



БИЗНЕС-ПЛАН

ПРОЕКТ

Финансово-экономическое обоснование получения инвестиционных средств для создания и организации испытательной лаборатории по международным стандартам, по оказанию услуг экспертизы и проверки оборудования.

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 оказываемых услуг.

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 «11» марта 2019 года.

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

Утверждаю

Инициатор

«SHAVKAT GROUP»



2. Резюме

Краткая информация о проекте:

Вид деятельности:	Предоставление услуг экспертизы и проверки оборудования.	Цель проекта:	Обоснование получения инвестиционных средств для создания и организации испытательной лаборатории по международным стандартам, по оказанию услуг экспертизы и проверки оборудования.
Стоимость проекта:	5,0 млн Долл.США	Месторасположение:	Республика Узбекистан, Ташкентская область
Стоимость оборудования:	2,9 млн. Долл.США	Стоимость строительства и СМР:	1,3 млн. Долл.США
Первоначальный рабочий капитал:	-	Прочие расходы:	638 тыс. Долл.США
Окупаемость проекта с учетом дисконта 8,5%:	6 ЛЕТ	Новые рабочие места:	91 человек
Аккумулированная Прибыль за 6 ЛЕТ:	3,42 млн. Долл.США	Рынок сбыта:	Республика Узбекистан
Кумулятивный поток наличности за 6 ЛЕТ:	6,95 млн. Долл.США	Загруженность по годам:	1 год-50%, 2 год-65%, 3 год-80%, 4 год-95%, 5 год-100%, 6 год-100%, 7 год-100%
ARR, ROI/Коэффициент рентабельности:	24%	Валовая выручка за 6 ЛЕТ:	17,11 млн. Долл. США
Точка безубыточности:	29,3%	1 Долл.США -	10 000 сум
NPV на 6й ГОД	86 тыс. Долл.США	IRR на 6й ГОД	9%
PI/Индекс доходности:	169%	Срока окупаемости проекта без учета дисконта:	5 ЛЕТ



Результат Бизнес-плана имеет цель предоставить объективную характеристику и информацию о возможности и целесообразности получения инвестиционных средств на общую сумму 5 000 000 Долл.США для создания и организации испытательной лаборатории по международным стандартам, по оказанию услуг экспертизы и проверки оборудования.

Общая стоимость проекта составляет - 5 000 000 Долл.США

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	ФОРМИРУЕМЫЕ КРЕДИТНЫЕ/ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО
	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США	Долл.США
ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ			
ПРИБРЕТАЕМЫЕ			
Здания и строения	-	1 300 000	1 300 000
Сооружения	-	120 000	120 000
Силовые машины и оборудование	-	52 500	52 500
Рабочие машины и оборудование	-	2 950 000	2 950 000
Мебель	-	72 800	72 800
Компьютеры	-	32 305	32 305
Транспортные средства	-	315 000	315 000
Прочие основные средства	-	45 500	45 500
Всего:	-	4 888 105	4 888 105
ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ			
Расходы на таможенные процедуры (из расчета от суммы основных средств)	-	17 187,50	17 188
Расходы транспортировку (из расчета от суммы основных средств)	-	51 562,50	51 563
Пред проектные расходы	-	1 718,75	1 719
Регистрация предприятия, формирование Уставного капитала, оформление документов	-	17 187,50	17 188
Проектные работы	-	13 750,00	13 750
Получение необходимой разрешительной документации	-	2 578,13	2 578
Организация рекламной компании	-	7 910,63	7 911
Всего:	-	111 895	111 895
ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	-	5 000 000	5 000 000

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 данный вид услуг на рынке Республики Узбекистан из-за развивающейся промышленной и экономической сферы деятельности;
- Недостаточная скорость и мобильность предложения на рынке;
- Малый объем услуг экспертизы и проверки оборудования 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 оказанию услуг;
- Расширить свою базу потребителей клиентов стать одним из крупных предприятий по оказанию услуг экспертизы и проверки оборудования в Республики.

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

Месторасположение компании

Месторасположение испытательной лаборатории: Республика Узбекистан, Ташкентская область.

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 оказанием услуг экспертизы и проверки оборудования. 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 91 единиц. Производственный персонал составляет 86 человек, Административный персонал составляет 5 человек.

Так же директор данной компании непосредственно принимает участие в процессе оказании 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 5 000 000 Долл.США для создания и организации испытательной лаборатории по международным стандартам, по оказанию услуг экспертизы и проверки оборудования.

- Общая стоимость проекта составляет - 5 000 000 Долл.США
- **Инвестиционные средства** - 5 000 000 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 8 429 065 Долл.США.
- ✓ Величина общей чистой прибыли нарастающим итогом в период возврата денежных средств (7 лет) составляет 4 301 026 Долл.США.

Цели проекта:

- Организация оказания услуг экспертизы и проверки оборудования.
- Развитие инфраструктуры.
- Осуществление деятельности по полному циклу.
- Использование 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 качественными услугами.*
- *применение современного оборудования;*
- *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 качественными услугами 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 на оказание услуг
- параметры планируемых объемов предоставления услуг

При разработке стратегии предприятия, инициатор руководствовался проведенным анализом вышеперечисленных документов, основополагающими принципами построения стратегического плана организации; изучением действующих в Узбекистане стандартов по проведению экспертизы и проверок оборудования для различных целей.

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.

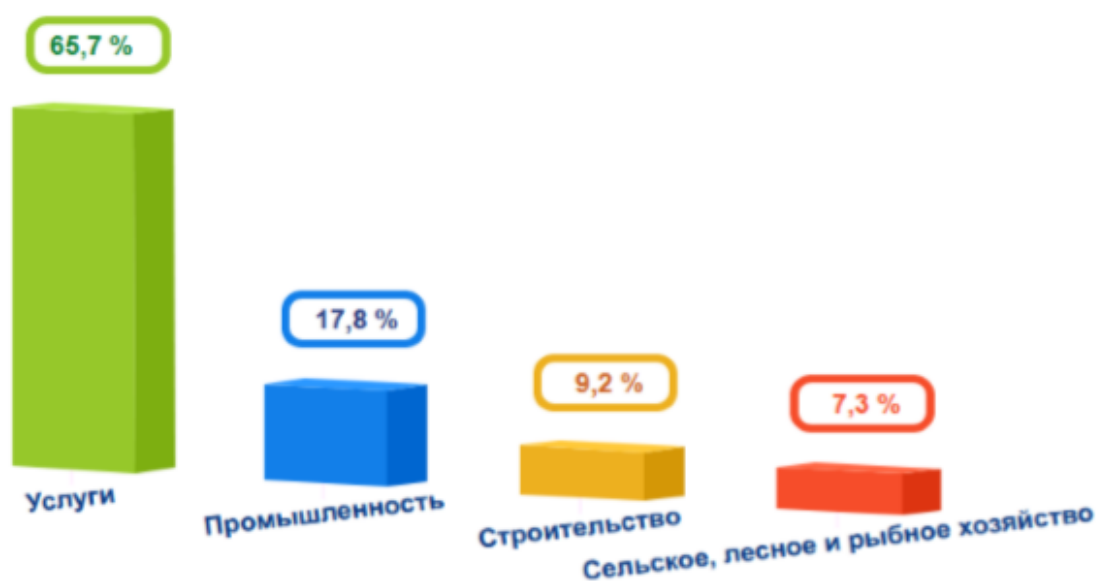
По состоянию на 1 октября 2019 года по республике было зафиксировано около 386,0 тыс. действующих предприятий и организаций. Из них в сфере услуг задействовано свыше 253 тыс. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, этот показатель увеличился на 21,0 %.

Доля предприятий и организаций, функционирующих в сфере услуг, весьма значительна. Так, по состоянию на 1 октября 2019 года, она составила 65,7 %.

Для сравнения: за обследуемый период удельный вес предприятий и организаций, занятых в промышленности, достиг 17,8 %, строительстве - 9,2 % и, всего 7,3 %, действуют в сельском, лесном и рыбном хозяйстве.

Доля действующих предприятий и организаций сферы услуг в их общем количестве на 01.10.2019 года, %

(без фермерских и дехканских хозяйств)



По состоянию на 1 октября 2019 года в структуре действующих предприятий и организаций, относящихся к сфере услуг, преобладает доля предприятий и организаций, занимающихся торговой деятельностью (37,6 %). Это обусловлено быстрой окупаемостью и высокой доходностью данной деятельности.



**Структура действующих предприятий и организаций сферы услуг
по видам экономической деятельности
на 01.10.2019 года, %**

(без фермерских и дехканских хозяйств)



Доля действующих предприятий и организаций, оказывающих услуги по проживанию и питанию, равна 9,7 %.

В общем количестве действующих предприятий и организаций, относящихся к сфере услуг, удельный вес действующих предприятий и организаций, занимающихся перевозкой и хранением, достиг 6,0 %.

Доля действующих предприятий и организаций, занимающихся информационной деятельностью и оказывающих услуги связи, составила 3,1 %.

Удельный вес действующих предприятий и организаций, оказывающих услуги в сфере здравоохранения, а также социальные услуги, составил 3,0 %.

За январь-сентябрь 2019 года число вновь созданных предприятий и организаций в сфере услуг (47,0 тыс. ед.), по сравнению прошлым годом, увеличилось на 22,2 тыс. ед.

По отношению к аналогичному периоду 2018 года, прирост вновь созданных предприятий и организаций, занимающихся торговой деятельностью, возрос в 3,2 раза, или достиг 19,2 тыс. ед.

Одновременно с этим, увеличение наблюдается среди предприятий и организаций, функционирующих в сфере оказания услуг по проживанию и питанию. Их число возросло на 2,5 тыс. ед. и составило 5,4 тыс. ед.

При этом отмечается уменьшение предприятий и организаций, занимающихся прочими видами деятельности. Их количество снизилось на 0,8 тыс. ед. и зафиксировано на уровне 8,8 тыс. ед.



**Число вновь созданных предприятий и организаций,
занятых в сфере услуг, тыс. ед.**
(за январь-сентябрь 2019 года)



Количество вновь созданных малых предприятий и микрофирм (43,9 тыс.ед.), оказывающих услуги, увеличилось на 23,8 тыс. ед.

Проведение целенаправленных комплексных мер по внедрению инновационных технологий и развитию традиционных услуг ведут к увеличению объема оказанных рыночных услуг.

Так, по предварительным данным, объем оказанных рыночных услуг за январь-сентябрь 2019 года достиг 135 572,0 млрд. сум, номинальный объем которого возрос на 27 263,0 млрд. сум. В сопоставимом эквиваленте, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рост составил 12,7 %.

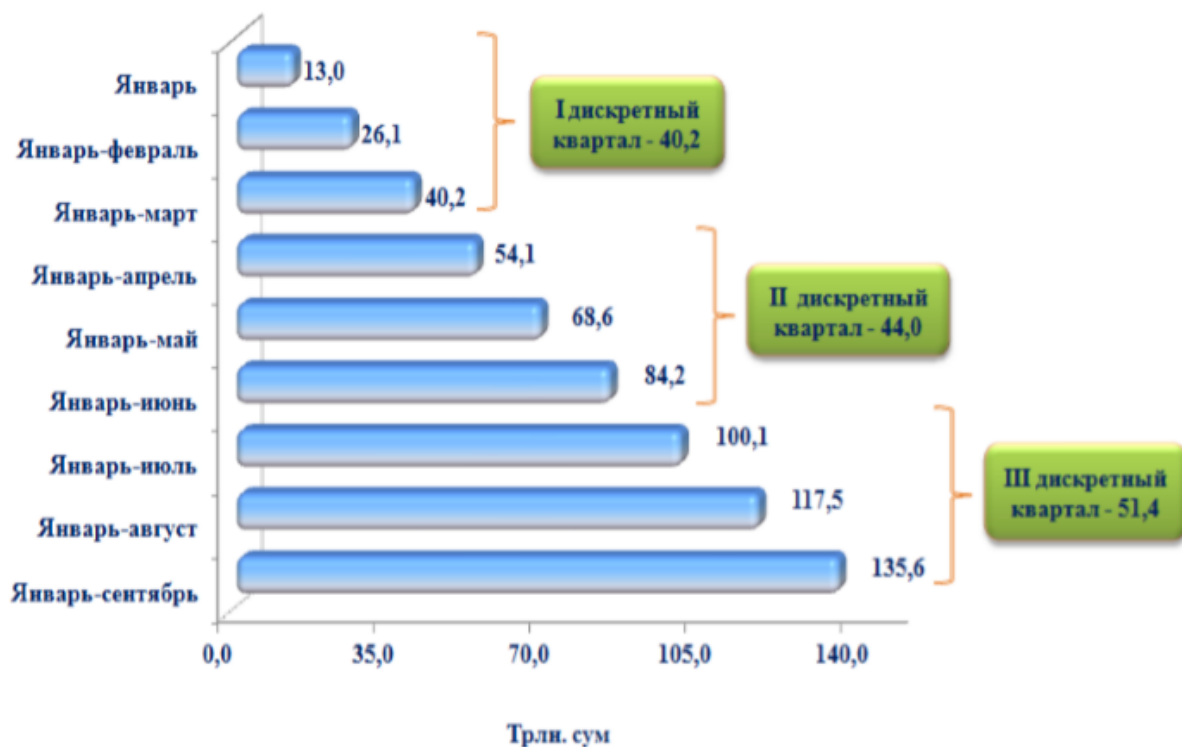


Темпы роста - 112,7 %	Увеличение объема - 27 263,0 млрд. сум	Объем услуг - 135 572,0 млрд. сум
--------------------------	--	---



Сегодня сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики Узбекистана.

Сравнение объема оказанных рыночных услуг по месяцам 2019 года, трлн. сум



По итогам III дискретного квартала 2019 года, объем оказанных услуг был равен 51 377,6 млрд. сум, по сравнению со II дискретным кварталом 2019 года (44 025,7 млрд. сум) объем увеличился на 7 351,9 млрд. сум. Для сравнения: разница между II и I дискретными кварталами составила 3 857,0 млрд. сум

Инвестиционная деятельность – необходимый элемент экономического роста страны. В Республике Узбекистан создаются все условия благоприятствования, действуют и продолжают совершенствоваться широкая система правовых гарантий и льгот для иностранных инвесторов, разработана целостная система мер по стимулированию деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

Доля вложенных инвестиций в сферу услуг за январь-сентябрь 2019 года составила 25,2 % от общего объема инвестиций и достигла 33 685,3 млрд. сум.

В общем объеме инвестиций, вложенных в основной капитал сферы услуг, преобладает доля перевозки и хранения (22,0 %), торговли (13,0 %), образования (11,5 %), здравоохранения и предоставления социальных услуг (8,9 %), а также информации и связи (6,4 %).



**Освоение инвестиций в основной капитал сферы услуг
по видам экономической деятельности, %**

(за январь-сентябрь 2019 года)

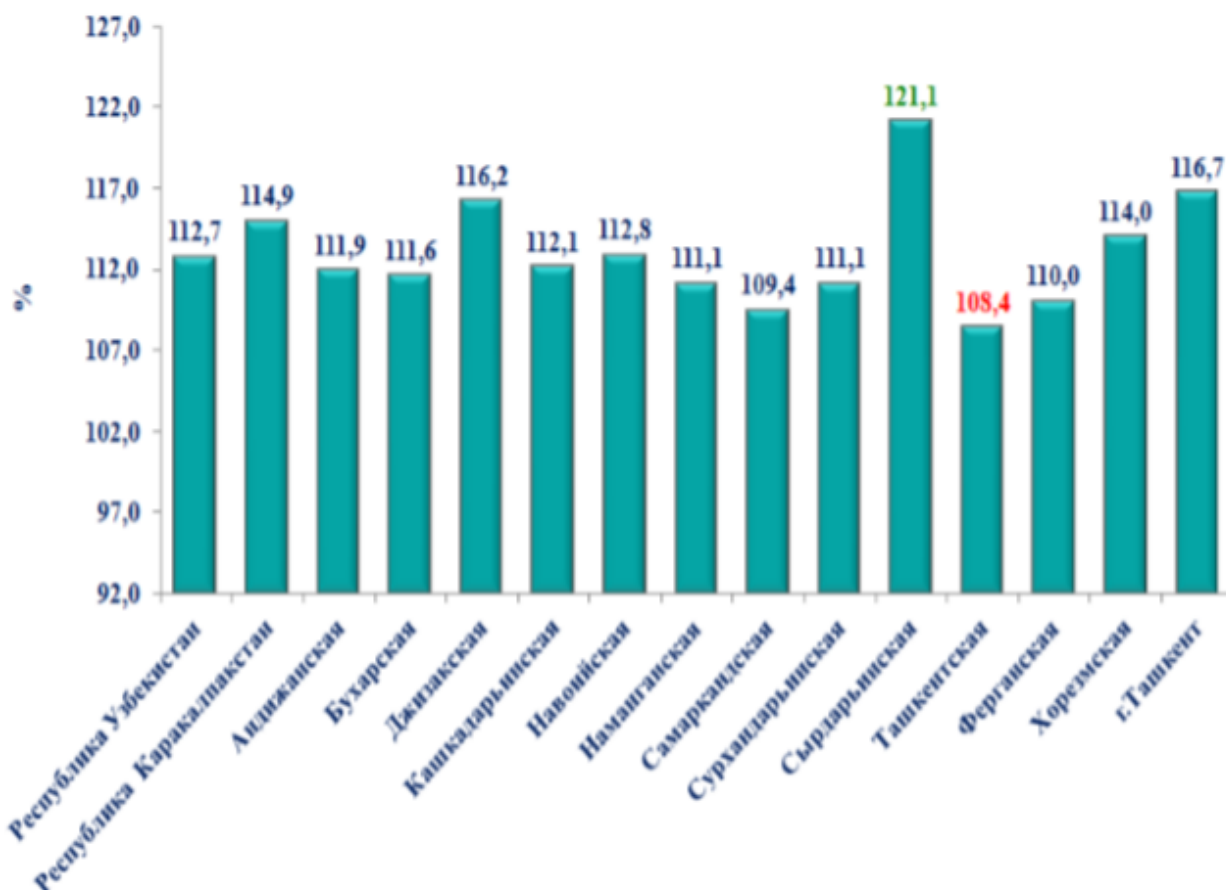


В настоящее время в стране осуществляются последовательные реформы по повышению финансового потенциала регионов и роли сферы услуг в этом направлении. Проекты в рамках реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017-2021 годах расширяют масштаб этой работы.

За текущий период высокие темпы роста отмечены в Сырдарьинской (121,1 %), Джизакской (116,2 %), Хорезмской (114,0 %) областях, Республике Каракалпакстан (114,9 %) и г. Ташкент (116,7 %).



Темпы роста производства услуг в разрезе регионов, % (за январь-сентябрь 2019 года)



Относительно невысокие темпы роста наблюдались в Ташкентской (108,4 %), Самаркандской (109,4 %), Ферганской (110,0 %), Наманганской и Сурхандарьинской (111,1 %) областях.

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.

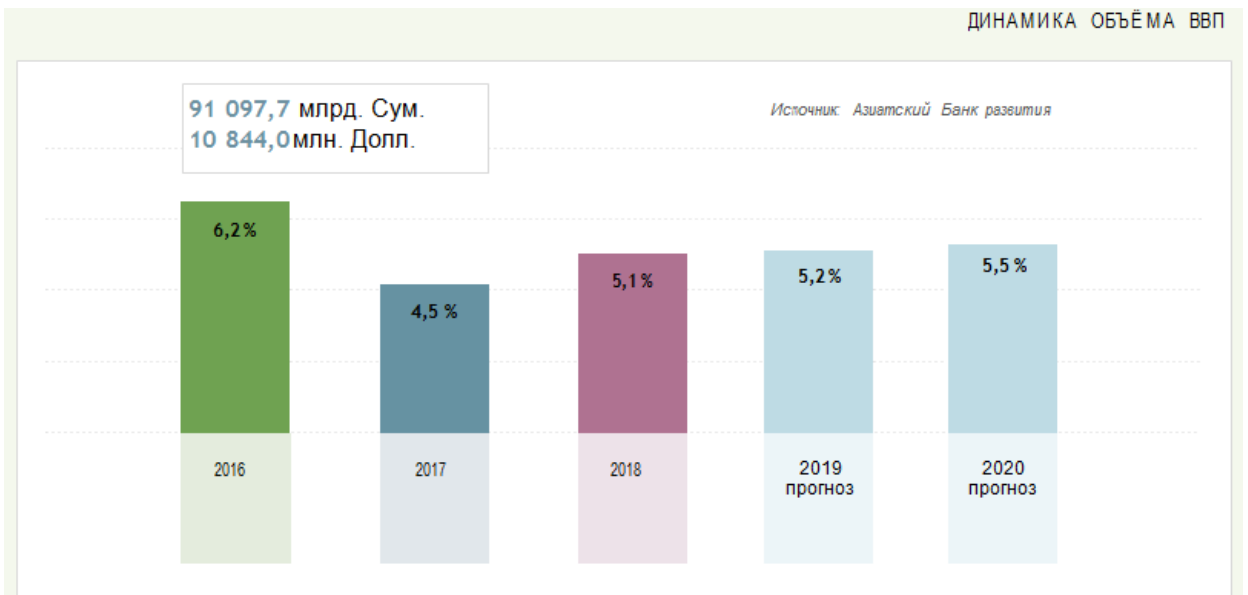
Положительный вклад в прирост ВВП со стороны сферы услуг составил 1,8 п.п. В данной сфере отмечается прирост добавленной стоимости на 5,4 %. Из нее услуги торговли (включая ремонт автотранспортных средств) выросли на 4,4%, услуги по проживанию и питанию – на 4,5%, перевозке и хранению – на 3,7%, информации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

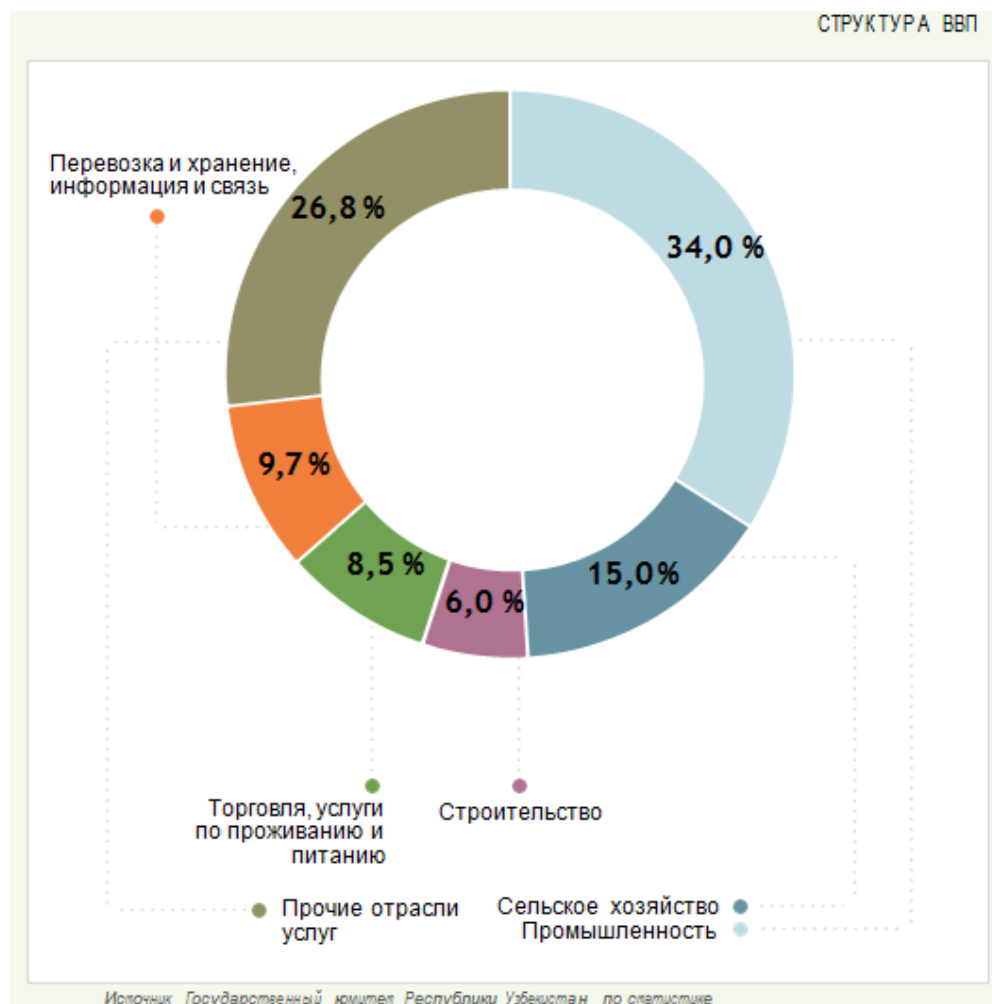
ВВП Узбекистана демонстрирует среднегодовой рост в 5%. А согласно прогнозу Всемирного банка, в 2019 году ВВП вырастет на 5,2% по сравнению с 2018 годом.





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%.

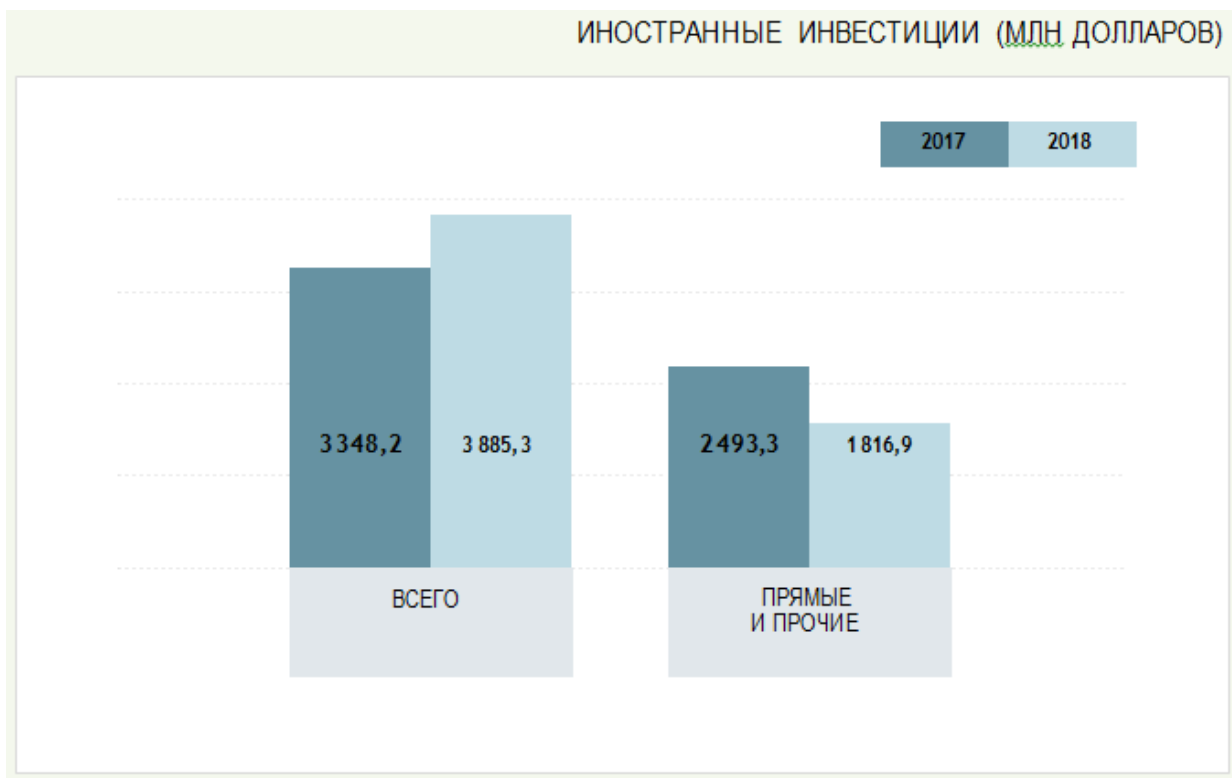
В результате мер, принятых Правительством Республики для укрепления сотрудничества со странами СНГ и всесторонней поддержки внешней торговли, доля стран СНГ во внешнеторговом обороте в 2018 году составила 36,8% и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года темпы роста внешнеторгового оборота достигли 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 оказываемых услуг экспертизы и проверки оборудования, будет обеспечиваться исходя из следующих параметров:

- использование современного оборудования.
- низкие внутрипроизводственные издержки;
- гарантированное высокое качество оказываемых услуг;



4.4 Описание оказываемых услуг.

Экспертиза и проверка оборудования — исследование, которое позволяет определить качество работы специализированных устройств с целью выявления возможности их дальнейшей эксплуатации. На основании заключения, выданного специалистами, принимается решение о списании приборов.

Задачей экспертизы оборудования может быть:

- проверка количества;
- проверка комплектности;
- проверка технического состояния;
- проверка соответствия характеристик промышленного оборудования техническим условиям контракта;
- проверка качества монтажа оборудования;
- проверка качества продукции, выпускаемой установленным оборудованием;
- проверка технического состояния оборудования, вышедшего из строя в период эксплуатации;
- определение причин повреждения оборудования и т.д.



Проверка количества, комплектности и технического состояния состоит из следующих этапов:

- проверка состояния упаковки (до вскрытия), маркировки.
- определение вида упаковки, наличия и состояния пломб, крепежных запорных устройств;
- вскрытие упаковки и определение состояния внутренней упаковки;
- проверка количества и комплектности оборудования;
- проверка технического состояния внешним осмотром;
- проверка технического состояния оборудования в работе.



Проверка технического состояния внешним осмотром проводится, как правило, при неработающем оборудовании. При этом проверке подвергаются все доступные осмотру узлы и механизмы, в том числе и находящиеся под легкоъемными люками, крышками, панелями и т.п. При обнаружении на оборудовании коррозии и или повреждений устанавливаются причины их образования. После экспертизы Заказчику (юридическое или физическое лицо) выдается надлежаще оформленный Акт экспертизы, который имеет юридическую силу и может быть использован для отстаивания собственных интересов.

Планируемые виды услуг Предприятия:

Наименование оказываемых услуг
Испытания подтверждения качества и безопасности продукции
Испытания оценки соответствия функциональных показателей
Испытания для промышленных производств

Что входит в данные виды услуг:

Испытания подтверждения качества и безопасности продукции
Электроинструменты
Сотовые телефоны
Ноутбуки
Видеокамеры
Блоки питания
Роутеры
Бытовая техника
МФУ
IT-технологии
Светильники
Приборы навигации
Арматура
Взрывозащищённое оборудование
Медицинские изделия
Испытания оценки соответствия функциональных показателей
Испытания по взрывозащите
Климатические испытания
Испытания на электробезопасность
Испытания на огнестойкость
Защита от доступа к опасным частям
Пыле- и влагозащищённость
Нагрев и ненормальная работа
Электро-магнитная совместимость
Испытания для промышленных производств
Исследовательские испытания
Контрольные и определительные испытания
Предварительные и доводочные испытания
Квалификационные и предъявительские испытания
Приемо-сдаточные и периодические испытания
Типовые и аттестационные испытания и т.д



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.

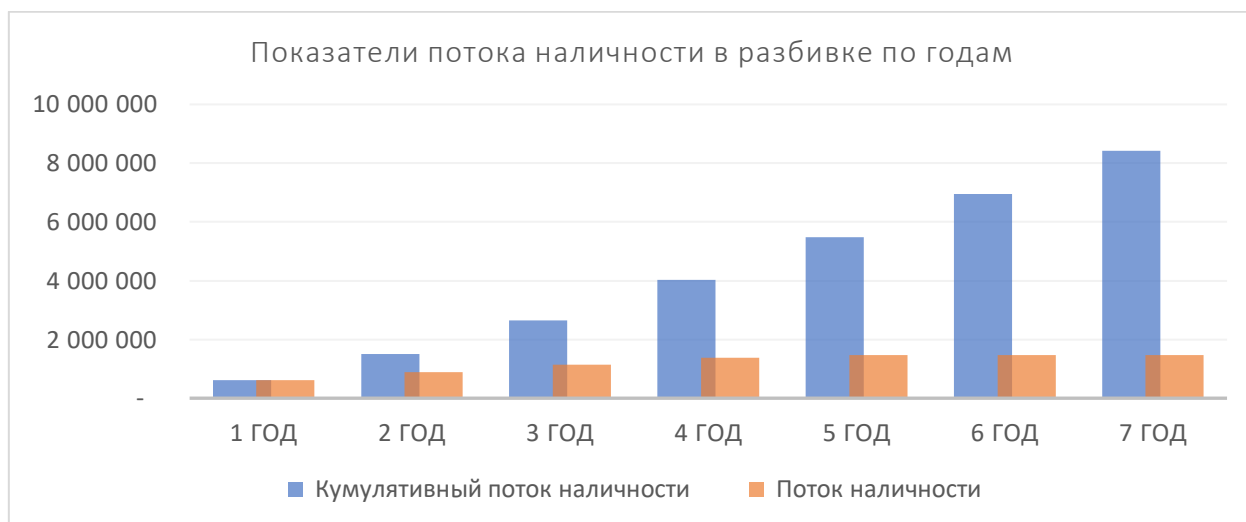


ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.

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 8 429 065 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.

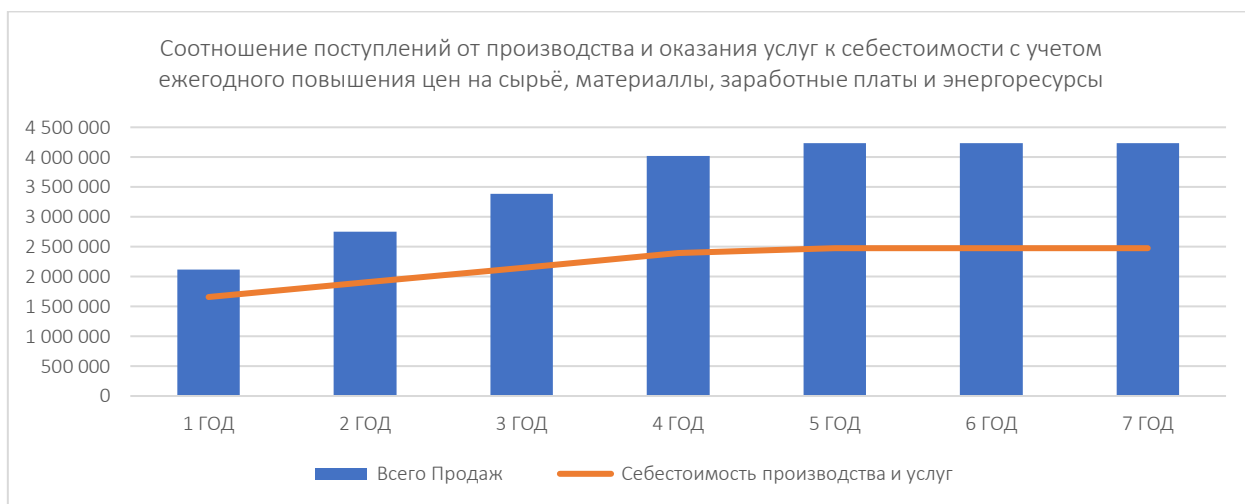
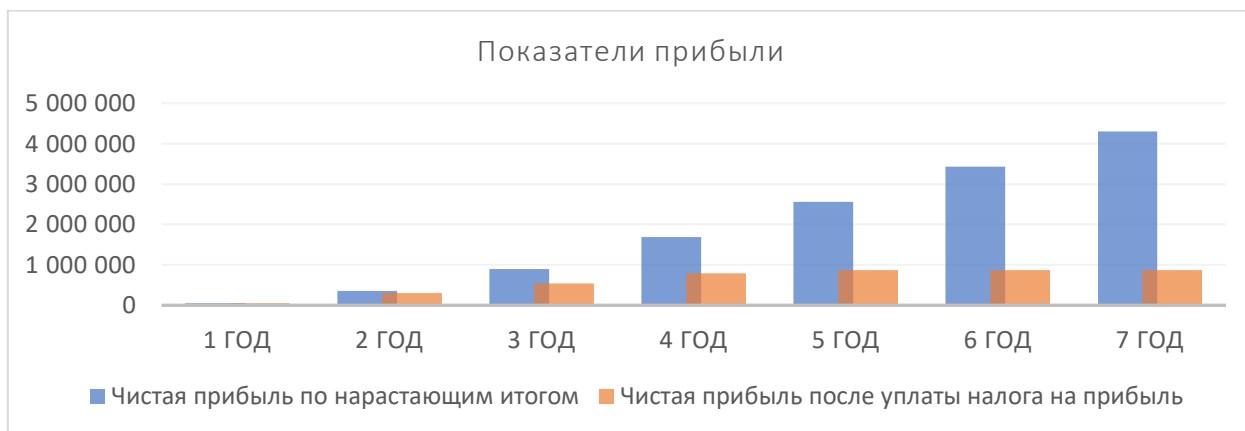
Поток наличности от осуществления проекта с учетом всех отчислений и налогов, показаны в финансово-экономических расчетах.



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 услуг (Приложение).



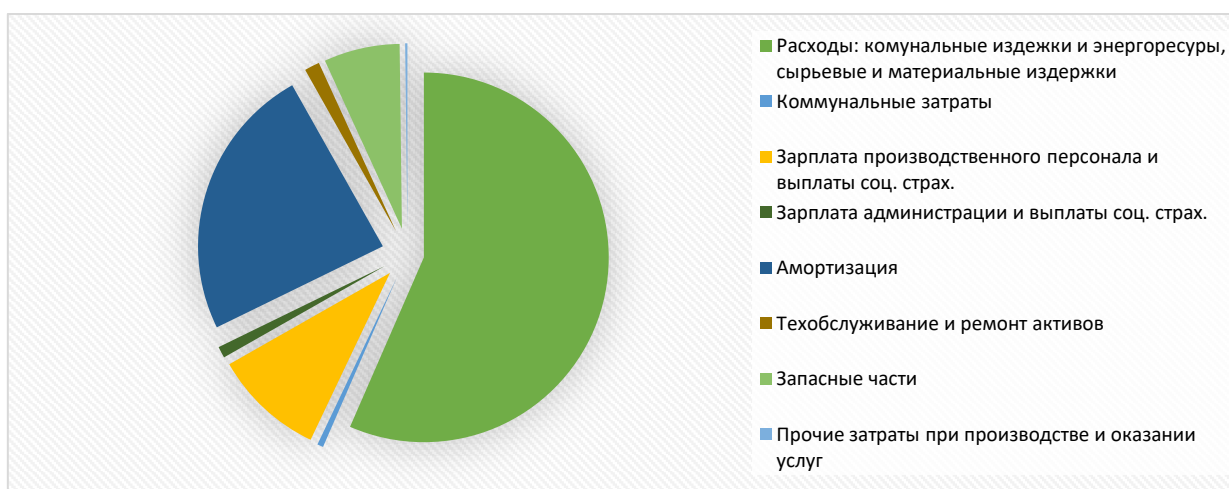
Поток чистой прибыли в целом по проекту за 7 лет составит 4 301 026 Долл.США (См.Приложения)



ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Расчет затрат, запчастей и прочие расходы представлен ниже:

Наименование	Всего издержек в год	Доля постоянных издержек	Доля переменных издержек	Постоянные издержки	Переменные издержки
	Долл.США	во всего издержек (%)	во всего издержек (%)	Долл.США	Долл.США
Расходы: коммунальные издержки и энергоресурсы, сырьевые и материальные издержки	1 406 235	0%	100%	0	1 406 235
в том числе:					
<i>Испытания подтверждения качества и безопасности продукции</i>	81 758	0%	100%	0	81 758
<i>Испытания оценки соответствия функциональных показателей</i>	343 383	0%	100%	0	343 383
<i>Испытания для промышленных производств</i>	981 094	0%	100%	0	981 094
Зарплата производственного персонала и выплаты соц. страх.	241 382	0%	100%	0	241 382
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	24 864	100%	0%	24 864	0
Затраты на создание условий труда (5%)	13 312	100%	0%	13 312	0
Расходы по реализации	21 094	0%	100%	0	21 094
Транспортные издержки	70 312	0%	100%	0	70 312
Прочие операционные расходы	105 468	0%	100%	0	105 468
Коммунальные затраты	13 039	0%	100%	0	13 039
Амортизация	598 531	100%	0%	598 531	0
Техобслуживание и ремонт активов	32 919	0%	100%	0	32 919
Запасные части	165 138	0%	100%	0	165 138
Прочие затраты при производстве и оказании услуг	4 922	0%	100%	0	4 922
Итого:	2 697 215			636 707	2 060 508



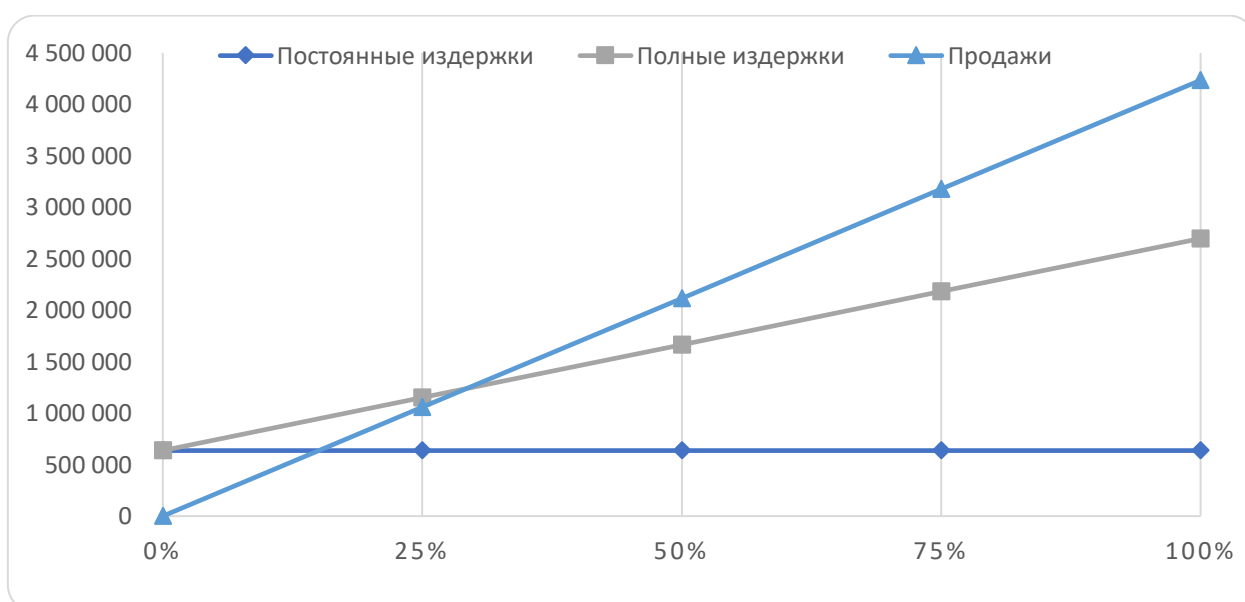
При рассмотрении полных цеховых издержек основным расходом являются коммунальные издержки и энергоресурсы, сырьевые и материальные издержки сырья и материалы, что составляет 57% от всех расходов или 1 406 235 Долл. США.



Точка безубыточности

Точка безубыточности или минимальный необходимый предел поступлений денежных средств от продаж, при котором деятельность предприятия безубыточна, составляет 29,3%. Данный показатель объясняется тем, что основные статьи затрат являются переменными издержками.

Наименование	Показатели
ВСЕГО ДОХОДОВ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	4 235 057
ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	636 707
ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	2 060 508
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	29,3%



Расчет NPV, IRR

Чистый дисконтированный доход — это сумма дисконтированных значений потока платежей от проекта, приведенных 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 приведенная 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 6-й год, при этом ЧДД составляет 86 348 Долл.США и ВНД 9%.

Период	Поток наличности	Ставка Дисконта	ЧДД	ВНД
0 год	(5 000 000)	8,5%		
1 ГОД	623 599	8,5%	(4 425 254)	-88%
2 ГОД	888 261	8,5%	(3 670 716)	-51%
3 ГОД	1 132 954	8,5%	(2 783 718)	-24%
4 ГОД	1 377 646	8,5%	(1 789 644)	-7%
5 ГОД	1 466 067	8,5%	(814 642)	3%
6 ГОД	1 469 937	8,5%	86 348	9%
7 ГОД	1 470 600	8,5%	917 129	13%

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 загрузке оборудования значения концентраций всех ингредиентов не превысят нормативных требований, ввиду незначительного привноса химических веществ от выбросов производства 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 услуг 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	Неполная загрузка производственных мощностей при росте темпов инфляции
Современное высокотехнологическое оборудование для оказания услуг экспертизы	Плохая рекламная политика создаст затруднения при выходе на новые рынки
Быстрая адаптация к поступающему спросу	Появление новых конкурентов, средний уровень цен ухудшит конкурентную позицию
Отсутствие на рынке подобных сфер деятельности	
Малая конкуренция	
Высокий контроль качества	
Высокая квалификация и компетентность кадров	

Возможности	Угрозы
Создание высокотехнологического предприятия	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
Совершенствование технологии оказания услуг	Рост цен у поставщиков необходимого сырья для оказания услуг
Высокая способность персонала к повышению квалификации	Рост темпов инфляции
	Рост налогов и пошлин



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:

- Разнообразие 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 по оказанию услуг, 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

