

ЗАО НИП «Вискер»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 5 млн.

Описание компании

1. Дата создания – февраль 2003 г.
2. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию: всего – \$ 1 320 тыс., в том числе: \$ 370 тыс. – инициаторы проекта и бизнес-ангел; \$ 500 тыс. – венчурный капитал; \$ 450 тыс. – ФЦНТП.
3. Продукция – зонды высокого разрешения для атомно-силовых микроскопов.
4. Область применения продукции – инструменты для нанотехнологий.
5. Объем реализации за 2005 г. – \$ 4 тыс. (пробная партия); 1-е полугодие 2006 г. – \$ 40 тыс.
6. Стоимость основных фондов и краткая характеристика: \$ 543 тыс., в том числе: \$ 270 тыс. – система обеспечения (чистая комната), \$ 223 тыс. – производственное оборудование, \$ 50 тыс. – прочие непроизводственные основные средства.
7. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности – патенты РФ, США, ЕС.
8. Знаки общественного признания:
 - 1-е место в конкурсе бизнес-планов венчурных проектов БИТ-2005, июнь 2005
 - «Лучшая компания ранней стадии развития», VI Российская Венчурная Ярмарка, октябрь 2005.

Владельцы

Юридические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Нанотехнологии, в которые сегодня активно инвестируют все развитые государства, в 90% исследований используют зондовую микроскопию. Зонды используются в качестве расходных материалов для изучения поверхности нано-объектов с помощью СЗМ (сканирующих зондовых микроскопов). Цена зондов на мировом рынке колеблется от \$ 15 до \$ 250 в зависимости от тонкости вершины и остроты её кончика. Компания использует собственную уникальную технологию и выпускает продукцию качества special (самые лучшие показатели обеих характеристик) по цене всего \$ 50. Ключевой ценностью для потребителя являются точные результаты исследований в сочетании с многократной экономией времени и средств на зонды.

Рынки и конкуренция

	Показатель	SmartWhisker (2006г.)	NanoWorld (Швейцария, 1992г.)	Veeco (США, 1994г.)
География – США, Европа, Япония, Азия. Объем рынка \$ 120 млн.				
2005	Доля компании на рынке, \$/ %	-	60 млн. / 50%	30 млн. / 25%
География – США, Европа, Япония, Азия. Объем рынка \$ 230 млн.				
2009	Доля компании на рынке, \$/ %	42 млн. / 18%	80 млн. / 35%	70 млн. / 30%

Мировой рынок зондов состоит из рынка R&D (исследований), а также рынка зондов для промышленности.

Объем мирового рынка R&D зондов – более \$ 60 млн. в год (1 млн. зондов), ежегодные темпы роста – 10-15%. Географическая структура рынка – США (30%), Европа (30%), Ю.-в. Азия (30%). Основным

игроком является компания NanoWorld(Швейцария / Германия), продукция которой занимает около 50% рынка, и представлена практически во всех сегментах рынка:

1) низкий ценовой сегмент (до \$ 30, с обеими низкими характеристиками) – 75% рынка в количественном выражении, 35% в денежном. Лидер - NanoWorld (бренд Budget), конкурирует с российским Micromash.

2) средний (от \$ 80 до \$ 130, с одной качественной характеристикой) > 50% оборота отрасли. Практически в равных долях сегмент поделен NanoWorld (марка Nanosensor), Veeco (США) и Olympus (Япония).

3) высокий (от \$ 250, качество special). В стоимостном выражении менее 10% мирового рынка, здесь лидируют Nanotools (Германия, взаимодействует с NanoWorld) и Team Nanotech (Германия). Перспективы развития рынка, пребывающего в начальной стадии своего развития (\$ 50-60 млн.), связаны с зондами для промышленности, этапом внедрения технологий контроля качества с помощью зондов. Годовые темпы роста рынка составляют сегодня 30%, ожидается бурный рост рынка в связи с переходом мировой полупроводниковой промышленности к более эффективным технологиям производства, где единственным инструментом контроля качества является зондовая микроскопия. Умеренный прогноз объема этого рынка к 2009-му году \$ 150 млн. На данный рынок можно выйти только в паре с одним из производителей промышленных микроскопов, который будет поставлять зонды SW в стандартной комплектации. «Вискер» ведет активные и плодотворные переговоры о сотрудничестве с одним из крупнейших производителей СЗМ.

Зонды SmartWhisker имеют 2 качественные характеристики, соответствуют по качеству зондам special и продаются по цене \$ 50 за штуку, что позволяет быстро привлекать потребителей зондов всех ценовых сегментов и удовлетворить спрос потенциальных покупателей, ограниченный высокой ценой. Основными конкурентами являются компания Veeco (США) и группа NanoWorld (Швейцария).

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. ОКР для дифференциации продукции - 6%;
2. Приобретение основных средств - 75%;
3. Маркетинг - 8%;
4. Оборотные средства - 11%.

Основные инвестиции будут направлены на приобретение оборудования для увеличения мощностей предприятия. Оборотный капитал требуется для создания запасов продукции на складах дилеров (по имеющейся с ними договоренности), в целях минимизации сроков доставки. Продвижение нового продукта на рынки США, Европы и Ю.-В. Азии требует значительных вложений в бренд SmartWhisker. Также для расширения ассортимента выпускаемых зондов намечен ряд дополнительных исследований и разработок.

Маркетинг и каналы сбыта

При выходе на рынок зондов необходимо размещать рекламу в профильных научных журналах, конференциях по нанотехнологиям, на веб-сайтах общения ученых-микроскопистов. Одним из способов привлечения потребителей будет предоставление бесплатных тестовых образцов.

Первоочередная задача – формирование эффективных каналов дистрибьюции. Компания «Вискер» рассматривает следующие основные каналы сбыта:

- дилеры расходных материалов для инструмента нанотехнологий. В каждом регионе сбыта (США, Европа, Япония и др.) действует несколько независимых дилеров, которые работают с конечными покупателями и хранят запасы продукции;
- производители атомно-силовых микроскопов – стремятся заниматься постпродажным сервисом и поставками зондов, канал планируется использовать для выхода на рынок промышленных зондов;

производители зондов – развитие партнерских отношений с производителями зондов и использование их каналов сбыта.