

# ИСПОЛНИТЕЛЬНОЕ РЕЗЮМЕ

## ПРОЕКТ ДАМПАГРО

Конструкции проекта (линии переработки и преобразования, далее "Линии")—технологическое решение с использованием современных технологий, как собственных, так и общедоступных, на агропромышленном рынке. Позволяют владельцу агропромышленного бизнеса, а также в индивидуальных, частных хозяйствах совместить заготовку кормов, отопление и утилизацию, фактически получив замкнутые, безотходные циклы производства и потребления. При этом, возможно, также переработка биологического, несортированного мусора, без нанесения вреда окружающей среде.

### Рынок

Проект ориентирован изначально на локальный рынок Украины, с постепенным выходом на международные рынки. При этом, необходимо учитывать возможность поставки "Линий" на международные рынки в начале проекта, для оптовых клиентов.

Первичные клиенты продукции—на локальном рынке сектора B2B и B2C, и на международном рынке сектор B2B, которым необходимо, снизить расходы электроэнергии, увеличить продолжительность хранения кормовой базы и безопасно осуществить утилизацию углеродосодержащего мусора.

Широкий диапазон продукции, с использованием базовых мощностей производства, готов занять на мировом рынке, в короткие сроки (3 года производства) нишу сектора B2B, не менее 15% и B2C (при использовании мелкосерийного производства) не менее 35%. Дальнейшая экспансия рынка, возможно при наращивании производственных мощностей.

### Проблема

- Вы хотите максимально максимально сохранить в подготовленных кормах ценные вещества, без использования дорогих витаминных добавок.
- Вы хотите снизить расходы на отопление, используя биологические отходы и другой углеродосодержащий мусор.
- Вы хотите уменьшить территорию складирования для хранения кормового сырья.
- Вы хотите эффективно использовать отходы жизнедеятельности Ваших животных для получения высококачественного удобрения.
- Вы хотите безопасно утилизировать биологические отходы и другой углеродосодержащий мусор.

### Прототип

*(Спроектировано на экспериментальном производстве и тестировании)*

Наше базовое технологическое решение основывается на использовании вихревых технологий с использованием низких и высоких температур. Используя методы встречных и разделенных воздушных потоков, при малых скоростях, низких и высоких температурах, кинетической энергии в отношении кормовой базы и подготовки удобрений, наши "Линии" Позволяют сохранить не только цвет, запах и вкус, не только структурную целостность цепочек сложных органических соединений (белки, витамины, аминокислоты и т. д.), но и целостность структуры клетки – законченной ячейки жизни. При этом, соблюдая, разработанную нами технологическую карту пользователь "Линии" исключает потери полезных веществ.

"Линии" ДампАгро может подготовить как традиционные, так и нетрадиционные кормовые культуры и биологические отходы. В каждом случае корм или удобрение будет наиболее полноценно, а значит, более эффективно, чем при других способах заготовки и хранения. Оборудование настраивается, также, для получения порошкообразного продукта, который можно как гранулировать без каких-либо дополнительных добавок, так и экструдировать с зерносмесью. При гранулировании или использовании крупноизмельченного продукта, такой важный витамин, как каротин, лучше сохраняется, чем при хранении в виде порошка. При разведении порошка

водой получается пюре, не отличимое ни по химическому, ни по биологическому составу от пюре, приготовленного из свежего сырья. Использование высоких температур на финальной стадии, предоставляет полностью обеззараженный, готовый к длительному хранению продукт.

Несортированные биологические отходы и мусор, которые содержат углерод, могут быть утилизированы с получением тепла или электроэнергии.

Климат существенно изменился. Вы заметили этот фактор? Мы, в используем технологии, которые учитывают изменения климата в последние несколько лет. Вы решили приобрести ветрогенератор? Сколько по времени выдержит механика при сегодняшних порывах ветра? Мы используем ветер не для вращения механики. Нет. Мы "ловим" ветер, и преобразовываем его энергию.

## Бизнес модель

*Разделение рынка по потребительским сегментам:* индивидуальный клиент и компании посредники.

*Ценностное предложение:* новизна, производительность, изготовление на заказ, цена, уменьшение расходов, применимость, снижение риска, доступность.

*Каналы сбыта:* торговые агенты, выставка—продажа, продажи через интернет, партнерские программы.

*Взаимодействие с клиентом:* персональная поддержка, особая персональная поддержка, автоматизированное обслуживание, самообслуживание, сообщества, совместное создание.

*Создание потоков доходов:* плата за использование сервисов, аренда/рента/лизинг, брокерские проценты, продажа активов.

*Механизм ценообразования:* цена по прейскуранту, зависимость от характеристик продукции, зависимость от потребительского сегмента объекта клиента, зависимость от величины закупки, торги, управление доходами, торговля в реальном времени, аукционы.

*Ключевые ресурсы:* производственные мощности, транспортные средства, сети дистрибуции, интеллектуальные ресурсы, персонал, фонды развития и резерва.

*Ключевые виды деятельности:* разработка, создание и вывод на рынок продукта в требуемом объеме и наилучшем качестве; оптимальное решение проблем конкретного клиента; дистрибьюторские сети рекламных агентств.

*Партнерские отношения:* оптимизация и экономия на масштабе, привлечение ресурсов со стороны, совместное использование инфраструктуры, стратегический союз для снижения рисков и неопределенностей, поставка необходимых ресурсов, доступ к потребителю.

*Структура издержек:* поддержание минимальной структуры издержек, ориентация на ценность, зависимость от объема товаров и услуг, экономия на масштабе, диверсификация.

*Мобильность:* анализ и исследование рынка клиентов, исследование технологий, инновации, маркетинговые программы.

## Маркетинг

*(Спроектировано на экспериментальном производстве и тестовых продажах)*

*Цель:* создание, маркетинговое продвижение и поддержка торговой марки; взаимодействие с клиентом, дистрибьюторские сети на международных рынках, участие в выставках-продажах, анализ рынков продаж, маркетинговые исследования.

*Состояние спроса:* развивающийся маркетинг, синхромаркетинг, демаркетинг.

*Охват рынка:* целевой маркетинг, дифференцированный маркетинг.

*Концепции управления:* совершенствование производства, совершенствование товара, интенсификация коммерческих усилий, концепция социально-этнического маркетинга.

## Конкуренты

Основными конкурентами являются предприятия, предлагающие изделия с использованием:

- технологий альтернативной энергетики;
- принципов термодинамики;
- технологий пневматики;
- вакуумно-импульсных технологий;
- лиофилизационных (сублимационных) камер.

## Команда

Ядро команды из пяти человек прошло полный путь от дизайна, разработки, изготовления ручным инструментом и установки продукции у заказчика. Готовность ключевых мест управления к выполнению задач по подготовке полномасштабного производства продукции. Разработанные, произведенные и установленные экспериментальные

образцы продукции с целью окончательной разработки собственных технологий, оказали высокую конкуренцию аналогичным продуктам производящих фирм на мировом уровне.

## Инвестиционная часть

Номинальная стоимость проекта - \$ 360 млн.

Необходимое начальное финансирование - \$ 3 млн.

Подготовка производства не более 3 месяца. Окупаемость проекта 1 год.

Планируемый годовой оборот \$ 22,320,000.00 при выходе на номинальную мощность производства. Планируемая чистая годовая прибыль \$ 18,690,000.00.

Распределение инвестиций: 70% - основные средства, 30% - оборотные средства и начальная зарплата.

Схема выхода инвестора:

Категория финансирования	Финансирование в проект, EUR		К-во лет*	ROI 1, %**	ROI 2, %**
	Минимальное	Максимальное			
"Атом", карточный счет, UAN	5	100	1	-	0,5
"Сотня", договор, банковский счет, сертификат инвестора, UAN, EUR, мультивалюта BNP Paribas Group	100	1'000'000	3	15	5
"Клуб", договор, банковский счет, сертификат инвестора, монета, клубная карта, UAN, EUR, мультивалюта BNP Paribas Group	1'000'000	10'000'000	7	30	60
"ВИП", договор, банковский счет, сертификат инвестора, монета, клубная карта, UAN, EUR, мультивалюта BNP Paribas Group	10'000'000	888'000'000	15	45	70

\* - Количество лет, учитывается для ROI 2.

\*\* - ROI 1 применяется до двойного возврата вклада инвестора. ROI 2 применяется на полное, указанное количество лет.