

БИЗНЕС-ПЛАН

ПРОЕКТ

Финансово-экономическое обоснование получения инвестиционных средств для организации услуг промышленного холодильника для хранения овощей и фруктов на 100 000,0 тонн.

Содержание:

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



1. МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

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

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

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

В основу настоящего Бизнес-плана положены исходные данные, предоставленные Инициатором. Все цены приняты по состоянию на «29» февраля 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 промышленного холодильника	Цель проекта:	Обоснование получения инвестиционных средств для организации услуг промышленного холодильника для хранения овощей и фруктов на 100 000,0 тонн.
Стоимость проекта:	7,5 млн Долл.США	Месторасположение:	Республика Узбекистан, Ташкентская область
Стоимость оборудования:	5,2 млн. Долл.США	Стоимость строительства и СМР:	925 тыс. Долл.США
Первоначальный рабочий капитал:	974 тыс. Долл.США	Прочие расходы:	325 тыс. Долл.США
Окупаемость проекта с учетом дисконта 8,5%:	IV квартал, 4 ГОДА	Новые рабочие места:	16 человек
Аккумулированная Прибыль за 4 ГОДА:	9,92 млн. Долл.США	Рынок сбыта:	Республика Узбекистан
Кумулятивный поток наличности за 4 ГОДА:	6,02 млн. Долл.США	Загруженность по годам:	1 год-10%, 2 год-15%, 3 год-30%, 4 год-50%, 5 год-75%, 6 год-92%, 7 год-100%
ARR, ROI/Коэффициент рентабельности:	65%	Валовая выручка за 4 ГОДА:	17,11 млн. Долл. США
Точка безубыточности:	10,1%	1 Долл.США -	10 000 сум
NPV на 4й ГОД	220 тыс. Долл.США	IRR на 4й ГОД	10%
PI/Индекс доходности:	132%	Срока окупаемости проекта без учета дисконта:	I квартал 4 ГОДА



Результат Бизнес-плана имеет цель предоставить объективную характеристику и информацию о возможности и целесообразности получения инвестиционных средств на общую сумму 7 500 000 Долл.США для организации предоставления услуг промышленного холодильника, для хранения овощей и фруктов на 100 000,0 тн.

Общая стоимость проекта составляет - 7 500 000 Долл.США

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО
	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США
ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ		
ПРИОБРЕТАЕМЫЕ		
Здания и строения	925 000	925 000
Силовые машины и оборудование	12 500	12 500
Рабочие машины и оборудование	5 275 000	5 275 000
Мебель	2 100	2 100
Компьютеры	2 525	2 525
Транспортные средства	150 000	150 000
Прочие основные средства	41 217	41 217
Всего:	6 408 342	6 408 342
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ КАПИТАЛ		
Первоначальный рабочий капитал (предоплата по электроэнергии и ФОТ за 3 месяца)	974 208	974 208
Всего:	974 208	974 208
ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ		
Расходы на таможенные процедуры (из расчета от суммы фиксированных активов)	27 187,50	27 188
Расходы транспортировку (из расчета от суммы фиксированных активов)	81 562,50	81 563
Предпроектные расходы	5 437,50	5 438
Проектные работы	2 175,00	2 175
Получение необходимой разрешительной документации	1 087,50	1 088
Всего:	117 450	117 450
ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	7 500 000	7 500 000

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 развитого фермерского хозяйства;
- Недостаточная скорость и мобильность предложения на рынке;
- Малый объем услуг хранения овощей и фруктов в промышленных холодильниках 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 холодильного хранения плодоовощной продукции 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 холодильных камер: 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 холодильных услуг. 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 16 единиц. Производственный персонал составляет 12 человек, Административный персонал составляет 4 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 7 500 000 Долл.США для организации предоставления услуг промышленного холодильника, для хранения овощей и фруктов на 100 000,0 тн.

- Общая стоимость проекта составляет - 7 500 000 Долл.США
- **Инвестиционные средства** - 7 500 000 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 34 300 107 Долл.США.
- ✓ Величина общей чистой прибыли нарастающим итогом в период возврата денежных средств (7 лет) составляет 27 478 204 Долл.США.

Цели проекта:

- Организация оказания холодильных услуг.
- 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 качественной 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 производства

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

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.

В 2016 году объем мирового экспорта составил 860 тыс. тонн, что в целом больше, чем за последние несколько лет. Постепенное увеличение за период с 2015 по 2018 год сопровождалось резким скачком на 18% в 2016 году с дальнейшими небольшими колебаниями до 2018 года.

Общая вместимость холодильных камер для хранения фруктов и овощей будет увеличена в стране до 120,8 тыс. тонн. При этом по ассоциации "Узулгуржисавдоинвест" объёмы хранения составят 50 тыс. тонн, по внешнеторговым компаниям МВЭСИТ - 45 тыс. тонн, по частным предприятиям - 25,8 тыс. тонн.

Наибольший объём инвестиций в модернизацию отрасли хранения скоропортящихся продуктов планируется освоить в столичной области, а также в Ферганской и Наманганской. Вместимость холодильных камер для хранения плодоовощной продукции будет увеличена в этих регионах, соответственно, до 22,5 тыс. тонн, 22,2 тыс. тонн и 14 тыс. тонн.

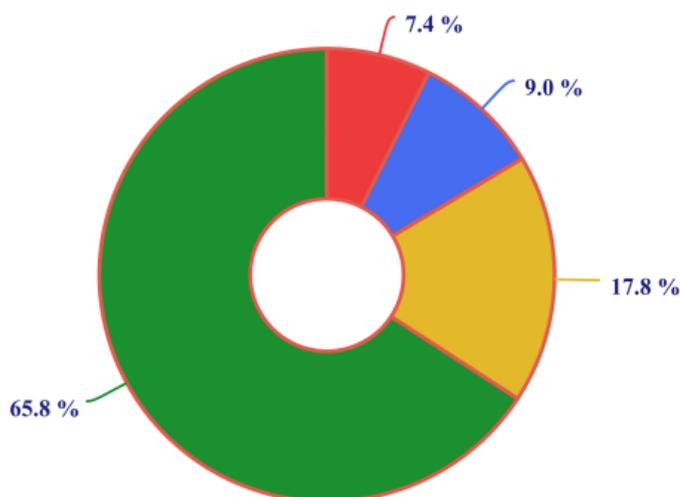
На строительство новых холодильных камер и реконструкцию всех действующих объектов отрасли будет направлено 187 млрд сумов. Из которых 71,3 млрд сумов - собственные средства компаний, 115,7 млрд сумов - лизинги коммерческих банков. Наибольший объём инвестиций будет направлен в развитие соответствующей инфраструктуры в Ферганской области.

По мере развития общества, а также роста производительных сил происходит определенное развитие сферы услуг. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащённости труда, внедрение все более совершенных технологий.

Роль сферы услуг в современной экономике обусловлена тем, что в этом секторе формируются основополагающие факторы экономического роста, а именно: новое научное знание, интеллектуальный капитал, информационные технологии, услуги финансового сектора, консалтинг и др.

**Доля действующих предприятий и организаций сферы услуг
в их общем количестве
на 01.04.2019 года, %**

(без фермерских и дехканских хозяйств)



● Сельское, лесное и рыбное хозяйство ● Строительство ● Промышленность
● Услуги



По состоянию на 1 апреля 2019 года по республике было зафиксировано около 350,7 тыс. действующих предприятий и организаций. Из них в сфере услуг задействовано свыше 230 тыс. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, этот показатель увеличился на 17,0 %.

Повышение благосостояния и стабилизация экономики привели к возрастающему спросу на дорогие виды продукции и услуги. Потребители готовы платить больше за качественные продукты и услуги.

Жесткая конкуренция на рынке заставляет производителей, идти по пути расширения ассортимента, оказывая более качественных услуг, создания новой продукции, которая будет отличать их от конкурентов.

Что касается общих тенденций развития данной отрасли производства, то опрошенные руководители предприятий и эксперты позитивно оценивают ее состояние в данный момент. Конъюнктура рынка и инвестиционный климат благоприятны, спрос на качественные услуги и продукцию растет. Обратной стороной роста являются такие проблемы, как повышение уровня требований к квалификации специалистов (в связи с изменением технологических процессов, совершенствованием материалов и т.п.), а также усложнение задач, стоящих перед управленцами: количество частных заказов, увеличивается, а возможности получения этих заказов зависят от умения выигрывать тендеры и сохранять конкурентоспособность на рынке. Таким образом, развитие данной отрасли производства ставит перед ее кадрами новые задачи, решение которых возможно при продуктивном взаимодействии всех заинтересованных сторон – общества, бизнеса и государства.

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.

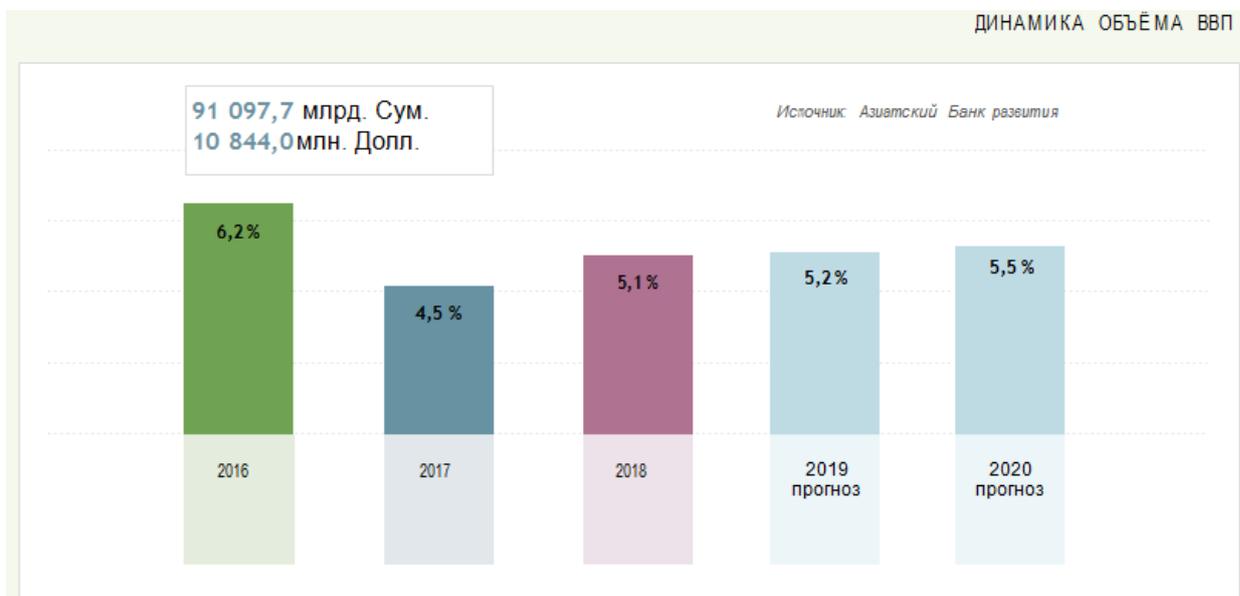
Торговля через границы: Узбекистан ускорил торговлю через границу, внедрив электронную систему подачи заявок и платежную систему для нескольких экспортных сертификатов, сократив время для соблюдения экспортных документов.

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



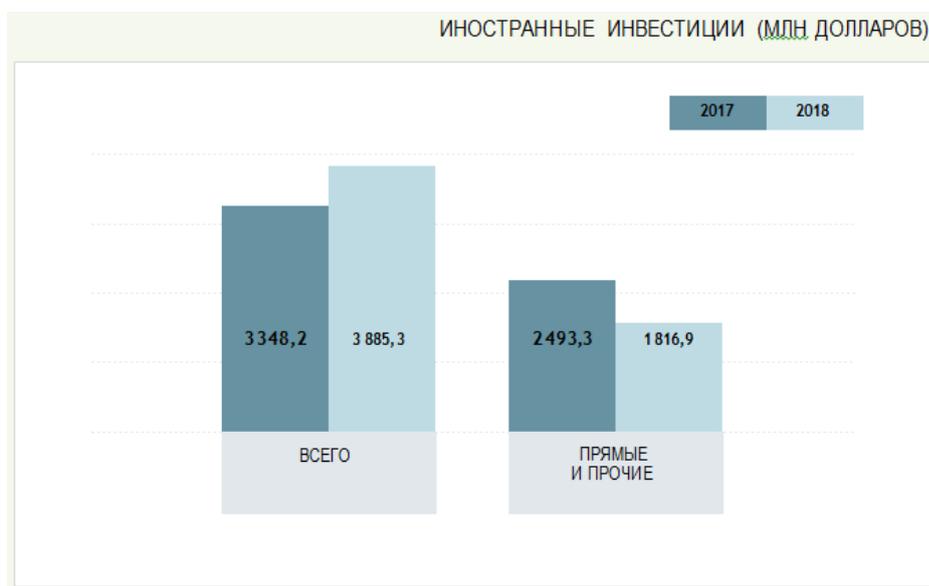
аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 41,4%. В структуре импорта основную долю составляют машины и оборудование - 42,5%, химическая продукция и изделия из нее - 13,1%.

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.

Конкуренентоспособность

Конкуренентоспособность оказываемых услуг холодильных камер, будет обеспечиваться исходя из следующих параметров:

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

4.4 Описание производственного процесса.

Фрукты и овощи являются очень ценными продуктами питания, поскольку содержат ничем не заменимый комплекс витаминов, энзимов и других биологически активных веществ, необходимых для поддержания здоровья человека.

В стране ежегодно производится около 4 млн. т фруктов и овощей. Однако потери при хранении этой продукции составляют более 30%. В результате зимне-весенний период более 50% фруктов и овощей поставляется из-за рубежа. Таким образом, по этим ценным продуктам питания, необходимым для сохранения здоровья человека, страна испытывает высокую зависимость от импорта.

Основной причиной таких высоких потерь в нашей стране является то, что применяется устаревшая технология обычного холодильного хранения. Она не обеспечивает длительного сохранения продукции, а потери в отдельных случаях достигают 40%. Кроме того, сохранившаяся часть продукции имеет низкие пищевые качества и товарный вид.

Наилучшее сохранение качества плодов с минимальными потерями может обеспечить только технология хранения в регулируемой атмосфере (РА). Следует отметить, что в нашей стране для названия этой технологии все еще используются неудачно введенный ранее термин «регулируемая газовая среда» и его аббревиатура -РГС. Термин «регулируемая атмосфера» больше соответствует сути технологии, поскольку в камере поддерживается тот же состав газов, что и в атмосфере (N₂, O₂ и CO₂), только изменено их соотношение. Так, концентрация O₂ в отличие от обычной атмосферы снижается с 21 до 1–2,5%, а концентрация CO₂ до 1–3,5%.

Понижение в холодильной камере концентрации O₂ и повышение CO₂ приводит к значительному замедлению всех метаболических процессов, протекающих в плодах. В результате на 2–3 месяца продлеваются сроки их хранения, в 2–3 раза снижаются потери и максимально сохраняются их вкусовые и пищевые свойства. Яблоки и груши можно хранить до следующего урожая. В странах с развитым садоводством (Италия, Голландия, Бельгия, Германия, Англия, США и др.) практически весь коммерческий урожай яблок и груш, предназначенных для потребления в свежем виде, хранится в РА.

Значения концентраций O₂ и CO₂ зависят от вида продукта, условий выращивания и других факторов. Технология постоянно совершенствуется. В настоящее время в других странах используется технология с ультранизкими концентрациями кислорода (ULO). За рубежом, да уже и в нашей стране, вместо РА чаще используется термин ULO.



Для реализации этой технологии необходимо иметь холодильные камеры необходимой герметичности и соответствующее технологическое оборудование. Оно включает в себя генератор азота, адсорбер CO₂ и систему автоматического оборудования.

Генератор азота предназначен для первоначального снижения в камерах концентрации O₂, адсорбер обеспечивает периодическое удаление выделяемого продукцией CO₂, а система автоматического управления осуществляет периодическое измерение концентрации CO₂, O₂, температуры и на основании этого — включение соответствующего оборудования для корректирования режимов.

В качестве генераторов азота для этой технологии наибольшее распространение в настоящее время получили мембранные или адсорбционные газоразделительные установки. Мембранные установки основаны на использовании мембран, имеющих селективную проницаемость для O₂ и N₂, адсорбционные — на использовании молекулярных сит, селективно адсорбирующих один из этих газов.

Для удаления CO₂ используют адсорберы различной конструкции на основе адсорбента, поглощающего этот газ с регенерацией продувкой чистым атмосферным воздухом.

За последние пять лет технология хранения в РА начинает все шире применяться и в нашей стране. Это осуществляется как путем строительства новых холодильников с РА, так и путем реконструкции существующих холодильников или просто производственных зданий под эту технологию. Каждый из этих вариантов имеет свои преимущества и недостатки. Так, при строительстве нового можно получить оптимальные по размеру и высоте камеры, наличие зала товарной обработки с экспедицией и отгрузочными шлюзами, реализовать размещение технологического оборудования на технологическом этаже над транспортным.



Транспортный коридор холодильника с РА на предприятии «Выселковское» в Краснодарском крае



Оборудование РА и холодильное в технологическом коридоре, расположенном над транспортным на холодильнике предприятия «Выселковское» в Краснодарском крае



Типы холодильных камер по их назначению:

Холодильные камеры хранения

Эти холодильные камеры предназначены для хранения охлажденных или замороженных продуктов, хранения лекарственных средств, хранения вин и цветов, для дозревания бананов и т. п.

Толщина теплоизоляции сэндвич-панелей для таких камер выбирается в пределах от 60 до 100 мм.

Температурный режим в камерах такого типа поддерживается в диапазоне от +14 °С до — 25 °С в зависимости от вида продукции.



Холодильные камеры охлаждения и замораживания



Эти холодильные камеры предназначены для охлаждения и замораживания мяса в полутушах и фасованного, рыбы целиком или брикетированной, различных полуфабрикатов,пельменей, чебуреков, овощей и фруктов и т.п. Такие камеры как правило работают в циклическом режиме при периодической загрузке и выгрузке продукции.

Толщина теплоизоляции сэндвич-панелей для таких камер выбирается в пределах от 80 до 120 мм.

Температурный режим в зависимости от вида продукции и технологии придерживается при замораживании поддерживается в диапазоне от — 25 °С до — 40 °С.



Время охлаждения и замораживания продукции в таких камерах составляет от 3-х до 24-х часов.

Двери для холодильных камер:

Двери, которыми комплектуются холодильные камеры, могут быть одностворчатыми распашными, двухстворчатыми распашными или откатными (возможна поставка откатных дверей с электроприводом).

Специальная ручка со встроенной системой аварийного выхода, предохраняет запираение персонала внутри камеры. В низкотемпературных камерах имеется обогреватель периметра двери и клапан выравнивания давления воздуха. Для уменьшения теплопритоков при открывании, дверь может комплектоваться ленточной занавесью.

Также двери могут поставляться отдельно для стационарных холодильных камер и складов, изготавливаться по размерам заказчика.

Холодильная машина для камеры:



Охлаждение воздуха в холодильной камере осуществляется с помощью холодильного агрегата, который поставляется в соответствии с техническим заданием предоставляемым клиентом. Интенсивный поток холодного воздуха распространяется по всему объёму помещения воздухоохладителем, поддерживая стабильную температуру во всем объеме. Комплекс современных приборов автоматического регулирования и контроля позволяет работать оборудованию как при высоких, так и при низких температурах окружающей среды, и сводит необходимость участия специалистов к периодическому (1-2 раза в месяц) обслуживанию оборудования.

В процессе эксплуатации холодильной камеры происходит периодическая смена режимов работы (загрузка камеры, набор холода, оттайка и т. д.). Наши специалисты при заключении договора на сервисное обслуживание подбирают и регулируют оптимальные характеристики работы холодильной машины. Качественное и регулярное обслуживание агрегата силами нашей компании, позволяет избежать аварийных остановок и высокоэффективно функционировать оборудованию ещё долгие годы после момента ввода его в эксплуатацию.



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.

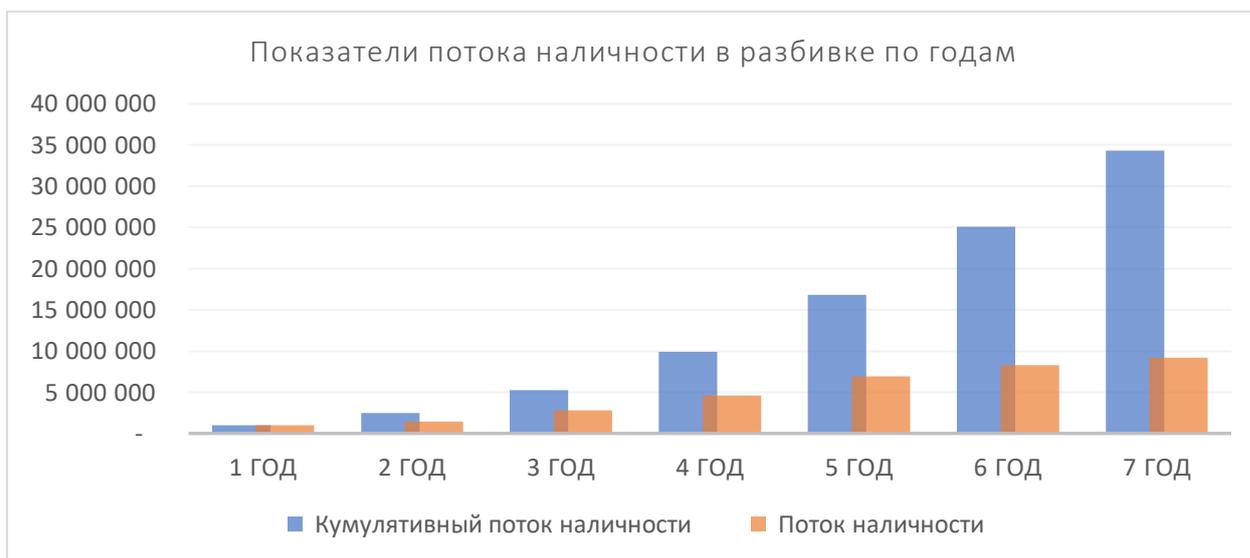


ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.

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 34 300 107 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.

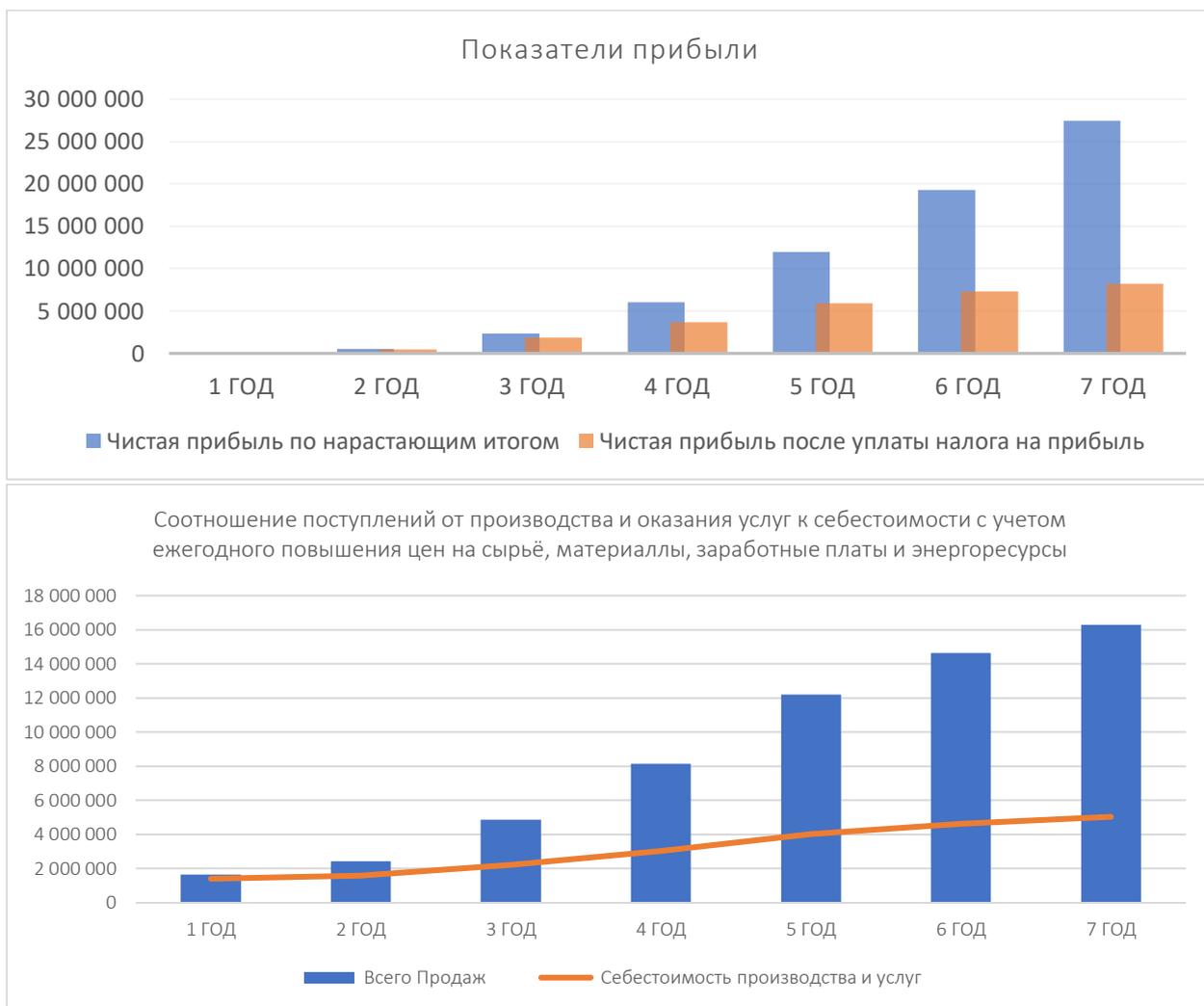
Поток наличности от осуществления проекта с учетом всех отчислений и налогов, показаны в финансово-экономических расчетах.



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).



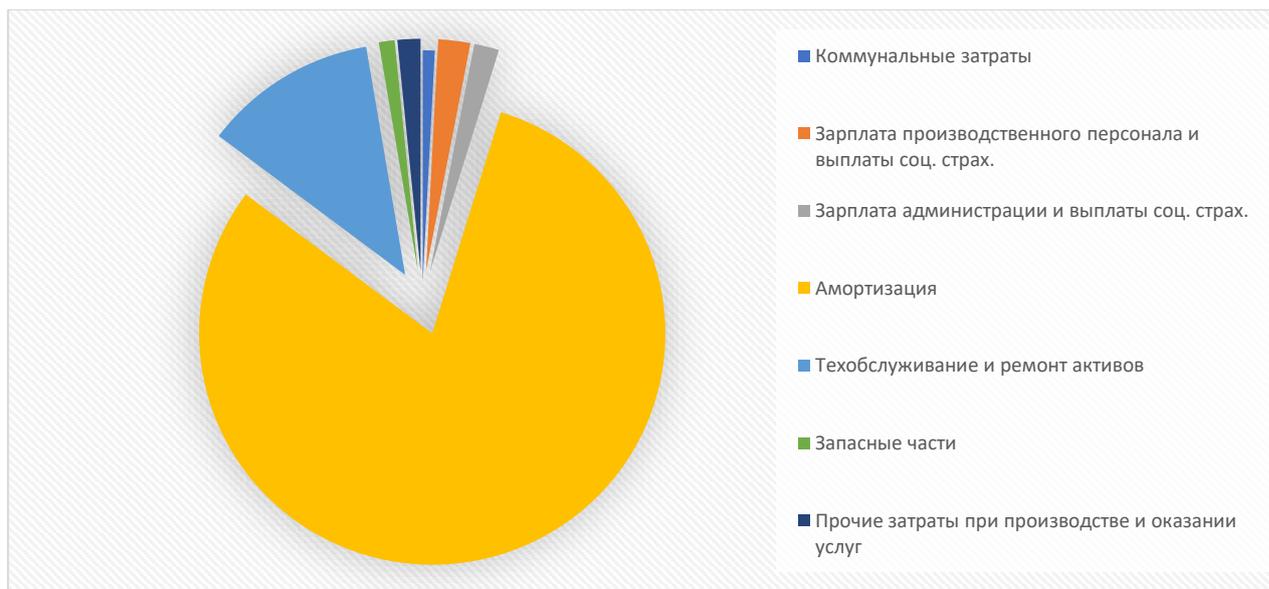
Поток чистой прибыли в целом по проекту за 7 лет составит 27 478 204 Долл.США (См.Приложения)



ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Расчет затрат, запчастей и прочие расходы представлен ниже:

Наименование	Всего издержек в год	Доля постоянных издержек во всего издержек (%)	Доля переменных издержек во всего издержек (%)	Постоянные издержки	Переменные издержки
	Долл.США			Долл.США	Долл.США
Сырьё	3 849 120	0%	100%	0	3 849 120
в том числе:					
<i>Аренда холодильных камер</i>	3 849 120	0%	100%	0	3 849 120
Зарплата производственного персонала и выплаты соц. страх.	26 880	100%	0%	26 880	0
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	20 832	100%	0%	20 832	0
Затраты на создание условий труда (5%)	2 386	100%	0%	2 386	0
Расходы по реализации	15 396	0%	100%	0	15 396
Транспортные издержки	192 456	0%	100%	0	192 456
Прочие операционные расходы	28 868	0%	100%	0	28 868
Коммунальные затраты	10 018	0%	100%	0	10 018
Амортизация	974 558	100%	0%	974 558	0
Техобслуживание и ремонт активов	146 184	0%	100%	0	146 184
Запасные части	13 219	0%	100%	0	13 219
Прочие затраты при производстве и оказании услуг	19 246	0%	100%	0	19 246
Итого:	5 299 162			1 024 655	4 274 507





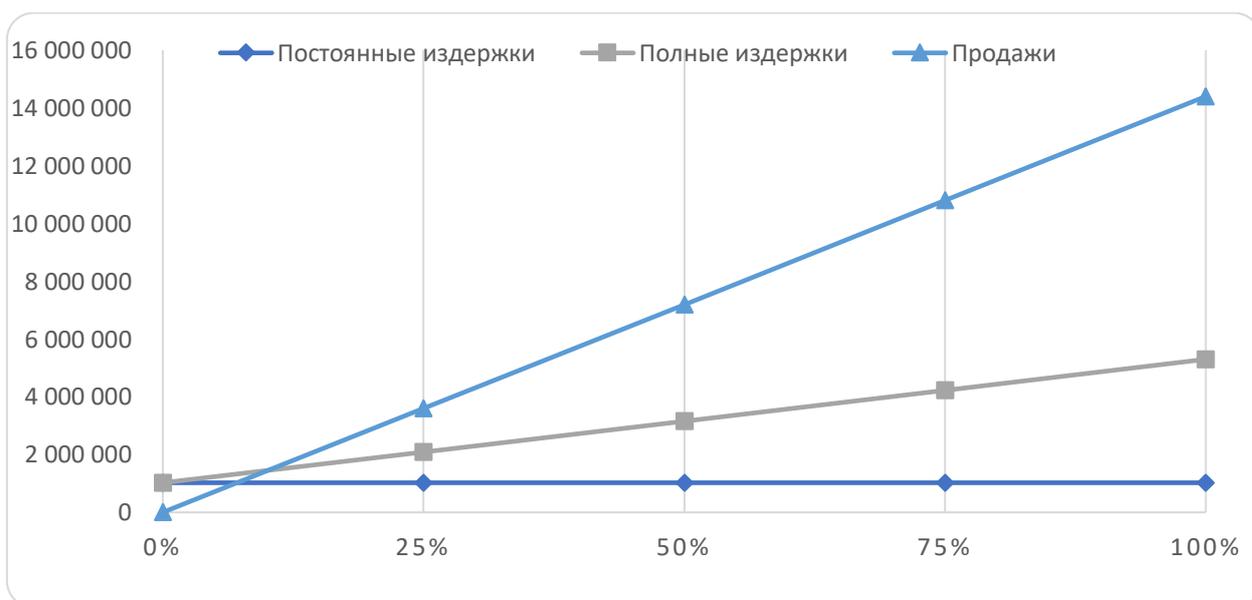
При рассмотрении полных цеховых издержек основным расходом является сырьё и материалы, что составляет 72,64% от всех расходов или 3 849 120 Долл. США.



Точка безубыточности

Точка безубыточности или минимальный необходимый предел поступлений денежных средств от продаж, при котором деятельность предприятия безубыточна, составляет 10,1%. Данный показатель объясняется тем, что основные статьи затрат являются переменными издержками.

Наименование	Показатели
ВСЕГО ДОХОДОВ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	14 400 000
ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	1 024 655
ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	4 274 507
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	10,1%



Расчет NPV, IRR

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

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

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

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

Расчет окупаемости при ставке дисконта 8,5% показывает положительный результат на 4-й год, при этом ЧДД составляет 220 241 Долл.США и ВНД 10%.

Период	Поток наличности	Ставка Дисконта	ЧДД	ВНД
0 год	(7 500 000)	8,5%		
1 ГОД	1 009 890	8,5%	(6 569 225)	-87%
2 ГОД	1 454 258	8,5%	(5 333 898)	-49%
3 ГОД	2 819 041	8,5%	(3 126 849)	-14%
4 ГОД	4 638 593	8,5%	220 241	10%
5 ГОД	6 912 916	8,5%	4 817 644	24%
6 ГОД	8 277 698	8,5%	9 891 419	33%
7 ГОД	9 187 711	8,5%	15 081 799	38%

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	Относительная зависимость от изменения обменного курса национальной валюты и наличие вероятности модифицирования схемы и системы исполнения сделок на национальных товарных биржевых площадках, как со стороны организаторов торгов, так и государства. Вероятность иммобилизации средств, в затраты и по направлениям, непредусмотренным настоящим Проектом, вследствие которых, может возникнуть риск несвоевременного исполнения обязательств, принимаемых по данному Проекту. Вероятность изменения законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих и регламентирующих бизнес в стране, приводящих к изменению и ухудшению условий деятельности
Современное высокотехнологическое оборудование	
Высокое качество предоставления холодильных услуг	
Высокая квалификация и компетентность кадров	

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



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

