ООО «ТРОЯ С»

УКРАИНА г.Херсон,

Директор Радченко А.И.

Тел. +380-50-554-5556

ПРЕЗЕНТАЦИЯ.

Новая компания планирует строительство завода для производства легких самолетов и вертолетов. Планируемое производство на первом этапе рассчитано на две модели франшизных легких самолетов- это ICON A5 иVelocity XL. В состав персонала планируемого производства входит несколько украинских конструкторов, которые доведут до конца разработку собственных моделей с учетом специфики функционирования предприятия и спроса на рынке LSA. Через 5 лет планируется начать производство еще двух собственных новейших моделей самолетов и вывод их на рынок под собственным брендом.

Самолеты легкого класса, вместительностью до 6 человек моделей ICON А5 и Velocity XL:

* просты в управлении и не требуют высокопрофессиональной квалификации пилота;
* экономичны в производстве и эксплуатации;
* просты в техническом обслуживании и не требуют специальной базы для ремонта;
* имеют существенный запас надежности, при высоком КПД всех систем;
* пригодны для штатной, несамостоятельной транспортировки до места назначения;
* могут модифицироваться в зависимости от запросов клиента.

Сбыт производимых самолетов обеспечен на первом этапе фьючерсными договорами с несколькими государственными компаниями африканских стран, второй этап развития сбыта планирует развитие дилерской сети и активное участие в авиашоу, и интернет сообществах. Так же, при производстве планируется открыть школу пилотов на базе собственного флота LSA. Надо учитывать промышленные прогнозы по рынку LSA, которые говорят о том, что в ближайшие пять лет рынок увеличиться в объеме на 125%, что позволит увеличить реализацию продукции и получать значительно большие доходы от реализации. LSA предназначены для использования в сферах туризма, спорта, медицины, бизнеса и хобби. Обе модели имеют дальность полета, при полной загрузке до 1 400 километров. Оборудованы для перевозки 2-4 человек и имеют модификации для посадки на водную поверхность. Не требуют организации специализированных, высокотехнологичных посадочных полос, а при дополнительной модификации, могут осуществлять посадку на неподготовленный грунт с травяным покрытием. Стоимость аналогичных моделей на рынке составляет более 250 000 Евро, что практически в три раза выше себестоимости производства, это позволяет говорить о конкурентоспособности производимой продукции, а с учетом зарекомендовавшей себя надежности техники разработанной украинскими инженерами, наши аппараты являются сверхконкурентоспособными. Класс самолетов LSA является относительно новым и очень быстро растущим направлением развития легкой авиации. В настоящее время во всем мире реализуется более 1 500 единиц авиатехники класса LSA, однако 80% всех продаж приходится на Соединенные Штаты Америки.

Данный факт объясняется максимально либеральными законами в отношении полетов легкой авиации, однако в последнее время Европа и многие страны Африки и Ближнего востока пошли по пути либерализации своих законов и выделении летных пространств для самолетов легких классов.

Финансирование проекта происходит в два этапа, которые могут быть сведены в единое финансирование с учетом рефинансирования за счет получаемой прибыли.

Общая сумма вложений на строительство, закупку оборудование и начало производства в рамках данного проекта **350 000 000 Евро.** Прибыль по проекту начнем получать только во второй половине второго года и за вычетом всех налогов ориентировочно составит 1,5 млн. Евро. Через четыре года уровень доходности выйдет на рубеж 20 миллионов Евро и продолжит рост. При условии подписания фьючерсных контрактов, согласно которым объём производства самолётов составит более 80 шт. в год, себестоимость самолета составит **70 000 Евро.** Через три года компания погасит обязательства по оборотным средствам.

Конструирование и продажа самолётов лёгкой авиации является основополагающим видом деятельности данного предприятия. Территория завода, должна занимать площадь в **50,000-70,000 м2** в зоне аэропорта г. Херсон, Украина. Проект включает: завод, взлетно-посадочную полосу для самолётов лёгкой авиации, и отель на 60-100 человек. Основными производственными моделями являются самолёты ICON А5 и Velocity XL. Самолёты этого типа предназначены для транспортировки людей и грузов на расстояние до 1 500 км. Самолёты аналогичных марок успешно продаются на рынках Европы, Америки и Африки

Рынок сбыта самолёта следующего поколения можно условно разделить на три категории.

1. Учебно-тренировочный самолёт. Используется для начального и основного курса обучения пилотов - профессионалов и любителей. Основной рынок - Украина, страны СНГ, развивающиеся страны. Основные потребители - аэроклубы, авиационные училища. Перспективы рынка сбыта такого самолёта подтверждаются интересом к нему отдельных ведомств. Таким образом, возможна продажа до 500 учебно-тренировочных самолётов в течение 6..8 лет только в Украине. Кроме этого примерно 300 - 500 самолетов могут быть проданы в страны СНГ и за рубеж. Возможная доля самолета нового поколения в этом объеме продаж с учетом возможных конкурентов около 250 - 350 самолетов.
2. Частный самолёт - высокоскоростной личный транспорт или самолёт для спортивного отдыха. Основной рынок сбыта - США, Европа, Украина. Основные потребители - частные владельцы. Результаты маркетинговых исследований и опроса потенциальных покупателей на авиационных выставках частных лёгких самолётов (Ошкош, Флорида) показывают, что имеется устойчивый спрос на такой самолёт. При этом возможна продажа 30-40 самолётов в год в течение 5-7 лет.
3. Легкий самолет специального назначения - для борьбы с террористами, связной, аэрофотосъемки. Определение емкости этого сегмента рынка затруднительно, но на основе экспертных оценок он может составлять 100-200 самолетов.

Общий объём продаж за весь прогнозируемый период (8-10 лет) может составить более 1700 самолётов такого класса. Доля самолета нового поколения может быть около 350 - 600 самолетов. Можно ожидать 70-100%-ную прибыль от продажи каждого самолёта, а также примерно столько же от сервисного обслуживания и поставок запасных частей к нему в процессе эксплуатации.

В ценовом выражении это составляет около 60 млн. Евро при продаже 500 самолетов и около 130 млн. Евро с учетом сервисного обслуживания и поставок запасных частей в течении мин. 20 лет.

Также планируется запуск системы скидок для приоритетных покупателей или постоянных партнёров. Помимо изготовления и продажи самолетов, компания предложит систему послепродажного обслуживания и сервисной поддержки самолетов различных моделей (не ограничиваясь собственными). У предлагаемых моделей, есть хороший уровень технологических особенностей, прекрасной управляемости, расширенного диапазона эксплуатационных режимов - приземление на не подготовленных поверхностях, как воды, так и суши.