

COMFORT OIL СЕРВИС МОБИЛЬНОЙ АВТОЗАПРАВКИ ДЛЯ ЧАСТНЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ



1) Слайд для доработки дизайнерами: либо какой либо из трех вариантов ниже или новая версия титульного листа

Главное чтобы текст был также размещен

SOGD ADVISORY

ИЮНЬ 2022

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

COMFORT OIL

СЕРВИС МОБИЛЬНОЙ АВТОЗАПРАВКИ ДЛЯ ЧАСТНЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ



SOGD ADVISORY

ИЮНЬ 2022

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

Информация, содержащаяся в данной Презентации, является Конфиденциальной и Привилегированной и предназначена только для сведения предполагаемого получателя и не может быть использована, опубликована или распространена без предварительного письменного согласия Компании.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Май 2022

SOGD Advisory

Информация, содержащаяся в данной Презентации, является Конфиденциальной и Привилегированной и предназначена только для сведения предполагаемого получателя и не может быть использована, опубликована или распространена без предварительного письменного согласия Компании.

УВЕДОМЛЕНИЕ

1. Конфиденциальность

Настоящий Информационный меморандум (далее по тексту – «Меморандум») был подготовлен командой «SOGD Advisory» от имени учредителей «ASSALAM ENGINEERS» (далее по тексту «АЕ» или «Компания» или «Группа компаний») на основе информационных и аналитических материалов, предоставленных Компанией.

Меморандум предоставляется для исключительного использования Вами и с целью оценки (i) либо возможного приобретения доли Компании, или (ii) предоставления дополнительного финансирования Компании, и для проведения переговоров для данных целей.

Сведения и заключения, содержащиеся в Меморандуме, носят строго конфиденциальный характер. Соответственно, содержание Меморандума и любые другие сведения или оценочные данные, которые в дальнейшем могут быть переданы или предоставлены в Ваше распоряжение, будут представлять собой Конфиденциальную информацию в контексте подписанного Вами Соглашения о конфиденциальности.

Информация, содержащаяся в данном Меморандуме, является Конфиденциальной и Привилегированной и предназначена только для сведения предполагаемого получателя и не может быть использована, опубликована или распространена без предварительного письменного согласия АЕ.

Обращаем Ваше внимание, что Вы обязаны по запросу возратить или принять меры для возврата настоящего Меморандума, а также всей дополнительной информации и прочих материалов, направленных или предоставленных Вам в связи с предполагаемой продажей Компании, и уничтожить любые иные материалы, которые отражают указанную информацию или были подготовлены на ее основе, в соответствии с положениями Соглашения о конфиденциальности.

2. Информационный меморандум

Меморандум не претендует на исчерпывающий характер и не должен обязательно содержать всю информацию, которая может потребоваться

заинтересованной стороне при оценке и анализе Компании, и может потребовать обновления, корректировки или исправления. Заинтересованные стороны должны провести собственную оценку и анализ Компании и данных, приведенных в Меморандуме.

3. Ограничение ответственности

Все сведения и заключения, содержащиеся в Меморандуме предоставлены Компанией, при этом независимая проверка приведенной в Меморандуме информации не проводилась. Компания, «SOGD Advisory», равно как и любые из их соответствующих директоров, партнеров, должностных лиц, аффилированных сторон, сотрудников, консультантов или агентов не несут ответственность относительно достоверности или полноты информации, содержащейся в Меморандуме или любых иных документах, или информационных материалах, которые предоставлены или могут быть предоставлены в любое время, или любых мнений или прогнозов, выраженных в настоящем Меморандуме или вышеперечисленных документах. Аналогичным образом, ни одна из указанных выше сторон не обязана обновлять Меморандум с учетом новой информации, либо исправлять любые неточности или упущения в нем, которые могут иметь место или возникнуть впоследствии.

В частности, по соображениям коммерческой конфиденциальности, в Меморандум не включена информация по определенным вопросам. Такая информация может быть предоставлена на одном из последующих этапов.

Прогнозная финансовая информация, содержащаяся в Меморандуме, основывается на субъективных оценках и допущениях, сделанных Компанией относительно обстоятельств и событий, которые пока не имели места. Соответственно, мы не можем дать никаких гарантий того, что прогнозируемые результаты будут достигнуты. В частности, но без ущерба для общих положений, приведенных выше, мы не делаем никаких заявлений и не даем никаких гарантий относительно обоснованности или реалистичности прогнозов и допущений, содержащихся в Меморандуме.

«SOGD Advisory» является финансовым консультантом исключительно Компании и никакого иного лица в связи с предполагаемой транзакцией.

СОКРАЩЕНИЯ, АББРЕВИАТУРЫ И КУРСЫ ВАЛЮТ

**ЧЕРНОВОЙ
ВАРИАНТ**

СОДЕРЖАНИЕ

01

Резюме (x)

02

Страновой обзор (x)

03

Обзор рынка (x)

04

Бизнес модель (x)

05

Стратегия и Roadmap (x)

06

Финансовые показатели и Оценка (x)

07

Инвестиционное предложение (x)

РЕЗЮМЕ

2) Слайд для доработки дизайнерами по возможности

Comfort Oil - ведущий игрок в Республике Узбекистан (РУз) по предоставлению сервиса мобильной автозаправки для частных и корпоративных клиентов, основанного на электронных технологиях, что позволяет работать в режиме реального времени

ЦЕЛЬ СДЕЛКИ

- ✓ Целью привлечения инвестиций является расширение бизнеса в РУз
- ✓ Группа компаний оценивается в диапазоне XXX млрд. сум.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА

- ✓ Двухзначный темп роста рынка
- ✓ Привлекательная отрасль для инвесторов в долго-срочной перспективе
- ✓ К основным предпосылкам для увеличения потребления услуги относятся
 - рост урбанизации
 -

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

- ✓ Доступ к сырью
- ✓ **Современные производственные мощности и собственные инженерные разработки по переоборудованию авто а мобильную автозаправку**
- ✓ Высокое и стабильное качество сервиса
- ✓ Значительный потенциал роста
- ✓ Рост продаж сервиса за счет ввода новых мощностей

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

БОГАТЫЕ ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ И РАСТУЩЕЕ МОЛОДОЕ НАСЕЛЕНИЕ

Страна, не имеющая выхода к морю, но со стратегическим гео-местоположением

Население (2020): 34.5 млн. человек

Средний возраст: 28.6 лет / молодые люди в возрасте до 30 лет составляют более 60% населения страны

СТРАНА ГОДА (2019)

Британский журнал The Economist назвал Республику Узбекистан «**Страной года**».

Ежегодно издание номинирует государства, добившиеся наибольших успехов в реформировании экономики на звание «Страна года».

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ

Кризис, вызванный пандемией COVID-19, почти полностью затормозил рост ВВП в РУз в 2020 году. Однако среди 23 государств Восточной Европы и Центральной Азии (где спад экономики наблюдался в диапазоне от -1.6% до -14.9%) **рост экономики в РУз составил 0.6%**.

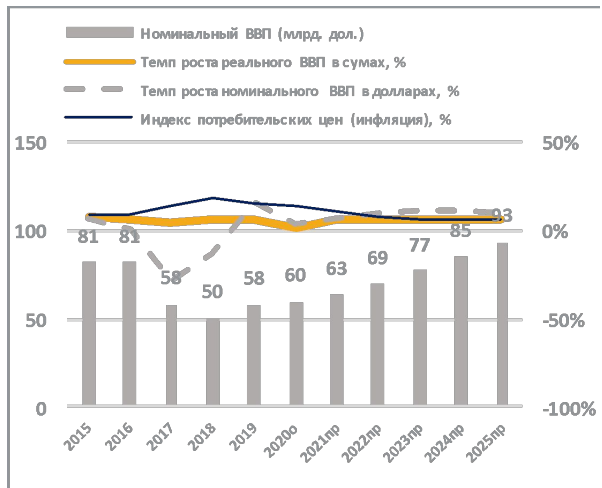
СТРАНОВОЙ ОБЗОР

**ЧЕРНОВОЙ
ВАРИАНТ**

СЛАЙДЫ ПО СТРАНОВОМУ ОБЗОРУ

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**В ТАКОМ ВИДЕ БУДУ
СТРОИТЬ ДРУГИЕ СЛАЙДЫ
– ЭТО ДЛЯ ИНФОРМАЦИИ**

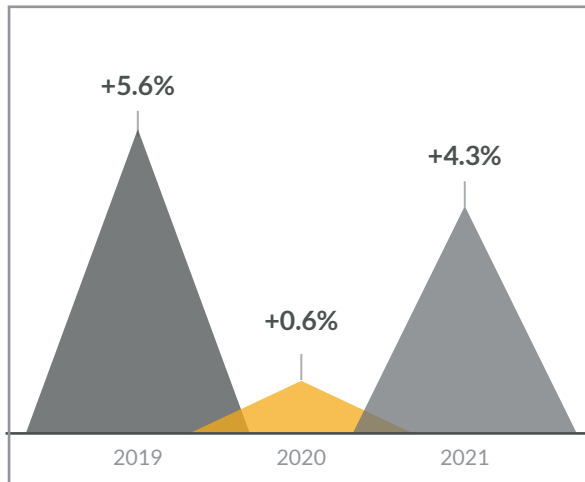


Источник: МФК, октябрь 2020.
Комментарий: o = оценка; n = прогноз.

ВВП

Согласно прогнозу МФК, номинальный ВВП (в текущих ценах) в 2020 г. составил **60 млрд. дол. США** против 58 млрд. дол. США в 2019 году; в 2021 г. ВВП прогнозируется в объеме 63 млрд. дол. США.

В феврале 2021, МВФ заявил, что пандемия COVID-19 оказала «существенное, но пока кратковременное негативное воздействие на экономику Узбекистана».

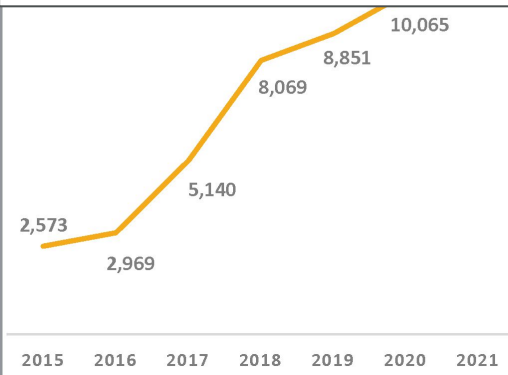


Источник: Всемирный Банк, январь 2021

ТЕМП РОСТА

Согласно прогнозу Всемирного Банка, реальный темп роста ВВП (в постоянных ценах) в национальной валюте в 2020 году составил 0.6% против 5.6% в 2019 году. В 2021 г. прогнозируется рост в размере 4.3%.

Инвестиции в экономику, рост доходов и потребление населения останутся основными движущими факторами ускорения экономического роста.



Источник: ЦБ РУз, наши расчеты.
Комментарий: 2021 включает январь и февраль.

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЙ КУРС

5 сентября 2017 г., в соответствии с либерализацией валютной политики, ЦБ РУз. установил официальный курс на уровне 8,100 сум за дол. США с 4,210 сум за дол. США за день до этого, таким образом девальвируя стоимость национальной валюты почти вдвое.

Комментарий: Официальный курс ЦБ устанавливался каждый понедельник как среднее значение курсов, зафиксированных на торгах валютной биржи на предыдущей неделе. С 16 февраля 2021 года официальный курс ЦБ устанавливается ежедневно.

ИНФО МЕМОРАНДУМ

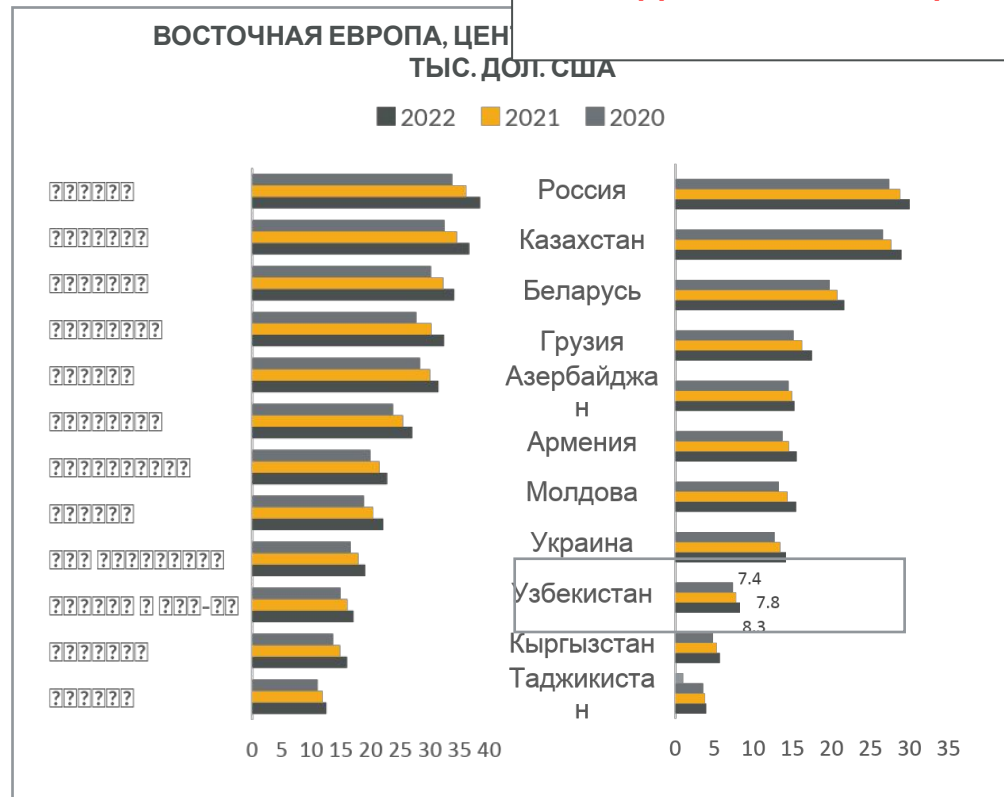
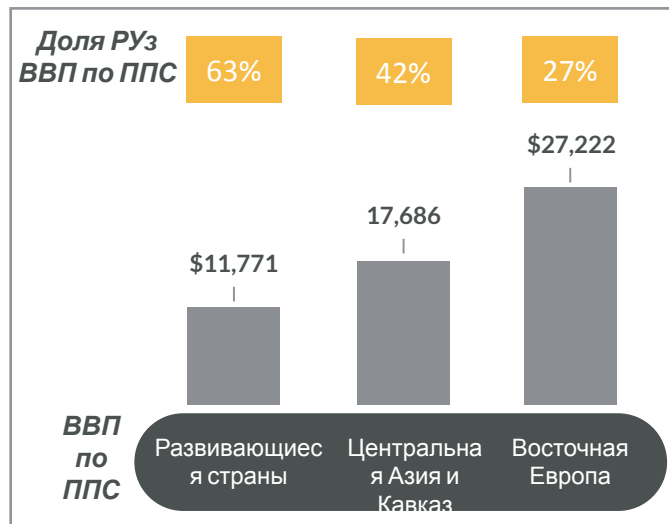
КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ВВП ПО ППС НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, 2020-2

В ТАКОМ ВИДЕ БУДУ СТРОИТЬ ДРУГИЕ СЛАЙДЫ – ЭТО ДЛЯ ИНФОРМАЦИИ

СРАВНЕНИЕ ПО РЕГИОНУ

ВВП РУз на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) за 2020 составило 63% от ВВП ППС на душу населения в развивающихся странах, 42% - в Центральной Азии и на Кавказе и 27% - в Восточной Европе.



Источник: МВФ, октябрь 2020

Комментарий: Развивающиеся страны: страны с формирующейся рыночной экономикой и развивающиеся страны

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

XXX

XX

ФАКТОРЫ РОСТА

- XXX

АВТО РЫНОК

- XXX

РЫНОК АВТОМОБИЛЬНОЙ ЗАПРАВКИ

- XXX

ОБЗОР РЫНКА АВТОМОБИЛЬНОЙ ЗАПРАВКИ И АВТОРЫНКА

**ЧЕРНОВОЙ
ВАРИАНТ**

СЛАЙДЫ ПО РЫНКУ

- 1) ежедневно узбекистанцы заливают в баки своих машин более ? миллионов тонн бензина
- 2) доставкой топлива по заказу через мобильные приложения осуществляют как минимум еще две компании —
- 3) Потенциал рынка

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

XXX

XXXX

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Сильные позиции на рынке – **сильнейший игрок в тройке сильнейших.**

Слабая сторона - xxx.

ИНВЕСТИЦИИ В ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

XXXX

ПЕРСПЕКТИВЫ

XXXX

БИЗНЕС МОДЕЛЬ

**ЧЕРНОВОЙ
ВАРИАНТ**

ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ

3) Слайд для доработки дизайнерами

ПРОБЛЕМА

- Традиционный метод заправки занимает много времени и усилий
- Очередь на автозаправках
- Низкое качество сервиса и топлива на автозаправках

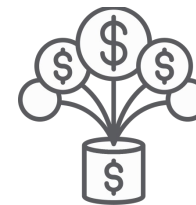
РЕШЕНИЕ

- Экономия времени
- "Чистая" служба доставки топлива
- Сервис имеет простой и понятный интерфейс
- Улучшение пользовательского опыта

О НАС

СЕРВИС МОБИЛЬНОЙ АВТОЗАПРАВКИ, ОСНОВАННЫЙ НА ПРИЛОЖЕНИИ - В БЫСТРО РАСТУЩЕМ РЫНКЕ С МОЛОДЫМ НАСЕЛЕНИЕМ ПРЕВЫШАЮЩЕМ 50% ОТ ОБЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ

4) Слайд для доработки дизайнерами



- Начало деятельности летом в 2021г.
- Идея разработана основателем - Бобиром Закировым и его соратником в 2017г.

- Автопарк, состоящий из x LABO и X CHANGAN
- Проявленный интерес от франчайзинг партнеров
-

- Скачено более 25 тыс приложений – только по Ташкенту, из них 10 тыс - активных
- Одновременно сейчас пользуются приложением 1,000 пользователей
- До 100 тыс могут использовать одновременно

- Обслужено x клиентов
- Залито x литров бензина

- X Партнеро в по поставке топлива

- Инвестировано \$X млн

COMFORT OIL – ЭТО СЕРВИС МОБИЛЬНОЙ АВТОЗАПРАВКИ, ОСНОВАННЫЙ НА МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ / ТЕХНОЛОГИЯХ

Шаг 2

Comfort Oil:

- Оператор фиксирует заказ в электронной платформе и направляет заказ водителю, обслуживающему данный район, через мобильное приложение и дублируется

Шаг 1

Автовладелец (B2C или B2B):

- Регистрация в мобильном приложении (доступно в Apple Store и Google Play)
- Выбор вида и кол-ва топлива через приложение
- Или осуществление заказа через Оператора колл-центра или напрямую у водителя
- Автовладельцу нужно указать марку, номер и цвет машины, и указать место и время заправки.

Шаг 3

Comfort Oil:

- Водитель доставляет бензин в течение **определенного времени - 24/7**
- Заливает топливо согласно заказу
- Информация по остатку бензина попадает **в электронную платформу**

Шаг 4

Автовладелец (B2C или B2B):

- После исполнения заказа осуществляется автоматическая оплата через мобильное приложение или через другие доступные виды оплаты (электронные платежные системы, наличные и через перечисление)

Шаг 5

Comfort Oil:

- Водитель по планшету видит остаток топлива в резервуаре и по необходимости вызывает бензовоз или едет в гараж для до-заправки

Шаг 6

Comfort Oil:

- Автопарк находится в гараже
- Заправка, обслуживание и сервис машин

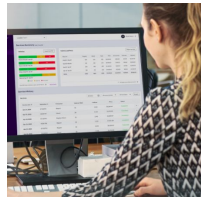


**Пример
рисунка**

**5) Слайд для
доработки
дизайнерами**

ЭКО СИСТЕМА

Электронная платформа,
позволяющая отслеживать спрос и
работать в режиме реального
времени



Переоборудование новых
авто



Хранение и реализация
нефтепродуктов



КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Comfort oil
Услуги мобильной автозаправки



СОБСТВЕНН
ЫЙ
АВТОПАРК



ФРАНЧАЙЗЕРЫ



6) Слайд для переделки
дизайнерами:
Лучше использовать не
картинки из интернета,
а схематические
рисунки?

B2C и B2B клиенты

Частные и корпоративные
клиенты

ЛИЧНЫЕ АВТО



Trucks



Generators



Boats



Construction
Equipment



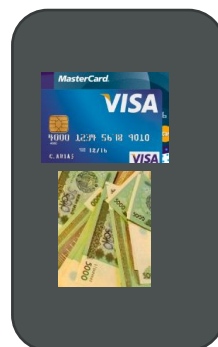
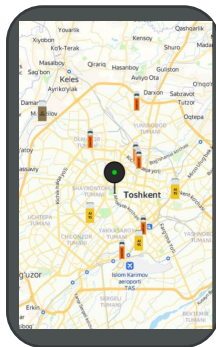
Agricultural
Equipment



Refrigerator
Trucks

КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ – КАК ЭТО РАБОТАЕТ КЛИЕНТА

7) Слайд для доработки дизайнерами – здесь лучше показывать как выглядит интерфейс приложения



Поможет показать как это выглядит в Apple Store и Google Play?

Показать опции выбора в приложении?

Как то показать что оплата любым способом – по карточке или наличными или оплата через онлайн

Показать как выглядит отчет

- Загрузить мобильном приложении (Apple Store и Google Play)

- Выбрать марку бензина и указать номер и цвет машины, и указать место, время заправки, и метод оплаты

- Система управления (электронная платформа) выбирает ближайшую МАЗС для быстрого оказания услуги
- **Услуга 24/7**

- Система автоматически списывает оплату или оплата водителю
- и также обновляет баланс по топливу

- Статистика, которую может выгружать из приложения

До сентября полностью автоматизировать – до этого не хватало авто бензовозов

водители и т.д.

БИЗНЕС МОДЕЛЬ – АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ ПРОЦЕСС

Операции по поставке топлива с использованием технологий (Tech-enabled energy operations) – позволяет отслеживать спрос и работать в режиме реального времени

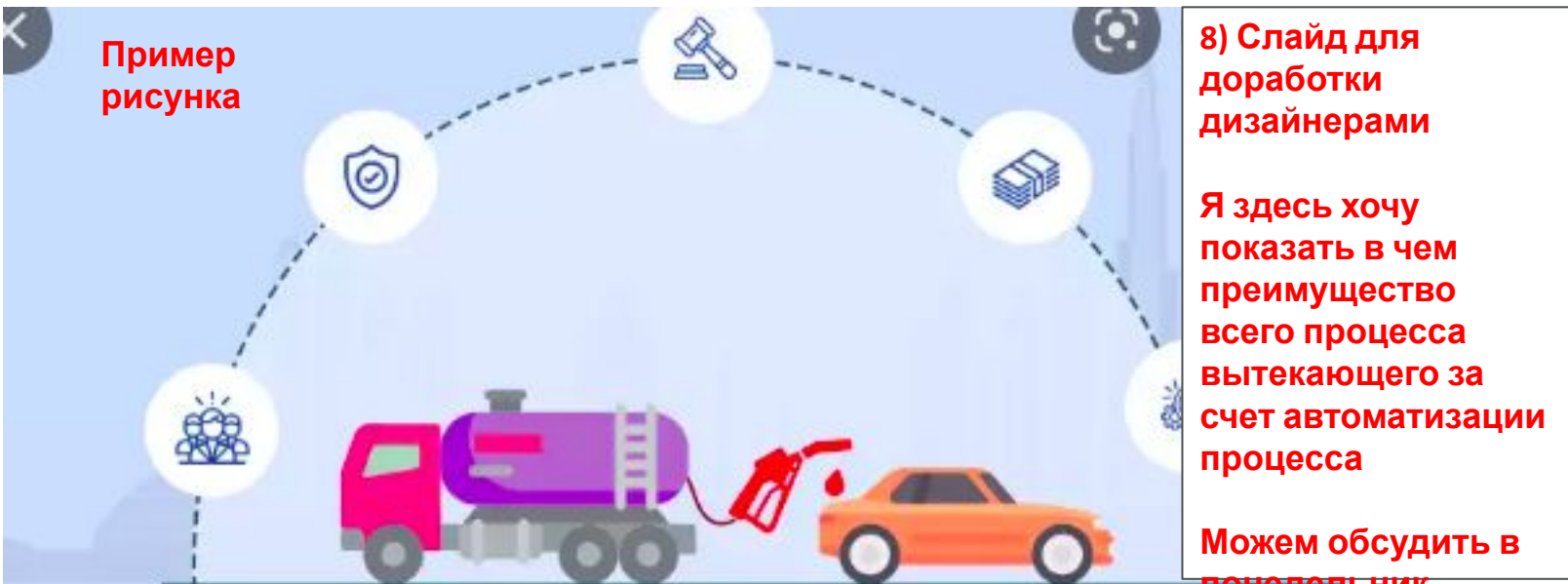
Электронная платформа – управление системой

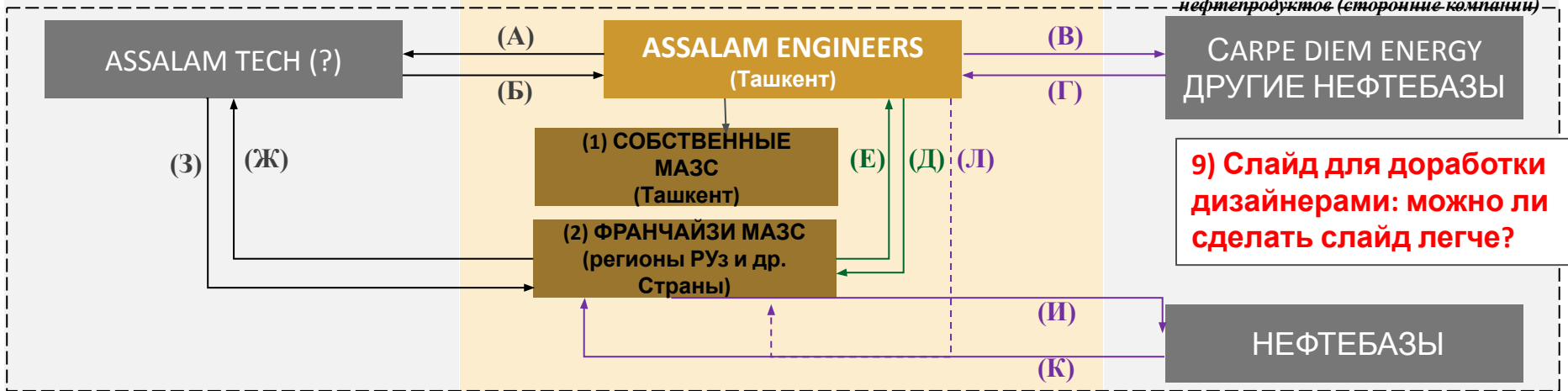
Умный резервуар / Smart Tanker (управление через планшет)

Автоматическая оплата

Гарантия качества топлива

Отчетность по
использованию бензина





9) Слайд для доработки дизайнерами: можно ли сделать слайд легче?

(А)	<ul style="list-style-type: none"> 100%? предоплата за поставку переоборудованных машин
(Б)	<ul style="list-style-type: none"> Покупка автомобилей и соответствующее переоборудование и подготовка необходимой документации (порядка 2 мес) Техническая поддержка и обслуживание и гарантия авто?

(В)	<ul style="list-style-type: none"> 100% предоплата и оплата сопутствующих расходов? за нефтепродукты Самостоятельный вывоз товара в течении 24 часов после оплаты
(Г)	<ul style="list-style-type: none"> Хранение и реализация нефтепродуктов Отгрузка нефтепродуктов согласно ГОСТУ и согласованным стандартам Контроль качества в собственной лаборатории

(Д)	<ul style="list-style-type: none"> Право использования комплекса исключительных прав: <ul style="list-style-type: none"> товарный знак авторское право на бизнес проект "COMFORT OIL" обучение персонала по стандартам "COMFORT OIL" доступ к приложению и ПО по GPS мониторингу единая форма для водителей мобильных АЗС брендбук (корпоративные стандарты) Постоянное техническое и консультативное содействие Размещение рекламы на территории Франчайзи в социальных интернет сетях
(Е)	<ul style="list-style-type: none"> Разовая оплата в зависимости от территории Ежемесячные отчисления в размере 50 сум за каждый 1 литр реализованного топлива на каждое автотранспортное средство.

(Ж)	<ul style="list-style-type: none"> 100%? предоплата за поставку переоборудованных машин (цена авто x 2).
(З)	<ul style="list-style-type: none"> Покупка автомобилей и соответствующее переоборудование и подготовка необходимой документации (порядка 2 мес) Техническая поддержка и обслуживание и гарантия авто?

(И)	<ul style="list-style-type: none"> 100% предоплата за нефтепродукты? Самостоятельный вывоз товара Контроль веса? Каким образом?
(К)	<ul style="list-style-type: none"> Хранение и реализация нефтепродуктов Отгрузка нефтепродуктов согласно ГОСТУ и согласованным стандартам Контроль качества в собственной лаборатории?
(Л)	<ul style="list-style-type: none"> Контроль качества используемого топлива (Как?)

ТЕКУЩЕЕ И ПЛАНИРУЕМОЕ ПОКРЫТИЕ

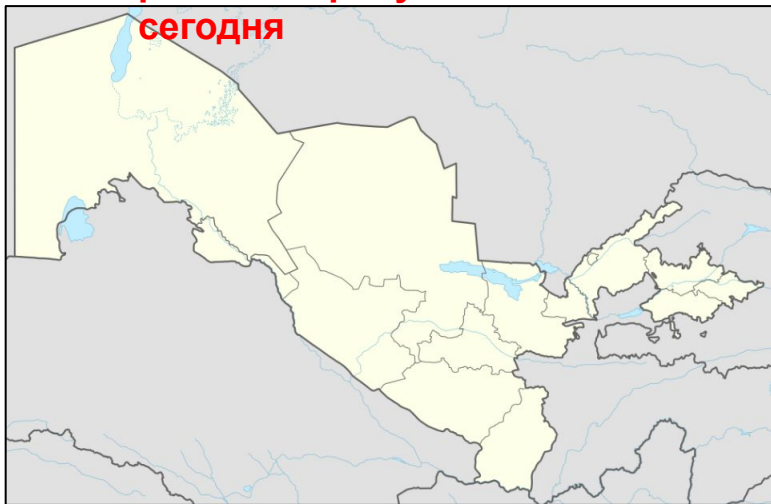
10) Слайд для доработки дизайнерами

На карте Узбекистана отметить покрытие

Нужна карта страны на которую я бы наложила города и

- 1) регионы присутствия сегодня
- 2) Регионы экспансии

**регионы присутствия
сегодня**



**Регионы
экспансии**



АВТОПАРК / ВОДИТЕЛИ /



ТОПЛИВО

Дизель

92

95

Comfort – это 92 по документам а октановое число 100 – для спорт авто

ПРОЦЕСС ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ АВТО

**ВКЛЮЧАЕМ ЕСЛИ РЕШИМ ЧТО ЭТО ЧАСТЬ
ПРОДАВАЕМОГО БИЗНЕСА**

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ АВТО ДЛЯ ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ -

ХАРАКТЕРИСТИКИ



LABO

Пожалуйста, дополните важные моменты – почему именно эти машины и как они влияют на безопасность, чей бренд и кто производитель и т.д. - смотрите пример LABO

CHANGAN



Производитель: UzAutoMotors (Uzbekistan, в альянсе с General Motors)
Бренд: Chevrolet (ранее Daewoo Labo)
Начало производства: 1996

- Labo – небольшой грузовик грузоподъемностью до 550 кг.
- Labo с бортовым кузовом предназначен для осуществления перевозок в городской и сельской местности.
- Благодаря своим небольшим габаритам Labo обладает отличной маневренностью и эксплуатационными характеристиками.
- Ввиду мало-объемистого двигателя, автомобиль в коммерческих условиях потребляет около **9 литров на 100 км.**

Производитель: Namangan Changan Motors? (Uzbekistan)
Бренд: ?
Начало производства:?

- Changan – мини грузовик грузоподъемностью до ? кг.
- Грузовик Changan с бортовым кузовом предназначен для

ПЕРЕОБОРУДОВАННЫЕ АВТО - ХАРАКТЕРИСТИКИ

LABO



CHANGAN



SWOT АНАЛИЗ: АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ОЦЕНКА РИСКОВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В ОТРАСЛИ

Параметры оценки	<u>Strengths / Сильные стороны</u> (положительное влияние)	<u>Weaknesses / Слабые стороны</u> (отрицательное влияние)
1. Организация	<ul style="list-style-type: none"> Высокий уровень квалификации команды. Амбициозность Основателей бизнеса. Соблюдение мер по пожаро-безопасности защите экологии. 	<ul style="list-style-type: none"> Низкий уровень автоматизации процессов. (в процессе) – это пока для внутреннего анализа
2. Производство	<ul style="list-style-type: none"> Доступ к сырью Уникальная и передовая технология Транспортная доступность (наличие ж/д на собственной территории). Наличие собственного автопарка Оптимизация логистических процессов по доставке и отгрузке цемента. 	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие собственной базы нефтепродуктов.
3. Продукт	<ul style="list-style-type: none"> Высокое качество продукции (за счет контроля каждого этапа производства и высокого качества используемого сырья). Способность осуществлять большие объемы по переоборудованию. Большой интерес в регионе от потенциальных партнеров по франчайзингу Операции по поставке топлива с использованием технологий – позволяет отслеживать спрос и работать в режиме реального времени. R&D 	
4. Финансы	<ul style="list-style-type: none"> xx 	<ul style="list-style-type: none"> Недостаточность финансовых ресурсов, необходимых для увеличения объемов.
5. Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> xx 	
6. Потенциал	<ul style="list-style-type: none"> xx 	

Факторы внутренней среды

SWOT АНАЛИЗ: АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ, ОЦЕНКА РИСКОВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В ОТРАСЛИ

Параметры оценки	<u>Opportunities / Возможности</u> (положительное влияние)	<u>Threats / Угрозы</u> (отрицательное влияние)
1. Страновые факторы	<ul style="list-style-type: none"> Рост привлекательности страны со стороны инвесторов, бизнес партнёров и международных организаций. 	<ul style="list-style-type: none"> Действия Правительства могут повлиять на инвестиционную привлекательность страны в долгосрочной перспективе.
2. Экономические факторы	<ul style="list-style-type: none"> Экономический прогноз РУз остается позитивными. В 2022 году рост ВВП Узбекистана прогнозируется до х%. 	<ul style="list-style-type: none"> Кризис, вызванный пандемией, затормозил рост экономики. Недостаточно развитые кредитно-денежные отношения. Различные макро-экономические изменения, особенно, например, значительные изменения валютного курса, также как и инфляции, могут привести к изменениям в операционной части и стоимости бизнеса в целом.
3. Рыночные факторы	<p>Спрос:</p> <ul style="list-style-type: none"> Двузначный рост рынка (наше предположение) Наличие стабильного спроса <p>Сырье:</p> <ul style="list-style-type: none"> Доступ к сырью через X кол-во поставщиков <p>Сбыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> Высокий потенциал для роста в долгосрочной перспективе. 	<p>Сбыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> XX
4. Правовые факторы		<ul style="list-style-type: none"> Возможен рост налоговой нагрузки

Факторы внешней среды

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

XX

XX

XX

XX

КОМАНДА

Фото в одном стиле и био

В таком формате хотелось бы показать команду

Позже дам список команды

 <p>MICHAEL KHOI <i>Co-founder & Group CEO</i> • Serial Entrepreneur • Ex-Cofounder @ Delta Car Trade</p>	 <p>MARTIN MURANSKY <i>Co-founder & CEO</i> Banking & Fintech Executive 25 years in Financial Services Ex-4Finance Group Chief Risk Officer</p>	 <p>YURIY VASIYAROV <i>Chief Technology Officer</i> • Online Marketplace specialist • Technology, Scaling • Ex-EVP Lazada (Alibaba)</p>	 <p>ANTOINE FOURMONT <i>Chief Product Officer</i> • Entrepreneurial Business Leader • Ex-Director LAZADA/ALIBABA</p>
 <p>SOSO STEPHANISHVILI <i>Chief Operation Officer</i> 6 years in Online Consumer Lending Ex-Head of Debt Collection at 4Finance and Head of Business Lending based in Georgia</p>	 <p>NURBOL KURMANGAZIN <i>Chief Financial Officer</i> • FINANCIAL ANALYST • Ex-Regional Finance Director • @ Cape PLC</p>	 <p>ERIC BLAETTLER <i>Co-founder / CIO</i> • ERP Specialist • Ex-CFO @ Delta Car Trade</p>	 <p>SHIVA SAADAT <i>Chief Investor Officer</i> • e-Commerce, Internet & Valuation • Ex-CIO Leading MENA VC</p>
 <p>AVTANDIL GELASHVILI <i>Finance</i> 6 years Online Consumer lending Ex CFO at 4Finance and deputy CFO at UGT</p>	 <p>IRAKLI CHACHANIDZE <i>Risk Manager</i> 5 years Credit Risk specialist Ex – Head Credit Risk at Pasha Bank</p>	 <p>INDRE ARSTIKAITYTE <i>Head of Product</i> 8 years in Consumer Lending Ex 4Finance Head of Risk</p>	 <p>ANA JANASHVILI <i>Legal</i> 6 years in Online Consumer Lending Ex Lawyer at 4Finance, Bank republic Societe general group and Ziraat Bank</p>
 <p>MADIYAR SULTANOV <i>Head of ZP Uzbekistan</i> 7 years of Banking experience in Payment Operations Ex-Head of Card Operations @Alfa Bank, Almaty, Kazakhstan</p>	 <p>ASKARBEB ALSHANBAYEV <i>CIS Country Manager</i> • E-commerce/Logistics • EX-E-commerce Director KAZPOST</p>	 <p>DMITRIY BALAKIREV <i>Head of ZP Kazakhstan</i> 4 years in Online Consumer Lending Ex Kaspi marketplace and KaspiRed director</p>	 <p>BACHIR ABIKHALIL <i>Arabic Country Manager</i> Biz Dev specialist • Ex-Director France and MEA @ After-Mouse</p>

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

XX

ПЕРСПЕКТИВЫ

XX

ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

XX

XX

XXX

XX

СТРУКТУРА СДЕЛКИ

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

XX

XX

XXX

XX

ROADMAP

АВТО ПЛАНИРУЕМЫЕ К ЗАПУСКУ ДЛЯ



ГАЗЕЛЬ

ОБОРУДОВАНИЯ

Пожалуйста, дополните важные моменты – почему именно эти машины и как они влияют на безопасность, чей бренд и кто производитель и т.д. - смотрите пример LAVO

ISUZU



Производитель: Горьковский авто завод (Россия)

Бренд: ГАЗель

Начало производства: ?

- ГАЗель – малотоннажный грузовой автомобиль (грузовик?) грузоподъемностью до ? кг.
- Газель с бортовым кузовом предназначен для...

Производитель: SamAuto (Uzbekistan, JV between UzAuto, Isuzu, Itochu Asakabank)

Бренд: ISUZU

Начало производства: ?

- Isuzu NQR 71 PL and FTR (2,5-8,0т.)?
- ISUZU – это грузовик грузоподъемностью до ? кг.
- Грузовик ISUZU с бортовым кузовом предназначен для