

Royalty Engine

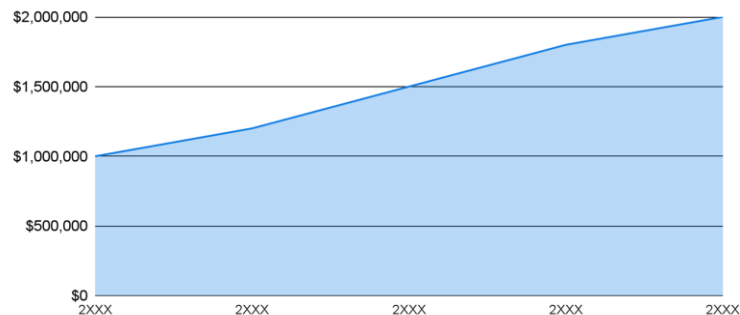
Глобальное лицензирование
трёхфазного мотора постоянного
и переменного тока класса IE5

Royalty Engine

Глобальное лицензирование
трёхфазного мотора класса IE5



Доброго времени. Мы представляем инжиниринговый центр с патентом на трёхфазный электродвигатель для постоянного и переменного тока класса IE5 (КПД до 97%) и собственным контроллером. Сегодня мы покажем вам не технологию, а готовую финансовую модель её глобальной монетизации — через лицензирование, роялти и паушальные платежи.



Ready-made financial model

■ licensing	■ royalties	■ Flat fee
60%	14.87%	\$1100K

Два кита лицензионного дохода

Паушальный платёж

единовременно



от \$50 тыс. до \$700 тыс.



Роялти

ежегодно



от 1,5% до 12% от выручки лицензиата



Мы используем комбинированную модель, которая является стандартом в высокотехнологичном лицензировании (данные LES, 2025). Она даёт нам быстрые деньги на старте и долгий поток доходов от успеха лицензиата.

Ставки роялти по типам двигателей

Тип двигателя	Рекомендуемая ставка	Обоснование
BLDC (EV, роботы, дроны)	4–7%	Прорывной КПД 97% (у обычных BLDC 85–90%) и мощность (у обычных в несколько раз меньше). Патенты + контроллер
Синхронные (промышленность, энергетика)	5–8%	Выше отраслевого стандарта 5–8% и мощности в разы
Асинхронные + наше ноу-хау	3–5%	База 1,5–3% + надбавка за повышение КПД и мощности
Авиационные турбо / электродвигатели	6–12%	Аэрокосмический премиум (подтверждено кейсом TurboGen/Rafael — 10%)

Мы можем лицензировать технологию под любой из этих типов. И для каждого — своя ставка, отражающая ценность для рынка. Например, авиационный сектор платит в 2–3 раза больше, чем общепромышленный.

Региональная матрица ставок

Регион	Роялти (диапазон)	Паушальный платёж	Особенность
Россия	2–4%	\$100–200 тыс.	Обязательная сертификация с 09.2026 — наш мотор уже соответствует IE5
Китай	2–4%	\$200–400 тыс.	Предпочтение паушальному платежу, сложность с роялти
Индия	3–5%	\$150–300 тыс.	Программы PLI, локализация
США	5–7%	\$350–500 тыс.	Высокая платёжеспособность, прозрачная отчётность
Европа	6–12%	\$400–800 тыс.	Ecodesign Directive — переход на IE4/IE5 до 2030

Мы адаптируем модель под каждый регион. Где прозрачность — делаем упор на роялти. Где риски — берём больше паушальным платежом.

Пример расчёта для лицензиата

Сценарий: Завод в Индии, 100 000 моторов в год, средняя цена \$100.

Показатель	Значение
Годовая выручка лицензиата	\$10 млн
Паушальный платёж (стандартный пакет)	\$200 тыс.
Роялти 3%	\$300 тыс./год
Итого за 5 лет	\$200 тыс. + 5×\$300 тыс. = \$1,7 млн
Доля роялти в цене мотора	3%
Дополнительная прибыль лицензиата от нашей технологии (экономия энергии, материалов)	~5–10% себестоимости

Лицензиат окупает паушальный платёж уже за 8 месяцев дополнительной прибыли. Для него это выгодно, для нас — стабильный поток.

Факторы, повышающие нашу ценность



Что позволяет нам запрашивать верхнюю границу ставок:

✓	Международные патенты (запланированы USPTO, EPO, CN, IN) → +20–40% к ставке
✓	Ноу-хау в технологии сборки и контроллере → +10–25%
✓	Эксклюзивные права на регион → паушальный платёж ×1,5–2
✓	Полный пакет «под ключ» (обучение, поставка компонентов) → паушальный платёж ×2–3

Мы не продаём чертежи. Мы продаём защищённую, обучаемую и масштабируемую технологию. За это рынок готов платить премию.

Дорожка к доходам: поэтапный запуск лицензирования

Год	Действие	Ожидаемые поступления
1	Патентование в РФ + ЕАЭС, поиск пилотного лицензиата в РФ	Паушальный платёж \$200 тыс.
2	Подача международных заявок, демо на выставках (Hannover Messe, PCIM)	Предварительные меморандумы
3	Первая лицензия в Китае или Индии	Паушальный платёж \$300–400 тыс.
4-5	Лицензирование в США и Европе (по патентам)	Роялти-поток от 3–5 лицензиатов
6-7	Масштабирование на авиационный сектор (сертификация)	Роялти до 12% + паушальные до \$700 тыс.

К пятому году мы имеем портфель из 5–7 лицензиатов с совокупным годовым роялти \$10–15 млн.

Финансовые показатели для инвестора

	Объём инвестиций: 1 100 млн руб. на 7 лет
	IRR проекта: 58% (с учётом роялти и паушальных)
	NPV (25% дисконт): 3,8 млрд руб.
	Окупаемость для инвестора: 4,0 года (cash-on-cash)
	Выход: продажа доли глобальному стратегу (ABB, Nidec, Wolong) или IPO в ОАЭ

Каждый вложенный рубль в IP даёт мультипликатор 4x за счёт международного лицензирования. Это выше, чем у любого серийного производства.

Почему мы — а не конкуренты?

Конкурент	Наше преимущество
WEG, ABB, Siemens	Они продают моторы. Мы — лицензии. Не конкурируем с заводами, а усиливаем их.
Китайские OEM	У них нет международных патентов. У нас будут USPTO и EPO.
Стартапы с одним мотором	У нас готовое семейство: BLDC + синхронный + асинхронный + авиационный.

Мы единственные на рынке, кто предлагает готовую лицензионную платформу "мотор + контроллер" для всех типов двигателей и всех ключевых регионов.

Риски и их смягчение

Риск	Защита
Копирование в Китае	Контроллер с аппаратной защитой (Secure Element). Патент CN.
Санкции при выводе роялти	Промежуточная юрисдикция (ОАЭ, Сингапур). Контракты в USD.
Низкая активность лицензиатов	Порог (threshold) — первые 50 тыс. моторов без роялти.
Патентные войны в США	Бюджет на litigation insurance (\$1 млн). Сотрудничество с местной IP-фирмой.

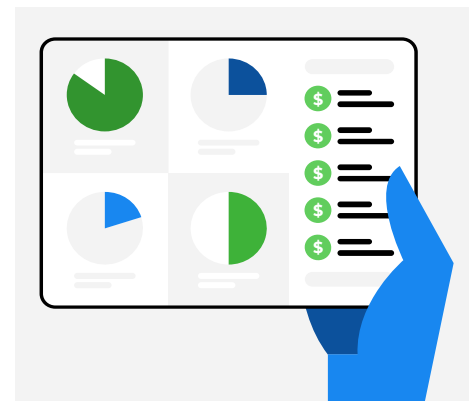
Мы закладываем риски в модель. Например, порог по роялти стимулирует лицензиата быстрее выходить на объёмы.

Мы приглашаем инвестора войти в капитал компании с бюджетом 1 100 млн руб. на 7 лет. Эти средства пойдут на:

✓	международное патентование (5 рынков) — \$5 млн;
✓	создание лаборатории с контроллерным производством;
✓	формирование отдела продаж лицензий и выставок;
✓	покрытие дефицита ФОТ до выхода на роялти.

Выход — 6–7 год через продажу стратегию. Ожидаемая мультипликация — 5–7х

Мы не строим завод. Мы создаём Royalty Engine — машину, которая генерирует лицензионные платежи от производителей моторов по всему миру. У нас есть патент, ноу-хау, дорожная карта и доказанная ценовая модель. Нам нужен партнёр, который хочет зарабатывать на IP, а не на станках. Спасибо. Готовы к вопросам.



Дополнительные материалы для Q&A

Вопрос: Почему ставка для BLDC 4–7%, а не 2–3%?

Ответ: Потому что обычные BLDC имеют КПД 85–90%, а наш — 97%. Это экономия электроэнергии 7–12%, что для электромобиля с пробегом 50 тыс. км в год даёт \$500–1000 экономии. Роялти в 4–7% от цены мотора (\$100–200) — это копейки на фоне экономии.

Вопрос: Как вы будете контролировать реальные продажи лицензиата?

Ответ: В договоре — право на аудит (ежегодная проверка отчётности). Для США и Европы — через местных аудиторов. Для Китая — фиксированный паушальный платёж вместо роялти.

Вопрос: Что если лицензиат сам подаст патент на аналогичную конструкцию?

Ответ: Наши патенты имеют приоритет. Плюс ноу-хау (секрет производства) не раскрывается. В договоре — запрет на патентование производных решений в течение срока лицензии.

К синергии и прибыли!

У вас есть какие-либо вопросы?

pishaver@yandex.ru

+7 915 463 91 71