

KPR Mill

Описание деятельности,
стратегии и финансовых
показателей компании

Январь 2024

KPR Mill крупнейший вертикально интегрированный производитель одежды и текстиля в Индии

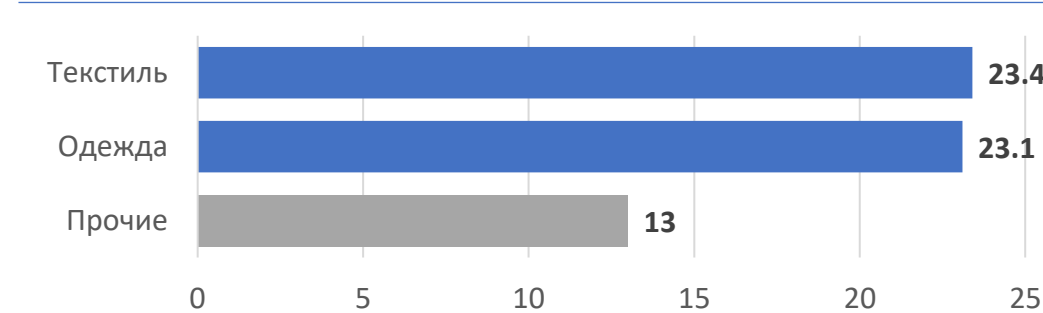
Благодаря грамотно выстроенной стратегии, правильной оценке рынка и конкурентной среды, KPR Mill сумела вырасти из небольшого частного бизнеса в крупнейшего производителя в Индии.

На сегодняшний день компания контролирует значительную часть производственно-сбытовой цепочки в текстильной индустрии.

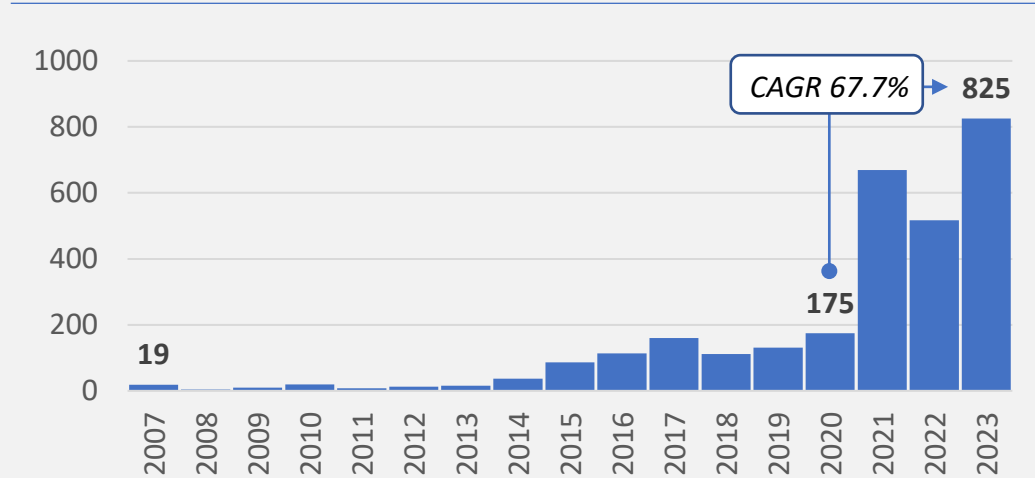
Основные направления деятельности компании:

- Производство и продажа ready-to-wear одежды под собственным брендом
- Изготовление предметов одежды для компаний партнеров
- Полный цикл обработки хлопка для изготовления пряжи и тканей, включая комбинированные
- Непрофильный бизнес, включающий в себя производство сахара, этанола и торговлю автомобилями

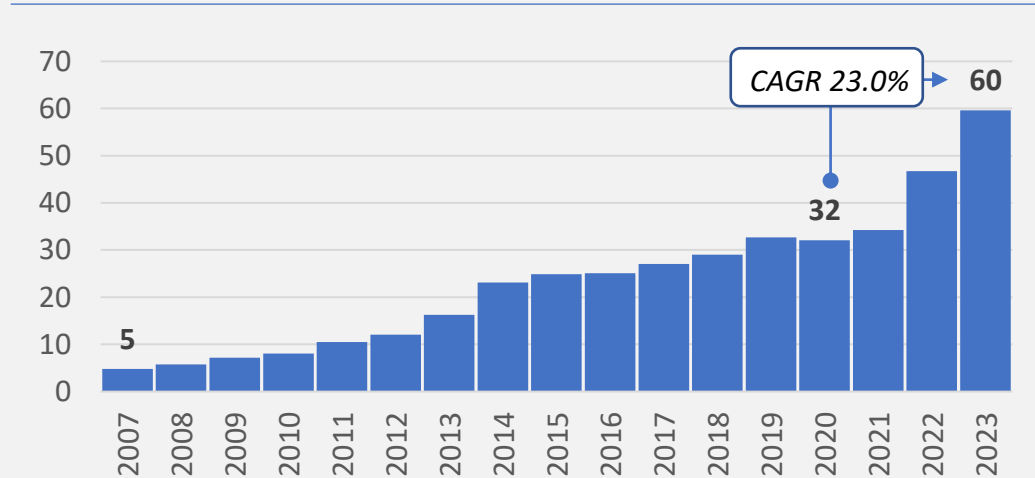
Структура выручки, миллиарды рупий



Стоимость обыкновенной акции KPR Mill, рупий



Выручка, миллиарды рупий



Этапы развития и стратегия компании 1/2

Основание компании

Индия один из крупнейших поставщиков и производителей хлопка. Выращивание этой культуры – основа экономики для многих регионов страны. В 2020м году на долю хлопка приходилось:

- 7% промышленного производства
- 12% экспортных доходов
- 38% мировых посевных площадей
- 22% мирового производства
- 6 миллионов были фермеров заняты в выращивании хлопка

Несмотря на впечатляющие масштабы этот бизнес отличается большим количеством мелких игроков, со средним размером хозяйства менее двух гектаров. Этот фактор ослабляет переговорную позицию перед покупателями и ведет к низкой маржинальности.

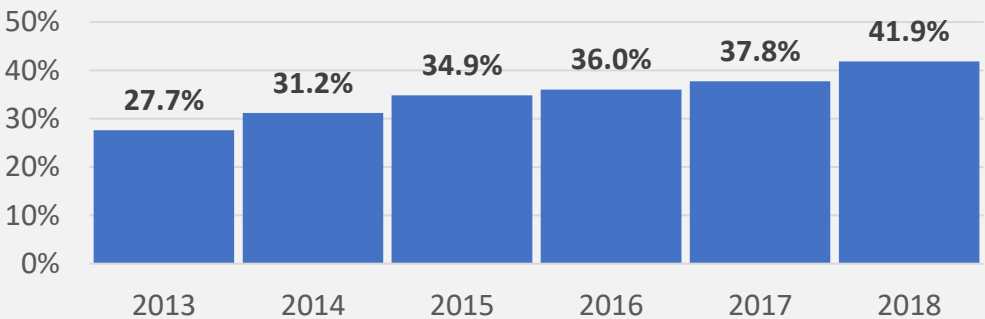
На данный момент государством введены минимальные закупочные ценны, информированность фермеров значительно выросла, они часто стали привязывать цены к мировым котировкам. Но во время основания компании эти факторы отсутствовали, что делало обрабатывающую отрасль намного более привлекательной

Масштабирование бизнеса

Начав с пары ткацких станков, в крайне конкурентной среде, с товаром commodities, KPR Mill требовалось масштабировать бизнес и построить полный процесс обработки для увеличения маржинальности. Рост объемов бизнеса позволил:

- Снизить стоимость закупки сырья
- Предложить свои услуги клиентам на других уровнях производственно-сбытовой цепочки
- Получить доступ к экспортным контрактам

Доля экспортной выручки, % выручки от продажи товаров



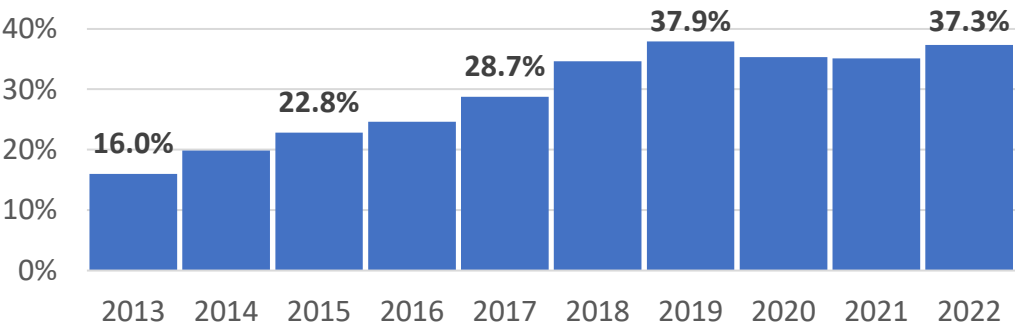
Этапы развития и стратегия компании 2/2

Производство одежды

Продолжением стратегии вертикальной интеграции стал выход на рынок изготовления ready-to-wear одежды для брендов заказчиков. Полностью контролируя производственную цепочку KPR Mill имела больше возможностей по контролю качества и сроков. Выбирая направление дальнейшей интеграции компания продолжала исходить из уровня маржинальности и двигалась в сторону конечного покупателя, а не производителя хлопка.

Приобретая опыт в производстве одежды компания запустила собственный бренд, фокусируясь на домашнем рынке и бюджетном сегменте, продолжая наращивать свои компетенции перед выходом на международный рынок.

Доля выручки от продажи одежды, % выручки от продажи товаров



Непрерывность производства

Особенности индустрии и региона порождают специфические риски, которые компания пытается адресовать путем развития непрофильных бизнесов и улучшения процессов. Ключевыми вызовами для компании стали:

- Недостаток квалифицированной рабочей силы
- Перебои с электроснабжением

Несмотря на большой объем трудовых ресурсов в Индии, привлечение и удержание квалифицированных сотрудников, особенно в сельских регионах страны, проблема для многих компаний. Этот вопрос критически важен для трудоемких производств, таких как текстильная промышленность. С целью повышения привлекательности KPR Mill как работодателя, компания запустила образовательные программы для сотрудников. Для многих жителей малообеспеченных регионов такие программы единственная возможность для повышения квалификации.

Для бесперебойной работы в сельской местности компания инвестирует в добычу альтернативных источников энергии – оборудуя заводы ветряными мельницами и солнечными панелями. В краткосрочной перспективе это обеспечивает непрерывность производства, а в долгосрочной – снижение издержек