



ООО «Мурманполимер»

Введение

В настоящее время предприятие активно развивает технологию вторичной переработки пластмассовых отходов на Севере России для последующего выхода на рынок северной Норвегии и Швеции.

Необходимо привлечение инвестиций для приобретения нового оборудования и увеличения количества и расширения видов перерабатываемых отходов пластмасс на Севере России и Скандинавии, производства новых изделий из вторичных пластмасс.

История развития компании

Предприятие «Мурманполимер» было учреждено в 1998 году на базе завода «Мурманпласт» для расширения маркетинга и рынков сбыта производимой в Мурманске пластмассовой продукции, оперативного внедрения новых изделий и технологий в производстве. В 1999-2000 году предприятие «Мурманполимер» приобрело старые инжекционно-литьевые машины и оборудование для вторичной переработки пластмассовых отходов. Продукция завода является лауреатом конкурса «100 лучших товаров России».

За период 2001-2003 расширился ассортимент и объем продукции, предприятие вышло на рынок Северо-Западного региона и России. Лодки и изделия из стеклопластика поставляются и на рынок Скандинавии.

В производстве используются:

- отечественные инжекционно-литьевые машины 15 единиц с объемом впрыска 63, 125, 250, 500, 1000, 4000 и 9000 куб.см.,
- выдувная машина для изделий до 60 литров,
- экструдеры для производства профилей и труб, гранулята.
- и дробилки 5 единиц.

На заводе имеются все условия для решения сложных технологических задач. Возможности предприятия позволяют выпускать как штучные изделия (на заказ), так и продукцию массового спроса.

Предприятие осуществляет серийное и массовое производство пластмассовых изделий:

- Производство и реализация промышленной пластмассовой тары и упаковки (ящики, баки, банки и контейнеры) для рыбной, пищевой и строительной промышленности;





- товаров для потребительского рынка (плечики, тазы; ведра, стаканы, офисные корзины для мусора, санки-ледянки и т.п.),



- вторичная переработка пластмассовых отходов в сырье (лом, старые ящики крошатся, перерабатываются в гранулы.) Сырье частично продается на аналогичные заводы;

- производство изделий из вторичного сырья (техническая упаковка - ведра, банки для краски, дюбеля и т.п.).



Также осуществляет мелкосерийное производство:

- Производство изделий формованием из стеклопластика (лодки, каноэ, сани для снегоходов, кресла для стадионов (технология «Антивандал»)).



Тара и упаковка для пищевых продуктов производится из отечественного полиэтилена и полипропилена методом литья под давлением. Отличается повышенной прочностью и оптимальными потребительскими свойствами. К примеру, ящик для транспортировки и заморозки дикорастущих ягод в течении 4 лет зарекомендовал себя наилучшим по отношению цена/качество на рынке Северо-Запада России. Баки с крышкой объемом 10 и 15 литров имеют свой устойчивый сегмент рынка за счет разработки дизайна. Корзины для мусора, тазы, санки и прочие изделия производятся в соответствии с российским стандартом и имеют сертификат соответствия.

Количественные характеристики некоторых товаров

Характеристики	Продукция предприятия	Аналог 1	Аналог N
Производимая продукция – Ящик для ягод Объем Количество рабочих сезонов Цена	1998–2003 год 24 литра 6-8 сезонов 70 рублей	«Персторп ПС» 1996-2003 год 24 литра 3-4 сезона 145 рублей	
Новая продукция – Ящик для рыбы Объем литров Цена	70 литров 240 рублей	Норвегия 70 литров 420 рублей	Дания 65 литров 380 рублей





Содействие развитию инновационных малых и средних предприятий в Балтийском регионе Российской Федерации

Promotion of Innovative SMEs in the Baltic Region, Russian Federation (EUROPEAID/113746/C/SV/RU)

В июне 2003 года руководство предприятия в рамках программы NMCP пригласило голландского консультанта с подобного производства для разработки более дешевой технологии вторичного сырья. В результате была получена технология «ПластВуд» для производства толстостенных изделий - полимерных столбиков, досок толщиной от 3 до 40 см, длиной до 3-4 м., проведены опытно-конструкторские разработки.

Уникальность нового продукта состоит в том, что в отличие от металлических, деревянных или бетонных изделий он не гниет, не подвержен коррозии, имеет более долгий срок эксплуатации в агрессивной среде.

В России такого типа продукция не производится.



Из толстостенных изделий можно производить поддоны, столбики для дорожной службы, детские площадки, скамейки, пирсы, промышленные изделия в химической, горной, строительной, пищевой промышленности, складском хозяйстве, замещая традиционно используемые деревянные, металлические или бетонные части промышленных продуктов.

Конкурентным преимуществом завода «Мурманполимер» является его географическое расположение. В Мурманской, Архангельской области и на севере Карелии проживает 2,2 млн. чел. В географической близости на севере Скандинавии проживает еще 1,5 млн.чел. Количество возникающих пластмассовых отходов возрастает каждый год. В отличие от потенциальных конкурентов завод «Мурманполимер» перерабатывает пластмассовые отходы во вторичное сырье и производит из этого сырья конечную продукцию. Соседство более высокоразвитых рынков Норвегии и Швеции и их система оплаты переработки и утилизации отходов позволит заводу иметь более дешевое сырье и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

На предприятии работает 38 человек. Для внедрения новой технологии и развития нового производства дополнительно потребуется нанять инженера-технолога и инженера-дизайнера.

Управление и ключевой персонал:

Иванов Михаил Александрович – Директор, 39 лет, высшее техническое и высшее экономическое образование, имеет опыт развития бизнеса, развития новых рынков и внедрения нестандартных технологий, английский язык, имеет деловые связи в Скандинавии и опыт сотрудничества с консультантами.

Глушань Сергей Леонидович – зам.директора по производству, 42 года, техническое образование, хорошие организаторские способности, знание технологии производства.





Содействие развитию инновационных малых и средних предприятий в Балтийском регионе Российской Федерации

Promotion of Innovative SMEs in the Baltic Region,
Russian Federation (EUROPEAID/113746/C/SV/RU)

Иванова Ирина Ивановна – зам. директора по маркетингу и сбыту, 39 лет, высшее экономическое образование, опыт организации и расширения коммерческой деятельности, устойчивые связи с клиентами. Обеспечила значительное расширение рынка сбыта и кооперации с другими заводами.

Проблема

Стратегическая цель – лидерство завода «Мурманполимер» на новом растущем рынке по вторичной переработке пластмассовых отходов на Севере России, а также Севере Норвегии и Швеции благодаря уникальному географическому положению и технологическому ноу-хау. В настоящее время завод принимает и перерабатывает 15-20 тонн в месяц отходов полиэтилена PEHD, сортируя наиболее легко перерабатываемый лом. Ежемесячно покупается 10-20 тонн вторичного пластика от других поставщиков. В Мурманском регионе и в Карелии ежемесячно необходимо производить вторичную переработку 150-200 тонн PEHD, PELD, PP, PS, PET. Для сортировки, очистки и гранулирования этих отходов производственной мощности завода в настоящее время недостаточно. Внедряемая технология «ПластВуд» позволит увеличить производство качественного PEHD для собственных нужд «Мурманполимера» в количестве 50-70 тонн в месяц, и из остальных отходов выпускать новые изделия для химической и строительной промышленности в количестве 100-130 тонн в месяц.

Инвестиции требуются для перехода от экспериментального к серийному производству. Для этого необходимо приобрести новое оборудование, на что потребуется 300 тыс.\$.. Себестоимость материала составляет 0,3 \$/кг, себестоимость производства 0,2-0,3 \$/кг, цена изделия 0,8 - 0,9 \$/кг. Цена аналогичных изделий за рубежом (например, в Финляндии, Голландии) составляет 0,9 - 1,1 \$/кг.

Компания привлекает Вас на работу для продвижения новой продукции завода и увеличения объемов перерабатываемого вторичного сырья.





Вопросы

1. Составьте план мероприятий по продвижению нового продукта. (Перечислите способы продвижения инноваций вообще. Какие из них можно использовать для продвижения продукции «Мурманполимера»?)
2. Нужен ли предприятию стратегический партнер или оно будет развивать производство новой продукции за счет собственных ресурсов, дофинансирования из общей деятельности? Обоснуйте что эффективнее и где больше риски.
3. Приведите два возможных варианта развития компании (пессимистичный и оптимистичный) на срок до двух лет. Коротко опишите дальнейшие мероприятия по каждому из вариантов .
4. Опишите порядок работы по составлению бизнесплана для нового направления.
5. Опишите структуру данного бизнесплана и содержание его основных разделов. Какие данные дополнительно Вы запросите для написания бизнесплана, как вы будете их использовать?





Финансовый прогноз

Показатель \$ тыс.	фактически			прогноз 2003	с учетом инвестиций		
	2000	2001	2002		2004	2005	2006
Оборот	210	260	275	470	950	1900	2700
Чистая прибыль	6	14,6	25	70	150	360	590

Объем требуемых инвестиций: **\$ 700 тыс.**

Направления использования требуемых инвестиций:

НИР и ОКР	70тыс.	10%
приобретение основных средств	385тыс.	55%
модернизация продукции,	105тыс.	15%
маркетинг,	70 тыс.	10%
оборотные средства,	70 тыс.	10%

