

“Утверждаю”

Директор



, 2024 г.

БИЗНЕС ПЛАН

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ КРЕДИТА НА РАЗВИТИЕ
СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ПУТЕМ ПРИОБРЕТЕНИЯ
СПЕЦТЕХНИКИ**



Иштыханский район 2024 год

АННОТАЦИЯ ПРОЕКТА

1. Цель проекта:	Привлечение кредита на развитие строительных услуг путем приобретения спецтехники
2. Общая стоимость проекта:	2 120 000 тыс.сум
3. Сумма кредита:	1 478 400 тыс.сум
4. Ставка по кредиту:	17,5% годовых
5. Срок кредита:	84 месяца
6. Льготный период:	24 месяца
7. Собственные средства:	641 600 тыс.сум
8. Годовая чистая выручка:	3 156 984 тыс.сум
9. Годовая чистая прибыль:	346 462 тыс.сум
10. Количество рабочих мест:	16 единиц
11. Окупаемость проекта:	с 6 года
12. Валюта проекта	<i>Основная валюта проекта - сум Валюта для расчета на внутреннем рынке - сум Условный курс: 1 USD = 13 000 сум</i>

СВЕДЕНИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ ПРОЕКТА

Наименование предприятия	ООО «YANGI SULOLA UKS»
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Дата основания	20 апреля 2022 года под реестровым № 1127640
Уставной фонд	5 000 000 сум
Адрес предприятия	Самаркандская область, Иштыханский район, ССГ Файзиабод, МСГ Кутарма, село Кутарма, 50
Ф.И.О. руководства Директор	Канаатов Урол Сайфиддинович

Бизнес-план разработан на основе законодательства Республики Узбекистан и разработанной United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) методике подготовки Технико-экономических исследований для инвестиционного проектирования.

Все расчеты в иностранной валюте приняты по спрогнозированному условному курсу равному 13 000 сум за один Долл.США, рассчитанному на основе среднегодового роста курса валют.

ОГЛАВЛЕНИЕ

- 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА.....**
- 2. ЦЕЛЬ ПРОЕКТА.....**
- 3. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА.....**
- 4. СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА.....**
- 5. РЫНОК И КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА.....**
- 6. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА.....**
- 7. ТЕХНОЛОГИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ.....**
- 8. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ.....**
- 9. ОРГАНИЗАЦИЯ И НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ**
- 10. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ.....**
- 11. СХЕМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА.....**
- 12. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА.....**
- 13. ГАРАНТИЯ ВОЗВРАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....**
- 14. ВЫВОДЫ.....**

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Инициатор проекта: ООО «YANGI SULOLA UKS»

Цель проектирования: Привлечение кредита на развитие строительных услуг путем приобретения спецтехники

Преимущества проекта: Насыщение рынка Узбекистана услугами высокого качества

Реализуемые услуги: Строительные, монтажные, ремонтные, реконструкционные услуги

Рынок сбыта: Республика Узбекистан

Конкуренция: Политика ценового регулирования позволяет успешно позиционировать со значительными конкурентными преимуществами по основному показателю цена/качество на рынке

Стоимость проекта:	2 120 000 тыс.сум
Срок кредита:	84 месяца
Сумма кредита:	1 478 400 тыс.сум
Ставка по кредиту:	17,5% годовых



2. ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Целью проекта является обоснование экономической целесообразности развития строительных услуг, приобретение спецтехники, насыщение внутреннего рынка республики высококачественными услугами, по качеству не уступающими существующим на рынке Узбекистана.

Общая стоимость проекта – **2 120 000 тыс.сум**, из них **1 478 400 тыс.сум** – кредит в виде инвестирования в приобретение спецтехники.

3. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

3.1. Реквизиты, статус предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «YANGI SULOLA UKS» зарегистрировано 22 апреля 2022 года под реестровым № 1127640.

Уставной фонд предприятия – 5 000 000 сум.

Учредители:

– Канаатов Урол Сайфиддинович, доля – 5 000 000 сум, или 100%.

ООО «YANGI SULOLA UKS» образовано в целях решения задач, поставленных учредителями и обеспечения его финансовой независимости.

ООО «YANGI SULOLA UKS» является юридическим лицом, которое обладает обособленным имуществом и имеет самостоятельный баланс.

Руководителем предприятия с правом подписи распорядительных документов является:

Директор – Канаатов Урол Сайфиддинович, энергичный инициативный специалист, имеющий опыт в управлении на предприятии.

3.2. Положение на рынке, существующие деловые связи и деловая репутация

Основными видами деятельности ООО «YANGI SULOLA UKS» являются:

Оказание строительных услуг;

Оказание монтажных услуг;

Оказание услуг реконструкции зданий и сооружений;

Оказание услуг спецтехники.

3.3. Потенциал, существующий и прогнозируемый

На настоящий период ООО «YANGI SULOLA UKS» имеет следующий потенциал:

- высококвалифицированные кадры;
- опыт работы в сфере;
- расширение рынка;
- увеличение потребности в услугах;
- стремительное развитие строительства;
- устаревание существующих зданий;
- и др.

3.4. Менеджмент и новые рабочие силы

Предприятие планирует создать на этом участке 16 рабочих мест. Дополнительные рабочие места будут создаваться по мере необходимости.

4. СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА

В период развития в нашей Республике рыночной экономики большое значение имеют:

привлечение иностранных инвестиций, производство и наполнение рынка товарами народного потребления промышленного назначения, максимальное приближение производителей продукции и услуг потребителям.

В связи с этим организаторами проекта было решено расширять деятельность ООО «YANGI SULOLA UKS».

5. РЫНОК И КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА

5.1. Анализ рыночной информации в регионе (Самаркандская область)

Территория: 16,8 тыс. кв. км.

Население: 3370,2 тыс. чел.

Административный центр: город Самарканд.

Города: Самарканд, Каттакурган.

Районы: Булунгур, Жомбой, Иштихон, Каттакургон, Нарпай, Нуробод, Окдарё, Пайарик, Пастдаргом, Пахтачи, Самарканд, Тайлок, Иштыхан Кушрабат.



Географическое расположение: Самаркандская область расположен; в центральной части Узбекистана, в Зарафшанской долине. Область граничи на северо-востоке - с Джизакской областью, на востоке с Республикой Таджикистан, на юге - с Кашкадарьинской областью, на западе и северо-западе - с Навоийской областью.

Большие города области: Самарканд, Каттакурган, Иштыхан, Октош, Булунгур, Жума, Жомбой, Челак, Иштихон.

5.2. Спрос и предложение Структура и характеристика рынка

Состояние строительной отрасли Узбекистана 2022

Строительный рынок и рынок недвижимости Узбекистана имеет ряд особенностей: он довольно сильно сегментирован и неоднороден. Особенности строительной отрасли базируются на особенности экономики, географического положения и социального развития страны.

Общий взгляд и оценка

Так, в частности, активность жилищного строительства в Узбекистане — основной толчок, который помог всей отрасли восстановиться после затишья из-за пандемии 2020, и коммерческое и промышленное строительство также начинают выходить на прежние уровни.

По данным Госкомстата, темпы роста строительных работ в первом полугодии 2021 года составило 100,1%. Доля строительства, которую выполняли госорганизации — 4,1 %, а объем — почти 2 трлн сумов.

Госкомстат приводит данные, что в первом квартале 2022 года Узбекистан показал рост строительных работ на 23,1 % больше, чем за такой же период 2021 года: в денежном исчислении эти работы составили 2,1 млрд долларов. Безусловно, наиболее высокий рост показывают крупнейшие города — Ташкент, Фергана (здесь наибольшее число строительных компаний и высокий спрос): 209,1 млн долларов и 128,7 млн долларов, соответственно. Для сравнения суммы прошлых годов на объем строительных работ:

- 2021 — 9,9 млрд долларов
- 2020 — 8,1 млрд долларов

Аналитики отмечают, что по данным 2021 года темпы роста строительных работ достигли 85,7% по сравнению с 2020 годом.

Кроме того, рынок недвижимости оценивают как весьма перспективный: в Узбекистан активно заходят инвесторы, в то время как в Казахстане отмечается монополия локальных застройщиков и инвесторов. В частности, многие эксперты подчеркивают, что в стране отмечается строительный бум — об этом говорят цифры по производству объемов стройматериалов, а также количество сдаваемых в эксплуатацию площадей.

В связи с высоким спросом на строительные материалы, в Узбекистане отмечается рост числа строительных компаний и организаций в 2021 году на 113,0%, по сравнению с 2020 г. При этом наибольший рост зафиксирован в

сфере строительства зданий и сооружений, а наивысшие темпы роста отмечены в объектах гражданского назначения. Более 12,5 тысяч узбекских предприятий производят 180 видов стройматериалов. Также важно подчеркнуть, что пару лет назад были утверждены и приняты 626 международных стандартов по качеству и безопасности производства стройматериалов.

Как уже отмечалось выше, наибольшее число строительных организаций находится в Ташкенте — 19,7% в сравнении со всей страной. По данным 2021 года, Ташкенту также принадлежит наибольшая доля объема строительных работ, выполняемая крупными девелоперами — 27,8 % от общего объема строительных работ в данном регионе. Однако и у некрупных строительных компаний также отмечался рост объема строительных работ в 2021 году примерно на 2,3% больше — доля составила 56,7% от общего объема, что означает темп роста строительства в 104,5%.

В целом надо понимать, что несмотря на динамику роста строительной отрасли, рынок все еще развивающийся, поэтому крупные девелоперы тщательно взвешивают за и против, прежде чем зайти на узбекский рынок.

В любом случае, активность рынка недвижимости только увеличивается, но пока что за счет локальных бизнесов. В апреле 2022 года количество зарегистрированных сделок купли-продажи недвижимости в Узбекистане на 15,1% больше, чем в марте, а рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 12,6%.

Правительство пытается вводить программы по ипотечным вливаниям, а также финансировать цифровизацию отрасли в целом, а также поддерживать программы по инвестированию предприятий по производству отечественных стройматериалов, а также строительства типовых проектов жилых зданий с применением зеленых и энергосберегающих технологий.

И по прогнозам в ближайшее время численность населения Узбекистана может достигнуть 38 млн человек. Минстрой Узбекистана отчитался, что в прошлом году в рамках ипотечной программы было построено более 1000 многоэтажек в регионах — это около 45,5 тысяч квартир.

Так, в стране действует начатый в 2020 году проект стратегии «Цифровой Узбекистан – 2030» и Стратегия развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы, которые ориентированы на глобальную цифровизацию экономики и общества и государственного сектора.

Для Узбекистана очень интересны «зеленые» технологии и энергосберегающие инновации, поскольку Узбекистан — развивающаяся страна, с растущим ежегодно приростом населения, но невысоким уровнем жизни в регионах. Поэтому в стране действуют привлекательные ипотечные программы, благодаря которым было построено в 10 раз больше жилья, чем в предыдущие годы. В марте 2022 года стартовала президентская программа жилищного строительства на сумму в \$1,1 млрд — она касается всех регионов страны и будет поддерживать строительство доступного жилья.

Однако говорить, что в стране распространены инновационные технологии пока рано — лишь несколько крупных (а их немного) застройщиков могут позволить применять их (в проектировании в основном), но и спрос на высококлассное жилье со всеми преимуществами технологий не высок и сосредоточен в мегаполисах.

Строительство — одна из главных отраслей экономики Узбекистана, которую пытаются вывести из тени уже несколько лет. Основной проблемой узбекского рынка строительства все еще считают **высокую коррупцию в стране и слабую цифровизацию отрасли**, а также ярко выраженную монополию крупных застройщиков. Эти факторы по-прежнему влияют на теневое ведение бизнеса, и в целом недостаточно высокий уровень качества строительства и малую прозрачность: только крупные девелоперы могут применять современные технологии и премиум-класса стройматериалы, что определяет стоимость квадратного метра на жилье.

Остальному малому бизнесу остается лишь работать «в серую» или использовать низкого качества материалы, за счет чего снижая стоимость — чтобы конкурировать на рынке. Однако это приводит к тому, что уровень качества строительства в Узбекистане крайне не высок.

Еще одна весомая проблема в строительстве Узбекистана — низкий уровень качества работ, связанный с недостатком финансирования, отсутствием или дефицитом специалистов, устаревшие нормативы, отсутствие цифровых технологий и инструментов для управления и строительного контроля. Все это взаимосвязано и приводит к системным повторениям проблем по проектам. К сожалению, в стране нередки новости по серьезным проблемам построенных объектов — вплоть до обрушений из-за того, что работы были проведены без соблюдения норм и стандартов, или построены незаконно. Инспекция государственного архитектурно-строительного надзора сообщает, что фиксирует большое число некачественных строительно-монтажных работ: в 2021 было выявлено 2 880 письменных предписаний по устранению дефектов. И это свидетельствует не только о наличии коррупции по выдаче разрешений и процедуре приемке объектов в строительном секторе, но и также об отсутствии эффективного цифрового контроля строительства, что существенно облегчает мониторинг и выявление дефектов.

Поэтому одним из самых прогрессивных и эффективных способов борьбы с коррупцией и увеличение качества строительно-монтажных работ может послужить цифровизация.

Страна испытывает острую нехватку утвержденных новых нормативов сдачи объектов, а также специалистов, которые бы могли проводить эффективную приемку и инспекции. И для этого необходимо будет пересматривать систему обучения в профильных строительных вузах и проводить глобальные реформы в этой сфере.

Поставка и изготовление строительных материалов, а также проведение тендеров также нуждаются в цифровом управлении — это также снизит коррупционные схемы, сделав все процессы прозрачнее. И безусловно, строительный сегмент Узбекистана, если планирует переходить на цифровые технологии для цифрового строительного надзора и по-настоящему внедрять BIM-технологии, которые являются ведущей технологией по цифровизации строительства во всем мире, обязательно ждет пересмотр нормативов и стандартов на законодательном уровне, а также постепенный уход от монополии государства за строительным надзором в руки частных компаний.

Существует также мнение, что руководители органов местного самоуправления регулярно вносят свои изменения в уже утвержденный проект — а это приводит к увеличению сроков реализации проектов (как следствие, удорожание), а также неблагоприятно сказывается на качестве строительства и подпитывает коррупцию. Решение этой проблемы специалисты видят в ряде обновлений в законодательной базе. И большой помощью в поддержании новых правил ведения строительства могут стать цифровые инструменты, которые могут поддерживать коммуникацию между всеми участниками проекта и держать в курсе всех обновлений в режиме реального времени, гарантируя прозрачность ведения проекта.

В целом, нужно отметить, что Узбекистан заинтересован к принятию новых стандартов качества строительства, понимая, что цифровизация отрасли не просто тренд, но необходимость, которая гарантирует прибыльность бизнеса и обеспечивая высокий уровень жизни.

5.3. SWOT- анализ.

В процессе исследования были проведены встречи, телефонные переговоры, а также разосланы письменные запросы производителям, министерствам и ведомствам с целью систематизации и подтверждения собранных в ходе кабинетных изысканий сведений. В этой связи:

Для определения возможностей и рисков активного продвижения продукции на потребительском рынке проведем SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице.

SWOT- анализ

Сильные стороны		Слабые стороны	
• Наличие налоговых и таможенных льгот и преференций;	5	• Конкуренция;	3
• Минимальные расходы на инфраструктурные сооружения и коммуникационные услуги (газ, энергия, вода);	5	• Импорт комплектующих деталей на начальном этапе;	1
• Полная поддержка со стороны государства;	5	• перенасыщение местного рынка;	2
• Удобное географическое расположение завода;	5		

<ul style="list-style-type: none"> Наличие современной технологии производства; 	5	<ul style="list-style-type: none"> Неразвитая система управления складскими запасами сырья; 	2
<ul style="list-style-type: none"> Квалификация управленческого персонала. 	5	<ul style="list-style-type: none"> Отсутствие кадровой политики. 	1
Угрозы		Возможности	
<ul style="list-style-type: none"> Слабое стратегическое планирование деятельности предприятия и его развития; 	1	<ul style="list-style-type: none"> Опыт организаций эффективных бизнес-стратегий и моделей, внедрения системы по оптимизации продаж; Кадровые возможности создания мощной и профессиональной команды менеджеров; 	5
<ul style="list-style-type: none"> Существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов; 	2	<ul style="list-style-type: none"> Эффективное использование информационных технологий; 	4
<ul style="list-style-type: none"> Вход на рынок более крупных компаний 	2	<ul style="list-style-type: none"> Совершенствование качества продукции и услуг; Увеличение объема производства; Расширение ассортимента продукции 	5 5 3

* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

5.4. Программа продаж, расширение сбыта.

ООО «YANGI SULOLA UKS» планирует организовать продажи и оказание услуг на основании заключаемых договоров.

Расчет плана продаж представлен в **Приложении 4**.

Факторы рыночного привлечения

- Быстрое развитие рынка.
- Долгосрочная тенденция урбанизации.
- Уровень цен на импортные и не насыщенность, в достаточном объеме, рынка стимулируют организацию выпуска на местах конкурентоспособной продукции.

Ключевые факторы рыночного успеха

- Производство новых видов продукции, по качеству не уступающей импортной. Расширение и постоянное функционирование торговых точек по розничной распродаже в Течение года.
- Создание новых рабочих мест.

Анализ лидерства конечного продукта в регионе

Высокое качество продукции, низкая цена товара, широко поставленная дистрибьюторская сеть и способность руководства правильно оценивать и предвидеть изменения на рынке являются залогом успешного продвижения

товара на рынке, и позволяют быть уверенными в том, что продукция по проекту найдет своего покупателя и займет свое место на рынке.

6. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА

Предприятие оказывает услуги на территории Иштыханского района, а также Самаркандской области и в других областях республики.

Юридический адрес предприятия: Самаркандская область, Иштыханский район, ССГ Файзиабод, МСГ Кутарма, село Кутарма, 50.

7. ТЕХНОЛОГИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ

7.1. Производственная мощность и освоение по годам

На финансируемый период деятельности коэффициент использования мощностей планируется - 65% в 1 год, 84% в 4 год, 100% начиная с 7 года. Все расчеты указаны в таблице «Производственный план».

7.1.2. Обоснование выбора технологии и спецтехники. Схемы технологического процесса, преимущества и недостатки, надежность спецтехники и гарантии поставщика

Приобретаемая спецтехника признана как наиболее отвечающая критерию "цена - себестоимость - качество". При этом необходимо отметить, что она не требует больших затрат на запасные части.

При выборе спецтехники специалистами были изучены и использованы следующие критерии:

- должна быть компактной;
- надежной;
- высокопроизводительной;
- должна работать в автоматическом режиме;
- иметь минимальный уровень ручной работы;
- соответствие условиям потребителя спецтехники (потребление топлива);
- соответствовать критериям "стоимость - производительность - качество цена продукции".

7.1.3. Технологический процесс

Организация строительства дома – дело сложное и требующее как наличия специфических знаний, так и систематического подхода, без которого процедура строительства может быть нарушена, сроки сорваны, а технология работ не соблюдена. Для того чтобы процесс строительства шел своим чередом, требуется разбить его на этапы, продумать и разработать каждый из них, и в

выполнении придерживаться составленного плана. Из чего бы ни был построен дом, в его возведении можно выделить этапы, описанные ниже.

Основные этапы строительства дома

Нулевым этапом строительства коттеджа считается поэтапное проведение подготовительных работ, куда входят выбор участка, геологические изыскания, разработка проектной документации, получение различных согласований и разрешений, а также земляные работы на территории будущей строительной площадки. После его завершения всех этих процедур можно переходить к возведению фундамента, который служит основой любого дома.

Первый этап строительства – возведение фундамента

В процессе проектирования дома, для него выбирается подходящий тип фундамента. Выбор производится по совокупности показателей, куда входит тип самого здания, вид почвы, глубина залегания грунтовых вод, климатические особенности и прочие.

В зависимости от типа фундамента, в его сооружение входит закладка блоков или фундаментных плит, забивание или закручивание свай, монтаж арматуры и заливка бетонного раствора. После этого фундамент должен выстояться. На это требуется не меньше 28 дней, причем в зависимости от климатических условий, данный срок может быть увеличен.

Остальные этапы строительства и отделки

Далее строительство дома идет поэтапно, причем важно как строгое соблюдение последовательности этапов, так и соответствие технологии проведения каждого из них. После того, как фундамент будет готовым для дальнейших работ, можно приступить к их проведению:

- Гидроизоляция фундамента. Работы в этом направлении проводятся и до его заливки, сейчас же гидроизоляция нужна, чтоб полностью пресечь попадание влаги из фундамента в стены. Если упустить этот момент, вода пойдет вверх, разрушая как верх фундамента, так и стены. Материал, содержащий избыточное количество влаги будет подвержен грибковому и бактериальному заражению, и будет разрушаться в разы быстрее, чем при наличии качественной гидроизоляции.
- Возведение стен. Скорость и стоимость этой процедуры, в первую очередь, зависит от выбранного материала. Для этого могут использоваться деревянные брус или бревно, кирпич, различные виды строительных блоков, в также бетон в чистом виде, если планируется возведение монолитного дома.
- Когда готовы стены, можно приступить к монтажу кровли. Выбор типа кровли и материала для нее находится в прямой зависимости от архитектурных особенностей здания, а также таких факторов, как величина снеговой нагрузки и прочих.
- Когда здание подведено под крышу, можно переходить к следующему этапу. Если для строительства выбраны деревянные материалы, на этой стадии делают

перерыв, приходящийся, как правило, на зиму, чтоб здание прошло усадку, после чего работы можно продолжать.

- Внутренние работы. К ним относятся монтаж пола и потолка, возведение перегородок, монтаж инженерных систем.
- Отделочные работы. Под этим термином подразумевается поэтапное проведение финишной отделки всех поверхностей, установка розеток и выключателей, установка дверей и окон, а также сантехнических приборов и прочие работы, характеризующие последнюю стадию строительства.
- Завершаются поэтапное возведение дома благоустройством прилегающего участка. Для него выбирается стиль ландшафтного дизайна, производится планировка участка, обустраиваются подъездные и пешеходные дорожки. Производится дренаж и орошение участка, высадка зеленых насаждений и прочие работы, которые в дальнейшем позволят достичь большей декоративности и комфорта.

Стадии строительства дома

Для того чтобы иметь представление о возведении дома и последовательности его этапов, следует знать еще один термин - стадия строительства. Используя его, можно оценить, на каком этапе находится в данный момент процесс строительства дома. Выделяют следующие стадии:

- Стадия первая – залитый фундамент. Это означает, что достаточно большая часть работ уже позади, основание для возведения создано, но дальше еще предстоит сделать многое.
- Возведение коробки дома. Купить дом на этой стадии – это приобрести только стены, правда, стоящие на фундаменте, но дому еще далеко до полной готовности.
- Следующая стадия строительства – дом под крышей. Это уже больше похоже на готовый дом, однако, невыполненными остаются внутренние работы, которые требуют как времени, так и больших вложений.
- Стадия черновой отделки. Полы-потолки-перегородки сделаны, уложено напольное покрытие, проведены инженерные системы. Разумеется, определенные затраты еще предстоят, но основная часть работ закончена. Сегодня риэлтерские и строительные компании часто продают дома и квартиры на стадии черновой отделки, что позволяет покупателю сэкономить средства при покупке и провести отделку «под себя», а производитель получает выручку раньше, чем этого можно было ожидать.
- Полная готовность. Достигается после проведения финишной отделки, установки сантехники и прочих работ, характеризующих готовность объекта.

Процесс строительства дома

Под процессом строительства дома понимают ту строгую последовательность этапов, нарушать которую не то, что нежелательно – просто невозможно. При нарушениях в процессе конечный результат будет, мягко говоря, непредсказуемым. Процесс строительства – это проведение каждого из этапа в той последовательности, которые диктует проект и здравый смысл.

Аналогичными понятиями считаются такие термины как процедура и последовательность строительства дома.

К нему относится и строгое соблюдение технологии каждого из этапов, нарушения недопустимы и в этой части. К сожалению, в жизни достаточно часто встречается халтура в строительстве, и, затеявая постройку дома, неплохо иметь хотя бы начальные знания в этой области, чтоб иметь возможность осуществлять контроль над качеством производства каждого этапа самостоятельно.

Этапы строительства монолитного дома

Одно из перспективных направлений современного строительства – это возведение монолитных домов. Ранее таким способом возводили только промышленные сооружения, но с расширением разработок в этой области, у специалистов появилась возможность возводить качественные, недорогие, а главное, «быстрые» дома. Эти особенности достигаются использованием специфики этого типа строительства.

Традиционное возведение монолитных домов

Данная технология подразумевает использование опалубки для заливки стен дома с готовым каркасом, сваренным заранее из арматуры. Позволяет использовать свободную планировку и достигнуть значительной экономии при строительстве, так как бетон является одним из самых дешевых материалов. К этому можно добавить увеличение скорости процесса, что также позволяет сократить расходы, в этом случае, на оплату труда. Готовые затвердевшие бетонные стены подвергаются утеплению, что дает возможность получить комфортное и недорогое жилье.

Использование несъемной опалубки

В последние годы в монолитном строительстве коттеджей особо широкое распространение получила технология с использованием несъемной опалубки. Она позволяет обеспечить еще более высокую скорость, а также сразу после заливки стен получить их теплыми и пригодными к дальнейшей отделке. Суть состоит в том, что для заливки применяют готовые элементы несъемной опалубки, произведённые из полистирола. После заливки они не убираются, служа утеплением основой для дальнейшей отделки.

При выборе любого из способов, процесс поэтапного строительства дома проходит, в общем-то, одинаково: возводят опалубку, и внутрь получившейся конструкции при помощи бетонных насосов закачивают раствор. Для уплотнения раствора и повышения качества заливки, используется специальный инструмент – строительный вибратор. Его применение позволяет получить бетон, не содержащий воздушных включений, и получить надежные и прочные стены. Данная технология является одной из самых перспективных в последние годы.



7.2. Воздействие технологии на окружающую среду

Организация в рамках настоящего проекта деятельность не имеет существенного отрицательного воздействия на окружающую среду.

7.3. Условия передачи "ноу-хау", обучение персонала

С поставщиками спецтехники достигнута договоренность об установке приобретаемого в рамках настоящего проекта спецтехники и обучении персонала его пользованием.

8. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

8.1. Классификация сырья, материалов и компонентов

При производстве используется 100% местное сырьё.

В настоящем проекте планируется наличие на складе 30 дневного страхового запаса основного сырья и вспомогательных и упаковочных материалов, и 5 дневной запас готовой продукции.

8.1.1. Наличие сырьевой базы, разведанных запасов сырья

Руководство предприятия, прежде чем организовывать данный вид деятельности изучило рынок, в том числе предприятия и их возможности, как с точки зрения сырья, так и последующей ее реализации. На основании анализа было принято решение об организации данного вида деятельности. Так как

сырьё материалы производиться на Республики Узбекистан. Имеется договоры на покупку сырья материалов.

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

Расчеты в настоящем, представляемом БП проекта приведены по итогам анализа рынка и планируемого к установке спецтехники.

Потребность в сырье и материалах представлена в **Приложении 6** к настоящему БП проекта.

8.3. Обеспечение энергоресурсами

Объем потребляемой электроэнергии в настоящем БП был рассчитан исходя из технических характеристик производственного оборудования, а также нужд офиса.

8.4. Оценка затрат по разделу

Структура затрат по данному разделу состоит из затрат на приобретение сырья и обеспечения энергоресурсами.

Объем сырьевых материалов и прочих расходов на годовую программу представлен в соответствующих приложениях к БП проекта.

8.5. Воздействие технологического процесса на окружающей среды

Всё ввозимое сырьё и материалы, а также и не ввозимое сырьё и материалы, которые перечислены в перечне продукции подлежащих обязательной сертификации, должны соответствовать требованиям, предъявленным при сертификации или иметь сертификат – документ подтверждающий безопасность товара, выданный по результатам сертификации товара уполномоченными на это органом в установленном порядке.

Для оценки воздействия предприятия на окружающую среду планируется разработать проект ЗВОС. Эксплуатация предприятия в нормальном технологическом режиме не приведет к значительным изменениям состояния окружающей природной среды. Негативные последствия от воздействия на атмосферный воздух и рельеф при выполнении предложенных мер не прогнозируются.

9. ОРГАНИЗАЦИЯ И НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ

9.1. Организационная структура

Функциональная организационная структура Предприятия на сегодняшний день имеет функционально-линейный вид.

9.2. Накладные расходы

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

- производственные накладные расходы: начисление зарплаты работников вспомогательных служб.
- административные накладные расходы: начисление зарплаты работников управленческих служб, затраты на канц. товары, средства связи и прочее.
- налоги и другие отчисления, напрямую не входящие в себестоимость;
- затраты на плановое техническое обслуживание и ремонт спецтехники.

9.3. Коммунальные издержки

Все коммунальные издержки представлены в **Приложении 7**.

10. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

10.1. Потребность и наличие трудовых ресурсов

Штатный состав предприятия на этом участке будет состоять из 16 сотрудников. По мере расширения объемом оказания услуг Предприятие будет нанимать сотрудников (в перспективе).

10.2. Годовой фонд заработной платы

Расчет численности и фонда заработной платы зависит от рабочей программы (количества рабочих дней в неделю, числа смен и т. д.), а также трудового законодательства Республики Узбекистан.

Учитывая оплату ЕСП расчет затрат на выплату заработной платы представлен в **Приложении 7**.

11. СХЕМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

11.1. Стадия осуществления проекта

Для эффективного осуществления проекта планируется проведение следующих мероприятий:

1. маркетинговые исследования рынка планируемой к приобретению спецтехники;
2. маркетинговые исследования рынка сбыта товаров и оказания услуг
3. осуществление проекта

11.2. Бюджет осуществления проекта

Финансирование проекта намечается осуществить за счет собственных и заемных средств.

Стоимость проекта, а также структура затрат по всему проекту представлена в **Приложениях 1,2.**

12. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА

12.1. Полные инвестиционные затраты

Полные инвестиционные затраты приведены в **Приложении 1.**

12.2. Финансирование проекта: механизм и источники финансирования

Финансирование данного проекта мы предполагаем осуществить за счет мобилизации внутренних резервов и заемных (в форме кредита).

График погашения представлен в **Приложении 10.**

12.3. Полные издержки на проданную продукцию

Расчет издержек и расходов представлен в **Приложении 9.**

12.4. Расчет прибылей и убытков

В расчете прибылей и убытков, налоги и другие отчисления учтены по разделам их применения.

Предполагаемая прибыль, поток наличности от осуществления проекта за период в течение 84 месяцев рассчитаны в соответствии с планом продаж. Расчет прибылей и убытков (План поступлений и выплат) представлен в **Приложении 11.**

12.5. Поток наличности

На протяжении всего горизонта планирования кумулятивный поток наличности будет также положителен.

Расчет потока наличности приведен в **Приложении 12.**

13. ГАРАНТИЯ ВОЗВРАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Предприятие гарантирует своевременное исполнение всех взятых обязательств, связанных с реализацией данного проекта.

В качестве залогового обеспечения предприятие предлагает имущество, оцененное по рыночной стоимости. Оценочная документация по залоговому обеспечению прилагается к БП проекта.

14. ВЫВОДЫ

14.1. Основные достоинства проекта

Основные достоинства проекта:

1. Реализация услуг, пользующихся спросом на рынке.
2. Налоговые отчисления в бюджет.
3. Реальная окупаемость проекта.

Недостатки проекта

1. Недостаток собственных средств для реализации проекта.

14.2. Риски и аспекты неопределенности

Анализ существующего положения на рынке строительства показывает динамичное развитие. Это связано с уделением особого внимания правительством республики теме строительства и перспективное развитие, с учетом сырьевых преимуществ.

Основным риском в рамках настоящего проекта является несвоевременное финансирование, которое может сорвать договорные обязательства с партнерами, с которыми подписаны договора на закуп сырья и оборудовании, а также покупателей, с которыми заключены договора на их реализацию.

Положительным фактором является то, что предприятие будет осуществлять достаточно эффективную деятельность, доход от которой будет гарантировать своевременность погашения платежей по лизингу, а также способствовать росту оборачиваемости свободных средств Предприятия.

14.3. Оценка возможности осуществления проекта

Прежде чем предложить данный проект на рассмотрение, инициаторами проекта был проведен анализ существующего положения рынка строительных услуг 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 реализации товаров, которая представлена стадиями осуществления проекта, анализом существующего положения на внутреннем

рынке, оценкой возможности поставки товаров, рынков сбыта, возможной конкуренции со стороны других аналогичных предприятий, работающих в данном секторе экономики, возможными рисками, а также других факторов, можно сделать вывод о жизнеспособности и эффективности идей и мероприятий, представленных и намеченных к осуществлению в данном проекте.

Богатый профессиональный опыт руководства предприятия, наличие квалифицированных кадров будет положительно влиять на эффективность реализации проекта.

ПРИЛОЖЕНИЯ

(ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ)



Кредитная линия			
НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	ПРИВЛЕЧЕНИЕ КРЕДИТА НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ПУТЕМ ПРИОБРЕТЕНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ		
ДАННЫЕ ПО ПРОЕКТУ		ЗАЕМЩИК	
УСЛУГИ	Строительство	НАИМЕНОВАНИЕ	ООО «YANGI SULOLA UKS»
		АДРЕС	Самаркандская область, Иштыханский район, ССГ Файзиабад, МСГ Кугарма, село Кугарма, 50
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА (тыс.сум)	2,120,000.0	РУКОВОДИТЕЛЬ	Канаатов Урол Сайфиддинович
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ (тыс.сум)	641,600.0	БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ	
КРЕДИТ (тыс.сум)	1,478,400.0		

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА, тыс.сум

ЗНАЧЕНИЯ	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО	СТРУКТУРА (%)
Транспортные средства	0.0	1,478,400.0	1,478,400.0	69.7%
			0.0	0.0%
Всего Фиксированные Активы	0.0	1,478,400.0	1,478,400.0	69.7%
РАБОЧИЙ КАПИТАЛ	641,600.0	0.0	641,600.0	30.3%
ВКЛЮЧАЯ:				
<i>Товарно-материальные запасы</i>	641,600.0	0.0	641,600.0	30.3%
ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	641,600.0	1,478,400.0	2,120,000.0	100%

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН, тыс.сум

ЗНАЧЕНИЯ	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА	ВСЕГО	СТРУКТУРА (%)	
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ					
Товарно-материальные запасы	641,600.0	0.0	641,600.0	100.0%	
ВСЕГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	641,600.0	0.0	641,600.0	100%	30%
КРЕДИТЫ					
Транспортные средства	0.0	1,478,400.0	1,478,400.0	100%	
ВСЕГО КРЕДИТОВ	0.0	1,478,400.0	1,478,400.0	100%	70%
ВСЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	641,600.0	1,478,400.0	2,120,000.0		100%

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	ОБЩИЙ ОБЪЁМ		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
	4,000,000.0	тыс. сум							
Строительные услуги	4,000,000.0	тыс. сум							
ОСВОЕНИЕ МОЩНОСТЕЙ (%)									
Строительные услуги	65%	72%	78%	84%	90%	95%	100%		
ОБЪЁМ УСЛУГ									
Строительные услуги	2,600,000.0	2,880,000.0	3,120,000.0	3,360,000.0	3,600,000.0	3,800,000.0	4,000,000.0		
ОБЩИЙ ОБЪЁМ ПРОДАЖ									
Строительные услуги	2,600,000.0	2,880,000.0	3,120,000.0	3,360,000.0	3,600,000.0	3,800,000.0	4,000,000.0		

ПЛАН ПРОДАЖ

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
ВСЕГО ПРОДАЖ (тыс.сум)							
Строительные услуги	2,600,000.0	2,880,000.0	3,120,000.0	3,360,000.0	3,600,000.0	3,800,000.0	4,000,000.0
ОБЩИЙ ОБЪЁМ ПРОДАЖ (тыс.сум)	2,600,000.0	2,880,000.0	3,120,000.0	3,360,000.0	3,600,000.0	3,800,000.0	4,000,000.0

СЫРЬЁ И МАТЕРИАЛЫ

	ОБЩАЯ ПОТРЕБНОСТЬ	ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ (тыс.сум)
Стройматериалы	1,880,000.0	1,880,000.0
ГСМ и прочее	75,200.0	75,200.0
ВСЕГО		1,955,200.0

СТОИМОСТЬ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

Ежегодно	29,328.0
----------	----------

ПРОЧЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ**ПРОЧЕ ЗАТРАТЫ**

Транспортировка, прочее	9,776.0	Административные затраты, услуги связи, канцтовары	3,421.6
-------------------------	---------	--	---------

СТОИМОСТЬ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ

ООО «YANGI SULOLA UKS»	ЕДИНИЦА ИЗМЕРЕНИЯ	ГОДОВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ	ЦЕНА ЗА ЕДИНИЦУ (сум)	ГОДОВАЯ СТОИМОСТЬ (тыс.сум)
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ	КВТ.ЧАС	50,000.0	900.0	45,000.0
ВОДА	М ³	5,000.0	3,000.0	15,000.0
ВСЕГО				60,000.0

СТОИМОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

ООО «YANGI SULOLA UKS»	Количество	Среднемесячная з/плата (сум)	Годовой фонд з/платы (тыс.сум)
УСЛУГИ			
Рабочий персонал	10	2,300,000.0	276,000.0
Вспомогательный персонал	2	2,000,000.0	48,000.0
ИТОГО	12		324,000.0
Отчисления на соц.страхование	12%	от з/платы	38,880.0
ВСЕГО			362,880.0
АДМИНИСТРАЦИЯ			
Директор	1	3,000,000.0	36,000.0
Главный инженер	1	2,800,000.0	33,600.0
Бухгалтер	1	2,500,000.0	30,000.0
Менеджер	1	2,500,000.0	30,000.0
ИТОГО	4		129,600.0
Отчисления на соц.страхование	12%	от з/платы	15,552.0
ВСЕГО			145,152.0
ИТОГО	16		508,032.0

СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ

ООО «YANGI SULOLA UKS»	Всего стоимость (тыс.сум)	Доля постоянных затрат (%)	Доля переменных затрат (%)	Фиксированная стоимость (тыс.сум)	Переменная стоимость (тыс.сум)
Стройматериалы и прочее	1,880,000.0	5%	95%	94,000.0	1,786,000.0
Вспомогательные материалы	75,200.0	50%	50%	37,600.0	37,600.0
Запасные части	29,328.0	100%	0%	29,328.0	0.0
З/плата производственных рабочих	324,000.0	25%	75%	81,000.0	243,000.0
Отчисления на соц.страхование	38,880.0	0%	100%	0.0	38,880.0
Коммунальные издержки	60,000.0	0%	100%	0.0	60,000.0
З/плата администрации	129,600.0	100%	0%	129,600.0	0.0
Отчисления на соц.страхование	15,552.0	100%	0%	15,552.0	0.0
Транспортировка, прочие затраты	13,197.6	50%	50%	6,598.8	6,598.8
Амортизация	295,680.0	100%	0%	295,680.0	0.0
Всего	2,861,437.6			689,358.8	2,172,078.8

Прим. Соцстрах и др. отчисления составляют 12% от заработной платы

ГОДОВАЯ СТОИМОСТЬ ПРОДАННОЙ ПРОДУКЦИИ, тыс. сум

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Сырьё (стройматериалы и прочее)	1,222,000.0	1,353,600.0	1,466,400.0	1,579,200.0	1,692,000.0	1,786,000.0	1,880,000.0
Вспомогательные материалы	48,880.0	54,144.0	58,656.0	63,168.0	67,680.0	71,440.0	75,200.0
Запасные части	19,063.2	21,116.2	22,875.8	24,635.5	26,395.2	27,861.6	29,328.0
З/плата производственных рабочих	324,000.0	324,000.0	324,000.0	324,000.0	324,000.0	324,000.0	324,000.0
Отчисления на соц.страхование	38,880.0	38,880.0	38,880.0	38,880.0	38,880.0	38,880.0	38,880.0
Коммунальные издержки	39,000.0	43,200.0	46,800.0	50,400.0	54,000.0	57,000.0	60,000.0
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	1,691,823.2	1,834,940.2	1,957,611.8	2,080,283.5	2,202,955.2	2,305,181.6	2,407,408.0
З/плата администрации	129,600.0	129,600.0	129,600.0	129,600.0	129,600.0	129,600.0	129,600.0
Отчисления на соц.страхование	15,552.0	15,552.0	15,552.0	15,552.0	15,552.0	15,552.0	15,552.0
Транспортировка, прочие затраты	8,578.4	9,502.3	10,294.1	11,086.0	11,877.8	12,537.7	13,197.6
ОПЕРАЦИОННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	1,845,553.6	1,989,594.4	2,113,058.0	2,236,521.5	2,359,985.0	2,462,871.3	2,565,757.6
Амортизация	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0
Проценты	258,720.0	258,720.0	235,004.0	183,260.0	131,516.0	79,772.0	28,028.0
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТОИМОСТЬ	2,399,953.6	2,543,994.4	2,643,742.0	2,715,461.5	2,787,181.0	2,838,323.3	2,889,465.6
Расходы на реализацию	26,000.0	28,800.0	31,200.0	33,600.0	36,000.0	38,000.0	40,000.0
СТОИМОСТЬ ПРОДАНЫХ УСЛУГ	2,425,953.6	2,572,794.4	2,674,942.0	2,749,061.5	2,823,181.0	2,876,323.3	2,929,465.6

РАСХОДЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ

1.00%

ОТ ОБЩИХ ПРОДАЖ

СХЕМА ВЫПЛАТЫ КРЕДИТА

Период погашения	84	месяца
Льготный период	24	месяца
Процентная ставка	17.5%	годовых
Сумма кредита	1,478,400.0	тыс.сум

Периоды выплат	Выплаты основного долга	Выплаты процентов	Всего выплат
1 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
2 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
3 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
4 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
5 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
6 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
7 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
8 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
9 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
10 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
11 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
12 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
13 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
14 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
15 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
16 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
17 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
18 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
19 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
20 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
21 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
22 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
23 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
24 месяц	0.0	21,560.0	21,560.0
25 месяц	24,640.0	21,560.0	46,200.0
26 месяц	24,640.0	21,200.7	45,840.7
27 месяц	24,640.0	20,841.3	45,481.3
28 месяц	24,640.0	20,482.0	45,122.0
29 месяц	24,640.0	20,122.7	44,762.7
30 месяц	24,640.0	19,763.3	44,403.3
31 месяц	24,640.0	19,404.0	44,044.0
32 месяц	24,640.0	19,044.7	43,684.7
33 месяц	24,640.0	18,685.3	43,325.3
34 месяц	24,640.0	18,326.0	42,966.0
35 месяц	24,640.0	17,966.7	42,606.7
36 месяц	24,640.0	17,607.3	42,247.3
37 месяц	24,640.0	17,248.0	41,888.0
38 месяц	24,640.0	16,888.7	41,528.7
39 месяц	24,640.0	16,529.3	41,169.3
40 месяц	24,640.0	16,170.0	40,810.0
41 месяц	24,640.0	15,810.7	40,450.7
42 месяц	24,640.0	15,451.3	40,091.3
43 месяц	24,640.0	15,092.0	39,732.0
44 месяц	24,640.0	14,732.7	39,372.7
45 месяц	24,640.0	14,373.3	39,013.3
46 месяц	24,640.0	14,014.0	38,654.0
47 месяц	24,640.0	13,654.7	38,294.7
48 месяц	24,640.0	13,295.3	37,935.3
49 месяц	24,640.0	12,936.0	37,576.0
50 месяц	24,640.0	12,576.7	37,216.7
51 месяц	24,640.0	12,217.3	36,857.3
52 месяц	24,640.0	11,858.0	36,498.0
53 месяц	24,640.0	11,498.7	36,138.7
54 месяц	24,640.0	11,139.3	35,779.3
55 месяц	24,640.0	10,780.0	35,420.0
56 месяц	24,640.0	10,420.7	35,060.7
57 месяц	24,640.0	10,061.3	34,701.3
58 месяц	24,640.0	9,702.0	34,342.0
59 месяц	24,640.0	9,342.7	33,982.7
60 месяц	24,640.0	8,983.3	33,623.3
61 месяц	24,640.0	8,624.0	33,264.0
62 месяц	24,640.0	8,264.7	32,904.7
63 месяц	24,640.0	7,905.3	32,545.3
64 месяц	24,640.0	7,546.0	32,186.0
65 месяц	24,640.0	7,186.7	31,826.7
66 месяц	24,640.0	6,827.3	31,467.3
67 месяц	24,640.0	6,468.0	31,108.0
68 месяц	24,640.0	6,108.7	30,748.7
69 месяц	24,640.0	5,749.3	30,389.3
70 месяц	24,640.0	5,390.0	30,030.0

71 месяц	24,640.0	5,030.7	29,670.7
72 месяц	24,640.0	4,671.3	29,311.3
73 месяц	24,640.0	4,312.0	28,952.0
74 месяц	24,640.0	3,952.7	28,592.7
75 месяц	24,640.0	3,593.3	28,233.3
76 месяц	24,640.0	3,234.0	27,874.0
77 месяц	24,640.0	2,874.7	27,514.7
78 месяц	24,640.0	2,515.3	27,155.3
79 месяц	24,640.0	2,156.0	26,796.0
80 месяц	24,640.0	1,796.7	26,436.7
81 месяц	24,640.0	1,437.3	26,077.3
82 месяц	24,640.0	1,078.0	25,718.0
83 месяц	24,640.0	718.7	25,358.7
84 месяц	24,640.0	359.3	24,999.3
Всего	1,478,400.0	1,175,020.0	2,653,420.0

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ СЧЕТА ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ (тыс.сум)							
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Всего продаж	2,600,000.0	2,880,000.0	3,120,000.0	3,360,000.0	3,600,000.0	3,800,000.0	4,000,000.0
НДС начисленный	278,571.4	308,571.4	334,285.7	360,000.0	385,714.3	407,142.9	428,571.4
НДС в зачет	138,208.2	153,092.2	165,849.8	178,607.5	191,365.2	201,996.6	212,628.0
НДС к оплате	140,363.2	155,479.3	168,435.9	181,392.5	194,349.1	205,146.3	215,943.4
Чистая прибыль без НДС	2,459,636.8	2,724,520.7	2,951,564.1	3,178,607.5	3,405,650.9	3,594,853.7	3,784,056.6
Себестоимость	1,691,823.2	1,834,940.2	1,957,611.8	2,080,283.5	2,202,955.2	2,305,181.6	2,407,408.0
Валовая прибыль	767,813.6	889,580.6	993,952.3	1,098,324.0	1,202,695.7	1,289,672.1	1,376,648.6
Расходы на управление	153,730.4	154,654.3	155,446.1	156,238.0	157,029.8	157,689.7	158,349.6
Амортизация	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0
Расходы на реализацию	26,000.0	28,800.0	31,200.0	33,600.0	36,000.0	38,000.0	40,000.0
Оперативная прибыль	292,403.1	410,446.3	511,626.2	612,806.0	713,985.9	798,302.4	882,619.0
Проценты по кредиту	258,720.0	258,720.0	235,004.0	183,260.0	131,516.0	79,772.0	28,028.0
Прибыль до уплаты налогов	33,683.1	151,726.3	276,622.2	429,546.0	582,469.9	718,530.4	854,591.0
Налог на прибыль	5,052.5	22,758.9	41,493.3	64,431.9	87,370.5	107,779.6	128,188.6
Прочие налоги	22,176.0	22,619.5	23,071.9	23,533.3	24,004.0	24,484.1	24,973.8
Чистая прибыль	6,454.7	106,347.8	212,056.9	341,580.8	471,095.4	586,266.8	701,428.5
Коэффициенты прибыльности (%)							
Валовая прибыль/Всего продаж	29.5%	30.9%	31.9%	32.7%	33.4%	33.9%	34.4%
Чистая прибыль/Всего продаж	0.2%	3.7%	6.8%	10.2%	13.1%	15.4%	17.5%

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ПО РАБОЧЕМУ КАПИТАЛУ

	Дни покрытия		Коэффициент оборачиваемости (360 / Дни покрытия)
Период поступления от продаж	3	Дней	120
Запасы сырья на складе и на производственной линии	10	Дней	36
Запасы готовой продукции	10	Дней	36
Запасы запасных частей	360	Дней	1
Период оплаты за услуги и материалы поставщикам	30	Дней	12

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ ПО ЧИСТОМУ РАБОЧЕМУ КАПИТАЛУ

	Инвестиции	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Дебиторская								
Задолженность	0.0	21,666.7	24,000.0	26,000.0	28,000.0	30,000.0	31,666.7	33,333.3
Запасы сырья	0.0	33,944.4	37,600.0	40,733.3	43,866.7	47,000.0	49,611.1	52,222.2
Запасы готовой продукции	0.0	58,452.0	62,453.2	65,223.9	67,216.2	69,208.4	70,629.0	72,049.6
Запасы запасных частей	0.0	19,063.2	21,116.2	22,875.8	24,635.5	26,395.2	27,861.6	29,328.0
ВСЕГО	0.0	133,126.4	145,169.3	154,833.1	163,718.3	172,603.6	179,768.4	186,933.2
Кредиторская задолженность		101,833.3	112,800.0	122,200.0	131,600.0	141,000.0	148,833.3	156,666.7
Чистый Рабочий Капитал	0.0	31,293.0	32,369.3	32,743.1	32,333.3	31,916.6	31,347.0	30,678.5
Изменения в Рабочем Капитале	0.0	31,293.0	1,076.3	373.8	(409.8)	(416.8)	(569.5)	(668.5)

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК, тыс.сум

	Инвестиции	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год
Чистая прибыль без НДС	0.0	2,459,636.8	2,724,520.7	2,951,564.1	3,178,607.5	3,405,650.9	3,594,853.7	3,784,056.6
Изменения в Рабочем Капитале	0.0	31,293.0	1,076.3	373.8	(409.8)	(416.8)	(569.5)	(668.5)
Наличность от продаж	0.0	2,428,343.7	2,723,444.4	2,951,190.3	3,179,017.3	3,406,067.7	3,595,423.3	3,784,725.1
Себестоимость	0.0	1,691,823.2	1,834,940.2	1,957,611.8	2,080,283.5	2,202,955.2	2,305,181.6	2,407,408.0
Валовые поступления наличности	0.0	736,520.5	888,504.3	993,578.5	1,098,733.8	1,203,112.5	1,290,241.7	1,377,317.1
Расходы на реализацию	0.0	26,000.0	28,800.0	31,200.0	33,600.0	36,000.0	38,000.0	40,000.0
Расходы на управление	0.0	153,730.4	154,654.3	155,446.1	156,238.0	157,029.8	157,689.7	158,349.6
Оперативная наличность								
Доход (А)	0.0	556,790.1	705,050.0	806,932.4	908,895.8	1,010,082.7	1,094,552.0	1,178,967.5
Собственный капитал	641,600.0							
Инвестиции	2,120,000.0							
Выплата процентов (В)	0.0	258,720.0	258,720.0	258,720.0	258,720.0	258,720.0	258,720.0	258,720.0
Прочие финансовые издержки	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Выплата налогов (С)	0.0	27,228.5	45,378.5	64,565.2	87,965.3	111,374.5	132,263.7	153,162.4
Чистые поступления наличности	1,478,400.0	270,841.6	400,951.5	483,647.1	562,210.5	639,988.2	703,568.3	767,085.1
Выплата основного долга (D)	0.0	0.0	0.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0	295,680.0
Наличность после выплаты основного долга	1,478,400.0	270,841.6	400,951.5	187,967.1	266,530.5	344,308.2	407,888.3	471,405.1
Финансовые потребности	1,478,400.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Поток наличности	0.0	270,841.6	400,951.5	187,967.1	266,530.5	344,308.2	407,888.3	471,405.1
	(резерв)							
Кумулятивный поток наличности	0.0	270,841.6	671,793.2	859,760.3	1,126,290.8	1,470,599.0	1,878,487.3	2,349,892.4
Коэффициент обслуживания долга [(А-С)/(В+D)]		2.0	2.5	1.3	1.5	1.6	1.7	1.9

РАСЧЁТ NPV, IRR

Период	Поток наличности	Ставка дисконта	NPV	IRR
	(1,478,400.0)	17.5%		
1 год	270,841.6	17.5%	(1,247,896.5)	-81.7%
2 год	400,951.5	17.5%	(957,483.4)	-38.0%
3 год	483,647.1	17.5%	(659,347.0)	-10.5%
4 год	562,210.5	17.5%	(364,397.6)	5.6%
5 год	639,988.2	17.5%	(78,650.0)	15.4%
6 год	703,568.3	17.5%	188,699.3	21.6%
7 год	767,085.1	17.5%	436,771.7	25.6%

Фильтры чувствительности

Фильтр первоначальных инвестиций

1.00

Фильтр объема продаж

1.00

Фильтр цен продаж

1.00

Фильтр операционных издержек

1.00

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КРЕДИТА НА РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ПУТЕМ ПРИОБРЕТЕНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ	
Общие продажи при полной мощности (тыс.сум)	4,000,000.0
Фиксированная стоимость (тыс.сум)	689,358.8
Переменная стоимость (тыс.сум)	2,172,078.8
Точка безубыточности	37.7%