



Ярославская область, г. Рыбинск

Резюме

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 5,3 млн.**
2. **Продукция** – Шаровые краны диаметром от 6 до 300 мм. с ручным, пневмо-, электро- приводом составляют основную часть производственной программы предприятия.
3. **Торговые марки** – Права на патенты и свидетельства №№ 50889, 2243437, 62441, 58647, 58198, 58200, 61830, 43329, 238816 - принадлежат учредителям компании. Зарегистрированы свидетельства товарных знаков и знаков обслуживания №№ 311037, 311038, 281246, 297990, 298068, 262484, 262485.

Общая информация о компании

Дата создания – ЗАО «ФОБОС» образовано в 1992 г. как инжиниринговая фирма, численностью 5 человек. В настоящий момент в компании работает 150 человек, годовой оборот предприятия составляет \$ 5,5 млн. Система менеджмента предприятия качества сертифицирована по ISO 9001:2000 с аккредитацией UKAS (Великобритания).

Торговая марка «ФОБОС» широко известна в России и за ее пределами, клиентская база насчитывает более 2,5 тыс. предприятий различных отраслей промышленности. Представительства компании работают в Москве, Санкт-Петербурге, Алма-Ате, Минске и других городах.

Знаки общественного признания – 2001 год - Золотая медаль SPI («Ассоциация содействия промышленности Франции»). 2004 год - премия «Российский Национальный Олимп» в номинации «Выдающиеся предприятия малого и среднего бизнеса».

Количество работающих на фирме: 150 человек.

Команда

Компанией «ФОБОС» управляет молодая образованная команда под руководством генерального директора, члена правления Ярославской и Рыбинской торгово-промышленных палат.

Чистяков Анатолий Николаевич – генеральный директор, 50 лет. Образование высшее. Опыт управленческой деятельности более 20 лет. Осуществляет общее и стратегическое управление компанией. С момента организации инжиниринговой фирмы – создал успешное производственное предприятие, с широко известной торговой маркой.

Пиотух Антон Станиславович – исполнительный директор, 26 лет, в компании 5 лет. Образование высшее. Имеет опыт активных продаж, за первый год работы увеличил реализацию продукции на 20%, вывел продукцию на зарубежные рынки, доля экспорта – 40%.

Продукция

Выпускаемая продукция – Шаровые краны диаметром от 6 до 300 мм. с ручным, пневмо-, электро- приводом. Применяются в качестве запорных устройств в нефтегазовом комплексе, пищевой, химической, нефтеперерабатывающей и других отраслях промышленности, а также газовом хозяйстве и теплоэнергетике.

По сравнению с аналогами продукция характеризуется более эффективной и надежной работой в течение всего жизненного цикла, широким ассортиментом, безопасностью и экологичностью. Эти показатели на 50% выше аналогичной продукции конкурентов.

Конкурентным преимуществом компании является выгодное географическое месторасположение, что обеспечивает быструю доставку сырья и материалов.

Высокое качество, современный эргономичный дизайн, конкурентоспособная цена выпускаемой продукции выгодно отличает от аналогичной продукции конкурентов.

Текущее состояние

Доля ЗАО «ФОБОС» на рынке – 1%, проводится реконструкция предприятия, выкуп земельного участка под имущественным комплексом.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|---|------|
| 1. НИОКР | 8%; |
| 2. Приобретение основных средств (токарно-фрезерных станков с ЧПУ, испытательных стендов, сварочное оборудование) | 92%. |

Результат инвестиций

Технологическое перевооружение производства; производство продукции нового типа; увеличение выпуска высокопроизводительной продукции на 10%.

Маркетинг и рынки

Объем российского рынка трубопроводной запорно-регулирующей арматуры по состоянию на 2006 г. составляет \$ 197,29 млн. Ежегодные темпы роста как отечественного, так и зарубежного рынков по различным оценкам варьируются от 10 до 20%. Спрос на продукцию компании растет. На сегодняшний день доля фирмы на рынке составляет 3%, что соответствует \$ 5,8 млн. Планируемая доля ЗАО «ФОБОС» на российском рынке к 2011 г. – 10-15%. Рынок конкурентен имеется 8 основных игроков.

В условиях конкуренции, стратегия компании нацелена на постоянное обновление модельного ряда, совершенствование продукции, модернизацию производства. С учетом вложения инвестиций в уже налаженное производство и наработанную клиентскую базу, с целью увеличения оборота и за счет обновления основных средств только в первый год модернизации производство и продажи вырастут на 40% с перспективой дальнейшего ежегодного роста.

1. Представительства компании работают в Москве, Санкт-Петербурге, Алма-Ате, Минске и других городах.
2. Компания принимает активное участие в выставочно-ярмарочной деятельности, проводит целенаправленную рекламную кампанию.
3. Сбытовая политика направлена на:
 - установление долговременных соглашений с потребителями, а также на создание новых как прямых, так и посреднических каналов сбыта;
 - проникновение в сегмент импортных стальных кранов шаровых, расширение сегмента рынка.

Клиентская база - 2,5 тыс. предприятий.

Взаимодействие с инвестором

Модернизация предприятия ЗАО с участием инвестора:

- ЗАО «Фобос» - 63% УК.
- Инвестор – 37% УК.

Уставный капитал (УК) \$ 8 500 тыс., в том числе:

- ЗАО «Фобос» – \$ 3 200 тыс.
- Инвестор – \$5 300 тыс.

Условия участия инвестора в проекте:

- 37% УК в течение 4,5 лет существования проекта.
- Продажа инвестором 37% УК в конце 4 года ЗАО «Фобос» стоимостью \$ 15 200 тыс.
- Рентабельность инвестиций 2,8.
- Внутренняя норма прибыли инвестора (IRR) –30 % годовых.