

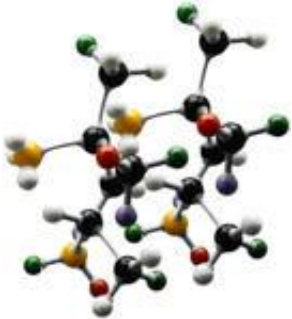
Создание инновационного производства нового поколения лакокрасочных материалов на основе измельчения исходных продуктов до наноразмерного уровня, по потребительским свойствам и ценовой политике превосходящих мировые аналоги по энергосберегающей, безопасной технологии с использованием экологически чистых материалов

ЗАО
«АТЛАНТ»
г. Ульяновск

Июнь
2011 г.



ЗАО «АТЛАНТ» образовано в 2010 году для реализации и внедрения инновационных проектов строительной отрасли и организации собственного производства ЛКМ и готовых строительных смесей.



Специализация:

Измельчение материалов до наноразмерного уровня, практическое применение инновационных технологий, научно – практическая деятельность.

Реализация коммерческих проектов со стадии “start up” до полной коммерциализации .



Руководитель проекта

Мартыненко Михаил Петрович

Высшие образования: техническое, экономическое, юридическое

Менеджер проекта строительства завода по производству кормов для домашних животных ООО «МАРС» в г. Ульяновск. Объем инвестиций 1,5 млрд. руб. Проект

Научный руководитель

Булярский Сергей Викторович

Доктор физико-математических наук, профессор, чл.-кор. Академии наук Республики Татарстан, заведующий кафедры инженерной физики, заслуженный деятель науки Российской Федерации.

Имеет более 350 научных работ, 12 патентов.

Главный технолог

Панкратова Елена Васильевна

Специализация: технология производства и испытания строительных материалов. Разработала собственную технологию реставрации культурных объектов. Реализовала проект внедрения линий: производство бетона, производства блоков, производства кирпича и пр.

Главный инженер

Молоствов Валерий Николаевич

Автор-разработчик ультразвуковой установки «МОЛОТ». Имеет патенты на изобретения. Специалист в области физики. Сотрудничество с РОСНАНО по реализации нанотехнологического проекта .

Директор по продажам

Неронова Надежда Анатольевна

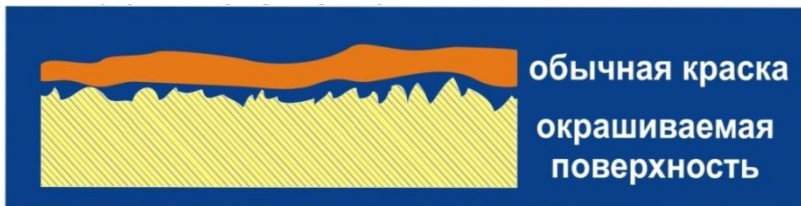
Опыт продаж, опыт развития территории, работа с ключевыми клиентами, практикующий бизнес-тренер.

Общий штат сотрудников 18 человек

Создать наукоемкое, безопасное и высококорентабельное производство ЛКМ и готовых строительных смесей на основе тонкодисперсного измельчения исходных материалов с целью удовлетворения спроса покупателей в качественной продукции, превосходящей

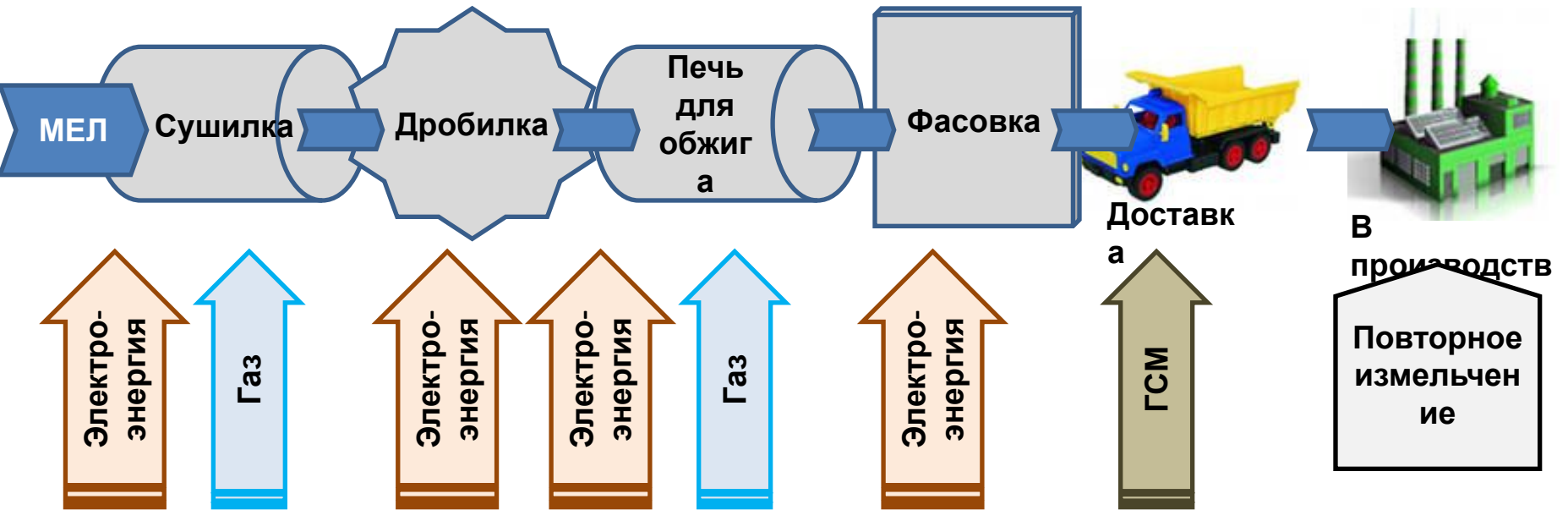
Частица мела
Обычной краски

Частица мела
Нанокраски

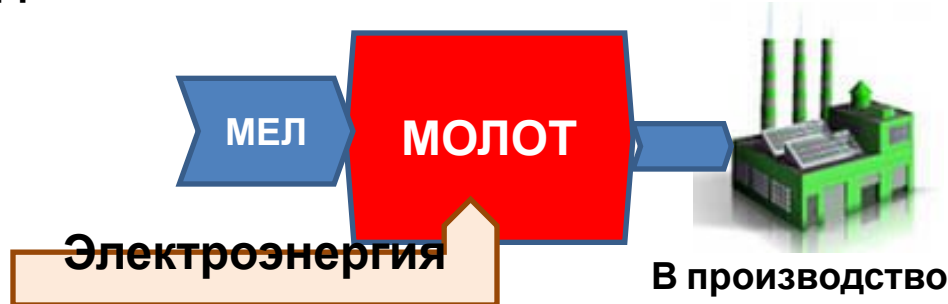


Степень перетира (ГОСТ 6589-74)	30 – 70 мкм
Степень перетира «МОЛОТ»	0 – 1 мкм

Существующая технология измельчения компонентов ЛКМ:

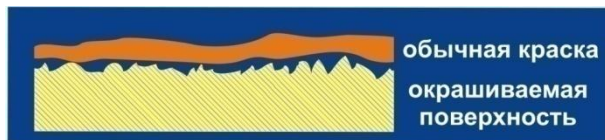


Предлагаемая технология измельчения мела ЗАО «АТЛАНТ»:



Преимущества

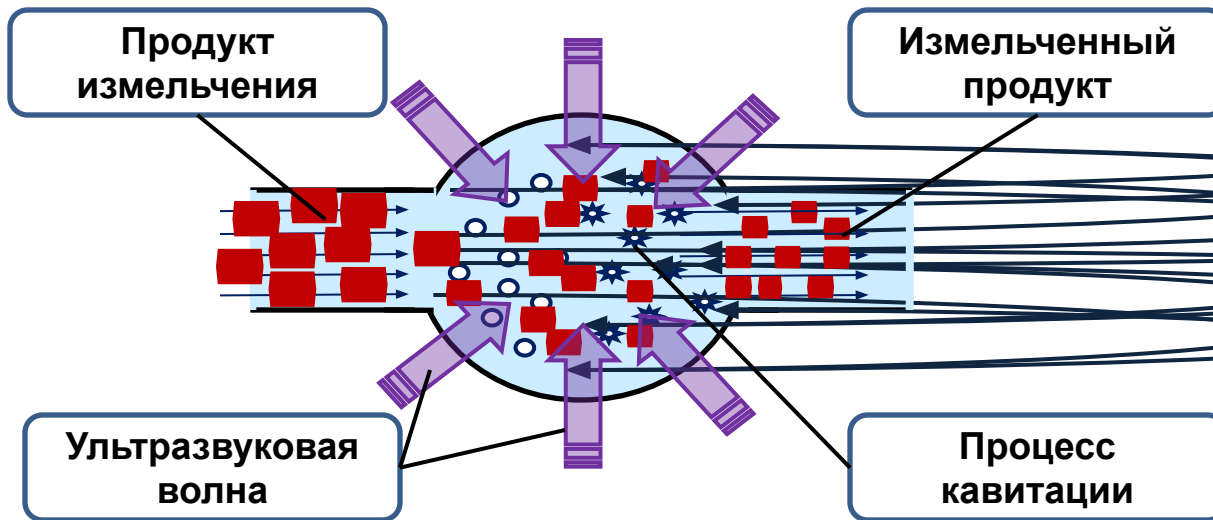
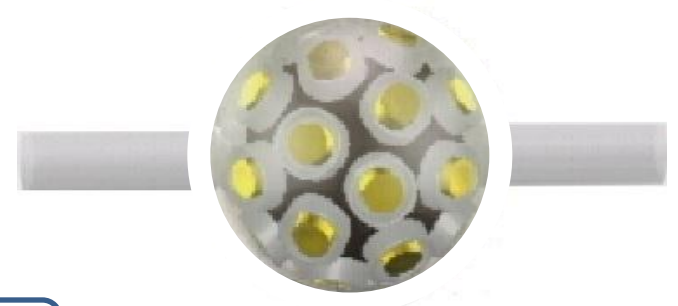
- Укрывистость
- Адгезия
- Морозостойкость
- Тонкость помола
- Срок службы
- Экологичность
- Атмосферостойкость



Основной ассортимент продукции:

- Клеи плиточные
- Шпатлевки
- Гидроизоляционные шпатлевки
- Гидротеплоизоляционные шпатлевки
- Грунтовки
- Затирки
- Наливные полы
- Акриловые краски
- Латексные краски
- Краски для дорожной разметки
- Смеси для формирования вибролитьем
- Мел тонкодисперсный

Принцип действия установки «МОЛОТ» основан на воздействии ультразвуковыми волнами в режиме развитой кавитации в жидкой среде на продукт измельчения.



Данная технология позволяет измельчать продукты в жидкой среде до размеров, сопоставимых с размерами молекул (~10 нм).

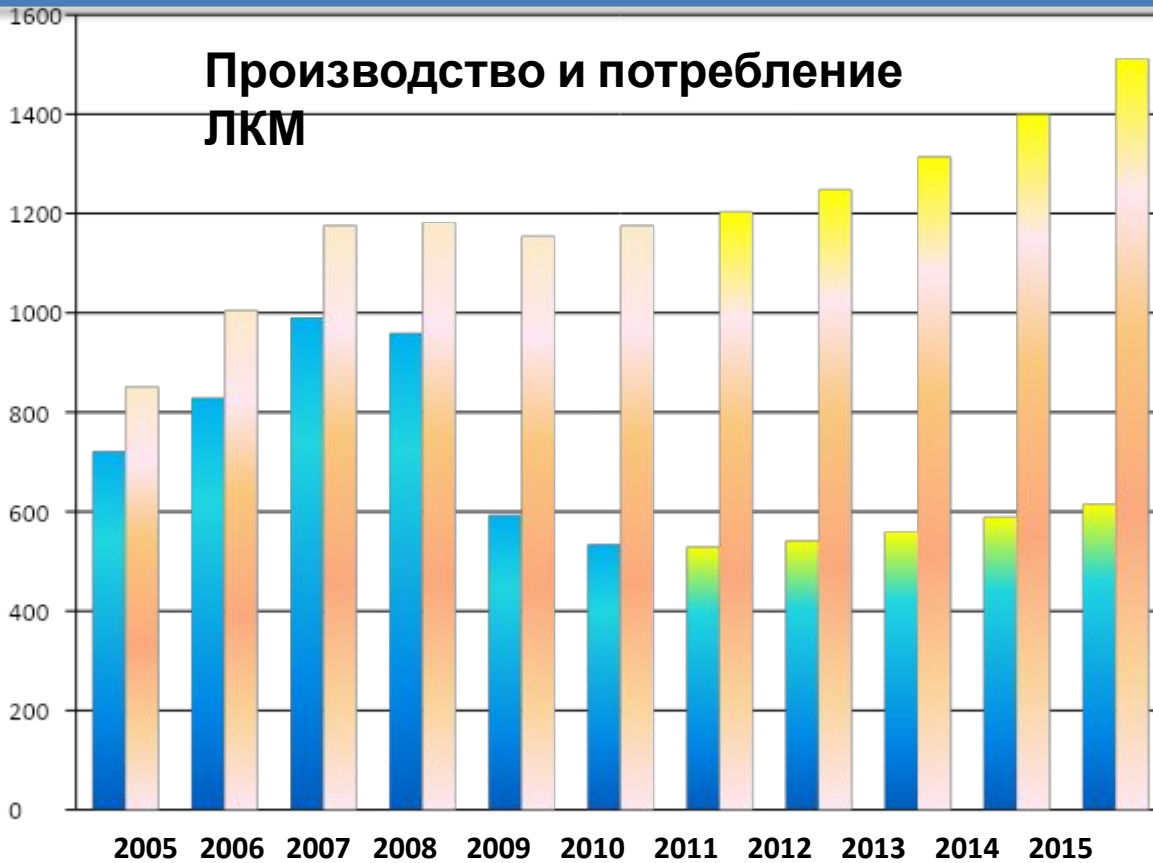
Ультразвуковая волна

Процесс кавитации

Имеющиеся патенты:

2010115309/05 от 16.04.2010г;
2010123394/05 от 08.06.2010г;
201100364/26 от 04.03.2011г.

Производительность установки варьирует в пределах до 6 м³ измельченного продукта в час.



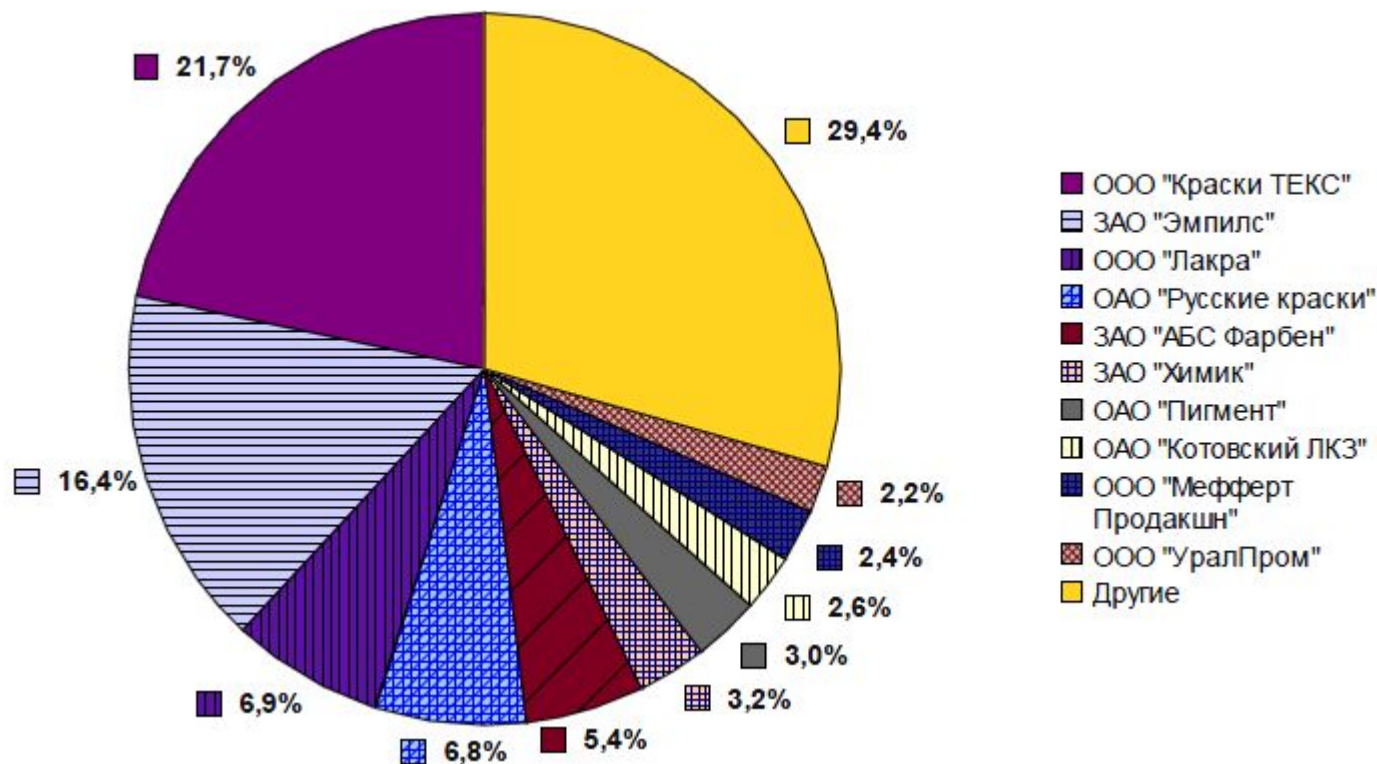
■ производств
○
■ потребление

Объем рынка водно-дисперсионных ЛКМ составляет 999,6 тыс. тонн. Дефицит рынка РФ - 527 тыс. тонн.



Потребление ЛКМ в России 14,3 \$ на человека

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЛКМ В РОССИИ



СТРУКТУРА ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Начальник отдела

Выполнение плана продаж, развитие территории, подписание договоров, работа с государственными корпорациями

Менеджер по работе с дистрибьюторами и

Создание региональной сети дистрибьюторов, контроль выполнения планов продаж, аудит

Менеджер по работе со строительными организациями

Осуществление продаж крупным строительным организациям

Менеджер по работе с торговыми сетями

Осуществление продаж в крупные торговые сети

Маркетолог

Анализ рынка, разработка стратегии, мотивационных программ и промо-акций

Дистрибьюторы	Строительные организации	Государственные корпорации	Крупные торговые сети
<p>Реализация продукции силами дистрибьюторов. Задача – полный охват торговых точек и строительных организаций.</p>	<p>Организация прямых поставок крупным строительным организациям.</p>	<p>Поставки продукции Государственным корпорациям по программе стимулирования спроса РОСНАНО, участие в тендерах на госзакупки.</p>	<p>Реализация продукции в крупные торговые сети (Castorama, OBI и другие).</p>

Дистрибьюторы	Строительные организации	Государственные корпорации	Крупные торговые сети
Мотивационная программа для дистрибьюторов и продавцов. Промо-акции, реклама и обучение.	Специальные условия, возможность поставки в оборотной таре, обучение.	Участие в тендерах.	Ретро бонусы, выкуп полок, промо-акции.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ЛКМ

Стоимость
тары для
ЛКМ

Емкость	1л	3л	5,7л	11,5л
Цена	5,8 руб.	16 руб.	25 руб.	46 руб.

**В среднем ведро 1
кг стоит 5 руб.**

Краска цветная глянцевая
Затраты по материалам - 13
руб./кг

Краска цветная
глянцевая
в таре - 18 руб./кг



Краска белая матовая
Затраты по материалам - 5,8
руб./кг

Краска белая
матовая
в таре ~ 10 руб./кг



**Цена аналогичной краски от 70
руб./кг**
**Цена самой дешевой краски - 24
руб./кг**

**В среднем -
47 руб./кг**

**Отпускная цена - 33
руб./кг**
**Рентабельность - 19
руб./кг**

**Планируется производство всей линейки видов продукции от стандартных
бюджетных вариантов до класса «Люкс».**

ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Производительность	2 222 т/год
Подготовка к запуску	4 мес.
Пусконаладка	2 мес.
Выпуск продукции	с 7-го мес.
Необходимые инвестиции	49,9 млн. руб.
Окупаемость проекта	24 мес.



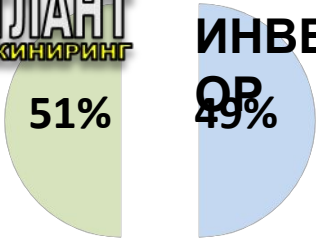
0,15 % рынка ЛКМ России

Рынок ЛКМ России -
2,5 млрд. \$.

Мировой рынок ЛКМ -
102 млрд. \$.

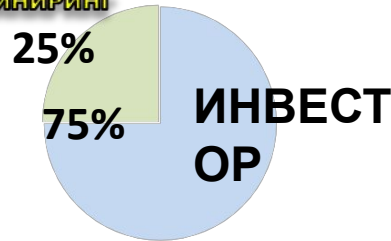
Вход в бизнес

АТЛАНТ
ИНЖИНИРИНГ



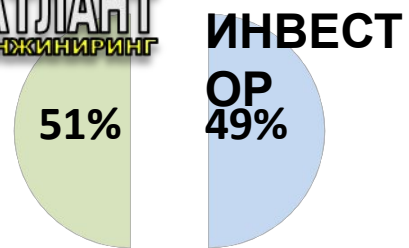
Распределение прибыли до окупаемости проекта

АТЛАНТ
ИНЖИНИРИНГ



Распределение прибыли после окупаемости проекта

АТЛАНТ
ИНЖИНИРИНГ



ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Затратная часть проекта:

1	2	3	4	5	6	7	8	мес.
1,19	9,94	19,10	7,33	2,77	2,63	2,19	4,87	млн. руб.

Направления использования денежных средств

26,5 млн. руб.	Оборудование
1,55 млн. руб.	Маркетинг
19,35 млн. руб.	Операционная деятельность
2,6 млн. руб.	Накладные расходы



ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

2012	2013	2014	2015
Выход на проектную мощность 2 222 тонн 0,15% рынка ЛКМ РФ	Модернизация производства до 5 000 тонн 0,33 % рынка ЛКМ РФ	Качественная модернизация 0,33 % рынка ЛКМ РФ	Строительство новых предприятий 0,33 % рынка ЛКМ РФ
Реализация из расчета 2 222 тонн в год	Реализация из расчета 3 000 тонн в год	Реализация из расчета 5 000 тонн в год	Реализация из расчета 5 000 тонн в год
<ul style="list-style-type: none"> - Отработка рецептур - Узнаваемость бренда - Научная деятельность 	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка новых рецептур - Научная деятельность 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспорт продукции - Разработка новых рецептур - Научная деятельность 	<ul style="list-style-type: none"> - Экспорт продукции - Научная деятельность совместно с зарубежными партнерами
Инвестиции 49,9млн. руб.	Инвестиции 11 млн. руб.	Инвестиции 7 млн. руб.	Инвестиции 31 млн. руб.

млн.руб.



Объем продаж

Объем прибыли



Оборудование стоимостью 26,5 млн. руб.

Действующее производство

Бренд и имидж

Каналы сбыта

Научные разработки

Уникальные продукты и технологии