

## ЗАО ППФ «ЭЛМА-Ко»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 2 500 тыс.**

### Направления использования

ОКР - 4%

Приобретение основных средств - 66%

Модернизация продукции - 20%

Маркетинг - 10%

### Описание предприятия

1. Дата создания – февраль 1993 г.
2. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию – \$ 530 тыс., в том числе: \$ 180 тыс. - привлеченные венчурные инвестиции; \$ 450 тыс. - по конкурсу Роснауки (на 2005-2006 гг.).
3. Продукция – бесконтактные управляемые электродвигатели на постоянных магнитах.
4. Область применения продукции – железнодорожная автоматика; нефтегазодобывающая отрасль, жилищно-коммунальное хозяйство, судостроение, станкостроение, спецтехника.
5. Объем реализации за 2004 г. - \$ 500 тыс.
6. Стоимость основных фондов и краткая характеристика - \$ 55,6 тыс. – станочное оборудование, специализированные лабораторные стенды.
7. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - пять патентов на основные узлы, агрегаты и методы производства электродвигателей.
8. Знаки общественного признания - диплом Второй Российской Венчурной Ярмарки «Лучшая компания», золотая медаль НИ-TECH за разработку унифицированного ряда электродвигателей для электрооборудования пассажирских вагонов, серебряная медаль НИ-TECH. Член Торгово-промышленной палаты СПб, член Союза предпринимателей СПб. Система качества предприятия сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2001 и СРПП ВТ.

### Владельцы

Физические лица (4 человека, от 15 до 35% каждый)	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Характеристика продукции

Бесконтактные управляемые «интеллектуальные» электродвигатели. Базовыми преимуществами указанных электродвигателей по отношению к применяемым в настоящее время в России и странах СНГ являются: уменьшенная на 10% удельная масса на единицу мощности; увеличенный на 5-7% КПД; сниженное на 25% энергопотребление.

### Рынки и конкуренция

Общий объем рынка электродвигателей России составляет около 1 млн. шт. в год. Из них доля электродвигателей мощностью от 0,1 до 3-х кВт составляет порядка 300-500 тыс. шт. в год. Наиболее важными являются сегменты Нефтегазодобывающей отрасли (\$30 млн, рост – 10% в год) и Жилищно-коммунального хозяйства (\$8 млн, рост – 8% в год).

	Показатель	Элма-Ко	Отечественные производители	Импортные производители
География – Россия, СНГ. Объем рынка \$ 2 млн.				
2004	Доля компании на рынке, \$ тыс. / %	500 / 25%	100 / 5%	1 400 / 70%
География – Россия, СНГ, Индия, Китай, Африка. Объем рынка \$ 50 млн.				
2009	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	10 000 / 20%	1 000 / 2%	39 000 / 78%

### Маркетинг и каналы сбыта

Стратегия вывода ДБУ на рынок, определяется двумя методами продвижения продукции на рынок: продвижение ДБУ под конкретную аппаратуру, конкретных производителей, «ДБУ приспосабливается под потребителя»; продвижение

ряда ДБУ, аналогичного существующим рядам асинхронных и коллекторных двигателей, «Потребитель приучается к ДБУ». Основным каналом распространения информации о продукции в рамках первой стратегии является участие в специализированных отраслевых выставках, конференциях, интернет сайтах и форумах; в рамках второй стратегии основой станет распространение информации по тематическим (электротехника) выставкам и изданиям.

#### **Перспективы развития**

Важнейшей из задач, стоящих перед компанией, является популяризация и продвижение бизнеса бесконтактных управляемых электродвигателей. В частности создание и внедрение нового поколения электромеханических устройств на базе бесконтактных управляемых электродвигателей с качественно повышенным уровнем потребительских свойств.