GLOBAL INVEST

Защищенные инвестиции в высокодоходные проекты

**Проект №1582**
**Производство пневмоконструкций из ПВХ**

**Необходимая сумма инвестиций:**
**$3 300 000**

**Чистая прибыль:**
**$1 007 430**

**Рентабельность инвестиционного капитала: 21%**

**Описание проекта:** Планируется в 2023 году на базе действующего предприятия, работающего с 2002 года, запуск нового цеха по производству пневмоконструкций, а именно: надувных ангаров, палаток, аттракционов и пневмоконструкций по индивидуальным заказам из ПВХ материалов. Основной поставщик ПВХ- Китай, Финляндия, Германия.

**Планы на развитие:**

2023 год: запуск цеха и выход на внутренний рынок Узбекистана (со многими основными потребителями работаем уже много лет). Так же планируем крупную PR-компанию, чтобы выйти на гражданский сектор.

2023-2024 гг.: выход на рынок Средней Азии и РФ (в т.ч. выполняем заказы для наших партнеров)

2024-2025 гг.: Выход на рынок Европы, Индии и Латинской Америки (возможно даже раньше, уже ведем переговоры с партнерами).

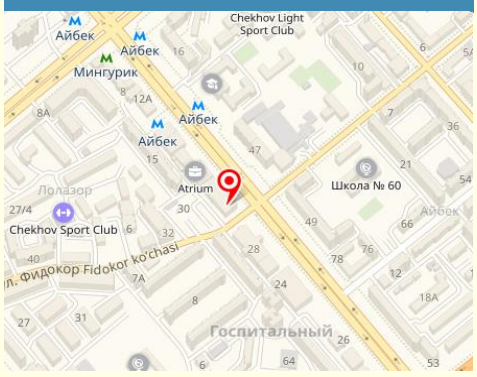
**Преимущества:**

- На текущий момент у Узбекистана стабильно - растущая экономика.
- В геополитическом плане Узбекистан придерживается позиции нейтралитета, что дает возможность внешне - экономической деятельности как с Россией, так и с другими странами.
- Невысокая стоимость труда.
- Экономически выгодное месторасположение.
- Хорошие климатические условия.

**Преимущества пневмокаркасных сооружений:**

- Не требуют постоянного поддува.
- Режим эксплуатации от - 50 °С до + 70 °С
- Установка от 5 ти минут.
- Более 50-ти моделей для изготовления.

Для получения дополнительной информации по проекту:
**+99898 338 93 33**
**+99890 925 96 81**



- Возможность использования палаток и ангаров, как в одиночных экземплярах, так и в качестве комплексов.
- Универсальность в эксплуатации.
- Минимальный вес и объем в упакованном виде.
- Возможность замены внешних и внутренних тентов.
- Высокая ремонтопригодность.

**Объем рынка:**

Согласно открытым источникам объем рынка в РФ составляет порядка 200-250млн.$.
Заказы планируем выполнять в том числе для российских партнёров.
В Узбекистане объем рынка может достигать 5-10 млн.$.
Объем рынка Средней Азии сопоставим с российским.
За 5 лет мы планируем занять порядка 25% местного рынка (45млн$). Конкуренты: Россия, КНР, Ю.Корея. В Средней Азии нет подобного производства, поэтому планируем стать основными поставщиками в данном регионе.
Ведем переговоры с потенциальными клиентами.
Уже поступил предварительный заказ на поставку 2 000 палаток на сумму **2 млн.$** из Африки.
Ведем переговоры с партнерами в Южной Америке по организации дочернего предприятия. Планируем запуск на начало следующего года.

**Основные потребители (Рынок сбыта):**

- Вооружённые силы, спецподразделения, МЧС, Службы Гражданской обороны.
- Нефтяные и газовые компании, Лесопереработка, Геологоразведка и другие организации, работающие в природно-климатических условиях.
- Туризм, развлечения, отдых.
- Надувные поплавки, катамараны для обеспечения транспортировки грузов в труднодоступных местностях водным путем.
- Коттеджи, дачи – обустройство зоны отдыха.
- Организации, осуществляющие проведение различных массовых мероприятий на открытом воздухе.
- Спортивные федерации – для соревнований на природе
- Автолюбители, автохозяйства.

**Об авторе и команде:**

Предприятие действует с 2002 года.
В 2007 году, уверенно заявив о себе, выиграли первый тендер на поставку рюкзаков багажно-грузовых для структуры МВД.
2012 год – реализация составила 1 миллиард сум (По курсу 1890 сум =529 100$)
2013г. прошли международную сертификацию в системе ISO 9001-2009 (Quality Management System) и на сегодня являемся обладателями сертификата системы менеджмента качества ISO 9001-2015, что гарантирует заказчикам стабильность, качество продукции и услуг, что, в свою очередь, очень выгодно для развития любого бизнеса. Сертификат подтверждается на постоянной основе.

**Руководитель:**

- Управленческий опыт более 25 лет.
- Имеются навыки работы в розничной торговле на протяжении 5 лет.
- Приобрела опыт в юридической сфере в качестве юрисконсульта.

- Изучала зарубежный опыт коллег, выиграв в 2016г. обмен опытом с такими странами как Литва, Латвия и Швеция.
- Является неоднократным победителем различных конкурсов и выставок.

**Необходимая сумма инвестиций: 3 300 000$**

| Наименование | Сумма, $ |
|---|---|
| Приобретение франшизы | 1 000 000 |
| Приобретение оборудования | 500 000 |
| Расходы по запуску производства | 300 000 |
| Приобретение недвижимости | 800 000 |
| Ввод здания | 100 000 |
| Оборотные средства на сырье | 250 000 |
| Непредвиденные расходы | 50 000 |
| Объем реализации в НДС | 150 000 |
| Административные расходы | 150 000 |
| **ИТОГО:** | **3 300 000** |

**Данные о доходах за год:**

| Наименование | Кол-во, шт. | Цена за 1 шт., $ | Сумма, $ |
|---|---|---|---|
| Палатки юрты | 1 055 | 2 000 | 2 110 000 |
| **ИТОГО:** | | | **2 110 000** |

**Данные о расходах за год**:

| Наименование | Сумма, $ |
|---|---|
| Приобретение сырья | 200 000 |
| Административные расходы | 251 191 |
| Зарплата сотрудников | 13 440 |
| Прочие расходы | 49 190 |
| Налог (НДС) | 316 500 |
| Амортизация и списание франшизы | 272 250 |
| **ИТОГО:** | **1 102 570** |

- Годовой доход: **2 110 000$**
- Годовой расход: **1 102 570 $**
- Чистая прибыль: 2 110 000$ - 1 102 570$ = **1 007 430$**
- Рентабельность инвестиционного капитала:

$$\mathbf{ROI} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма инвестиций}} \times \text{Доля Инвестора} * \mathbf{100\%} = \mathbf{21\%}$$

**Выплата дивидендов:**

**70%** - инвестор и **30%** - автор проекта – до полного возврата инвестиций, **30%** - инвестор и **70%** - автор проекта – после полного возврата вложенных средств**.**

Срок окупаемости первоначальных вложений: **45 месяцев.**

Условия выхода: **продажа доли собственнику либо другому инвестору.**