

Объем требуемых инвестиций: **\$ 970 тыс.**

Направления использования:

ОКР (образцы модернизированных контейнеров)	20%
Приобретение основных средств (для производства модернизированных контейнеров)	30%
Маркетинг (нестандартное использование контейнеров)	20%
Оборотные средства (производство модернизированных контейнеров)	30%

Описание предприятия:

1. Дата создания - 18 августа 2000 г.
2. Стадия развития - Start-up
3. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 197 тыс. Частные инвесторы из РФ
4. Область разработки и производства продукции - Модульные конструкции для недвижимости
5. Область применения продукции - Мобильные офисы и производственные модули для частных компаний РФ
6. Объем реализации за 2003 г. - \$ 97 тыс.
7. Краткая характеристика и стоимость основных фондов - Офисное оборудование и оргтехника, \$ 10 тыс.
8. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - Имеются несколько ноу-хау по проекту «Модернизация 40-футовых контейнеров» и «Новая логистическая схема работы интермо-дальных перевозчиков с учетом модернизации 40 контейнеров». Все авторские права принадлежат учредителям компании
9. Знаки общественного признания - Компания заняла первое место на выставке «Инновации вокруг нас», Москва, ВДНХ и награждена золотой медалью на выставке «Высокие технологии – 2003», Санкт-Петербург. Фирма является инновационным отделом ТПП городов Павловска и Пушкина с 2002 г.

Владельцы:

Физические лица	по 50% каждый
Совокупная доля госсобственности	0%

Менеджмент:

Трофимов Юрий Владимирович - директор направления «НИОКР на заказ» и основатель компании. 41 год, к.т.н. (техническая кибернетика) + 2-е экономическое образование (инновационный менеджмент: ФИНЭК + Калифорнийский гос. университет). Стажировка в техническом инкубаторе McClolen, США по программе IREX. 14 лет в бизнесе, опыт создания с «нуля» трех компаний, связанных с высокими технологиями. Имеет собственные изобретения и публикации.

Телегин Юрий Александрович - директор направления «Ноу-хау на заказ», 57 лет, к.т.н., (материалы и конструирование). Обладает знаниями и опытом по использованию эвристических методов в техническом творчестве (ТРИЗ, ФСА и др.). 14 лет управленческого опыта в различных научно-технических проектах. Имеет собственные изобретения и публикации.

Характеристика продукции:

Универсальные наращиваемые модули (УНМ), необходимые для организации мини-производственных участков и мини-офисов. Конструктивная основа всех модулей - это стандартные 40-футовые контейнеры, площадью 27 кв.м.,

которые будут регулярно поставляться по низким ценам в Москву из Китая крупным интермодальным перевозчиком (имеется договоренность).

Сравнение с аналогами:

Характеристики	Мини-производственный модуль или мини-офисный модуль на базе УНМ	Производственный Участок или Офис на базе «Классической недвижимости»	Производственный участок или офис на базе существующей временной недвижимости*
Скорость монтажа объекта	часы-дни	месяцы-годы	недели-месяцы
Возможность оперативного наращивания площадей и объемов объекта	Не сложно	Невозможно	Сложно
Зависимость от действий арендодателя	Низкая	Высокая	Средняя
Дизайн интерьера, баллы	4-5	1-5	1-3
Защищенность объекта	Высокая	Низкая - Высокая	Низкая
Мобильность объекта	Очень мобильный	Не мобильный	Ограниченно мобильный
Необходимость возведения фундамента	Нет	Да	Да
Возможность временной установки объекта без строительных согласований.	Да	Нет	Нет
Цена, \$/кв.м	15 - 30	5 - 200	10 - 90

* На рынке временной недвижимости РФ серийные минипроизводственные участки отсутствуют.

Косвенные аналоги производят компании, производящие помещения типа бытовок и диспетчерских пунктов и узкоспециализированные модули технического назначения для Российского рынка.

Потребители: малый и средний бизнес в Москве, Санкт-Петербурге и регионах в городах "миллионниках", промышленный рынок- сектор ТЭК России (угольная, газовая и нефтяные компании).

Сравнение модулей с другими видами недвижимости:

Достоинства: высокая скорость запуска в эксплуатацию, простота доставки и монтажа, минимальные правовые требования, высокая ликвидность, возможность постепенного наращивания площадей, возможность быстрой дислокации на новое место, хорошее соотношение цена/эргономика, простота организации лизинга модулей,

возможность создания широкого ассортиментного ряда мини-офисов и мини-производств.
 Недостатки: цена несколько выше, чем у примитивных объектов временной недвижимости.

Рынки и конкуренция:

	Показатель	ООО «ЦЕНТР НОУ-ХАУ»	Существующий рынок временной офисной и производственной недвижимости
	География - Россия	Объем рынка \$ 15 000 тыс./год	
2004	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	0%	15 000 / 100%
	География - Россия	Объем рынка \$ 65 000 тыс./год	
2008	Доля компании на рынке \$ тыс./%	6 500 / 10%	\$ 58 500 / 90%

Основные конкурентные преимущества проекта:

1. Проект подпадает под все положительные маркетинговые тенденции этого рынка: высокая динамика роста рынка недвижимости и рост инвестиций в этот рынок. Имеется реальная потребность со стороны ТЭК России.
2. Тенденции к рационализации бизнес-процессов в России. Модульные и оборудованные «под ключ» помещения займут свою нишу на рынке.
3. Снижение таких типичных проблем и затрат, как разрешительная система при строительстве и эксплуатации зданий.
4. Наличие в проекте стратегического партнера, способного обеспечить регулярную поставку новых 40-футовых контейнеров из Китая в Москву по ценам (ФОБ-Москва) ниже, чем у любого другого производителя.