



Дебютный выпуск коммерческих облигаций

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
Ноябрь 2021





Общество с ограниченной ответственностью «ГД «Випом»



Адрес: 302028, г.Орел, ул.Октябрьская, д.27 лит.А, этаж 3, пом.7



ИНН/КПП: 5753203810/575301001



ОГРН: 1145749008680



Дата регистрации: от 25 сентября 2014 года



Количество сотрудников: 24



Сайт: rgm.ru



Орган управления: Директор



ФИО: Костарев Олег Анатольевич

Структура владения



Структура собственности: Костарева Ирина Вячеславовна доля 100%



Конечный бенефициар: Костарева Ирина Вячеславовна доля 100%



Костарев Олег Анатольевич
Директор

Образование: Орловский филиал Московского института приборостроения, 1992г.

Специальность: Инженер-технолог (технология машиностроения)

Образование: Современный гуманитарный университет, 2003г.

специальность: Юрист.

Опыт работы: в подборе и продажах промышленного оборудования: 28 лет



Елюкова Е. Н.
Начальник отдела

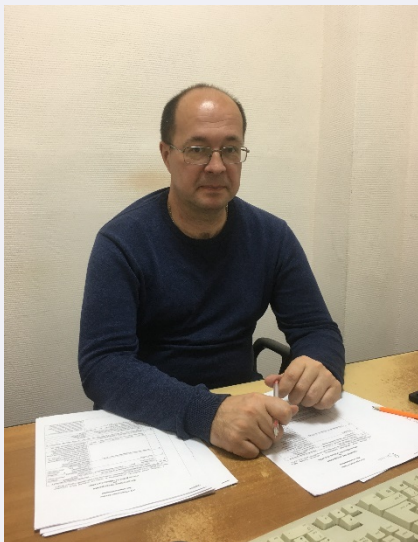
Образование: Орловский коммерческий институт экономики и торговли, 1991.

Специальность: Товароведение.

Образование: Орловский юридический институт МВД России, 2003.

специальность: Юриспруденция.

Опыт работы в продажах промышленного оборудования: 24 года



Попов К.А.
Начальник отдела

Образование: Орловский филиал Московского института приборостроения, 1992

Специальность: Инженер-технолог

Опыт работы в подборе и продажах промышленного оборудования: 28 лет

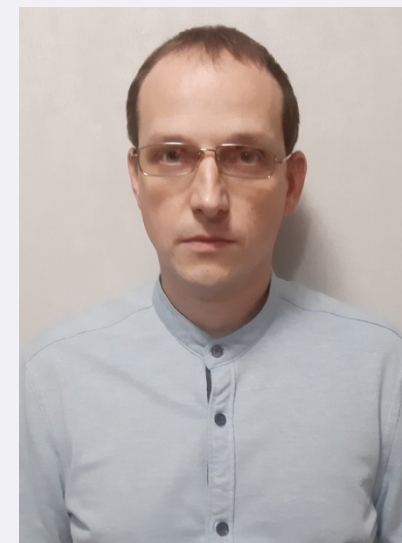


Муромская Н.В.
главный бухгалтер

Образование: Орловский государственный аграрный университет, 2002

Специальность:
Бухгалтерский учет и аудит

Опыт работы в бух учете: 21 год



Радченко С.И.
Специалист по маркетингу

Образование: Орловский государственный аграрный университет, 2003
Специальность: Зооинженер.

Опыт работы в области подбора и продажи промышленного оборудования: 17,5 лет

ООО «ТД «Випом» было основано в 1996 году. Основной деятельностью компании является производство насосов и насосного оборудования для водоснабжения, полива и осушения земель, канализационных систем для загрязненной воды, теплоэнергетики, домашнего хозяйства, судостроения, строительства, промышленности.

Компания предлагает клиентам надежные и экономичные насосы и насосные агрегаты, инженерную деятельность по проектированию и производству машинной и электрической части водоснабжающих, осушительных и поливных насосных станций, а так же услуги по проектированию сопутствующих систем.

Основным производителем является завод «Випом» АД, находящийся в Болгарии, г.Видин. Продукция завода отвечает европейским стандартам СЕ. Для повышения конкурентоспособности производимой продукции внедрена система управления качеством продукции в соответствии со стандартом ISO9001.

Команда квалифицированных специалистов, инженеров, конструкторов делает все возможное, чтобы удовлетворить потребности своих клиентов в предоставляемой продукции и услугах.

Компания стремится к расширению позиций своей торговой марки на рынках стран: России, Украины, Грузии, Казахстана, Узбекистана, стран Среднего Востока, а также на удаленных рынках Северной Африки и Карибского бассейна.

На сегодняшний день, основными контрагентами компании являются: АО «Росатом», АО «Роснефть», АО «Лукойл», АО «Сибур», ООО «Мечел-Энерго» и тд.

1994 г

С начала деятельности, компания занималась куплей и продажей насосного оборудования и электродвигателей различных заводов производителей. Основные бизнес партнеры: АО «Ливгидромаш», г.Ливны Орловской области (насосное оборудование) и ЕЛПРОМ ЗЕМ АД София, Болгария электродвигатели).

2000 г

В 2000 году основным поставщиком насосного оборудования стал ВИПОМ АД г.Видин, Болгария. По электродвигателям — Владимирский электромоторный завод, г.Владимир, ЭЛДИН, г.Ярославль и Сафоновский электромашиностроительный завод, г.Сафоново, Смоленская обл.

В дальнейшем основным брендом на рынке РФ и СНГ стал VIPOM (ВИПОМ). Сформировано крупноузловое сборочное производство в г.Орел, которое включает проектирование и изготовление сварных рам, агрегатирование на раме готового изделия, состоящего из насоса и электродвигателя, соединенные муфтой.

Имеется опыт освоения новой насосной продукции на «площадке» в г.Орел. Были освоены насосы серии ПБ (песковые) для нужд АО «Норильский никель», шестеренные насосы серии НМШ (для перекачки вязких нефтепродуктов).

2005 г

Начало производства собственного насосного оборудования, в том числе индивидуальной продукции любой степени сложности в зависимости от требований заказчиков.

Появилась возможность сотрудничества с крупными нефтяными компаниями (АО «Лукойл», АО «Роснефть» и т.д.)

2009 г

Начато сотрудничество с АО «РОСАТОМ». Имеется опыт изготовления насосов по индивидуальным требованиям заказчика как общепромышленного исполнения, так и 4-го, 3-го и 2-го класса безопасности. Оборудование эксплуатируется на всех российских станциях, а также Куданкулам (ИРАН), Руппур (Бангладеш), БАЭС (Беларусь).

2021 г

Окончательно сформирована профессиональная команда инженеров и менеджеров с большим опытом работы реализации проектов разного уровня сложности. Согласно отраслевым требованиям иностранное предприятие (VIPOM AD) осуществляет изготовление оборудования для нужд АО «Росатом» на основании «Разрешения на применение» (изготовление), которое выдаётся взамен лицензии индивидуально на каждый заключённый контракт. Получено разрешение Ростехнадзора. Производство осуществляется в соответствии с требованиями ISO9001/2015. Осуществляется гарантийное обслуживание, услуги по шеф-монтажу и шеф-наладке. Отлажена работа с поставщиками, подрядчиками, заказчиками.

Текущие показатели бизнеса:

2 200 000 €

Выручка

2 %

Доля рынка

6 000 000 €

Оценочная стоимость
бизнеса

РЫНОК ПРОДУКЦИИ / УСЛУГ КЛИЕНТЫ И КОНКУРЕНТЫ



Производство и продажа промышленного насосного оборудования.

Покупатели / потребители и поставщики:

Коммунальное хозяйство, мелиорация, добыча и переработка нефти, оборудование для АЭС, химическое производство.

Импорт: ввоз продукции VIROM.

Экспорт: ближнее зарубежье (Казахстан, Азербайджан, Туркменистан и т.д.).
Собственный объем реализации VIROM на рынке Болгарии и иных стран.

Целевая аудитория (клиенты):

Государственные: АО «Росатом», АО «Роснефть», АО «Лукойл», АО «Сибур», ООО «Мечел-Энерго» и т.д.

Муниципальные: МУП ЖКХ г.Плесецк, Орелводоканал, Ярославльводоканал и т.д.

Предприятия: ООО «Моторкон», ООО «ВТС-Сервис», АО «ОЗНА» и т.д.

Посредники: ООО «Самарахиммаш», ООО «Элпроммаш», ООО «Электромаш» и т.д.

На 2022 год ожидается значительный объем закупок на Кубу. 🇨🇺

Важные события за последние 3-5 лет:

- Изменение требований к материалам для нефтяной промышленности, Переход на новые требования (ЕТТ).
- Начало проекта сооружения блоков АЭС Аккую (Турция), Пакш (Венгрия), Эль-Дааба (Египет).
- Проект восстановления Аму-Бухарской системы мелиорации Узбекистана.

РЫНОК ПРОДУКЦИИ / УСЛУГ КЛИЕНТЫ И КОНКУРЕНТЫ



Средние по отрасли показатели рентабельности за последние 5 лет:

- Насосы для нефтяной промышленности и АЭС - **30-50 %**.
- Для обычной продукции **10-20%**.

Чувствительность спроса к ценовым колебаниям:

Из-за значительной доли материалов (чугун, сталь, подшипники и т.д.) стоимости продукции рынок малочувствителен к колебаниям курса рубля. Спрос стабилен даже в условиях кризисных явлений, так как насосное оборудование нельзя выводить из эксплуатации или сокращать применение.

Конкуренты:

ГМС-групп, Китайский насосный завод, Щелковский насосный завод, Ясногорский машзавод, Сумская насосная техника

Конкурентные барьеры на пути новых игроков.

Для рядовой продукции препятствий нет, кроме вложений в содержание подписок на тендерных площадках, содержание персонала до момента раскрутки в условиях относительно невысокой рентабельности. Именно по этим причинам присутствие насосов китайского производства незначительно. По продукции для ответственных потребителей требуется опыт работы с насосной техникой, понимание требований.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



✓ Очень широкая номенклатура оборудования.
Уникальные насосы: 200Д90, 300Д70, 350Д140, 500Д140 и т.д.

✓ Полный цикл производства

✓ Опыт работы в отрасли более 25 лет

✓ Безупречная кредитная история на протяжении всего времени существования компании

✓ ТД ВИПОМ (Орел) работает с любыми производителями, что даёт возможность участвовать в комплексных поставках оборудования не производимого VIPOM

Способ распространения товаров:

- Тендерные площадки.
- Нефтяная отрасль.
- Сотрудничество с проектными организациями.

Дистрибуторы и посредники:

ВТС-сервис (Краснодар), Моторкон (Ярославль), Энерал (Екатеринбург) и т.д.

В настоящее время есть необходимость:

- Обновление проспектов и переработка структуры сайта.
- Освоение группы герметичных насосов и полупогружных насосов.

Перспективы роста продаж:

- насосов для водоснабжения, типы К, КМ ;
- насосов сточно-массных, тип СМ;
- насосов химических, тип Х,
- дизель-насосных установок, тип ДНУ;
- блочных насосных станций, тип БНС;
- канализационных насосных станций, тип КНС.



Рынок стабилен.

В частности уменьшение спроса в 2020 году привело к переносу закупок на 2021 год.

Из-за незначительности рынка в масштабах РФ не регулируется. В декабре 2018 ряд были введены ограничения на продукцию произведенную в Украине, куда попали и насосы. В 2020 по насосам ограничения были ослаблены. Однако, в настоящее время существует тенденция к запрету приобретения насосов украинского производства предприятиями с госучастием.



2021-2026 гг

Создание в течение 5-и лет компании, действующей в сфере производства и продажи насосного оборудования различного назначения с годовым объемом реализации не менее **15 000 000 €**.

- создание производственной площадки, включающей станочное оборудование (токарное, продольно-фрезерное, сверлильное), сварочное оборудование, покрасочное оборудование.
- диверсификация (расширение производственной номенклатуры и категории потребителей).
- создание испытательного стенда с возможностью проведения испытаний как собственного оборудования, так и проведения независимых испытаний. Возможность проведения испытаний на номинальных режимах оборудования потребляемой мощностью до 1250 кВт и потребляемым напряжением 380В, 660В, 3000В, 6000В, 10 000В.
- рассмотрение сделок M&A по приобретению конкурентов



БАЛАНС (Текущий), тыс. руб.



	2020	9 мес. 2021
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	3881	3489
Нематериальные активы	11	12
ИТОГО Внеоборотные активы	3892	3501
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Финансовые вложения	10365	7365
Денежные средства	252	1711
Дебиторская задолженность	74784	86559
Материалы и комплектующие	48173	47643
Прочие оборотные активы + НДС	3559	2234
ИТОГО Оборотные активы	137133	145512
ИТОГО АКТИВЫ	141025	149013
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль	11738	13999
ИТОГО Капитал и Резервы	11748	14009
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Долгосрочные обязательства	48	39
Кредиторская задолженность	110088	103434
Оценочные обязательства	426	128
Краткосрочные кредиты	18715	31403
ИТОГО Обязательства	129277	135004
ИТОГО ПАССИВЫ	141025	149013

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ (Текущий), тыс. руб.



	2020	9 мес. 2021
Выручка	109804	58611
Себестоимость продаж	86289	44992
Валовая прибыль	23515	13619
Коммерческие расходы	17724	10158
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продаж	5791	3461
Прочие доходы	5936	4651
Проценты к получению	1842	1053
Проценты к уплате	568	2324
Прочие расходы	6711	3702
Выплаты купонных платежей	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	6290	3139
Текущий налог на прибыль	1360	878
Чистая прибыль (убыток)	4930	2261
(ЕБИТДА), тыс. руб.	6072	3869
Долг/собственный капитал, раз	2	2
Прибыльность продаж	5791	3461
Рентабельность по ЕБИТДА	5,53	6,60

БАЛАНС (Прогноз), тыс. руб.



	2021	2022	2023	2024	2025	2026
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	3358	2835	2312	1789	1266	743
Нематериальные активы	12	10	15	10	10	12
ИТОГО Внеоборотные активы	3370	2845	2327	1799	1276	755
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Денежные средства	1500	1200	5000	11200	23000	34000
Дебиторская задолженность	194711	111540	125793	151734	315599	451146
Материалы и комплектующие	99500	132414	177114	469229	705715	1029123
Прочие оборотные активы + НДС	1957	1749	0	0	0	0
ИТОГО Оборотные активы	297668	246903	307907	632163	1044314	1514269
ИТОГО АКТИВЫ	301038	249748	310234	633962	1045590	1515024
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	10	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	16700	30314	109714	441432	854350	1324364
ИТОГО Капитал и Резервы	16710	30324	109724	441442	854360	1324374
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Долгосрочные обязательства	150000	150000	150000	150000	150000	150000
Кредиторская задолженность	103434	63434	44500	42000	40700	40100
Оценочные обязательства	450	490	510	520	530	550
Краткосрочные кредиты	30444	5500	5500	0	0	0
ИТОГО Обязательства	284328	219424	200510	192520	191230	190650
ИТОГО ПАССИВЫ	301038	249748	310234	633962	1045590	1515024

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ (Прогноз), тыс. руб.



	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Выручка	110611	148300	241600	834000	1000000	1125000
Себестоимость продаж	89458	98400	107500	370000	430000	480000
Валовая прибыль	21153	49900	134100	464000	570000	645000
Коммерческие расходы	13542	12717	12805	22503	26333	30283
в том числе:						
Материальные затраты	441	500	520	540	560	600
Расходы на оплату труда	3823	4090	4380	12000	15000	18000
Отчисления на социальные нужды	1015	1104	1182	3240	4050	4860
Амортизация	543	523	523	523	523	523
Прочие затраты	7720	6500	6200	6200	6200	6300
Прибыль (убыток) от продаж	7611	37183	121295	441497	543667	614717
Прочие доходы	5311	7347	3238	0	0	0
Проценты к получению	1323	1080	1080	0	0	0
Проценты к уплате	3054	2493	163	0	0	0
Прочие расходы	4936	5100	5200	5850	6520	6200
Выплаты купонных платежей	0	21000	21000	21000	21000	21000
Прибыль (убыток) до налогообложения	6255	17017	99250	414647	516147	587517
Текущий налог на прибыль	1251	3403	19850	82929	103229	117503
Чистая прибыль (убыток)	5004	13614	79400	331718	412918	470014
(ЕБИТДА), тыс. руб.	8154	37706	121818	442020	544190	615240
Долг/собственный капитал, раз	11	5	1	0	0	0
Прибыльность продаж	7611	37183	121295	441497	543667	614717
Рентабельность по ЕБИТДА	7,37	25,43	50,42	53,00	54,42	54,69

В ТЕЧЕНИЕ 2021 ГОДА НЕОБХОДИМО ДОСТИЖЕНИЕ ОБЪЁМА ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ (С НДС)

300 000 000 руб.

Задача по реализации
на 2021 год

250 000 000 руб.

ПАО "Росатом",

**Наценка 40%. Оборачиваемость
12 месяцев.
Затраты на сопровождение
составляют до 15%.**

200 000 000 руб.

ПАО "Роснефть" и иными
нефтяными компаниями

**Наценка 25%. Оборачиваемость
5-7 месяцев.**

150 000 000 руб.

по рынку общепромышленного
оборудования

**Наценка 15%. Оборачиваемость
2-4 месяца.**

Из-за длительности цикла изготовления продукции для первых двух потребителей, часть реализации перейдет на 2022 год.

В ТЕЧЕНИЕ 2021 ГОДА НЕОБХОДИМО ДОСТИЖЕНИЕ ОБЪЁМА ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ (С НДС)

Итого выручка: 13 600 000 + 50 000 000 + 40 000 000 = 103 600 000 руб.

Расходы	Руб.
НДС	17 267 000
Банковские расходы (15% годовых)	25 000 000
Зарплата	12 000 000
Аренда офиса, аренда (платежи по ипотеке) склада	2 000 000

Итого: 103 600 000 — 17 267 000 — 25 000 000 — 12 000 000 — 2 000 000 = 47 330 000 руб.

Налог на прибыль 9 466 000 руб.

Итого чистая прибыль: 37 864 000 руб.

- Разработка номенклатуры насосов полупогружных и герметичных. Затраты составят 2 000 000 руб.
- Доработка насосов серии ЦНС (центробежных секционных).
- Разработка и печать новых каталогов, доработка сайта.
- Оценка необходимости дополнения литейного цеха высокочастотными индукционными печами для плавки легированной стали.
- Создание испытательной лаборатории (станции) в РФ. Общие затраты 20 000 000 руб в течение 2-х лет. На начальном этапе приобретение производственного помещения (цеха) в ипотеку.

Закрытие контрактов, заключенных в 2021 году.

Увеличение объема контрактов:

До 400 000 000 руб.

ПАО "Росатом",

Наценка 80 000 000 руб.

До 300 000 000 руб.

по текущей номенклатуре

До 100 000 000 руб.

по насосам полупогружным и герметичным

ПАО "Роснефть"

Наценка 60 000 000 / 20 000 000 руб.

До 200 000 000 руб.

по рынку общепромышленного оборудования

Наценка 18 000 000 руб.

ЗАДАЧИ НА 2022 ГОД



Итого выручка: $18\ 000\ 000 + 80\ 000\ 000 + 60\ 000\ 000 + 20\ 000\ 000 = 178\ 000\ 000$ руб. .

Расходы	Руб.
НДС	29 700 000
Банковские расходы (15% годовых)	38 000 000
Зарплата	15 000 000
Аренда офиса, аренда (платежи по ипотеке) склада	2 000 000

Итого: $178\ 000\ 000 - 29\ 700\ 000 - 38\ 000\ 000 - 15\ 000\ 000 - 2\ 000\ 000 = 93\ 300\ 000$ руб

Налог на прибыль 18 660 000 руб

Итого чистая прибыль: 74 640 000 руб.

- Разработка ДНУ (дизель-насосных установок) и БНС (блочных насосных станций). Затраты составят 9 000 000 руб.
- Освоение насосов для сетевой воды (свыше 120 градусов) на базе выпускаемой продукции. Затраты на документацию и оснастку составят 12 000 000 руб.
- Принятие решения об индукционных печах. Это связано с конкретной номенклатурой продаваемой продукции (масса, материал, размер, серийность). Оптимально установить три печи различного объёма выплавляемой стали. Например: 300 кг + 500 кг + 1000 кг. Это позволит использовать печи или по одной отдельно или одновременно в любой комбинации. Затраты на модернизацию от 500 000 до 800 000 EURO. Срок полной реализации до 2-х лет. Первоначальный этап, который включит капитальные затраты на согласование, установку электрической части, пуск наиболее маленькой печи и отработки технологии составит 1 год.

Заккрытие контрактов, заключенных в 2022 году.

Увеличение объёма контрактов:

До 550 000 000 руб.

ПАО "Росатом",

Наценка 110 000 000 руб.

До 500 000 000 руб.

ПАО "Роснефть"

Наценка 100 000 000 руб.

До 300 000 000 руб.

по рынку общепромышленного
оборудования

Наценка 27 200 000 руб.

До 100 000 000 руб.

ДНУ и БНС

Наценка 33 000 000 руб.

До 100 000 000 руб.

по сетевым насосам

До 100 000 000 руб.

по полупогружным и
герметичным насосам

Наценка 20 000 000 руб.

ЗАДАЧИ НА 2023 ГОД



Итого выручка: $27\,200\,000 + 110\,000\,000 + 100\,000\,000 + 20\,000\,000 + 33\,000\,000 = 290\,200\,000$ руб.

Расходы	Руб.
НДС	48 400 000
Банковские расходы (15% годовых)	60 000 000
Зарплата	20 000 000
Аренда офиса, аренда (платежи по ипотеке) склада	2 000 000

Итого: $290\,200\,000 - 48\,400\,000 - 60\,000\,000 - 20\,000\,000 - 2\,000\,000 = 159\,800\,000$ руб
Налог на прибыль 31 960 000 руб.

Итого чистая прибыль: 127 840 000 руб.

- Освоение насосов вертикальных "ин-лайн" аналогичных WILO, KSB, GRUDFOS и продукции иных производителей. Затраты по данному проекту значительные из-за очень большой номенклатуры. Составят до 25 000 000 руб.
- Выход на рынок продажи чугунного литья.
- Частичное освоение насосов питательных секционных для горячей воды. Затраты до 12 000 000 руб.

В 2024 ГОДУ

Выход на объём реализации **1 000 000 000 руб.** по совокупности всех типов насосов.

В 2025 ГОДУ

Выход на объём реализации **1 200 000 000 руб.** по совокупности всех типов насосов.

ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА



Объем выпуска	150 000 000 руб
Номинал	1 000 руб
Регистрационный номер выпуска	4CDE-01-00056-L-001P
ISIN	ожидается
Срок обращения	3 года
Дюрация	1.64 года
Купонный период	ежеквартально
Ориентир ставки купона	15-17% годовых
Амортизация	в выплаты 2-го и 8-го купона по 30% от номинала
Тип ценной бумаги	облигации коммерческие
Способ размещения	закрытая подписка
Организатор размещения	АО «ИК «Риком-Траст»
Регистратор	НКО АО НРД



Контакты

Адрес

302028, г.Орел, Октябрьская ул., дом
№ 27, лит. В, помещение 19, оф.7

Телефон

+7 (486) 244-28-71

E-mail

rgm@rgm1.ru

