

ПРОЕКТ



катализатор
бизнеса

Организация бизнеса по внедрению корпоративного IT-решения

*«цифровая многоотраслевая торговая экосистема
поставщиков и потребителей продукции
с автоматизацией их онлайн закупок и продаж»*

**Digital diversified trading ecosystem of suppliers and consumers
with automation of their online procurement and sales**

Дата: 02.02.2020

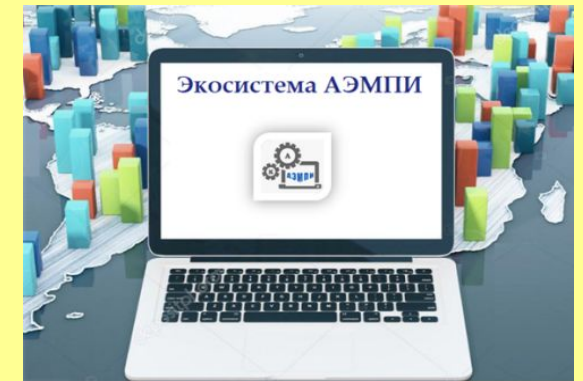
Экосистема АЭМПИ – агрегатор поставщиков и потребителей продукции

ПРОДУКТ И ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ

- ❑ Использование многоуровневых взаимозависимых алгоритмов для иерархической кластеризации с параллельным использованием агломеративного и дивизивного методов, а также кластерного анализа с целью формирования общей базы данных и распределенных реестров существующих переменных данных и их комбинаций каждого изделия. Кластер «Стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение»
- ❑ Многоотраслевая агрегация и цифровая трансформация бизнеса в режиме автоматизации процесса снабжения и продаж предприятия

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЭКОСИСТЕМЫ

- ❑ Увеличение узнаваемости брендов производителей/поставщиков продукции с увеличением их сбытовых возможностей, обусловленных количеством участия в тендерных закупках
- ❑ Повышение объема продаж конкурентоспособной продукции за счет использования 2-х канального формата продаж
- ❑ Предоставление возможности производителю информационно присутствовать на всех мировых рынках, а потребителю выбирать себе поставщика продукции на всех мировых рынках сбыта, повысив прозрачность и управляемость в сфере материальных затрат
- ❑ Единое цифровое окно с широкой линейкой дополнительных продуктов и услуг
- ❑ Интернет-магазин поставщика / потребителя интегрированный с 1С
- ❑ Оптимизация штатной численности подразделений сбыта и снабжения предприятия при значительном увеличении производительности оставшихся профильных менеджеров;
- ❑ Возможность визуального 3D показа всех модификаций производимой продукции с комментариями на различных языках при максимально возможном географическом охвате коммерческих предложений



СТАДИЯ ГОТОВНОСТИ ПРОДУКТА И ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ

- ❑ ПО зарегистрировано в РОСПАТЕНТЕ в 2019г, отечественное ПО
- ❑ Идет полнофункциональное использование ПО на предприятии ООО «Системы и Приборы» (г. Омск)
- ❑ Разработаны и согласованы мероприятия по многоцелевому использованию ПО в 4-х пилотных Проектах с Правительством Омской области, ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат», Компанией JANITZA (Германия) и АО «НПП «Эталон» (г. Омск, учредитель - РФ)
- ❑ Подана Заявка на присвоение АО «АЭМПИ» статуса резидента ИЦ «Сколково»

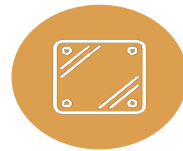
ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ, НА СУБЪЕКТЫ КОТОРЫХ РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ДЕЙСТВИЯ ПРОЕКТА



Машиностроение



Сельское хозяйство



Приборостроение



Пищевая промышленность



Химическая промышленность



Фармацевтическая промышленность

ПРОЕКТ в период первичной агрегации ориентирован на большинство производственных предприятий приборостроения из РФ, СНГ, ЕС, АТР и потребителей их продукции:

- ❑ Около **16 000** отечественных производственных предприятий приборостроения и потребители их продукции;
- ❑ Около **2 000** российских компаний – дилеров и поставщиков иностранного многопараметрического оборудования (ЕС, Китай, Южная Корея, Тайвань, США, Япония и т.д.), работающих на рынке РФ уже более 3 лет и потребители их продукции;
- ❑ Иностранцы производители, решившие выйти за пределы своего национального рынка и вступить на рынок РФ через товаропроводящие дилерские сети, региональные филиалы и представительства на территории РФ;

Аналитики компании IDC определили, что около **300** крупных производителей известных брендов и поставщиков продукции делят около **60 %** объемов рынка приборостроения РФ. В базовый период Проекта именно данные предприятия будут проработаны для цифровизации их бизнеса.

Согласно исследованиям Глобального центра цифровых преобразований бизнеса (Global Center for Digital Business) **87% компаний**, в т.ч. из РФ включают цифровую трансформацию в стратегию своего развития, а **40%** компаний – лидеров в течение 5 лет будут вытеснены, если не подвергнутся цифровой трансформации.

Название Проекта - Организация бизнеса по внедрению IT-решения «цифровая многоотраслевая торговая экосистема поставщиков и потребителей продукции с автоматизацией их онлайн закупок и продаж» (далее **Экосистема АЭМПИ**)

Центр экосистемы АЭМПИ – Сайт-Агрегатор АО «АЭМПИ».

Проблемы эффективного развития бизнеса предприятий на территории РФ

1. СБЫТОВЫЕ:

- На сайте российского производителя, либо его дилеров информация о номенклатуре и объемах продукции раскрыта недостаточно полно и информативно;
- Сайты производителя и его дилеров носят только презентационный характер, не обновляются и не функционируют, как полноценный интернет-магазин с возможностью заказать товар онлайн;
- Невозможность создать эффективную рекламную кампанию из-за отсутствия у производителя, не занимающегося прямыми продажами данных о продажах;
- Ориентирование поиска новых клиентов только через дилерскую сеть и периодическое участие в региональных выставках;
- Позиционирование увеличения рынков сбыта через затратное и неэффективное открытие новых филиалов в других регионах.

2. ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ:

- Непрофессиональная либо коррупционная работа служб снабжения крупных компаний при проведениях тендеров для закупки необходимой продукции, либо оборудования;
- Операционные убытки Компании от простоев приобретенного технологического оборудования вследствие его периодического ремонта либо полной замены раньше амортизационного срока;
- Долгое ожидание обработки запросов клиентов и нестабильное качество их обслуживания по причине того, что в системе принятия заказов слишком много данных обрабатывается вручную;
- Сайт дилера-поставщика иностранной продукции не работает как полноценный e-commerce. Клиентам приходится заполнять опросные листы, обработка заявок проходит вручную и далее все оформленные заявки пересылаются в головное подразделение зарубежного производителя для их обработки.

3. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ:

- Отсутствие системы веб-аналитики для руководства Компании, позволяющей по удаленному запросу в режиме онлайн управлять бизнес-процессами закупок и продаж, анализировать результаты данных процессов, собирать аналитические данные по всем клиентам, как оформивших заказ, так и отменивших его.

4. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ:

- Отсутствие возможности у производителя предлагать свою продукцию, а у потребителя приобретать необходимую по всем параметрам продукцию на всех мировых рынках сбыта.

> CRM-система АЭМПИ разработана решать данные проблемы <



МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

Инициатором Проекта «Цифровая многоотраслевая торговая экосистема поставщиков и потребителей продукции с автоматизацией их онлайн закупок и продаж» является Компания, созданная 29.04.2019 под реализацию данного бизнес-проекта.

Краткое наименование: АО «АЭМПИ»

Сфера деятельности: Разработка компьютерного программного обеспечения

Юридический адрес: 143081, Московская обл, Одинцовский р-н, с. Перхушково, д 4Б, пом. LVIII

Производственный офис: 644024, г. Омск, ул. Учебная, д. 79, офис 103П

Представительский офис: 121596, г. Москва, ул. Горбунова, д. 2, стр. 3

Руководитель: Генеральный директор Кулик Кирилл Александрович

Уставный капитал: 71 967 000 руб.

Web-страница: www.amp.com.ru (в разработке) ИНН 5032307192 ОГРН 1195081029197

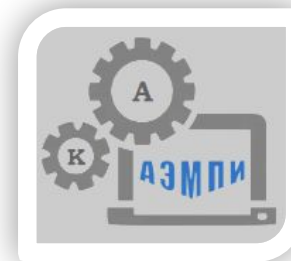
Настоящий Проект предполагает создание и развитие бизнеса по внедрению разработанного ИТ-решения для производителей и потребителей их продукции с помощью запатентованного Компанией АЭМПИ CRM-инструмента, что подтверждается Свидетельством о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2019660149 от 29.07.2019, выданным Федеральной службой по интеллектуальной собственности (Роспатентом):

CRM-система АЭмПи = А + К

ИТ-решение АЭМПИ – является универсальным комплексным инструментом для управления закупками и поставками, в основе которого находится правильно структурированная информация обо всех текущих или будущих параметрах и характеристиках товаров, производимых предприятиями (**Конфигураторы - К**) и размещенная в общей базе данных (**Агрегатор - А**);

Комплексная универсальность инструментария компании АЭМПИ заключается в полном цикле моделирования информационных данных, в т.ч.:

- ❑ в разработанном АЭМПИ «пакетном» формате общего базового Конфигуратора (не менее 95% от общей полной стоимости индивидуальной версии ПО) с возможностью дополнительной малозатратной доработки под каждого отдельного Заказчика (не более 5% от общей стоимости индивидуальной версии ПО) с последующим размещением персонального Конфигуратора в общей базе данных (Агрегаторе);
- ❑ в дополнительных опционных возможностях в виде интернет-магазина, маркирования товара и его отслеживаемости (для Таможни, ФНС, Роспотребнадзора, Госзакупок, различных тендеров и т.д.);



- ❖ **На текущий момент ИТ-продуктов**, использующих технологии для автоматизации закупочного процесса и дающих реальную эффективность - разработано и разрабатывается достаточное количество, но в отличие от ИТ-решения АЭМПИ, они носят узкий прикладной характер и разработаны только для крупного бизнеса с миллиардными оборотами и не носят массовый характер. Для их создания, наполнения и работы постоянно задействован огромный объем человеческих и финансовых ресурсов (в основном для первичного ввода и конечного анализа информации).

- ❖ **Универсальный ИТ-Продукт аналогичный комплексному ИТ-решению АЭМПИ полного цикла в настоящее время на российском рынке отсутствует**

- ❖ **Использование ИТ-решения АЭМПИ** не требует от предприятий установки новых программ и закупки оборудования, т.к. все расчеты ведутся на собственных серверах Компании АЭМПИ, а для интерфейса используется обычный интернет-браузер.

- ❖ **Производителям-дилерам-поставщикам** разрабатывается и создается Конфигуратор со встройкой в сайт, с последующим лицензионным сопровождением по количеству пользовательских рабочих мест. В результате всю информацию их клиенты видят посетив сайт, где также могут осуществить визуальный подбор изделий по параметрам в онлайн режиме с формированием строки заказа; автоматически рассчитать стоимость изделия в зависимости от валют и их курсов; дистанционно посмотреть все возможные варианты исполнения изделий на различных языках и с максимальным географическим охватом; воспользоваться услугами интернет-магазина интегрированного с программой «1С» и получить счет на продукцию в онлайн режиме.

- ❖ **Потребители** получают лицензию на доступ к Агрегатору. В результате при навигационном заходе в нужный раздел Агрегатора и использовании фильтров потребитель автоматически получает необходимую информацию для своих проектировщиков и структур снабжения в форме тендерной документации (подходящие изделия, завод-изготовитель, поставщик, различные характеристики, дополнительные параметры, цены и при необходимости счет на продукцию победителя тендера в онлайн режиме)

- ❖ **ПО «Агрегатор»** – общая цифровая база данных (сайт-агрегатор), позволяющая в лицензионных режимах:

Потребителю выбирать себе производителя и поставщика продукции на всех мировых рынках сбыта, повысив прозрачность и управляемость в сфере материальных затрат;

Производителю-дилеру-поставщику продукции информационно присутствовать на всех мировых рынках сбыта.

ИТ-решение АЭМПИ
 - это совокупность простейших математических алгоритмов, систематизированных упорядоченной общей базой данных (*Агрегатор*) и программно-технологическими средствами управления конфигурацией и визуализацией параметров производственных изделий (*Конфигураторы*), объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, анализ, вывод и распространение информации



ПО¹ для автоматизации процесса продаж в SaaS-версии²

Программное обеспечение «**Конфигуратор**» - ПО для автоматизации процесса продаж в SaaS-версии, решающее задачи обработки предоставляемой клиентом информации о производимой/реализуемой им продукции при проведении продаж для обеспечения ее сбора, хранения, структуризации, вывода, анализа, визуализации, распространения и последующей автоматической обработки данных с помощью информационных, технических, программных, лингвистических и организационных средств.

ПО для автоматизации процесса снабжения

Программное обеспечение «**Агрегатор**» - ПО для автоматизации процесса снабжения клиентов АЭМПИ, решающее задачи обработки взаимосвязанных данных о потребности в материально-технических ресурсах (МТР) при проведении закупок МТР для обеспечения их поиска, хранения, структуризации, вывода, анализа, визуализации, получения ценовой информации об МТР и последующей автоматической обработки данных с помощью информационных, технических, программных, лингвистических и организационных средств.

Артикул ПО	Наименование
БАЗОВЫЕ ФУНКЦИИ КОНФИГУРАТОРА	
К.01.	Конфигурация параметров всех реализуемых Лицензиатом изделий с формированием кода (маркировки) каждого изделия
	Формирование в онлайн режиме карточки выбранного изделия с описанием всех его технических параметров
	Формирование в онлайн режиме спецификации выбранных изделий
	Формирование в онлайн режиме строки Заказа, в виде ТКП (техничко - коммерческое предложение – это совокупность всех технических параметров выбранных при формировании Заказа изделий и сроков их изготовления.)
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ КОНФИГУРАТОРА	
К.02.	Расчет стоимости выбранных изделий в онлайн режиме (в рублях, либо в валюте с привязкой к курсу ЦБ РФ).
К.03.	Интеграция выбранного Заказа с ПО «1С» Лицензиата.
К.04.	Формирование в онлайн режиме счета на оплату выбранного Заказа с привязкой к ПО «1С» Лицензиата
К.05.	Формирование личного кабинета покупателя с корзиной заказов
К.06.	Исполнение ПО «Конфигуратор» на иностранном языке
К.07.	Интеграция ПО «Конфигуратор» Лицензиата с другими онлайн ресурсами (электронные торговые площадки; сбытовые подразделения Лицензиата в других регионах)
К.08.	Интеграция ПО «Конфигуратор» Лицензиата с САПР
К.09.	Формирование раздела «Новое изделие» (мини презентация)
К.10.	Формирование раздела «Нестандартное изделие» (с расчетом стоимости)
К.11.	11/1. Организация рабочих мест Лицензиата при работе с ПО (больше одного)
	11/2. Дополнительное увеличение рабочих мест при работе с ПО (для постоянных клиентов / партнеров Лицензиата)
К.12.	Разработка Конфигуратора для присутствия на международном рынке на русском/иностранном языке (для отдельных подразделений, филиалов, представительств) с установкой на их сайты с подключаемым (выбираемым) функционалом.
К.13.	Использование кода маркировки для оперативной работы (ускоренной или автоматизированной) без участия персонала:
	14/1. подача данных для формирования бюджета/тендера; 14/2. подтверждение информации (цена / сроки) при начале проведения торгов.
К.14.	Пакетная выгрузка информации о продукции для каталогизации
К.15.	Пакетная выгрузка технической информации профильным учебным заведениям
К.16.	Разработка индивидуального дополнительного функционала, согласно техническому заданию Лицензиата.
К.17.	Визуализация изделий (2D / 3D)

Функции ПО «Конфигуратор»

Выбор индивидуальной версии ПО «Конфигуратор»:

- ❖ Индивидуальная версия ПО «Конфигуратор» предприятия – программно обработанный блок информационных данных о реализуемой продукции предприятия, размещенный на сайте предприятия и на сайте-агрегаторе АЭМПИ;
- ❖ SaaS-версия – способ предоставления доступа к Программе, расположенной на Сервере Предприятия, через интернет-браузер с использованием Логина и Пароля, без установки дистрибутива Программы на ЭВМ АЭМПИ.

Варианты установки Индивидуальной версии ПО:

№ 1 – в открытом режиме (установка на сайте предприятия в открытом доступе)

№ 2 – в закрытом режиме, предназначенном только для работы отдела продаж предприятия (на сайте предприятия в закрытом доступе)



ПИЛОТНЫЕ ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА



Janitza[®]

Janitza electronics GmbH
Vor dem Polstuck 6
35633 Lahnuau Germany



АО «НПП «ЭТАЛОН»
644009, г. Омск,
ул. Лермонтова, дом 175



Омская область

Пилотные проекты АЭМПИ – последовательно осуществляемые проекты с целью маркетингового позиционирования эффективности инновационного продукта АЭМПИ для новых участников экосистемы АЭМПИ:

Пилотный проект № 1 – автоматизация процесса продаж и платежей государственного производственного предприятия, с последующим статистическим сопровождением предприятия в течение 6 месяцев для оценки эффективности проведенной цифровизации бизнеса, направленной на снижение ОРЕХ и САРЕХ, а также увеличение выручки от реализации конкурентоспособной продукции предприятия.

Участники: АО «АЭМПИ» и АО «НПП «Эталон» (г. Омск, учредитель: РФ).

Период реализации: 60 (шестьдесят) дней с момента начала Проекта.

Маркетинговые перспективы: Использование пилотного опыта при последующих продажах лицензионного права пользования ПО «Конфигуратор» 18 тыс. компаниям первичной агрегации для автоматизации их процесса продаж.

Пилотный проект № 4 – создание и вхождение в экосистему АЭМПИ аутсорсинговой Компании по оказанию представительских услуг для иностранных компаний на территории РФ, решивших выйти за пределы своего национального рынка и вступить на рынок РФ через товаропроводящие дилерские сети с открытием филиалов/представительств, либо впервые, либо уже имеющих негативный опыт работы на рынке РФ.

Участники: АО «АЭМПИ» и Компания JANITZA (Германия).

Планируемые результаты: Значительное уменьшение затрат по содержанию филиалов / представительств иностранных компаний на территории РФ с увеличением количества участия в тендерах на закупку оборудования.

Период экспертного сопровождения: 365 (триста шестьдесят пять) дней с момента подписания соглашения между Компанией JANITZA и АО «АЭМПИ» после 11 месяцев реализации Проекта по формированию экосистемы АЭМПИ.

Маркетинговые перспективы: переговоры с иностранными производителями первичной агрегации из ЕС, Китая, Южной Кореи, Тайваня, США и Японии, планирующих выйти на рынок РФ.

Пилотный проект № 2 – создание экосистемы производителей Омской области в наиболее значимых сегментах рынка и потребителей их продукции, в которой обеспечено их эффективное взаимодействие в онлайн режиме.

Участники: Правительство Омской области и АО «АЭМПИ»

Период реализации: 180 (сто восемьдесят) дней с момента подписания соглашения .

Планируемые результаты: информационное присутствие Омской области, ее региональных производителей и их поставщиков продукции на всех мировых товарных рынках с помощью раздела сайта-агрегатора «Омская область»; формирование кода (маркировки) продукции согласованному списку промышленных предприятий Омской области для каталогизации и онлайн трансляций при проведении региональных презентаций

Маркетинговые перспективы: Использование пилотного опыта при последующих продажах лицензионного права пользования ПО «Конфигуратор» 18 тыс. компаниям первичной агрегации для автоматизации их процесса продаж.

Пилотный проект № 3 – автоматизация процесса закупок и платежей крупного предприятия с известным брендом и выручкой от 500 млрд. рублей, с последующим статистическим сопровождением предприятия в течение 6 месяцев для оценки эффективности проведенной автоматизации процесса снабжения данного предприятия.

Участники: АО «АЭМПИ» и ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат»

Период экспертного сопровождения: 180 (сто восемьдесят) дней с момента подписания соглашения.

Маркетинговые перспективы: Сильный и известный бренд обеспечит позитивное восприятие Экосистемы АЭМПИ при продажах лицензионного права пользования ПО «Агрегатор» потребителям продукции первичной агрегации.

ПОТЕНЦИАЛ ЦЕНТРА ЭКОСИСТЕМЫ

Центр экосистемы АЭМПИ – сайт-агрегатор АО «АЭМПИ».

По завершению инвестиционных этапов развития Компании (21 месяц) единственным каналом *безрискового дохода* центра экосистемы АЭМПИ будет являться **агрегаторный канал** от лицензионной деятельности на право пользования Программным обеспечением «Агрегатор» поставщиками и потребителями продукции первичной агрегации – потенциальными участниками экосистемы АЭМПИ:

- ❑ 70 поставщиков продукции (крупных предприятий), имеющих заинтересованность в разработке конфигуратора;
- ❑ 300 поставщиков продукции (средних/крупных предприятий), имеющих прогнозируемую заинтересованность в разработке конфигуратора;
- ❑ около 5 500 малых, средних и крупных предприятий (85% от общего количества), имеющих согласно исследованиям Глобального центра цифровых преобразований бизнеса (Global Center for Digital Business) в стратегиях своего развития запланированную цифровизацию своего бизнеса;
- ❑ более 10 000 микропредприятий приборостроения;
- ❑ потребители продукции первичной агрегации.

Ожидаемая безрисковая доходность от обозначенных 5 целевых клиентских сегментов в конце 3 этапа реализации Проекта ожидается в пределах **250 - 500 млн. руб.** (пессимистический /оптимистический вариант):

- ❑ около 50 млн. руб. - при средней стоимости лицензии 1 и 2 сегментов 150 тыс. руб.
- ❑ 200 - 250 млн. руб. - при средней стоимости лицензии 3 сегмента 50 тыс. руб.
- ❑ 0 - 100 млн. руб. - при средней стоимости лицензии 4 сегмента 10 тыс. руб.
- ❑ 0 - 100 млн. руб. - при средней стоимости лицензии 5 сегмента 50 тыс. руб.

Последующие агрегации будут происходить более быстрыми темпами ввиду накопленного брендового опыта и отработанных технологий по сбору и хранению информации в инвестиционные этапы развития Компании.

Конфигураторный, бюджетный и аутсорсинговый каналы монетизации не являются каналами безрискового дохода в процессе реализации 3 этапа Проекта и будут регламентироваться и наполняться в зависимости от 3-х летнего Стратегического Маркетингового Плана (СМП) 2020 года.

Каналы монетизации Проекта:

- ❑ Конфигураторный (после реализации Пилотного проекта № 1);
- ❑ Бюджетный (в процессе реализации Пилотного проекта № 2);
- ❑ Агрегаторный (в процессе реализации Пилотного проекта № 3);
- ❑ Аутсорсинговый (в процессе реализации Пилотного проекта № 4).



ПРЕИМУЩЕСТВО ЦЕНТРА ЭКОСИСТЕМЫ – постоянное повышение уровня безрискового дохода!

ЭКОСИСТЕМА АЭМПИ

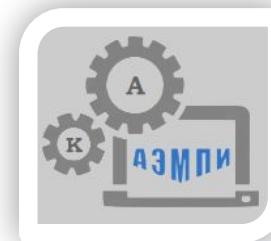


Экосистема АЭМПИ после реализации инвестиционных этапов:



ДОРОЖНАЯ КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Стратегическая цель Компании АЭМПи: поэтапное создание на рынке e-commerce РФ, ЕС, Китая, Республики Кореи, Японии и Индии - Компании по цифровой интеграции потребителей и производителей продукции в наиболее значимых промышленных сегментах рынка, которые с помощью запатентованных сервисных инструментов Компании АЭМПИ смогут продавать свою продукцию, либо покупать необходимый товар по всему миру, автоматизировав и значительно упростив свою систему продаж, закупок, логистики и платежей, существенно сократив расходы на обслуживание своей деятельности и в конечном итоге став частью глобальной цифровой экосистемы успешных динамично развивающихся предприятий.



1-ый этап развития Компании (базовый):

1. Государственная регистрация интеллектуальной собственности в РОСПАТЕНТЕ на программу для ЭВМ и базы данных (Агрегатор и Конфигуратор)
2. Государственная аккредитация Компании АЭМПИ в Минкомсвязи как российской ИТ-компании, продающей в России права на использование программ и баз данных, для получения большинства налоговых федеральных и региональных льгот по действующим программам.
3. Реализация базового этапа стратегического маркетингового Плана развития Компании по разработке конфигураторов для приборостроительных компаний первичной агрегации;
4. Вступление Компании АЭМПИ в Национальную ассоциацию дистанционной торговли (НАДТ <http://ecomrussia.ru/>) для выполнения маркетинговых задач 2 этапа развития Компании;
5. Увеличение первичной емкости Агрегатора АЭМПИ для лицензионной деятельности среди корпоративных потребителей РФ;
6. Подача Заявки на присвоение АО «АЭМПИ» статуса резидента ИЦ «Сколково».

2-ой этап развития Компании (рыночный):

1. Создание различных равноправных партнерских Проектов: с различными стратегическими сервисами (Alibaba Group и т.п.) по дополнительным возможностям продвижения продукции корпоративных клиентов АЭМПИ на новые внешние рынки; с Центром развития перспективных технологий (основной бенефициар Усманов А.Б.) по функциональному партнерству при разработке средств идентификации маркировочной системы РФ на втором этапе внедрения цифровой маркировки промышленных товаров на период до 2025 года; с фондами участвующими в гос. программе «Цифровая трансформация России» от 2017 г. («РФПИ технологии» Российского фонда прямых инвестиций и т.д.) в части целевого инвестирования в технологический сектор цифровой экономики РФ; с Региональными правительствами РФ в части сервисного участия в госзакупках, в т.ч. организации системы контроля и мониторинга госзакупок;
2. Разработка конфигураторов для компаний, работающих на территории РФ, а также иностранных компаний, решивших выйти за пределы своего национального рынка и вступить на рынок РФ первично, либо после отрицательного опыта открытий товаропроводящих дилерских сетей, региональных филиалов, представительств или дочерних предприятий на территории РФ;
3. Увеличение емкости Агрегатора АЭМПИ для полномасштабной лицензионной деятельности среди корпоративных потребителей РФ;
4. Реализация 30-40 комплексных региональных маркетинговых проектов «Цифровая экосистема производителей Региона РФ» в области конкретной региональной программы цифрового развития экономики данного Региона РФ раздела «Большие данные», с целью повышения узнаваемости производимой в данном регионе РФ продукции, продвигаемой с помощью сайта-агрегатора АЭМПИ на все мировые товарные рынки (пилотный проект с Омской областью);
5. Реализация аутсорсинговых проектов представительств иностранных компаний на территории РФ с помощью сайта-агрегатора АЭМПИ и реализованных региональных маркетинговых проектов (пилотный проект с компанией JANITZA).

3-ий этап развития Компании (информационный):

1. Продолжение многоотраслевой агрегации
2. Реализация предварительного этапа IPO и заключение договора с андеррайтером.

ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ПЕРВИЧНОЙ АГРЕГАЦИИ



❑ 5 500 000 руб.

Реализация пилотного проекта № 1 (без статистического сопровождения пилотного партнера в течение 6 месяцев).

❑ 52 500 000 руб.

оплата основных средств и нематериальных активов (мебель, бытовая техника, оргтехника, приобретение ПО и т.д.), необходимых для осуществления Проекта;

покрытие убытков в 11-ти месячный период внедрения на рынок (оплата труда сотрудников, аренды, командировочных расходов и общих расходов), вследствие отсрочек 1-ых платежей клиентов базового этапа по лицензионным соглашениям разработки индивидуальных версий ПО «Конфигуратор» и начала реализации ПО «Агрегатор»;

❑ 50 000 000 руб.

акционерный бонус от АЭМПИ (предоставление возможности для инвестора приобрести 20% обыкновенных именных акций в 6-ти месячный период от начала реализации Проекта).

СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА

Договор займа № 1 (вариант)

Цель: Реализация Пилотного проекта № 1

Сумма: 10 000 000 руб., в т.ч.:

- 5 500 000 руб. – реализация Пилотного проекта
- 4 500 000 руб. – резерв

Обеспечение полного и своевременного возврата займа:

- Договор залога акций:

Эмитент: АО «АЭМПИ»

Количество акций / доля в уставном капитале:

3 600 / 5 (пять) % акций и возможностью купли-продажи не позднее 6 месяца реализации Проекта.

- Договор залога недвижимости:

Объект залога: коммерческая недвижимость площадью 371,1 кв.м. по адресу: Омск, ул. Ватутина, д. 22, корп. 1, пом. 1П (кадастровый номер (55:36:110106:4572)

Рыночная стоимость залога: 11 млн. руб.

Срок возврата: 9 месяц реализации Проекта / 3 месяц реализации Проекта

Договор займа № 2 (вариант)

Цель: Покрытие убытков 11-ти месячного периода внедрения на рынок

Сумма: 52 500 000 руб., в т.ч.:

- 3 117 000 руб. – оплата ОС и НМА
- 49 383 000 руб. – покрытие убытков в период внедрения на рынок (ФОТ; аренда; командировочные и представительские расходы; ПО; общие расходы и т.п.)

Обеспечение полного и своевременного возврата займа:

- Договор залога акций:

Эмитент: АО «АЭМПИ»

Количество акций / доля в уставном капитале: 36 704 шт / 51 (пятьдесят один) % акций и без возможности купли-продажи.

Срок возврата: 21 месяц реализации Проекта



Договор купли-продажи акций

Объект купли-продажи: именные обыкновенные акции

Эмитент: АО «АЭМПИ»

Количество акций: 1 872 шт.

Доля в уставном капитале: **20,0 (двадцать) %**

Стоимость: **50 000 000 руб.**

Номинальный держатель: Генеральный директор АО «АЭМПИ»

Ограничение совершения сделки: не позднее 6-ти месяцев реализации Проекта.





**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**