



БИЗНЕС-ПЛАН

ПРОЕКТ

Финансово-экономическое обоснование получения инвестиционных средств для создания и организации завода по производству вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней.

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 «03» марта 2019 года.

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

Утверждаю

Инициатор

«SHAVKAT GROUP»



2.Резюме

Краткая информация о проекте:

Вид деятельности:	Производство вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней	Цель проекта:	Обоснование получения инвестиционных средств для создания и организации современного завода по производству вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней.
Стоимость проекта:	45 млн Долл.США	Месторасположение:	Республика Узбекистан, Ташкентская область
Стоимость оборудования:	35,5 млн. Долл.США	Стоимость строительства и СМР:	3,02 млн. Долл.США
Первоначальный рабочий капитал:	4,3 млн. Долл.США	Прочие расходы:	1,05 Долл.США
Окупаемость проекта с учетом дисконта 8,5%:	5 ГОД	Новые рабочие места:	107 человек
Аккумулированная Прибыль за 5 ЛЕТ:	57,4 млн. Долл.США	Рынок сбыта:	Республика Узбекистан
Кумулятивный поток наличности за 5 ЛЕТ:	74,3 млн. Долл.США	Загруженность по годам:	1 год-20%, 2 год-30%, 3 год-40%, 4 год-50%, 5 год-75%, 6 год-100%, 7 год-100%
ARR, ROI/Коэффициент рентабельности:	33%	Валовая выручка за 5 ЛЕТ:	98,4 млн. Долл. США
Точка безубыточности:	12,1%	1 Долл.США -	10 000 сум
NPV на 5й ГОД	9 880 946 Долл.США	IRR на 5й ГОД	15%
PI/Индекс доходности:	165%		



Результат Бизнес-плана имеет цель предоставить объективную характеристику и информацию о возможности и целесообразности получения инвестиционных средств на общую сумму 45 000 000 Долл.США для создания и организации завода по производству вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней.

Общая стоимость проекта составляет – 45 000 000 Долл.США

НАИМЕНОВАНИЕ	ФОРМИРУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ	ВСЕГО В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
	Долл.США	Долл.США
ФИКСИРОВАННЫЕ АКТИВЫ		
ПРИБРЕТАЕМЫЕ		
Здания и строения	3 000 000	3 000 000
Сооружения	75 000	75 000
Силовые машины и оборудование	250 000	250 000
Рабочие машины и оборудование	35 000 000	35 000 000
Мебель	72 000	72 000
Компьютеры	33 000	33 000
Транспортные средства	900 000	900 000
Прочие основные средства	53 500	53 500
Всего:	39 383 500	39 383 500
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ РАБОЧИЙ КАПИТАЛ		
Первоначальный рабочий капитал (сырьевые и материальные расходы для организации производства)	4 323 268	4 323 268
Всего:	4 323 268	4 323 268
ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ		
Расходы на таможенные процедуры (из расчета от суммы фиксированных активов)	181 125,00	181 125
Расходы транспортировку (из расчета от суммы фиксированных активов)	543 375,00	543 375
Предпроектные расходы	362 250,00	362 250
Проектные работы	144 900,00	144 900
Получение необходимой разрешительной документации	7 245,00	7 245
Организация рекламной компании	54 337,50	54 338
Всего:	1 293 233	1 293 233
ИТОГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	45 000 000	45 000 000

Финансирования проекта намечается осуществить за счет привлекаемых инвестиционных средств в иностранной валюте.

Инвестиционные средства полностью покрывают потребность проекта в финансировании, обеспечивая положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта исследования.

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



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

Перспективами развития данного проекта являются:

- Большая емкость рынка Республики Узбекистан из-за развивающейся фармацевтической отрасли;
- Недостаточная скорость и мобильность предложения на рынке;
- Быстрая оборачиваемость средств;
- Быстрый срок окупаемости вложенных средств.

Кроме того, Предпринимателем планируется:

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

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

Месторасположение компании

Месторасположение завода: 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.

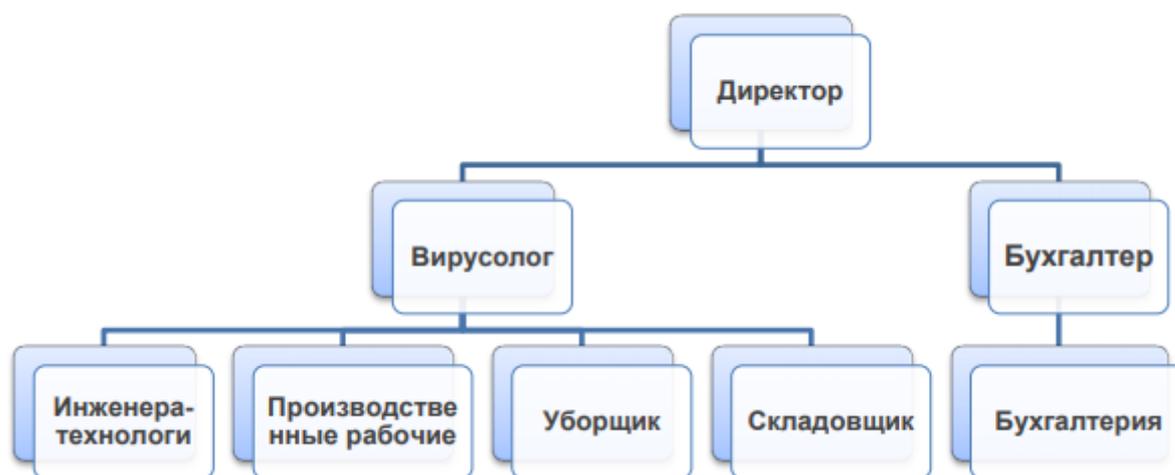
Основным видом деятельности фирмы будет является производство вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней. Имея большой потенциал в этой структуре рынка, можно сказать, что данный вид производства заполнит свою нишу на внутреннем рынке РУз.

3.2 Собственники, руководящий персонал, работники предприятия.

Предприятие будет иметь штат квалифицированных сотрудников имеющие большой опыт работы в данной сфере деятельности в количестве 107 единиц. Производственный персонал составляет 47 человек, Административный персонал составляет 60 человек.

Так же директор данной компании непосредственно принимает участие в процессе производства.

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 45 000 000 Долл.США для создания и организации завода по производству вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней.

- Общая стоимость проекта составляет – 45 000 000 Долл.США
- **Инвестиционные средства** – 45 000 000 Долл.США

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

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

- ✓ Величина кумулятивного денежного потока наличности в период возврата денежных средств (5 лет) составляет 74 378 402 Долл.США.
- ✓ Величина общей чистой прибыли нарастающим итогом в период возврата денежных средств (5 лет) составляет 57 496 227 Долл.США.

Цели проекта:

- Создание и организация завода по производству фармацевтической продукции.
- 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 фармацевтической 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 рынок качественной фармацевтической продукцией по доступным ценам;
- улучшить социальный климат региона (за счет пополнения доходной части бюджета).

Для организаторов проекта:

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

В основе расчетов и заключений лежит ряд документов по предприятию:

- калькуляция затрат на производство
- 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 производству фармацевтики.

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 торговой деятельности	С разделением по месяцам								
	1 квартал			2 квартал			3 квартал		
Маркетинговое исследование	■								
Подготовка всех пакетов документов необходимых для организации производства	■								
Разработка Бизнес-Плана	■								
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	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Коммерческий запуск производства									■



4.3 Анализ рынка, конкурентоспособность.

Фармацевтическая отрасль Узбекистана в цифрах и фактах в 2017-2018 году.

2017-2018 год для фармацевтической отрасли Республики Узбекистан стал одним из важнейших этапов ее развития – в этом году были приняты ряд законов и законодательных актов, направленных на дальнейшее совершенствование законодательства в сфере обращения лекарственных средств и фармацевтической деятельности, усиление правовых гарантий обеспечения населения качественными, безопасными лекарственными препаратами, медикаментами.

Основным и основополагающим из них стал принятый в начале 2016 года Закон Республики Узбекистан «О лекарственных средствах и фармацевтической деятельности» в новой редакции, вобравший в себя все современные требования и ознаменовавший собой начало нового этапа в развитии отрасли. В настоящем документе были определены четкий правовой порядок и условия проведения доклинических исследований фармакологических, лекарственных средств, изделий медицинского назначения. Закреплены основные требования к изготовлению, хранению, перевозке лекарственных средств и изделий медицинского назначения, порядок ввоза на территорию страны медицинских препаратов и их вывоза.

Наряду с этим, решением правительства, в 2017 году был определен регламент предельного размера торговых надбавок, который с 2017 года должен составлять для оптовой торговли не более 8% от покупной стоимости, а для предприятий розничной торговли — не более 20% от оптовой стоимости. Также было принято решение, что с 1 января 2017 года будут установлены фиксированные цены на 167 наименований социально значимых лекарственных средств и 22 наименования изделий медицинского назначения, наиболее широко используемых в медицинской практике.

Население Узбекистана составляет около 32,5 млн. человек. Объем узбекского фармацевтического рынка составляет более 1,3 млрд долл. США, а объем рынка медицинских изделий и in-vitro диагностики - около 400 млн. долл. США. Импорт играет очень большую роль и составляет около 80% фармацевтического и медицинского рынка.

В настоящее время фармацевтический рынок в Узбекистане является одним из наиболее быстрорастущих среди стран СНГ. Он почти на 80% зависит от импортных лекарств. В настоящее время импортные фармацевтические препараты заполняют 60% -90% рынка в различных сегментах.

В настоящее время в Узбекистане отмечается рост спроса на лекарственные препараты, фармацевтический рынок должен достигнуть в ближайшие годы отметки в 1,3 миллиарда долларов.

В основном, Узбекистан импортирует лекарственные средства из Украины, России, Индии, Венгрии, Китая, Швейцарии, Франции и Германии и т.д., всего - из 57 стран.

До сих пор иностранные производители доминируют на фармацевтическом рынке. Продукция таких компаний, как «Берлин Хеми / Menarine group» (Германия), «Novartis» (Швейцария), «Санофи-Авентис» (Франция), Sandoz, Такеда (Япония) и т.д. пользуются большим спросом, как и местные производители, такие как MERRYMED , NOBEL, РЕКА-MED, НИКА ФАРМ, CODERPHARM, Узфармсанокат.

В Узбекистане объем производства за 2018 год составил 573,6 млрд.сум (прирост 18,1%). Лекарственной продукции произведено на сумму 425,4 млрд.сум, изделий медицинского назначения на сумму 48,5 млрд.сум, вспомогательных материалов - на сумму 82,3 млрд.сум (темпы



роста 196,5%) и прочей продукции на 17,3 млрд.сум (темп роста 194,2%). Товаров народного потребления выпущено на сумму 468,1 млрд.сум (пророст -14,9%). Производство лекарственных средств и изделий медицинского назначения осуществляется в соответствии с 998 стандартами и нормативно-техническими документами. В том числе, 965 нормативными документами: (ФС, ВФС, ФСП, Нд) для производства лекарственных средств; 23(Tsh), 2 – Kts, 8 – ГОСтов для изделий медицинского назначения и предметов санитарной гигиены. 973 документа приведены в соответствие с международными аналогами.

Лекарственные средства

Основными законодательными актами, регуливающими маркетинговую авторизацию и обращение лекарственных средств, являются Закон Узбекистана «О лекарственных средствах и фармацевтической деятельности» и Постановление от 23 марта 2018 года №213 «Положение о порядке государственной регистрации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники и выдачи регистрационного удостоверения.»

Процедуру экспертизы документации, регистрацию и выдачу регистрационного удостоверения на лекарственные средства осуществляет Государственный центр экспертизы и стандартизации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники Агентства по развитию фармацевтической отрасли Министерства Здравоохранения.

Медицинские изделия

Основным законодательным актом, регулиющим процедуру государственной регистрации медицинских изделий, является Постановление от 23 марта 2018 года №213 «Положение о порядке государственной регистрации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники и выдачи регистрационного удостоверения.»

Агентство по развитию фармацевтической отрасли разработало проект Концепции развития фармацевтической отрасли Узбекистана в 2018–2022 годах.

Обсуждение проекта постановления Президента «Об утверждении Концепции развития фармацевтической отрасли Узбекистана в 2018–2022 годах».

Для справки: к применению в медицинской практике в Узбекистане разрешены:

- 6 218 торговых названий лекарственных средств зарубежного производства;
- 2 462 торговых названия лекарственных средств отечественного производства;
- 1 586 наименований изделий медицинского назначения, в т.ч. 228 наименований отечественного производства.

Основными задачами Концепции являются:

- увеличение обеспеченности населения и учреждений системы здравоохранения отечественными лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения, включенными в СОЛС;
- развитие отечественной фармацевтической отрасли путем обеспечения соответствия организаций и предприятий требованиям стандартов, гармонизированных с международными требованиями по разработке и производству лекарственных средств;
- создание государственных центров по проведению доклинических и клинических исследований, а также лабораторий в соответствии с международными стандартами GCP и GLP;
- защита внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции и выравнивание условий доступа на рынок для отечественных и зарубежных производителей;
- осуществление технологического перевооружения фармацевтической отрасли;



- стимулирование освоения производства импортозамещающих лекарственных средств;
- разработка и утверждение Государственной фармакопеи Узбекистана, гармонизированной с международными фармакопеями;
- подготовка специалистов для разработки и производства фармацевтической продукции в соответствии с международными стандартами.

В силу особенностей территориально-географического положения Узбекистан представляет собой перспективную базу для производства:

- субстанций и готовых лекарственных препаратов из растительного сырья;
- субстанций и лекарственных средств из неорганического и минерального сырья;
- радиофармпрепаратов;
- изделий медицинского назначения.

Законодательства регулирующие фармацевтическую деятельность на территории Республики Узбекистан.

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от **14.02.2018 г. N ПП-3532 «О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕРАХ ПО УСКОРЕННОМУ РАЗВИТИЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ».**

За последние полтора года принято свыше десяти нормативно-правовых актов, направленных на развитие фармацевтической отрасли, обеспечение доступности и свобод-ного оборота лекарственных средств и изделий медицинского назначения.

Пересмотрена система государственного управления фармацевтической отраслью, со-здано Агентство по развитию фармацевтической отрасли при Министерстве здравоохране-ния Республики Узбекистан.

Образованы свободные экономические зоны "Нукус-фарм", "Зомин-фарм", "Косон-сой-фарм", "Сирдарё-фарм", "Бойсун-фарм", "Бустонлик-фарм" и "Паркент-фарм", на территориях которых реализуются пять проектов на сумму 41,7 миллиона долларов США.

Осуществляются меры по созданию в стране социальных аптек. Так, в Сурхандарь-инской области начата работа по строительству и размещению 75 социальных аптек на условиях государственно-частного партнерства.

Вместе с тем изучение показало, что не принимаются достаточные меры по своевре-менному, качественному и полному исполнению принятых актов законодательства, отме-чается отсутствие инициативности руководителей ответственных органов при исполнении возложенных на них задач.

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от **23.01.2018 г. N ПП-3489 «О МЕРАХ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ УПОРЯДОЧЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА И ВВОЗА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ».**

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 7 ноября 2017 года N УП-5229 "О мерах по кардинальному совершенствованию системы управле-ния фармацев-тической отраслью", а также в целях создания благоприятных условий для увеличения объемов производства и повышения конкурентоспособности отечественной фармацевтиче-ской продукции, дальнейшего упорядочения ввоза лекарственных средств и изделий меди-цинского назначения

Особое внимание руководством страны было уделено поддержки социально уязвимых слоев населения. Так за 2016 год в Узбекистане открылись 60 социальных аптек, которые повысили доступность населения к недорогим, но эффективным лекарственным средствам. На сегодняш-ний



день социальные аптеки позволят контролировать отпуск лекарств льготным категориям граждан, а также избежать «серого» ценообразования на отечественную фарм-продукцию. Точки функционируют под началом оптово-розничного фарм-предприятия «Дори-Дармон», которое вложил в социальные объекты собственные средства.

Также, приказом Министерства здравоохранения РУз, утвержден минимальный перечень лекарственных средств и изделий медицинского назначения первой необходимости, обязательного для всех аптек. В настоящий перечень вошли 70 лекарственных средств и шесть видов изделий медицинского назначения. Ранее этот перечень включал 20 наименований лекарственных средств. Приказ зарегистрирован 6 декабря 2016 года и вступает в силу с 13 марта 2017 года.

Помимо этого, приказом Министерства здравоохранения РУз 13 июня 2016 г. определен спи-сок зарегистрированных лекарственных препаратов, подлежащих отпуску без рецепта врача. Перечень включил в себя 1225 пунктов, 192 из которых — монопрепараты и 1033 — комплексные препараты. В предыдущем перечне было 1169 лекарственных средств, в том числе 186 монопре-паратов и 983 комплексных препарата.

Согласно данным акционерной компании «Узфармсаноат» (издание «Народное слово» от 27-07-2016), на первое полугодие 2016 года в Республике насчитывается более 130 предприятий имеющих лицензионное право вести фармацевтическую деятельность.

Источник отмечает, что За 2007-2016 гг. в данный сектор экономики было привлечено свыше 300 млн. долл. инвестиций, в том числе 100 млн. долл. - прямых иностранных инвестиций. И это сыграло большую роль в дальнейшем расширении производства лекарств. 35,7% капитала фарм-предприятий составляет доля иностранных партнеров и 64,3% - доля отечественных участников.

На данный момент предприятиями отрасли выпускаются современные качественные лекарственные средства 1921 наименования, которые относятся к 35 фармакотерапевтическим группам и используются в 28 направлениях медицины. Это растворы для инъекций, таблетки, капсулы, мази и гели, настойки, сиропы, а также 177 видов медицинских изделий. На 42 предприятиях внедрена система управления качеством ISO-9001, на восьми предприятиях — международный стандарт GMP.

Объем производства лекарственных средств, в первом полугодии 2016 года, составил 528,8 млрд. сум, что на 22,6 % выше показателей аналогичного периода 2015 года. Это, в свою очередь, обусловило создание в отрасли 184 новых рабочих мест и опережение прогнозного показателя в данном направлении на 15 %.

Продукция предприятий АК «Узфармсаноат» экспортируется в 12 стран мира, в которых зарегистрированы 226 наименований препаратов узбекского производства. По предварительным итогам объем продаж фармацевтической продукции в 2016 году на зарубежных рынках составил 16,4 млн. долл. США, что на 46,4 % превысил этот же показатель за 2015 год.

Предприятия системы АК «Узфармсаноат» на протяжении всего 2016 года неукоснительно придерживались начатой в 2015 году стратегии сокращения импорта фарм-продукции. Так, по предварительной оценке можно сказать, что итоги текущего года ознаменуются достижением намеченных целей - снижением импорта в Узбекистан фарм-продукции, по сравнению с 2015 годом, на 51%, или на 49,7 млн. долл. США. Согласно прогнозным данным акционерной компании к 2019 году этот показатель должен составить 62,5%.

Заслуживает внимания, что в 2016 году:

В свободной индустриально-экономической зоне «Навои», Индийской фармацевтической компании Bravo Pharmaceuticals Pvt. Ltd. начато строительство завода по производству готовых



лекарственных препаратов. Предприятие по стандартам EU GMP будет производить более 30 наименований инновационных препаратов, в том числе для онкологических больных.

Sanofi Узбекистан совместно с АК «УЗФАРМСАНОАТ» при поддержке Министерства здравоохранения и Министерства внешних связей, инвестиций и торговли РУз объявили о начале реализации совместного проекта по локализации производства лекарственных средств в Узбекистане. Первый шаг - локализация определенных этапов производства вакцин против гриппа. В будущем в программу локализации войдут препараты против хронических заболеваний сердечно-сосудистой и эндокринной систем, а также желудочно-кишечного тракта.

В Зааминском районе Джизакской области начаты работы по ремонту производственных корпусов фармацевтического завода «Zomin pharml», который будет изготавливать качественные и недорогие препараты посредством переработки лекарственных растений. На начальном этапе предприятие планирует ежемесячно выпускать 400 тысяч готовых лекарственных препаратов, а в дальнейшем - свыше 5 млн. суспензий, около 15 млн. таблеток и 5 млн. гранулированных и порошковых лекарств в месяц.

В г. Гулистан Сырдарьинской области введена в строй производственная линия узбекско-британского СП по производству одноразовых шприцев и инфузионных систем. Предприятие, оснащенное самым современным оборудованием производства Южной Кореи, стоимостью \$7,3 млн. будет ежегодно выпускать 216 млн. одноразовых шприцев и 26 млн. инфузионных систем.

В г. Ташкент были успешно проведены международные выставки:

- ✓ "Здравоохранение – ТИHE – 2016",
- ✓ "Фармацевтика – AptekaExpo Central Asia – 2016"
- ✓ "Стоматология – Stomatology Uzbekistan – 2016"
- ✓ "UzMedExpo – 2016"

Организованные Министерством здравоохранения Узбекистана, хокимиятом города Ташкента, акционерным концерном "Узфармсаноат", акционерной компанией "Дори-дармон", междуна-родной выставочной компанией "IEG Uzbekistan" и другими организациями.

Государственным акционерным концерном "Узфармсаноат" и акционерной компанией "Дори-дармон" были организованы ряд пресс-конференций, на которых обсуждались вопросы обеспечения населения импортозамещающими, качественными и доступными по цене лекарствами, дальнейшего совершенствования деятельности предприятий отрасли.

Также необходимо отметить, что при активном участии Фонда поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, для производителей экспортной продукции, логистических, внешних торговых компаний и государственных органов в течении 2016 года были осуществлены цикл отраслевых круглых столов.



Макроэкономическая ситуация и предпосылки развития Узбекистана

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

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

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

Позиции по другим показателям:

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

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

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

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

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

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

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

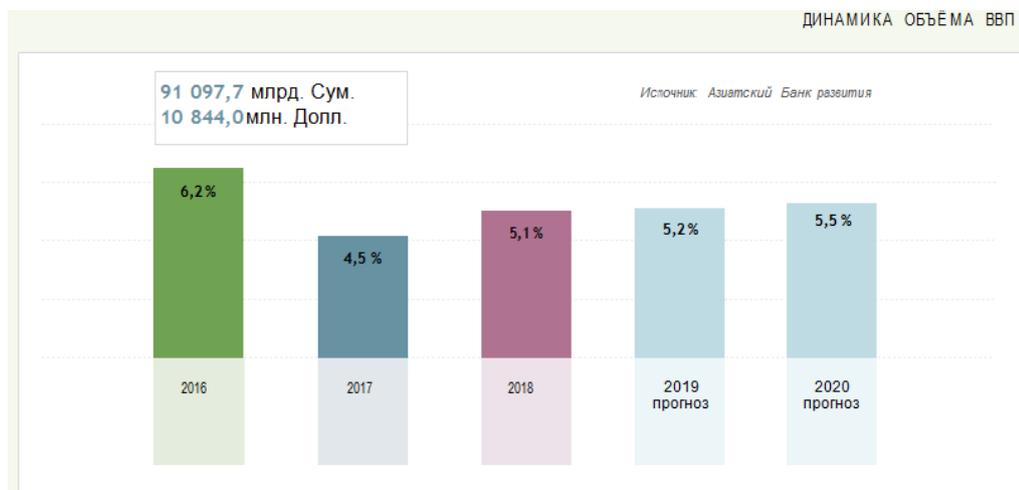
Положительный вклад в прирост ВВП со стороны сферы услуг составил 1,8 п.п. В данной сфере отмечается прирост добавленной стоимости на 5,4 %. Из нее услуги торговли (включая ремонт автотранспортных средств) выросли на 4,4%, услуги по проживанию и питанию – на 4,5%, перевозке и хранению – на 3,7%, информации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

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



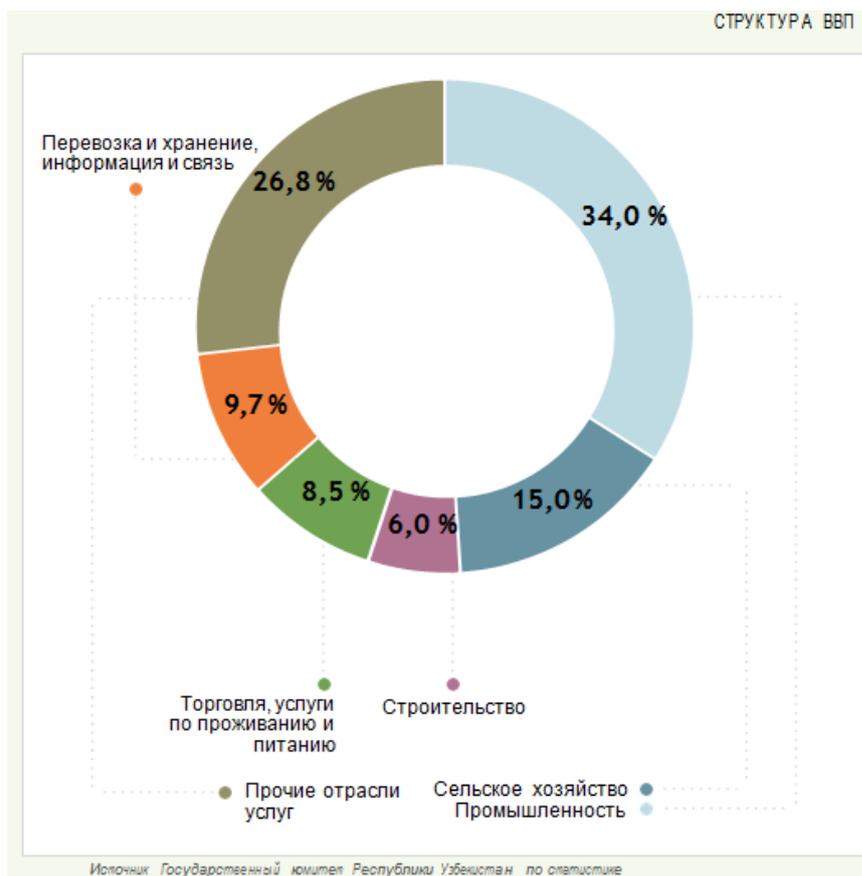
Если говорить о макроэкономической статистике, то валовой внутренний продукт (ВВП) Республики Узбекистан за январь-март 2019 года составил 91 097,7 млрд сумов и, по сравнению с январем-мартом 2018 года, вырос в реальном выражении на 5,3%.

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



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

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



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

- 14 253,9 млн долларов США, импорт
- 19 555,2 млн долларов США.

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

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

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

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

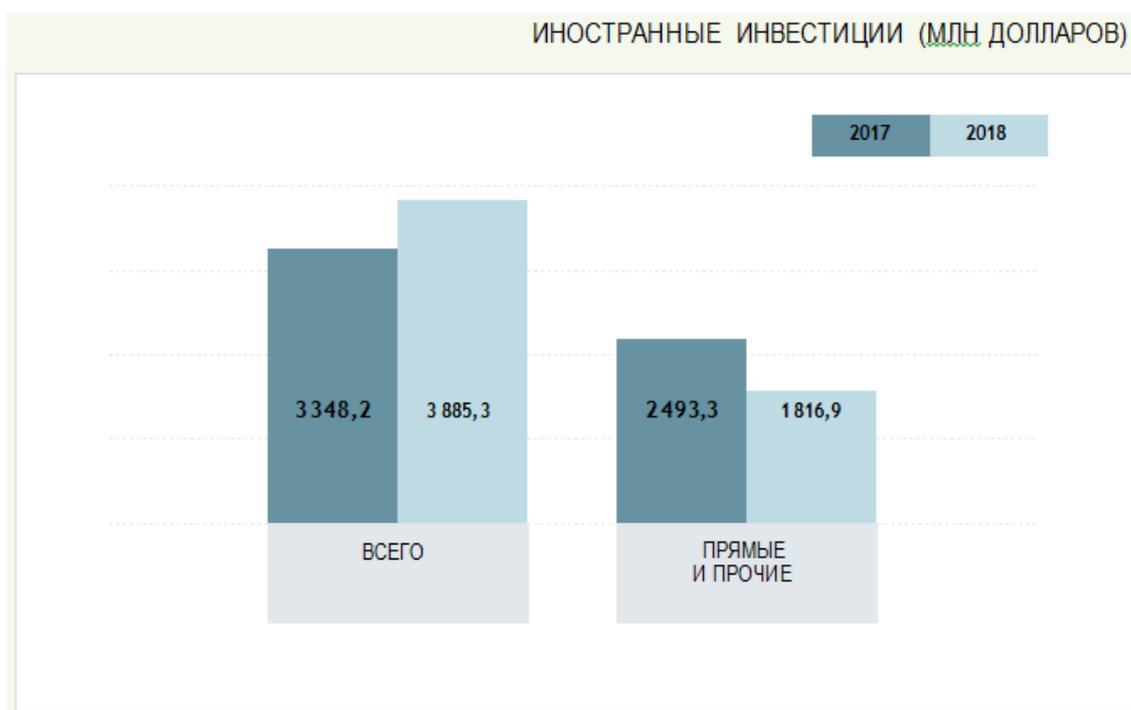
В результате мер, принятых Правительством Республики для укрепления сотрудничества со странами СНГ и всесторонней поддержки внешней торговли, доля стран СНГ во внешнеторговом обороте в 2018 году составила 36,8% и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года темпы роста внешнеторгового оборота достигли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

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

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

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





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

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

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

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

Конкурентоспособность

Конкурентоспособность производимой продукции в виде вакцин против гриппа, туберкулеза и других болезней, будет обеспечиваться исходя из следующих параметров:

- использование современного оборудования.
- низкие внутрипроизводственные издержки;
- гарантированное высокое качество произведенной продукции;
- Соответствие всем нормам производства лекарств.



4.4 Описание продукции и производственного процесса.

БЦЖ

БЦЖ (сок от Бацилла Кальмета—Герена, фр. *Bacillus Calmette—Guérin*, BCG) — вакцина против туберкулёза, приготовленная из штамма ослабленной живой бычьей туберкулёзной палочки (*Mycobacterium bovis*), которая практически утратила вирулентность для человека, будучи специально выращенной в искусственной среде.

БЦЖ — единственная доступная на 2018 год противотуберкулёзная вакцина. Эта вакцина относительно безопасная, недорогая и требует лишь одной инъекции. Несмотря на недостатки, вакцинация БЦЖ в большинстве эндемичных стран рассматривается в качестве жизнеспасающего и важного элемента стандартных мер по борьбе с туберкулезом.

Помимо туберкулёза, вакцина БЦЖ обладает доказанной эффективностью в борьбе с проказой и, по неполным данным, защищает от язвы Бурули и других нетуберкулёзных микобактериозов. Кроме того, она используется при лечении рака мочевого пузыря.

Описание

Вакцина БЦЖ представляет собой бычий тип микобактерии, аттенуированный (ослабленный в процессе селекции) штамм, не представляющий опасности для человека. По состоянию на 2019 год в мире создано больше 10 штаммов БЦЖ, все они созданы на основе ослабленного штамма *M. bovis*, выведенного Кальметом и Гереном в 1913 году.

На 2004 год 90 % вакцинаций БЦЖ в мире приходятся на штаммы:

- Pasteur 1173 P2 (Франция);
- Danish 1331 (Дания);
- Glaxo 1077 (производный от датского, изготовлен фирмой «Глаксо»);
- Токуо 172-1 (Япония);
- БЦЖ-1 (Россия);
- Moreau RDJ.

Грипп

Грипп — острое инфекционное заболевание дыхательных путей, вызываемое вирусом гриппа. Входит в группу острых респираторных вирусных инфекций (ОРВИ). Периодически распространяется в виде эпидемий.

У большинства людей симптомы гриппа проходят в течение недели без медицинской помощи. Но грипп может приводить к тяжелой болезни и смерти, особенно у людей из групп риска. По оценкам ВОЗ, ежегодные эпидемии гриппа приводят к 3–5 миллионам случаев тяжелой болезни и к 290–650 тысячам смертей. Реконвалесцентный период составляет 7–15 дней.

В настоящее время выявлено более 2000 вариантов вируса гриппа, различающихся между собой антигенным спектром.



Процесс и сроки производства вакцины против гриппа

После выявления и изоляции нового штамма вируса гриппа требуется примерно 5-6 месяцев для получения первых партий одобренной вакцины. Такие сроки необходимы в связи с тем, что процесс производства новой вакцины включает множество последовательных этапов, каждый из которых требует определенного времени. Ниже приводится краткое описание процесса разработки вакцины - от самого начала (получение образца вируса) до конца (наличие вакцины для использования).

- 1. Оптимизация условий для роста вируса:** Производители вакцины берут гибридный вакцинный вирус, который они получают из лабораторий ВОЗ, и исследуют различные условия его роста в яйцах для нахождения оптимальных условий. Этот процесс занимает примерно три недели.
- 2. Производство нефасованной вакцины:** Для производства большинства противогриппозных вакцин используются 9-12-дневные оплодотворенные куриные яйца. Вакцинный вирус вводится в тысячи яиц, которые затем инкубируются в течение 2-3 дней для размножения вируса. После этого собирается яичный белок, который к этому времени уже содержит миллионы вакцинных вирусов, и из яичного белка выделяется вирус. Частично очищенный вирус убивают с помощью химических веществ. Затем внешние белки вируса очищаются, в результате чего получают несколько сотен или тысяч литров очищенных вирусных белков, которые называются антигенами и являются активными ингредиентами вакцины. Для производства каждой партии антигенов требуется примерно две недели, при этом приготовление новой партии можно начинать через каждые несколько дней. Размер партии зависит от того, сколько яиц производитель может получить, инокулировать и инкубировать. Другим фактором является урожай вируса с каждого яйца. После получения одной партии процесс повторяется так часто, как это необходимо для производства требуемого количества вакцины.
- 3. Контроль качества:** Его можно начинать только после поставки лабораториями ВОЗ реагентов для тестирования вакцины, как описано выше. Каждая партия тестируется и проверяется на стерильность антигена в нефасованной форме. Этот процесс занимает две недели.
- 4. Расфасовка и выпуск вакцины:** Партия вакцины разводится до желаемой концентрации антигена, расфасовывается в ампулы или шприцы и снабжается этикетками. Некоторые из них тестируются на предмет:
 - стерильности
 - подтверждения концентрации белков
 - безопасности путем тестирования на животных.

Этот процесс занимает две недели.

- 5. Клинические испытания:** В некоторых странах каждая новая противогриппозная вакцина должна апробироваться на нескольких испытуемых для подтверждения того, что она действует желаемым образом. Это требует, как минимум, четыре недели. В некоторых странах такое требование может отсутствовать, поскольку проводилось множество клинических испытаний с использованием аналогичной ежегодной вакцины, и это позволяет допустить, что новая пандемическая вакцина будет действовать аналогичным образом.



Установки фильтрации.



Реакторное оборудование.



Специализированные ультрацентрифуги.



Сепараторы.



Реакторы для хранения и передачи.



Лиофильные сушилки.



Ниже представлена технологическая цепочка оборудования:



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.

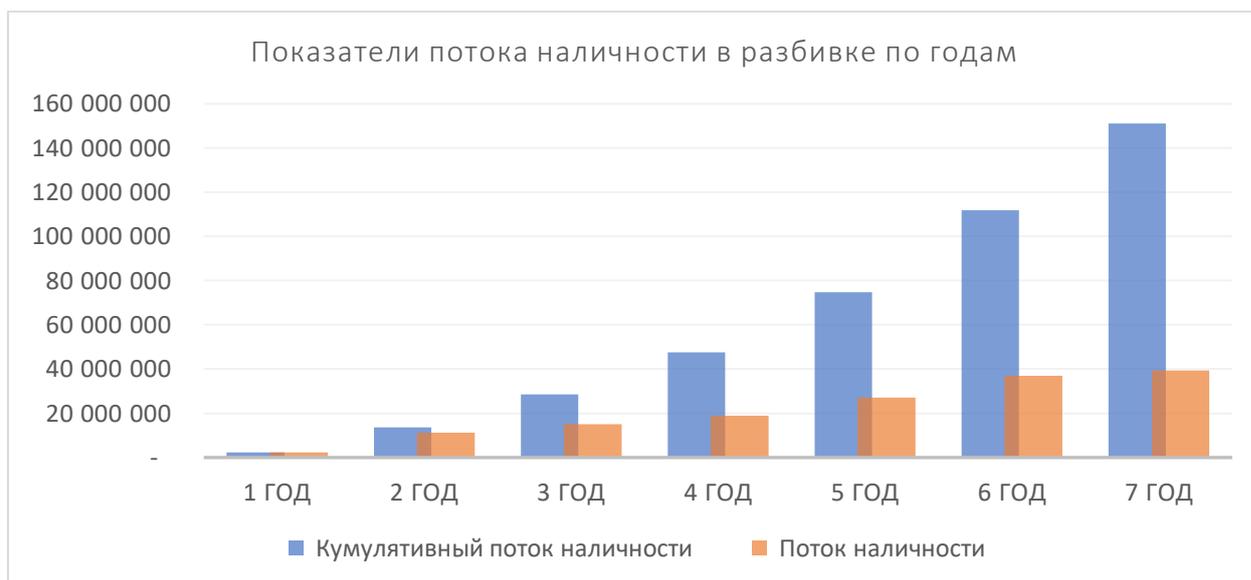


ПРОГНОЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.

Особое внимание уделяется потокам поступления денежных средств. 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 5 лет составит 74 378 402 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.

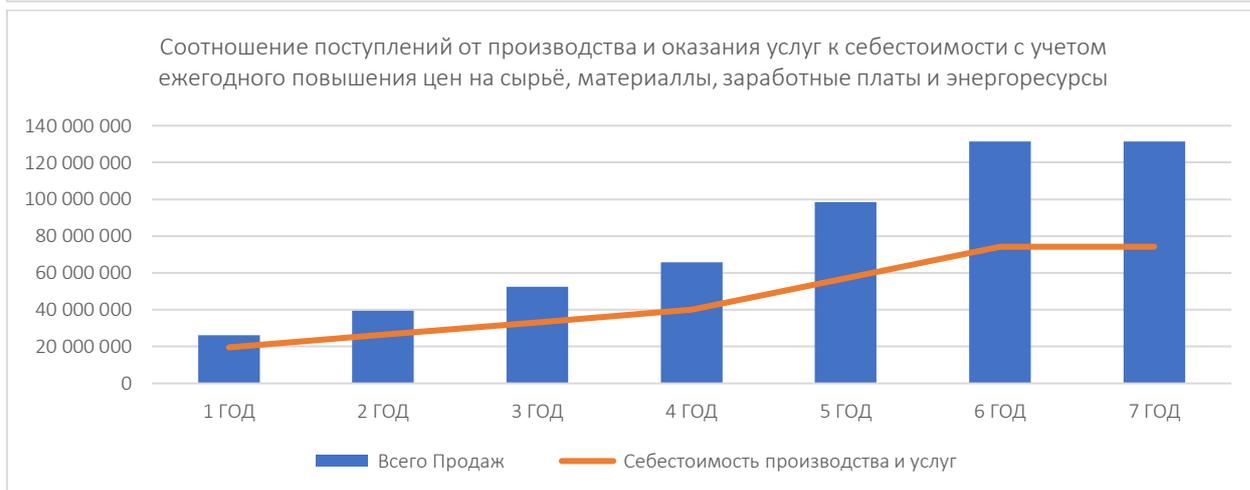
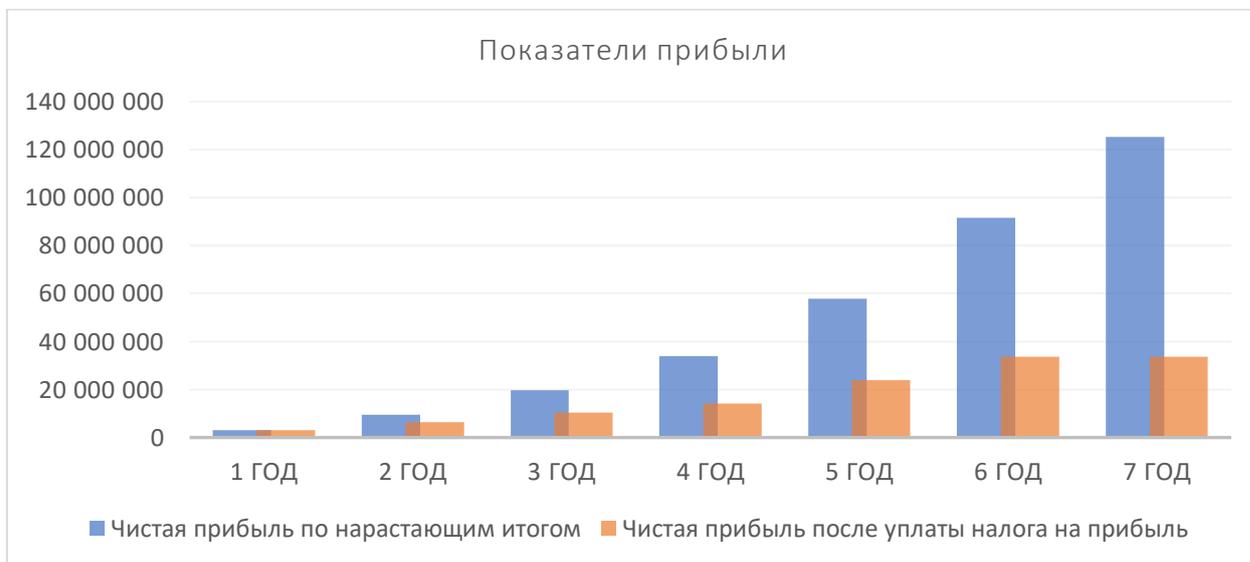
Поток наличности от осуществления проекта с учетом всех отчислений и налогов, показаны в финансово-экономических расчетах.



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 производства (Приложение).



Поток чистой прибыли в целом по проекту за 5 лет составит 57 496 227 Долл.США (См.Приложения)



ОПЕРАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Расчет затрат, запчастей и прочие расходы представлен ниже:

Наименование	Всего издержек в год	Доля постоянных издержек	Доля переменных издержек	Постоянные издержки	Переменные издержки
	Долл.США	во всего издержек (%)	во всего издержек (%)	Долл.США	Долл.США
Сырьё	65 130 000	0%	100%	0	65 130 000
в том числе:					
<i>Вакцинация против гриппа</i>	52 344 783	0%	100%	0	52 344 783
<i>Вакцинация против туберкулеза</i>	12 785 217	0%	100%	0	12 785 217
Зарплата производственного персонала и выплаты соц. страх.	145 824	100%	0%	145 824	0
Зарплата администрации и выплаты соц. страх.	201 062	100%	0%	201 062	0
Затраты на создание условий труда (5%)	17 344	100%	0%	17 344	0
Расходы по реализации	651 300	0%	100%	0	651 300
Транспортные издержки	325 650	0%	100%	0	325 650
Прочие операционные расходы	488 475	0%	100%	0	488 475
Коммунальные затраты	2 010 222	0%	100%	0	2 010 222
Амортизация	5 757 523	100%	0%	5 757 523	0
Техобслуживание и ремонт активов	575 752	0%	100%	0	575 752
Запасные части	528 750	0%	100%	0	528 750
Прочие затраты при производстве и оказании услуг	65 130	0%	100%	0	65 130
Итого:	75 897 033			6 121 753	69 775 279



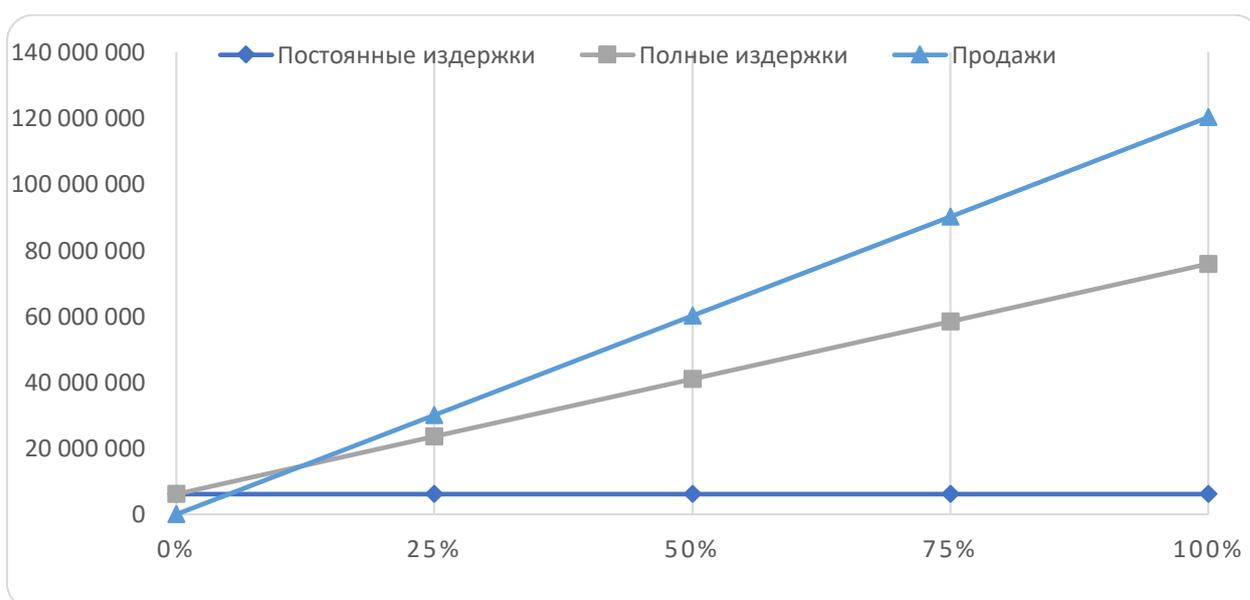
При рассмотрении полных цеховых издержек основным расходом является сырьё и материалы, что составляет 85,81% от всех расходов или 65 130 000 Долл. США.



Точка безубыточности

Точка безубыточности или минимальный необходимый предел поступлений денежных средств от продаж, при котором деятельность предприятия безубыточна, составляет 12,1%. Данный показатель объясняется тем, что основные статьи затрат являются переменными издержками.

Наименование	Показатели
ВСЕГО ДОХОДОВ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	120 300 000
ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	6 121 753
ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ	69 775 279
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	12,1%



Расчет NPV, IRR

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

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

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

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

Расчет окупаемости при ставке дисконта 8,5% показывает положительный результат на 5-й год, при этом ЧДД составляет 9 880 946 Долл.США и ВНД 15%.

Период	Поток наличности	Ставка Дисконта	ЧДД	ВНД
0 год	(45 000 000)	8,5%		
1 ГОД	1 967 203	8,5%	(43 186 909)	-96%
2 ГОД	11 181 096	8,5%	(33 689 068)	-48%
3 ГОД	15 075 625	8,5%	(21 886 239)	-17%
4 ГОД	18 970 154	8,5%	(8 197 864)	2%
5 ГОД	27 184 323	8,5%	9 880 946	15%
6 ГОД	36 918 350	8,5%	32 509 868	23%
7 ГОД	39 452 976	8,5%	54 797 894	29%

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 производства 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
<p>Имидж стабильной и надежной компании, позволяющий привлекать дополнительных потребителей</p> <p>Наличие модернизированного оборудования и производственных линий</p>	<p>Технологическое отставание от производителей Европы.</p> <p>Возможные сбои в снабжении</p>
<p>Высокая производительность предприятия.</p> <p>Отлаженная сбытовая сеть</p> <p>Высокое качество производимой продукции</p>	<p>Плохая рекламная политика создаст затруднение в выходе на новые рынки, увеличении ассортимента, добавления дополнительных сопутствующих продуктов и услуг</p>
<p>Высокая квалификация и компетентность кадров</p> <p>Большой рынок сбыта готовой продукции в виде вакцин против гриппа и туберкулеза</p> <p>Поддержка Государства</p>	<p>Снижение уровня цен, размеров налогов и пошлин при сохранении среднего уровня цен позволит получать сверхрасходы</p>

Возможности	Угрозы
<p>Создание высокотехнологического предприятия</p> <p>Совершенствование качества производимого товара</p> <p>Развитие конкурентной среды на территории Республики</p>	<p>Наличие сильных конкурентов, появление новых конкурентов в данной сфере деятельности</p> <p>Существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов</p>
<p>Создание качественных условий труда</p>	<p>Замедление роста рынка продаж</p>
<p>Выход на новые международные и отечественные рынки</p> <p>Эффективное использование прогрессивных производственных и маркетинговых технологий</p> <p>Развитие фармацевтической отрасли</p> <p>Появления новых поставщиков необходимого сырья и материалов для производства</p>	<p>Сокращение платежеспособности потенциальных потребителей</p> <p>Рост цен у поставщиков необходимого сырья для производства</p> <p>Ухудшение политической обстановки</p> <p>Сбои в поставках готовой продукции</p>



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 производства, 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

