



СВЕЗА

Целесообразность инвестиций компании в открытие
регионального офиса продаж и склада
на рынке Персидского Залива до 2027 года

Инвестиции в открытие склада и офиса в регионе Персидского Залива целесообразны и окупят себя в течение 4-х лет

Обзор ситуации



Клиент - компания по производству березовой фанеры "Свеза"



Запрос - оценка целесообразности инвестиций компании в открытие регионального офиса продаж и склада на рынке Персидского Залива до 2027 года



Команда поставила перед собой следующие задачи:

1. Проанализировать рынок березовой фанеры на территории Персидского залива, определиться с приоритетным регионом продаж.
2. Рассчитать риск войны с текущими дистрибьютерами продукции «Свезе» и предложить такие пути торговли, чтобы её избежать;
3. Построить финансовую модель на горизонте 5 лет и разработать дорожную карту внедрения предложенных инициатив.

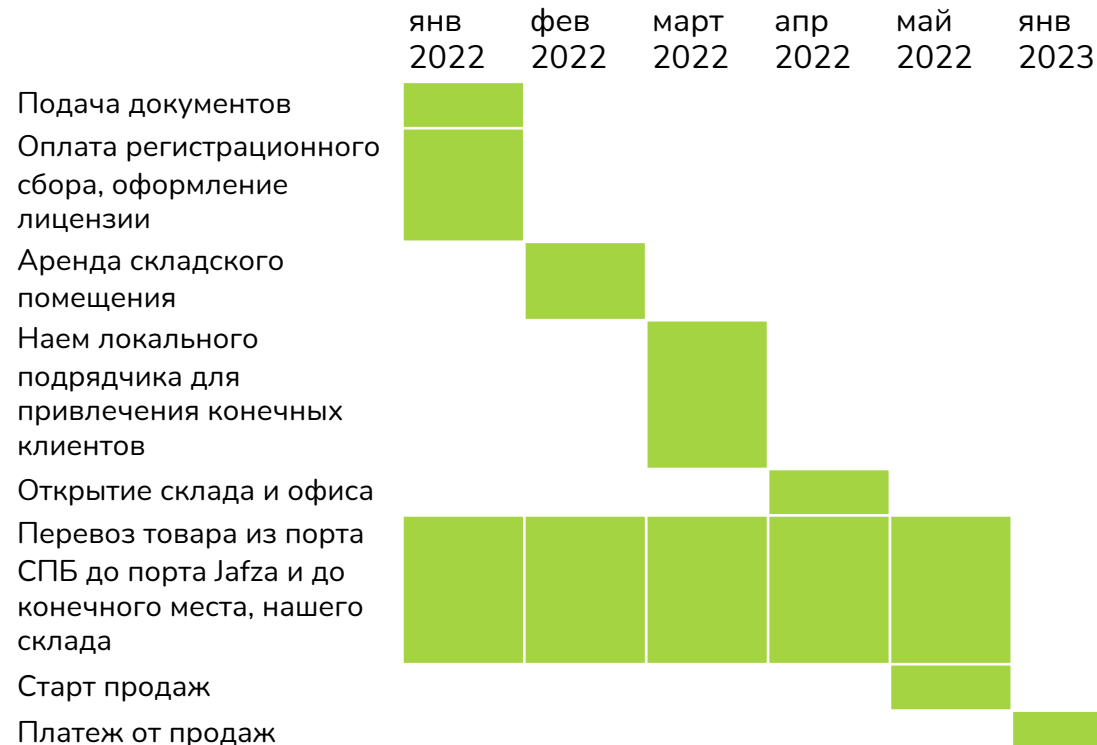
Результат финансового анализа фанеры "Свеза" ОАЭ

NPV € 11,7 млн IRR 20,2 % DPBP 4,2 года

Инициатива на основе анализа

Открыть офис и склад в свободной экономической зоне Jafza, ОАЭ и экспортировать продукцию на регион Персидского Залива

Roadmap 2022



ОАЭ является привлекательной страной для инвестиций



ОАЭ



Оман



Саудовская Аравия



Кувейт



Катар

Рейтинг лёгкости
ведения бизнеса*

16

68

62

83

77

Рейтинг
экономической
свободы

14

71

63

74

31

Объем импорта
фанеры, м³

635 тыс.

181 тыс.

473 тыс.

104 тыс.

128 тыс.

Свободные
экономические
зоны

45

4

3

1

2

Таможенные
пошлины

4,3%

4,4%

5%

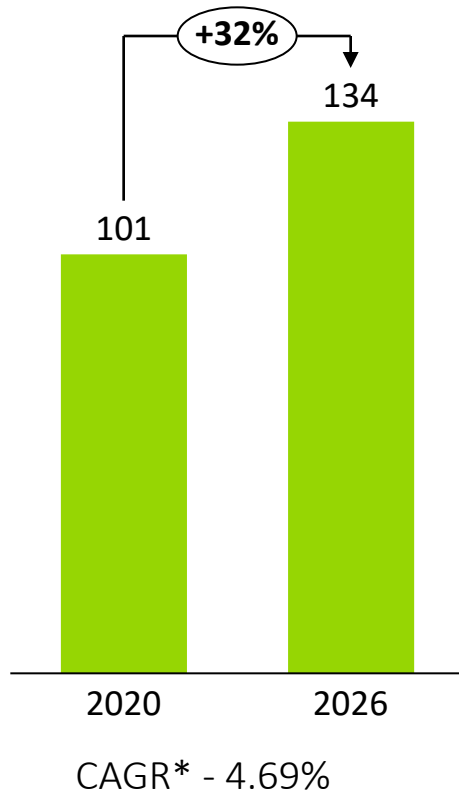
5,4%

3,8%

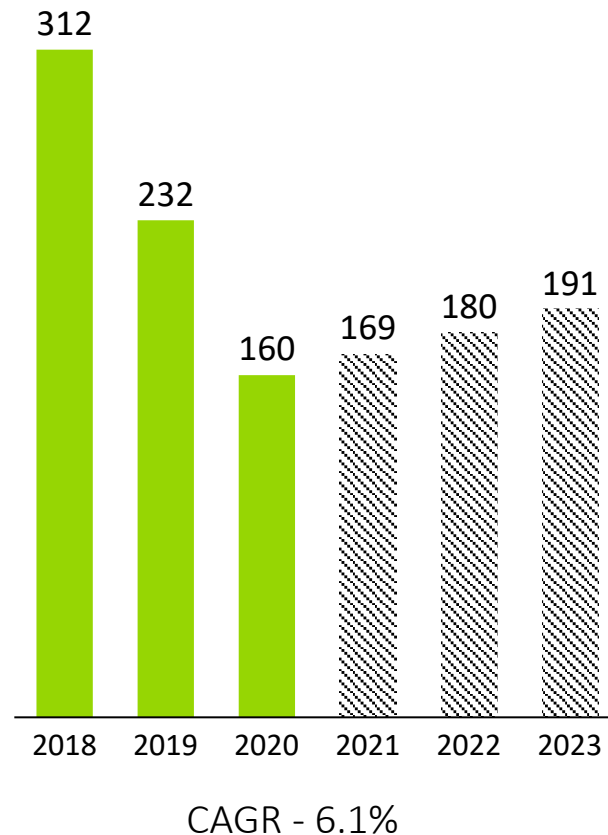
* Где 1 – самый благополучный регион для ведения бизнеса

Для размещения склада и офиса была выбрана свободная экономическая зона Jafza

Размер рынка
строительства, млрд \$



Рынок фанеры, млн \$



Jebel Ali Free Zone (Jafza)

Время регистрации – 15-25 дней

Мин. уставной капитал – отсутствует

100 % владения гражданином РФ

Тариф на импорт фанеры из России - 5%

Регистрационный сбор - 1200 € единовременно

Уставные документы – 240 € в год

Лицензия – 1 320 € в год

Аренда склада – 144 000 € в год

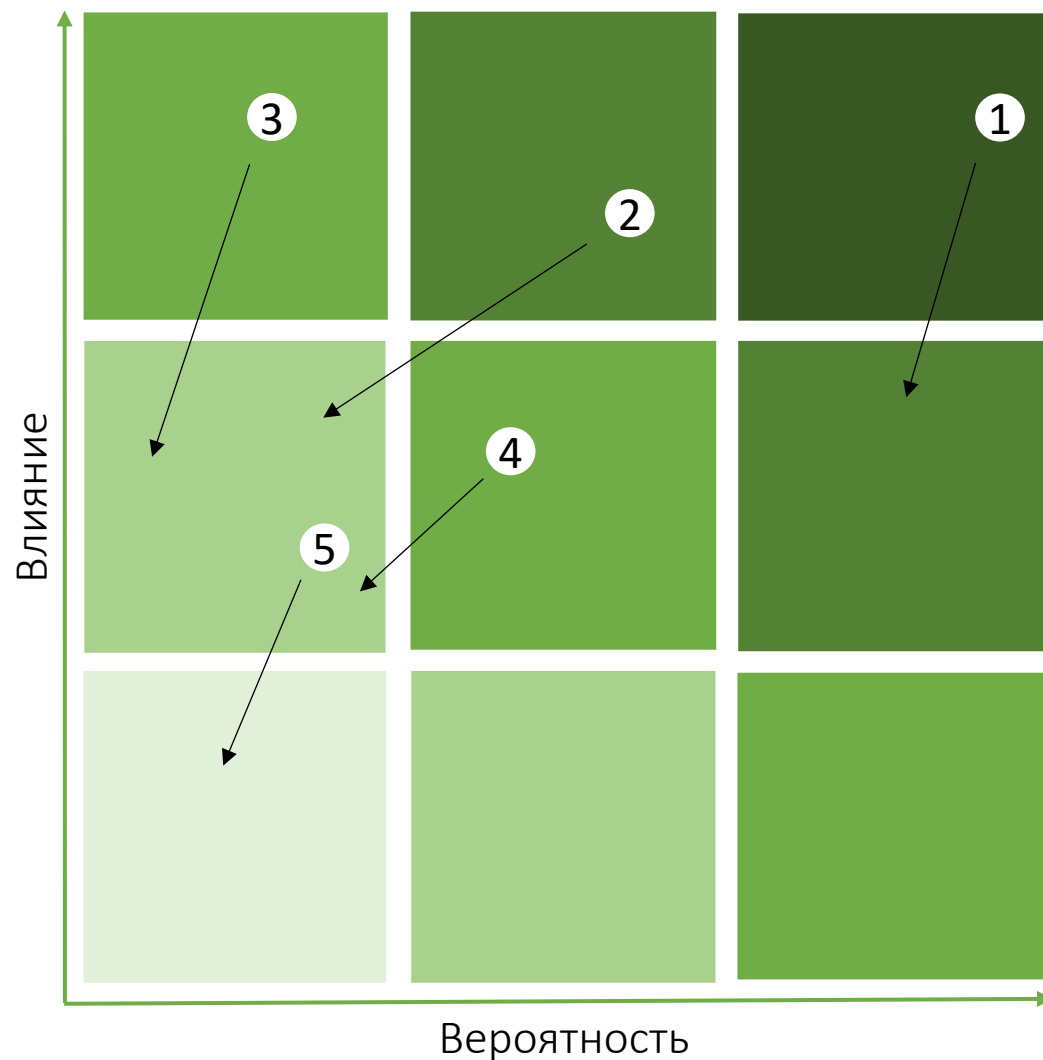
Страховка – 336 € в год



*Compound annual growth rate

Источники: mordorintelligence.com, trademap.org, mybusinessconsulting.ae, www.globenewswire.com

Открытие точки сбыта сопряжено с рисками, последствия которых можно минимизировать следующими способами



Ближайшее будущее

Риски

Способы нивелирования

1

Слабый рост конечных потребителей ПЗ после открытия новой точки сбыта (проблема множественности выбора)

Нанять местного подрядчика для консультации по вопросам прямых продаж и предпочтений потребителей

2

Хищнический демпинг цен со стороны дистрибьюторов

Отказ от всех дистрибьюторов в ОАЭ при сохранении сотрудничества с другими дистрибьюторами в ПЗ

3

Псевдodemпинг со стороны дистрибьюторов

При сбыте продукции делать упор на окончательность цены

4

Сложность доверия партнерам

Сбор информации относительно всей цепочки продаж других дистрибьюторов

5

Препятствия при формировании цепочки "вендор - дистрибьютор - клиент"

Расширение числа партнеров, наращивание собственных возможностей на канале сбыта

Сейчас

5 дистрибьюторов в ОАЭ
3 конечных потребителя

Приложение 1

Временные шкалы												
	Ед. изм.	Комментарий	Фикс. значения	2022	2022	2022	2022	2023	2023	2023	2023	2024
	квартал	платежа	ч									
Свободный денежный поток на фирму (FCFF)												
Результат операционной деятельности				-4566627	-4657473	-4751178	-4846769	647428	660308	673593	687145	700665
Денежные поступления от операционной деятельности	€			0	0	0	0	7166106	7308665	7455710	7605714	7755364
Платежи по операционной деятельности	€			-4566627	-4657473	-4751178	-4846769	-6518677	-6648357	-6782117	-6918568	-7054699
Себестоимость производства	€			-4566627	-4657473	-4751178	-4846769	-4942134	-5040451	-5141861	-5245311	-5348518
Маркетинг	€		2%	0	0	0	0	-143322	-146173	-149114	-152114	-155107
SG&A	€		7%	0	0	0	0	-501627	-511607	-521900	-532400	-542875
Landed costs**	%		13%	0	0	0	0	-931594	-950126	-969242	-988743	-1008197
НДС			5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС в продажах	€			0	0	0	0	341243	348032	355034	362177	369303
НДС в затратах	€			217458	221784	226247	230799	310413	316588	322958	329456	335938
Сальдо по НДС в периоде	€			-217458	-221784	-226247	-230799	30830	31443	32076	32721	33365
НДС к возмещению b-o-p	€			0	217458	439243	665489	896288	865458	834015	801939	769218
Накопление НДС	€			217458	221784	226247	230799	0	0	0	0	0
Возмещение НДС	€			0	0	0	0	-30830	-31443	-32076	-32721	-33365
НДС к возмещению e-o-p	€			217458	439243	665489	896288	865458	834015	801939	769218	735853
Результаты инвестиционной деятельности				0								
Результаты финансовой деятельности				€	0							
Привлеченные займы и кредиты												
Погашение кредитов и займов												
WACC	%		6,30%									
Ежемесячная ставка дисконта	%		1,54%									
Свободный денежный поток на фирму (FCFF)				€	21 295 561	-4 566 627	-4 657 473	647 428	660 308	673 593	687 145	700 665
Дисконтированный по WACC денежный поток				€	11 721 643	-4 497 407	-4 517 350	599 826	602 486	605 291	608 110	610 676
Показатели эффективности												
Внутренняя норма доходности (IRR)	%											
Чистая приведенная стоимость (NPV)	€			11 721 643								
Срок окупаемости (DPBP)	years			4,240894844								