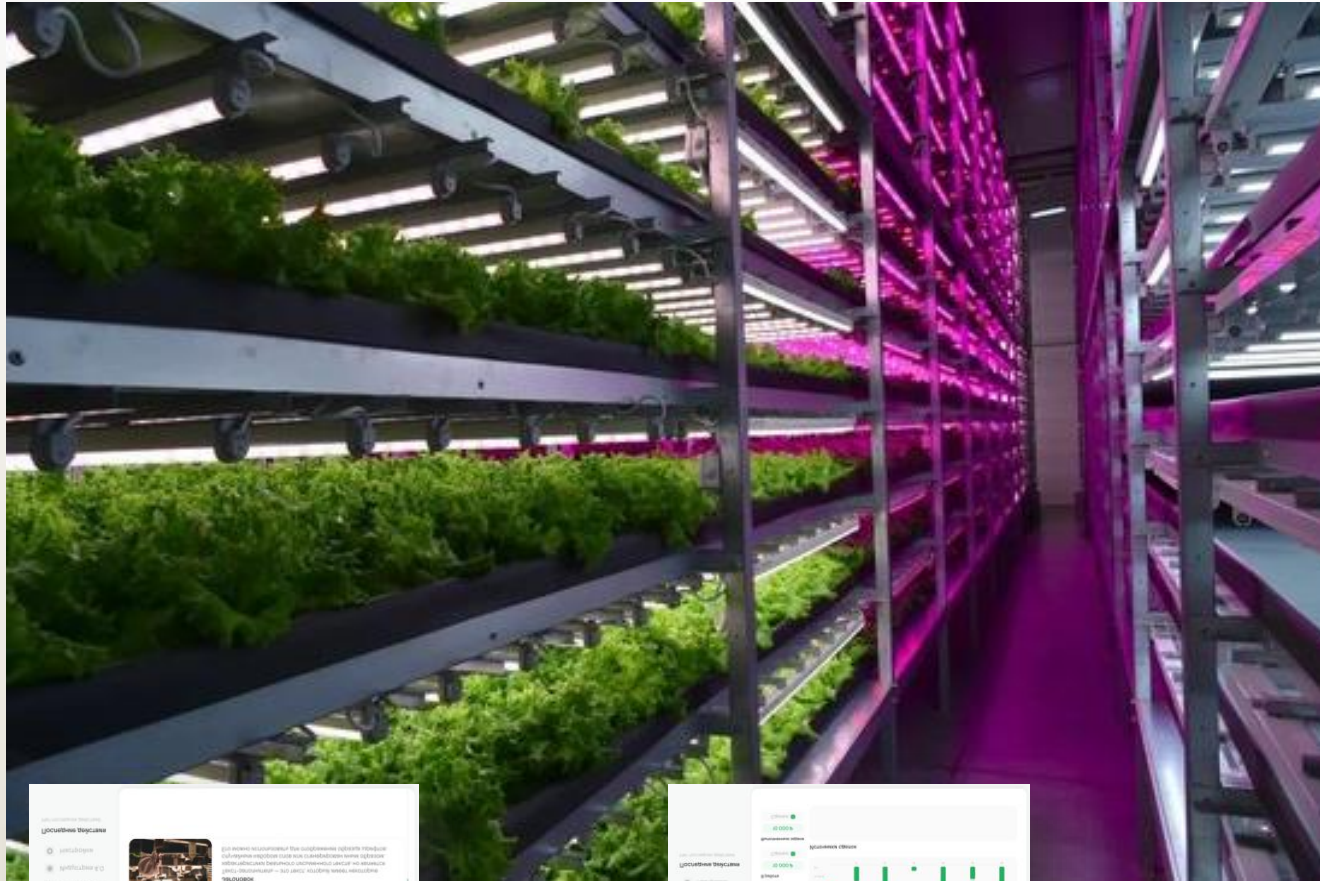


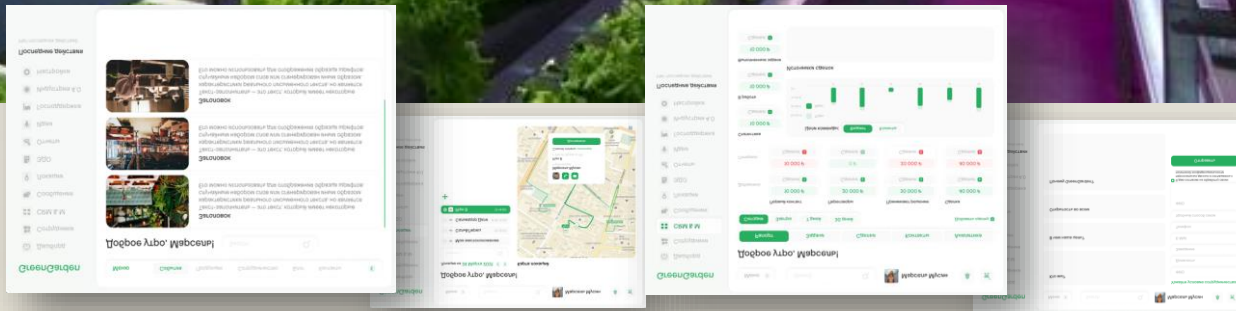
Создание бизнеса по выращиванию свежих овощей, зелени и ягод методом ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИТ-ФЕРМЫ





Создание бизнеса по выращиванию свежих овощей, зелени и ягод технологией **ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИТ-ФЕРМЫ** круглогодично с последующей реализацией продукции через крупные оптово – розничные торговые сети, поставки в рестораны, кафе и магазины, продажей через собственную **ЦИФРОВУЮ ПЛАТФОРМУ** основной продукции с доставкой

Реализация проекта позволит ежедневно обеспечивать стабильное производство и доставку свежих салатов и пряных трав местного производства для жителей Уфы и гостей столицы Республики Башкортостан



Технологии проекта

Проект выращивания свежих овощей, зелени и ягод методом **ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИТ-ФЕРМЫ** основан на органичном взаимно поддерживающем сочетании прогрессивных разработок в агротехнике, гидропонике, LED-света, ИТ технологий и создании закрытых экосистем

Проект поддерживается

- **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМОЙ**, включающей внутренний учет выращивания продукции и использования ресурсов: электроэнергии, воды, питательных веществ, совместного документооборота и интеграции с внешними системами: кассовым оборудованием, товароучетными и расчетными системами, системами автоматизации управления складами и запасами, централизации закупок и продаж, приемом заказов, формированием отчетов и аналитики
- собственной системой сбыта **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ**, выгода которой в том числе в переводе процесс заказа и размещение предложений продуктов в онлайн, организации «бесконечной» полки для поставщиков, обеспечения небольших магазинов и HORECA, аналитикой и быстрым процессом закупки



Технология экономичного модульного выращивания растений на нескольких ярусах, использование российских научных достижений в области агротехники, специализированные инженерные и ИТ разработки по управлению вертикальными фермами и производства легких модульных конструкций с необходимым оснащением, иностранный опыт создания вертикальных ферм как агроэкосистем позволяют:

- Получать прогнозируемые и стабильные урожаи круглый год, в том числе выращивать заявленные партии продукции под конкретного заказчика, в разы увеличивая урожайность за цикл и число циклов в год, компенсируя периоды сезонного простоя, повышая в разы годовую урожайность, оборачиваемость и рентабельность бизнеса в целом за счет управляемости и интенсивности использования активов
- Выпускать качественную конкурентоспособную продукцию, регулярно менять и пополнять ассортимент
- Увеличивать площадь выращивания благодаря модульным повторяющимся вертикальным конструкциям, которые легко смонтировать, запустить и в дальнейшем эксплуатировать ИТ- ферму, высаживая растения, ухаживать за ними и собирая урожай с минимальными трудовыми затратами
- Разместить производство и организовать при нем точку продаж формата шоу – рум в здании с заданными параметрами даже в городской черте плотной застройки
- Экономить на использовании воды, поскольку ее тратиться на 95% меньше, чем в традиционном земледелии, снизить расход электроэнергии за счет оптимизации процессов
- Сократить затраты на транспортировку, хранение и сбыт, реализовать программу производства без потерь
- Уменьшить расходы на оплату труда благодаря автоматизации
- Создать работающую закрытую экосистему на основании технологии LED-света



Необходимость снижения товарно – сбытовых потерь, минимизация длины логистических цепочек от места производства до конечного потребителя, экономное использование воды и почвы, отказ от использования рабочих рук в пользу цифровизации, автоматизации и оптимизации процессов заставляет производителей зеленой продукции сделать основной упор на городских **smart farming** – по сути, высокотехнологичных агропромкомплексов, работающих без традиционных для сельского хозяйства условий

По данным FAO (Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), к 2050 году две трети мирового населения будет проживать в городах. Фермы могут быть везде в городской среде, где есть электричество и вода, что даст уникальную возможность для вклада в продовольственную безопасность и повышения устойчивости цепочек поставок продовольствия путем диверсификации производства продуктов питания максимально близко к месту потребления



- Потребитель продукции сможет купить круглый год свежие салаты и пряные травы, выращенные с соблюдением экологических стандартов, без химикатов и пестицидов через торговые сети, кафе и рестораны, а также прямые поставки по г. Уфе при покупке на **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЕ**
- Сокращение расстояния и скорости доставки между фермой и кухней шеф-повара, товарным залом магазина или заказчиком доставки гарантирует свежесть и сохранность витаминов и полезных веществ в живой зелени
- Пропаганда потребления легких экологически чистых продуктов способствуют развитию движения здорового образа жизни, удовлетворяет запросы в спортивном и веганском питании
- Выращивание продукции под заказ любыми партиями сокращает расходы и экономит природные ресурсы, сокращение расстояния и сроков поставки позволяет минимизировать потери при транспортировке и хранении, избежать товарных потерь в торговых залах
- Использование новейших технологий для выращивания вкусных, свежих продуктов без солнечного света и почвы, оптимизация и ИТ - автоматизация процессов производства, учета и сбыта позволяют эффективно использовать активы организации
- Проект имеет много возможностей для дальнейшего развития, начиная от предоставления дополнительных услуг и увеличения числа выращиваемых культур до открытия шоу – румов на территории города, поставок в города республики и за ее пределы производимой продукции

Планируемая к выпуску и продаже продукция

7



Для выращивания выбраны наиболее востребованные торговыми сетями, магазинами, ресторанами и потребителями г. Уфы салаты: рукола, фризье, романо листовой, айсберг листовой, дуболистный салат, кейл, пак-чой, мангольд, шпинат, пряная трава: базилик. Дополнительно предусмотрена продажа сопутствующих продуктов: растительное масло, орехи, специи, соусы и добавки, растительное молоко



Планы развития по направлениям и расширению ассортиментной линейки перспективными культурами на ближайшие три года:

- Расширить число выращиваемых салатов и пряных трав до 40 видов при выращивании от размера babyleaf до полного листа взрослого растения
- Выращивать съедобные цветы: виола, бархатцы, настурция, бораго, спилантис
- Начать выращивать адаптированные новые сорта таких культур как садовая земляника, различные виды микроовощей, микрозелени, цветов и лекарственных трав



Для формирования устойчивой конкурентной позиции проведены маркетинговые исследования конкурентов и продукции и сформирована маркетинговая стратегия, опирающаяся на ключевые факторы успеха в отрасли



- Доля ГК «Белая дача», Набережные Челны — крупнейшего производителя рассматриваемой продукции в России — в сегменте HoReCa составляет около 90%. Это связано с тем, что «Белая дача» имеет статус эксклюзивного поставщика свежей зелени в рестораны быстрого питания «Вкусно.точка», а также реализует свою продукцию в сети KFC и Burger King. В Центральном федеральном округе, г. Набережные Челны, ОЭЗ Алабуга, достаточно близко от Уфы, расположено основное производство ГК «Белая дача», Предприятие имеет свои тепличные комплексы, которые, обеспечивают около 30% сырья для изготовления салатов. Большой объем производства, хорошая сбытовая политика, разнообразие ассортимента, активное продвижение на рынке, небольшое расстояние до Уфы делает компанию «Белая дача» наиболее влиятельным конкурентом.
- На г. Уфы рынке также присутствует продукция подмосковного крупного тепличного хозяйства Агрохолдинга "Московский", компании "GreenСад", Пензенской области и торгово – сбытовой компании "Прованс". Помимо этого, есть продукция ряда компаний из Израиля без обозначения бренда, в супермаркете МЕТРО представлена продукция компаний Терра верде (г. Наро-Фоминск, МО), Суперфуд фарм (Дмитровский район, МО), Фруктовая миля (Москва).



- Каналы сбыта распределяются между тремя группами потребителей – сегментом оптовых и розничных сетей, магазинов, специализированных точек сбыта, сегментом HoReCa (гостиницы, рестораны, кафе), продажами через интернет - магазин напрямую потребителям – жителям г. Уфы и пригородов сформированных заказов с доставкой
- Предусмотрено продвижение торговой марки, программа сбытовой и маркетинговой активности, партнерских совместных действий, определен одноразовый начальный на средства идентификации компании и продукции, коммуникационную и маркетинговую деятельность, продвижение, рекламу и ежемесячный бюджет на продвижение и рекламно – информационные мероприятия
- Объем продаваемой продукции по каналам распределяется следующим образом: количество продаж через интернет-магазин в количественных показателях - 30%, через собственный отдел прямых поставок и работы с клиентами - 70%, в объемных показателях – 20% и 80% соответственно
- Планируется также активная работа через размещение предложений на сайтах по продаже сельскохозяйственной продукции, на сайтах по продаже продуктов питания формата Яндекс.Еда, СберМаркет, сайтах - агрегаторах соответствующей тематики
- Предусматривается активность по взаимовыгодным партнерским программам в размещении информации и продажи продукции с компаниями, занимающимися доставкой еды формата Яндекс.Еда, Delivery Club через заказы на сайтах и совместное размещение информации
- Дополнительные каналы сбыта будут формироваться совместным продвижением с ресторанами и кафе, ресторанами при гостиницах, службами доставки, специализированными магазинами для веганов, персонального городского сервиса, связанного с питанием и здоровым образом жизни

- Организовать производство салатов и пряных трав на территории, расположенной в зоне выгодной логистической доступности, в помещении, соответствующем техническим условиям
- Организовать продажи своей продукции через собственную **ЦИФРОВУЮ ПЛАТФОРМУ**, в том числе продажу сопутствующих товаров, сбор заявок и доставку
- Выйти на рынок г. Уфы, организовать сбыт продукции через прямые поставки в магазины, кафе и рестораны с доставкой
- Организовать продажи через оптово – розничные торговые сети
- Выйти на уровень стабильной прибыльной деятельности, отладить и оптимизировать технологические и бизнес-процессы
- Перейти к стадии дальнейшего развития за счет органического роста и дополнительного привлечения инвестиций:
 - Расширение и дополнение линейки выпускаемой продукции и услуг
 - Организация городских шоу – румов с небольшим производством и площадкой для комплектации заказов
 - Выход на рынки Республики Башкортостан в крупные города, поставки в другие регионы





- Разработка сайта, наполнение информацией, SEO оптимизация, продвижение в социальных сетях и на информационных сайтах
- Организация групп в соцсетях, продвижение предложений цифровой платформы, участников платформы и их продукции в целевых группах, размещение предложений, СМС маркетинг
- Реклама в Яндекс, продвижение за счет размещения новостей и статей
- Привлечение производителей продукции для размещения информации на платформе через бесплатные услуги для них, предоставление услуг по сертификации и идентификации продукции, организация обратной связи и обучения по работе с платформой как пропаганды работы с ней
- Совместные мероприятия со структурами поддержки сельхозпроизводителей Республики Башкортостан, проведение ярмарок, событийных мероприятий, поддержки движения «Производители Башкортостана»
- Работа отдела прямых поставок и работы с клиентами по рассылке предложений и личных встреч с отделом закупок продуктовых торговых сетей и магазинов, ресторанов, кафе, гостиниц, знакомство с продукцией, распространение рекламных и промоматериалов, личные продажи
- Организация предпраздничных промоакций в точках торговых сетей, тестирование продукции, организация акций, стимулирование продаж в сетевых магазинах
- Организация акций и совместного продвижения с медиаперсонами в ресторанном и гостиничном бизнесе, размещение видео на сайте
- Проведение дегустаций, мастер-классов по приготовлению блюд, размещение на сайте с предложением скидок на ингредиенты блюд
- Участие в городских и гастрономических фестивалях, выставках еды, торговых ярмарках
- Организация медиа событий, размещение информации о них в СМИ и на городских порталах
- Спонсорство, обеспечение нуждающихся особых групп продукции в виде акций
- Установление связей с общественностью, организация мероприятий с бизнес-сообществом в тематике ИТ – технологий, привлечения инвестиций, фермерства, услуг для целевых сегментов
- Размещение материалов и статей на тематических сайтах, интернет – журналах, размещение интервью, участие в ИТ форумах и конференциях
- Разработка фирменного стиля для идентификации и маркировки торговой продукции на всех представленных потребителям носителях, в том числе на всех видах упаковки
- Использование фирменного оформления для размещения символики на одежде сотрудников, оформление рисунками помещения, оформление автомобиля для развозки продукции

Продажи по товарным группам

12

Продукт	Группа товаров	Продажи январь - февраль 2024, руб.	Продажи март - август 2024, руб.	Продажи сентября - декабрь 2024, руб.	Продажи 2025 год, руб.	Продажи 2026 год, руб.	Продажи 2027 год, руб.	Продажи 2028 год, руб.	Продажи 2024 - 2028 годы, руб.	Итоговый объем продаж	
Салаты ВСЕГО, руб.										408 824 484	
Процент в общих продажах										88%	
Рукола	Салаты	916 200	2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	46 618 548		
Фризе		916 200	2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	46 618 548		
Романо листовой			2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	45 702 348		
Айсберг листовой			2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	45 702 348		
Дуболистный салат			2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	45 702 348		
Кейл			2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	45 702 348		
Пак-Чой			2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	45 702 348		
Мангольд				2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	43 537 824		
Шпинат				2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	43 537 824		
Травы ВСЕГО, руб.										46 618 548	
Процент в общих продажах										10%	
Бasilik	Травы	916 200	2 164 524	2 418 768	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840	46 618 548		
Сопутствующие товары ВСЕГО, руб.										10 116 000	
Процент в общих продажах										2%	
Растительное масло	Сопутствующие товары		180 000	168 000	588 000	672 000	756 000	840 000	3 204 000		
Орехи				96 000	336 000	384 000	432 000	480 000	1 728 000		
Специи				96 000	336 000	384 000	432 000	480 000	1 728 000		
Растительное молоко					96 000	336 000	384 000	432 000	480 000	1 728 000	
Соусы и добавки					96 000	336 000	384 000	432 000	480 000	1 728 000	
ИТОГО		2 748 600	17 496 192	24 739 680	86 588 880	98 958 720	111 328 560	123 698 400	465 559 032		

Прогнозные плановые показатели проекта по годам

13

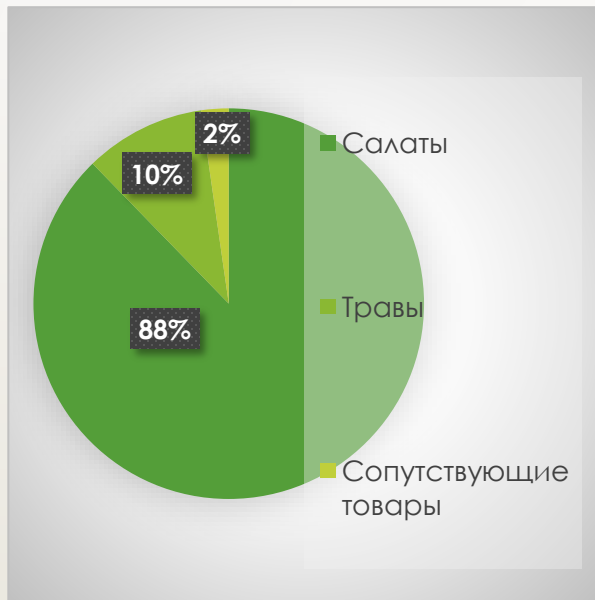
Наименование	ИТОГО, руб.	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год
ПРОДАЖИ	465 559 020	-	44 984 460	86 588 880	98 958 720	111 328 560	123 698 400
Салаты	408 824 474	-	38 752 970	76 191 192	87 075 648	97 960 104	108 844 560
Травы	46 618 547	-	5 499 491	8 465 688	9 675 072	10 884 456	12 093 840
Сопутствующие товары	10 116 000	-	732 000	1 932 000	2 208 000	2 484 000	2 760 000
ЗАТРАТЫ	238 107 407	65 805 200	29 495 847	35 701 590	35 701 590	35 701 590	35 701 590
Себестоимость продукции	105 584 207	-	15 390 647	22 548 390	22 548 390	22 548 390	22 548 390
Инвестиции в основные средства	66 117 000	65 165 000	952 000	-	-	-	-
Административно - хозяйственная деятельность	19 606 200	640 200	3 793 200	3 793 200	3 793 200	3 793 200	3 793 200
Фонд оплаты труда	46 800 000	-	9 360 000	9 360 000	9 360 000	9 360 000	9 360 000
Операционная деятельность		— 640 200	16 440 613	47 039 250	58 859 370	70 679 490	82 499 610
Инвестиционная деятельность	66 117 000	65 165 000	952 000	-	-	-	-
Финансирование	68 500 000	66 000 000	2 500 000	-	-	-	-
Проценты за пользование инвестиционными средствами	26 433 584	-	2 580 903	13 307 177	8 067 242	2 478 261	-
Возврат инвестиционных средств	66 000 000	-	2 776 066	22 161 183	20 082 715	20 980 036	-
Доходы - расходы		194 800	12 631 644	15 418 930	35 107 173	52 168 673	87 996 810
Дисконтированный денежный поток		194 800	12 826 444	28 245 374	63 352 547	115 521 220	203 518 030

Затраты по статьям расходов за полный срок планирования проекта

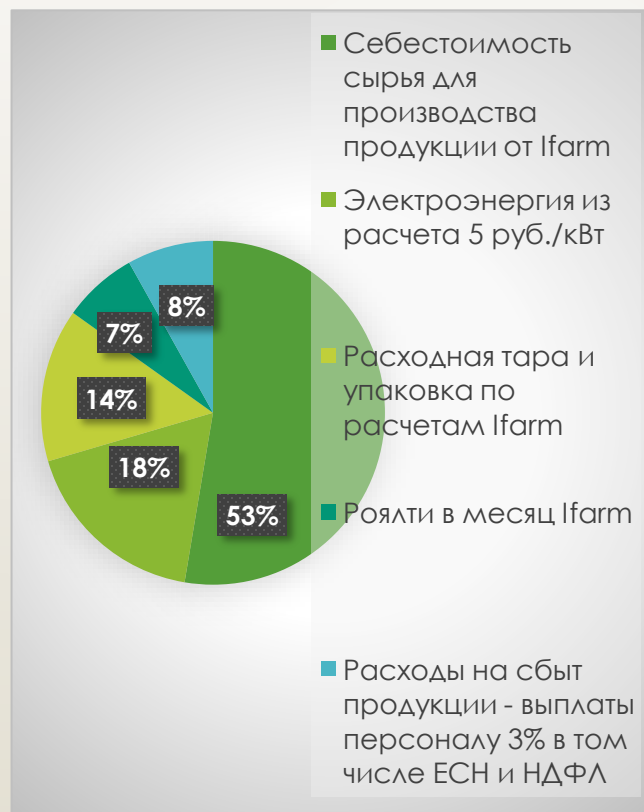
14

Затраты по статьям расходов за полный срок планирования проекта – 6 лет, руб.		
Разовые расходы на основные средства	65 580 000	
Разработка проекта размещения оборудования		350 000
Основное оборудование ИТ фермы и подготовка помещения		57 800 000
Транспортные и передвижные средства		5 350 000
Упаковочное и вспомогательное оборудование		1 600 000
Оснащение офисного помещения, установка и запуск оборудования и ПО		480 000
Разовые расходы на нематериальные активы	537 000	
Оформление разрешительной документации, сертификация продукции		472 000
Расходы на подготовку проекта к инвестированию		65 000
Ежемесячные постоянные расходы на текущую административно – хозяйственную и сбытовую деятельность	19 426 200	
Аренда помещений		8 934 200
Оплата поставщиками услуг и закупки		10 492 000
Разовые расходы на производственную деятельность	240 000	
Высадка растений, отладка технологических процессов		240 000
Переменные расходы на производственную деятельность	98 914 208	
Начало продаж и приемки заказов при работе в тестовом режиме		1 067 420
Постепенный выход на плановые показатели		5 337 098
Стабильная деятельность организации		92 509 690
Разовые организационные расходы	180 000	
Организация договорной работы с покупателями, обучение, консультации		180 000
Маркетинговая и сбытовая деятельность	6 430 000	
Начало маркетинговой и коммуникационной деятельности и рекламной компании		630 000
Запуск активной рекламной компании и продвижения через партнеров		5 800 000
Фонд оплаты труда	46 800 000	
	ВСЕГО	238 107 408

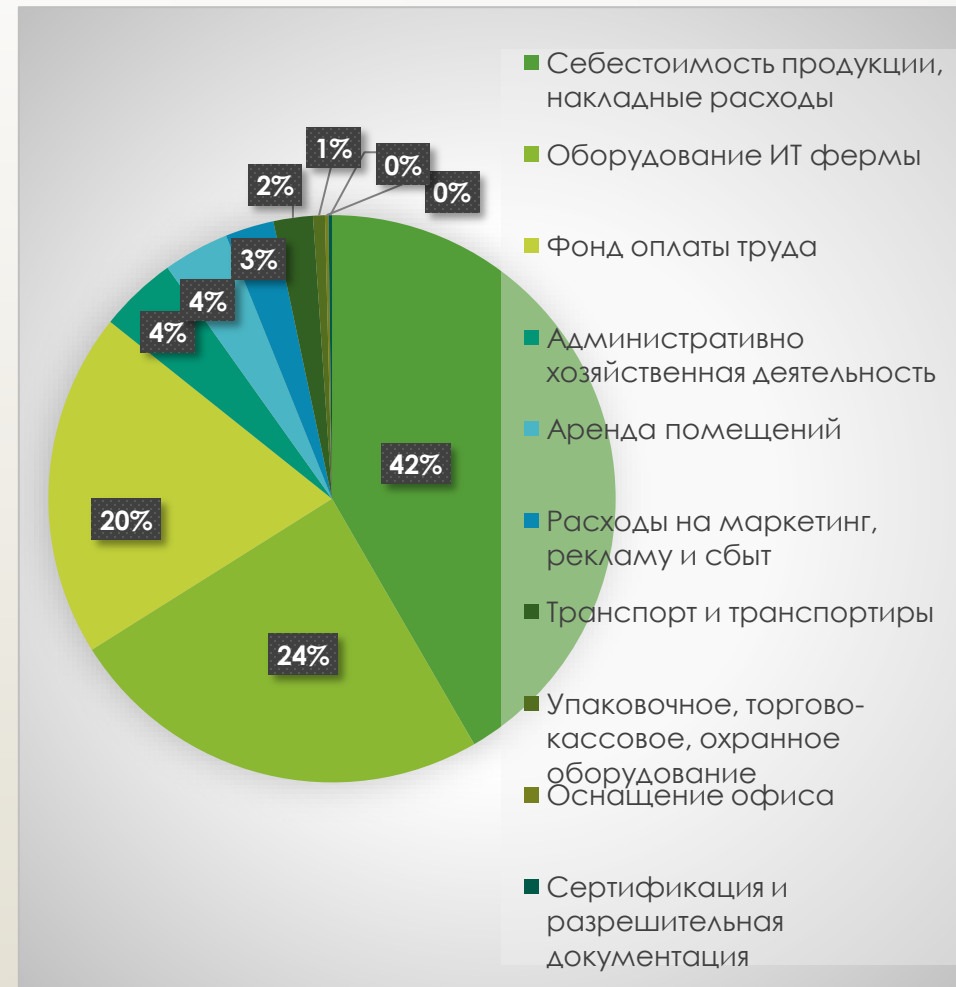
Структура продаж по видам продукции



Структура переменных расходов в себестоимости продукции



Структура расходов для всего периода проекта

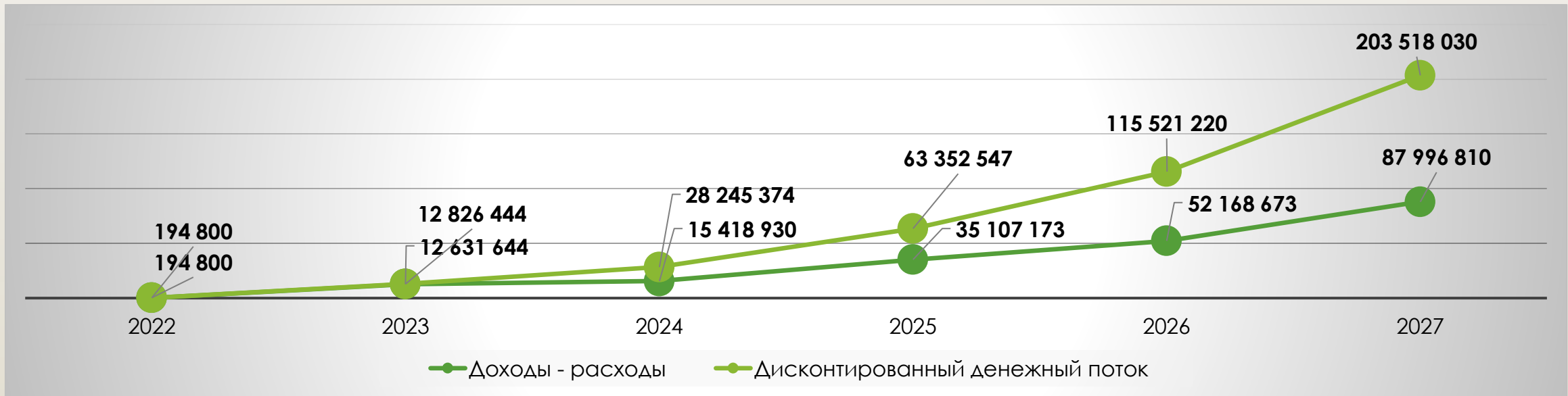


Прогнозные показатели проекта



Наименование	Единица измерения	Показатель
Ставка дисконтирования	%	20
Период планирования	лет	6
NPV - чистая приведенная стоимость (net present value)	руб.	7 235 661
IRR - внутренняя норма доходности (internal rate of return)	%	40,1%
PI - индекс прибыльности (profitability Index)	коэфф.	1,06
PP - срок окупаемости (payback period)	лет	2 года 2 мес.
DPP - дисконтированный период окупаемости (discounted payback period)	лет	3 года 1 мес.

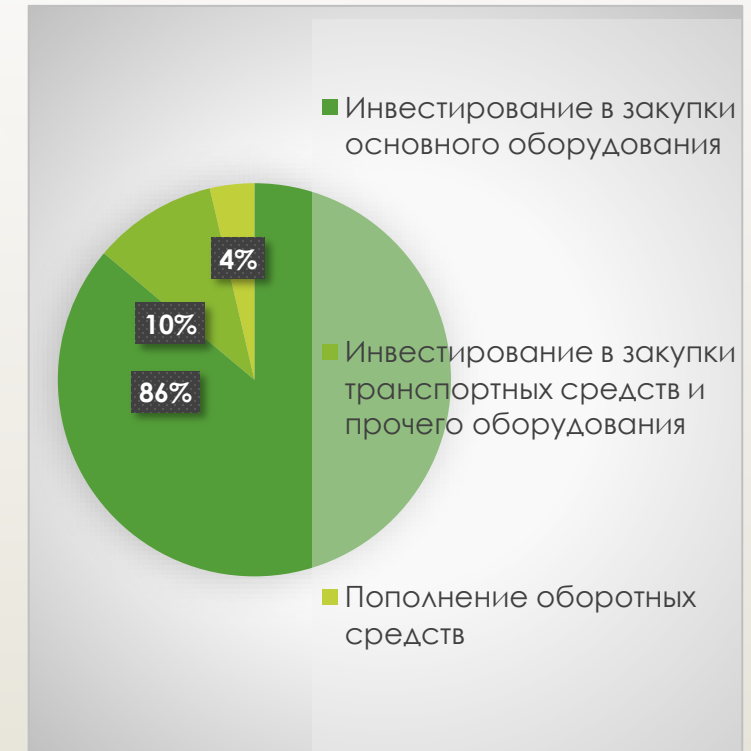
Плановые прогнозные показатели доходов/расходов и денежного потока по годам



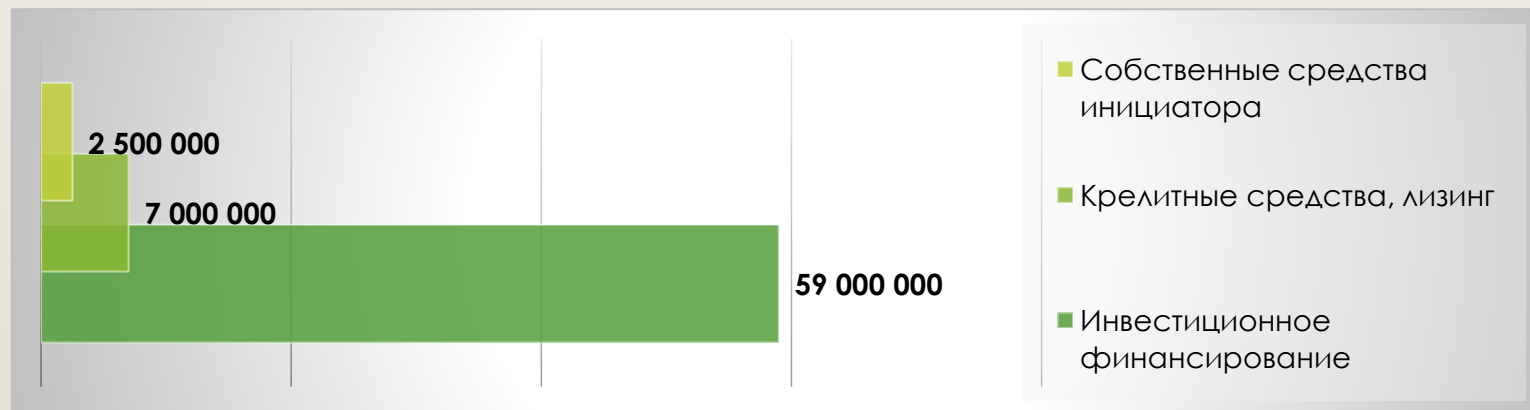
Структура, сроки, условия финансирования для всего проекта

Структура финансирования	Сумма, руб.	Ставка	Дата финансирования	Период кредитования, мес.	Дата начала выплат	Дата возврата
Инвестирование в закупки основного оборудования	59 000 000	25%	Ноябрь 2023	48	Ноябрь 2024	Октябрь 2027
Инвестирование в закупки транспортных средств и прочего оборудования	7 000 000	25%	Декабрь 2023	24	Декабрь 2024	Ноябрь 2025
Пополнение оборотных средств	2 000 000	0%	Январь 2024	-		
Пополнение оборотных средств	500 000	0%	Январь 2025	-		
ИТОГО	68 500 000					

Структура вложений инвестиционных средств



Структура финансирования по долям участия



Структура, сроки, условия финансирования

Общая потребность проекта в инвестициях — **68 500 000 рублей**

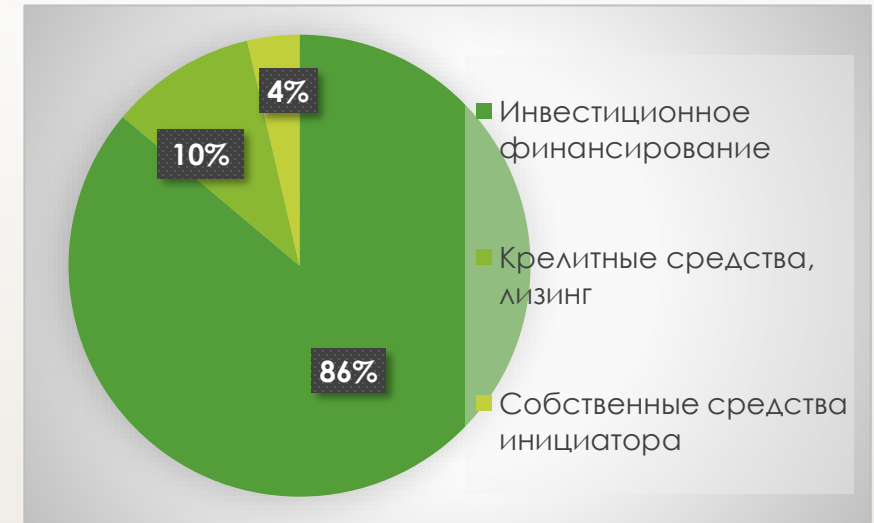
Инвестирование в закупки основного оборудования — **59 000 000 рублей**

- Дата инвестирования — ноябрь 2023
- Период инвестирования — 48 месяцев
- Отсрочка выплаты инвестиционных средств — 11 месяцев
- Возврат инвестиций аннуитетными платежами — ноябрь 2024 – октябрь 2027
- Инвестиционная премия — **25%**

Инвестирование в закупки транспортных средств и прочего оборудования — **7 000 000 рублей**

- Дата инвестирования — декабрь 2023
- Период инвестирования — 24 месяца
- Отсрочка выплаты инвестиционных средств — 11 месяцев
- Возврат инвестиций аннуитетными платежами — декабрь 2024 – ноябрь 2025
- Инвестиционная премия — **25%**

Структура финансирования



Проценты за пользование инвестиционными средствами –

26 433 583 руб., по годам

2024 год – 2 580 903, 2025 год – 13 307 177,


2026 год – 8 067 242, 2027 год – 2 478 261

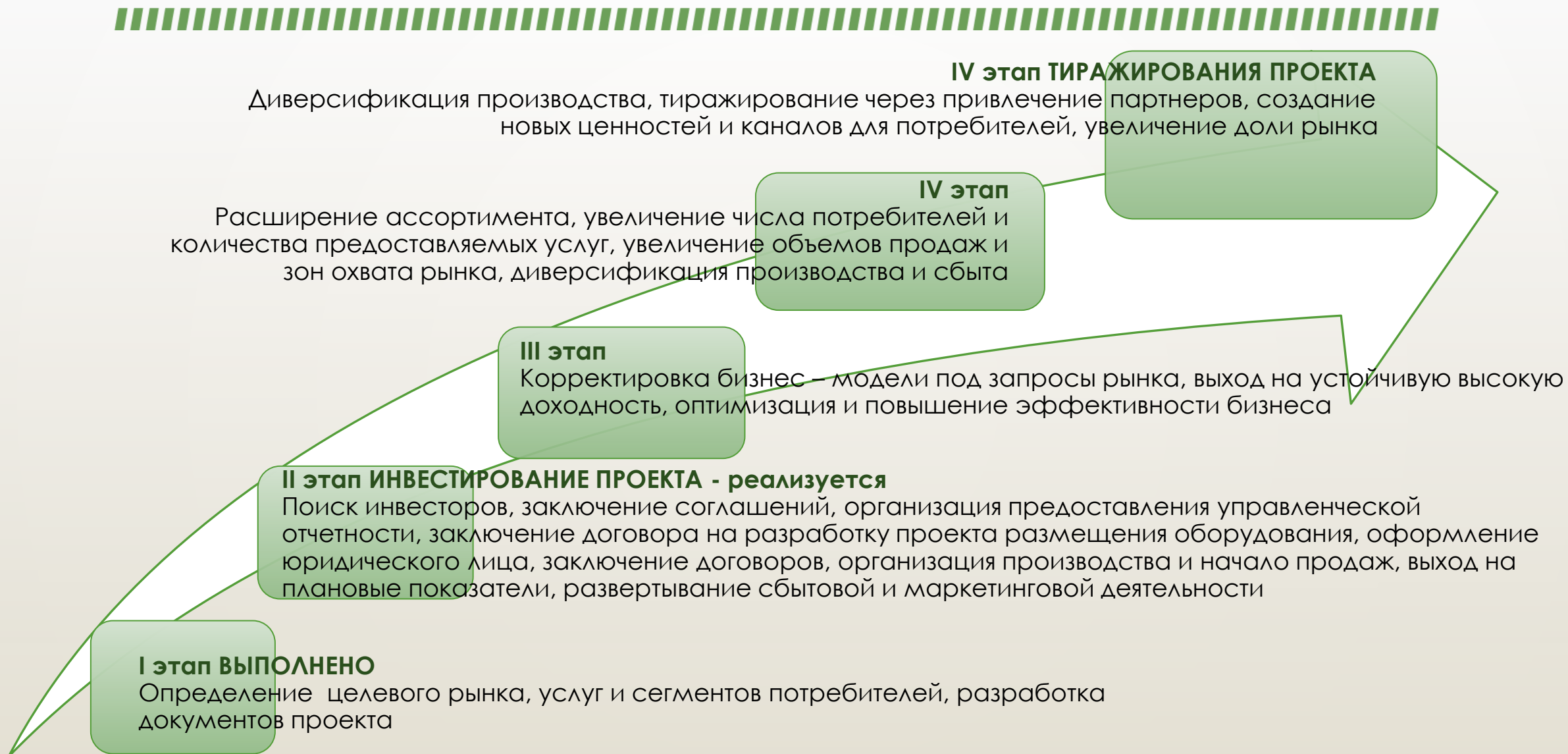
Возврат инвестиционных средств -

66 000 000 руб., по годам

2025 год – 2 776 066, 2026 год – 22 161 183,

2027 год – 20 082 715, 2028 год – 20 980 036

- 
- Возврат инвестиций и выплата инвестиционной премии равными платежами ежемесячно с отсрочкой 11 месяцев
 - Доля в уставном капитале организации, выплаты сверх инвестиционной премии доли из прибыли
 - Приобретаемые и создаваемые материальные и нематериальные активы находятся на балансе организации
 - Целевые транши на закупки производятся по назначению, инвестором осуществляется финансовый контроль, контроль за ходом проекта и исполнением целевых показателей
 - Доходность инвестору выплачивается в первую очередь, возможно обсуждение паритета на процентные выплаты
 - Прозрачность бизнеса — доступ к внутренней бизнес – информации, расчетному счету, бухгалтерской и управленческой отчетности, CRM системе, доступ к системе видеонаблюдения, ежемесячная отчетность по запланированным показателям
 - Зафиксированная периодичность и форма проверок – аудитов для инвестора и его представителей
 - Завершение отношений с инвестором по истечении 48 месяцев:
 1. Полный возврат средства с расчетом по инвестициям и процентам за пользование ими из текущей прибыли организации с приоритетным выкупом доли инициаторами проекта
 2. Повторное инвестирование части причитающихся инвестору средств в расширение бизнеса и дальнейшую капитализацию объекта как инвестиционного вложения
 - Возможен досрочный выход инвестора из проекта в течении трех месяцев с даты подачи уведомления с возвратом инвестиционных средств и выплатой причитающейся инвестиционной премии





- Определена основная идея и составлена концепция проекта, проведены предварительные маркетинговые исследования продукции и конкурентов
- Составлен календарный план и сделаны предварительные экономические расчеты границ привлекательности проекта, проведены расчеты в финансовой модели, составлен бизнес план, презентации, тизеры проекта
- Определены основные и сопутствующие предлагаемые товары и услуги
- Определены возможные партнеры, поставщики продукции и услуг
- Сформирована команда проекта, подобран персонал и исполнители на аутсорсинге, разделены зоны ответственности ключевых участников команды
- Определены расходы и стоимость услуг сторонних организаций, составлен план продаж
- Определение первичных технических требований к платформе, сайту, системам учета, приложениям
- Подобрано помещение с необходимыми параметрами, согласуются условия аренды и технических изменений с управляющей компанией
- Проведены переговоры с поставщиком основного оборудования и технологии выращивания, согласовывается задание на концепт проект цеха выращивания
- Подобрано вспомогательное и транспортное оборудование, определены поставщики услуг
- Подбирается персонал проекта
- Реализуется текущий проект по созданию сетей сбыта «Организация деятельности **ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ** для реализации продуктов полезного питания»





МУСИН МАРСЕЛЬ

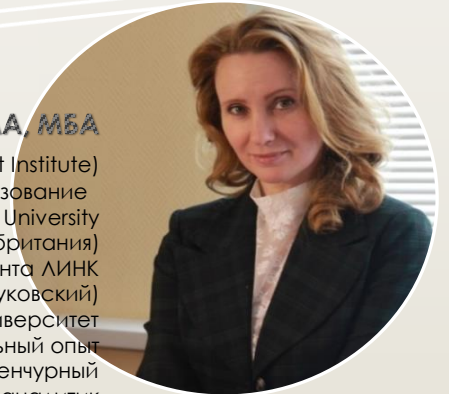
Образование
Инженер Уфимский Государственный Нефтяной Технический Университет
Профессиональный опыт
Инженер – метролог, инженер по автоматизации процессов, инженер - проектировщик
Области специализации
Ведение документооборота с государственными ведомствами, договорная работа, подготовка тендеров, взаимодействие с контрагентами, бюджетирование, планирование, анализ использования ресурсов, контроль за аттестацией и аккредитацией узлов учета, контроль за соблюдением план - графиков для технического персонала
Подготовка проектно-сметной документации, проектирование строительства и перевооружения узлов учета, контроль за исправностью систем, анализ отказов и устранение причин, внедрение проектов по повышению производственной эффективности
Организация работы по внедрению, сопровождению и совершенствованию автоматизированных систем управления технологическим процессом (АСУ ТП), разработка и утверждение локальных нормативных документов (ЛНД), замена и наладка узлов учета на объектах нефтедобычи, повышение надежности и модернизация применяемых технических средств, контроль за соблюдением договорных отношений и по выполнению объема предоставляемых услуг

ДИРЕКТОР ОРГАНИЗАЦИ
управление организацией
выполнение ключевых показателей проекта
ведение и контроль хозяйственной деятельности
повышение эффективности
обеспечение безопасности и контроль использования активов
продажи и привлечение клиентов
организация клиентской поддержки
управление взаимоотношениями с клиентами
договорная и тендерная работа
мотивация команды, подбор персонала

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА
Управление проектом
сбор требований к проекту и формирование продукта
коммерциализация научных разработок
формование конкурентной стратегии
маркетинг и продвижение проекта
привлечение инвестиций
подготовка документов
продажи и привлечение клиентов
организация клиентской поддержки
управление взаимоотношениями с клиентами
внешние коммуникации и переговоры
организация мероприятий и проведение акций

АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА, МБА

Участник Уфимского филиала Moscow PMI (Project Management Institute)
Образование
Master of Business Administration MBA AMBA (Association of MBAs) – The Open University (Великобритания)
MBA Programm Strategy AMBA (Association of MBAs) – Международный институт менеджмента ЛИНК (Россия, г. Жуковский)
Инженер – конструктор – Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет
Профессиональный опыт
Руководитель проектов, инженер, финансовый директор, директор по развитию, венчурный эксперт, системный аналитик
Области специализации
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ по методикам PMBOK, PRINCE2, Agile, осуществление функций вынесенного офиса управления проектами
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ: анализ, оценка, формирование экономической эффективности проекта, подготовка бизнес-плана и инвестиционной документации, привлечение финансирования и сопровождение сделки, в том числе частно – государственного партнерства
МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИЯ: определение целей развития бизнеса, проведение маркетинговых исследований, разработка планов стратегического развития и маркетинговых планов





**ДОКУМЕНТЫ ПРОЕКТА — БИЗНЕС — ПЛАН,
ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ, КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН,
РЕЗЮМЕ ИНИЦИАТОРОВ С УДОВОЛЬСТВИЕМ
ПРЕДОСТАВИМ ПОСЛЕ ЛИЧНОГО ОБЩЕНИЯ**

**ОТКРЫТЫ К ОБЩЕНИЮ И ИМЕЕМ БОЛЬШОЕ
ЖЕЛАНИЕ НАЙТИ ЕДИНОМЫШЛЕННИКА В
РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПРОЕКТА**

Консалтинговая компания полного цикла "АЗИЯФИНАНС«

E-MAIL: INFO@ASIAFINANCE.SU

АПРАКСИНА ЛЮДМИЛА,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
+7 (917) 750 50 05

Готовы ответить на Ваши вопросы



АЗИЯФИНАНС
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА