

## Аквасинт / ЗАО НПП "Аквасинт"

г.Владимир

Объем требуемых инвестиций: \$ 3 900 тыс. (2 транша: \$ 1 900 тыс. - 2004 г; \$ 2 000 тыс. - 2005 г.) Направления использования требуемых инвестиций:

<b>ОКР</b>	<b>5 %</b>
<b>приобретение основных средств</b>	<b>75 %</b>
<b>маркетинг</b>	<b>10 %</b>

Описание предприятия:

Компания "Аквасинт" образована в 1991 г. специалистами НПО "Полимерсинтез", занимавшимися исследованиями и решением прикладных задач в области создания полых сферических наполнителей (микро- и макросфер) и композиционных материалов (сферопластиков) на их основе. Сотрудники являются авторами более 50 изобретений, разработчиками более 40 рецептов материалов. Компания является обладателем 2-х патентов РФ, имеет 2 зарегистрированных товарных знака, научно-производственную базу, в собственности производственный корпус 1200 кв.м. с земельным участком 11 га. Материалы, разработанные специалистами компании, работают на глубоководных аппаратах "Мир" и "Север", в подводных лодках, в изделиях аэрокосмической техники. Для широкого коммерческого использования компанией разработаны и апробированы специальные сферопластики, которые являются новым классом теплогидроизоляционных материалов.

Область и направления деятельности:

Область - производство материалов для промышленности: химические (композиционные) материалы.

Преобладающие направления - НИР, ОКР, мелкосерийное производство.

Планируется: организация серийного производства по теплогидроизоляции труб сферопластиком.

Продукция / Услуги / Технологии:

1. Сферопластики высокопрочные для объектов, работающих на глубинах до 6 км, и общетехнического назначения для аэрокосмической техники, оснастки в автомобилестроении. Превосходят аналоги (синтактные пенопласты) фирм "Balmoral" (Шотландия) и "W.R.Grace&Co" (США) по прочности и глубине погружения 3 раза. В объеме продаж компании сферопластики составляют 40%.

2. Полые полимерные микросферы "Полисфен". Компания владеет патентом РФ. Основное применение - наполнитель в сферопластики. Дополнительно - добавка в буровые и тампонажные растворы скважин, адсорбер для сбора нефтепродуктов. Превосходят аналогичные микросферы фирмы "Union Carbide" США по прочности в 2 раза, по водостойкости в 6 раз. В объеме продаж компании 60% (35 т. в год).

3. Новая продукция. - теплогидроизоляционные сферопластики "Аквизол". На материал и технологию непрерывной изоляции труб компанией получен патент РФ. Сферопластики "Аквизол" проверены и испытаны Газпромом при теплогидроизоляции нефтегазопроводов в зоне вечной мерзлоты и решением секции НТС рекомендованы для широкого использования. Разработана промышленная технология, документация на оборудование и ТЭО завода по изоляции труб. Конкурентной технологией является теплоизоляция труб пенополиуретаном (ППУ) в защитном кожухе по схеме "труба в трубе". Сферопластики "Аквизол" по стоимости соответствует ППУ в защитном кожухе, а по качеству и надежности намного их превосходят. Также эффективно использование сферопластиков для теплогидроизоляции сетей теплоэнергетики и ЖКХ, где они имеют явные преимущества, особенно при эксплуатации в экстремальных условиях.

Рынки / Конкуренция:

Рынки продукции, выпускаемой компанией. До 90% сферопластиков и микросфер "Полисфен" в объеме до \$ 80 тыс. реализуются предприятиям НПО "Энергия", ЦКБ "Малахит" и другим, работающим по государственному заказу. На рынке этой продукции у компании конкурентов нет. В ближайшие 3-5 лет прогнозируется рост рынка на эту продукцию по линии госзаказа в объеме не менее \$ 200 тыс., который будет удовлетворен компанией.

Автомобилестроители приобретают сферопластики в объеме до \$ 5 тыс. Нефтяники закупают микросферы в объеме до \$ 10 тыс. Ожидаемые темпы роста продаж микросфер на этом рынке до 10% в год.

Компания планирует организовать серийное производство по теплогидроизоляции труб сферопластиком и занять

свое место на следующих рынках: - Нефтегазовый комплекс. Газпром определил потребность в трубах теплогидроизолированных сферопластиком в объеме не менее \$ 16 млн. (100 км в год изолированных труб в расчете на диаметр 530 мм). С 2005-2007 гг. Газпром планирует освоение новых газовых месторождений на Ямале с увеличением потребности в изолированных трубах в 2-3 раза. Объем рынка оценивается не менее \$ 200 млн. Компания планирует занять не менее 20% рынка с объемом не менее \$ 40 млн.

- Сети теплоэнергетики и ЖКХ. Из 60 тыс. км аварийных российских теплосетей ремонтируется в год порядка 1000 км или 1,5% от потребности. Объем рынка около \$ 50 млн. Конкуренты: ППУ до 40%, минеральная вата до 60%. Компания планирует на начальном этапе продажу своих изолированных труб в объеме не менее \$ 2 млн. с долей рынка 4%. К 2007-2008 гг. компания планирует расширение производства и увеличение объема продаж до \$ 15 млн. путем оттеснения конкурентных ППУ за счет преимуществ своей продукции. С учетом прогнозируемого роста объема рынка доля компании составит не менее 15%. Разработана стратегия модификации продукции со снижением себестоимости на 50%.

Перспективы развития:

К 2008-2009 гг.: достичь объемов продаж на рынке теплогидроизоляции труб не менее \$ 50 млн. с рентабельностью производства не менее 50%; выйти на рынки стран Юго-Восточной Азии с изоляцией сферопластиком подводных трубопроводов для добычи полезных ископаемых со дна моря с объемом продаж не менее \$ 5 млн.; выйти на рынки судостроения и строительства с дорогостоящей эксклюзивной продукцией с начальным объемом продаж не менее \$10 млн.