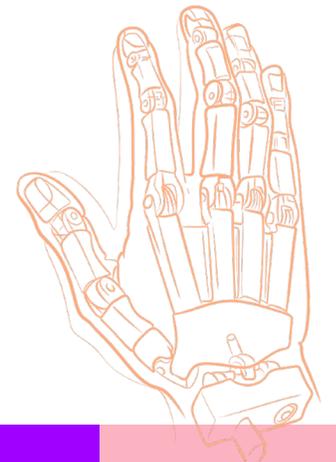


# Роботизированный роторный экскаватор

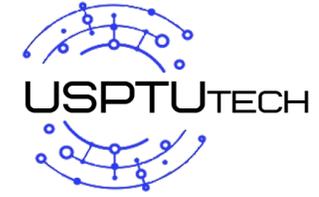
Бадамшин Руслан

## Целевая аудитория

- крупные нефте-газовые компании;
- компании осуществляющие разработку угольных месторождений открытым способом;
- компании осуществляющие дорожное строительство;
- компании, осуществляющие строительство гидротехнических сооружений

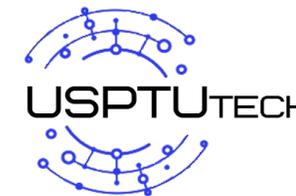


# Решаемые проблемы



- Проблема некачественного строительства трубопроводного транспорта;
- Проблема дороговизны строительства трубопроводного транспорта;
- Проблема контроля со стороны заказчика из-за большой удаленности и трудно досягаемости участков строительства;
- Проблема дефицита экскаваторов на рынке строительной техники для трубопроводного транспорта (из-за санкций на рынке России возникла нехватка экскаваторов)

# Описание решения



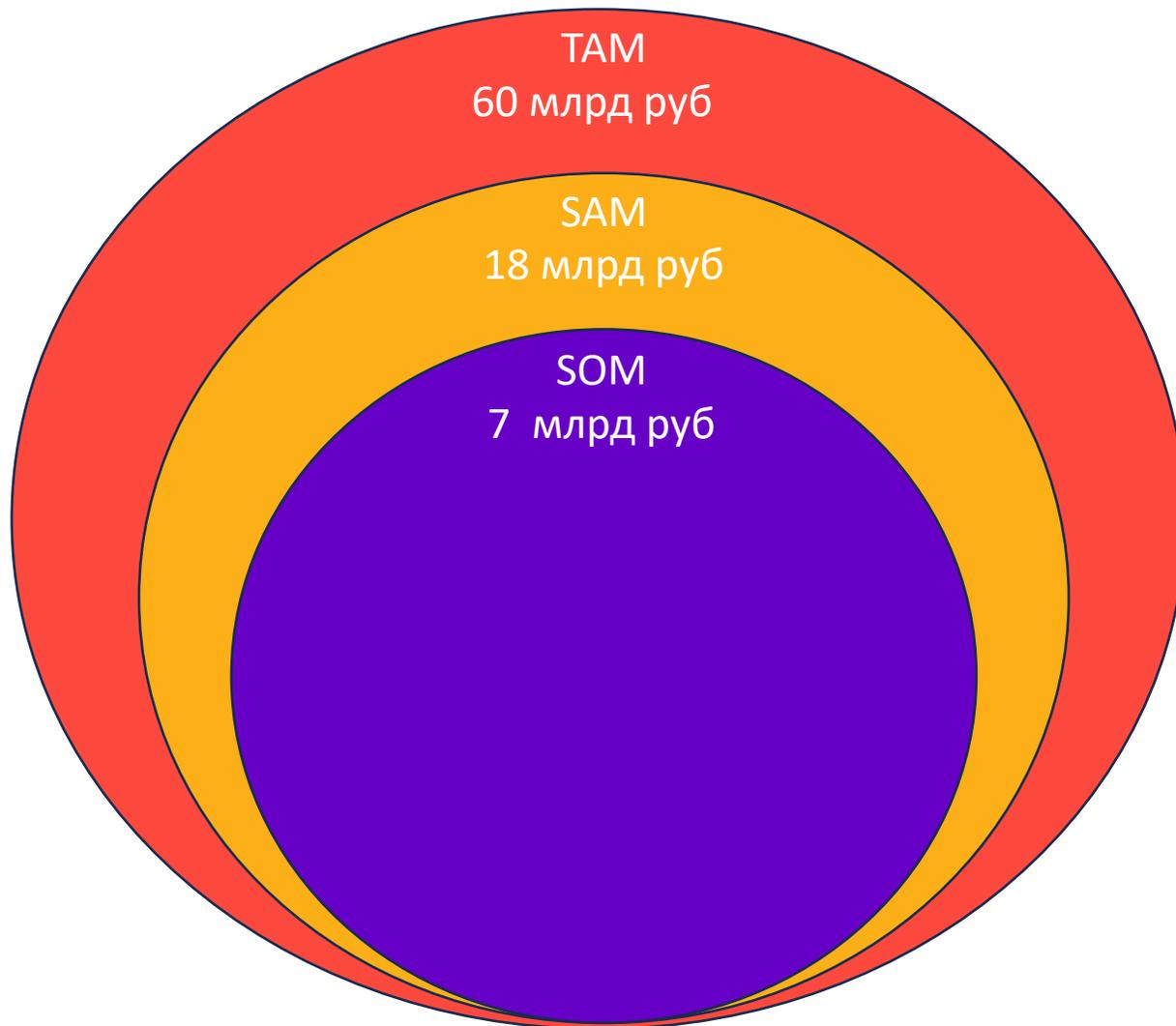
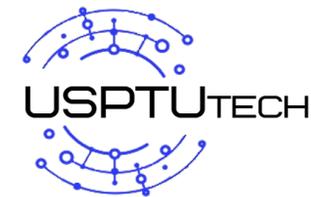
Топливная отрасль ввиду большой энергоемкости обусловлена большими энергозатратами на добычу, транспортировку и переработку сырья.

Для уменьшения энергозатрат будут активно **применяться роботы, которые не требуют столь больших вложений капитала и крайне эффективны и безопасны.**

Решение позволит уменьшить конечную стоимость услуг для потребителя, тем самым станут более доступными не только сами продукты и услуги ТЭК, но и роботы вследствие их массовости

Энергозатраты на транспортировку жидкости и газа неоправданны из-за того, что трубопроводы необходимо прокладывать под землей для чего нужно прокапывать траншеи экскаваторами, управляемыми человеком, и далее вести стыковку, сварку, прокладку труб, которые так же выполняются машинами с человеческим управлением.  
Для оптимизации данных работ возможно использование роботов на самоходном гусеничном шасси с ковшами на роторном колесе

# Объем рынка



TAM (общий рынок) - 60 млрд. руб.  
SAM (доступный рынок) - 18 млрд. руб.  
SOM (достижимый рынок) - 7 млрд. руб.

# Бизнес-модель

- 1) Планируется выход на крупные нефтедобывающие и газодобывающие компании;
- 2) Планируется выход на на развитую сеть дилерских компаний по поставке строительной техники на крупные нефтедобывающие и газодобывающие компании

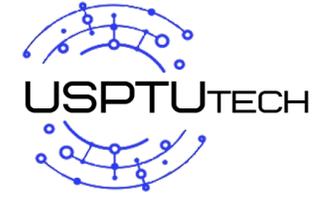


# Результаты акселерационной программы

- 1) Провели кастдев, сформировали полное понимание проблем и решений;
- 2) Составили дорожную карту проекта;
- 2) Заполнили паспорт проекта и сделали презентацию о проекте;
- 3) Рассчитали рынок и примерную бизнес-модель



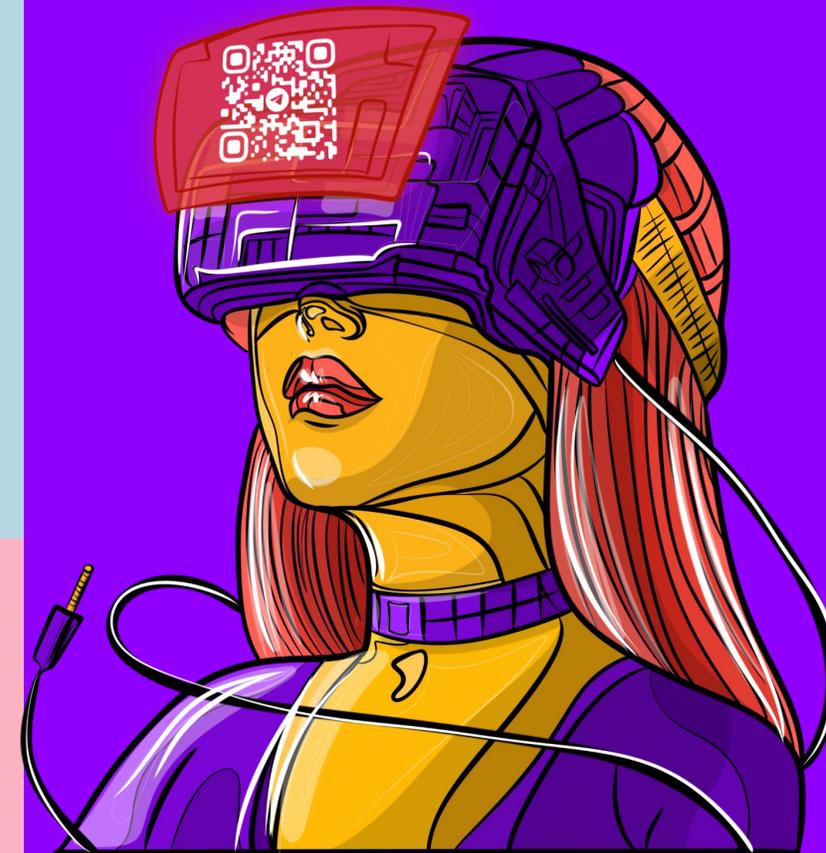
# Дорожная карта проекта

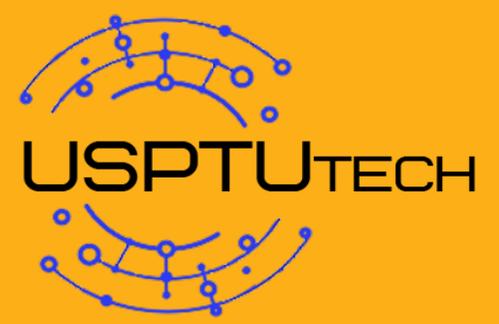


- 1) Рассчитать продажную себестоимость продукции;
- 2) Составить бизнес план;
- 3) Определиться с размерами пилотного проекта;
- 4) Договориться о проведении пилотного проекта;
- 5) Запустить пилотный проект в тестовую эксплуатацию;
- 6) Скорректировать бизнес модель проекта по результатам тестовой эксплуатации

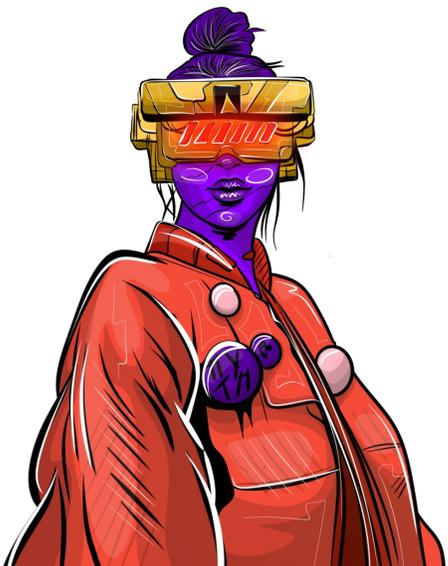
## Запросы команды

- 1) Запрос инвестиций на создание тестового образца;
- 2) Помощь с поиском площадок для пилотирования;
- 3) Помощь в поиске потенциальных заказчиков





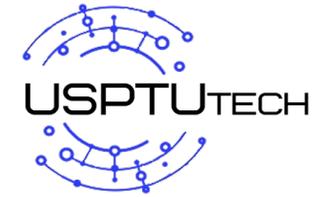
## Команда проекта



Еникеев Айгиз

Беззубов Олег

Баширова Альбина



## Контакты

Телефон:

+7(927)339-16-04

E-mail: [rus.badamshin.03@bk.ru](mailto:rus.badamshin.03@bk.ru)

**Спасибо за внимание!**

