**BUSINESS PLAN GrainData - Seed  
исследования рынка:**[**библиотека**](https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/oecd-fao-agricultural-outlook-2024-2033_4c5d2cfb-en)

In the case of not having any of the above documents, the company can prove its degree of innovation through one or more of the following criteria:

| **Development or use of patents\***  (3000 characters)  Those that are at least requested will be considered. Those owned by the company or that the company has the right of use and/or capacity to carry out developments on them. Patents must be directly linked to business development  [ТЗ: 1.1. Development or use of patents](https://docs.google.com/document/d/1lI_SXBaKWI0Rs5XbkAeHwviukwSwhaXFMlSXTwQK_Ls/edit?usp=sharing) | Фермеры в Европе и по всему миру ежегодно сталкиваются с задачей определения стратегии посевной кампании, чтобы максимально повысить урожайность и оптимизировать затраты. Это решение особенно зависит от типа выращиваемых культур, которые можно разделить на гибридные и сортовые.  Текущая аграрная ситуация в Европе выглядит следующим образом:  **Гибридные культуры (требуют ежегодной покупки семян):**   * Кукуруза: около 9,5 млн гектаров. * Рапс: около 6,5 млн гектаров. * Подсолнечник: около 4,5 млн гектаров.   **Сортовые культуры (20–40% семян повторно используются с предыдущего урожая, полностью заменяются покупными каждые 2–3 года):**   * Пшеница: около 24 млн гектаров. * Ячмень: около 12 млн гектаров. * Овес: около 2,5 млн гектаров. * Горох: около 1 млн гектаров.   Эти данные показывают значительную зависимость от покупных семян, особенно для гибридных культур, что увеличивает ежегодные затраты фермеров. Даже для сортовых культур повторное использование семян ограничено из-за трудоемкого процесса их очистки, сортировки и обеспечения качества. **Решение** GrainData разработала инновационное решение, которое включает:   1. **Запатентованное оборудование**:    * **Вибрационное сито** и **редуктор**, интегрированные с системой компьютерного зрения, обеспечивают высокую точность очистки и сортировки семян, гарантируя их пригодность для повторного использования.    * Уникальная технология повышает качество семенного материала, снижая необходимость закупки новых семян. 2. **Программное обеспечение на основе ИИ**:    * Анализирует данные фермы (типы культур, состояние почвы, историческая урожайность).    * Разрабатывает оптимизированные стратегии посева, повышая рентабельность и урожайность.   Наше решение дает фермерам два ключевых преимущества:   1. **Экономия средств**: Увеличение доли повторного использования семян сортовых культур до 80% снижает ежегодные затраты на посевной материал на 15–30%.    * Для фермы площадью 100 га экономия может достигать €7,000 ежегодно. 2. **Устойчивость**: Снижение зависимости от внешних поставщиков способствует более устойчивой аграрной модели, уменьшая логистические и экологические издержки, связанные с производством и транспортировкой семян. 3. **Экологичность**: Повторное использование семян снижает углеродный след благодаря сокращению потребности в производстве и транспортировке новых семян.   Запатентованное оборудование и программное обеспечение напрямую связаны с основным развитием нашего бизнеса, позволяя нам решать ключевую проблему на глобальном аграрном рынке. Наше инновационное решение предоставляет фермерам инструменты для повышения прибыльности и устойчивости, что делает его революционным для современного сельского хозяйства. |
| --- | --- |
| **Use of own technology\***  (3000 characters)  The expenses of research, development and technological innovation will be taken into account with respect to the total expenses of the company during the two previous years, or in the previous year in the case of companies less than two years old.  [ТЗ: 1.2. Use of Own Technology](https://docs.google.com/document/d/1aDuxKKZlwm9u6uXs6swVCj8vIBLD0r46riTk0NvJ6Tw/edit?usp=sharing) | GrainData разрабатывает инновационные решения для подготовки посевного материала, основываясь на собственной запатентованной технологии интеллектуального вибрационного сита и интеграции искусственного интеллекта (ИИ). Наш подход сочетает оборудование и IT-решения, которые помогают агропредприятиям улучшать качество семян, снижать затраты и повышать устойчивость производства. За последние два года мы инвестировали более 55 К евро в исследования и разработки.  **Основные элементы технологии**   * **Интеллектуальное вибрационное сито:**   + Высокая точность сортировки: До 98%, что превышает отраслевые стандарты.   + Энергоэффективность: Потребление 0,2–0,5 кВт·ч на тонну, что снижает операционные затраты на 20% .   + Адаптация к стандартам ЕС: Соответствие требованиям сертификации и обеспечения качества семян. * **Компьютерное зрение и ИИ:**   + Автоматизация процессов: Система использует технологии компьютерного зрения для анализа формы, размера и состояния семян.   + Исключение дефектных зерен: ИИ повышает качество подготовки семян, минимизируя человеческие ошибки.   + Мониторинг в реальном времени: Интеллектуальная система автоматически контролирует качество обработки и предлагает решения по улучшению. * **Облачная платформа GrainData:**   + Сбор аналитических данных о климате, состоянии почвы и урожайности. * Генерация персонализированных рекомендаций для фермеров. * Интеграция с цифровыми решениями для устойчивого сельского хозяйства.   **Результаты и преимущества для фермеров**   * **Снижение затрат:**   + Возможность повторного использования до 60–80% собственных семян, что сокращает расходы на закупку посевного материала на 30–60%.   + Энергоэффективность оборудования снижает расходы на электроэнергию на 15–20%. * **Повышение урожайности**:   + Подготовленные семена отличаются лучшей всхожестью и устойчивостью, что увеличивает объем урожая до 15% (для пшеницы и ячменя). * **Устойчивость и независимость**:   + Снижение зависимости от поставщиков семян и экологическая эффективность благодаря сокращению логистических цепочек.   **Соответствие рыночным тенденциям**   * Рост рынка семян: По прогнозам, рынок Европы достигнет 18,01 млрд долларов к 2030 году, с акцентом на экологически чистые и высококачественные сорта. * Тренд на цифровизацию: ЕС активно поддерживает технологии, которые способствуют устойчивому развитию сельского хозяйства, включая ИИ и IT-решения.   **Мы предлагаем**:   * **Поставка оборудования**: Продажа интеллектуальных вибросит GrainData для самостоятельной обработки семян. * **Услуги обработки семян**: Помощь агропредприятиям, у которых отсутствует собственное оборудование. * **Аналитика и планирование**: Программное обеспечение для расчёта стратегии посева с учётом данных о климате, почве и культуре.   **Инновационность подхода**  GrainData объединяет энергоэффективное оборудование, технологии ИИ и облачную аналитику, предоставляя фермерам мощный инструмент для автоматизации и оптимизации всех этапов работы с семенным материалом. Эта комбинация делает процесс подготовки семян не только высококачественным, но и максимально доступным, адаптированным для фермеров любого масштаба. GrainData формирует устойчивую и прибыльную модель сельского хозяйства, способную удовлетворить текущие и будущие потребности рынка |
| **Differentiation in the company's processes\***  (3000 characters)  Implementation of a new or significantly improved production or delivery method in a territory or in its sector of activity. It usually involves:   * The introduction of significant changes in techniques, equipment and / or software. * Minor changes or improvements, which can lead to an increase in production or service capacities   [ТЗ: 1.3. Differentiation in the company's processes](https://docs.google.com/document/d/1ky2rk9iFdjqiqyhl0NQb_65YwcyHieesaWvxxL2KODg/edit?usp=sharing) . | Фермер сталкивается с серьезными вызовами в области подготовки семян к посеву. Высокие затраты, технологические ограничения и сложные процессы делают подготовку семян неэффективной, особенно для малых и средних фермерских хозяйств. Наша компания предлагает принципиально новый подход, который решает эти проблемы, предоставляя доступные, инновационные и экономически выгодные решения.  **Текущие проблемы в подготовке семян**   1. **Высокая стоимость семян:**    * Фермеры, выращивающие гибридные культуры (кукуруза, рапс, подсолнечник), вынуждены ежегодно приобретать новые семена, так как их повторное использование приводит к утрате гибридных свойств.    * Например, стоимость семян для фермы площадью 50 гектаров составляет от 12,500 € до 15,000 € ежегодно в зависимости от культуры. 2. **Сложность использования собственных семян**:    * Для сортовых культур (пшеница, ячмень) фермеры могут использовать семена из собственного урожая, но процесс их подготовки включает сортировку, очистку и обработку, что требует специализированного оборудования и знаний.    * Неподготовленные семена имеют высокий риск заражения болезнями или низкой всхожести, что негативно влияет на урожай. 3. **Высокая стоимость оборудования:**    * Специализированные машины для подготовки семян стоят от 20 - 100 К €, что делает их недоступными для малых и средних фермеров.    * Кроме того, такие машины требуют значительных эксплуатационных затрат и сложного технического обслуживания.   **Наша дифференциация: Новый подход**  Наша компания кардинально меняет подход к подготовке семян, предоставляя доступные решения, интегрирующие передовые технологии и снимающие барьеры для фермеров (особенно для хозяйств от 50 до 200 гектаров).   1. **Доступное оборудование:**    1. Наше оборудование для подготовки семян стоит от 10К €, что делает их доступными для малых и средних фермеров.    2. Оборудование оснащено запатентованной технологией вибрационного сита, которая обеспечивает точность сортировки до 98%. 2. **Интеграция ИИ и компьютерного зрения:**    1. Наше оборудование автоматически анализирует и сортирует семена с помощью технологий ИИ, исключая поврежденные или зараженные экземпляры.    2. Это снижает человеческий фактор и повышает качество подготовки. 3. **Мобильные решения:**    1. Для фермеров, которые не готовы покупать оборудование, мы предоставляем услугу мобильной подготовки семян. Наши специалисты приезжают на место и проводят обработку семян. 4. **Программное обеспечение:**    1. Наше приложение помогает фермерам рассчитывать оптимальные стратегии посева, анализируя данные о почве, климате и исторической урожайности.   **Экономическая выгода для фермеров**   1. **Снижение затрат**:    1. Фермеры могут повторно использовать до 80% собственных семян.    2. Для хозяйства площадью 50–100 га расходы на семена снижаются с €10,000 до €4,000–6,000, что эквивалентно экономии 40–60%. 2. **Оптимизация для гибридных культур**:    1. Наши рекомендации по посевным стратегиям позволяют фермерам экономить до 30–40% на гибридных культурах за счет сокращения избыточных расходов.   Наш подход не только повышает производственные и сервисные мощности фермеров, но и способствует развитию экологически устойчивого сельского хозяйства. |
| **Differentiation of the product or service**\* (3000 characters)  Introduction into the market, of a territory or sector, of new (or significantly improved) products or services. It includes significant alterations in technical specifications, components, materials, the incorporation of software or other functional characteristics.  [ТЗ: 1.4. Differentiation of the product or service](https://docs.google.com/document/d/1DPqFh3hT99irn7xDPCzgXbqvyyjtmdw5CKB6KpQoslU/edit?usp=sharing) | GrainData представляет собой инновационную технологическую платформу, сочетающую физическое оборудование, облачные сервисы и интеллектуальные алгоритмы для подготовки семенного материала и управления посевными процессами. Это позволяет решать ключевые проблемы фермеров, снижая затраты, повышая урожайность и поддерживая экологические инициативы.  **1. Интеллектуальные вибросита GrainData**  **Технические характеристики:**   * **Компьютерное зрение и ИИ**: Камеры с высоким разрешением и алгоритмы машинного обучения анализируют семена в реальном времени, оценивая их размер, форму и качество. * **Точность сортировки**: До 98%, что на 15–20% выше средних отраслевых показателей. * **Энергоэффективность**: Потребление 0,2–0,5 кВт·ч на тонну обрабатываемого материала, что снижает операционные затраты на 20%. * **Интеграция IoT**: Датчики фиксируют параметры работы оборудования для обеспечения оптимальной производительности.   **Преимущества:**   * Исключение дефектных семян повышает всхожесть и урожайность. * Автоматизация процессов снижает зависимость от ручного труда и минимизирует ошибки. * Экологическая устойчивость за счёт уменьшения энергопотребления и сокращения углеродного следа.   **2. Облачная платформа GrainData**  **Функционал:**   * **Мониторинг качества семян в реальном времени**: Пользователи получают актуальную информацию об эффективности обработки. * **Предиктивная аналитика**: Платформа анализирует данные о почве, климате и исторической урожайности, прогнозируя оптимальные стратегии посева. * **Создание DataSets**: Автоматический сбор и систематизация данных для улучшения алгоритмов классификации семян.   **Инновационность:**   * Использование машинного обучения для оптимизации посевных стратегий, что повышает урожайность на 10–15% (по данным исследования рынка). * Интеграция с IoT-устройствами и агротехнологиями, обеспечивающая цифровизацию сельского хозяйства.   **3. Услуги по подготовке посевного материала**  **Описание:**   * **Очистка и калибровка**: Интеллектуальные вибросита удаляют примеси и сортируют семена. * **Улучшение качества семян**: ИИ повышает всхожесть и жизнеспособность. * **Консультации и обучение**: Оптимизация процессов и обучение персонала.   **Преимущества:**   * Высококачественный посевной материал, влияющий на урожайность. * Снижение затрат на собственное оборудование и эксплуатацию. * Уменьшение зависимости от внешних поставщиков благодаря повторному использованию до 80% собственного семенного материала.   **4. Дополнительные услуги и поддержка**   * **Калибровка оборудования:** Настройка оборудования под уникальные требования клиента. * **Обучение персонала:** Полный цикл подготовки фермеров к использованию технологий GrainData. * **Техническая поддержка:** Круглосуточная поддержка для минимизации простоев и оптимизации работы.   **Итог**  GrainData предлагает комплексное сочетание оборудования, программного обеспечения и услуг, выгодно отличающее нас от конкурентов. Интеграция ИИ, компьютерного зрения и IoT обеспечивает высокую точность и эффективность подготовки семян. Наш подход помогает клиентам снижать затраты, повышать урожайность и укреплять конкурентоспособность. |
| **Differentiation in the business model\***  (3000 characters)  Marketing strategy that tries to highlight that or those characteristics of the product that allow it to distinguish itself as unique and different in the market, thus obtaining an important advantage over the competition, in a territory or sector.  [ТЗ: 1.5. Differentiation in the business model](https://docs.google.com/document/d/11ZQ8QIKg5E22cOwphIJ_fbrQPpoZRJZeegyRwKb4UJI/edit?usp=sharing) | GrainData выделяется на агротехническом рынке благодаря уникальной бизнес-модели, сочетающей передовые технологии, гибкую монетизацию и стратегию, ориентированную на клиента, что обеспечивает конкурентное преимущество.  **1. Комплексное решение: оборудование + цифровые технологии**  GrainData предлагает интеграцию интеллектуальных вибросит с ИИ и компьютерным зрением с облачной платформой для управления данными и аналитики. Это уникальное сочетание позволяет:   * Использовать как оборудование, так и цифровые инструменты для оптимизации * Повышать урожайность на 15–20% благодаря точной сортировке и прогнозной аналитике. * Снижать затраты фермеров на 20–30% за счет энергоэффективных технологий и автоматизации.   Такой подход выделяет компанию на фоне конкурентов, таких как Bayer Crop Science и Syngenta, которые преимущественно фокусируются либо на оборудовании, либо на программном обеспечении.  **2. Гибкая модель монетизации**   * **Продажа оборудования:** подходит для крупных хозяйств, которые готовы инвестировать в долгосрочное владение. * **Аренда и лизинг:** позволяет малым и средним фермерам использовать передовые технологии без значительных первоначальных вложений. * **Подписка на облачную платформу:** включает аналитику, обучение, консультации и техническую поддержку, что делает передовые решения доступными для всех категорий фермеров.   Данные по рынку: В 2023 году популярность лизинга выросла на 127% в Европе, что свидетельствует о высоком спросе на эту модель среди фермеров с ограниченными бюджетами.Подписные модели (SaaS) занимают более 75% рынка агротехнологий, предлагая фермерам доступ к цифровым инструментам с низким порогом входа.  **3. Ориентированная на клиента маркетинговая стратегия**   * **Повышение информированности:** семинары, вебинары и контент помогают фермерам понять преимущества технологий. * **Доказанная эффективность:** пилотные проекты демонстрируют реальное снижение затрат и увеличение урожайности. * **Техническая поддержка:** обучение персонала и круглосуточная помощь снижают барьеры для внедрения инноваций.   **4. Партнерства и сотрудничество**   * **Партнерства с институтами и производителями техники:** Продвижение инноваций и создание совместных предложений.   **5. Поддержка клиентов и снижение рисков**   * **Техническая поддержка и обучение:** Гарантия успешного внедрения технологий. * **Пилотные проекты:** Возможность протестировать решения снижает риски для клиентов.   **GrainData использует инновационную бизнес-модель, которая включает:**   * **Комплексное предложение:** физическое оборудование + цифровые технологии. * **Гибкие финансовые модели:** продажа, аренда, лизинг, подписка. * **Клиенториентированный подход:** обучение, пилотные проекты, партнерства.   Благодаря такому подходу GrainData занимает уникальное положение на рынке, соответствуя современным трендам цифровизации и устойчивого развития. Это позволяет компании предоставлять фермерам решения, которые увеличивают урожайность, снижают затраты и поддерживают экологическую устойчивость. |

**Scalability**

В каждом из разделов необходимо заполнить обязательные поля отмеченные ‘\*’. Но также в анкете на сайте ENISA предусмотрена возможность прикрепить доп. файлы в каждый из разделов, поэтому если имеются дополнительные данные - их можно также указать в отдельном файле и загрузить в соответствующее окно.

**Degree of Market Attractiveness**

The growth of demand, the sensitivity of demand to the economic cycle, the barriers to entry for new suppliers, the level of competition in the market in which the company operates, as well as indirect aspects that can help to establish or infer the degree of attractiveness of the market will be assessed.

| **Analysis of the demand for products or services\***  (1000 characters)  [ТЗ: 2.1. Analysis of the demand for products or services](https://docs.google.com/document/d/1v_uP-rESy0UxJnnGiD2wqRTAwPPytWMBStyCSg0nHmk/edit?usp=sharing) | GrainData ориентируется на рынок подготовки посевного материала в Европе, который в 2024 году оценивается в 13,11 млрд долларов с прогнозом роста до 18,01 млрд долларов к 2030 году (CAGR 5,44%). Рынок обработки семян ожидает рост с 3,09 млрд до 4,78 млрд долларов при CAGR 9,10%.  **Ключевые драйверы спроса**   * Устойчивые к болезням и гербицидам сорта. * Рост использования гибридных сортов. * Внедрение биотехнологий и экологичных методов.   **Испания: Возможности и вызовы**  В Испании, где более 60% ферм — мелкие хозяйства, засуха 2023 года снизила производство зерновых на 41%, усиливая спрос на технологии оптимизации ресурсов. Рынок ИИ в агросекторе ожидает рост до 7,88 млрд долларов к 2030 году (CAGR 21,5%), что предоставляет возможности для решений GrainData на базе IoT и компьютерного зрения.  **Решения GrainData**  GrainData предлагает уникальные решения: вибросита, ИИ-интеграцию и доступные модели оплаты, что помогает занять лидирующие позиции на рынке.  Вот список источников, на которые ссылается текст:   [European Seed Market Report](https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-seeds-industry)   [Spain Seed Market Analysis](https://www.ibisworld.com/spain/industry/grain-milling/200405/)   [AI in Agriculture Forecast](https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/artificial-intelligence-in-agriculture-market/25885/)   [Impact of Drought on Spanish Agriculture](https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2024/01/19/spain-what-happened-in-2023-and-what-we-can-expect-in-2024) |
| --- | --- |
| Existing barriers to entry\*  (1000 characters)  [ТЗ: 2.2. Existing barriers to entry](https://docs.google.com/document/d/1c6LDiuRvZ6teEi50FmoDFxyT_yKH-YidPjEmycR4e-4/edit?usp=sharing) | GrainData сталкивается с барьерами на рынке посевного материала в Испании и Европе, но обладает ключевыми преимуществами для их преодоления.  **Технологические барьеры**   * Интеграция ИИ и IoT требует значительных инвестиций. Наше преимущество — запатентованное оборудование с точностью сортировки 98%.   **Финансовые барьеры**   * Высокие затраты на R&D и маркетинг. Гибкие модели монетизации снижают финансовые риски.   **Барьеры принятия технологий**   * Консервативность агропредприятий замедляет принятие. Пилотные проекты и обучение ускоряют внедрение.   **Конкурентные барьеры**   * Доминирование крупных игроков, таких как Syngenta и Bayer. Наше преимущество — энергоэффективность, высокая точность и цифровые решения. |
| Competence level\*  (1000 characters)  [ТЗ: 2.3. Competence level](https://docs.google.com/document/d/1Zo_QYRS_ywak5c2LmGyQ3SX8ZMF0LJKblekTQnImCv4/edit?usp=sharing) | Рынок подготовки посевного материала в Испании и Европе отличается высокой конкуренцией. На нем присутствуют крупные международные игроки, такие как Syngenta, Bayer, BASF и Corteva, а также местные компании, включая Semillas Fito, Semillas Battle и Intersemillas. Эти компании обладают значительными инвестициями в R&D, но менее гибки в адаптации к локальным потребностям и имеют ограниченный фокус на органическом семеноводстве.  **Преимущества GrainData**  GrainData выделяется благодаря следующим преимуществам:   * **Инновационные технологии**: интеграция ИИ, компьютерного зрения и IoT обеспечивает точность сортировки до 98% и высокую энергоэффективность. * **Комплексный подход**: облачная платформа для управления процессами подготовки семян. * **Гибкие финансовые модели**: продажа, аренда и подписка делают технологии доступными для малых и средних хозяйств. * **Экологическая ответственность**: снижение затрат и минимизация отходов способствуют устойчивому производству.   Эти преимущества позволяют GrainData эффективно конкурировать и укреплять свои позиции на рынке. |
| Scalability of your products or services\*  (1000 characters)  [ТЗ: 2.4. Scalability of your products or services](https://docs.google.com/document/d/1Q40q0x3-TMpYiUXhNOcWNSiRl5xzQHBz5QRhTtrNh-A/edit?usp=sharing) | GrainData предлагает масштабируемые решения для подготовки посевного материала, адаптируемые под разные потребности агропредприятий. Основная технология — интеллектуальные вибросита с ИИ, компьютерным зрением и IoT — обеспечивает модульность и гибкость.  **Модульная структура и адаптивность**  Модульная структура позволяет наращивать производительность, добавляя модули по мере роста бизнеса, и обрабатывать различные объёмы семян. Оборудование настраивается под специфические требования разных культур, обеспечивая высокое качество подготовки.  **Интеграция и гибкость**  Цифровая платформа GrainData легко интегрируется с системами управления, поддерживает дополнительные устройства и сенсоры для глубокого анализа данных. Гибкие модели внедрения, включая аренду, лизинг и подписки, делают наши технологии доступными для хозяйств любого размера.  **Долгосрочная актуальность**  Удалённые обновления и поддержка обеспечивают актуальность решений без необходимости замены оборудования, что способствует долгосрочному успеху клиентов. |

**Company Life Phase**

The growth of demand, the sensitivity of demand to the economic cycle, the barriers to entry for new suppliers, the level of competition in the market in which the company operates, as well as indirect aspects that can help to establish or infer the degree of attractiveness of the market will be assessed.

| Status of the company's products and services\*  (1000 characters)  [ТЗ: 3.1. Company Life Phase](https://docs.google.com/document/d/122v6DLgtmzaxLqaogkbnbSRwQ_1wPbPlLEfSDcbSc98/edit?usp=sharing) | **Q2 2023 – Development Initiation:** Началась разработка продукта GrainData. Были определены основные функциональные требования, и сформирована команда для работы над интеллектуальным вибрационным ситом с использованием технологий компьютерного зрения и ИИ.  **Q1 2024 – Completion of Prototype Testing:** Разработана первая версия оборудования. Технология успешно протестирована на реальных предприятиях, где продемонстрировала точность сортировки до 98% и повышение всхожести на 15–20%. Получен патент на вибрационное сито.  **Q2 2024 – First Commercial Sales:** GrainData произвела и реализовала первую партию из 5 устройств, подтверждая востребованность решений. Отзывы клиентов подчеркнули снижение затрат на обработку и повышение урожайности.  **Q3 2024 – Digital Platform Development:** Началась разработка облачной платформы GrainData для интеграции IoT и предиктивной аналитики. Функциональность платформы направлена на мониторинг процессов в реальном времени и прогнозирование качества семян.  **Q4 2024 – Preparation for Market Expansion:** Произведена локализация оборудования для рынка Испании. Началась подготовка маркетинговых материалов и проработка пилотных проектов с потенциальными клиентами.  **Q1 2025 – Launch of Services:** Запуск основных сервисов: технической поддержки, обучения и калибровки семян. Подготовка к выводу на рынок обновленной версии оборудования.  **Q2 2025 – Full Commercial Launch:** GrainData завершает разработку цифровой платформы, модернизирует оборудование и готовится к масштабным продажам в Европе. |
| --- | --- |

If you have started marketing your products and/or services, fill in the following table:

**Product or service 1**

| Name of the product or service\*  (250 characters) | GrainData Vibrating Sieve System |
| --- | --- |
| Launch date\*  (dd.mm.yyyy) | 01.01.2025 |
| Description\*  (1000 characters) | Интеллектуальные вибросита GrainData оснащены системами искусственного интеллекта и компьютерного зрения, предназначенные для очистки, калибровки и сортировки посевного материала. Эти вибросита обеспечивают высокую точность сортировки до **98%**, снижая энергопотребление на **20%** по сравнению с аналогами. Модульная конструкция позволяет легко масштабировать оборудование под потребности как малых, так и крупных агропредприятий. Интеграция с IoT обеспечивает мониторинг процессов в реальном времени, позволяя оптимизировать производственные циклы и минимизировать затраты. Высокая надежность и простота эксплуатации делают наши вибросита идеальным решением для повышения качества семян и увеличения урожайности. |

**Product or service 2**

| Name of the product or service\*  (250 characters) | GrainData Digital Platform |
| --- | --- |
| Launch date\*  (dd.mm.yyyy) | 01.07.2025 |
| Description\*  (1000 characters) | GrainData — облачная платформа для мониторинга и анализа данных о зерновых культурах, направленная на повышение качества продукции и устойчивость агробизнеса. Платформа использует сенсоры и IoT для сбора данных в реальном времени о температуре, влажности и вибрации при хранении и транспортировке семян.  Предиктивная аналитика прогнозирует изменения качества зерна и износ оборудования, снижая риск простоев до 30%. Анализ климатических факторов с применением машинного обучения улучшает алгоритмы классификации семян и оптимизирует условия хранения.  GrainData предлагает централизованное управление, оптимизацию затрат и поддержку решений на основе данных. Агрегация информации от множества компаний позволяет анализировать региональные факторы и повышать рентабельность и качество зерновых культур, стимулируя инновации в сельском хозяйстве. |

**Product or service 3**

| Name of the product or service\*  (250 characters) | GrainData Maintenance and Support |
| --- | --- |
| Launch date\*  (dd.mm.yyyy) | 01.03.2025 |
| Description\*  (1000 characters) | GrainData предлагает широкий спектр дополнительных услуг, направленных на поддержку клиентов и оптимизацию их производственных процессов. Включает точную калибровку семян, обучение персонала работе с оборудованием и использованием цифровой платформы, а также консультационные услуги по внедрению инновационных технологий подготовки семян. Наши клиенты получают круглосуточную техническую поддержку и регулярные обновления программного обеспечения, что обеспечивает бесперебойную работу оборудования и актуальность используемых технологий. Мы также предлагаем проведение обучающих семинаров и демонстраций, чтобы повысить доверие клиентов к нашим решениям и ускорить процесс их внедрения. Эти услуги позволяют клиентам максимально эффективно использовать решения GrainData, повышая их производительность и конкурентоспособность на рынке. |

**Product or service 4**

| Name of the product or service\*  (250 characters) | **GrainData Sieving Service** |
| --- | --- |
| Launch date\*  (dd.mm.yyyy) | 01.09.2025 |
| Description\*  (1000 characters) | GrainData предоставляет комплексные услуги по подготовке посевного материала для агропредприятий, не имеющих собственного оборудования. Наши услуги включают очистку семян от примесей, точную калибровку по размеру и качеству, а также улучшение всхожести и жизнеспособности семян с использованием передовых технологий ИИ и компьютерного зрения. Мы предлагаем гибкие модели сотрудничества, включая лизинг и аренду оборудования, а также консультации по оптимизации процессов подготовки семян. Наши клиенты отмечают снижение затрат на обработку и увеличение урожайности благодаря высокому качеству подготовленного посевного материала. Пилотные проекты и положительные отзывы подтверждают эффективность наших решений. |

**Business Model**

| Description of the company's activity\*  (3000 characters)  Brief description of the company's activity. Describe your products or services and the income model (how they are materialized).  [ТЗ: 4.1. Description of the company's activity](https://docs.google.com/document/d/1DhhMMxeeov_Hj1Xzu-HPpj7SUH2OY-UzLur9d4Y-4TA/edit?usp=sharing) | GrainData — инновационная компания, разрабатывающая передовые решения для агропромышленного сектора. Мы специализируемся на подготовке высококачественного посевного материала с использованием интеллектуальных вибросит, облачных технологий и консультационных услуг. Наша цель — повысить качество семян, сократить затраты на исследования и поддержать агропредприятия в устойчивом росте.  Миссия GrainData — сделать подготовку семян эффективной, экологичной и доступной. Мы стремимся стать лидерами на рынке инновационных решений для аграрного сектора, обеспечивая конкурентные преимущества нашим клиентам.  Наши продукты и услуги включают:   1. **Интеллектуальные вибросита**: вибросита с компьютерным зрением и ИИ для очистки и калибровки семян, интеграция IoT для мониторинга и энергоэффективности. 2. **Услуги по обработке семян**: очистка, калибровка и улучшение качества семян для агропредприятий. 3. **Цифровая платформа GrainData**: облачное решение для мониторинга и анализа данных в реальном времени и разработки оптимизированных стратегий посева. 4. **Дополнительные услуги**: настройка оборудования, обучение персонала, консультации по внедрению технологий и круглосуточная техническая поддержка.   Модель доходов включает продажу оборудования (10–12 тыс. евро за единицу), подписку на цифровую платформу и сервисные контракты. Также предоставляются аналитические отчёты на основе агрегированных данных и IoT-расширения для оборудования.  GrainData успешно протестировала технологию на агропредприятиях, показав рост производительности на 45–60%. Первая партия устройств была продана в 2024 году, подтверждая востребованность решений. В планах — локализация производства в Испании и расширение рынка.  Технологии, используемые GrainData:   * **Компьютерное зрение и ИИ** для анализа и калибровки семян. * **Интеграция IoT** для мониторинга работы оборудования в реальном времени. * **Облачные решения** для удобного управления процессами.   Целевой рынок — мелкие и средние агропредприятия, а также семеноводческие компании. GrainData предлагает сокращение затрат, высокую энергоэффективность и удалённое управление через облачную платформу, что даёт клиентам конкурентные преимущества.  Финансовый обзор:   * **Инвестиции**: 80 000 евро вложено в разработку, планируется ещё 55 000 евро для масштабирования производства и выхода на рынок. * **Прогнозы**: выручка в 2025 году — 403 000 евро, точка безубыточности — через 8 месяцев после запуска.   Стратегия выхода на рынок:   * Пилотные проекты с фермерскими хозяйствами для демонстрации эффективности. * Партнёрства с производителями агротехники и научными институтами. * Участие в отраслевых выставках, проведение вебинаров и демонстраций.   GrainData предлагает комплексные решения для подготовки посевного материала, объединяющие традиционные технологии с передовыми цифровыми. Мы обеспечиваем клиентов эффективными инструментами, повышающими качество и устойчивость производства. |
| --- | --- |
| Company background\*  (3000 characters)  Brief report of the company since its incorporation, detailing the main milestones and substantial changes.  [ТЗ: 4.2. Company background](https://docs.google.com/document/d/1QxPp7ciibPz7CgeaKqYUGBSiVyPiJYGhYnJ643vFruA/edit?usp=sharing) | Команда GrainData работает над собственным продуктом, вибро ситом с CV технологией, начиная с Q2 2023. В Q1 2024 технология была полностью разработана, протестирована и в том же квартале, на вибро сито был получен патент.  Ссылка на патент  В процессе работы, можно выделить ряд ключевых достижений стартапа   * 12 компаний приняли участие в опросах и исследованиях первичного продукта * 55 тысяч евро было инвестировано в разработку, включая материалы, зарплату специалистов и необходимые тесты * 4 компании провели полноценный тест оборудования по итогу его разработки * 3 компании из 4 отметили рост производительности в обработке сырья на 45%, 1 компания отметила рост на 60% в обработке муки на производстве * По итогам тестов, в 2024 году GrainData произвела и продала первую партию из 5 единиц оборудования одному из ведущих предприятий страны в сфере обработки зерна и производства мучных изделий. Положительные отзывы клиентов подтвердили высокую востребованность решений GrainData и их эффективность в повышении качества семян и урожайности.   После успешного завершения пилотных проектов и первых продаж, GrainData решила сосредоточиться на локализации производства в Испании. Это позволит компании быстрее адаптировать оборудование под специфические потребности местного рынка и снизить логистические издержки. В дальнейшем планируется расширение ассортимента продуктов, включая разработку новых модулей для вибросит и улучшение функциональности цифровой платформы GrainData.  С момента своего основания GrainData прошла значительный путь от идеи до коммерциализации инновационных решений для подготовки посевного материала. Компания доказала свою экспертизу и способность предоставлять высококачественные продукты, способствующие устойчивому росту агропредприятий. С дальнейшими инвестициями и стратегическими партнёрствами GrainData готова укреплять свои позиции на европейском рынке и продолжать развитие передовых технологий в сфере подготовки семян. |
| Investment objective\*  (3000 characters)  It describes the purpose of the current financial needs, their cost, how it will be financed, the associated job creation and the planning of start and end deadlines.  [ТЗ: 4.3. Investment objective](https://docs.google.com/document/d/1G67KS4d2cdENyefkJ9U-sqLgXZI4GS0BouGJR8Ygs6I/edit?usp=sharing) | GrainData находится на этапе перехода от исследований и разработок к коммерциализации. На данный момент в разработку технологии интеллектуального вибрационного сита основатели вложили **80 000 евро** собственных средств. Для успешного выхода на рынок и достижения конкурентных преимуществ компания привлекает дополнительное финансирование в размере €180,000. Цели текущих финансовых потребностей  1. Завершение разработки и оптимизация технологии (€75,000)    * **Использование средств:** Разработка и R&D: €55,000 (вложены) + €20,000 (дополнительно).    * **Цель**: Повышение точности алгоритмов для выявления аномалий, что обеспечит высокое качество продукции и автоматизацию процессов.    * **Создание рабочих мест**: Найм 3 инженеров в области ИИ и 1 специалиста по серверным технологиям.    * **Задачи**:      1. Разработка новых алгоритмов компьютерного зрения.      2. Настройка серверной инфраструктуры для обработки данных в реальном времени.      3. Проведение сертификации оборудования в соответствии с регулятивными стандартами ЕС.    * **Сроки**: Начало в 1 квартале 2025 года, завершение к 4 кварталу 2025 года. 2. Производство первой партии оборудования (€80,000)    * **Использование средств:** Собственные средства основателей: €80,000 (уже вложены).    * **Цель: За**пуск производства 5 единиц интеллектуальных вибрационных сит для тестирования на пилотных фермах и коммерциализации    * **Задачи**:      1. Покупка производственного оборудования и настройка сборочной линии.      2. Производство и тестирование оборудования в реальных условиях.      3. Подготовка маркетинговых материалов и проведение пилотных продаж.    * **Сроки**: Производственная линия запускается в 2 квартале 2025 года, выпуск первой партии к 4 кварталу 2025 года. 3. **Развитие облачной платформы и цифровых серви**сов (€30,000)  * **Цель**: Расширение функционала аналитической платформы GrainData для прогнозирования урожайности и интеграции с IoT-устройствами. * **Задачи**:   + Обновление интерфейса для удобства пользователей.   + Разработка модуля интеграции с внешними сенсорами и дронами.   + Повышение надежности и масштабируемости платформы для работы с большими объемами данных. * **Сроки**: Начало разработки в 3 квартале 2025 года, завершение к 2 кварталу 2026 года.  Финансирование Источники финансирования   * Привлеченные инвестиции (Раунд 1): €180,000   + Покрытие расходов на производство оборудования и оптимизацию технологий.   + Расширение функционала облачной платформы и развитие маркетинговой стратегии. * Собственные средства основателей: €80,000 (уже вложены). |
| Detail of the planned investments\*  (3000 characters)  Define investment budget in material and intangible fixed assets.  It details the percentage destined for the financing of the working capital and the one destined for other concepts.  [ТЗ: 4.4. Detail of the planned investments](https://docs.google.com/document/d/1sCTcJdF5bZfrMcrGy5Nt4_7g91F3J-UP8HR-wciY0Es/edit?usp=sharing) | Для организации производства и выхода на рынок запланированы инвестиции в размере €180,000. Капитал распределяется следующим образом:   1. **Материальные активы**:    * **40% (€72,000)**: Производственное оборудование и настройка сборочной линии. Эти средства будут направлены на приобретение оборудования, его установку, тестирование и запуск первой партии интеллектуальных вибросит, состоящей из 5 единиц. Это позволит провести пилотные проекты и подтвердить коммерческую эффективность решений.    * **10% (€18,000)**: Закупка сырья и комплектующих для производства. Средства обеспечат необходимые материалы для сборки оборудования, поддержку качественных стандартов и резерв компонентов для начального производства. 2. **Нематериальные активы**:    * **30% (€54,000)**: Разработка и оптимизация технологии компьютерного зрения и интеграции IoT. Финансирование будет направлено на:      + Улучшение алгоритмов анализа семян для повышения точности обнаружения аномалий.      + Разработку новых функций облачной платформы GrainData.      + Настройку серверной инфраструктуры для обработки данных в реальном времени и сертификацию оборудования в соответствии с регулятивными стандартами ЕС. 3. **Оборотный капитал**:    * **20% (€36,000)**: Поддержка маркетинговых и операционных процессов. Эти средства включают:      + Расходы на сейлз и маркетинг, такие как участие в отраслевых выставках, проведение вебинаров и демонстраций, создание маркетинговых материалов.      + Покрытие административных расходов, аренду офисов и обучение персонала.      + Запуск пилотных проектов с клиентами для демонстрации преимуществ технологии.   **Ключевые моменты**: GrainData уже вложила €80,000 собственных средств в разработку технологии интеллектуального вибросита, включая создание прототипа и производство первой партии оборудования, подтверждая готовность к масштабированию. Финансирование в €180,000 позволит сбалансировать расходы между R&D, производством и маркетингом, обеспечив конкурентные преимущества на рынке. |
| Quantification of planned investments\*  (3000 characters)  Scheme of at least the next 18-24 months. The data must coincide with the previous point ("Detail of the planned investments").  [ТЗ: 4.5. Quantification of planned investments\*](https://docs.google.com/document/d/1QXiJFEKjqD0ydPMS79jed-0pT6PjFrZfpIFfqp8Yfpw/edit?usp=sharing) | Как было описано ранее, GrainData планирует распределение инвестиций в размере €180,000 для реализации стратегии выхода на рынок и масштабирования в течение следующих 18–24 месяцев. Эти средства направлены на ключевые направления: материальные и нематериальные активы, а также поддержание операционной деятельности. Структура инвестиций согласуется с ранее представленными данными и включает следующие элементы: **1. Материальные активы (40% от общего бюджета, €72,000):**  * **Приобретение производственного оборудования** (€64,800): закупка и настройка оборудования для сборочной линии, включая интеллектуальные вибросита. Это обеспечит производство первой партии из 5 устройств, необходимых для пилотных проектов. * **Установка оборудования** (€7,200): расходы на монтаж, тестирование и подготовку оборудования к эксплуатации.  **2. Сырье и комплектующие (10% от общего бюджета, €18,000):**  * **Закупка сырья** (€12,060): обеспечение необходимого запаса материалов для производства, включая качественные компоненты для сборки оборудования. * **Резерв комплектующих** (€5,940): создание стратегического запаса для предотвращения сбоев в процессе сборки и обеспечения стабильности поставок.  **3. Нематериальные активы (30% от общего бюджета, €54,000):**  * **Разработка и оптимизация технологий** (€54,000): улучшение алгоритмов компьютерного зрения и интеграции IoT для интеллектуальных вибросит. Средства будут направлены на:   + Разработку новых функций цифровой платформы GrainData для анализа данных в реальном времени.   + Настройку серверной инфраструктуры и сертификацию оборудования в соответствии со стандартами ЕС.  **4. Оборотный капитал (20% от общего бюджета, €36,000):**  * **Маркетинг** (€20,002): расходы на участие в отраслевых выставках, проведение вебинаров, создание презентационных материалов и привлечение клиентов через пилотные проекты. * **Административные расходы** (€10,001): аренда офисных помещений, обучение сотрудников и обеспечение текущей операционной деятельности. * **Пилотные проекты** (€6,001): запуск первых проектов с клиентами для демонстрации эффективности решений GrainData.  **Ключевые этапы реализации:**  * **1–6 месяцы**: закупка и настройка оборудования, завершение разработки алгоритмов, подготовка маркетинговых материалов. * **6–12 месяцы**: производство первой партии оборудования, запуск пилотных проектов, интеграция новых функций в облачную платформу. * **12–24 месяцы**: масштабирование производства, сертификация оборудования и выход на рынок с расширенным предложением.   Основатели GrainData уже вложили собственные средства в размере €80,000, что позволило завершить этап исследований и разработок, включая создание прототипов и их успешное тестирование. Инвестиции в размере €180,000 обеспечат сбалансированное распределение ресурсов между R&D, производством и маркетингом, гарантируя успешный выход на рынок и конкурентные преимущества. |
| Financing scheme of the planned investments\*  (3000 characters)  How will your company be financed in the next 18-24 months?  How will you get the necessary resources to undertake the investments described above? *It indicates what part the partners contribute, via increases in share capital and what is the cash flow generated by the company.*  [ТЗ: 4.6. Financing scheme of the planned investments](https://docs.google.com/document/d/1_PNmysiF0d6VUGJdtfzY-Mb59y5r5tr646rlN5Wu_LY/edit?usp=sharing) | В ближайшие 18–24 месяца финансирование компании GrainData будет осуществляться за счёт комбинации внутренних инвестиций основателей, привлечения грантов и планируемых доходов от коммерческой деятельности.  **1. Внутренние инвестиции основателей:** Компания GrainData будет зарегистрирована в Испании в форме общества с ограниченной ответственностью с распределением долей между основателями:   * Основатель 1 – 75% * Основатель 2 – 15% * Основатель 3 – 5% * Основатель 4 – 5%   Каждый член управленческой команды планирует внести в проект не менее 36 250 евро. Источники этих средств включают:   * Собственные накопления. * Прибыль от других видов деятельности. * Доходы, накопленные от предыдущей профессиональной деятельности.   Совокупный вклад основателей составляет €80,000, которые уже вложены в разработку технологии, тестирование оборудования и создание первой партии продукции.  **2. Привлечение грантов и субсидий:** GrainData активно участвует в подаче заявок на локальные и европейские гранты, включая программы для малого бизнеса и агропромышленного сектора. Команда рассматривает следующие направления грантового финансирования:   * Гранты для инновационных проектов в агросфере. * Программы поддержки стартапов в промышленном секторе.   Эти средства будут направлены на дальнейшее развитие технологии и расширение производственных мощностей.  **3. Прогнозируемые доходы от коммерческой деятельности:** Первая партия оборудования была успешно реализована в 2024 году, что подтвердило высокий спрос на продукт. Прогнозируемая выручка в 2025 году составит €403,000. Точка безубыточности будет достигнута через 9 месяцев после запуска коммерческого производства.  **Финансовая структура проекта:**   * €80,000 – первоначальные инвестиции основателей (уже вложены). * €180,000 – дополнительные инвестиции, включая гранты и средства, привлекаемые в рамках первого раунда финансирования.   Этот сбалансированный подход к финансированию позволяет GrainData реализовать стратегию выхода на рынок, расширить производственные мощности и укрепить свои позиции на европейском рынке инновационных технологий для агросектора. |

Financial performance

(If you don't have closed exercise data, fill in only the forecasts):

**Last closed year**

**2025**

| Number of customer\* | 34 |
| --- | --- |
| Amount of turnover\* | 403 566 |
| Number of employees\* | 8 |
| Amount of global costs\* | 522 614 |

**2026**

| Number of customer\* | 99 |
| --- | --- |
| Amount of turnover\* | 1 422 021 |
| Number of employees\* | 9 |
| Amount of global costs\* | 1 083 961 |

**2027**

| Number of customer\* | 177 |
| --- | --- |
| Amount of turnover\* | 2 736 201 |
| Number of employees\* | 10 |
| Amount of global costs\* | 1 562 138 |

**2028**

| Number of customer\* | 271 |
| --- | --- |
| Amount of turnover\* | 4 340 135 |
| Number of employees\* | 11 |
| Amount of global costs\* | 2 228 808 |

**Competition -** [**ТЗ: 5.1. Competition**](https://docs.google.com/document/d/1po6NwRp4CtaJ--kb-kHKRy_LGGsHNSP_WS4pszeNaW4/edit?usp=sharing)

It refers to reviewing the advantages and disadvantages that competing companies represent with respect to the company, their strengths and weaknesses and the characteristics of their products and services compared to those of the company.

Competing companies in their field or sector of activity and the differentiation with respect to them will be valued.

**Competitor 1**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **Kroosh** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~5% глобального рынка вибрационных сит** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | Kroosh производит вибрационные сита с многочастотной технологией, которая позволяет улучшить точность разделения материала. Однако их оборудование требует больше энергии и сложнее в установке, чем GrainData. Устройства Kroosh требуют более частого обслуживания и не используют технологии компьютерного зрения, что делает их менее автоматизированными. GrainData предлагает энергоэффективные сита с автоматической настройкой, которые требуют минимального обслуживания и используют компьютерное зрение для анализа качества сырья. |

**Competitor 2**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **Sweco** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | ~12% глобального рынка сит |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | Sweco – один из ведущих производителей вибросит для различных отраслей, включая сельское хозяйство. Их оборудование хорошо зарекомендовало себя на рынке благодаря универсальности. Однако сита Sweco требуют частой замены деталей и настройки, что увеличивает затраты на обслуживание. По мимо этого добиться схожих результатов по отсеву возможно за период времени в 4 раза больший чем GrainData, стоимость оборудования в 4.73 раза больше чем у нас в пересчете на подготовку 1 тонны муки. GrainData, в свою очередь, предлагает полностью автоматизированное решение с минимальными требованиями к обслуживанию (из за простоты конструкции) и функцией компьютерного зрения для повышения точности. |

**Competitor 3**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **Russell Finex** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~8% глобального рынка сит** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | Russell Finex предлагает высокопроизводительные сита с широкими возможностями для различных отраслей. Их оборудование эффективно при больших объемах переработки, но требует более высоких энергетических затрат и более сложного технического обслуживания. GrainData предоставляет более энергоэффективное решение с встроенными интеллектуальными системами, что позволяет снизить операционные расходы и улучшить контроль качества. |

**Competitor 4**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **VibraScreener** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~4% глобального рынка сит** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | VibraScreener ориентируется на высокопроизводительные решения для разделения частиц в пищевой и сельскохозяйственной промышленности. Их оборудование отличается высокой мощностью и скоростью работы, однако оно не обладает гибкостью и автоматизацией, которые предоставляет GrainData. Наши сита могут адаптироваться к различным условиям, доступное для простого фермера обслуживание оборудования, контролирует качество компьютерное зрение, все это делает наше оборудование более точным и простым в использовании. |

**Competitor 5**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **GKM Siebtechnik** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~6% европейского рынка вибрационных сит** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | GKM Siebtechnik известны своими ситами для разделения мелких частиц. Их устройства популярны благодаря компактности и низкому уровню шума, однако они не предлагают автоматизированного контроля и требуют постоянной настройки оператором. GrainData выделяется за счет интеграции компьютерного зрения, автоматической настройки и более низких затрат на обслуживание. |

**Competitor 6**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **Comasolar (местный испанский конкурент)** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~3% испанского рынка оборудования для фермерских хозяйств** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | Comasolar предлагает стандартные решения для сельского хозяйства, которые включают базовые вибрационные сита. Их оборудование доступно по цене, но не обладает интеллектуальными функциями, такими как автоматизация и компьютерное зрение, что делает решения GrainData более конкурентоспособными за счет технологической продвинутости и экономии на энергозатратах. |

**Competitor 7**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **AZO GmbH + Co. KG** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~7% европейского рынка оборудования для переработки сырья** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | AZO специализируется на системах для автоматизации и обработки сырья, включая вибрационные сита. Их решения ориентированы на крупные предприятия и требуют значительных инвестиций. GrainData предоставляет более доступное решение с аналогичными функциями автоматизации, но с упором на энергоэффективность и простоту использования для малых и средних предприятий |

**Competitor 8**

| Direct competitor name\*  (250 characters) | **Rotex Global** |
| --- | --- |
| Estimated market share\* | **~9% глобального рынка сит** |
| Differentiation with respect to the requesting company\*  (1000 characters) | Rotex Global производит вибрационные сита для различных отраслей, включая пищевую и аграрную. Их решения предлагают высокую производительность и стоимость, вибросита для отсева муки 100-150 мкм составляет около 36 тыс евро, что более чем в 3 раза дороже, чем наше оборудование, которое позволяет отсеивать фракцию 30-40 мкм. GrainData предлагает конкурентное преимущество за счет доступной цены и ориентира на домохозяйства, которые производят локальный продукт и передел 2 уровня (выпечка, хлеб, кондитерские изделия). |

**Add as many competitors as needed**

| What is your sustainable competitive advantage?\*  (2500 characters) |  |
| --- | --- |

**Management Team**

This refers to their previous experience in the sector and their experience as managers in other companies or other related or unrelated sectors. External sources such as Linkedin and others may be used to obtain or contrast information.

The experience, training and trajectory of the team that makes up the company will be valued. As a minimum, enter your details as an entrepreneur-founder.

**Team member 1**

| Name and surname\* | Юлия Санникова |
| --- | --- |
| Role\* | СЕО |
| Function\* | ☐ Technique / Technology  ☐ Economics / Finance  **☐ Business Development** |
| Years of experience - Management\* | >15 |
| Years of experience - Industry\* | >20 |
| Sex\* | Жен |
| Comment  Add information from Resume/CV:   * Role & responsibilities * Education * Key work experience | Отвечает за стратегическое управление и развитие компании на международных рынках, включая Испанию и Европу. В ее обязанности входят:   * Управление операционными процессами компании. * Разработка и реализация бизнес-стратегий для вывода инновационных продуктов на рынок. * Ведение переговоров с партнерами и инвесторами. * Обеспечение юридической и финансовой поддержки компании, включая вопросы патентов и управления персоналом. * Развитие новых направлений компании, таких как внедрение цифровых решений и платформ для аграрного сектора.   **Достижения:**   * Более 15 лет опыта работы в крупных международных компаниях (Nestlé), где она руководила стратегическими проектами в аграрном секторе. * Успешное внедрение цифровых решений и программ по снижению затрат в аграрной промышленности. * Развитие международных партнерств и успешная координация крупных проектов по инновациям в сельском хозяйстве. |
| Resume / CV  Attach a file to the form | <https://drive.google.com/file/d/1kizt7WcpUB8nNlEB0xE3BJy8jDnzkFt1/view?usp=sharing> |

**Team member 2**

| Name and surname\* | Анжела Колган |
| --- | --- |
| Role\* | Финансовый директор (CFO) |
| Function\* | ☐ Technique / Technology  ☐ **Economics / Finance**  ☐ Business Development |
| Years of experience - Management\* | >3 |
| Years of experience - Industry\* | >10 |
| Sex\* | **☐** Male  ☐ **Female** |
| Comment | Финансовый директор с более чем 20-летним стажем работы в аграрных и технологических компаниях. Обладает глубокими знаниями в области финансового планирования, управления рисками, международного налогообложения и привлечения инвестиций. Специализируется на оптимизации финансовых процессов и внедрении цифровых решений для повышения эффективности управления. Анжела успешно привлекала капитал для стартапов и управляла сложными финансовыми операциями в быстрорастущих компаниях, что делает ее идеальным кандидатом на должность CFO в GrainData. |
| Resume / CV  Attach a file to the form |  |

**Team member 3**

| Name and surname\* | Алина Шепард |
| --- | --- |
| Role\* | Директор по маркетингу (CMO) |
| Function\* | ☐ Technique / Technology  ☐ Economics / Finance  **☐ Business Development** |
| Years of experience - Management\* | >2 |
| Years of experience - Industry\* | >8 |
| Sex\* | **☐** Male  ☐ **Female** |
| Comments | Опытный Директор по маркетингу с более чем 5-летним стажем работы в аграрных и технологических секторах. Специализируется на разработке стратегического маркетинга, управлении рекламными кампаниями и продвижении брендов через цифровые платформы. Успешно проводила кампании по увеличению узнаваемости компании на международных рынках, владеет навыками анализа данных и оптимизации маркетинговых стратегий. |
| Resume / CV | <https://www.linkedin.com/in/alina-shepard-2466a6327/>  <https://drive.google.com/file/d/1vE6J0ruEv9Xcg4aZ0RL0FIQ0GcyDWkZn/view?usp=sharing> |

**Team member 4**

| Name and surname\* | Антон Санников |
| --- | --- |
| Role\* | Chief Technology Officer (CTO) |
| Function\* | ☐ **Technique / Technology**  ☐ Economics / Finance  **☐** Business Development |
| Years of experience - Management\* | >5 |
| Years of experience - Industry\* | >7 |
| Sex\* | **☐ Male**  ☐ Female |
| Comments | Опытный CTO с более чем 10-летним опытом работы в области компьютерного зрения, автоматизации и цифровых платформ. Специализируется на разработке решений на базе **OpenCV**, **TensorFlow**, **Keras**, а также создании интегрированных платформ с использованием **Python**, **Django** и **PostgreSQL**. Антон руководил проектами по автоматизации контроля качества для аграрной и пищевой промышленности, внедряя решения с использованием машинного обучения и систем управления на **PLC**. Он успешно реализовал системы моделирования процессов на основе **MATLAB** и **Simulink**, оптимизируя производственные процессы на крупных предприятиях. |
| Resume / CV |  |

**Team member 5**

| Name and surname\* | Антон Богатырев |
| --- | --- |
| Role\* | Технический эксперт по оборудованию (Technical Equipment Expert) |
| Function\* | ☐ **Technique / Technology**  ☐ Economics / Finance  **☐** Business Development |
| Years of experience - Management\* | >15 |
| Years of experience - Industry\* | >30 |
| Sex\* | **☐ Male**  ☐ Female |
| Comments | Высококвалифицированный инженер с более чем 20-летним опытом разработки промышленных решений, включая вибрационные ситовые технологии и ультратонкую обработку материалов. Владеет несколькими патентами в области вибрационного оборудования, внедряя инновационные методы снижения энергопотребления и повышения производительности. Антон обладает глубокими знаниями в разработке многочастотных вибросит, что делает его экспертом в оптимизации производственных процессов для аграрной, пищевой и химической промышленности. |
| Resume / CV |  |

**Team member 6**

| Name and surname\* | Евгений Санников |
| --- | --- |
| Role\* | Эксперт по новым разработкам (Innovation Expert) |
| Function\* | ☐ **Technique / Technology**  ☐ Economics / Finance  **☐** Business Development |
| Years of experience - Management\* | >20 |
| Years of experience - Industry\* | >30 |
| Sex\* | **☐ Male**  ☐ Female |
| Comments | **Евгений Санников** — опытный специалист с более чем 20-летним стажем в разработке и внедрении инновационных технологий для промышленного оборудования, включая вибросита для ультратонкой обработки материалов. Обладая глубокими знаниями в области механической инженерии и химии, Евгений работал над созданием оборудования для просева и измельчения материалов, использующего многочастотные вибрационные системы. Он является автором и патентообладателем ряда ключевых разработок, которые внедряются в промышленные процессы.  Евгений также занимается исследованиями в области применения аддитивных технологий (3D-печати) и разработал решения, которые позволяют снизить энергозатраты и повысить эффективность производственных линий. Он обладает значительным опытом работы в аграрной, химической и пищевой промышленности, разрабатывая решения для улучшения качества обработки материалов и сокращения производственных потерь. |
| Resume / CV |  |

| Describe your current or future management team\*  (2500 characters) |  |
| --- | --- |

**Partners and Shareholders**

Their experience as partners in other companies and their degree of success, their core activities, as well as their degree of involvement in the company and their financial solvency will be taken into account.

As a minimum, enter your details as an entrepreneur-founder.

**Partner 1**

| Name and surname\* | **Юлия Санникова** |
| --- | --- |
| Years of experience in other companies as a partner\* | 10+ |
| Sex\* | **☐** Male  ☐ **Female** |

**Partner 2**

| Name and surname\* | **Анжела Колган** |
| --- | --- |
| Years of experience in other companies as a partner\* | 5+ |
| Sex\* | **☐** Male  ☐ **Female** |

**Partner 3**

| Name and surname\* | **Алина Шепард** |
| --- | --- |
| Years of experience in other companies as a partner\* | 5+ |
| Sex\* | **☐** Male  ☐ **Female** |

**Partner 4**

| Name and surname\* | **Антон Богатырев** |
| --- | --- |
| Years of experience in other companies as a partner\* | 2 |
| Sex\* | **☐ Male**  ☐ Female |

**Add as many partners as needed**

| Professional investors (investment funds, venture capital companies or business angels) will participate\* | **☐ Yes**  ☐ No |
| --- | --- |

| Describe your current or future group of partners\*  (2500 characters) | GrainData SL — стартап, основанный группой опытных специалистов, каждый из которых вносит уникальный вклад в развитие компании.  **Юлия Санникова**, основной акционер и директор, имеет более 20 лет опыта в управлении промышленными предприятиями, специализирующимися на оборудовании для аграрного и пищевого секторов. Ее задача — стратегическое руководство, выход на новые рынки, в том числе на испанский, и построение долгосрочных партнерских отношений с местными и международными клиентами.  **Алина Шепард**, директор по маркетингу (CMO), имеет более 5 лет опыта в управлении маркетинговыми кампаниями. Она будет разрабатывать и реализовывать маркетинговую стратегию, ориентированную на продвижение GrainData на испанский рынок и участие в агротехнологических выставках.  **Анжела Колган**, финансовый директор (CFO), обладает более чем 20-летним опытом в управлении финансами и инвестициями. Она отвечает за финансовую стратегию, управление бюджетами и привлечение капитала, что критически важно для устойчивого роста компании.  **Антон Богатырев**, технический эксперт, более 20 лет занимается разработкой промышленных решений и имеет несколько патентов на вибрационное оборудование. Он возглавляет техническое направление GrainData, отвечая за разработку и внедрение оборудования для точного просева зерна и улучшение производственных процессов.  Команда GrainData объединяет экспертизу в технологиях, маркетинге и финансах, что позволяет компании успешно выводить на рынок инновационные решения для аграрной промышленности. |
| --- | --- |

**Suppliers**

The relevance/criticism of the main companies or professionals that provide services to the company and their importance in the company's production process will be assessed, as well as their differential elements and importance in the company.

**Company/Supplier 1**

| Name\* | Sweco |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  **☐ High**  ☐Very low  ☐ Medium |
| Comments\*  (500 characters) | Sweco — мировой лидер в производстве промышленных вибросит и сепараторов. Их оборудование критически важно для точности и эффективности систем помола зерна, что делает их важным поставщиком в технологии GrainData. |

**Company/Supplier 2**

| Name\* | SKF |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ **High**  ☐Very low  **☐** Medium |
| Comments\*  (500 characters) | SKF поставляет подшипники и механические компоненты, которые являются важными для работы вибросит GrainData. Их долговечность и производительность обеспечивают плавную работу оборудования и продлевают его срок службы, снижая потребность в частой замене. |

**Company/Supplier 3**

| Name\* | Siemens |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ **High** ☐Very low  **☐** Medium |
| Comments\*  (500 characters) | Siemens предоставляет решения по автоматизации и электрические компоненты для оборудования GrainData. Их технологии поддерживают интеграцию систем автоматизации и управления, обеспечивая высокую производительность операций. |

**Company/Supplier 4**

| Name\* | Rockwell Automation |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ High ☐Very low  **☐ Medium** |
| Comments\*  (500 characters) | Rockwell Automation предоставляет решения по автоматизации для сельскохозяйственной и пищевой промышленности. Их системы управления адаптируемы и являются надежным поставщиком для автоматизации производственных линий GrainData. |

**Company/Supplier 5**

| Name\* | Beckhoff |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ **High** ☐Very low  **☐** Medium |
| Comments\*  (500 characters) | Beckhoff специализируется на системах открытой автоматизации и управления, которые легко интегрируются с системами вибросита GrainData на базе ИИ. Их гибкость обеспечивает точный мониторинг и контроль производственных процессов. |

**Company/Supplier 6**

| Name\* | Endress+Hauser |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ High ☐Very low  **☐ Medium** |
| Comments\*  (500 characters) | Endress+Hauser поставляет измерительные приборы и сенсоры для мониторинга сырья при обработке зерна. Их оборудование обеспечивает контроль качества и помогает поддерживать стабильные стандарты продукции в процессах GrainData. |

**Company/Supplier 7**

| Name\* | Google Cloud |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ **Very high** ☐ Low  ☐ High ☐Very low  **☐** Medium |
| Comments\*  (500 characters) | Google Cloud предоставляет облачную инфраструктуру для цифровой платформы GrainData, поддерживая хранение данных, машинное обучение и услуги по мониторингу в реальном времени. Их глобальная надежность и масштабируемость делают их идеальным выбором для ИТ-решений. |

**Company/Supplier 8**

| Name\* | HubSpot (CRM) |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ High ☐Very low  **☐ Medium** |
| Comments\*  (500 characters) | HubSpot предоставляет CRM-решения для управления клиентскими отношениями и процессами продаж GrainData. Платформа помогает оптимизировать деятельность по продажам и взаимодействие с клиентами, способствуя росту бизнеса и удержанию клиентов. |

**Company/Supplier 9**

| Name\* | Cognex |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ High ☐Very low  **☐ Medium** |
| Comments\*  (500 characters) | Cognex — ведущий поставщик систем машинного зрения и программного обеспечения для автоматизации процессов. Их технологии применяются для контроля качества и сортировки продукции на производственных линиях GrainData, что позволяет точно отслеживать качество сырья. |

**Company/Supplier 10**

| Name\* | Basler AG |
| --- | --- |
| Replacement capacity\* | ☐ Very high ☐ Low  ☐ High ☐Very low  **☐ Medium** |
| Comments\*  (500 characters) | Basler AG — производитель промышленных камер для систем компьютерного зрения. Камеры Basler используются для высокоточной проверки и анализа зернового сырья в процессе производства, что способствует улучшению качества конечной продукции и повышению эффективности работы оборудования GrainData. |

**Company/Supplier 2Add as many suppliers as needed**

| Describe your suppliers, current or future\*  (500 characters) |  |
| --- | --- |

**Customers**

It will be assessed whether or not the company has clients and their degree of concentration and relevance to the company.

If there are no customers, do not fill in.

**Company 1**

| Name | Agrivita S.p.A. — крупное аграрное предприятие в Италии, специализирующееся на переработке зерна и производстве органической муки. Они закупили вибросита от GrainData для улучшения качества муки и оптимизации производственного процесса. |
| --- | --- |
| Invoiced tax for the last financial year for which the accounts have been closed | €8,000 |

Company 2

| Name | TerraVerde Cooperativa — итальянский кооператив, занимающийся экологически чистым сельским хозяйством. GrainData продала им оборудование для просева зерна и муки, что позволило кооперативу улучшить контроль качества продукции. |
| --- | --- |
| Invoiced tax for the last financial year for which the accounts have been closed | €6,000 |

Company 3

| Name | GreenFields Group Ltd. — одно из крупнейших фермерских хозяйств в Восточной Африке. Компания закупила вибросита от GrainData для оптимизации процесса просева и улучшения производственной эффективности. |
| --- | --- |
| Invoiced tax for the last financial year for which the accounts have been closed | €9,000 |

Company 4

| Name | Golden Grain Industries занимается переработкой зерна и производством муки в Южной Африке. GrainData поставила вибросита для повышения точности просева и оптимизации производственного процесса. |
| --- | --- |
| Invoiced tax for the last financial year for which the accounts have been closed | €7,000 |

Company 5

| Name | EcoGrain Solutions специализируется на производстве органической муки в Испании. Компания приобрела оборудование от GrainData для повышения эффективности производственного процесса. |
| --- | --- |
| Invoiced tax for the last financial year for which the accounts have been closed | €5,000 |

Company 6

| Name | Agritech SARL — ведущий производитель зерна и муки в Марокко. GrainData поставила оборудование для просева зерна, что позволило компании улучшить качество продукции и увеличить объемы производства. |
| --- | --- |
| Invoiced tax for the last financial year for which the accounts have been closed | €10,000 |

Add as many companies as needed

| Describe your customers, current or future\*  (1000 characters) | - |
| --- | --- |