



United Strategic Group

ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ГРУППА

e-mail: partners@usgroup.ru
www.usgroup.ru

POB 84, корпус 3, 1 Gilyarovskogo Str.
Moscow, 129090 Russia
tel./fax: +7 (495) 646-80-98

Россия, 129090 Москва
ул. Гиляровского д.1, корп. 3, а/я 84,
тел./факс: +7 (495) 646-80-98

ПРОЕКТ: ПРОИЗВОДСТВО ЗАМОРОЖЕННЫХ ПРОДУКТОВ

Вид инвестиций: Долевое участие.

Концепция проекта

Создание Объединения производств замороженных полуфабрикатов и готовых блюд на основе технологии «шоковой заморозки».

Создание международного зонтичного бренда, серии продуктовых марок на тему: «Кухни народов Мира».

Поставки продукции в Москву с последующим открытием филиалов в других городах, регионах

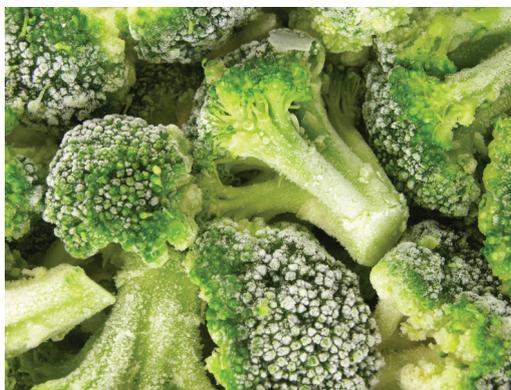
и странах с поэтапным расширением ассортимента выпускаемых товаров и углублением продуктовых линеек.

Возможность последующей интеграции в производство сырья и создание вертикально-интегрированного продовольственного холдинга.

Проект будет осуществляться в периоде неограниченного числа лет.

Продукты проекта

Продукты овощной, ягодной и фруктовой заморозки, готовые обеды. Заморозки из теста, мяса (в т.ч. пельмени), морепродуктов. Комбинированные первые и вторые многокомпонентные блюда с мясом, грибами и морепродуктами на основе круп и овощных смесей. Сложносоставные и специфические продукты и блюда из разных национальных кухонь.



География проекта

С начала осуществления проекта продукция будет поставляться на рынок Москвы и Подмосковья с последующим расширением в регионы РФ и за рубеж.

Экспорт продукции в Европу и в другие страны планируется осуществлять, начиная с 3-го года.

Маркетинг

Рынок замороженных продуктов сегодня - один из самых быстрорастущих и динамичных рынков в России: ежегодный прирост по отдельным позициям достигает 30%. На каждого жителя России сейчас приходится 8-9 кг замороженных продуктов в год. По сравнению с другими странами российский рынок заморозки находится в стадии становления.

В ряде Европейских стран за последние 30 лет среднегодовое потребление замороженных продуктов выросло с 10,6 до 34,3 кг. на одного человека. По данным международной исследовательской компании «Euromonitor International», в 2007



году общие продажи замороженной переработанной продукции в России достигли 94 588,50 млн. руб., в 2008 - 113 581,50 млн. руб. Основными тенденциями развития рынка замороженных полуфабрикатов являются: рост потребления в сегменте комплексных готовых блюд и увеличение доли высоко-маржинальных продуктов, прежде всего - готовых комплексных блюд. Вытеснение с рынка импортной продукции в результате реализации рядом зарубежных компаний инвестиционных проектов создания производств на территории России, а также за счет освоения отечественными производителями импортозамещающей продукции.

Целевые потребители и каналы сбыта

Служащие, работники предприятий и компаний (средний класс), студенты и пенсионеры. Жители крупных городов с населением от 100 тыс. человек. Люди, стремящиеся вести здоровый образ жизни и не тратить много времени на приготовление пищи. Каналы распределения продукции на рынке: сетевая розница, дистрибьюторы, офисы компаний, сети питания («фуд-сервисы»).

Масштаб и темпы роста

Открытие ежегодно не менее 4-х новых производственных филиалов в России и за рубежом. Ежегодное утроение реального объема производства и продаж к уровню предшествующего года.

Источники и объем финансирования

Акционерный, заемный капитал (ЕБРР, публичное размещение облигаций), Государственные субсидии, реинвестируемая прибыль.

Потребность в финансировании начального этапа проекта составляет около 10 млн. евро.

Прогноз доходности

IRR - не менее 40%.

Текущая стадия проекта

Предпроектная подготовка, разработка бизнес-плана.

Преимущества проекта

Существенным положительным моментом предлагаемого проекта является наличие реального спроса на производимые продукты, интерес инвесторов, относительно невысокие барьеры входа и выхода с рынка, хорошие показатели доходности и окупаемости, значительная емкость, высокий потенциал и темп роста рынка, короткий срок коммерциализации проекта.

Требования, предъявляемые к партнерству

100% открытость, легальность, финансовая прозрачность участников проекта. Рассматриваются частные и институциональные инвесторы, резиденты и нерезиденты.

Обязательным условием участия Группы в проектах является

членство в Совете Директоров вновь образуемых предприятий (ЗАО; ОАО) с пакетом – не менее 10% акционерного капитала и с функцией управления проектом на правах автора идеи и главного разработчика.

О КОМПАНИИ

Инициация, создание и управление проектами является ключевой компетенцией компании.

Группа рассматривает полем своей деятельности всё экономически активное пространство рынка в динамично развивающихся отраслях реального сектора.

Преимущественными сферами интересов Группы являются: добывающая, топливно-энергетическая, строительная, химическая, сельскохозяйственная, продовольственная отрасли.

Группа осуществляет постоянный поиск новых возможностей для реализации инвестиционных проектов.

Деятельность Группы нацелена на максимизацию доходности вложений, повышение эффективности действующих предприятий и создание условия для развития бизнеса партнеров.

Группа заинтересована в установлении доверительного и взаимовыгодного партнерства с отечественными и иностранными предприятиями, компаниями, банками, фондами

и частными лицами по совместному осуществлению проектов на условиях долевого участия и кредитования.

Группа относится к числу сторонников внедрения передовых управленческих концепций в практику ведения бизнеса: «Сбалансированная Система показателей», «Бережливое производство».

Главными условиями при создании партнерств, Группа видит: близость позиций сторон по вопросам базовых жизненных ценностей и организационной культуры, высокий уровень открытости и доверия, легальность деятельности в границах правового поля, единство в понимании задач и целей проекта, общность подходов к выработке стратегии и технологии управления.

В настоящий момент в различной стадии разработки и реализации находится шесть проектов.

ПРОЕКТ: ДИСТРИБУЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Проект дистрибуции продовольственных товаров предусматривает построение системы сбыта со 100% покрытием рынка розничной торговли Москвы, Подмоскovie и крупных городов России, с охватом – в несколько тысяч розничных предприятий, и с темпом прироста числа клиентов сети - 40-50% в месяц с момента начала осуществления проекта. Основную номенклатуру поставляемых товаров должны будут составлять товары собственного производства с дополнением другими группами товаров повседневного и повышенного спроса.

Для этой цели планируется создание единой сети, включающей склады консолидации и распределительные районные центры по всей обозначенной территории. Управление поставками



будет осуществляться на платформе ERP-системы, в соответствии с принципами логистической концепции «Just-in-time».

Оказание логистических и маркетинговых услуг производственным предприятиям не предусматривает варианта использования собственных средств на закупку товаров. Получаемая от проекта прибыль будет использоваться, главным образом - для расширения сети поставок, автоматизации управления и маркетинга товаров.

Ключевыми оценочными показателями проекта являются: прирост и число розничных пунктов сети, объем товарооборота в расчете на единицу, оборачиваемость запасов, внутренняя доходность, период окупаемости.

Проект находится в стадии разработки.

ПРОЕКТ: СЕТЬ СТОЛОВЫХ

Проектом предусматривается создание в Москве сети столовых эконом класса на основе технологии поточного производства по принципу работы «McDonalds» с традиционным меню блюд русской кухни, приготавливаемых на основе продукции собственного производства.

Проект рассчитан на массового потребителя и большую пропускную способность предприятий общественного питания в расчете на единицу.



Функционирование сети столовых будет осуществляться под специально созданным брендом и отличаться запоминающимся доброжелательным и демократичным

стилем, сочетающим традиционность и современность.

Проект находится в стадии разработки.

ПРОЕКТ: СЕТЬ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛА

Планируется создание в Москве сети малоформатных продовольственных магазинов эконом класса шаговой доступности.

Функционирование сети будет осуществляться на основе вновь созданного брэнда, отличительного стиля и единых стандартов обслуживания.

Опыт развития сети в Москве должен получить свое продолжение в других городах России.

Создаваемая сеть по замыслу должна стать альтернативой,



получившим широкое распространение крупноформатным магазинам-дискаунтерам, находящимся часто на значительном

удалении от жилых районов – с одной стороны, небольшим, приближенным к домам, торговым павильонам с недостаточно высокой культурой обслуживания и организацией торговли – с другой, и «социальным» магазинам казенного типа для малообеспеченных слоев – с третьей.

Проект находится в стадии разработки

ПРОЕКТ: СЕТЬ МАГАЗИНОВ-ПЕКАРЕН

В условиях падения спроса на большинство групп товаров в период кризиса, спрос на хлебные изделия остается стабильно высоким и емким. Даже в условиях жесткого регулирования рынка и высокой конкуренции,



выпекание домашнего хлеба в пунктах реализации под единой торговой маркой на основе стандартизированного процесса производства и грамотной организации торгового обслуживания является отличным инвестиционным решением.

Примечание

Предлагаемый ряд проектов является системой взаимосвязанных бизнесов, которые в целом, обеспечивают эффект синергии за счет дополнения и усиления позиций друг друга на основе общего брэнда.