



**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1,5 млн.**

### Резюме

1. **Продукция** – сельскохозяйственные машины и оборудование для растениеводства и кормопроизводства. Производимая и планируемая к производству в результате инвестиций продукция: опрыскиватели штанговые прицепные, протравливатели семян камерные самоходные.
2. **Торговые марки** – нет.

### Общая информация о компании

**Дата создания** – декабрь 1994 г. Хозяйственная деятельность начиналась с численности работников в 10 человек с производства комплектующих для штанговых опрыскивателей и объемом реализации в \$ 300 тыс. Около 40% продукции экспортировалось на Украину и в РФ. Ежегодно объем реализации увеличивался на 20-30%, ежегодный плановый показатель выполнялся на 110-120%. Техника для защиты растений – новое направление деятельности предприятия с 1998 г. Научные разработки сотрудников предприятия совместно с Бел. гос. с/х академией при поддержке Белорусского инновационного фонда позволили запустить в серийное производство новый протравливатель семян ПСК-15, организовать серийное производство прицепных штанговых опрыскивателей. Планируемый рост темпов производства на ближайшие 3 года – не менее 30-40% в год.

**Знаки общественного признания** – В 2006 г. за высокие достижения в сфере товаров промышленного назначения предприятие было признано Лучшим предпринимателем года. Имеется большое количество дипломов за вклад в укрепление межрегионального сотрудничества, формирование новой аграрной стратегии и продвижение на рынок товаров и услуг высокого качества для АПК.

**Количество работающих:** 49 человек.

### Команда

**Червяков Александр Викторович** – ген. директор, 42 года. Доцент, к.т.н. Успех любого бизнеса напрямую зависит от управленческих решений и профессионализма руководителя. Доказательством эффективности управления компанией являются финансовые показатели темпов роста производства и реализации продукции. А.В.Червяков помимо эффективной организации труда и взаимодействия всех структурных подразделений организует производственно-хозяйственную деятельность на основе постоянного внедрения инновационных проектов, использования новейшей техники и технологий, принимает активные меры по обеспечению организации квалифицированными кадрами, их обучению и совершенствованию профессиональных знаний.

**Закревский Владимир Иванович** – заместитель директора по маркетингу, 48 лет. В компании с 2002 г. Исключительно предан интересам дела. Прекрасно планирует работу подразделения, следит за конъюнктурой рынка и четкой организацией маркетинговых мероприятий. Ближайшая цель – организация брендовой продукции.

**Березовский Дмитрий Сергеевич** – заместитель директора по ВЭС, 26 лет. 2 высших образования. В компании с 2005 г. Требователен к себе и команде. Стихия – организация надежного партнерства. За время работы налажены прочные связи как с отечественными, так и зарубежными поставщиками из Англии, Польши, Италии, России, Германии, Дании.

### Продукция

Выпускаемая с/х техника: опрыскиватели, протравливатели семян, оборудование для внесения консервантов в силос, зерно. Протравливание семян с/х культур перед посевом является важнейшим элементом прогрессивных технологий их возделывания. Нанесение пестицида на семена позволяет защитить их от болезней в период прорастания и предотвратить потери до 25% урожая. В процессе опрыскивания происходит нанесение хим. препаратов на обрабатываемую поверхность для борьбы с сорняками, вредителями, болезнями культурных растений. Внесение консерванта в силосную массу при уборке урожая и в плющенное зерно позволяет обеспечить безотходное хранение кормов и сохранность их питательных свойств.

Конкурентные преимущества продукции ООО НПП «Белама плюс» по ключевым параметрам:

**Опрыскиватель штанговый прицепной:** технический показатель – наличие GPS-системы, точное внесение пестицидов, наличие компьютерного управления – аналог импортных опрыскивателей; ценовой показатель – дешевле импортных аналогов на 15-20.

**Протравливатель семян камерный самоходный:** технический показатель – высокая полнота протравливания, автоматизация процесса протравливания, наличие системы аспирации; принципиально новая система дозирования и распределения семян; ценовой показатель – дешевле импортных аналогов на 15-20%. Имеется сертификат соответствия, выпускается по ТУ ВУ 300289972.009-2005.

## Текущее состояние

В настоящее время производится более 150 шт. протравливателей семян в год. Изготовлен опытный образец прицепного штангового опрыскивателя на 3000 л. Организуются приёмочные и сертификационные испытания в ГУ «БелМИС».

## Стратегия развития

### Направление использования инвестиций:

- |   |     |
|---|-----|
| 1. НИОКР  | 8%  |
| 2. Приобретение основных средств                            | 68% |
| • установка для плазменной резки с компьютерным управлением |     |
| • вертикально пробивной пресс с ЧПУ                         |     |
| • токарные станки с ЧПУ                                     |     |
| 3. Маркетинг  | 16% |
| 4. Другое (обучение персонала и организация производства)   | 8%  |

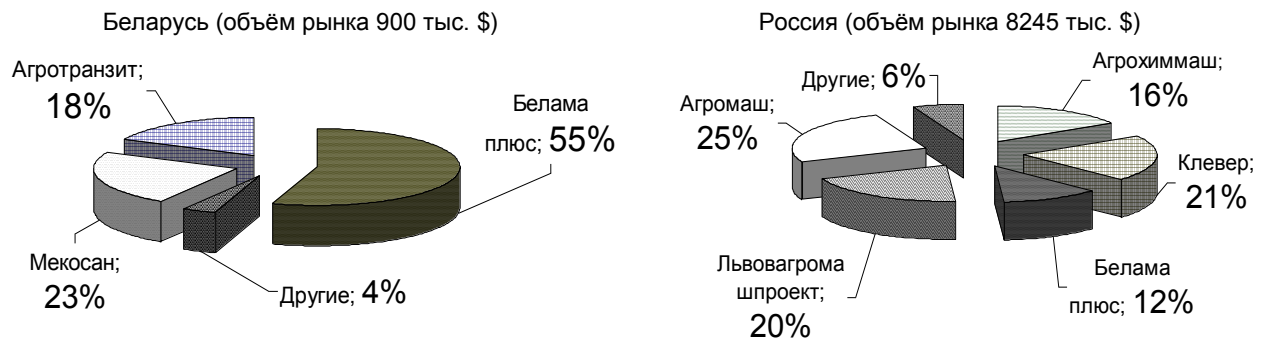
### Результат инвестиций

В соответствии с полученными инвестициями планируется увеличить объёмы выпускаемой продукции:

- Опрыскивателей – до 100 шт/год с объёмом реализации в \$ 3 500 тыс./год.
- Протравливателей семян – до 500 шт/год с объёмом реализации в \$ 4 100 тыс./год.

### Маркетинг и рынки

Рынки продукции (протравливатель семян) ООО НПП «Белама плюс»: Россия, Украина, Беларусь, Казахстан. Позиция фирмы на рынке протравливателей семян:



Объём рынка Украины составляет \$ 3 200 тыс., Казахстана – около \$ 800 тыс. На сегодняшний день объём рынка намного меньше потенциального объёма: потенциальный объём рынка Беларуси составляет \$ 1 125 тыс., России – \$ 17 000 тыс., Украины – \$ 4 250 тыс., Казахстана – \$ 2 400 тыс.. В соответствии с полученными инвестициями предприятие увеличит ежегодный объём производства протравливателей семян на 25-30%, что позволит из опыта продаж прошлых лет занять определённые доли рынка Казахстана и Украины, а также увеличить объём поставок имеющимся дилерам в РФ и Беларуси.

Стратегия выхода на рынок – создание дилерской сети на территории РФ с учётом местных особенностей, а также создание совместного производства в Южном Федеральном округе. Основные каналы распределения информации – участие в региональных выставках, размещение рекламы в наиболее массовых изданиях с/х профиля, Интернет-портал. Особенности рекламной деятельности – позиционирование на качестве выпускаемой продукции, использование современной элементной базы. Основные потребители в РФ: ООО «Открытый мир» г. Мытищи, ГК «Агро МДТ» г. Москва, ЗАО «Орловская пром. компания» г. Орёл, ООО «АГРО-ТЕХ» г. Таганрог, ООО «Научно-тех. сервис» Ставропольский край. С данными организациями заключены годовые договоры поставки на выпускаемую нами продукцию.

### Взаимодействие с инвестором

Предполагаемая доля в компании – 30%. На момент выхода через 5 лет стоимость доли – около \$ 3 млн.