



## БИЗНЕС-ПЛАН

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА ПО ПОЛУЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ В ЦЕЛЯХ ОРГАНИЗАЦИИ НОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ХЛОПКА И ПРОИЗВОДСТВА ХЛОПКОВОЛОКНА И ПРЯЖИ

**СОДЕРЖАНИЕ:**

- 1. Цель проекта**
- 2. Заказчик проекта**
  - 2.1. Реквизиты, статус, структура
  - 2.2. Положение на рынке, существующие деловые связи и деловая репутация.
  - 2.3. Потенциал, существующий и прогнозируемый
- 3. Стратегия проекта**
  - 3.1. Ассортимент и характеристика выпускаемой продукции
- 4. Рынок и концепция маркетинга**
  - 4.1. Макроэкономическая ситуация и предпосылки развития Узбекистана
  - 4.2. Рынок
    - Объём рынка
    - Сегментация рынка компаниям
    - Инвестиции
    - Законодательство, регулирующее деятельность на территории СЭЗ
  - 4.3. Перспективы развития рынка в Узбекистане
    - Доступность сырья для производства
    - Развитость инфраструктуры
    - Обеспечения конкурентоспособности продукции
  - 4.4. SWOT – анализ
  - 4.5. Программа продаж, организация сбыта
  - 4.6. План продаж
- 5. Материальные ресурсы**
  - 5.1. Классификация сырья, материалов, компонентов
    - Наличие сырьевой базы, разведанных запасов сырья
    - Требование к качеству сырья, к способам его подготовки, соответствию местного сырья требованиям технологий
    - Основное сырьё
    - Материалы необходимые для производства
  - 5.2. Проектная потребность, наличие и обеспечение материалами и компонентами, их классификация, программа поставок
  - 5.3. Обеспечения энергоресурсами
  - 5.4. Оценка затрат по разделу
- 6. Месторасположение объекта**
  - 6.1. Характеристика участка
- 7. Технология и проектирования**
  - 7.1. Производственная мощность и освоение по годам
  - 7.2. План производства в соответствии с проектом
  - 7.3. Технология и оборудование
    - Технологический процесс производства
    - Основное производственное оборудование
  - 7.4. Инженерные коммуникации
- 8. Организация производства и накладные расходы**
  - 8.1. Организационная структура предприятия
  - 8.2. Накладные расходы (общезаводские, административные)
- 9. Трудовые ресурсы**
  - 9.1. Потребность в наличии трудовых ресурсов
  - 9.2. Требования к кадрам, необходимость и организация их обучения

**10. Схема осуществления проекта**

10.1. Стадии осуществления проекта

**11. Финансовая оценка**

11.1. Свод капитальных затрат проекта

11.2. Условия предоставления кредита

11.3. Обеспечение по кредиту

11.4. Полные издержки на проданную продукцию

11.5. Оценка экономической эффективности с учетом окупаемости

11.6. Оценка влияния финансовых результатов на экономику страны

11.7. Амортизация долгосрочных активов

**12. Расчет прибылей и убытков**

12.1. Расчет прибылей и убытков предприятия

**13. Расчеты потока наличности**

13.1. Отчет о денежных потоках

**14. Факторы риска**

**15. Выводы**

# Меморандум конфиденциальности

---

Бизнес-план является одним из первых обобщающих документов обоснования инвестиций и содержит укрупненные данные о планируемой номенклатуре и объемах выпуска товаров, характеристики рынков сбыта, потребность в энергетических и трудовых ресурсах, а также содержит ряд показателей, дающих представление о коммерческой, бюджетной и экономической эффективности рассматриваемого проекта, и в первую очередь, представляющих интерес для участников-инвесторов проекта. Расчеты показателей адаптированы к требованиям и условиям современного отечественного и зарубежного инвестирования.

Принимая на рассмотрение этот бизнес-план, получатель (за исключением круга лиц, определенных высшим руководством Компанией) берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии Предприятию 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 руководства и учредителей Компании.

В основу настоящего бизнес-плана положены исходные данные, предоставленные Компанией.

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

Утверждаю

Директор

«SHAVKAT GROUP»

---

Краткая информация о проекте:

<b>Вид деятельности:</b>	переработка хлопка и производство пряжи	<b>Цель проекта:</b>	<b>ПРОЕКТ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ В ЦЕЛЯХ ОРГАНИЗАЦИИ НОВОГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПЕРЕРАБОТКУ ХЛОПКА И ПРОИЗВОДСТВА ХЛОПКОВОЛОКНА И ПРЯЖИ</b>
<b>Производственная мощность переработка:</b>	40 000 тн. в год	<b>Месторасположение:</b>	Республика Узбекистан, Ташкентская область
<b>Стоимость проекта:</b>	16 000 000 Долл.США	<b>Площадь производственной территории:</b>	3 га
<b>Стоимость оборудования:</b>	13 500 000 Долл.США	<b>Новые рабочие места:</b>	75 человек
<b>Стоимость зданий и сооружений:</b>	1 000 000 Долл.США	<b>Аккумуляированная Прибыль на 8 ГОД:</b>	26 973 405 Долл.США
<b>Окупаемость проекта с учетом дисконта 8,5%:</b>	<b>8й ГОД</b>	<b>Всего продажи: Всего за 8 лет</b>	132 664 328 Долл. США
<b>NPV на 7й ГОД</b>	<b>4 230 645 Долл.США</b>	<b>Точка безубыточности:</b>	23,1%
<b>IRR на 7й ГОД</b>	<b>13%</b>	<b>Всего реализовано продукции за 8 лет</b>	151 740 тн.

## 1. Цель проекта

Результат бизнес-план имеет цель предоставить финансово-экономическое обоснование проекта по получению инвестиционных средства со стороны банка в целях организации нового производства хлопковолокна, пряжи и переработки хлопка на базе производства «SHAVKAT GROUP».

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 к бизнес-плану.

### Перспективами развития данного проекта являются:

- ❖ Большой спрос на производимую продукцию, на рынке Республики Узбекистан;
- ❖ Недостаточная скорость и мобильность предложения на рынке;
- ❖ Отсутствие высококачественных продуктов на рынке;
- ❖ Быстрая оборачиваемость средств;
- ❖ Быстрый срок окупаемости вложенных средств.

### Кроме того:

- ❖ Благодаря изменению перечня производимой продукции планируется постепенное увеличение оборотов будущего производства;
- ❖ Расширение базы потребителей и возможность стать одним из крупных производителей в Республики Узбекистан.

Рефинансирование полученной прибыли и дальнейшее увеличение объемов производства, позволит дополнительно увеличить прибыль и обеспечит стабильную деятельность организации в будущем.

Производство хлопковолокна, пряжи и переработки хлопка по изменённому перечню производимой продукции с использованием современного оборудования и технологий производства, создаст производственные мощности и новые рабочие места в регионе.

### Цели проекта:

- Организация производства хлопковолокна, пряжи и переработки хлопка
- Развитие инфраструктуры.
- Осуществление деятельности по полному циклу.
- Создание объёмов производства на планируемых мощностях, благодаря использованию передовых технологий и современного оборудования.
- Завоевание и сохранение за собой части внутреннего и внешнего рынка потребителей.
- Проведение продуманной производственной и сбытовой политики, отвечающей стратегическим целям предприятия.
- Дальнейшее развитие и расширение предприятия.
- 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:

- Увеличение потенциала сельскохозяйственной отрасли Республики Узбекистан;
- Развитие данных отраслей в целом, также насыщение рынка качественной продукцией.
- 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 и внешний рынок качественной продукцией по доступным ценам;
- Улучшить социальный климат региона (за счет создания новых рабочих мест, и пополнения доходной части бюджета).

**Для организаторов проекта:**

- Получить дополнительные денежные ресурсы, необходимые для развития предприятия;
- Расширить деятельность предприятия и конкурентную область деятельности компании.

В основе расчетов и заключений лежит ряд документов по предприятию:

- ✓ *Калькуляция затрат на производимую продукцию;*
- ✓ *Параметры планируемых объемов производства;*
- ✓ *Анализ технологии производства;*
- ✓ *Технические условия на инженерное обеспечение производственного комплекса водой, электроэнергией;*
- ✓ *Положение о порядке определения амортизации и отнесения амортизационных отчислений на издержки производства;*

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-плана, выполнены только с учетом организуемой деятельности, т.к. предприятие будет исключительно сконцентрировано на этой деятельности и данный момент предприятие не планирует осуществление других видов деятельности.

## 2. Заказчик проекта

### 2.1. Реквизиты, статус, структура

Инициатором проекта планируется открыть новую фирму в форме «SHAVKAT GROUP» (полное наименование предприятия – «SHAVKAT GROUP»).

В соответствии с учредительными документами предприятие будет являться самостоятельным юридическим лицом, имеющим собственный баланс, расчетный и валютные банковские счета, а также такие реквизиты как печать, эмблема.

Предприятие будет осуществлять свою деятельность на принципах самоокупаемости и самофинансирования, имеет самостоятельный баланс, счета в учреждениях банков Республики Узбекистан и действует в соответствии с Уставом предприятия.

Идентификационные налоговые данные и прочие отраслевые коды предприятия.

Наименование:	<b>«SHAVKAT GROUP»</b>
Юридический адрес:	
Правовая форма:	<b>Общества с ограниченной ответственностью</b>
Орган, номер и дата гос. регистрации:	
Сфера деятельности:	<b>Производство муки и пшеничной продукции</b>
Реквизиты:	<b>БАНК: р/с: МФО: ИНН: ОКЭД:</b>
Лица, с правом подписи распорядительных документов:	<b>Директор:</b>

### 2.2. Положение на рынке, существующие деловые связи и деловая репутация.

В случае одобрения проекта по получению инвестиций для организации нового вида деятельности, предприятие планирует обеспечить непрерывность и бесперебойность производственной деятельности, обеспечить нужды производства сырьем, обеспечить реализацию продукции, как экспортные, так и на внутреннем рынке Узбекистана. Планируемая деятельность предприятия и объемы производства свидетельствуют, что имеется большая потребность на данном виде продукции. Предприятие данного рода имеет экспортный потенциал, потенциал дальнейшего роста производственных мощностей, полное развитие которых данное предприятие планирует достичь в будущем. Имея большой потенциал в этой структуре рынка, а также, опираясь на хорошие отношения с большинством клиентов, можно сказать, что в мире имеется большая потребность к данному виду продукции.

Целью разработки настоящего бизнес-плана является, обоснование целесообразности и эффективности выдачи инвестиция для таких целей как:

- дальнейшего развитие предприятия по переработке хлопка и производства хлопковолокна и пряжи;
- обеспечения непрерывного и бесперебойного производственного процесса;
- обеспечения занятости населения в регионах Республики Узбекистан;

- обеспечение непрерывного обеспечения сырьевыми и вспомогательными материалами;
- для выполнения других немаловажных стратегических задач, поставленных перед предприятием.

При этом, развитие деятельности будет осуществляться путем организации современного производственного комплекса, а также, приобретения современного производственного оборудования.

Для реализации данного проекта – обеспечения нужд производственного предприятия по производству продукции, необходимо финансирование в размере 16 млн. долл.США в форме инвестиция.

На данном этапе планирования деятельности активно ведутся переговоры и конкурсы (цена/качество) внутри самой организации по выбору поставщиков сырья. На момент одобрения, предприятие предоставит все необходимые договора вместе с бизнес-планом.

Планируется рефинансирование полученной прибыли и дальнейшее увеличение объемов реализации, что позволит дополнительно снизить издержки обращения и расходы по реализации, что обеспечит стабильную деятельность организации в будущем.

### **2.3. Потенциал, существующий и прогнозируемый**

За последнее время в Узбекистане наблюдаются бурный рост рынка переработки хлопка и производства изделия из хлопка, о чем свидетельствует увеличение числа ее производителей. Этому явлению способствует ряд факторов: создание в республике соответствующей нормативной базы, условий конкуренции, а также изучение и применение зарубежного опыта в деятельности производства и услуг.

Существующие на сегодняшний день организации, вовлеченные в данную сферу, предлагают продукцию по различным ценам. Исходя из проведенных маркетинговых исследований, учредителями фирмы сделан вывод, что оказываемые услуги и производимые товары будут пользоваться стабильным спросом, и планируется в дальнейшем расширить и модернизировать производство в целом.

## **3. Стратегия проекта**

### **3.1. Ассортимент выпускаемой продукции**

**В связи с потребностью рынка «SHAVKAT GROUP» планирует организацию переработке хлопок и производство хлопковые пряжи. Компания планирует представлять к реализации следующие наименование продукции:**

<b>Производимая продукция</b>
<b>Волокно</b>
<b>Хлопковые семена</b>
<b>Линт</b>
<b>Улюк</b>
<b>Пух</b>
<b>Пряжа</b>

В республике вступили в силу новые меры по дальнейшему развитию хлопково-текстильного производства. Разрабатывается единая автоматизированная система обязательного учета и мониторинга объемов хлопковолокна.

Согласно документу, в 2020 году будут реформированы 14 хлопково-текстильных кластеров и производств в отдельных районах Каракалпакстана, Андижанской, Кашкадарьинской, Наманганской, Сырдарьинской и Хорезмской областей, увеличены посевные площади 18 кластеров и производств в восьми регионах республики.

Ряду производителей в реализацию будут переданы хлопкоочистительные предприятия и заготовительные пункты, оплата по предприятиям будет произведена по оценочной стоимости с 5-летней рассрочкой.

Для финансирования расходов на производство хлопка-сырца текстильщикам выделяются кредиты за счет Фонда господдержки сельского хозяйства. Осенние агротехнические мероприятия будут осуществляться за счет кредитов, выделяемых фондом коммерческим банкам республики.

Также в республике разрабатывается единая автоматизированная система обязательного учета и мониторинга объемов хлопковолокна, которое производится на всех узбекских хлопкоочистительных предприятиях.

Система в экспериментальном порядке будет внедрена начиная с периода переработки сырья урожая 2020 года.

Существует два этапа развития текстильной промышленности - одного из ключевых секторов экономики. Первый — это полная переработка хлопкового волокна самостоятельно. Второй – глубокая переработка пряжи и экспорт готовой продукции для увеличения налога на добавленную стоимость. Узбекистан сейчас приступает к первому этапу. С 2020 году экспорт хлопка-сырца будет остановлен, намерен перейти к полной переработке хлопкового волокна в Республике.

Выход на рынок ЕС наших текстильных изделий, в настоящее время является одной из ключевых проблем, стоящих перед отраслью.

Европейский Союз является основным потребителем готовой текстильной продукции во всем мире. Необходимо выйти на этот рынок. Для этого, Министерства экономики пытается перейти на систему GSP+ (режим предоставления дополнительных тарифных преференций) к 2020 году. Эта система обеспечит лучший доступ к рынку ЕС.

Для справки, Узбекистан в настоящее время находится в GSP (Generalized system of preferences - общей системе преференций). Этот режим позволяет беспошлинно экспортировать в ЕС до 3000 видов товаров и 3200 видов товаров по льготным тарифам. При переходе на систему GSP +, можно беспошлинно экспортировать более 6000 товаров

## 4. Рынок и концепция маркетинга

### 4.1. 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.

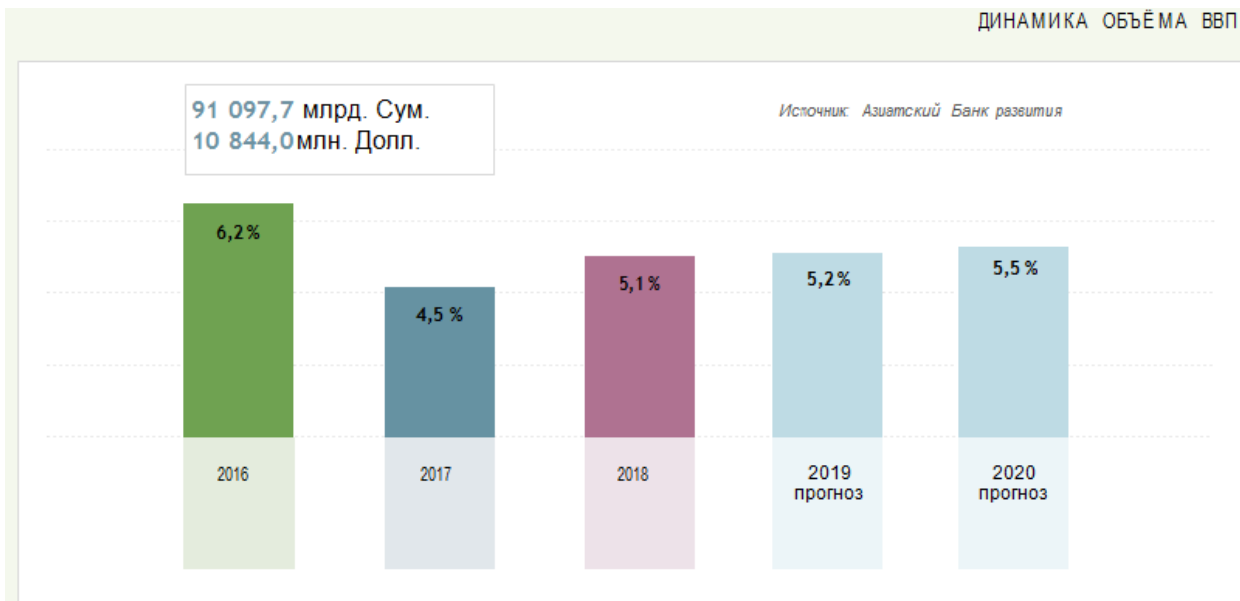
**Уплата налогов:** В Узбекистане уплата налогов стала менее затратной благодаря введению новых критериев классификации предприятий. Новая классификация позволяет малым предприятиям выплачивать единый социальный взнос по фиксированной ставке, но не менее 65% от минимальной заработной платы на каждого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

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%.

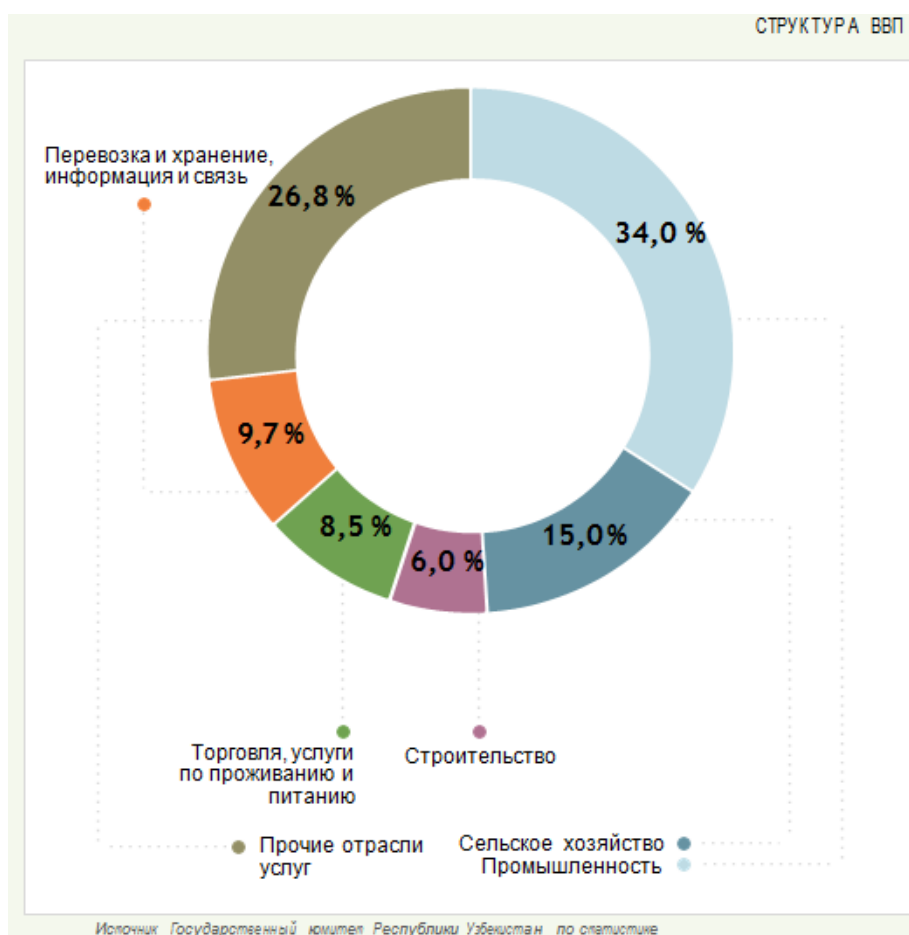
ВВП Узбекистана демонстрирует среднегодовой рост в 5%. А согласно прогнозу Всемирного банка, в 2019 году ВВП вырастет на 5,2% по сравнению с 2018 годом.

## ДИНАМИКА ОБЪЁМА ВВП



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%.

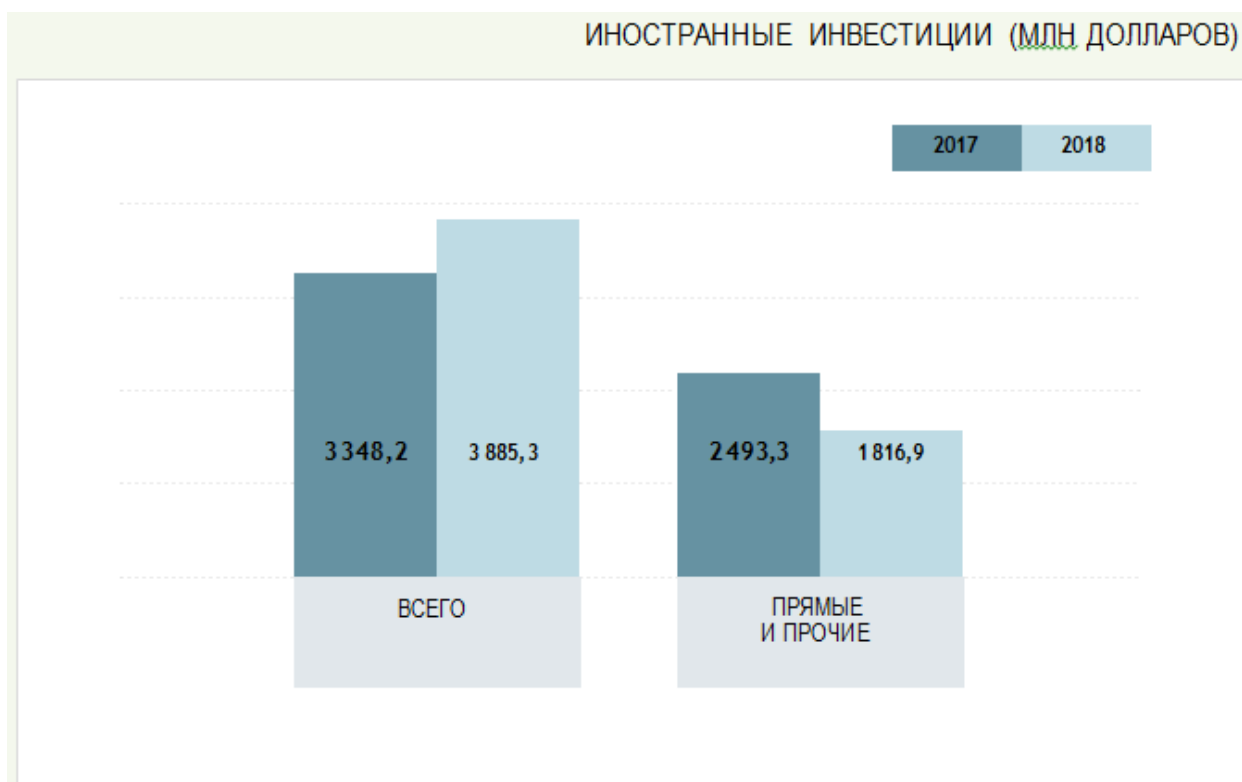
Определенное место в структуре экспорта занимают другие товары - 34,7%, где объем экспорта текстильной продукции составил 1 603,1 млн долларов США, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 41,4%. В структуре импорта основную долю составляют машины и оборудование - 42,5%, химическая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

## 4.2. Рынок

По предварительной оценке, валовой внутренний продукт (ВВП) Республики Узбекистан за 2018 год в текущих ценах составил 407 514,5 млрд. сум и, по сравнению с 2017 годом, увеличился в реальном выражении на 5,1 %. Индекс - дефлятор ВВП по отношению к ценам 2017 года составил 128,1 %.

**ВВП на душу населения составил 12 365,6 тыс. сум, что на 3,3 % больше, чем в предыдущем году.**

Темпы экономического роста обусловлены положительной динамикой в основных отраслях экономики. Валовая добавленная стоимость (далее - ВДС), создаваемая всеми отраслями

экономики, составила 88,8 % от общего объема ВВП и выросла на 5,1 % (вклад в прирост ВВП – 4,5 процентных пункта). Чистые налоги на продукты составили 11,2 % в структуре ВВП и продемонстрировали прирост на уровне 5,5 % (вклад в прирост ВВП – 0,6 п.п.).

Наибольший вклад в прирост ВВП внесла промышленность (2,1 п.п.), которая выросла на 10,6 % относительно предыдущего года. Положительная динамика в данной отрасли была обеспечена за счет роста добавленной стоимости горнодобывающей промышленности и разработки карьеров на 28,2 %, обрабатывающей промышленности – на 6,4 %, других отраслей промышленности – на 4,7 %.



По итогам 2018 года в структуре валовой добавленной стоимости обрабатывающей промышленности наибольшая доля приходится на металлургическую и металлообрабатывающую промышленность (кроме машин и оборудования) – 24,5 %. Доля производства продуктов питания, напитков и табачных изделий составила 17,0 %, текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и смежных изделий – 16,1 %, резиновых, пластмассовых изделий и прочих неметаллических минеральных продуктов – 11,3 %, химической продукции – 9,2 %, автотранспортных средств, трейлеров, полуприцепов и прочего транспортного оборудования – 7,4 %, электрического оборудования – 3,5 % и прочей продукции обрабатывающей промышленности – 11,0 %.

### Экономический прогноз

Перспективы роста в Узбекистане основаны на продолжающихся надежных внутренних инвестициях, которые поддерживаются распределением бюджетных ресурсов (в том числе из Фонда реконструкции и развития Узбекистана) и постепенным восстановлением цен на сырьевые товары, денежных переводов и роста частного потребления. Прогнозируется, что ежегодный рост ВВП немного снизится - с 7,8% в 2016 году до среднего уровня 7,7% - в среднесрочной перспективе.

- Бюджетный баланс восстановится скромно, но не достигнет уровня, существовавшего до 2015 года. Хотя ослабление валюты будет поддерживать рост, ожидается, что денежно-

кредитная политика будет в целом комфортной, но несколько более сдержанной, чем в предыдущие годы, с целью постепенного снижения уровня инфляции.

- По мере постепенного восстановления внешней среды внешние счета Узбекистана могут со временем незначительно улучшиться, в том числе в рамках текущей политики жесткого валютного контроля, сдерживающей рост импорта.
- Хотя ограниченный доступ к данным не позволяет прогнозировать степень сокращения бедности, рост доходов и оживление денежных переводов могут помочь сохранить прогресс в сокращении безработицы и бедности в ближайшей перспективе.
- Источник: информация представлена «Всемирным банком».

Судя по темпам развития экономики, роста населения можно смело сказать, что производство хлопковолокна, пряжи и переработка хлопка будет в достаточной мере востребована на рынке и с каждым годом её объемы будут увеличиваться.

#### ▪ Сегментация рынка по компаниям

Наиболее крупные производители продукции и производители сырья для производства хлопковолокна пряжи и переработки хлопка на территории республики Узбекистан.

<b>"ТУРТКУЛЬ ОК ОЛТИН" ТУРТКУЛЬСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: <u>Узбекистан</u> Регион: <u>Республика Каракалпакстан</u> Город: <u>ТУРТКУЛЬ</u> <u>ул. А.ПИРМАНОВА, 1</u>	• Тел: +99861 5322352
<b>БАХТСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: <u>Узбекистан</u> Регион: <u>Сырдарьинская область</u> Город: <u>БАХТ</u> <u>ул. Ш.РАШИДОВА, 78</u>	• Тел: +99867 3776154
<b>БЕРУНИЙСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: <u>Узбекистан</u> Регион: <u>Республика Каракалпакстан</u> Город: <u>БЕРУНИ</u> <u>ул. КАТ,</u>	• Тел: +99861 5242528
<b>ГИЖДУВАНСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД АО</b>	Страна: <u>Узбекистан</u> Регион: <u>Бухарская область</u> Город: <u>ГИЖДУВАНСКИЙ Р-Н</u> <u>мсг ПОЗАГАРИ,</u>	• Тел: +99865 5721598
<b>ЖОНДОРСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: <u>Узбекистан</u> Регион: <u>Бухарская область</u> Город: <u>ЖОНДОРСКИЙ Р-Н</u> <u>мсг ХУМИН,</u>	• Тел: +99865 5821683

<b>КОКАНДСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД №2</b>	Индекс: <u>150700</u> Страна: Узбекистан Регион: <u>Ферганская область</u> Город: <u>КОКАНД</u> <u>ул. ТЕМУРА МАЛИКА, 83</u>	• Тел: +998 73 5523482
<b>КУВИНСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: Узбекистан Регион: <u>Ферганская область</u> Город: <u>КУВА</u> <u>ул. ХЛОПКОЗАВОДСКАЯ, 1</u>	• Тел: +99873 3151431
<b>РИШТАНСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: Узбекистан Регион: <u>Ферганская область</u> Город: <u>РИШТАНСКИЙ Р-Н</u> <u>пос. ХУРРАМОБОД,</u>	• Тел: +998
<b>САРДОБСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Страна: Узбекистан Регион: <u>Сырдарьинская область</u> Город: <u>САРДОБА</u> <u>ул. ГУЛИСТАН,</u>	• Тел: +99867 2431191
<b>ЯЙПАНСКИЙ ХЛОПКООЧИСТИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД</b>	Индекс: <u>151800</u> Страна: Узбекистан Регион: <u>Ферганская область</u> Город: <u>ЯЙПАН</u> <u>ул. ИБН СИНО, 38</u>	• Тел: +998 73 5391445

#### ▪ Инвестиции

В 2018 году было издано постановление Шавката Мирзиёева об инвестиционной программе на 2019 год. Согласно документу, Узбекистан намерен освоить в общей сложности \$7,83 млрд в рамках отраслевых инвестиционных проектов. Более всего – \$4,15 млрд – потратят на строительство новых объектов, еще \$1,45 млрд – на модернизацию и реконструкцию эксплуатируемых зданий и сооружений.

В 2019 Узбекистан намерен получить \$2,31 млрд прямых иностранных инвестиций и кредитов, а также \$2,68 млрд в виде кредитов иностранных организаций, выданных под государственную гарантию. При этом объем ссуд коммерческих банков составит свыше \$401 млн.

Отмечается, что общая стоимость проектов, реализуемых в рамках инвестиционной программы, превышает \$56 млрд.

В первом полугодии 2018 года в Узбекистане было освоено 41,2 трлн сумов (\$5,2 млрд) инвестиций в основной капитал, из них 53,6% — привлеченные средства и 46,4% — собственные средства предприятий и организаций. Согласно данным Госкомстата, \$3,1 млрд было направлено на строительство новых объектов.

За весь 2017 год, по информации главного статистического ведомства страны, предприятиями Узбекистана было освоено инвестиций на сумму 60,7 трлн сумов (\$7,7 млрд). Соотношение

привлеченных средств и собственных вложений организаций составляло 56% и 44% соответственно.

По данным Центробанка Узбекистана, в первом квартале текущего года основным инвестором республики стали США – на эту страну приходится 28% от общего числа прямых инвестиций. Второе место делят Китай и Великобритания – по 10% инвестиций. На третьей позиции оказались Британские Виргинские острова с 8%.

Также в ЦБ отметили, что инвестиционные доходы иностранных граждан, вложивших средства в экономику Узбекистана, в первом квартале 2018 года составили \$393,8 млн, что в 9,5 раза превышает доходы местных бизнесменов.

### **4.3. Перспективы развития рынка в Узбекистане**

#### **▪ Доступность сырья для производства**

Сельскохозяйственная, животноводческая отрасль Республики Узбекистан сегодня активно развивается. Данная отрасль представляет собой одну из базовых составляющих экономики Узбекистана и имеет важнейшее значение для ее стабильного развития в долгосрочной перспективе. Потребителями пряжи являются практически все отрасли легкого промышленного хозяйства, и др.

Уровень сбыта будет зависеть от того, насколько активно ведется развитие данных отраслей в республике и вне её пределов.

Самым крупным местным рынком сбыта на внутреннем рынке является все регионы Республики Узбекистан. Так как по всей территории Республики Узбекистан расположено большое количество крупных фермерских хозяйств, также и небольших фермерских хозяйств.

#### **▪ Развитость инфраструктуры**

При планировании производства зачастую рассматривается перспектива не только удовлетворение потребностей внутреннего рынка, но и поставки продукции на экспорт.

Однако в этом случае нужно производить оценку целесообразности экспорта и объективный анализ конкурентной среды страны-импортёра.

Оптимальным случаем транспортировки является железнодорожный транспорт. Узбекистан обладает развитой железнодорожной инфраструктурой. Стоимость перевозки будет зависеть от месторасположения самого производства и месторасположения конечного покупателя.

Для постоянной работы производства требуется большой источник питания.

#### **▪ Обеспечения конкурентоспособности продукции**

Конкурентоспособность производимой продукцией будет обеспечиваться исходя из следующих параметров:

- Использование современного технологического оборудования;
- Низкие внутрипроизводственные издержки;
- Гарантированное высокое качество производимой продукцией;

- Проведение активной рекламной политики по продвижению производимой продукции на рынок;
- Поиск новых подходов к предполагаемым потребителям.

#### 4.4. 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.

S Сильные стороны	W 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.
Налаженная система отчётности оборудования  Обеспечение производственного процесса благодаря бесперебойному источнику электроэнергии	Вероятность иммобилизация средств, в затраты и по направлениям, непредусмотренным настоящим Проектом, вследствие которых, может возникнуть риск несвоевременного исполнения обязательств, принимаемых по данному Проекту.
Полное соответствие международной системе обеспечения качества	Вероятность изменения законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих и регламентирующий бизнес в стране, приводящих к изменению и ухудшению условий деятельности
Высокая квалификация и компетентность кадров	
Современная технология производства и высокий уровень технического оборудования	
Автоматизированное оборудование высокой точности и надёжности	
Низкие затраты на эксплуатацию и оборудование	
O Возможности	T Угрозы
Освоить новые виды высокотехнологического производства	Наличие сильных конкурентов, появление новых конкурентов в данной сфере производства
Создание качественных условий труда	Сокращение платежеспособности потенциальных потребителей
Выход на новые международные и отечественные рынки	Рост цен у поставщиков необходимого сырья для производства
Высокие темпы роста животноводческой отрасли в стране	Присутствие на рынке вертикально-интегрированных игроков, имеющих гарантированный рынок сбыта
Растущая доля отрасли в ВВП страны	

#### 4.5. Программа продаж, организация сбыта

Сбыт продукции является неотъемлемой частью деятельности организаций в условиях рыночных отношений. Фирма может рассчитывать на реальный коммерческий успех только при условии рационально организованном сбыте продукции. В цепочке «производство-распределение-обмен-потребление» на долю сбытовой деятельности приходится три последних звена.

Эффективное функционирование любой фирмы невозможно без правильно организованной службы сбыта. Для реализации товаров организация должна проводить комплекс целенаправленных действий, обеспечивающих перемещение товаров в рыночном пространстве.

Вместе с тем высокая результативность сбыта продукции может быть достигнута только в том случае, если сбытовой деятельностью профессионально управлять.

Организация сбыта в системе организации и его управления играет весьма важную роль в том смысле, что осуществляет обратную связь производства с рынком, является источником информации о спросе и потребностях потребителей.

В процессе деятельности организации проблема управления сбытом решается уже на стадии разработки политики фирмы. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее благоприятные условия. Поэтому разработка сбытовой политики имеет целью определение оптимальных направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса реализации товара.

#### 4.6. План продаж

Ценовая политика по данному проекту сформирована исходя из данных, предоставленных инициатором проекта и существующих расценок на рынке которые показаны в таблице выше. Используя эти данные были сформированные следующие цены на производимую продукцию.

Стоимость производимой продукции:

Производимая продукция	Цена	
	Долл.США	
Волокно	т.	0,00
Хлопковые семена	т.	230,94
Линт	т.	356,91
Улюк	т.	209,95
Пух	т.	125,97
Пряжа	т.	2 200,00

## 5. Материальные ресурсы

### 5.1. Классификация сырья, материалов, компонентов

Одним из самых важных элементов в производстве является, материальные ресурсы от них зависит непрерывность и стабильность работы производства.

- **Наличие сырьевой базы, разведанных запасов сырья**

На сегодняшний день, рынок полон предприятиями занимающихся поставкой готового сырья для производства. Список наиболее крупных предприятий по производству готовой продукции и поставке сырья расположен выше.

- **Требование к качеству сырья, к способам его подготовки, соответствии местного сырья требованиями технологий**

Качественный состав входящего сырья отслеживается непрерывно.

Использование в лаборатории современного оборудования позволяет получать результаты испытаний в режиме реального времени, что дает возможность корректировать технологический процесс для выпуска продукции высокого качества

Высокое качество всех видов продукции подтверждается сертификатами обязательной системы сертификации.

### 5.2. Проектная потребность, наличие и обеспечение материалами и компонентами, их классификация, программа поставок

Система материального технического снабжения и сбыта – для обеспечения бесперебойного снабжения цеха основными и вспомогательными материалами, необходимыми для ритмического функционирования производства и организации своевременного сбыта продукции.

Обычно систему материально-технического снабжения организуют не для каждого цеха, а для всего завода (поставка сырья и материалов осуществляется через систему складов в соответствии с расчетной потребностью).

### 5.3. Обеспечения энергоресурсами

Современное предприятие, это крупный потребитель энергетических ресурсов, необходимых для технологических процессов производства продукции, а также для нормального функционирования структурных подразделений. Под энергетическими ресурсами мы понимаем все возможные ресурсы, которые расходуются в процессах производства и жизнедеятельности предприятия, которые участвуют во взаиморасчётах с внешними поставщиками и между подразделениями. К ним мы относим электроэнергию, тепловую энергию, различные технические газы и специальные жидкости, сточные воды. Тысячи киловатт-часов и большое количество гигакалорий тепла и других энергоресурсов потребляет современное промышленное предприятие.

Выбор наиболее экономичных энергоресурсов должен осуществляться на основе комплексного решения вопросов энергетики, технологии, организации производства и экономики путем сравнительного анализа удельных расходов (норм расхода) технологического топлива и энергии, единовременных затрат на разработку и внедрение мероприятий по снижению норм.

Потребляемые предприятием энергоресурсы могут приобретаться со стороны как покупные, и вырабатываться собственными силами. На предприятии могут производиться электроэнергия - на заводской электрической станции, пар и горячая вода - в котельных, генераторный газ - на газогенераторной станции. Энергоснабжение предприятия имеет специфические особенности, состоящие в необходимости немедленного использования произведенной энергии и неравномерной потребности в ней в течение суток и времени года. Поэтому бесперебойное снабжение энергией должно обеспечиваться за счет создания резервов мощностей энергетического оборудования.

Большие потери давления в воздушных сетях при значительной их протяженности не позволяют осуществлять централизованное обеспечение предприятия сжатым воздухом даже внутри предприятия. Обычно для снабжения сжатым воздухом используются стационарные или передвижные компрессорные станции, расположенные вблизи цехов-потребителей.

Централизованная система снабжения обеспечивает надежное и бесперебойное снабжение предприятия энергией и снижает текущие издержки производства и единовременные затраты, связанные с получением необходимых предприятию видов энергии.

Наименование	Единица измерения	Ежегодная потребность	Стоимость единицы	Ежегодная стоимость
			Долл.США	Долл.США
Электроэнергия	кВт/ч	1 248 000	0,0472	58 953
Вода	м3	4 680	0,0892	418
Газ	м3	936	0,1050	98
<b>ВСЕГО</b>				<b>59 469</b>

#### 5.4. Оценка затрат по разделу (Операционные издержки)

В состав расходов на текущую деятельность входят издержки и расходы на персонал, расходы, связанные с реализацией готовой продукцией и оказанием услуг 0,5% от валового объема продаж, транспортные издержки 0,8%, а также прочие операционные расходы 0,15%. Налоги в виде НДС по проекту были рассчитаны исходя из 15% от добавленной стоимости.

<b>Расходы по реализации</b>	<b>0,5%</b>	<b>от валового объема продаж</b>
<b>Транспортные издержки</b>	<b>0,8%</b>	<b>от валового объема продаж</b>
<b>Налог на имущество</b>	<b>2,0%</b>	<b>от кадастровой стоимости</b>
<b>НДС</b>	<b>15,0%</b>	<b>от добавленной стоимости</b>

Прочие операционные расходы включают в себя такие расходы как:

- ✓ отрицательные курсовые разницы;
- ✓ расходы, связанные с обслуживанием ценных бумаг (оплата консультационных и посреднических услуг, депозитарных услуг, услуги брокера, покрытие комиссии банка за оказание услуг и тд.);
- ✓ расходы на связь, интернет и телефонию.

## 6. Месторасположение объекта

### 6.1. Характеристика участка

Местонахождение Проекта: Республика Узбекистан, Ташкентский область.

«SHAVKAT GROUP» будет находиться в Ташкентской области. На территории комплекса будет построен завод по производству пряжи и переработки хлопка с производственной мощностью 128 тонн/сутки, приблизительно с общей площадью 3 гектаров.



После получения одобрения по финансированию данного проекта, предприятие будет проводить строительные-монтажные работы на земельном участке с общей площадью 3 га. В 1 квартале 2023 года планируется завершение строительства и ввод в эксплуатацию производственного завода.

## 7. Технология и проектирования

### 7.1. Производственная мощность и освоение по годам

Проектная производственная мощность определяется в процессе проектирования производства и отражает его возможности для принятых в проекте условий функционирования предприятия. Фактически достигнутой для устойчивой работы мощность называют освоенной. В зависимости от развития и текущего состояния производства производственная мощность приобретает свои конкретные значения на период пуска производства (пусковая), фактически сложившуюся при текущих колебаниях спроса на продукцию (фактическая) или в расчетах производства объемов продукции (плановая).

В течение каждого планируемого периода производственная мощность может измениться. Чем больше планируем период, тем вероятность таких изменений выше. Основными причинами изменений являются:

- установка новых единиц оборудования, взамен устаревших или аварийных;
- износ оборудования;
- ввод в действие новых мощностей;
- изменение производительности оборудования в связи с интенсификацией режима его работы или в связи с изменением качества сырья, срока действия катализатора, адсорбентов, очистителей, изменения антикоррозионной защиты и т.п.
- модернизация оборудования (замена узлов, блоков, захватов, транспортных элементов и т.п.);
- изменения в структуре исходных материалов, состава сырья или полуфабрикатов, приемах отбора фракций, способах теплового обмена, дозирования, калибровки и др.;
- продолжительность работы оборудования в течение планового периода с учетом остановок на ремонт, профилактику, технологические перерывы;
- специализация производства;
- режим работы оборудования (циклический, непрерывный);
- организация ремонтов и текущего эксплуатационного обслуживания.

Существенное значение имеет прирост производственной мощности, который достигается путем технического переоснащения и совершенствования организации производственного процесса. Производственная мощность на начало периода, как правило – года, называют входной, а на конец периода (года) – выходной производственной мощностью.

Производственная мощность проекта взята исходя из технических характеристик оборудования. Согласно техническим характеристикам производственного оборудования по переработке хлопка и производства хлопковой пряжи мощность производства составляет 4 099 тонн готовой продукции в месяц, при 100% загруженности оборудования. Ниже представлена таблица объема производства в разбивке:

Производимая продукция	Ед.изм	Доля в общем производстве, в %	Количество сборки за месяц, т.	Количество производства за год, в т.
<b>Волокно</b>	т.	27%	1 100	13 200
<b>Хлопковые семена</b>	т.	43%	1 767	21 200
<b>Линт</b>	т.	2%	90	1 080
<b>Улюк</b>	т.	0%	10	120
<b>Пух</b>	т.	4%	150	1 800
<b>Пряжа</b>	т.	24%	982	11 786
<b>Всего:</b>		<b>100%</b>	<b>4 099</b>	<b>49 186</b>

При расчетах точки безубыточности минимальная производственная мощность завода должна составлять 23,1% от максимально возможной мощности. При данных показателях производительности, поступления от реализации готовой продукции начнут превышать расходы.

В связи с высоким спросом на данный вид продукции согласно данным маркетингового исследования и оптимальными сроками окупаемости входная производственная мощность проекта установлена на уровне 40%. Выходная производственная мощность проекта, что будет являться 100% мощностью производства запланирована на 7 год проекта.

Данные по производственному плану представлены ниже:

Производимая продукция	В РАЗБИВКЕ ПО ГОДАМ								
	1 ГОД	2 ГОД	3 ГОД	4 ГОД	5 ГОД	6 ГОД	7 ГОД	8 ГОД	Всего:
<b>ОСВОЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ (%)</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>Волокно</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>Хлопковые семена</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>Линт</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>Улюк</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>Пух</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>Пряжа</b>	0%	0%	40%	50%	60%	80%	100%	100%	47%
<b>ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА</b>									

## 7.2. План производства в соответствии с проектом

Годовая производственная программа рассчитана исходя из технических характеристик оборудования, используемого технологического процесса, а также нормативных и законодательных актов по труду, действующих на территории Республики Узбекистан:

- Мощность производства –128 тн. в сутки.

Данные по графику работы		
<b>Количество смен в сутки</b>	<b>смена</b>	<b>2,00</b>
<b>Длительность смены</b>	<b>час</b>	<b>8,00</b>
<b>Среднее количество рабочих дней в месяц</b>	<b>день</b>	<b>26,00</b>
<b>Количество рабочих месяцев в году</b>	<b>месяц</b>	<b>12,00</b>

Доля в общем объеме выпускаемой продукции при максимальной загрузке мощности приведен в таблице ниже.

### ➤ Доля производимой продукции в общем объеме:

Производимая продукция	Ед.изм	Доля в общем производстве, в %
<b>Волокно</b>	т.	27%
<b>Хлопковые семена</b>	т.	43%
<b>Линт</b>	т.	2%
<b>Улюк</b>	т.	0%
<b>Пух</b>	т.	4%
<b>Пряжа</b>	т.	24%
<b>Всего:</b>		<b>100%</b>

В расчетах по данному проекту, прогнозируемое производство и реализация продукции рассчитаны с учетом установления уровня освоения производственных мощностей.

### 7.3. Технология и оборудование

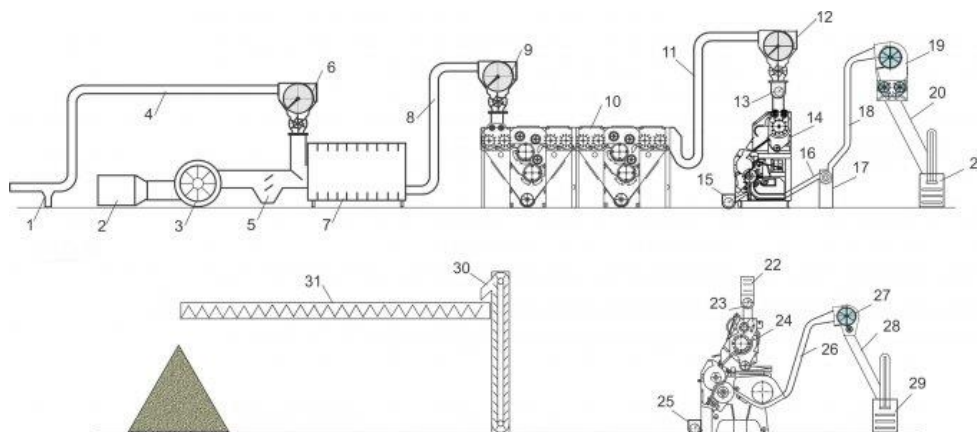
#### Технологический процесс производства

Технологический процесс переработки хлопка-сырца осуществляется следующим образом. Хлопок-сырец со склада вручную подается в трубу пневматического транспортирования 4. При движении над камнеуловителем 1 из него выделяются посторонние тяжелые примеси (камушки, комочки земли и т.п.). Из пневмопровода 4 хлопок-сырец попадает в сепаратор 6, в котором он отделяется от воздуха и затем по вертикальной шахте подается в поток сушильного агента - разогретого в теплогенераторе 3 воздуха, который вентилятором 3 через искрогаситель 5 нагнетается в сушильный барабан 7.

Хлопок-сырец сушильным агентом транспортируется во вращающемся барабане 7 некоторое время, в течении которого он сушится до 8-10 %, а затем выгружается из барабана 7 и по трубопроводу 8 поступает в сепаратор 9, из которого хлопок-сырец по вертикальной шахте направляется в хлопкоочистительный агрегат, состоящий из двух секций. Засоренность очищенного хлопка-сырца должна быть не более 1,2- 1,4%, что обеспечит выработку качественного волокна.

Очищенный хлопок-сырец по трубопроводу 11 поступает в сепаратор 12, из него в шнек 13, который выгружает хлопок-сырец в шахту джина 14. В джине 14 хлопок-сырец разделяется на семена, которые выделяются в отводной шнек 15, и волокно, которое выводится из джина воздухом, нагнетаемым в него вентилятором 32 и по патрубку 16 поступает в волокноочиститель 17 и далее по волокнуотводу 18 в конденсор 19, а из него по лотку 20 попадает в пресс 21. При подаче хлопка-сырца, превышающего оптимальную производительность джина 14, излишки хлопка-сырца шнеком 13 транспортируются в бункер, из которого затем по трубопроводу повторно подается в сепаратор 12.

Джинированные семена из шнека 15 элеватором 22 подаются в распределительный шнек 23 и по шахтам поступают в линтера 24, в которых с них снимают оставшееся на семенах после джинирования короткое волокно, называемое линтом. Линтированные семена шнеком 25 отводятся от линтеров 24 в элеватор 30 и из него шнеком 31 направляются в склад для временного хранения. Снятый с семян линт по линтоотводу 26 поступает в конденсор 27 и из него по лотку 28 подается в пресс 29.



1-камнеуловитель, 2-теплогенератор, 3-вентилятор, 4,8,11 - трубопровод, 5-искрагаситель, 6,9,12- сепаратор, 7-сушильный барабан, 10- очиститель, 13-хлопковый шнек, 14-джин, 15,23,25,31-семенной шнек, 16-патрубок, 17-волокнуочиститель, 18-волокнуотвод, 19-конденсор волокна, 20-лоток, 21-пресс волокна, 22,30-элеватор семян, 24-линтер, 26-линтоотвод, 27-конденсор линта, 28-лоток, 29- пресс линта,

### *Описание готовой продукции*

Пряжа, основной вид нитей текстильных; которая состоит из волокон, соединённых скручиванием. Пряжу различают по виду волокон, назначению, способам выработки и отделки, свойствам и особенностям структуры.

Пряжу получают из всех видов волокон текстильных; при изготовлении из какого-либо одного вида волокон она называется однородной, из смеси двух и более видов — смешанной. Пряжа, выработанная с использованием значительного количества отходов (угаров), называется угарной, очёсковой. По назначению различают пряжу для ткацкого (основную и уточную), трикотажного, ниточного, канатного и др. производств.

В зависимости от способов подготовки продукта к прядению различают пряжу кардную, гребенную, аппаратную.

В зависимости от машин, осуществляющих прядение, — пряжу кольцевого, безверетённого и др. прядения.

По отделке и окраске пряжа подразделяется на суровую (без какой-либо отделки), отбеленную, мерсеризованную, окрашенную и др.

Пряжа, вырабатываемая из смеси окрашенных и неокрашенных волокон, называется меланжевой. По особенностям структуры различают пряжу обычную (одноточную), текстурированную (высокообъемную), кручёную (скрученную из нескольких нитей) и др.

Хлопчатобумажную пряжу вырабатывают: гребенную (наиболее тонкую) толщиной 5—18,5 текс, в основном из тонковолокнистого хлопка; кардную (средних толщин) — 13,3—100 текс, из средневолокнистого хлопка, и аппаратную (больших толщин) — более 100 текс, из угаров и низких сортов хлопка. Шерстяную пряжу вырабатывают: гребенную толщиной 15,5—42 текс, грубогребенную — 30—83 текс и аппаратную — 42—500 текс. Льняную пряжу прядут сухим способом из длинного и короткого льняного волокна, и очёсов, а также мокрым способом (ровница смачивается перед прядением) из длинного волокна и очёсов. При мокром прядении получается пряжа толщиной 24—200 текс; при сухом прядении и при прядении из др. видов лубяных волокон (пеньки, джута и т.п.) обычно вырабатывается пряжа больших толщин (33—666 текс). Шёлковая пряжа изготавливается из отходов натурального шёлка (сдира коконного, бракованных коконов и т.п.), которые очищаются от примесей, отвариваются и расщипываются на отдельные волокна; выпускается толщиной до 7 текс. Волокна невысокой прочности (например, асбест) прядутся обычно в смеси с хлопком или химическими волокнами. Пряжа из химических волокон вырабатывается по системам прядения и в диапазоне толщин того ассортимента, для замены которого они предназначены.

Основные характеристики пряжи — толщина, крутка, разрывные нагрузки и удлинение, равномерность по толщине и прочности, а также чистота (отсутствие пороков).

#### **7.4. Инженерные коммуникации**

Инженерные сети или инженерные коммуникации объединяет под собой различные системы, предназначением которых является обеспечение жизнедеятельности потребителей, населения, коммунально-бытовых служб, организаций социального назначения, средних и малых предприятий бизнеса и крупных промышленных предприятий.

Инженерные сети необходимы всем, кто проектирует и хочет построить дом, осуществляет проектирование предприятия, проектирование складов, промышленное проектирование или тех,

кому необходима реконструкция зданий. Инженерные сети – это то, что дает всем нам свет, тепло, чистую воду и воздух. В зависимости от их расположения по отношению к зданию или сооружению, инженерные сети могут быть внутренними или внешними. При этом внешние, или иначе - наружные инженерные сети, как правило, значительно более масштабные сооружения, чем внутренние сети.

### **Системы водоснабжения**

Жизненно важная система водоснабжения проектируется для обеспечения потребности горячей и холодной водой и в упрощенном виде включает в себя подключение объекта к централизованной водопроводной системе или создание автономного забора воды из скважин, колодцев, водоемов. В самом здании выполняется тщательно спланированная разводка из наиболее оптимальных для конкретного случая труб (стальных, пластиковых, металлопластиковых или медных) с применением необходимых фитингов и запорной арматуры. Используемый материал труб водопровода и систем водоснабжения определяет материал и тип фитингов, кранов и вентилях. Грамотный подход к соответствию труб и запорной арматуры позволяет увеличить срок эксплуатации водопровода и уменьшить влияние процесса коррозии. Расчет необходимого количества воды для основных потребителей позволяет правильно подобрать диаметры труб водопровода и обеспечить бесперебойное водоснабжение.

### **Система отопления**

Просчитывается необходимое количество тепла для каждого помещения с учетом всех возможных теплопотерь, и на основании этих данных проектируется тип и мощность котла отопительной системы с учетом доступных оптимальных типов энергоносителя. Производится выбор наиболее подходящих в этом случае типов радиаторов и связующих их труб с запорной арматурой. Обеспечивается адаптация котла отопительной системы с электросетью или газовой сетью, и на уровне проектирования инженерной системы разрабатывается необходимый пакет документов и согласование его в соответствующих инстанциях.

### **Энергетические системы и электрические сети**

Разрабатываются необходимые разрешительные документы для электрических и газовых сетей на основе выполненных расчетов потребности в энергоносителях. Пакеты документов проходят согласование и утверждение в инстанциях Энергонадзора, местных электрических и газовых сетей, пожарной безопасности, санитарной станции и экологии. Составляются требуемые сметы, и производится монтаж электрических и энергетических систем в соответствии с существующими нормами и положениями. В здании монтируются проектные коммуникации, подключаются электра и газовые потребители, устанавливаются нормативные счетчики энергоресурсов. Производится запуск энергосистем с последующим техническим обслуживанием.

### **Системы канализации**

Просчитываются необходимые диаметры канализационных и сточных труб, анализируется необходимость проведения дренажных работ, и проводится подключение к централизованной канализационной системе. Если это невозможно по ряду существенных причин, то проектируется создание автономной системы с оптимальным размещением и подключением к внутренней системе канализации септиков, очистителей, отстойников и т.д. Внутри здания осуществляется разводка канализационных труб и подключение проектных элементов канализационной системы.

## Система вентиляции и кондиционирования

Производится расчет необходимых вентиляционных каналов с учетом количества и активности основных источников загрязнения воздуха. Для систем кондиционирования рассчитывается необходимая мощность оптимального типа кондиционера. Выполняется создание требуемых вентиляционных каналов и монтаж труб и блоков систем кондиционирования.

Выполнение проектирования инженерных систем на качественном уровне, обеспечивающем долгосрочную и бесперебойную работу, возможно только при наличии штата специалистов высокого уровня, обладающих достаточным опытом проведения работ в этой области и внушительным списком успешно реализованных проектов. А монтаж инженерных систем требует доступа к специальной технике и профессиональному инструменту. Поэтому эти важные вопросы следует доверять лишь солидным фирмам с хорошей деловой репутацией.

## 8. Организация производства и накладные расходы

### 8.1. Организационная структура предприятия

Руководство всей хозяйственной деятельностью осуществляет Директор по направлениям:

- экономика и финансирование;
- руководство текущей производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью общества;
- снабжение, маркетинг и сбыт продукции;
- социальное развитие;
- обеспечение сохранности имущества и безопасности работ.



### 8.2. Накладные расходы (общезаводские, административные)

Накладные расходы на полную мощность состоят из следующих основных статей расходов:

- заработная плата работников;
- отчисления, напрямую не входящие в себестоимость;
- затраты на плановое техническое обслуживание и ремонт оборудования;
- затраты на оплату труда и т.д.

## 9. Трудовые ресурсы

### 9.1. Потребность в наличии трудовых ресурсов

Проект будет реализован с помощью привлечения квалифицированного персонала - как рабочего, так и инженерно-технического.

Штат работников предприятия составляет 75 человек. Из них производственный персонал составляет 64 человек, административный персонал составляет 11 человека. Каждый из сотрудников предприятия имеет большой опыт работы в данной сфере деятельности.

Численность производственного персонала определена с учетом принятого режима работы оборудования, уровня механизации труда, автоматизации производства и др.

Штат работников предприятия представлен в таблице.

	Рабочие места	СРЕДНЯЯ ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ	ОБЩАЯ ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ	ИТОГО ГОДОВОЙ ФОТ ПО ПЕРСОНАЛУ
		Долл.США	Долл.США	
<b>ПРОИЗВОДСТВО</b>				
Инженер	5	294	1 470	17 635
Технолог	10	294	2 939	35 271
Разнорабочий	30	273	8 188	98 255
Оператор линии с программным управлением	10	273	2 729	32 752
Водитель - экспедитор	5	262	1 312	15 746
Электрик	2	262	525	6 298
Уборщик служебных помещений	2	262	525	6 298
<b>Всего:</b>	<b>64</b>		<b>17 688</b>	<b>212 255</b>
<b>Всего по производственному персоналу</b>	<b>64</b>		<b>17 688</b>	<b>212 255</b>
Выплата социального страхования (12% от ФОТ, но не менее 65%*1 МРОТ)		12%	2 123	25 471
<b>ИТОГО С УЧЕТОВ ЕСП:</b>			<b>19 810</b>	<b>237 726</b>
<b>АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ</b>				
Директор	1	472	472	5 669
Главный бухгалтер	1	367	367	4 409
Главный экономист	1	367	367	4 409
Главный технолог	1	367	367	4 409
Начальник отдела продаж и маркетинга	1	315	315	3 779
Менеджер по продажам	1	315	315	3 779
Менеджер офиса (и.о.инспектора по кадрам)	1	315	315	3 779
Бухгалтер по реализации	1	315	315	3 779
Заведующий складом по материалам	1	294	294	3 527
Заведующий складом готовой продукции	1	294	294	3 527
Заведующий складом полуфабр.соб.пр-ва	1	294	294	3 527
<b>Всего:</b>	<b>11</b>		<b>3 716</b>	<b>44 592</b>

Всего по административному персоналу	11		3 716	44 592
Выплата социального страхования (12% от ФОТ, но не менее 65%*1 МРОТ)		12%	446	5 351
<b>ИТОГО С УЧЕТОВ ЕСП:</b>			<b>4 162</b>	<b>49 944</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>75</b>		<b>23 972</b>	<b>287 669</b>

## 9.2. Требования к кадрам, необходимость и организация их обучения

Для работы на предприятия будут привлекаться квалифицированные кадры.

Для соответствия условий труда на создаваемых рабочих местах требованиям техники безопасности и производственной санитарии необходимо произвести аттестацию.

Режим труда и отдыха установлен в соответствии с законодательством, коллективным договором, трудовым договором.

Рабочие будут использовать специальную одежду, обувь и другие необходимые средства, смывающие и обезвреживающие средства в соответствии с установленными нормами.

Производственный персонал будет обладать определенными техническими знаниями. Непременным условием при приеме на работу будет наличие квалификации. При необходимости обучение будет проводиться на предприятии.

## 10. Схема осуществления проекта

### 10.1. Стадии осуществления проекта

График циклической организации производственной деятельности на 3 года	С разделением по годам								
	1 ГОД			2 ГОД			3 ГОД		
Маркетинговое исследование									
Подготовка всех пакетов документов необходимых для организации производства									
Разработка Бизнес-Плана									
Строительные работы									
Предварительная сертификация									
Организация производственной площадки									
Закупка сырья и оборудования									
Доставка сырья и оборудования									
Подключение к внешним сетям и коммуникации									
Прокладка и подключение к инженерным сетям									
Опытно-промышленный запуск									
Подбор персонала									
Обучение персонала									
Обеспечение производственного процесса									
Маркетинговые исследования и рассмотрение вопросов промышленного сбыта									
Начало производства									

## 11. Финансовая оценка

### 11.1. Свод капитальных затрат проекта

Финансирования проекта намечается осуществить за счет инвестиционных средств.

Общая стоимость проекта составляет 1 214 436 Долл.США.

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ	ВСЕГО
	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА	
	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США
<b>ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ</b>		
Здания и строения	1 000 000	1 000 000
Сооружения	200 000	200 000
Хлопкоочистительный завод	1 500 000	1 500 000
Линия по производству хлопчатобумажной пряжи	12 000 000	12 000 000
Мебель	220 000	220 000
Компьютеры	80 000	80 000
Транспортные средства	350 000	350 000
<b>Всего:</b>	<b>15 350 000</b>	<b>15 350 000</b>
<b>ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ КАПИТАЛ</b>		
Денежные средства необходимые до начало продаж при макс. загрузке:	-	-
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	99 887	99 887
Земельный налог	5 966	5 966
Выплата процентов по займу (нов.)	-	-
<b>Всего:</b>	<b>105 854</b>	<b>105 854</b>
<b>ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ</b>		
Расходы на таможенные процедуры (0,5% от суммы оборудования)	67 500	67 500
Расходы транспортировку (0,3% от суммы оборудования)	40 500	40 500
Предпроектные расходы	129 146	129 146
Резерв за неучтенные расходы(2%)	307 000	307 000
<b>Всего:</b>	<b>544 146</b>	<b>544 146</b>
<b>ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>16 000 000</b>	<b>16 000 000</b>

Основные капитальные затраты по проекту представляют собой:

- ✓ Здания и строения
- ✓ Рабочие машины и оборудование

Предприятие располагает всеми необходимыми административные и бытовые здания, а также сооружениями в виде заборов и ограждений, складских помещений, навесов для хранения необходимых

### 11.2. Полные издержки на проданную продукцию

Для определения будущей жизнеспособности проекта важны реалистические прогнозы издержек производства. Издержки производства должны рассчитываться как полные годовые издержки на проданную продукцию, а также как удельные издержки на единицу продукции.

Для анализа и обоснования планируемой производственной программы и для анализа безубыточности необходимо определить основные статьи издержек, непосредственно связанные с каждым отдельным видом продукции.

При оценке производственных издержек на предприятии, осуществляющем проект, следует учитывать отраслевые методические рекомендации по планированию, учету и определению себестоимости продукции, работ и услуг.

Материальные затраты включают сырье, основные и вспомогательные производственные материалы, запчасти. Затраты на оплату производственного персонала включают постоянные и переменные издержки в зависимости от видов труда и элементов издержек. Издержки на оплату и социальное обеспечение персонала, непосредственно занятого в производстве (переменные издержки), учитываются как материальные затраты, оплата и социальное обеспечение персонала, связанного с производством в целом (постоянные издержки) относят к общепроизводственным расходам.

Общепроизводственные расходы кроме постоянных издержек на оплату персонала учитывают издержки на сырье и материалы, эксплуатационные издержки, технологические издержки, а также издержки, относящихся к участку и к мерам по защите окружающей среды и другие расходы (косвенные издержки).

Общехозяйственные расходы учитываются в соответствии с методикой и контрольным перечнем, принятыми в отрасли и налоговыми органами.

Ниже представлена таблица себестоимости при производстве и оказанию услуг:

Наименование	Всего издержек	Доля постоянных издержек	Доля переменных издержек	Постоянные издержки	Переменные издержки
	Долл.США	во всего издержек (%)	во всего издержек (%)	Долл.США	Долл.США
<b>Сырье</b>	<b>18 055 316</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>18 055 316</b>
<b>в том числе:</b>					
Хлопок	18 055 316	0%	100%	0	18 055 316
Зарплата производства и выплаты соц. страх.	237 726	0%	100%	0	237 726
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	49 944	100%	0%	49 944	0
Затраты на создание условий труда (2,5%)	7 192	100%	0%	7 192	0
Коммунальные затраты	59 469	0%	100%	0	59 469
Амортизация	2 180 000	100%	0%	2 180 000	0
Техобслуживание и ремонт активов (0,1%)	153 500	100%	0%	153 500	0
Запасные части	21 800	0%	100%	0	21 800
Прочие производственные затраты	90 277	0%	100%	0	90 277
<b>Итого:</b>	<b>23 495 917</b>			<b>2 390 635</b>	<b>21 105 282</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>23 495 917</b>			<b>2 390 635</b>	<b>21 105 282</b>

Исходя из данного графика и таблицы видно, что без учета сырьевых и материальных расходов основной статьёй расхода является зарплата.



### 11.3. Оценка экономической эффективности с учетом окупаемости

**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 инициатор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят первоначальные 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.

Период	Поток наличности	Ставка Дисконта	ЧДД	ВНД
0 мес	(16 000 000)	8,5%		#ЧИСЛО!
1 ГОД	0	8,5%	(16 000 000)	#ЧИСЛО!
2 ГОД	0	8,5%	(16 000 000)	#ЧИСЛО!
3 ГОД	3 808 362	8,5%	(13 018 402)	-38%
4 ГОД	4 929 545	8,5%	(9 461 369)	-16%
5 ГОД	5 813 479	8,5%	(5 595 142)	-2%
6 ГОД	7 478 463	8,5%	(1 011 254)	7%
7 ГОД	9 278 907	8,5%	4 230 645	13%
8 ГОД	9 540 518	8,5%	9 198 101	17%

Расчет окупаемости при ставке дисконта 8,5% показывает положительный результат на 8-й год, при этом ЧДД составляет 4 230 645 Долл.США и ВНД 13%. Ставка дисконта взята исходя и норм дисконтирования.

Короткие сроки окупаемости проекта, а также большие коэффициенты обусловлены не высокими расходами по организации проекта, а также низкой стоимостью необходимого производственного сырья, небольшим количеством штатных работников и умеренным спросом на данный вид производимой продукции.

#### 11.4. Оценка влияния финансовых результатов на экономику страны

Законом от 24.12.2018 г. № ЗРУ–508 в Налоговый кодекс внесены дополнения и изменения. Постановлением Президента от 26.12.2018 г. № ПП-4086 утверждены ставки налогов на 2019 год, а также определен порядок налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков. При этом главным изменением является уплата налогов в зависимости от объемов реализации.

В 2019 году плательщиками НДС станут предприятия с годовым оборотом более 1 млрд сумов.

Исходя из информации выше можно смело сказать, что по предварительным расчетам выплаты налогов на протяжении всего срока проекта составят более 10 543 893 Долл.США.

#### 11.5. Амортизация долгосрочных активов

Амортизационные отчисления для целей налогообложения по каждой подгруппе рассчитываются путем применения нормы амортизации, но не выше предельной, установленной Налоговым Кодексом РУз.

Таким образом, по проекту будет учитываться амортизация существующего и приобретаемого имущества.

Объект для амортизации	Балансовая стоимость	Остаточная стоимость	Ставка (в год) %
<b>ПРИБРЕТАЕМЫЕ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ЗА СЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ</b>			
Здания и строения	1 000 000	1 000 000	3%
Сооружения	200 000	200 000	5%
Хлопкоочистительный завод	1 500 000	1 500 000	15%
Линия по производству хлопчатобумажной пряжи	12 000 000	12 000 000	15%
Мебель	220 000	220 000	15%
Компьютеры	80 000	80 000	15%
Транспортные средства	350 000	350 000	20%

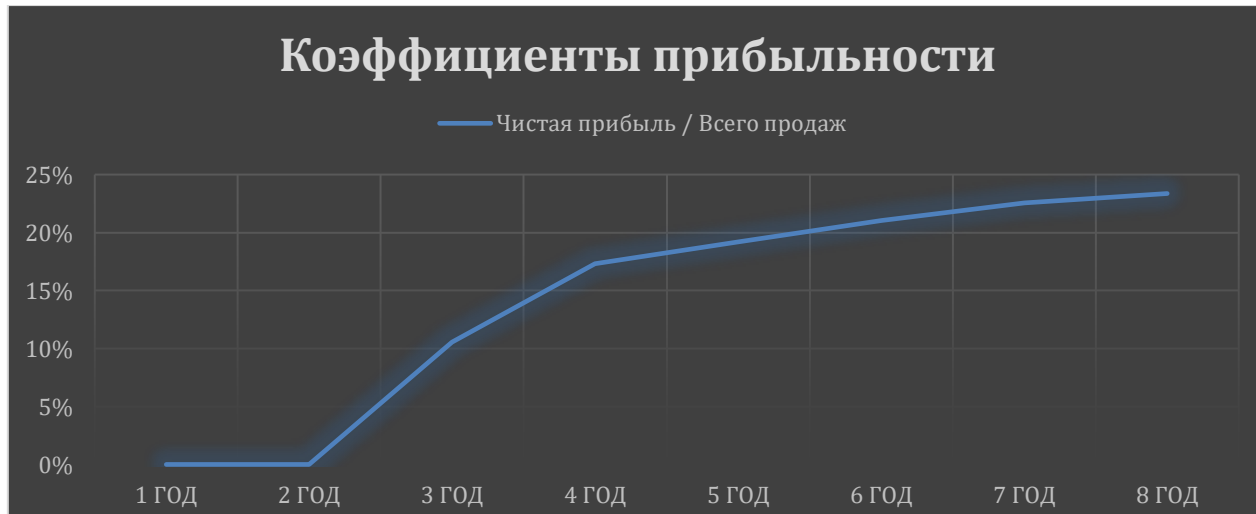
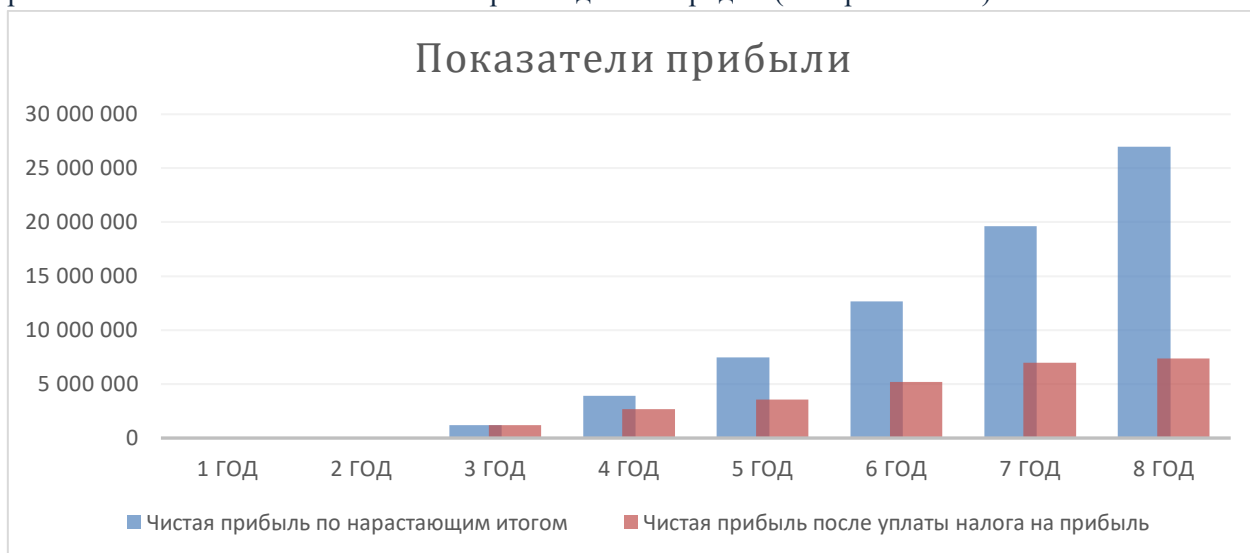
Подробный расчет амортизационных издержек по существующим и приобретаемым основным средствам приведен в Приложении.

## 12. Расчет прибылей и убытков

### 12.1. Расчет прибылей и убытков предприятия

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

Предполагаемая прибыль и поток наличности от осуществления проекта на период 8 лет рассчитаны в соответствии с планом производства и продаж (см.Приложение).



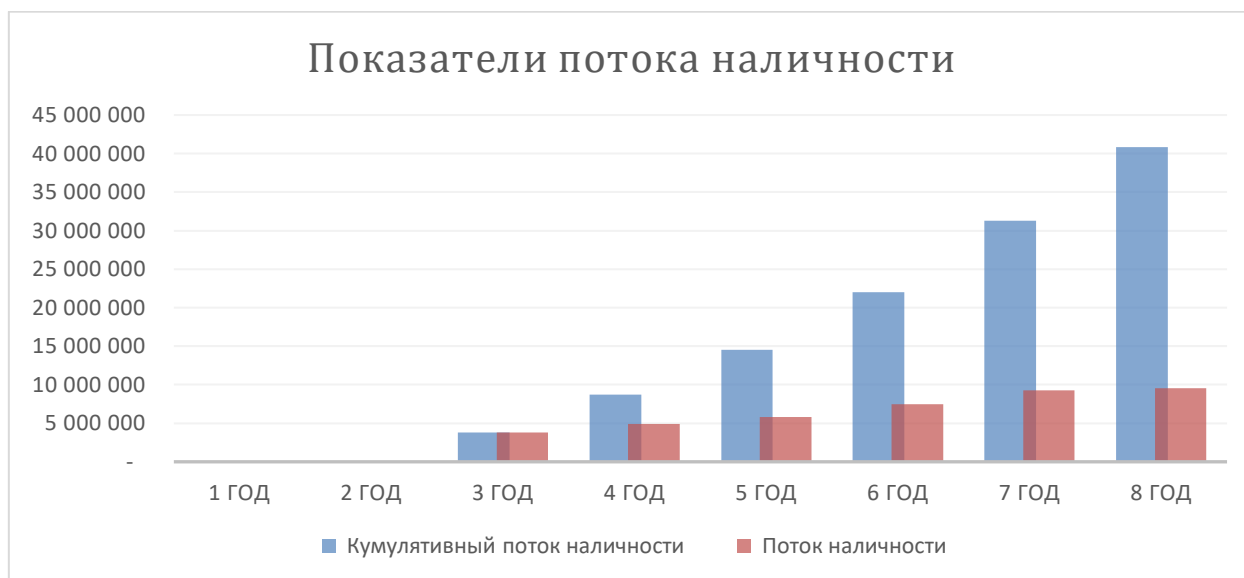
**Аккумулятивная прибыль в целом по проекту за 8 лет по производству хлопковолокна, пряжи и переработки хлопка составит 26 973 405 Долл.США.**

### 13. Расчеты потока наличности

#### 13.1. Отчет о денежных потоках

Особое внимание уделяется потокам объемов производства. Финансовый план по текущей деятельности компании без учета проекта выглядит следующим образом.

Финансовую состоятельность проекта подтверждает положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта рассмотрения.



**Кумулятивный поток наличности в целом по проекту за 8 лет по производству пряжи и переработке хлопка составит 40 849 275 Долл.США на протяжении всего периода планирования он будет положительным.**

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.

## 14. Факторы риска

Качеству продукции всегда уделялось, и будет уделяться огромное внимание, поскольку использование данной продукции напрямую связано с вопросами безопасности.

Производители, стремящиеся быть конкурентоспособными и иметь серьезную репутацию на рынке, должны тщательным образом отслеживать качество своей продукции и риски, которые могут повлиять на достижение этой цели.

Риски при производстве можно разделить на два класса: контролируемые и неконтролируемые.

Контролируемые:

- Коммерческие
- Риски доходности
- Производственные риски
- Финансовые риски
- Риск срыва поставок сырья

Неконтролируемые:

- Регулятивные риски
- Политические риски
- Экологические риски

С целью снижения выпуска несоответствующей продукции, были проанализированы возможные производственные риски на данном предприятии, являющиеся на данный момент наиболее критичными. Виды производственных рисков:

- риски основной производственной деятельности: технологические риски, риски поломок, аварийные риски.
- риски вспомогательной производственной деятельности: риски перебоев в электроснабжении, риски удлинения сроков ремонта оборудования, аварийные риски вспомогательных систем.
- риски обеспечивающей производственной деятельности: риски сбоев в работе обеспечивающих службах; риски сбоев работы информационных систем; риски в сфере обращения.

Для оценки рисков применен метод **FMEA** (анализ видов и последствий отказов), наиболее часто используемый для идентификации отказов компонентов, систем или процессов, которые могут привести к невыполнению их назначенной функции. В данном случае метод использован для определения значения приоритетности риска  $RPN$  ( $RPN = S \cdot O \cdot D$ ), а также для дальнейшего подсчета суммарного риска по каждой из стадий производства и выявления наиболее рискованной стадии.

**FMEA** - анализ представляет собой технологию анализа возможности возникновения дефектов и их влияния на потребителя. FMEA-анализ проводится для разрабатываемых продуктов и процессов с целью снижения риска потребителя от потенциальных дефектов.

### Блок-схема проведения качественной оценки рисков инвестиционного проекта:

Для всех описанных видов потенциальных дефектов определяют их последствия на основе опыта и знаний членов конкурсной комиссии. Для каждого последствия дефекта экспертно определяют **балл значимости S** при помощи таблицы баллов значимости. Балл значимости изменяется от 1 (для наименее значимых рисков) до 10 (для наиболее значимых рисков).

Для каждого выявленного риска определяют **балл воздействия I** на ход процесса реализации при помощи специальной таблицы. Балл воздействия изменяется от 1 (для рисков, не оказывающих влияние на проект) до 10 (для рисков, реализация которых провалит БИЗНЕС-ПЛАН).

Для каждого выделенного риска определяется **балл вероятности возникновения O** в ходе реализации при помощи специальной таблицы. Балл возникновения изменяется от 1 (для рисков, возникновение которых маловероятно) до 10 (для рисков, вероятность наступления которых не вызывает сомнения комиссии). Данная шкала базируется на субъективных критериях, которые основываются на различных предположениях.

После получения экспертных оценок S, O и D определяют приоритетное число риска проекта (ПЧР):

$$\text{ПЧР} = \text{RPN} = S \cdot O \cdot D$$

Для рисков, имеющих несколько последствий, способных оказать влияние на конечный результат реализации, определяется несколько ПЧР. Каждое ПЧР может иметь значение от 1 до 1000.

Складывая, полученные в результате анализа данного проекта ПЧР, получаем приоритетное число риска проекта (ПЧРпр). Заранее должно быть определено и установлено граничное значение приоритетного числа риска (ПЧРгр). В случае если полученное расчетным путем ПЧРпр будет превышать ПЧРгр то данный проект не допускается для дальнейшего оценивания по конкурсу.

Стадии	Виды рисков	S (показатель значимости или критичность и отказа)	O (показатель вероятности и или частоты возникновения причины отказа)	D (показатель вероятности обнаружения дефекта или ошибки)	RPN (Число приоритетности риска (англ. Risk Priority Number))	Σ
Поступление сырья на завод	технологические риски	8	5	3	120	557
	риски поломок	6	5	4	120	
	аварийные риски	1	5	2	10	
	риски перебоев в электроснабжении	3	5	8	120	
	риски удлинения сроков ремонта	2	5	2	20	
	аварийные риски вспомогательных систем	1	4	3	12	
	риски сбоев в обеспечивающих службах	4	6	5	120	
	риски сбоев в работе информационных систем	1	7	5	35	
Производство	технологические риски	8	5	6	240	444
	риски поломок	4	5	4	80	
	аварийные риски	3	4	4	48	
	риски перебоев в электроснабжении	4	5	2	40	

	риски сбоев в работе информационных систем	3	4	3	36	
<b>Подготовка упаковки готовой продукции</b>	технологические риски	8	2	6	96	<b>281</b>
	риски поломок	7	3	5	105	
	аварийные риски	3	2	5	30	
	риски сбоев в обеспечивающих службах	4	2	4	32	
	риски сбоев в работе информационных систем	2	3	3	18	

Исходя из полученного расчета итоговые показатели RPN каждой стадии, не превышают 1000.

При этом в процессе реализации данного проекта следует уделять особое внимание технико-технологическим рискам, наступление которых при самом неблагоприятном сценарии может послужить причиной создания критических ситуаций.

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 инвестиционной – 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 производству, которые представлены графиком осуществления мероприятий по проекту, анализом существующего положения на внутреннем и внешнем рынках, 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.

## **15. Выводы**

**Выводы** - Результат проекта позволяет с оптимизмом принимать решение об его реализации в связи с его прогнозируемой доходностью, малым риском, прямыми финансовыми выгодами, для его организаторов.

Произведя анализ БИЗНЕС-ПЛАН можно сделать следующие выводы:

- Управленческий риск минимизирован, так как деятельность предприятия координирует опытный руководитель с большим опытом работы в сфере производства, значительно снижает риск возможного появления сбоев в деятельности предприятия;
- Прогнозируемые потоки наличности достаточны для своевременной деятельности предприятия.

В целом, реализация данного проекта даст возможность реализовать идею инициаторов проекта, а также участвовать в процессе глубоких экономических преобразований, происходящих в Узбекистане на данном этапе.

Анализ финансовой устойчивости характеризуется показателем платежеспособности предприятия, который в свою очередь отражает обеспеченность запасов и затрат источниками их формирования. Проведя данный анализ из ниже приведенного расчета (приложение) о потоках наличности реальных денежных средств видно, что получаемый валовый доход вполне покрывает все издержки и другие расходы. После всех выплат остается еще достаточная сумма чистой прибыли, которая будет направлена на пополнение оборотных средств и на дальнейшее расширение предприятия. Это значит, что предлагаемый проект эффективен, рентабелен и жизнеспособен.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**  
**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ**