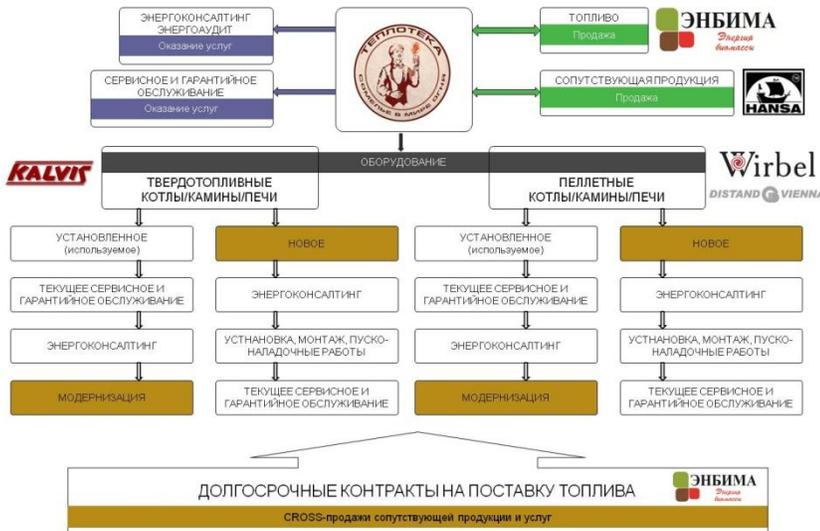


Проект развития потребительского рынка современного твердого топлива и отопительного оборудования уникальной компании «одно звонка»

Проект предполагает:

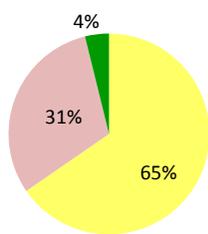
- развитие потребительского рынка твердого топлива и отопительного оборудования на территории РФ
- организацию и предоставление высокомаржинальных услуг сопутствующих продажам топлива и оборудования

Направления деятельности



- поставки пеллетного оборудования, предназначенного для использования торфяных гранул
 - модернизация уже эксплуатируемого оборудования для использования торфяных гранул;
 - сервисное обслуживание оборудования, включая его перенастройку
 - оценка энергоэффективности загородных строений с рекомендациями по устранению теплопотерь, подбору/модернизации систем отопления и отопительного оборудования
 - гарантийное обслуживание отопительного оборудования
 - монтаж отопительных систем (в рамках сервисного обслуживания)
 - продажа сопутствующей продукции (средства по уходу, очистке и ремонту отопительного оборудования и дымохода, продажа резервных/аварийных источников питания).

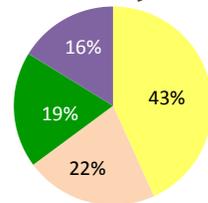
Рынок сбыта



Москва и МО 2011/2012
отопительного сезона
Объем рынка ≈ 13 000 тонн

- Ронгинское торфопредприятие (Марий-Эл)
- ОАО Альцево-торф (Нижний Новгород)
- ЗАО ЭНБИМА Групп (Гусь-Хрустальный)

CAGR по рынку ≈ 16%



Прогноз Москва и МО 2015/2016
отопительного сезона
Объем рынка ≈ 20 000 тонн.

- Ронгинское торфопредприятие (Марий-Эл)
- ОАО Альцево-торф (Нижний Новгород)
- ЗАО ЭНБИМА Групп (Гусь-Хрустальный)
- ООО Торфяное (Рязанская обл.)

Конкуренция и конкурентные преимущества

По комплексу предоставляемых услуг конкурирующая среда минимальная/отсутствует. Это обусловлено тем, что реализация оборудования предполагает исключительное право на установку/монтаж/запуск/сервисное обслуживание. Услуги энергоконсалтинга для частных домохозяйств на данный момент практически не представлена ни в одном регионе РФ. По предлагаемым традиционным видам топлива на рынке Московской области присутствуют: торфяные брикеты RUF (Йошкар-Ола, Нижний Новгород), древесные брикеты и пеллеты, дрова, уголь. Конкурентное отопительное оборудование на рынке представлено пеллетными котлами Faci, Kostrzewa, Benekov, D'ALESSANDRO TERMOMECCANICA и т.д.

Команда

Костяк команды составляют руководители компании «Торфторг» (на рынке твердого топлива с 2009 года), а также сотрудники ЗАО «ЭНБИМА Групп».

Финансовая модель

Модель на горизонте планирования проекта 2012-2015 гг. представлена в приложении №1.

Инвестиционное предложение

Участие в проекте путем вхождения в уставной капитал ООО «ТЕПЛОТЕКА».

Потребность в доинвестировании в проект оценивается в **25 млн. руб.**, собственных средств израсходовано **10 млн.руб.**, в том числе на капитализацию и продвижение бренда.

Направление инвестирования:

- автотранспорт и складское оборудование – 8 млн. рублей
- закупка котельного и сопутствующего оборудования – 13 млн. рублей
- продвижение и капитализация бренда - коммерческие расходы (маркетинг, реклама и т.п.) – 4 млн. рублей

Приложение №1. Финансовая модель проекта

Наименование показателя	Ед. изм.	2011 (ф)	2012	2013	2014	2015
Доходы от операционной деятельности (выручка)	тыс. руб.		29 094	86 402	131 971	178 337
Продажа твердого биотоплива	тыс. руб.		16 357	36 956	59 003	81 858
<i>торфяной брикет</i>	<i>тонн</i>	480	970	1 936	2 614	3 528
<i>торфяная пеллета</i>	<i>тонн</i>	320	770	1 823	3 509	5 707
<i>древесная пеллета</i>	<i>тонн</i>		400	930	1 256	1 695
Продажа оборудования	тыс. руб.		11 139	42 731	62 467	81 505
<i>шт</i>	<i>шт</i>		64	261	362	468
Продажа комплектующих	тыс. руб.		1 068	4 085	5 413	6 806
<i>шт</i>	<i>шт</i>		452	1 391	1 567	1 759
Оказание услуг	тыс. руб.		530	2 630	5 088	8 168
<i>шт</i>	<i>шт</i>		52	253	472	742
Расходы по операционной деятельности	тыс. руб.		19 127	52 944	72 839	93 055
Коммерческие и управленческие расходы	тыс. руб.		16 255	31 394	33 866	36 780
EBITDA	тыс. руб.		-6 288	2 065	25 266	48 503
EBITDA margin	%		-21,6%	2,4%	19,1%	27,2%
Задолженность по кредиту (DEBT)	тыс. руб.		10 000	20 500	1 500	0
DEBT/EBITDA	к-т		нет знач	9,93	0,06	0,00
Обслуживание кредита (INTEREST)	тыс. руб.		665	2 195	1 595	0
EBITDA/INTEREST	к-т		-9,5	0,9	15,8	0,0
Чистая прибыль	тыс. руб.		-5 623	3 408	21 489	39 107
Рентабельность (ЧП/Выручке)	%		-19,3%	3,9%	16,3%	21,9%
Денежный поток от операционной деятельности (CFO)	тыс. руб.		-6 953	-2 632	18 064	38 141
Денежный поток от инвестиционной деятельности (CFI)	тыс. руб.		-3 350	-250	-1 200	0
Денежный поток от финансовой деятельности (CFF)	тыс. руб.		10 010	10 500	-19 000	-1 500
<i>собственные денежные средства</i>	<i>тыс. руб.</i>		10	0	0	0
<i>кредитная линия (заемные средства)</i>	<i>тыс. руб.</i>		10 000	10 500	0	0
Чистый денежный поток (FCFF)	тыс. руб.		-293	7 618	-2 136	36 641
Денежный поток (CF)	тыс. руб.		-10 303	-2 882	16 864	38 141
Дисконтированный денежный поток (DCF)	тыс. руб.		-10 303	-2 506	12 751	9 428
NPV	тыс. руб.		-10 303	-12 809	-58	9 370