

ЗАО «Инновационно-технологический центр»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 3 000 тыс.

Направления использования

ОКР - 5%

Приобретение основных средств - 70%

Маркетинг - 5%

Оборотные средства - 20%

Описание предприятия

1. Дата создания – декабрь 2002 г.
2. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию – \$ 950 тыс.; в том числе: «Тор консалтинг» (США) – \$ 500 тыс.; финансирование по конкурсу Роснауки на 2005-2006 гг. – \$ 450 тыс.
3. Продукция – шестеренные насосы НМШ.
4. Область применения продукции – нефтепереработка и нефтепотребление (нефтебазы, котельные, заправочные станции и др.).
5. Объем реализации за 2004 г. – \$ 100 тыс.
6. Стоимость основных фондов и краткая характеристика – \$ 2,8 тыс. – испытательные стенды и комплекс входного контроля.
7. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности – 34 патента по теме разработки – принадлежат владельцам и сотрудникам предприятия.
8. Знаки общественного признания – нет.

Владельцы

Физические лица	50%+50%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – Шестеренные насосы для перекачки нефтепродуктов НМШ 14-ти типоразмеров с регулируемым давлением полного перепуска от 0,4 до 37,5 МПа. Преимущества по сравнению с аналогами: возможность регулировки и перенастройки давления полного перепуска на рабочем месте; разгрузка торцевого уплотнения от избыточного давления рабочей жидкости; автоматическая компенсация торцевых зазоров по венцу шестерен без применения клапана ограничителя давления подпора; уменьшенная масса.

Разрабатываемая продукция – Моноблочные многосекционные шестеренные насосы для внутрипромысловый перекачки жидкостей и магистральной перекачки нефтепродуктов. Преимущества по сравнению с центробежными аналогами:

способность перекачки всех типов жидкостей от нефтепродуктов до морской и перегретой воды; использование электропривода меньшей мощности (на 25%) и меньшей частоты вращения; меньший вес и габариты.

Рынки и конкуренция

Выпускаемая продукция

Шестеренные насосы НМШ

Основной конкурент – ОАО «Ливгидромаш» г. Орел, Россия. Наша доля на рынке продукции в настоящее время составляет менее 10%, но с тенденцией увеличения до 40% к 2007 г.

Разрабатываемая продукция

Показатель	Продукция заявителя НШ 1200х3	НПО им. Фрунзе (Украина) ЦНС 180-1900 Аналог 2
------------	-------------------------------	--

География – нефтедобывающие регионы России Объем рынка \$ 165 млн.			
2004	Доля компании на рынке, %	0	100
География – нефтедобывающие страны мира Объем рынка \$ 600 млн.			
2009	Доля компании на рынке, %	30	70

В связи с изношенностью существующего насосного парка перед всеми нефтедобывающими компаниями России уже стоит проблема восстановления около 3 тыс. насосных установок типа ЦНС, конкурентом которых является разрабатываемая продукция. Есть два пути решения: закупка по цене \$ 55 тыс. новых или капитальный ремонт по цене более \$ 40 тыс. (данные ЗАО «Гидромаш-сервис»).

Маркетинг и каналы сбыта

Появление первой информации о разработке насоса нового типа НШ 1200х3, предназначенного для замены центробежного насоса типа ЦНС, на выставках и нашем сайте в 2004 г. вызвал большую заинтересованность нефтяных компаний, как потенциальных покупателей. Многие компании осведомлены о новой разработке и интересуются ходом разработки.

Существует дилерская сеть, созданная для реализации насосов типа НМШ, которая будет практическим приложением для распространения и новой продукции.

Перспективы развития

Поскольку новый насос является многофункциональным, то его потребности не исчерпываются нефтедобывающей отраслью. Он необходим на крупных нефтяных терминалах, магистральных нефтепроводах и в крупных теплоцентралях. Поэтому реальная потребность в насосах может составить до 400 насосов в год, что потребует увеличения объемов инвестиций.