



АРМАВИРСКАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ

**ПРОЕКТ ЛИТЕЙНО-
ПРЕССОВОГО ЗАВОДА**
МОЩНОСТЬЮ ДО 90 ТЫСЯЧ ТОНН
ПРОДУКЦИИ В ГОД

Цели и миссия проекта

Основные цели проекта:

- увеличение литейных и прессовых мощностей в контуре промышленности РФ
- создание канала сбыта продукции алюминиевой отрасли РФ с минимальными потенциальными внешними рисками и угрозами

Миссия проекта. Укрепление и трансформация российской алюминиевой отрасли в новых условиях мировой экономики

Основные показатели проекта

Производственные мощности	90 000 тонн литья алюминиевых слитков в год и 72 000 тонн экструдированных алюминиевых профилей в год
Алюминиевый сплав	6XXX, 1XXX
Типоразмеры и формы	<ul style="list-style-type: none">✓ цилиндрические слитки 5", 6", 7", 8", 9", 10" и 17",✓ профиль с диаметром описанной окружности до 800 мм
Основное технологическое оборудование	<ul style="list-style-type: none">✓ Плавильно-литейный комплекс с 2 печами емкостью 50т и миксером 40т.✓ Проходные печи гомогенизации – 3 ед.✓ Прессовые линии с диаметром заготовки 5 дюймов – 4 ед.✓ Прессовые линии с диаметром заготовки 7 дюймов – 2 ед.✓ Прессовая линия с диаметром заготовки 10 дюймов – 1 ед.✓ Прессовая линия с диаметром заготовки 17 дюймов – 1 ед.✓ Вертикальная линия порошковой покраски – 2 ед.✓ Горизонтальная линия порошковой покраски – 1 ед.✓ Линия анодирования – 2 ед.
Производственные помещения	<ul style="list-style-type: none">✓ Литейный комплекс - 14 112 м² (168м x 84м)✓ Прессовый комплекс – 53 136 м² (246м x 216м)✓ Административно-бытовые корпуса – 12 000 м²

Бизнес-концепция

- Создание нового высокотехнологичного завода по производству алюминиевой продукции высокого качества в соответствии с мировыми стандартами.
- Использование в качестве сырья первичных алюминиевых слитков (чушки), что обеспечит высокое качество и технологичность продукции.
- Ориентация программы продаж на рынки архитектурного остекления и машиностроения как наиболее ёмких и быстроразвивающихся секторов потребления продукции экономики РФ и стран Евразийского союза
- Экспортная программа (до 50% выпускаемой продукции), в первую очередь в страны Персидского залива, Турцию, Иран, Индию. Размещение производства в Южном федеральном округе (Краснодарский край, г. Армавир), что сократит время и стоимость транспортировки продукции покупателям.
- Использование административной и субсидиарной поддержки правительства Краснодарского края.
- Низкая себестоимость производимой продукции за счет высокой производительности труда в производстве, использования прогрессивных технологий и высокотехнологичного оборудования, качественной организации управленческих процессов.
- Планомерное увеличение рыночной стоимости компании за счет устойчивой доли рынка продаж, высокой отдачи используемого капитала, прозрачной системы планирования и отчетности, корпоративной культуре

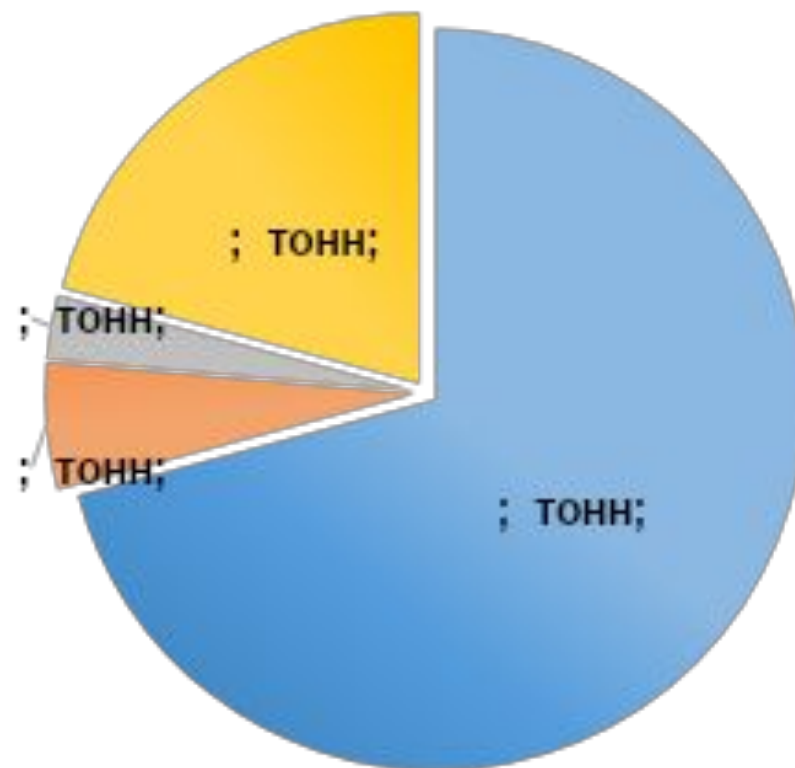
Экспорт алюминиевых слитков



- ✓ Предпосылки для наращивания экспорта алюминия из России:
 - Стоимость основного сырья ниже мирового уровня
 - Стоимость энергоносителей значительно ниже мирового уровня
 - Стоимость квалифицированной рабочей силы ниже мирового уровня
 - Производственный процесс сопровождается выделением тепла, достаточного для обогрева производственных помещений в зимнее время года
 - Удобная логистика в страны Турцию, ЕС, Азию.

- ✓ Ограничения, которые необходимо преодолеть:
 - Необходимость строительства высокотехнологичного производства с низкой прямой себестоимостью продукции
 - Снижение накладных расходов, возникающих в связи с низкой эффективностью управленческих процессов
 - Неспособность производить продукцию в соответствии с общепринятыми мировыми стандартами (EN, ANSI), трудности с сертификацией ISO 9001
 - Необходимость внедрения современных методик логистики производства и поставок по принципу точно вовремя (JIT)
 - Наличие пошлин и торговых ограничений в странах-импортерах.

Сбыт алюминиевых профилей, тонн в год



■ Покупатели внутри РФ ■ Турция ■ покупатели ЕС ■ Азия (Иран, ОАЭ, др.) ■ Неподтвержденные объёмы

Локация производства



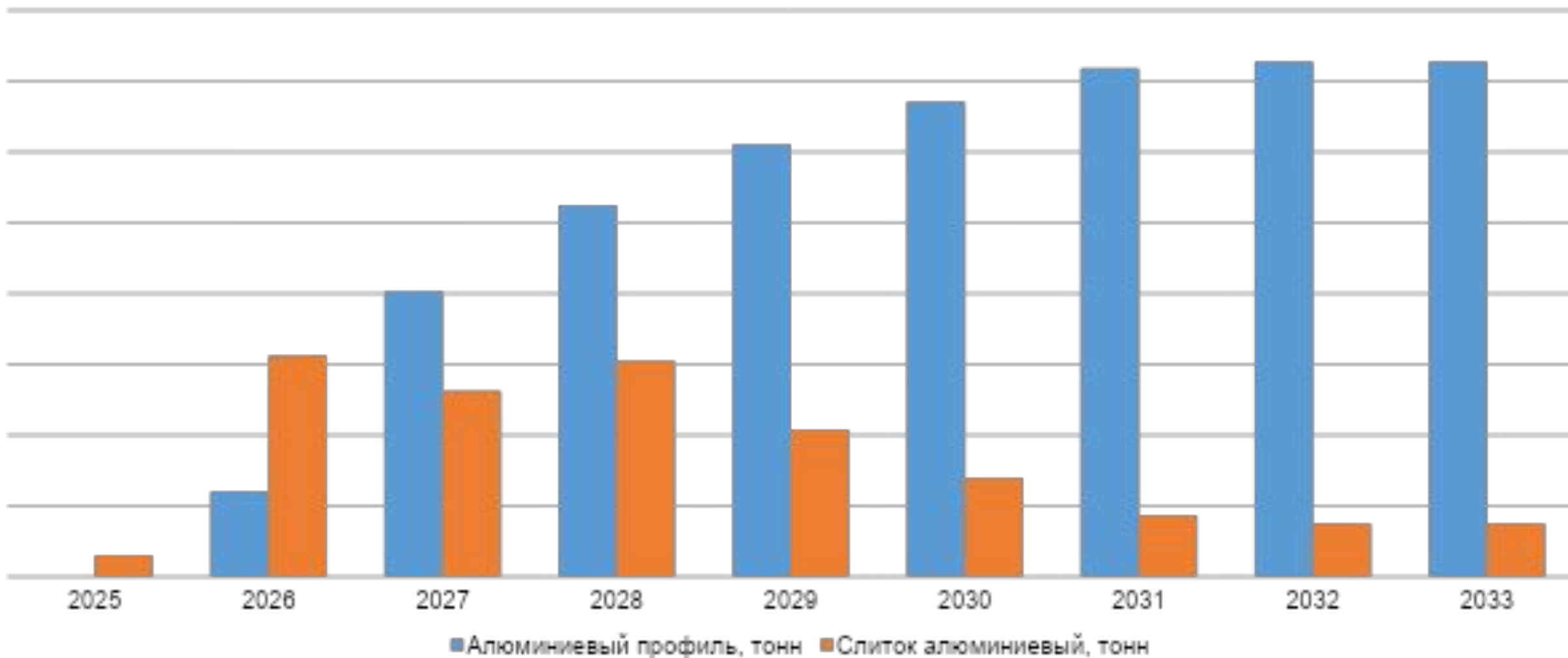
Поставщики сырья и материалов



Номенклатурная группа сырья и материалов	Объем, тонн в год	Потенциальный поставщик	География поставки
Первичный алюминий (чушка А7)	92000	РУСАЛ	г.Красноярск, г. Волгоград
Легирующие материалы	1200	Химмаш, Астор, Металл Импорт, ЭМ КАД, МетПромСнаб	г. Соликамск, Воронеж г. Москва, Саранск
Технологическая оснастка			Китай, Турция, Россия
Краска, химические реагенты			Китай, Турция, Россия
Полиамидные материалы, прочие материалы	-	-	Китай, Турция, Россия

Производственная программа

Продажи продукции по товарным группам, тыс. тонн в год



Финансовый результат



таблиц
а

Cash-Flow

таблиц
а

Анализ ФОТ

таблиц
а

Анализ налоговой нагрузки

таблиц
а

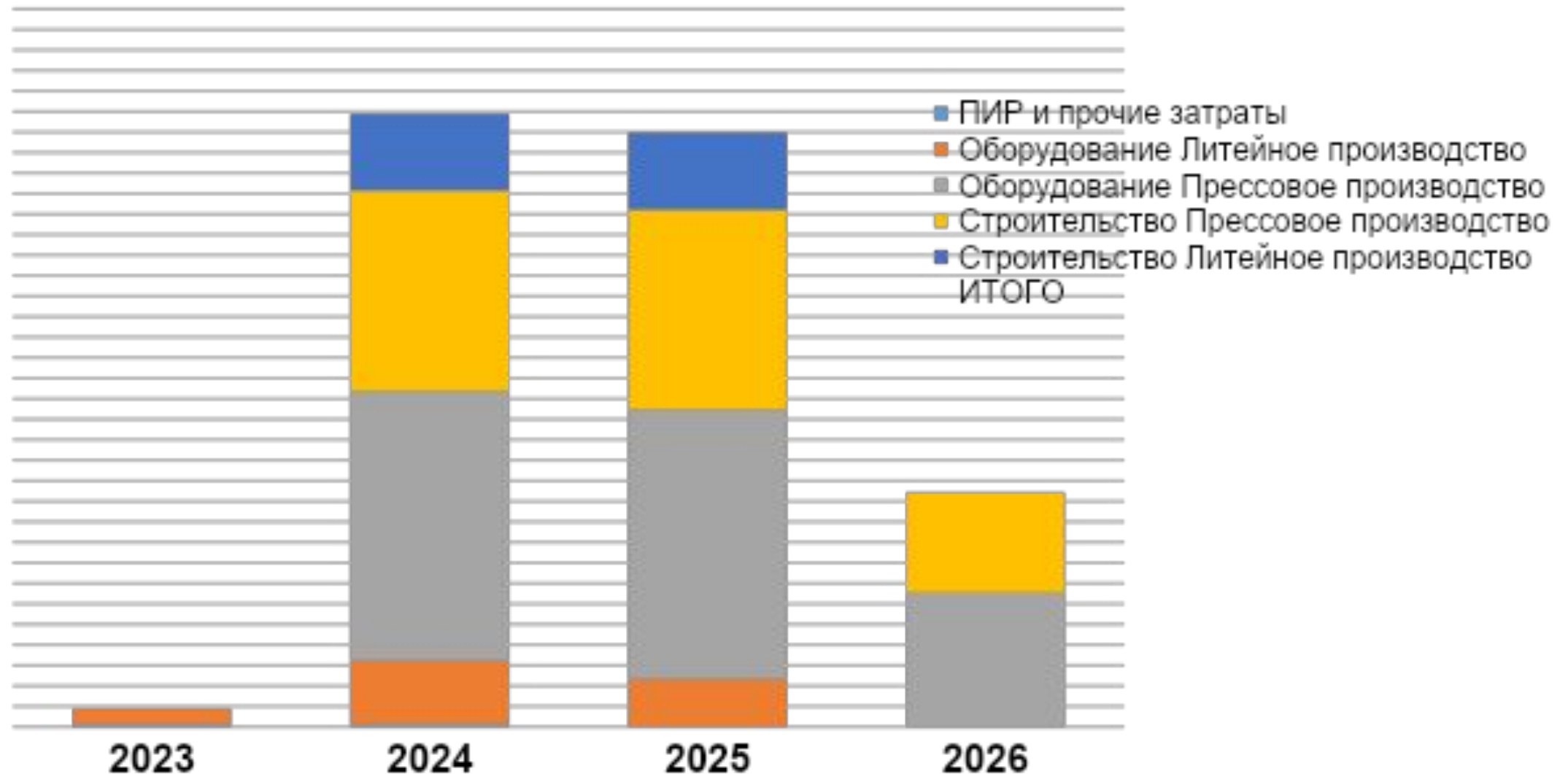
Бюджет проекта



- 3 План продаж актуализировать и номенклатуру
- 4 Затраты актуализировать
- 5 Персонал актуализировать
- 6 НА и ОС актуализировать
- 7 Финансирование актуализировать
- 8 Чувствительность актуализировать

Инвестиционный план

Капитальные вложения по годам, млн. руб.



Источники финансирования

Средства инициатора проекта (доля в структуре CAPEX не менее 20%):

- капитализация в форме увеличения уставного капитала участниками
- привлечение со-инвестора в состав участников
- привлечение займов от аффилированных по отношению к инициатору лиц
- привлечение синдицированного венчурного финансирования инвестфондов (ООО Сбер Инвестиции и т.п.)

Заёмное финансирование (доля в структуре CAPEX не более 80%):

- банковское проектное финансирование (Сбер, ВЭБ, Альфа, РСХБ)
- венчурное финансирование
- иные, удовлетворяющие параметрам проекта источники финансирования

Меры поддержки на региональном уровне, ожидаемые для снижения финансовых и административных рисков

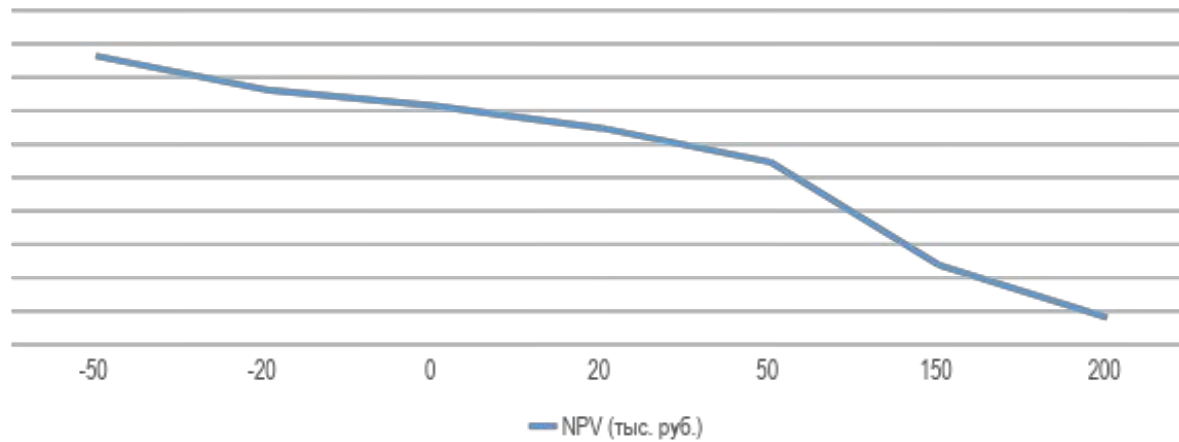
- Административная поддержка в полной мере любых административных вопросов (разрешительная документация, подключение к газовым сетям высокого давления и т. д.)
- Пониженная ставка по тарифу на аренду земли (5% от базовой)
- Освобождение от налога на имущество сроком на 7 лет
- Пониженная ставка по налогу на прибыль в региональный бюджет
- Возможность организации зоны таможенного контроля на территории проектного предприятия

Анализ чувствительности

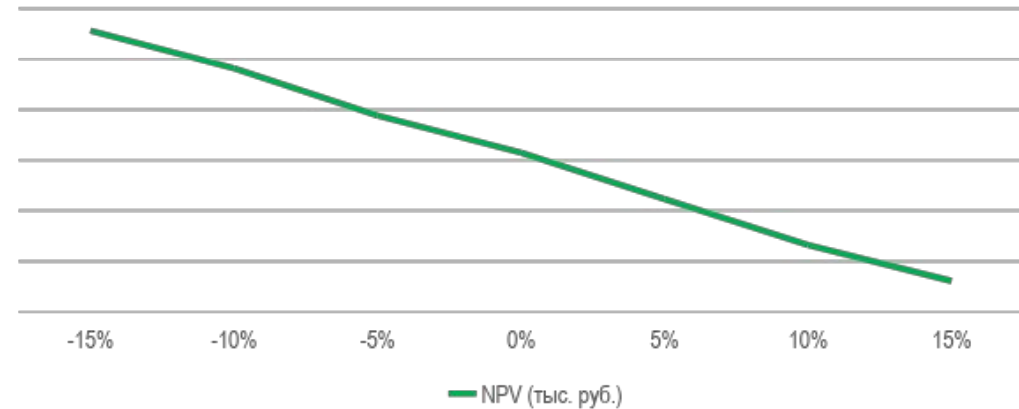
таблиц
а

Анализ чувствительности

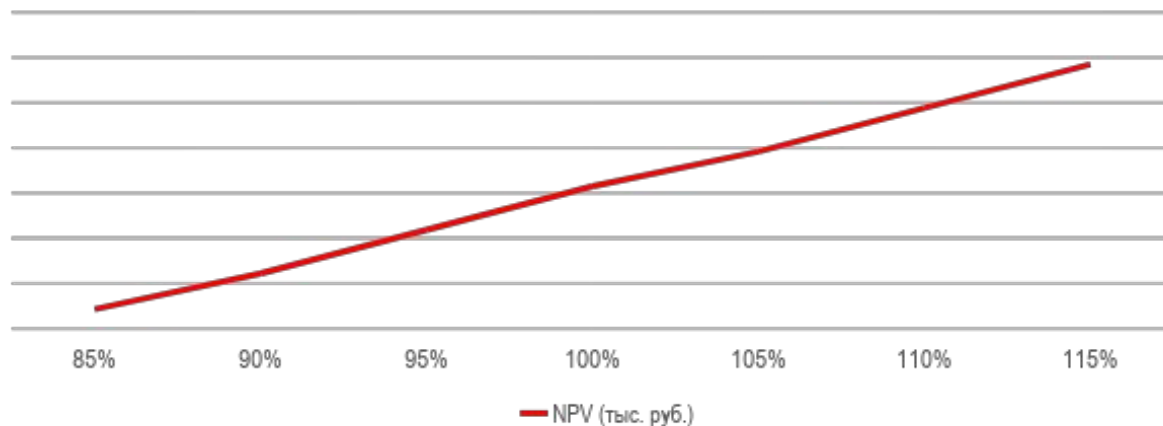
Сценарий при изменении премии на чушку RUSAL



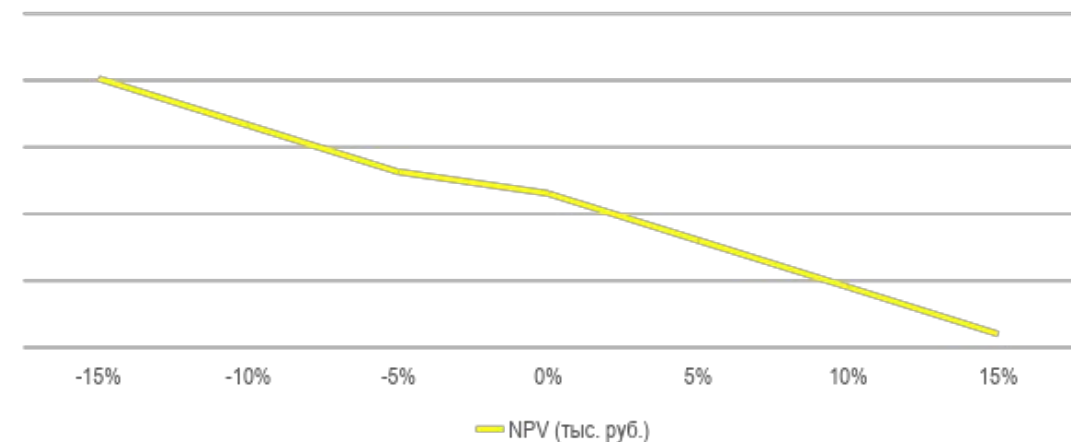
Сценарий при изменении CAPEX на % от базового значения



Сценарий при изменении объемов производства



Сценарий при изменении прямых затрат (кроме чушки RUSAL)



SWAT – анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Географическое расположение ▪ Административный ресурс ▪ Дешевая рабочая сила ▪ Доступ к энергоресурсам ▪ Налоговые преференции 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Дефицит квалифицированного персонала ▪ Удаленность от центров сырья ▪ Зависимость от импортных материалов ▪ Импортное оборудование ▪ Зависимость от монополии сырья
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Быстрая адаптация к изменению конъюнктуры ▪ Работа с разными валютами ▪ Работа с различным уровнем потребителей 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Цена на импортное оборудование номинирована в иностранной валюте ▪ Неопределенность в фиксации ценообразования ▪ Отклонение от графика реализации проекта

Снижение рисков проекта

□ Производственный и технологический риски

- Заключение долгосрочных договоров поставок основного сырья с поставщиком основного сырья (чушки).
- Использование оборудования высокого качества с заключением договора на технический аудит и поставку ЗИП
- Квалифицированный эксплуатирующий и обслуживающий персонал

□ Организационный и управленческий риски

- Опытная команда топ-менеджеров
- Внедрение современных методов управления с использованием ERP-системы высокого уровня

□ Финансовые и экономические риски

- Использование программ государственной поддержки новых высокотехнологичных производств, в том числе в сфере экспорта продукции.
- Поддержание высокой рыночной стоимости компании.
- Выстраивание долгосрочных взаимоотношений с банковскими структурами для преодоления кассовых разрывов.