

**Инвестиционное предложение
по акционерному обществу «ТошкентвилоятДори-Дармон»**

Разделы	Краткое содержание
1. Резюме	<p>♦ Общая информация об обществе. Акционерное общество «Тошкент вилоят Дори-Дармон» образовано на основании приказа Госкомимущества Республики Узбекистан от 11.03.1994г. №132 на базе ОПО «Фармация» в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации» и специализируется в реализации лекарственных препаратов и изделиях медицинских назначения.</p> <p>♦ Обоснование целесообразности развития общества. Обеспечение качественными лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения населения Ташкентской области и близлежащих районов.</p> <p>♦ Потребность в финансировании. Ориентировочная сумма инвестиций составляет 52,6 тыс. долл. США.</p> <p>♦ Передаваемая доля предприятия инвестору (наличие инвестиционных обязательств) Согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан от 21.12.2015г. №ПП-2454 реализуемая в установленном порядке доля в уставном фонде составляет 15%.</p> <p>♦ Резюме маркетингового плана. Основным сегментом рынка являются реализация фармацевтической продукции через собственную розничную сеть населению регионов илечебно-профилактические учреждения области, частные аптеки и внутрисистемный оборот по линии «Дори-Дармон». Краткое описание маркетинговых показателей приведено в разделе 5 настоящего предложения.</p> <p>♦ Прогноз основных финансовых показателей. Согласно бизнес-плану, одобренному Наблюдательным советом на 2016 год сумма общего товарооборота должна составлять 7,29 млн. долл., чистая прибыль – 0,09млн.долл.</p> <p>♦ Основные преимущества и риски проекта. Перспективными в развитии Общества являются 2 направления: первое внешнее: расширение рынка сбыта, увеличение ассортимента реализуемой продукции, расширение связей с лесными хозяйствами по увеличению заготовки и фасовки растительного сырья; второе внутреннее: модернизация, техническое и технологическое обновление складских помещений и аптек общества, с целью повышения качества сервисного обслуживания клиентов, поэтому часть инвестиций будет направлена иностранным поставщикам, а часть – на модернизацию и технологическое обновление. Результатом такой деятельности будет увеличение темпа роста товарооборота, расширение ассортимента, увеличение собственных оборотных средств, и как следствие – рост прибыли и доходности по акциям.</p> <p>♦ Основные показатели инвестиционной привлекательности проекта.</p>

	<p>Инвестиционную привлекательность общество имеет для крупных фармацевтических компаний, в первую очередь, как рынок сбыта. Структура общества - это налаженная торговая сеть, имеющая положительную репутацию, с квалифицированным обученным персоналом, что даёт преимущество перед другими конкурентами.</p> <p>Важным фактором инвестиционной привлекательности также являются установленные Правительством Республики налоговые льготы и преференции.</p>
<p>2. Описание предприятия</p>	<p>◆ История создания предприятия.</p> <p>В 1963 году образовалась Ташкентское областное Аптекоуправление. На основании приказа от 20.12.1988г. №185 Ташкентское Областное Аптекоуправление реорганизовано в Ташкентское областное Производственное объединение «Фармация».</p> <p>В 1963 году образовалась Ташкентское областное Аптекоуправление. На основании приказа от 20.12.1988г. №185 Ташкентское областное Аптекоуправление реорганизовано в Ташкентское областное Производственное объединение «Фармация».</p> <p>Ташкентское областное Производственное объединение «Фармация» 21.09.1994г. реорганизовано в Государственно-акционерное объединение «Дори-Дармон» Ташкентской области.</p> <p>На основании Постановления Хокима Яккасарайского района г.Ташкента от 07.10.2003г. №1459 Государственно-акционерное объединение «Дори-Дармон» Ташкентской области переименовано в Ташкентское областное открытое акционерное общество «Дори-Дармон».</p> <p>Ташкентское областное открытое акционерное общество «Дори-Дармон» с 8 сентября 2014 года переименовано в АО «Тошкент вилоят «Дори-Дармон».</p> <p>◆ Сведение о владельцах.</p> <p>Уставный фонд Общества составляет 806,5млн.сум(0,31 мдн. долл.) и распределен следующим образом: Доля АК «Дори-Дармон» - 35% - 282,3млн.сум; Доля «ДориДармон Гарант» - 34,9% - 281,5млн.сум Доля трудового коллектива – 7,9% - 63,6 млн. сум; Доля прочих акционеров – 22,2% - 179,0млн.сум. Число акционеров составляет 483, из них 7 юридических лиц и 476 физических лиц.</p> <p>◆ Организационно-правовая структура.</p> <p>Высшим органом управления общества является Общее собрание акционеров, которое собирается не реже одного раза в год. Выборы на должность Председателя Правления согласно Уставу производятся на конкурсной основе, допускается участие иностранных менеджеров. Действующая организационная структура утверждена решением Общего собрания акционеров в 2015 году согласно Указу Президента Республики Узбекистан от 24.04.2015г. №УП-4720.</p> <p>◆ Руководство:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структура управления предприятием приведена в приложении к данному предложению; - резюме основных менеджеров предприятия приведено в приложении к данному предложению. <p>◆ Кадры.</p> <p>Численность общества составляет 244 человека, из них:</p>

административно-управленческий персонал - 5 человек,
специалисты – 135 человек,
технический персонал – 34 человек,
обслуживающий персонал – 70 человек,
Средняя заработная плата по обществу - предприятия 450,0 тысяч сум.

♦ **Финансовые показатели за последние 5 лет**

2011 год

- Объем товарооборота – 6,93 млн. долл.
- Чистая прибыль – 0,05 млн. долл.
- Уставной капитал – 0,33 млн. долл.
- EBITDA – 0,29 млн. долл.
- ROE- 14,2%.

2012 год

- Объем товарооборота – 7,14 млн. долл.
- Чистая прибыль – 0,05 млн. долл.
- Уставной капитал – 0,33 млн. долл.
- EBITDA – 0,27 млн. долл.
- ROE- 14,5%.

2013 год

- Объем товарооборота – 6,50 млн. долл.
- Чистая прибыль – 0,05 млн. долл.
- Уставной капитал – 0,30 млн. долл.
- EBITDA – 0,29 млн. долл.
- ROE- 15,2%.

2014 год

- Объем товарооборота – 8,13 млн. долл.
- Чистая прибыль – 0,06 млн. долл.
- Уставной капитал – 0,30 млн. долл.
- EBITDA – 0,44 млн. долл.
- ROE- 21,6%.

2015 год

- Объем товарооборота – 12,16 млн. долл.
- Чистая прибыль – 0,09 млн. долл.
- Уставной капитал – 0,31 млн. долл.
- EBITDA – 0,50 млн. долл.
- ROE- 28,8%.

<p>3. Организация производства</p>	<p>♦ Технологии. На сегодняшний день в обществе ведётся работа по наладке фасовки растительного сырья, в 5 аптеках приобретено фасовочное оборудование.</p> <p>♦ Производственные активы, мощности инфраструктуры. Общество также занимается производством аптечной заготовки. Предприятие полностью обеспечено инженерно-коммуникационной инфраструктурой по обеспечению электро-, газо-, водоснабжением и канализацией.</p> <p>♦ Необходимость в новом/дополнительном оборудовании. Перспективным направлением является фасовка лекарственных растений, изготовление спиртовых настоек и модернизация оборудования для аптечной заготовки.</p> <p>♦ Сырьевая база. Основным сырьем являются: лекарственные растения, произрастающие на территории республики, субстанции.</p> <p>♦ Влияние предприятия на окружающую среду. Аптечное производство является безвредным для окружающей среды.</p>
<p>4. Описание услуг/товаров</p>	<p>♦ Наименование продукции Оптовая и розничная торговля лекарственными средствами, производство аптечной заготовки.</p> <p>♦ Назначение и область применения Лечебно-профилактические учреждения, частные аптеки и население региона.</p> <p>♦ Основные характеристики В продаже только товары, имеющие сертификат соответствия O'zDSt.</p> <p>♦ Отличительные признаки выгода/польза клиентов. Низкие цены, гарантия качества.</p> <p>♦ Наличие или необходимость лицензирования. Для осуществления деятельности имеется лицензия Министерства здравоохранения Республики Узбекистан, также имеется лицензия на продажу и хранение психотропных и наркотических средств.</p> <p>♦ Степень готовности к выпуску и реализации продукции. Общество является действующим.</p> <p>♦ Необходимость сертификации, наличие сертификатов. Система менеджмента качества проверена и признана соответствующей требованиям стандарта ISO 9001:2008 в отношении хранения и реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения.</p> <p>♦ Необходимость и возможность модернизации продукции. Необходимо расширение ассортимента.</p> <p>♦ Условия поставки и упаковка. Розничная торговля: 100% предоплата, во всех торговых точках имеются терминалы для осуществления платежей по пластиковым карточкам. Оптовая торговля: предоплата 15% – бюджетным организациям, 25% - частным аптекам, 100% - частным клиникам.</p>

	<p>♦ Гарантии и сервис. Наличие сертификата соответствия на все продаваемые лекарственные средства, своевременный анализ качества на всю производимую внутриаптечную заготовку.</p>
5. Обзор рынка	<p>♦ Общий анализ рынка продукции. Рынком сбыта является территория Ташкентской области, включающая в себя лечебно-профилактические учреждения и население около _____ миллиона человек.</p> <p>♦ Сегментация рынка, анализ емкости, насыщенности и динамики сегментов рынка. Реализуемые товары на ценовые сегменты не ориентированы, в основном идёт сезонная ориентированность на весенне-летний и осенне-зимний периоды.</p> <p>♦ Анализ конкурентного окружения. На сегодняшний день в области у общества наиболее развитая торговая сеть, фактически только в аптеках общества налажен отпуск медикаментов по льготным рецептам, а также психотропных и наркотических средств. Исторически сложившийся потребительский спрос ставит АО «ТошкентвилоятДори-Дармон» на лидирующее место в области.</p> <p>♦ Стратегия маркетинга и сбыта производимой продукции. Основные задачи маркетинговой стратегии предприятия направлены на увеличение темпа роста товарооборота, обеспечение медикаментами населения труднодоступных районов области, на соблюдение конкурентоспособности, поддержание структуры и качества услуг, что создает условия для устойчивости деловых отношений.</p> <p>♦ Маркетинговый анализ сильных и слабых сторон компании <i>Конкурентные преимущества:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие торговой сети и внутрисистемных связей по линии АК «Дори-Дармон» обеспечивают выход на республиканский рынок; - в состав Общества входят главный аптечный склад и 3 филиала аптечных база, 18 аптек и 65 аптечных киоска в городах и районах области, 1 передвижная специализированная аптека и 5 передвижных аптечных киосков; - наличие квалифицированного персонала, своевременное организация курсов и семинаров по повышению квалификации работников; - наличие группы поставщиков и покупателей, имеющих долгосрочные партнерские отношения с обществом; - широкое внедрение современных ИКТ в деятельности предприятия. <p><i>Конкурентные недостатки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - нехватка собственных оборотных средств, - небольшой ассортимент.
6. Финансовый план	<p>♦ Предположения, использованные при построении финансовой модели. Стратегическая цель общества – получение прибыли за счёт увеличения объёма продаж, эффективной ценовой политики и снижения затрат. Основной задачей общества является получение прибыли, обеспечение доходности по акциям.</p> <p>♦ Структура финансирования предприятия. Вся деятельность предприятия осуществляется на основе самофинансирования.</p>

	<p>♦ Результаты финансовой модели проекта. В период 2016-2020 годов ожидается получение чистой прибыли: 2016г.– 0,09млн.долл., 2017г. – 0,10 млн. долл., 2018г. – 0,12 млн. долл., 2019г. – 0,14 млн. долл., 2020г. – 0,16 млн. долл.</p> <p>♦ Анализ инвестиционной привлекательности проекта. Предприятие с момента преобразования в акционерное общество работает прибыльно. Со стороны общества своевременно осуществляется выплата дивидендов, что показывает наличие доходности вложенных инвестиций.</p> <p>♦ Анализ чувствительности и сценарный анализ. Анализ чувствительности позволяет определить наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени могут повлиять на осуществимость и эффективность бизнес-плана. При расчетах принимались исходные переменные - уровень инфляции, показатели эффективности, рентабельность инвестиций, балансовая и чистая прибыль. Абсолютный анализ чувствительности позволил определить численное отклонение результирующих показателей при изменении значений исходных переменных. Анализ сценариев развития проекта позволил оценить влияние на бизнес-план возможного одновременного изменения нескольких переменных через вероятность каждого сценария.</p>
7. Анализ основных рисков	<p>♦ Характеристика основных рисков (включая риски недофинансирования, валютные риски, контрактные риски маркетинговые риски, административные и другие риски) Так как общество является одним из крупнейших поставщиков медикаментов в области уровень риска от деятельности в целом не высокий.</p> <p>♦ Анализ степени влияния рисков на экономическую эффективность для различных участников проекта и варианты минимизации указанных рисков; По степени влияния риска на экономическую эффективность предполагается увеличение собственных оборотных средств. В целях минимизации рисков, можно принять меры по увеличению темпа роста товарооборота и увеличению ассортимента медикаментов, предлагаемых к продаже.</p> <p>♦ Выводы и рекомендации. Общество имеет большой удельный вес по поставке медикаментов в области, развитую торговую аптечную сеть, а также возможности расширения рынка по республике через систему «Дори-Дармон».</p>
8. Приложения	<p>♦ Контактная информация. Адрес предприятия: Республика Узбекистан, г.Ташкент, ул. Юсуф ХосХожиб, 28 Веб-сайт: www.toshkentviloyatdd.uz, адрес электронной почты: doridarmon@mail.ru телефон: + 998 71 256 34 31, + 998 71 256 37 59, факс: +998 71 256 37 43</p> <p>♦ Дополнительные материалы: В приложении прилагаются: копии свидетельства о регистрации; лицензии, схема организационной структуры; объективка на основных менеджеров предприятия.</p>