Резюме проекта

Производство и продажа услуги Утеплённые фиброцементные фасады (IFCF-технология)

Наконечный Сергей Викторович
представитель группы

+7 (351) 901-05-90

73519010590@ya.ru

Россия, Магнитогорск, 2021

Аннотация

Группа разработчиков инвестиционного проекта «Утеплённые фиброцементные фасады» представляет вашему вниманию сообщение об инвестиционном проекте.

Группа создала продукт в виде новой технологии утепления фасадов зданий. Основой этого продукта является фасадная панель, совмещающая в одном изделии экологичный долговечный утеплитель с эстетичной и прочной внешней отделкой. Продукт предназначен для массового рынка, и его востребованность обусловлена решением существующих технических задач по долговечности конструкции, простоте монтажа и минимизации расходов на ремонт и содержание фасадов. На основании созданного продукта планируется развитие услуги по производству и продаже Утеплённых фиброцементных фасадов.

Разработка продукта ведётся по принципам цифрового производства. Необходимость этого вызвана перспективами масштабирования с экспортным потенциалом. Продукт превосходит имеющиеся отечественные и зарубежные решения по потребительским свойствам, поэтому находится в стадии патентования для закрепления приоритета за участниками проекта. Продукт обладает, с одной стороны новым техническим решением, а с другой - простотой процессов реализации. Это обеспечивает высокую маржинальность и хорошие коммерческие перспективы проекта.

Рабочая группа проекта обеспечена специалистами требуемой квалификации и обладает необходимыми компетенциями для успешного продвижения проекта. К участию в проекте привлечены крупнейшие профильные компании страны для обеспечения производственными и сырьевыми активами, а также для использования существующих специализированных каналов продвижения. Проект имеет поддержку в региональных и муниципальных органах власти.

Стратегия выхода на рынок предполагает занятие значительной доли рынка фасадных систем, что делает необходимым привлечение стороннего профессионального и компетентного инвестора. В качестве инвестора привлекается компания, обеспечившая проект ресурсами для масштабирования проекта и поддержания высокого уровня качества продукции.

В качестве путей выхода для портфельного инвестора уже сейчас видим несколько вариантов: окупаемость за счёт операционной деятельности, переход доли к профильному участнику проекта, переход доли к профильной сторонней компании.

Группа готова к открытому сотрудничеству, согласованию общих целей и долгосрочным партнерским отношениям. Готовы предоставить необходимые подробности и уточнения.

Краткий обзор Компании

Идея продукта «Утеплённые фиброцементные фасады» развивается с 2016 года. К настоящему моменту компания не зарегистрирована, так как руководство и финансирование проекта в текущем состоянии осуществляется инициативной группой. Формализация проекта планируется после утверждения варианта расположения производства и структуры капитала компании. В качестве вклада в капитал от инициаторов планируются нематериальные активы: авторское право на разработки, конструкторская и технологическая документация, лабораторные модели. Возможно прямое денежное участие или партнерский капитал.

Стратегически группа нацелена на рост капитализации компании, как коммерчески состоятельной системы, производящей комплексную услугу, соответствующую рыночным ожиданиям.

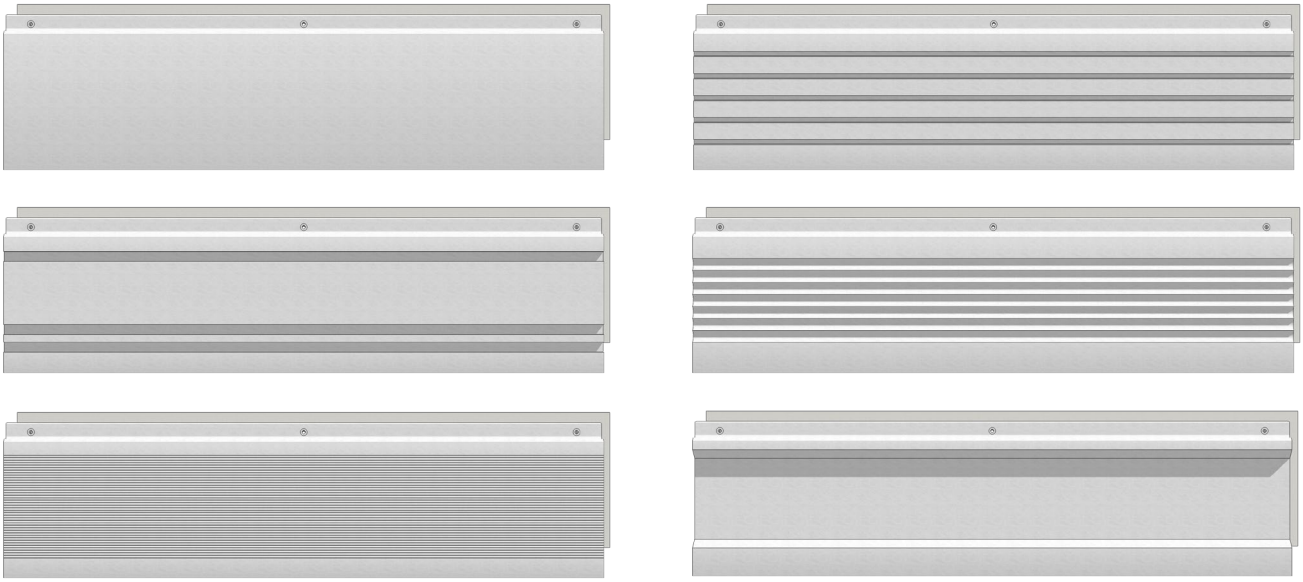
Проблема и решение

Существующие в мировом производстве фасадные системы и материалы имеют ограниченный срок службы – от 5 до 20 лет, и только фиброцементные фасады служат без ремонта от 50 до 100 лет. Существующие фиброцементные фасады эстетичны, прекрасно держат форму, экологичны и пожаробезопасны, но как все вентилируемые фасады, имеют низкую ударную прочность и способность увеличивать рост тяги пламени при пожаре.

Общий вид IFCF фасадной панели

Проектной группой создано новое технологическое решение невентилируемого фасада – УФЦФ или утеплённые фиброцементные фасады (IFCF – Insulated Fibro Cement Facade). Классический фиброцементный фасад всегда плоский и добивается пластики и архитектурной выразительности за счёт сочетания именно плоских деталей. Разработанная IFCF-технология позволяет не только создавать фиброцементный фасад разнообразной конфигурации, обеспечивающей скрытый монтаж панелей без подсистем крепления, но и обеспечить промышленный выпуск панелей со сложной поверхностью.

Необходимость создания новой технологии обусловлена потребностью рынка в конструкции, обладающей *одновременным* сочетанием характеристик: долговечности, надёжности и простоты монтажа, пожаробезопасности, влаго-морозоустойчивости, высокой прочности, при этом обеспечивающей цветовое, фактурное разнообразие и высокую архитектурную эстетику. На данный момент, на рынке отсутствует продукт, соответствующий всем вышеперечисленным характеристикам.



Варианты различной пластики поверхности панелей

Преимущества утеплённых IFCF панелей:

- Срок эксплуатации соизмерим со сроком эксплуатации ограждающих конструкций зданий;
- Соединение слоёв утеплителя и фибробетона осуществляется за счёт конструкционного механического замка и не является клеевым/ адгезионным, что способствует гарантированной долгосрочной эксплуатации. Рельеф соединения панелей обеспечивает долговременную защиту фасада от осадков;
- Внешний вид формируется в условиях стабильных заводских процессов – окраска в массе, множество вариантов фактур, профильные рисунки и архитектурные акценты;
- Поверхность панели значительно прочнее обычного фиброцементного фасада за счёт рёбер жёсткости и плотного примыкания плоскости фасада к утеплителю;
- Содержит эффективный утеплитель, который устойчив к влаге, огню, старению, плесени. Тип утеплителя и толщина плиты варьируется в зависимости от требуемых характеристик по теплозащите;
- Монтируется сухим механическим способом и не зависит от погодных условий; Принцип монтажа не требует каркаса и по принципу сопряжения панелей соответствует сайдингу;
- Материалы не горючи, не поддерживают горение и не обеспечивают тягу;
- Конструкция ремонтопригодна за счёт смены поврежденного элемента или путём ремонта ремонтным составом;
- Материалы применяемые в производстве IFCF фасадов полностью экологичны.

Рыночные возможности

Объём рынка фасадных систем России в 2017 г. составил 46 990 тыс. м2. Темп прироста в 2017 г. составил 6,5%. В 2018 – 2020 годах показатели рынка стабильные. В 2017 г. на объёмы монтажа штукатурных систем приходилось 57%, в то время как сегмент навесных систем уменьшился до 43%. В денежном выражении годовой объём рынка составляет около 115 млрд. руб. (включая работы проектирования, производства и монтажа). *[1], [2], [3].* При этом недостатки конструкции и технологий являются одним из важных факторов развития рынка.

Новая IFCF-технология, с одной стороны является привычной, так как используемые материалы имеют рекомендацию долговечных, а с другой стороны имеет значительные конкурентные преимущества, присущие другим видам технологий: прочность, эстетика, технологичность, безопасность.

Поэтому конкурирующим объектом является не конкретные компании, а существующие на рынке технологии. Для этого планируется конкурировать с технологиями низкой ценовой категории (штукатурка, штукатурка по утеплителю, сайдинг) по потребительским характеристикам – долговечность, технологичность, эстетика, а с технологиями высокой ценовой категории (вентилируемые фасады) – по стоимости. Таким образом, IFCF-технологии позиционируется как технология массового рынка.

Целевой покупатель – массовый застройщик и лица, эксплуатирующие здания - общественные частные. Основная заинтересованность целевого покупателя – в приобретении комплексной услуги, обеспечивающей защиту фасадов зданий. Ориентир по рыночной доле для новой технологии – не менее 5% объёма рынка новых фасадов (2 млн. кв.м и 4 млрд. руб., если 5% рынка и 4 млн. кв.м. и 8 млрд. руб., если 10%, в объёмах продаж).

Краткий обзор технологии

В качестве технического ограничения разработки IFCF-технологии и конструкции фасадной панели заложены принципы простоты производственного процесса. Для технологической последовательности требуется особое сочетание хорошо отработанных и уже существующих процессов литья, формовки, постобработки. В проекте используются подчинённые разработки на основе двух оригинальных решений в производстве материалов: одно охраняется режимом коммерческой тайны, на другое выдан патент на изобретение.

Уникальной проектным продуктом является конструкция панели: способ сопряжения материалов, гарантирующий долговечность; узел стыка панели, исключающий доступ влаги к утеплителю и фасаду здания; профиль панели, обеспечивающий возможность массового производства. Новинкой технологического процесса производства фиброцемента является способ введения фибры в цементный раствор. В настоящее время новинки проходят процесс регистрации первенства авторских прав. Обзор технологий распространяется и вне России с перспективой выхода на мировой рынок.

Деловая модель

Технология производства имеет возможность малой серии в условиях «артельного» производства, однако стратегия выхода на рынок предполагает массовое производство. Необходимость этого обусловлена удержанием приоритета первенства и поддержания качества серийного продукта, поэтому планируется

организация серийного производства и дистрибуция к местам монтажа фасадов. Компания контролирует разработку продукта и услуги, производство панелей, и логистику поставок, как единый центр системы. Процессы монтажа и прочих сопутствующих услуг передаются субподрядчикам.

Компания организует взаимосвязанную систему поставщиков сырья, производства и продвижения продукта. Есть договоренность с крупным производителем сырья подтверждающая возможность технологического сотрудничества. Есть договоренность и техническое решение с поставщиком производственных площадей на участие в проекте.

Центром прибыли является производственный процесс, так как для производства используются простые операции и массовое рыночные компоненты. Рентабельность производства составляет свыше 100% при низкой материалоёмкости и энергоёмкости процесса.

Денежный поток формируется за счёт выручки от прямых продаж со склада непосредственно потребителю. Для этого организуются процессы прямого и косвенного продвижения. Канал коммуникации с потребителем через продающий сайт и техническую поддержку в разработке фасадов. Есть предварительная договоренность с федеральным профильным продавцом о продвижении продукта.

Необходимость инвестора обусловлена потребностью в фондирование проекта в части компонентов производственной линии и запуска коммерческой системы. Выход инвестора планируется через прибыль от операционной деятельности компании, продажи доли профильному инвестору (два варианта), продажи доли непрофильному инвестору (один вариант).

График и бюджет

Прединвестиционный этап 2016 – 2018

Формулировка идеи, разработка и формализация продукта, подбор ключевых участников проекта. Финансирование за счёт средств инициаторов.

Инвестиционный этап, год 1

Сотрудничество для взаимосвязи компонентов производственно-коммерческой системы. Ориентировочная величина проекта – 336 млн. руб. с учётом нового строительства. (180 млн.руб. – с учётом участия инвестора-технопарка.)

Проектная мощность, год 2, год 3

Постепенный выход на проектную мощность 2 млн. кв.м и 4 млрд. руб., (10% от рынка навесных фасадов, 5% рынка всех фасадных работ)

Выход инвестора, год 4, год 5

Целевой показатель проекта – оценочная величина стоимости компании 4 млрд. руб.

Команда

Дружная группа единомышленников способна обеспечить необходимые процессы разработки и продвижения продукции. Вакантные места проекта связаны исключительно с ростом и масштабированием.

Куратор проекта, консультант рабочей группы – Штельтер Борис Михайлович руководитель и участник коммерческих и общественных проектов, имеет опыт руководящей работы в банках, коммерческих и производственных компаниях.

Архитектурные решения и конструирование продукта – Поликарпов Евгений Борисович, архитектор (ловецсолнца.рф), автор идеи проекта, основатель и разработчик продукции компании «Камелот» (kamelot.ru)

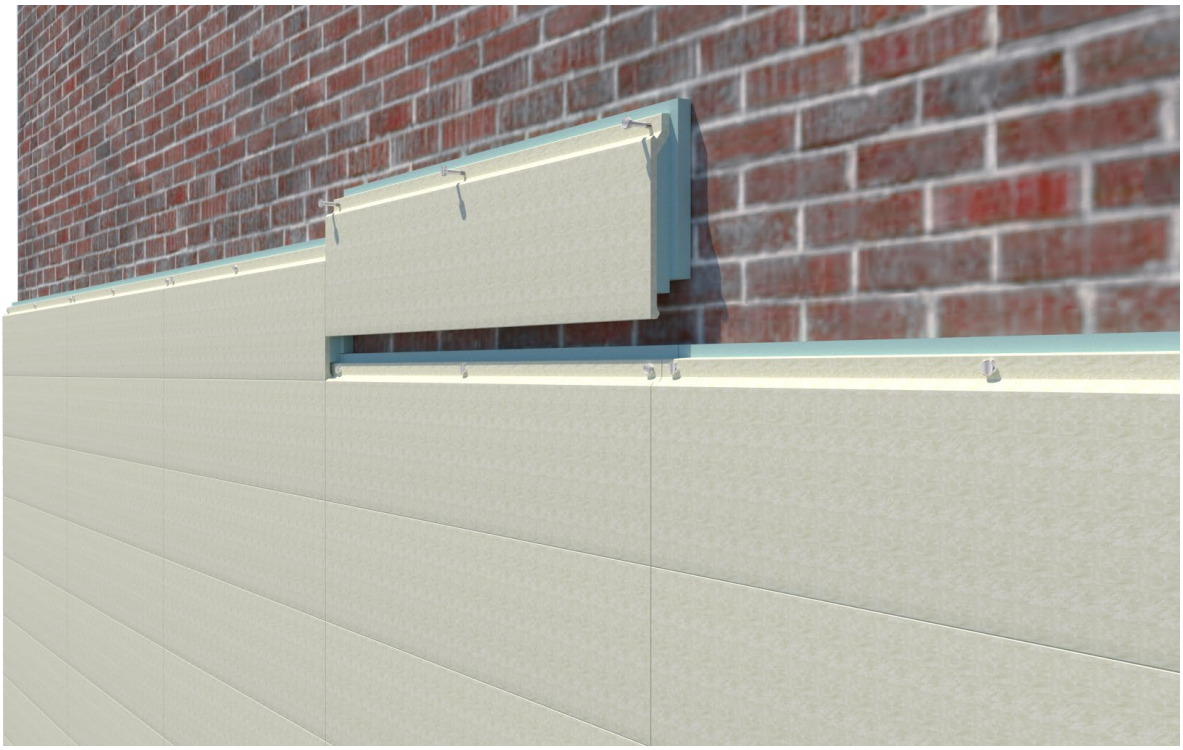
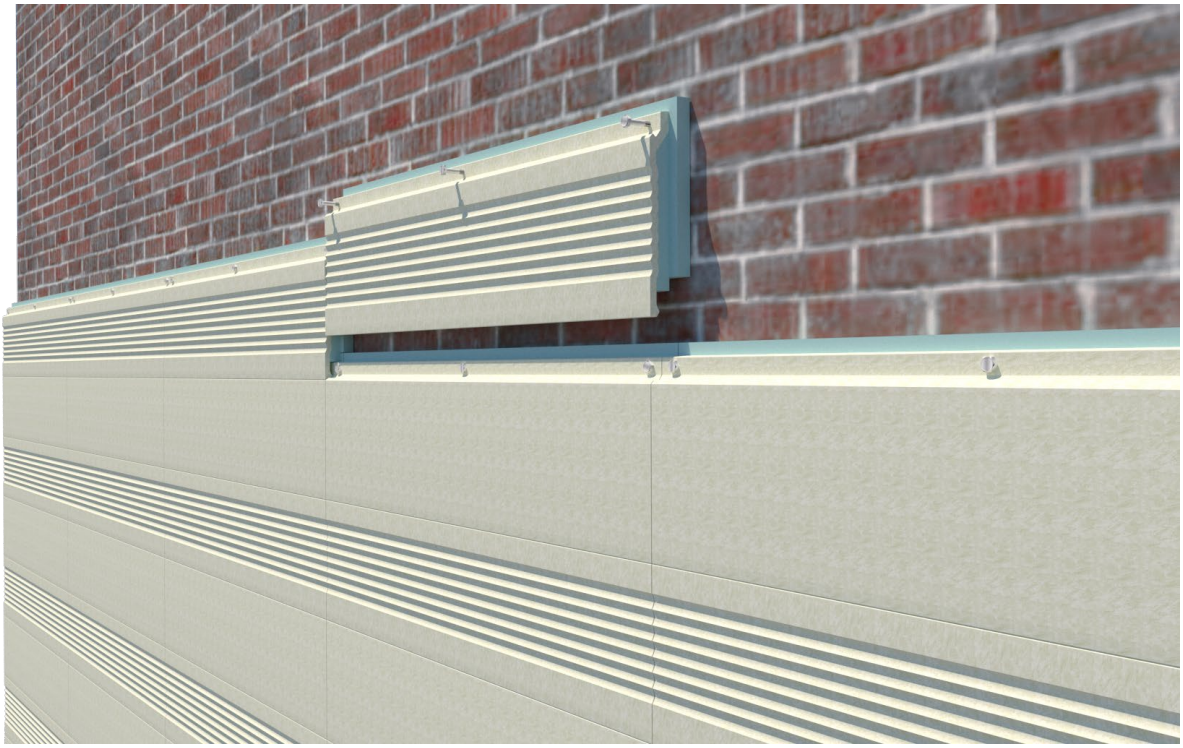
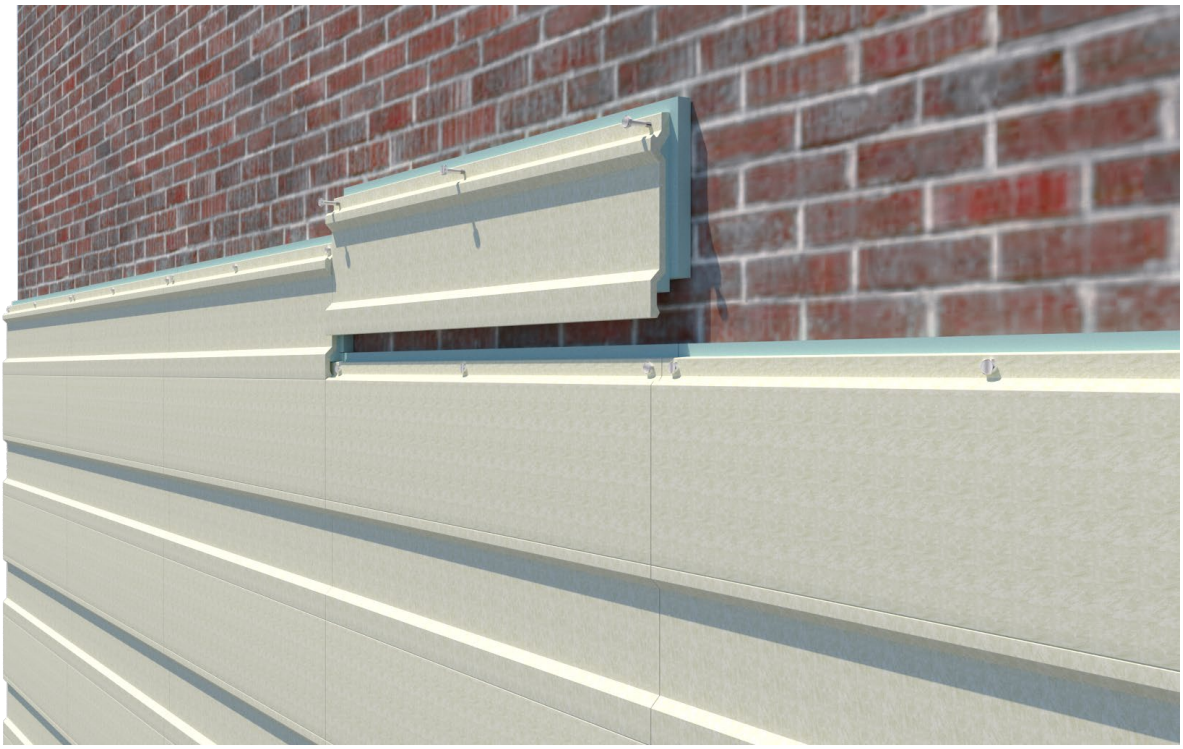
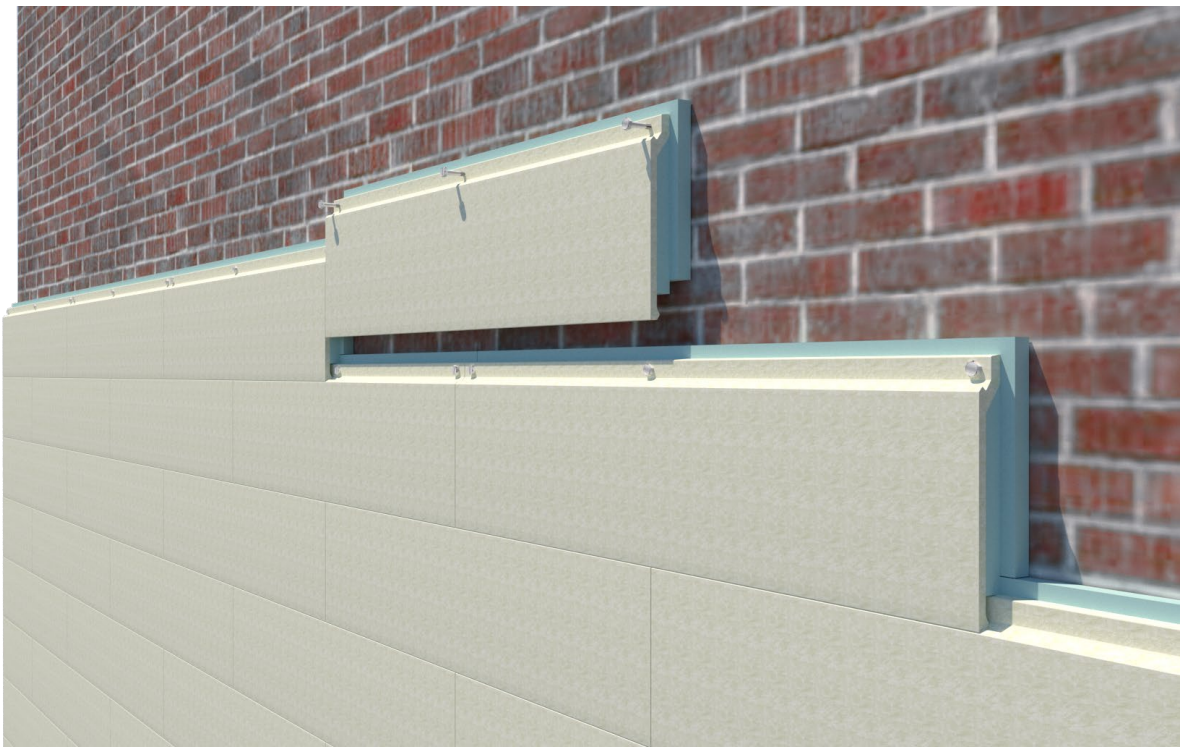
Инфраструктура и технологическое обеспечение – Наконечный Сергей Викторович, инженер технолог-машиностроитель, к.т.н.по направлению Процессы и машины, директор ООО «Онвекс» – инжиниригова и инвестиционная деятельность.

Производственный процесс, снабжение и отгрузка – Агеев Сергей Владимирович, инженер химик-технолог, специалист по организации серийного производства

Продвижение и продажи – Санкин Михаил Юрьевич, специалист по продвижению и продажам продукции на региональном и федеральном уровне (единичное машиностроительное производство, FMCG, услуги рекламы).

Оперативное единоличное руководство проектом и интересы инициаторов проекта в совете директоров могут представлять Штельтер Б.М., Поликарпов Е.Б., Наконечный С.В.

Список приложений (по дополнительному запросу)

1. Рынок вентилируемых фасадов 2017 (PR News);
2. Исследование рынка наружных систем теплоизоляции фасадов России 2015. («Строительная информация»);
3. Навесные вентилируемые фасады: обзор рынка (Журнал Фасадного рынка);
4. Полный свод знаний о проекте «Утепленные фиброцементные фасады».
5. Сообщение об инвестиционном проекте «Утепленные фиброцементные фасады».

Некоторые варианты фасадных решений