

ООО «НИЦ Деревообработка»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 595 тыс.

Описание компании

1. **Дата создания** – 17 августа 2004 г. Основой компании стал университетский коллектив на базе созданного в 1994 г. учебного центра подготовки кадров по межправительственной Российско-Японской программе «РОТОБО» совместно с лесопильным комплексом ООО «Новоком».
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 1 221,2 тыс.; в том числе: ООО «Новоком» – \$ 1 200 тыс.; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (программа «Старт») – \$ 21,2 тыс.
3. **Продукция** – пиломатериалы, клееный брус, малоэтажные домокомплекты из разработанных компанией новых оригинальных строительных элементов.
4. **Область применения продукции** – строительство.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 135 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 1 200 тыс. – японский лесопильный комплекс, пресс для склеивания бруса и клеефанерных конструкций, комплект оборудования для операционной обработки выпускаемой продукции.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – 3 патента РФ на заявленные конструкции, подано 5 заявок на патентование.
8. **Знаки общественного признания** – постоянные участия в региональных отраслевых выставках, получено 7 дипломов первой степени за участие.

Владельцы

ДВГТУ	10%
Физические лица	90%
Совокупная доля госсобственности	10%

Характеристика продукции

На данный момент осуществляется выпуск следующей продукции – строганная доска (ламели), окна, двери. Кроме того, ведется разработка и подготовка к выпуску – элементы деревянного домостроения (клеефанерные рамы, балки перекрытия, панели на основе клеефанерных элементов, клееный брус, полый утепленный брус).

В будущем предлагается:

- а) реализовать организацию деревообрабатывающего производства для изготовления оригинальных деревянных конструкций по инновационной технологии;
- б) дооборудовать производство специальными нестандартными прессами и технологическими приемами;

Основные преимущества продукта и технологий его производства:

- 1) Предлагаемая к разработке технология домостроения предполагает высокую законченность конструктивных элементов непосредственно в цехе вплоть до внутренней отделки, что значительно повысит качество конечного продукта и одновременно снизит его стоимость за счет внедрения автоматизации труда;
- 2) Использование автоматизированного производства обеспечивает более высокий уровень технологического совершенства, что позволит повысить конкурентоспособность (высокое качество и низкая цена) производимого продукта.

Рынки и конкуренция

Общий спрос на индивидуальное домостроение в Приморском крае составляет более 50% от совокупного спроса на жилье (113 тыс. семей), 50% из него – дома из кирпича, около 35% - деревянные дома.

Процент платежеспособного населения не превышает 20%, а в городе Владивостоке он составляет 10% от всего населения (750 тыс. человек).

Рынок разбит на три сегмента: элитный, доступный и социальный. Элитный сегмент в настоящее время оценивается экспертами до 600 семей. Доступное жилье востребовано около 60 тыс. семей.

Социальный сегмент рынка по льготной очереди составляет 17,26 тыс. семей. Поэтому одним из основных направлений в реализации данного проекта должны быть федеральные программы, которые в настоящее время получили столь активное развитие.

На данный момент объем рынка составляет \$ 2,7 млрд., доля нашей компании – 0,0003%. До 2010 г. планируется занять до 0,1% от совокупного индивидуального домостроения, что составляет более \$ 2 500 тыс. в год, при общей прогнозируемой доли рынка - > \$ 3 млрд.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР (отработка нестандартного пресса для склеивания) - 3,3%;
2. Приобретение основных средств - 62%;
3. Маркетинг - 8,7%;
4. Оборотные средства - 16%;
5. Другое (подготовка кадров) - 10%.

В результате привлечения инвестиций будет достигнуто увеличение производства комплектов домов с 2 в квартал до 12 в квартал в 2008 году, при одновременном снижении экспорта пиломатериалов в Японию (ограничение по причине мощности лесопильного комплекса).

Маркетинг и каналы сбыта

Особенности нашего предложения по приобретению индивидуально жилья:

1. Наличие арендованных площадей под застройку. То есть мы предлагаем приобрести не просто деревянный домокомплект, но и предоставляем возможность аренды земельного участка под застройку (на данный момент наш партнер ЗАО «ДВСК» в границах городской черты г. Владивостока арендует площади для застройки в количестве до 300 домовых участков, чем обеспечена программа производства на 5 лет).
2. Использование продуктовой дифференциации с политикой снижения цены 1 квадратного метра жилья до 30% относительно среднерыночной.
3. Совершенствование и развитие ипотечного кредитования с малыми сроками сборки домов «под ключ» будут способствовать реализации данной продукции.
4. Территориальное преимущество нашей компании – ближайший завод по изготовлению домокомплектов находится в г. Хабаровске.

На данный момент уже существуют каналы сбыта:

- Заказчики, которые уже имеют землю под застройку.
- Городскими властями рассматриваются возможности надстройки старых 3-5 этажных домов с плоскими крышами мансардными деревянными конструкциями.