



ПРОЕКТ

Финансово-экономическое обоснование получения инвестиционных средств для создания и организации Интенсивного сада общей площадью 50 гектар.

БИЗНЕС-ПЛАН

Содержание:

- 1. Меморандум о конфиденциальности.**
- 2. Резюме.**
- 3. Предприятие.**
 - 3.1 История развития предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности.
 - 3.2 Собственники, руководящий персонал, работники предприятия.
- 4. Проект.**
 - 4.1 Общая информация о бизнес-проекте.
 - 4.2 Инвестиционный план проекта.
 - 4.3 Анализ рынка, конкурентоспособность.
 - 4.4 Описание производственного процесса.
 - 4.5 Финансовый план.
 - 4.6 Экологическая оценка.
- 5. SWOT – анализ, риски.**
 - 5.1 SWOT — анализ.
 - 5.2 Риски и мероприятия по их снижению.
- 6. Приложения.**



1. МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Настоящий Бизнес-план передается на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для предоставления Инвестору для принятия решения по финансированию данного проекта и не может быть использован для копирования в любой форме или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам.

Принимая на рассмотрение этот Бизнес-план, получатель (за исключением круга лиц, определенных высшим руководством Компанией) берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии по указанному в настоящем Бизнес-плане адресу, если он не намерен инвестировать капитал в данный проект.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном проекте, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов производства, расходов, нормы прибыли, будущего ее уровня, денежного потока и других финансовых показателей, основываются наилучшим образом на согласованных мнениях с Инициатором.

В основу настоящего Бизнес-плана положены исходные данные, предоставленные Инициатором. Все цены приняты по состоянию на «26» февраля 2019 года.

Мнения и выводы, изложенные в настоящем Бизнес-плане, могут не совпадать с мнениями и выводами потребителей информации.

Утверждаю

Инициатор



2. Резюме

Результат Бизнес-плана имеет цель предоставить объективную характеристику и информацию о возможности и целесообразности получения инвестиционных средств на общую сумму 6 000 000 Долл.США для создания и организации Интенсивного сада общей площадью 50 гектар.

Общая стоимость проекта составляет 6 000 000 Долл.США.

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО
	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США
ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ		
Здания и строения	380 000	380 000
Ограждение периметра территории (9 000 м)	55 800	55 800
Придаточные устройства	7 500	7 500
Мебель	2 700	2 700
Компьютеры	3 300	3 300
Транспортные средства	185 310	185 310
Прочие основные средства (инвентарь, униформа)	2 115	2 115
Приобретение оборудования для организации интенсивного сада (50 га)	4 250 000	4 250 000
Приобретение саженцев для организации интенсивного сада (50га)	373 687	373 687
Всего:	5 260 412	5 260 412
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ КАПИТАЛ		
Первоначальный рабочий капитал (сырьё для организации фермерского хозяйства на 3 месяца)	11 278	11 278
Всего:	11 278	11 278
ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ		
Расходы на таможенные процедуры (из расчета от суммы фиксированных активов)	26 302,06	26 302
Расходы транспортировку (из расчета от суммы фиксированных активов)	78 906,18	78 906
Предпроектные расходы	5 260,41	5 260
Проектные работы	72 702,90	72 703
Получение необходимой разрешительной документации	1 052,08	1 052
Покрытие расходов в инвестиционный период	544 086,50	
Всего:	728 310	728 310
ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	6 000 000	6 000 000

Финансирования проекта намечается осуществить за счет привлекаемых инвестиционных средств в иностранной валюте. Инвестиционные средства полностью покрывают потребность проекта в финансировании, обеспечивая положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта исследования.

При заложенном в расчетах уровне доходов и затрат проект является эффективным, финансово состоятельным со средним уровнем рисков.



Стоимость проекта, необходимая документация, а также структуры затрат по всему проекту предоставлена в приложении в конце.

Перспективами развития данного проекта являются:

- Большой спрос на плодоовощную продукцию на рынке Республики Узбекистан;
- Недостаточная скорость и мобильность предложения на рынке;
- Быстрая оборачиваемость средств;
- Быстрый срок окупаемости вложенных средств.

Кроме того, Предпринимателем планируется:

- Благодаря получению инвестиционных средств, планируется в дальнейшем увеличение мощностей будущего предприятия по выращиванию плодоовощной продукции;
- Расширить свою базу потребителей клиентов стать одним из крупных предприятий по выращиванию плодоовощной продукции в Республики.

Планируется рефинансирование полученной прибыли и дальнейшее увеличение объемов выращивания, что позволит дополнительно увеличить прибыль и обеспечит стабильную деятельность организации в будущем.

Месторасположение компании

Месторасположение Интенсивного сада: Республика Узбекистан, Ташкентская область.

Общая площадь участка: 50 гектар.

Данный бизнес-план разработан для обоснования экономической эффективности настоящего проекта.

С уверенностью можно сказать, что этот проект заслуживает внимания и является экономически прибыльным и социально перспективным.



3. Предприятие.

3.1 История развития предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности

После получения Инвестиций, Инициатор откроет компанию под названием ООО «SHAVKAT GROUP» и будет зарегистрирована в Центре Единого окна по месту расположения.

Инициатор будет осуществлять свою деятельность на основании Устава предприятия, который будет составлен по правилам законодательства РУз.

Основным видом деятельности фирмы будет является выращивание плодоовощной продукции. Имея большой потенциал в этой структуре рынка, можно сказать, что данный вид услуг заполнит свою нишу на внутреннем рынке РУз.

3.2 Собственники, руководящий персонал, работники предприятия.

Предприятие будет иметь штат квалифицированных сотрудников имеющие большой опыт работы в данной сфере деятельности в количестве 47 единиц. Так же директор данной компании непосредственно принимает участие в процессе оказания услуг.

Директором компании будет являться _____, имеющий высшее образования и опыт работы в данной сфере.



4. Проект

4.1 Общая информация о бизнес-проекте.

Данный проект представляет собой получения инвестиционных средств на общую сумму 6 000 000 Долл.США для создания и организации Интенсивного сада общей площадью 50 гектар.

- Общая стоимость проекта составляет - 6 000 000 Долл.США.
- **Инвестиционные средства** - 100%
- Фиксированные активы – 5,2 млн. Долл.США
- Первоначальный рабочий капитал – 11 тыс. Долл.США
- Финансовые издержки – 728 тыс. Долл.США

Финансирование данного проекта предполагается осуществить за счет прямых инвестиций со стороны Инвестора.

Проект демонстрирует довольно высокое значение финансовых показателей и невысокую чувствительность их к выявленным рискам. В связи с этим основные проектные показатели эффективности показаны ниже:

- ✓ Величина кумулятивного денежного потока наличности в период возврата денежных средств (7 лет) составляет 9 243 084 Долл.США.
- ✓ Величина общей чистой прибыли нарастающим итогом в период возврата денежных средств (7 лет) составляет 7 381 999 Долл.США.

Цели проекта:

- Создание и организация Интенсивного сада на территории общей площадью 50 гектар.
- Развитие инфраструктуры.
- Осуществление деятельности по полному циклу.
- Использование современной технологии выращивания и современного оборудования.
- Завоевание и сохранение за собой части внутреннего рынка потребителей.
- Проведение продуманной производственной и сбытовой политики, отвечающей другим целям предприятия.
- Проведение самостоятельных исследовательских работ, своевременное обновление мощностей.
- Обеспечение своим владельцам получения дохода, создание условий для раскрытия предпринимательского, творческого и духовного потенциала сотрудников.

Стратегия разработанного проекта отвечает следующим приоритетным задачам структурных преобразований экономики:

- *развитие данной сферы деятельности в целом, также насыщение рынка качественной продукцией.*
- *применение современного оборудования и современной технологии выращивания;*
- *проведение активной социальной политики, направленной на создание дополнительных рабочих мест и улучшение условий труда, рост реальных доходов и потребления населения.*



Реализация проекта позволит:

Для экономики района:

- внести свой вклад в региональную экономику, обеспечить внутренний рынок качественной продукцией по доступным ценам;
- улучшить социальный климат региона (за счет пополнения доходной части бюджета).

Для организаторов проекта:

- получить дополнительные денежные ресурсы, необходимые для создания и развития предприятия;
- расширить деятельность предприятия в будущем и конкурентную область деятельности компании.

В основе расчетов и заключений лежит ряд документов по предприятию:

- калькуляция затрат по выращиванию плодоовощной продукции
- параметры планируемых объемов выращивания

При разработке стратегии предприятия, инициатор руководствовался проведенным анализом вышеперечисленных документов, основополагающими принципами построения стратегического плана организации; изучением действующих в Узбекистане стандартов по выращиванию плодоовощной продукции.

Исходя из макроэкономических и финансовых результатов проекта, его высокой эффективности и малой чувствительности к выявленным рискам, считается, что проект может быть реализован в существующей экономической среде и при соблюдении заложенных базовых показателей.

Расчеты, показанные в приложениях к настоящему Бизнес-плану, выполнены только с учетом существующей деятельности, т.к. предприятие будет исключительно сконцентрировано на этой деятельности и данный момент предприятие не планирует осуществление других видов деятельности.

4.2 Инвестиционный план проекта.

График осуществления проекта



График циклической организации деятельности на 1 год

С разделением по кварталам	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Подготовка всех пакетов документов	■			
Разработка Бизнес-Плана	■			
Получение Инвестиционных средств	■			
Строительно-монтажные работы		■		
Коммерческий запуск			■	

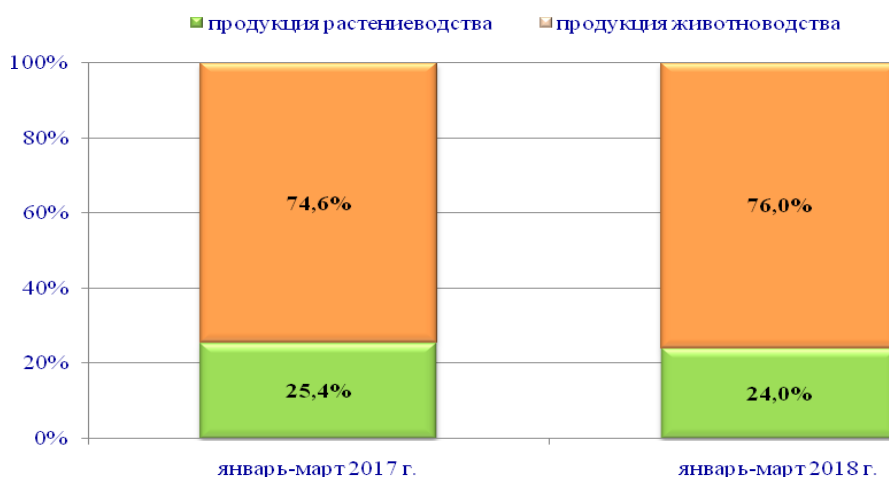
4.3 Анализ рынка, конкурентоспособность.

Огромное внимание в нашей республике уделяется на развитие сферы плодоовощной продукции, на высвобождение земель из-под хлопка для садоводства, на создание и развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, их финансированию. Организация дехканских и фермерских хозяйств имеет большое экономическое значение в плане производства конкурентоспособной, качественной продукции и наполнения ими внутреннего рынка, а также увеличения экспортного потенциала Республики и снижения зависимости Республики от продукции импортного производства.

Рост общего объема производства продукции сельского хозяйства в январе-марте 2018 года, по сравнению с соответствующим периодом 2017 года, составил 101,8 %, в том числе продукция растениеводства – 101,9 %, животноводства – 101,8 %.

Распределение производства продукции сельского хозяйства

Сельскохозяйственное производство имеет сезонный характер и является специфичной отраслью народного хозяйства в том плане, что получение результатов производства и реальных денежных доходов возможно только в конце реализации проекта.

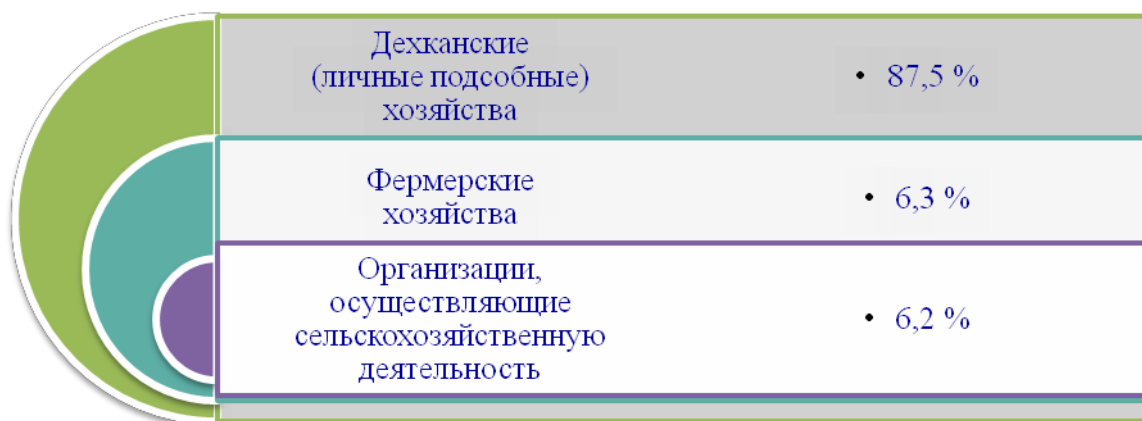


В январе-марте 2018 года в структуре валовой продукции сельского хозяйства доля продукции животноводства увеличилась до 76,0 % против 74,6 % в январе-марте 2017 года и,

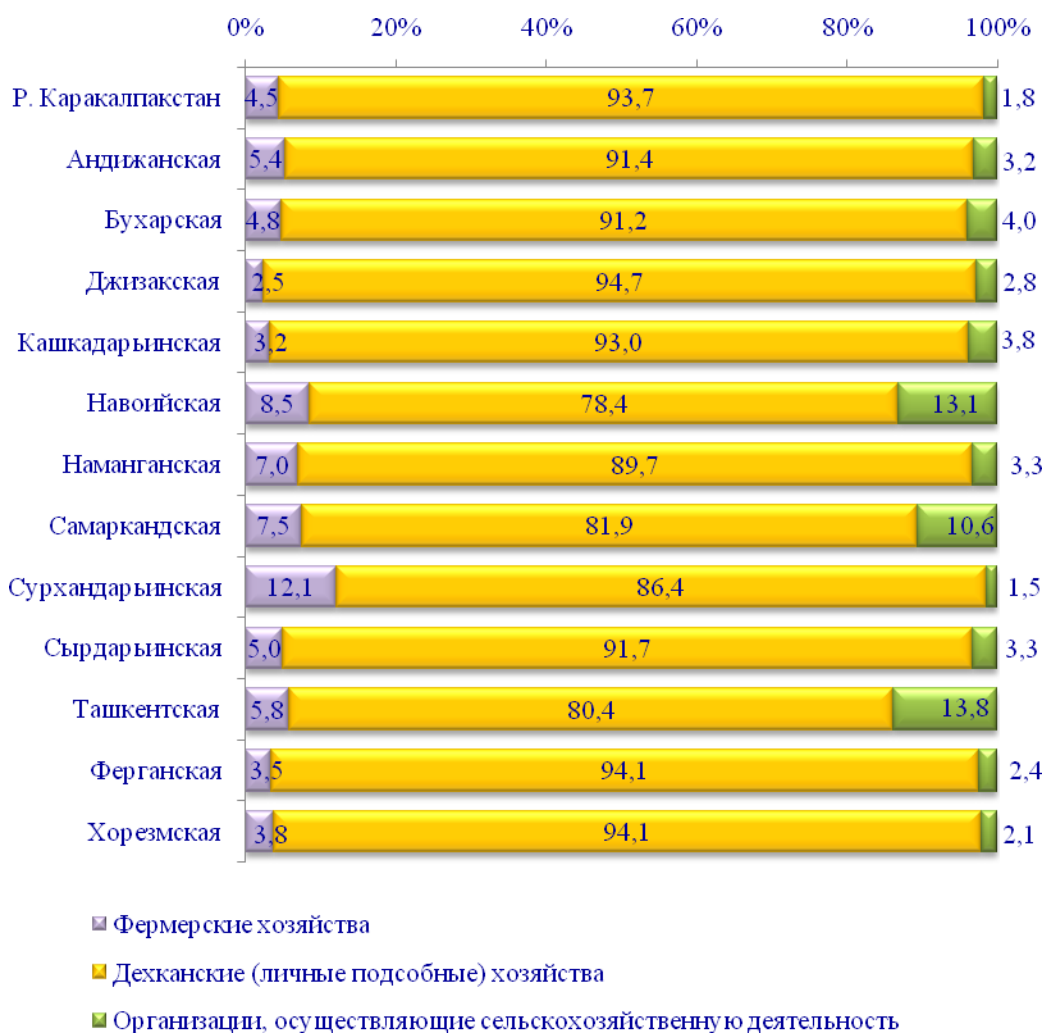


соответственно, за этот же период доля продукции растениеводства уменьшилась до 24,0 % против 25,4 %.

Распределение производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств



Анализ по категориям хозяйств показал, что 87,5 % общего объёма продукции сельского хозяйства приходится на дехканские (личные подсобные) хозяйства, 6,3 % – на фермерские хозяйства, 6,2 % – на организации, осуществляющие сельскохозяйственную деятельность.



При анализе распределения долей валовой продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в разрезе территорий наблюдалось, что самые высокие показатели во всех регионах приходятся на дехканские (личные подсобные) хозяйства.

Макроэкономическая ситуация и предпосылки развития Узбекистана

Узбекистан - самая густонаселённая страна Центральной Азии. Население Узбекистана составляет более 33 миллиона человек.

Последнее время мировое сообщество отмечает значительные реформы для улучшения делового климата в стране и привлечения иностранных инвестиций.

В частности, в новом рейтинге Doing Business Всемирного Банка Узбекистан занял 76 место. Узбекистан смог войти в топ-20 по одному направлению — «Регистрация предприятий» (12 место).

Позиции по другим показателям:

- получение разрешений на строительство — 134 место;
- подключение к электричеству — 35 место;
- регистрация собственности — 71 место;
- получение кредитов — 60 место;
- защита инвесторов — 64 место;
- налогообложение — 64 место;
- международная торговля — 165 место;
- обеспечение исполнения контрактов — 41 место;
- разрешение неплатежеспособности — 91 место.

Показатели страны незначительно улучшились практически по всем параметрам, кроме получения кредитов и обеспечения исполнения контрактов.

Наибольшее изменение зафиксировано по международной торговле (+5,48%), наименьшее — в получении разрешений на строительство (+0,19%).

За последние годы Узбекистан улучшил свои позиции по таким показателям, как:

Защита миноритарных инвесторов: Узбекистан усилил защиту миноритарных инвесторов, уточнив структуры собственности и контроля листинговых компаний.

Уплата налогов: В Узбекистане уплата налогов стала менее затратной благодаря введению новых критериев классификации предприятий. Новая классификация позволяет малым предприятиям выплачивать единый социальный взнос по фиксированной ставке, но не менее 65% от минимальной заработной платы на каждого работника.

Торговля через границы: Узбекистан ускорил торговлю через границу, внедрив электронную систему подачи заявок и платежную систему для нескольких экспортных сертификатов, сократив время для соблюдения экспортных документов.

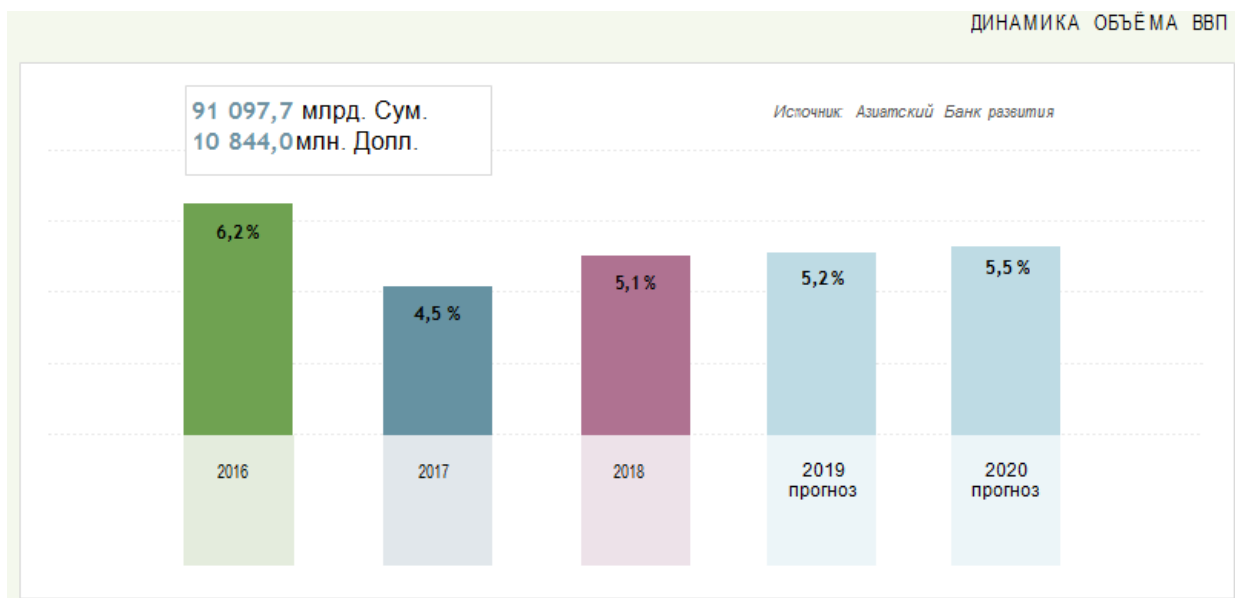
Положительный вклад в прирост ВВП со стороны сферы услуг составил 1,8 п.п. В данной сфере отмечается прирост добавленной стоимости на 5,4 %. Из нее услуги торговли (включая ремонт автотранспортных средств) выросли на 4,4%, услуги по проживанию и питанию – на 4,5%, перевозке и хранению – на 3,7%, информации и связи – на 15,3 %, прочих отраслей услуг – на 5,4 %.

Объем строительных работ, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, вырос на 9,9 %. Положительный вклад в прирост ВВП со стороны строительства оценивается на уровне 0,5 п.п.



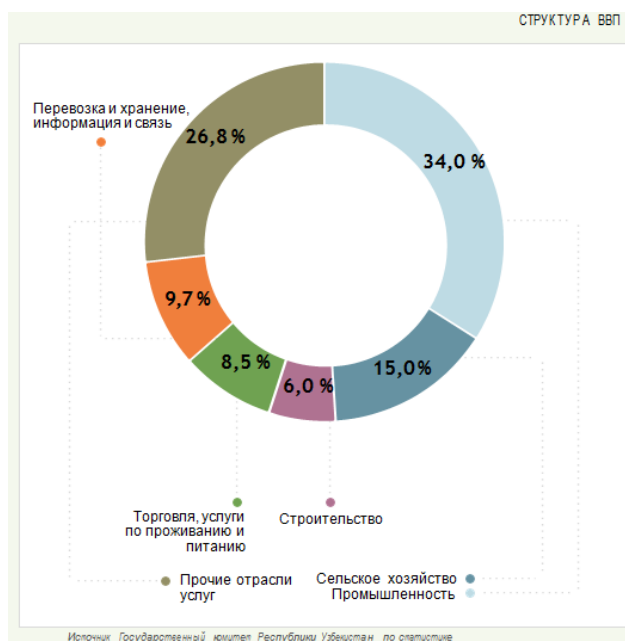
Если говорить о макроэкономической статистике, то валовой внутренний продукт (ВВП) Республики Узбекистан за январь-март 2019 года составил 91 097,7 млрд сумов и, по сравнению с январем-мартом 2018 года, вырос в реальном выражении на 5,3%.

ВВП Узбекистана демонстрирует среднегодовой рост в 5%. А согласно прогнозу Всемирного банка, в 2019 году ВВП вырастет на 5,2% по сравнению с 2018 годом.



Темпы экономического роста обусловлены положительной динамикой в основных секторах экономики. В 2018 году наибольший вклад в рост ВВП внес сектор услуг, который вырос на 5% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года.

Анализ структуры ВВП показывает, что основная доля, равная 34%, принадлежит промышленности и обрабатывающей промышленности, 26,8% - другим сферам услуг и 15% - сельскохозяйственному сектору.



В 2018 году внешнеторговый оборот республики составил 33 809,1 млн долларов США, в том числе экспорт

- 14 253,9 млн долларов США, импорт



- 19 555,2 млн долларов США.

Среди стран СНГ основными внешнеторговыми партнерами Узбекистана являются Россия, Казахстан, Кыргызстан, Украина, Белоруссия, Таджикистан, на которые приходится 31% внешнеторгового оборота, среди других стран - Китай, Турция, Республика Корея, Германия, Афганистан, Япония, Латвия, США, Иран,

Франция, Италия, на которые приходится 43% всего внешнеторгового оборота.

Объем экспорта продовольственных товаров увеличился на 25,3% за счет увеличения экспорта фруктов и овощей на 35,5%. Доля услуг в общем объеме экспорта составила 21,3%, где транспортные услуги составляют 11,8%, а путевые расходы - 7,3%.

Определенное место в структуре экспорта занимают другие товары - 34,7%, где объем экспорта текстильной продукции составил 1 603,1 млн долларов США, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 41,4%. В структуре импорта основную долю составляют машины и оборудование - 42,5%, химическая продукция и изделия из нее - 13,1%.

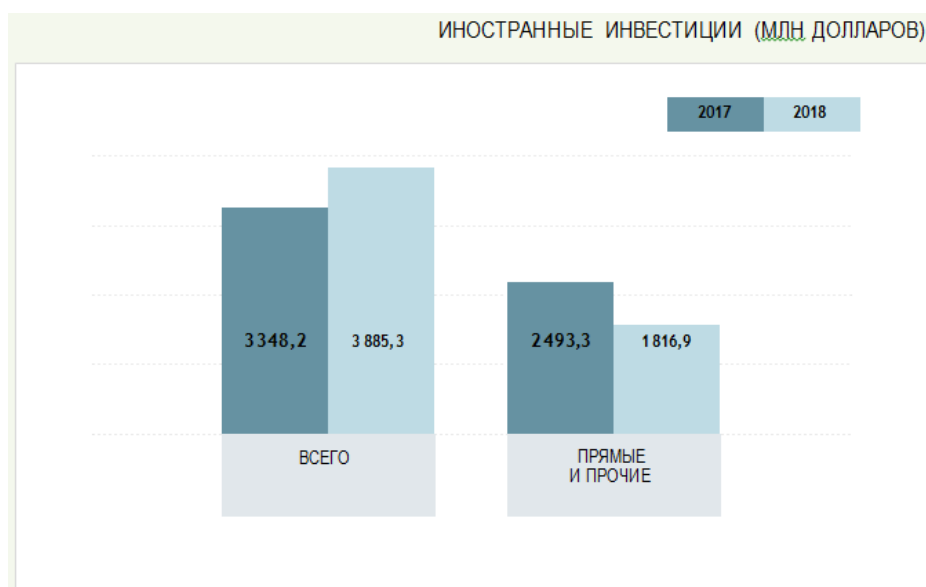
В результате мер, принятых Правительством Республики для укрепления сотрудничества со странами СНГ и всесторонней поддержки внешней торговли, доля стран СНГ во внешнеторговом обороте в 2018 году составила 36,8% и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года темпы роста внешнеторгового оборота достигли 136,8%. Среди стран мира основными партнерами по экспорту являются Китай, Россия, Казахстан, Турция, Афганистан, Кыргызстан и Таджикистан, на долю которых приходится 60,6%, а в импорте - Россия, Китай, Республика Корея, Казахстан, Турция, Германия и Япония, на долю которой пришлось 68,3%.

В 2018 году объем импорта в Республику Узбекистан составил 19 555,2 млн долларов США (темп роста - 39,6%). В структуре импорта основную долю занимают машины и оборудование (42,5%), химическая продукция (13,1%), а также черные и цветные металлы (9,1%).

Пять основных стран-партнеров (Российская Федерация, Китайская Народная Республика, Республика Корея, Казахстан и Турция) в общем объеме импорта имеют долю 61,1%, что составляет 11 940,8 млн долларов США.

Если говорить об иностранных инвестициях, то общий объем в 2018 году составил 3,8 млрд долларов США, из которых 1,8 млрд долларов США - прямые и прочие иностранные инвестиции, и кредиты, или 46,8% от их общего объема. В то же время 34% иностранных инвестиций приходилось на сектор электроэнергетики, 26% на обрабатывающую промышленность и 19% на добычу полезных ископаемых.





Согласно экспертам Boston Consulting Group, инвестиционные перспективы Узбекистана в свете последних изменений в стране значительно расширились.

По подсчётам аналитиков, инвестиционный потенциал Узбекистана на ближайшие десять лет достигает 65 миллиардов долларов, из которых не сырьевые отрасли составляют до 20 миллиардов долларов.

Традиционные для страны отрасли, такие как нефтегазовая и горнодобывающая, сельское хозяйство и текстильное производство, уже занимают устойчивые позиции, но их инвестиционный потенциал еще не полностью реализован.

В то же время такие глобальные тенденции, как цифровая трансформация, рост доходов населения, а также текущая демографическая траектория создают значительный потенциал развития в относительно новых для Узбекистана секторах - финансовом и банковском секторах, строительной индустрии и телекоммуникациях.

Конкурентоспособность

Конкурентоспособность выращиваемой плодовоовощной продукции, будет обеспечиваться исходя из следующих параметров:

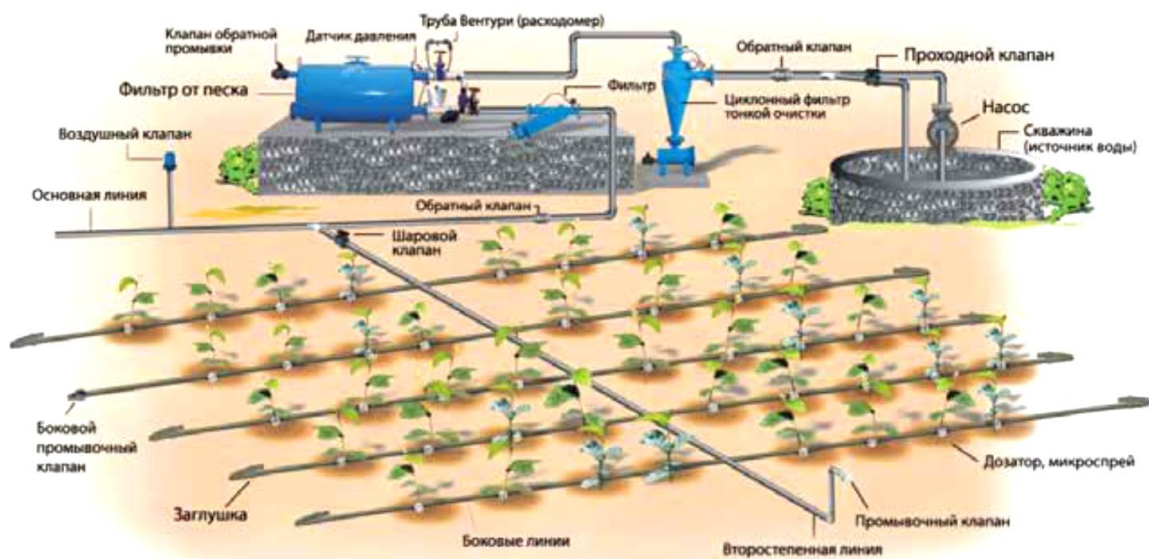
- использование современного оборудования и современной технологии выращивания.
- низкие внутрипроизводственные издержки;
- гарантированное высокое качество выращиваемой продукции;



4.4 Описание производственного процесса.

Система капельного орошения

Принцип устройства системы капельного орошения

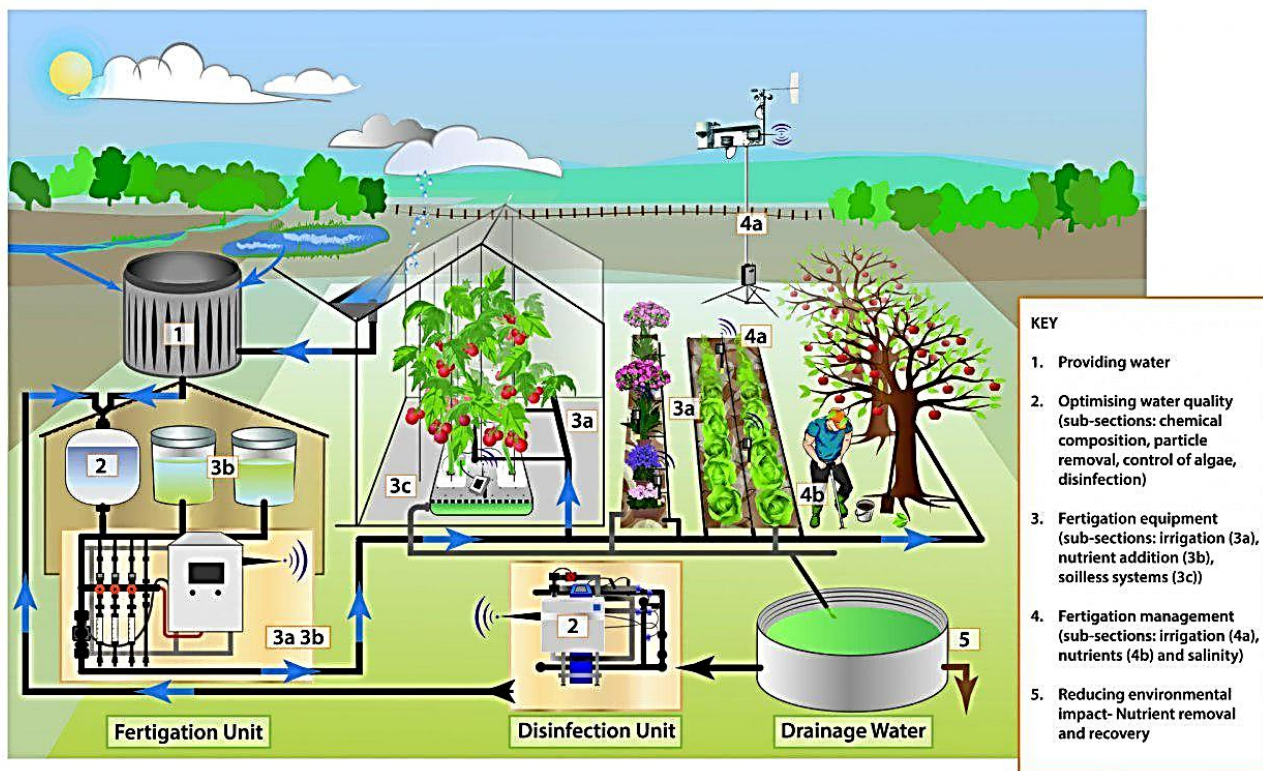


Последние 30 лет более 2 миллионов гектаров земли поливаются при использовании систем микроорошения. Этот процесс основан на подаче воды в зону питания растений. Поливная жидкость, обогащенная веществами, которые необходимы растениям для роста, и микроэлементами обеспечивает полноценный рацион питания. Таким образом, удовлетворяются биологические потребности культур. Результатом этого становится увеличение не только качества культур, но и возрастание количества урожая в 2 раза.

Капельное орошение предусматривает, полив земли в виде полосы. Традиционные методы орошения увлажняют всю площадь посевов, таким образом, большая часть воды уходит в пустую. При использовании капельного орошения для каждого вида культур определяется ширина и глубина полосы полива. Усчитываются свойства и влажность земли перед поливом. Каждый ряд поливных труб размещается параллельно рядам высаженных растений. Важным фактором является фаза развития посевов и размер нормы полива.

В результате одновременного использования полива и фертигации, внесения удобрений, эффект для растений увеличивается на 25 — 30 процентов. К тому же количество необходимых минеральных веществ сокращается на 20 — 40 процентов.





Фертигация — способ внесения жидких удобрений либо пестицидов, одновременно с осуществлением орошения(полива). Данная технология была внедрена впервые в 1970-х годах и получила широкое распространение по всему миру. При применении фертигации значительно возрастает эффективность вносимых питательных веществ, так как происходит снижение непродуктивных потерь удобрений за счет более полного их поглощения растениями.

Технология

При внесении в почву минеральных комплексных удобрений способом фертигации выполняется растворение сухих удобрения в воде и последующее получение жидкого концентрированного раствора, который называют маточным.

Дозаторы обеспечивают подачу минеральных компонентов в воду для орошения с необходимой заданной частотой и в необходимых количествах.

Преимущества фертигации

Применение фертигации обладает рядом преимуществ перед обработкой сухими веществами:

- Исключается негативное воздействие химикатов на окружающую среду. Используемый раствор сосредотачивается в корневом слое и полностью поглощается растениями.
- Сокращаются затраты труда, энергии и материальных средств на производство сельскохозяйственной продукции.
- Отмечается прирост урожая.

Обеспечивается полная механизация и автоматизация процессов приготовления и места для уравнивания. применения жидких удобрений. Позволяет осуществлять их бестарную транспортировку.



4.5 Финансовый план.

Финансовый план составлен на перспективу 7 лет, исходя из срока окупаемости проекта.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Ключевым разделом бизнес-плана – является финансовый план. Цель данного материала - представить достоверную систему данных, отражающих ожидаемые финансовые результаты деятельности Предприятия.

Финансовый план включает в себя три раздела:

- *Исходный баланс капитала*
- *Отчет о прибылях и убытках (отражает операционную деятельность предприятия в намеченный период);*
- *Прогноз денежных потоков.*

Исходный баланс капитала (на начало рыночной деятельности) отражает объем капитала, необходимый для начала бизнеса. Он свидетельствует, как предполагается израсходовать этот капитал, и каким образом он будет получен.

С помощью отчёта о прибылях и убытках определяется размер получаемой прибыли за конкретный период времени. Цель составления отчетов о прибыли - в обобщенной форме представить результаты деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Отчет о прибыли выступает наиболее распространенным показателем финансовых резервов предприятия.

Прогноз денежных потоков характеризует формирование и отток денежных средств, а также остатки денежных средств фирмы в динамике. Проектировка потоков денежных средств наиболее важный финансовый прогноз в бизнес-плане, на его основе осуществляется оценка эффективности инвестиций. Прогноз денежных потоков отражает фактические поступления денежных средств и их перечисление. Итоговая цифра отчета о потоке денежных средств отражает сальдо оборота денежных средств компании, а не ее прибыль. В отличие от отчета о прибыли, отчет о денежных потоках отражает фактическое поступление всех денег из всех источников, включая выручку от реализации продукции, от продажи акций или полученных в долг, а также средств от продажи или ликвидации некоторых активов. Что касается затрат, то в отчет о денежных потоках включается фактическая оплата всех затрат. Некоторые затраты могут быть покрыты немедленно, в то время как другие - через некоторое время.

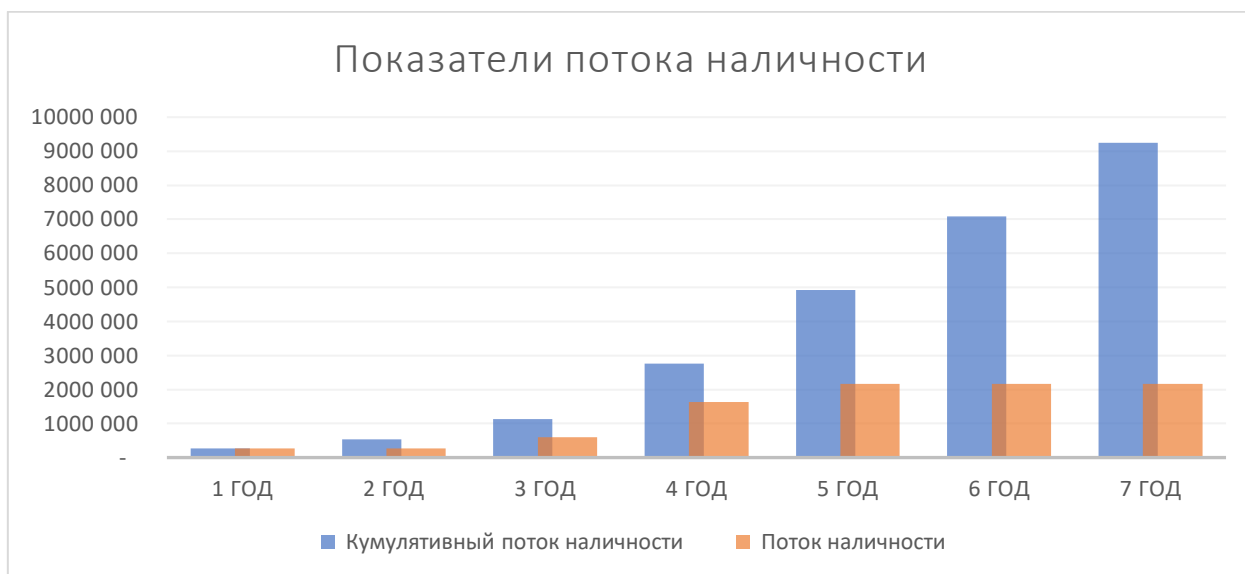


ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.

Особое внимание уделяется потокам объемам оказания услуг. Финансовый план по текущей деятельности компании без учета проекта выглядит следующим образом.

Компания предполагает существенного увеличения объемов производства по текущей деятельности; дополнительных капитальных вложений, помимо данного проекта, не предполагается.

Финансовую состоятельность проекта подтверждает положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта рассмотрения (см. Приложение).



Кумулятивный поток наличности в целом по проекту за 7 лет составит 9 243 084 Долл.США на протяжении всего периода планирования он будет положительным (См.Приложение).

Что касается текущего годового потока, то он также положителен на протяжении всего периода деятельности даже при очень консервативных расчетах.

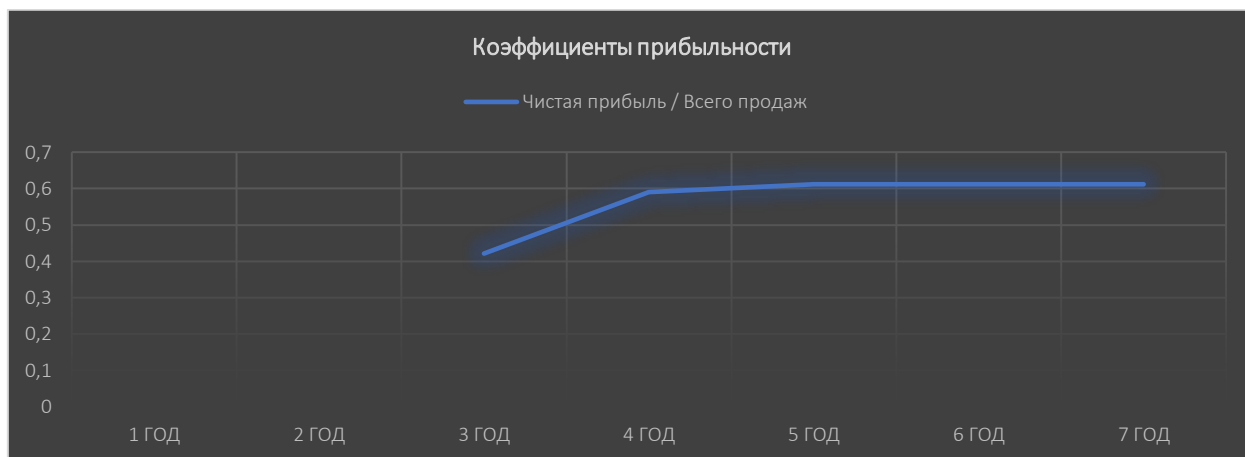
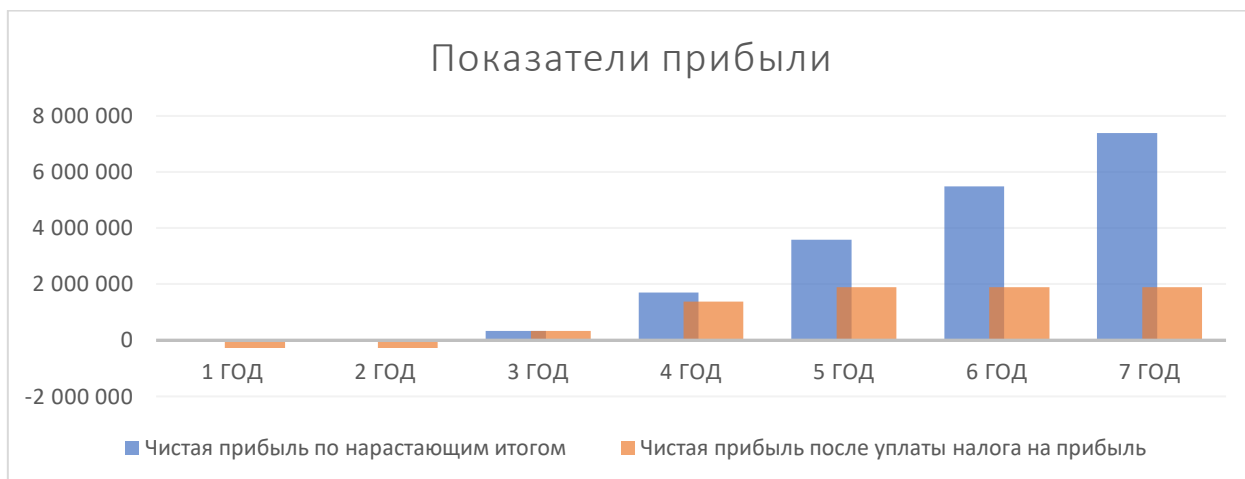
Поток наличности от осуществления проекта с учетом всех отчислений и налогов, показаны в финансово-экономических расчетах.



Расчет прибылей и убытков приведен в приложении.

В расчете прибылей и убытков налоги и другие отчисления учтены по разделам их применения и с учетом существующих налогов.

Предполагаемая прибыль и поток наличности от осуществления проекта на период 7 лет рассчитаны в соответствии с планом выращивания (Приложение).



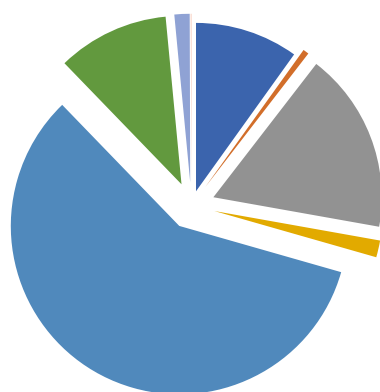
Поток чистой прибыли в целом по проекту за 7 лет составит 7 381 999 Долл.США. (См.Приложения)



ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Расчет затрат, запчастей и прочие расходы представлен ниже:

Наименование	Всего издержек	Доля постоянных издержек во всего издержек (%)	Доля переменных издержек во всего издержек (%)	Постоянные издержки	Переменные издержки
	Долл.США			Долл.США	Долл.США
Сырье	45 113	0%	100%	0	45 113
в том числе:					
Интенсивный сад	45 113	0%	100%	0	45 113
Зарплата производства и выплаты соц. страх.	79 027	0%	100%	0	79 027
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	7 392	100%	0%	7 392	0
Затраты на создание условий труда (2,5%)	2 160	100%	0%	2 160	0
Коммунальные затраты	2 574	0%	100%	0	2 574
Амортизация	265 869	100%	0%	265 869	0
Техобслуживание и ремонт активов (0,1%)	48 867	0%	100%	0	48 867
Запасные части	6 647	0%	100%	0	6 647
Прочие производственные затраты	226	50%	50%	113	113
Итого:	457 875			275 535	182 340
ВСЕГО	457 875			275 535	182 340



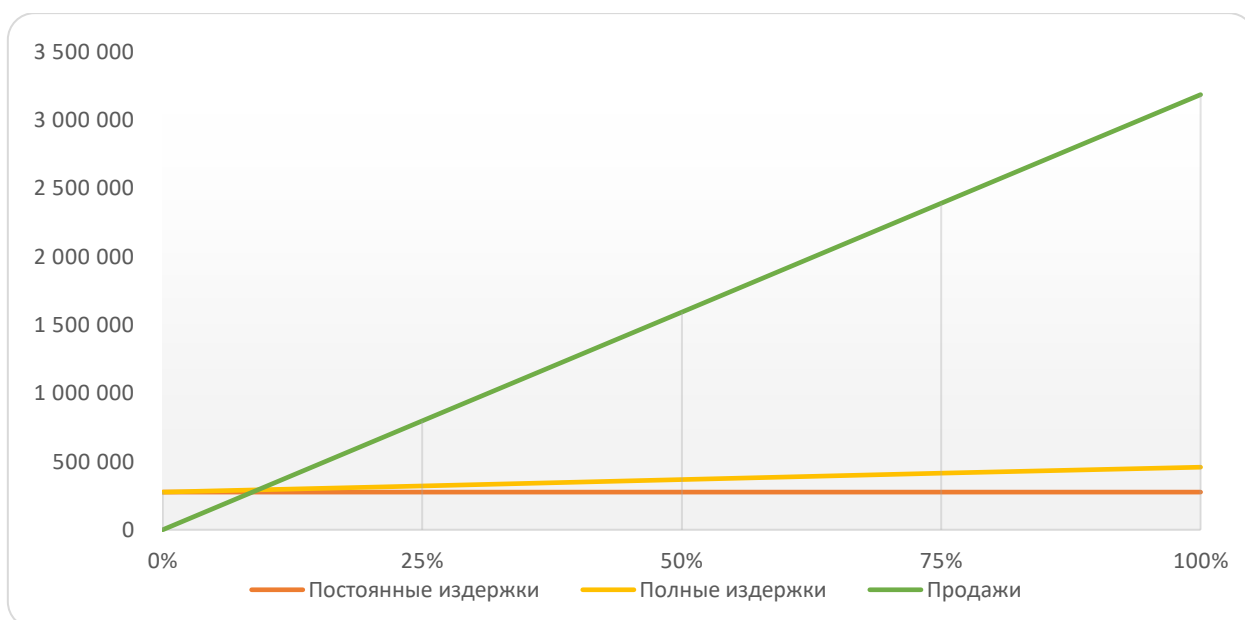
- Сырье
- Коммунальные затраты
- Зарплата производства и выплаты соц. страх.
- Зарплата администрации и выплаты соц. страх.
- Амортизация
- Техобслуживание и ремонт активов (0,1%)



Точка безубыточности

Точка безубыточности или минимальный необходимый предел поступлений денежных средств от продаж, при котором деятельность предприятия безубыточна, составляет 26,4%. Данный показатель объясняется тем, что основные статьи затрат являются переменными издержками.

Наименование	Показатели
ВСЕГО ПРОДАЖ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	3 185 717
ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	275 535
ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	182 340
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	9,2%



Расчет NPV, IRR

Чистый дисконтированный доход — это сумма дисконтированных значений потока платежей от проекта, приведённых к сегодняшнему дню.

Показатель представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта).

Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта после того, как денежные притоки окупят первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с проектом.

Внутренняя норма доходности (англ. internal rate of return, общепринятое сокращение — IRR (ВНД)) — это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость (чистый дисконтированный доход — NPV) равна 0. NPV рассчитывается на основании потока платежей, дисконтированного к сегодняшнему дню.

Расчет окупаемости при ставке дисконта 8,5% показывает положительный результат на 7-ий год, при этом ЧДД составляет 97 820 Долл.США и ВНД 9%.

Период	Поток наличности	Ставка Дисконта	ЧДД	ВНД
0 ГОД	(6 000 000)	8,5%		
1 ГОД	265 869	8,5%	(5 754 959)	-96%
2 ГОД	265 869	8,5%	(5 529 115)	-77%
3 ГОД	592 115	8,5%	(5 065 543)	-49%
4 ГОД	1 637 710	8,5%	(3 883 814)	-20%
5 ГОД	2 160 507	8,5%	(2 446 979)	-5%
6 ГОД	2 160 507	9%	(1 122 707)	4%
7 ГОД	2 160 507	9%	97 820	9%

4.6 Экологическая оценка.

Проведя анализ воздействия данного проекта на окружающую среду, дается благоприятный прогноз воздействия проекта на окружающую среду. В частности, в отношении населения, проживающего в районе размещения оборудования, прогноз благоприятный, в случае полной загрузки оборудования значения концентраций всех ингредиентов не превысят нормативных требований, ввиду незначительного привноса химических веществ от выбросов планируемого предприятия в атмосферный воздух, образования хоз-бытовых сточных вод и отвода их в гидроизолированные выгребные ямы, а также отсутствия мест длительного хранения отходов, существенного негативного воздействия от организуемого вида деятельности на поверхностные и грунтовые воды, почву, растительный и животный мир наблюдаться не будет.



5.SWOT – анализ, риски.

5.1 SWOT — анализ.

SWOT-анализ, это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

Сильные стороны (Strengths) - преимущества организации;

Слабости (Weaknesses) - недостатки организации;

Возможности (Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;

Угрозы (Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

SWOT - анализ является важнейшей составной частью ситуационного анализа, и позволяет ответить на следующие вопросы:

- Что является для Предприятия сильными, слабыми сторонами, благоприятными возможностями и угрозами?
- Как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны предприятия?
- Какие слабые стороны предприятия могут помешать использовать благоприятные возможности?
- За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы?
- Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами предприятия, следует больше всего опасаться?
- Насколько сильны конкурентные позиции Предприятия?



В целом, проведение SWOT-анализа сводится к заполнению так называемой «матрицы SWOT-анализа», которая имеет следующий вид: слева выделяются два раздела (сильные и слабые стороны), в которые соответственно вносятся все выявленные на первом этапе анализа сильные и слабые стороны организации. В верхней части матрицы также выделяются два раздела (возможности и угрозы), в которые вносятся все выявленные возможности и угрозы

Качественно на основании экспертных оценок определяем перечень сильных и слабых сторон Предприятия, их взаимосвязь с возможностями и угрозами и составляем матрицу SWOT - анализа.

Выявление сильных и слабых сторон представляет собой внутренний аспект анализа. Сильные стороны являются основой для выработки стратегии предприятия, одновременно с этим слабые стороны определяют необходимость проведения со стороны руководства предприятия мероприятий, направленных на устранение указанных недостатков.



Сильные стороны	Слабые стороны
Имидж стабильной и надежной компании, позволяющий привлекать дополнительных потребителей	Относительная зависимость от изменения обменного курса национальной валюты и наличие вероятности модифицирования схемы и системы исполнения сделок на национальных товарных биржевых площадках, как со стороны организаторов торгов, так и государства. Вероятность иммобилизации средств, в затраты и по направлениям, непредусмотренным настоящим Проектом, вследствие которых, может возникнуть риск несвоевременного исполнения обязательств, принимаемых по данному Проекту. Вероятность изменения законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих и регламентирующий бизнес в стране, приводящих к изменению и ухудшению условий деятельности
Современное высокотехнологическое оборудование	
Современная технология выращивания	
Высокое качество выращиваемой продукции	
Высокая квалификация и компетентность кадров	

Возможности	Угрозы
Создание высокотехнологического предприятия	Наличие конкурентов, появление новых конкурентов в данной сфере деятельности
Создание качественных условий труда	Замедление роста рынка продаж
Выход на новые международные и отечественные рынки	Сокращение платежеспособности потенциальных потребителей
	Рост цен у поставщиков необходимого сырья для выращивания продукции



5.4 Риски и мероприятия по их снижению.

Потенциальные риски предприятия представлены производственными рисками, коммерческими рисками, финансовыми рисками и рисками, связанными с форс-мажорными обстоятельствами.

Юридические риски – это риски связанные с несовершенством законодательства, нечетким оформленными документами, неясностью судебных мер в случае разногласий учредителей.

Несмотря на то, что в Республике Узбекистан создана и совершенствуется законодательная и нормативная база, для обеспечения деятельности субъектов предпринимательской деятельности, создаваемых как местными, так и иностранными инвесторами, нельзя еще отрицать наличие факторов, влияющих на юридические риски. К ним относятся: наличие бюрократического аппарата, продолжающийся процесс совершенствования законодательства.

Меры по снижению риска:

- Четкая и однозначная формулировка соответствующих статей в документах;
- Привлечение для оформления документов специалистов, имеющих практический опыт в этой области;
- Выделение необходимых финансовых средств на оплату высококлассных юристов и переводчиков.

Технические риски – это риски, связанные со сложностью проведения работ и отсутствием на настоящий момент технического проекта. Возможно неполное использование оборудования и задержка во вводе технических систем.

Компания, будет привлекать высококвалифицированных специалистов для обеспечения наладки оборудования, что снижает технические риски до минимума.

Меры по снижению риска:

- Формирование необходимых требований на стадии разработки технического задания, определение жесткой материальной ответственности в договоре за проведение работ;
- Ускоренная проработка технической увязки оборудования и технических комплексов;
- Заключение контрактов на условия «под ключ» с санкциями за неувязки и срывы сроков.

Производственные риски – это риски, связанные с недостаточно высоким качеством предоставляемых товаров/услуг. Существенным риском может явиться отсутствие высококвалифицированного персонала.

Меры по снижению риска:

- Четкое календарное планирование и управление реализацией проекта;
- Подготовка квалифицированных кадров.

Экологические риски – это риски, связанные с загрязнением окружающей среды и выбросами в атмосферу и сбросы в воду.

Оценка экологических рисков – выявление и оценка вероятности наступления событий, имеющих неблагоприятные последствия для состояния окружающей среды, здоровья населения, деятельности предприятий и вызванных загрязнением окружающей среды, нарушением экологических требований, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера.



Маркетинговые риски – это риски, связанные с задержками выхода на рынок, ошибочным выбором маркетинговой стратегии, ошибками в ценовой политике, при недостаточном изучении рынка.

Анализ конкурентов показывает, что этот сегмент рынка развит слабо. В связи с этим, необходимо тщательно осознать свои главные преимущества и сфокусировать на них основные усилия и ресурсы.

Меры по снижению рисков:

Для компании, ставящей своей целью отвоевать часть рынка у конкурирующих фирм, маркетинговые задачи должны быть приоритетными.

Меры включают в себя:

- Создание сильной маркетинговой службы;
- Разработка маркетинговой стратегии;
- Проведение маркетинговых исследований: объемы, цены, покупатель;
- Проведение исследования по сегментации внутреннего и внешнего рынка.

Финансовые риски – связаны с вероятностью потерь финансовых результатов (т.е. денежных средств), неплатежеспособностью, потребителя, неустойчивостью спроса, снижением цен конкурентами недостатком оборотных средств.

Одним из факторов финансового риска является необходимость своевременного получения инвестиции, наличие которых является необходимым условием начала проекта: насколько они задержатся, настолько задержится начало проекта.

Меры по снижению рисков:

- Разнообразии предлагаемых схем финансирования проекта, как за счет собственных средств, так и за счет заемных;
- Разработка инвестиционное – финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования;
- Проведение комплекса мер по поиску инвестиционных ресурсов для развития бизнеса.

Природное – естественные риски – это риски связанные с проявлениями стихийных сил природы: землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемии, засуха и т.п.

Меры по снижению рисков:

- Обязательное страхование.

Оценка возможности осуществления проекта

Прежде чем предложить данный проект на рассмотрение, инициатором проекта был проведен глубокий анализ существующего положения на рынке Республики Узбекистан, реально учитывая все факторы, которые могут отразиться на всех стадиях реализации проекта.

На основании приведенных финансовых результатов, а также в целом анализа всей программы выращивания, которые представлены графиком осуществления мероприятий по проекту, анализом существующего положения на внутреннем рынке, рынков сбыта, возможной конкуренции со стороны других аналогичных предприятий, работающих на данном сегменте, возможными производственными рисками, а также другими факторами, можно сделать вывод о жизнеспособности и эффективности идей и мероприятий, представленных и намеченных к осуществлению в данном проекте.



6. ПРИЛОЖЕНИЯ

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ

