

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

**Производство строительных материалов (известь, облицовочный кирпич, тротуарная плитка)**

Цель проекта	Производство строительных материалов (известь, облицовочный кирпич, тротуарная плитка)				
Отрасль	Упромстройматериалы, Строительство				
Размещение проекта	Хорезмская область, Гурланский район				
Проектная мощность	tons	81 705			
Общий объем инвестиций	\$	1 960 934			
Срок окупаемости (DPP)	месяцы	63			
Цель инвестиций	Вклад в основные фонды	(ДА)			
	Вклад на оборотный капитал	(ДА)			
	Прочее (указать)			(НЕТ)	
Стадия (фаза) осуществления проекта	Исследование возможностей (бизнес план)	(ДА)			
	ТЭО			(НЕТ)	
	Детальное проектирование			(НЕТ)	
	Строительство			(НЕТ)	
Команда управления проектом	(НЕТ) Команда управления проектов будет создано совместно с инвесторами проекта				
Опыт персонала предприятия	(НЕТ) В проекте предусмотрено обучение персонала				
Доступность инфраструктуры	Энергоресурсы (Электричество, газ, топливо)			(НЕТ) Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства	
	Вода и канализация			(НЕТ) Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства	
	Авто и ж-д дороги			(НЕТ) Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства	
Сырье и материалы	Местное сырье	(ДА)			
	Импортируемое сырье	(ДА)			
	Изученность доступности и цен	(ДА)			
Доступность рынка, наличие исследований	Доступность рынка	(ДА)			
	Изучен предварительный спрос рынков	(ДА)			
	Полные маркетинговые исследования рынка			(НЕТ)	
	Наличие договоров/дистрибуции			(НЕТ)	
План продаж	Местный рынок	(ДА)		Внешний рынок	(ДА)
SWOT-анализ (основные риски)	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>		<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
	Экономичность и энергоэффективность современной технологии. Экологичность технологии. Наличие местной сырьевой базы для производства строительных материалов. Опыт работы инципаторов проекта по производству стройматериалов	Конкуренция на рынке строительных материалов. Себестоимость продукции зависит от цены и качества, а также транспортных расходов сырьевых материалов.		Возможности внедрения инновационных технологий по производству строительных материалов. Возможности расширения и увеличения ассортимента, а также номенклатуры готовой продукции за счет приобретения дополнительных технологических линий. Возможности создания мощной и профессиональной команды менеджеров на производстве	Наличие на рынке аналогичной продукции и конкурентов
Внутренняя норма доходности (IRR), %	22,9%				
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	2 780 276				
Индекс доходности инвестиций (PI)	2,42				
Предложение инвесторам / кредиторам	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	1 894 934			
	Вклад иностранного инвестора, \$	66 000			
	Привлечение кредита, \$	1 650 000			
Контакты	Контакт местного партнера (инициатор проекта)	Контакт от ЦРИП МИВТ РУ		Контакт от АПИИ МИВТ РУ	
	ЧП "MASHHUR GOLD GREENHOUSE" ph. 998 91 2770700	Sh. Karakulov	998712522098 info@cdjp.uz	998712020210 uzipa@invest.gov.uz	

**INVESTMENT OFFER**

**Production of building materials (lime, facing bricks, paving slabs)**

Objective of the project	Production of building materials (lime, facing bricks, paving slabs)				
Industry	Construction and production of building materials				
Project placement	Khorezm region, Gurlan district				
Project capacity	tons	81 705			
Total investment	\$	1 960 934			
Payback period (DPP)	months	63			
Investment purpose	Fixed asset contribution	(YES)			
	Working capital contribution	(YES)			
	Other (specify)			(NO)	
Stage (phase) of the project	Opportunity Study (Business Plan)	(YES)			
	Feasibility study			(NO)	
	Detailed design			(NO)	
	Building			(NO)	
Project management team	(NO)				
	The project management team will be created together with the project investors				
Enterprise personnel experience	(NO)				
	The project provides for staff training				
Infrastructure availability	Energy resources (Electricity, gas, fuel)			(NO)	
		Will be provided by supplying communications during construction			
	Water and sewerage			(NO)	
		Will be provided by supplying communications during construction			
	Auto and railway roads			(NO)	
		The need will be clarified at the feasibility study stage			
Raw materials and supplies	Local raw materials	(YES)			
	Imported raw materials	(YES)			
	Knowledge of availability and prices	(YES)			
Market availability, research availability	Market availability	(YES)			
	Examined the preliminary demand of the markets	(YES)			
	Complete market research			(NO)	
	Availability of contracts / distribution			(NO)	
Sales plan	Local market	(YES)		Foreign market	(YES)
SWOT analysis (main risks)	<b>Strengths</b>	<b>Weaknesses</b>		<b>Opportunities</b>	<b>Threats</b>
	Efficiency and energy efficiency of modern technology. Environmental friendliness of the technology. Availability of local raw materials for the production of building materials. Work experience of the initiators of the project for the production of building materials	Competition in the construction materials market. The cost of production depends on the price and quality, as well as the transport costs of raw materials.		Opportunities to introduce innovative technologies for the production of building materials. Opportunities to expand and increase the product range, as well as the range of finished products through the purchase of additional production lines Opportunities to create a	Availability of similar products and competitors on the market
Internal rate of return (IRR),%	22,9%				
Net present value (NPV), \$	2 780 276				
Return on Investment Index ((PI)	2,42				
Offer to investors / lenders	Local investor (initiator) contribution, \$	1 894 934			
	Foreign investor contribution, \$	66 000			
	Attraction of a lender, \$	1 650 000			
Contacts	Contact of local partner (project initiator)		Contact from CDIP MIFT RU		Contact from FIA MIFT RU
	ЧП "MASHHUR GOLD GREENHOUSE"	ph. 998 91 2770700	Sh. Karakulov	998712522098 info@cdip.uz	998712385069 uzipa@invest.gov.uz



Оптовые цены на готовую продукцию на рынке в среднем \$/едн.	0,48	0,065	4,00	0,023	100,00	1,25
Общая проектная мощность, кг, шт., кв.м., кВт, тн, Гкал в год	36 937 890,0					
Вес 1 кв.м.				35,0	120,0	
Общая проектная мощность, тыс. п.м. в год	36 937 890					
Проектная мощность по каждой продукции, кг, шт., кв.м., кВт, тн, Гкал в год	4 950 000,0	30 000 000,0	195 000,0	1 742 400,0	2 970,0	47 520,0
Выручка при полной мощности, \$ в год	\$2 376 000,0	\$1 937 001,3	\$780 000,0	\$40 075,2	\$297 000,0	\$59 400,0
	\$5 489 476,5					

### 3 Спрос

#### Местный рынок

Перечень потребителей продукции или услуги	Предприятия производящие строительные материалы, подрядные организации осуществляющие строительство промышленных и гражданские здания и сооружения, дорожное строительство, населения и др..					
Нормы жилплощади согласно данным ООН, кв.м.	30					
Средняя жилая площадь на душу населения по странам СНГ, кв.м.	20,1					
Фактическая жилая площадь на душу населения Узбекистана по итогам 2020 года, кв.м.	16,1					
Разница недостатка площади в Узбекистане, кв.м.	4...19,1					
Количество семей, шт.	7 000 000					
Спрос на дополнительную площадь жилья, млн. кв.	27,1...129,8					
Количество вновь создаваемых семей, шт.	250 000					
Размер жил площади для одной новой семьи, кв.	60					
Прогноз потребности для вновь создаваемых семей, млн. кв.м.	15					
Итого потребность в жилой площади, млн. кв.м.	42,1					
Расход кирпича на 100 кв.м. жилья, шт.	23133,6					
Прогноз повышения потребления, спроса	1%					
Спрос на продукцию проекта, млн. шт.	9 739					
Спрос на продукцию проекта на этом рынке, \$	\$628 831 058					

Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт, объем производства, статистика цен и др.) в Узбекистане

Наименование	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	в среднем
Объем импорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (для прогноза импортзамещения)	189 000,00	147 000,00	1 270 000,00	985 000,00	647 750,00
Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (для выявления зарубежных импортеров)	1 352 000,00	409 000,00	2 957 000,00	7 625 000,00	3 085 750,00

#### Внешний рынок

Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт) в странах СНГ, коротко объемы рынка для рассматриваемого проекта, все исходные данные для расчета:

Страны	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	в среднем
Объем импорта (Казахстан), млн. \$.	37,4	28,4	27,1	30,3	30,8
Объем импорта (Кыргызстан), млн. \$.	0,8	1,6	2,2	1,7	1,6
Объем импорта (Таджикистан), млн. \$.	1,1	0,3	0,3	0,5	0,5
Объем импорта (Турменистан), млн. \$.	4,2	0,5	1,0	0,3	1,5
Объем импорта (Афганистан), млн. \$.	0,0	0,0	0,7	0,2	0,2

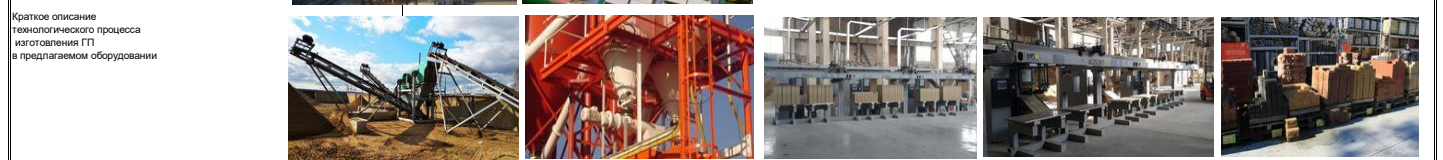
Сумма спрос на продукцию проекта на этом рынке, млн. \$ 34,6

#### Выводы

Итого объем спроса (экспорт/местный рынок), \$	\$34 628 250	\$628 831 058
План продаж (экспорт/местный рынок), %	25%	75%
Доля продаж проекта на рынке, %	4,0%	0,65%

### 4 Оборудование

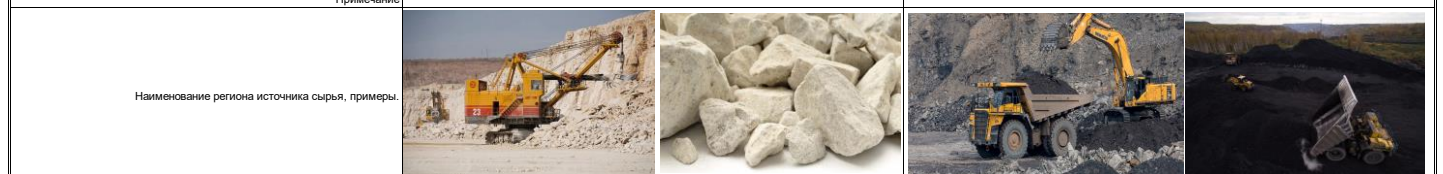
Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения	Китай, Россия, Украина, Италия, Германия, Турция					
Примеры коммерческих предложений по оборудованию						
Производительность, (млн. шт./в год)	0,0					
Стоимость комплекта оборудования, \$	\$1 650 000					
Контакты поставщика, сайт, ссылка в интернете						



Страна происхождения оборудования	Китай, Россия, Украина, Италия, Германия, Турция					
Общая стоимость комплекта оборудования	\$1 650 000					
Занимаемая площадь оборудования, кв.м.	5000					
Срок поставки и ввода оборудования, мес.	12					
Перечень оборудования закупаемая на местном рынке	Паровой котел ДКВР 6,5 тн. - 2 шт., печь - 5 шт., паронижиктор 400 квт/час - 1 шт., теплообменник 6 Гкал - 1 шт., насос - 1 шт., трансформатор 400 квт/час - 1 шт.					

### 5 Сырье и ресурсы

Наименование перечень основного сырья, материалов, упаковки	известняк, уголь, известь					
Источники сырья (местный или импорт)	местный					
Район	Хорезмская область					
Примечание						



Перечень энергетических ресурсов, ед. изм.	Эп. Энергия, кВт	Вода, куб.м.	Природный газ, куб.м.	топливо, тонн	Прочее
Потребность в энергетических ресурсах в год	1 500 000	9 000	42 000	0	нет
Тарифы, \$	0,04	0,20	0,09	673,34	

## 6 Место размещения проекта

Регион места размещения	Хорезмская область, Гурланский район
Юридический адрес проекта	ЧП "MASHHUR GOLD GREENHOUSE" зарегистрирован за №853064 от 01.06.2020г. Юридический адрес ФХ - Хорезмская область, Хивинский район, село Гандимен, направления - производство. ИНН: 307422970 Руководитель ЧП Исмомлов Машхурбек Руслан угли (тел. +998 88 362 22 01).
Существующие здания и прочие основные фонды	
Необходимые объемы строительства (реконструкции или ремонта)	Ремонтные работы планируется осуществить при монтаже оборудования.
Занимаемая площадь проекта, Га, в том числе:	0,50
Площадь производственных зданий и сооружений	0,50
Площадь прилегающей к зданиям территории	0,00
Предварительная стоимость 1 кв.м. строительства в регионе, \$	0
Предварительная стоимость здания и сооружения проекта, \$ (при отсутствии сметы)	\$85 000

## 7 Экономическая эффективность

Стоимость проекта, \$, в том числе	\$3 610 934										
Показатели	Затраты в национальной валюте	Затраты в СКВ	Всего	Структура	Займ / кредит	Вклад в UZS/ Input to UZS	Вклад в СКВ/ Input to USD				
Проектирование/ Projecting	0	0	0	0%	0	0	0				
Земля, существующие здания и сооружения/ Land, existing buildings and structures	85 000	0	85 000	2%	0	85 000	0				
Основное оборудование/ Main equipment	0	1 650 000	1 650 000	46%	1 650 000	0	0				
Вспомогательные Оборудование (передаточные устройства, силовые машины, транспорт и др.) / Auxiliary equipment (transmission devices, power machines, transport, etc.)	420 000	0	420 000	12%	0	420 000	0				
шеф монтаж, обучение/ Transportation costs, installation supervision, training	165 000	0	165 000	5%	0	165 000	0				
<b>ИТОГО фиксированные активы/ TOTAL fixed assets</b>	<b>1 670 000</b>	<b>1 650 000</b>	<b>3 320 000</b>	<b>92%</b>	<b>1 650 000</b>	<b>1 670 000</b>	<b>0</b>				
структура	50%	50%	100%		50%	50%	0%				
1. Рабочий капитал/ 1. Working capital	184 309	0	184 309	5.10%	0	184 309	0				
2. Финансовые издержки, в т.ч./ 2. Financial costs, incl.	40 625	66 000	106 625	3.0%	0	40 625	66 000				
<b>ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА/ TOTAL INITIAL COST OF THE PROJECT</b>	<b>1 894 934</b>	<b>1 716 000</b>	<b>3 610 934</b>	<b>100,00%</b>	<b>1 650 000</b>	<b>1 894 934</b>	<b>66 000</b>				
Структура	16%	84%	100%	0%	46%	52%	2%				
Прямые инвестиции, \$ в том числе:	\$1 960 934										
Вклад местного инвестора (инициатора), \$	\$1 894 934										
Вклад иностранного инвестора, \$	\$66 000										
Кредиты или займы, \$	1 650 000										
Наименование кредиторов	Кредит 1 в СКВ/ Credit 1 in USD		Кредит 2 в СКВ/ Credit 2 in USD		Кредит 3 в UZS/ Credit 3 in UZS		Кредит 4 в UZS/ Credit 4 in UZS				
Сумма кредита	1 650 000,00		0,00		0,00		0,00				
Период освоения кредита, мес.	12,00		12,00		12,00		12,00				
% ставка	4%		10%		19%		19%				
Залог, обеспечение кредита	Имущество инициатора и поручительство										
Налоги	Ставка, %			Льготы			База расчета налога		Чистая прибыль		
Налог на прибыль, %	15%			нет					Остаточная стоимость имущества		
Налог на имущество, %	2%			нет					Площадь, Га		
Налог на землю, сум за Га	30 000 000			нет					Выручка за вычетом НДС расходной части		
НДС, %	15%			нет							
Потоки наличности	Годы	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Притоки наличности		0	3 573 160	3 843 018	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634
Оттоки наличности		3 610 934	3 206 228	3 425 251	3 360 732	3 343 483	3 326 602	3 321 189	3 020 992	3 041 487	3 043 698
Чистый поток наличности		-3 610 934	366 931	417 768	481 902	499 151	516 032	521 444	821 641	801 146	798 936
Срок окупаемости (DPP) (месяц)	63										
Внутренняя норма доходности (IRR), %	22,9%										
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	2 780 276										
Индекс доходности инвестиций (PI)	2,42										
Количество рабочих мест	78										
Экспорт \$	7 629 278										
Налоговые льготы и преференции по проекту	В целях консервативного подхода в расчетах учтены все налоги										

## 8 Преимущества, недостатки и нерешенные вопросы

Сильные стороны (Преимущества проекта)	Экономичность и энергоэффективность современной технологии. Экологичность технологий. Наличие местной сырьевой базы для производства строительных материалов. Опыт работы инициаторов проекта по производству стройматериалов
Слабые стороны (недостатки)	Конкуренция на рынке строительных материалов. Себестоимость продукции зависит от цены и качества, а также транспортных расходов сырьевых материалов.
Возможности	Возможности внедрения инновационных технологий по производству строительных материалов. Возможности расширения и увеличения ассортимента, а также номенклатуры готовой продукции за счет приобретения дополнительных технологических линий Возможности создания мощной и профессиональной команды менеджеров на производстве
Угрозы	Наличие на рынке аналогичной продукции и конкурентов
Нерешенные вопросы и необходимые меры:	Необходимо к месту реализации проекта подвести и подключить коммунальную инфраструктуру, а также подвести дорожную инфраструктуру.  До инвестирования необходимо разработать и утвердить ПСД и выбрать на конкурсной основе поставщиков оборудования, строительных работ, сырья и материалов и заключить с ними договоры.  До начала производства строительных материалов, необходимо заключить договора на реализации готовой продукции на внутреннем рынке и за пределами республики.



Wholesale prices for finished products on the market are on average \$/edn.	0,48	0,065	4,00	0,023	100,00	1,25
Total design capacity, kg, pcs, sq. m., kW, tn, Gcal per year	36 937 890,0					
Weight 1 sq. m.				35,0	120,0	
Total project capacity, thousand square meters per year	36 937 890					
Project capacity for each product, kg, pcs, sq. m., kW, tn, Gcal per year	4 950 000,0	30 000 000,0	195 000,0	1 742 400,0	2 970,0	47 520,0
Revenue at full capacity, \$ per year	\$2 376 000,0	\$1 937 001,3	\$780 000,0	\$40 075,2	\$297 000,0	\$59 400,0
	\$5 489 476,5					

### 3 Demand

#### Local market

List of consumers of a product or service	Enterprises that produce construction materials, contractors engaged in the construction of industrial and civil buildings and structures, road construction, housing, etc..					
Living space standards according to UN data, sq. m.	30					
Average residential area per capita in the CIS countries, sq. m.	20,1					
Actual living area per capita of Uzbekistan in 2020, sq. m.	16,1					
Difference in land area in Uzbekistan, sq. m.	4...19,1					
Number of families, pcs.	7 000 000					
Demand for additional housing, min sq. m.	27,1...129,8					
Number of newly created families, pcs.	250 000					
Size of living space for one new family, sq. m.	60					
Forecast of demand for newly created families, min sq. m.	15					
Total demand for living space, min sq. m.	42,1					
Brick consumption per 100 sq. m. of housing, pcs.	23133,6					
Forecast of increased consumption and demand	1%					
Demand for project products, mln. units	9 739					
Demand for the project's products in this market, \$	\$628 831 058					

Additional analysis of statistical information (import / export, production volume, price statistics, etc.) in Uzbekistan

Name	2017 year	2018 year	2019	2020	on average
Import volume of project products (Uzbekistan), \$, (for import substitution forecast)	189 000,00	147 000,00	1 270 000,00	985 000,00	647 750,00
Export volume of project products (Uzbekistan), \$ (to identify foreign importers)	1 352 000,00	409 000,00	2 957 000,00	7 625 000,00	3 085 750,00

#### Foreign market

Additional analysis of statistical information (import / export) in the CIS countries, briefly market volumes for the project under consideration, all initial data for calculation:

Countries	2017 year	2018 year	2019	2020	on average
Import volume (Kazakhstan), mln. \$,	37,4	28,4	27,1	30,3	30,8
Import volume (Kyrgyzstan), mln. \$,	0,8	1,6	2,2	1,7	1,6
Import volume (Tajikistan), mln. \$,	1,1	0,3	0,3	0,5	0,5
Import volume (Turkmenistan), mln. \$,	4,2	0,5	1,0	0,3	1,5
Import volume (Afghanistan), mln. \$,	0,0	0,0	0,7	0,2	0,2
<b>Total demand for project products in this market, mln. \$</b>	<b>34,6</b>				

#### Findings

Total demand (export/local market), \$	\$34 628 250	\$628 831 058
Sales plan (export/local market), %	25%	75%
Share of project sales in the market, %	4,0%	0,65%

### 4 Equipment

Leading manufacturers of project equipment, existing advanced technologies, etc. overview	China, Russia, Ukraine, Italy, Germany, Turkey	
Examples of commercial offers for equipment		
Productivity, (million units/year)	0,0	
Cost of a set of equipment, \$	\$1 650 000	
Supplier's contacts, website, and Internet link		

#### Sample scheme



#### Brief description of the technological process manufacturing of SOEs in the offered equipment



Country of origin of the equipment	China, Russia, Ukraine, Italy, Germany, Turkey
Total cost of a set of equipment	\$1 650 000
Occupied area of equipment, sq. m.	5000
Delivery and commissioning time, months	12
List of equipment purchased on the local market	Steam boiler DKVR 6.5 tn. - 2 pcs., furnace-5 pcs., steam injector 400 kW / h-1 pc., heat exchanger 6 Gcal-1 pc., pump-1 pc., transformer 400 kW/h-1 pc.

### 5 Raw materials and resources

Name list of basic raw materials, materials, packaging	limestone, coal, lime				
Sources of raw materials (local or imported)	local				
District	Khorezm region				
Note					

#### Name of the raw material source region, examples.



List of energy resources, units of ed.	Electric power, kW	Water, cubic meters	Natural gas, cubic meters	fuel, tons	Other
Energy resource requirements per year	1 500 000	9 000	42 000	0	no
Tariffs, \$	0,04	0,20	0,09	673,34	

<b>6</b>	<b>Project location</b>
Location region	Khorezm region, Gurlan district
Legal address of the project	State of emergency "MASHHUR GOLD GREENHOUSE" is registered for No. 853064 dated 01.06.2020. The legal address of the farm is Khorezm region, Khiva district, Gandimen village, directions-production. TIN: 307422970 Head of State of Emergency Ismoilov Mashkhubek Ruslan ugli (tel.+998 88 362 22 01).
Existing buildings and other fixed assets	
Required volumes of construction (reconstruction or repair)	Repair work is planned to be carried out during the installation of the equipment.
Occupied area of the project. Ha, including:	0.50
Area of industrial buildings and structures	0.50
Area of the territory adjacent to the buildings	0.00
Preliminary cost of 1 sq. m. of construction in the region, \$	0
Preliminary cost of the project building and structure, \$ (if there is no estimate)	\$85 000

<b>7</b>	<b>Economic efficiency</b>										
Project cost, \$, including	\$3 610 934										
<b>Item</b>	<b>Costs in national currency</b>	<b>Costs in SLE</b>	<b>Total</b>	<b>Structure</b>	<b>Loan / credit</b>	<b>Input to US</b>	<b>Input to USD</b>				
Projecting	0	0	0	0%	0	0	0				
Land, existing buildings and structures	85 000	0	85 000	2%	0	85 000	0				
Main equipment	0	1 650 000	1 650 000	46%	1 650 000	0	0				
Auxiliary equipment	420 000	0	420 000	12%	0	420 000	0				
Transportation costs, installation supervision, training	165 000	0	165 000	5%	0	165 000	0				
<b>Total fixed assets</b>	<b>1 670 000</b>	<b>1 650 000</b>	<b>3 320 000</b>	<b>92%</b>	<b>1 650 000</b>	<b>1 670 000</b>	<b>0</b>				
structure	50%	50%	100%		50%	50%	0%				
Working capitals	184 309	0	184 309	5.10%	0	184 309	0				
Financial costs	40 625	66 000	106 625	3.0%	0	40 625	66 000				
<b>TOTAL INITIAL COST OF THE PROJECT</b>	<b>1 894 934</b>	<b>1 716 000</b>	<b>3 610 934</b>	<b>100.00%</b>	<b>1 650 000</b>	<b>1 894 934</b>	<b>66 000</b>				
Structure	16%	84%	100%	0%	46%	52%	2%				
Direct investment, \$ including:	\$1 960 934										
Contribution of a local investor (initiator), \$	\$1 894 934										
Foreign investor's contribution, \$	\$66 000										
Loans or credits, \$	1 650 000										
Name of creditors	Credit 1 in USD	Credit 2 in USD	Credit 3 in UZS	Credit 4 in UZS							
Loan amount	1 650 000.00	0.00	0.00	0.00							
Loan disbursement period, months	12.00	12.00	12.00	12.00							
% bid rate	4%	10%	19%	19%							
Collateral, loan security	Initiator's property and surety										
Taxes	Rate, %	Privileges	Tax calculation base								
Income tax, %	15%	no	Net profit								
Property tax, %	2%	no	Residual value of the property								
Land tax, SUM per HA	30 000 000	no	Area, HA								
VAT RATE, %	15%	no	Revenue, net of VAT on the expenditure side								
Cash flows	Years	1st year	2nd year	3rd year	4th year	5th year	6th year	7th year	8th year	9th year	10th year
Cash inflows		0	3 573 160	3 843 018	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634	3 842 634
Cash outflows		3 610 934	3 206 228	3 425 251	3 360 732	3 343 483	3 326 602	3 321 189	3 020 992	3 041 487	3 043 698
Net cash flow		-3 610 934	366 931	417 768	481 902	499 151	516 032	521 444	821 641	801 146	798 936
Payback Period (DPP) (month)	63										
Internal Rate of Return (IRR), %	22.9%										
Net present value (NPV), \$	2 780 276										
Investment Return Index (PI)	2.42										
Number of jobs	78										
Export \$	7 629 278										
Tax benefits and preferences for the project	For the sake of a conservative approach, all taxes are taken into account in the calculations										

<b>8</b>	<b>Advantages, disadvantages, and unresolved issues</b>
Strengths (Advantages of the project)	Efficiency and energy efficiency of modern technology. Environmental friendliness of the technology. Availability of local raw materials for the production of building materials. Work experience of the initiators of the project for the production of building materials
Weaknesses (disadvantages)	Competition in the construction materials market. The cost of production depends on the price and quality, as well as the transport costs of raw materials.
Opportunities	Opportunities to introduce innovative technologies for the production of building materials. Opportunities to expand and increase the product range, as well as the range of finished products through the purchase of additional production lines Opportunities to create a powerful and professional production management team
Threats	Availability of similar products and competitors on the market
Outstanding issues and necessary actions:	It is necessary to bring and connect the municipal infrastructure to the project site, as well as to bring the road infrastructure.  Before investing, it is necessary to develop and approve the POI and select suppliers of equipment, construction works, raw materials and supplies on a competitive basis and conclude contracts with them.  Before starting the production of construction materials, it is necessary to conclude contracts for the sale of finished products on the domestic market and outside the republic.