

ЖИЗНЬ С ФОНДОМ: практика и взгляд ОАО «Сыктывкар Тиссью Групп»



ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

ОАО «Сыктывкар Тиссю Групп» по итогам 2012 года:

- Ведущий российский производитель товарной бумаги-основы СГИ – **13 тыс. тонн, 20% внутреннего рынка;**
- Четвёртый в стране производитель туалетной бумаги – **189 млн. рулончиков, 7% рынка;**
- Выручка без НДС (по РСБУ) – **2098 млн. рублей;**
- Численность персонала – **400 чел.**



РЫНОК КОМПАНИИ – БЫТОВЫЕ ТИССЬЮ



РЫНОК КОМПАНИИ – ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТИССЬЮ

Туалетная бумага



Бумажные полотенца



Протирочная бумага



Бумажные салфетки



Салфетки для лица



Бумажные простыни



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Стабильный растущий рынок сбыта, слабо зависимый от экономических потрясений



Среднегодовой темп роста производства туалетной бумаги в 2005-2009 гг. составил **14,7%**

Высокий потенциал рынка в нашей стране за счёт всё ещё низкого уровня среднестатистического потребления



Объём потребления тисью в России составляет около **2,8 кг/чел.** в год, в мире **4,2 кг/чел.**

Сильные позиции ОАО «СТГ» на рынке



ОАО «СТГ» по результатам 2010 года заняло 3-е место на рынке с долей в **8%.**

Высокий профессиональный уровень управляющей команды на предприятии



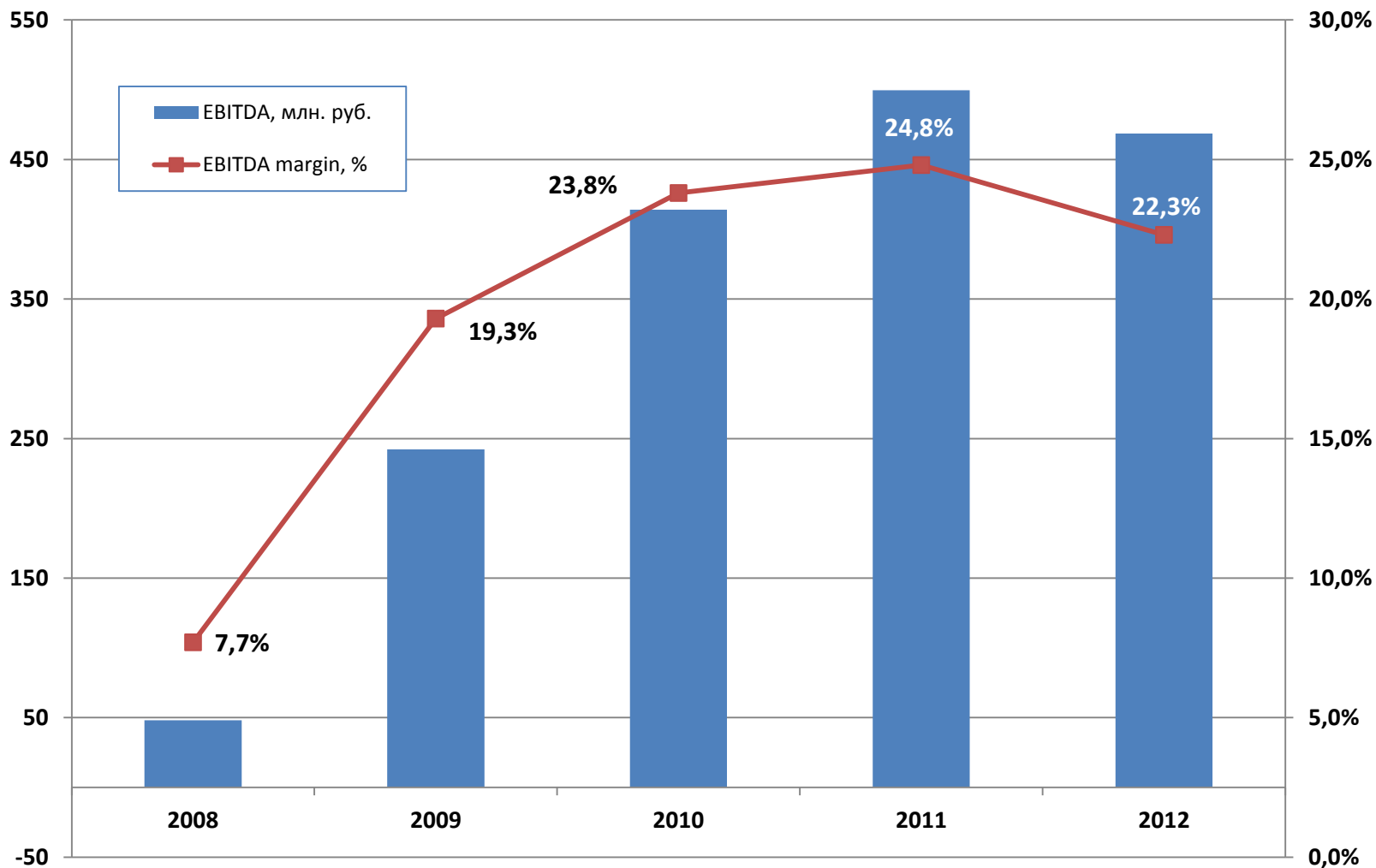
Организаторы проекта имеют опыт работы в отрасли более **10 лет.**

Успешный опыт реализации инвестиционных программ в 2005-2011 гг.

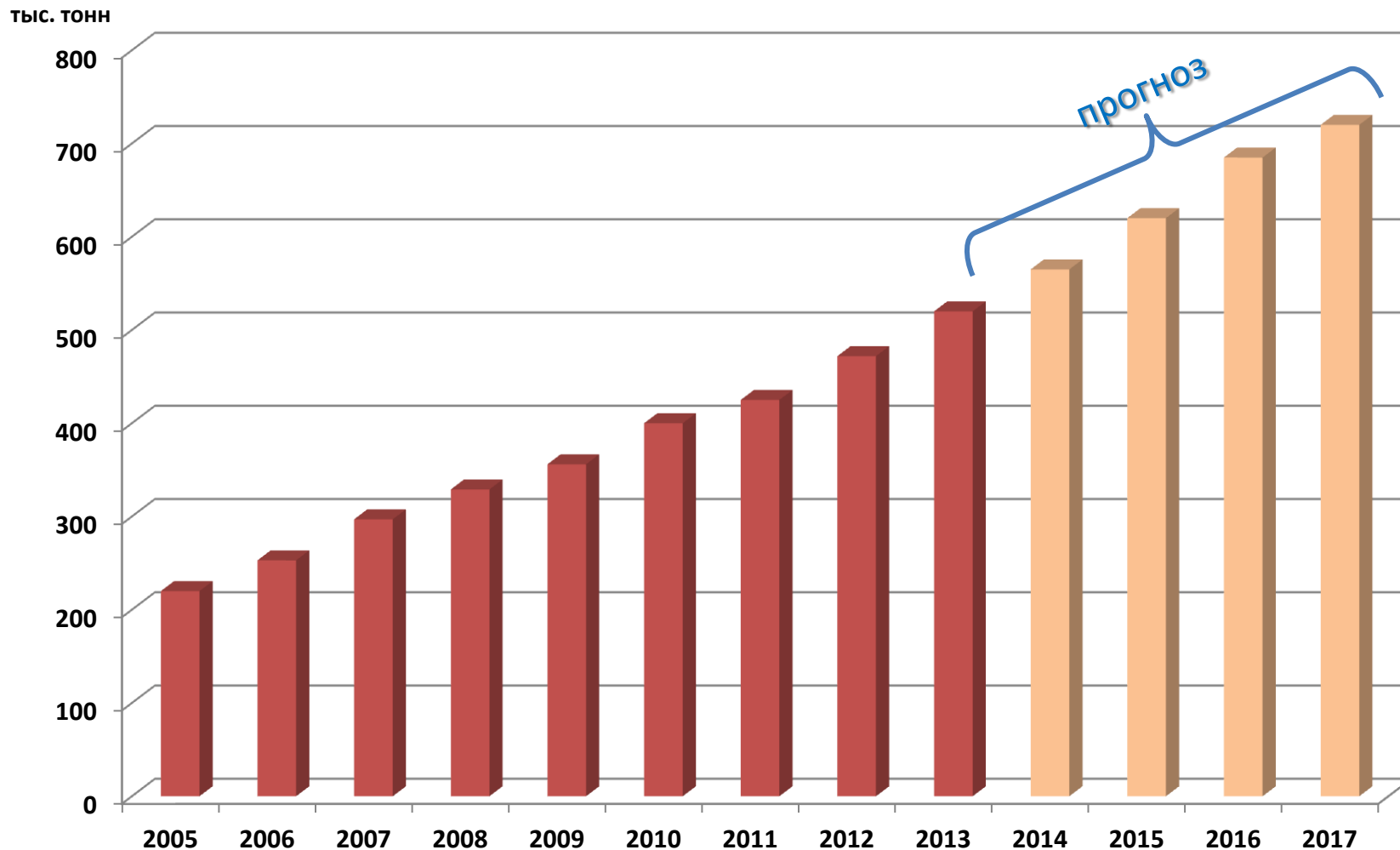


С 2005 по 2010 год объём производства вырос в **2,7 раза,** выручка в **6,5 раза**

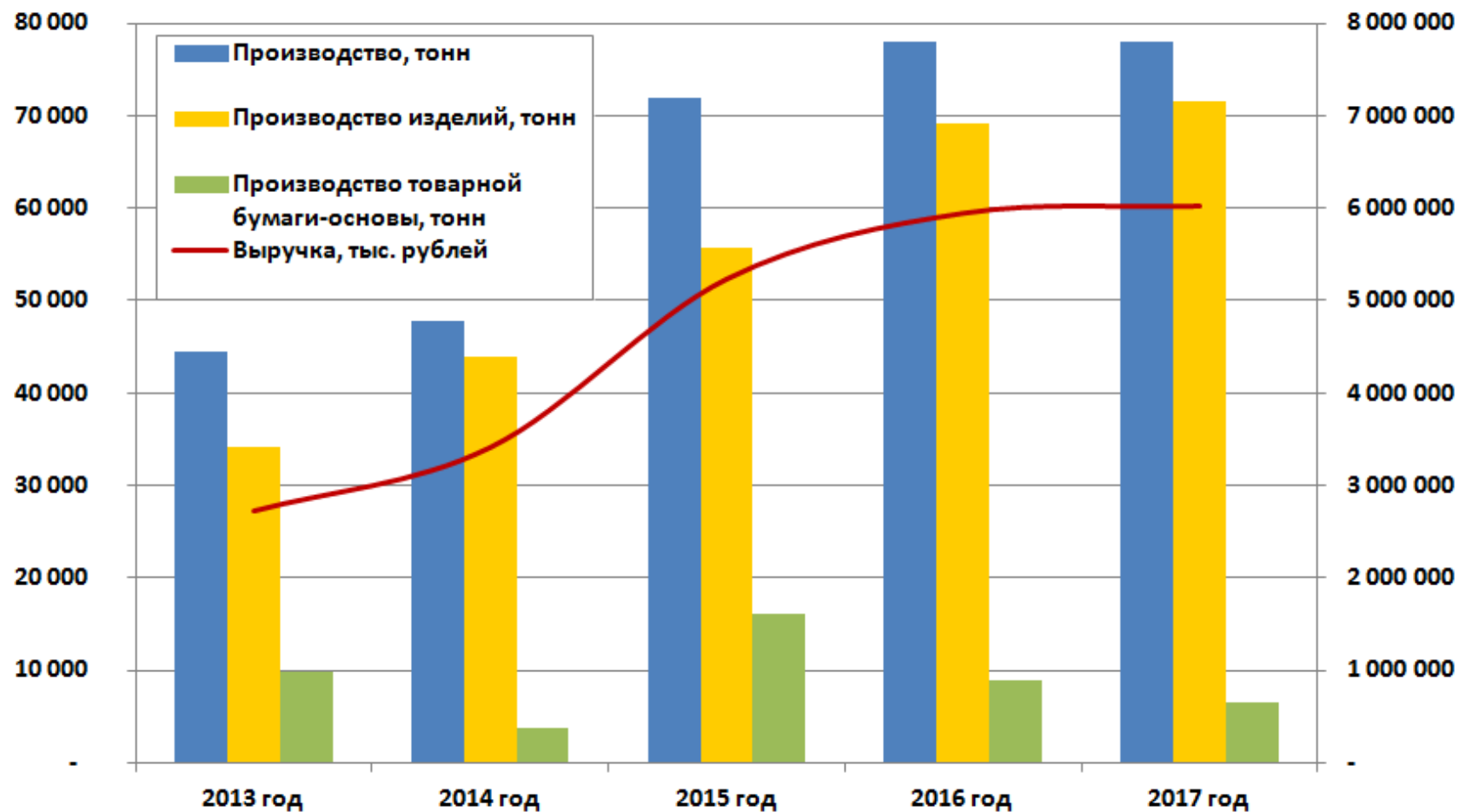
ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОХОДНОСТИ КОМПАНИИ



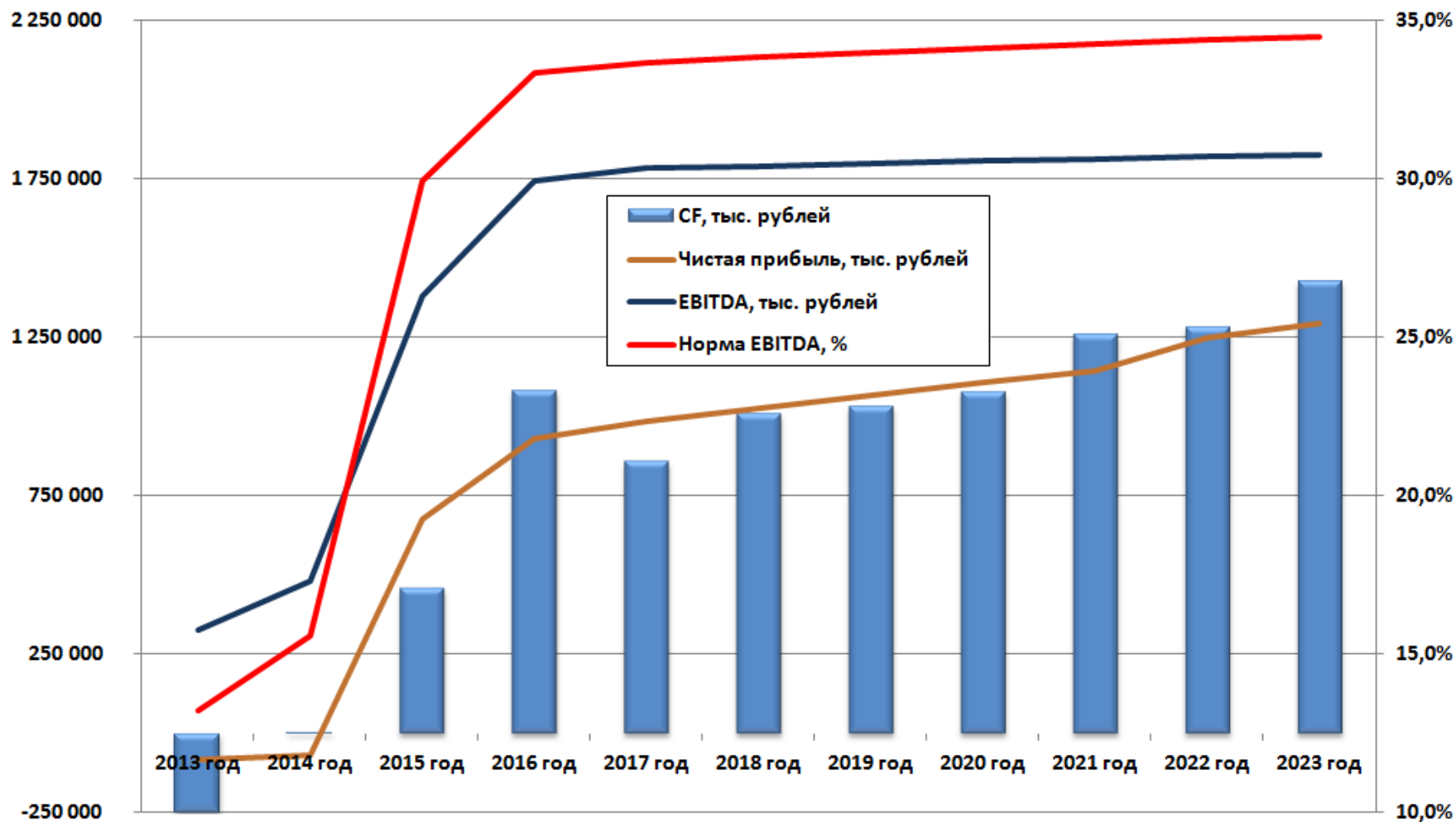
ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РЫНКА ТИССЬЮ



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА



ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ НОВОГО БУМАЖНОГО ПРОИЗВОДСТВА

1 этап

- Создание новой производственной площадки в Ростовском районе Ярославской области, установка трёх новых линий конвертинга и строительство логистического центра.

2 этап

- Приобретение и установка БДМ-3 и линии подготовки облагороженной макулатурной массы. Реализация проекта когенерации.

3 этап

- Расширение производства на новой производственной площадке: установка трёх новых линий переработки

Совокупная программа развития предполагает инвестиции в размере

2 557 млн. рублей в течение четырёх лет.

ПРАКТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Банковское финансирование

- Проектное финансирование
- Облигационный займ

Финансовый инвестор

- Фонд прямых инвестиций
- Публичное размещение (IPO)



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

+ Неизменность структуры собственности

— Высокие процентные ставки

+ Решается проблема дефицита залоговой массы и доли участия инициатора в проекте

— Изменение структуры собственности



ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

- Положительная кредитная история
- Способность генерировать денежный поток

- Открытость и высокая доходность бизнеса
- Рост бизнеса в перспективе
- Возможность выхода из проекта

ПОЧЕМУ НЕ IPO?

IPO

Фонд

ПЛЮСЫ

- + большая свобода в распоряжении привлечёнными средствами;
- + хороший информационный повод для «раскрутки» компании.

- + если нет изначальных противоречий во взглядах, соглашение детально проработано, то проблем не возникает;
- + возможно оговаривать сочетание cash in и cash out;
- + удобнее осуществить продажу компании стратегическому инвестору («стратеги» могут негативно относиться к обращению акций на рынке);
- + использование возможностей фонда по привлечению внутренних и внешних экспертов.

- + стимулирует переход к открытости и прозрачности, что сказывается положительно на имидже компании, облегчает работу с кредитными учреждениями и продвигает идею по привлечению стратегического инвестора

МИНУСЫ

- значительно более затратная работа для компании, как с точки зрения денег (презентации, организаторы проекта), так и использования внутреннего ресурса

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

167026, Республика Коми,
г. Сыктывкар, пр. Бумажников, 4
Телефон: (8212) 62-02-20
Факс: (8212) 62-02-22
E-mail: mail@sgbi.ru
Web: www.sgbi.ru

РОСТОВСКИЙ ФИЛИАЛ:
152101, Ярославская область,
Ростовский муниципальный район,
рп. Семибратово,
ул. Красноборская, 9
Телефон: (48536) 9-16-01
E-mail: rostov@sgbi.ru

