



ПРЕЗЕНТАЦИЯ К РАЗМЕЩЕНИЮ ОБЛИГАЦИЙ БО-П01



ООО «НТЦ Евровент»

СОДЕРЖАНИЕ

Основные сведения об Эмитенте	3
История развития	4
Органы управления	5
Операционная деятельность Эмитента	7
Виды производимой продукции ООО «НТЦ Евровент»	8
Реализованные объекты в разрезе отраслей	9
Положение Эмитента на рынке и основные конкуренты	11
Финансовое положение Эмитента	12
Ключевые финансовые показатели Эмитента ООО «НТЦ Евровент»	12
Структура баланса Эмитента ООО «НТЦ Евровент»	13
Основные кредиторы и дебиторы Эмитента на 30.06.2021 г.	14
Факторы инвестиционной привлекательности	15
Стратегия развития	16
Цели листинга и параметры выпуска облигаций	18
Приложение 1	19
Контакты	20

ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

- Полное наименование:
Общество с ограниченной ответственностью «НТЦ Евровент»
- Сокращенное наименование:
ООО «НТЦ Евровент»
- Местонахождение (адрес регистрации):
Россия, 445007, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Ларина, 139, стр. 9, оф 203.
- **ООО «НТЦ Евровент»** – российский производитель энергоэффективного климатического оборудования. Продукция Завода «Евровент» успешно применяется на всей территории России и странах ЕАЭС. Компания имеет собственную «Лабораторию энергоэффективности», созданную на базе инженерного центра.
- Компания не состоит в группе.
- Уставный капитал, сведения о его оплате:
112 000 рублей, оплачен полностью
- Учредители:

Наименование	Размер доли
Савченко Вадим Владимирович ИНН 632105866357	35,45% 39 709,05 руб.
Соснов Константин Александрович ИНН 632119572195	35,45% 39 709,05 руб.
Медведев Леонид Владимирович ИНН 632302413003	19,10% 21 381,90 руб.
Соломатин Сергей Николаевич ИНН 632141404005	10,00% 11 200,00 руб.

- Данные о государственной регистрации:
ИНН 6324080600
ОГРН 1176313030387
- Дата регистрации:
04.04.2017
- Конечные бенефициары
Соломатин Сергей Николаевич, Медведев Леонид Владимирович, Савченко Вадим Владимирович, Соснов Константин Александрович
- Количество сотрудников в штате на 30.06.2021
127 человек
- Корпоративный сайт
<https://eurovent.ru>
- Аудитор
ООО «Бэст-Аудит»
- Код Эмитента
00624-R

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

2001

Основан завод «Евровент». Запущено первое за пределами Москвы и Санкт-Петербурга производство круглых воздуховодов и фасонных изделий по швейцарской технологии SPIRO для монтажа систем вентиляции.

2002

Начало производства прямоугольных воздуховодов на еврошине классов Н и П для систем вентиляции и кондиционирования воздуха и сетевого оборудования для комплексных систем вентиляции.

2004

Организовано производство центральных кондиционеров каркасного типа из комплектующих ведущих европейских производителей, началась разработка САУ (систем автоматического управления), запуск цеха смесительных узлов.

2006

Активное развитие региональной сбытовой сети. Открываются представительства компании в Уфе, Казани, Ульяновске, Самаре и Саратове.

2007

Запущено и сертифицировано производство центральных кондиционеров медицинского и северного исполнения.

2008

Вводится в эксплуатацию новый цех по производству центральных кондиционеров. Включение компании в вендорный лист ЗАО «Тандер» («Магнит»).

2011

Определен стратегический курс на развитие энергоэффективности производимого оборудования. Компания выбрана основным поставщиком оборудования для ЗАО «Тандер» («Магнит»). Запущено производство оборудования во взрывозащищенном исполнении.

2015

Запущено производство первых в России климатических установок крышного исполнения: Руфтоп, Руфвент.

2016

Создана уникальная для РФ «Лаборатория энергоэффективности» для тестирования инновационных продуктов и последующей защиты прав на интеллектуальную собственность.

2017

Регистрация юридического лица Эмитента — ООО «НТЦ Евровент», на котором сосредотачивается вся деятельность завода. Предприятие получает статус резидента ТОСЭР (см. стр. 13) с режимом наибольших налоговых льгот в РФ. Включение в вендорный лист Schneider Electric на поставки для солнечных электростанций.

2018

Получение квалификации на поставку оборудования для проектов ООО НИПИ НГ «Петон», аккредитация в ПАО «НОВАТЭК». Поставки на ПАО «РосНефть», ПАО «Лукойл». Внесение в Реестр нанопродукции. Наносертификат.

2019

Получение сертификата «Интергазсерт» для проектирования и вендорного листа ПАО «Газпром». Аккредитация в ХК «Металлоинвест». Внедрение системы автоматизации производства «1С:ERP Управление предприятием 2», что значительно улучшило все хозяйственные параметры предприятия. Поставка уникального оборудования для «Центра Строительства Крупнотоннажных Морских Сооружений» (ПАО «НОВАТЭК»).

2020

Получены патенты на новые разработки, дан старт разработке и сертификации оборудования морского исполнения для судостроительной отрасли. Подписан первый контракт с АО «ДВЗ Звезда». Успешные испытания технологии предиктивной диагностики и Машинного обучения для Индустрии 4.0. Протестированы и интегрированы запатентованные well-being технологии для обработки воздуха против вирусов и бактерий для мест массового скопления людей. Поставки оборудования для ОАО «РЖД» и ГУП «Московский Метрополитен». Принятие и продвижение ESG ответственности.

2021

Эмитент внесен в вендорный лист мирового лидера ритейл сегмента DIY Lego Merlen. Завершено перевооружение производства в соответствии с условиями ТОСЭР. Расширены производственные площади. Проектируется оборудование на Балтийском Газохимическом комплексе. Поставка уникального оборудования на ПАО «Протон-ПМ», реализация первого проекта технологической вентиляции покрасочных камер. Поставка инновационных well-being решений для станций Московских Центральных Диаметров (ОАО «РЖД»). Утверждение египетской стороной открытия дочернего завода в Арабской Республике Египет как пилотного проекта в рамках Российской Промышленной Зоны ОЭЗ Суэцкого Канала. Маркетинговые исследования рынка Ближнего Востока и Латинской Америки.

ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

Органами управления и контроля Общества являются:

- Общее собрание участников общества;
- Единоличный исполнительный орган.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – Генеральным директором в лице Соломатина Сергея Николаевича, который подотчетен общему собранию участников Общества.



Соломатин Сергей Николаевич
Генеральный директор

- 12 лет в бизнесе;
- внедрил в компании практику Agile;
- интегрировал лучшие мировые практики в разработку новой линейки оборудования с использованием собственных патентных решений;
- монетизировал многолетний опыт кастомизации компании;
- вывел компанию на оборот более 1 млрд рублей;
- в 2,5 раза увеличил EBITDA.



Никонов Станислав Александрович
Директор по продажам

- Имеет опыт на руководящих должностях («Леруа Мерлен» в России);
- создал профессиональную команду менеджеров, внедрил новые инструменты CRM;
- сформировал портфель запроектированных объектов на сумму более 7 млрд руб.;
- в 2 раза увеличил объемы продаж, повысил их конверсию до 90%, обеспечив более точное планирование загрузки производства.



Пугач Игорь Александрович
Технический Директор

- Опыт управления производством в соответствии с международными стандартами свыше 20 лет;
- внедрил в компанию 5S, 5Why, 8D;
- повысил качество выпускаемой продукции;
- оптимизировал производственные процессы, повысив производительность труда на 25%;
- внедрил практику бережливого производства;
- снизил долю незавершенного производства на 30%.



Чичков Артем Николаевич
Главный инженер

- Опыт в инжиниринге 12 лет;
- учёба и стажировка в западных компаниях – лидерах рынка;
- за 7 лет в команде прошел путь от инженера КИПиА до главного инженера;
- автор научных публикаций и собственных патентов;
- внедрил новые практики машинного обучения и алгоритмы предиктивной диагностики систем управления;
- усовершенствовал методики подбора оборудования и контроля качества с применением более совершенных аналитических методов на основе Больших Данных.

ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭМИТЕНТА

ООО «НТЦ Евровент» является производителем инновационного климатического оборудования, имеет все необходимые сертификаты соответствия на выпускаемую продукцию. На данный момент портфель проектов составляет более 7 млрд рублей.

На базе инженерного центра компании создана единственная в РФ «Лаборатория энергоэффективности», где, в сотрудничестве с «Тольяттинским Государственным Университетом», технопарком «Жигулевская долина» и «Якутским Государственным Университетом», ведутся собственные уникальные разработки в области повышения энергоэффективности, экологичности и положительного влияния поставляемых систем на здоровье человека. Инженерный состав, участвующий в разработках — 30 человек.

Производство и офис расположены в г. Тольятти. Компания специализируется на разработке сложных проектов, требующих индивидуальных, зачастую нестандартных решений.

- общая площадь производственных площадей – 16 000 м²;
- продукция изготавливается на современных станках и механизмах производства Швейцарии и Италии;
- в климатическом оборудовании «Евровент» применяются комплектующие лучших мировых производителей, большая часть которых имеет производство на территории РФ (Arosio, Pro-lam, Ebm-Papst, Nicotra, Sest-luve, Klingenburg).

Контроль качества продукции осуществляется на всех этапах его производства: от поступления материалов и комплектующих (входной контроль) до тестирования оборудования непосредственно перед отправкой заказчику (выходной контроль).

Все замечания, возникающие в процессе, обрабатываются службой технического контроля по системе 5 Why (5 почему). Это позволяет исключить вероятность их повторного появления, что, в свою очередь, является гарантией высокого качества продукции.

Сегодня продукцию завода применяют компании из различных отраслей по всей России и в странах ЕАЭС. Продуктовая линейка оборудования представлена уникальным набором исполнений:

- общепромышленное;
- медицинское;
- северное;
- взрывозащищённое;
- сейсмостойкое;
- морское;
- компактное;
- крышное (Руфтоп).

Системами производства ООО «НТЦ Евровент» оснащено более 3000 объектов таких компаний как: НК «Роснефть», ПАО «Транснефть», ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», ПАО «СИБУР Холдинг», ПАО «ОАК», Госкорпорация «РОСКОСМОС», Госкорпорация «Ростех», АО «Тандер», Schneider Electric, Henkel Group, Magna, Hyundai и проч.

Предприятие регулярно проходит аккредитацию и аудиты со стороны крупнейших контрагентов.

ВИДЫ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ ООО «НТЦ ЕВРОВЕНТ»

1

Центральные кондиционеры
серии «Тренд» и «Смарт»

2

Приточные и приточно-вытяжные
установки

3

Установки типа рифтоп
и рифвент

4

Прецизионные кондиционеры

5

Чиллеры и компрессорно-конденсаторные
блоки

6

Воздушно-тепловые завесы и агрегаторы
воздушного отопления

7

Системы автоматизации, диспетчеризации
и контроля

8

Смесительные узлы

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ОБЪЕКТЫ В РАЗРЕЗЕ ОТРАСЛЕЙ

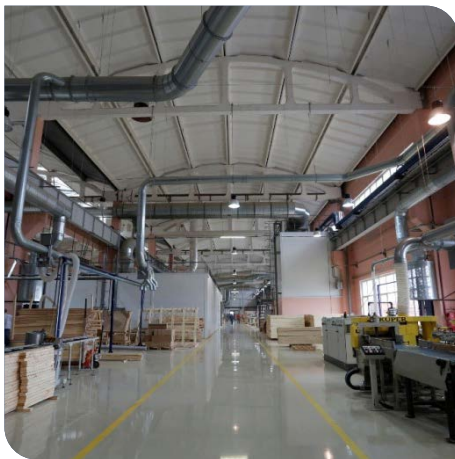
Завод «Евровент» производит продукцию, ориентированную на три ключевых коммерческих направления: нефтегазохимическую отрасль, государственные корпорации и сложные промышленные объекты, а также оборудование для частных заказчиков (ритейл, ТЦ).



Нефтегазовая отрасль

Реализованных проектов – 115:

- ПАО «Газпром»;
- ПАО «НК «Роснефть»;
- ПАО «ЛУКОЙЛ»;
- ПАО «СИБУР Холдинг»;
- ПАО «Транснефть»;
- АО «КуйбышевАзот»;
- ПАО «Тольяттиазот»;
- ПАО «НОВАТЭК»;
- Прочие.



Государственные корпорации и сложные промышленные объекты

Реализованных проектов – 208:

- Государственная корпорация «Роскосмос»;
- ОАО «РЖД»;
- ГУП «Московский метрополитен»;
- Государственная корпорация «РОСТЕХ»;
- Вооруженные силы РФ;
- АО «Корпорация «ТРВ»;
- ПАО «ОАК»;
- АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»;
- АО «ОДК»;
- Государственная корпорация «РОСАТОМ»;
- Промышленные объекты;
- Пищевая промышленность, фабрики;
- Медицинские учреждения;
- Прочие.



Направление Ритейл

Реализованных проектов – 372:

- АО «Тандер»;
- X5 Retail Group;
- ООО «Лента»;
- ООО «Ашан»;
- ООО «Леруа Мерлен»;
- ООО «Гиперглобус»;
- Прочий Ритейл.

Главными преимуществами ООО «НТЦ Евровент» при заключении контрактов являются:

1. Применение энергоэффективных технологий, позволяющих существенно сократить эксплуатационные затраты.
2. Инновационные запатентованные технологии для защиты экологии и здоровья человека.
3. Уникальное программное обеспечение.
4. Гибкость в работе за счет кастомизации.
5. Молодая энергичная команда.
6. Фокус на развитие не только внутреннего рынка, но и рынков: Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки.

Компания соответствует принципам ESG-философии и социальной ответственности:

- **Уменьшение выбросов и загрязнений окружающей среды** благодаря использованию экологичных материалов (амальгамные лампы, композитные колёса, уменьшение фреоновых охладителей за счёт применения адиабатического охлаждения).
- **Уменьшение расхода энергии** за счёт внедрения инновационных энергоэффективных технологий (рекуперация, ес-двигатели, косвенное адиабатическое охлаждение, машинное обучение, предективная диагностика).
- **Сведение к минимуму вредных условий труда и профессиональное развитие молодых специалистов**, о чем говорит средний возраст сотрудников компании — 32 года и сотрудничество с ВУЗами.
- **Создание благоприятных условий в общественных местах большого скопления людей.**

ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА НА РЫНКЕ И ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Весь рынок вентиляционного оборудования можно условно разделить по следующим областям применения:

- бытовое назначение;
- промышленное назначение;
- «специальное» назначение.

ООО «НТЦ Евровент» специализируется на проектировании и производстве промышленного оборудования и оборудования «специального назначения».

Основными заказчиками оборудования ООО «НТЦ Евровент» являются крупные компании, чьи производственные и прочие помещения требуют точного контроля параметров воздушной среды, поддержания определенной температуры и влажности воздуха.

По итогам 2020 года объем российского рынка промышленного холодильного и вентиляционного оборудования составил 103,4 млрд рублей.

Лидерами рынка являются:

ООО «ВЕЗА»

10,9%

ООО «Корф»

2,7%

ООО «НПТ Климатика»

1,9%

ООО «Феррум-С»

1,8%

ООО «НТЦ ЕВРОВЕНТ»

0,6%

АО «ГЛАЗОВСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛИСТ»

0,5%

ООО «НТЦ Евровент» имеет следующие конкурентные преимущества перед другими участниками рынка:

- Производство энергоэффективного климатического оборудования, использование которого позволяет экономить до 84% средств, расходуемых на эксплуатацию помещений;
- Наличие уникальной для РФ «Лаборатории энергоэффективности»;
- 30 человек собственного инженерного состава и сотрудничество с ведущими профильными ВУЗами;
- 100% контроль на всех этапах производства.

В 2020 году продажи вентиляционного оборудования на мировом рынке упали на 15-20%. В России ситуация обратная: в большинстве регионов спрос вырос, продажи увеличились на 180 тыс. единиц (с 1,92 до 2,1 млн). Эксперты прогнозируют, что на пике сезона 2021 может наблюдаться некоторое снижение объемов импорта кондиционеров из Европы, из-за роста цен, что позволит российским производителям занять более прочные позиции на рынке и увеличить объемы производства и реализации. Данные выводы подтверждаются финансовыми показателями ООО «НТЦ Евровент»: выручка компании в 1 полугодии 2021 г. выросла в 3 раза в сравнении с 1 полугодием 2020 года.

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА

Ключевые финансовые показатели Эмитента ООО «НТЦ Евровент»

Показатели, тыс. руб.	31.12.18	31.12.19	31.12.20	30.06.20	30.06.21	30.06.21 к 30.06.20
Валюта баланса	37 153	267 917	244 191	250 898	327 083	+ 30,4%
Основные средства	4 956	26 144	25 061	24 629	25 044	+ 1,7%
Собственный капитал	20 873	166 881	129 356	152 902	181 693	+ 18,8%
Запасы	24 493	28 660	44 562	39 542	53 929	36,4%
Дебиторская задолженность	6 574	50 413	42 211	47 716	66 564	+ 39,5%
Кредиторская задолженность	15 650	100 583	114 562	97 587	145 252	+ 48,8%
Финансовый долг	630	0	0	0	0	—
долгосрочный	600	0	0	0	0	—
краткосрочный	30	0	0	0	0	—
Выручка	206 163	828 821	589 704	112 335	335 035	+ 198,2%
Валовая прибыль	72 077	531 384	310 639	44 255	234 622	
Операционная прибыль	19 494	416 275	205 567	- 1 382	183 407	
Чистая прибыль	19 747	376 865	209 880	2 840	181 400	
ЕБИТДА	20 150	385 413	216 979	166 124	396 640	
Валовая рентабельность	35,0%	64,1%	52,7%	39,4%	70,0%	
Операционная рентабельность	9,5%	50,2%	34,9%	1,2%	54,7%	
Рентабельность деятельности	9,6%	45,5%	35,6%	2,5%	54,1%	

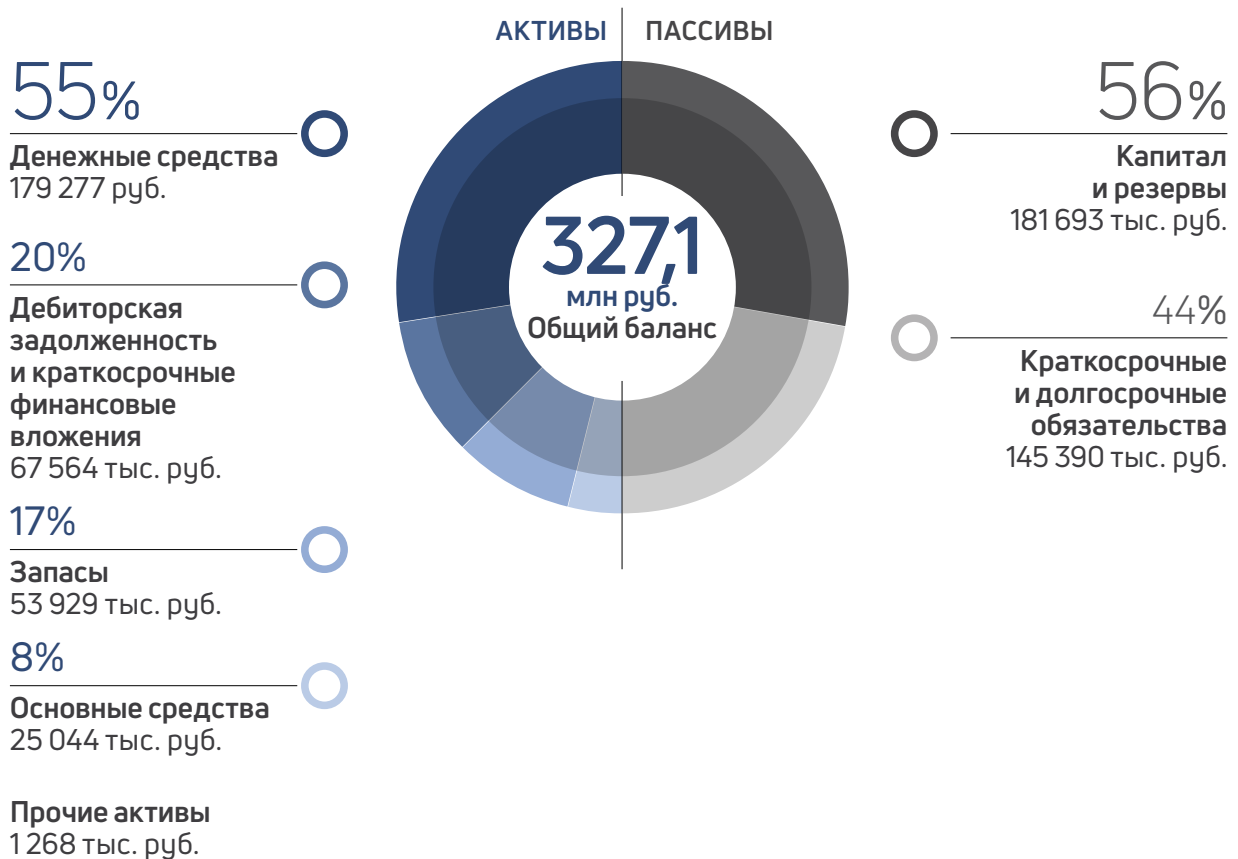
По итогам работы в 1 полугодии 2021 года компания показала положительную динамику в своей финансово-хозяйственной деятельности: выручка составила 335,0 млн руб., что выше аналогичного периода прошлого года в три раза. Значительный рост связан с заключением новых крупных контрактов на производство оборудования.

Показатель ЕБИТДА вырос в 2,4 раза до отметки в 396,6 млн рублей. Долговая нагрузка у компании отсутствует. Финансирование деятельности на протяжении анализируемого периода осуществляется за счет собственных средств.

Рост объемов продаж отразился на статьях баланса. По состоянию на 30.06.2021 г. дебиторская задолженность возросла на 39,5 %, кредиторская задолженность – на 48,8 %. Запасы увеличились в 5,3 раза. В целом структура баланса ликвидна, по состоянию на 30.06.2021 г. коэффициент текущей ликвидности составил 1,4х.

Собственный капитал Эмитента за 1 полугодие 2021 года увеличился на 18,8%: с 152,9 млн руб. в 1 полугодии 2020 года до 181,7 млн руб. в текущем периоде.

СТРУКТУРА БАЛАНСА НА 30.06.2021



Наибольший удельный вес в активе баланса занимают денежные средства – 54,8% (179,3 млн руб.).

Запасы составляют 16,5% в валюте баланса. Данный показатель характеризуется отсутствием резких колебаний – поддержание определенного объема сырья и готовой продукции необходимо для бесперебойного производства и реализации.

Производственная деятельность компании осуществляется с использованием собственных основных средств, которые по состоянию на 30.06.2021 г. составляют 25,0 млн руб. (7,7%) балансовой стоимости и представлены производственными площадями, оборудованием и транспортными средствами.

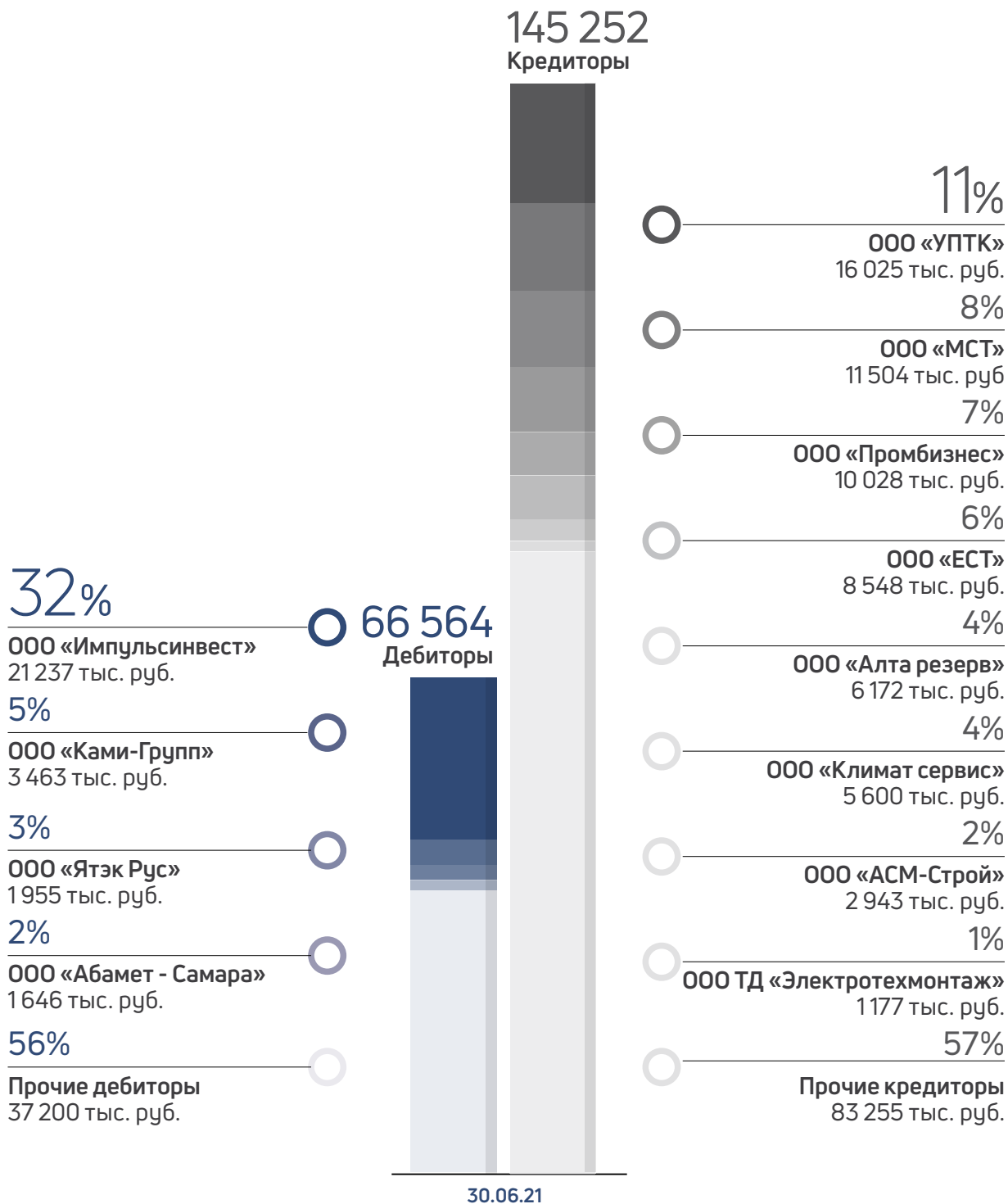
Пассив баланса на 30.06.2021 г. в основном состоит из:

- собственного капитала (55,5%);
- кредиторской задолженности (44,5%).

Финансовый долг у ООО «НТЦ Евровент» отсутствует. Есть опыт получения и погашения банковской гарантии.

В целом, следует отметить, что на протяжении всего анализируемого периода структура баланса соответствует производственному характеру деятельности компании: в активе основную долю занимают денежные средства, дебиторская задолженность и запасы, в пассиве – собственный капитал и кредиторская задолженность.

ОСНОВНЫЕ КРЕДИТОРЫ И ДЕБИТОРЫ ЭМИТЕНТА НА 30.06.2021 Г.



Более 70% кредиторской задолженности представлено авансовыми платежами от заказчиков за оборудование в производстве и готовую к отгрузке продукцию.

Из этого следует вывод, что компания в основном работает по предоплате, что минимизирует риск возникновения несвоевременной оплаты за поставляемые товары.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

- 1** Рынок, на котором работает Эмитент, является растущим за счет наличия масштабных строительных объектов (крупнейшие в мире проекты в сфере строительства: Амурский Газохимический комбинат, Балтийский Газохимический комбинат и тд.).
- 2** Наличие государственных программ импортозамещения, освобождающих рынок от зарубежных конкурентов и усиливающих позиции российских производителей.
- 3** Финансирование и развитие текущей деятельности осуществляется за счет собственных средств компании. Финансовый долг отсутствует.
- 4** Устойчивая модель сотрудничества с заказчиками, которая предусматривает наличие предоплаты по заказам, что значительно/сокращает риск несвоевременного исполнения обязательств заказчиков перед Эмитентом.
- 5** Портфель проектов компании составляет более 7 млрд рублей.
- 6** Резидент ТОСЭР (Соглашение № 80 об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития «Тольятти» от 12.10.2017 г.) — применение льготного режима налогообложения (до 28.09.2026 г.). Ставка налога на прибыль составляет 2 %, суммарная ставка социальных взносов — 7,6%. Резиденты также полностью освобождаются от налога на имущество и налога на землю.
- 7** Наличие собственной исследовательской лаборатории («Лаборатория энергоэффективности»).
- 8** Наличие собственных уникальных разработок, не имеющих конкуренции на рынке по уровню энергоэффективности, экологичности и здоровья (well-Bieng), защищенных патентами.
- 9** Социальная ответственность компании (сведение к минимуму вредных условий труда, профессиональное развитие молодых специалистов) и соответствие принципам ESG-философии (использование экологичных материалов и энергоэффективных технологий).

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Компания планирует нарастить объемы производства, увеличить долю занимаемого внутреннего рынка, развить экспортное направление.

Основные задачи

- 1 Проектное продвижение продукции с реализацией сложных технических решений для повышения конверсии продаж.**
По анализу предыдущих лет конверсия проектных продаж составила 90%.
- 2 Реализация ряда ключевых проектов** (Холдинг «ГАЗПРОМ», Linde, Tecnimont, Thyssen Krupp, Technip и проч.), требующих привлечения дополнительных инвестиций.
- 3 Выход на международные рынки:** организация производства продукции с маркировкой Made in Egypt в рамках проекта создания Российской промышленной зоны в Экономической зоне Суэцкого канала с возможностью экспорта продукции в третьи страны с учетом действующих торговых соглашений Египта с более чем 70-ю государствами Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки (см. Приложение 1).
- 4 Развитие судостроительной вентиляции** для нужд крупнейшей российской верфи АО ДВЗ «Звезда» (г. Большой Камень). Поставка оборудования на крупнотоннажный флот.

РИСКИ И СПОСОБЫ НИВЕЛИРОВАНИЯ

1

Производственный риск

поломка
оборудования

Способ
нивелирования

С целью обеспечения бесперебойной работы производства компания внедрила план предотвращения и анализа рисков, связанных с производственным оборудованием и производственным процессом.

У Эмитента также заключен ряд договоров аутсорсинга. В случае серьезной поломки оборудования будет осуществлена модель работы на аутсорсе.

2

Рыночный риск

изменение структуры
рынка, изменение спроса
на продукцию

Эмитент активно следит за ключевыми рыночными изменениями как на российском, так и на зарубежных рынках. Благодаря собственной лаборатории энергоэффективности, компания способна оперативно тестировать новейшие технологии в отрасли и первой внедрять их в производство. Данный подход позволяет оперативно адаптироваться к изменениям структуры рынка и всегда иметь стабильный спрос на продукцию.

3

Операционный риск

перебои с поставками
комплектующих

На предприятии внедрена система бесперебойного функционирования (Business Continuity Planning), определяющая шаги и зоны ответственности в случае наступления неблагоприятных условий в цепочке поставок.

Наличие диверсифицированного списка основных и резервных поставщиков по 57 элементам номенклатурной группы (до 6 резервных поставщиков на каждую номенклатурную группу).

4

Конкурентный риск

усиление конкуренции
на рынке

Конкурентный риск в существенной степени нивелируется проектным подходом эмитента к продажам. Каждый проект уникален и создается с использованием запатентованных технологий. Многие технологии, используемые в проектах эмитента, не имеют аналогов на российском рынке и не могут быть замещены конкурентами.

ЦЕЛИ ЛИСТИНГА И ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

Цели листинга и параметры выпуска облигаций: выход на публичный рынок капитала.

Цель привлечения инвестиций: пополнение оборотных средств для реализации ключевых масштабных проектов.

Форма и вид облигаций: облигации биржевые процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав, серии БО-П01.

Параметры выпуска облигаций

- | | |
|--|---|
| • Общий объем регистрируемой программы
500 млн рублей | Андеррайтер
АО «Банк Акцепт» |
| • Общий объем выпуска
50 млн рублей | Представитель владельцев облигаций
ООО «ЮЛКМ» |
| • Количество облигаций выпуска
50 тыс. штук | Поручители и ковенанты
не предусмотрены |
| • Номинал одной облигации
1 тыс. рублей | Планируемый уровень листинга
третий, Сектор Роста |
| • Срок обращения
1 080 дней | Ожидаемый круг инвесторов
частные инвесторы |
| • Размер купонного дохода
первый год – 12%, далее Учетная ставка ЦБ + 5,25%, но не более 14%. | ООО «НТЦ Евровент» планирует получение кредитного рейтинга |
| • Длительность купонного периода
30 дней | |
| • Цена размещения
100% от номинальной стоимости облигаций | |
| • Амортизация
25% от номинальной стоимости облигации ежеквартально, в дату окончания 27, 30, 33, 36 купонных периодов. | |

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Участие в проекте Российской промышленной зоны в Экономической зоне Суэцкого канала

Компания получает возможность выхода на международные рынки с маркировкой продукции Made in Egypt с возможностью экспорта произведенной на площадке РПЗ продукции в третьи страны с учетом действующих торговых соглашений Египта с более чем 70-ю государствами Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки, с которыми у России отсутствуют соглашения о преференциальных режимах торговли (GAFTA, KOMESA, MERCOSUR и др.).

Преимущества проекта

1. Наличие качественной инженерной, деловой и социальной инфраструктуры на площадке РПЗ, что позволит резидентам минимизировать капитальные затраты на размещение своих сборочных производств.
2. Предварительно для резидентов РПЗ ставка аренды земельного участка в год составит около 5,5 долл. США/м² (green field) и около 150 долл. США/м² (brown field).
3. Ставка налога на имущество — 0%, корпоративного налога — 22,5% (имеется возможность получить скидку до 50% на корпоративный налог, в сумме до 80% от взноса в уставный капитал).
4. Предварительно тариф на электроэнергию составит от 0,05-0,10 долл. США/кВт, тариф на воду — от 0,4 долл. США/м³.
5. Беспшлинные поставки оборудования, компонентов, комплектующих для нужд производства на площадке РПЗ (не облагаются таможенными, акцизными и иными пошлинами и сборами, а также НДС), включая машинокомплекты, полуфабрикаты, заготовки и иные продукты, требующие переработки.
6. Скидки на использование портовой инфраструктуры Суэцкого канала: до 8% от суммы оплаты стоянки судов в г. Порт Саид Восточный. Скидка до 50% от суммы портовых сборов (в зависимости от GT).
7. Возможность репатриации 100% доходов.
8. Возможность организации торговой площадки для произведенной в РПЗ продукции со стороны иностранных компаний, что позволит обеспечить встраивание российских производителей в глобальную цепочку поставщиков. Конкурентные преимущества в виде «пакетного» предложения по организации производства (производство 1-го товара от 1-го резидента, 2-го товара от 2-го резидента и т.д.), затратам на логистику (единая поставка нескольких товаров) и снижению сопутствующих имиджевых рисков для иностранных компаний-покупателей (в части климатической повестки и принципов устойчивого развития).
9. Возможность для компаний, участвующих в корпоративных программах повышения конкурентоспособности (КППК), выполнения условия участия в программе по получению субсидированной процентной ставки (тип: инвестиционное финансирование проектов по организации российских производств в иностранных государствах).

КОНТАКТЫ

ООО «НТЦ Евровент»

445007, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Ларина, 139, стр. 9, оф. 203.

Соломатин Сергей Николаевич

генеральный директор

моб.: +7 (987) 450-22-26

ssn@ntc-eurovent.ru

<https://eurovent.ru>

ООО «Юнисервис Капитал»

Россия, 630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

телефон: +7 (383) 349-57-76 (доп. 214)

Елизавета Кутерницкая

руководитель клиентского отдела

kel@uscapital.ru

www.uscapital.ru