ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Краткое резюме:

- Компания: промышленное предприятие с историей более 105 лет, один из наиболее узнаваемых брендов в своем сегменте в РФ.
- География: Санкт-Петербург. Собственные производственные и офисные площади, аренды нет.
- Отрасль/сегмент: B2B (в т.ч. автоконвейеры), B2B (вторичный рынок), B2C (маркетплейсы).
- Стадия: действующий бизнес с широкой номенклатурой собственной продукции и развитым брендом; требуется восстановление оборотного капитала.
- Участие в отрасли: регулярное участие во всех значимых тематических выставках в Москве; ранее — собственный стенд на Messe Frankfurt (Франкфурт-на-Майне).
- Правовая структура: ООО и АО.
- Выручка: 1,6 млрд ₽ за 2023 год. 2024 год — непоказательный из-за кассового разрыва.
- Кредитная и судебная история: госконтракты выполнены, задолженностей по ним нет; арбитражных дел нет. Имеется банковский кредит, возникший под выполнение ГОЗ; требуется закрытие/рефинансирование.
- Сайт и продуктовая линейка: один из лучших сайтов среди прямых конкурентов; крупнейший ассортимент собственной продукции, произведенной в РФ, в своем сегменте.

Суть инвестиционного запроса:

- Объем инвестиций (три сценария):
 - Вариант А: 195 млн ₽ — одномоментное закрытие текущих задач, быстрый выход на «справедливую» рентабельность.
 - Вариант В: 170 млн ₽ — закрытие кредита и частичное пополнение оборотного капитала, ускоренный выход на устойчивую прибыль.
 - Вариант С: 150 млн ₽ — закрытие ключевых проблем, требуется дополнительное время для полной стабилизации.
- Срок: 36–60 месяцев.
- Обеспечение: под залог (конкретный состав залога согласуется; доступна недвижимость, высвобождаемая при заходе инвестора).
- Формат сделки: перевод средств на расчетный счет предприятия; возможны иные структуры (кредит/займ/конвертируемый инструмент/доля), все — с официальным юридическим оформлением.
- Временной фактор: средства необходимы оперативно; при резком изменении курса доллара и ключевой ставки ЦБ условия могут потерять актуальность.

Использование средств:

- Закрытие текущего банковского кредита, привлеченного под ГОЗ.
- Пополнение оборотного капитала до уровня, достаточного для выполнения текущих и новых заказов (текущая потребность по запасам — до 200 млн ₽).
- Перезапуск и масштабирование продаж:

- B2B: конвейерные поставки, корпоративные контракты.
- B2B: дилеры/дистрибьюторы,
- B2C: маркетплейсы.
- Маркетинг/сбыт: планомерное восстановление и наращивание продаж с опорой на бренд и ассортимент.
- Операционная устойчивость: поддержание ключевой управленческой команды (~15 ключевых сотрудников; общий штат ~200 чел., сокращен с ~400);

Предлагаемые условия для инвестора:

- Процентная ставка: 10% годовых, выплаты по договоренности (например, раз в два месяца).
- Премия по итогам года:
 - +10% от годовой чистой прибыли предприятия — если учредители отказываются от дивидендов.
 - +20% от годовой чистой прибыли — если дивиденды учредителям выплачиваются.
- Гарантированный минимальный доход: при низкой прибыли — премия 2% от суммы годовых процентных выплат, что формирует ориентир 12% годовых.
- Базовый сценарий выкупа — за счет кредитования под высвобождаемую недвижимость и восстановленные денежные потоки.

Причины текущей ситуации и тезис инвестиционного кейса:

- Причина кассового разрыва: существенное урезание финансирования со стороны заказчика по ГОЗ после привлечения банковского кредита, что привело к дефициту оборотных средств и ограничению производственной программы.
- Риск-профиль: производственные мощности сохранены; бренд силен; госзаказ выполнен, долгов по нему нет; судебных споров нет.
- Инвестиционная гипотеза: разовое закрытие долговой нагрузки и восполнение оборотного капитала позволяют оперативно восстановить загрузку, обеспечить возврат к нормальной маржинальности (мультипликаторы к сырью 2,45–2,85) и стабилизация денежного потока.