



ATON IMPULSE
Общество с ограниченной ответственностью



Организация серийного
производства вездеходных
амфибийных транспортных
средств семейства «ВИКИНГ»
для эксплуатации в любых
природно-климатических
условиях

Адрес: 423800, РФ, Республика Татарстан,
г. Набережные Челны, Производственный проезд д. 45,
(Камский индустриальный парк «МАСТЕР»)

Тел.: +7 8552 911 116

Моб.: +7(987)2682142

E-mail: team@atonimpulse.com

Web; www.atonimpulse.ru

www.atonimpulse.ru



ATON IMPULSE



ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Разработка и серийное производство
вездеходных амфибийных
транспортных средств на шинах
низкого давления для эксплуатации в
различных природно-климатических
условиях

ПАРТНЕРЫ:



ООО «Фонд посевных инвестиций
Российской Венчурной Компании»



ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ» Д.У. ЗПИФВИ «Региональный
венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в
научно-технической сфере Республики Татарстан (высоких
технологий)»

www.atonimpulse.ru

ИНИЦИАТОР И КОМАНДА ПРОЕКТА

**Туктаров Артур Гафурович**

Г.р. 1962

Генеральный директор и совладелец ООО «АТОН-ИМПУЛЬС»

Образование: Высшее экономическое

Имеет многолетний опыт работы в автомобильной промышленности.

Владеет английским и испанским языками.

Проекты: Руководство отделением ОАО «КАМАЗ» по экспорту

Разработка и сертификация вездехода-амфибии ВИКИНГ моделей 2992 и 29031

Лауреат конкурса Республики Татарстан «Предприниматель года: ЗОЛОТАЯ СОТНЯ-2013»

**Хрипунов Леонид Владимирович**

Г.р. 1949

Зам. Генерального директора- директор по развитию

Высшее инженерное образование

Имеет многолетний опыт работы в автомобильной промышленности. Руководил отделением ОАО «КАМАЗ» по экспорту, а также его центральным представительством в Латинской Америке.

Проекты: Разработка вездехода-амфибии ВИКИНГ модели 2992 и 29031

**Салахов Нияз Ильгизарович**

Г.р. 1986

Образование: высшее техническое, специальность: инженер-конструктор.

Имеет опыт экспериментальных разработок по созданию трансмиссий вездеходных транспортных средств, проектирования и создания вездехода-амфибии ВИКИНГ модель 29031.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ (СУБСТИТУТЫ)

Автомобиль-глиссер



Автомобиль развивает скорость до 200 км\ч, на дороге, 97 км\ч на воде, но не обладает качествами внедорожника.

Цена – **от 200 000 US\$**

Автобус-амфибия



Автобус-амфибия сделан в эксклюзивном исполнении для обслуживания туристов как на дорогах, так и на воде.

Цена – **от 500 000US\$**

Автомобиль-амфибия



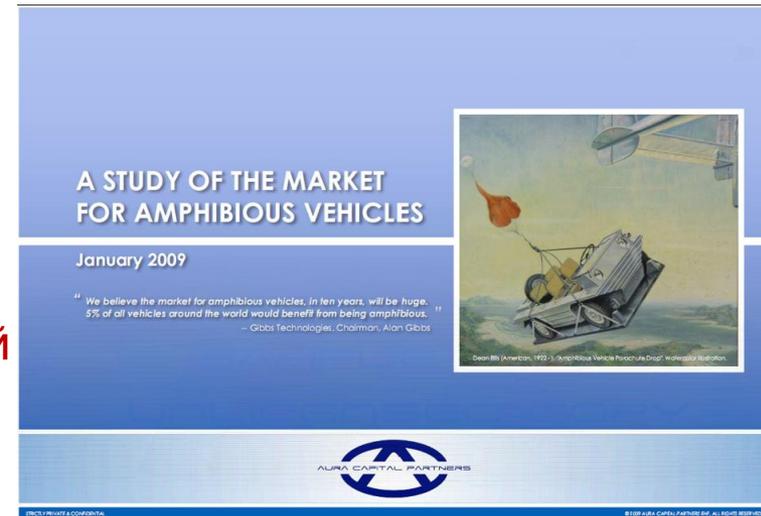
Высокоскоростной автомобиль Humdinga, построенный на базе HSA технологии. Разгон до 100 км на суше за 15 сек, выход на глиссирование за 10 сек.

Цена – **от 250 000 US\$**

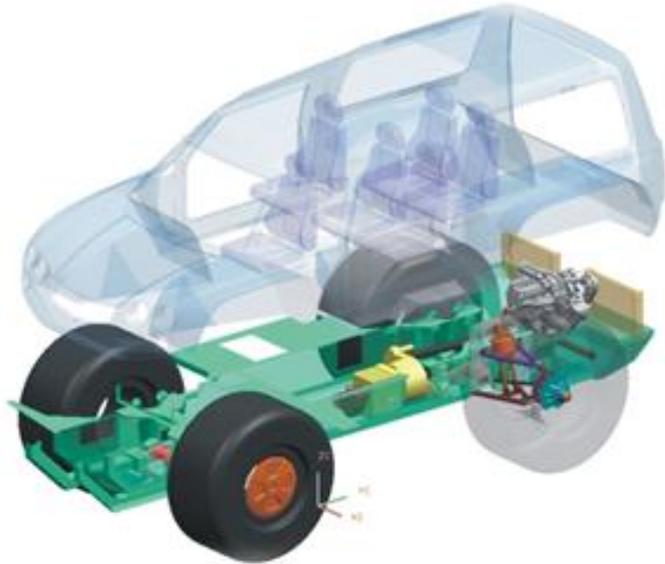
Мотивация

На основании маркетинговых исследований была поставлена следующая задача – **создать транспортное средство:**

- Которым может управлять любой человек имеющий водительские права **категории «В»**
- Которое обладает **проходимостью гусеничного вездехода** и является **амфибией**
- Которые не носит вреда окружающей среде (**удельное давление на грунт не превышает 165 г/ кв.см**)
- Которое обеспечивает **безопасность** экипажа и груза в условиях полного бездорожья и на плаву в любых природных и погодных условиях



AURA Capital Partners
David Levinger, Reykjavik, Iceland



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- В основе бизнес-модели лежит концепция создания вездеходного транспортного средства с **инновационными потребительскими свойствами**
- Базовая модель послужит основой для разработки **семейства вездеходов-амфибий различных модификаций**
- Создание **эксклюзивных модификаций** вездеходов-амфибий под индивидуального потребителя

ЦЕЛЬ И СРЕДСТВА ДОСТИЖЕНИЯ

Стратегическая цель компании:

- Стать мировым лидером в разработке и производстве вездеходов-амфибий
- Стать к 2020 ведущим поставщиком вездеходов на российском рынке



Сотрудничество со специализированными фирмами-разработчиками специальных модификаций по организации системы сбыта

Сотрудничество с производителями-поставщиками автокомпонентов и принадлежностей



Сотрудничество с ведущими автомобильными компаниями по двигателям, агрегатам и организации сервисного обслуживания

Сотрудничество с научными центрами по новым технологиям и материалам

ИННОВАЦИИ

- Универсальное **вездеходное** транспортное средство для работы в любых климатических условиях
- Способность перемещаться по воде (**автомобиль-амфибия**)
- Независимая пневмоподвеска колес с регулируемым дорожным просветом **от 300 до 600 мм**
- Малый радиус поворота – **8.6 м**
- Регулирование давления в шинах на ходу
- Угол боковой устойчивости – **до 42°**
- Давление на грунт – **165г/кв. см**



КОНКУРЕНТЫ



Шаман
ООО «АВТОРОС»
До 50 шт/год



ВИКИНГ 29031
ООО «АТОН-ИМПУЛЬС»



Петрович
ООО «ЭКОТРАНС»
До 100 шт/год



БМЕ-1015
ЗАО «МАЗ-МАН»
До 25 шт/год



МАС 4421
ООО «БелГАЗавтосервис»
До 30 шт/год



Трэкол
ООО НПФ «ТРЭКОЛ»
До 250 шт/год

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РЫНОК



Российская Федерация	633-2000
Северная Америка	3000
Южная Америка	1000
АТР (Азиатско-Тихоокеанский регион)	750
Европа	500
Итого	7250
Цена базовой модели	5 200 – 6 000 т.р.
Емкость рынка	37 700 млн.р.

Источник:

МГТУ им. Н.Э. Баумана;

WardsAuto forecasts, November 2015;

Global Auto Report by Scotia Bank, 2015

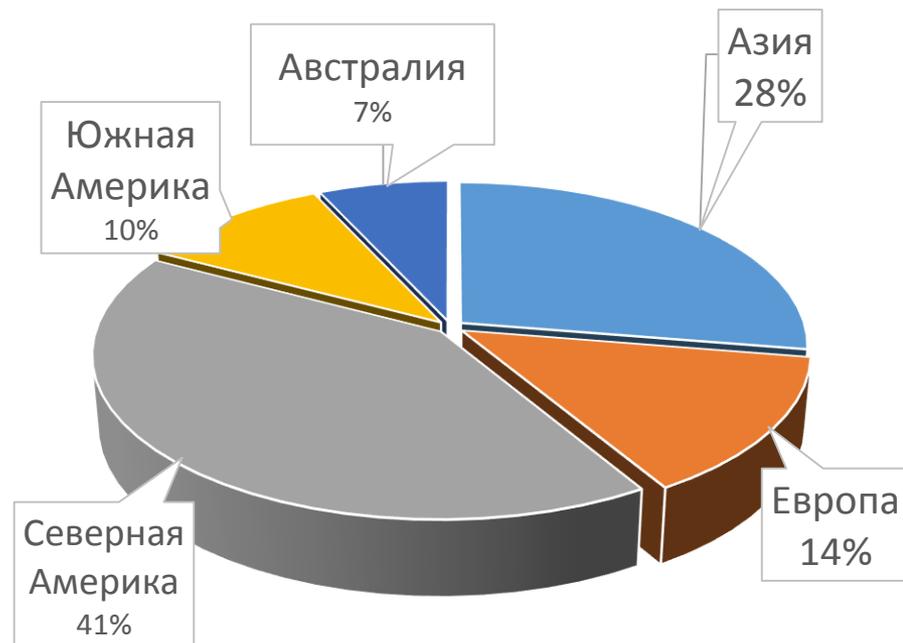
ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ по состоянию на 31.12.2015г.

Предзаказ на 1750 шт.



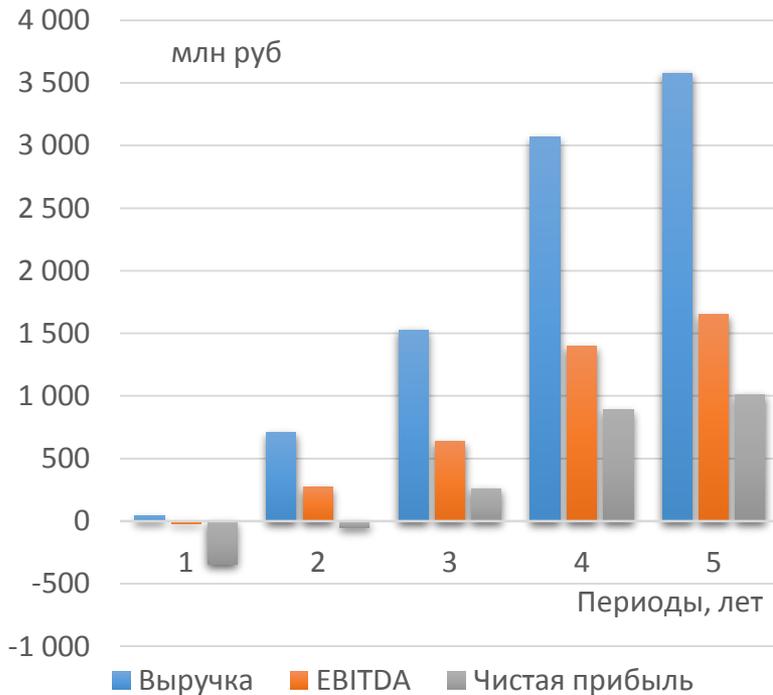
- Россия и ЕАЭС
- Азия
- Южная Америка
- Африка
- Европа
- Северная Америка
- Австралия и Океания

Заявки на дилерство (экспорт)- 29



- Азия
- Европа
- Северная Америка
- Южная Америка

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ



- Инвестиции 450 млн руб
- Внутренняя норма рентабельности (IRR) 57,0 %
- Чистый денежный (NPV) при ставке 25 % 494 млн руб
- Накопленная Чистая прибыль 1 771 млн руб
- Рентабельность инвестиций 51,8 %
- Рентабельность продаж 19,8%
- Период окупаемости (простой) 3,63 лет
- Стоимость бизнеса на конец проекта (EV) 815 млн. руб.

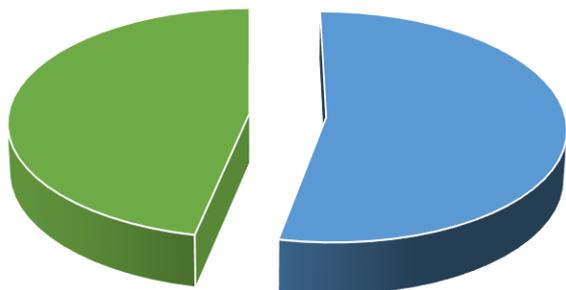
Экономические показатели

Инвестиции

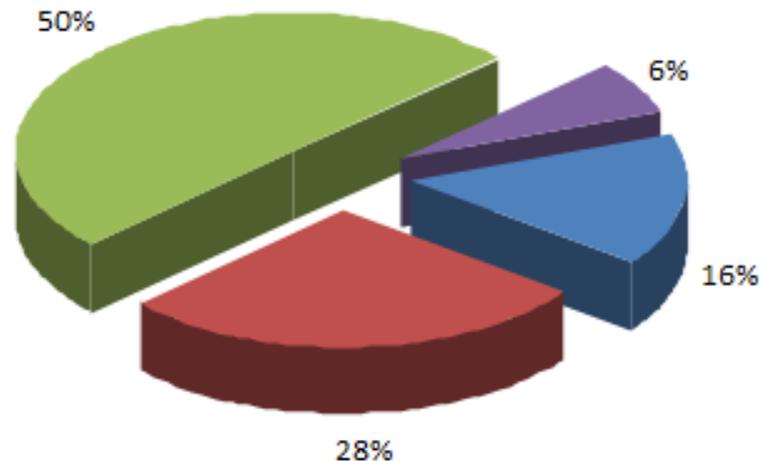
Инвестиционные транши:

■ 1-й год – 240 млн руб

■ 2-й год – 210 млн руб



- Технологическое оборудование
- ОКР и патентование
- Создание ССС и маркетинг
- Подготовка производства



SWOT-АНАЛИЗ

Сильные стороны

- Создан и сертифицирован продукт: вездеход-амфибия ВИКИНГ, модели 2992 и 29031
- Определены поставщики компонентов узлов и материалов
- Имеется научно-техническое сопровождение и применение новейших материалов и технологий
- Проведено исследование мирового и российского рынков вездеходов
- Классифицированы основные группы потребителей, сформирован портфель заказов
- Начаты первые продажи
- Подготовлена производственная площадка

Возможности

- Возможность занятия лидирующих позиции на формирующемся рынке России и за рубежом

Слабые стороны

- Отсутствие формального рынка вездеходов-амфибий
- Отсутствие готовой сервисной сбытовой сети
- Наличие в числе внутренних потребителей государственных органов (МЧС, МВД и т. д.)

Угрозы

- Конкуренция с зарубежными специализированными производителями в этом сегменте рынка



СТРУКТУРА СДЕЛКИ

№	Участник Общества	Доля в капитале до привлечения, %	Доля в капитале после привлечения, %
1	Инициатор проекта	15,42	10,61
2	Инвесторы	84,58	89,39

Благодарим за внимание!

