

ЗАО «Научный центр порошкового материаловедения»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 3 млн.

Описание компании

1. **Дата создания** – создана в апреле 2003 года для разработки и производства продукции международного класса: насосов гидроусилителей руля грузовых и легковых автомобилей с встроенными регуляторами расхода и секционных распределителей.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего- \$ 480 тыс. – ФЦНТП.
3. **Продукция** – секционные распределители Р 60.
4. **Область применения продукции** – гидросистемы тракторов и сельскохозяйственных машин.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 20,8 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 7 тыс. – испытательные стенды, аналитическое оборудование, прессовое оборудование.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – 3 патента по теме разработки принадлежащие владельцам предприятия.
8. **Знаки общественного признания** – две публикации: Доклад «О влиянии циклов «переплавление-затвердевание под давлением» на структуру и свойства алюминиевых сплавов» в «Труды МНТК «Technolog[a, 03», Bratislava, 2003 г. Статья «Перспективы развития производства шестерен методом порошковой металлургии (обзор)» в журнале «Наука Москвы и регионов», №1, 2004 г.

Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – антифрикционные детали пар трения в гидроагрегатах: шестерных насосах и распределителях. Преимущества по сравнению с аналогами:

- плотная мелкокристаллическая структура металла изделий и высокая твердость, до HB 140;
- регулируемые введением добавок антифрикционные свойства и техпроцесс прессования;
- снижение количества металлообрабатывающих операций при обработке литейных заготовок.

Позволяют произвести замену чугунных заготовок с пролитыми каналами на алюминиевые сплавы с сохранением прочности конструкции.

Разрабатываемая продукция – секционные распределители для пропашных тракторов и сельскохозяйственных комбайнов. Преимущества по сравнению с моноблочными аналогами:

- возможность комплектования распределителей до 6-ти золотниковых секций;
- снижение внутренних утечек по золотниковым парам;
- способность работы в гидросистемах с открытым и закрытым центрами без изменения гидросхемы машины;
- меньший вес и габариты.

Рынки и конкуренция

Выпускаемая продукция – Антифрикционные детали пар трения в гидроагрегатах.

Основной конкурент – ОАО «Гидросила», г. Кировоград, Украина.

Наша доля на рынке продукции в настоящее время составляет менее 15%, с тенденцией увеличения до 30% к 2007 г.

	Показатель	Продукция заявителя Секционный распределитель Р 60	Моноблочный распределитель Р80, Украина
География рынка – агропромышленные комплексы России. Объем рынка \$ 45 000 тыс.			
2007	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	10 000 / 23%	35 000 / 77%
География рынка – агропромышленные страны мира Объем рынка \$ 280000 тыс.			
2009	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	30 000 / 10%	250 000 / 90%

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР (Отработка конструкции управляемого клапана для гидросистем с открытым и закрытым центром) - 5%;
2. Приобретение основных средств (Металлообрабатывающих центров) - 70%;
3. Маркетинг (Установление связей с машиностроительными заводами) - 5%;
4. Оборотные средства - 20%.

Инвестиции будут направлены на организацию серийного производства распределителей, закупку материалов и сырья и расширение рынка сбыта.

Маркетинг и каналы сбыта

Принято два варианта вывода секционных распределителей на рынок:

1. Осуществление поставок распределителей на заводы, изготавливающие тракторы и сельхозмашины и, в первую очередь, на заводы, изготавливающие наиболее распространенную продукцию, пользующуюся массовым спросом – Минский тракторный завод, АМО «ЗИЛ» и ОАО «Ростсельмаш». Появление в эксплуатации этих машин с распределителями новой конструкции нацелит рынок запчастей на новую продукцию. Интервью с потребителями с целью рекламирования достоинств и преимуществ новых распределителей. Организация семинаров и круглых столов при организации дилерской сети. В настоящее время поставки продукции осуществляются по прямым договорам с заводами и посредниками. По разрабатываемой продукции проведены переговоры с потенциальными заказчиками и отработана номенклатура распределителей для поставок на испытания с целью принятия решения о поставках на весь объем выпускаемой ими продукции, что составляет около 15 тыс. распределителей.

Прямая и целенаправленная реклама универсальности распределителя для гидросистем с различными способами разгрузки через золотники и через управляемый клапан. Его способность работать на маловязких всесезонных гидравлических маслах и жидкостях на водной основе, более дешевых, чем дорогостоящие высоковязкие моторные масла сезонного применения. Декларировать более низкую цену по сравнению с конкурентами и доказывать, что такая цена результат наших технологических «ноу-хау», а не низкого качества.