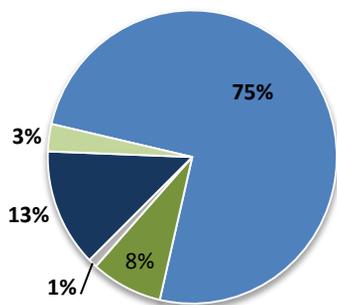




### Профиль Инвестора

- ✓ Отраслевая компания – производитель электротехники, электрических машин, приводов или продукции верхнего передела: вентиляторы, насосы, генераторы, редукторы и т.п.;
- ✓ Заинтересован в приобретении доли российского рынка общепромышленных электродвигателей, в доступе к поставкам специальных электрических машин;
- ✓ Заинтересован в формировании производственно-логистического центра с перепрофилированием под выпуск, сборку собственных решений по электрическим машинам, комплектным приводам или компонентам электромашин и аппаратов;
- ✓ Рассматривает возможность создания производственно-технологического и сервисного центра для собственных нужд или сети внутренних потребителей;
- ✓ Компания консолидирующая активы для формирования инвестиционного, привлекательного предложения;
- ✓ Компания с агрессивной политикой развития рынка, представляющая частный бизнес, с интересом к рынку компонентов в РФ и наличием конкурентных решений для отраслей роста.

### Портфель продукции



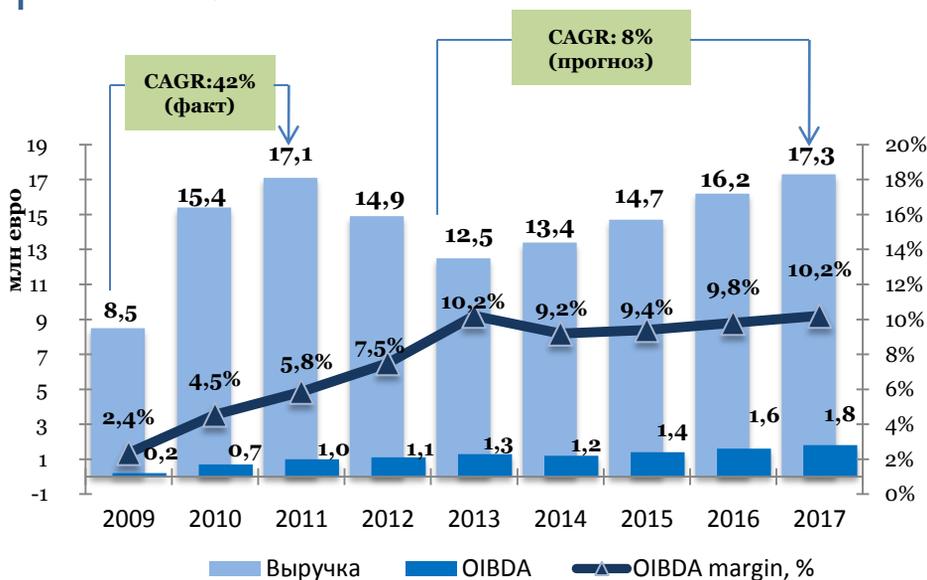
- Стандартные электродвигатели
- Специальные электродвигатели
- Редукторы и мотор-редукторы
- Низковольтная аппаратура
- Компоненты, ветрогенераторы

**Цель:** Развитие эффективного бизнеса в области электрических машин и приводной техники на рынке РФ с использованием инфраструктуры и практики УралЭлектро, ОАО РТИ, с одной стороны, и номенклатуры, технических и коммерческих компетенций Инвестора, с другой.

### Краткое описание бизнеса

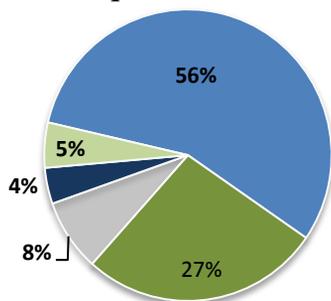
- Компания на рынке более 70 лет. Широко известная торговая марка, зарекомендовавшая себя как марка качественного и надежного поставщика.
- Компания производит **низковольтные электродвигатели** мощностью до 15 кВт и другое **электротехническое оборудование**. Компания - один из ведущих российских производителей электродвигателей (входит в пятерку лидеров) и занимает прочные позиции на рынке.
- Компания – ключевой партнер в отраслях производящих оборудование для флота (в т.ч. ВМФ), для альтернативной энергетики, для атомной, горнодобывающей, оборонной, целлюлозно-бумажной и пищевой промышленности.
- Клиентская база компании насчитывает более **3 000 заказчиков**, включая выгодные заказы от госпредприятий, работающих в стратегически важных отраслях экономики.
- В 2010 г. Компания приступила к **модернизации производственных мощностей** к настоящему моменту инвестировала уже свыше **3 млн. евро** в техническое перевооружение.
- В настоящее время Компания приняла **стратегическое решение о переходе** от традиционных стандартных и малоприбыльных электродвигателей к производству **инновационных, специальных и высокоприбыльных приводов**, которые разработаны специалистами НИОКР Компании.
- Компания успешно вывела на рынок **новые специальные электродвигатели** для использования в судостроении, атомной промышленности и транспортной отрасли. В настоящее время Компания готовит к выводу на рынок новые высокорентабельные продукты - **энергоэффективные электродвигатели и специальные электродвигатели** для нефтегазовой промышленности, атомной промышленности и судостроения.
- **Максимальная производственная мощность** Компании составляет более 500 000 электродвигателей в год.
- Численность сотрудников Компании составляет около **900 человек**.

### Ключевые финансовые показатели





## Ключевые отрасли применения



- Промышленные вентиляторы и насосное оборудование
- Привода технологических систем
- Привода грузоподъемных механизмов
- Строительная индустрия
- Прочие отрасли

## Инвестиционная привлекательность и синергия

✓ На российском рынке нет выраженного лидера, а это дает возможность занять долю на рынке или укрепить свои позиции;

✓ Синергия по выручке за счет существующей клиентской базы Компании. Развитая логистика, налаженные каналы поставок и сбыта;

✓ Наличие производственных мощностей для быстрого наращивания объемов производства;

✓ Возможность использования существующей инфраструктуры для сокращения затрат, связанных с локализацией бизнеса;

✓ Синергетический потенциал сокращения затрат благодаря централизованной функции закупок.

## Процесс и последующие действия

- ✓ Покупателю предоставляется возможность приобретения до 100% акционерного капитала Компании.
- ✓ Заинтересованному инвестору, после подписания соглашения о конфиденциальности, будет предоставлен информационный меморандум, содержащий подробное описание производственной деятельности и финансовых результатов Компании.
- ✓ При возникновении каких-либо вопросов по данному проекту просим связываться с нашими специалистами:

## ОАО Концерн РТИ Системы

127083, г. Москва, ул. 8-го Марта, д. 10, стр. 1.  
Тел. : (495) 788 09 48

## Сферы применения продукции

Стандартные электродвигатели	Электродвигатели для судостроения	Электродвигатели для АЭС
Насосы	Судовые насосы	Насосы и насосные агрегаты
Грузоподъемные механизмы	Рулевые машины	Вентиляторы и вентиляционные установки
Оборудование для строительной индустрии и дорожного строительства (например, бетономешалки)	Системы судовой вентиляции (в т.ч. для подводных лодок)	Грузоподъемные механизмы
Промышленная вентиляция	Грузоподъемные механизмы	
Технологические линии и автономные установки для различных отраслей промышленности: - Целлюлозно-бумажная - Пищевая - Горнодобывающая - Альтернативная энергетика - Оборонная промышленность - Нефтегазовый сектор - Машиностроение	Компрессорное оборудование	

## География продаж



Географическое распределение продаж Компании на территории России (2013 год)

## Возможности для инвестора

- Возможность поставок высокомаржинальных специальных электрических машин, аппаратов и приводов для нужд гос.заказчика и ГК Росатом. Для нерезидентов действуют существенные ограничения по поставкам. Компания на настоящий момент обладает всей разрешительной документацией и большим опытом поставок в данном сегменте. Продукция Компании включена в проектную документацию;
- Возможность обеспечения мониторинга, сервиса и минимальных сроков поставки оборудования, что обеспечит преимущество при тендерных поставках;
- Наличие производственных, технологических и товарных активов, производственный, технический и коммерческий персонал, кредитная история промышленной компании резидента, обеспечивают минимизацию риска для Инвестора и покупателей на рынке как имущественных, так и коммерческих или финансовых рисков. При наличии общего бизнеса представляется полная возможность для управления капиталом и финансовыми потоками;
- Возможность получения налоговых льгот и преференций;
- Возможность минимизировать затраты на сертификацию и обеспечить более высокий уровень маржинальной прибыли;
- Компания включена в реестр поставщиков компаний нефтегазового сектора и имеет прямые коммуникации с заказчиками;
- Возможность оперативного, прямого создания коммуникаций с разработчиками (НИИ) оборудования для гос.заказчика для согласования ТУ и привлечение к разработке и испытаниям при создании новой техники.

## Основные контакты:

Киселев Владимир  
Тел. (495) 788 00 07 (доб.9771)  
[vkiselev@oaorti.ru](mailto:vkiselev@oaorti.ru)

Ротнов Валерий  
Тел. (495) 231 79 48 (доб.1155)  
[VRotnov@oaorti.ru](mailto:VRotnov@oaorti.ru)



## Обзор деловой деятельности УралЭлектро

•Проводит оптовую, мелкооптовую и розничную продажу электротехнической продукции собственного производства и других производителей;

•Структура потребителей: 50% корпоративные покупатели, 50% торговые компании; Ориентирован на продажи электродвигателей собственного производства габаритов до 15 кВт, и развивает поставки до 30 кВт продукции коммерческих партнеров

•Имеет собственные склады и бюро продаж в Центральном регионе (Москва), Сибири, Урале;

•Коллектив ориентирован на энергичное развитие отраслевого и продуктового направления продаж;

•Предприятие работает по снижению издержек на производство и продажи, оптимизирует структуру производственных активов и земель;

•Формируют и реализуют новую продуктовую, производственную стратегию, стратегию качества и мотивации персонала по производительности;

•Проводит работу по привлечению стратегического партнера для развития рынка, номенклатуры продуктов, качества и доходности;

•Разрабатывает решения для клиентов по энергоэффективности. Наличие производственно-технологической специализации и КТЦ позволяет реализовывать заказы для различных потребителей.

## Ключевые предложения по развитию бизнеса

### Корпоративные

1.Привлечение стратегического, отраслевого партнёра - Инвестора для профессионального управления бизнесом и контрольным пакетом Компании;

### Рыночные

1.Ораслевая и продуктовая специализация на решениях для компаний - индикаторов роста; Сокращение портфеля стандартных решений;  
2.Развитие условий «достаточного» качества продукции для прямых корпоративных поставок;  
3. Комплексные предложения для заказчиков с включением в предложения продуктов контрактного производства, продуктов стратегических партнёров;

### Продуктовые

1.Электрические машины до 15 кВт собственного производства;  
2.Электрические машины выше 15 кВт контрактное производство, номенклатура стратегических партнеров;  
3.Электрические машины IE2 – IE3 и выше;  
4.Комплексные решения с продуктами стратегических партнёров;

### Технологические

1.Специализация по ключевым процессам производства и обеспечению качества;  
2.Развитие внешней кооперации производства магнитопроводов и каркасов;  
3.Развитие контрактного производства по компонентам и изделиям малых партий;  
4.Развитие модульного планирования, логистики и сборки;  
5.Сокращение оборотного капитала в производстве;

### Управление персоналом

1. Контрактная форма по конструкторско – технологическим разработкам;  
2. Мотивация к совмещению профессий и повышению производительности;  
3. Мотивация к сокращению издержек;  
4.Долгосрочные программы подготовки спецов с ВУЗами;