

ООО «Вириал»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 12 млн.

Направления использования

Приобретение основных средств - 100%

Описание предприятия

1. Дата создания – май 1991 г.
2. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 2 297 тыс.; в том числе: Министерство образования и науки РФ - \$ 29 тыс.; Федеральное агентство по науке и инновациям - \$ 567 тыс.; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере - \$ 89 тыс.; Российский фонд технологического развития - \$ 60 тыс.; собственные средства - \$ 1 552 тыс.
3. Продукция – износостойкие керамические и твердосплавные детали нефтедобывающих насосов, сопла, направляющие. Планируемая к производству продукция – критические узлы трения, включающие наноструктурированные композиционные керамические детали, спецогнеупорные изделия, мелющие тела.
4. Область применения продукции – машиностроение для топливно-энергетического комплекса, металлургия, целлюлозно-бумажная промышленность, строительство, автомобиле- и судостроение.
5. Объем реализации за 2004 г. - \$ 5 677 тыс.
6. Стоимость основных фондов и краткая характеристика - \$ 1 520 тыс. – производственное оборудование (смесители, пресса, высокотемпературные вакуумные печи, станки шлифовальные, токарные, фрезерные, аналитическое оборудование).
7. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности – 2 свидетельства на товарный знак (знак обслуживания), 3 патента на изобретение, 2 патента на полезную модель, 2 решения о выдаче патентов на полезную модель.
8. Знаки общественного признания – за активное участие в 14-ти Международных выставках на территории России и за рубежом компания отмечена дипломами за возрождение научно-промышленного комплекса России, за активную работу в создании и продвижении высоких технологий, серебряной медалью за разработку уплотнений из карбида кремния. Сотрудниками компании сделано 5 докладов на международных конгрессах и конференциях, а также опубликовано более 20 научных статей в отраслевых журналах.

Владельцы

Физические лица	33,33%, 33,33%, 14,82%, 7,41%, 7,41%, 3,70%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Серийно производимая продукция – износостойкие керамические и твердосплавные детали нефтяных насосов – для торцевых уплотнений, радиальных и опорных подшипников; абразивоструйные сопла; направляющие для протяжки проволоки, нитей и формования профильных изделий.

Планируемая к производству продукция – критические узлы трения и износа с новыми эксплуатационными показателями из высокотвердых наноструктурированных композиционных керамических материалов.

Рынки и конкуренция

Выпускаемая продукция керамические и твердосплавные детали нефтедобывающих насосов

Показатель	ООО «Вириал» *	ЗАО «ТОККУМ»	Burgmann Industries GmbH & Co. KG	
География - Россия Объем рынка \$ 13,5 млн.				
2004	Доля компании на рынке, \$ тыс. / %	5 400 / 40%	1 620 / 12%	2 430 / 18%
География – СНГ Объем рынка \$ 32,0 млн.				
2009	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	19 840/ 60%	3 200 / 10%	7 040/ 22%

Разрабатываемая продукция – критические узлы трения и износа, кроме нефтедобывающих насосов

Показатель	ООО «Вириал» *	CeramTec AG	Saint-Gobain Industrial Ceramics GmbH
География - СНГ Объем рынка \$ 110 млн.			
2004	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	110 / 0,1%	16 500 / 15% 22 000 / 20%
География – СНГ Объем рынка \$ 180 млн.			
2009	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	48 600/ 27%	21 600 /12% 27 000/ 15%

* Доля компании на рынке указана для основных видов продукции

Предприятие планирует осуществить выход на зарубежные рынки в 2007 г.

В настоящее время основное конкурентное преимущество – более низкая цена при высоком качестве изделий, не уступающем зарубежным аналогам. В дальнейшем – конкурентная стратегия направлена на избежание прямой конкуренции за счет предоставления покупателям изделий с новыми уникальными потребительскими свойствами.

Маркетинг и каналы сбыта

Учитывая высокую концентрацию потребителей, предприятие делает упор на прямой маркетинг и индивидуализацию работы с Ключевыми Заказчиками, в т.ч. за счет формирования постоянных рабочих групп специалистов из различных подразделений по работе с этими заказчиками. С 2006 г. планируется создание сети представительств (представителей) на основных географических сегментах, в т.ч. и за рубежом.

Примеры договоров на поставку:

Заказчик	поставленная продукция в 2004 году, \$ тыс.	Предмет заказа
ОАО «АЛНАС»	561,4	Комплектующие для погружных нефтедобывающих насосов
ЗАО «Карбокам-Пермь»	8,757	Керамические детали узла подшипника
ЗАО «Новомет-Пермь»	752,7	Комплектующие для погружных нефтедобывающих насосов
ООО «БОРЕЦ»	1 735,1	Комплектующие из твердого сплава для погружных нефтедобывающих насосов
ЗАО «Маш НПО «Борец»	1 988,3	Комплектующие для погружных нефтедобывающих насосов

Перспективы развития

Стратегическая цель предприятия - это повышение рыночной стоимости компании, достижение устойчивого лидирующего положения в освоенных секторах отечественного рынка и выход на зарубежные рынки. Эта цель будет достигнута за счет предоставления покупателям изделий с новыми уникальными потребительскими свойствами. Разрабатываемая базовая технология позволит в рамках одной гибкой технологической цепочки обеспечить массовый выпуск широкой номенклатуры материалов, изделий, конструкций.