

Разработка программно-аппаратного комплекса для производства изделий из композитных материалов

Предприятие: **ООО «НИАГАРА»** (Московский композитный кластер)

ПРОБЛЕМА



Низкая эффективность ручного производства. Отсутствие на рынке автоматизированного оборудования, позволяющего изготавливать изделия из композитов методом намотки с заданными техническими параметрами.

УСЛУГА



Разработка конструкторской и технологической документации, необходимой для создания автоматизированного программно-аппаратного комплекса (ПАК) для производства изделий из композитных материалов методом намотки с заданными техническими параметрами

РЕЗУЛЬТАТ

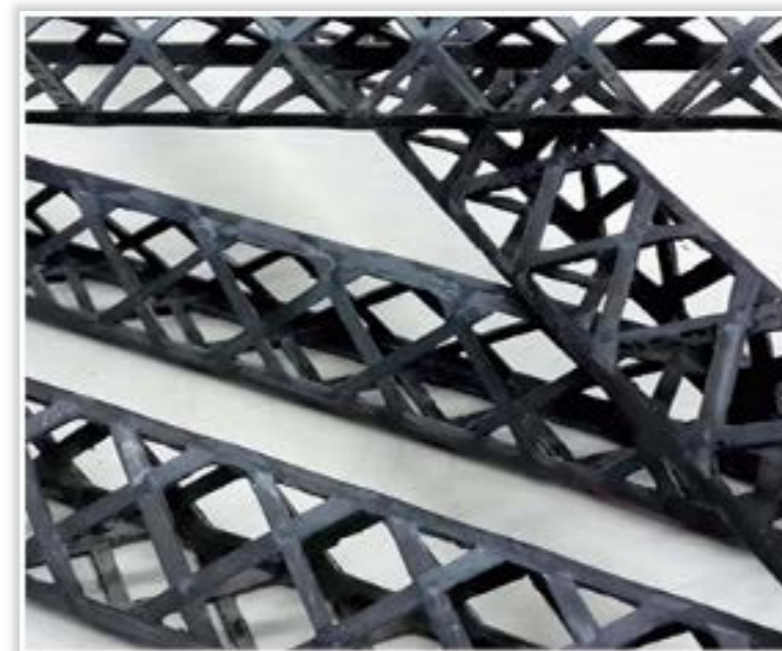


Предприятие заказало изготовление оборудования, согласно разработанной документации. Разработанная технология с использованием ПАК была внедрена в производство и позволила отказаться от изготовления продукции методом ручной намотки:

- ▶ Сокращение времени технологического цикла производства в **2** раза
- ▶ Увеличение выручки в 2015 г.: на **85%** (72 млн руб. в 2014 г. → 134 млн руб. в 2015 г.)



Программно-аппаратный комплекс



Каркасы из композитных материалов

Разработка оптического изолятора для лазерного источника

Предприятие: **ООО «АВЕСТА-ПРОЕКТ»** (Троицкий кластер)

ПРОБЛЕМА



Необходимость обеспечения одностороннего пропускания лазерного излучения источника для конкурентоспособности изделия на международном рынке.

УСЛУГА



Разработка конструкции оптического изолятора на основе постоянных редкоземельных магнитов, обеспечивающего заданные параметры пропускания излучения, как составной части источника.

РЕЗУЛЬТАТ



Предприятие наладило выпуск источников лазерного излучения с оптическими изоляторами:

- ▶ Продажи нового продукта за рубеж: увеличение доли экспорта в выручке на **20%** за 2015 г.
- ▶ Выручка в 2015 г.: **50 млн** руб.



Экспортный вариант лазерного источника с оптическим изолятором

Разработка автоматизированного блока управления вакуумной ростовой установкой для лазерных кристаллов

Предприятие: **ООО «ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»** (Троицкий кластер)

ПРОБЛЕМА



Невозможность обеспечения заданного уровня качества всей партии лазерных кристаллов при массовом производстве при ручной настройке/перенастройке оборудования роста кристаллов.

УСЛУГА



Разработка автоматизированного блока управления, позволяющего обеспечить процесс роста кристаллов в автоматическом режиме с заданными техническими параметрами (сохранение заданного уровня качества кристаллов)

РЕЗУЛЬТАТ



Предприятие наладило выпуск партий лазерных кристаллов со стабильными свойствами благодаря автоматизации процесса роста:

- ▶ Коммерциализация модифицированного продукта за рубежом (Азия, Корея)
- ▶ Увеличение выручки от экспортных продаж по направлению в 2015 г.: в **4,5** раза (2 млн руб. в 2014 г. → 9 млн руб. в 2015 г.)



Автоматизированная ростовая установка



Лазерные кристаллы

Разработка микрообъективов для офтальмологических лазерных комплексов для проведения операций по кератопластике

Предприятие: **ООО «ОПТОСИСТЕМЫ»** (Троицкий кластер)

ПРОБЛЕМА



Невозможность осуществления операций по кератопластике на лазерных комплексах, предназначенных для коррекции зрения, при использовании стандартных микрообъективов.

УСЛУГА



Разработка конструкторской и технологической документации на микрообъектив, обладающий техническими параметрами, необходимыми для проведения операций по кератопластике, и встраивающийся в уже производимые ООО «Оптосистемы» офтальмологические лазерные комплексы

РЕЗУЛЬТАТ



Предприятие начало выпуск офтальмологических лазерных комплексов с новым микрообъективом, который позволяет на одном комплексе проводить операции по коррекции зрения и кератопластике:

- ▶ Коммерциализация модифицированного конкурентоспособного продукта
- ▶ Увеличение выручки от продаж офтальмологических комплексов 2015 г.: в **2,7** раза
(11 млн руб. в 2014 г. → 30 млн руб. в 2015 г.)



Новый продукт – лазерный комплекс для микрохирургии глаза

Разработка технологического процесса производства ультразвукового ингалятора с подогревом аэрозоля

Предприятие: **ООО «ИЗОМЕД»**

ПРОБЛЕМА



Высокая конкуренция на рынке ингаляторов делает нерентабельным выпуск обычной продукции малым предприятием. Потребность в разработке технологии производства усовершенствованного (более привлекательного для клиента) продукта (с подогревом аэрозоля)

УСЛУГА



Разработка технологического процесса производства ультразвукового ингалятора с подогревом аэрозоля

РЕЗУЛЬТАТ



Предприятие наладило серийный выпуск ингаляторов с подогревом аэрозоля:

- ▶ Коммерциализация модифицированного продукта
- ▶ Выручка от продаж нового продукта в 2015 г.: (0 млн руб. в 2014 г. → 8 млн руб. в 2015 г.)



Модифицированный продукт

Промдизайн интерактивного бейджа на основе гибкого дисплея

Предприятие: **ООО «ТЕН ЭЛЕКТРОНИКС»** (Троицкий кластер)

ПРОБЛЕМА



Наличие опытного образца, но отсутствие готового для рынка продукта

УСЛУГА



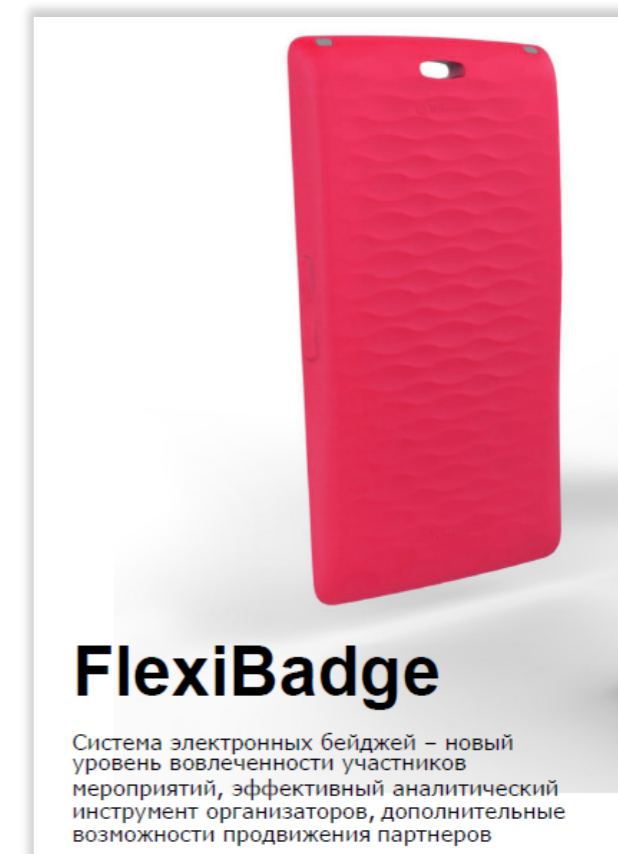
Промышленный дизайн интерактивного бейджа с функцией распознавания соседей

РЕЗУЛЬТАТ



Предприятие начало выпуск офтальмологических интерактивных бейджей на основе гибких дисплеев для мероприятий и конференций :

- ▶ Коммерциализация нового, не имеющего аналогов, продукта
- ▶ Получение первой выручки от продаж в 2015 г.: (0 млн руб. в 2014 г. → 10 млн руб. в 2015 г.)



FlexiBadge

Система электронных бейджей – новый уровень вовлеченности участников мероприятий, эффективный аналитический инструмент организаторов, дополнительные возможности продвижения партнеров



Оптимизация магнитных систем приборов неразрушающего контроля

Предприятие: **ООО «ИНТРОНПЛЮС»** (Троицкий кластер)

ПРОБЛЕМА



Увеличение закупочных цен на редкоземельные постоянные магниты приводит к удорожанию оборудования, работающего на их основе. Требуется оптимизировать геометрию магнитной системы для использования в дефектоскопах более дешевых магнитов без ухудшения технических характеристик

УСЛУГА



Оптимизирована геометрия и состав используемых в дефектоскопах постоянных магнитов, что позволило уменьшить содержание в них дорогих редкоземельных металлов при сохранении требуемых технических характеристик всей магнитной системы в целом. Разработаны технологические регламенты для сокращения брака при сборке магнитных систем.

РЕЗУЛЬТАТ



- ▶ Экономия при закупках постоянных магнитов в 2015 г. составила **3** млн руб.
- ▶ Сохранение выручки в 2015 г. на уровне 2014 г.: (190 млн руб. в 2014 г. → 197 млн руб. в 2015 г.)



Продукция с модифицированными магнитными системами

Разработка программы развития производства

Предприятие: **ООО «ОПЫТНЫЙ ЗАВОД «АВИАЛЬ»**

ПРОБЛЕМА



Выход на рынок расходных материалов (сварочная проволока) для современных автоматических сварочных аппаратов, на котором присутствуют, в основном, иностранные производители.

УСЛУГА



Разработана программа развития производства, состоящая из 2 этапов: (1) выход на рынок автоматических сварочных аппаратов с новым решением – готовые сменные кассеты со сварочной проволокой вместо продажи проволоки в бухтах; (2) наладка собственного производства пластмассовых кассет для проволоки.

РЕЗУЛЬТАТ



Предприятие реализовало 1 этап программы развития – вывело на рынок новый продукт – сменные кассеты для автоматических сварочных аппаратов.

- ▶ Увеличение выручки предприятия в 2015 г.: (130 млн руб. в 2014 г. → 223 млн руб. в 2015 г.)
- ▶ Выручка от продажи нового продукта в 2015 г.: **50** млн руб.



Старый продукт



Новый продукт

Разработка высокоинтенсивных источников электромагнитного поля

Предприятие: **ООО «НОВИЛАБ МОБАЙЛ»** (МИП при НИЯУ МИФИ)

ПРОБЛЕМА



Необходимость увеличить радиус действия мобильной станции для достижения необходимых потребительских характеристик продукта

УСЛУГА



Разработка конструкторской и технологической документации на высокоинтенсивный источник электромагнитного поля, обладающий заданными характеристиками для увеличения радиуса действия устройства мониторинга активности мобильной связи

РЕЗУЛЬТАТ



Получена лицензия ФСБ. Организован серийный выпуск устройств мониторинга активности мобильной связи на основе высокоинтенсивного источника электромагнитного поля. Получен патент на устройство в США для начала экспорта продукции:

- ▶ Коммерциализация новой продукции
- ▶ Получение выручки в 2015 г. по новому продукту: **19** млн руб.



Новый продукт – устройство мониторинга активности мобильной связи