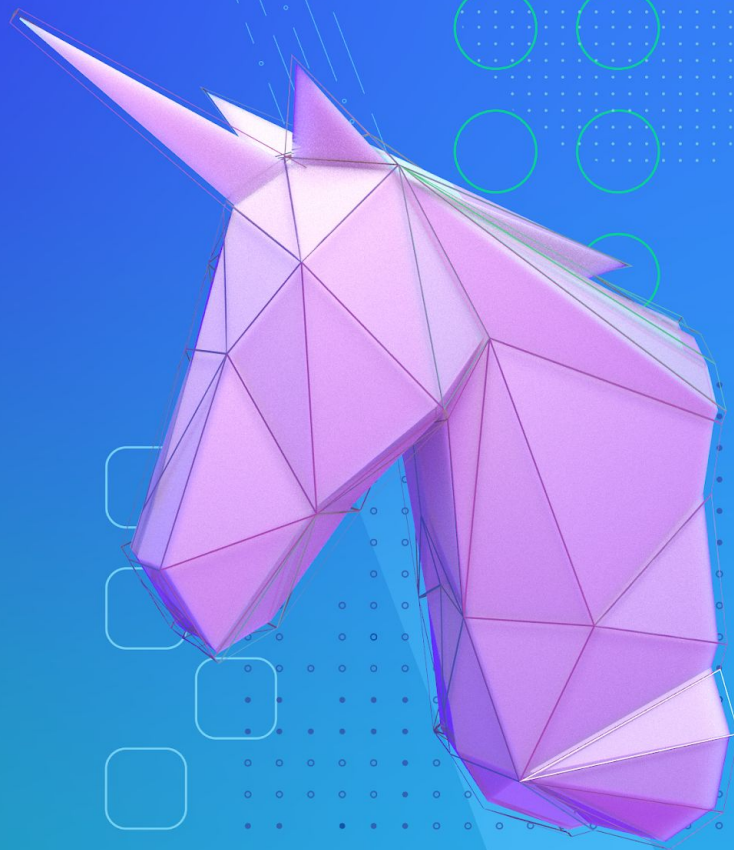


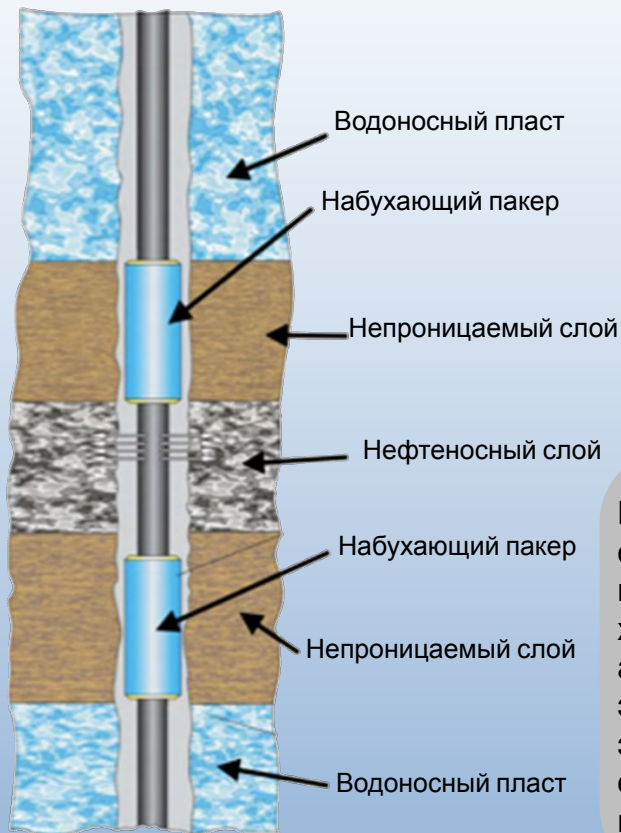
Набухающие резины для нефтегазодобычи

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

20.35
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА



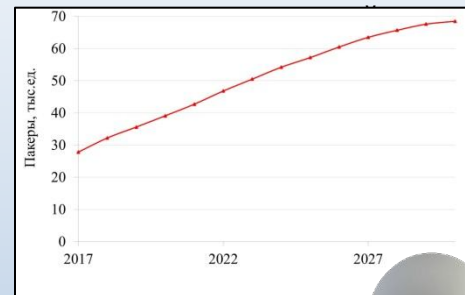
Проблема пользователя



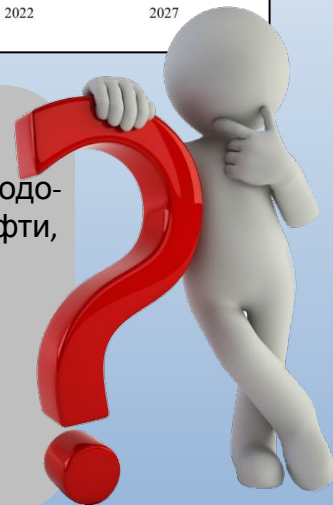
Мировые производители набухающих пакеров



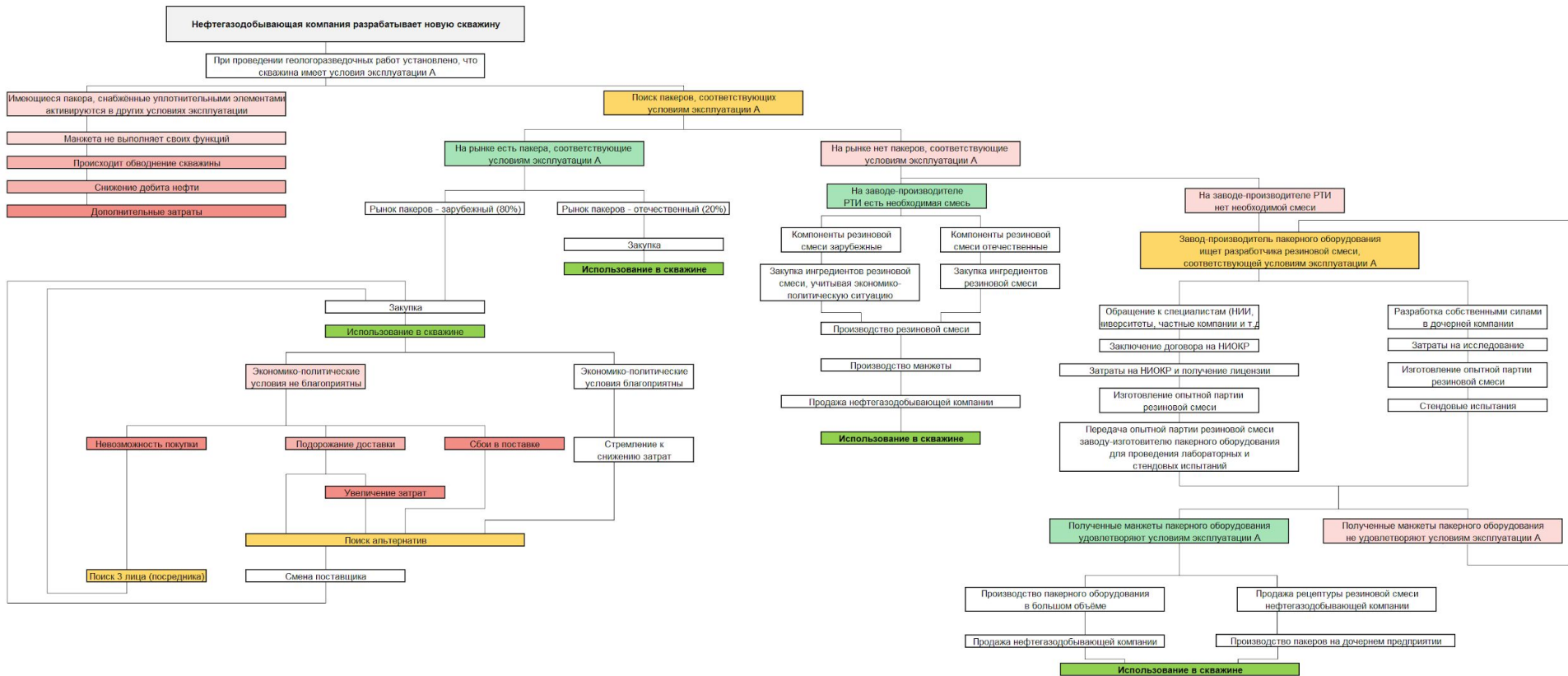
RPI: Скважинное и устьевое оборудование: перспективы рынка, новые технологии,



Российские заводы-производители пакерного оборудования, используемого для надежной изоляции водо- и нефтеносных пластов с целью повышения дебита нефти, хотят купить резиновые смеси, отвечающие условиям активации пакерного оборудования при скважинной эксплуатации, но не могут, потому что им мешают экономико-политические барьеры, а существующие отечественные решения не могут покрыть весь спрос на внутреннем рынке.



Сценарии решения проблемы



Решение

В рамках импортозамещения наше решение обеспечит российские заводы пакерного оборудования отечественными материалами. В отличие от вулканизатов, изготовленных из зарубежных резиновых смесей, наши резины обладают индивидуальностью с точки зрения разработки под конкретные условия эксплуатации.

Бизнес-модель B2B



*Разработанная
резиновая смесь*

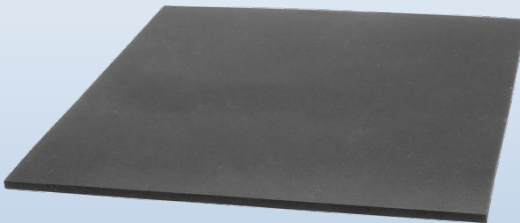


*Обсадная труба
заказчика*



*Пакер, снабженный
набухающей резиной*

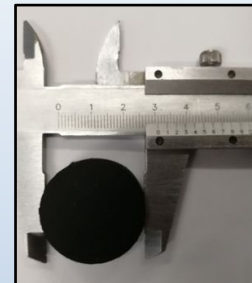




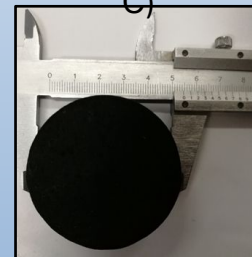
Демонстрация решения

Источник/ производитель	Максимальная степень набухания, %		
	вода техническа я	3,5 % р-р NaCl	нефть
Baker Hughes Incorporated	413	130	-
Татнефть	150-250		-
ТатНИПИнефть	19	125	-
HALLIBURTON ENERGY SERVICES INC	-	-	210-230
Qiang Wang, US 2009013 1563A1	190	-	220
Разработанная водонабухающая резина	450-500	100-200	-
Разработанная нефтенабухающая резина	-	-	195-220

Образец до
контакта с водой



Образец после 30 суток
экспозиции в воде (60 °
С)



Бизнес-модель Остервальдера

Партнеры

- поставщики материальных ресурсов (компонентов, расходников);
- арендодатели (помещение+оборудование);
- НИИ (для осуществления НИОКР по аутсорсингу);
- нефтесервисные компании для стендовых испытаний вулканизатов;
- предприятия, осуществляющие услуги по доставке.

Виды деятельности

- разработка рецептур по индивидуальным заказам;
- приобретение сырьевых ресурсов;
- производство резиновых смесей;
- продвижение продукции;
- организация доставки продукции.

Ресурсы

- материальные (сырье, материалы, электроэнергия и др.);
- трудовые (вальцовщик, загрузчик, упаковщик, закупщик и пр.);
- основные средства (помещение, оборудование);
- финансовые (инвестиции).

Продукт (УЦП)

Наша резиновая смесь помогает малым и средним производителям разбухающих пакеров обеспечить набор предложений, удовлетворяющих различным условиям эксплуатации скважин за счет индивидуальных рецептурных решений и расширенного комплекса свойств, т.к. имеющиеся виды не подходят под существующие предложения.

Взаимоотношения с клиентами

По типу «Личный консультант» (менеджер по работе с клиентами).
Привлечение: рассылка коммерческих предложений
Удержание: скидки, выгодные предложения;
Развитие: постоянное расширение ассортимента

Каналы сбыта

Собственные (менеджер по продажам, сайт, рассылка коммерческих предложений).
Партнерские (таргетированная реклама; профильные выставки).

Потребители (ЦУ)

Субъекты малого и среднего предпринимательства по производству разбухающих пакеров, работающие на территории РФ с долей рынка до 1%, с множеством средних и мелких поставщиков и закупщиков; ставящие цель сокращение издержек и привлечение потребителей за счет индивидуальных заказов с подбором рецептуры с расширенным комплексом свойств.

Расходы

- условно-постоянные (заработная плата персонала, отчисления на социальные нужды, аренда помещений (включая возмещение суммы затрат на коммунальные услуги), аренда оборудования, продвижение, прочие постоянные затраты);
- условно-переменные (сырье и материалы, полуфабрикаты, топливо, прочие переменные затраты).

Доходы

- производство и реализация резиновой смеси;
- разработка рецептуры резиновой смеси с расширенным комплексом свойств.

Уровень готовности проекта



TRL (Technology readiness level)

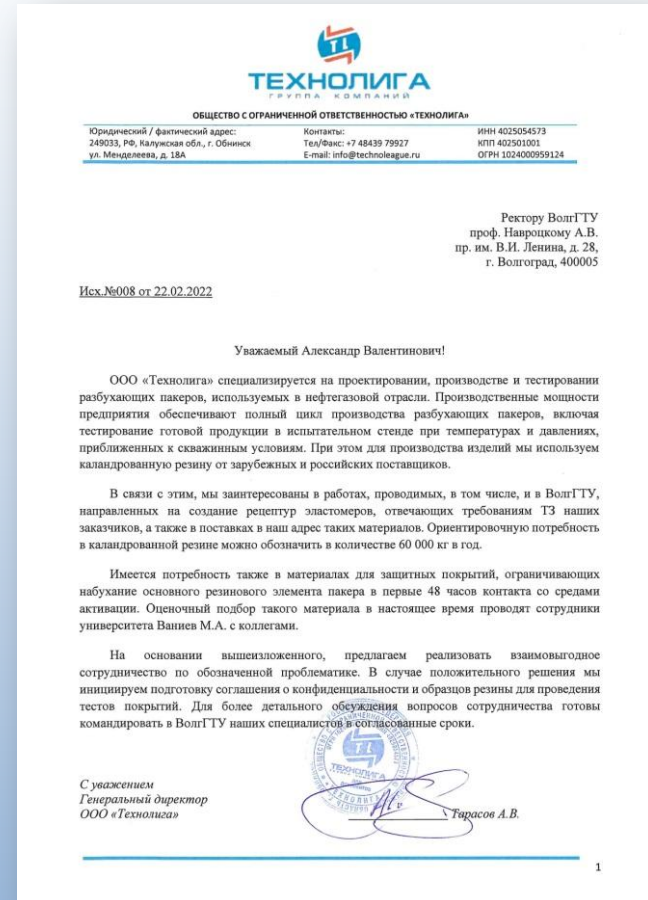
4

MRL (Manufacturing readiness level)

4

CRL (Commercialization readiness level)

3



Финансовая модель проекта



	3 кв. '22 г. (1)	4 кв. '22 г. (2)	1 кв. '23 г. (3)	2 кв. '23 г. (4)	Сумма за 12 мес.
Выручка	6 500 000,00	13 000 000,00	26 000 000,00	32 500 000,00	78 000 000,00
Условно-переменные затраты	2 120 100,00	4 240 200,00	8 480 400,00	10 600 000,00	25 440 700,00
Валовая прибыль	4 379 900,00	8 759 800,00	17 519 600,00	21 900 000,00	52 559 300,00
Условно-постоянные затраты (без амортизации)	108 200,00	186 400,00	342 800,00	421 000,00	1 058 400,00
Прибыль до уплаты процентов, налогов и учета амортизации (EBITDA)	4 271 700,00	8 573 400,00	17 176 800,00	21 479 000,00	51 500 900,00
Амортизация	-	-	-	-	-
Прибыль до уплаты процентов и налогов (EBIT)	4 271 700,00	8 573 400,00	17 176 800,00	21 479 000,00	51 500 900,00
Проценты за заемные средства	-	-	-	-	-
Прибыль до налогообложения (EBT)	4 271 700,00	8 573 400,00	17 176 800,00	21 479 000,00	51 500 900,00
Налог на прибыль	640 755,00	1 286 010,00	2 576 520,00	3 221 850,00	7 725 135,00
Чистая прибыль (E)	3 630 945,00	7 287 390,00	14 600 280,00	18 257 150,00	43 775 765,00

Цена разработанной резиновой смеси – 1300 руб/кг (-
35%)

Цена импортной смеси (KRAIBURG) – 2000 руб/кг



Перспективы развития проекта за пределами ИНТЕНСИВА

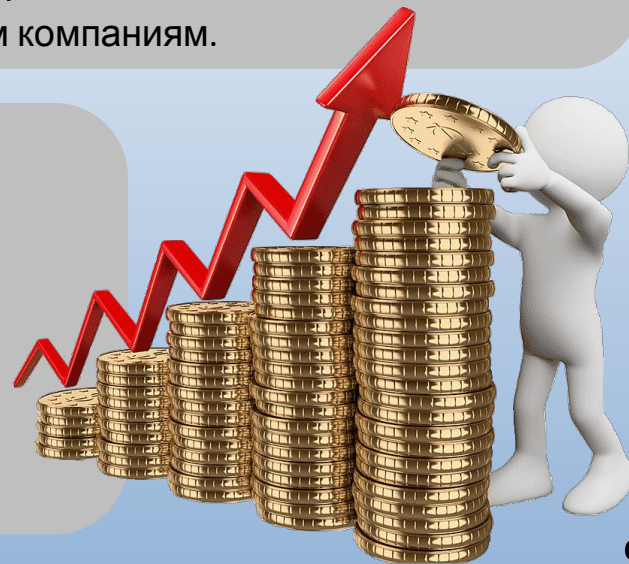


Краткосрочная и среднесрочная перспектива

- Участие в акселерационной программе;
- Сотрудничество с бизнес-ангелами;
- Производство опытных партий, масштабирование;
- Выход на рынок смесей для РТИ (в частности, пакеров);
- Альянс с предприятием, производящим уплотнения, с целью изготовления набухающего пакерного оборудования и его продажи нефтегазодобывающим компаниям.

Долгосрочная перспектива

- Масштабирование бизнеса;
- Покупка собственного оборудования;
- Выход на рынок пакеров.



Команда проекта



Коробейников Георгий Владимирович,
(лидер проекта)



Колиев Игорь
Аланович, ст. гр.
ХТПЭК-2



Минаева Оксана
Александровна,
наставник

Фомина Екатерина, ст.
гр. ХТПЭК-2

Нилидин Дмитрий
Андреевич, наставник