

27 декабря 2020 г.

Производство и экспорт сухих порообразующих смесей в Республике Крым

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

1. Идея проекта

Более 20 лет назад, группа уральских специалистов разработала технологию растущего газобетона (РГБ) на основе сухой порообразующей смеси (СПС). Описание технологии во вложенной презентации.

Технология опробована в ряде стран Европы (Польша, Болгария, Черногория), Центральной Америки (Доминиканская Республика), ОАЭ и в России, в частности, на космодроме «Восточный». Имеет весьма позитивные референции.

На текущий момент, ООО «АЛЬТУМ» планирует организовать производство СПС и необходимого

технологического оборудования на территории Республики Крым (РК), с последующим экспортом в Сирию, Турцию и ряд африканских стран, где нашими партнерами уже прорабатывается участие в ряде масштабных строительных проектов.

В 2019 г., в Республике Крым созданы «Крымско-Сирийский Торговый Дом» и «Крымско-Сирийская судоходная компания», что является серьезным стимулирующим фактором для развития собственного экспортоориентированного производства в РК.

2. Технология

Технология и рецептура СПС запатентованы, поставщики компонентов, узлов и комплектующих технологического оборудования полностью скомплектованы и отработаны. Все перечисленное выше, является нематериальным активом компании «АЛЬТУМ»

3. Команда

- ✓ Игорь Ольховик – соучредитель и Ген. директор ООО «АЛЬТУМ»
- ✓ Борис Юрченко – исполнительный директор ООО «АЛЬТУМ»
- ✓ Владимир Копосов – соавтор проекта, соучредитель ООО «АЛЬТУМ»
- ✓ Александр Емелин – главный технолог проекта
- ✓ Анатолий Хоминский – маркетолог на внутреннем рынке

4. Плановый объем экспортных продаж

План экспортных продаж к концу первого года работы ООО «АЛЬТУМ» - не менее **3-х 40-ft морских контейнеров в месяц** с объемом выручки **~ 540 млн. руб./год**

Вместимость одного 40-ft морского контейнера – 20.0 тн. СПС + 3-5 комплектов технологического оборудования.

5. Экономика проекта

5.1. Структура себестоимости

№	Структура себестоимости	Цена тыс. руб/тн/ед без НДС	Кол-во в мес.	Сумма т.р./мес	Сумма т.р./год
1	Компоненты СПС (тн.) с доставкой в РК	250	60	15000	180000
2	Узлы и комплектующие технологического оборудования (комплект)	300	9	2700	32400
3	Сборка и предэкспортная подготовка			2100	25200
4	Аренда производственных и офисных площадей, с учетом коммун. платежей			300	3600
5	ФОТ (см. таблицу ниже)*			1700	20420
6	Административные расходы			1200	14400
7	Маркетинг и PR			500	6000
8	Таможенное оформление и погрузка (FOB)			450	5400
9	Непредвиденные расходы и резервы (5%)			800	9600
	ИТОГО, с/с (-)			24750	297020
	С/с одного 40-ft контейнера			8250	

HR и ФОТ*

№	Должность	Кол-во	з/п т.р./мес.	Сумма т.р./мес	з/п т.р./год
1	Директор	1	75	75	
2	Зам. Директора	2	65	130	
3	Юрист	1	50	50	
4	Менеджер по продажам	2	45	90	
5	Бухгалтер	1	50	50	
6	Нач. производства	1	65	65	
7	Рабочий персонал на СПС	2	50	100	
8	Сборщик оборудования	2	50	100	
9	Секретарь	1	40	40	
10	Водитель и экспедитор	2	45	90	
12	Прочий персонал	2	45	90	
12	ИТОГО, з/п нетто	17-22		880	10560
13	Налоги и сборы ФОТ (+46%)				15420
14	Премияльный фонд				5000
	ИТОГО, ФОТ				20420

5.2. Выручка и прибыль

- 1) Горизонт планирования – 24 мес.
- 2) Расчетный курс ₺/\$ = 75.0
- 3) Выручка от продаж

Прогноз выручки от продаж

№	Наименование	Объем продаж в мес/год		Выручка тыс. руб/USD в мес. без НДС		Выручка в год /	
						млн. руб.	тыс. USD
1	СПС, тн.	60	720				
2	Технологическое оборудование, (компл.)	9	108				
3	Плановый объем продаж по товарной номенклатуре (контейнеров)	3	36	34650	462.0	415.8	5544
4	Обучение, технологическое сопровождение, тех. надзор						1150
5	Прочие сервисы						800
	ИТОГО (+)					542.5	7494

* - без учета продаж на внутреннем рынке

4) GOP по товарному экспорту (валовая прибыль, млн. руб/год) = 415.8 – 297,0 = 118.8

5) NOP (чистая прибыль, млн. руб/год) = 102.16. Налоговые отчисления* = 16.64 млн. руб./год

* - **Налоговые отчисления:** принята УСН ООО «АЛЬТУМ» = 4% от выручки. При превышении допустимой величины выручки по УСН, будут созданы дочерние компании или компания перейдет на ОСН.

5.3. Финансовый результат

№	Наименование	Ед. изм.	Значение
1	CapEx = инвестиции	Млн. руб.	- 30.0
2	Выручка от продаж, в год	Млн. руб.	415.8
3	OpEx, в год	Млн. руб.	- 297.0
4	GOP (валовая прибыль)	Млн. руб.	118.8
5	NOP (чистая прибыль)	Млн. руб.	102.16
6	DPBP, с начала выполнения плана продаж	Лет (max)	1.0
7	Рентабельность инвестиций	%	Более 50

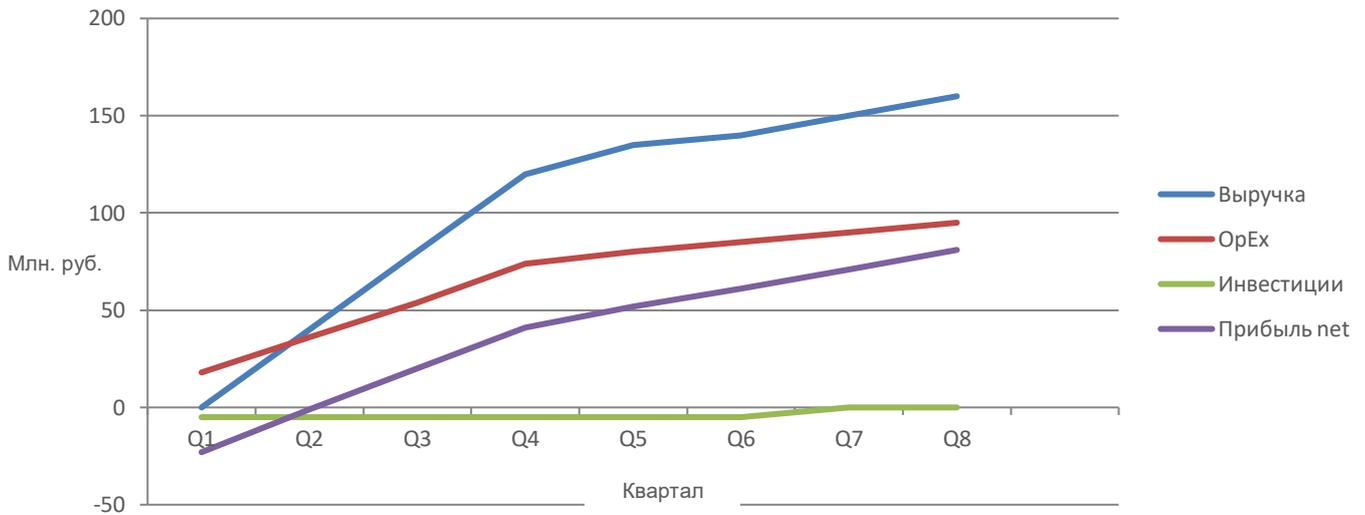
6. Необходимые финансовые/инвестиционные ресурсы

Необходимое мобилизационное финансирование проекта ~ 30.0 – 76.2 млн. руб. согласованными траншами в течение 12-18-ти мес. В том числе:

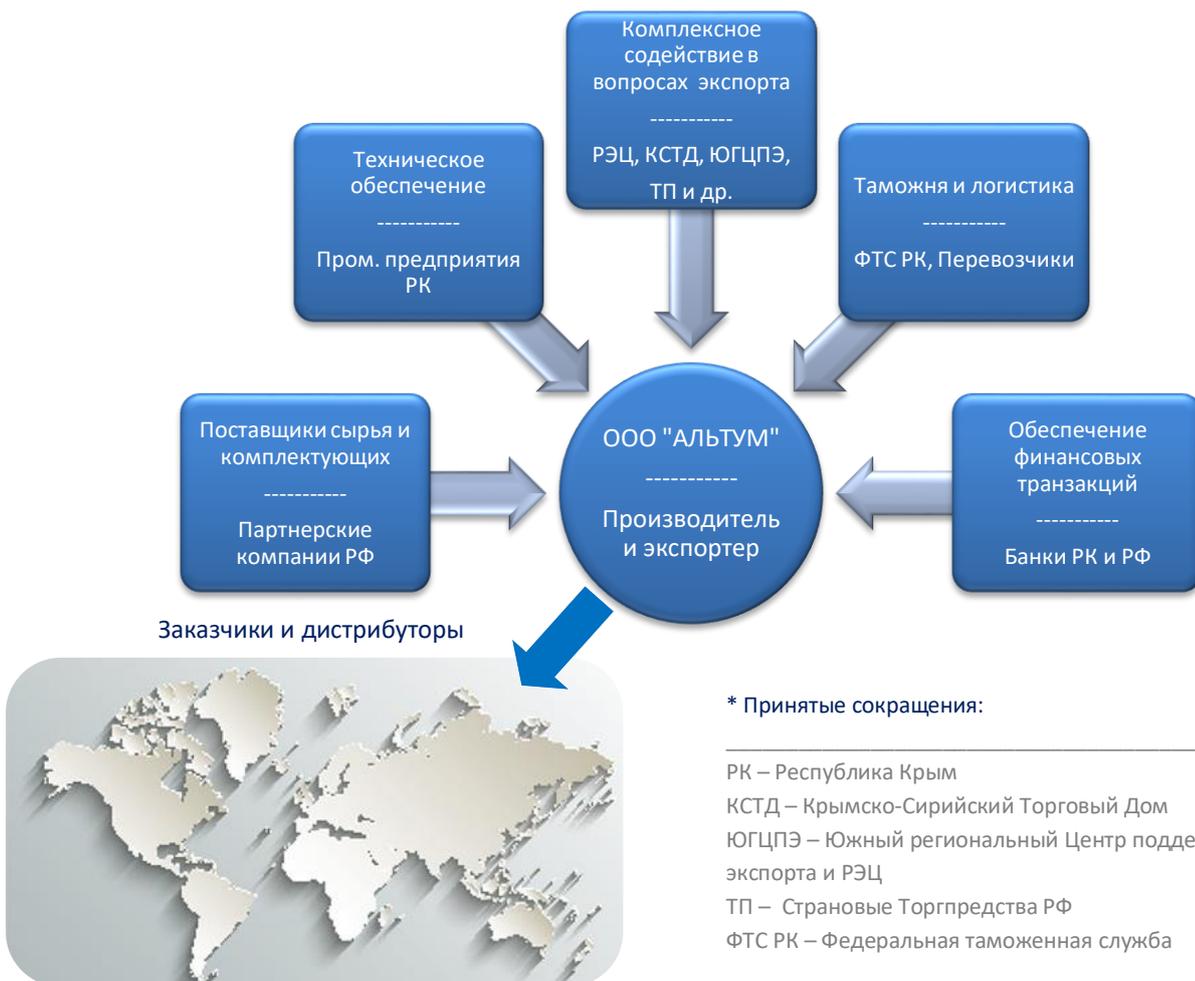
№	Структура инвестиций	Сумма, тыс. руб.	Примечание
1	Маркетинг, PR&GR, организация дистрибуции	6000	На первые 12 мес. работы достаточно 30 млн. руб.
2	Производственная база и офис (долгосрочная аренда)	7200	
3	Оплата поставщикам и аутсорсинг	25000	
4	Производственные затраты, патентование и сертификация	5000	
5	HR и ФОТ (18 мес.)	30000	
6	Прочие расходы и резервы	3000	
	ИТОГО	76200	

* - в случае заключения предоплатных контрактов с Заказчиком, величина необходимого финансирования резко сократится и/или будет близка к нулю

7. Инвестиционная диаграмма



8. Ключевые участники процесса



Прорабатываемые рынки на текущий момент: Сенегал, Буркина Фасо, Кот д’Ивуар, Сьерра-Леоне, Кабо-Верде, Камерун, Эфиопия, Сирия, Турция, Катар, ОАЭ, Иран, Казахстан, Куба, Никарагуа, КНР и др. (см. презентацию «Экспортная программа 2021»)

9. Предложение инвесторам

ООО «АЛЬТУМ» приглашает инвесторов приобрести 15% долей компании.
Предлагается следующая разбивка:

№	Содержание	Значение	Цена, млн. руб.
1	Общий объем продаваемых долей	15%	30.0
2	Минимальный лот	1.0%	2.0
3	Количество лотов	15	2.0
4	Цена продажи первых 3% долей	с дисконтом 20%	1.6

В идеале, мы заинтересованы в одном-двух долевыми инвесторах, которые купят 15% долей компании за 30.0 млн. руб. Модель Cash-in.

Возможно обсуждение инвестиционных займов, конвертируемых займов и пр., а также любых встречных предложений.

Для инвестиционных займов, мы готовы обсуждать ставку на уровне 25% годовых или до 50% чистой прибыли

10. Дивидендная политика на первые 2 года работы:

Предполагается, что в первые два года работы, большая часть прибыли будет реинвестирована в освоение новых рынков и масштабирование объемов экспорта.

Следствием такой стратегии будет максимальная капитализация компании и, соответствующий рост стоимости долей.

Мы готовы конструктивно обсуждать все встречные предложения.

11. Прочие опции

Мы готовы обсуждать различные Exit-стратегии для инвестора – от гарантированного выкупа его доли до IPO.

В случае необходимости, мы готовы обсудить перечень мероприятий, позволяющих инвестору соблюдать действующие санкционные ограничения.

Контакты:

Борис Юрченко | Boris Yurchenko

+7 978 103 1702
Тел. | WhatsApp | Viber

altumboris@gmail.com
Telegram: @BOSNER

www.altum-export.com