

1 Владение/Управление

Проект был запущен в 2014 году группой единомышленников. В настоящий момент проект развивается в рамках Общества с ограниченной ответственностью «Конструкторско-Производственное Предприятие «НОРД» (ООО «КПП «НОРД»).

Владельцы компании являются ее основателями и, в то же время, ее действующими сотрудниками. Каждый из владельцев компании курирует одно из ключевых направлений работы компании и является центром накопления компетенций в своей зоне ответственности. В настоящий момент владельцев компании четверо.

Оперативное управление осуществляется одним лицом, стратегически важные вопросы решаются коллегиально.

2 Профессиональный уровень команды проекта

До участия в проекте и основания проектной компании каждый из ее владельцев работал в смежных отраслях, где приобрел опыт необходимый для успешной реализации проекта, основными из которых является вторичная переработка отходов пластмасс (с 2007 года), машиностроение (с 2000 года). Накопленные за годы работы в соответствующих отраслях знания и идеи, желание их реализовать, а также понимание того, что на российском рынке промышленного оборудования для переработки отходов пластмасс во вторичное сырье нет ни одной фирмы, продукция которой в полной мере отвечала бы запросам рынка, и стали причиной создания нашей компании.

3 Результаты работы

На 2020 год нами было поставлено более 40 решений по России и ближнему зарубежью. География поставок:

1. Москва	12. Удмуртская республика (г. Ижевск)
2. Санкт-Петербург	13. Красноярский край (г. Красноярск)
3. Московская область (Подольск, Чехов, Коломна, Воскресенск, Серпухов, Протвино, Королев, Ступино, Реутов, пгт Нахабино, Дедовск и др.)	14. Белгородская область (г. Шебекино)
4. Пермский край (г. Премь)	15. Кировская область (г. Кирово-Чепецк)
5. Челябинская область (г. Челябинск, г. Магнитогорск)	16. Республика Татарстан (г. Казань)
6. Республика Крым (г. Симферополь)	17. Новосибирская область (г. Новосибирск)
7. ХМАО (г.Лангепас)	18. Самарская область (г. Кинель, п. Николаевка)
8. Ставропольский Край (г. Лермонтов, г.Пятигорск)	19. Ростовская область (г. Семикаракорск)
9. Саратовская область (п/у Зоринский)	20. Рязанская область (г. Рязань)
10. Калужская область (с. Перемышль)	21. Ярославская область (г. Ярославль)
11. Волгоградская область (г. Волгоград)	22. Воронежская область (г. Воронеж)
	23. Республика Узбекистан (г. Джаркурган)
	24. Украина (г. Мариуполь, г. Славянск)

4 Продукция

Продукцией компании является промышленно оборудование (машины) применяемые при переработке отходов пластмасс во вторичное полимерное сырье. Машины, разрабатываемые и производимые компанией, могут использоваться как отдельно, так и в составе перерабатывающих линий и комплексов. Ассортимент оборудования компании настолько обширен, что из него могут быть скомплектованы перерабатывающие комплексы самого широкого спектра применения, способные с высокой эффективностью перерабатывать самые разные отходы, очищая их от самых разных типов загрязнений и давать на выходе продукцию высокого качества.

На данный момент ассортимент продукции компании включает более 50 единиц оборудования собственной разработки (каталог оборудования, а также фото- и видеоматериалы предоставим по запросу) и ряд оборудования, которое пока не производится в России из-за отсутствия необходимого станочного парка и технологий, и импортируется нами в интересах заказчиков. В перспективе и это оборудование мы планируем изготавливать самостоятельно. Качество и технологичность производимых нами машин значительно превосходит предложения китайских компаний и незначительно уступает предложениям европейских. При этом цена на наше оборудование чаще всего ниже цен даже на аналогичное оборудование китайского производства. А если сравнивать наше оборудование с китайскими образцами, соответствующими нашему по качеству, то цена на наше оборудование, как правило, **значительно** ниже китайской. Цены на европейское оборудование выше наших цен на порядки.

Все производимое нами оборудование изготавливается из российских материалов и комплектующих, что освобождает наших заказчиков от необходимости ведения длительных поисков вышедших из строя импортных деталей или ожидания их поставки из-за границы.

5 Почему решили привлечь инвестора

В 2013-2014 годах на рынке начала складываться ситуация благоприятная для развития машиностроительного производства – курс доллара к рублю вырос в два раза, и, как результат, цены на аналогичную нашей импортную продукцию стали неподъемными для российских заказчиков. В настоящий момент ситуация усугубилась в нашу пользу, т.к. руководство РФ начало активную стимуляцию спроса на отечественную продукцию путем установления ограничений на закупку импортных товаров и субсидирования закупки отечественных товаров на существенную долю стоимости. Кроме того, переработка отходов включена в число

направлений, относящихся к нац. проектам. Данная ситуация может позволить нашей компании получить серьезные преимущества на рынке и, как результат, занять его значительную долю. Но чтобы воспользоваться данной ситуацией предприятие должно быстро перейти на качественно новый уровень работы. Реализация такого перехода своими силами и без привлечения финансирования возможна, но сделать это быстро не получится. Удачный момент может быть упущен.

Главная сложность быстрого самостоятельного роста для нас заключается в том, что компания создавалась и развивалась только на средства, получаемые от заказов. При этом первые годы шла активная наработка ассортимента, а это непрерывные ОКР (опытно-конструкторские работы), которые требуют значительных расходов – разработка новых устройств, испытания, поиски и выявление недочетов, внесение изменений и т.д. Бюджет соизмеримого нашему объему разработок, если бы они были поручены какому-нибудь околосударственному НИИ, перевалил бы сильно за миллиард. Непрерывный ОКР приводил к тому, что, во-первых, им поглощалась вся наша прибыль, а во-вторых, мы не имели возможности вычислить себестоимость и, соответственно, не могли установить такую цену на оборудование, которая позволила бы обеспечить получение установленной нормы прибыли. В результате часто мы получали меньшую прибыль, чем могли рассчитывать.

Так же важно то, что оборудование изготавливалось на средства, поступающие от авансового платежа. Размер авансового платежа составлял 70% и соответствует себестоимости производства оборудования. Пока, на начальном этапе работы, наши линии были достаточно простыми и недорогими, заказчиков не очень пугала перспектива уплаты по договору такого значительного процента авансового платежа от стоимости оборудования в 2-3 млн, и ожидание 1-2 месяцев изготовления линии. Однако с совершенствованием нашего оборудования, повышением его технологичности, расширением ассортимента, увеличением этапов переработки в рамках одной линии/комплекса которые мы могли реализовать, а, соответственно, увеличением количества устройств в линии, как результат росла и стоимость линии. В итоге этих процессов мы получили снижение количества заказчиков готовых приобретать оборудование с таким большим авансом и на предлагаемых условиях.

Для принятия положительного решения по покупке оборудования каждый новый потенциальный заказчик хочет, чтобы выполнялись несколько условий:

1. Чтобы у него была возможность посмотреть, а лучше проверить оборудование перед покупкой.
2. Чтобы было не нужно платить большой аванс и бояться не обманут ли его, не потеряет ли он деньги, сделают ли ему оборудование в принципе.
3. Чтобы он мог оплатить оборудование и сразу забрать его, не ожидая несколько месяцев изготовления.
4. Многие заказчики планируют работать через лизинговые компании, а большинство лизинговых компаний не работают по договорам, по которым оборудование не будет отгружено со склада сразу после оплаты, а требует ожидания изготовления.

Чтобы выполнить требований заказчиков, нам необходимо изготовить оборудование в выставочный зал/цех. Для этого нужны собственные средства. Накопить средства у нас не получается, т.к., из-за невозможности удовлетворить указанные требования, мы теряем примерно 95% заказчиков, которые к нам обращаются. Чтобы переломить ситуацию и форсировать процесс мы и решили пригласить к сотрудничеству инвестора.

Имея достаточные средства, отличным дополнительным решением к машиностроительному производству будет создание собственного перерабатывающего производства. Кроме того, что данное производство будет приносить прибыль от переработки, оно же будет и площадкой демонстрации оборудования в работе на производстве, и его полевых испытаний, обучения своих специалистов и сотрудников заказчика (очень востребованная заказчиками услуга).

6 Общая ситуация на рынке

В настоящий момент рыночная ситуация характеризуется активным смещением акцента интересов российских предпринимателей с купли-продажи импортных товаров, на их производство на территории РФ. Особенно высокий интерес предприниматели проявляют к переработке различных видов отходов в сырье.

7 Конкуренция

На российском рынке на данный момент представлены несколько категорий производителей/поставщиков перерабатывающего оборудования:

- 1) Китайские производители и их российские поставщики. Это самая обширная группа поставщиков, т.к. долгое время только китайское оборудование было доступно российским предпринимателям по стоимости. При этом у российских предпринимателей уже сложилось устойчивое нежелание работать на низкокачественном китайском оборудовании, и они активно ищут ему замену. Очень многие предприниматели в общении с нашими сотрудниками заявляли, что не хотят работать на китайском оборудовании и с удовольствием купили бы российское.
- 2) Тайваньские производители. Очень неплохое экструзионное оборудование, но его могут позволить себе очень немногие переработчики, т.к. оно достаточно дорогое. По сравнению с китайским его цена примерно в 2 раза выше. Измельчительно моечное оборудование тайваньского производства также очень неплохое, но не лучше нашего, и при этом цена на него в разы выше, что делает его по сравнению с нашим неконкурентоспособным.
- 3) Производители из «развитых стран». Продукция данных производителей как правило весьма высокого качества и высокотехнологична. Однако цена на такое оборудование крайне высока, а условия поставки очень жесткие, что делает его товаром единичного покупателя.

- 4) Нашими главными конкурентами на рынке являются российские и белорусские производители. Однако, во-первых, таких производителей можно посчитать на пальцах одной руки, а во-вторых, у нас перед каждым из них есть серьезные преимущества:
- a) Белорусские компании. Таких компаний две.
 - Одна из них находится в Новополоцке. Существует на рынке больше 20 лет. Осуществляет свою деятельность через несколько юридических лиц под разными марками – «Станкополимер», «СтанкоПЭТ», «Полимех» и т.д. (около 9 штук). Данная компания производит неплохое оборудование, но серьезно завышает на него цены. Оборудование этой компании по сравнению с нашим стоит в 1,5-2 раза дороже. Кроме того, из-за неумения или нежелания выстраивать клиентоориентированную работу, у компании сформировался общеизвестный отрицательный имидж.
 - Вторая компания находится в Бресте и работает фактически, как кустарное производство. Рекламируется плохо, активной работы на рынке не ведет, отзывы о ней негативные.
 - b) Старые российские компании. К ним можно отнести «Назаров системс» и «Атласмаш» (бывшая «Тригла»).
 - Назаров системс находится в Геленджике, что само по себе снижает интерес к ней, т.к. возможность по оперативному реагированию на запросы клиентов у компании снижена, а сообщение с ней в принципе не очень удобное, особенно для наиболее активных в вопросах переработки регионов. Кроме того, у большинства участников рынка сформировалось мнение, что все передовые товары и лучшие цены в московском регионе. Ассортимент компании скуден и ограничивается несколькими мощными устройствами и двумя дробилками не очень хорошей конструкции. Активность компании на рынке низкая. Объяснить это можно тем, что владелец компании, он же изобретатель оборудования, человек в годах, не стремится развить компанию в большой бизнес, а довольствуется малым. Таким образом эту компанию мы переигрываем по ассортименту, цене и активности на рынке.
 - Атласмаш занимает на рынке позицию достаточно инертную – активно не рекламируется, нового оборудования не разрабатывает, оборудование дорогое и особым спросом не пользуется.
 - c) Новые российские компании. Таких компаний несколько. «ПЗО» (подольский завод оборудования), «МСК-Алтай», «Урал Металик».
 - «ПЗО» разрабатывает и производит оборудования с концепцией «чем дешевле, тем лучше». Такое оборудование имеет малый запас прочности, быстро изнашивается и выходит из строя. Покупатели такого оборудования есть и их много, но они быстро уходят с рынка из-за выработки ресурса приобретенным оборудованием. При этом специалисты ПЗО не обладают необходимыми знаниями в области переработки и делают оборудование «по наитию», что приводит к низкому уровню его технологичности, удобства использования и качеству выходного продукта. Этих конкурентов мы переиграем, объясняя заказчикам преимущества нашего оборудования. Кроме того, у данного конкурента значительно меньший ассортимент предлагаемого оборудования.
 - «МСК-Алтай» делает оборудование только путем его копирования у других разработчиков (в том числе и нашего). Однако слепое копирование чужих устройств без понимания принципов и режимов их работы не может дать положительных результатов, и мы уже знаем о фактах отказа данного производителя от гарантийного обслуживания своих заказчиков.
 - «УралМеталик» — это производитель полукустарного типа, который изготавливает крайне низкосортное оборудование рассчитывая на его предельно низкую цену. Покупатели, приобретающие оборудование у данного производителя, нас не интересуют, т.к. в дальнейшем вину за свои ошибки в выборе оборудования будут обязательно перекладывать на производителя.

Таким образом можно сделать вывод о том, что конкуренция на нашем рынке низкая, и наша компания, на наш взгляд, имеет все основания рассчитывать на получение значительной доли российского рынка при изменении формы продажи с «под заказ» на «со склада».

8 Клиенты и спрос

Клиентами нашей компании в первую очередь являются предприниматели решившие создать собственное перерабатывающее предприятие. К этой группе относятся около 95-99% всех наших заказчиков. Оставшаяся незначительная доля заказчиков – это переработчики, у которых уже есть свое производство, и которым необходимо купить какое-то оборудование.

Количественно оценить спрос на рынке перерабатывающего оборудования очень сложно, но сформировать о нем представление можно на следующих данных и рассуждениях: Пока мы не перешли на продажи через дилеров и осуществляли их самостоятельно, к нам поступало минимум 5 заявок от заинтересованных лиц в день (в том числе и в выходные). А когда нам удавалось выделить достаточно средств на рекламу, эта цифра могла достигать 20-25 заявок в день. Если примерно посчитать количество поступающих заявок в год, исходя из минимального количества обращений в день, то их будет больше тысячи. И это только заявки от предпринимателей.

Несколько лет назад российским правительством принято решение изменить систему обращения с отходами. В первую очередь это будет выражаться в замене полигонов на ЭкоТехноПарки (ЭТП). Таких парков планируется создать минимум 200 по всей стране. Каждый ЭТП – это перерабатывающий комплекс, который может быть куплен у нас.

Кроме того, в стране уже созданы около 150 региональных операторов по обращению с отходами. На начальном этапе данные операторы будут только сортировать отходы и продавать их на рынке. Но уже сейчас к нам обращаются многие из них с запросами предложений на оборудование.

Исходя из вышесказанного, если мы будем получать хотя бы 1% от тех потенциальных заказов, которые к нам приходят, то будем делать минимум 1 линию в месяц. Это нижний уровень объема продаж, на который мы рассчитываем. Определить верхнюю планку продаж можно определить исходя из того, что он ограничен производственными площадями. По нашим оценкам мы сможем максимально делать около 4 линий средней комплектации в месяц, стоимостью около 10-15 млн. руб. Т.е. в год, при нынешних условиях, мы сможем максимально изготавливать 48 линий таких линий. Соответственно выручка предприятия будет находиться в диапазоне 120-480 млн в год.

У большинства людей, которые задумывались о реализации машиностроительного проекта или участии в нем, возникал закономерный вопрос – «А какова ёмкость рынка?». Человеку, не работающему в отрасли, кажется, что перерабатывающих предприятий не может быть много, и когда все они закупят оборудование, продавать его станет просто некуда. Мы также рассуждали перед началом запуска проекта, но в последствии все стало на свои места. Потребность в нашем оборудовании огромна. Даже не выходя на международный рынок, он исчисляется сотнями реальных потенциальных заказчиков в год. Только в московской области работают несколько сот перерабатывающих предприятий, и каждому из них находится что делать. Пластики разнообразны, перерабатывать их все на одном и том же оборудовании невозможно, поэтому большинство переработчиков выбирает какой-то один вид отходов и перерабатывает его – канистру, полипропиленовые мешки, стрейтч-пленку, ПЭТ-бутылку и т.п. И даже существование такого количества переработчиков в Московской области не снижает в данном регионе спрос на оборудование. Тут же необходимо отметить, что оборудование со временем изнашивается и требует замены. Т.е. каждый заказчик — это не «навсегда закрытая возможность», а потенциальный повтор покупки через какое-то время. Кроме того, в процессе работы заказчик может захотеть расширить функционал линии, повысить ее автономность и автоматизацию. А это все дополнительные заказы. И нужно помнить, что Московская область хоть и опережает все другие регионы в темпах развития и предпринимательской активности, но она у нас не одна. И с учетом того, на каком уровне находится развитие переработки в регионах, спрос на наше оборудование будет существовать десятилетиями. Кроме того, необходимо помнить, что в любом оборудовании в любой момент его технологического развития в большинстве случаев есть что усовершенствовать. И это дает возможность привлекать новых клиентов за счет инноваций. Другими словами, мы всегда будем создавать новое оборудование, которое будет лучше старого, и на новое всегда найдется клиент.

9 Доходность

Норма прибыли в цене оборудования составляет около 30%, и эта цифра имеет потенциал к увеличению. Дополнительные 5-10% прибыли добавляют услуги на монтажные и пуско-наладочные работы. Таким образом, продавая по одной линии в месяц (что абсолютно реально), средняя выручка составит 120 млн/год, а прибыль (30%) – 36 млн/год.

10 Необходимый объем инвестиций

Для реализации задуманного нами рывка, мы планируем изготовить набор оборудования в склад (выставочный цех), которое заказчик сможет осмотреть, проверить (оно будет подключено и в готовом к работе состоянии) и приобрести. Т.к. последние годы на рынке наблюдается наибольший спрос на оборудование для переработки отходов именно ПЭТ, основой для выставочной линии будет оборудование для переработки ПЭТ. Т.к. в линиях для разных видов полимеров многие устройства совпадают, а отличаются данные линии отдельными машинами, то добавив к выставочной линии для ПЭТ эти машины, мы получим набор оборудования, из которого можно построить линию для переработки максимально широкого диапазона полимеров.

Для осуществления нашего плана нам необходим объем финансирования в размере 20 млн.руб.

Более подробную информацию и условия сотрудничества предлагаем обсуждать лично.