

EMIIA.AI

ООО «ЭМИИА» ИНН: 9701161411, КПП: 773501001
124365, г.Москва, г.Зеленоград, ул.1 Мая, д.3, оф.14/1

№ 54 от 28.07.2025

Инвестору

Инвестиционное предложение

ООО «ЭМИИА» привлекает средства с целью масштабирования платформы **EMIIA.AI SIP**, развития продуктов и сервисов, организации серийного производства кластеров/шлюзов **EMIIA.AI LEM/EMIIA.AI IoT (версия 3)**, патентования разработок, а также строительства многофункционального дата-центра **EMIIA.AI LEM** (хранение холодных и ледяных данных - **HYBRID HPC/COLD/FROZEN DATA**, лабораторно-производственные площади). **Pre-Money Valuation (PMV):** 1,2 млрд руб..

Достижение проектных параметров и вывод всех продуктов компании на уровень **TRL-9** требует инвестиций.

Проект: EMIIA.AI SIP — распределенная облачная AI-платформа, объединяющая автономные программно-аппаратные комплексы EMIIA.AI LEM/EMIIA.AI IoT и открытую ERP-систему с ИИ-агентами. Обеспечивает совместную разработку цифровой экосистемы пространственного интеллекта.

Продукты: хранение, вычисления и доставка данных — базы данных, деплой ПО, инференс нейронных сетей, RTLS-системы (EMIIA.AI SDK/MRV - радиозрение, EMIIA.AI MAP - маппирование пространственных данных включая данные цифровых двойников).

Классификация платформы: отказоустойчивая автономная инфраструктура искусственного интеллекта, связи и навигации, на распределенной архитектуре технологий Edge, Fog, Cloud Computing, Mesh networking и RTLS (EMIIA.AI SDK - MRV).

Классификация системы: беспроводная вычислительная сеть с ячеистой топологией (Edge, Fog, Cloud Computing, Mesh networking).

Технологическое направление: Интернет вещей (AIoT).

По проекту к 2030 - 2032 году:

7,9 эксафлопс - вычислительная мощность платформы (IaaS, PaaS, DTaaS, DaaS, FaaS, GaaS, APIaaS): API-запросы/ответы - млн•токенов, лицензии, TFLOPS•час, ГБ•мес.

8,7 экзабайт - емкость хранения данных на платформе (STaaS, RaaS, DBaaS, APIaaS): API-запросы/ответы - млн•токенов, лицензии, TFLOPS•час, ГБ•мес.

100 млн активных пользователей (облачные технологии, IoT и RTLS-системы — B2B, B2C, B2G, B2M): частные клиенты, машины-клиенты, M2M, AI-агенты...

30 млн платящих пользователей (облачные технологии, RTLS-системы — B2B, B2G, B2M): предприятия, разработчики, исследователи, государство, M2M, AI-агенты.

Эффективность в 10 раз выше мировых аналогов, результат достигается посредством наших облачных решений и распределенных технологий для баз данных, деплоя ПО, инференса нейронных сетей, безопасности и RTLS-систем.

Инвестиции в проект

Этапы (по годам)	Объем инвестиций, млн.руб.	Залог прав по контракту (% компании)
1 этап (2025 г.)	от 450,0	до 40
2 этап (2027 г.)	от 1.500,0	Данные закрыты

Прогноз для первого этапа инвестиций:

ROI - 300% за 6 лет;

IRR - 47%;

ARR (Annual Recurring Revenue) \$1–1,5 млрд к 2030;

Предпочтительно: конвертируемый заем, выход через IPO, гибридная схема.
Средства проекта - от 50 до 100 млн.руб. на первом этапе.

Условия залога прав по контракту для первого этапа:

Первая часть — 30%. Возвращается компании после выплаты первоначальной суммы инвестиций (с 3-го года, не ранее 3 квартала, в течение 6 месяцев).

Вторая часть — 10%. ООО "ЭМИИА" оставляет за собой право выкупа доли у инвестора за фиксированную сумму (300% от тела инвестиций), поэтапно в течение 3-х лет после погашения основной суммы инвестиций.

Дополнительный доход инвестора - преференции для инвестиций в IT-компаниях и резидентов Сколково.

Дополнительные гарантии возврата инвестиций - преференции для IT-компаний и резидентов Сколково:

- Компенсация до 50% стоимости зданий и оборудования.
- Налоговые льготы: ставка 0% налога на прибыль, НДС, налога на имущество.
- Пониженные ставки социальных взносов и таможенные преференции.
- Льготное выделение земли и тарифы на электроэнергию.

Инвестиции оформляются через операторов из реестра инвестиционных товариществ.

ООО "ЭМИИА" оставляет за собой право досрочного выкупа доли.

Финансовые показатели (прогноз):

- Активы на 2027 г.: 14,5 млрд руб.

Планы развития (до 2027 года):

1. Подготовка к pre-IPO и IPO: с IV кв. 2027 г.
2. Заключение коммерческих контрактов для масштабирования проекта.
3. Создание более 30 высококвалифицированных рабочих мест.

Индикаторы клиентской рентабельности:

1. Затраты

- **TCO (Total Cost of Ownership, совокупная стоимость владения):** \$1,5 млрд/год
Формула: CapEx + OpEx = \$1,5 млрд/год (RSC/год и CAC включены)

2. Пользовательская экономика

- **CAC (Customer Acquisition Cost, стоимость привлечения клиента):** \$3
- **RSC (Retention & Support Costs, затраты на удержание и поддержку):** \$7/год
- **ARPU (Average Revenue Per User, средний доход на пользователя):** \$3/мес или \$36/год

Формула: $ARPU = \text{Общий доход} / \text{количество активных пользователей}$

- **ARPPU (Average Revenue Per Paying User, средний доход с платящего пользователя):** \$10/мес или \$120/год

Формула: $ARPPU = \text{Доход от платящих пользователей} / \text{кол-во платящих пользователей}$

- **LTV (Lifetime Value, пожизненная ценность клиента):**

Формула: $LTV = (ARPPU - RSC) \times \text{Срок жизни клиента}$

Расчёт: $(\$120/\text{год} - \$7/\text{год}) \times 7 \text{ лет} = \$113/\text{год} \times 7 \text{ лет} = \791

3. Рынок

- **TARGET (целевой рынок):**

› Объём: 1,67 млрд пользователей

› Емкость: \$1,2 трлн/год

Формула: Совокупный рынок объединяет облака, IoT и RTLS, охватывая все ключевые сегменты: B2B, B2C, B2G, а также взаимодействие людей, машин и искусственного интеллекта (B2M, M2M, AI-агенты)

- **ACTIVE (активные пользователи):**

› Объём: 100 млн

› Потенциальная емкость: \$8,4 млрд/год

Формула: $\text{Объём активных пользователей} \times ARPPU - 30\% \text{ корректировка}$ (100 млн \times 84/год); отражает максимальный возможный смешанный доход.

- **CORE/AR (платящие пользователи):**

› Объём: 30 млн

› Выручка: \$3,6 млрд/год

Формула: $\text{Объём платящих пользователей} \times ARPPU$ (30 млн \times \$120/год)

О компании:

ООО "ЭМИИА" — технологическая стартап-компания (DeepTech), основная специализация - сквозные цифровые технологии. TRL: 8-9 (уровень готовности технологий), CAGR: 58% (среднегодовой темп роста), R&DC: 57% (расходы на НИОКР от объема выручки).

Реестр стартапов **ИЦ Сколково ОРН 1123966**. Реестр малых технологических компаний **МТК 1313**. Реестр стартапов и технологических компаний города Москвы **СТК 1233191**. **Аудитор:** ИЦ Сколково. **Инвестиционная экспертиза:** Московский инновационный кластер.

Проектная команда сформирована вокруг ядра исследований и разработок, состоит из первоклассных инженеров, которые многие годы работают вместе в сфере высоких технологий. **В разработке мы опираемся не на аналоги, а на технологические тенденции.**

Наша миссия – формирование доступной ИИ-инфраструктуры и предоставление уникальных ресурсов для предприятий, исследователей и разработчиков в области операционных технологий!

2030 год — ключевой рубеж для компании ЭМИИА. Мы намерены войти в топ-100 мировых лидеров в области распределенных систем обработки пространственных данных, повысив капитализацию более чем в \$1 млрд и задав новый стандарт скорости, масштабирования и гибкости в RTLS-системах и облачных технологиях.



Старостин Владимир Владимирович

Генеральный директор ООО «ЭМИИА»



ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС



ВИДЕО ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Телефоны

+7 (495) 142-18-83
+7 (916) 368-36-89

Email

emiia@emiia.ru
emiia@emiia.ai

Сайты

www.emiia.ru
www.emiia.ai