

ЗАО «СЭНЭМИ»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 2,6 млн.

Описание компании

1. **Дата создания** –1993 г., Член Краснодарской Торгово-промышленной палаты.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 1 637,1 тыс.; в том числе ФЦНТП – \$481,5 тыс., собственные средства – \$1 155,6 тыс.
3. **Продукция:**
 - строительные материалы из газобетона неавтоклавного твердения изготовленные по собственной технологии.
 - вспомогательное направление - встроенные мебельные системы. Специалисты предприятия впервые на Юге России освоили выпуск шкафов-купе. Высочайшее качество продукции, на которую дается 10-ти летняя гарантия, подтверждено многочисленными наградами, полученными на специализированных выставках;
4. **Область применения продукции** – Строительный рынок.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 380,7 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 482 тыс. – опытное производство получения строительных блоков из неавтоклавного газобетона производительностью – 20 м3/сутки.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** –Патент на изобретение № 2222507 от 27.03.01, авторы – Маштаков А.Ф., Черных В.Ф., владелец – Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ); патент на изобретение № 2168478 от 10.06.01, авторы - Маштаков А.Ф., Черных В.Ф., Щибря А.Ю., Лобанова Е.В., владелец – КубГТУ; патент на полезную модель № 2005101898/22(002358) от 26.01.05 «Линия по производству газобетонных изделий неавтоклавного твердения», владелец – Павелковская Н.С.
8. **Знаки общественного признания** –ЗАО «СЭНЭМИ» – победитель региональных конкурсов на звание лучшего предприятия отрасли «Малое предпринимательство» (2003-04 гг.), на звание «Лучше предприятие отрасли» (лесная, деревообрабатывающая промышленность) (2003-04 гг.), 2005 г. – памятная медаль «За заслуги укрепления конкурентоспособности России». Лауреат многочисленных выставок. ЗАО «СЭНЭМИ» награждено золотой медалью ВВЦ. Победитель в номинации «Перспективный бизнес»Шестой Российской Венчурной Ярмарки – 06.10.2005 г.

Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Выпускаемая продукция - газобетонные строительные блоки неавтоклавного твердения. Собственная технология позволяет производить газобетон с лучшими потребительскими характеристиками (сцепление со штукатурными и отделочными растворами, прочность), и более низкой себестоимостью (за счет снижения энергопотребления, упрощения организации производства); Организация производства химических добавок и комплекта оборудования позволяют получить газобетон без применения автоклавов, т.е. больших энергозатрат (пар и электричество), без применения высокоактивной извести. Производство основано на применении местного сырья и

имеющихся энергетических мощностях. Материал адаптирован к местным климатическим и сейсмическим условиям.

Газобетонные строительные блоки неавтоклавногo твердения широко используются в стройиндустрии и предназначены для кладки стен и перегородок (высокая степень технологической свободы в принятии решений на любом этапе строительства). Применение блоков из неавтоклавногo газобетона позволяет выполнить новые, более жесткие нормативы, требования, предъявляемые к теплосберегающим свойствам строений. Актуальность данного вида продукции связана со вступлением в силу современных повышенных нормативных требований СНиП по энергосбережению и сейсмобезопасному строительству.

Рынки и конкуренция

В настоящее время рынок ячеистых бетонов на территории Краснодарского края на 90% обеспечивается за счет привозных материалов автоклавногo производства (Липецк, Рязань, Республика Беларусь). По прямым договорам автоклавногo газобетон идет на строительство объектов каркасного типа и в свободную продажу не попадает. Кроме того, из-за значительных расстояний цена материала сравнительно – дешевая на месте производства 1500-1700 руб. за 1м³, после доставки в регион значительно возрастает - от 2500 до 3000 руб за 1м³. Также ограниченность в диапазоне плотностей от 400 до 600 кг/м³ и в типоразмерах не удовлетворяет потребителя и делает невозможным применение их в малоэтажном бескаркасном строительстве. Размещение аналогичных производств автоклавногo газобетона затруднено из-за высокой стоимости импортного оборудования (весь цикл-оборудование, доставка, монтаж и запуск производства) - от € 20 млн. Отсутствие на Юге и в Краснодарском крае достаточных разведанных запасов высокоактивной извести делает подобный проект размещения в значительной степени затруднительным и неэффективным. Так же размещение автоклавногo производства сопряжено со значительными затратами по энергетике (электричество, пар, газ), что во многих регионах юга России и Краснодарского края потребует значительного увеличения мощностей котельных и электростанций, что определяет увеличение доли на рынке неавтоклавногo газобетонов.

Объем рынка ячеистых бетонов в России составил в 2005 г. \$ 60 млн. Наша доля составила менее одного процента. В 2010 г. объем рынка составит \$ 800 млн. планируется занять долю порядка 2%.

Стратегия развития

Стратегические задачи:

Создание бренда.

Переход от продажи строительных материалов к продаже оборудования (заводов) и лицензий.

Создание в дополнение к имеющемуся производству типового завода на базе собственной технологии.

Организация строительства «под ключ» типовых заводов в интересах российских производителей строительных материалов с последующей их продажей (экстенсивный сценарий) или, при привлечении со-инвесторов, создание холдинга с целью увеличения капитализации и последующей продажи стратегическому инвестору.

Продажа лицензий на технологию производства неавтоклавногo газобетона зарубежным производителям оборудования.

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР (доработка технологии) - 5%;
2. Изготовление технологического оборудования - 70%;
3. Маркетинг - 20%;
4. Оборотные средства - 5%

Маркетинг и каналы сбыта

Изучение рыночной конъюнктуры по основным видам строительных материалов, типам конструкций и видам наполнителей, используемых при производстве строительных блоков, позволило определить положительную динамику спроса на газобетонные изделия на рынке стеновых строительных материалов. Краснодарский край стоит в ряду потребителей этого вида строительных материалов на одном из первых мест в связи с резким ростом строительно-монтажных работ и перспективой их увеличения. При этом доля каркасно-монолитного строительства, из-за высокого порога сейсмичности, требующего большого объема стеновых материалов отвечающих этим требованиям и повышенным требованиям по теплозащите ограждающих конструкций зданий возрастает многократно.

В 2005 г. в России было продано 1400 тыс. м³ автоклавного ячеистого бетона и 600 тыс. м³ неавтоклавного ячеистого бетона. В ближайшие пять лет прогнозируется увеличение спроса на эти виды бетона в три раза, а к 2010 г. прогнозируется спрос 15 млн м³ автоклавного и 8 млн. м³ неавтоклавного бетона.

Реализация продукции в данное время производится по средствам прямых продаж. Планируется создание собственной дилерской сети и регистрация и продвижение собственного товарного знака.