**Инвестиционное предложение**

**компании ЦИФРОВАЯ ЭТИКЕТКА.**

**Бизнес и стратегия**

**Общее описание**

* Сущность проекта/бизнеса/компании;
* Текущие выручка и доля рынка;
* Оценочная стоимость бизнеса;

**Компания Цифровая Этикетка** была образованна в 2004 году. Первый цифровой тираж самоклеящихся этикеток вышел из типографии в мае 2005 года. Впервые на российском полиграфическом рынке была организованна типография по цифровой рулонной печати малых и многовидовых тиражей. На тот момент времени типографии были представлены только флексографическими печатными машинами, которые могли обслуживать только промышленные тиражи.

Нами была освоена лучшая на тот момент цифровая печатная машина HP INDIGO Ws 2000. За период 2005-2007 компания создала в России рынок малых и многовидовых тиражей -- <http://www.printdaily.ru/spetsproekty/tsifrovaya-pechat-etiketki-i-upakovki-v-rossii/rynok/tsifrovaya-pechat-etiketki-v-rossii-ot-mechty-k-realnosti>

Кроме очевидных — малотиражной и многовидовой самоклеящейся этикетки и упаковки — открывалось много нереализованных возможностей: наклейки с переводом текста для импортных товаров, пакетики и ярлыки для чая, порционная упаковка для кофе, сахара, соли, перца, влажных салфеток, мелкие коробочки для мыла и т. д. — все, чем снабжают своих клиентов гостиницы и отели, рестораны и кафе, транспортные и авиакомпании.

Другой пример специфически российского типа заказов: этикетки на новогоднее, корпоративное, свадебное и юбилейное шампанское. Гибкая упаковка для конфет и конфетный этикет, двусторонние наклейки на стекло автомобилей, двери, офисные перегородки и т. д.

Защищенные виды продукции пользуются все большим спросом: кто же не хочет застраховаться от подделок и контрафакта. «Цифровая этикетка» предлагает печать микротекста, высококачественное воспроизведение тонких штрихов, гильоширных элементов и пр. Известно, что цифровая печать по способу Electroink, иначе называемая цифровым офсетом, дает качество, аналогичное высококачественному офсету. И все это – при оперативном выполнения заказов.

С 2012 года мы уделили внимание и другим видам печати самоклеящихся этикеток и гибкой упаковке: были приобретены современные многокрасочные флексографические машины Омет и Bobst Firenze, рулонная трафаретная печатная машина, лазерная высечка этикеток, машины дополнительной постпечатной отделки этикеток. Все это позволило типографии занять конкурентное место среди других флексотипографий в промышленных тиражах этикеток для Российских производителей.

**Рынок продукции / услуг и конкуренты:**

На сегодняшний момент мы диверсифицированная типография, обладающая отлично подобранным оборудованием, рентабельно печатающая любые по объёму тиражи: от цвето- и тиражных проб до промышленных тиражей, любой уровень персонализации готовой продукции, суперлимитированные серии продукции и даже возможность создания несколько миллионов абсолютно уникальных упаковок методами промышленного производства за один тираж.

Определилась и наша основная продукция --- это сложные высокотехнологические этикетки с дополнительной отделкой. Типография рентабельно печатает любые по объему тиражи от 1 экз и до миллионных тиражей. Учитывая, количество кейсов, которые мы напечатали за эти годы, мы можем с гордостью сказать про наш слоган ---**Этикеточные решения для бизнеса любого масштаба**.

Все это дает возможность считать типографию "Цифровая этикетка" идеальным партнером для любого бизнеса. Многие наши заказчики росли вместе с нами. У нас есть возможность удержать заказчиков, предлагая им комплекс услуг по печати любых тиражей и по конкурентным ценам, предлагаем порой, нестандартные решения вопросов в производстве этикеточной продукции.

Любому клиенту типографии всегда гарантировано неизменное качество и минимальные сроки, поэтому по большому счету, клиенту не важно, на какой именно машине печатается его тираж. Специалисты типографии вырабатывают такую систему организации работы, когда выбор технологии печати является составляющей внутреннего рабочего процесса типографии. Мы в состоянии удовлетворить потребности в этикетке от 1 экз. до массовых больших тиражей. Наши Заказчики, не думают про ограничения одной или другой технологии печати, а просто получают свои многовидовые тиражи этикеток с совершенно разными количествами как само собой разумеющееся.

Современные Заказчики выбирают мелкосерийное производство с частыми заказами и хотят получать разные варианты высококачественной этикетки на базе одного образца с короткими и точными сроками изготовления, печатая большое количество персонализированных небольших тиражей. Ушли в прошлое миллионные тиражи на склад, на год, на квартал и т.д. Наше изменчивое законодательство, системы маркировок преподносят новации каждый квартал, жизнь меняется каждый день, а вместе с ней и мы производители этикеток.

*Важно обратить внимание будущих инвесторов*, что производство самоклеящихся этикеток является обслуживающей отраслью для бизнеса и не может самостоятельно развиваться в отрыве от промышленности и спроса на ее продукцию. Эта очень молодая отрасль (20 лет), которая так же как и весь современный мир, стремительно становится цифровой.

На сегодняшний момент (2019 год) – на рынке производителей самоклеящихся этикеток и упаковки представлены два типа типографий:

**Флексотипографии,** рассчитанные на массовые тиражи этикеток для Производителей. В виду падения спроса на такие тиражи, происходит уменьшение маржинальности этих заказов и попытки типографий брать тиражи за любые цены, лишь бы исключить простои своего оборудования. Заказчики такой продукции, фактически шантажируя типографии большими объемами тиражей, получают для себя минимальные цены и максимальные отсрочки платежей до 90 календарных дней. Маржинальность таких повторяющихся длинных тиражей не превышает 50 евро/час работы. Рынок тиражей больших производителей был поделен еще в 2000 годы среди старых больших флесотипографий той поры.

**Гибридные типографии** (Цифровая, флексо, трафаретная, офсетная печать), рассчитанные на различные тиражи этикеток для любых Заказчиков. Характеризуется короткими и возможно разовыми тиражами, решением задач здесь и сейчас. Потребители продукции не являются профессиональными Заказчиками и знатоками полиграфии, свойственны ошибки, непонимание друг друга и отсутствие критериев качества. Маржинальность таких Заказов от 150 до 300 Евро/час.

Наш типография была первой на этом рынке (**14 лет жизни**) и имеет максимальный опыт сопровождения различных бизнесов и выполнения нестандартных задач. Остальные гибридные типографии сформировались в период 2015-2018 гг и не обладают Отделами по работе с клиентами (ОРК) и производственным планированием для одновременного изготовления большого количества Заказов.

Если говорить в целом о рынке рулонной этикеточной проудкции, то на рынке есть международные монстры, типа CCL-Контур и ОКИЛ-SATO, есть старые крупные региональные типографии. Основная часть рынка представлена небольшими частными типографиями с 1-3 печатными флексографическими машинами и одной цифровой машиной.

У этих двух разных типов типографий разные показатели деятельности, расходов, структуры заказов и затрат, разное количество сотрудников.

**Поставщики материалов**

У всех категорий типографий одни и те же Поставщики расходных материалов. Особенностью отрасли является фиксация цены в евро, так как 95% материалов из Европы. Оплата производится по курсу ЦБ на дату платежа. Обычно предоставляемая отсрочка платежа Поставщикам до 30 календарных дней. Конкуренция высокая, многие материалы поставляются только через эксклюзивных Импортеров. Купить такой же материал у «а-ля» дилеров и перекупщиков невозможно. По статистике Европейской Ассоциации производителей самоклеящихся материалов (FINAT) потребление (ввоз в страну) самоклеящихся материалов растет на 3-5% в год, а материалов для вплавляемых этикеток на 5-7 %. Но это не значит, что рынок готовых самоклеящихся этикеток то же растет на этот процент.

**Покупатели самоклеящихся этикеток**

Покупатели самоклеящихся этикеток представляют собой три группы

* Производители промышленной продукции с повторяющимися заказами
* Рекламные, брендинговые агентства, профессиональные переразмещатели заказов, Ритейл, Победители «государственных и коммерческих тендеров»
* Импортеры, Разовые Заказчики, Малый и средний бизнес, Производители позаказной продукции и т.д.

Типичным представителем первой группы являлись Предприятия, производившие Алкоголь, в первую очередь водку. Заказывались многомиллионные тиражи, ТОПАЗ, КРИСТАЛ, РУССКИЙ СТАНДАРТ и т.д. знали все. Но, важные события, изменения и тенденции в стране за последние 3-5 лет, резко изменили картину. Введение госмонополии на водку, минимальной розничной цены а потом еще и всей системы ЕГАИС внесло существенные изменения в этот сектор. Сейчас остались тиражи до 100 000 этикеток в месяц, а возможно и в год.

Общая стагнация, тиражи на один месяц, полное отсутствие планирования продаж, 100% зависимость от Ритейла – это характеристики современных Производителей -потребителей самоклеящихся этикеток.

В этих условиях типографии вынуждены не увеличивать продажи, а постоянно перераспределять существующий рынок из-за попыток отдельных игроков заполучить по низким ценам очередного производителя. Эта пагубная стратегия «выживания» флексотипографий ведет к очередным ценовым колебаниям.

Покупатели второй и третьей групп характеризуются поиском типографий только в интернете, для них важна конечная цена и сроки сдачи «вчера».

**Вход на рынок**

Вход новых игроков в отрасль сложен и тернист. Есть несколько существенных преград на пути этих инвесторов. Для отрасли абсолютно не готовятся кадры. Все ВУЗы готовят только полиграфистов офсетчиков (листовая технология), рулонщики учатся на месте на своих ошибках. Так как, отрасль совсем молодая, то нет программ обучения, нет соответствующего оборудования и даже понимания как работает то или иное цифровое оборудование (только картинки и скупые рекламные объявления).

Минимальная цена входа на рынок - колеблется от 100 000 Долларов за комплект из двух машин (самой простейшей китайскую флексомашины и перемоточной машины). Качество этикеток будет, как на хлебных этикетках, количество цветов максимум 4. В конкурентах будут все типографии, печатные и оперативные салоны и просто цветные принтеры.

Цена современной многокрасочной флексо или цифровой машины начинается от 700 000 евро, (все цены -EXW Европа, без НДС), плюс постпечатное оборудование мин. 130 000 евро, перемоточное оборудование 60 000 Евро, вспомогательное оборудование -60 000 евро, оснастка -30 000 евро.

Время изготовления любой вашей ( индивидуальной, да да ) машины начинается от 3-х до 7-ми месяцев , только по предоплате. Необходимо понимать структуру, скорость и возможности гарантийного и послегарантийного ремонта. Необходима проработка всех этапов производственного процесса изготовления этикеток от сырья до конечной продукции. Цена ошибки или несогласованности параметров оборудования разных производителей между собой очень велика.

Таким образом, Самостоятельный вход не профильных инвесторов практически исключен.

**Наши конкурентные преимущества**

* Уникальный набор печатных и постпечатных технологий, которые позволяют производить сложную высокотехнологичную этикетку с добавленной стоимость в виде постпечатной отделки, любыми тиражами, на всех типах рулонных материалов
* Дорогостоящее, уникальное оборудование, подобранное под инновационные задачи отрасли, многие единицы оборудования были первыми в России или девятыми в мире.
* Постоянный мониторинг всех новинок отрасли, посещение международных выставок, отслеживание упоминаний в прессе и интернете, участие в качестве экспертов при тестировании новых материалов и/или технологий.
* Накопленный за 14 лет жизни бизнесом/менеджерами/специалистами уникальный опыт, завершены работы для более 10 000 наших Заказчиков, выработаны стандарты этикеток для отраслей, определенных типов Заказчиков, Произведены десятки и сотни работ по сопровождению роста бизнеса наших Заказчиков, работа с многовидовыми SKU этикетка с соблюдение цветов фирменных брендбуков и других требований Заказчика.
* Введение в 2018-2019 годах современной CRM системы Битрикс24 и 1С CRM для полного контроля всех входящих обращений, сквозной аналитики по каналам привлечения и частоты общения с существующими Заказчиками.
* Наличие архива работ за все время жизни. Описаны все технологические режимы и используемые материалы для воспроизводства любых работ.
* Налажены дистрибьюторские соглашения среди рекламных, брендинговых агентств, перепродавцов на рынке промопродукции на конфиденциальное производство продукции на субподряде.
* Производство этикеток на экспорт, в первую очередь в страны таможенного Союза и страны СНГ. Производственная база локальных типографий не позволяла производить современные высокотехнологические этикетки на уровне мировых стандартов. Плюс 0% ставка НДС позволяет получить определенную экономию на налогах.
* Введен новый ассортимент продукции – вплавляемые этикетки. Конкуренция на этом рынке совсем низкая, темпы ежегодного прироста более высокие чем в самоклеящихся этикетках.

**Маркетинг и система продаж:**

Внастоящий момент распространение продукции и услуг происходит по нескольким каналам привлечения.

* Контекстная и другая интернет-реклама - для Заказчиков малых и многовидовых тиражей
* SEO- продвижение для всех категорий Заказчиков. Лэндинги на отдельные виды продукции ( наклейки, вплавляемые этикетки, Персонализация и защита от фальсификаций)
* Работы на выставках, услуга выездной менеджер и « мы все сделаем за Вас», составление профессиональных отраслевых каталогов с образцами самоклеящихся этикеток.
* Начинаются работы по телемаркетингу старых Заказчиков, Показах таргетированой рекламы для обратившимся но не сделавшим заказ, Покупателям.

Происходят изменения и в Системы продаж типографии. На данный момент четко понятна необходимость многофункционального отдела по работе с клиентами, состоящего как минимум из следующих специалистов: Менеджеры по работе с существующими Заказчиками, ассистенты менеджеров для технической работы по быстрому запуску большого количества тиражей в производство, менеджеры по активным продажам, CRM-менеджеры, телемаркетолог, колл-центр для обработки любых входящих обращений по всем запросам.

**Факторы отраслевого риска:**

* Полиграфическая отрасль совсем молодая и за 15-20 лет своей истории развивалась очень активными темпами. Считалось нормальным обновлять парк оборудования раз в 1-2 года, с полным погашением финансовых вложений за эту технику. Многие предприятия имели такой финансовый поток, что принципиально не пользовались кредитными средствами.
* Текущее состояние отрасли можно охарактеризовать как стагнация (2017-2018-2019) Она является обслуживающей для промышленности. И вынуждена работать в пол силы из-за уменьшения тиражей своих Заказчиков. Нормальная загрузка типографий 10-40% и 55-80% в случае большого количества низкомаржинальных тиражей для отсутствия простоев. Покупки оборудования крайне редки, только на кредитные деньги с возвратом инвестиций 3-5 лет.
* Вся полиграфическая продукция, кроме защищенной, не подлежит лицензированию и государственному регулированию.
* У Поставщиков расходных материалов наблюдается сокращение ассортимента. Многие Позиции стали даже не складскими для Москвы, а каталожными, только под заказ по 100% предоплате со сроком поставки 4-6 недель из Европы.
* Импортозамещения нет и не будет, все кроме протирочных материалов –импортное. Есть 100% зависимость от импорта расходных материалов, все цены котируются в условных единицах, существуют курсовые разницы при оплатах поставщикам и оплатам от покупателей.
* Прогнозы развития отрасли крайне положительные – это практически мгновенное восстановление объемов печати до уровня физических возможностей типографии.

**Производство/операции**

Производственный процесс состоит из последовательности печатных, постпечатных, отделочных, контрольно-перемоточных и упаковочных операций.

Во время печатных операций на ролик самоклеящегося материала Поставщика (без изображения) наносится последовательно многокрасочное изображение. Чем больше цветов в макете, тем сложнее должна быть печатная машина. Полноцветным считается изображении уже в 4 цвета, часто в макетах присутствуют предварительно заданные цвета (Пантоны), и обычно последняя из печатных секций используется под нанесение защитного лака.

Текущим стандартом флексооборудования считается наличие минимум 8 печатных секций, секции холодного тиснения и автоприводки машины для автоматического контроля совмещения красок между собой. Более простые печатные флексомашины красочностью 4-6 цветов используются для бюджетных этикеток массовой готовой продукции.

Постпечатные операции служат для дополнительной отделки уже запечатанного полотна и обычно являются тиснением этикеток фольгой, конгревом, блинтом этикеток и/или нанесение дополнительного тактильного лака для придания объема.

Далее следуют контрольно-перемоточные операции для отбраковки некондиционной продукции и порезки роликов с готовой продукцией под задачи Заказчика. После этого продукция упаковывается для транспортировки заказчику.

Следует отметить, что все имеющееся оборудование позволяет самостоятельно осуществлять все производственные процессы по изготовлению самоклеящихся и вплавляемых этикеток любой сложности и объема.

Оборудование представлено лучшими мировыми лидерами в производстве самоклеящихся этикеток:

**- Флексомашина Omet x Flex X4, ширина 370 мм. 8 печатных секций, 2012 г.в., стоимость приобретения -600 000 Евро EXW Италия. Собственность**

**- Цифровая машина HP Indigo 4050, ширина 333 мм. 7 печатных секций, 2009 г.в. стоимость приобретения -500 000 Долларов EXW Россия. Собственность после лизинга.**

**- Флексомашина BOBST Firenze M3, ширина 370 мм. 10 печатных секций, 2017 г.в., стоимость приобретения -720 000 Евро Москва. Лизинг до сентября 2020, ( выплачено 44 млн из 64 млн).**

**- Флексомашина Flex-320B, ширина 320 мм. 5 печатных секций, 2008 г.в., стоимость приобретения -60 000 долларов Москва. Собственность.**

**- Машина для вырубки и тиснения Newfoil 3500 2 секции. куплена в 2015 году, стоимость приобретения – 55000 Евро Москва, Собственность.**

**- Машина для вырубки и тиснения Newfoil 3500 2 секции. куплена в 2014 году, стоимость приобретения – 75000 Евро EXW Англия, Собственность.**

**- Машина лазерной высечки этикеток Sei Laser, ширина 350 мм, 2012 г.в. стоимость приобретения -210 000 Евро EXW Италия. Собственность после лизинга.**

**- Контрольно-перемоточная резательная машинa Omega HSR 430 мм, 2013 год, стоимость приобретения – 45000 Фунтов Стерлингов EXW Англия. Собственность после лизинга.**

**- Контрольно-перемоточная резательная машинa CDS 350 мм, 2007 год, стоимость приобретения 45000 Евро EXW Москва. Собственность.**

**- Рулонная машины для высечки IML этикеток и бумаги RIETSTACK , МОДЕЛЬ IRS 380, 2016 г.в.**

**стоимость приобретения 141578 Евро DAP Москва. Собственность.**

**- Печатная машина трафаретной печати YF-310, ширина 310 мм, 2016 г.в. стоимость приобретения -40 000 Долларов EXW Китай. Собственность.**

**- Цифровой финиш OMEGA DIGICONS I серии, куплена в 2010 году, стоимость приобретения - 78000 Евро EXW Украина, при рыночной стоимости 320 000 Долларов. Собственность.**

**- Листорезальная машина OD-350 2007 год, стоимость приобретения 10000 Долларов EXW Москва. Собственность.**

**- Вырубная машина MQ -420BIV 2014 год, стоимость приобретения 32 000 Долларов EXW Китай. Собственность.**

**Вспомогательное, не основное оборудование и технологическая оснастка --- 130 000 евро минимум.**

Износ оборудования не существенный, свойственный для данного типа оборудования, в соответствии со стандартами БУ, оборудование относится к 5 амортизационной группе и сроком эксплуатации 7-10 лет. Оборудование поддерживается в рабочем состоянии службой главного механика и/или сервисными службами Поставщиком оборудования.

Производственные помещения площадью 1100 кв.м. арендуются по адресу Москва, ул. Дубининская 67, стр. 2. 2 этаж. Трехэтажное промышленное здание имеет грузовой лифт, ровные безпылевые полы, обеспечены электрическими мощностями более 200 кВт, кран-балкой, оборудованы приточно-вытяжной вентиляцией и системой автоматического увлажнения.

Необходимость срочных инвестиций в ремонт и переоборудование производства отсутствуют.

В среднесрочной перспективе возникнет необходимость приобретения дополнительной печатной трафаретной машины, из-за ее маленькой рабочей скорости - 4000 циклов/час. Стоимость приобретения от 40 000 Долларов США (аналог существующей, Китай) и до 180 000 Евро машин европейских производителей.

В будущем стоит задуматься об обновлении или приобретении новой цифровой печатной машины. Стоимость приобретения от 800 000 Евро. Приобретение будет осуществляться через лизинговые компании с поддержкой корпорации МСП и Минэкономразвития под инвестиционные длинные деньги.

Производственный персонал прошел хорошую школу обучения работе на таком уникальном оборудовании. Внедрены обязательные технологические и маршрутные карты на производство любого тиража, персонал обучен для контроля стабильности изображений с помощью контрольных и эталонных образцов. ОКК гарантирует высокие показатели по контролю тиражей на межоперационном и особенно выходном контроле.

На сегодняшний день, на предприятии трудятся порядка 45 сотрудников, от разнорабочего по цеху, печатников, постпечатников, перемотчиков, учетчиком и заканчивая Начальником производства и Главным технологом. Фактически все оборудование обеспечено в 2-3 смены из 4**.** И при увеличении объемов продаж, возможно на этих **же площадках увеличить выпуск в 2 раза.**

В связи с переходом на новую программу 1С по производственному учету тиражей (2019 год) и временному отсутствию статистики по позаказному учету затрат на тиражи, на сегодняшний день невозможно организовать систему объективного стимулирования сотрудников на основе производственных KPI. Пока используется окладная система вознаграждения с присвоение рангов. Существуют понятные критерии для дальнейшего профессионального дообучения и роста. Многие сотрудники приходили молодыми стажерами и продолжают работать специалистами по 5-10 лет на этом предприятии. В рамках модернизации программы производственного учета намечено сквозное планирование прохождения тиражей по производству и мониторинг данных в режиме on-line для всех менеджеров а со временем и автоматическое информирование Заказчиков о состоянии их тиражей и готовности к отгрузке.

**РУКОВОДСТВО**

Общее руководство Бизнесом осуществляется собственниками бизнеса. Бизнес состоит из нескольких торговых, производственной и компании держателя общих Активов на разных режимах налогообложения.

В текущем период времени мониторинг всей производственной, торговой и финансовой деятельности осуществляется через консолидированное ведение учета в общей программе 1С.

Главным бухгалтером Бизнеса является высококлаcсный специалист по ведению бухгалтерского и налогового учета, с ранним опытом работы Финансовым директором крупной коммерческой организации.

Опыт работы Коммерческого директора в сфере производства самоклеящихся этикеток около 20 лет, при этом она обладает природной харизмой и пространственным воображением по созданию любых этикеточных композиций.

В 2019 году происходят изменения и в работе отдела по работе с клиентами. На данный момент сформирован многофункциональный отдел состоящий из следующих групп:

* по работе с существующими Заказчиками,
* по активным продажам,
* CRM-менеджеры,
* телемаркетолог,
* колл-центр для обработки любых входящих обращений по всем запросам.
* удаленного колл-центр для круглосуточного расчета тиражей.

**Финансы и инвестиции**

Компания генерировала объем продаж 25‑35 000 000 рублей в период 2016-2017, (2016 год – средний месяц 24 млн. руб., пик – 33; 2017 – средний 21,5, пик – 30) 2018 средний месяц – 19, пик 24 млн рублей. При этой чистая рентабельность колебалась в пределах 10-15%.

Положительная динамика в развитии продаж 2015-2016, привела к необходимости приобретения новой флексомашины, для обеспечения производства существующего объема заказов продукции. Машина была инсталлирована в апреле 2017.

В конце 2018 – начале 2019 произошел ряд негативных событий:

– компьютерный вирус в разгар предновогоднего сезона (ноябрь-декабрь) парализовал работу компании, на восстановление работоспособности системы ушло порядка двух месяцев, что не позволило полностью выполнять предновогодний план отгрузок и как результат получили отток клиентов и не получили плановую прибыль;

- решение Балтийской таможни о переквалификации кодов ТНВЭД и об уплате НДС в бюджет на ввозимое оборудование на сумму 2 500 000 рублей по их Требованию ( сумма списана со счета в принудительном порядке). На текущий момент продолжается Арбитражный процесс по данному делу.

Все эти вышеперечисленные факторы, а также регулярное нарушение финансовой дисциплины Заказчиками компании привели к фактическому кассовому разрыву и отразились падением объемов продаж в 2019 году до уровня 15‑18 млн рублей в месяц. Финансовую нагрузку увеличили мероприятия по приведению официального уровня ЗП к рыночному.

При этом, в 2019 году сохранился объем заявок в этикетках у наших старых и привлеченных новых Заказчиках, в том числе за счет успешного участия в выставке Росупак 2019.

Недостаток денежных средств является одним из основных сдерживающих факторов и приводит к уменьшению оборачиваемости запасов и увеличению сроков производства Готовой продукции. Развитие компании заторможено.

Для возвращения компании на прежние объемы производства есть необходимость привлечения инвестиций:

1. **Первый этап. Сумма 17-20 000 000 рублей**

* Погашение просроченных платежей Поставщикам,
* Погашение просроченных выплат персоналу,
* Поддержание оборотных средств для оплат поставщикам для создания запаса расходных материалов.
* Создание Резервного фонда для стабильной работы Предприятия в переходный период (4-5 месяцев)
* Набор дополнительных сотрудников для обеспечения увеличения выпуска производимой Продукции.
* Рефинансирование существующего кредита 6 млн рублей по льготной ставке Минэкономразвития ( 8,5 % вместо сегодняшних 15%)
* Автоматизация процессов компании на базе 1С КА для стандартизации производства, мониторинга прохождения заказов, сквозного производственного планирования и скорости обработки Заказов.

Данные меры позволят вернуться в течение 4-5 месяцев на объемы продаж 22-25 млн. рублей, что позволит иметь Cash flow от 2 млн рублей .

1. **Второй этап (Возможные вложения)**

* удовлетворение потребности производства в дооснащении необходимым вспомогательным Оборудованием:

1. Покупка второй более производительной трафаретной печатной машины и цифровой каплеструйной машины для увеличения скорости изготовления этикеток с дополнительной эксклюзивной отделкой (выборочные трафаретные тактильные лаки, объемное тиснение SILKFoil) по имеющимся объемам.
2. Дооснащение основных флексомашин дополнительной оснасткой в виде печатных раппортов (набор на каждый раппорт 10-15 000 Евро) и сушкой горячим воздухом для работы с вплавляемой этикеткой.
3. Закупка перемотчика этикеток с функцией быстрой перенастройки на следующий тираж.

* Рефинансирование существующих обязательств компаний
* Создание бизнес-направления по продажам пластиковых рекламных или событийных стаканчиков как промо-продукции, доступной в любом объеме заказа.
* Создание собственной учебного подразделения для повышения квалификации имеющегося персонала и нанимаемого персонала, ввиду отсутствия на рынке квалифицированных кадров.
* Выстраивание производственных процессов компании в соответствии с ISO 9001-2015 как конкурентного преимущества компании.

Возможные вложения второго этапа будут детализированы после окончания мероприятий первого обязательного этапа и предполагают, как использование прибыли первого этапа и проектное финансирование.

p.s. Дополнительно рассматривается вариант объединения с конкурентами для завоевания рынка цифровой печати малых и многовидовых тиражей самоклеящихся этикеток с последующей продажей дублирующего оборудования.

**Справочно - емкость производства на текущий момент.**

* **Флексомашины, ширина 370 мм.**

**ОМЕТ X4 (Италия ) -** производительность 120-150 000 кв.м. в месяц

**Combat M3 (Италия) -** производительность 200-250 000 кв.м. в месяц

Итого с учетом 2 машин – 320-400 000 кв.м., Сейчас загрузка флексо направления составляет порядка 100-120 000 кв.м. в месяц.

Исходя из этого можно говорить о 2-х кратном увеличении оборота по флексо направлению и увеличение продаж до 27 000 000 рублей и выше в зависимости от структуры и сложности выполняемых работ.

* **Цифровая машина HP Indigo , ширина 333 мм.**

По опыту эксплуатации машины объем запечатки в imp составляет порядка 1,0 -1,5 млн. imp. Этот уровень спокойно достигался еще и в 2018. Текущий показатель значительно ниже и составляет от 0,5 до 0,8-0,9 млн .imp.

По объему запечатки в кв.м. в хорошие годы до 35-40 000 кв.м., текущий момент потребление цифровых материалов составляет порядка 15-20 000 кв.м.

Генеральный директор Лубенец Дмитрий

ООО «Цифровая этикетка»

+7 985 7691147

ldv@diglabel.ru