

# Предложение для инвесторов



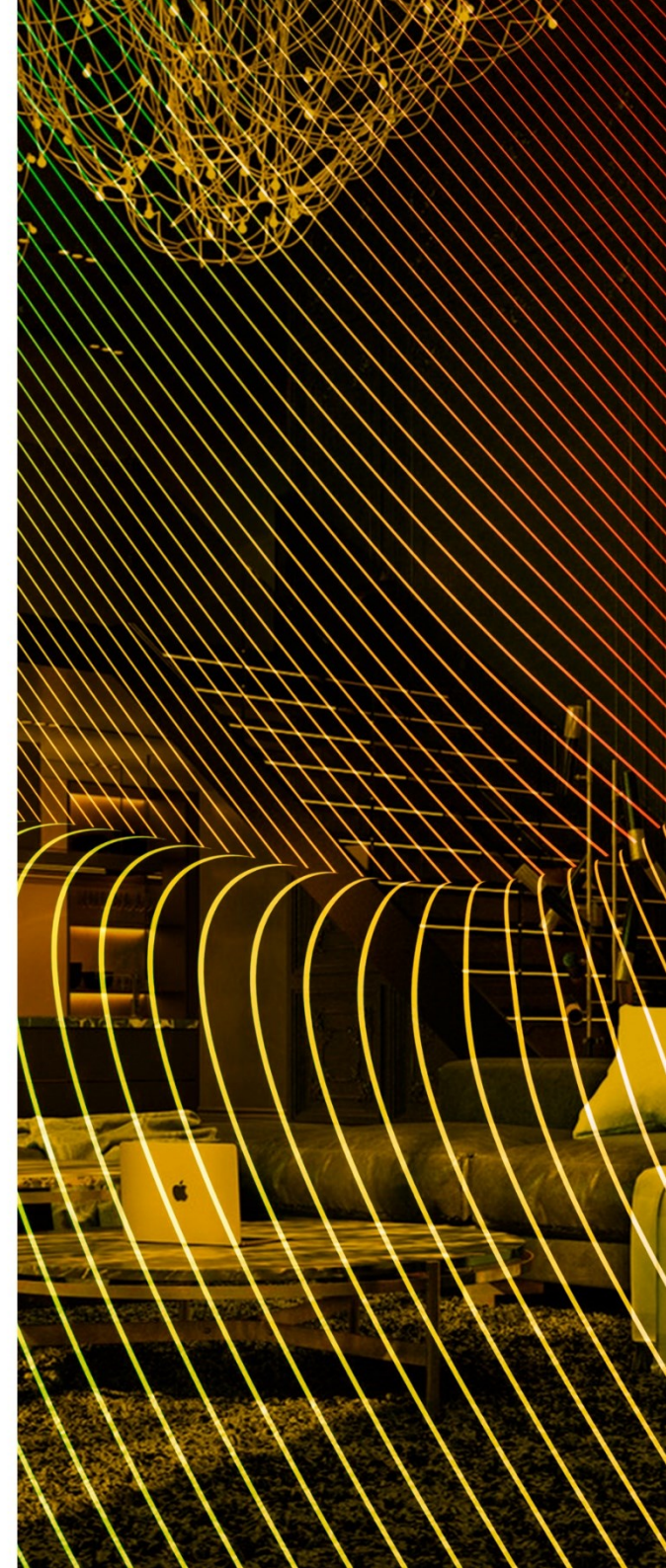
**Нова**

торгово-сервисная  
компания

— команда высококвалифицированных специалистов, работающих над оптимизацией проектных решений на всех этапах жизненного цикла строительных объектов.

Наша задача — стать постоянным, надёжным партнёром в цепочке **заказчик — проектант — исполнитель работ**, для обеспечения своевременной сдачи объекта без экономических и временных потерь.

Мы специализируемся на поставке широкого ассортимента материалов для строительства и ремонта объектов жилой, промышленной и коммерческой недвижимости, а так же объектов энергетики и ВПК.



## **НОВА** —

предоставляет уникальные возможности для инвесторов в строительной индустрии. Мы видим не только текущие, но и будущие потребности рынка и стремимся быть на передовых позициях.

## **МИССИЯ** —

строить долгосрочные партнерские отношения, предоставляя надежные решения в сфере поставок материалов.



**25%**

годовых — средний  
ROI на вложенный  
рубль инвестора

# Стратегия КОМПАНИИ

Оптимизация строительных процессов через инновации и системный анализ.

Высокий сервис с индивидуальным подходом, прозрачностью и обучением.

Развитие стратегического партнерства, глобальное присутствие и устойчивость в сегменте строительного рынка.

Строгий контроль качества и постоянное совершенствование бизнес-процессов.



# Варианты инвестирования

## Проектное

В поиске быстрого и выгодного возврата? Наш проектный вариант инвестирования - идеальное решение. Подобно банковскому продукту факторинга, вы получаете возможность инвестировать в конкретные проекты с быстрым оборотом средств. Это прекрасная возможность диверсифицировать портфель с минимальными временными затратами.

- от 1 000 000 рублей
- от 0,04% в день

## Долгосрочное

Ищете стабильность и долгосрочный рост? Наш второй вариант предоставляет возможность вложиться в наше долгосрочное развитие. Это подобно созданию финансового партнерства, где ваш капитал играет ключевую роль в долгосрочных стратегиях роста компании.

- от 3 000 000 рублей
- от 20% годовых
- выплата дивидендов не менее 2-х раз в год



# Описание предложения

Цель инвестиций	<b>Увеличение оборотных средств для участия в коммерческих и государственных закупках.</b>
Минимальная сумма инвестиций	<b>500 000,00 рублей</b>
Плановый объем привлеченных инвестиций на 1-ом этапе	<b>20 000 000,00 рублей</b>
Прогнозируемая выручка	<b>2024 год — 200 000 000,00 рублей 2025 год — 650 000 000,00 рублей</b>
Средняя плановая рентабельность бизнеса	<b>15%</b>
Оборачиваемость активов	<b>Раз в 40 календарных дней.</b>
Выплата дивидендов	<b>Согласно установленной дивидендной политике от 20% до 25% годовых, либо по согласованию иных индивидуальных условия сотрудничества, но не менее 2-х раз в год.</b>
Возврат инвестиций	<b>Плановый возврат инвестиций ожидается в течение 2-х лет, либо по согласованию иных условий сотрудничества.</b>
Управление Рисками	<b>Регулярный мониторинг рыночных тенденций и оперативные корректировки стратегии для минимизации рисков. Финансовый анализ потенциальных партнёров. Заключение прямых договоров, поручительств. Оформление залогов.</b>
Использование средств	<b>Кредитные лимиты на участие в тендерных закупках.</b>

# Детали проекта

## Управление проектами

Высококвалифицированная команда с опытом успешной работы в отрасли более 13 лет.

## Обратите внимание

- Плановая расчетная рентабельность 15%, основанная на опыте предыдущих лет, обеспечивает здоровый финансовый потенциал для роста и развития.
- Основные клиенты со сроком сотрудничества от 2-х до 13-ти лет, что снижает риски невозврата средств. При этом одной из главных стратегических задач — дифференцированный клиентский портфель.
- Анализ платежно-расчетной дисциплины наших клиентов обеспечивает высокий коэффициент оборачиваемости.
- Возможность предоставления средств под конкретную сделку.

**Ваша инвестиция в наше предприятие – шаг к взаимовыгодному сотрудничеству.**

# Привлекательность инвестиций

## Почему **НОВА** является привлекательным вариантом для инвестиций?

- Глубокое понимание строительного рынка и успешный опыт в управлении обширными отделами
- Успешный опыт в реализации поставок на объекты федерального значения
- Стабильный рост финансовых показателей проектов
- Опыт работы с привлечённым капиталом. В пользовании на лимиты клиентов более 280 млн. руб.
- Имеющиеся каналы сбыта и дилерские контракты с производителями позволяют контролировать экономику сделок и своевременный возврат средств





# Ценности и культура

## **Лидерство**

Мы стремимся быть лидером в ключевых направлениях нашего бизнеса. Мы несем ответственность за свои обещания и действия.

## **Люди – основа бизнеса**

Успех команды – это успех каждого. Мы выстраиваем партнерство с сотрудниками на основе доверительных, честных и долгосрочных отношений.

## **Клиент – в центре внимания**

Мы умеем слышать наших заказчиков, понимаем, что несет ценность для их бизнеса, и заинтересованы в том, чтобы решать задачи клиентов еще лучше.

## **Ответственный бизнес**

Мы – за рациональное использование ресурсов и целевое использование всех средств. Мы соблюдаем законодательство и этику бизнеса.

# Наша команда

Мы - молодая и динамичная компания, где молодость в сочетании с опытом создает уникальное предложение.

Меня зовут **Дмитрий Дубровин** — имею 13-летний опыт в сфере продаж и поставок строительных материалов, а так же внедрения сложных инженерных систем на строительных объектах Российской Федерации.

Прошёл путь от менеджера в «Кока-Коле» до учредителя успешной компании с годовым оборотом более 4 млрд. руб.

Наш опыт - это не просто число лет, это искусство сделки, знание рынка и умение создавать современные, эффективные решения для строительных проектов любого масштаба.



# Наша команда

Опыт, описанный ниже, позволил получить понимание наиболее интересных, высококоррелябельных направлений в сфере поставок на строительные объекты РФ.

Сформированы партнёрские отношения с рядом надёжных заказчиков и производителей, что позволяет прогнозировать финансовые результаты деятельности и быть уверенным в развитии бизнеса.

## **2012-2015**

Менеджерский опыт в «Урал Интерьер» и «Строительный двор»

В обеих компаниях занимался настройкой бизнес-процессов, заключением контрактов на поставки материалов, а так же расширением клиентской базы. Опыт в различных должностях, начиная от территориального менеджера и заканчивая руководителем отдела продаж, подтвержден положительными результатами и приростом выручки.

## **2012-2015**

Успехи в «Урал Интерьер»

В качестве директора по продажам обособленного подразделения прошел путь от настройки и оптимизации внутренних бизнес-процессов до резкого прироста выручки с 240 млн до 620 млн за 12 месяцев работы. Управлял командой, собирал профессионалов в области продаж и логистики, а так же успешно заключал контракты с ключевыми поставщиками и контрагентами.

# Наша команда

## 2019-2021

Запуск нового направления в «УВМ-Сталь»  
и руководство компанией «СтройПартнёр»

За период руководства департаментом комплектации,  
позже в качестве директора «компании-дочки» —

- разработана бизнес модель сроком на 7 лет, согласован пакет инвестиций
- сформирована команда, прописаны все внутренние регламенты
- проведены десятки переговоров и встреч с поставщиками, сформирован портфель с более чем 10 тыс. наименований продукции для потенциальных заказчиков

0

старт  
нового  
проекта

800 млн.

выручка за первые 12  
месяцев работы  
направления

2,3 млрд.

выручка за 2-ой годы  
работы при средней  
рентабельности 12%  
и срока оборачиваемости  
ДЗ в 55 календарных дней

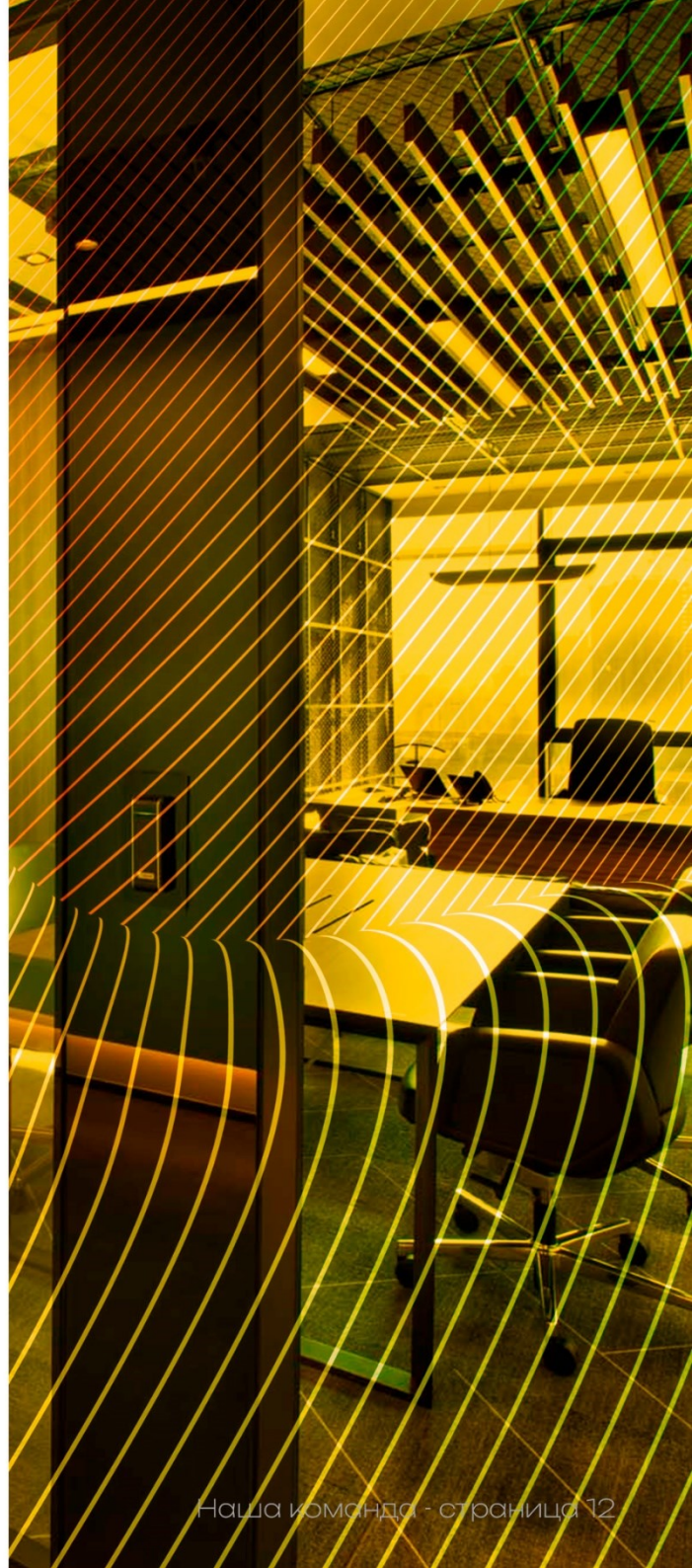
# Наша команда

Наш успех - это результат объединенных усилий, стратегического мышления и постоянного стремления к развитию. Поэтому коротко расскажем и о других ключевых участниках нашей команды.

**Никита Привалов**, ныне ответственный за тендерное направление в нашей компании, ранее возглавлял тендерный отдел в «УВМ-Сталь». В тот момент отдел формировался как абсолютно новое направление, и за трехлетний период деятельности достиг общих оборотов более 5 миллиардов рублей, средней наценкой по выигранным тендерам более 20% и средней оборачиваемостью ДЗ в 35 календарных дней.

**Сергей Маргулис**. Знакомство со строительной сферой началось с 2013 года. За 10 лет получил огромный технический и профессиональный опыт работы в федеральных компаниях, занимающихся поставками строительных материалов. Закрыто и сдано более 540 объектов, на общую сумму более 3 млрд. рублей. Занимается сопровождением проектов, самой разной величины: детские сады, школы, больницы, отельные комплексы, стадионы (в т.ч. к ЧМ2018), жилой фонд. Сергей считает, что работа над поставкой, начинается с этапа проекта. Тесная, своевременная работа с технической документацией объекта, и всеми ответственными лицами проекта позволяет оптимизировать экономику строительства и своевременно предоставлять материалы на объект.

**Этот успех не просто плод работы одного человека, но и результат страсти, которую мы все разделяем к тому, что мы делаем.**





Контакты для инвесторов

**dubrovin@tsk-nova.com**

[www.tsk-nova.com](http://www.tsk-nova.com)