

ОБ ЭКСПОРТНОМ АГЕНТСТВЕ

Основной вид деятельности Экспортного агентства – оказание услуг в сфере экспорта для европейских производителей (Брендов) по поиску в США оптовых покупателей (дистрибьюторов), заключению внешнеэкономических контрактов и сопровождению их исполнения.
Экспортное агентство работает преимущественно с французскими и итальянскими Брендами из индустрии моды, роскоши и красоты.

Услуги Экспортного агентства:

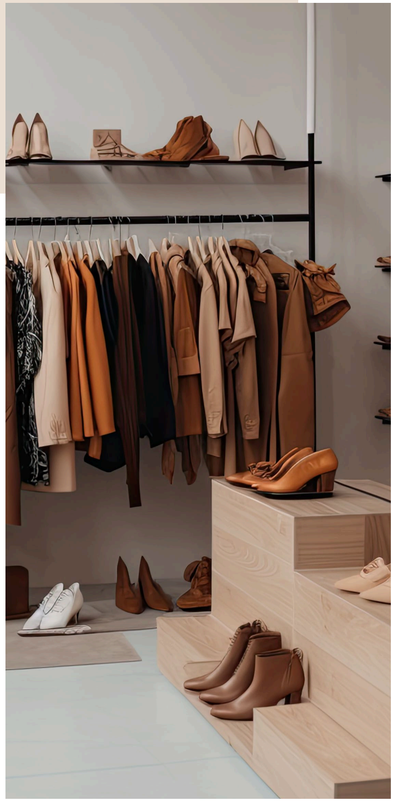
- Поиск и подбор потенциальных покупателей (дистрибьюторов);
- Ведение общения и переписки с потенциальными покупателями;
- Организация и проведение презентаций;
- Информирование потенциальных покупателей о ценах на товары и условиях их поставок;
- Сбор, подготовка и перевод документов, необходимых для заключения экспортных контрактов;
- Проведение переговоров, согласование условий и содействие в заключении экспортных контрактов;
- Информационная и консультационная поддержка в ходе реализации экспортных проектов.

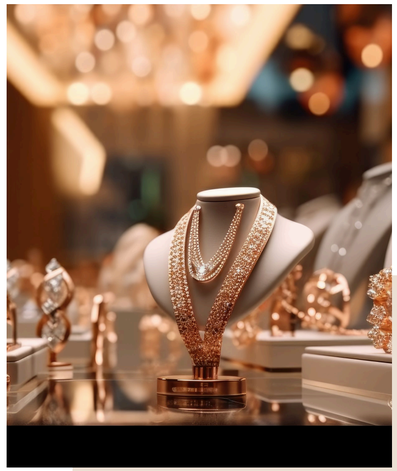
Экспортное агентство создается в ОАЭ.



НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БРЕНДОВ

ОДЕЖДА&ОБУВЬ





ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

ПАРФЮМЕРИЯ&КОСМЕТИКА

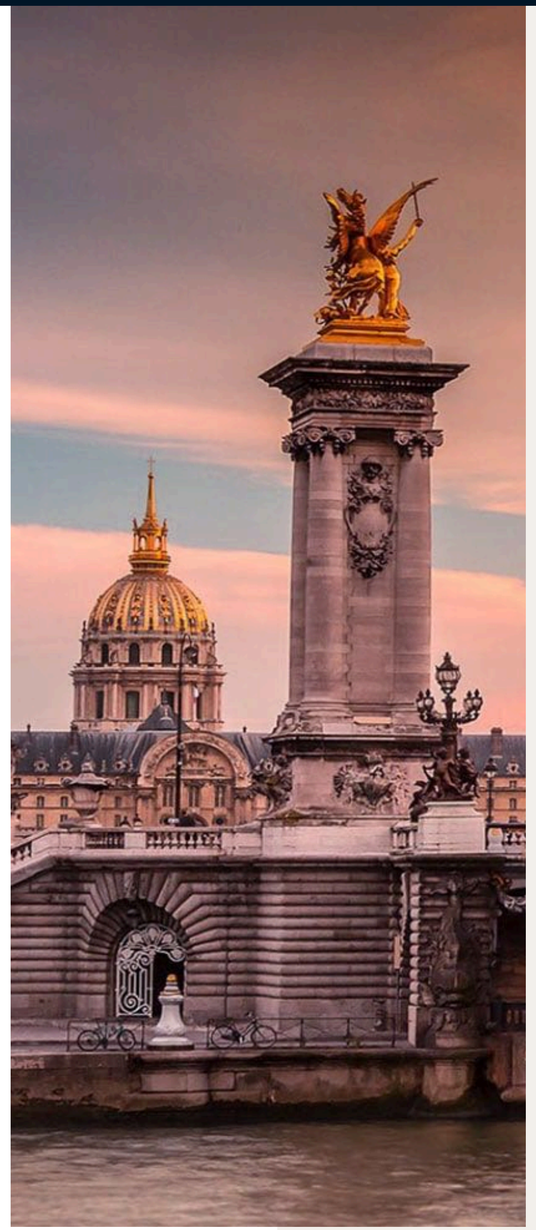


СУМКИ&АКСЕССУАРЫ



ПРОЧИЕ ТОВАРЫ





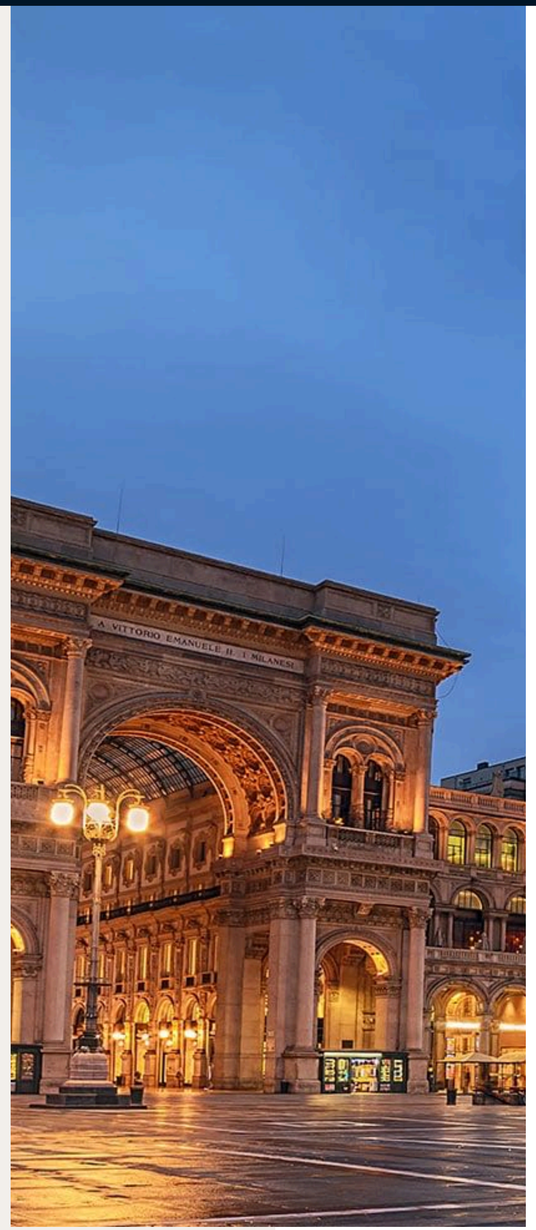
ТРЕБОВАНИЯ К БРЕНДАМ

Основное требование к Брендам - наличие экспортного потенциала (определяется известностью Бренда, имеющимся опытом успешного экспорта в другие страны, возможностью производства товаров для рынка США на сумму не менее 1 млн. Евро в год).

Пример Бренда, с которым уже заключено Агентское соглашение:
JAKED — итальянский бренд, известный своими технологиями и ноу-хау в области спортивной одежды для плавания и профессиональных спортивных команд. Помимо спортивных купальных костюмов и аксессуаров JAKED также производит коллекции одежды в области триатлона, бега, фитнеса, активного отдыха и пляжа.

Продукция Бренда представлена в следующих странах: ИТАЛИЯ, ФРАНЦИЯ, ИСПАНИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ, БЕЛЬГИЯ, ШВЕЦИЯ, НОРВЕГИЯ, ГОЛЛАНДИЯ, СЛОВАКИЯ, СЛОВЕНИЯ, ГРЕЦИЯ, КИПР, ВЕНГРИЯ, АНГЛИЯ, РУМЫНИЯ, РОССИЯ, ИРАН, КИТАЙ, ГОНКОНГ, ЯПОНИЯ, ЮЖНАЯ КОРЕЯ, НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ, КОСТА РИКА, ПЕРУ, ЧИЛИ.

Информация о бренде JAKED доступна на сайте www.jaked.com.



ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С БРЕНДАМИ И ДОХОДЫ ЭКСПОРТНОГО АГЕНТСТВА

С Брендами заключаются Агентские соглашения, вознаграждение Экспортного агентства по которым составляет от 10% до 15% (в среднем 12,5%) от всех оптовых продаж Брендов на рынке США по контрактам, заключенным Брендами с помощью Экспортного агентства.

По итогам 2027 года планируемые доходы Экспортного агентства будут составлять не менее 1 875 000 Евро в год. Для достижения этого уровня доходов продажи Брендов в США должны составить 15 000 000 Евро в год*.

**Средняя стоимость контракта Бренда с одним (эксклюзивным) дистрибьютором превышает 1 000 000 Евро в год.*

**Для достижения уровня продаж в размере 15 000 000 Евро в год Брендам необходимо заключить не более 15 контрактов с эксклюзивными дистрибьюторами.*

В рамках проекта в течение 2026 года Экспортным агентством будут заключены Агентские соглашения минимум с 50 Брендами, аналогичными по своему экспортному потенциалу с Брендом JAKED, а в течение первых двух кварталов 2027 года – еще с 50 Брендами.



ИНВЕСТИЦИИ И ДОХОДЫ ИНВЕСТОРА

Общая сумма инвестиций в проект составляет 20 000 000 руб., из которых:

- 15 000 000 руб. будут направлены на оплату вознаграждения сотрудникам, работающим с Брендами и с оптовыми покупателями (дистрибьюторами). Общее количество привлекаемых сотрудников – 6;

- 5 000 000 руб. будут направлены на регистрацию, получение лицензии, открытие расчетного счета и содержание Экспортного агентства в ОАЭ, а также на иные расходы (создание и хостинг сайта, установку и настройка CRM, и пр.).

Инвестор становится владельцем 20% долей в Уставном капитале Экспортного агентства. Доходы Экспортного агентства составляют в среднем 12,5% от оптовых продаж Брендов на рынке США по контрактам, заключенным Брендами с помощью Экспортного агентства.

Расходная часть составляет 2,5% (2% - премия сотрудникам, 0,5% - расходы на содержание Экспортного агентства).

Итого прибыль Экспортного агентства составляет в среднем 10% от оптовых продаж Брендов в США.

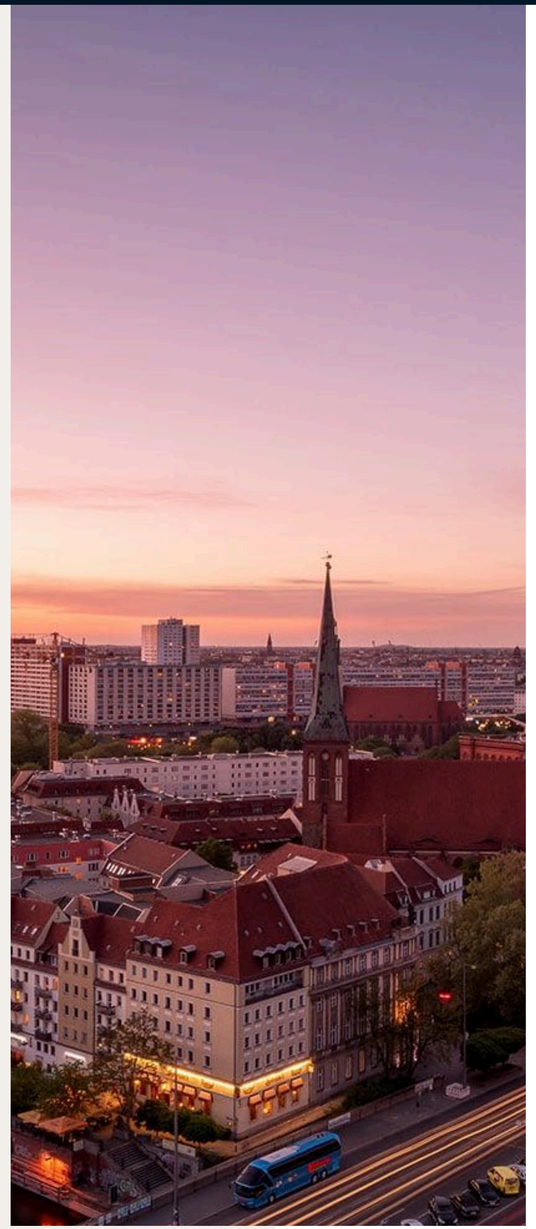
Соответственно, прибыль Инвестора в 2027 году составит 270 000 Евро в год (после уплаты Экспортным агентством налога на прибыль в ОАЭ) при продажах Брендов в США на сумму 15 000 000 Евро в год (планируемые продажи по итогам 2027 года).

Таким образом, Инвестор сможет полностью вернуть свои инвестиции за год работы Экспортного агентства.

Не позднее третьего года работы Экспортное агентство планирует выйти на прибыль в размере 5 000 000 Евро в год (при продажах на сумму 50 000 000 Евро в год).

Соответственно, прибыль Инвестора через три года составит 910 000 Евро в год.

Если Инвестор вкладывает в проект меньшую сумму, например, 2 000 000 руб., то его прибыль через три года составит, соответственно, 91 000 Евро в год.



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Вкладывая инвестиции в проект, Инвестор фактически вкладывает денежные средства в развитие (оптовые продажи) европейских Брендов на рынке США.

Другими словами, вложения Инвестора в данный проект являются вложениями в проекты (действующий успешный бизнес) самих Брендов, а точнее – в их масштабирование путем выхода на рынок США.

Таким образом, Экспортное агентство выступает в качестве финансового инструмента, позволяющего Инвестору инвестировать деньги в международный бизнес за границей.

Соответственно, доходы Инвестора не зависят от экономической ситуации в России и связанных с ней рисками (отсутствие роста экономики, санкционное давление, снижение покупательной активности и т.п.).

Доходы Инвестора, как и доходы Экспортного агентства, выражаются в Евро и защищены от рисков девальвации национальной валюты (руб.).

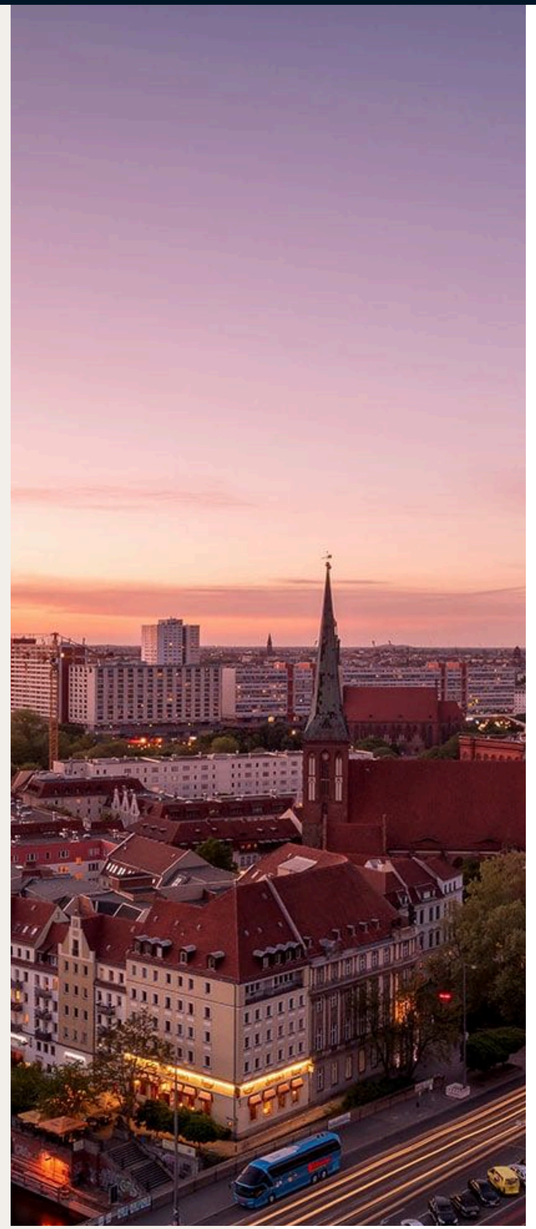
Инвестор получает легальные доходы за рубежом и имеет возможность их свободного (официального) использования, в том числе, в Европейском союзе.

Прибыль Инвестора (резидента России) в виде дивидендов подлежит налогообложению в России по низкой ставке в размере 15%.

Создание Экспортного агентсва в ОАЭ предоставляет также возможность получения Инвестором и членами его семьи ВНЖ в ОАЭ или в странах Европейского союза.

Степень готовности проекта

Проект полностью готов к реализации. Есть команда сотрудников, готовая приступить к работе; разработан сайт; созданы презентации; готов проект Агентского соглашения с Брендами и пр. В настоящее время уже в качестве примера подписаны Агентские соглашения с 3 Брендами.



Риски Инвестора

Каждый инвестиционный проект несет в себе определенные риски для Инвестора. Идеальных проектов не существует. Настоящий проект характеризуется тем, что его риски как минимум понятны и предсказуемы.

Риск 1. Продукция Брендов не заинтересует потенциальных дистрибьюторов.

Данный риск снижается за счет выбора Брендов (Бренды выбираются исходя из их экспортного потенциала, который определяется известностью Брендов и имеющимся у них опытом успешного экспорта в другие страны) и количества Брендов (не заинтересуют продукция одних Брендов, но заинтересует продукция других).

Риск 2. Сотрудники Экспортного агентства не справятся с «продажами».

Сотрудники Экспортного агентства продажами как таковыми не занимаются (продажами успешно занимаются сами Бренды). Задача сотрудников – связаться с потенциальными дистрибьюторами и направить им предложение о сотрудничестве с нашими Брендами (в случае заинтересованности дистрибьюторов в сотрудничестве информация об этом и контакты дистрибьютора передаются Брендам).

Контроль над работой сотрудников осуществляется руководителем проекта и Инвестором в режиме реального времени через круглосуточный доступ к CRM.

Особенности проекта

Относительно низкая для Инвестора цена входа в проект – 20 млн. руб.
Большой потенциал роста за счет увеличения количества Брендов и видов их продукции.



Справочная информация по рынку США

США являются самыми крупными импортерами одежды (только одно из направлений деятельности Брендов) в мире. В 2024 году США импортировали одежды на 92 млрд. долларов. Общий рынок одежды в США в 2024 году составил 359 млрд. долларов. В ближайшие 5 лет по прогнозам продажи вырастут примерно на 14 процентов.

Дополнительная информация

Сайт компании-партнера в США (VITSEYR LLC, New York, USA) – www.vitseyr.com

Контактные данные

Руководитель проекта
Семенов Сергей Валерьевич
+79219327837 (Telegram, WhatsApp)
sergei.semenov@vitseyr.com