

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА
ДЛЯ ЛИДЕРСКИХ
ПРОЕКТОВ АГЕНТСТВА
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ:
ИНИЦИАТИВА АСИ
«100 ЛИДЕРОВ РАЗВИТИЯ
ТЕХНОЛОГИЙ»

14 ОКТЯБРЯ – 17 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА



СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	4
КОГНИТИВНЫЙ ПРОЦЕССОР BRAIN2NLP	6
ПЛАВУЧИЕ СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ	8
«РУССКИЙ КАРБОН»	10
DOCZILLA PRO	12
3D ПЕЧАТЬ РАСХОДНЫХ ЧАСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ	14
ПРАКТИЧЕСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КВАЗИКРИСТАЛЛИЧЕСКОГО ПОРОШКОВОГО МОДИФИКАТОРА ALCUFE	16
STAFFVISION – МОНИТОРИНГ РАБОТОСПОСОБНОСТИ СОТРУДНИКОВ	18
ПРОИЗВОДСТВО СВЕТОПРОВОДЯЩЕГО БЕТОНА И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ	20
HIGHTOUCH LAB	22
РЕКУЛЬТИВАЦИЯ МУСОРНЫХ ПОЛИГОНОВ КОМПЛЕКСОМ ГИДРОСЕПАРАЦИИ ТКО	24
ГЕОАНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА РЕГИОНА (ГЕОИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА SMARTCITY)	26
AUDITORPRO	28
ПРОИЗВОДСТВО ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ДАТЧИКОВ	30
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ДИАГНОСТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ CALL4LIFE	32
ТЕРМИЧЕСКАЯ ПЕРЕРАБОТКА ОСАДКА СТОЧНЫХ ВОД ГОРОДСКИХ КАНАЛИЗАЦИОННЫХ СТОКОВ	34
ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ НИЗКОТЕМПЕРАТУРНОЙ ПЛАЗМОЙ И ПУЛЬСИРУЮЩИМ ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ ПОЛЕМ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	36
СИСТЕМА НАКОПЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ VOLTS	38
ДИСТАНЦИОННЫЙ МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА	40
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЛЕКАРСТВЕННОЙ ЛОГИСТИКИ	42
УМНАЯ ПОИСКОВО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «GLAZ»	44
ПЛАТФОРМА АВТОМАТИЗАЦИИ ОБРАБОТКИ ОБРАЩЕНИЙ	46
ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ КЛИМАТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «ТЕПЛОПАНЕЛЬ»	48
ТЕЛЕМАТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ НАВИГАЦИИ И КОНТРОЛЯ АВТОТРАНСПОРТА	50
ASSI START ..	

АКСЕЛЕРАТОР АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

В целях оказания методологической и экспертной поддержки лидерам, ускорения развития и повышения эффективности реализуемых проектов Агентство стратегических инициатив запустило полномасштабный акселератор для лидерских проектов в социальной, образовательной и технологической сферах.

За период с 23 сентября по 11 октября 2020 года на участие в акселераторе было получено около 160 заявок от образовательных проектов. В Стартовом интенсиве акселератора приняло участие более 100 проектных команд в сфере образования. Двухмесячный трекинг прошли 39 лидеров образовательных проектов.

Прохождение акселератора позволило лидерам образовательных проектов:

- проанализировать текущее состояние проектов;
- выявить слабые места и определить прогрессивные пути развития проектов;
- провести анализ рынков;
- сформулировать ключевую ценность своего проекта, проработать эффективные бизнес-модели с учетом специфики образовательной среды;
- получить полезные контакты и экспертную оценку проектов;
- научиться эффективно презентовать свои проекты.

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ БЛОКИ:

Теоретический

Участники проходят тренинги и мастер-классы по темам: продукт, рынок, продажи, маркетинг, экономика, команда и др.

Практический

При поддержке опытных трекеров участники проводят исследования рынков, разрабатывают самоокупаемые и финансово устойчивые бизнес-модели своих проектов, активно работают над маркетинговым продвижением проектов, а также проходят практические курсы, посвященные подготовке презентаций и развитию навыков выступлений перед инвесторами.

Презентационный

С целью получения поддержки участники акселератора разрабатывают презентационные материалы и принимают участие в Демо-дне (презентация и встреча с потенциальными партнерами и инвесторами).



**Основатель,
генеральный директор**
Полина Василенко

Команда
Ирэна Тимофеева
Операционный директор

Davide Padeletti
Инженер морских установок

Tanmay Yogesh Tongaonkar
Инженер-конструктор

Контакты

✉ e-mail: pvasilenko@heliorec.com
сайт: www.heliorec.com

☎ 8 (903) 777-41-54

Описание компании

Мы делаем плавучие системы, помогающие производителям солнечных панелей решить проблемы высоких капитальных затрат при строительстве электростанций, низкой эффективности выработки электроэнергии и, ограниченность рынка сбыта при помощи инновационного плавучего модуля и подхода круговой экономики.

Клиенты

Производители солнечных панелей и электрогенерирующие компании.

Проблема (потребность клиента)

- Дорогая и сложная подготовка земли для солнечной электростанции.
- Снижение эффективности выработки электричества (солнечные панели перегреваются на земле).
- Сложно найти новые рынки сбыта солнечных панелей.

Рынок

Согласно прогнозам, к 2025 г. спрос на плавучие солнечные электростанции во всем мире составит 10 ГВт, что будет определять:

- TAM около 10 млрд евро.
- SAM 300 млн евро (3% от TAM).
-

Описание компании

Мы делаем проект «Русский карбон», который призван дать людям на инвалидных колясках больше свободы, возможность учиться и путешествовать без сопровождения, так как одним из направлений является серийное производство сверхлегких инвалидных колясок активного типа из карбона. Вес рамы до двух килограмм, позволит самостоятельно положить коляску в машину, обучаться, работать, путешествовать без посторонней помощи. Серийное конвейерное производство как инструмент снижения себестоимости (доступность технологий).



Генеральный директор
Теняков Андрей

Команда

Дмитрий Малахов
Главный инженер
Павел Шуляк
Инженер

Контакты

✉ e-mail: icross@rucarbo.ru
сайт: rucarbo.ru

☎ 8 (902) 070-45-95

Клиенты

- Дети от 14 до 18 лет на инвалидных колясках, способные к самостоятельному передвижению и обучению.
- Подростки и молодые люди от 18 до 25 лет на инвалидных колясках, желающие учиться в вузах.
- Молодые женщины и мужчины в возрасте от 25 до 45 лет, ведущие активный образ жизни, желающие работать и путешествовать.
- Параспортсмены, ведущие активную спортивную жизнь.
- Ретейлы по продаже инвентехники.

Проблема (потребность клиента)

- Главная проблема – большой вес большинства инвалидных колясок.
- Невозможно путешествовать, добираться до работы, учебы и тренировочной базы без посторонней помощи.
- Высокая цена на активные коляски из композитных материалов.

Р

3D-ПЕЧА



Описание компании

Мы, ООО «Нанокон» – команда с опытом в металлургии, энергетике, нефтяной отрасли – резидент Сколково, делаем порошок квазикристаллический порошковый для снижения энергоемкости технических процессов на производстве.



Основатель

Денис Филиппов

Олег Неяглов

Директор по развитию

Елена Тимофеева

Руководитель проекта

Юрий Абузин

Научный руководитель

Контакты

✉ e-mail: tev@nanocom.ru
сайт: www.nanocom.ru телефон

☎ 8 (495) 488-71-56

Клиенты

- Предприятия, использующие в производственных циклах: насосы, редукторы или станки.
- Средние и крупные предприятия с оборотом выше 60 млн руб. в год (в России и за рубежом).
- Обозначающие в стратегии своего развития одним из приоритетов – поиск новых решений для снижения энергоемкости производства.

Проблема (потребность клиента)

STAFFVISION – МОНИТОРИНГ РАБОТОСПОСОБНОСТИ СОТРУДНИКОВ

VIDEOLOGIC

Описание компании

Проект StaffVision помогает руководителям HR и функциональных подразделений решать задачи мониторинга работоспособности удаленных сотрудников при помощи системы автоматической видеоаналитики.



Директор по развитию

Олег Неяглов

Контакты

- e-mail: mikhail.sokolovsky@gmail.com
- 8 (915) 254-99-96

Клиенты

Крупные компании с персоналом от 1500 сотрудников, в которых необходимо отслеживать статус работы удаленных сотрудников в рамках рабочего дня. Собирают информацию об эмоциональном психологическом состоянии сотрудника.

Проблема (потребность клиента)

Во время и после COVID, рост продуктивности работы офисных и удаленных сотрудников при их постоянном нахождении вне офиса все важнее для самого существования бизнеса.

При этом:

- постоянный контроль глазами или через видеонаблюдение большого количества сотрудников в офисе и удаленных физически невозможен,
- контроль только экранов и действий на компьютерах не дает целостной картины ситуации.

Рынок

Сегмент банков количество/сотрудников:

- в России 396/~700 тыс.,
- в мире ~10000/~20000 тыс.

Сегмент страховых компаний количество/сотрудников:

- в России 155/~200 тыс.,</



Описание компании

Трехмерное моделирование и трехмерная печать позволяют повысить доступность такого редкого материала, как светопроводящий бетон. В рамках национального проекта «Комфортная городская среда» архитектуры и дизайнеры получают возможность создавать высоко защищенные объекты окружающего пространства, способные светиться управляемым электрическим светом.

Основатель

Артем Немчинов

Контакты

e-mail: intera-satka@yandex.ru
artemnemchinov@mail.ru

8 (908) 053-62-3

Клиенты

- Заказчики, работающие над разработкой проектов по благоустройству общественных городских пространств.
- Росавтодор, при проектировании решений, повышающих безопасность дорожного движения, путем привлечения внимания участников дорожного движения.
- Компании застройщики и девелоперы, желающие создать для новых жилых районов индивидуальные инсталляции, подчеркивающие изысканность и неповторимость объектов недвижимости.

Проблема (потребность клиента)

- Антивандальность объектов, которые остаются на улице.
- Поиск новых форм и форматов для решения проблемы освещения объектов и территории проектирования.
- Привлечение внимания к объектам, относящимся к элементам процесса дорожного движения.
- Расширение функционала объектов благоустройства.
- Высокая эстетическая составляющая в совокупности с высокой прочностью.

Рынок

В рамках проекта «Комфортная городская среда 300 городам» в 2020 году федеральный бюджет выделил 4,5 трл руб. Оценка рабочей



Описание компании

Мы помогаем компаниям сократить до 60% расходов операционных подразделений за счет автоматизации обработки входящих документов с помощью технологий искусственного интеллекта.



Основатель
Сергей Чепиков

Александр Ганин
Сооснователь,
технический директор

Контакты

✉ email: chepikov@tochcka.ai

☎ 8 (926) 233-77-73

Клиенты

- Финансовый сектор.
- Страхование.
- Строительство.
- Ретейл.
- Телеком.

Проблема (потребность клиента)

Более 70% всей ценной деловой информации приходит в неструктурированной форме. Эта информация необходима для бизнес-процессов, но практически недоступна для понимания обычными машинами из-за разнообразия форм, а ручная обработка осуществляется в несколько раз медленнее, ведет к ошибкам и, как следствие, отрицательно сказывается на обслуживании клиентов.

Рынок

Оценочно, рынок применения систем NLP для корпоративных клиентов можно оценить в 500 млн долл. Достижимый объем целевого рынка к 2023 году – 250–300 млн руб./г.

Решение

Решение построено на базе Стэка технологий (машинное обучение, компьютерное зрение, нейронные сети, обработка естественного языка) и позволяет:



Описание компании

Мы делаем проект «Рекультивация мусорных полигонов комплексом гидросепарации ТКО», помогающий населению Российской Федерации решать проблемы накопленного и генерируемого мусора при помощи технологии гидросепарации твердых коммунальных отходов (ТКО).



Клиенты

- Основные потребители технологии – мусорные полигоны и рекуператоры ТКО.
- Второстепенные потребители, частные компании и предприятия, получающие вторичное сырье из отходов своих или сторонних производств.

Основатель

Дмитрий Горяинов

Генеральный директор
ООО «Русмет»

Контакты

✉ e-mail: npprusmet@npprusmet.com
сайт: www.npprusmet.com

☎ 8 (929) 636-62-88

Проблема (потребность клиента)

Высокие затраты на вывоз мусора на специализированные полигоны при отсутствии инструментов извлечения вторичного сырья из мусора для последующего использования на производствах.

Рынок

- Переработка мусора, генерируемая Москвой и Московской областью. Потенциально доступный объем – 26 млрд руб./год.
- Рынок вторичных ресурсов

Описание компании

Мы предлагаем геоаналитическую систему, помогающую лицам, принимающим решения в регионе Российской Федерации, решать проблемы эффективного управления территориями при помощи знаний о людях и объектах, распределенных по территории, на основе больших гео-данных и моделирования.



Команда

Денис Струков
CEO, Ph.D
Андрей Лабодин
СТО
Екатерина Пустовалова
Data Science
Марина Мельник
GIS

Контакты

✉ e-mail: denis.strukov@gmail.com
сайт: geointellect.ru
☎ 8 (921) 983-70-73

Клиенты

B2G (здравоохранение, урбанистика, экономика (поддержка предпринимательского сектора), и др.). Лица, принимающие решения в своей отрасли, а также департаменты, отвечающие за внедрение информационных систем в субъекте РФ. Уровень министра или замминистра органов исполнительной власти, либо губернатор. Для ряда проектов и приложений может быть B2G2B или B2G2C.

Проблема (потребность клиента)

- Мы работаем с запросами клиентов в разных областях: оптимизация ресурсов по объектам здравоохранения;
- улучшение инвестиционной привлекательности региона;
- понимание и улучшение уровня комфортности для проживания внутри кварталов городов;
- создание единой платформы для агрегации гео-данных.

Рынок

Дано 85 регионов. Средний чек для здравоохранения – 5 млн руб., для инвестиций и предпринимательства – 1,5 млн руб., для урбанистики – 0,5 млн руб.
Итого TAM = $7 \times 85 = 595$ млн руб. в год.
SAM = 300 млн руб. в год, SOM = 100 млн в год.
Рынок Smart City – TAM = 1 млрд руб. в год,
SAM



Основатель, CEO

Антипов Павел

Команда

Роберт Стракис
СМО

Юрий Капков
Lead Product designer

Валентин Воробьев
Frontend team lead

Дмитрий Климов
Backend team lead

Контакты

✉ e-mail: pavel.antipov39@mail.ru
сайт: <https://auditorpro.info/>

☎ 8 (921) 710-09-05

Описание компании

Мы создаем web-сервис, который работает по принципу конструктора, в котором можно создавать: обучающие тесты в формате видео-диалогов, онлайн-формы для удаленного подбора сотрудников, электронные чек-листы, онлайн-опросы и исследования, а также любые другие формы. Наш сервис – это Google form «на стероидах», с возможностью видеть информацию о респондентах и защитой от повторных заполнений.

Клиенты

- Сетевые компании из HoReCa (от 3 точек), FMCG, средний и большой бизнес.
- Университеты и другие организации, у кого есть потребность в опросах, создании тестов и чек-листов.

Проблема (потребность клиента)



Описание компании

Мы делаем проект «Искусственный интеллект для дистанционной диагностики заболеваний Call4life», помогающий организациям предоставлять работникам и клиентам возможность решать проблемы доступности медицины и первичной проверки здоровья при помощи «Электронных докторов», построенных на основе опыта и знаний израильских врачей и рекомендаций европейских и американских медицинских ассоциаций.

Основатель, владелец

Юрий Оганьянц

Команда

Руслан Латыпов
Директор компании

Анатолий Доброхотов
Глава IT-департамента

Контакты

✉ e-mail: latypov@call4life.net
сайт: call4life.net

☎ 8 (915) 024-53-53

Клиенты

- B2b Финансовые организации (страховые, банки).
- Медицинские организации (клиники).
- Компании с большим количеством клиентов.

Ключевые параметры партнера: крупная организация, расширяющая клиентские сервисы или продающая доп. продукты; крупная организация, стремящаяся повысить лояльность сотрудников, клиентов.

Проблема (потребность клиента)

- Низкое качество существующих доп. услуг.
- Невозможность востребования доп. услуг.
- Снижение лояльности клиента, отказ от покупки услуг партнера.

Рынок

VEB Ventures: «Р

