



СФОРМИРОВАНО:
Коммерческий директор
И.В. Чернов
«20» августа 2012 г.

Предложение инвесторам и банкам

Компания ООО «ИнБиТек» предлагает долгосрочное стратегическое партнерство портфельным инвесторам и банкам, осуществляющим проектное финансирование.

Ключевая цель развития компании:

Профессиональная многопрофильная региональная компания, входящая в структурный холдинг с подразделениями в Воронеже и Липецке. Основные направления деятельности:

- профессиональная комплектация строительных, промышленных объектов, трубопроводов для ЖКХ и ТЭК, агропромышленных холдингов и компаний сельского хозяйства – поставки круглых и профильных труб, черного, оцинкованного и нержавеющей металлопроката, метизной продукции, трубопроводной арматуры;
- оптово-розничная торговля трубами, металлопрокатом, строительными материалами и стеклопластиковой арматурой для ИЖС, поставки компаниям, обслуживающим инфраструктуру жилищных поселков;
- производство металлоконструкций для ЖКХ, ТЭК, агропромышленных объектов (емкости, водонапорные башни, скользящие опоры для ТБД, плоские и объемные арматурные каркасы);
- производство типовых металлоизделий для благоустройства инфраструктуры ИЖС (ограждения, беседки, контейнеры для ТБО);
- переработка и восстановление труб БУ БД, демонтированных металлоконструкций;
- производство ПВХ и ПВС.

Основные стратегические цели на период до 2016 года:

1. Продажа металлопроката и труб. Объем продаж – 1000-1500 тн ежемесячно, сумма реализации – 40-50 млн.руб. ежемесячно, из них складских – 1000-1200 тн, оставшийся объемы – транзитные поставки (вагонными и машинными нормами).
2. Продажа стеклопластиковой арматуры. Ежемесячный объем продаж – 100 км в ассортименте (3-4 млн.рублей), сопутствующие продукты (хомуты, каркасы из АКС) – на 500-700 тыс.рублей.
3. Продажа металлоконструкций и металлоизделий. Среднемесячный объем производства – 100 тн в ассортименте. Среднемесячная сумма реализации – 5-7 млн.рублей.
4. Доставка. Среднемесячное количество – 90 – 120 доставок (город + область + региональные доставки).
5. Клиентская база – более 500 клиентов (фирм и ИП), по частным лицам – неограниченно (от 1000 чел.). Сопоставимость – 80% оборота дают компании, 20% - частные покупатели. Средний вес закупки юр.лица – 200-400 тыс.рублей, средний вес закупки частника – 15-20 тыс.рублей.
6. Объем наличных расчетов – 5-10% от общего объема продаж компании, среднемесячная сумма – 2-5 млн.рублей.
7. Внутренняя норма рентабельности деятельности – 15-20%, чистая прибыль (после уплаты налогов) – 10%.

Основные группы клиентов:

1. строительные организации;
2. агропромышленные предприятия (холдинги, фермы, колхозы);
3. заводы металлоконструкций;
4. предприятия нефтехимического комплекса;
5. предприятия коммунального хозяйства (ЖКХ);
6. предприятия энергетики (подразделения ТЭК и обслуживающие структуры);
7. предприятия малого бизнеса, перерабатывающие металлопрокат;
8. частные лица, застройщики ИЖС, строительные бригады.

Инвестиции и кредитные ресурсы необходимы для оснащения компании следующими активами:

- **новый собственный офис** – площадью 120-200 кв.м., оснащенный системой эргономичных рабочих мест, интернет WiFi, офисной АТС
- **новый собственный склад** – распределительный центр в 3-4 тыс. кв.м, на территории расположены крытые цеха (оснащены кран-балками (5 шт) и стеллажной системой хранения «елочки») и открытая площадка, оснащенная системой ригелей, погрузка и выгрузка на которой

ведется автокраном (в дальнейшем – 3 автокрана). Инфраструктура складского комплекса включает в себя 3 автокрана грузоподъемностью от 5 до 10 тн, оборудованную стоянку для легкового и грузового автотранспорта, 6 пунктов газовой резки, 6 отрезных станков, двое гильотинных ножниц, установка газо-кислородной резки с ЧПУ;

- **цех производства металлоконструкций**, оснащенный оборудованием по порезке сортового металлопроката, труб и листов, а также участок сварки и изготовления арматурных каркасов, восстановления труб БУ (пескоструйка, нарезка фаски), производство ПВХ и ПВС.
- **собственный автопарк** – для маневренности и оперативной доставки необходим следующий набор транспорта: 3 автомобиля «Газель»(6м-2тн), 3 автомобиля-манипулятора «Исузу» (6м-5тн), 1 автомобиль МАН (12м-20тн), 2 автомобиля «Богдан» (500 кг).
- **розничные площадки** – 4 площадки, перекрывающие основные районы потребления в пригородах Белгорода, по направлениям Северный, Разумное, Томаровка, Короча. Оснащены навесами с талями (до 500 кг грузоподъемность).



Предложение инвесторам:

- **Инвестиции** – мы предлагаем ясный механизм работы с инвесторами, предусматривающий высокую отдачу на вложенный капитал (от 10 до 17% годовых). Участие в работе компании осуществляется на условиях стратегического (портфельного) инвестирования, в качестве долгосрочных процентных займов, под поручительство собственников бизнеса и долей компании.
- **Долевое участие** – мы готовы рассматривать создание альянсов и совместных объединений и компаний, входа в акционерный капитал, на условиях беспроцентного предоставления денежных средств, с обязательствами капитализации доли собственности от 8 до 40%, в зависимости от темпов развития компании на рынке (с гарантированным согласованным минимумом индексации).
- **Франшиза** – мы рассматриваем возможные варианты передачи нашей компании оборудования, технологий и интеллектуальных активов, для повышения капитализации и внесения их в активы. По соглашению сторон, мы совместно определяем систему инвестиционных интересов от получения и использования активов. Предусматриваемая отдача на предоставленные активы – полный поэтапный выкуп, в согласованные сроки, и на фиксированный период отдача от 10 до 20% на предоставленные активы.
- **Проектное финансирование** – мы предлагаем прозрачное, добросовестное исполнение кредитных обязательств по банкам-партнерам, и готовы привлекать проектные кредиты на срок от 3 до 7 лет под эффективную процентную ставку в 12-17% годовых (по согласованию – дифференцированные либо аннуитетные платежи). Кредиты – беззалоговое финансирование на пополнение оборотных средств (целевое), и залоговые кредиты на увеличение активов компании (бизнес-ипотека).

Все объемы инвестиций и бизнес-кредитов обсуждаются индивидуально в процессе переговоров.

Контакты для инвесторов:

Коммерческий директор Чернов Игорь Владленович

+7 4722 31-64-57, 35-80-91, 31-48-42

director@inbitek.ru

belgorod-inbitek@yandex.ru

ICQ 291-736-476

Скайп iv_chernov