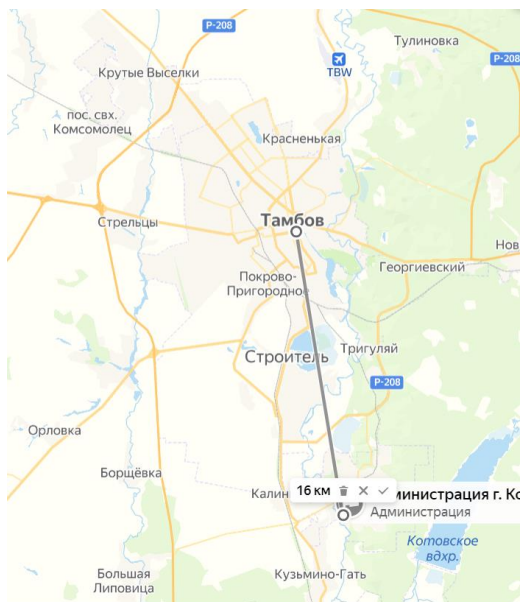


EXECUTIVE SUMMARY

ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОРМОВ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ (МОДЕЛЬ И СТРАТЕГИЯ)

PRODUCT CONCEPTION

Проект строительства завода по производству влажных кормов для домашних животных (кошек и собак) на территории опережающего социально-экономического развития в моногороде Котовск (Тамбовская область).



- Проект планируется реализовать на площадке с существующей инфраструктурой и энергетикой.
- Проектная годовая мощность завода – 384 млн. пакетиков (паучей) в год или около 28 800 тонн/год.
- Основной вид продукции: пакетики (паучи) с влажными кормом для собак весом - 0,85 кг и кормом для кошек весом - 0,075 кг. в сегменте LOW PS.
- Проект соответствует политике импортозамещения и локализации пищевого производства на территории РФ.

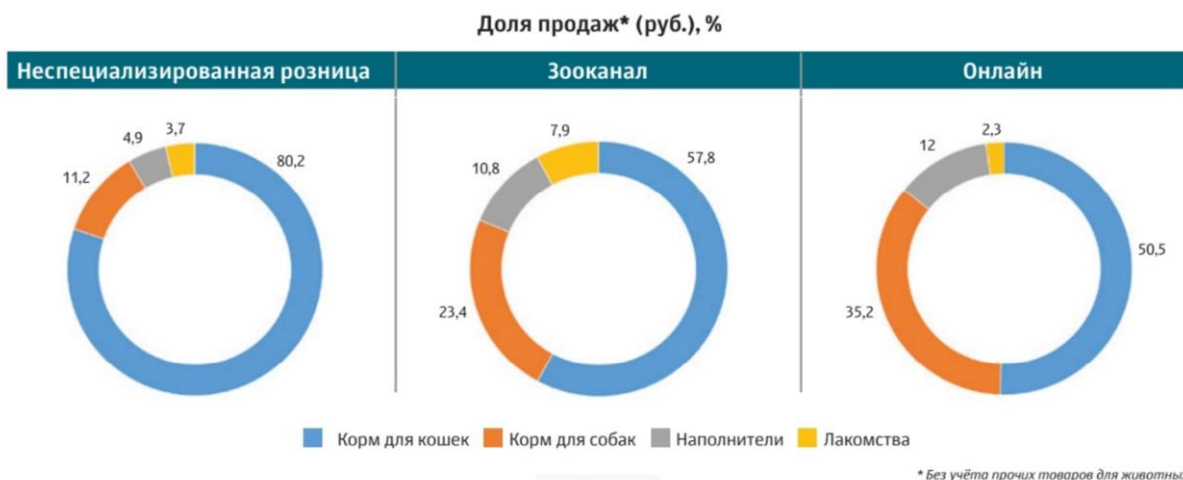
ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА:

- Проект осуществляется на быстрорастущем рынке с ежегодным ростом 10-12%.
- Будет реализован на площадке с готовой инфраструктурой, что значительно сокращает сроки реализации и снижает капитальные затраты.
- Команда проекта обладает значительным опытом в реализации подобных проектов, включая экспертов с опытом работы в компании Mars, что обеспечивает надежность и точность финансового моделирования.
- Высокое качество по доступной цене (продукция эконом-класса LOW PS), использование российских ингредиентов, соответствие всем стандартам безопасности и качества.

MARKET BRIEF OVERVIEW

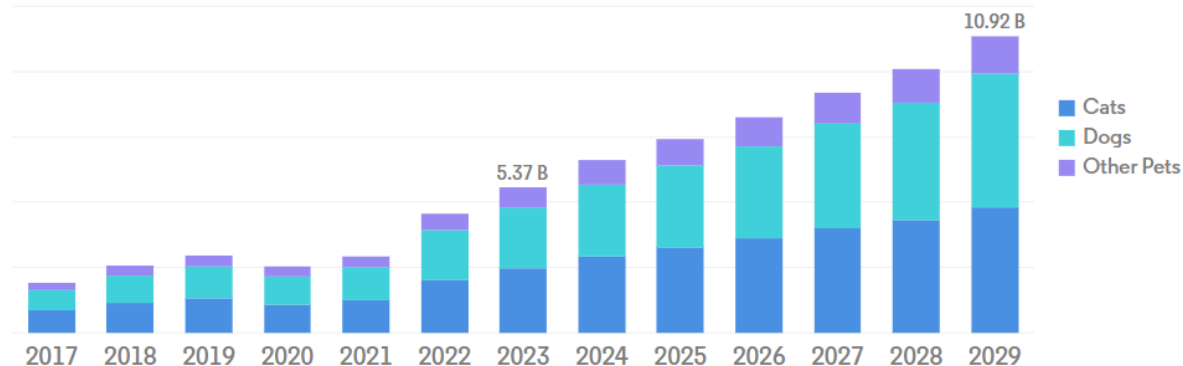
ТЕНДЕНЦИИ И ДРАЙВЕРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОРМОВ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ:

- Рынок кормов для домашних животных в России **будет расти** умеренными темпами в среднесрочной перспективе – **10-12% в год**.
- Ожидается **рост спроса** на **онлайн-продажи** и **отечественную продукцию**.
- Рынок будет оставаться **привлекательным для инвестиций**.



Динамика развития российского рынка кормов в разрезе потребительских сегментов

Value of Pet Food by Pet Type, USD, Russia, 2017 - 2029



ОБЪЕМ РЫНКА: 1,5 млн тонн и 460 млрд. рублей. в 2023 году

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ:

Центральный регион - 30% Южный регион - 12%
 Северо-Западный регион - 18% Сибирский регион - 13%
 Приволжский регион - 15% Дальневосточный регион - 12%

ЦЕНОВЫЕ СЕГМЕНТЫ:

Эконом: 40% рынка

- Низкие цены
- Широкая доступность
- Сомнительное качество

Средний: 35% рынка

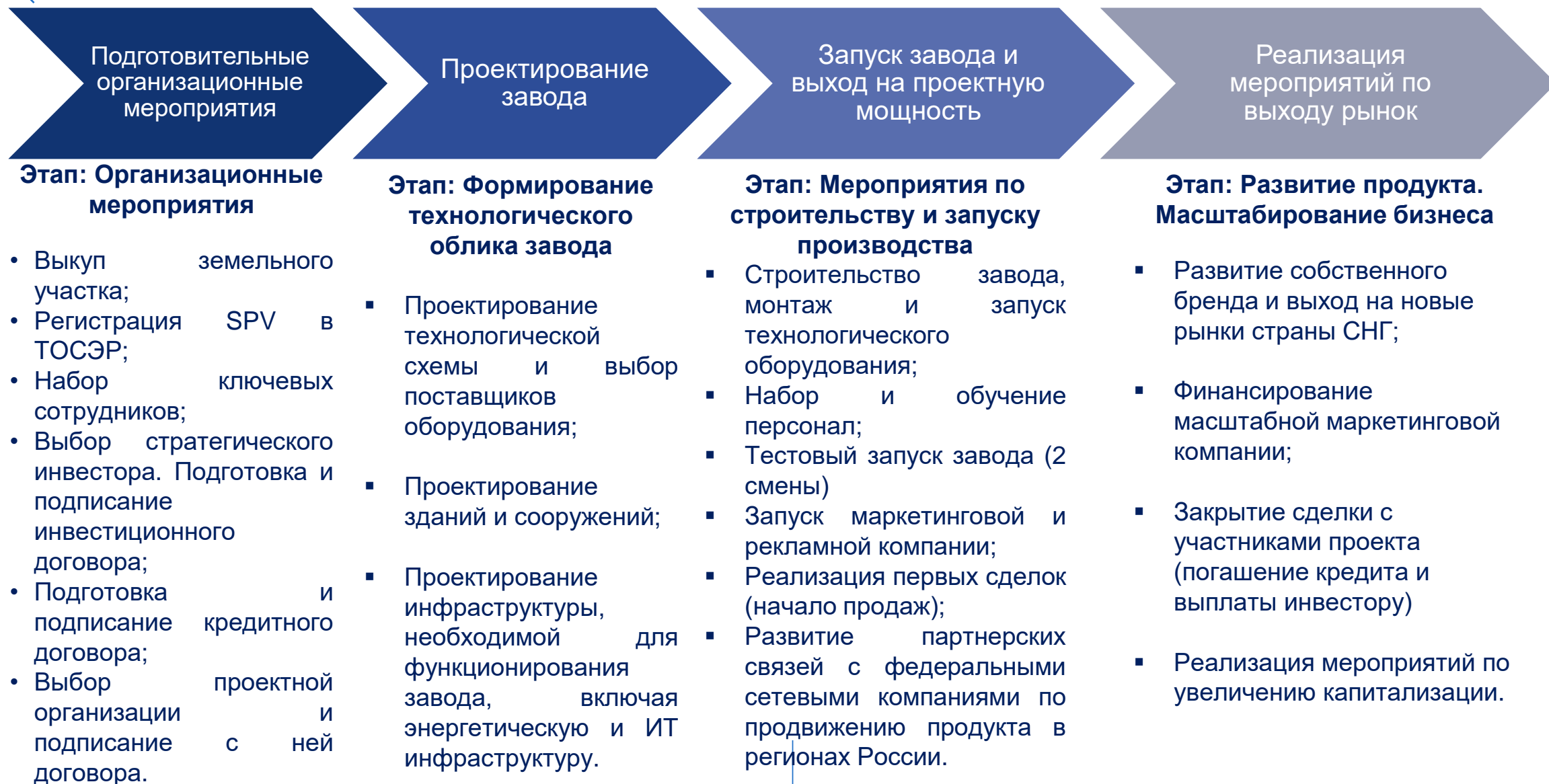
- Баланс цены и качества
- Популярные бренды

Премиум: 25% рынка

- Высококачественные ингредиенты
- Специализированные корма

Open sources: <https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/russia-pet-food-market>
<https://nielseniq.com/global/ru/>

STRATEGY OVERVIEW



STRATEGY STAGES



DEVELOPMENT PLAN

Дорожная карта по проекту на 2024-2026 гг.								
	Наименование работ	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	4 квартал 2024	1 квартал 2025	1 квартал 2026
1	Подготовительные организационные мероприятия							
1.1	Подготовка и подписание инвестиционного договора (фондирование)							
1.2	Регистрация SPV. Регистрация в СЭЗ. Оформление персонала на SPV.							
1.3	Выкуп/заключение договора о долгосрочной аренде земельного участка							
1.4	Подготовка ТЗ. для проектной организации.							
1.5	Заключение договора с проектной организацией							
1.6	Заключение договора с генподрядной организацией.							
1.7	Заключение договоров на поставку основного и вспомогательного оборудования							
2	Организация дополнительного финансирования проекта							
3	Проектирование завода							
3.1	Геодезические исследования							
3.2	Подготовка земельного участка							
3.3	Разработка архитектурного облика проекта							
3.4	Инженерное проектирование							
3.5	Создание генерального плана							
3.6	Разработка технологической схемы							
3.7	Проектирование линий производства							
3.8	Проектирование производственного процесса							
4	Экологические и безопасность							
4.1	Оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС)							
5	Начало строительства и запуск в эксплуатацию завода							



PROJECT TEAM



ФИО

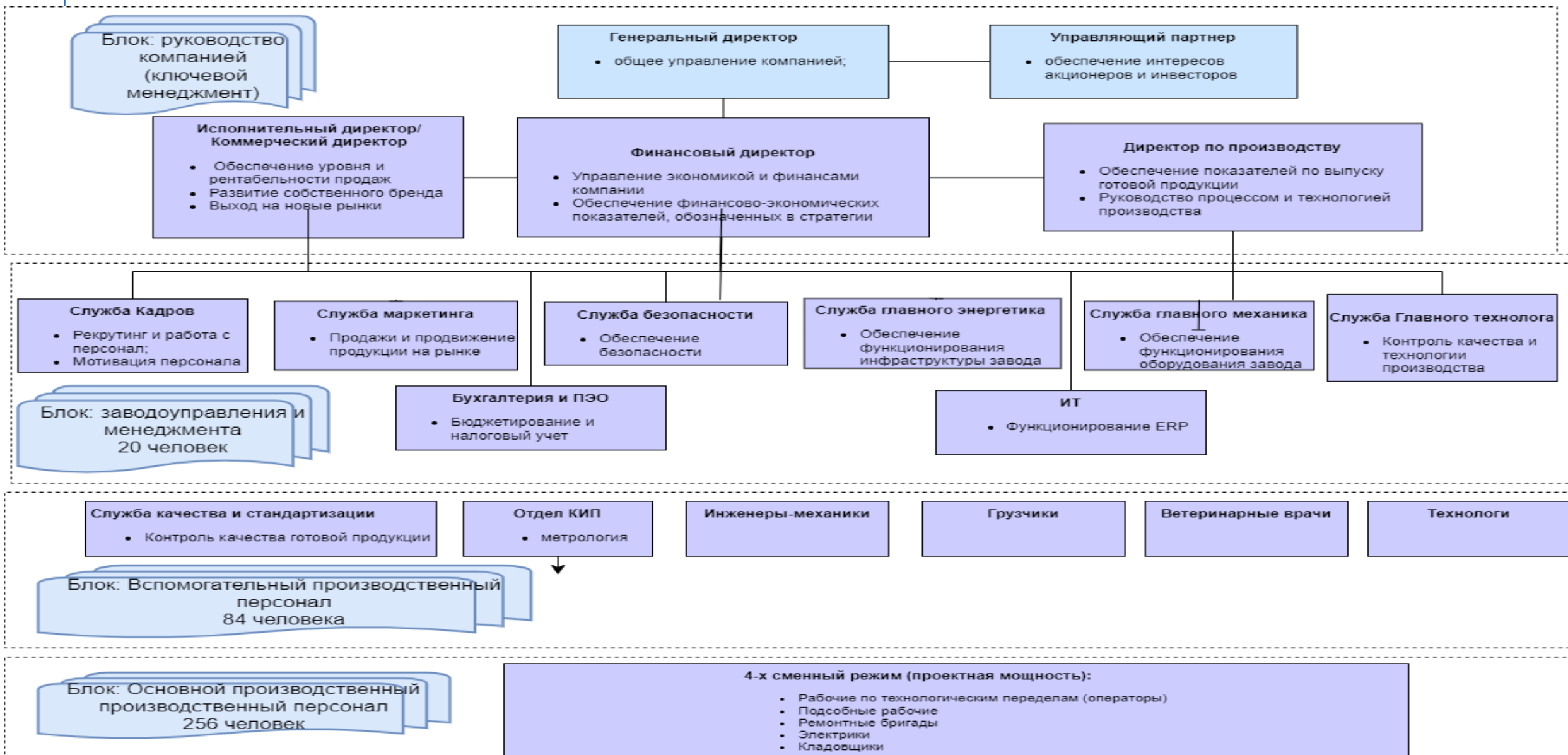
Функционал в проекте:

Основные компетенции:

Реализованные проекты:

COMPANY STRUCTURE

Функциональная структура компании



EXPECTED BUSINESS STRUCTURE

Организационная структура бизнеса



SWOT ANALYSIS

Strong's List

- В проекте задействована команда, имеющая опыт запуска с нуля и работы на аналогичном производстве в международной компании MARS.
- Проект реализуется на подготовленной площадке, что позволяет классифицировать его как Braun Field.
- Проект имеет детально проработанный план мероприятий по выведению продукта на рынок, с четким сегментированием ценой и потребительской составляющей продукта.
- Оптимальное соотношение между собственным и заемным/привлеченным капиталом.
- Проект реализуется на территории опережающего развития с благоприятным режимом налогообложения.

Weaknesses List

- В момент создания финансовой модели неопределенны ключевые партнеры (поставщики оборудования и технологий) по проекту.
- Инвестиции в проект сильно зависят от доступности и стоимости заемного капитала в России.
- Значительные затраты на строительство завода и закупку оборудования.
- Трудности в найме квалифицированного персонала в регионе строительства завода.
- Возможные трудности в управлении проектом из-за масштабности и комплексности.

Opportunities List

- Динамично развивающийся и растущий рынок кормов для домашних животных в России.
- Запрет на инвестиции в расширение производственных мощностей, а так же запрет на рекламу ключевых международных игроков с рынка России из-за санкционного давления создает возможности для захвата доли рынка.
- Возможность выхода на международные рынки, включая бывшие страны СНГ и увеличение объемов продаж.
- Возможность производить продукцию для крупных федеральных, региональных сетей и крупных дистрибуторских компаний (СТМ), а также параллельно развивать собственных бренд, с поэтапным выводом его на российский рынок.
- Возможность собрать Sales&Marketing команду из бывших и действующих сотрудников компании MAPC с огромной экспертизой в категории PET
- Заключение стратегических партнерств с заводчиками, ветеринарными клиниками и зоомагазинами.

Threats List

- Технологически проект очень сильно завязан на импорт иностранного оборудования и технологий.
- Высокий уровень конкуренции со стороны уже существующих производителей и международных брендов.
- Изменения в обменных курсах валют, влияющие на стоимость импортируемых компонентов.
- Введение новых регуляторных инструментов и стандартов, которые могут увеличить расходы на соблюдение нормативов.

KEY FINANCIAL AND PROJECT'S EFFICIENCY NUMBERS

Структура инвестиций в проект

Наименование	Примечание	тыс. руб с НДС
Выкуп земельного участка под строительство завода		100 000
Разработка проектной документации на строительство завода		22 500
Прочие некапитальные и непредвиденные расходы	Финансирование организационных мероприятий для начала реализации проекта: создание SPV, регистрация в ТОСЭР, набор персонала, командировки, накладные и прочие расходы, связанные с проектом, ФОТ менеджмента	27 500
ИТОГО вклад Инициатора		150 000
Вклад Инвестора в бизнес		
Финансирование строительства завода		
Наименование	Примечание	тыс. руб
Прочие некапитальные и непредвиденные расходы	Финансирование ОРЕХ на стадии строительства завода	150 000
Дофинансирование проекта	Оплата процентов по кредиту	110 000
ИТОГО вклад Инвестора в проект		260 000
Финансирование проекта за счет кредитных средств		500 000
ИТОГО кредит:		500 000
ИТОГО вложения участников		910 000

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТ, ТЫС.РУБ.

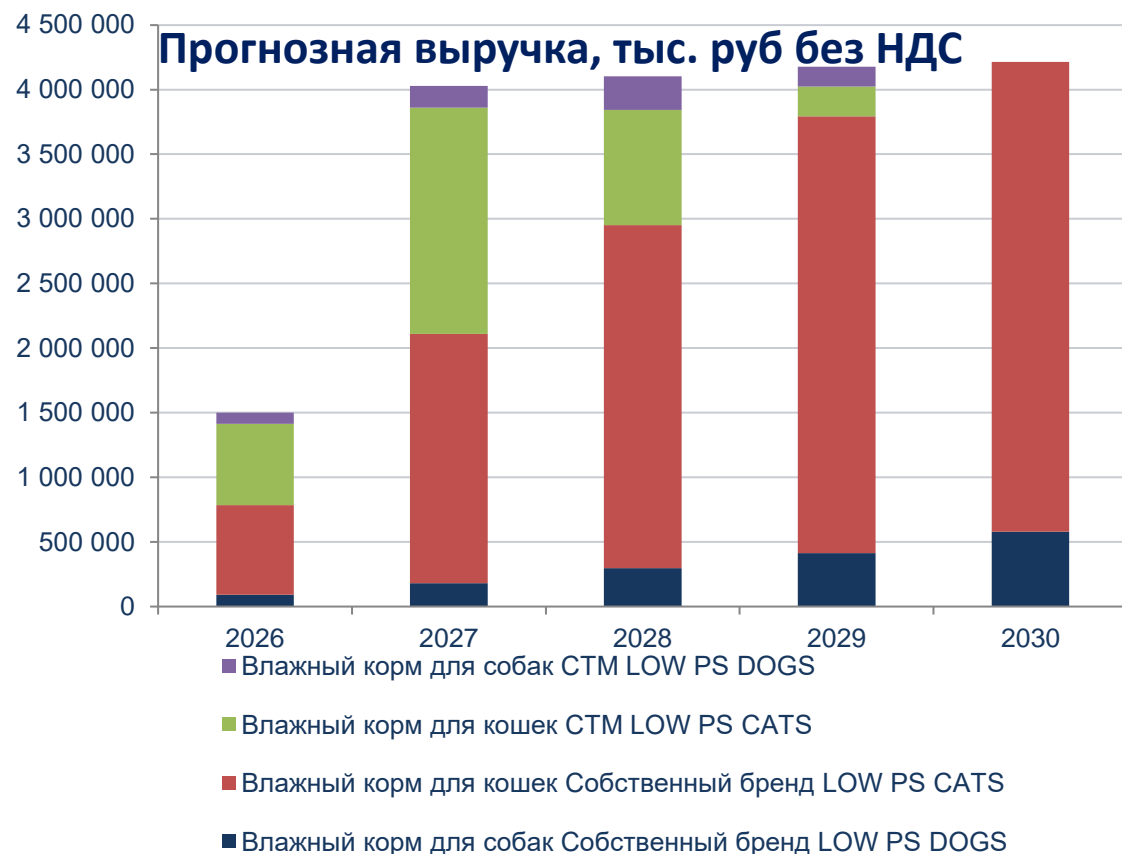


Проект будет реализован за счет средств частных инвесторов и заемного финансирования в комфортном соотношении для диверсификации рисков по проекту

- **Инвестиции** со стороны **стратегического или финансового частного инвестора в SPV;**
- Получение **инвестиционного кредита** в банке.

KEY FINANCIAL AND PROJECT'S EFFICIENCY NUMBERS

Выручка, тыс. руб. без НДС	2026	2027	2028	2029	2030
Итоговая выручка	1 500 136	4 028 640	4 103 296	4 177 952	4 213 280



ПРИ РАСЧЕТЕ ПРОГНОЗНОЙ ВЫРУЧКИ ОПРЕДЕЛЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ЦЕЛИ:

- **Сегмент LOW PS:** Сегмент с низкой ценой предполагает конкуренцию с крупными брендами, которые уже заняли значительную долю рынка.
- **Тенденции рынка:** Рост спроса на влажный корм для домашних животных, особенно в категории эконом-класса, ввиду увеличения числа домашних животных и растущей осведомленности владельцев о пользе влажного корма.
- **Структура продуктовой линейки:** Значительную долю занимает корм для кошек, доля варьируется от 86% до 91% в течение все периода.
- **Уникальность продукта:** Высокое качество по доступной цене, использование местных ингредиентов, соответствие всем стандартам безопасности и качества.
- **Позиционирование:** Доступный, но качественный корм для домашних животных, который соответствует всем потребностям здоровья и питания.

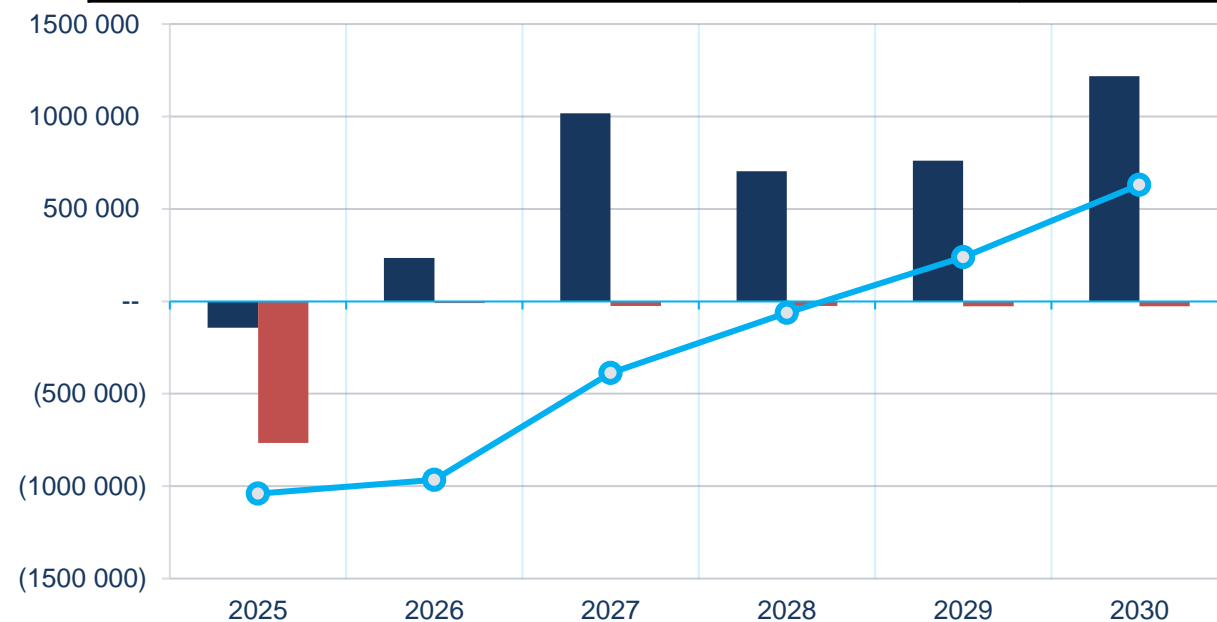
KEY FINANCIAL AND PROJECT'S EFFICIENCY NUMBERS

Показатели эффективности проекта для базового сценария:

- **NPV (чистый дисконтированный доход) = 392 тыс. руб.**, что говорит о том, что **проект является прибыльным**.
- **IRR (внутренняя норма доходности) = 35%**, что является **очень высоким показателем**.
- **DPBP (дисконтированный срок окупаемости) = 3,2 года**, что является коротким сроком для подобных проектов.
- **PBP (простой срок окупаемости) = 2,1 года**, что также является **коротким сроком**.
- **TV (Терминальная стоимость бизнеса) = 6 983 00 тыс. руб.** кратно превышает первоначальные инвестиции в проект.
- **ROI = 146%** отражает высокую доходность на вложенный капитал.

Показатели эффективности проекта в 2029 году

NPV (чистый дисконтированный доход) тыс. руб	239 312
IRR (внутренняя норма доходности) %	35%
WACC (ставка дисконтирования)	25%
DPBP (дисконтированный срок окупаемости) лет	3,2
PBP (простой срок окупаемости) лет	2,1
Terminal Value (терминальная стоимость компании) тыс. руб	6 983 516
ROI (Return on Investment) %	146%



■ Операционный денежный поток

■ Инвестиционный денежный поток

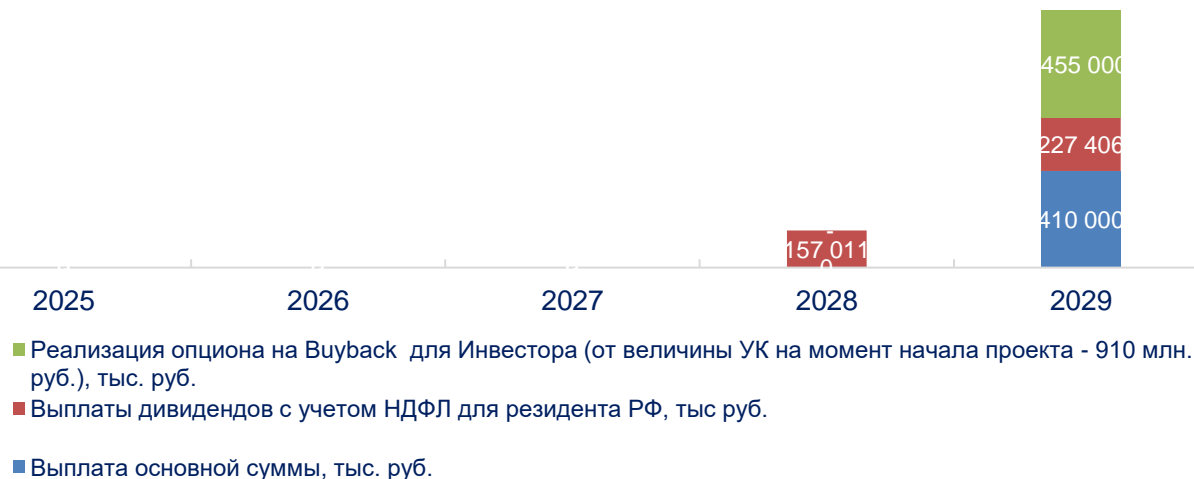
—○— NPV (чистый дисконтированный доход)

INVESTOR RELATIONS

Итого выплаты инвестору в 2029

Выплаты дивидендов с учетом НДСЛ для резидента РФ, тыс руб.	384 418
Возврат вложенных средств Инвестора, тыс. руб	260 000
Реализация опциона на Buyback для Инвестора (от величины УК на момент начала проекта - 910 млн. руб.), тыс. руб.	455 000
Итого выплаты инвестору, тыс. руб.	1 099 418

Модель выплат инвестору, тыс. руб.



Модель взаимодействия с Инвестором:

- **фиксированная оценка стоимости 100% долей SPV** на весь период вхождения инвестора до 2029 г. – **910 000 тыс. руб.;**
- **залог до 50% доли в SPV;**
- **отсрочка по выплате основного тела долга (grace period) до 2029 года;**
- **выплата основного тела долга осуществляется одним траншем в 2029 г.;**
- **опцион на Buyback моделирует ситуацию как со стратегическим, так и с финансовым типом инвестора;**
- **до опциона на Buyback участникам SPV выплачиваются дивиденды, при наличии прогнозируемой прибыли за предыдущий период согласно долевого участию.**

Совокупные выплаты инвестору, без учета возврата вложенных средств, составят около 1 000 000 тыс. руб.

INVESTOR REQUEST

Уважаемые господа,

Проект реализуется на производственной площадке **с уже созданной инфраструктурой**, достаточной для создания производства. Это преимущество позволит реализовать данный проект **за более короткий срок** с минимальным для подобных проектов объемом капиталовложений. Проект реализуется **на растущем рынке**.

Наша команда специалистов обладает всеми необходимыми компетенциями для реализации проекта.

Текущая стадия проработки проекта и оценка экономического потенциала проекта позволяет говорить о высокой эффективности инвестиций: дисконтированный срок окупаемости вложенных средств (**DPBP**) **до 3,2 лет**, при этом, внутренняя норма доходности на вложенный капитал (**IRR**) составляет **35%** при ставке дисконтирования (**WACC**) - **25%**, **увеличение капитализации компании за 4 года более чем в 6 раз**.

После подписания рамочного соглашения о сотрудничестве мы готовы предоставить полный пакет документов по нашему проекту, включая бизнес-план и финансовую модель.

Системный подход гарантирует быструю возвратность инвестиций и снижение рисков по проекту.

Мы с нетерпением ждем партнерства и подписания с Вами инвестиционного меморандума.

С наилучшими пожеланиями
Команда Проекта.