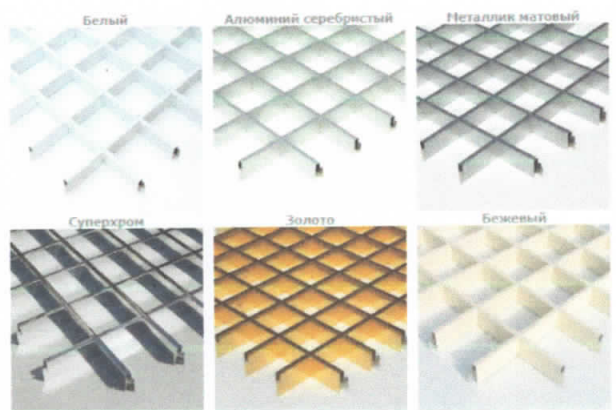
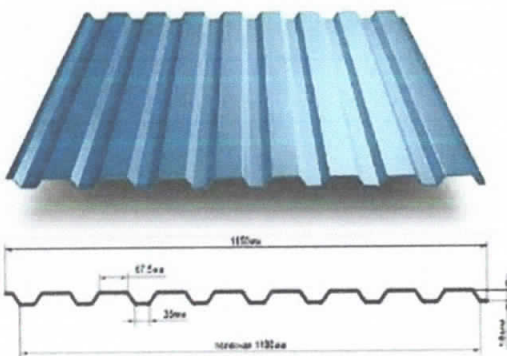


## Производства строительные материалы, а также евро-потолков на территории СЭЗ "Ургут"



**Ургут 2025 г.**

<b>ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЕВРО ПОТОЛКОВ ПРОДУКЦИИ НА ТЕРРИТОРИИ СЭЗ УРГУТ САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН</b>	
<b>Заказчик ТЭО</b>	<b>ООО «METAL PLANET SAM»</b>
<b>Адрес производства:</b>	<b>Республика Узбекистан, Самаркандская область, СЭЗ УРГУТ массив «Хишрав-2»</b>
<b>Название товара</b>	<b>Производственная мощность в год:</b>
• Профнастиль	15 600
• Грильято потолок из оцинкованного листа	6 240
• Реечный потолок	3 120
<b>Общая стоимость проекта</b>	<b>3 582 095 USD</b>
• Стоимость основного технологического оборудования	2 200 000 USD
• Стоимость производственного комплекса	1 200 000 USD
• На приобретение сырья и материалов	174 295 USD
• Прочие расходы	7 800 USD
<b>Количество рабочих мест</b>	<b>60 человек</b>
<b>Выручка от реализации продукции</b>	<b>До 2 268 800 долл. США</b>
<b>Экспорт продукции:</b>	
<b>1 год (100%)</b>	<b>109 400 долл. США</b>
<b>2 год (100%)</b>	<b>243 799 долл. США</b>
<b>3 год (100%)</b>	<b>393 900 долл. США</b>
<b>Направление экспорта</b>	<b>Страны СНГ (Таджикистан, Казахстан, Киргизия)</b>
<b>Уровень локализации</b>	<b>1 год – 51.5% 2 год – 51.1% 3 год – 50.8%</b>
<b>Срок реализации проекта</b>	<b>60 месяцев</b>
<b>Начало производства</b>	<b>4 квартал 2027 г.</b>
<b>Окупаемость проекта</b>	<b>5 года</b>

# **СОДЕРЖАНИЕ**

## **ВВЕДЕНИЕ**

### **1.ЦЕЛЬ ПРОЕКТА (РЕЗЮМЕ)**

### **2.ЗАКАЗЧИК ПРОЕКТА**

2.1. Реквизиты, статус, структура

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

2.3. Потенциал, существующий и прогнозируемый

2.4. Экономические и финансовые показатели

2.4.1. Баланс и его анализ

2.4.2. Прибыли-убытки и анализ состава затрат

### **3. СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА**

3.1. История и предпосылки создания проекта

3.2. Цели и задачи проекта

### **4. РЫНОК И КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА**

4.1. Спрос и предложение

4.1.1. Структура и характеристика рынка. Характеристика продукции, ее конкурентоспособность на рынке

Рынок, его структура и характеристика.

Преимущества перед конкурентами

4.1.2 Существующий потенциал отрасли, предприятия-конкуренты, оценка перспектив и проблем развития отрасли, территориальное размещение, качество продукции

4.1.3 Роль отрасли в национальной экономике, ее приоритеты и цели

4.1.4. Существующий спрос, основные факторы и показатели,

прогнозирующие его рост

4.1.5. Импорт и его будущие тенденции

4.2. Концепция маркетинга, прогноз продаж

4.2.1 Местонахождение рынков, сегментация рынка

4.2.2. Ожидаемая конкуренция со стороны существующих и потенциальных местных производителей

4.2.3. Программа продаж, организация сбыта

4.3. Оценка затрат на маркетинг

## **5. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ**

5.1. Классификация сырья, материалов, компонентов

5.1.1. Наличие сырьевой базы, разведанных запасов сырья

5.2 проектная потребность, наличие и обеспечение материалами и компонентами, их классификация, программа поставок

5.3. Обеспечение энергоресурсами

5.4. Оценка затрат по разделу

## **6. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА**

6.1. Характеристика выбранного участка

6.1.1. Удаленность от рынков сырья и сбыта готовой продукции, транспортные коммуникации

6.1.2. Оценка производственной и социальной инфраструктуры

6.1.3. Учет особенностей социально-экономического развития региона, преимущества и ограничения

## **7. ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИЯ**

7.1. Производственная мощность с освоением по годам

7.2 технология и оборудование

7.2.1. Обоснование выбора технологии и оборудования, схемы

технологического процесса, преимущества и недостатки, надежность оборудования и гарантии поставщика

7.2.2. Воздействие технологии на окружающую среду

7.2.3. Схема размещения оборудования

7.2.4. Условия передачи ноу-хау, обучение персонала соответствие продукции международным стандартам. Мероприятия по обеспечению соответствия производимой продукции требованиям ISO серии 9000 и затраты на их осуществление

Перспективы локализации (возможность организации производства комплектующих и компонентов на территории республики)

## **8. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ**

8.1. Организационная структура предприятия

8.2. Накладные расходы (общезаводские, административные)

8.3. Оценка затрат по разделу

## **9. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ:**

9.1. Потребность и наличие трудовых ресурсов

9.2. Требования к кадрам, необходимость и организация их обучения

9.3. Оценка затрат подразделу

## **10. СХЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА**

10.1. Стадии осуществления проекта

10.2. График осуществления проекта

10.3. Бюджет осуществления проекта

## **11. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ВАРИАНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

11.1 оценка влияния финансовых результатов на экономику

страны

## **12. ВЫВОДЫ**

12.1. Основные достоинства и недостатки проекта

12.2. Преимущества принятого варианта против альтернативных

12.3. Риски и аспекты неопределенности

## **13. ПРИЛОЖЕНИЯ**

## **ВВЕДЕНИЕ.**

### **Цель документа:**

Предоставление в дирекцию СЭЗ «Ургут» - для обоснования эффективности проекта по организации производства евро-потолков.

Проанализировав ситуацию на рынке и ощущая на себе коренные преобразования в Узбекистане, инициаторами проекта была разработана своя стратегия, основанная на тех задачах и приоритетах, которые сегодня дают возможность воплотиться даже самым сложным проектам в реальность.

### **Инструменты и допущения.**

Имитационная финансовая модель проекта разработана в соответствии со Стандартами UNIDO (Руководство по разработке ТЭО инвестиционных проектов).

▪ <b>Горизонт расчета проекта –4 года;</b>
▪ <b>Масштаб модели – по годам до конца проекта;</b>
▪ <b>Основная валюта проекта – долл. США;</b>
▪ <b>Вторая валюта проекта – национальная валюта сум;</b>
▪ <b>Условный курс на момент ввода данных (20.10.2025г.) –1 USD=12 500,0сум;</b>
▪ <b>Инфляция (дефляция) для всех валют, равно как и прогноз изменения валютных разниц, игнорирован.</b>

## **1. ЦЕЛЬ ПРОЕКТА(РЕЗЮМЕ).**

**Инициатор проекта: ООО «METAL PLANET SAM» (Узбекистан).**

**Целью** проекта является организация производства евро-потолок на территории СЭЗ «Ургут» Самаркандской области Республики Узбекистан.

**Миссией предприятия** является организация эффективного производства, предлагающего потребителям высококачественную продукцию, которая является необходимой и доступной для потребителей, которая обеспечит поступательное развитие предприятия и стабильный рост благосостояния акционеров и сотрудников предприятия.

Проектом предусматривается организация производства импортозамещающих и экспорт ориентированных товаров евро-потолок.

Проектом планируется организация производственной деятельности, увеличение экспорта продукции, общества с ограниченной ответственностью «METAL PLANET SAM» путем организации производства различных евро потолков в общем объеме 537 888 в год.ед.изм (кв.м, комплект) в год при 8-х часовом рабочем дне (односменный режим работы).

### **Проектом предполагается:**

Создание здания по производственного комплекса;

Закуп, монтаж и пуско-наладка технологического оборудования по производству евро-потолок;

Закуп сырья и материалов для производственных нужд



организации;

Проектом предусматривается производство следующих видов товаров, под торговой маркой «METAL PLANET SAM»:

Производство	Ед.Изм.	Произв-ность (Кол-во/день)	Произв-ность в месяц (Кол-во)	Произв-ность в год (Кол-во)
Профностил (1,065 м на 0,5 м)	шт	200	5 200	62 400
Грильято потолок из оцинкованного листа	м.кв	80	2 080	24 960
Реечный потолок	м.кв	40	1 040	12 480
Профиль	п.м.	600	15 600	187 200
Уголник 0,25 мм (для собственного производства)	м	324	8 424	101 088
Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм (для собственного производства)	шт	400	10 400	124 800
П образный напровитель 0,7 мм (для собственного производства)	м	80	2 080	24 960

#### КОД ТН ВЭД готовой продукции

Наименование	Код ТН ВЭД
Профнастил(1,065 м на 0,5 м)	7216911000
Грильято потолок из оцинкованного листа	7610909000
Реечный потолок	7610909000
Профиль	7604299000

#### Труд

В результате деятельности предприятия будет функционировать 60 рабочих мест, из которых 5 – АУП, 55- производственный персонал из них 16 это выпускники колледжей, 25 местные жители и 14 привлеченных специалистов. Годовые затраты на заработную плату административного аппарата составят 21 907,2 долл. США. Заработная плата рабочего персонала составит 135 744,0 долл. США. Общие

затраты на заработную плату составят 39 916,8 долл. США с учетом соц. страхования.

### **Рынок продукции:**

30% готовой продукции планируется экспортировать в страны СНГ (Казахстан, Таджикистан, Киргизия), 70% готовой продукции планируется реализовывать на внутреннем рынке.

### **Реализация проекта даст его инициатору:**

Новое, современное, технологически совершенное производство, которое позволит качественно производить продукцию и обеспечить потребности потребителей; получить высокую прибыль;

### **Экономике в целом:**

- Развитие производства евро-потолок промышленности;
- Производство экспорт ориентированной продукции;
- Производство импортозамещающей продукции;
- Снижение оттока валютных средств за рубеж;
- Экспорт продукции;
- Поступление валютных средств;
- Создание новых рабочих мест;
- Насыщение потребительского рынка высококачественной продукцией, пользующейся постоянным спросом;
- Повышение экспортного потенциала страны и снижение потребности в импорте.

### **Финансирование проекта.**

Источниками финансирования проекта являются собственные средства организации (3 582 095 долл. США – собственные средства инициатора), за счет банковских кредитов (0 долл. США). Учредитель организации планирует внести инвестиции в качестве увеличения основного и оборотного капитала организации.

### **Коммерческая привлекательность:**

Данный проект предполагает строительство производственного комплекса, приобретение и установку технологической линии по производству евро-потолок. Узбекский рынок производства значительно расширился за последние годы. Это обусловлено несложной технологией производства, а также высоким спросом на этот товар. двери всегда имеет спрос, и, в зависимости от вида, имеет сезонный спрос.

В целом проект предполагает насыщение рынка евро-потолок для удовлетворения потребностей населения, предприятий и организаций, за рубежом.

### **Конкуренция:**

В настоящее время много предприятий, которые занимаются производством такого вида продукции. Однако рынок до сих пор не насыщен, и планируемая к производству продукция пользуется повышенным спросом. Наше предприятие надеется, что не встретит серьезной конкуренции в выпуске намеченной в проекте продукции.

### **Ресурсы:**

Основными расходуемыми ресурсами являются электроэнергия, газ, вода. Потребность в электроэнергии составляет – 624 000 кВт/ч в год, в воде – 149 760 м<sup>3</sup> в год, в Газ – 374 400 м<sup>3</sup> при 100% производственной мощности.

Общие затраты на ресурсы составят 217 152 долл. США в год.

### **Сырье:**

Основным сырьем для производства евро-потолок, –оцинкованный лист 2мм, упаковывается готовая продукция в упаковочный материал. Также в качестве вспомогательного сырья используется бумага самоклеящаяся и этикетки. Годовые затраты на сырье и упаковку по всем затратам деятельности предприятия составят до 174 295 долл. США.

### **Производительность:**

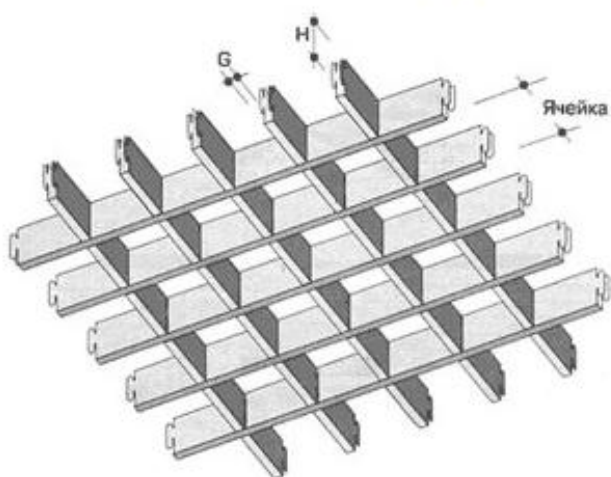
Имеющиеся мощности, а также ограничения по поставкам сырья позволяют выпускать и осуществлять производство при 100% мощности:

### **Евро-потолок**

Планируемые мощности, а также ограничения по поставкам сырья позволяют выпускать и осуществлять производство продукции 537 888 в год.

### **Технические характеристики продукции.**

#### **Размеры ячейки Грильято Стандарт**



Подвесной потолок Грильято стандарт представляет собой объемную решётку, образованную U-образными алюминиевым профилем, ширина которого  $G = 10$  мм и высота  $H = 30, 40$  или  $50$  мм. Образованная профилем решетка состоит из ячеек следующих размеров:

- 30x30,
- 40x40
- 50x50,
- 60x60,
- 75x75,
- 86x86,
- 100x100,
- 120x120,
- 150x150,
- 200x200 мм.

Тип металлический

Цвет: разные

Страна производителя: Узбекистан

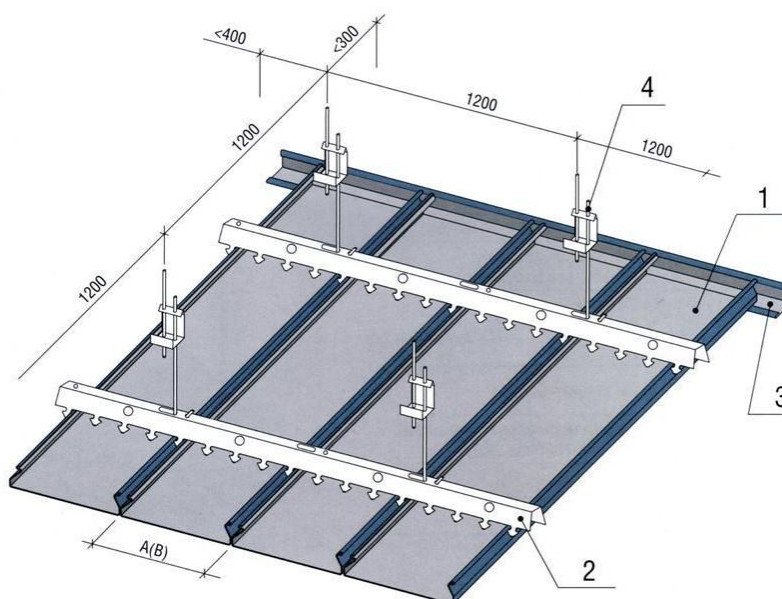
Производитель: ООО «METAL PLANET SAM»

# Реечный потолок

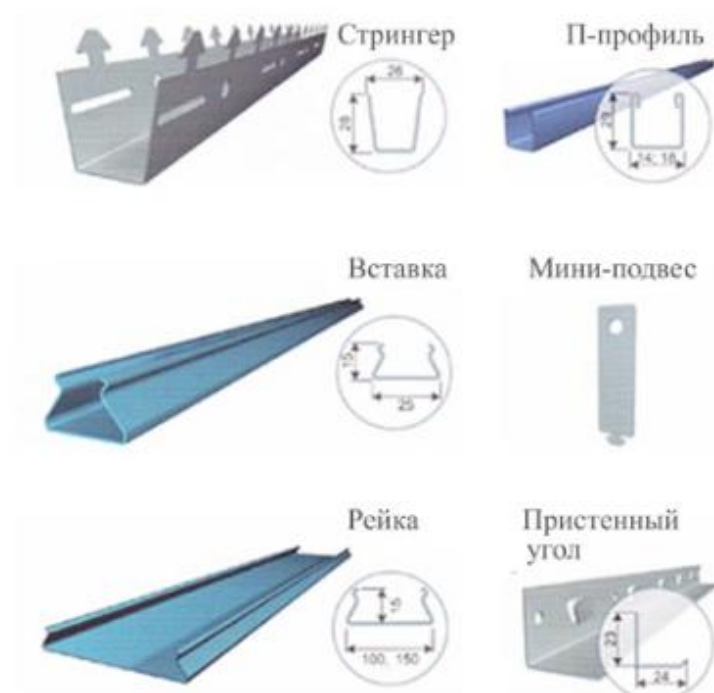
## Технические характеристики

Марка системы	A25AS	A100AS	A150AS
Ширина А, мм	25	100	150
Высота Н, мм	31	31	31
Материал изготовления	Алюм. 0,3–0,5 мм*		
Длина	Стандарт — 3 м, 4 м под заказ до 6 м		
Перфорация А1	D = 1,5 мм		
Температура эксплуатации	Не выше +90 °С		
Зона влажности	Сухая, нормальная, влажная (по СНиП 23-02-2003)		
Пожарная безопасность	Горючесть — Г1, воспламеняемость — В1, токсичность — Т1		
Степень агрессивности	Неагрессивная, слабоагрессивная, среднеагрессивная (по СНиП 2.03.11-85)		

\* Толщина металла выбирается индивидуально в зависимости от типоразмера рейки.



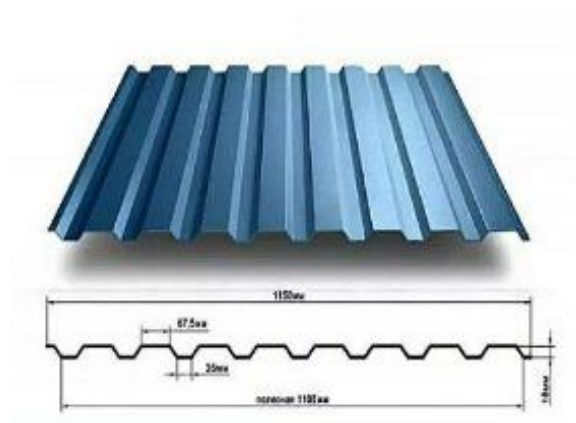
## Элементы конструкции



Цвет: разные

Страна производителя: Узбекистан

Производитель: ООО «METAL PLANET SAM»



Толщина листовой стали в основе профнастила – в среднем 0,35-2 мм.

Цвет: черный

Страна производителя: Узбекистан

Производитель: ООО «METAL PLANET SAM»

### **Прибыльность:**

Выручка от реализации в первый год инвестирования проекта составит 2 311 083,8 долл. США. Чистая прибыль в первый год составит 534 076,7 долл. США.

Рентабельность производства в первый год 30,0%.

Срок окупаемости проекта 5 года.

### **Дата ввода объектов в эксплуатацию:**

Через 60 месяцев после открытия финансирования, с учетом сроков приобретения необходимого оборудования и запасных частей, транспортировки, пуско-наладки и пробного пуска, ориентировочно, 4 квартал 2027 года.

## 2. ЗАКАЗЧИК ПРОЕКТА

### Реквизиты, статус, структура

**Инициатором проекта является ООО «METAL PLANET SAM» (Узбекистан).**

ООО «METAL PLANET SAM» зарегистрировано Центром государственных услуг Самаркандской области за № **2697259** от **2697259** г.

Предприятие зарегистрировано в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан и действует в соответствии с уставом предприятия.

#### **Организационно-правовые реквизиты предприятия:**

ООО «METAL PLANET SAM»

Р/с: 20208000107189571001

АКБ «Трастбанк» головной офис

МФО: 00491 ИНН: 311844351,

SWIFTCODE: TRSAUZ22

**Отрасль:** Производство евро-потолков.

**Учредителями предприятия являются:**

Учредитель	Доля в Уставном фонде, сум	Доля в Уставном фонде, %
Кадиров Парвиз Акобирович	2 000 318 800	100%
<b>Всего:</b>	<b>2 000 318 800</b>	<b>100%</b>

Основным видом и направлением деятельности предприятия является:

- Производственная и торговая деятельность в строительных изделиях;

- А также другие виды деятельности, предусмотренные в уставе предприятия, не запрещенные законодательством Республики Узбекистан.

Юридический адрес: Республика Узбекистан, Самаркандская область, Ургутский район, массив Хишрав-2 Ургут СЭЗ.

**Место осуществления деятельности:**

**Мы планируем организовать производство металлических изделий по следующему адресу: Республика Узбекистан, Самаркандская область, Ургутский район, СЭЗ Ургут, в массиве “Хишрав-2”.**

За счет средств учредителя организации будет построен производственный комплекс, т.е. производственные помещения, склад и административное здание. **Территория для организации производства составляет 2,0 га.**

**На настоящий период ООО «METAL PLANET SAM» имеет следующий потенциал:**

Высококвалифицированные кадры;

Инженерные коммуникации: водоснабжение, электроснабжение, газоснабжение;

Многолетний опыт в сфере производства.

**Инженерное обеспечение:**

Водопотребление объекта планируется в объеме 149 760 куб. м. в год;

Годовой расход электроэнергии составит 624 000 Квт/час.

Годовой расход газ составит 149 760 куб. м. в год.

Положение на рынке, существующие деловые связи и деловая



репутация.

**ООО «METAL PLANET SAM» планирует расширить производство импортозамещающей и экспорт ориентированной продукции– евро-потолок.** На сегодняшний день, благодаря нашим учредителям наша команда имеет большой опыт и знания в этой области. Кроме этого, мы ежегодно посещаем международные выставки для изучения зарубежных рынков, и расширяем свои деловые связи.

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

На сегодняшний день предприятие планирует организовать производство с евро-потолок на территории СЭЗ «Ургут».

Основной целью предприятия является производство импортозамещающей и экспорт ориентированной продукции, насыщения рынка высококачественными продуктами для обеспечения высокой потребности потребителей, создания новых рабочих мест, повышения уровня доходности и благосостояния населения, снижение оттока валютных средств за рубеж.

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 к потребителям.

Но возникает множество факторов, которые тормозят открытие новых производств. Одним из них является недостаток высоких технологий и высокопроизводительного оборудования отечественного производства по выпуску евро-потолок.

Поэтому возникает необходимость обращения к имеющемуся опыту зарубежных стран во многих отраслях народного хозяйства и, в частности, в области производства евро-потолок. Также, предприятие просит разрешения, на вхождение в СЭЗ «Ургут» с целью увеличения объемов производства продукции и реализации ее на экспорт.

В связи с этим организаторами проекта было решено стать участником СЭЗ «Ургут» расширить производственную деятельность ООО «METAL PLANET SAM» путем увеличения производства евро-потолок. Было решено приобрести за счет собственных средств технологическое оборудование по производству евро-потолок, которая в настоящее время пользуются большим спросом в Республике. Данная продукция является вполне конкурентоспособной.

Строительство производственного комплекса планируем осуществить хозяйственным методом за счет собственных средств организации.

Производственное оборудование планируем приобретать в размере 200 000 долл. США для приобретения технологической линии, производитель – Китай по производству евро-потолок за счёт собственных средств.

Рабочий капитал планируем сформировать за счет собственных средств организации.

Доля собственного капитала в проекте составит 100% от общей суммы проекта.

Доля займовых средств в проекте составит 0 % от общей суммы проекта.

Прочие расходы (Затраты на монтаж оборудования, оплату процентов в инвестиционный период, комиссии банка, транспортные

расходы, маркетинговые исследования, рекламу, страховку) также будут осуществлены за счет собственных средств.

На территории площадью 0,3 га планируется построить следующие здания и сооружения производственного комплекса:

- производственная здания № 1;
- Здания склад № 2;
- Здания таможенный склада;
- Здания АБК.АС.КЖ;
- Благоустройство;
- Противопожарный резервуар на 250м<sup>3</sup>-2шт;
- Насосная станция.

**Мы планируем производить следующие виды продукции:**

На сегодняшний день данное направление является востребованным и перспективным бизнесом в Республике Узбекистан.

- ✓ Осуществление задуманного проекта позволит:
- ✓ Развить промышленность региона;
- ✓ Увеличить выпуск экспорт ориентированного товара;
- ✓ Производство импортозамещающего товара;
- ✓ Увеличить поступление валютных средств в республику;
- ✓ Создать новые рабочие места;
- ✓ Повысить уровень доходности населения;
- ✓ Увеличить объемов поступление налогов в бюджет;
- ✓ Повысить конкуренцию в регионе.

### 3. СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА

#### История и предпосылки создания проекта

##### *Основные предпосылки создания данного проекта:*

- СТРАТЕГИЯ ДЕЙСТВИЙ ПО ПЯТИ ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ УЗБЕКИСТАНА В 2017-2021 ГОДАХ;
- УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН «О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕРАХ ПО АКТИВИЗАЦИИ И РАСШИРЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН» ЗА №УП -4853 ОТ 26.10.2016Г.
- УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН О СОЗДАНИИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН «УРГУТ», «ГИЖДУВАН», «КОКАНД» И «ХАЗАРАСП» ЗА № УП-4931 ОТ 12.01.2017Г.

Основная цель настоящего проекта – организация производства евро-потолок для экспорта зарубежные страны.

Стратегия проекта предусматривает:

**В области производства** — производство продукции высокого качества, соответствующей мировым стандартам, на базе жесткого контроля, соблюдения установленных технологических и технических параметров производства;

**В области сбыта** — планомерное увеличение реализации готовой продукции с целью ускорения оборачиваемости оборотного капитала.

**В области ценообразования** — поддержание конкурентоспособных цен, увеличение уровня рентабельности, достаточного для интенсивного воспроизводства, стимулирования эффективной деятельности;

**Стратегия управления кадрами** — применение к работникам

различных видов и форм стимулирования, обеспечивающих высокое качество производства продукции и необходимую культуру производства, поддержание высокого уровня подготовки кадров.

Все эти существующие предпосылки позволяют надеяться на успешное достижение поставленной цели и решения поставленных задач.

### **Цели и задачи проекта**

Целью настоящего проекта является организация производства евро-потолков.

**Общая стоимость** проекта предоставлена в Приложении.

Строительство производственного комплекса, монтаж и пуско-наладка оборудования будет осуществлена за счет собственных средств организации.

Рабочий капитал будет сформирован за счет собственных средств организации.

### **Задачи:**

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд локальных задач, увязанных между собой и являющихся неотъемлемой частью проекта в целом. Каждая из ставящихся задач сформулирована отдельно и актуальна на конкретный период времени.

**Вот основные задачи проекта, решение которых приведет к достижению поставленной цели:**

- Строительство производственного комплекса;
- Монтаж и эксплуатация оборудования;
- Формирования трудовых ресурсов;
- Приобретение сырья и материалов;
- Начало производства и внедрение на рынок.

## 4.РЫНОК И КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА.

### Спрос и предложение.

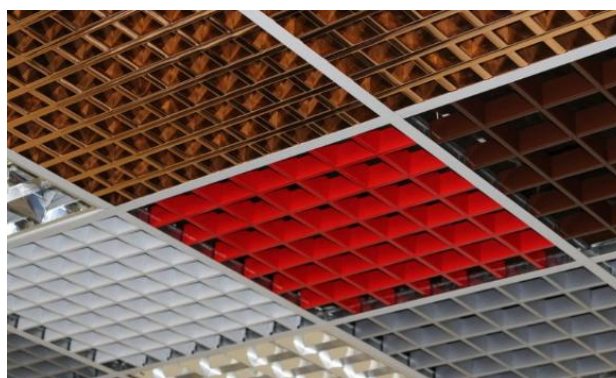
*Структура и характеристика рынка. Характеристика продукции, ее конкурентоспособность на рынке.*

### Структура и характеристика рынка

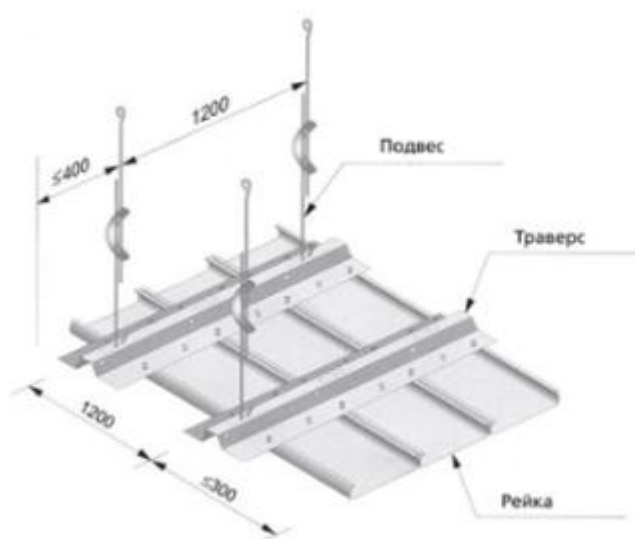
**Характеристика продукции:**

#### Грильято потолок

На сегодняшний день одним из самых современных и распространенных подвесных потолков считается потолок Грильято. Его название произошло от итальянского слова «grigliato» — решетка, а объясняется это тем, что такой потолок состоит из продольных и поперечных алюминиевых профилей, образуя решетку.



#### реечный потолок

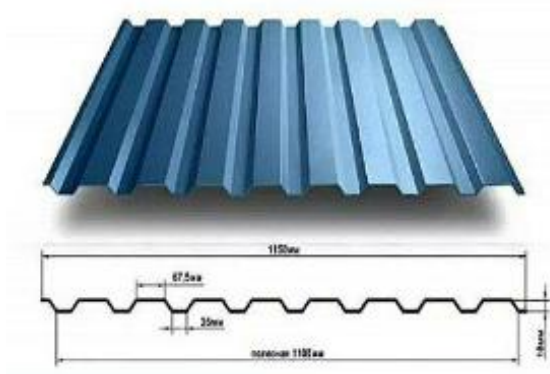


Реечные потолки с каждым годом становятся все более популярными.

Они позволяют красиво оформить помещения открытого и закрытого типа. Установка реечного потолка актуальна в помещениях, подверженных высокой влажности, например, в санузлах. Он имеет хорошую антикоррозионную защиту и устойчивость к химическому

воздействию, пожаробезопасен.

Профнастиль это материал для облицовки и строительства, который обладает определенными характеристиками и применяется



в различных отраслях промышленности и строительства. Он представляет собой листовой материал из оцинкованной стали или алюминия, имеющий волнистую форму (профиль) на поверхности.

Профнастиль отличается высокой прочностью и устойчивостью к воздействию внешних факторов, таких как коррозия, ультрафиолетовое излучение, механические нагрузки и пожар. Он также обладает хорошими звуко- и теплоизоляционными свойствами.

### ***Концепция рынка.***

В настоящее время, производство строительных материалов является одной из базовых отраслей строительной индустрии Узбекистана. О достижениях и имеющихся возможностях строительного комплекса Узбекистана можно судить по возрастающим в последние годы объемам строительства объектов социально- бытового и промышленного назначения, вводу в эксплуатацию новых технологий производства строительных материалов, отвечающих предъявляемым требованиям мирового стандарта и качества, а также модернизации существующих производств.

Номенклатура экспортной продукции:

- листы гипсокартонные;

- лакокрасочные материалы;
- металлочерепица;
- профнастил;
- черепица керамическая;
- *алюминиевые двери и окна различных видов;*
- кабельно-проводниковая продукция;
- сэндвич панели;
- полиэтиленовые трубы;
- портландцемент;
- и другие

На протяжении полугода основной строительный рынок Центральной Азии простаивал и терял колоссальные убытки. Пандемия коронавируса поставила местные компании в сложные условия. Несколько месяцев назад региональная строительная отрасль открыла новый деловой сезон уже с учетом коронавирусных корректировок. Не все смогли адаптироваться под новые условия и выйти из карантина с минимальными потерями, но основные игроки рынка удержались и готовы идти дальше.

В настоящее время в Узбекистане действует около 12,5 тыс. предприятий по производству строительных материалов, количество видов которых превысило 180. В 2020 году принято 626 международных стандартов производства качественных и безопасных строительных материалов.

По состоянию на 1 июля 2021 года, количество предприятий строительства и организаций, относящихся к сфере строительства, по сравнению с аналогичным периодом в 2019 году возросло на 135,0 % и является одним из секторов со стабильными темпами роста.



Основным фактором, повлиявшим на возросшую численность предприятий в строительной отрасли на 1 июля 2021 года на 113,0 %, если сравнить с соответствующим периодом 2020 года, является рост количества действующих предприятий в сфере строительства зданий и сооружений на 56,9 % (от общего количества предприятий в строительной отрасли) (темпы роста – 111,0 %), объектов гражданского назначения – на 9,9 % (темпы роста – 115,9 %), специализированных строительных работ – на 33,2 % (темпы роста – 115,7 %).

На рынке Узбекистана наблюдается дефицит стройматериалов. Согласно данным Ассоциации «Узпромстройматериалы» за первое полугодие 2020 года было произведено товарной продукции на 3339,4 млрд сум, локализованной продукции 316,2 млрд сум, экспортировано стройматериалов на сумму 91,4 млн долл. За аналогичный период прошлого года эти цифры составили 2178,1 млрд сум, 123,3 млрд сум, 28,7 млн долларов США. Однако, при анализе этих данных следует учесть инфляцию, которая составила 15,2% и значительное повышение цен на энергоресурсы. Другими словами, рост показателей в деньгах вовсе не означает такого же роста физических объемов. По разным оценкам объем производства стройматериалов за время пандемии сократился на 30 – 40%. Шавкат Мирзиёев поставил задачу расширить импортозамещающие товары, но, очевидно, что добиться этого за несколько месяцев – задача, практически, невыполнимая.



Согласно статистике, рост темпов производства стройматериалов может происходить за счет инвестиций. В январе-марте 2020 года, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, наблюдалось снижение инвестиционной активности, темпы роста освоения инвестиций в основной капитал составили 89,8 %. По данным Ассоциации производителей строительных материалов данная сфера является перспективной и привлекательной для инвесторов.

Согласно статистике международной аналитической компании BSG, строительная отрасль на май 2019 года была одной из самых быстрорастущих индустрий Узбекистана и одним из главных драйверов развития экономики. С 2017 по 2018 года на строительную отрасль приходилось примерно 6% ВВП. За десятилетний период (с 2007 по 2016 года) объем строительства в среднем увеличивался на 15% в год (BSG, 2019). Эксперты BSG прогнозируют и дальнейший

бурный рост строительной отрасли до 2024 – 2029 годов (BSG, 2019), так как высокий спрос на жилье и дальнейший экономический рост будут способствовать её развитию. Благодаря стабильному экономическому развитию страны в 2016 – 2019 годах строительный сектор рос на 7% в год. Похожий темп сохранится и в ближайшие годы. В Узбекистане есть проблема значительной нехватки жилья, потому что на одного жителя страны приходится только 15 м<sup>2</sup> жилой площади, и этот показатель заметно ниже Казахстана (21 м<sup>2</sup>), России (25 м<sup>2</sup>), Восточной Европы (40 м<sup>2</sup>) и США (70 м<sup>2</sup>). Эксперты BSG ожидают, что эта разница будет постепенно сокращаться, обеспечивая спрос на недвижимость, строительство и вследствие этого на строительные материалы

Глава государства Шавкат Мирзиёев сообщил, что в стране планируется развивать производства строительных материалов на территории 24 районов.

В специализированных районах будут организованы новые предприятия с использованием существующей сырьевой базы и инфраструктуры крупных заводов, подчеркнул Президент.

На улучшение инфраструктуры в этих районах решено направить из бюджета дополнительно 400 миллиардов сумов, ещё 100 миллиардов сумов будет выделено на геологические изыскания.

Приводится статистика, что за последние три года объём производства строительных материалов в стране увеличился в 1,5 раза. Однако текущий объём и ассортимент продукции всё ещё не удовлетворяют внутренний спрос. В 2020 году было импортировано

строительных материалов почти на \$1 млрд.

В специализированных районах будут организованы новые предприятия с использованием существующей сырьевой базы и инфраструктуры крупных заводов, подчеркнул Президент.

На улучшение инфраструктуры в этих районах решено направить из бюджета дополнительно 400 миллиардов сумов, ещё 100 миллиардов сумов будет выделено на геологические изыскания.

**В январе-мае 2022 года на страны СНГ пришлась треть или 33,6% внешнеторгового оборота Республики Узбекистан.**

При этом **доля стран СНГ** в общем внешнеторговом обороте по итогам января-мая 2022 года уменьшилась на **2,7%** по сравнению с соответствующим периодом 2021 года, а **доля других зарубежных стран** соответственно увеличилась на **2,7%** и составила **66,4%**.

Внешнеторговый оборот Республики Узбекистан со странами СНГ по итогам января-мая 2022 года увеличился на **27,3%** и составил **\$6,9 млрд.**, из них: **экспорт** вырос на **32,4%** до **\$2,4 млрд.**, а **импорт** – на **24,7%** до **\$4,5 млрд.**

Наибольшие объемы внешнеторгового оборота со странами СНГ зафиксированы с Россией (**47,0%**), Казахстаном (**25,4%**) и Кыргызстаном (**6,3%**).

**2023 Январь Март**

**Товарооборот со странами СНГ (млн. долл.)**

Россия: 585,4 (экспорт), 1 452,4 (импорт)

Беларусь: 31,2 (экспорт), 121,5 (импорт)

Молдавия: 5,8 (экспорт), 3,1 (импорт)

Украина: 12,4 (экспорт), 37,2 (импорт)

Армения: 8,6 (экспорт), 1,4 (импорт)

Азербайджан: 29,9 (экспорт), 14,3 (импорт)

Казахстан: 298,5 (экспорт), 887,3 (импорт)

Туркменистан: 45,1 (экспорт), 218,4 (импорт)

Таджикистан: 125,4 (экспорт), 24,2 (импорт)

Кыргызстан: 149,6 (экспорт), 188,4 (импорт)

**Динамика товарооборота**

2021: 106,2%  
2022: 132,6%  
2023: 118,9%

**Доля стран СНГ во внешней торговле**

32,3%

**4,8 млрд. долл.**

**Импорт из стран СНГ**

Март 2023: 3 076,5 (112,0%)

Март 2022: 2 747,1 (134,2%)

Март 2021: 2 046,7 (112,5%)

**Экспорт в страны СНГ**

Март 2023: 1 695,5 (133,9%)

Март 2022: 1 266,2 (129,3%)

Март 2021: 978,9 (95,1%)

На основе данных Агентства по статистике РФ

**CERR**

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ**



## Население Узбекистана

## Население Узбекистана 2022



# ТОРГОВЛЯ УЗБЕКИСТАНА СО СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

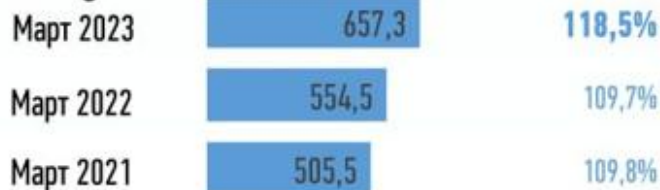
**2023** Январь  
Март



Доля стран ЦА  
во внешней торговле



Темпы роста товарооборота



На основе данных Агентства  
по статистике РУз

CERR  
CENTRE FOR ECONOMIC  
RESEARCH AND REPORTING

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
ОБОЗРЕНИЕ

соответственно.

Совокупный доход населения включает в себя денежные доходы и доходы в натуральной форме, состоит из поступлений, которые, как правило, имеют свойство повторяемости и поступают домохозяйству или его индивидуальным членам на регулярной основе, ежегодно или с меньшими интервалами.

Совокупный доход на душу населения вырос до 8 млн сумов. В номинальном выражении доходы увеличились на 20%, в реальном — на 8,5% (с учётом потребительских цен). Это чуть меньше, чем в первой половине 2021 года, когда рост был зафиксирован на уровне 20,8% и 9,2% соответственно.



За шесть месяцев по номинальному среднему доходу лидерство сохранил Ташкент — 17,1 млн сумов. На втором месте Навоийская область — 12,6 млн сумов. Следом идут Бухарская область — 9,58 млн сумов и Ташкентская область — 8,63 млн сумов.



Больше всего доходы населения выросли в Самаркандской (+11,2%), Наманганской (11%), Хорезмской (9,6%) и Андижанской областях (9,6%). Низкие темпы роста наблюдались в Джизакской (3%), Ташкентской (5,2%) и Навоийской (5,7%) областях. В Ташкенте показатель вырос на 7,6%.

В структуре доходов доля трудовой деятельности (наёмные работники и самозанятые) уменьшилась с 65,1% до 61,3%. Снизилась также доля доходов от собственного производства услуг для собственного потребления — с 7,2% до 6,5%. Доля доходов от собственности увеличились на 0,2% — до 2,5, а от трансфертов (денежные переводы, пособия, пенсии, стипендии) на 4,3% — до 29,7%.

В разрезе регионов доходы от трудовой деятельности составляют значительную часть общих доходов в Ташкентской (73,6%), Навоийской (78,3%) и Джизакской областях (71,7%). Наиболее зависимыми от трансфертов являются жители Самаркандской области (43,8%), Хорезмской области (37,3%) и Каракалпакстана (36,2%). В Ферганской долине также около трети доходов приходится на денежные переводы, пособия, пенсии и стипендии.

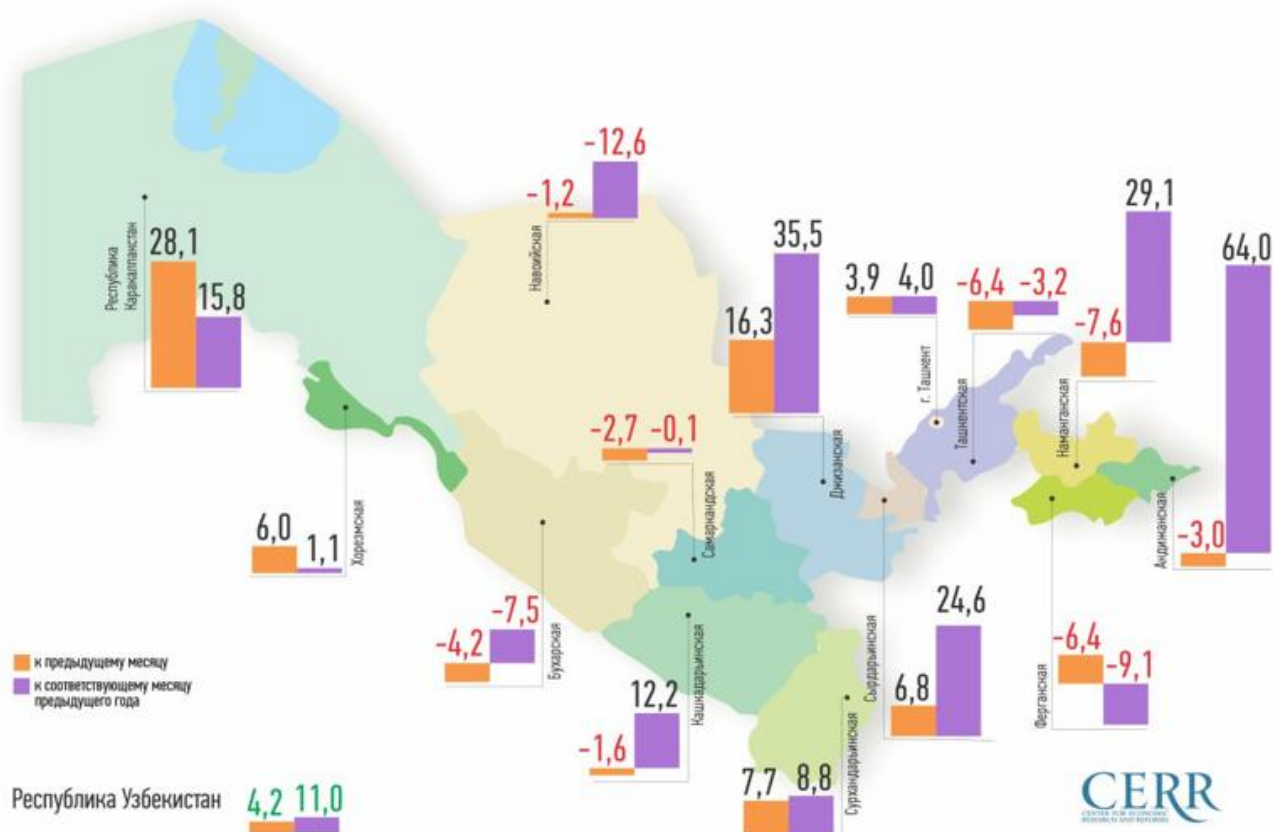
На доходы наёмных работников приходится 28% совокупного дохода, на самозанятых — 33,3%. Джизак (47,6%), Бухара (42,8%), Ташкентская область (41,8%) и Сурхандарья (41,4%) лидируют по доле самозанятости в доходах.

**Доля доходов от малого предпринимательства за год снизилась с 59,5% до 55,4%.**

Показатель упал во всех регионах: в Джизакской области — 63,6% (-4,5%), Бухарской — 61,9% (-3,9%), Хорезмской — 59,5 (-3,1%), Сурхандарьинской — 59,5% (-4%), Кашкадарьинской — 59% (-4,5%),

Ташкентской — 58,9% (-2,3%), Наманганской — 58,6% (-4,1%), Сырдарьинской — 57% (-4,2%), Андижанской — 56,9% (-3,6%), Самаркандской — 56,7% (-4,8%), Ферганской — 56,1% (-3,5%), Республике Каракалпакстан — 47,2% (-2,9%), Навоийской — 46,3% (-8,1%), а также Ташкенте — 46,1% (-4%).

### Индекс деловой активности по регионам Республики Узбекистан в марте 2023 года



## Внешний рынок.

### Казахстан.

Производством строительных материалов в Казахстане занимается 2,881 организация. Это 13,6% от всех производственных организаций (Производство в Казахстане | Обзор рынка).

ОКЭД 23 содержит 8 подклассов различных видов производств. В основном — это производство строительных материалов.

— Производство абразивных изделий и прочей неметаллической минеральной продукции

- — Производство изделий из бетона, цемента и гипса для строительных целей
  - — Производство огнеупорных изделий
  - — Производство прочих фарфоровых и керамических изделий
  - — Производство стекла и изделий из стекла
  - — Производство строительных материалов из глины
  - — Производство цемента, извести и штукатурки
  - — Резка, обработка и отделка камня
  - — Преобладающее количество организаций, а именно 1,771 — занимаются производством целых.
  - — Металлические изделия

На втором месте, с большим разрывом, **“Производство строительных материалов из глины”** — 522 предприятия.

На третьем, **“Резка, обработка и отделка камня”** — изделий бетона, цемента и гипса в строительных 175 предприятий.

Всего лишь 26 организаций занимаются **производством фарфора**.

Производство строительных материалов в Казахстане по регионам

Наибольшее количество производителей строительных

материалов находится в Алматы (477), Астане (432) и Алматинской области (348).

Наименьшее количество производителей строительных материалов в Казахстане находится в Кызылординской (58), Атырауской (57) и Северо-Казахстанской областях (42).

Производство строительных материалов в Казахстане по размеру

Крупнейшие производители строительных материалов в Казахстане — это 36 крупных предприятий, с численность работников от 251 и выше (1,2% от всех производителей стройматериалов).

Средних производителей стройматериалов, численность от 51 до 251 в Казахстане зарегистрировано 91 (3,1% от общего числа производителей стройматериалов).

Остальные производители стройматериалов — малые предприятия, с численность работников до 50 человек: 1630 (95,7%).

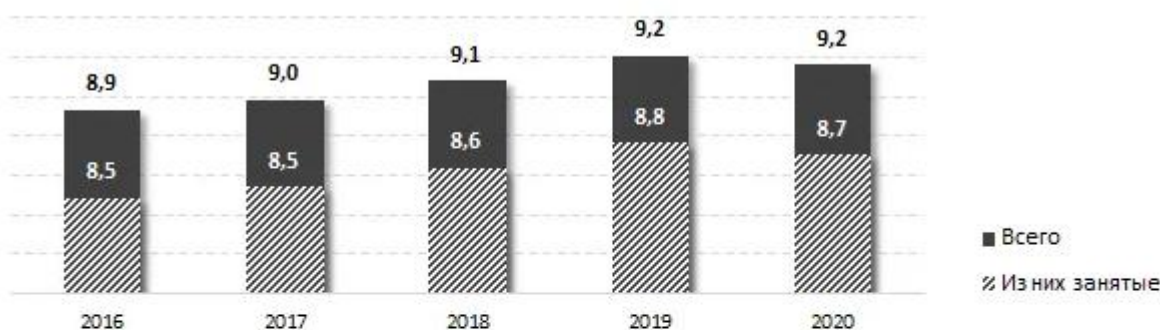
Производство строительных материалов в Казахстане по возрасту

Новые производители строительных материалов в Казахстане появляются регулярно.

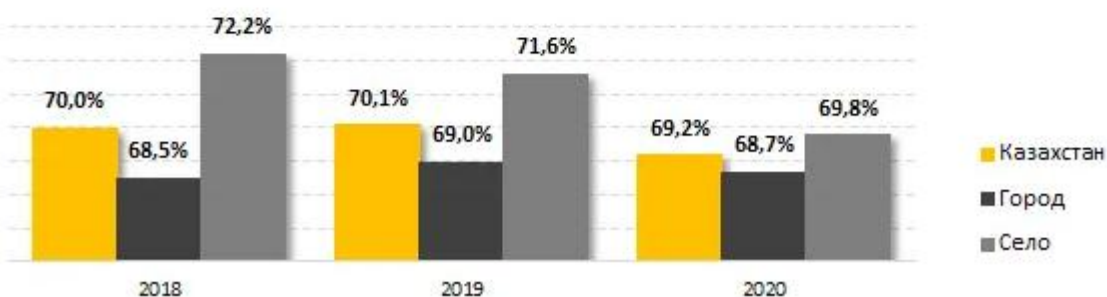
Так, за последние 6 месяцев 2018 года в Казахстане открылось 75 новых производственных предприятий по производству строительных материалов. Всего, за последний год, было открыто 140 новых предприятий.

Большинство предприятия старше 3-х лет: 2, 362.

Экономически активное население. II квартал (млн человек)



Уровень экономической активности населения. II квартал

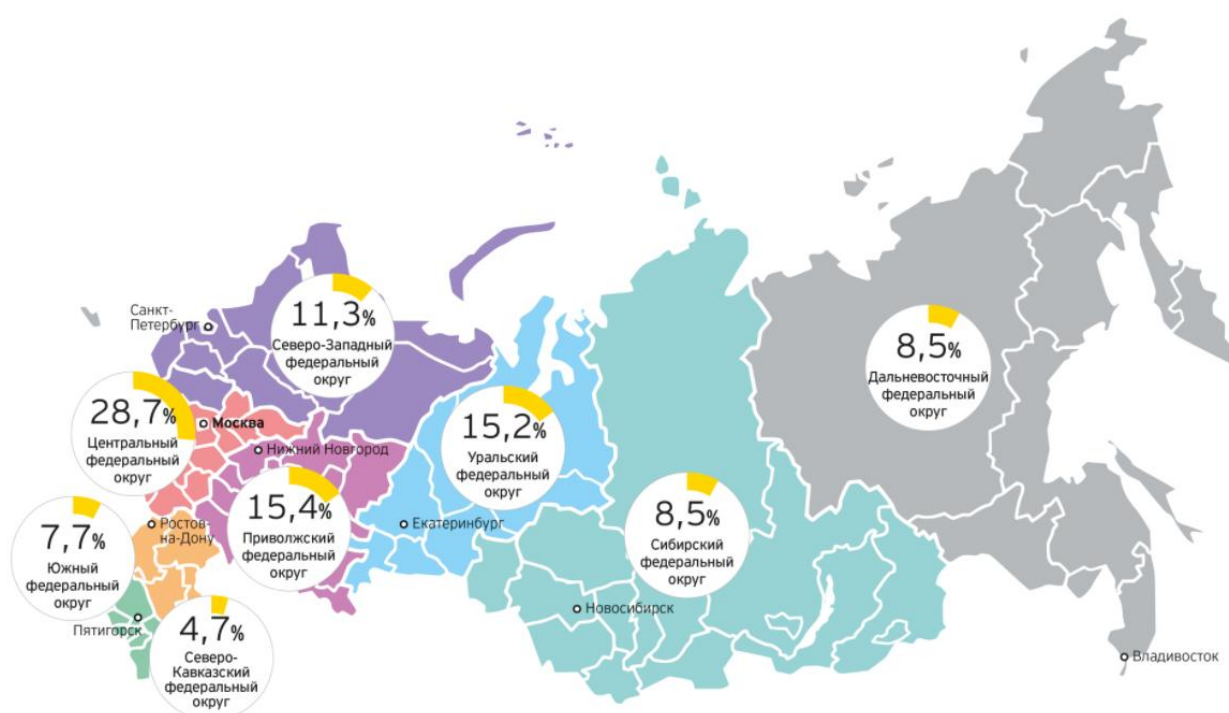


## Россия.

В 2020 году ряд показателей строительной отрасли продемонстрировал разнонаправленную динамику в различных регионах России.

Так, в объеме выполненных строительных работ<sup>1</sup> наибольшая доля пришла на Центральный федеральный округ (28,7% от суммарного объема по России), в том числе на Москву и Московскую область. Кроме того, существенный объем строительства отмечался в Приволжском (15,4%) и Уральском федеральных округах (15,2%).

Объем выполненных строительных работ в России в 1 квартале 2021 года составил 1 565,05 млрд рублей, что на 1,99% выше значений показателя в соответствующем периоде 2020 года в сопоставимых ценах (1 534,45 млрд рублей). Наибольшая доля пришлась на Центральный федеральный округ (29,8% от суммарного объема по России), а также на Уральский федеральный округ (16,2%) и Приволжский федеральный округ (13,1%), что соответствует тенденции распределения объемов строительных работ в 2020 г.



Объем строительных работ, выполненных в 2020 г., в распределении по регионам России, % (в сопоставимых ценах)

В целом по России жилищное строительство в 2020 году продемонстрировало отрицательную динамику по значению объемов введенных в эксплуатацию жилых зданий в сравнении с 2019 годом. По данным Росстата, в РФ в январе-декабре 2020 года в эксплуатацию ввели на 1,5% меньше жилых зданий, чем за аналогичный период прошлого года. Прирост ввода зданий в эксплуатацию был отмечен в Уральском (6,2%), Дальневосточном (2,8%) и Сибирском (2,6%)

федеральных округах.

## **Таджикистан**

Таджикские предприятия строительных материалов увеличили темпы производства, сообщает Министерство промышленности и новых технологий Таджикистана.

Предприятия отрасли в первом квартале 2020 года произвели продукции на 566,9 миллиона сомони, что на 69,7 миллиона сомони больше, чем за аналогичный период 2019-го. Доля сектора в валовой промышленной продукции составила 8,4%.

Основными продуктами импорта в Таджикистан стали кафель, стекло, сантехника и гипсокартон. Общая сумма затраченных средств составила приблизительно 10 миллионов долларов.

## **Кыргызстан**

### **Последние тенденции экономического развития**

Экономика Кыргызстана оставалась устойчивой к негативной и нестабильной внешней обстановке, и в 2016 году ее рост составил 3,8 процента. Рост был обусловлен восстановлением золотодобывающего сектора и увеличением частного потребления, чему способствовали увеличение денежных переводов и государственных расходов.

На протяжении большей части 2016 года инфляция сдерживалась за счет стабилизации обменного курса, последовавшей за некоторым повышением курса национальной валюты в начале года, и низких международных цен на продовольствие.

Объемы экспорта и импорта сократились: экспорта – из-за слабого внешнего спроса и применения Евразийским экономическим союзом строгих стандартов качества, а импорта – в основном, из-за низких цен

и объемов импортируемого топлива. В результате, внешнеторговый баланс несколько улучшился, в то время как сальдо текущего платежного баланса поддерживалось за счет восстановления частных переводов.

### **Макроэкономическая политика**

На фоне слабой конъюнктуры на мировых рынках власти проводили налогово-бюджетную политику, направленную на стимулирование экономического роста, и смягчали кредитно-денежную политику, стимулируя рост внутреннего спроса в краткосрочной перспективе. Экономическая активность поддерживалась за счет увеличения государственных расходов. Однако это было достигнуто ценой значительного сокращения бюджетных буферов, сформировавшихся за предыдущие годы.

Между тем, снижение учетной ставки мало способствовало расширению кредитования из-за слабых механизмов воздействия кредитно-денежной политики на уровень плановых затрат. В результате, объемы избыточной ликвидности в банковской системе оказались велики, в то время как кредитование экономики сократилось.

### **Перспективы экономического развития**

В 2017 году прогнозируется замедление роста до 3,4 процента, с последующим восстановлением в среднесрочной перспективе до 4 процентов – за счет потребления, подкрепленного денежными переводами, с нейтральным влиянием инвестиций и отрицательным влиянием чистого экспорта.

Ожидается, что экономика будет зависеть от денежных переводов, а изменения обменного курса могут повлиять на структуру торговли. Главная задача проводимой политики заключается в стимулировании



экспорта и инвестиций путем повышения конкурентоспособности экономики.

### **Возможность экспорта**

По итогам 2020 года объем внешней торговли составил \$36,3 млрд, что на \$5,5 млрд меньше, чем в 2019 году, когда объем был рекордным. Из этой суммы \$15 млрд пришлось на экспорт.

экспортировали в основном товары (86,8%), в частности, промышленные изделия (19,2%), пищевые продукты и живых животных (8,8%), химические вещества и аналогичную продукцию (5,4%).

Золота продали на \$5,8 млрд, энергоносители и нефтепродукты — на \$659 млн, текстиль — на \$1,9 млрд, продовольственные товары — на \$1,3 млрд. Экспорт услуг составил \$2 млрд.

«За последние три года объем экспорта в страны СНГ сократился, и их доля в общем его объеме снизилась с 35,7% до 27,1%. Соответственно доля в общем объеме экспорта других зарубежных стран увеличилась с 64,3% до 72,9%», — отмечают в комитете.

В частности, за десять месяцев за границу было отправлено 32 425 холодильников на общую сумму 5,2 миллиона долларов, валютная выручка увеличилась на 58 процентов по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Больше всего устройств для охлаждения и заморозки продали в Таджикистан — 44,6 процента. За ним идут Кыргызстан (17 процентов), Азербайджан (15 процентов), Казахстан (11 процентов).

"В этом году экспорт холодильников в Афганистан увеличился в 28 раз, в Туркменистан — в 30 раз, в Россию — в 57,2 раза, — говорится в публикации. — Налажен экспорт отечественной продукции в Грузию и Турцию".

Объемы экспорта резко сократились во втором квартале, упав до рекордно низких \$2,9 млрд. Причиной тому стала пандемия и последовавшие за ней карантинные ограничения, что привело к упадку торговли между странами, однако в третьем квартале наблюдался резкий скачок до \$6,2 млрд:

Важность внешнеторговых отношений Узбекистана с другими странами целесообразно оценивать по показателям экспорта отечественных товаров на рынки данных стран, а не общего с ними товарооборота, в котором основную долю может занимать импорт. При этом, необходимо учитывать объемы экспорта в конкретные страны именно готовой продукции. На сырьевые товары (природный газ, золото, цветные металлы и др.) покупателей найти легче, а по поставкам энергоносителей, как правило, заключаются долгосрочные контракты.

Во внешнеторговом обороте Узбекистана, который по итогам 2019 года вырос на 25,2% и составил 42,2 млрд.долл., наибольшую долю заняли: Китай – 18,1%, Россия – 15,7%, Казахстан – 8,0%, Республика Корея – 6,5%, Турция – 6,0%, Германия – 2,3% и Кыргызстан – 2,0%.

Экспорт также вырос на 28,0% и составил 17,9 млрд.долл., основными торговыми партнерами по экспорту стали: Китай – 14,0%, Россия – 14,0%, Казахстан – 8,0%, Турция – 6,7%, Кыргызстан – 3,8%, Афганистан – 3,4% и Таджикистан – 1,9%.

Товарооборот со странами ЕАЭС в 2019 году вырос на 15,6% и составил 11,16 млрд.долл. или 26,5% от общего товарооборота, экспорт в страны ЕАЭС также вырос на 15,1% и составил 4,65 млрд.долл. или 26,1% от общего объема экспорта.

Учитывая, что товарооборот со странами СНГ составил 14,57 млрд.долл. (34,6% общего), а экспорт 6,36 млрд.долл. (35,6% общего),

доля стран ЕАЭС в товарообороте со странами СНГ составляет 76,6%, а по импорту 73,1%.

За истекшие 10 месяцев текущего года в Узбекистане в таможенный режим экспорта оформлено 32 425 единиц холодильников на сумму 5,2 миллионов долларов США.






Валютная выручка страны с экспорта холодильников увеличилась на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По данным Государственного таможенного комитета, 44,6% от общего количества продукции было экспортировано из Узбекистана в Таджикистан, 17% - в Киргизстан, 15% - в Азербайджан и 11% - в Казахстан.

Также, в текущем году экспорт холодильников в Афганистан увеличился в 28 раз, Туркменистан – в 30 раз и в Россию – в 57,2 раза.

В стоимостном выражении экспорт составил \$319 млн (+36 %).




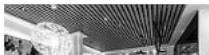






## **Ценовая сегментация**

### **Внутренний рынок**

	<p>Подвесное Потолок Грильято и Реечный</p> <p>Ташкент, Яшнабадский район - 03 августа 2022 г.</p>	<p>1.60 у.е.</p> <p>♡</p>
	<p>Squid Gaming</p> <p>Alisourcing</p>	<p>Buy Now</p> <p>Реклама</p>
	<p>Реечный подвесной потолок</p> <p>Ташкент, Сергелийский район - 23 июля 2022 г.</p>	<p>1.10 у.е.</p> <p>♡</p>
	<p>Грильято и оценкованные реечные потолки реечный потолок</p> <p>Ташкент, Сергелийский район - Сегодня в 01:41</p>	<p>2 у.е.</p> <p>♡</p>
	<p>Реечные потолок Реечный кубический Балка Reychniy potolok</p> <p>Ташкент, Шайхантахурский район - 27 июля 2022 г.</p>	<p>1.40 у.е.</p> <p>Договорная</p> <p>♡</p>

## Внешний рынок

### Казахстан

 <p>Кубообразный реечный потолок</p> <p>В наличии</p> <p>от 5 000 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p> <p>ТОО "Эль Потолок" г. Алматы</p>	 <p>Кубообразный реечный потолок Черный</p> <p>Под заказ</p> <p>от 5 800 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p> <p>ТОО "Эль Потолок" г. Алматы</p>	 <p>Реечный потолок Скандинавский С-дизайн</p> <p>В наличии</p> <p>от 18 000 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p> <p>Proacoustic kz г. Нур-Султан</p>	 <p>Реечный потолок Шведского Н-дизайна</p> <p>В наличии</p> <p>от 26 000 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p> <p>Proacoustic kz г. Нур-Султан</p>	 <p>Кубообразный реечный потолок Черный</p> <p>Под заказ</p> <p>от 7 000 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p> <p>Завод Грильято Ермак г. Нур-Султан</p>
 <p>Реечный потолок белый матовый</p> <p>В наличии</p> <p>8 500 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p>	<div>ТОО "Эль Потолок"</div>  <p>Реечные потолки суперхром</p> <p>В наличии</p> <p>6 400 Тг./комплект</p> <p>Купить</p>	 <p>Реечный потолок светло-бежевый</p> <p>В наличии</p> <p>5 900 Тг./комплект</p> <p>Купить</p>	 <p>Реечный потолок металл</p> <p>В наличии</p> <p>5 500 Тг./комплект</p> <p>Купить</p>	 <p>Подвесной реечный потолок Dia+</p> <p>Под заказ</p> <p>16 920 Тг./кв.м</p> <p>Купить</p>

## Типы реечных потолков



Кубообразная рейка  
От 24 000 тг/м2



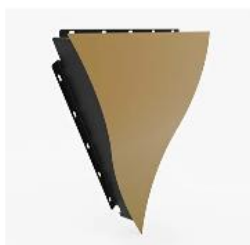
Ромбовидная рейка  
От 32 000 тг/м2



Акустическая рейка  
От 32 000 тг/м2



Рейка с освещением  
От 28 000 тг/м2



Волнообразная 3Д рейка  
От 34 000 тг/м2

## Киргизия



### Реечные потолки от Форвард Билд

1 400 сом/м



Реечные потолки Практически любой тип реечных потолков может быть интегрирован для строительства и ремонта различных типов зданий. Важным преимуществом реечных потолков Himmel и Hunter Douglas является отличная доступность для обслуживания систем...



Forward Build, OOO

+1 объявление

15 фев 2021



### Реечные потолки

2 300 сом/м.кв.



Реечные потолки -алюминиевые -стальные Наша компания занимается поставкой реечных потолков. У нас самые выгодные цены и лучшее качество. Потолки из России, Турции и Узбекистана. -Возможность покрасить в любой цвет RAL. Подберем размер...



Umma Design, ИП

+1 объявление

27 янв



### Подвесные потолки Армстронг, Грильято, Реечные!

290 сом/м



Предлагаем все виды подвесных потолков и систем высшего качества! Ниже указываем примерные цены на наши продукции, более подробно можете узнать по нашим контактам. Цены: Армстронг от 290 сом м. кв Грильято от 950 сом м. кв Реечные от...



Umma Design, ИП

4 апр 2020

## Таджикистан

- Потолки подвесные реечные в Душанбе – проверенные, актуальные товары от 1 поставщика;
- Лучшие предложения и услуги Душанбе недалеко от вас;
- Потолки подвесные реечные – реальные цены, фотографии и отзывы о продукции в каталоге Bizorg.

По названию ^ По стоимости ^

Показано 1-1 из 1



### Реечные подвесные потолки

240 000 ₸

от 50 шт. – 220 000 ₸

Металлические реечные подвесные потолки. Зеркальные, золотые. Реечные потолки выполнены из высококачественного...

[Стромикс-М](#) ★★★★★

+375 (29) 718-84-99, +375 (29) 625-55-99, +375 (17) 265-67-09, +375 (29) 695-55-99, +375 (17) 392-37-63

Доставка из Минска

## Концепция маркетинга, прогноз продаж.

### Местонахождение рынков, сегментация рынка.

Предприятие в своей деятельности планирует придерживаться принципов товарной политики и ориентироваться на рентабельность производства.

Основная цель, которую преследует предприятие в процессе производства — это направленность продаж.

Рынок потребителей поделен по сегментам на основе выпускаемой продукции:

Производимая продукция	Потребители (по географическому расположению)
Продукция	Внешний рынок - 30% Внутренний рынок - 70%

Экспорт продукции будет осуществляться в страны ближнего

зарубежья. С нами уже заключили договор:

**Ожидаемая конкуренция со стороны существующих потенциальных местных и зарубежных производителей.**

Использование в производстве технологического оборудования,

Соответствующего последним достижениям прогресса гарантирует выпуск продукции высокого качества и в перспективе растущий спрос на выпускаемую продукцию.

По сравнению с конкурентами продукция, произведенная в рамках настоящего проекта, будет:

- Лучше по качеству (благодаря высокотехнологическому современному оборудованию и высокому качеству сырья);
- Умеренной по ценовым параметрам из-за низкой стоимости сырья и рабочей силы.
- Привлекательнее, за счет того, что продукт получен на основе известной технологии.

Предприятие намерено использовать все инструменты конкуренции для завоевания новых рынков сбыта продукции.

Принимая во внимание необходимость завоевания новых рынков, предприятие не будет устанавливать высокие цены на свою продукцию в ближайшие несколько лет, с целью завоевания новых рынков и закрепления на уже завоеванных.

Ниже представлена информация по прочим основным производителям аналогичной продукции на рынке республики



## Логистика.



Наименование транспортного коридора и внешнеторгового маршрута	Расстояние маршрута (км)	Время доставки	Средняя стоимость перевозки автотранспортом 20-22 тн. груза, (в долл.США в одно направление)
<b>I. Южное и Юго – Западное направление</b>			
<b>«Термез Карго Центр – Хайратон – Мазори Шариф»</b>	85	1 день	<b>1200 - 1300</b>
<b>«Ташкент - Бухара - Туркменабад - Мари - Сарахс – порт Бандар Аббас (Иран)»</b>	3 065	6-7 дней (48/48 ч.)	<b>2 400-2 500</b>

«Ташкент - Бухара - Туркменабад - Мари - Сарахс – порт Мерсин (Турция)»	4 208	12-14 дней (48/48 ч.)	3 000-3 100
«Ташкент - Бухара - Туркменабад - Мари - Сарахс - Стамбул – София (Болгария)»	5 156	14-15 дней (48/48 ч.)	4 000-4 200
II. Северное и Северо – Западное направление			
«Ташкент - Кунград - Бейнеу - Саратов - Москва – порт Рига/Лиепая (Латвия) или Вильню »	4 781 (Рига) 4 857 (Вильнюс)	10-14 дней (48/48 ч.)	2 000-2 200
«Ташкент - Кунград - Бейнеу - Саратов - Смоленск - Брест - (далее Польша, Германия, Франция, Испания и др.)»	4 421 (Минск)	9-10 дней	2 200-2 300
	4 800 (Варшава)	10-12 дней	(Минск) 2 300-
	5 400 (Берлин)	13-15 дней	2 400 (Варшава)
	6 493 (Амстердам)	14-16 дней	3 100-3 200
	6 842 (Париж)	15-17 дней	(Берлин)
	8 117 (Мадрид)	17-19 дней (48/48 ч.)	
«Ташкент - Кунград - Бейнеу - Астрахань - Волгоград - Киев – Чоп (далее Польша, Чехия, Австрия, Словакия и др.)»	4 140 (Киев)	9-10 дней	2 200-
	5 400 (Прага)	13-15 дней	2 400 (Киев)
	5 400 (Вена)	13-15 дней	3 000-3 200
	5 400 (Братислав)	13-15 дней	
		13-15 дней (48/48 ч.)	
«Ташкент - Кунград - Бейнеу - Астрахань - Тбилиси -	5 500 (София)	14-15 дней	4 000-4 200
	5 600 (Бухарест)	14-15 дней (48/48 ч.)	

Батуми -Трабзон - Самсун - Стамбул»			
III. Западное направление			
«Ташкент - Кунград - Бейнеу - Актау - Баку - Тбилиси - Пот - (Болгария, Румыния и др.)»	4 558 (Констанца ) 4 645 (Бургас)	19-21 дней	4 500-4 600
«Ташкент - Бухара - Туркменабад - Мари - Туркменбаши - Баку - Тбилиси - порт Пот (Болгария, Румыния, Венгрия и др.)»	4 320 (Бургас) 4 233 (Констанца)	19-21 дней	4 700-4 800

Трансафганские маршруты	«Узбекистан - Афганистан - Пакистан»
E40 (Европейское направление)	"Франция - Бельгия - Германия - Польша - Украина - Россия - Казахстан - Узбекистан - Туркменистан - Кыргызстан - Казахстан"
E60 (Европейское направление)	«Франция - Швейцария - Австрия - Германия - Венгрия - Румыния - Грузия - Азербайджан - Туркменистан - Узбекистан - Таджикистан - Кыргызстан - Китай»
E123 (Европейское направление)	"Россия - Казахстан - Узбекистан - Таджикистан"
E003 (Европейское направление)	"Узбекистан - Туркменистан"
E004 (Европейское направление)	"Казахстан - Узбекистан"
E005 (Европейское направление)	«Узбекистан» (Гузар - Самарканд)
E006 (Европейское направление)	"Таджикистан (Айни) - Узбекистан (Коканд)"
E007 (Европейское направление)	"Узбекистан (Ташкент - Коканд - Андижан) - Кыргызстан (Ош - Иркештом)"
АН5 (Международная Азиатская)	"Китай - Казахстан - Кыргызстан -

<b>Сеть)</b>	<b>Узбекистан - Туркменистан - Азербайджан - Грузия - Турция - Болгария"</b>
<b>АН7 (Международная Азиатская Сеть)</b>	<b>"Россия - Казахстан - Кыргызстан - Узбекистан - Таджикистан - Афганистан - Пакистан"</b>
<b>АН62(Международная Азиатская Сеть)</b>	<b>"Казахстан - Узбекистан - Афганистан"</b>
<b>АН63 (Международная Азиатская Сеть)</b>	<b>"Россия - Казахстан - Узбекистан"</b>
<b>АН65 (Международная Азиатская Сеть)</b>	<b>"Китай - Кыргызстан - Таджикистан - Узбекистан"</b>
<b>Трансафганские маршруты</b>	<b>«Узбекистан - Афганистан - Пакистан»</b>

### **Программа продаж, организация сбыта**

#### **Стратегия продвижения продукции на рынки:**

- Планирование и проведение мероприятий по развитию сбытовых структур;
- Планирование и проведение мероприятий по работе «под заказ»;
- Планирование и проведение мероприятий по стимулированию сбыта;
- Планирование и проведение рекламных и мероприятий, с учетом сегментации клиентов (крупные/средние/мелкие) и финансовых возможностей предприятия (скидки с объема продаж/отсрочки в оплате за отпущенный товар и др.);
- Разработка торговой марки и фирменного стиля;
- Участие в областных и межрегиональных программах.
- Стратегия в области продукции:
- Высокое, конкурентоспособное качество, не уступающее продукции

потенциальных конкурентов;

- Гибкое реагирование на ситуацию на рынке производимого товара;
- Возможность увеличения ассортимента продукции и/или переориентации средств на наиболее рентабельные направления.
- На предприятии ведется следующая работа с клиентами:
- Выявление нужд и потребностей клиентов в различных группах;
- Разработка максимально упрощенной (для клиента) процедуры оформления и получения заказа;
- Разработка процедуры поощрения постоянных клиентов.

#### **Основные методы:**

- Анализ и оценка реальных клиентов предприятия, клиентов конкурентов;
- Поиск потенциальных клиентов;
- Подготовка и тренинг персонала для работы с клиентом;
- Освоение методов эффективной личной продажи;
- Директ-мейл (почтовая рассылка деловых предложений и рекламы);
- Участие в ярмарках, семинарах, отраслевых совещаниях и т.п. Мероприятиях;
- Воздействие на клиента через сми (бесплатные публикации).
- Организация вывоза крупных партий товара со склада предприятия осуществляется транспортом покупателя.

## Используемые торговые марки и патентная чистота продукции

Контроль качества выпускаемой продукции на Предприятии осуществляется в соответствии с действующими нормативно-техническими документами, а также принятыми в РУз стандартами.

**Гост р 58324-2018 «евро потолков».**

Торговая марка METAL PLANET SAM.

## SWOT-анализ

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 налоговые			
таможенных льгот и преференций;	5	Конкуренты;	3
Минимальные расходы на			
инфраструктурные сооружения и коммуникационные услуги (газ, электроэнергия энергия, вода);	5	Импорт запасных частей и сырья	2
квалификация управленческого персонала;	4	Увеличения числа производителей.	2
Географическоерасположение	4		
Отличная инфраструктура,	5		
все автомобильные и железные			
дороги по всему направлению			
проходят через Самарканд;	5		
Близкое расстояниедо			
соседних республик, куда	4		
планируется экспорт продукции по авто и ж/д			
путям;			
Имеющиеся сегмент рынка по			



реализации производимой	5	
продукции в регионе;		
Наличие оптовых покупателей	5	
в регионе		
Угрозы		Возможности
Существенная зависимость финансового состояния от внешних факторов;	2	Перспектива увеличения объемов производства аналогичных продуктов; 4
Вход на рынок более крупных компаний.	3	Расширение ассортимента производимых товаров, в дальнейшем планируем освоить производство широкого спектра синтетического крашеного полотна, постельный белья; 3

\* Количественная оценка (от 1 до 5 баллов)

**Концепция маркетинга, прогноз продаж.  
Местонахождение рынков, сегментация рынка.**

***А) Целевая сегментация***

Нашими потребителями являются:

- Юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие торговлю;
- Предприятия-производители, предприятия сферы услуг, госпредприятия, предприятия широкого спектра направленности, госучреждения и организации;
- Население республики;
- Другие;

***Б) Территориальная сегментация.***

Проектом предполагается реализовывать готовую продукцию по всем регионам Узбекистана. Доля местного рынка составляет 70%.

Экспортировать готовую продукцию предполагается странам

СНГ и Центральной Азии. Доля экспорта составляет 30%.

Динамика роста экспорта: 1 год - 10%, 2 год - 20%, 3 год - 30%.

***Ожидаемая конкуренция со стороны существующих и потенциальных местных производителей.***

Конкурентами ООО «METAL PLANET SAM» по производству носочных изделий являются промышленные и малые предприятия в Узбекистане.

Основным преимуществом конкурентов – является более раннее внедрение на рынок производства, занятие устойчивой позиции по реализации своей продукции, а также завоевание основных потребителей.

Наш товар будет доступным по ценам и быстрореализуемым.

Мы готовы конкурировать с другими предприятиями в рамках здоровой конкуренции.

К ТЭО приложен сравнительный анализ цен производителей по Самаркандской области.

**Наши преимущества**

- Высокое качество продукции;
- Высокая производительность оборудования;
- Наличие потенциальных покупателей;
- Доступные цены на продукцию;

**Сильные стороны предприятия:**

- Низкие цены и высокое качество продукции;
- Строительство собственного производственного комплекса;
- Наличие собственного оборотного капитала;
- Наличие большого опыта организаторов в сфере;



- Наличие высоко квалифицированных специалистов;
- Высокое конкурентоспособное качество выпускаемой продукции;
- Налаженная ритмичная система снабжения и сбыта.

### **Налоговое окружение**

#### ***Налоги сборы обязательные к уплате:***

Предприятия, имеющие разрешение на вхождение в СЭЗ освобождены от части налогов и таможенных платежей.

#### **Программа продаж, организация сбыта**

План маркетинга направлен на достижение оптимального объема производства, соответствующего требованиям потребителей, в соответствии с динамикой изменения платежеспособного спроса.

### **Концепция маркетинга**

В основу концепции маркетинга положены следующие принципы:

- Завоевание лидирующих позиций на рынках и обретение собственной ниши;
- Компромиссный характер поведения на рынке;
- Постоянный анализ спроса и составление его прогнозов, а также внутренних условий производства и экономической среды.

Проникновение на внешний и внутренний рынок предполагает выбор сегментов рынков на базе определения основных потребителей продукции. Сбыт товаров прогнозируется на всем внутреннем и внешнем рынке и возможен компромиссный характер поведения на рынке.

При организации сбыта Инициатор будет отталкиваться в первую очередь от существующего собственного опыта в маркетинге. Используя очевидные преимущества проекта, Инициатор собирается применить концепцию территориально концентрированного маркетинга, обеспечивая товарами территорию столицы и

крупнейшие индустриальные и населенные центры.

Ценовая стратегия направлена на максимальный объем сбыта и увеличение доходности производства, поддержание конкурентоспособности товара.

Условия продаж будут приемлемы для покупателя, что позволит довольно успешно продвигать продукт на рынке и конкурировать с другими производителями подобной продукции. Предполагаемые в данном инвестиционном проекте цены конкурентоспособны и привлекательны.

### **Оценка затрат на маркетинг.**

Участие в выставках и презентациях - надежный путь к установлению взаимовыгодных партнерских отношений, прямых контактов с заказчиками и потребителями, приобретение реальных возможностей для развития производства.

Общая величина затрат по маркетингу составит 0,5% от суммы чистой выручки. Средства будут направлены на реализацию плана рекламной работы, проведение маркетинговых исследований, выставок и презентаций.

## 5. МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

Один из самых ответственных моментов, от решения, которого зависит непрерывность и стабильность работы — это обеспеченность сырьем.

Листовой металл — металл в форме листов и широких листовых полос, изготавливаемый прокаткой, реже — ковкой



Различают тонколистовые и толстолистовые металлы. Граничная толщина между ними, в зависимости от источника, находится в диапазоне от 2 до 5 миллиметров. Верхней границей толщины для стальных листов обычно считается 160 мм (иногда граница проводится на 75 мм). Плоские изделия большей толщины называются слябами.

Тонкая (0,2—0,5 мм) сталь называется жестью.

Свойства отдельных металлов (таких, как алюминий, свинец, медь, цинк) позволяют изготавливать очень тонкие листы (фольгу толщиной менее 0,2 мм).

По способу прокатки[править | править код]

При изготовлении листовых металлов различают горячекатаные и холоднокатаные. Холодную прокатку используют для тонколистовых металлов, горячую — для тонко- и толстолистовых.

Совместная прокатка пакетов из заготовок разных металлов позволяет получать слоистые биметаллические листы.

**Краски**

Краски — это пигментированная жидкая, разжижаемая или мастичная композиция (например битумная), которая после нанесения на основу тонким слоем затвердевает в прочную пленку. Чаще всего она используется для защиты, придания цвета текстуры поверхности объекта. Краска может



и

быть изготовлена или приобретена в широкой палитре цветов и в различных типах, характеризующихся техникой живописи (например акварель или граффити). Краска обычно хранится, продается и наносится в жидком виде, но большинство типов высыхают в твердом виде. Большинство красок либо на масляной, либо на водной основе, и каждая из них имеет различные характеристики и свой растворитель. Краски на водной основе и масляные краски отверждаются по-разному в зависимости от температуры окружающей среды, поверхности окрашиваемого объекта и других факторов (например освещенность ультрафиолетом). Окрашиваемый объект должен иметь температуру выше 10 °С, поскольку некоторые компоненты краски химически преобразуются после нанесения на поверхность реакциями полимеризации и поликонденсации. Специализированные наружные краски/грунтовки можно наносить при более низких температурах.

### **5.1.1. Наличие сырьевой базы, разведанных запасов сырья.**

Сырьевое обеспечение данного производства будет осуществляться за счет продукции местных и зарубежных производителей

#### **5.1.2. Требования к качеству сырья и способам его подготовки, соответствие местного сырья требованиям технологий.**

Все сырье, используемое в производстве, соответствует стандартам качества и требованиям технологии.

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

Также предприятием заключены договоры на приобретение следующих видов сырья и комплектующих:

Контракт №SG 01 «FOSHAN SUN LAND TRADING CO., LTD» на общую сумму **37 350** долларов США. (Китай)

#### **5.3. Оценка затрат по разделу**

Структура затрат по данному разделу состоит из затрат на приобретение сырья и материалов, прочих производственных издержек представлена ниже

Расходы на сырье и материалы указаны в Приложении.

## 6. МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА

### Характеристика выбранного участка

Мы планируем организовать производство по адресу: Республика Узбекистан, Самаркандская область, в городе Самарканд, массив «Хишрав-2» территория СЭЗ «Ургут».



**Территория:** 16,8 тыс. кв. км.

**Население:** 3070,2 тыс. чел.

**Административный центр:** город Самарканд.

**Города:** Самарканд, Каттакурган.

**Районы:** Булунгур, Жомбой, ИПАРАихон, Каттакургон, Нарпай, Нуробод, Окдарё, Пайарик, Пастдаргом, Пахтачи, Самарканд, Тайлок, Ургут, Кушработ.

**Географическое расположение:** Самаркандская область расположен; в центральной части Узбекистана, в Зарафшанской долине.

Область граничит 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, Ургут, Октош, Булунгур, Жума, Жомбой, Челак, Иштихон.

Административный центр области - город Самарканд является вторым крупным городом Узбекистана, который является одним из развитых туристических маршрутов на Великом шелковом пути.

Социальную значимость проекта составляет создание новых рабочих мест, с учетом соответствия принятым правительственным решениям и Концепциям развития отраслей и регионов в социальной сфере и «прочих отраслях» в рамках использования действующих мощностей и оптимального их размещения.

Площади, где предполагается поместить оборудование, обеспечены в необходимом объеме всеми инженерными коммуникациями.

- электроснабжение;
- водоснабжение;
- газоснабжение.

Необходимые инженерные коммуникации:

- Электроснабжение - 380В, 220В; На производственный комплекс будет установлена трансформаторная подстанция.
- Газоснабжение - ГРП; Проведение газоснабжения для отопительного котла предусматривается от существующей сети.
- Водоснабжение – артезианская скважина, центральное водоснабжение; вода используется для хозяйственных, противопожарных нужд, для полива территории и зеленых насаждений. Бытовые сточные воды направляются на ж/б выгреб. Производственные стоки отсутствуют.

Потребность в энергоресурсах

Ед. изм.		Потребность в год
<b>Электроэнергия</b>	кВт	<b>624 000</b>
<b>Вода</b>	м3	<b>149 760</b>
<b>Газ</b>	м3	<b>149 760</b>

***Удаленность от рынков сырья и сбыта готовой продукции, транспортные коммуникации.***

Местное сырье планируем приобретать из Ташкентской и Самаркандской области.

**Импортное сырье планируем приобретать из Китая и Турции. Сбыт готовой продукции планируем осуществлять по всем регионам РУз.**

### ***Оценка производственной и социальной инфраструктуры.***

В регионе существует развитая энергетическая и транспортная сеть.

Подключение к энергосистеме высокоэффективного и мощного энергоблока 800 МВт на Талимарджанской ТЭС показало огромный технический потенциал энергосистемы и обеспечило снижение потери электроэнергии при транспортировке из Ташкентской части энергосистемы в Самарканд-Бухарскую часть энергосистемы. Данный энергоблок является самым мощным, уникальным и не имеющим аналогов в Центральной Азии. А с началом работы ПГУ мощностью 478 МВт на Навоийской ТЭС расходы топлива на производство электроэнергии сократились в 1,4 раза, снизились затраты на ее производство и значительно уменьшилось негативное влияние энергетики на окружающую среду.

Ввод в строй ПС 500 кВ «Согдиана» с линиями электропередачи сверхвысокого напряжения 500 кВ от Сырдарьинской ТЭС до ПС «Согдиана» и от ПС «Согдиана» до ПС «Гузар» позволило создать собственное кольцо 500 кВ, которое обеспечило надежность работы электростанций в Самарканд-Бухарской части энергосистемы и исключило энергетическую зависимость региона от поставки от соседних энергосистем.

С учетом перспективного увеличения спроса, обеспечения опережающего развития энергетики и повышения экономичности функционирования как низковольтных и распределительных сетей 0,4--6-10 кВ, так и высоковольтных транспортирующих магистральных электрических сетей в настоящее время производится модернизация и замена устаревшего оборудования с участием мировых финансовых институтов. Эти проекты предусматривают замену основного оборудования подстанций: трансформаторов, выключателей, устройств релейной защиты и автоматики на современные, увеличение их номинальной мощности, обновление и развитие электрических сетей, повышение их пропускной способности.

Развитие транспортных связей между государствами испокон веков являлось одним из основных средств объединения народов,



развития экономик, взаимообогащения культур и, в конечном итоге, оказывало большое влияние на мирное и гармоничное развитие человечества в его движении вперед.

Территория Узбекистана находилась в сердцевине Великого Шелкового пути, и это было обусловлено тем, что именно через этот маршрут проходили самые короткие транспортные коридоры из Европы в Азию. Занимая центральное место в регионе, Узбекистан объективно призван играть роль геополитического моста в отношениях между странами Запада и Востока.

Использование географического расположения Узбекистана на перекрестке между Западом и Востоком, а также Севером и Югом евроазиатского континента, открывает возможность для многих стран Евразийского континента осуществлять сухопутное непрерывное и безопасное транспортное сообщение.

Республика Узбекистан обладает развитой сетью железнодорожных и автомобильных дорог, комплексом международных аэропортов, а также воздушными путями, пересекающими территорию государства вдоль и поперек и обеспечивающими потребности страны как в международных, так и, в первую очередь, в транзитных перевозках. Таким образом, современный Узбекистан владеет огромным транспортным потенциалом и уникальными возможностями обеспечения потребностей страны в перемещении как грузов, так и пассажиров по всем направления всеми возможными видами транспорта посредством использования имеющихся транзитных ресурсов.

***Учет особенностей социально-экономического развития региона, преимущества и ограничения.***

Организация производства будет влиять на повышение экономической – социальной показателей в городе Самарканд и Пастаргамского района и Самаркандской области. Будет создано 40 рабочих мест, ВВП региона повысится, будет предлагаться качественная трикотажных изделий.

## **7.ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИЯ**

### **7.1. Производственная мощность с освоением погодом.**

#### **Производственные мощности предприятия:**

Освоение производственных мощностей приведен в Приложении 5-6.

#### **7.2.2. Описание технологий производства**

##### **7.2.3. Технология производства грильядных потолков**

Стандартная модель — ровная подвесная система, которая монтируется параллельно полу на одном уровне. Это наиболее дешевая разновидность, используется в подавляющем большинстве архитектурных решений.

Как мы отмечали выше, монтаж Грильято следует проводить на подготовленное потолочное перекрытие.

С плит перекрытия удаляют остатки старой отделки.

При необходимости выполняют ремонт, в частности, расшивку и заделку трещин.

Выравнивают перекрытие, после чего белят его или окрашивают интерьерной краской.

Готовят коммуникации, которые будут проложены за подвесной системой.

По периметру помещения наносят разметку, отмечая уровень, на котором будет монтироваться решетка Грильято. Это можно сделать с помощью лазерного или водяного уровня.

Если планируется встроенная подсветка, то подключаем провода, к которым затем будут присоединены вмонтированные в решетку Грильято светильники.

Когда подготовительные работы завершены, можно переходить непосредственно к монтажу.

Длину и ширину помещения делят на 2,4 м для расчета количества направляющих. Как правило, направляющие стараются монтировать параллельно стене, длина которой делится на 2,4 с наименьшим остатком – так можно минимизировать количество обрезков.

По нанесенной на стены разметке по всему периметру монтируют стартовый уголок. Для его крепления используют дюбели с пластиковой гильзой диаметром не менее 6 мм. Уголок крепим к стене и закрепляют стопорными шурупами.

Далее приступают к установке направляющих реек. Для их крепления используют подвесы из троса или проволоки (как правило, они есть в комплекте). Подвес закрепляют в потолке с помощью зонтичного дюбеля. Шаг подвесов – не более 1 м.

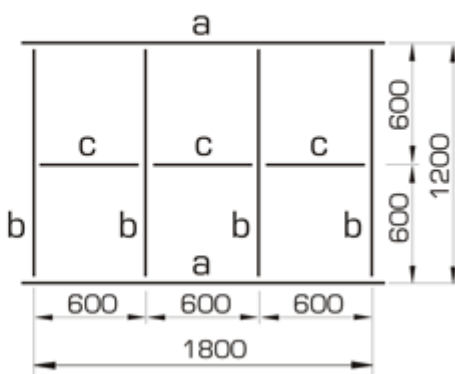
Все направляющие должны быть закреплены на одном уровне. Для крепления просто вставляют их в крюк подвеса. Для соединения между собой используют специальные соединительные элементы.

Последовательность крепления реек такова: вначале устанавливают детали 2,4 м, затем — 1,2 м, затем — 0,6 м. При этом детали 2,4 и 0,6 м монтируются параллельно друг другу.

Схема сборки потолка ГРИЛЬЯТО  
для решеток с ячейкой < 75x75 мм

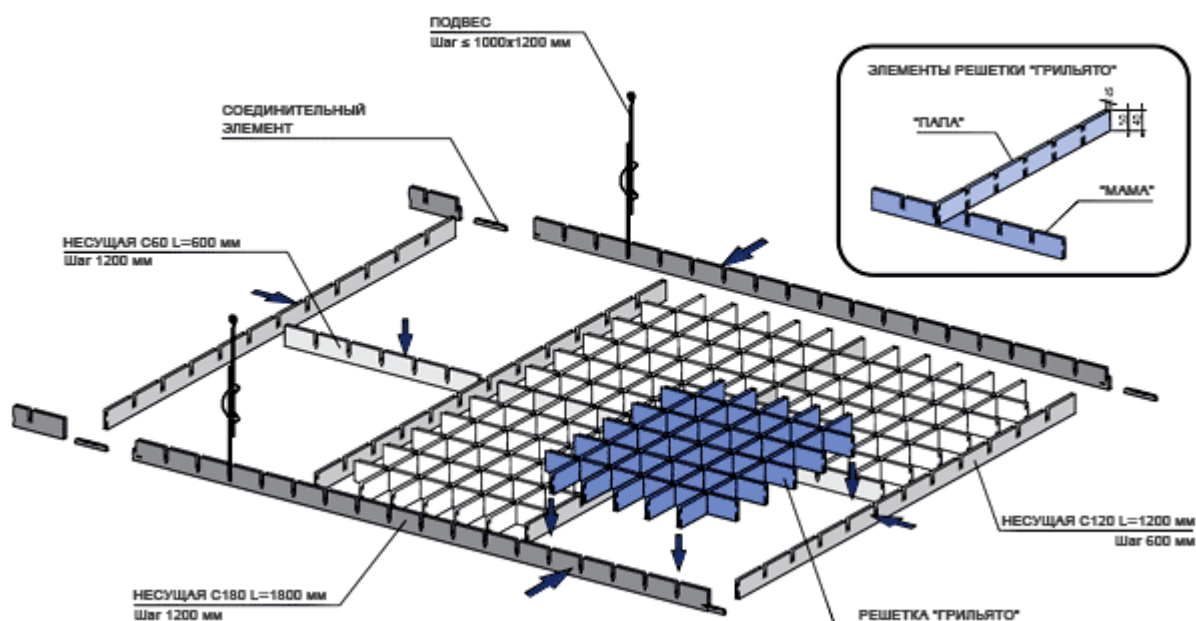


Схема сборки потолка ГРИЛЬЯТО  
для решеток с ячейкой ≥ 75x75 мм



- Панели, которые не подойдут по размеру, нужно отрезать ножницами по металлу (по 1 рейке, в разобранном виде).

В результате должна получиться подвешенная к перекрытию и закрепленная по периметру обрешетка с ячейкой 600х600 мм. В нее укладывают основные модули.



Решетки Грильято собирают из профилей соответствующей конфигурации. Они поставляются в разобранном виде, поэтому нужно собирать клетки из “пап” и “мам” в единое целое.

Готовый модуль поднимают и вкладывают в ячейку из направляющих.

В выбранные ранее ячейки устанавливают специальные светильники для потолка Грильято. Каждый светильник подключают к сети и фиксируют как минимум двумя подвесами.

С первой попытки разобраться будет сложно, но достаточно освоить технологию один раз, и в дальнейшем получится собирать такие системы очень быстро.

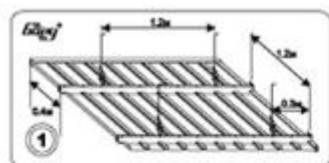
### **Технология производства Реечных потолков.**

Элементы конструкции реечного потолка. По конструктивным

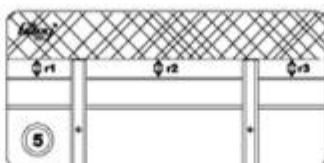
особенностям различают открытые, закрытые и бесщелевые системы.

Открытые. Рейки монтируются с зазорами между собой 14-16 мм, которые закрываются впоследствии декоративными вставками. Закрытые. Реечный потолок закрытого типа имеет пазы. Панели заходят друг за друга. Бесщелевые. Панели монтируются вплотную друг к другу, без зазоров. Края панелей могут иметь прямоугольную или закругленную форму. Первый вариант свойственен немецкой продукции, второй — итальянской. Существуют также панели V-образной и S-образной формы. В комплектацию реечного потолка должны входить: Панели (рейки). Чем толще рейки, тем прочнее будет конструкция потолка. При покупке все панели следует проверить на отсутствие дефектов и вмятин. Наличие на качественных изделиях защитной пленки обязательно. Алюминиевые или стальные направляющие (стрингеры, траверсы, гребенки). Их длина равняется 4 м, а толщина — 0,6-1 мм (в зависимости от материала). При покупке реечного потолка нужно следить, чтобы панели и шины были изготовлены одним производителем, иначе есть большая вероятность получить некачественный потолок со щелями. Регулируемые подвесы. Пристенные плинтусы (уголки или П-образные профили), служащие для закрытия стыка между потолком и стенами. Инструкция по монтажу.

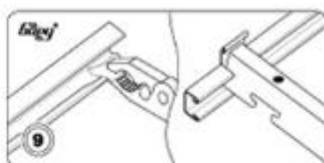
## Типичная форма и размер рейки для потолка закрытого типа.



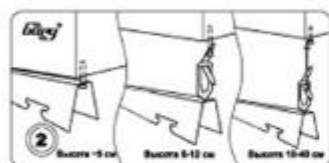
Максимальные размеры для разметки потолка. Стрелками должны быть установлены строго параллельно друг к другу.



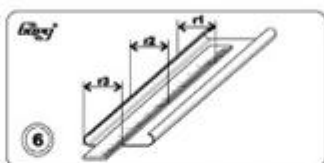
Привести размеры расстояний от первой панели до стены для установки рейки.



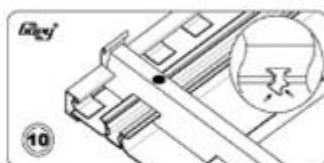
Угол нижней полки торцевого профиля поджать пассатижами через измерительную ленту 1.5 см. Вставить полку в место соединения со стрелками поджать и отпустить ленту.



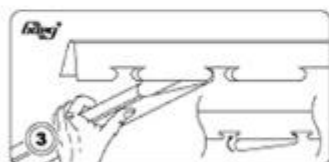
Варианты крепления стрелок: длинным сверлом с загвозкой для регулировки высоты, на шурупах и на шурупах со шайбой.



На отрезной панели отложить эти расстояния и разметить панель для резки.



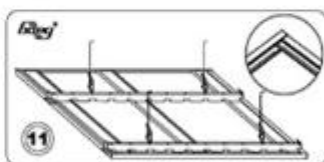
Уточнить, резать панель и надеть на нее торцевые профили. Для дополнительной фиксации рейки в торцевом профиле можно использовать фрагменты обрезанных частей или склеить монтажный профиль.



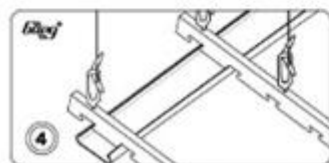
Установка первой панели. Панель с предварительным уклоном (заплата на край панели) вставляется на стрелку. Панель предварительно упереть на 3-5 мм от реального размера помещения.



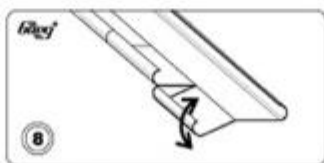
Разрезать панель вдоль по проведенной линии, неслучайно раз сильно провести ножом по месту реза.



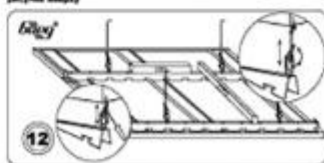
Установка крайней неровной панели и торцевого профиля к ней. Подготовка торцевого профиля см. выше. В больших помещениях можно установить несколько промежуточных панелей. Последовательность устанавливается для "высших" торцевых профилей, параллельных стрелкам. Угол соединения двух торцевых профилей на рисунке ниже.



Первая панель, установленная на первый элемент из стрелок.



Чтобы избежать коробления панели, ту часть ее, которая будет опираться, разрезать перпендикулярно на ширину 35 см, и поперечные отгибы края в разные стороны (заворачивать), отглаживать их.



Регулировка высоты производится перекачиванием регулировочных шурупов на отщип или с помощью саморезов (рифленый монтажный сверло). Контроль производится лазерным уровнем.

Изготовление керамической плитки – трудоемкий процесс, состоящий из нескольких этапов. Несмотря на различную специфику производства для отдельных групп керамических изделий, для большинства из них технологическая схема производства керамической плитки является типичной в своей основе.

Производство керамической плитки, как правило, начинается с подготовки сырья. Это могут быть смеси различных материалов: глина, кварцевый песок, карбонаты. Каждый изготовитель вырабатывает свой, сугубо эксклюзивный процесс, используя лучшие виды полевого шпата, кремнезема и технических красителей. Например, испанская плитка считается эталоном безупречного качества, на нее равняется большинство производителей

плитки Европы.

Следующий этап – приготовление смеси однородной структуры. В зависимости от того, каких показателей зернистости и содержания влаги в составе необходимо достичь, используется своя технология изготовления керамической плитки: мокрая или сухая. Мокрая технология представляет собой процесс измельчения и смешивания ингредиентов в барабанных дробилках с одновременным увлажнением. При сухой технологии изготовления керамической плитки происходит все то же самое, только увлажнение применяется отдельно.

После того, как смесь готова, ее необходимо сформировать. Для этого используют два способа технологии производства керамической плитки: прессование и экструзию. Первый метод основан на уплотнении порошкообразной массы при помощи гидравлического пресса в двух направлениях под высоким давлением. Этим способом изготавливается практически вся российская плитка, исключением являются разве что совместные с иностранцами производства. Изготовление керамической плитки методом экструзии осуществляется путем пропускания смеси через специальное отверстие экструдера, с последующей резкой выходящей полосы на соответствующие размеры.

Когда формовка закончена, плитку требуется просушить в специальной камере, для удаления влаги. Надо заметить, что данный процесс имеет большое значение для обеспечения целостности изделия. Именно по этой причине производство керамической плитки на отечественных и зарубежных фабриках тщательно контролируют. Для этих целей технология производства керамической плитки предусматривает сушильные установки, обеспечивающие быстрый

выход влаги на поверхность изделия, с последующим ее испарением и удалением.

Широко известно, что, технология производства керамической плитки может быть как глазурованной, так и неглазурованной. Глазурь, в состав которой входят различные минералы и соединения, на высушенную либо обожженную поверхность наносится при помощи специальных автоматов, дозаторов, распылителей или аэрографов. Застывая, глазурь создает плотную стекловидную структуру. А цветную глазурь изобрели мастера обжига из Италии, они первыми стали добавлять медь, кобальт, марганец. В зависимости от добавляемого состава, итальянская плитка приобретала зеленоватый, синий или фиолетовый оттенок.

Готовые изделия обязательно проходят процедуру обжига в печах непрерывного действия. Это последний этап в схеме производства керамической плитки, который придает плитке высокую прочность и устойчивость к внешним воздействиям.

Перед тем как поступить на участок упаковки, керамическая плитка проходит сортировку. Изделия с дефектами выбраковываются, а остальная плитка группируется в соответствии с видом, размером и цветностью.

#### **1.2.1. Обоснование выбора технологии и оборудования, схемы технологического процесса, преимущества и недостатки, надежность оборудования и гарантии поставщика**

Предприятием заключен контракт на приобретение технологического оборудования:

Ниже приведен список приобретаемого оборудования:

**Оборудование Grillato ceilings production line**



## Характеристика



Raw Material	Pre-painted Aluminum or Pre-painted Galvanized Steel
Open Cell Ceiling Size	Width:10mm/15mm/25mm ; Height :40mm/50mm / 60mm
Length Control	Automatic Servo Control
Max Forming Speed	15m/min
Roll forming Stands	14 Roll forming stations



## Характеристика

<b>Raw materials</b>	<b>Pre-painted Aluminum or Pre-painted Galvanized steel</b>
<b>Ceiling sizes</b>	Max height: 150mm, Max width: 100mm
<b>Width and height adjustable</b>	Automatic servo control
<b>Maximum forming speed</b>	35 m / min
<b>Roll Forming stands</b>	14 Rollers station
<b>Machine Power</b>	~ 25KW



## Характеристика

<b>Raw materials</b>	<b>galvanized steel strip or stainless-steel strip</b>
<b>Spring tee sizes</b>	According with customers' drawing
<b>Maximum forming speed</b>	120 m / min
<b>Roll Forming stands</b>	15-18 Rollers station
<b>Machine Power</b>	~ 15 KW



<b>Блок питания</b>	<b>380V 50Hz, Три фазы</b>
<b>Мощность двигателя</b>	2,2 кВт
<b>Давление воздуха</b>	0,5 ~ 0.8 МПа
<b>Расход воздуха</b>	10L/мин
<b>Скорость вращения двигателя</b>	2840r/мин
<b>Лезвие скорость подачи</b>	Плавная синхронизация 0 ~3 м/мин
<b>Угол резки</b>	(От-15 °)90 °~(+ 15 °)
<b>Режущей поверхности профиля самолет</b>	≤ 0,10 мм
<b>Автомат для резки угловой допуск</b>	Ra12.5 мкм
<b>Ширина резки</b>	243 мм, 90 ° Макс
<b>Высота резки</b>	120 мм, 90 °, макс
<b>Диаметр пильного диска</b>	400 мм
<b>Габаритные размеры</b>	850*1100*1500 мм
<b>Вес</b>	300 кг

# Laser Welding Machine

**FyeBoon**  
Cutting and Welding



**FB—1000W/1500W/ 2000W**

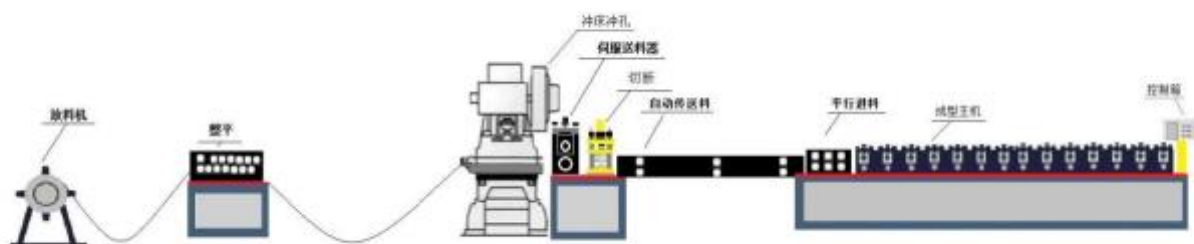
- ➡ Small footprint
- ➡ Beautiful Welding Seam
- ➡ Saving at least 2 welder
- ➡ Wide range of applications

## Преимущество мини-размер волокна станок для лазерной резки

-1 шт.	Мини-размер: 1000 мм * 630 мм * 760 мм, исходя из соображений обеспечения функций это экономит морским путем и легко разместить, и двигаться.
2	Операция проста, и даже не знаете, как работники могут сварки красивые сварные швы.
3	Сварочный эффективность высока, который пять раз больше, чем у обычного аргонно-дуговая сварка.
4	Различные технологии обработки, точечная сварка или полная сварка может быть выбран,
5	Высокобезопасные крепежные гайки и мало загрязнения окружающей среды
6	Язык может быть выбран в соответствии с личными пожеланиями клиента насчет доставки

## Aluminum grid ceiling cold bending forming equipment quotation

NO	NAME	QUANTITY	UNIT
1	Feeding frame	1	set
2	Leveling machine	1	set
3	20-ton gantry punch	1	set
4	NC feeder	1	set
5	Punch die set	3	set
6	Cold bending forming machine	1	set
EXW Price: 29800 USD			

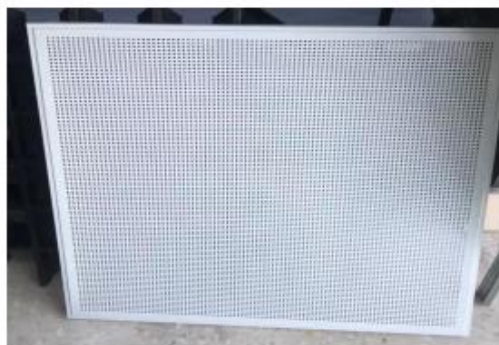




Project	Technical requirements	Picture
Feeding frame	<p>Maximum outer diameter of bearing material 1500mm;</p> <p>Coil inner diameter 460-560mm;</p> <p>Sheet width: less than 300mm;</p> <p>Bearing weight <math>\geq 2</math> tons;</p>	
Leveling machine	<p>Pressing thickness: 0.5-2.0mm</p> <p>Pressure roll diameter: 60mm</p> <p>Power: 2.2 KW</p> <p>Speed regulation mode: frequency conversion control</p> <p>Manual leveling</p>	
20-ton Hydropress	<p>Structure: servo feeding+punch+hydraulic punch</p> <p>Punch tonnage: 20 tons;</p> <p>Double roll servo feeder: 1 set, servo motor 1.8KW;</p> <p>Hydraulic motor power: 2.2KW;</p>	
NC feeder	<p>The servo motor power is 1.5KW</p> <p>Pressing mode: up and down double roller, pneumatic pressing</p> <p>Feeding mode: pull type</p>	
Forming machine	<p>Forming passes: 15 components;</p> <p>The rack adopts an integral frame structure</p> <p>Integral side plate, concentricity of upper and lower rollers, radial deviation <math>\leq 0.1\text{mm}</math>;</p> <p>Roll die material GCR15, heat treatment hardness HRC58-60</p> <p>The roll accuracy grade is 6-7, and the surface roughness is above 0.8;</p> <p>Power: 5.5KW;</p> <p>Machinable sheet thickness: 0.3mm</p> <p>Production speed : 1-14m/min</p>	

**600\*600 aluminum ceiling production equipment quotation (semi-automatic)**

NO	NAME	QUANTITY	UNIT
1	Feeding frame	1	set
2	Bump-cutter machine	2	set
3	NC feeder	1	set
4	Electric control cabinet	1	set
5	Conveyor	3	set
6	120-ton gantry punch (including punching die)	1	set
7	Punch die set	1	set
8	120 ton hydraulic press	1	set
9	Cutting Angle of the mold	1	set
10	Hem forming mould	1	set
11	40 ton hydraulic press	2	set
12	600 punching die	1	set
<b>EXW Price: 105800 USD</b>			









The installation area of the whole equipment: 30 meters long, 2 meters wide, 1.8 meters high

Weight: 10 tons

Power: 50 kw



Project	Technical requirements	Picture
Feeding frame	<p>Electric dynamic discharge;</p> <p>With hydraulic pressure arm pressing material</p> <p>Maximum outer diameter of bearing material 1600mm;</p> <p>Coil inner diameter 460-560mm;</p> <p>Sheet width: less than 800mm;</p> <p>Total motor power: 3KW;</p> <p>Bearing weight <math>\geq 5</math> tons;</p>	
Bump-cutter machine	<p><math>\phi 50 \times 21</math> axis <math>\times 800</math> width</p> <p>Transmission mode: Gear drive</p> <p>Power: 3.7 KW</p> <p>Speed regulation mode: frequency conversion control</p> <p>Manual leveling</p>	
NC feeder	<p>The servo motor power is 2.5KW</p> <p>Pressing mode: up and down double roller, pneumatic pressing</p> <p>Feeding mode: pull type</p>	
Electric control cabinet	<p>Independent electric control cabinet</p> <p>With PLC control, real-time monitoring equipment running state and fault indication;</p> <p>Operation mode: Manual/automatic</p> <p>Control system: Omron PLC/ Xinjie</p> <p>Function: production count, punching times, cutting length, speed regulation of production line, etc</p>	
Conveying machine	<p>Power: 0.55 KW</p> <p>Size: 700 wide x 1200 long</p> <p>Cycloid pin reducer</p> <p>High strength sprocket tooth drive</p>	

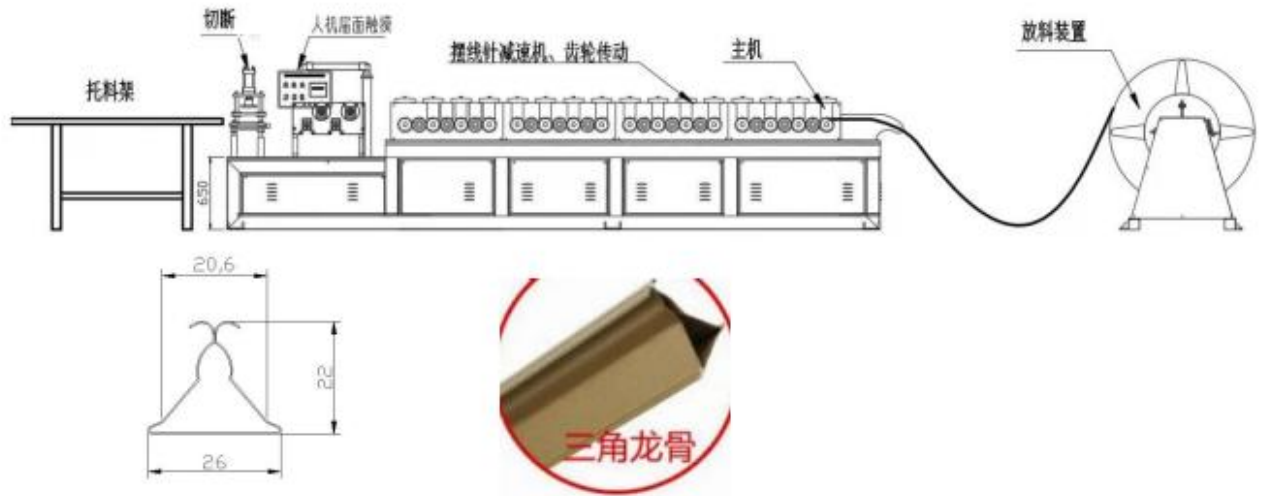
120-ton gantry punch	<p>Frame: high strength steel plate welding</p> <p>One piece casting punch</p> <p>Combined pneumatic clutch</p> <p>Stroke of punch: 30mm</p> <p>Working surface size: 900×620</p> <p>Power: 15 kw</p> <p>Punching times: 100-200 times /min</p> <p>Frequency control of motor speed</p> <p>Punch die frame: 880×370</p>	
Hydropress	<p>120T hydraulic press:</p> <p>Purpose: Forming mold</p> <p>Structure type: three-beam four-column type, beam plate thickness 100MM guide column diameter 100MM;</p> <p>Frame structure: national standard square tube welding box frame, machine with 20MM steel plate welding, machine surface plane processing</p> <p>Master cylinder punching tonnage: 90 tons</p> <p>Stamping tonnage of lower cylinder: 40 tons</p> <p>Power: 7.5 kw</p> <p>40T hydraulic press:</p> <p>Purpose: For Angle cutting</p> <p>Structure type: three-beam four-column type, beam and plate thickness 50MM, guide column diameter 50MM;</p> <p>Master cylinder: Stamping tonnage: 50 tons</p> <p>Power: 5.5 kw</p>	

#### Ceiling keel automatic forming line

NO	NAME	QUANTITY	UNIT
1	Feeding frame	1	set
2	Cold bending forming machine	1	set
3	Electric control cabinet	1	set
EXW Price: 12100 USD			

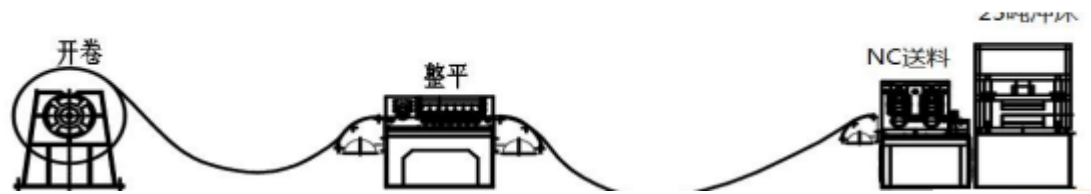
## 1.Product processing technology

Unwinding---rolling---forming---straightening---cutting---discharging







Project	Technical requirements	Picture
Feeding frame	<p>Maximum outer diameter of bearing material 1500mm;</p> <p>Coil inner diameter 460-560mm;</p> <p>Sheet width: less than 300mm;</p> <p>Bearing weight <math>\geq 1.5</math> tons;</p>	

Forming machine	<p>1. Forming passes: 16 components;</p> <p>2. The rack adopts an integral frame structure</p> <p>3. Integral side plate, concentricity of upper and lower rollers, radial deviation <math>\leq 0.1\text{mm}</math>;</p> <p>4.4. Roll die material GCR15, heat treatment hardness HRC58-60</p> <p>5. The roll accuracy grade is 6-7, and the surface roughness is above 0.8;</p> <p>6. Power: 3.7KW;</p> <p>7.Machinable sheet thickness:0.3mm</p> <p>8.Production speed :1-14m/min</p>	
Control system	<p>Independent electric control cabinet</p> <p>With PLC control, real-time monitoring equipment running state and fault indication;</p> <p>Operation mode: Manual/automatic</p> <p>Control system: Omron PLC/ Xinjie</p> <p>Function: production count, punching times, cutting length, speed regulation of production line, etc</p>	



## 2.Parameter of apparatus

Project	Technical requirements	Picture
Feeding frame	<p>Maximum outer diameter of bearing material 1500mm;</p> <p>Coil inner diameter 460-560mm;</p> <p>Sheet width: less than 300mm;</p> <p>Total motor power: 3KW;</p> <p>Bearing weight <math>\geq 1</math>tons;</p>	

Bump-cutter machine	<p>φ50 ×11 axis ×200 width</p> <p>Transmission mode: Gear drive</p> <p>Power: 1.5 KW</p> <p>Speed regulation mode: frequency conversion control</p> <p>Manual leveling</p>	
NC feeder	<p>The servo motor power is 1.8KW</p> <p>Pressing mode: up and down double roller, pneumatic pressing</p> <p>Feeding mode: pull type</p>	
Electric control cabinet	<p>Independent electric control cabinet</p> <p>With PLC control, real-time monitoring equipment running state and fault indication;</p> <p>Operation mode: Manual/automatic</p> <p>Control system: Omron PLC/ Xinjie</p> <p>Function: production count, punching times, cutting length, speed regulation of production line, etc</p>	
30T punch	<p>Stamping tonnage: 30 tons</p> <p>Power: 5.5 kw</p>	

#### 7.2.4. Воздействие технологии на окружающую среду

Выбросы загрязняющих веществ в основном представляют производственный шум и бытовые сточные воды. После обработки нормы выбросов загрязняющих веществ будут соответствовать нормам национального стандарта. Производство не приведет к загрязнению почвы, деградации, не повлияет на разнообразие видов через поглощение сельскохозяйственных культур, выщелачивание почвы и т.д. Строительство проекта не повлияет на экологическое качество и целостность экосистемы.



#### **7.2.5. Условия передачи "ноу-хау", обучение персонала**

С поставщиками оборудования достигнута договоренность об установке приобретаемого в рамках настоящего проекта оборудования и обучении в течение 2-х недель производственного и технического персонала.

По окончании обучения будет проведено тестирование персонала на соответствие квалификации для работы на данном оборудовании.

Обучение персонала осуществляется местными специалистами. Узбекские специалисты уже освоили технологию производства евро-потолок.

Рынок продукции в РУз достаточно развит. Рынок изготовления продукции евро-потолок также находится на стадии развития.

#### **7.2.6. Соответствие продукции международным стандартам.**

#### **Мероприятия по обеспечению соответствия производимой продукции требованиям ИСО серии 9000 и затраты на их осуществление**

Мы планируем организовать производство продукции по международным стандартам.

В перспективе, с учетом высокой профессиональной готовности персонала предприятия и с учетом требований времени и рынка вероятно внедрение на предприятии системы комплексного менеджмента качества ISO 9001.

### **7.2.7. Принципиальные объемно-планировочные и конструктивные решения, их параметры, особые требования**

Объемно-планировочные конструктивные решения и работы по строительству производственного корпуса, объектов инфраструктуры, здания административно управленческого персонала будут осуществлены на основании генерального плана разрабатываемых соответствующими институтами, а также нормативно-техническим требованиям СЭЗ «Ургут».

### **7.2.8. Компонировка технологического оборудования**

При размещении оборудования необходимо учитывать следующие технологические требования: удобство обслуживания оборудования, его демонтажа и ремонта; наиболее эффективное использование производственной площади и объёма; рациональное решение внутрицехового транспорта.

При планировке оборудования необходимо соблюдать строительные нормы, правила техники безопасности и охраны труда, санитарные и противопожарные нормы.

В соответствии с приведёнными нормами и требованиями будет произведена компоновка технологического оборудования.

### **Уровень локализации производства**

<b>1 год (%)</b>	<b>2 год (%)</b>	<b>3 год (%)</b>
<b>70,5%</b>	<b>69,7%</b>	<b>69,0%</b>

Продукция будет изготавливаться из импортного сырья с постепенной заменой на местное.

## **8.ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ**

### **Организационная структура предприятия**

Хозяйственная деятельность предприятия будет осуществляться на основе действующих законов Республики Узбекистан, таких как Гражданский, Налоговый кодекс и других актов законодательства Республики Узбекистан.

### ***Организационная структура***

На данный момент организационная структура предприятия имеет линейно-функциональный вид.

### **Накладные расходы (общезаводские, административные)**

Состав накладных расходов обусловлен бюджетом издержек, не относящихся прямо к производственному процессу. Накладные расходы приведены в Приложении.

Накладные расходы – это дополнительные затраты, не относящиеся напрямую к основному производству, не входящие в оплату труда основного персонала и в стоимость сырья. Для предприятия такие затраты важны не меньше, чем прямые расходы, поскольку позволяют обеспечить работу всего предприятия.

### **Оценка затрат по разделу**

Общий объем накладных расходов проекта приведен в Приложении.



## 9. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

НАИМЕНОВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ	ФОНД З/П	ГОДОВОЙ ФОНД
		ОКЛАД	В ДОЛЛ.США	ЗАРПЛАТЫ
АДМИНИСТРАЦИЯ				
Директор	1	370,0	370,0	4 440,0
Главный бухгалтер	1	340,0	340,0	4 080,0
Начальник отдела кадров	1	320,0	320,0	3 840,0
Менеджер по реализации продукции	1	300,0	300,0	3 600,0
Менеджер по маркетингу	1	300,0	300,0	3 600,0
ИТОГО	5		1 630,00	19 560,00
Отчисления на соцстрахование (12%)			195,6	2 347,2
ВСЕГО			1 825,6	21 907,2
ПРОИЗВОДСТВО				
Начальник производственного цеха	1	250,00	250,0	3 000,0
Мастер цеха	1	230,00	230,0	2 760,0
Технолог	3	210,00	630,0	7 560,0
Рабочие станка	20	180,00	3 600,0	43 200,0
Разнорабочие	13	180,00	2 340,0	28 080,0
Работник склада	10	180,00	1 800,0	21 600,0
Заведующий складом	1	200,00	200,0	2 400,0
Уборщица	2	175,00	350,0	4 200,0
Повар	2	175,00	350,0	4 200,0
Охранник	2	175,00	350,0	4 200,0
ИТОГО	55		10 100,00	121 200,00
Отчисления на соцстрахование (12%)			1 212,0	14 544,0
ВСЕГО			11 312,0	135 744,0
Зарплата			11 730,0	140 760,0
Отчисления на соцстрахование (12%)			1 407,6	16 891,2
ИТОГО	60		13 137,6	157 651,2

### Потребность и наличие трудовых ресурсов

### ***План по персоналу***

**Количество планируем создать новые рабочие места в количестве 22 единиц, смен– 1 – по 8 часов;**

**Количество рабочих дней в году - 312.**

На новые рабочие места преимущественно планируем принимать жителей города Ургут Самаркандской области.

Планируем создать новые рабочие места в количестве, определяемом административными советами, в том числе с установлением **10-процентной** квоты по приему нуждающихся в занятости по спискам, предоставляемым Советом Федерации профсоюзов.

Планируем укомплектовать штата работников создаваемой организации из числа граждан Республики Узбекистан в количестве 100 процентов от общей численности привлеченных работников, с предоставлением им возможности прохождения стажировки и повышения квалификации.

### **Требования к кадрам, необходимость организация их обучения**

*Стратегия управления кадрами* — применение к работникам мер морального и материального стимулирования, обеспечивающих высокое качество производства продукции и необходимую культуру производства. Высокий технический уровень оборудования требует использования квалифицированных производственных рабочих.

Принятый штат предусматривает численность персонала в соответствии с требованиями по обслуживанию технологического процесса, исходя из **8- ми часового рабочего.**

### **Обучение персонала.**

Производство будет полностью укомплектовано

квалифицированными кадрами, как рабочими, так и инженерно-техническим персоналом. Обучение технического персонала будет осуществлено в ходе монтажа и пуско-наладки машин и оборудования. Обучение рабочего персонала будет осуществляться силами специалистов поставщика.

Естественно, что при наборе предпочтение будет отдаваться хорошо обученным и имеющим производственно-технологический опыт соискателям.

### **Оценка затрат по разделу.**

Расчет ФОТ приведен в Приложении.

## 10. СХЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА.

### Стадии и график осуществления проекта.

Месяцы	1-2 квартал 2026	3-4 квартал 2026	1-2 квартал 2027	3-4 квартал 2027
Подготовительные работы	70 753,4	70 753,4	70 753,4	70 753,4
Закуп технологического оборудования	9 429,5	9 425,7	9 421,9	9 418,1
Монтаж и пуско-наладка оборудования	49,3	53,1	56,9	60,7
Закуп сырья и материалов		1 409	2 853	4 279
Набор персонала		44	52	78
Тестовые работы			66,1	66,1
Начало производства				264,5

Инвестиционный период по проекту составляет 12 месяцев.

Срок реализации проекта – с 2026г. до 2027г. При этом, планируем начинать производство с декабря 2027 года.

### Бюджет осуществления проекта.

Финансирование проекта намечается осуществить за счет собственных средств.

Стоимость проекта, долевое участие в проекте, а также структура затрат по всему проекту представлена в Приложениях.

## 11. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ВАРИАНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.

**Окружающая финансовая среда и условия моделирования проекта.**

Основная валюта проекта – **долл. США.**

**Горизонт расчета и масштаб модели.** Проект рассчитывался в своей модели сроком на 5 лет. Масштаб модели проекта – по годам.

Период	Поток наличности	Ставка дисконта	PV	NPV	IRR
<b>0 год</b>	<b>-3 582 095</b>	12,0%			
<b>1 год</b>	1 094 704	12,0%	977 415	-2 604 680	-69%
<b>2 год</b>	1 046 229	12,0%	834 047	-1 770 633	-29%
<b>3 год</b>	1 057 805	12,0%	752 924	-1 017 709	-5%
<b>4 год</b>	1 037 198	12,0%	659 158	-358 551	7%
<b>5 год</b>	1 104 724	12,0%	626 850	268 299	15%

**Налоги:**

**Предприятие уплачивает следующих видов налогов и отчислений:**

Налоги	Ставки налога в % к налогооблагаемой базе	Объект налогообложения
Налог на прибыль	15%	Прибыль до уплаты налога, с 4 года
НДС	12%	Чистая выручка от реализации товара
Налог на имущество	2%	Остаточная стоимость основных средств (здание и сооружение), с 4 года
Единый социальный платеж	12%	От суммы ФОТ
Подоходный налог с доходов физических лиц	12%	От суммы зарплаты
ИНПС	0,1%	0,1 процента от доходов, подлежащих обложению налогом на доходы физических лиц

## 12. ВЫВОДЫ

### **Основные достоинства и недостатки проекта**

#### **Главные достоинства проекта:**

- Производство экспорт ориентированного товара;
- Производство импортозамещающего товара;
- Поступление валютных средств;
- Производство продукции, основанной на современной технологии;
- Участие предприятия в проекте собственным капиталом;
- Реализация товаров, пользующихся спросом на данном рынке;
- Реальная окупаемость проекта;
- Создание новых рабочих мест;
- Удовлетворение потребностей потребителей высоким качеством товаров;
- Наличие квалифицированной рабочей силы;
- Прибыльность проекта;

#### **Преимущества принятого варианта против альтернативных.**

В связи с реализацией проекта на основании накопленного опыта инициатором проекта альтернативные варианты не рассматривались.

#### **Риски и аспекты неопределенности**

Как рассматривалось выше, некоторые риски существуют, но они локализуемы. Однако при анализе проекта необходимо различать понятие “**риск**” и “неопределенность”.

*Неопределенность* предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты не известна; это неполнота или неточность исходной информации об условиях реализации проекта. Факторы неопределенности подразделяются на

внешние и внутренние.

**внешние факторы** – это законодательство, реакция рынка на выпускаемую продукцию, действия конкурентов; внутренние – компетентность персонала фирмы, ошибочность определения характеристик проекта.

**Риск**– потенциальная, численно измеряемая возможность потери. Риск проекта – это степень опасности для существования проекта.

**Инвестиции** в любой проект сопряжены с определенным риском, проект может завершиться неудачей, то есть оказаться нереализованным, неэффективным или менее эффективным, чем ожидалось. При этом анализе следует учесть факторы риска, выявить как можно больше видов рисков и постараться минимизировать общий риск проекта.

**Юридические риски** приводят к проблемам реализации в связи с нечетко оформленными документами, подтверждающими права собственности, аренды и т.д. Для предотвращения возникновения юридических рисков необходимо в установленном порядке оформить все документы, связанные с обеспечением, покупкой оборудования и т.д.

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 специалистов.

Возникновение **финансовых рисков** могут стать причиной убыточности осуществленных инвестиций, недостаточности

денежных ресурсов для оплаты долга и процентов по займу. При принятых в ТЭО условиях сбыта товаров, окупаемость проекта обеспечивается полностью.

**Меры по снижению рисков:**

- Разработка инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования;
- Проведение комплекса мер по поиску инвестиционных ресурсов для развития бизнеса.

**Маркетинговые риски** возникают по следующим причинам:

- Неправильный выбор рынков сбыта товаров, неверное определение стратегии операций на рынке, неточный расчет емкости рынка.
- Непродуманность, не отлаженность или отсутствие сбытовой сети.
- Задержка в выходе на рынок.
- Для предприятия, 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 рынка.

**Технические риски** могут быть вызваны следующими причинами:

- Недостатки технологии и неправильный выбор оборудования
- Ошибочное определение мощности
- Нехватка квалифицированной рабочей силы



- Отсутствие навыков управления импортным оборудованием у местного персонала.

**Меры по снижению риска:**

- Предприятие будет привлекать высококвалифицированных специалистов, что снижает технические риски до минимума.

**Производственные риски**– это риски, связанные с недостаточно высоким качеством производимых товаров. Существенным риском может явиться отсутствие высококвалифицированного персонала.

**Меры по снижению риска:**

- Четкое календарное планирование и управление реализацией проекта;
- Подготовка квалифицированных кадров.

Для минимизации возможных возникающих рисков инициатором проекта необходимо организовать деятельность предприятия в соответствии с принятыми в ТЭО условиями. При изменении данных условий финансовые результаты проекта будут отличаться как в сторону улучшения, так и в сторону ухудшения.

## 13.ПРИЛОЖЕНИЯ

Расчетная часть					
Наименование проекта	Организация производство грилято потолков, профносилов а так же профилей на территории СЭЗ "Ургут" Самаркандской области, город Самарканд, массиве Хишрав-2.		День: 20.10.2025 г.  Условный курс валюты 1 \$ = 12 500		
Продукция	Потолки		Инициатор проекта		
	Профностиль (1,065 м на 0,5 м)	62 400	Наименование  ООО «METAL PLANET SAM»		
	Грилято потолок из оцинкованного листа	24 960			
	Речный потолок	12 480			
	МОЩНОСТЬ		шт. в год	Адрес  Республика Узбекистан, Самаркандская область, город Самарканд, СЭЗ Ургут, массив Хишрав-2.	
				Банковские реквизиты  Р/с: 20208000107189571001 В/с: 20208840407189571001 АТБ “Трастбанк” головной офис ИНН:311844351 МФО: 00491 SWIFTCODE: TRSAUZ22	
Общая стоимость проекта	3 582 095		Контакт  Сухроб ака +998 98 273 00 64		
Собственные средства	3 582 095				
Кредит банка	0				
Расчеты в ДОЛЛ.США					

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

НАИМЕНОВАНИЕ	В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ ТЫС.СУМ	СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ДОЛЛ.США	ЗАЁМНЫЕ СРЕДСТВА ДОЛЛ.США	ИТОГО ДОЛЛ.США	СТРУКТУРА (%)
Здания и сооружения (Новое)	15 000 000	1 200 000		1 200 000	33,5%
<b>Оборудование для производства сухофруктов</b>					
Комплект оборудования по производству металлическую грильято (Новый 2023г ) Код товара по ТН ВЭД 8455220009	27 500 000	2 200 000		2 200 000	61,4%
<b>ИТОГО ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА</b>		<b>3 400 000</b>	-	<b>3 400 000</b>	<b>94,9%</b>
<b>РАБОЧИЙ КАПИТАЛ</b>		<b>174 295</b>	-	<b>174 295</b>	<b>4,9%</b>
Сырье и материалы (сырье и комплектующие)	2 178 688	174 295		174 295	4,9%
<b>ПРОЧИЕ РАСХОДЫ</b>		<b>7 800</b>	-	<b>7 800</b>	<b>0,2%</b>
Страхования залога (0,1%)		-		-	0,0%
Оформление договора залога		-		-	0,0%
Банковская одноразовая комиссия (0,4% от суммы кредита)		-		-	0,0%
Регистрация у нотариуса		-		-	0,0%
разработка ПСД		3 400		3 400	0,1%
зарплата строителей за 6 месяцев		-		-	0,0%
транспортные расходы		2 200		2 200	0,1%
выплата процентов банка в инвестиционный период		-		-	0,0%
таможенная процедура (0,2% от суммы оборудования)		2 200		2 200	0,1%
прочие		-		-	0,0%
<b>ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>		<b>3 582 095</b>	-	<b>3 582 095</b>	<b>100,0%</b>

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН			ПРИЛОЖЕНИЕ 2
	В ТВЕРДОЙ ВАЛЮТЕ ДОЛЛ.США	В МЕСТНОЙ ВАЛЮТЕ ТЫС.СУМ	СТРУКТУРА (%)
<b>КАПИТАЛ</b>			
ООО «METAL PLANET SAM»	3 582 095	44 776 188	100,0%
<b>ИТОГО</b>	<b>3 582 095</b>	<b>44 776 188</b>	<b>100,0%</b>
<b>КРЕДИТ</b>	-	-	<b>0,0%</b>
КРЕДИТ	-	-	0,0%
<b>ИТОГО</b>	<b>3 582 095</b>	<b>44 776 188</b>	<b>100,0%</b>
<b>ИТОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ</b>	<b>3 582 095</b>	<b>44 776 188</b>	<b>100%</b>

ДОЛИ ВКЛАДОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ДОЛЛ.США

ПОКАЗАТЕЛИ	ООО «METAL PLANET SAM» <i>100%</i>	КРЕДИТ <i>0%</i>	<i>ИТОГО</i> <i>100%</i>
Здания и сооружения (Новое)	1 200 000		1 200 000
Комплект оборудования по производствуметаллическую грильято (1	2 200 000	-	2 200 000
<b>ИТОГО ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА</b>	<b>3 400 000</b>	-	<b>3 400 000</b>
<b>РАБОЧИЙ КАПИТАЛ</b>	<b>174 295</b>	-	<b>174 295</b>
<i>Сырье и материалы (сырье и комплектующие)</i>	174 295	-	174 295
<b>ПРОЧИЕ РАСХОДЫ</b>	<b>7 800</b>	-	<b>7 800</b>
<b>ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>3 582 095</b>	-	<b>3 582 095</b>

АМОРТИЗАЦИЯ				ПРИЛОЖЕНИЕ 4			
				ДОЛЛ.США			
ОБЪЕКТ АМОРТИЗАЦИИ	ПЕРВОЧАНАЛЬНАЯ	ПРОЦЕНТ					
	СТОИМОСТЬ	ИЗНОСА (%)	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Здания и сооружения (Новое)	1 200 000	5%	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Комплект оборудования по производству металлическую грильято (Новый 2023г ) Код товара по ТН ВЭД 8455220009	2 200 000	20%	440 000	440 000	440 000	440 000	440 000
ИТОГО	3 400 000		500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Накопленная амортизация			500 000	1 000 000	1 500 000	2 000 000	2 500 000

ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА					ПРИЛОЖЕНИЕ 5		
ПРОИЗВОДСТВО	ЕДН.ИЗМ.	ПРОИЗВ-НОСТЬ (КОЛ-ВО/ДЕНЬ)	ПРОИЗВ-НОСТЬ В МЕСЯЦ (КОЛ-ВО)	ПРОИЗВ-НОСТЬ В ГОД (КОЛ-ВО)	ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА ЗА ЕД.ИЗМ. (ДОЛЛ.США)	ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРА ЗА ЕД.ИЗМ. БЕЗ НДС (ДОЛЛ.США)	ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА В ГОД ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ (ДОЛЛ.США)
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	шт	200	5 200	62 400	9,96	8,89	584 642,20
Грильято потолок из оцинкованного листа	м.кв	80	2 080	24 960	26,51	23,67	622 727,37
Реечный потолок	м.кв	40	1 040	12 480	14,89	13,29	276 394,59
Профиль	п.м.	600	15 600	187 200	3,48	3,10	612 391,22
Угольник 0,25 мм (для собственного производства)	м	324	8 424	101 088	3,61	3,23	0,00
Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм (для собственного производства)	шт	400	10 400	124 800	3,18	2,84	0,00
П образный напровитель 0,7 мм (для собственного производства)	м	80	2 080	24 960	5,16	4,60	0,00
ВСЕГО		1 724	44 824	537 888			2 096 155,38
КОЭФФИЦИЕНТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ (%)							
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	60%	65%	70%	75%	80%		
Грильято потолок из оцинкованного листа	60%	65%	70%	75%	80%		
Реечный потолок	60%	65%	70%	75%	80%		
Профиль	60%	65%	70%	75%	80%		
Угольник 0,25 мм (для собственного производства)	60%	65%	70%	75%	80%		
Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм (для собственного производства)	60%	65%	70%	75%	80%		
П образный напровитель 0,7 мм (для собственного производства)	60%	65%	70%	75%	80%		
ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ ОСВОЕНИИ МОЩНОСТЕЙ	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год		
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	37 440	40 560	43 680	46 800	49 920		
Грильято потолок из оцинкованного листа	14 976	16 224	17 472	18 720	19 968		
Реечный потолок	7 488	8 112	8 736	9 360	9 984		
Профиль	112 320	121 680	131 040	140 400	149 760		
Угольник 0,25 мм (для собственного производства)	60 653	65 707	70 762	75 816	80 870		
Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм (для собственного производства)	74 880	81 120	87 360	93 600	99 840		
П образный напровитель 0,7 мм (для собственного производства)	14 976	16 224	17 472	18 720	19 968		
ВСЕГО	322 733	349 627	376 522	403 416	430 310		
КОЛИЧЕСТВО ЗАПАСОВ НА КОНЕЦ ГОДА - 3%	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год		
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	1 123	1 217	1 310	1 404	1 498		
Грильято потолок из оцинкованного листа	449	487	524	562	599		
Реечный потолок	225	243	262	281	300		
Профиль	3 370	3 650	3 931	4 212	4 493		
ВСЕГО	5 167	5 597	6 027	6 459	6 890		
КОЛИЧЕСТВО ПРОДАЖ	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год		
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	36 317	40 466	43 587	46 706	49 826		
Грильято потолок из оцинкованного листа	14 527	16 186	17 435	18 682	19 931		
Реечный потолок	7 263	8 094	8 717	9 341	9 965		
Профиль	108 950	121 400	130 759	140 119	149 479		
ВСЕГО	167 057	186 146	200 498	214 848	229 201		
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год		
ОБЩИЙ ОБЪЁМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (КОЛ-ВО)	167 057	186 146	200 498	214 848	229 201		
В ТОМ ЧИСЛЕ:	10%	20%	30%	30%	30%		
ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА НА ЭКСПОРТ (КОЛ-ВО)	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год		
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	3 632	8 093	13 076	14 012	14 948		
Грильято потолок из оцинкованного листа	1 453	3 237	5 231	5 605	5 979		
Реечный потолок	726	1 619	2 615	2 802	2 990		
Профиль	10 895	24 280	39 228	42 036	44 844		
ВСЕГО	16 706	37 229	60 149	64 454	68 760		
	90%	80%	70%	70%	70%		
ОБЪЁМ ПРОИЗВОДСТВА НА МЕСТНЫЙ РЫНОК	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год		
Профиностил (1,065 м на 0,5 м)	32 685	32 373	30 511	32 694	34 878		
Грильято потолок из оцинкованного листа	13 074	12 949	12 205	13 077	13 952		
Реечный потолок	6 537	6 475	6 102	6 539	6 976		
Профиль	98 055	97 120	91 531	98 083	104 635		
ВСЕГО	150 351	148 917	140 349	150 394	160 441		

ПЛАН ПРОДАЖ

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

USD

Общий	Объем продукции МАХ в год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Профностиль (1,065 м на 0,5 м)	584 642	347 714	383 426	408 357	437 576	466 804
Грильято потолок из оцинкованного листа	622 727	370 375	408 389	434 964	466 061	497 233
Реечный потолок	276 395	103 983	114 692	122 126	130 865	139 604
Профиль	612 391	999 587	1 030 952	1 020 833	1 093 907	1 166 982
ВСЕГО	2 096 155	1 821 659	1 937 459	1 986 279	2 128 409	2 270 623

В ТОМ ЧИСЛЕ ЭКСПОРТ

	Экспорт МАХ в год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Профностиль (1,065 м на 0,5 м)	166 407	32 283	71 942	116 237	124 554	132 875
Грильято потолок из оцинкованного листа	177 247	34 387	76 627	123 810	132 665	141 535
Реечный потолок	49 769	9 655	21 519	34 762	37 251	39 739
Профиль	174 305	33 815	75 358	121 752	130 467	139 182
ВСЕГО	567 727	110 139	245 447	396 561	424 938	453 331

В ТОМ ЧИСЛЕ МЕСТНЫЙ РЫНОК

	Местный МАХ в год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Профностиль (1,065 м на 0,5 м)	434 876	325 413	322 302	303 765	325 502	347 246
Грильято потолок из оцинкованного листа	463 205	346 616	343 289	323 557	346 699	369 878
Реечный потолок	231 603	97 319	96 404	90 846	97 349	103 852
Профиль	455 517	976 231	966 922	911 282	976 513	1 041 744
ВСЕГО	1 585 201	1 745 580	1 728 918	1 629 450	1 746 063	1 862 720

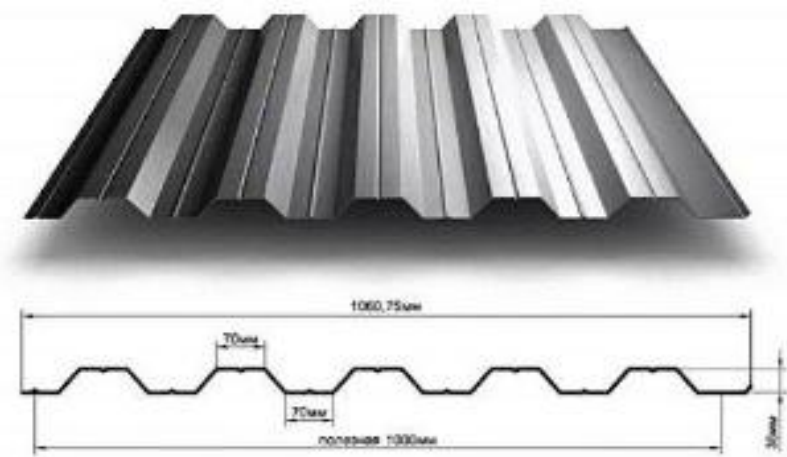
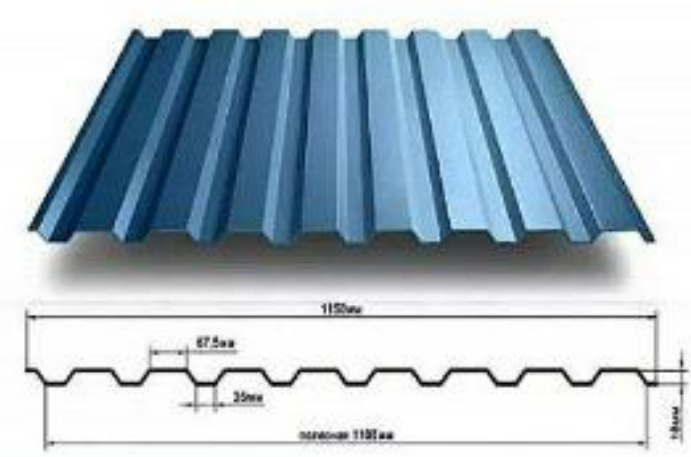
СТОИМОСТЬ ЗАПАСОВ НА КОНЕЦ ГОДА (USD)	Запасы МАХ в год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Профностиль (1,065 м на 0,5 м)	16 641	9 983	10 818	11 645	12 481	13 316
Грильято потолок из оцинкованного листа	17 725	10 628	11 528	12 403	13 303	14 179
Реечный потолок	4 977	2 991	3 230	3 483	3 735	3 988
Профиль	17 430	10 460	11 329	12 201	13 073	13 945
ВСЕГО	56 773	34 061	36 905	39 732	42 592	45 428





РАСЧЕТ УРОВНЯ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПО ГОДАМ																	ПРИЛОЖЕНИЕ 8
ПРОДУКЦИЯ:																	
	Материалы и сырье, в т. ч.:				При макс.мощности		1 год		2 год		3 год		4 год		5 год		
1.	Импортные (а)	КОД ТН ВЭД	Ед.изм.	Цена за ед.изм. (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	
1	Оцинкованный лист		кг	0,65	983 174,4	639 063,4	589 905	383 438	639 063	415 391	688 222	447 344	737 381	479 298	786 540	511 251	
	Всего				983 174	639 063	589 905	383 438	639 063	415 391	688 222	447 344	737 381	479 298	786 540	511 251	
2.	Местные (б)		Ед.изм.	Цена за ед.изм. (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	Кол-во в год	Стоимость в год (USD)	
1	Краска		кг	4,26	12 617,28	53 750	7 570	32 250	8 201	34 937	8 832	37 625	9 463	40 312	10 094	43 000	
2	Угольник 0,25 мм		шт	1,72	101 088,00	173 871	60 653	104 323	65 707	113 016	70 762	121 710	75 816	130 404	80 870	139 097	
3	Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм		шт	1,45	124 800,00	180 960	74 880	108 576	81 120	117 624	87 360	126 672	93 600	135 720	99 840	144 768	
4	П образный напровитель 0,7 мм		шт	2,36	24 960,00	58 906	14 976	35 343	16 224	38 289	17 472	41 234	18 720	44 179	19 968	47 124	
	Всего				263 465	467 487	158 079	280 492	171 252	303 866	184 426	327 241	197 599	350 615	210 772	373 989	
3.	Расходы на коммунальные услуги					19 721		11 833		12 819		13 805		14 791		15 777	
4.	Прочие затраты производственного характера																
4.1.	Транспортно-заготовительные работы		USD			6 434		9 861		11 504		13 147		13 969		14 791	
4.2.	Зарплата		USD			109 080		65 448		70 902		76 356		81 810		87 264	
4.3.	Соц.страх		USD			14 544		7 854		8 508		9 163		9 817		10 472	
4.4.	Амортизация		USD			500 000		119 108		119 108		119 108		119 108		119 108	
4.5.	Затраты на зап.части		USD			34 000		4 480		5 227		5 974		6 347		6 720	
	Всего					664 058		206 751		215 249		223 748		231 052		238 355	
5.	Производственная себестоимость					1 790 329		882 513		947 326		1 012 138		1 075 755		1 139 372	
	Уровень локализации																
	Импортируемое сырье, ДОЛЛ.США Производственная себестоимость, ДОЛЛ.США					639 063 1 790 329		383 438 882 513		415 391 947 326		447 344 1 012 138		479 298 1 075 755		511 251 1 139 372	
	Уровень локализации					64,3%		56,6%		56,2%		55,8%		55,4%		55,1%	

КАЛЬКУЛЯЦИЯ



Профностил (1,065 м на 0,5 м)

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

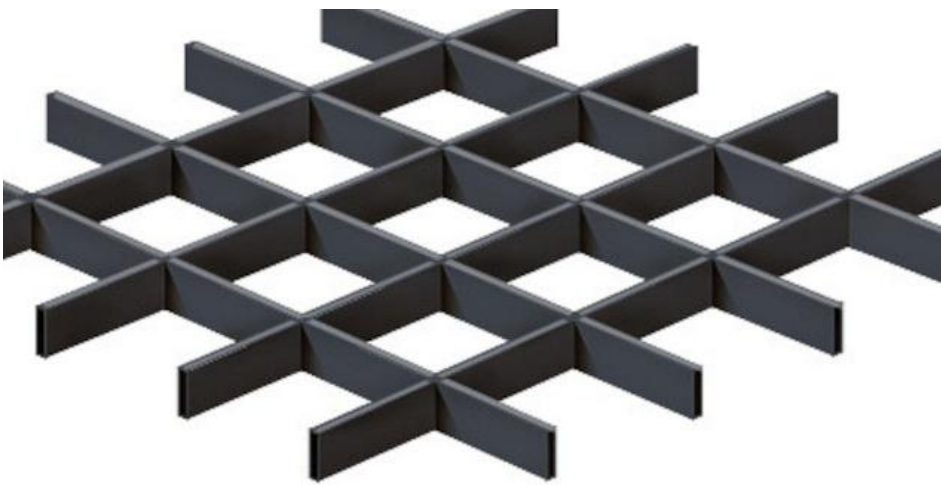
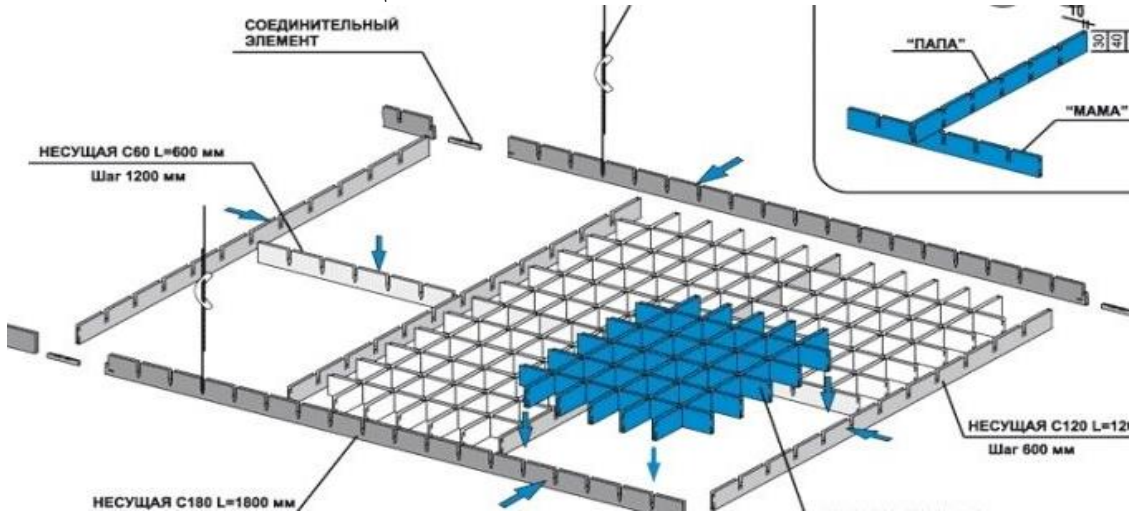
№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол-во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимости, %
	объем производства	шт	62 400					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	399 360	0,65	259 584	6,400	4,16	60,6%
					259 584,00		4,16	60,6%
2	Местные (б)							
1	Краска	кг	6 240	4,26	26 582	0,100	0,43	6,2%
	Всего (б)				26 582,40		0,43	6,2%
	Итого (а+б)				286 166,40		4,59	66,8%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	156 000	0,11	16 848		0,270	3,9%
	Вода	м3	37 440	0,52	19 469		0,312	4,5%
	Стоки	м3	37 440	0,36	13 478		0,216	3,1%
	Газ	м3	37 440	0,12	4 493		0,072	1,0%
	Всего				54 288,00		0,870	12,7%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			2 595,8		0,04	0,6%
	Зарплата	USD			14 060,3		0,23	3,3%
	Соц.страх	USD			1 687,2		0,03	0,4%
	Амортизация	USD			58 004,6		0,93	13,5%
	Расходы на запчасти	USD			3 944,3		0,06	0,9%
	Всего				80 292,4		1,287	18,7%
5	Производственная себестоимость	USD			420 747		6,74	98,2%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			4 890		0,078	1,1%
	ЕСП АУП	USD			587		0,009	0,1%
	Маркетинговые расходы	USD			498		0,008	0,1%
	Прочие	USD			1 743		0,028	0,4%
	Всего	USD			7 718		0,124	1,8%
7	Полная себестоимость продукции	USD			428 465		6,87	100,0%
8	Прибыль	USD			126 224	30%	2,02	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			554 689		8,89	
11	НДС	USD			66 563	0,12	1,07	
12	Отпускная цена с НДС	USD			621 252		9,96	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	4,16	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	6,74	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	38%	



КАЛЬКУЛЯЦИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 9



Грильято потолок из оцинкованного листа

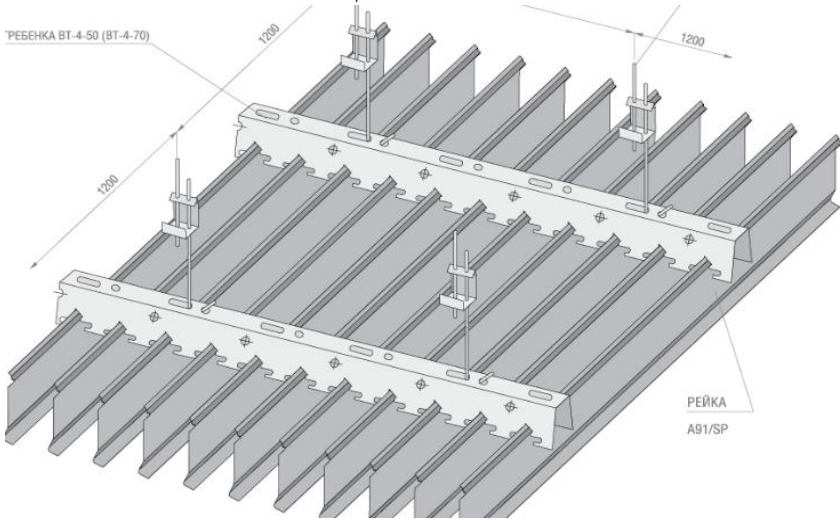
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол-во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимости, %
	объем производства	м.кв	24 960					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	54 912	0,65	35 693	2,200	1,43	7,8%
					35 692,80		1,43	7,8%
2	Местные (б)							
1	Краска	кг	2 496	4,26	10 633	0,100	0,43	2,3%
2	Угольник 0,25 мм	шт	99 840	1,72	171 725	4,000	6,88	37,6%
3	Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм	шт	99 840	1,45	144 768	4,000	5,80	31,7%
	Всего (б)				327 125,76		13,11	71,7%
	Итого (а+б)				362 818,56		14,54	79,5%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	156 000	0,11	16 848		0,675	3,7%
	Вода	м3	37 440	0,52	19 469		0,780	4,3%
	Стоки	м3	37 440	0,36	13 478		0,540	3,0%
	Газ	м3	37 440	0,12	4 493		0,180	1,0%
	Всего				54 288,00		2,175	11,9%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			356,9		0,01	0,1%
	Зарплата	USD			5 624,1		0,23	1,2%
	Соц.страх	USD			674,9		0,03	0,1%
	Амортизация	USD			23 201,9		0,93	5,1%
	Расходы на запчасти	USD			1 577,7		0,06	0,3%
	Всего				31 435,5		1,259	6,9%
5	Производственная себестоимость	USD			448 542		17,97	98,3%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			4 890		0,196	1,1%
	ЕСП АУП	USD			587		0,024	0,1%
	Маркетинговые расходы	USD			498		0,020	0,1%
	Прочие	USD			1 743		0,070	0,4%
	Всего	USD			7 718		0,309	1,7%
7	Полная себестоимость продукции	USD			456 260		18,28	100,0%
8	Прибыль	USD			134 563	30%	5,39	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			590 823		23,67	
11	НДС	USD			70 899	0,12	2,84	
12	Отпускная цена с НДС	USD			661 722		26,51	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	1,43	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	17,97	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	92%	

КАЛЬКУЛЯЦИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 9



Реечный потолок

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол-во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимости, %
	объем производства	м.кв	12 480					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	12 480	0,65	8 112	1,00	0,65	6,3%
					8 112,00		0,65	6,3%
2	Местные (б)							
1	Краска	кг	1 248	4,26	5 316	0,100	0,43	4,1%
2	Угольник 0,25 мм	шт	1 248	1,72	2 147	0,100	0,17	1,7%
3	Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм	шт	24 960	1,45	36 192	2,000	2,90	28,0%
4	П образный напровитель 0,7 мм	шт	24 960	2,36	58 906	2,000	4,72	45,5%
	Всего (б)				43 655,04		3,50	33,7%
	Итого (а+б)				51 767,04		4,15	40,0%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	156 000	0,11	16 848		1,350	13,0%
	Вода	м3	37 440	0,52	19 469		1,560	15,0%
	Стоки	м3	37 440	0,36	13 478		1,080	10,4%
	Газ	м3	37 440	0,12	4 493		0,360	3,5%
	Всего				54 288,00		4,350	42,0%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			81,1		0,01	0,1%
	Зарплата	USD			2 812,1		0,23	2,2%
	Соц.страх	USD			337,4		0,03	0,3%
	Амортизация	USD			11 600,9		0,93	9,0%
	Расходы на запчасти	USD			788,9		0,06	0,6%
	Всего				15 620,4		1,252	12,1%
5	Производственная себестоимость	USD			121 675		9,75	94,0%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			4 890		0,392	3,8%
	ЕСП АУП	USD			587		0,047	0,5%
	Маркетинговые расходы	USD			498		0,040	0,4%
	Прочие	USD			1 743		0,140	1,3%
	Всего	USD			7 718		0,618	6,0%
7	Полная себестоимость продукции	USD			129 394		10,37	100,0%
8	Прибыль	USD			36 503	30%	2,92	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			165 896		13,29	
11	НДС	USD			19 908	0,12	1,60	
12	Отпускная цена с НДС	USD			185 804		14,89	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	0,65	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	9,75	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	93%	

КАЛЬКУЛЯЦИЯ

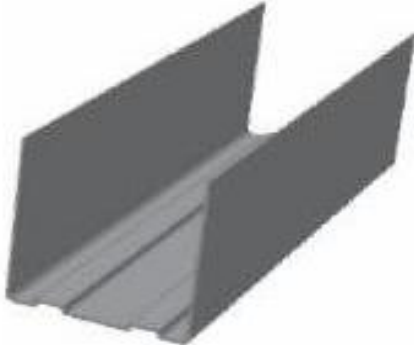
ПРИЛОЖЕНИЕ 9



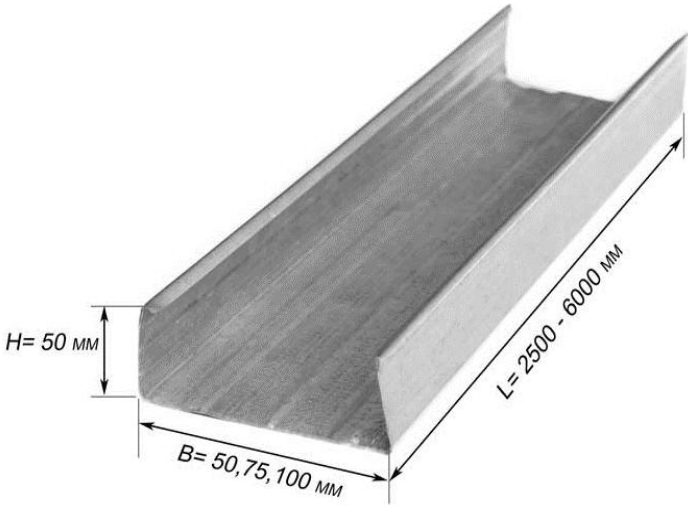
Профиль стоечный



Профиль направляющий



Профиль потолочный



Профиль

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол-во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимости, %
	объем производства	п.м.	187 200					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	234 000	0,65	152 100	1,250	0,81	33,9%
					152 100,00		0,81	33,9%
2	Местные (б)							
1			0		0		0,00	0,0%
	Всего (б)				0,00		0,00	0,0%
	Итого (а+б)				152 100,00		0,81	33,9%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	156 000	0,11	16 848		0,090	3,8%
	Вода	м3	37 440	0,52	19 469		0,104	4,3%
	Стоки	м3	37 440	0,36	13 478		0,072	3,0%
	Газ	м3	37 440	0,12	4 493		0,024	1,0%
	Всего				54 288,00		0,290	12,1%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			1 521,0		0,01	0,3%
	Зарплата	USD			42 181,0		0,23	9,4%
	Соц.страх	USD			5 061,7		0,03	1,1%
	Амортизация	USD			174 013,9		0,93	38,8%
	Расходы на запчасти	USD			11 832,9		0,06	2,6%
	Всего				234 610,6		1,253	52,3%
5	Производственная себестоимость	USD			440 999		2,36	98,3%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			4 890		0,026	1,1%
	ЕСП АУП	USD			587		0,003	0,1%
	Маркетинговые расходы	USD			498		0,003	0,1%
	Прочие	USD			1 743		0,009	0,4%
	Всего	USD			7 718		0,041	1,7%
7	Полная себестоимость продукции	USD			448 717		2,40	100,0%
8	Прибыль	USD			132 300	30%	0,71	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			581 016		3,10	
11	НДС	USD			69 722	0,12	0,37	
12	Отпускная цена с НДС	USD			650 738		3,48	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	0,81	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	2,36	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	66%	



КАЛЬКУЛЯЦИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 9



Уголник 0,25 мм (для собственного производства)

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол-во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимости, %
	объем производства	м	101 088					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	131 414	0,65	85 419	1,300	0,85	33,9%
					85 419,36		0,85	33,9%
2	Местные (б)							
1	Краска	кг	1 011	4,26	4 306	0,010	0,04	1,7%
	Всего (б)				4 306,35		0,04	1,7%
	Итого (а+б)				89 725,71		0,89	35,6%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	89 143	0,11	9 627		0,095	3,8%
	Вода	м3	21 394	0,52	11 125		0,110	4,4%
	Стоки	м3	21 394	0,36	7 702		0,076	3,1%
	Газ	м3	21 394	0,12	2 567		0,025	1,0%
	Всего				31 021,71		0,307	12,3%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			854,2		0,01	0,3%
	Зарплата	USD			22 777,7		0,23	9,0%
	Соц.страх	USD			2 733,3		0,03	1,1%
	Амортизация	USD			93 967,5		0,93	37,3%
	Расходы на запчасти	USD			6 389,8		0,06	2,5%
	Всего				126 722,6		1,254	50,3%
5	Производственная себестоимость	USD			247 470		2,45	98,2%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			2 794		0,028	1,1%
	ЕСП АУП	USD			335		0,003	0,1%
	Маркетинговые расходы	USD			285		0,003	0,1%
	Прочие	USD			996		0,010	0,4%
	Всего	USD			4 410		0,044	1,8%
7	Полная себестоимость продукции	USD			251 880		2,49	100,0%
8	Прибыль	USD			74 241	30%	0,73	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			326 121		3,23	
11	НДС	USD			39 135	0,12	0,39	
12	Отпускная цена с НДС	USD			365 256		3,61	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	0,85	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	2,45	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	65%	

КАЛЬКУЛЯЦИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 9



Евро подвес толщина проволоки 2,5 мм (для  
собственного производства)

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

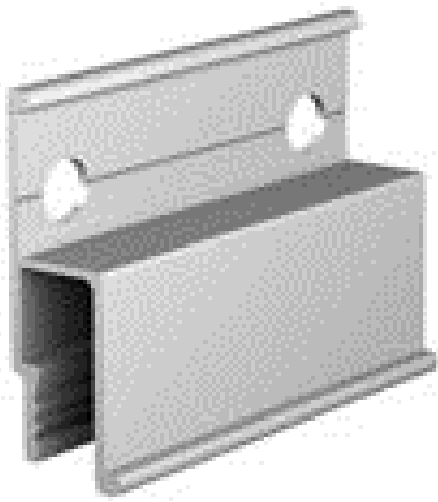
№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол- во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимос ти, %
	объем производства	шт	124 800					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	118 560	0,65	77 064	0,950	0,62	28,1%
					77 064,00		0,62	28,1%
2	Местные (б)							
1	Краска	кг	1 248	4,26	5 316	0,010	0,04	1,9%
	Всего (б)				5 316,48		0,04	1,9%
	Итого (а+б)				82 380,48		0,66	30,1%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	89 143	0,11	9 627		0,077	3,5%
	Вода	м3	21 394	0,52	11 125		0,089	4,1%
	Стоки	м3	21 394	0,36	7 702		0,062	2,8%
	Газ	м3	21 394	0,12	2 567		0,021	0,9%
	Всего				31 021,71		0,249	11,3%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			770,6		0,01	0,3%
	Зарплата	USD			28 120,6		0,23	10,3%
	Соц.страх	USD			3 374,5		0,03	1,2%
	Амортизация	USD			116 009,3		0,93	42,3%
	Расходы на запчасти	USD			7 888,6		0,06	2,9%
	Всего				156 163,7		1,251	57,0%
5	Производственная себестоимость	USD			269 566		2,16	98,4%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			2 794		0,022	1,0%
	ЕСП АУП	USD			335		0,003	0,1%
	Маркетинговые расходы	USD			285		0,002	0,1%
	Прочие	USD			996		0,008	0,4%
	Всего	USD			4 410		0,035	1,6%
7	Полная себестоимость продукции	USD			273 976		2,20	100,0%
8	Прибыль	USD			80 870	30%	0,65	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			354 846		2,84	
11	НДС	USD			42 582	0,12	0,34	
12	Отпускная цена с НДС	USD			397 428		3,18	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	0,62	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	2,16	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	71%	



КАЛЬКУЛЯЦИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 9



П образный напровитель 0,7 мм (для  
собственного производства)  
СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

№	Наименование детали	Ед. изм.	кол-во	Цена сырья за ед.изм. (USD)	сумма	Норма расхода за ед.изм. (кол-во)	Норма расхода за ед.изм. (USD)	Доля в себестоимости, %
	объем производства	м	24 960					
1	Материалы:							
1	Оцинкованный лист	кг	32 448	0,65	21 091	1,300	0,85	23,6%
					21 091,20		0,85	23,6%
2	Местные (б)							
1	Краска	кг	374	4,26	1 595	0,015	0,06	1,8%
	Всего (б)				1 594,94		0,06	1,8%
	Итого (а+б)				22 686,14		0,91	25,4%
3	Расходы на коммунальные услуги							
	Электроэнергия	кВт	89 143	0,11	9 627		0,386	10,8%
	Вода	м3	21 394	0,52	11 125		0,446	12,4%
	Стоки	м3	21 394	0,36	7 702		0,309	8,6%
	Газ	м3	21 394	0,12	2 567		0,103	2,9%
	Всего				31 021,71		1,243	34,7%
4	Прочие затраты производственного характера							
	Транспортно-заготовительные расходы	USD			210,9		0,01	0,2%
	Зарплата	USD			5 624,1		0,23	6,3%
	Соц.страх	USD			674,9		0,03	0,8%
	Амортизация	USD			23 201,9		0,93	26,0%
	Расходы на запчасти	USD			1 577,7		0,06	1,8%
	Всего				31 289,5		1,254	35,0%
5	Производственная себестоимость	USD			84 997		3,41	95,1%
6	Расходы периода, в т.ч.							
	ФОТ АУП	USD			2 794		0,112	3,1%
	ЕСП АУП	USD			335		0,013	0,4%
	Маркетинговые расходы	USD			285		0,011	0,3%
	Прочие	USD			996		0,040	1,1%
	Всего	USD			4 410		0,177	4,9%
7	Полная себестоимость продукции	USD			89 408		3,58	100,0%
8	Прибыль	USD			25 499	30%	1,02	
10	Отпускная цена (без НДС)	USD			114 907		4,60	
11	НДС	USD			13 789	0,12	0,55	
12	Отпускная цена с НДС	USD			128 696		5,16	

ИМПОРТИРУЕМОЕ СЫРЬЕ	0,85	USD
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ	3,41	USD
УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ	75%	

СТОИМОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 15

ДОЛЛ.США

НАИМЕНОВАНИЕ	ЕДН ИЗМ	ЦЕНА ЗА ЕД.ИЗМ.	КОЛ-ВО В МЕСЯЦ	КОЛ-ВО В ГОД	МЕСЯЧНАЯ СТОИМОСТЬ	ГODOВАЯ СТОИМОСТЬ
Электричество	кВт	0,108	52 000	624 000	5 616	67 392
Вода	м <sup>3</sup>	0,520	12 480	149 760	6 490	77 875
Плата за стоки	м <sup>3</sup>	0,360	6 240	74 880	2 246	26 957
Газ	м <sup>3</sup>	0,120	12 480	149 760	1 498	17 971
ВСЕГО					15 850	190 195

Расчет	кол-во	Расход эл/э на единицу, кВт за ед.изм.	Всего расход в месяц, кВт	Расход газа за 1 час, м3	Расход воды за 1 час, м3
Комплект оборудования по производству металлическую грильято (Новый 2023г ) Код товара по ТН ВЭД 8455220009	1	200,00	41 600,00	50,00	50,00
Прочие	1	50,00	10 400,00	10,00	10,00
Всего		250,00	52 000,00	60,00	60,00
Всего в месяц			52 000,00	60,00	60,00

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ 16

НАИМЕНОВАНИЕ	КОЛИЧЕСТВО	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОКЛАД	ФОНД З/П В ДОЛЛ.США	ГОДОВОЙ ФОНД ЗАРПЛАТЫ
АДМИНИСТРАЦИЯ				
Директор	1	370,0	370,0	4 440,0
Главный бухгалтер	1	340,0	340,0	4 080,0
Начальник отдела кадров	1	320,0	320,0	3 840,0
Менеджер по реализации продукции	1	300,0	300,0	3 600,0
Менеджер по маркетингу	1	300,0	300,0	3 600,0
ИТОГО	5		1 630,00	19 560,00
Отчисления на соцстрахование (12%)			195,6	2 347,2
ВСЕГО			1 825,6	21 907,2
ПРОИЗВОДСТВО				
Начальник производственного цеха	1	250,00	250,0	3 000,0
Мастер цеха	1	230,00	230,0	2 760,0
Технолог	3	210,00	630,0	7 560,0
Рабочие стонка	20	180,00	3 600,0	43 200,0
Разнорабочие	13	180,00	2 340,0	28 080,0
Работник склада	10	180,00	1 800,0	21 600,0
Заведующий складом	1	200,00	200,0	2 400,0
Уборщица	2	175,00	350,0	4 200,0
Повар	2	175,00	350,0	4 200,0
Охранник	2	175,00	350,0	4 200,0
ИТОГО	55		10 100,00	121 200,00
Отчисления на соцстрахование (12%)			1 212,0	14 544,0
ВСЕГО			11 312,0	135 744,0
Зарплата			11 730,0	140 760,0
Отчисления на соцстрахование (12%)			1 407,6	16 891,2
ИТОГО	60		13 137,6	157 651,2

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРИ ОСВОЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ (КОЛИЧЕСТВО)					
Всего	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
60	40	8	5	4	3

СТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ ПОЛНОЙ МОЩНОСТИ

ПРИЛОЖЕНИЕ 18

ДОЛЛ.США

	Всего стоимость	Доля постоянных затрат (%)	Доля переменных затрат (%)	Постоянная стоимость	Переменная стоимость
<i>В твердой валюте</i>					
Сырьё и материалы	697 181	0%	100,00%	0	697 181
Коммунальные расходы	190 195	0%	100,00%	0	190 195
Транспортно-заготовительные расходы	6 434	0%	100,00%	0	6 434
Зарплата производства	121 200	10%	90,00%	12 120	109 080
Отчисления на соцстрах	14 544	10%	90,00%	1 454	13 090
Амортизация	500 000	100%	0,00%	500 000	0
Запасные части	34 000	20%	80,00%	6 800	27 200
Зарплата администрации	19 560	100%	0,00%	19 560	0
Отчисления на соцстрах	2 347	100%	0,00%	2 347	0
			100,00%	0	0
Маркетинговые затраты (0,05% от объема продаж)	1 994	0%	100,00%	0	1 994
Проценты по кредиту (8%)	0	100%	0,00%	0	0
		100%	0,00%	0	0
Прочие расходы (банк.расх., адм.расх.и др.)	6 972	100%	0,00%	6 972	0
ИТОГО	1 594 427			549 253	1 045 174

## ГОДОВАЯ СТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРИ ОСВОЕНИИ МОЩНОСТЕЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ 19

ДОЛЛ.США

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Сырьё и материалы	418 309	453 168	488 027	522 886	557 745
Коммунальные затраты	114 117	123 627	133 137	142 646	152 156
Транспортные расходы (1% от суммы сырья)	3 861	4 182	4 504	4 826	5 147
Зарплата производства	77 568	83 022	88 476	93 930	99 384
Отчисления на соцстрах	9 308	9 963	10 617	11 272	11 926
Амортизация	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Запасные части (1% от суммы оборудования)	23 120	24 480	25 840	27 200	28 560
<b>ФАБРИЧНАЯ СТОИМОСТЬ</b>	<b>1 146 282</b>	<b>1 198 441</b>	<b>1 250 600</b>	<b>1 302 759</b>	<b>1 354 918</b>
<b>СТОИМОСТЬ ЗАПАСОВ НА КОНЕЦ ГОДА</b>	<b>34 388</b>	<b>35 953</b>	<b>37 518</b>	<b>39 083</b>	<b>40 648</b>
<b>ФАБРИЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ</b>	<b>1 111 894</b>	<b>1 196 877</b>	<b>1 249 036</b>	<b>1 301 195</b>	<b>1 353 354</b>
Зарплата администрации	19 560	19 560	19 560	19 560	19 560
Отчисления на соцстрах	2 347	2 347	2 347	2 347	2 347
<b>ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТОИМОСТЬ</b>	<b>1 133 801</b>	<b>1 218 784</b>	<b>1 270 943</b>	<b>1 323 102</b>	<b>1 375 261</b>
Маркетинговые затраты (0,05% от объема продаж)	1 196	1 296	1 396	1 495	1 595
Проценты по кредиту	-	-	-	-	-
Прочие расходы (банк.расх., адм.расх.и др.)	6 972	6 972	6 972	6 972	6 972
Финансовые издержки					
<b>ВСЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТОИМОСТЬ</b>	<b>1 141 969</b>	<b>1 227 052</b>	<b>1 279 310</b>	<b>1 331 569</b>	<b>1 383 828</b>
<b>СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ</b>	<b>1 141 969</b>	<b>1 227 052</b>	<b>1 279 310</b>	<b>1 331 569</b>	<b>1 383 828</b>

НАЛОГИ						ПРИЛОЖЕНИЕ 20					
						ДОЛЛ.США					
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год						
<b>Вычет НДС</b>											
Налогооблагаемая база (местные продажи)	1 745 580	1 728 918	1 629 450	1 746 063	1 862 720						
Ставка налога	12%	12%	12%	12%	12%						
Сумма	227 684	225 511	212 537	227 747	242 963						
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год						
<b>Зачет НДС</b>											
Налогооблагаемая база (Местное сырье+Импортная с НДС)	555 546	601 275	647 003	692 732	738 461						
доля материалов направленных для пр-ва экспортируемой продукции	38 606	83 646	135 121	144 772	154 424						
Ставка налога	12%	12%	12%	12%	12%						
Сумма	67 427	67 517	66 767	71 473	76 179						
<b>ОПЛАТА НДС</b>	160 257	157 994	145 770	156 274	166 785						
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год						
<b>Налог на прибыль</b>											
Налогооблагаемая база	519 432	552 414	561 199	640 565	720 011						
Ставка налога	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%						
Сумма				96 085	108 002						
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год						
<b>Налог на имущество</b>											
Налогооблагаемая база	1 200 000	1 140 000	1 080 000	1 020 000	960 000						
Ставка налога											
Сумма	-	-	-	-	-						
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год						
<b>Земельный налог</b>											
Налогооблагаемая база	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00						
Ставка налога	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00						
Сумма											
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год						
<b>Налог за пользования водными ресурсами</b>											
Налогооблагаемая база-поверх источники-88,4%	46 725	54 513	62 300	70 088	77 875						
Сумма											
	1	1	1	1	1						
	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000						
<b>ВСЕГО НАЛОГИ С УЧЕТОМ НДС</b>	<b>160 257</b>	<b>157 994</b>	<b>145 770</b>	<b>252 359</b>	<b>274 786</b>						
<b>ВСЕГО НАЛОГИ БЕЗ УЧЕТА НДС</b>											

Предприятие планирует внести инвестиции в пороге от 0,3 млн. долл. США до 3,0 млн. долл. США и при этом освобождается от уплаты налога на прибыль, налога на имущество и земельного налога сроком на 3 года, согласно Указа Президента Руз за №4853 от 26.10.2016г.

СХЕМА ВЫПЛАТЫ КРЕДИТА		ПРИЛОЖЕНИЕ 16
Льготный период	12 месяцев	
Процентная ставка	8,0% годовых	
Сумма кредита	0 USD	

Периоды возврата	Выплата основного долга	Выплата процентов	Всего выплат
1 год	0,00	0,00	0,00
2 год	0,00	0,00	0,00
3 год	0,00	0,00	0,00
4 год	0,00	0,00	0,00
5 год	0,00	0,00	0,00
<b>Всего</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

СХЕМА ВЫПЛАТЫ КРЕДИТА

Кредитная линия

Инвестиционный период	60 месяцев	
Процентная ставка	8,0% годовых	
Сумма кредита	0 USD	

Периоды выплат	Выплаты основного долга	Выплаты процентов	Всего выплат
1 год / I	0,00	0,00	0,00
1 год / II	0,00	0,00	0,00
1 год / III	0,00	0,00	0,00
1 год / IV	0,00	0,00	0,00
2 год / I	0,00	0,00	0,00
2 год / II	0,00	0,00	0,00
2 год / III	0,00	0,00	0,00
2 год / IV	0,00	0,00	0,00
3 год / I	0,00	0,00	0,00
3 год / II	0,00	0,00	0,00
3 год / III	0,00	0,00	0,00
3 год / IV	0,00	0,00	0,00
4 год / I	0,00	0,00	0,00
4 год / II	0,00	0,00	0,00
4 год / III	0,00	0,00	0,00
4 год / IV	0,00	0,00	0,00
5 год / I	0,00	0,00	0,00
5 год / II	0,00	0,00	0,00
5 год / III	0,00	0,00	0,00
5 год / IV	0,00	0,00	0,00
<b>Всего</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

ПРЕДПОЛОГАЕМЫЕ СЧЕТА ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ (ДОЛЛ.США)

ПРИЛОЖЕНИЕ 17

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<b>Всего выручка от реализации продукции</b>	<b>1 821 658,5</b>	<b>1 937 459,5</b>	<b>1 986 278,8</b>	<b>2 128 408,7</b>	<b>2 270 623,2</b>
НДС на местные продажи	227 684,4	225 511,0	212 536,9	227 747,3	242 963,5
Зачет НДС за местное сырье	67 426,9	67 516,8	66 767,3	71 473,1	76 178,8
<b>Чистая выручка (за вычетом НДС)</b>	<b>1 661 401,1</b>	<b>1 779 465,2</b>	<b>1 840 509,2</b>	<b>1 972 134,4</b>	<b>2 103 838,5</b>
Себестоимость	1 111 894,0	1 196 876,7	1 249 035,7	1 301 194,7	1 353 353,7
<b>Валовая прибыль</b>	<b>549 507,1</b>	<b>582 588,5</b>	<b>591 473,5</b>	<b>670 939,7</b>	<b>750 484,8</b>
<b>Расходы периода:</b>	<b>30 075,3</b>	<b>30 175,0</b>	<b>30 274,7</b>	<b>30 374,4</b>	<b>30 474,1</b>
<i><b>1.Расходы по реализации:</b></i>	<i><b>1 196,3</b></i>	<i><b>1 296,0</b></i>	<i><b>1 395,7</b></i>	<i><b>1 495,4</b></i>	<i><b>1 595,1</b></i>
Маркетинговые затраты (0,5% от объема продаж)	1 196,3	1 296,0	1 395,7	1 495,4	1 595,1
<i><b>2. Административные расходы:</b></i>	<i><b>21 907,2</b></i>	<i><b>21 907,2</b></i>	<i><b>21 907,2</b></i>	<i><b>21 907,2</b></i>	<i><b>21 907,2</b></i>
Зарплата администрации	19 560,0	19 560,0	19 560,0	19 560,0	19 560,0
Отчисления на соцстрах	2 347,2	2 347,2	2 347,2	2 347,2	2 347,2
<i><b>3.Прочие операционные расходы:</b></i>	<i><b>6 971,8</b></i>	<i><b>6 971,8</b></i>	<i><b>6 971,8</b></i>	<i><b>6 971,8</b></i>	<i><b>6 971,8</b></i>
Прочие расходы (банк.расх., адм.расх.и др.)	6 971,8	6 971,8	6 971,8	6 971,8	6 971,8
<b>Оперативная прибыль</b>	<b>519 431,8</b>	<b>552 413,6</b>	<b>561 198,8</b>	<b>640 565,4</b>	<b>720 010,8</b>
Проценты по кредиту	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовые издержки					
<b>Прибыль до уплаты налогов</b>	<b>519 431,8</b>	<b>552 413,6</b>	<b>561 198,8</b>	<b>640 565,4</b>	<b>720 010,8</b>
Налог на имущество	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Налогооблагаемая прибыль	519 431,8	552 413,6	561 198,8	640 565,4	720 010,8
<i>Налог на прибыль</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>96 084,8</i>	<i>108 001,6</i>
Всего налогов	0,0	0,0	0,0	96 084,8	108 001,6
<b>Прибыль после уплаты налогов</b>	<b>519 431,8</b>	<b>552 413,6</b>	<b>561 198,8</b>	<b>544 480,6</b>	<b>612 009,2</b>
<b>Кумулятивная прибыль</b>	<b>519 431,8</b>	<b>1 071 845,3</b>	<b>1 633 044,1</b>	<b>2 177 524,7</b>	<b>2 789 533,9</b>
<b>Коэффициенты прибыльности (%)</b>					
Валовая прибыль/Всего продаж	30,2%	30,1%	29,8%	31,5%	33,1%
Чистая прибыль/Всего продаж	28,5%	28,5%	28,3%	25,6%	27,0%



ПОТОК НАЛИЧНОСТИ (ДОЛЛ.США)

ПРИЛОЖЕНИЕ 21

		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
<b><u>Всего выручка от реализации продукции</u></b>		<b>1 821 659</b>	<b>1 937 459</b>	<b>1 986 279</b>	<b>2 128 409</b>	<b>2 270 623</b>
<b><u>НДС на местные продажи</u></b>		<b>227 684</b>	<b>225 511</b>	<b>212 537</b>	<b>227 747</b>	<b>242 963</b>
<b><u>Зачет НДС за местное сырье</u></b>		<b>67 427</b>	<b>67 517</b>	<b>66 767</b>	<b>71 473</b>	<b>76 179</b>
<b><u>Чистая выручка (за вычетом НДС)</u></b>		<b>1 661 401</b>	<b>1 779 465</b>	<b>1 840 509</b>	<b>1 972 134</b>	<b>2 103 839</b>
Изменения в рабочем капитале	-	(75 273)	6 185	3 394	7 282	7 286
Наличность	-	1 736 674	1 773 280	1 837 115	1 964 852	2 096 553
Себестоимость		1 111 894	1 196 877	1 249 036	1 301 195	1 353 354
<b>Валовые поступления наличности</b>	-	<b>624 780</b>	<b>576 404</b>	<b>588 079</b>	<b>663 658</b>	<b>743 199</b>
Расходы периода:	-	30 075	30 175	30 275	30 374	30 474
Амортизация	-	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
		-	-	-	-	-
<b>Оперативная наличность</b>	-	<b>1 094 704</b>	<b>1 046 229</b>	<b>1 057 805</b>	<b>1 133 283</b>	<b>1 212 725</b>
Собственный капитал	3 582 095					
Инвестиции	-					
Проценты по кредиту	-	-	-	-	-	-
Прочие финансовые издержки	-					
Налоги с учетом НДС	-	-	-	-	96 085	108 002
<b>Чистые поступления наличности</b>	-	<b>1 094 704</b>	<b>1 046 229</b>	<b>1 057 805</b>	<b>1 037 198</b>	<b>1 104 724</b>
Выплата основного долга по кредиту		-	-	-	-	-
Курсовая разница по основному долгу кредита		-	-	-		
Финансовые потребности	-	-	-	-	-	-
<b>Чистый поток наличности</b>	-	<b>1 094 704</b>	<b>1 046 229</b>	<b>1 057 805</b>	<b>1 037 198</b>	<b>1 104 724</b>
Поток наличности	-	1 094 704	1 046 229	1 057 805	1 037 198	1 104 724
<b>Кумулятивный поток наличности</b>	-	<b>1 094 704</b>	<b>2 140 933</b>	<b>3 198 738</b>	<b>4 235 936</b>	<b>5 340 660</b>

# РАБОЧИЙ КАПИТАЛ

365

ПРИЛОЖЕНИЕ 22

360

	Дни покрытия		Коэффициент оборачиваемости  360 / Дни покрытия			
Период поступления продаж	15	Дней	24,00			
Запасы сырья на складе и на производственной линии	30	Дней	12,00			
Запасы готовой продукции	30	Дней	12,00			
Запасы запасных частей	360	Дней	1,00			
Период оплаты за услуги и материалы поставщикам	30	Дней	12,00			
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Дебиторская задолженность		75 902	80 727	82 762	88 684	94 609
Запасы сырья	174 295	34 859	37 764	40 669	43 574	46 479
Запасы запасных частей		23 120	24 480	25 840	27 200	28 560
Денежные средства						
<b>ВСЕГО</b>	<b>174 295</b>	<b>133 881</b>	<b>142 971</b>	<b>149 271</b>	<b>159 458</b>	<b>169 648</b>
Кредиторская задолженность		34 859	37 764	40 669	43 574	46 479
Чистый Рабочий Капитал	174 295	99 022	105 207	108 602	115 884	123 169
Изменения в рабочем капитале	174 295	- 75 273	6 185	3 394	7 282	7 286

ДОЛЛ.США

## РАСЧЕТ NPV, IRR

ПРИЛОЖЕНИЕ 24

Период	Поток наличности	Ставка дисконта	PV	NPV	IRR
0 год	-3 582 095	12,0%			
1 год	1 094 704	12,0%	977 415	-2 604 680	-69%
2 год	1 046 229	12,0%	834 047	-1 770 633	-29%
3 год	1 057 805	12,0%	752 924	-1 017 709	-5%
4 год	1 037 198	12,0%	659 158	-358 551	7%
5 год	1 104 724	12,0%	626 850	268 299	15%