

Продвижение
инновационных
решений для
улучшения жизни
людей



НПО “Валена”
инновации людям

Команда



Генеральный директор
Петр Лещинский

Роль: Работа с ключевыми клиентами, стратегическое видение
История: Руководитель IT отдела. Генеральный директор ООО «Комимпорт», ООО «Лидер» (сервис, промышленные поставки, развитие инноваций)

Общее: 39 лет, женат, 2 детей

Образование: МГУЛ, ФЭСТ, Прикладная Математика, МВА
Проектное управление, МГИМО МИД РФ Корп. управление



Член Совета директоров
Артем Фомин

Роль: Стратегия развития, работа с ключевыми клиентами, GR
История: Начальник управления стратегического развития АО «НПК «Уралвагонзавод», Начальник отдела стратегического развития ГК «Ростех»

Общее: 36 лет, женат, дочь

Образование: МГТУ им. Н.Э. Баумана, РЭУ им. Г.В. Плеханова



Член Совета директоров
Сергей Баев
д.э.н., Профессор, CFA

Роль: Стратегия и участие в управлении портфеля продуктов
История: Промышленный девелопмент с 1995 на ТОП-должностях в Hansa Investments, Gamma Group, Росимущество, Минэкономразвития России, ВТБ банке, Macquarie Group, Альфа-банке, МДМ-Банке, Ассоциации строителей России, Молоко-Холдинге, Моноракурсе (СНГ), Евразийском биржевом консорциуме



Член Совета директоров
Петр Гелеранский
к.пол.н.

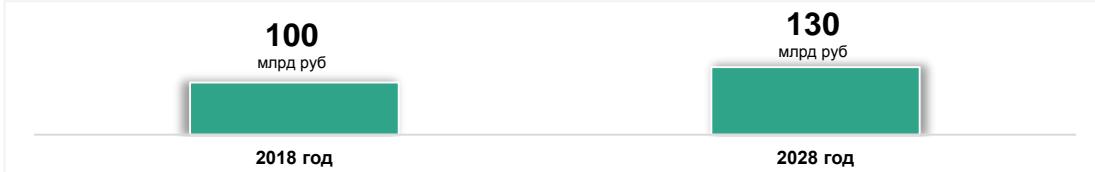
Роль: Маркетинг
История: Директор департамента корпоративного управления АО Первый национальный пенсионный фонд (1,5 года); Более 10 лет работы в финансовых организациях.
Общее: 38 лет, женат, 3-е детей
Образование: РУДН переводчик с английского

Краткая информация

Бизнес-модель	Сектор: Смазочные материалы и специальная химия Клиенты: Малый и средний бизнес Модель монетизации: Продажи B2B, OEM, B2C
География	Текущая: Россия, СНГ Через 3-5 лет: Европа (Германия), Азия (Корея, Китай)
Стадия	Дата основания: Ноябрь 2019 Проработка с клиентами: Проведены полевые испытания продуктов на технике МГТУ им. Н.Э. Баумана, ГБУ города Москвы «Автомобильные дороги», АО «Полюс», ОАО «БЕЛАЗ» и др.
Требуемые инвестиции	Требуемая сумма: 50 млн руб на маркетинг, ФОТ, развитие партнерской сети
Команда	Основатели: 4 Сотрудники: 5
Видение	Капитализация инновационных решений в области специальной химии

Целевой сегмент	<p>Собственники: производств; грузовых автопарков; таксопарков; шеринговых компаний; флотов коммерческих кораблей; железнодорожного грузового и пассажирского подвижного состава; парков самолетов; дорожно-строительной и горно-шахтной техники</p>
Текущая альтернатива	<p>Существующие смазочные материалы:</p> <ul style="list-style-type: none">• требуют частой замены, что приводит к увеличению себестоимости из-за затрат на расходные материалы и ФОТ наладчиков, а также снижению рентабельности из-за простоя техники и оборудования;• не защищают от водородного износа труящихся поверхностей оборудования, что приводит к увеличению капитальных вложений из-за необходимости капитального ремонта или замены изношенной техники и оборудования.
Продукты	<p>Металлоплакирующие смазочные материалы:</p> <ul style="list-style-type: none">• моторные масла;• трансмиссионные масла;• гидравлические смазки;• универсальные смазки.
Ключевое решение	<p>Применение масел и смазок, созданных на основе технологии Valena-SV помогут сократить операционные и инвестиционные расходы путем сокращения периодичности замены смазочных материалов в 3 раза, замены и капитального ремонта техники и оборудования в 2 раза.</p>

На первом этапе развитие планируется
на российском рынке смазочных материалов



Сегменты рынка



Моторные масла (грузовые автомобили)	0,01% → 1%	18%	6%	6%	8%	1%	1%	15%	15%	5%	32,99% → 32%
Моторные масла (легковые автомобили)	0,01% → 1%	20%	13%	9%	8%	8%	8%	7%	7%	1%	18,99% → 18%
Трансмиссионные масла	0,01% → 1%	18%	10%	5%	2%	3%	2%	14%	12%	2%	31,99% → 31%
Индустримальные, гидравлические масла	0,01% → 1%	17%	13%	9%	8%	3%	3%	14%	9%	3%	20,99% → 20%
Консистентные смазки	0,01% → 1%	12%	4%	3%	1%	2%	1%	9%	6%	1%	60% → 60%

Клиенты



Целевые клиенты – собственники:

- производств;
- грузовых автопарков;
- таксопарков;
- шеринговых компаний;
- флотов коммерческих кораблей;
- железнодорожного грузового и пассажирского подвижного состава;
- парков самолетов и вертолетов;
- дорожно-строительной и горно-шахтной техники;
- сельскохозяйственной и лесозаготовительной техники



Решения о приобретении смазочных материалов принимаются:

- в госкомпаниях – на основе положения о закупках в соответствии с 223-ФЗ;
- в частных компаниях, в основном, по решению собственника или генерального директора.

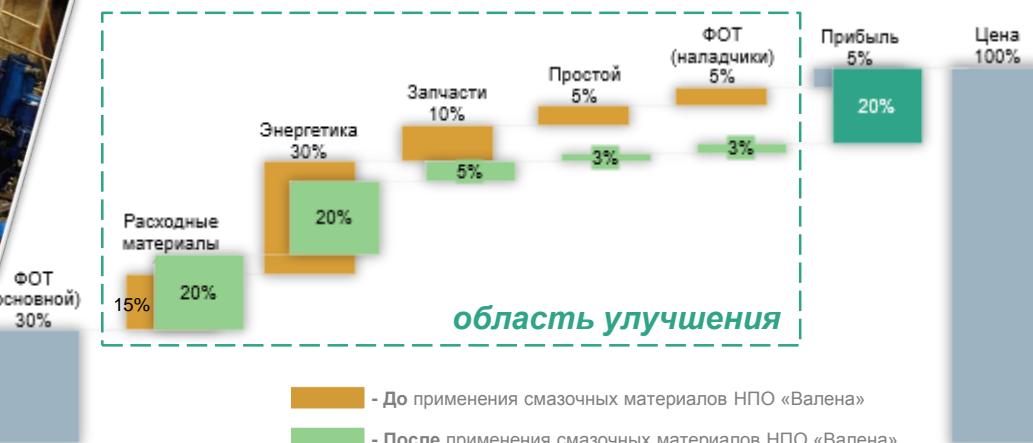
Проблема



Низкая прибыльность эксплуатации из-за частого ТО и ремонта:

- производственного оборудования;
- грузовых и легковых автомобилей;
- коммерческих кораблей, самолетов и вертолетов;
- железнодорожного грузового и пассажирского подвижного состава;
- дорожно-строительной, горно-шахтной, сельскохозяйственной и лесозаготовительной техники.

Пример ценообразования



Причины износа

- Водородный износ
- Угар, окисление и деградация масла
- Холодный пуск
- Загрязнения



Решение

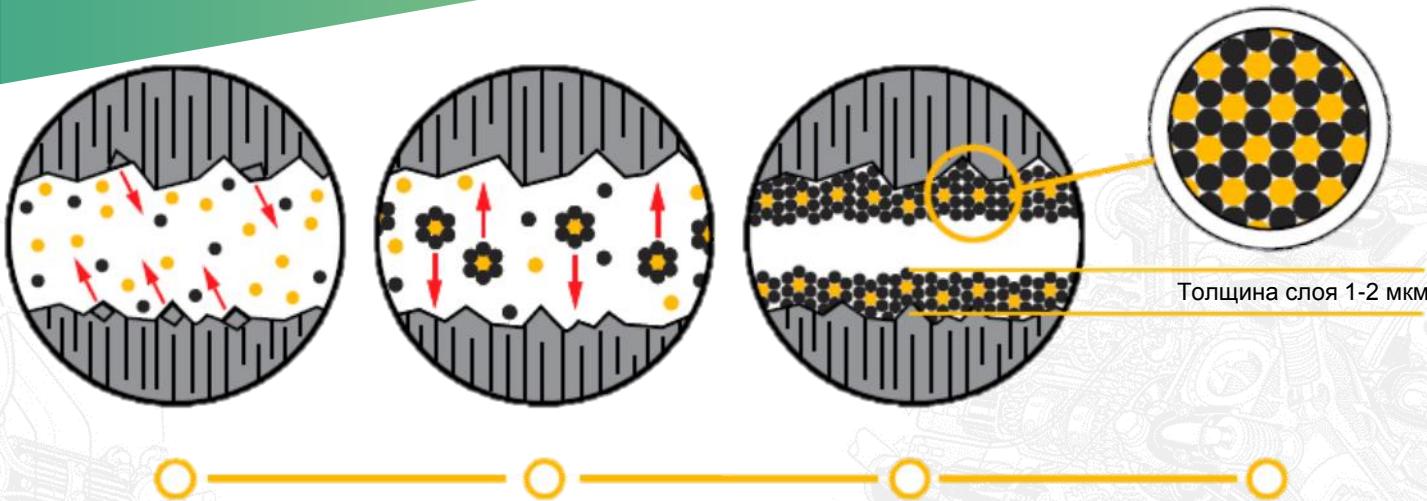


Гаркунов Дмитрий Николаевич Бабель Валентина Григорьевна

Металлоплакирующие смазочные материалы
нового поколения с применением технологии
Valena-SV, высокая эффективность которых
подтверждена результатами многочисленных
испытаний



Технология



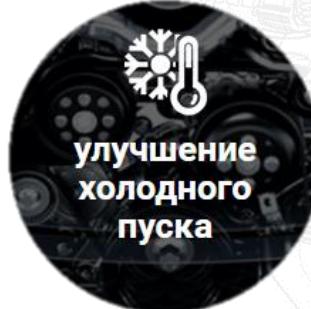
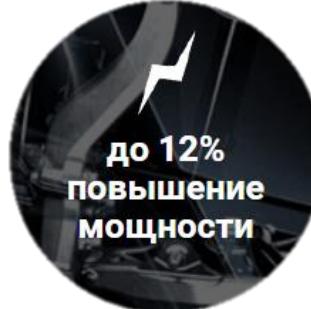
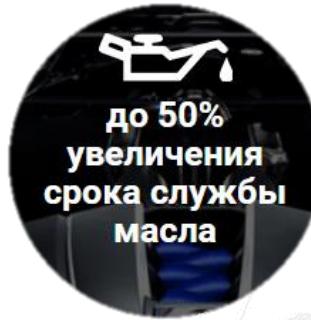
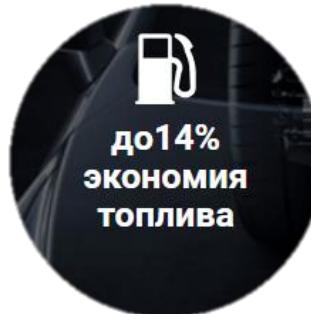
В процессе трения при определенных условиях происходит отрыв частиц поверхности деталей

После применения продукции НПО «Валена», в результате воздействия высокой температуры и давления на рабочих поверхностях образуется медная серовитная пленка с уникальными свойствами

Так как серовитная пленка имеет пористую структуру, молекулы масла выдавливаются, тем самым исключая сухое трение деталей (например, при холодном пуске двигателя)

Когда завершается процесс формирования серовитной пленки, износ деталей прекращается

Подтверждённые эффекты



Высоко оценили



ГБУ города Москвы
"Автомобильные дороги"

Департамент жилищно-коммунального
хозяйства и благоустройства города Москвы



ГОРАВТОТРАНС
МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ



ДКК

Долгопрудненский
камнеобрабатывающий
комбинат



Автокомпоненты – группа ГАЗ



Контакты

