

AERON GEMS

AERON GEMS — инвестиционное предложение

Структурированный торговый цикл драгоценных и полудрагоценных камней ·
Confidential · для инвестора

CONFIDENTIAL

Aeron Limited · alex.silk@aerongcorp.com

Основные рынки сбыта: Залив (ОАЭ, Катар), Китай / Гонконг, Бразилия / LATAM. Основные страны закупки: Танзания, Кения, Замбия.

1. Краткое резюме

AERON GEMS запускает первый структурированный торговый цикл по закупке, проверке, каталогизации и продаже цветных камней африканского происхождения на международные рынки. Работаем с танзанитом, цаворитом, замбийским изумрудом, рубином, турмалином и гранатом.

Показатель	Значение
Общий бюджет первого этапа	USD 60 000
Вклад внешнего инвестора	USD 40 000 — в товарный пул
Собственный вклад инициатора	USD 10 000 — в товарный пул
Операционные расходы инициатора	USD 10 000
Товарный пул	USD 50 000
Базовая наценка	35%
Плановая продажа пула	USD 67 500
Длительность цикла	2 месяца

Инвестор финансирует преимущественно товар; инициатор покрывает запусковые операционные расходы и дополнительно участвует собственным капиталом. Это снижает риск инвестора и подтверждает финансовую вовлечённость инициатора.

2. Конкурентные преимущества

- **Быстрая оборачиваемость:** полный цикл — 2 месяца (около 5 циклов в год); капитал не связывается в товаре на длительный срок.
- **Позиция в цепочке поставок:** прямой доступ к источнику закупки в Африке и сформированная сеть покупателей; маржа формируется и на закупке, и на продаже, без лишних посредников.

3. Цель первого этапа

Сформировать управляемый товарный пул на USD 50 000 и провести его через полный цикл: закупка → проверка → каталогизация → презентация → продажа → реинвестирование.

- сформировать сбалансированный пул камней;
- провести закупочные командировки в ключевые направления;
- организовать безопасность, хранение и маркировку;
- создать внутренний каталог и каталог для покупателей;
- провести первичную проверку и выборочную сертификацию;
- закрыть первые сделки и подготовить отчёт инвестору.

4. Структура финансирования

Источник	Сумма, USD	Назначение
Инвестор	40 000	Вклад в товарный пул
Инициатор	10 000	Вклад в товарный пул
Инициатор	10 000	Операционные расходы
Итого	60 000	Бюджет этапа

Средства инвестора направляются непосредственно в товар; запусковая инфраструктура и операционные расходы покрываются инициатором.

5. Структура бюджета

Направление	Сумма, USD	Источник
Закупка товарного пула	50 000	Инвестор + инициатор
Командировки: Аруша, Найроби, Лусака	4 500	Инициатор
Безопасность и хранение	2 500	Инициатор
Сертификация / первичная проверка	1 500	Инициатор
Каталог, фото, упаковка, учёт	1 000	Инициатор
Резерв	500	Инициатор
Итого	60 000	

6. Планируемая структура закупки камней

Категория	Направление	Бюджет, USD	Коммерческая логика
Танзанит	Танзания / Аруша	20 000	Основной ликвидный продукт
Изумруд	Замбия / Лусака	12 500	Высокий чек, спрос в Азии и Бразилии
Цаворит	Танзания / Кения	6 000	Премиальный коллекционный камень
Рубин	Кения / Танзания	4 000	Высокомаржинальная категория (тест)
Турмалин	Кения / Танзания	2 500	Коммерческий цветной камень
Гранат	Кения / Танзания	2 000	Быстрооборачиваемый товар

Резерв (оппортунистические закупки)	Любая страна	3 000	Закупка сильной позиции при выгодной цене
Итого		50 000	

Портфель сбалансирован: ликвидные камни для быстрой продажи, премиальные позиции с высокой маржой, тестовые категории и образцы.

7. Экономика одного цикла (2 месяца)

Базовый расчёт приводится один раз и используется во всех разделах.

Статья	USD
Товарный пул (закупка)	50 000
Экспортные сборы (Танзания ~7,1%)	-3 550
Логистика, страхование, сертификация	-2 000
Продажа с наценкой 35%	67 500
Налог на выходе (Дубай / Доха, свободная зона)	≈ 0
Валовая маржа	17 500
Чистая прибыль за цикл	≈ 11 950

Первый цикл выполняет две функции — коммерческую (прибыль) и инфраструктурную (создание системы закупки, контроля, каталогизации и продаж для последующих циклов).

8. Налоги и импорт-экспорт (проверенные данные)

- **Экспорт из Танзании (цветные камни):** роялти 6% + инспекция 1% + целевой сбор 0,1% = около 7,1%. В Кении и Замбии — сопоставимый порядок ставок.
- **Заккрытие сделок в свободных зонах:** Дубай (DMCC) — пошлины льготируются, по цветным камням в B2B применяется механизм обратного начисления НДС (продавец НДС не начисляет); Доха (Катар) — камни фактически освобождены от пошлины, общего НДС в стране нет. Налоговая нагрузка на выходе близка к нулю.
- **Рынки покупателя с высоким импортом:** Гуанчжоу (Китай) — НДС 13% плюс пошлина; Сан-Паулу (Бразилия) — каскад налогов, увеличивающий стоимость на 40–100%. Эти налоги несёт покупатель (закладываются в цену реализации), а не товарный пул.

9. Распределение прибыли

Инвесторы — 60%, операционная команда — 40%. Повышенная доля команды (относительно её доли в пуле) — вознаграждение за полное операционное исполнение, закупку и доступ к цепочке поставок.

Сторона	Доля прибыли	За цикл, USD
Инвесторы	60%	около 7 170

Операционная команда

40%

около 4 780

Плановая доходность инвестора: ориентировочно 17,9% за цикл (2 месяца) на вложенные USD 40 000. При реинвестировании и нескольких циклах в год годовая доходность существенно выше за счёт скорости оборота.

10. Финансовый контур

- **Ввод средств:** USDT или банковский перевод (SWIFT).
- **Вывод средств:** USDT или SWIFT на юридическое лицо за пределами РФ.
- **Места совершения сделок:** Дубай (ОАЭ) и Доха (Катар) — закрытие в свободных зонах; Гуанчжоу (Китай) и Сан-Паулу (Бразилия) — продажа покупателям на локальных рынках.

11. Повторяемость и потенциал второго цикла

В первом цикле операционная нагрузка выше: формируются базы поставщиков и покупателей, каталог, система маркировки и безопасности, легальные экспортные маршруты, стандарт фото- и видеофиксации, аналитика закупочных цен. В последующих циклах часть этих затрат не повторяется, что повышает доходность.

Показатель (второй цикл)	Значение
Закупочный пул	USD 50 000
Продажа с наценкой 35%	USD 67 500
Операционные расходы повторного цикла	USD 4 000 – 6 000
Чистая прибыль цикла	USD 13 500 – 15 500

12. KPI первого этапа

Показатель	Цель
Товарный пул	USD 50 000
Плановая выручка	USD 67 500
Наценка	35%
Каталог	50–80 позиций
Активные поставщики	10+
Активные покупатели	20+
Фото / видео	100% значимых камней
Базы данных	Танзания, Кения, Замбия
Отчёт инвестору	по итогам цикла

13. Контроль рисков

Риск	Механизм контроля
Неверная оценка камня	Фотофиксация, первичная проверка, выборочная сертификация
Покупка неликвидного товара	Диверсификация пула, обратная связь покупателей
Подмена камней	Индивидуальная идентификация (Stone ID), упаковка, пломбы
Недобросовестный поставщик	Классификация поставщиков (А / В / С / стоп-лист)
Неплатёж покупателя	Предоплата, escrow, передача товара только после оплаты
Юридические риски экспорта	Легальный экспортный маршрут по каждой стране
Утечка контактов	Кодирование поставщиков и покупателей, ограниченный доступ

14. Почему структура выгодна инвестору

- инвестор не финансирует запусковую операционную инфраструктуру;
- средства инвестора направляются непосредственно в товарный пул;
- инициатор участвует собственным капиталом и покрывает операционные расходы;
- понятная структура пула и долей, результат оценивается по фактической продаже;
- быстрый оборот (2 месяца) и прозрачный контроль товарного запаса.

15. Стратегический вывод

Сценарий сбалансирован для обеих сторон. Инвестор получает участие в товаре, прозрачную долю прибыли 60% и быстрый оборот капитала при сниженном риске — операционную нагрузку несёт инициатор. Инициатор демонстрирует собственное финансовое участие, контроль закупки, безопасности и продаж, а также заинтересованность в долгосрочном развитии проекта.