



**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](http://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:



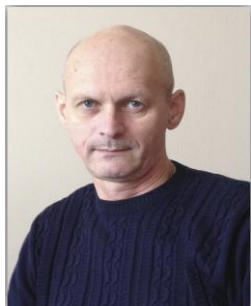
ООО «Фонд посевных инвестиций  
Российской Венчурной Компании»



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](http://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



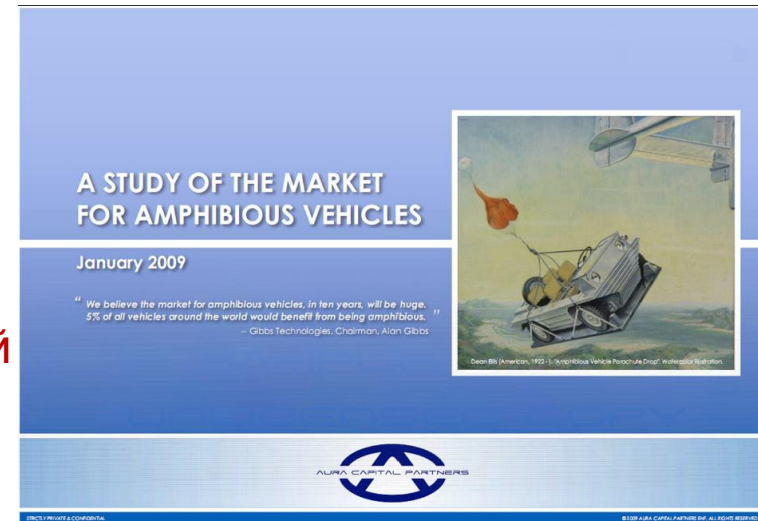
Высокоскоростной автомобиль Humdinga, построенный на базе HSA технологии. Разгон до 100 км на суше за 15 сек, выход на глиссирование за 10 сек.

Цена – **от 250 000 US\$**

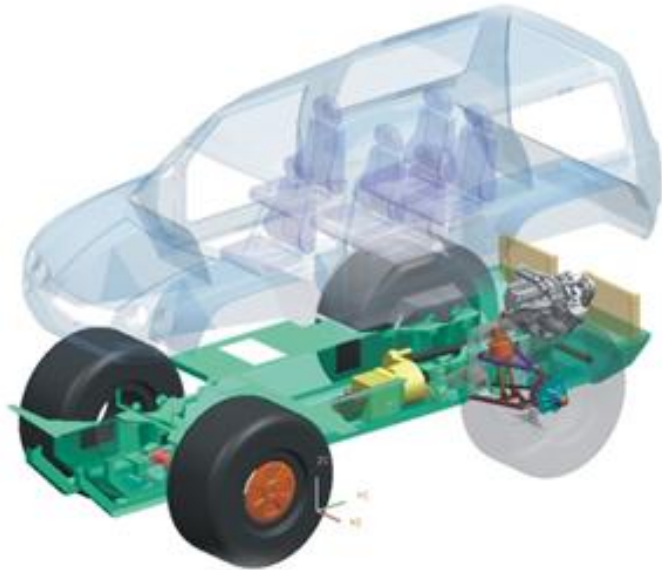
## Мотивация

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

## ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ПРОЕКТА

- В проект инвестировано 56,7 млн. руб.;
- Разработаны и изготовлены два опытных образца дизельного вездехода-амфибии ВИКИНГ модель 29031;
- Проведены более 30 000 км заводских испытаний;
- Проведена сертификация вездехода-амфибии ВИКИНГ по категории «снегоболотоход»;
- Формируется интеллектуальная собственность компании;
- Проведено исследование рынка ВТС России и зарубежья;
- Определены основные и альтернативные поставщики компонентов и материалов;
- Начато формирование дилерской сети на российском рынке и ЕАЭС;
- Ведется подбор кандидатов-дистрибьюторов за рубежом;
- Начаты первые продажи вездеходов ВИКИНГ



## ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ РЫНОК



Российская Федерация	633-2000
Северная Америка	3000
Южная Америка	1000
АТР (Азиатско-Тихоокеанский регион)	750
Европа	500
<b>Итого</b>	<b>7250</b>
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

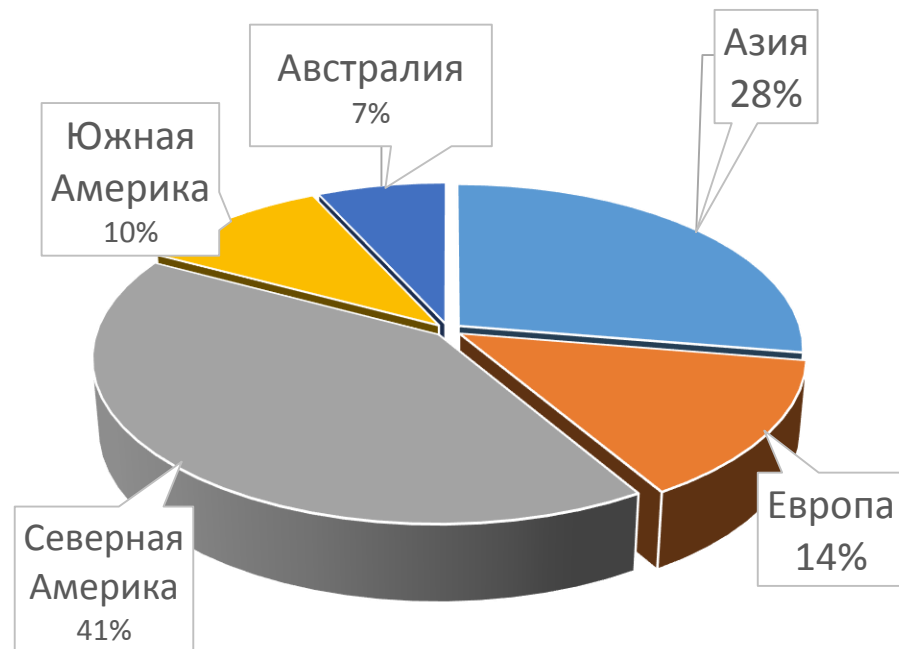
## ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ по состоянию на 31.12.2015г.

### Предзаказ на 1750 шт.



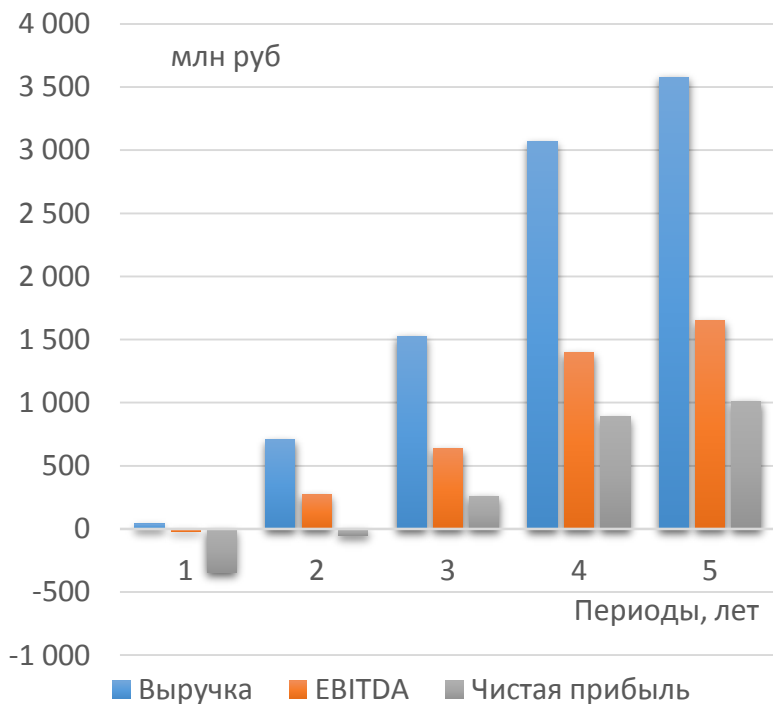
- Россия и ЕАЭС
- Азия
- Южная Америка
- Африка
- Европа
- Северная Америка
- Австралия и Океания

### 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.**

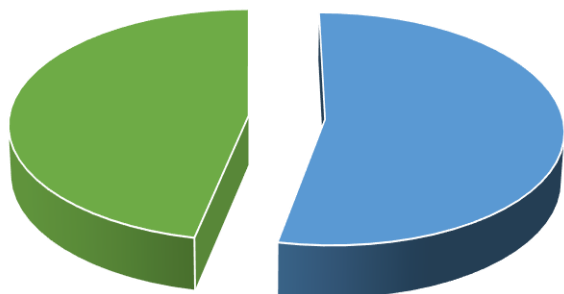
# Экономические показатели

## Инвестиции

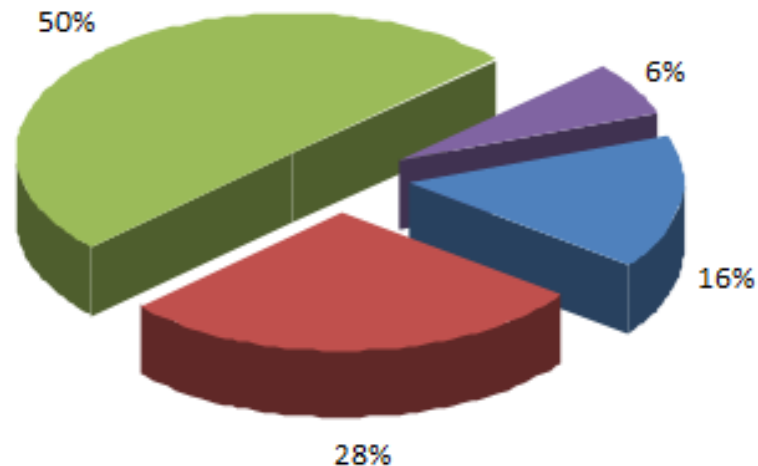
### Инвестиционные транши:

■ 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!

