

Бизнеса компании развиваются по трем векторам:

1. Услуги по энергоаудиту и составлению энергопаспорта (бизнес-направление № 2-7, включая 1). Кодовое название «Энергопаспорт»
2. Полный цикл работ по энергоэффективности с заменой и модернизацией оборудования энергосистем. Создание сети продаж энергооборудования. (бизнес-направление № 8-11, включая 13,14, 1-7). Кодовое название «Дистрибуция»
3. Модернизация и установка энергокомплексов для промышленных объектов и населенных пунктов (бизнес-направление № 12, включая 13, 1-1 и 14). Кодовое название «Оборонпром»

Краткая характеристика направлений бизнеса:

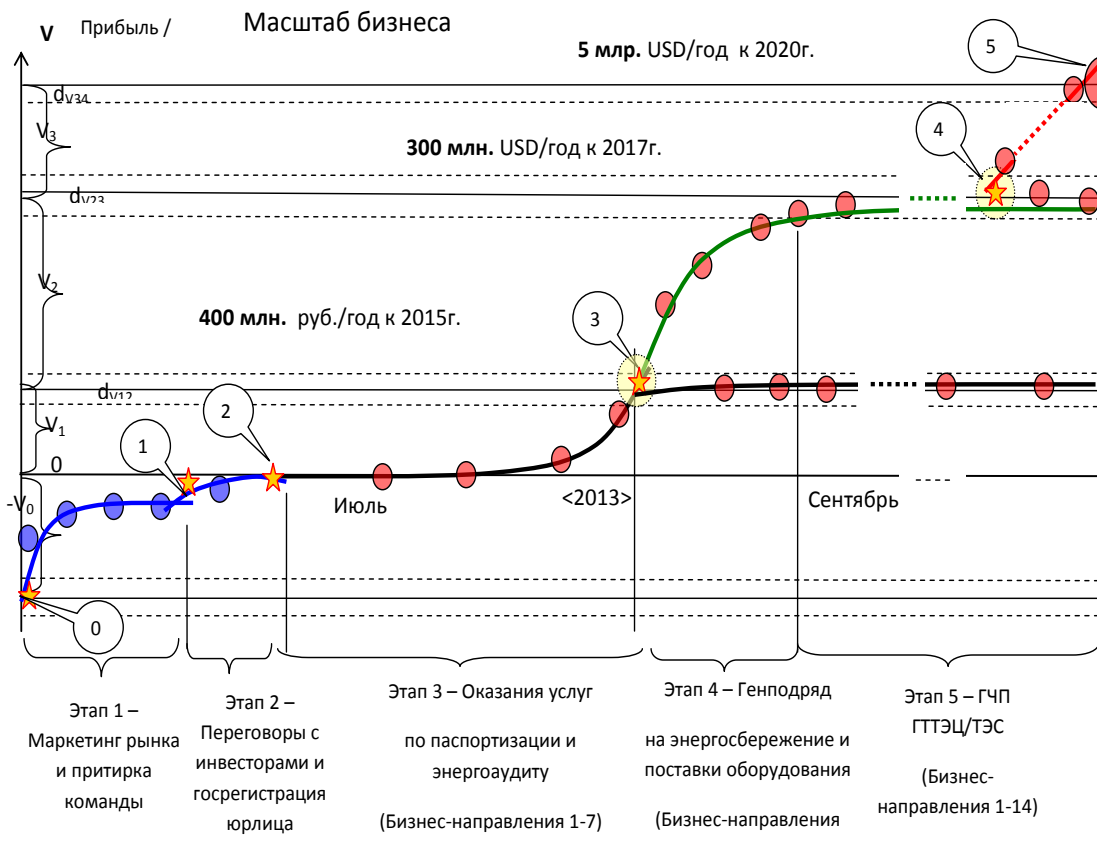
1. «Энергоаспอร์ต» (бизнес-направление № 1-7).
 Входной барьер: 10-12 млн.руб.
 Период самоокупаемости: 8 мес.
 Окупаемость: 1,5 года
 Ограничения бизнеса: предел производительности по простым контрактам – 2 млн.руб/мес. на 1 ведущего специалиста с рентабельностью около 25%, получение разрешительной документации на деятельность в течении 2-3 мес. С момента регистрации компании.
 Предел развития: 400 млн.р./год через 2 года
 Доля инвестора: 76% акций за преодоление входного барьера
 Инициаторы: 24% акций в качестве бонуса за достижение целей бизнеса (КРП). Вознаграждение по бонусу выплачивается после возврата инвестиций.
 Оптимальное время «старта»: июнь 2012. В августе-сентябре начнется резкий спрос на энергопаспорта, который в ноябре перейдет в ажиотажный и будет держаться до декабря. В 1 квартале 2013 пойдет ощутимый спад, со второго квартала спрос стабилизируется. Если захватить основную «волну» спроса, вложения окупятся многократно.

Краткая характеристика направлений бизнеса:

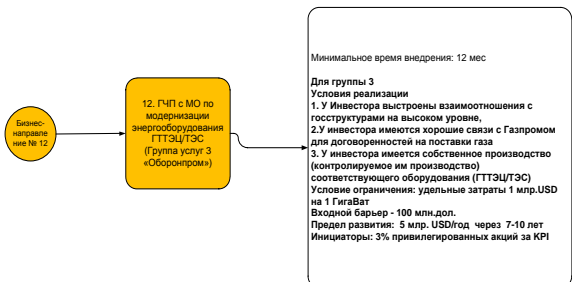
2. «Дистрибуция» (бизнес-направление № 8-11, включая 13,14, 1-7).
 Входной барьер: 12-60 млн.руб.
 Срок формирования бизнес-структуры: 9 мес.
 Окупаемость: 1,5-2 года
 Условие реализации: У инвестора имеется собственное производство (аффилированное диллерство) соответствующего оборудования
 Ограничения бизнеса: требуется полная модернизация поставляемого оборудования каждые 10 лет, средний контракт по энергоэффективности 60-70 млн.руб/год, рентабельностью 10-15%.
 Предел развития в зависимости от сценария инвестиций: 1. 50 млн.USD/год через 2 года; 2. 300 млн. USD/год через 5 лет
 Доля инвестора: 76% акций за преодоление входного барьера, бонус – каналы сбыта B2B.
 Инициаторы: 24% акций в качестве бонуса за достижение целей бизнеса (КРП). Вознаграждение по бонусу выплачивается после возврата инвестиций.
 Оптимальное время начала – июнь 2012, чтобы «снять пенки» с растущего рынка и получить практически даром свободные средства на развитие сбытовой сети в качестве «приза» за расторопность.

Процессная карта проекта

Владелец проекта: Баринов В., Бойцов А., Фаттахов И.



1-111



Краткая характеристика направлений бизнеса:

3. «Оборонпром» (бизнес-направление № 12, включая 13, 1-1 и 14).
 Входной барьер: 100 млн.USD
 Выход на проектную мощность: 12-15 месяцев
 Окупаемость: 1-2 года
 Условие реализации:
 1. У Инвестора выстроены взаимоотношения с госструктурами на высоком уровне,
 2. У инвестора имеются хорошие связи с Газпромом для договоренностей на поставки газа
 3. У инвестора имеется собственное производство (контролируемое им производство) соответствующего оборудования (ГТТЭЦ/ТЭС)
 Ограничения бизнеса: удельные затраты 1 млрд.USD на 1 ГигаВатт
 Предел развития: 5 млрд. USD/год через 7-10 лет
 Инициаторы: 3% привилегированных акций в качестве бонуса за достижение целей бизнеса (KPI).
 Вознаграждение по бонусу выплачивается после возврата инвестиций.
 Оптимальное время начала -2012 год, пока западные компании не освоили наш рынок. Объем рынка заявлен в 8 триллионов руб., из них около 10% - это замена котлового оборудования, что составит 6 млрд.руб./год.

