

Бизнес-проект по производству высокотехнологичной самосвальной техники под брендом европейского производителя VOLTRAILER

23.08.2024

Запрос на привлечение 35 млн. руб. от частного инвестора под банковскую гарантию. займ возможен в виде 2 траншей, по 20 и 15 млн. руб.

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Предприятие реализует проект по созданию производства самосвальных полуприцепов и надстроек шасси.

Целью проекта является предложение качественной европейской техники по мировым стандартам качества и доступным ценам, сокращение периода ожидания заказа до 2 месяцев при полной технической и сервисной поддержке клиентов.

Выбор данной компании обусловлен её профильной специализацией на самосвальной технике. На первом этапе производство на территории РФ является сборочным, на основе комплектующих деталей с высокой степенью готовности к сборке. Планируемая продолжительность первого этапа 1 год. Второй этап, после достижения объема производства и реализации не менее 50 единиц в месяц, организация собственного производства полного цикла без участия аутсорсинга и контрактных этапов. Собственное производство при снижении себестоимости позволит выйти на производство более 100 единиц в месяц, что эквивалентно 10% реализации самосвальной техники в России на 2019 год.

В течение второго года планируется выйти на оборот 500 млн. руб. в месяц.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Основной покупатель — дорожно-строительные компании по всей территории России и бывшей УССР. Техника актуально затребована на строительстве дорог, рытье котлованов, вывозе отходов строительства и агросекторе.

Достигнуты договоренности с несколькими торговыми площадками, дилерами тягачей и лизинговыми компаниями о

реализации техники ВОЛТРЕЙЛЕР, в том числе:

East Line Seven – дистрибьютор китайских шасси и тягачей;

Подписано соглашение с АТБ Лизинг на реализацию 40 единиц полуприцепов в месяц, начиная с августа 2022 года

Лизинговые компании: Согласие, Европлан, Ресолизинг, СОГАЗ, Альфа Лизинг; АТБ Лизинг
Организация продаж готовой техники намечена по трем направлениям:

- Продажа непосредственно с производства. Участие в тендерах на закупку строительной техники с

эксклюзивной формулировкой в ТЗ.

- Продажа через агентов. На территории РФ располагаются около 50 точек реализации техники. Продажи

через розничные точки планируется организовывать через личные, многолетние связи на уровне владельцев,

директоров и менеджеров по продажам.

- Организация собственной дилерской сети и авторизация сети станций технического обслуживания.

В настоящее время ведутся переговоры о комплектации шасси УРАЛ самосвальными надстройками Волтрейлер.

До февраля 2022 года были достигнуты договорённости с пятёркой европейских производителей шасси, которые

реализуются после возвращения поставок техники в РФ.

Предусмотрено участие в выставках и предоставление рекламных образцов техники в регионы с последующей реализацией.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– ВОЛТРЕЙЛЕР планирует поставлять продукцию по цене чуть выше, чем у импортёров, но стимулировать

заказчика через метод клиентской аттракции, для закрепления ценовой позиции.

Демпинговое вхождение на рынок

планируется с бюджетными моделями типовых уже знакомых всем конструкций.

Позиционирование на рынке, как

новая марка для России с облегченными кузовами повышенной прочности и

износостойкости, зарекомендовавшая

себя десятилетиями.

Также в первые полгода Компания на период популяризации бренда готова предлагать клиентам выгодные условия

заказа – предоплата 50%, 50% — по факту отгрузки для техники не в линейке и для складских моделей отгрузка

готовой продукции со склада.

Коническая форма кузова обеспечивает лучшую выгрузку при меньшем угле подъёма. В результате помимо

времени тратится меньше топлива на работу коробки отбора мощности, гидравлический цилиндр имеет большой

ресурс работы.

А самосвальные прицепы с кузовами различной конструкции и объёма позволят подобрать оптимальный продукт для перевозки инертных грузов, плит, скально-рудных пород и агрессивных инертных материалов (модель Алюкик)

Использование конической конструкции кузова позволяет снизить толщину бортов до 4 мм, что снижает вес кузова, повышая его полезную нагрузку при равном объеме или позволяя производить кузова большего объема при сохранении допустимых нагрузок на оси. В таких же целях служит и применение бронеалюминия для кузовов с назначением – перевозка инертных грузов. Техника с использованием бронеалюминия имеет большую остаточную и утилизационную стоимость и снижает количество нормо-часов при её производстве, поскольку отсутствуют операции по окраске и дробеструйной обработке.

В перспективе, возможно применение композитно-полимерного кузова, что позволит дополнить преимущества конической формы и облегченного кузова и обеспечить выгрузку в 2 раза быстрее по сравнению с классическим известным стальным кузовом конструкции half-pipe.

Итог: более быстрая выгрузка без дополнительных действий со стороны водителя, повышенная грузоподъемность и более низкая стоимость перевозки тонны груза, повышенная остаточная и ликвидационная стоимость в сравнении с конкурентами.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 240-270 млн. руб.

1. Ранее обращались за инвестициями/кредитами? Есть уже долговые обязательства? Если получали отказы, то почему?

Проект проработан и по нему есть предварительное согласование получения 200 млн под залог действующего завода по ставке до 14 % с субсидией ставки от корпорации МСП. Для получения 200 млн нужно 35 млн. Если изначально был партнёр с компанией с оборотами 150 млн, как поручитель, то кредит 200 выдавали на новое ООО. Теперь такого нет.

2. Что имеется в виду под методом «клиентской аттракции»?

Стимуляция к покупке продукции

3. Цифры на октябрь 2023 г. устарели. Можно обновить?

Он устарели формально. Сильного изменения по отношению к 2023 в пропорции формирования себестоимости не произошло. Проект прошёл проверку изменения ценами начиная с 2012 года. За этот период окупаемость менялась от 2 до 4 лет.

Обновить их можно, но не для беллетристики.

4. Правильно понимаю, что планируется привлечь 240-270 млн. руб.?

Для реализации проекта и привлечения 200 млн под низкую ставку не хватает 35 млн.

На какой период?

Кредит 200 млн выдается на 5 лет с годовыми каникулами на тело.

Какими траншами, если постепенно?

Если мы говорим о 35 млн, то можно рассмотреть 2 транше по 20 и 15 млн.

Какой приемлемый %?

Для 35 млн в зависимости от того на какой срок. Если на 6 и более лет и с возможностью досрочного погашения, то % ставка не принципиальна в разумных пределах (до 50% к примеру)

Что в залоге?

Под 35 млн ничего. Под 200 идёт завод. Готовы сделать банковскую гарантию на возврат инвестиций.

Готовы страховать залог, если он есть?

Залога под 35 млн нет, если будет страховать готовы.

Есть ли поручители?

3 ФЛ и 2 ЮЛ с суммарными оборотами 40 млн.

5. По грантам – есть полученные или поданные на конкурс? Что планируется в этом направлении?

Планируется подача гранта на проект уникальной формы кузова (200 млн) На второй год реализации проекта.

6. На каких условиях планируете привлекать инвесторов? В зависимости от вариантов их участия _ это ж ответ на вопрос))

Возможны:

- краткосрочный заём 35 млн на 3 месяца с возвратом от третьего лица. По документам оформляем его на 6 лет и повторно возвращаем после выплаты основного кредита в 200 млн.;
- вхождение в долевое участие;
- залог доли, как обеспечение этих 35 млн.;
- сделка РЕПО

7. Примерный график возврата кредита (исходя из максимально приемлемой для вас цены

35 млн в идеале вернуть с начала второго года, после выхода на проектную мощность.