

ХОЗЯИН®

Информационный меморандум: производитель сельскохозяйственной техники



2015

I. Описание Компании

- Общая информация о Компании
- Ключевые продукты Компании и направления деятельности
- Организационная структура и управленческая команда

II. Описание рынка сельскохозяйственной техники

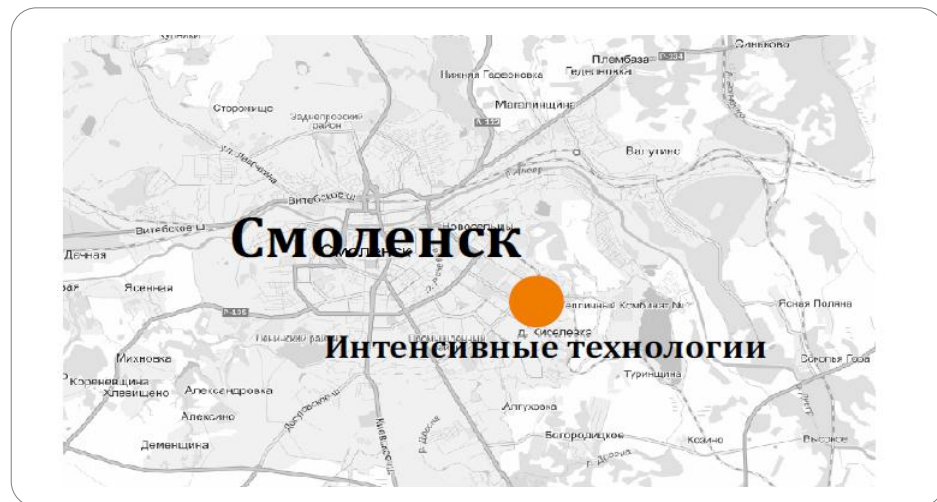
III. Стратегия развития Компании

ООО «Интенсивные Технологии» - это опытный игрок на рынке сельскохозяйственной техники, производственные площадки которого обеспечивают хороший доступ к потребителям России и стран СНГ

Общая информация о Компании

- » **Годовой оборот:** ~13 млн EUR (в 2014 г.)
- » **Количество сотрудников:** 186 человек, в т. ч. 15 инженеров-конструкторов и наладчиков.
- » **Виды производимой техники:**
 - кормораздатчики с двумя горизонтально расположенными шнеками ИСРК-12, ИСРК-12Ф, ИСРК-15 и ИСРК-15Ф;
 - кормораздатчики с одним вертикально расположенным шнеком СРК-6В и СРК-11В;
 - кормораздатчики с двумя вертикально расположенными шнеками СРК-12В, СРК-14В, СРК-16В, СРК-18В и СРК-21В;
 - раздатчики-выдуватели соломы РВС-1500, 1500Д, 2500;
 - самосвальные ковшевые тракторные ПСКТ-15 и 18;
 - разбрасыватели органических удобрений РО УМ-14, 20 и 24.
- » **Местоположение:** компания «Интенсивные Технологии» расположена в г. Смоленске, с перспективой создания завода на территории Индустриального парка «Феникс». Одна из производственных площадок ГК «Хозяин» – ООО «Запагромаш» находится в г. Минске (Беларусь).
- » **Выгодное географическое положение:**
 - хороший доступ к основным потребителям в России: Псков, Брянск, Орел, Курск;
 - перспективность поставок на территорию России и других стран СНГ.

Географическое расположение Компании

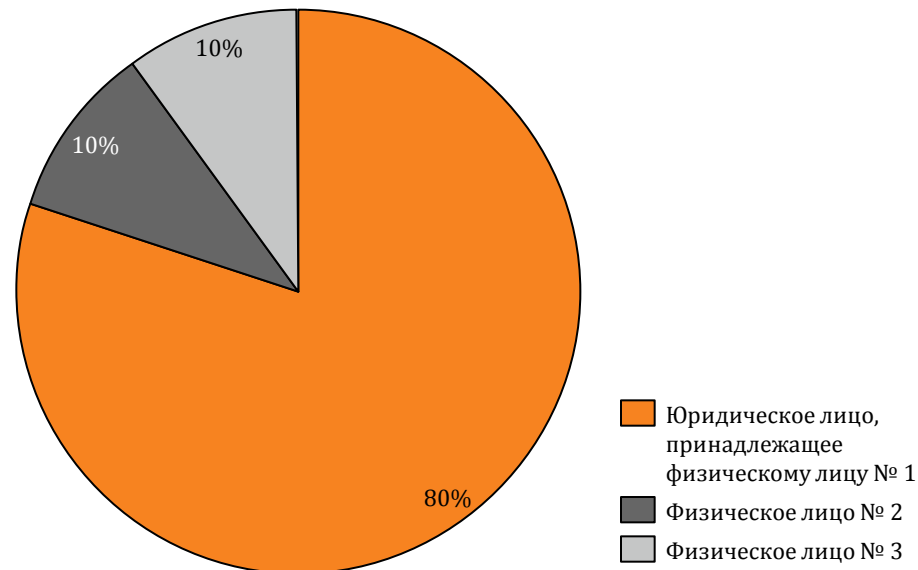


Группа компаний «Хозяин» – это семейная компания с многолетним опытом сотрудничества с иностранными партнерами

История создания и развития ГК «Хозяин»

- 2000** по лицензии компании «MarMix» (Италия) в Республике Беларусь произведен первый агрегат по приготовлению кормов ИСРК-12 «Хозяин»
- 2003** произведен сотый «Хозяин» и выпущен первый кормораздатчик с грейферным погрузчиком ИСРК-12Г «Хозяин».
- 2004** налажен выпуск новых моделей техники: ИСРК-12Ф «Хозяин» с фрезой для самозагрузки силоса и сенажа, смеситель-кормораздатчик с вертикальными шнеками СРК- 11В «Хозяин».
- 2006** изготовлен юбилейный 500-й кормораздатчик ИСРК-12 «Хозяин»
- 2007** отгружен 1000-й раздатчик ИСРК-12 «Хозяин»
- 2008** произведен 1500-й раздатчик «Хозяин», освоено производство навески для измельчения и выдува соломы, изготовлен первый смеситель-раздатчик с двумя вертикальными шнеками СРК-14В.
Открытие завода по производству техники «Хозяин» в Смоленске.
Принято решение о переориентации производства на рынок Российской Федерации.
- 2009** выпущен прицепной разбрасыватель-выдуватель соломы РВС-1500.
- 2011** отгружен 3 000-й кормораздатчик «Хозяин». Начат ребрендинг продуктового портфеля компании.
- 2012** налажен выпуск новых видов техники: раздатчики-выдуватели соломы РВС-2500 «Хозяин», полуприцепы сельскохозяйственного назначения ПСКТ-15 «Хозяин», многофункциональные разбрасыватели органики РОУМ-20 «Хозяин».
- 2014** модернизировано производство, введены в эксплуатацию новые мощности. Налажен выпуск первых стационарных смесителей кормов ССК-21В, многофункциональных разбрасывателей органических удобрений РОУМ-14 «Хозяин». Произведен 4 500-й горизонтальный кормораздатчик ИСРК- 12 «Хозяин».

Структура собственности группы компаний



Основные численные показатели

- » **Общая численность сотрудников:** 186 человек.
- » **Производственные и офисные площади:** 14 961,2 кв. м
- » **Годовой оборот:** 13 млн EUR (за 2014 г.)
- » **Количество видов выпускаемой техники:** 7 шт.
- » **Количество выпускаемых моделей техники:** 21 шт.

Качество продукции соответствует требованиям и стандартам

Вся продукция, производимая группой компаний «Хозяин», сертифицирована в соответствии с требованиями стран-рынков сбыта техники и имеет подтверждающие документы.

Планово проводятся испытания машин в независимых аккредитованных лабораториях и на машиноиспытательных станциях.

Продукция имеет сертификаты соответствия требованиям стандартов Российской Федерации, Таможенного союза и Европейского союза.

В составе предприятий функционируют отделы контроля качества, осуществляющие входной, межоперационный и выходной контроль качества производимой на предприятиях техники. Отделом маркетинга ежеквартально проводятся опросы потребителей, в том числе и оценка удовлетворенности качеством техники клиентами. В 2014 г. ООО «Интенсивные технологии» получен сертификат соответствия требованиям ГОСТ ISO 9001-2011 (9001:2008) систем менеджмента качества.

В 2015 г. ГК «Хозяин» получен сертификат соответствия требованиям Директивы 2006/42/ЕС.



Качество продукции соответствует требованиям и стандартам

Количество дилерских организаций по странам:

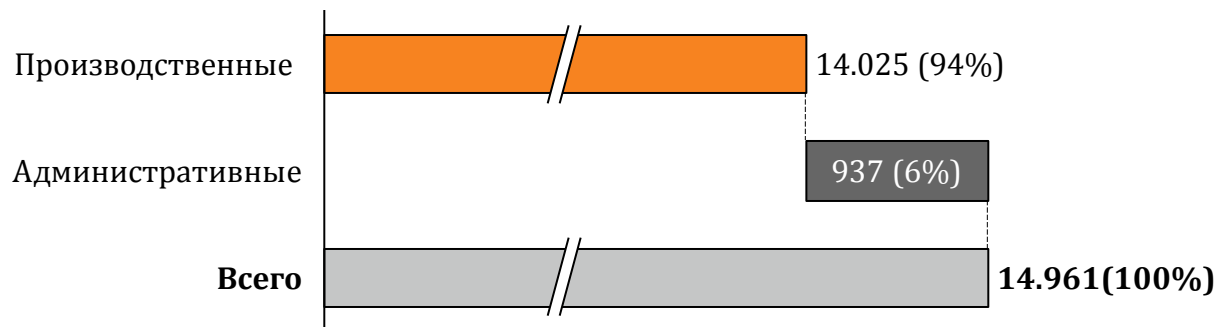
- » Российская Федерация - 62 компании
- » Беларусь - 1 компания
- » Казахстан - 4 компании
- » Украина - 3 компании
- » Молдова - 2 компании
- » Кыргызстан - 1 компания
- » Узбекистан - 1 компания

Комментарий:

Дилерскими компаниями и сервисными центрами группы компаний «Хозяин» обеспечивается ввод в эксплуатацию техники и обучение технического персонала клиента, постгарантийное сервисное обслуживание и поставка запасных частей.

Наличие производственных площадей достаточно для организации производства полного цикла

Структура площадей по типу использования, кв. м



*Производственная площадка
(г. Смоленск)*



*Производственная площадка
(г. Минск)*



Комментарий

Группа компаний «Хозяин» является:

- действующим членом Смоленской торгово-промышленной палаты,
- действующим членом Российской ассоциации производителей сельскохозяйственной техники «Росагромаш»,
- поставщиком техники для российской государственной лизинговой компании «Росагролизинг»,
- действующим членом Белорусской торгово-промышленной палаты,
- поставщиком продукции для Национального лизингового оператора Республики Беларусь «Промагролизинг».

I. Описание Компании

- Общая информация о Компании
- Ключевые продукты Компании и направления деятельности
- Организационная структура и управленческая команда

II. Описание рынка сельскохозяйственной техники

III. Стратегия развития Компании

ГК «Хозяин» работает по четырем ключевым направлениям, которые успешно дополняют друг друга

Общая информация о направлении



Ключевые направления деятельности группы компаний

Производимая техника и оборудование удовлетворяет потребность в продукции для ухода и содержания КРС на животноводческих фермах

Ассортимент продукции Компании



Комментарий

» Под торговой маркой «Хозяин» производятся:

- измельчители-смесители раздатчики кормов горизонтального и вертикального типов,
- разбрасыватели-выдуватели соломы на подстилку крупному рогатому скоту,
- полуприцепы для перевозки сельскохозяйственных грузов,
- разбрасыватели органических удобрений

» Техника производится в соответствии с технической документацией ведущих европейских производителей, адаптированной к условиям работы в странах СНГ.

Функциеопределяющие узлы и комплектующие ГК “Хозяин” приобретает у ведущих европейских производителей на выгодных условиях

Ключевые поставщики

Цепи



Гидромоторы



Весовые системы, анализаторы кормов



Гидрораспределители



Гидронасосы



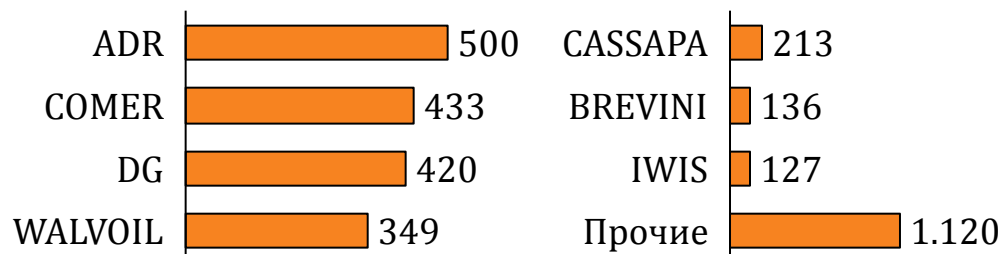
Редукторы, карданы



Оси, подвески



Структура закупок у европейских производителей, тыс. EUR



Контроль производства сельскохозяйственной техники состоит из пяти основных этапов:



В производственном процессе задействовано новейшее оборудование от лучших европейских производителей

Наименование оборудования
Год ввода в эксплуатацию

» Гидравлический листогибочный пресс SPEED	2012
» Окрасочно-сушильная камера модель VENUS 1554	2012
» Дробеструйная камера модель PC-BL 854	2012
» Установка плазменной резки Plasmacut 12001/20-P	2012
» Универсальный токарный станок Болгария Холдинг, модель CU 630/5000,	2012
» Кран мостовой электрический однобалочный опорный г/п 10тн, пр.15,5 м Н-подъема 6м	2013
» Установка распыляющая мобильная с пневматическим приводом MERKUR SPRAYER	2014
» Пресс гидравлический одностоечный, усилие 250т	2011
» Дробеструйная камера BLASTLUX модель PC-BL 954	2014
» Окрасочно-сушильная камера модель PB-VB 1254	2014
» Окрасочный агрегат Меркур 15:1 (28:1)	2013
» Пресс-перфоратор NITTO с гидроприводом мод. HS 06—13	2012
» Насос гидравлический NITTO с электроприводом HPD-052	2012
» Станок фрезерный 3-осевой с ЧПУ FRVER MB-14R	2013
» Вертикально-фрезерный станок с ЧПУ TM-2	2010
» Пресс гидравлический одностоечный PVE 250	2014

Общая стоимость оборудования: 3,08 млн EUR



Среди европейских производителей не существует компаний с абсолютно аналогичными видам производимой техники. На территории России так же отсутствуют производители со столь широкой гаммой ассортимента

Производитель	Страна	Год	Пр-во горизонтальных кормораздатчиков	Пр-во вертикальных кормораздатчиков	Пр-во РВС-ов	Пр-во самосвальных прицепов	Пр-во разбрасывателей орг. удобрений	Широта ассортимента продукции
DeLaval		1883	✓	✓				●
Siloking		1983		✓				●
Penta		1973		✓				◐
BVL Group		1860		✓		✓		◐
Kuhn		1916		✓	✓		✓	●
Triolet		1950		✓	✓			◐
Storti		1944	✓	✓	✓			●
Российская Федерация	ОАО «Новосибирский опытно-экспериментальный завод нестандартного оборудования»		✓	✓	✓			◐
	ОАО «Слободский машиностроительный завод»		✓	✓	✓			◐
	ПК «Ярославич»					✓		◑
ООО «ИНТЕХ» и ООО «Запагромаш»			✓	✓	✓			◑

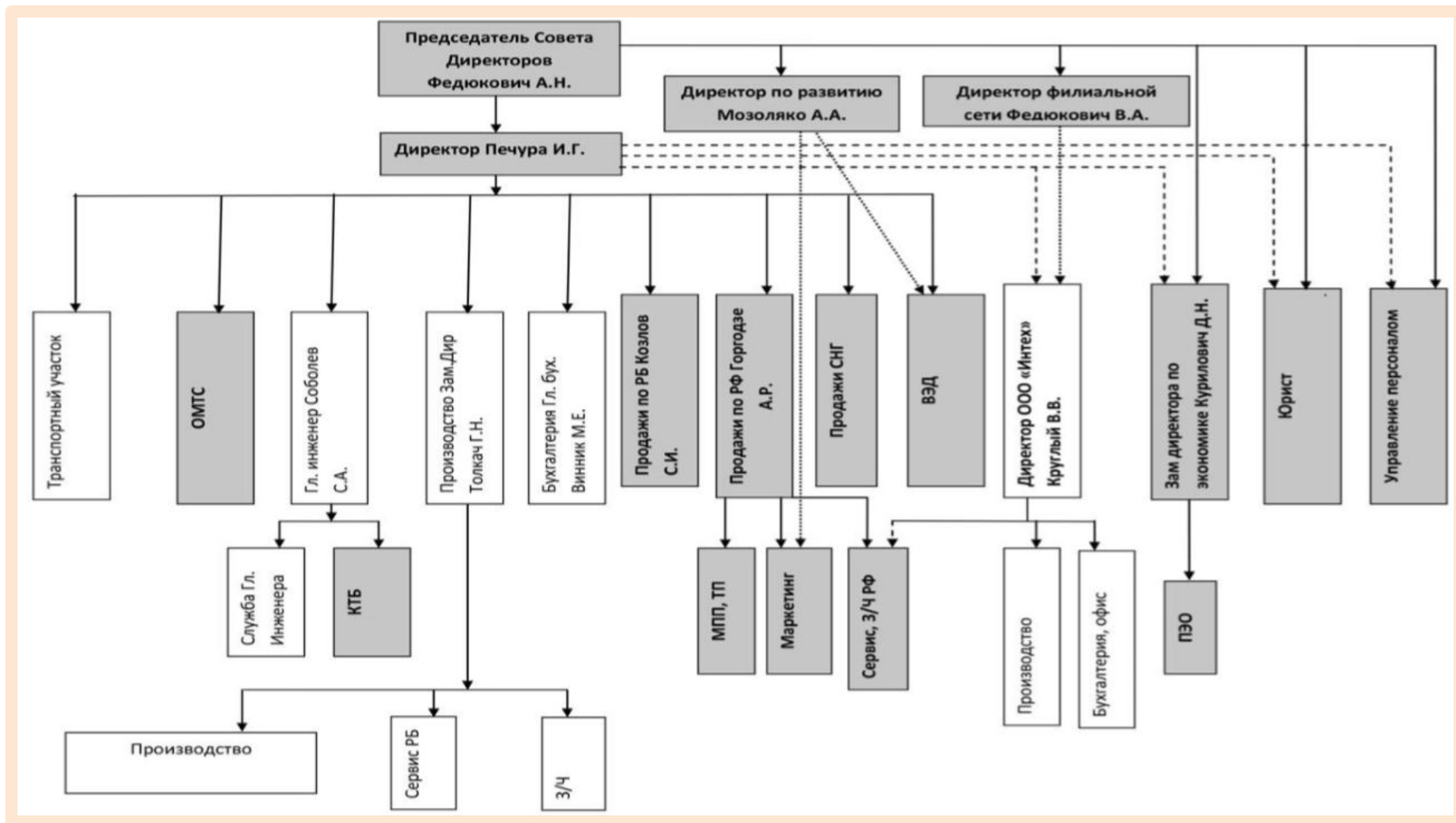
I. Описание Компании

- Общая информация о Компании
- Ключевые продукты Компании и направления деятельности
- Организационная структура и управленческая команда

II. Описание рынка сельскохозяйственной техники

III. Стратегия развития Компании

Организационная структура управления ГК “Хозяин” способствует эффективному ведению бизнеса



Руководство компании имеет значительный опыт работы на рынке

Директор

Печура Иван Григорьевич

Образование: Могилевский машиностроительный институт, специальность – технология машиностроения, в 1975 г.
Институт народного хозяйства имени Куйбышева 1985 – 1987

Ключевой опыт работы:

- 1981-2002: Заместитель генерального директора научно-производственного объединения «Жилкоммунтехника».
- 2002 по настоящее время: директор Компании.

Директор

Круглый Виктор Викторович

Образование: 2006 – Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск.
Факультет управления (второе высшее образование), экономист+менеджер.
1988 – Белорусский политехнический институт, г. Минск
Автотракторный Факультет, инженер-механик

Ключевой опыт работы:

- С 2012г. заместитель директора Компании по производству. С 2014 г. – директор по производству.
- 2001 - 2012 ОАО «Лидагропроммаш» — директор.

Коммерческий директор

Горгодзе Андрей Романович

Образование: Минский радио-технический институт, специальность – специальность - полупроводники и приборы
1997 - 2001, Белорусский государственный университет - Юридический факультет – правоведение.

Ключевой опыт работы:

- 2010-2013: Коммерческий директор ООО «Агромашхолдинг», Российская Федерация. Производство тракторов Tertron.
- 2013 по настоящее время: заместитель директора Компании, коммерческий директор.

Начальник управления маркетинга

Смирнов Юрий Валерьевич

Образование: Белорусский экономический государственный университет, ExecutiveMBA, Магистр экономических наук;
Белорусский государственный экономический: университет, факультет маркетинга

Ключевой опыт работы:

- 2007-2013 директор ООО “Белорг С”
- 2013 по настоящее время: начальник по маркетингу и рекламе Компании.

Содержание

I. Описание Компании

II. Описание рынка сельскохозяйственной техники

III. Стратегия развития Компании

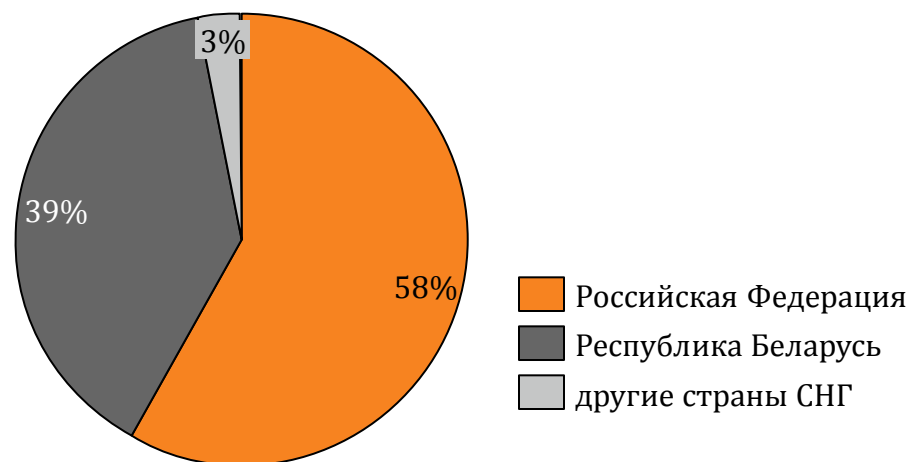
Основные рынки сбыта – Российская Федерация и Республика Беларусь

Более 4500 единиц техники (преимущественно измельчителей-смесителей раздатчиков кормов) было поставлено покупателям в страны СНГ за 15 лет деятельности. На начало 2015 года более 2 000 ферм в России, Беларуси, Украине, Молдове, Узбекистане, Казахстане, Кыргызстане и Азербайджане с успехом эксплуатируют технику «Хозяин».

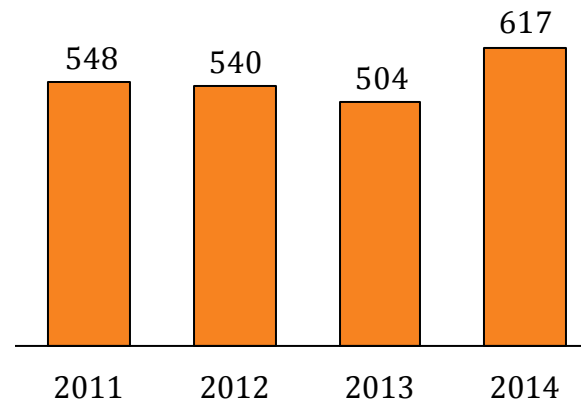
Группа компаний «Хозяин» производит продукцию в соответствии с балансом спроса и предложения в странах СНГ. Предприятия являются единственными производителями горизонтальных кормораздатчиков для приготовления и раздачи корма крупному рогатому скоту с оборудованием для самозагрузки на территории стран СНГ.

В целом по группе компаний продажи демонстрируют рост (в основном за счет роста продаж в Российской Федерации), компания видит возможности и перспективы для своего развития.

Структура продаж Группы Компаний в 2014 г.,%



Динамика продаж по группе компаний «Хозяин», шт.

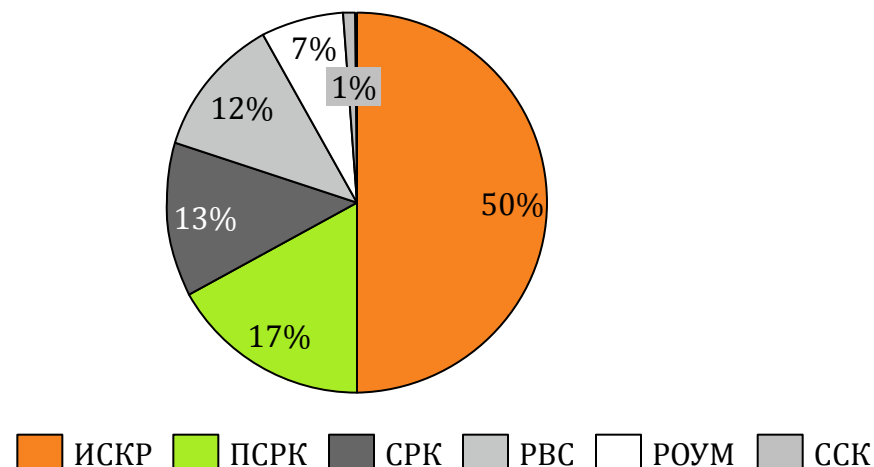


На рынке Российской Федерации доля Компании составляет 26%

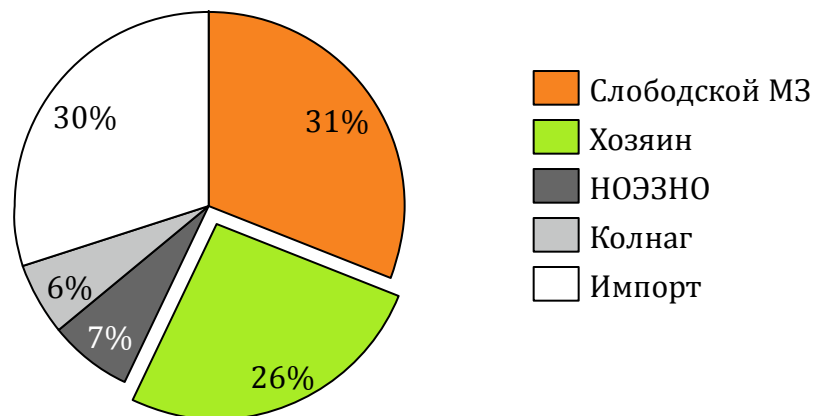
На начало 2015 года в Российской Федерации эксплуатировалось более 2 000 единиц техники «Хозяин». География поставок машин включает в себя практически все регионы страны за исключением областей, где не развито животноводство (Мурманская, Магаданская, Камчатская области и т.п.).

Сложившаяся система работы в Российской Федерации позволила Группе компаний оптимизировать затраты на сбыт произведенной техники, гарантийное и сервисное обслуживание, обеспечить высокий уровень доступа клиентов к необходимым расходным материалам.

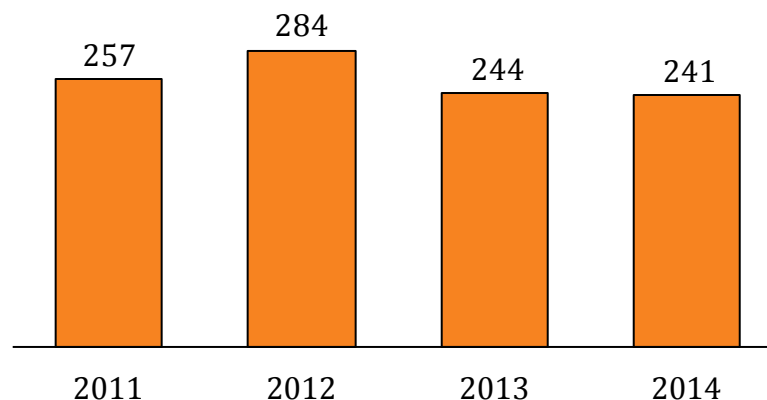
Структура продаж в Российской Федерации в 2014 г.,%



Доля Компании на рынке Российской Федерации, %



Динамика продаж Компании в Российской Федерации, шт.

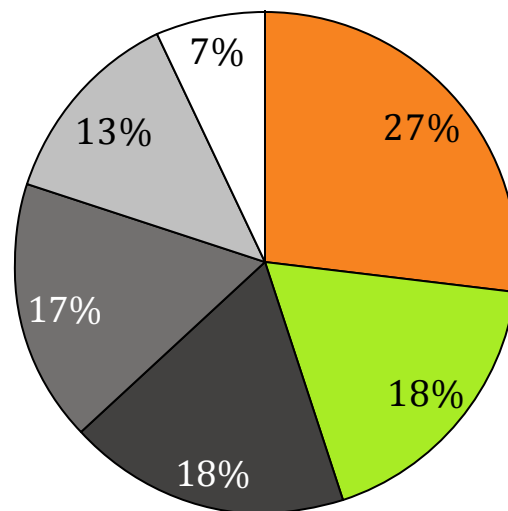


Равномерный охват рынка Российской Федерации

Высокое качество выпускаемой техники подтверждается экспертами на международных выставках, в которых группа компаний «Хозяин» принимает участие. В 2015 г. инновационная модель разбрасывателей органических удобрений РОУМ-14 «Хозяин» стала победителем выставки «AgroFarm-2015» (г. Москва).

В 2009-2013 гг. продукция предприятия была признана победителем открытого опроса-конкурса на лучшую сельскохозяйственную машину «Лучшая машина для животноводства» в Российской Федерации. В 2010-2011 году техника удостоена серебряной медали выставки «AgroSalon» (г. Москва), диплома I Степени и Золотой медали международной агропромышленной недели «Золотая осень» (г. Москва), диплома международной выставки «БелАгро» и пр.

Региональная структура продаж в Российской Федерации в 2014 г.,%



- Уральский ФО
- Дальневосточный и сибирский ФО
- Центральный ФО
- Северо-западный ФО
- Южный и кавказский ФО
- Приволжский ФО

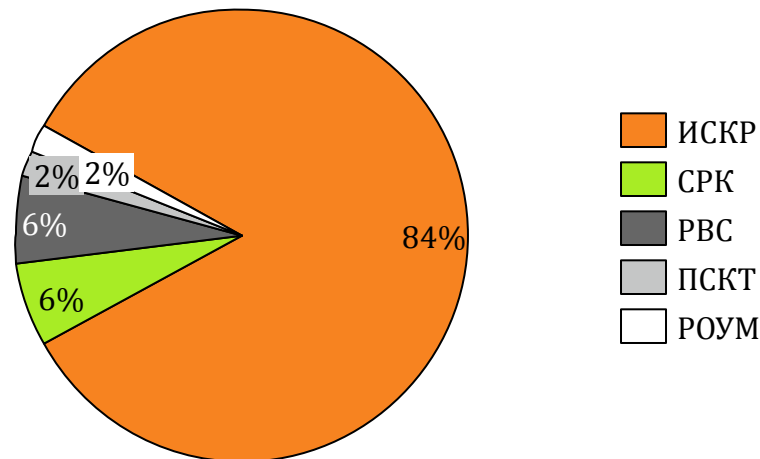
Вторым по величине объема сбыта продукции является рынок Республики Беларусь, где доля Компании составляет 60%

Динамика продаж за 2011-2014 гг. в Республике Беларусь практически не изменяется на протяжении всего периода.

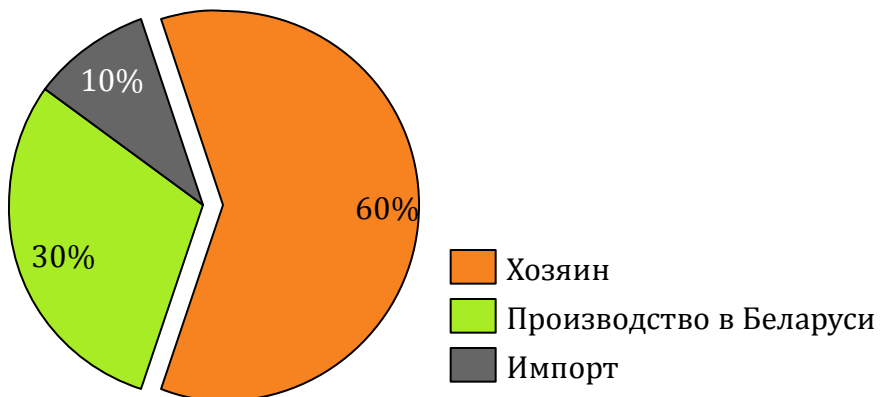
Рынок характеризуется стабильностью спроса, удовлетворенностью потребителей качеством продукции, общим курсом государства на развитие агропромышленного сектора экономики.

Планируемое расширение модельного ряда поможет предприятию сохранить свою долю рынка в сегменте «кормораздатчики» на уровне 60% и увеличить объемы продаж за счет продаж техники по категории «полуприцепы».

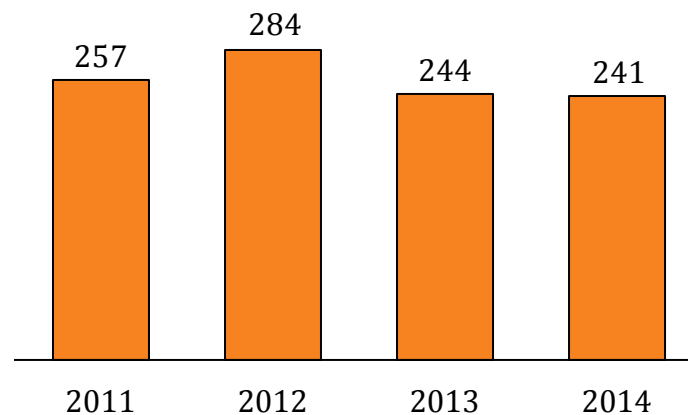
Структура продаж по Республике Беларусь в 2014 г., %



Доля рынка Республики Беларусь, %



Динамика продаж по Республике Беларусь, шт.



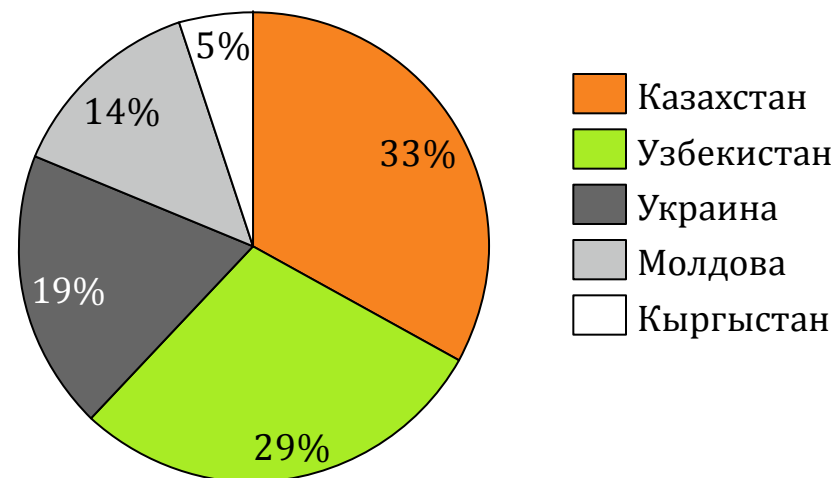
Рынки остальных перспективных стран СНГ

Рынки стран СНГ являются весьма перспективными и интересными для группы компаний «Хозяин»: в них есть потенциал и возможности для роста прибыли компании, поэтому с 2012 г. начата активная работа по исследованию и продажам в данные регионы. По состоянию на начало 2015 г. группой компаний «Хозяин» было продано более 100 единиц техники в страны СНГ: Украину, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Молдову, Таджикистан.

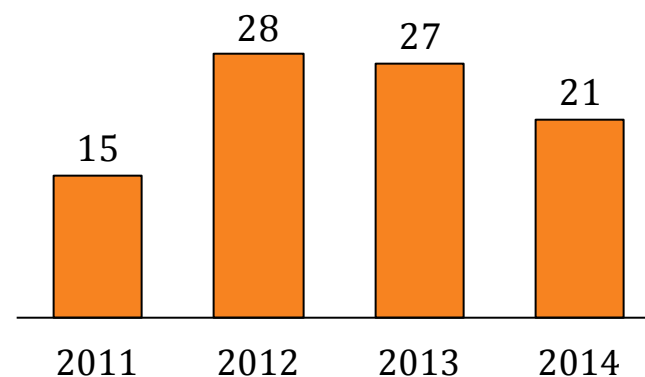
Большой потенциал на украинском рынке практически не был реализован в продажах за 2014 г. в связи с нестабильной политической обстановкой в данном регионе.

Перспективным является также рынок Казахстана ввиду большого поголовья скота в этой стране, лояльности потребителей к технике белорусского и российского производства.

Структура продаж по СНГ в 2014 г.,%



Динамика продаж по странам СНГ, шт.



Содержание

I. Описание Компании

**II. Описание рынка сельскохозяйственной
техники**

III. Стратегия развития Компании

Компания определила стратегию интенсивного развития в рамках сложившейся рыночной и политической конъюнктуры, направленную на импортозамещение и захват освободившихся ниш

Цель проекта

- » Реализация инвестиционного проекта с привлечением иностранного стратегического партнера (компетенции и технологии плюс софинансирование).

Стадии проекта

- » Строительство нового завода площадью 21 000 кв. м.
- » Освоение и выпуск 18 новых видов продуктов машиностроительной отрасли для 4-х отраслей народного хозяйства (сельское хозяйство, жилищно-коммунальная и строительная отрасль, лесная промышленность).
- » Увеличение объема производства в 3 раза.

Показатели по проекту

- » Срок реализации проекта: 2016-2022 гг.
- » Год окупаемости: 2022 г.
- » Внутренняя норма доходности: 16%
- » Объем необходимых инвестиций: 10 500 000 EUR

Основные факторы, влияющие на рост доли рынка ГК «Хозяин»:

Принятая в 2014 г. «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 г.», направленная на импортозамещение;

Девальвация российского рубля, снизившая покупательскую способность и продажи дорогостоящей импортной техники;

Участие Компании в программах господдержки производителей с/х техники (пост. Правительства РФ №1432 от 27.12.12 г., региональные программы субсидирования покупателей техники производства РФ);

Соглашение о поставках техники с государственным лизинговым оператором ОАО «Росагролизинг», а также региональными лизинговыми операторами, предоставляющими выгодные условия для приобретения техники «Хозяин» в лизинг;

Рост объемов продаж энергонасыщенных тракторов иных производителей сельскохозяйственной техники, которые потребуют в будущем соответствующего прицепного оборудования;

Запланированное Министерством сельского хозяйства Российской Федерации увеличение в течение 7-10 лет пороговых значений продовольственной безопасности страны.

Снижение ставки Центрального Банка Российской Федерации и, как следствие, снижение ставок по кредитам для фермеров;

Мировые тенденции к бережливому земледелию и органическому выращиванию продукции, что будет способствовать увеличению продаж именно разбрасывателей органических удобрений, а не минеральных.

ГК «Хозяин» имеет значительный потенциал роста

Сильные стороны

- Собственное производство в Российской Федерации и Республике Беларусь.
- Обеспеченность высококвалифицированными кадрами (конструкторы, инженеры, сервисные инженеры).
- Подтвержденное испытаниями и сертификатами качество продукции.
- Сильный, известный бренд с историей.
- Финансовая устойчивость группы компаний, диверсификация доходов.
- Выстроенная сбытовая сеть.

Слабые стороны

- Узкая линейка выпускаемой техники для производителей сельскохозяйственной продукции.
- Рост затрат на поддержание и развитие бренда, инвестиций в маркетинг.
- Невысокий резерв для снижения себестоимости продукции.

ХОЗЯИН®

Возможности

- Снижение уровня конкуренции ввиду принятых стратегий импортозамещения в России.
- Рост числа используемых энергонасыщенных тракторов и отсутствие прицепной техники к ним.
- Тенденции к бережливому производству у аграриев.
- Участие в государственных программах субсидирования, взаимодействие с национальными лизинговыми операторами, членство в профильных ассоциациях и союзах.
- Высокая лояльность среди клиентов группы компаний к торговой марке «Хозяин».
- Выход на новые рынки стран СНГ, Европы.

Угрозы

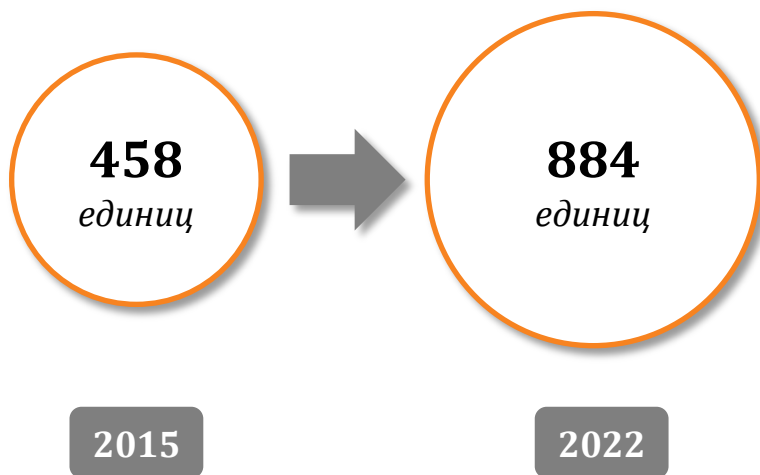
- Рост складских запасов из-за нестабильности рынков.
- Рост себестоимости ввиду повышения цен на сырье и комплектующие, инфляционные скачки.
- Уменьшение доли финансирования государством производителей сельскохозяйственной продукции (доля продаж по программам менее 30%)

Проект дальнейшего развития Компании предполагает увеличение выпуска продукции в рамках существующей номенклатуры, а также вывод новых продуктов на перспективные рынки Российской Федерации

Стратегия развития Компании

Увеличение выпуска продукции в рамках существующей номенклатуры

Вывод новых продуктов Компании на перспективные рынки Российской Федерации



ВСЕГО, единиц:

458

2015

705

2018

1 351

2022

Ожидается, что создание и вывод на рынок самоходного смесителя-раздатчика кормов станет ключевым проектом Компании



Технические характеристики

Высота: до 2,90 м;
Ширина: до 2,60 м;
Объем смесительной ванны: – 16-18 м³;
Тип: 2 вертикальных шнека;
Ширина загрузочной фрезы: 2,0 м;
Трансмиссия: полный привод 4x4;
Двигатель: JOHN DEERE;
Цена – 130 000 EUR

Условия реализации проекта

Валюта	EUR
Горизонт расчета	6 лет
Начало проекта	2017
Условия оплаты	50% предоплата, остаток в течение последующего квартала
Оплата поставщикам	50% предоплата, остаток в течение последующего квартала
Разработка конструкторской и технической документации	318 938
Производство опытного образца	110 335
Сертификация	3 000
Общая себестоимость	88 100
Ставка дисконтирования	16% годовых (3,78% в квартал)
Результат от реализации проекта:	4 522 256
Чистый поток	1 792 751
Дисконтированный ЧП	
Простой срок окупаемости	24 мес.
Дисконтированный срок окупаемости	33 мес.
Потребность в ресурсах:	
	ОКР 432 272
Прирост оборотного капитала	477 017
	909 289

Основная масса новых проектов запланирована в сегменте сельскохозяйственной техники, так как главным потребителем продукции торговой марки «Хозяин» являются предприятия сельского хозяйства (1/3)

Разбрасыватель жидких органических удобрений



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 12 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 112 ед.

Прицеп-скотовоз



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 4 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 106 ед.

Прицепы POWER PUSH



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 9 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 127 ед.

Бункеры-перегрузчики



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 3 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 90 ед.

Основная масса новых проектов запланирована в сегменте сельскохозяйственной техники, так как главным потребителем продукции торговой марки «Хозяин» являются предприятия сельского хозяйства (2/3)

Прицепы одноосные



Дата начала производства:
2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 4 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 72 ед.

Прицепы двухосные



Дата начала производства:
2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 10 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 72 ед.

Прицепы трехосные



Дата начала производства:
2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 3 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 86 ед.

Резчик рулонов



Дата начала производства:
2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 3 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 80 ед.

Основная масса новых проектов запланирована в сегменте сельскохозяйственной техники, так как главным потребителем продукции торговой марки «Хозяин» являются предприятия сельского хозяйства (3/3)

Прицеп-ороситель



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем
продаж за 2018 г.: 3 ед.

Планируемый объем
продаж за период 2018-
2022 гг.: 55 ед.

Разбрасыватель минеральных удобрений



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем
продаж за 2018 г.: 4 ед.

Планируемый объем
продаж за период 2018-
2022 гг.: 60 ед.

Помимо рынка сельскохозяйственной техники Компания планирует выйти на рынок прицепов жилищно-коммунального и строительного сегментов

Прицеп-разбрасыватель антигололедного материала



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 12 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 90 ед.

Крюковой прицеп



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 4 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 96 ед.

Подметально-уборочный прицеп



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 7 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 102 ед.

Прицеп-платформа



Дата начала производства:
2018 г.

Планируемый объем продаж за 2018 г.: 3 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 80 ед.

Также Компанией рассматриваются проекты по выводу собственной продукции на рынок техники для лесного хозяйства

Прицеп-лесовоз



Дата начала производства: 2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 4 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 71 ед.

Прицеп-сортиментовоз



Дата начала производства: 2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 5 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 106 ед.

Лесной мульчер с ротором



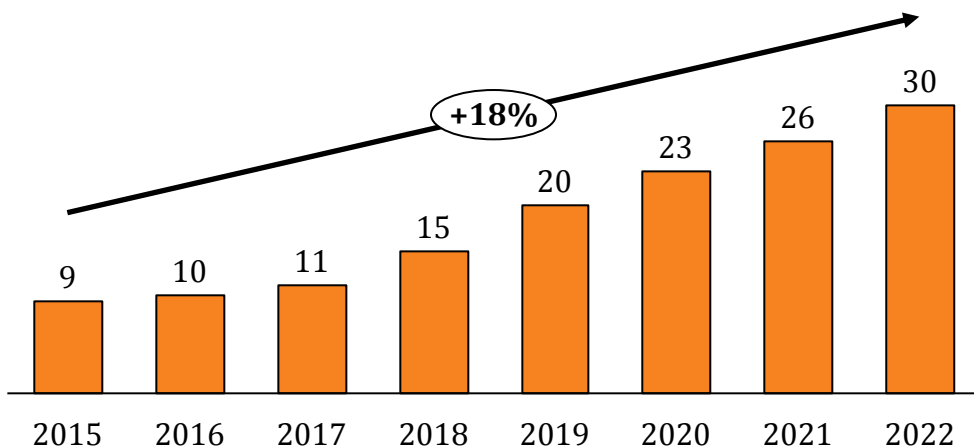
Дата начала производства: 2018 г.
Планируемый объем продаж за 2018 г.: 4 ед.
Планируемый объем продаж за период 2018-2022 гг.: 83 ед.

Увеличение номенклатуры требует расширения производственных площадей: в 2018 г. Компания планирует ввести в эксплуатацию завод общей площадью 21 000 кв. м.

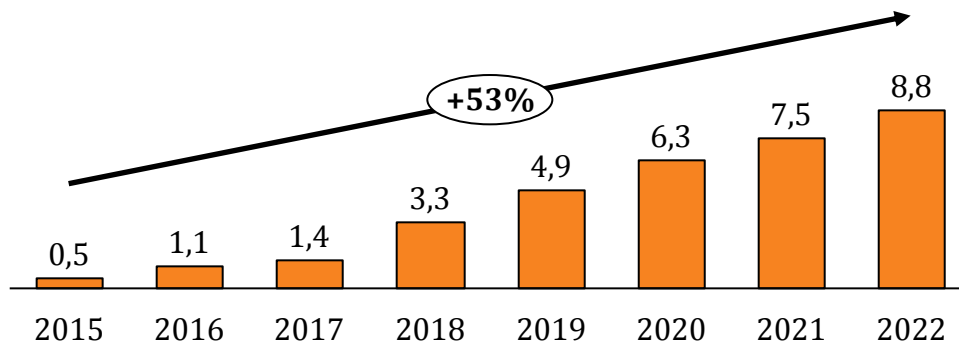
Название проекта	Производство сельскохозяйственной техники в индустриальном парке «Феникс» на базе существующего производства ООО «ИНТЕХ» г. Смоленск
Строительство / период освоения и обустройства	Проект предполагает получение земельного участка - не менее 3 га. Строительство производственных площадей - до 19 800 кв.м. Строительство административно бытовых площадей – до 1 200 кв. м. Проектные работы: 2016 г. СМР, закупка и монтаж оборудования 2016-2017 гг.
Затраты на освоение и обустройство	Проектные работы 624 000 EUR. СМР, закупка и монтаж оборудования 10 647 000 EUR.
Размер инвестиций	Общая стоимость инвестиционного проекта составляет 11 271 000 EUR и включает в себя проектные и строительно-монтажные работы, оснащение объекта необходимым производственным оборудованием, пуско-наладку оборудования. при возможности использования уже имеющегося в наличии оборудования, стоимость проекта составит 8 643 000 EUR.
Объемы производства	От 458 единиц техники в 2015 году до 1 351 в 2022 году.
Ожидание доходности	Чистая прибыль от реализации проекта -22,5 млн EUR (2015-22). Рентабельность продукции – 1,4% в 2015 г. до 23% в 2022 г.
Структура доходов	Прибыль от продажи производимой продукции.
Финансирование	Финансирование проекта предполагается за счет собственных средств инициатора проекта и привлечения кредитных ресурсов.
Предполагаемая эффективность	Дисконтированный срок окупаемости (при ставке сравнения 16 %) – 6 лет с начала реализации проекта.

Ожидается, что осуществление планов по развитию Компании приведет к увеличению выручки до 30 млн EUR к 2022 г.

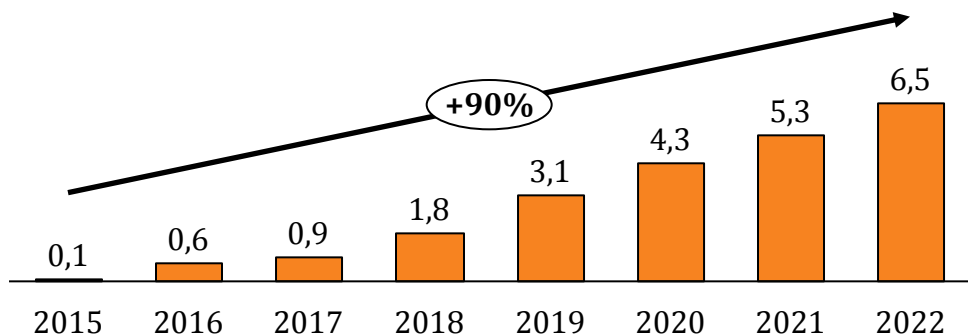
Выручка Компании, млн EUR



ЕБИТДА Компании, млн EUR



Чистая прибыль Компании, млн EUR



Комментарий

- » Увеличение производственных мощностей и запланированный вывод на рынок 18 новых продуктов обеспечит ежегодный рост выручки Компании на 18% до 30 млн EUR в 2022 г.
- » ЕБИТДА Компании растет со скоростью 53% в год, благодаря чему в 2022 г. показатель составит 8,8 млн EUR.
- » Ожидается, что чистая прибыль Компании составит 6,5 млн EUR в 2022 г. (71 тыс. EUR в 2015 г.)

Контактная информация

ХОЗЯИН®

Адрес

ООО «Интенсивные технологии»
ул. Смольянинова, д. 5, оф. 13
214031, г. Смоленск, Российская Федерация

www.hozain.com

Телефон

Мозоляко Александр Александрович,
учредитель группы компаний «Хозяин»
+375 29 670 70 40
Alexander.Mozoliako@hozain.com

Федюкович Анатолий Николаевич,
учредитель группы компаний «Хозяин»
+375 29 676 12 64
+7 910 727 59 84
af@hozain.com