

Инвестиционное предложение  
**Добыча и переработка природных облицовочных камней**

Наименование проекта	Создание предприятия по добычи и производства гранитных и мраморных плит	
Сфера/отрасль	Производство строительных материалов	
Место размещения проекта	Бухарская область	
<b>Продукция или услуга</b>		
Номенклатура продукции	Гранитные плиты	Мраморные плиты
Проектная мощность, (кв.м)	250 000	250 000
Спрос на продукцию проекта, \$, в том числе:	2 840 800 000	
Годовая выручка при полной мощности,\$	5 476 190	
Доля продаж проекта на рынке, %	0,2%	
<b>Стоимость проекта</b>		
Общая стоимость проекта, \$, в том числе:	3 809 765	
<b>План инвестиций</b>		
Прямые инвестиции, \$ в том числе:	3 809 765	
Вклад местного инвестора (инициатора), \$	1 206 848	
Вклад иностранного инвестора, \$	2 602 916	
Кредиты или займы, \$	0	
<b>Экономические параметры проекта</b>		
Срок окупаемости (PP) (месяц)	80	
Внутренняя норма доходности (IRR),%	12,0%	
Чистая приведенная ценность (NPV), млн.\$	1 729 262,70	
Индекс доходности инвестиций ( PI)	1,45	
Количество рабочих мест	129	
Количество рабочих мест на 1 млн. \$ инвестиций	34	
<b>Технологические и технические параметры</b>		
Страна происхождения оборудования	Турция	
Общая стоимость комплекта оборудования	1 802 000	
Срок поставки и ввода оборудования	6-9 месяцев	
<b>Информация о месте размещения проекта</b>		
Регион размещения проекта	Бухарская область	
Преимущества место размещения проекта	Наличие сырья	
Почтовый адрес размещения проекта	Будет уточнено	
<b>Сведения о местном инициаторе проекта</b>		
Наименование компании и год создания	Будет уточнено	
Существующая деятельность инициатора	Будет уточнено	
Реквизиты, адрес, контакты, электронная почта	Будет уточнено	
<b>Контакты исполнителя со стороны ЦРИП</b>		
ФИО, должность	Б.Ташбаев, Ведущий специалист	
Контактный номер, электронная почта	998712522098, tashbaevb@gmail.com	

## Investment proposal







**EXTRACTION AND PROCESSING OF NATURAL FACING STONES**

Project name	Creation of an enterprise for the extraction and production of granite and marble slabs	
Sphere/Sector	Production of building materials	
Location of the project	Bukhara region	
<b>Production or service</b>		
Nomenclature of products	granite slab	marble slab
Total production capacity of the project (sq. m)	250 000	250 000
Demand for the project's products mill. \$, including:	2 840 800 000	
In the domestic market	8 400 000	
in the export (international) market	2 832 400 000	
Annual revenue,\$, including:	5 476 190	
Export revenues,\$	273 810	
Market share of project, %	0,2%	
<b>Cost of the project</b>		
Total project cost, \$, including:	3 809 765	
<b>Investment plan</b>		
Direct investments, \$, including:	3 809 765	
Contribution of a local investor, \$	1 206 848	
Contribution of foreign investor, \$	2 602 916	
Credits or loans, \$	0	
<b>Project economics</b>		
Payback Period (PP) (month)	80	
Internal rate of returns (IRR),%	12,0%	
Net Present Value (NPV), \$	1 729 263	
Profitability index (PI)	1,5	
Number of workplaces	129	
<b>Technical and technological parameters</b>		
Country of origin	Turkey	
Total cost of the equipment package, \$	1 802 000	
Time of equipment delivery and entry, month	6-9	
<b>Project Location Information</b>		
Project Location Region	Bukhara region	
Placement benefits of project	raw material deposit	
Necessary land area of the project, Ha	Will be clarified	
<b>Information about the local project initiator</b>		
Company name and year of creation	Will be clarified	
The existing activity of the initiator	Will be clarified	
Details, address, contacts, email	Will be clarified	
<b>Contact details of the project executor from CDIP</b>		
Full name and position	B.Tashbaev	
Contact numbers and e-mail address	998712522098, tashbaevb@gmail.com	

## Бизнес план

### Добыча и переработка природных облицовочных камней

<b>1</b>	<b>Проект</b>	
	Цель проекта	<b>Создание предприятия по добычи и производства гранитных и мраморных плит</b>
	Стоимость проекта, \$	3 809 765
	Выручка при полной мощности, \$	3 095 238
	Спрос на продукцию проекта на рынке, \$	2 840 800 000
	Место размещения	Бухарская область

<b>2</b>	<b>Продукция</b>		
	Номенклатура продукции		
	Наименование продукции	Гранитные плиты	Мраморные плиты
	Фото, эскиз		
	Свойства готовой продукции и область применения:	Водонепроницаемость, жаро- и морозостойкость, экологически чистый материал, прочность	
	Область применения	Строительство, применяется как для внешней отделки, так и для внутреннего оформления стен, колонн, каминов и других деталей интерьера.	
	Срок годности, условия хранения	Срока годности у изделий из мрамора и гранита - нет	
	Формы упаковки и транспортировки	Плиты всех фактур и изделия полированной, гладкой матовой и шлифованной фактур упаковываются в ящики или в ящичные поддоны в вертикальном положении не более двух рядов по высоте лицевыми поверхностями друг к другу. Между лицевыми поверхностями полированных плит и изделий укладывают бумажные или деревянные прокладки или стружку. Плиты транспортируют в ящиках, ящичных поддонах или транспортными пакетами, приспособленными для механизированной погрузки и выгрузки	
	Наличие документов стандартизации (ГОСТы, ТУ и др.), (или экспериментальная продукция)	ГОСТ 9479-2011. Блоки из горных пород для производства облицовочных, архитектурно-строительных, мемориальных и других изделий. ГОСТ 9480-2012 Плиты облицовочные из природного камня	
	Производители аналогичной продукции, бренды и торговые знаки	 <b>Marmarobod</b> ООО «MARMAROBOD» добыча гранитных камней - 60 тыс. куб.м	 ООО «Комфорт инерт сервис» – 300 тыс. кв.м
		 AKFA Stone мощность производства - 400 тыс. кв.м	 ООО «GAZALKENT GRANIT INVEST» мощность производства - 95 тыс. кв.м
	Оптовые цены на готовую продукцию на рынке в среднем \$/кв.м	12,4	9,5
	Проектная мощность, (кв.м)	250 000	250 000
	Выручка при полной мощности, \$	3 095 238	2 380 952
	<b>5 476 190</b>		

<b>3</b>	<b>Спрос</b>				
	<b>Узбекистан</b>				
	Анализ статистической информации (импорт/экспорт, объем производства, статистика цен и др.) в Узбекистане за (2017 ... 2019 года), коротко объемы рынка для рассматриваемого проекта, все исходные данные для подготовки диаграмм роста, сравнительных графиков, презентационных таблиц:				
	Наименование	2017 год	2018 год	2019 год	в среднем
	Объем добычи продукции (Узбекистан), тыс. м3	131,5	209,0	-	170,3
	Объем производства плит из мрамора и гранита (Узбекистан), млн. кв.м	-	4,5	7,5	6,0
	Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), млн. \$	-	0,4	1	0,7
	Объем импорта продукции проекта (Узбекистан), млн. \$	6,8	5,7	8,4	7,0
<i>Объемы спроса на этом рынке по статистике Узбекистан, \$</i>					
	<b>8 400 000</b>				

<b>Страны Потребители (такие как Китай, Индия, Россия)</b>						
Объем импорта гранита (Китай), млн. \$,	987,0	1 029,0	999,7	1 005		
Объем импорта мрамора (Китай), млн. \$,	1 726,0	1 550,0	1 597,0	1 624		
Объем импорта гранита (Россия), млн. \$,	22,9	28,5	3,5	18		
Объем импорта мрамора (Россия), млн. \$,	2,2	1,9	0,9	2		
Объем импорта гранита (Индия), млн. \$,	20,1	21,3	20,3	21		
Объем импорта мрамора (Индия), млн. \$,	255,0	209,0	211,0	225		
Спрос на продукцию проекта на этом рынке, \$	2 832 400 000					
Итого объем спроса (экспорт/местный рынок), \$	2 832 400 000		8 400 000			
План продаж (экспорт/местный рынок), %	5%		95%			
Доля продаж проекта на рынке, %	0,2%					
<b>4 Оборудование</b>						
Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения	Китай, Россия, Турция					
Примеры коммерческих предложений по оборудованию	Erhan Mermer Makinalari (Турция)		ООО НПО «Экспериментальный Завод» (Россия)			
Производительность, (количество/в год)	250 тыс. кв.м/год гранита	250 тыс. кв.м/год мрамора	70 тыс. кв.м/год			
Стоимость комплекта оборудования, \$	1 802 000		508 300			
Контакты поставщика, сайт, ссылка в интернете	E-mail: erhanmakine@gmail.com Сайт: www.erhanmakine.com.tr Тел.: +905319369803		www.e-z.ru, Адреса электронной почты: info@e-z.ru, Тел.: +73436422560 Факс: +73436424399			
Наименование применяемой технологии	Камнерезный метод					
Кратко описание технологического процесса изготовления ГП в предлагаемом оборудовании	Добыча блока - Обработка первичного каменного блока - Распил блока на слэбы - Обработка слэба - Получение заготовки					
Перечень сырья и его расход, рецептура (потери сырья) чтобы получить ГП (за единицу, за определенный объем) на этом оборудовании	Мраморные и Гранитные блоки					
Перечень энергетических ресурсов (электричества, топлива, вода и др.) и его расход при работе оборудования по получению ГП	Природный газ, электроэнергия, вода		Природный газ, электроэнергия, вода			
Площадь здания, сооружения необходимого для размещения данного оборудования, кв.м.	Будет уточнено		Будет уточнено			
Количество работников в смену (в сутки, в сезон) при эксплуатации данного оборудования	129		Будет уточнено			
Сведения о выбранном оборудовании для расчета						
Применяемая технология и его описание	Добыча блока - Обработка первичного каменного блока - Распил блока на слэбы - Обработка слэба - Получение заготовки					
Тип выбранного оборудования и гарантируемая производительность, в год, в час.	500 тыс. кв.м/год					
Страна происхождения оборудования	Турция					
Общая стоимость комплекта оборудования	1 802 000					
Занимаемая площадь оборудования, кв.м.	Будет уточнено					
Срок поставки и ввода оборудования	6-9 месяцев					
Перечень оборудования закупаемая дополнительно	Будет уточнено					
<b>5 Сырье и ресурсы</b>						
Наименование перечень основного сырья, материалов, упаковки	Гранитные блоки		Мраморные блоки			
Источники сырья (местный или импорт)	местный					
Наименование региона источника сырья, примеры.	Бухарская область, Пешкунский район, Тозбулакское (1989) 180 км СЗ г.Бухара		Бухарская область, Пешкунский район, Тозбулакское (1990) (сов. Дженгельды) 220 км СЗ г. Бухара			
Объем запасов сырья (тыс. куб.м)	6 448		16 006			
Перечень энергетических ресурсов, ед. изм.	Эл. Энергия, кВт	Вода, куб.м.	Природный газ, куб.м.	Дизтопливо, л	Масла и Смазочные материалы, кг	Прочее
Потребность в энергетических ресурсах в год	4 700 000	7 200 000	100 000	75000	6000	нет
Тарифы, \$	0,043	0,17	0,10	0,54	6,0	
Ящики для упаковки и хранения, шт./год	25 000					
<b>6 Место размещения проекта и инициатор</b>						
Потенциальные регионы размещения проекта	Бухарская область					
Перечень инициаторов в регионах которые изъявили желание реализовать данный проект	Будет уточнено					
Занимаемая площадь проекта, Га, в том числе:	0,03					
Площадь производственных зданий и сооружений	0,02					
Площадь прилегающей к зданиям территории	0,01					
Контакты	Будет уточнено					
<b>7 Экономическая эффективность</b>						
Стоимость проекта, \$	3 809 765					

	Прямые инвестиции, \$ в том числе:	3 809 765
	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	1 206 848
	Вклад иностранного инвестора, \$	2 602 916
	Кредиты или займы, \$	0
	Срок окупаемости (PP) (месяц)	80
	Внутренняя норма доходности (IRR), %	12,0%
	Чистая приведенная ценность (NPV), \$	1 729 263
	Индекс доходности инвестиций (PI)	1,45
	Количество рабочих мест	129
	Количество рабочих мест на 1 млн. \$ инвестиций	34
<b>8</b>	Преимущество проекта	Привлечение передовой технологии и прочее
	Недостатки проекта	Высокая энергоемкость, высокие расходы воды, высокие транспортные расходы перевозки на экспорт, высокая конкуренция со стороны местного производства
	Нерешенные вопросы и необходимые меры:	Необходимо изыскать добровольного инициатора проекта с достаточным собственным капиталом в виде здания, строительных работ, доставки оборудования, оплаты вспомогательного оборудования, запаса сырья и проектирования ПСД
		Необходимо изыскать место реализации проекта с энергетической обеспеченности, коммунальной и дорожной инфраструктурой
		Необходимо изыскать партнера (в том числе иностранного инвестора) заинтересованного в участии в проекте инвестициями для оплаты стоимости оборудования и его доставки, обучения персонала и финансовых издержек. Презентация по проекту выставлено в сайте АПИИ МИВТ РУ для поиска инвесторов
		Для инвестирования необходимо разработать и утвердить ТЭО и ПСД и выбрать на конкурсной основе поставщиков оборудования, строительных работ, сырья и материалов и заключить с ними договора






# Business plan

## Extraction and processing of natural facing stones

### 1 Project

Objective of the project	<b>Creation of an enterprise for the extraction and production of granite and marble slabs</b>
Project cost, \$	3 809 765
Revenue at full capacity, \$	3 095 238
Demand for project products on the market, \$	2 840 800 000
Location of the project	Bukhara region

### 2 Products

Product range	
Name of production	Granite slabs
Photo, sketch	
Properties of the finished product and scope:	Water resistance, heat and frost resistance, environmentally friendly material, durability
Application area	Construction, is used both for exterior decoration and for interior decoration of walls, columns, fireplaces and other interior details.
Shelf life, storage conditions	Marble and granite products have no expiration dates
Forms of packaging and transportation	Plates of all textures and products of polished, smooth matte and polished textures are packed in boxes or in box pallets in a vertical position of no more than two rows in height with their face surfaces facing each other. Between the front surfaces of polished boards and products, paper or wood gaskets or shavings are laid. Plates are transported in crates, box pallets or transport packages adapted for mechanized loading and unloading
Availability of standardization documents (GOSTs, TU, etc.), (or experimental products)	GOST 9479-2011. Blocks from rocks for the production of facing, architectural and construction, memorial and other products. GOST 9480-2012 Facing plates made of natural stone
Manufacturers of similar products, brands and trademarks	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;">  <p><b>Marmarobod</b> LLC MARMAROBOD production of granite stones - 60 thousand cubic meters</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Comfort Inert Service LLC - 300 thousand sq. M.</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p>AKFA Stone production capacity - 400 thousand sq. M.</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>GAZALKENT GRANIT INVEST LLC production capacity - 95 thousand sq. M.</p> </div> </div>
Wholesale prices for finished products in the market on average \$ / sq.m	12,4
Design capacity (sq.m)	250 000
Revenue at full capacity, \$	3 095 238
	5 476 190

### 3 Demand

Uzbekistan				
Analysis of statistical information (import / export, production volume, price statistics, etc.) in Uzbekistan for (2017 ... 2019), briefly market volumes for the project under consideration, all initial data for preparing growth charts, comparative charts, presentation tables:				
Name	2017 year	2018 year	2019 year	average
Volume of production (Uzbekistan), thousand m3	131,5	209,0	-	170,3
The volume of production of slabs made of marble and granite (Uzbekistan), million sq. M.	-	4,5	7,5	6,0
The volume of export of project products (Uzbekistan), million \$	-	0,4	1	0,7
The volume of imports of the project (Uzbekistan), mln. \$	6,8	5,7	8,4	7,0
<i>Demand volumes in this market according to statistics Uzbekistan, \$</i>	8 400 000			
Consumer countries (such as China, India, Russia)				
The volume of imports of granite (China), \$ million,	987,0	1 029,0	999,7	1 005
The volume of imports of marble (China), \$ million,	1 726,0	1 550,0	1 597,0	1 624
The volume of imports of granite (Russia), million \$,	22,9	28,5	3,5	18

Marble import volume (Russia), million \$,	2,2	1,9	0,9	2
The volume of imports of granite (India), \$ million,	20,1	21,3	20,3	21
The volume of imports of marble (India), \$ million,	255,0	209,0	211,0	225
Demand for project products in this market, \$	2 832 400 000			
Total demand (export / local market), \$	2 832 400 000			8 400 000
Sales plan (export / local market),%	5%			95%
Share of project sales in the market, %	0,2%			

## 4 Equipment

Leading manufacturers of project equipment, existing advanced technologies and other overview information	China, Russia, Turkey		
Examples of commercial equipment offers	Erhan Mermer Makinalari (Turkey)		NPO Experimental Plant LLC (Russia)
Productivity, (quantity / per year)	250 thousand sq. M / year of granite	250 thousand square meters / year of marble	70 thousand square meters / year
The cost of a set of equipment, \$	1 802 000		508 300
Supplier's contacts, website, Internet link	E-mail: erhanmakine@gmail.com Website: www.erhanmakine.com.tr Phone: +905319369803		www.e-z.ru, Email addresses: info@e-z.ru, Phone: +73436422560 Fax: +73436424399
Name of technology used	Stone cutting method		
A brief description of the manufacturing process of GP in the proposed equipment	Block mining - Processing a primary stone block - Cutting a block into slabs - Processing a slab - Getting a blank		
The list of raw materials and its consumption, the recipe (loss of raw materials) to obtain the GP (per unit, for a certain volume) on this equipment	Marble and Granite Blocks		
The list of energy resources (electricity, fuel, water, etc.) and its consumption during operation of the equipment for obtaining gas supply	Natural gas, electricity, water		Natural gas, electricity, water
The area of the building, construction necessary to accommodate this equipment, sq.m.	Will be clarified		Will be clarified
The number of employees per shift (per day, season) when using this equipment	129		Will be clarified
Information about the selected equipment for calculation			
Applied technology and its description	Block mining - Processing a primary stone block - Cutting a block into slabs - Processing a slab - Getting a blank		
Type of equipment selected and guaranteed performance, per year, per hour.	500 thousand sq.m / year		
Country of Origin	Turkey		
The total cost of a set of equipment	1 802 000		
Occupied area of equipment, sq.m.	Will be clarified		
Delivery and commissioning time	6-9 months		
The list of equipment purchased optionally	Will be clarified		

## 5 Raw materials and resources

Name list of main raw materials, packaging	Granite blocks		Marble blocks			
Sources of raw materials (local or import)	local					
Name of the region of the source of raw materials, examples.	Bukhara region, Peshkun district, Tozbulak (1989) 180 km northwest of Bukhara			Bukhara region, Peshkun region, Tozbulak (1990) (Sov. Dzhengeldy) 220 km northwest of Bukhara		
The volume of stocks of raw materials (thousand cubic meters)	6 448			16 006		
The list of energy resources, units rev.	El Energy, kW	Water, cbm	Natural gas, cubic meters	Fuel, l	Oils and Lubricants, kg	Other
The need for energy resources per year	4 700 000	7 200 000	100 000	75000	6000	no
Tariffs, \$	0,043	0,17	0,10	0,54	6,0	
Boxes for packaging and storage, pcs / year	25 000					

## 6 Project Placement and Initiator

Potential project locations	Bukhara region
The list of initiators in the regions who expressed a desire to implement this project	Will be clarified
Project occupied area, ha, including:	0,03
Area of industrial buildings and structures	0,02
Area adjacent to buildings	0,01

Contacts	Will be clarified																						
<b>7</b>	<p><b>Cost effectiveness</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Project cost, \$</td> <td>3 809 765</td> </tr> <tr> <td>Direct investments, \$ including:</td> <td>3 809 765</td> </tr> <tr> <td>    Contribution of a local investor (initiator), \$</td> <td>1 206 848</td> </tr> <tr> <td>    Contribution of a foreign investor, \$</td> <td>2 602 916</td> </tr> <tr> <td>    Loans or loans, \$</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Payback Period (PP) (month)</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Internal rate of return (IRR), %</td> <td>12,0%</td> </tr> <tr> <td>Net Present Value (NPV), \$</td> <td>1 729 263</td> </tr> <tr> <td>Investment Return Index ((PI)</td> <td>1,45</td> </tr> <tr> <td>Number of workplaces</td> <td>129</td> </tr> <tr> <td>Number of jobs per \$ 1 million investment</td> <td>34</td> </tr> </table>	Project cost, \$	3 809 765	Direct investments, \$ including:	3 809 765	Contribution of a local investor (initiator), \$	1 206 848	Contribution of a foreign investor, \$	2 602 916	Loans or loans, \$	0	Payback Period (PP) (month)	80	Internal rate of return (IRR), %	12,0%	Net Present Value (NPV), \$	1 729 263	Investment Return Index ((PI)	1,45	Number of workplaces	129	Number of jobs per \$ 1 million investment	34
Project cost, \$	3 809 765																						
Direct investments, \$ including:	3 809 765																						
Contribution of a local investor (initiator), \$	1 206 848																						
Contribution of a foreign investor, \$	2 602 916																						
Loans or loans, \$	0																						
Payback Period (PP) (month)	80																						
Internal rate of return (IRR), %	12,0%																						
Net Present Value (NPV), \$	1 729 263																						
Investment Return Index ((PI)	1,45																						
Number of workplaces	129																						
Number of jobs per \$ 1 million investment	34																						
<b>8</b>	<table border="1"> <tr> <td>Project advantage</td> <td>Attracting advanced technology and more</td> </tr> <tr> <td>Project disadvantages</td> <td>High energy consumption, high water consumption, high transportation costs for export, high competition from local production</td> </tr> <tr> <td>Unresolved issues and necessary measures:</td> <td>It is necessary to find a voluntary project initiator with sufficient own capital in the form of a building, construction work, equipment delivery, payment of auxiliary equipment, stock of raw materials and design and estimate documentation</td> </tr> <tr> <td></td> <td>It is necessary to find a place for the implementation of the project with energy supply, utilities and road infrastructure</td> </tr> <tr> <td></td> <td>It is necessary to find a partner (including a foreign investor) interested in participating in the project with investments to pay for the cost of equipment and its delivery, staff training and financial costs. A presentation on the project was put up on the IPII MIVT RU website to search for investors</td> </tr> <tr> <td></td> <td>For investment, it is necessary to develop and approve a feasibility study and design and estimate documentation and select on a competitive basis suppliers of equipment, construction works, raw materials and materials and conclude agreements with them</td> </tr> </table>	Project advantage	Attracting advanced technology and more	Project disadvantages	High energy consumption, high water consumption, high transportation costs for export, high competition from local production	Unresolved issues and necessary measures:	It is necessary to find a voluntary project initiator with sufficient own capital in the form of a building, construction work, equipment delivery, payment of auxiliary equipment, stock of raw materials and design and estimate documentation		It is necessary to find a place for the implementation of the project with energy supply, utilities and road infrastructure		It is necessary to find a partner (including a foreign investor) interested in participating in the project with investments to pay for the cost of equipment and its delivery, staff training and financial costs. A presentation on the project was put up on the IPII MIVT RU website to search for investors		For investment, it is necessary to develop and approve a feasibility study and design and estimate documentation and select on a competitive basis suppliers of equipment, construction works, raw materials and materials and conclude agreements with them										
Project advantage	Attracting advanced technology and more																						
Project disadvantages	High energy consumption, high water consumption, high transportation costs for export, high competition from local production																						
Unresolved issues and necessary measures:	It is necessary to find a voluntary project initiator with sufficient own capital in the form of a building, construction work, equipment delivery, payment of auxiliary equipment, stock of raw materials and design and estimate documentation																						
	It is necessary to find a place for the implementation of the project with energy supply, utilities and road infrastructure																						
	It is necessary to find a partner (including a foreign investor) interested in participating in the project with investments to pay for the cost of equipment and its delivery, staff training and financial costs. A presentation on the project was put up on the IPII MIVT RU website to search for investors																						
	For investment, it is necessary to develop and approve a feasibility study and design and estimate documentation and select on a competitive basis suppliers of equipment, construction works, raw materials and materials and conclude agreements with them																						