

Презентация инвестиционного проекта

1 Резюме проекта

1 Наименование инвестиционного проекта

«Организация производства многофункциональных посевных комплексов с системой разноуровневого внесения в почву семян сельскохозяйственных культур и гранулированных минеральных удобрений серии COMMON-F»

2 Цель проекта

Организовать серийное производство и реализацию на свободном рынке высокопроизводительных многофункциональных посевных комплексов различной ширины захвата с системой пневматического разноуровневого внесения в почву семян сельскохозяйственных культур и гранулированных минеральных удобрений, сопоставимых по качеству и потребительским свойствам с зарубежными аналогами.

В результате реализации проекта должны быть обеспечены возврат, вложенных финансовых ресурсов, окупаемость понесенных затрат в установленные сроки и получение прибыли.

3 Информация о проекте

По проектной документации, разработанной конструкторским бюро «АгроКараван», организовать серийное изготовление посевных комплексов серии COMMON-F (далее ПК COMMON-F) различной ширины захвата с системой разноуровневого внесения в почву семян сельскохозяйственных культур и гранулированных минеральных удобрений.

Проект направлен на **импортозамещение**. Разработанная конструкция ПК COMMON-F сопоставима по качеству и потребительским свойствам с зарубежными аналогами.

Посевные комплексы COMMON-F позволяют применять в земледелии современные технологии **ресурсосбережения**. Совмещение предпосевной обработки почвы с посевом уменьшает затраты энергоресурсов на единицу получаемого продукта, повышает производительность труда и за счет уменьшения числа проходов агрегатов по полю снижает вредное воздействие ходовых систем на почву, что положительно влияет на повышение урожайности и тем самым обеспечивает конкурентоспособность продукции растениеводства.

Массовое применение посевных комплексов COMMON-F в народном хозяйстве существенно увеличит урожайность, и как следствие обеспечит продовольственную безопасность России.

4 Основные показатели инвестиционного проекта:

Стадия реализации проекта	Start-up
Интеллектуальная собственность	Патент на полезную модель «Пневмотранспортная установка» №91711 от 20.10. 2008 г.; срок окончания действия – 20.10.2018 г.
Срок реализации проекта, лет	7 – окончание срока действия патента
Срок окупаемости, лет	5

Ожидаемый оборот, млн. руб.	1 046,475
Ожидаемая EBITDA, млн. руб.	428,679
Объём требуемых инвестиций, млн. руб.	Всего - 65,00 1-й год реализации проекта – 16,10 2-й год реализации проекта – 48,90
Финансирование проекта	Средствами инвестора
Чистая приведённая стоимость (NPV), млн. руб.	124,069
Внутренняя норма доходности (IRR), %	66

- 5 Потенциальные Инвесторы:**
- предприятия, имеющие в своей производственной программе продукцию сельскохозяйственного машиностроения – для расширения номенклатуры выпускаемой продукции;
 - прочие машиностроительные предприятия – для диверсификации производства;
 - продавцы сельхозтехники – для расширения бизнеса;
 - финансовые инвесторы

6 Основные этапы проекта:

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1 этап. НИОКР | Изготовить и испытать опытные образцы ПК COMMON-F, провести сертификацию продукции. |
| 2 этап. Подготовка производства | Арендовать производственные, складские и административно-бытовые площади, разработать технологию серийного производства, приобрести и подключить необходимое технологическое оборудование, разработать и изготовить технологическую оснастку, провести подготовку производства. Изготовить установочную партию продукции. Организовать систему продвижения и сбыта продукции. |
| 3 этап. Серийное производство | Запустить серийное производство. |

2 Описание создаваемого бизнеса

2.1 Описание компании

ООО «АгроКараван» - зарегистрировано в 2001 году. Город Омск. Учредитель - Тимофеев Игорь Николаевич, 100% уставного капитала.

Цель создания компании. Осуществление разработок современной высокоэффективной почвообрабатывающей и посевной техники для работы по ресурсосберегающей технологии, суть которой заключается в комплексном подходе по экономии технических, энергетических, биологических и экологических ресурсов.

В настоящее время, в рамках реализации проекта:

- получен патент на полезную модель пневмотранспортной установки (№91711 от 20.10.2008 г);
- изготовлена и испытана система централизованного высева (ФГУ «Сибирская государственная зональная машиноиспытательная станция» - протокол испытаний №12-2-2008 от 15 мая 2008 г);
- разработана проектно-конструкторская документация модельного ряда посевных комплексов COMMON-F шириной захвата 7,2 м; 8,4 м и 9,6 м;
- испытан опытный образец прицепного бункера (ФГУ «Алтайская государственная зональная машиноиспытательная станция» - протокол предварительных испытаний №01-26-09 (9010026) от 30 октября 2009г);
- подготовлен проект бизнес-плана.

2.2 Команда проекта

Тимофеев Игорь Николаевич - руководитель проекта

Закончил «Омский Политехнический институт», Президентскую программу подготовки управленческих кадров.

Работал на «Сибзавод им. Борцов Революции» в различных должностях: мастер Инструментального цеха, начальник конструкторского бюро, заместитель директора по развитию, технический директор. По роду своих обязанностей занимался маркетингом, разработкой модификаций и организацией производства сеялки СКП-2,1.

В 2001 году организовал конструкторское бюро «АгроКараван», где занимается организацией научно-экспериментальных работ по совершенствованию высевальных систем пневматического транспортирования высеваемого материала, разработке конструкций современных почвообрабатывающих и посевных машин для ресурсосберегающих технологий возделывания сельскохозяйственных культур.

Негруб Валерий Юрьевич - экономика и ИТ

Закончил «Омский Политехнический институт», «Всероссийский заочный финансово-экономический институт» (факультет финансово-кредитный, экономист), Президентскую программу подготовки управленческих кадров.

В период работы на «Сибзавод им. Борцов Революции» с 2002 по 2008 год, в должности Заместителя Генерального директора предприятия, осуществлял координацию работы бухгалтерии, финансово-экономических служб, ИТ подразделения. Организовал на предприятии разработку и внедрение системы бюджетирования, осуществления и

контроля платежей, мотивации руководителей подразделений. Занимался оптимизацией бизнес-процессов, анализом финансово-хозяйственной деятельности. Осуществлял поиск инвесторов и привлечение финансовых ресурсов.

2.3 Описание технологии

Определяющая роль в общем комплексе технологических операций при возделывании сельскохозяйственных культур принадлежит посеву.

Самым передовым направлением развития возделывания сельскохозяйственных культур, в настоящее время, является технология раздельного высева семян зерновых культур и гранулированных минеральных удобрений в разные слои почвы. Внесение минеральных удобрений на 5–6 см ниже глубины заделки семян во влажную зону почвы, подпитывает корневую систему в период формирования растения, создает благоприятные условия для роста стебля и развития колоса.

Раздельный пневматический высев посевного материала позволяет применять в технологических процессах земледелия комбинированные посевные агрегаты, выполняющие несколько технологических операций одновременно, что соответственно уменьшает затраты энергоресурсов на единицу получаемого продукта, повышает производительность труда и, за счет уменьшения числа проходов агрегатов по полю, снижает вредное воздействие ходовых систем на почву.

Совмещение предпосевной обработки почвы с посевом положительно влияет на повышение урожайности и тем самым обеспечивает конкурентоспособность продукции растениеводства.

За счёт оптимизации конструкции посевного комплекса и использования современных технологий высева, возможно:

- уменьшить расход топлива;
- повысить качество посева;
- сократить сроки выполнения посевных работ.

Массовое применение посевных машин с системой разноуровневого внесения в почву семян и удобрений существенно повысит урожайность, что в свою очередь положительно скажется на себестоимости производимого продукта, и как следствие обеспечит продовольственную безопасность России.

2.4 Описание продукта

Назначение. Посевной комплекс серии COMMON-F (далее ПК), представляет собой комбинированный агрегат, предназначенный для проведения предпосевной обработки почвы, пневматического высева в разные слои почвы семян зерновых, зернобобовых культур или трав и одновременным внесением гранулированных минеральных удобрений во влажную свежеработанную почву, выравнивания поля и уплотнения почвы на глубине заделки высеянных семян за один проход агрегата.

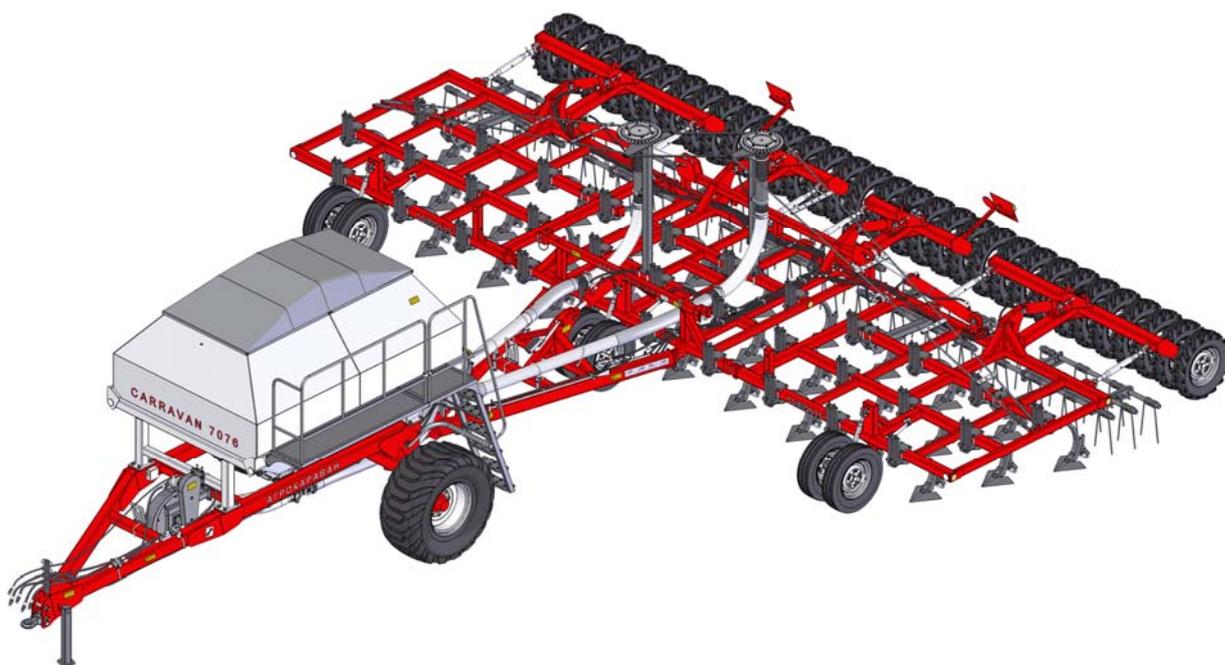


Рис.1 Посевной комплекс COMMON-F

Состав. Посевной комплекс состоит из прицепного бункера с системой централизованного дозирования и сеялки-культиватора с системой распределения высеваемого материала, и агрегируется с трактором соответствующего тягового класса в зависимости от ширины захвата посевного комплекса.

При проведении различных полевых работ с наименьшими эксплуатационными затратами, необходимо правильно скомплектовать агрегат по тягово-сцепным характеристикам трактора и соответствующей ширине захвата рабочей машины, т.е. максимально полно использовать тяговую мощность трактора.

Чем шире будет представлен модельный ряд рабочих машин, тем большее количество потенциальных потребителей могут стать реальными покупателями.

Таблица 2. Модельный ряд ПК COMMON-F

Наименование	Посевной комплекс COMMON-F		
	ПК COMMON 7,2-F	ПК COMMON 8,4-F	ПК COMMON 9,6-F
Агрегатирование с трактором, тяговый класс	3-4	4-5	5
Рабочая ширина захвата, м	7,2	8,4	9,6
Объём бункера, л	5 000	7 600	
Масса, т	6,5	7,4	8,0

Основные потребительские свойства ПК COMMON-F. Конструкция посевных комплексов COMMON-F обеспечивает следующие потребительские свойства:

- централизованный заправочный бункер большого объема, позволяет сократить количество заправок высеваемым материалом и время на их проведение;
- высокая мобильность посевного агрегата - легкий и быстрый перевод агрегата из рабочего положения в транспортное и обратно, повышенная скорость транспортировки за счет использования пневматического хода, позволяет перемещать посевной агрегат в короткое время на большие расстояния по дорогам общего назначения;

- система транспортной световой сигнализации для более безопасного перемещения посевного агрегата по дорогам общего назначения;
- применение электронной системы контроля высева;
- для расширения технологических возможностей ПК сеялка-культиватор может быть использована отдельно, как культиватор для обработки почвы;
- агрегатирование ПК, как с импортными, так и с отечественными тракторами.

2.6 Степень новизны инвестиционного проекта

Научная новизна предлагаемых в проекте решений основана на разработанной Универсальной системе централизованного высева CARDINAL (УСЦВ), в состав которой входит система пневматического транспортирования высеваемого материала до рабочих органов посевной машины, на которую получен патент (Таблица 3).

Таблица 3. Патент РФ

Наименование документа	Предмет	Номер и дата заключения	Срок действия
Патент на полезную модель	Пневмотранспортная установка	№91711 20 октября 2008 г.	20 октября 2018 г.

Основные особенности УСЦВ CARDINAL:

- УСЦВ обеспечивает максимальную точность дозирования, как крупных семян зерновых, зернобобовых культур и гранулированных минеральных удобрений, так и мелких семян трав, за счет использования в конструкции высевающего аппарата способа «объемного дозирования» с точно регулируемым объемом камер желобчатой катушки, что позволяет осуществлять быструю и простую настройку высевающего аппарата на необходимую норму высева без использования дополнительных сменных дозирующих катушек или коробок передач;
- заложенный в основу работы УСЦВ процесс «эжектирования», основан на движении воздушного потока с захватом гранул высеваемого материала под действием разряжения воздуха в инжекторном приёмнике, что не требует герметизации зернового (зернотукового) бункера и создания в нем избыточного давления;
- все корпусные детали УСЦВ выполнены из ударопрочных полимерных композиционных материалов, а металлические детали и крепежные изделия имеют антикоррозийное покрытие, что обеспечивает конструкции повышенную стойкость к атмосферным условиям и химической коррозии минеральных удобрений.

2.7 Преимущества ПК COMMON-F перед аналогами

Основными конкурентными преимуществами посевных комплексов COMMON-F перед аналогичными, являются:

- простота эксплуатации - конструкция высевающего аппарата обеспечивает быструю готовность к работе при переходе с крупных семян зерновых культур на мелкие семена трав и обратно - не требуется наличие дополнительных сменных дозирующих катушек, а также дорогостоящих коробок передач или вариаторов, которые в других конструкциях высевающих систем регулируют норму высева;

- наибольшая точность распределения высеваемого материала между отдельными семяпроводами достигается конструктивными особенностями одноступенчатой системы распределения;
- возможность применять различные рабочие органы в соответствии с пожеланиями потенциальных потребителей.

По сравнению с импортными посевными комплексами:

- полная адаптация под отечественные тракторы;
- полное соответствие отечественным агротехническим требованиям;
- более чем в два раза низкая стоимость и недорогое техническое обслуживание (за счет применения отечественных комплектующих) при сопоставимом качестве.

3 Анализ состояния отрасли

3.1 Маркетинговый анализ рынка реализации

По данным ведомственной отчетности, на начало 2010 года машинно-тракторный парк в РФ насчитывал 236,6 тыс. сеялок¹. При этом технологическое состояние отрасли можно охарактеризовать следующим образом²:

- Недостаточный уровень технического обеспечения и высокая степень износа парка сельскохозяйственной техники. Текущий парк сеялок по некоторым оценкам составляет 66% от потребности.
- Высокие темпы выбытия техники. По сравнению с 1990г. количество эксплуатируемых сеялок сократилось в 3,3 раза. Нагрузка на сеялку при нормативе менее 150 га возросла до 250...300 га.
- Опережающие (в сравнении с российским производством) темпы роста импорта.

В частности, только по Омской области, по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области от 01.02.2011 года, потребности сельхозтоваропроизводителей в посевных комплексах составляют - 699 шт.³

Указанные тенденции объективно поддерживают стабильно высокий спрос на посевную технику (Таблица 4).

Таблица 4. Динамика российского рынка посевной техники 2005-2009 гг.

Показатели	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г	2009 г
Объем продаж сеялок отечественных производителей, шт.	4 169	5 415	7 835	9 054	3 384
Объем продаж сеялок отечественных производителей (оценка), тыс. руб.	819 364	1 064 348	1 540 074	1 779 662	665 162
Импорт (в т.ч. из Украины и Белоруссии), тыс. руб.	н/д	3 168 315	4 930 065	н/д	н/д

¹ О текущей ситуации в АПК в январе-декабре 2009 года. Информация Минсельхоза РФ.

² Стратегия машинно-технологического обеспечения производства сельскохозяйственной продукции России на период до 2010 г. РАСХН, Минпромнауки РФ, Минсельхоз РФ. М., 2003.

³ «Ведомости АПК» №16 от апреля 2011 г.

Анализ динамики продаж посевной техники в 2005-2008 годах⁴ показывает ежегодный стабильный рост рынка до 40%. Резкое падение в 2009-2010 годах обусловлено последствиями финансового кризиса.

Тем не менее, есть все основания полагать, что после восстановления платежеспособности сельскохозяйственных предприятий в результате общей стабилизации экономики и реализации государственных программ, рост рынка посевной техники, с учетом отложенного спроса, возобновится более высокими темпами.

3.2 Импорт

С 1999 года в Россию было импортировано около 690 тыс. единиц сельскохозяйственной техники на сумму более 4,266 млрд. долларов⁵. Объемы поставок росли год от года, как в натуральном, так и денежном выражении на протяжении всех 11 лет. И к 2008 году достигли рекордных 137 992 единиц на общую сумму 1,31 млрд. долларов. Экономический кризис на количестве импортируемой сельхозтехники отразился незначительно. В 2009 году объемы поставок в натуральном исчислении сократился всего на 7,5%, составив 127 702 штуки. В денежном исчислении объемы упали более чем в пять раз.



Рис.2 Объемы поставок сельхозтехники в 1999 – 1 кв. 2010 гг.

74% всей поставленной за 12 лет техники приходится на три группы:

- рыхлители и культиваторы;
- косилки и жатки;
- сеялки, сажалки и рассадопосадочные машины.

⁴ Производство и рынок сельскохозяйственной техники в России: информационный бюллетень «Союзагромаш» – 2006, март; 2007, март; 2008, март. Производство и отгрузка сельскохозяйственной техники предприятиями Российской Федерации: информационно-аналитический бюллетень Союза машиностроителей России – 2010, январь.

⁵ «Национальный аграрный каталог «Сельхозтехника», выпуск №3/1-е полугодие 2011 года.



Рис.3 Структура совокупного объёма импорта по видам сельхозтехники в натуральном выражении за 1999 – 1 кв. 2010 гг.

Отечественная промышленность обеспечивала потребности российских сельхозпроизводителей, сеялками на 55%, косилками и жатками - на 23%, а рыхлителями и культиваторами всего на 9%.

В структуре импорта в стоимостном выражении лидером являются тракторы, на долю которых приходится порядка 33%. Доля зерноуборочных комбайнов - составляет порядка 29%. Сеялки, чья доля в структуре импорта в стоимостном выражении составляет порядка 18%. Доля других видов сельскохозяйственной техники в структуре импорта незначительна.



Рис.4 Доли сельскохозяйственной техники в структуре импорта в стоимостном выражении

Объём и структура импорта нагляднее всего характеризует отечественный рынок посевных машин:

- При стабильной экономической ситуации наблюдается неуклонный рост отечественного рынка посевных машин (см. Рис.2).

- Качество и потребительские свойства отечественных сеялок не удовлетворяют потенциальных потребителей, коль они готовы платить в два и более раз большую цену за импорт.
- Приоритет сеялок среди прочих видов сельскохозяйственной техники достаточно велик, так как сеялки и в натуральных и в стоимостных значениях занимают третью позицию по потреблению среди других видов импортной техники (см. Рис. 3 и 4).

3.3 Тенденции рынка

К настоящему моменту на российском рынке можно выделить три наиболее ярко выраженных тенденции потребления сельскохозяйственной техники:

1.Рост спроса на новые универсальные, многофункциональные, высокопроизводительные модели машин и орудий. Развитие отечественного рынка главным образом обусловлено увеличением числа закупок современных видов сельхозтехники, в то время как потребительский интерес в отношении устаревших дешевых отечественных моделей стремительно сокращается.

2.Переход к использованию ресурсосберегающих технологий. Так, установлено, что технологии сберегающего земледелия позволяют экономить свыше 1000 руб. на каждом гектаре за счет экономии на ГСМ до 50%, что, в свою очередь, ведет к снижению себестоимости, а значит и цен на сельхозпродукцию.

3.Тенденция к импортозамещению. Потребление сельскохозяйственной техники при достижении оптимального соотношения «цена – качество – потребительские свойства» ведет к импортозамещению, то есть рынок начинает смещаться от импорта, доля которого, на рынке посевных машин с пневматическим высевом, на сегодня составляет порядка 75%, в сторону отечественной техники, что свидетельствует о положительных перспективах развития рынка отечественных посевных машин с пневматическим высевом.

Указанные тенденции дают возможность тем отечественным машиностроителям, которые смогут предложить потенциальному потребителю современную сельскохозяйственную технику по умеренной цене при достаточно высоком качестве, возможность занять значительную долю рынка.

3.4 Анализ конкурентного окружения

Можно выделить два типа посевной техники, которые могут составить конкуренцию ПК COMMON-F – это посевные комплексы составленные из сеялок блочно-модульного типа с «механическим» высевом и посевные комплексы с «пневматическим» высевом.

Сеялки с «механическим» высевом – это посевные машины, в которых семенной бункер с индивидуальными механизмами дозирования расположен точно над сошниками, поскольку семена по семяпроводам попадают в сошники под действием силы тяжести.

Конструкция большинства отечественных сеялок с «механическим» высевом, как правило, разработанная в середине прошлого века, в большинстве случаев, уже не удовлетворяет современным агротехнологическим требованиям, к тому же качество, надежность и эффективность таких машин оставляет желать лучшего.

Главными недостатками посевных комплексов составленных из сеялок блочно-модульного типа с «механическим» высевом можно считать:

- ограниченный объем семенного бункера, что влияет на продолжительность безостановочной работы, т.е. производительность;

- проблемы, связанные с доставкой данного класса машин к месту непосредственной работы (конкретному полю) - в связи с конструкционными особенностями сеялок с «механическим» высевом.

Поэтому, предприятия выпускающие сеялки с «механическим» высевом, видят главное конкурентное преимущество перед посевными комплексами с «пневматическим» высевом в умеренной цене изделий.

Посевные комплексы с «пневматическим» высевом – это машины с централизованным бункером, откуда семена пневматически транспортируются по семяпроводам к сошникам, за счет использования вентилятора высокого давления. Поскольку у большинства машин для посева по стерне сошники расположены по многорядному порядку и установлены с большим междурядным расстоянием, пневматика является их существенным достоинством. Именно поэтому складывающиеся для транспортировки машины с большой шириной захвата почти всегда предлагаются с пневматической системой высева.

Посевные комплексы Российского производства. Среди всех Российских производителей посевной техники с пневматическим высевом следует выделить два предприятия, которые вместе занимают порядка 15% отечественного рынка:

- ООО «Агро» г. Кемерово (на рынке с 1994 года) - с посевными комплексами «ПК Кузбасс»;
- ООО «Агромастер» Республика Татарстан (на рынке с 2006 года) - с посевными комплексами «AGROTOR».

Импортные посевные комплексы. Возможно, именно потому, что в Советском Союзе посевные комплексы с пневматическим высевом не выпускались, доля импортных посевных машин с пневматическим высевом на Российском рынке составляет порядка 75%. Несмотря на такие достижения и импортные посевные комплексы на отечественном рынке имеют свои специфические недостатки.

К основным можно отнести:

- несовместимость гидравлической системы отечественных тракторов и импортных посевных комплексов;
- качество технологического процесса обработки почвы и посева импортными посевными комплексами, в связи со значительными различиями почвенно-климатических условий и культуре земледелия, как правило, не соответствует отечественным агротехническим требованиям;
- техническое обслуживание импортной техники осложняют дорогие запчасти и продолжительный срок их поставки.

В связи с тем, что аналогичная импортная посевная техника более чем в два раза дороже техники Российского производства, можно предположить, что прямой конкуренции между ними нет.

Учитывая, что импортная посевная техника более чем в два раза дороже техники Российского производства, а доля всех прочих отечественных предприятий не превышает 10%, следует, что именно ООО «Агро» и ООО «Агромастер» будут являться основными конкурентами, посевные комплексы которых, по своим техническим характеристикам и потребительским свойствам являются наиболее близкими к посевным комплексам серии

COMMON. При этом следует подчеркнуть, что из всех отечественных производителей, на сегодня, только ООО «Агро» предлагает технологию раздельного высева семян и гранулированных минеральных удобрений в разные слои почвы.

4 План реализации проекта

Первый этап – НИОКР. В первый год реализации проекта предполагается изготовить три опытных образца ПК COMMON-F, по одному каждой модели.

Согласно Системе государственных испытаний и сертификации сельскохозяйственной техники, провести предварительные испытания опытных образцов на машиноиспытательной станции (далее МИС). По результатам испытаний и замечаний специалистов МИС, провести корректировку конструкторской документации для улучшения опытных образцов ПК. Доработать опытные образцы ПК. Провести приёмочные испытания улучшенных образцов ПК на МИС и получить протокол испытаний.

На основании протокола испытаний осуществить сертификацию продукции. Сеялки, согласно единому перечню продукции, утверждённым постановлением Правительства РФ от 1 декабря 2009 г. №982, подлежат обязательной сертификации. Аспект обязательной сертификации — безопасность и экологичность.

Второй этап - подготовка производства. Для осуществления серийного производства посевных комплексов, на втором году реализации проекта, предполагается арендовать производственные, складские и административно-бытовые площади. Разработать технологию серийного производства, приобрести и подключить необходимое технологическое оборудование, разработать и изготовить технологическую оснастку, провести подготовку производства.

Предполагается организовать следующие производственные участки: раскрой металла, сварочный, окрасочный, сборочный, приёмочно-испытательный. Механическую обработку деталей планируется передать на аутсорсинг.

Одновременно, планируется изготовить по обходной технологии шесть единиц ПК COMMON-F (по два каждой модели), для организации системы продвижения и сбыта продукции.

Третий этап - серийное производство. На третий год реализации проекта планируется организация серийного производства посевных комплексов по полному циклу.

Данная схема организации производства посевных комплексов COMMON-F, основанная на максимальном использовании существующих на рынке готовых комплектующих, позволит существенно сократить затраты и срок запуска производства, и следовательно, вывод готовой продукции на рынок.

5 План организации продвижения и продаж

5.1 Предполагаемый сбыт продукции

Потенциальными потребителями посевной техники являются все сельскохозяйственные предприятия различных форм собственности и крестьянско-фермерские хозяйства занятые в сфере растениеводства.

Вначале, основными потребителями могут быть динамично развивающиеся фермерские хозяйства и средние сельскохозяйственные предприятия. У этой категории сельхозтоваропроизводителей уже отработана процедура приобретения техники в лизинг и

получения кредитов. Они достаточно амбициозны и готовы внедрять новые почвообрабатывающие технологии.

В дальнейшем, после приобретения определенной известности торговой марки, это могут быть уже крупные сельскохозяйственные предприятия и холдинги различного уровня. Руководство данными организациями в большинстве своём «далеко» от профессионального понимания особенностей техники, поэтому они в основном ориентируются на имидж производителя. По этой причине, в настоящий момент, они предпочитают приобретать известную импортную технику, хотя зачастую, из-за значительных различий в почвенно-климатических условиях и культуре земледелия, она плохо подходит для Российских условий эксплуатации.

5.2 Стратегия продвижения

Наряду с достаточно традиционными для данной продукции способами продвижения, такими как личные продажи, создание дилерской сети, выставки, печатные издания, семинары с показом в поле сельскохозяйственной техники, для потенциальных потребителей и дилеров, необходимо активное формирование «лидеров мнения». «Лидерами мнения» могут быть — представители сельскохозяйственной науки и авторитетные в своем кругу руководители сельхозпредприятий. Серьезное внимание следует уделять организации обратной связи с потребителями.

Необходимо участвовать в наиболее престижных выставках (семинарах) с вывозом техники. Предусмотреть ежеквартальное размещение информации в СМИ и адресную рассылку потенциальным потребителям информационно-рекламной продукции.

Также необходимо, использование возможности поддержки администрациями регионов и Ассоциацией фермерских и крестьянских хозяйств.

5.3 Ценообразование

Цена на предлагаемую продукцию формируется исходя из сложившейся на рынке конъюнктуры, а также с учетом уровня рентабельности, достаточной для поддержания стабильного финансового состояния и платежеспособности организации.

При выборе посевного комплекса потенциальный потребитель, прежде всего, будет ориентироваться на посевные машины, близкие по своим техническим характеристикам и потребительским свойствам, а также разнице в цене.

Основным показателем, определяющим экономическую эффективность посевных комплексов, является стоимость одного метра ширины захвата. Средняя стоимость одного метра ширины захвата основных конкурирующих продуктов отечественных производителей составляет не менее 380 тысяч рублей (Таблица 5).

Таблица 5. Сравнение цен основных конкурентов в аналогичной комплектации

Организация	Модель	Ширина захвата, м	Цена, руб.	Цена за 1м ширины захвата, руб.	Средняя цена за 1м ширины захвата, руб.
ООО «Агро»	ПК Кузбасс-8,5	8,5	3 314 000	390 000	380 000
	ПК Кузбасс-9,7	9,7	3 546 800	366 000	
ООО «АгроКараван»	ПК COMMON 7,2-F	7,2	2 340 000	325 000	320 000
	ПК COMMON 8,4-F	8,4	2 770 000	330 000	
	ПК COMMON 9,6-F	9,6	2 980 000	310 000	

Для обеспечения достаточно высокой конкурентоспособности средняя цена за один метр ширины захвата выводимых на рынок изделий, должна быть на 15-20% ниже, чем у

основных конкурентов, т.е порядка 320 тысяч рублей за один метр ширины захвата.

Учитывая наличие отложенного спроса, предложенные потребительские свойства и качество продукции, а также достаточно демократичные цены выводимого продукта, реалистичным прогнозом может быть достижение доли порядка 6-7%. Достижение такой рыночной доли позволит реализовывать не менее 150 единиц техники в год, что может обеспечить денежный оборот более 400 миллионов рублей и маржинальную прибыль более 170 миллионов рублей.

6 Планируемые финансовые результаты проекта

6.1 Экономические показатели

Срок реализации проекта определяется сроком окончания действия патента и составляет 7 лет с учетом периода НИОКР и организации производства.

Общий плановый объем производства составляет 456 единиц посевных комплексов различных моделей, на общую сумму более 1 234 млн. рублей в ценах реализации (Таблица 6).

Таблица 6. Прогноз продаж

Наименование	2012г*	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
№ года проекта	1	2	3	4	5	6	7
ПК COMMON 7,2-F		2	8	14	30	42	50
ПК COMMON 8,4-F		2	12	22	32	44	54
ПК COMMON 9,6-F		2	10	18	28	40	46
Всего, шт.		6	30	54	90	126	150
Продажи, тыс. руб.		16 180	81 760	146 480	243 560	340 640	406 220
Всего, тыс. руб.	1 234 840						
Всего без НДС, тыс. руб.	1 046 475						

**Примечание – НИОКР*

Общая плановая сумма переменных затрат (прямые затраты на материалы и комплектующие) составляет около 506 млн. рублей.

То есть, общая маржинальная прибыль по проекту планируется в размере около 539 млн. рублей, а удельная маржинальная прибыль около 1 182 тыс. рублей на единицу.

Суммарные условно-постоянные затраты составят примерно 107 млн. рублей.

Общая чистая прибыль по проекту планируется в сумме более 310 млн. рублей, при средней рентабельности 49%, рассчитанной из чистой прибыли. (Приложение 1. БДР).

Прибыль до вычета налогов, процентов и амортизации (ЕБИТДА) составит около 428 млн. рублей.

Планируется выйти на положительные значения прибыли уже на третий год реализации проекта.

6.2 Финансовый план

Накопленный денежный поток за время реализации проекта составит более 357 млн. рублей (Таблица 7).

Таблица 7. Чистый денежный поток (NCF)

Наименование	2012г	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г
№ года проекта	1	2	3	4	5	6	7
Денежный поток по периодам, тыс. руб.	-16 029	-48 698	20 376	46 148	83 949	123 197	148 789
ИТОГО, тыс. руб.	357 732						

БДДС (Приложение 1. БДДС) показывает кассовый разрыв, недостаток финансовых ресурсов в первые два года реализации проекта, для ликвидации которого необходимо привлечение инвестиционных ресурсов в сумме около 65 млн. рублей (Таблица 8).

Таблица 8. Объем и структура необходимых инвестиций

Наименование	2012г	2013г
№ года проекта	1	2
Изготовление опытных образцов, тыс. руб.	9 000	
Испытания и сертификация, тыс. руб.	1 500	
Капитальные вложения, тыс. руб.		35 000
Пополнение оборотных средств, тыс. руб.	5 529	13 698
Всего, тыс. руб.	16 029	48 698

6.3 Анализ показателей эффективности проекта

Срок окупаемости проекта (Payback Period – PP) (см. Таблица 7) - менее 5 лет.

Чистая приведенная стоимость (Net Present Value – NPV). NPV инвестиционного проекта, рассчитанная, как сумма дисконтированных платежей и поступлений от проекта и остаточной стоимости активов, составляет **NPV=124** млн. рублей, при **ставке дисконтирования r=20%** (значение ставки дисконтирования принимается с учетом рисков для инновационных проектов в соответствии с рекомендациями Министерства экономического развития и торговли РФ).

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return – IRR). Под внутренней нормой доходности понимают процентную ставку в коэффициенте дисконтирования, при которой чистая современная стоимость инвестиционного проекта равна нулю. В общем случае, чем выше величина IRR, тем больше экономическая эффективность инвестиций и ниже риски для реализации проекта. **IRR** инвестиционного проекта составляет **66%**.

7 Риски проекта и управление рисками

SWOT-анализ

<u>Сильные стороны</u>	<u>Слабые стороны</u>
<ul style="list-style-type: none"> • профессионализм; • опыт НИОКР; • патенты; • цена продукции ниже, чем у конкурентов; • модельный ряд продукции; • высокие потребительские свойства продукта 	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие ресурсов; • отсутствие знания покупателей о компании и её продуктах; • отсутствие производства; • сбыт
<u>Возможности</u>	<u>Угрозы</u>
<ul style="list-style-type: none"> • рост рынка; • технологическое развитие рынка; • улучшение качества продукта; • географическое развитие рынка; • наличие общегосударственных программ 	<ul style="list-style-type: none"> • сокращение посевных площадей; • ограниченность ресурсов у потенциальных потребителей; • законы

Маркетинговый риск - это риск недополучения прибыли в результате проблем с выходом на запланированные объемы реализации и/или цены товара.

Для снижения маркетингового риска в проект заложено:

- цена реализации опытных образцов – 70% от стоимости новых изделий;
- цена ПК COMMON-F ниже на 15-20%, чем у основных конкурентов;
- ещё во время проведения НИОКР, запланировано создание коммерческой службы и заложен достаточный бюджет для продвижения ПК COMMON-F.

Риски несоблюдения графика и превышения бюджета проекта

- несоблюдение графика предоставления опытных образцов на испытания – испытания опытных образцов необходимо провести только в полевой сезон с 15 мая по 15 сентября – иначе можно потерять целый год, учитывая это, необходимо предусмотреть возможность частичного совмещения сроков поставки комплектующих и изготовления опытных образцов;
- несоблюдение графика организации серийного производства – учитывая, что организация производства является очень трудоёмким процессом, данные работы необходимо запланировать на срок не менее одного года.

Также возможны и другие существенные риски:

- появление новых конкурентов;
- неурожай или низкие рыночные цены на продукцию потенциальных потребителей - как показывают исследования, наибольшее влияние на рынок сельхозтехники оказывает политика аграрных цен и доходов, с повышением цен на сельхозпродукцию и доходов сельхозтоваропроизводителей возрастает спрос на технику, и, наоборот, ухудшение экономического положения в сельском хозяйстве ведет к падению спроса;
- очередной экономический кризис;
- вступление России в ВТО и т.д.

Определение в настоящее время конкретных действий и обязательств при наступлении негативных событий не представляется возможным, так как разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации в будущем. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае, при этом в случае возникновения каких-либо рисков, будут предприниматься все возможные меры.

8 Коммерческое предложение инвесторам и партнёрам

Потенциальные инвесторы и партнёры:

- машиностроительные предприятия;
- сетевые продавцы сельхозтехники;
- финансовые инвесторы.

Машиностроительные предприятия

Форма участия в проекте	Договор о совместной деятельности / товарищество без образования юридического лица.
Задачи товарищества:	<ul style="list-style-type: none">• по разработанной ООО «АгроКараван» проектно-конструкторской документации изготовить опытные образцы посевных комплексов COMMON-F;• поставить опытные образцы посевных комплексов COMMON-F на МИС для проведения испытаний и получения протокола испытаний.
Вклад ООО «АгроКаравана»	<ul style="list-style-type: none">• проектно-конструкторская документация;• организация изготовления и испытаний опытных образцов посевных комплексов COMMON-F;• организация сертификации;• конструкторское сопровождение серийного производства.
Вклад инвестора	<ul style="list-style-type: none">• финансовые ресурсы в объеме, необходимом для изготовления и испытаний опытных образцов посевных комплексов COMMON-F – 16,029 млн. руб;• организация серийного производства.
Задачи, решаемые инвестором	<ul style="list-style-type: none">• дозагрузка свободных производственных мощностей;• снижение рисков и издержек по НИОКР за счёт использования опыта и наработок ООО «АгроКараван»;• выход на новые для себя рынки с современной, конкурентноспособной продукцией.
Выгоды инвестора от участия в проекте	Полностью управляемый процесс - от изготовления посевных комплексов COMMON-F на своих производственных мощностях, до получения прибыли от реализации продукции своей службой сбыта.
Условия участия в проекте	<ol style="list-style-type: none">1. После проведения НИОКР и получения положительных результатов испытаний МИС, продажа инвестору проекта по цене 1/2 интеллектуальной составляющей проекта (Приложение 2).2. Отчисления (роялти) в пользу ООО «АгроКараван» в размере 6% от суммы реализации готовых изделий с предоплатой 10% от стоимости интеллектуальной составляющей проекта

Сетевые продавцы сельхозтехники

Форма участия в проекте	Совместное предприятие.
Задачи СП:	<ul style="list-style-type: none">• изготовление и испытания опытных образцов посевных комплексов COMMON-F;• сертификация;• серийное производство посевных комплексов COMMON-F на собственных производственных мощностях.
Структура собственности:	<ul style="list-style-type: none">• владелец интеллектуальной собственности ООО «АгроКараван» - 53% - 73,5 млн. руб.;• инвестор - 47% - 65 млн. руб.
Вклад ООО «АгроКаравана» в СП:	<ul style="list-style-type: none">• проектно-конструкторская документация;• организация изготовления и испытаний опытных образцов посевных комплексов COMMON-F;• организация сертификации;• организация серийного производства;• конструкторское сопровождение серийного производства.
Вклад инвестора в СП	Финансовые ресурсы в объеме 65 млн. рублей, в течение двух лет реализации проекта (Приложение 1. БДДС).

Задачи, решаемые инвестором	<ul style="list-style-type: none"> • создание вертикально-интегрированной структуры организации с целью снижения издержек при закупках; • оперативное управление НИОКРом организации под меняющиеся требования рынка.
Выгоды инвестора от участия в проекте	Увеличение прибыли от реализации продукции при собственном производстве (Приложение 1. БДР и БДДС).

Финансовые инвесторы

Форма участия в проекте	Создание совместного предприятия.
Задачи СП:	<ul style="list-style-type: none"> • изготовление и испытания опытных образцов посевных комплексов COMMON-F; • сертификация; • серийное производство посевных комплексов COMMON-F на собственных производственных мощностях; • продажи готовой продукции через собственную сбытовую сеть.
Структура собственности:	<ul style="list-style-type: none"> • владелец интеллектуальной собственности ООО «АгроКараван» - 53% - 73,5 млн. руб.; • инвестор - 47% - 65 млн. руб.
Вклад ООО «АгроКаравана» в СП:	<ul style="list-style-type: none"> • проектно-конструкторская документация; • организация изготовления и испытаний опытных образцов посевных комплексов COMMON-F; • организация сертификации; • организация серийного производства; • конструкторское сопровождение серийного производства; • организация продвижения и сбыта готовой продукции.
Вклад инвестора в СП	Финансовые ресурсы в объеме 65 млн. рублей, в течение двух лет реализации проекта (Приложение 1. БДДС).
Задачи, решаемые инвестором	Размещение временно-свободных финансовых ресурсов, с заданной доходностью.
Условия выхода из проекта	По достижении срока окупаемости (не ранее 6 лет после начала реализации проекта) продажа доли новому инвестору или выкуп доли предприятием.
Цена выхода	Цена доли будет сформирована исходя из оценки рыночной стоимости активов предприятия на момент выхода. Исходя из планируемых денежных потоков не менее 120 млн. руб.

9 Приложения

Приложение 1

Бюджет доходов и расходов (БДР, тыс. руб.)

№	Показатели	Всего	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Выручка от реализации продукции за вычетом НДС	1 046 475	0	13 712	69 288	124 136	206 407	288 678	344 254
2	Производственная себестоимость произведенной продукции, в том числе:	563 472	2 003	19 316	39 891	67 291	108 671	149 164	177 134
2.1	Прямые переменные затраты	506 548	0	8 284	33 364	59 860	99 604	139 348	166 088
2.2	Производственные расходы	56 924	2 003	11 032	6 527	7 431	9 067	9 816	11 046
3	Административные и коммерческие расходы	50 831	2 682	5 678	8 023	8 023	8 673	8 673	9 079
4	Амортизационные отчисления	14 872	0	0	3 500	3 150	2 835	2 552	2 835
5	Налоги, включаемые в себестоимость (на землю, на имущество)	3 493	0	385	732	658	593	533	593
6	Проценты по заемным средствам	0	0	0	0	0	0	0	0
7	Финансовый результат (прибыль до налогообложения)	413 808	-4 685	-11 667	17 143	45 013	85 635	127 756	154 613
8	Налогооблагаемая база	413 808	-4 685	-11 667	17 143	45 013	85 635	127 756	154 613
9	Налог на прибыль	103 238	0	0	4 114	10 803	20 552	30 661	37 107
10	Чистая прибыль (убыток)	310 569	-4 685	-11 667	13 029	34 210	65 082	97 094	117 506
11	Рентабельность (чистая прибыль)	49,09%		-45,97%	24,99%	43,24%	53,89%	60,34%	61,96%
12	ЕБИТДА	428 679	-4 685	-11 667	20 643	48 163	88 470	130 307	157 448
13	Рентабельность (ЕБИТДА)			-45,97%	42,44%	63,40%	75,01%	82,28%	84,28%

Бюджет движения денежных средств (БДС, тыс. руб.)

№	Показатели	Всего	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Деятельность по производству и сбыту продукции								
1.1	Денежные поступления от продажи продукции	1 234 840	0	16 180	81 760	146 480	243 560	340 640	406 220
1.2	Денежные выплаты по деятельности по производству и сбыту продукции	831 608	5 529	29 878	61 384	100 332	159 611	217 443	257 431
	<i>Оплата прямых затрат на производство</i>	597 727	0	9 775	39 370	70 635	117 533	164 431	195 984
	<i>Оплата производственных расходов</i>	67 170	2 364	13 018	7 702	8 769	10 700	11 583	13 034
	<i>Оплата административных и коммерческих расходов</i>	59 980	3 165	6 700	9 467	9 467	10 234	10 234	10 714
	<i>Оплата налога на имущество</i>	3 493	0	385	732	658	593	533	593
	<i>Оплата НДС</i>	0							
	<i>Оплата налога на прибыль</i>	103 238	0	0	4 114	10 803	20 552	30 661	37 107
1.3	Сальдо денежного потока по деятельности по производству и сбыту продукции	403 232	-5 529	-13 698	20 376	46 148	83 949	123 197	148 789
2	Инвестиционная деятельность	0							
2.1	Денежные поступления от продажи имущества	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2	Выплаты по инвестиционной деятельности	45 500	10 500	35 000	0	0	0	0	0
	<i>Организация серийного производства</i>	35 000	0	35 000	0	0	0	0	0
	<i>Вложения в разработку новой продукции (НИОКР)</i>	10 500	10 500	0	0	0	0	0	0
2.3	Сальдо денежного потока по инвестиционной деятельности	-45 500	-10 500	-35 000	0	0	0	0	0
2.4	Сальдо денежного потока по производственной и инвестиционной деятельности	357 732	-16 029	-48 698	20 376	46 148	83 949	123 197	148 789

Оценка интеллектуальной составляющей инвестиционного проекта

Оценка интеллектуальной составляющей инвестиционного проекта проводилась по доходному методу, который основан на определении ожидаемых доходов от объекта интеллектуальной собственности. Стоимость интеллектуальной собственности определяется исходя из того дохода, который может быть получен покупателем в будущем за использование объекта интеллектуальной собственности.

Метод освобождения от роялти. Ставка роялти - величина периодических отчислений в пользу лицензиара (правообладателя) представляет собой отношение величины отчислений в пользу лицензиара (прибыли лицензиара) к величине общей стоимости, цене произведенной и реализованной лицензиатом (пользователем) продукции по договору.

Экономический смысл роялти заключается в распределении полученной от использования лицензии прибыли правообладателя (лицензиата) между ним и лицензиаром в согласованной пропорции, путем установления определенного процента от цены, произведенной и реализованной продукции в пользу правообладателя.

На практике ставка роялти колеблется, как правило, в пределах 1-12%. Наиболее часто она устанавливается в пределах 2-6 %, среднее значение – 4%.

Посевные машины работают, в среднем, один месяц в году, поэтому срок службы устанавливается от 8 до 12 лет.

Для того чтобы на равных конкурировать с ООО «Агро» и ООО «Агромастер», которые занимают порядка 15% рынка, необходимо иметь сопоставимые результаты, хотя бы порядка 50% от их достижений, т.е. реализация не менее 180 единиц техники в год. Принимаем реализацию 180 шт. – через 8 лет.

Таблица 1. Прогноз продаж

Наименование	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г	2019г	2020г
№ года	1	2	3	4	5	6	7	8
ПК COMMON-F	6	30	54	90	126	150	165	180
Продажи, тыс. руб.	16 180	81 760	146 480	243 560	340 640	406 220	446 670	487 120
Всего, тыс. руб.	2 168 630							
Всего без НДС, тыс. руб.	1 837 822							
Роялти, 4%, тыс. руб.	73 500							

На основании проведенного расчета по методу освобождения от роялти, оценочная стоимость конструкторской документации посевных комплексов серии COMMON-F, может составить - **73 500 000** руб.

Посевные комплексы серии COMMON-F



Рис.1 Посевной комплекс COMMON 7,2-F
(семяпроводы условно не показаны)



Рис.2 Посевной комплекс COMMON 8,4-F
(семяпроводы условно не показаны)

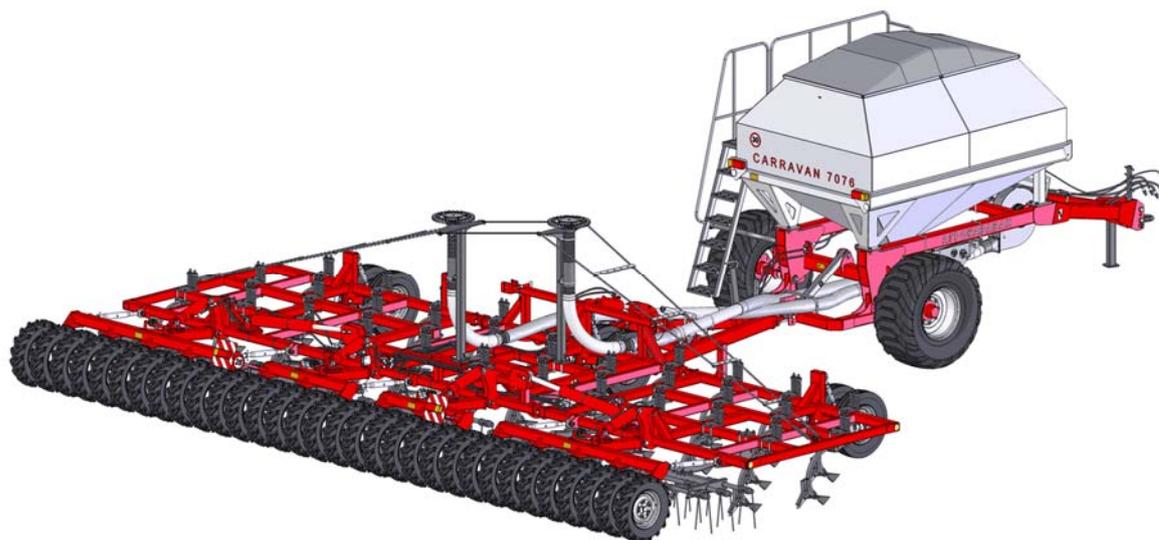


Рис.3 Посевной комплекс COMMON 9,6-F
(семяпроводы условно не показаны)