

Инвестиционное предложение

I. Общие сведения о проекте

- 1. Название проекта:** Организация серийного производства пружинных клемм для скрепления рельс с железобетонными шпалами.
- 2. Отраслевая принадлежность проекта:** Железная дорога
- 3. Место реализации проекта:** ОАО «Барановичский завод автоматических линий», г. Барановичи

4. Описание проекта

Проект предполагает разработку и внедрение в производство пружинных клемм для скрепления рельс с железобетонными шпалами, пользующихся устойчивым спросом на внутреннем и внешнем рынках. Потенциальные потребители – предприятия железнодорожной отрасли Республики Беларусь, стран СНГ и Балтии. Реализацию проекта планируется осуществить за счет внедрения нового и модернизации имеющегося оборудования.

- 5. Степень готовности проекта** (наличие бизнес-плана, ТЭО, проведение маркетинговых исследований или других форм, свидетельствующих о подготовке проекта ((с обязательным указанием даты разработки)):

Проведение маркетинговых исследований

Дата разработки проекта – 2018 год

Срок реализации – 2020 год

II. Сведения об инициаторе проекта

- 1. Полное наименование организации:** Открытое акционерное общество «Барановичский завод автоматических линий»
- 2. Дата регистрации:** 17.12.2010
- 3. Распределение уставного фонда в долях, %:**

Юридические лица:	Доля
- государственной формы собственности	99,6%
- частной формы собственности	0
Физические лица	0,4%

III. Характеристика рынков планируемой к выпуску продукции

A. Характеристика намечаемой к выпуску продукции:

- 1. наименование и описание продукции:** Клеммы пружинные для скрепления рельс с железобетонными шпалами.
- 2. основные потребители:** Предприятия Республики Беларусь, стран СНГ и Балтии, выпускающие рельсошпальные решетки.
- 3. основные конкуренты** (производители схожих по потребительским характеристикам товаров):
 - ЗАО «ДОР-МПЗ» (РБ)
 - ООО «Техно Магнетик» (РБ)
 - ООО «ВСП74» (Российская Федерация)
 - ООО ПП «Детали крепления пути» (Российская Федерация)
 - ООО «ВВМ Трейд» (Украина)

Характеристика внутреннего рынка

1. текущий объем рынка (за последний отчетный период): 3,5 млн. долл. США.
2. планируемая доля внутреннего рынка: 50 %
3. стратегия работы на внутреннем рынке:
 - более низкие цены
 - более высокое качество
 - более привлекательный сервис
 - государственная поддержка (защита от импорта, гарантированные государственные закупки и иная поддержка)
 - иное (указать)
4. государственное регулирование (регулирование цен, лицензирование деятельности и т.д.): нет
5. рентабельность продаж продукции (в %): 10% (в 2021 году);
6. степень концентрации (примерная суммарная доля рынка пяти крупнейших игроков, в %): 80%.
7. прочее (указать): -

В. Характеристика внешних рынков

1. предполагаемое распределение объема продаж по основным регионам, %:

Страны ЕАЭС	в т.ч. рынок РБ	Страны ЕС	Иные страны
-	100	-	-

2. Имеется ли у компании опыт экспорта в указанные страны: да; нет
3. Экспортируются ли иными производителями РБ данные товары на основные целевые рынки продукта (-ов): да; нет

IV. Описание имеющейся инфраструктуры

Ж/д и автотранспортный доступ:

- собственная ж/д ветка
- ветка БелЖД (расстояние от участка, км): 0,3
- общереспубликанские автомобильные дороги (расстояние в км): 2
- другие дороги с усовершенствованным покрытием (расстояние в км): 0,1

Наличие коммуникаций:

- электросеть (вольтаж: , расстояние в км:)
- водопровод
- газопровод

Земельный участок и производственные площади:

- наличие земельного участка (площадь: 27 га; назначение: промышленное производство)
- наличие строений (площадь: 150 тыс. м², назначение: производственное, бытовое, офисное)

Прочая инфраструктура:

- склады хранения, логистические терминалы (площадь: 30 тыс. м², описание: крытые и открытые площадки, подъемно-транспортное оборудование).
- возможность дальнейшего расширения производства и установки дополнительных мощностей
- возможность создания необходимой инфраструктуры за счет средств бюджета (описание: Место для ввода текста)
- иная (указать): Место для ввода текста

V. Ключевые преимущества проекта

Описание каждого кратко:

- развитый бренд Место для ввода текста.
- профильный персонал Место для ввода текста.
- сеть поставок сырья и комплектующих Место для ввода текста.
- товаропроводящая сеть Место для ввода текста.
- гарантированные объемы заказов Место для ввода текста.
- наличие действующих патентов, лицензий, разрешений: Место для ввода текста.
- наличие льгот при реализации проекта Место для ввода текста.
- основные партнеры: крупные машиностроительные предприятия РБ, РФ, Украины, тесные производственные связи с которыми установлены за счет производства и поставки в их адрес специального металлообрабатывающего оборудования.

VI. Финансирование проекта

А. Общие инвестиционные затраты по проекту, всего: до 200 000 долл. США (в зависимости от объемов выпуска продукции).

В. Источники формирования инвестиционных ресурсов,

	Источник	Сумма средств
<input checked="" type="checkbox"/>	Собственные средства	20 000
<input checked="" type="checkbox"/>	Средства инвестора	180 000
<input type="checkbox"/>	Государственная поддержка	
<input type="checkbox"/>	Гранты	
<input type="checkbox"/>	Долгосрочные кредиты	
<input type="checkbox"/>	Краткосрочные кредиты	
<input type="checkbox"/>	Прочие(указать):	
	Место для ввода текста	
	Место для ввода текста	
	Место для ввода текста	
Итого по проекту:		200 000

С. Направления использования инвестиционных ресурсов:

- исследования и разработки
- создание инфраструктуры
- строительство
- приобретение недвижимости
- закупка оборудования, технологий, лицензий
- подготовка производства
- пополнение оборотных средств
- другое (указать):

С. Форма участия инвестора в проекте:

	Формы участия инвестора в проекте	Доля инвестора в уставном капитале при реализации планируемой формы участия, %
<input checked="" type="checkbox"/>	Внесение вклада в уставный фонд нового предприятия	
<input checked="" type="checkbox"/>	Приобретение пакета акций (доли в уставном фонде) существующего предприятия	до 50%
<input checked="" type="checkbox"/>	Приобретение предприятия как имущественного комплекса	100%
<input type="checkbox"/>	Дополнительная эмиссия акций для продажи инвестору	

Д. Предварительные показатели финансовой эффективности проекта

Показатель	Значение
Годовая выручка (Выберите элемент, без НДС, после выхода на проектную мощность)	до 1,75 млн. долл. США
Срок выхода на проектную мощность, лет/года	1
Простой срок окупаемости, лет/года	0,8 года
Динамический срок окупаемости, лет/года	1 год
NPV*, Выберите элемент	1 год
IRR*, %	4,2
Ставка дисконтирования, %	4

* Показатели IRR и NPV указаны по состоянию на 2 год реализации проекта

VII. Контактная информация ответственного на предприятии

Ответственный исполнитель (ФИО, должность): Климко Александр Анатольевич, зам. ген. директора по маркетингу.

Телефон раб.: (+375 163) 49-13-04 моб.: +375-25-744-60-76

Факс: (+375 163) 41-51-88

E-mail: bzal_market@mail.ru

Веб-сайт: www.bzal.by

Дата составления инвестиционного предложения: 18.01.2017