



StoneFORCE

Конструкционные материалы
нового поколения

2026 г.



ПРОБЛЕМА



Проблема

Ежегодные потери от коррозии в РФ оцениваются **в 3–5% ВВП в год**— за счёт:

- прямых затрат на замену и ремонт конструкций;
- простоев оборудования и снижения производительности;
- экологических рисков при разгерметизации оборудования.

По отраслевой оценке, около **60% аварийных ситуаций** с трубопроводами и металлоконструкциями происходят из-за коррозии металла.

Коррозия - одна из крупных скрытых статей потерь экономики России.



НАШЕ РЕШЕНИЕ

ResinFORCE - Двухкомпонентная полимерная композиция

- Антикоррозионный и гидроизоляционный материал для различного оборудования
- Самовосстанавливающееся покрытие
- Срок службы более 30 лет.

- Использование **ResinFORCE** в качестве защитного покрытия позволит:
 - Снизить аварийность на объектах на **40%**
 - **До 15 лет** увеличить срок службы действующего оборудования;
 - Снизить затраты на ремонт и замену дорогостоящего оборудования на **70%**
- **Уникальные свойства:**
 - Высокая тиксотропность;
 - Стойкость к коррозии, агрессивным средам, износостойкость;
 - Повышенная адгезия покрытия к различным поверхностям;
 - Применимость в питьевом водоснабжении;
 - Короткое время отверждения.



КОНКУРЕНТЫ

SF ResinFORCE



Рынок защитных покрытий насыщен решениями с разным сроком службы: от краткосрочных составов для быстрого ремонта до долгосрочных систем, рассчитанных на годы эксплуатации.

- Технониколь
- Эпокстон
- Silka Poxicolor SW
- Различные грунт-эмали по ржавчине

Нашей компанией разработано ПО - интеллектуальная система подбора антикоррозионной модификации покрытия для строительных и промышленных объектов. Внутренний контур **«ResinFORCE + ПО»** позволяет учесть специфику объекта, а также пожелания заказчика, с целью достижения наилучшего результата проведения антикоррозионных и гидроизоляционных работ.



Конкуренты



Параметр анализа	ResinFORCE	Эпокстон (эпоксидное)	Silka Poxicolor SW (эпоксидное, Швейцария)	Цинк ЭП (Грунтовка цинконаполненная эпоксидная)	Грунт-эмаль ХВ (среднее по рынку)
Применимость с питьевой водой	Да	Нет	Нет	Нет	Нет
Срок службы (лет)	Более 30	15–25	Более 20	Более 20	5–10
Скорость высыхания (ввода в эксплуатацию)	1-2 ч	4–6 ч	7 ч	4-5 ч	1–4 ч
Стойкость к агрессивным средам	Высокая	Высокая	Высокая	Высокая	Низкая
Сферы применения	Металлоконструкции и, бетонные конструкции	Защита металлоконструкций и поверхностей резервуаров	Защита металлоконструкций и поверхностей резервуаров	Защита металлоконструкций и поверхностей резервуаров	Для краткосрочной защиты металлоконструкций

Оценка рынка



Прогноз по развитию рынка на период реализации проекта

- На текущий момент рынок эпоксидных покрытий растет умеренно, без резкого скачка. К 2028 году можно ожидать расширения не за счет взрывного спроса, а за счет постепенного замещения менее стойких покрытий и роста требований к долговечности.
- Однако в случае, когда эпоксидные системы начнут активно вытеснять менее стойкие покрытия и захватывать больше сегментов, где раньше использовались альтернативные ЛКМ или упрощенные защитные решения, то оценка рынка может быть увеличена в **1,5 раза**



Рынок РФ защитных покрытий формируют нефтегаз, энергетика, транспорт, металлургия и строительство. Ключевое применение — защита оборудования, трубопроводов, резервуаров и металлоконструкций от коррозии, износа и агрессивных сред.

Спрос формируется там, где простой и коррозия стоят дороже самого покрытия

Широкий рынок, где защита напрямую конвертируется в экономию на ремонте и простоях

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Доходы:

- Поставка товара - 50%
- Оказание услуг - 30%
- Проведение обучения заказчиков - 10%
- Процент от производственной кооперации
- Использование ПО для модификации

Оптовые скидки,
рамочные договора,
отсрочка платежа

Структура затрат

Инвестиционные

- Компоненты
- Оборудование
- Тара
- Аренда помещения

Операционные

- ФОТ
- Информационные услуги

Логистика

- Доставка компонентов и оборудования
- Доставка продукта до заказчика

Описание бизнес-модели и принципа работы:

- **Производство и продажа** полимерной композиции ResinFORCE
- **Оказание услуг** по полимерной санации трубопроводов
- **Обучение** заказчиков
- **Производственная кооперация** с производителями металлопроката
- Программное обеспечение для **модификации** полимерного покрытия под конкретные условия и нужды (кастомизация)



ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- Участник Фонда Сколково
- Участник Московского Инновационного Кластера
- Малая Технологическая компания
- Участник Академии Инноваторов 9 поток
- Финалист и лауреат Преакселератора Сколково 6.0
- Получено рекомендательное письмо от Торгово-Промышленной палаты РФ
- Пройден отбор в открытом запросе **РЖД** на пилотирование инновационных решений
- Получен **грант** от Московского Венчурного Фонда
- Принято участие в финале конкурса **ФСИ Старт-1-2025**
- Экспертиза по существу заявки на **патент на изобретение**
- Разработано собственное ПО для **модификации** состава компонентов с использованием ИИ



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

Привлечение финансирования	20 383,3
Финансирование за счет инвестора	10 000,0
Финансирование за счет кредитов / займов	5 383,3
Финансирование за счет целевых средств грантов	5 000,0

Что делаем дальше?

- Масштабируем производство, выходим на крупных и средних промышленных заказчиков.
 - Параллельно запускаем постепенное размещение продукции на маркетплейсах и расширяем каналы продаж
- Планируем **расширение ассортимента** за счет выхода в смежные направления: наливные полы, фибробетонные плиты, декоративные изделия и плитка.
 - Отдельным направлением станет продвижение технологии **полимерной санации**.
 - Параллельно развиваем собственное ПО для цифровизации и управления применением продукта.



ФИНАНСЫ

СУММА ИНВЕСТИЦИЙ:
20,4 млн ₽

ИТОГИ ПРОЕКТА

в млн ₽	по итогам 5 лет
Выручка	6 321,6
EBITDA	129,6
Чистая прибыль	109,9
FCF	5 417,3
WACC	30,4%
NPV	1 980,8
IRR	1615%
ROI	5,4
PBP	12,2
DPBP	12,3

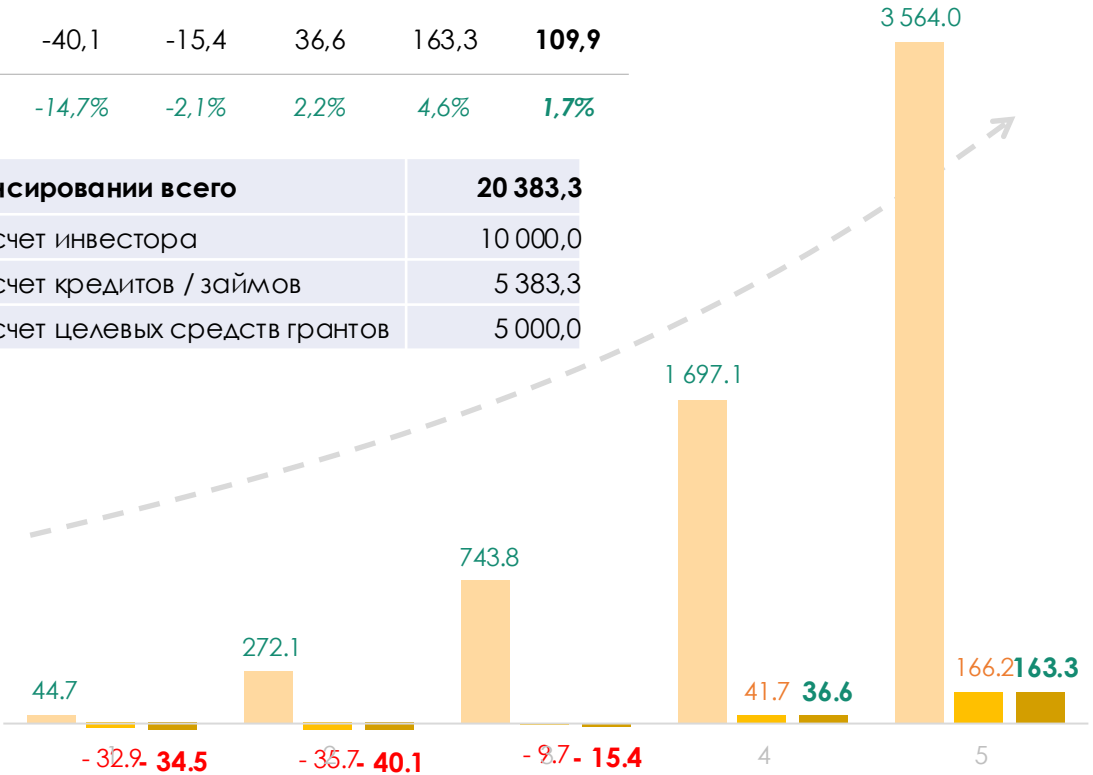
ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

в млн ₽ / годы	1	2	3	4	5	Σ
Выручка	44,7	272,1	743,8	1 697,1	3 564,0	6 321,6
EBITDA	-32,9	-35,7	-9,7	41,7	166,2	129,6
рент. EBITDA	-73,7%	-13,1%	-1,3%	2,5%	4,7%	2,1%
Чистая прибыль	-34,5	-40,1	-15,4	36,6	163,3	109,9
рент. ЧП	-77,3%	-14,7%	-2,1%	2,2%	4,6%	1,7%

Потребность в финансировании всего	20 383,3
Финансирование за счет инвестора	10 000,0
Финансирование за счет кредитов / займов	5 383,3
Финансирование за счет целевых средств грантов	5 000,0

Год	2026
Месяц	8
Дата начала прогноза	01.08.2026
Месяц старта продаж с момента начала моделирования	3

CAGR по выручке	230,2%
CAGR по EBITDA	-74,0%
CAGR по чистой прибыли	-9,3%



ДЛЯ ИНВЕСТОРА

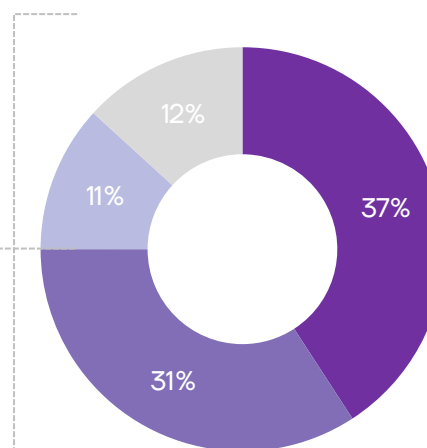
ДОХОДЫ ИНВЕСТОРА

в млн ₽	1-й год	2	3	4	5	Σ
Чистая прибыль проекта	-34,5	-40,1	-15,4	36,6	163,3	109,9
Инвестиции в проект	-10,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-10,0
Получение дивидендов	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Продажа доли	0,0	0,0	0,0	81,9	0,0	81,9

ИТОГИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

	в млн ₽
Доля инвестора в ООО	10%
Сумма инвестиций	10,0
Сумма дохода инвестора	81,9
IRR инвестора	102%
ROI инвестора	8,2

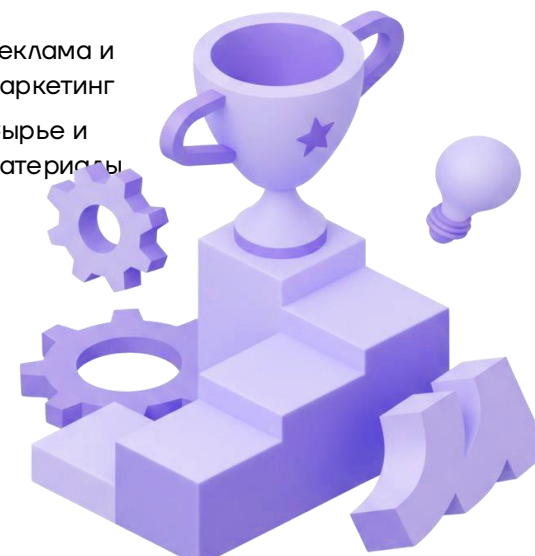
по итогам
5 лет



■ ФОТ

■ Реклама и маркетинг

■ Сырье и материалы



КОМАНДА



**Абуталипова Елена
Мидхатовна**

1. Генеральный директор
2. Научный руководитель проекта, д.т.н., доцент



Фрайман Юлия Павловна

1. Коммерческий директор
2. Развитие и продвижение проекта



**Косцова Марина
Александровна**

1. Финансовый директор
2. Финансовое моделирование, оптимизация затрат



Косцов Андрей Владимирович

1. Главный инженер
2. Управление проектами, безопасностью



Андреев Артём Андреевич

1. Начальник производства
2. Организация производственных процессов



КОНТАКТЫ

Московский
инновационный
кластер



ООО «НПО Стоунфорс»

ИНН 7730325283

ОГРН 1247700456497

121205, город Москва, тер Инновационного
Центра Сколково, Большой б-р, д. 42 стр. 1

stoneforce.ru

npo.stoneforce@yandex.ru

+7 (987) 107 18 81

Абутаипова Елена

+ 7 901 478 05 49

