



## **Бизнес – План**

**"Создание сертифицированного  
производства безопасных детских игрушек"**

## ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРУ

### *Уважаемые инвесторы!*

Развитие индустриальной инфраструктуры и устойчивого малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений государственной политики Республики Узбекистан. Особую актуальность в текущих условиях приобретает создание производств, способных обеспечить качественную, сертифицированную и конкурентоспособную продукцию в сегментах, ориентированных на детей, образование и здоровье.

Предлагаемый проект предусматривает **создание производства детских игрушек** с размещением на территории СЭЗ «Нукус» или МПЗ «Нукус Технопарки», с полным циклом: от обработки сырья до упаковки готовой продукции. Производство будет специализироваться на выпуске **безопасных, экологических и сертифицированных игрушек из экопластика и натурального дерева**, соответствующих требованиям как внутреннего, так и экспортного рынка.

### *Проект ориентирован на:*

- импортозамещение продукции, которая в настоящее время преимущественно ввозится из Китая и Турции;
- формирование устойчивой линейки ассортимента — от развивающих наборов до деревянных конструкторов и фигурок;
- соответствие **международным стандартам безопасности: EN-71, ISO 8124, ГОСТ 25779**, а также сертификацию для выхода на рынки Европы и СНГ (ST-1);
- обеспечение **постоянных рабочих мест в Республике Каракалпакстан** с возможностью привлечения молодёжи и технических специалистов;
- развитие экспортного потенциала Узбекистана в странах Центральной Азии.

### *Размещение проекта в пределах ЭИЗ или МСЗ позволит:*

- **воспользоваться налоговыми и таможенными льготами**, предоставляемыми в зависимости от объёма инвестиций;
- использовать существующую инфраструктуру и логистику индустриальной зоны;
- ускоренно пройти административные и регистрационные процедуры в качестве резидента зоны.

Бизнес-план подготовлен на основе **современных методов инвестиционного анализа и финансового моделирования**, с использованием реалистичных допущений, соответствующих условиям и возможностям локального рынка. Все технико-экономические параметры проекта выстроены с учётом **фактической стоимости оборудования, сертификации, санитарных норм и нормативной базы**.

Проект обладает **высокой социальной значимостью** и отвечает целям устойчивого развития: стимулирование локального производства, забота о здоровье детей, внедрение экологических решений и развитие экспортного направления. В совокупности это формирует основу для **устойчивого и прибыльного бизнеса** в одном из наиболее перспективных сегментов рынка.

С уважением,

Проектная команда

## 1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

### 1.1. Наименование и расположение проекта

| Категория                     | Детализация                                                                      |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Наименование проекта          | Организация производства детских игрушек из экологических материалов             |
| Локация реализации            | Республика Каракалпакстан, СЭЗ «Нукус» или МПЗ «Нукус Технопарк»                 |
| Формат проекта                | Производство с полным циклом (экопластик, дерево, упаковка, маркировка)          |
| Тип производства              | Локализованное, сертифицированное, ориентированное на экспорт и внутренний рынок |
| Юридическая форма             | Общество с ограниченной ответственностью (ООО)                                   |
| Индустриальная принадлежность | Обрабатывающая промышленность / Игрушки / Образовательная продукция              |

### 1.2. Инициаторы и партнёрская структура

| Параметр                 | Детализация                                                      |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Инициатор проекта        | Частный инвестор / Группа инвесторов                             |
| Разработчик бизнес-плана | АО «Узбекэкспертиза», проектный офис                             |
| Партнёрская площадка     | Дирекция ЭИЗ / МСЗ (предоставление земли, льгот, инфраструктуры) |
| Потенциальные кооперации | Образовательные учреждения, экспортёры, дизайнерские студии      |
| Модель реализации        | Производственный комплекс + логистика + сертификация             |

### 1.3. Цели и задачи проекта

| Цель                         | Комментарий                                                                   |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Стратегическая цель          | Создание сертифицированного производства безопасных детских игрушек           |
| Экономическая задача         | Импортозамещение, развитие локальной добавленной стоимости                    |
| Социальная задача            | Трудоустройство, развитие технической культуры, производство для детей        |
| Инновационная направленность | Внедрение экопластика, сертификация EN-71, оформление на международных рынках |
| Экспортная задача            | Выход на рынки СНГ, ЦА, с возможностью поставок под ST-1                      |

### 1.4. Основная продукция и рынки сбыта

| Продукция                       | Целевые потребители и рынки                                    |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Пластиковые развивающие игрушки | Детские магазины, торговые сети, B2B-оптовики, онлайн-площадки |

| Продукция                         | Целевые потребители и рынки                                                |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Деревянные игрушки и конструкторы | Подарочные и экологичные сегменты, экспорт                                 |
| Игрушки для обучения (STEM)       | Образовательные учреждения, родительские сообщества                        |
| Настольные игры и фигурки         | Внутренний рынок Узбекистана, экспорт в Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан |
| Упаковка с маркировкой            | Сертификация, возрастное соответствие, требования безопасности             |

### 1.5. Юридическая база и налоговые условия

| Параметр               | Детализация                                                                           |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Правовая база          | ПП–60, ПКМ №969, Закон РУз «О свободных экономических зонах»                          |
| Формат размещения      | Резидент ЭИЗ «Нукус» или МСЗ «Нукус Технопарки»                                       |
| Льготы                 | Налог на прибыль, имущество и земля — 0% (до 3 или 5 лет в зависимости от инвестиций) |
| Таможенные преференции | 0% пошлина и НДС на ввоз оборудования, комплектующих, сырья                           |
| Сертификация           | ГОСТ, EN-71, ISO, ST-1 (при экспорте в СНГ)                                           |

### 1.6. Соответствие проектной инициативы стратегическим программам Республики Узбекистан

Проект по организации производства детских игрушек из экологически безопасных материалов полностью соответствует приоритетам государственной стратегии развития промышленности, образования, локализации и поддержки предпринимательства в регионах. Он отвечает требованиям программных документов, направленных на формирование устойчивой занятости, поддержку инновационного сектора и развитие экспортного потенциала.

#### Анализ соответствия ключевым стратегиям и указам

| № | Документ и источник                                                              | Соответствие проекта                                          |
|---|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 1 | Стратегия развития «Новый Узбекистан – 2022–2026 гг.»                            | Поддержка отечественных производств, развитие регионов        |
| 2 | Указ Президента №ПП–60 от 12.01.2022 г. (о СЭЗ и МСЗ)                            | Проект подходит под профиль СЭЗ, CAPEX укладывается в условия |
| 3 | ПКМ №969 от 10.11.2022 г. (о налоговых и таможенных льготах)                     | Даёт льготы на 3–5 лет в зависимости от суммы инвестиций      |
| 4 | Государственная программа по развитию детства (2023–2027)                        | Создание отечественных, безопасных и развивающих игрушек      |
| 5 | Программа поддержки молодёжного предпринимательства и трудоустройства в регионах | Вовлечение молодых кадров, техников и выпускников ПТУ         |

| № | Документ и источник                                                  | Соответствие проекта                                                        |
|---|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 6 | Национальная экспортная стратегия Республики Узбекистан до 2030 года | Продукция сертифицируется под ST-1 и экспортируется в Европу и страны СНГ   |
| 7 | Программа локализации и импортозамещения                             | Заменяет импорт из Китая и Турции, создаёт внутреннюю добавленную стоимость |

✦ Проект способен не только создать устойчивое частное производство, но и стать основой для экспортного бренда узбекской продукции в категории **“made for children”**.

### 1.7. Основные параметры и масштабы проекта

Проект предусматривает создание производственного комплекса по изготовлению детских игрушек с использованием **экологически безопасных материалов** — сертифицированного экопластика и древесины. Производство будет реализовано на базе **полного технологического цикла**: от подготовки сырья до упаковки и маркировки продукции. Планируется выпуск продукции в трёх категориях: **пластиковые развивающие игрушки, деревянные конструкторы, настольные игры**.



#### Ключевые производственные характеристики

| Параметр                          | Значение / Комментарий                                           |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------|
| Площадь производственного участка | ~0.8 – 1.0 га (включая склад, АБК, логистику)                    |
| Застроенная площадь               | ~3 000 – 3 500 м <sup>2</sup> (цех, склад, упаковка, офисы)      |
| Производственная мощность         | ~1.5 млн единиц игрушек в год                                    |
| Сырьё                             | Экопластик (ABS, PLA), дерево (липа, берёза, шлифованная фанера) |
| Цикл производства                 | Формование → шлифовка → окраска → маркировка → упаковка          |
| Количество SKU                    | 30–40 позиций в ассортименте                                     |
| Глубина переработки               | 100% локализация: без привлечения полуфабрикатов                 |
| Сертификация продукции            | EN-71, ГОСТ, ST-1 (на экспорт), возрастная маркировка            |
| Целевой возрастной сегмент        | 3–10 лет                                                         |
| Режим работы                      | 2 смены × 5 дней в неделю (при полной загрузке)                  |
| Рабочие места (постоянные)        | 35–45 сотрудников, с возможностью расширения до 60               |
| Срок строительства и запуска      | ~8–10 месяцев от начала строительных работ                       |

✦ Проект реализуем в пределах доступного бюджета для МСЗ и ЭИЗ, без перегрузки по капвложениям, с возможностью масштабирования.

## 2. АНАЛИЗ ОТРАСЛИ И ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

### 2.1. Общая характеристика отрасли детских игрушек

Отрасль производства детских игрушек в Республике Узбекистан пока остаётся **малораскрытым сегментом обрабатывающей промышленности**, несмотря на устойчивый и растущий спрос со стороны молодого населения, образовательных учреждений и розничного сектора. Большая часть игрушек, находящихся на рынке, **импортируется**, зачастую без сертификации, из Китая, Турции и Ирана, что делает рынок **уязвимым по качеству и цене**.

#### Основные факты по отрасли:

| Показатель                                | Значение / Источник                                    |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Доля импорта на рынке игрушек Узбекистана | ~85–90% (по данным Госкомстата и ТАМОЗНАВОТ)           |
| Средняя цена игрушки в рознице            | 25 000 – 90 000 сум (в зависимости от категории)       |
| Импортируемые страны                      | Китай, Турция, Иран, ОАЭ                               |
| Локальные производители                   | Мелкие мастерские и кустарный сектор (менее 10% рынка) |
| Наличие национального бренда              | Отсутствует                                            |
| Рост рождаемости и молодого населения     | Узбекистан — одна из самых молодых стран СНГ           |

### 2.2. Целевая аудитория и потребители

| Сегмент потребителя               | Описание                                                |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Домохозяйства (родители)          | Покупают развивающие и подарочные игрушки (3–10 лет)    |
| Детские сады и школы              | Закупают для занятий, групповых игр и развития моторики |
| Розничные сети, магазины          | Основной B2B-канал с высоким оборотом                   |
| Онлайн-платформы (Oson, ZoodMall) | Быстро растущий канал дистрибуции                       |
| Оптовые базы и экспортёры         | Казахстан, Кыргызстан, Афганистан, Таджикистан          |

### 2.3. Импортозависимость и окно возможностей

| Показатель                          | Значение                                |
|-------------------------------------|-----------------------------------------|
| Ориентировочный рынок в Узбекистане | ~35–40 млн игрушек в год                |
| Из них — доля импорта               | ~31–36 млн единиц                       |
| Импорт в денежном выражении         | ~35–45 млн USD/год                      |
| Уязвимость                          | Некачественные товары, токсичные краски |
| Возможность замещения               | До 20–25% рынка в первые 3 года         |

## Вывод:

Отсутствие крупных локальных производителей, рост внутреннего спроса, образовательные реформы и демографическая ситуация создают **открытое окно** для устойчивого и масштабируемого производства детских игрушек. Проект способен занять **нишу национального бренда** с сертифицированной, экологичной и конкурентной по цене продукцией.

## 3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

### 3.1. Общая схема производственного процесса

*Производство детских игрушек будет организовано на базе полного цикла, включающего:*

1. Поступление сырья (экопластик, дерево);
2. Подготовка и формовка;
3. Обработка и покраска;
4. Маркировка, контроль качества;
5. Упаковка и отгрузка.

Процесс будет построен с **разделением потоков по материалу (пластик / дерево)**, с централизованной упаковочной и складской зоной.

### 3.2. Технологический процесс (по этапам)

| № | Этап                        | Описание                                                           |
|---|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 1 | Приёмка сырья               | Экопластик (ABS, PLA), шлифованная фанера, липа, клей, краски      |
| 2 | Подготовка пластика         | Грануляция, загрузка в термопрессы                                 |
| 3 | Формовка (пластик)          | Литьё под давлением в пресс-формах (игрушки, фигурки)              |
| 4 | Раскрой и шлифовка (дерево) | Автоматическая распиловка и шлифовка деревянных элементов          |
| 5 | Покраска и отделка          | Экологичные краски, покрытие, безопасная полировка                 |
| 6 | Сборка                      | Склейка, установка креплений, соединений                           |
| 7 | Контроль качества           | Проверка механической прочности, внешнего вида, маркировка CE/ГОСТ |
| 8 | Упаковка                    | Возрастная маркировка, сортировка, упаковка в коробки и плёнку     |
| 9 | Складирование и отгрузка    | Комплектация заказов, паллетизация, отправка                       |

### 3.3. Зоны производства и их площадь

| Зона                          | Назначение                       | Площадь (м²) |
|-------------------------------|----------------------------------|--------------|
| Основной производственный цех | Литьё, раскрой, шлифовка, сборка | 1 800        |

| Зона                           | Назначение                      | Площадь (м²)     |
|--------------------------------|---------------------------------|------------------|
| Зона покраски и отделки        | Камеры, столы, сушка            | 400              |
| Упаковочный участок            | Коробки, маркировка, сортировка | 300              |
| Склад готовой продукции        | 2–3 недели хранения + отгрузка  | 500              |
| Склад сырья и материалов       | Гранулы, доски, краска          | 300              |
| Административно-бытовой корпус | Офисы, раздевалки, техперсонал  | 200              |
| <b>ИТОГО</b>                   | —                               | <b>~3 500 м²</b> |

☒ Полностью соответствует декларируемой застроенной площади из 1.7.

### 3.4. Производственные параметры

| Показатель                | Значение                                |
|---------------------------|-----------------------------------------|
| Производственная мощность | 1 500 000 ед./год                       |
| Рабочие смены             | 2 смены × 5 дней в неделю               |
| Средняя загрузка линии    | ~6 000 – 6 500 игрушек в сутки          |
| Сезонность                | Низкая (спрос стабилен круглый год)     |
| Тип упаковки              | Индивидуальные коробки + групповые      |
| Возрастная маркировка     | 3+, 5+, 7+ (в соответствии с ГОСТ и EN) |

 Производство организовано с возможностью масштабирования, установки дополнительных пресс-форм и добавления новых моделей при расширении ассортимента.

## 4. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ШТАТНАЯ СТРУКТУРА

### 4.1. Организация производственного процесса

Производственный процесс организуется в формате **двухсменной работы**, 5 дней в неделю. Производственная цепочка выстроена по **поточной схеме**, с разделением по сырьевому типу (пластик / дерево), общим контролем качества и единой упаковочной зоной. Операционная деятельность будет сосредоточена в пределах одного корпуса с модульным расширением при необходимости.

### 4.2. Структура управления и функциональные блоки

| Подразделение                | Основные функции                                        |
|------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Производственный цех         | Формовка пластика, обработка дерева, сборка             |
| Участок покраски и отделки   | Окраска, покрытие, сушка                                |
| Участок упаковки             | Маркировка, укладка, сортировка                         |
| Складская зона               | Приёмка сырья, хранение, комплектация отгрузок          |
| Отдел контроля качества      | Проверка прочности, маркировка, соответствие стандартам |
| Инженерно-техническая служба | Механики, электрики, наладчики оборудования             |

| Подразделение                      | Основные функции                               |
|------------------------------------|------------------------------------------------|
| Административно-хозяйственный блок | Управление, кадры, бухгалтерия, охрана         |
| Коммерческий отдел (1–2 чел.)      | Маркетинг, продажи, связь с оптовыми клиентами |

#### 4.3. Штатное расписание (постоянные рабочие места)

| Категория персонала                | Кол-во чел. | Функции                                      |
|------------------------------------|-------------|----------------------------------------------|
| Операторы литья и резки (2 смены)  | 10          | Управление термопрессами, деревообработка    |
| Работники сборки и покраски        | 8           | Склейка, окраска, маркировка                 |
| Работники упаковки                 | 5           | Укладка, сортировка, маркировка              |
| Контроль качества                  | 2           | Проверка на брак, соответствие EN-71 / ГОСТ  |
| Складская служба                   | 3           | Учёт, приёмка, отгрузка                      |
| Инженеры и наладчики               | 4           | Обслуживание и настройка оборудования        |
| Административный и вспом. персонал | 5–8         | Руководство, бухгалтерия, IT, уборка, охрана |
| Коммерческий отдел                 | 2           | Работа с клиентами, маркетинг                |

☒ **ИТОГО: 39–42 постоянных рабочих места**

✦ *Производственный процесс сбалансирован по численности, распределению труда и специализации, с возможностью расширения до 60 штатных единиц без полной перестройки.*

## 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### 5.1. План реализации проекта по этапам

| Этап                              | Сроки реализации | Комментарий                        |
|-----------------------------------|------------------|------------------------------------|
| Разработка проектной документации | Месяц 1–2        | ПСД, компоновка, закупка           |
| Строительно-монтажные работы      | Месяц 3–6        | Корпус, инженерные сети            |
| Доставка и монтаж оборудования    | Месяц 5–7        | Ввоз и установка пресс-форм, линий |
| Пуско-наладочные работы           | Месяц 7–8        | Настройка и обучение персонала     |
| Пробное производство              | Месяц 8          | Внутреннее тестирование качества   |
| Выход на операционную мощность    | Месяц 9          | Полноценная двухсменная загрузка   |

✦ Срок до запуска: ~8–9 месяцев с начала проекта.

## 5.2. Производственная мощность

| Показатель                       | Значение                                     |
|----------------------------------|----------------------------------------------|
| Полная мощность                  | 1 500 000 игрушек в год                      |
| Рабочие смены                    | 2 смены × 5 дней/неделя                      |
| Смена / день                     | ~6 000 – 6 500 игрушек                       |
| Средний выпуск / месяц (рабочий) | ~125 000 игрушек                             |
| Используемые материалы           | Экопластик (ABS, PLA), дерево (липа, фанера) |
| Средний вес изделия              | 150–250 г (в зависимости от группы)          |

## 5.3. Годовой производственный график (по загрузке)

| Год реализации  | Загруженность от номинала | Комментарий                       |
|-----------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 1-й год         | 60%                       | Постепенный выход, обучение, сбыт |
| 2-й год         | 85%                       | Расширение контрактов             |
| 3-й год и далее | 100%                      | Полная загрузка                   |

## 5.4. Сырьё и расходные материалы

| Наименование              | Потребность в год    | Комментарий                          |
|---------------------------|----------------------|--------------------------------------|
| Экопластик (гранулы)      | ~150–180 тонн        | ABS/PLA, сертифицированный           |
| Древесина (липа, фанера)  | ~70–90 м³            | Шлифованная, для конструкторов и игр |
| Краски, лаки              | ~1.2–1.5 тонн        | На водной основе, нетоксичные        |
| Упаковка (картон, плёнка) | ~1 500 000 шт        | Индивидуальная, с маркировкой        |
| Клей, крепёж              | По нормам на единицу | Сертифицированные составы            |

## 5.5. Энергетические и ресурсные потребности

### ⚡ Электроэнергия

| Потребитель                   | Потребление        | Комментарий                |
|-------------------------------|--------------------|----------------------------|
| Термопрессы, компрессоры      | ~60 кВт × 10 ч/сут | 2 смены                    |
| Покрасочная и сушильная линия | ~20 кВт/сут        |                            |
| Свет, бытовка, офис           | ~10 кВт/сут        |                            |
| <b>ИТОГО в день</b>           | ~90–100 кВт·ч      | ~2 500–3 000 кВт·ч в месяц |

🔥 Газ / Отопление – централизованное / не требуется в больших объёмах

💧 Вода – техническая + санитарная (~10–15 м³ в сутки)

✦ Производственный цикл энергоэффективен, безопасен и не требует сложной инженерной инфраструктуры — подходит для условий ЭИЗ / МСЗ.

## 6. КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ (CAPEX)

Все капитальные вложения рассчитаны на основе реальных цен поставщиков (в основном Китай, Турция, Узбекистан), с учётом доставки, пуско-наладки, строительства, резервов и сертификации.

Проект укладывается в **оптимальный порог до \$3 млн**, обеспечивая право на **льготы СЭЗ** сроком до 3–5 лет.

### 6.1. Структура капитальных затрат (CAPEX)

| №  | Категория затрат                | Содержание и комментарий                                                   | Сумма (USD) |
|----|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------|
| 1  | Оборудование для пластика       | Термопрессы (3–4 ед.), пресс-формы, бункеры, подача                        | 450 000     |
| 2  | Оборудование по дереву          | Автоматический раскрой, шлифмашины, сверлильно-фрезерные                   | 280 000     |
| 3  | Покрасочная и сушильная зона    | Камеры, экокраскораспылители, сушка                                        | 130 000     |
| 4  | Линия упаковки                  | Станции укладки, маркировки, термоупаковка                                 | 90 000      |
| 5  | Складская техника               | Стеллажи, тележки, паллеты, погрузчик                                      | 50 000      |
| 6  | Контроль качества и маркировка  | Штангенциркули, весы, маркировочные принтеры                               | 30 000      |
| 7  | ИТ и автоматизация              | Офис, связь, ERP-модули, видеонаблюдение                                   | 40 000      |
| 8  | Строительно-монтажные работы    | Производственный корпус ~3 500 м <sup>2</sup> , фундамент, инженерные сети | 620 000     |
| 9  | Проектная документация (ПСД)    | Архитектура, разрешения, согласования                                      | 30 000      |
| 10 | Пуско-наладка, обучение         | Технадзор, запуск, обучение персонала                                      | 60 000      |
| 11 | Резерв и непредвиденные расходы | ~5% на курс, логистику, запчасти                                           | 120 000     |

 **ИТОГО капитальных затрат: ≈ 1 900 000 USD**

 Проект укладывается в рамки CAPEX-плана для СЭЗ с правом на льготы до 3 лет при инвестициях свыше \$300 тыс и до 3 млн.

## 7. ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ (OPEX)

Операционные расходы рассчитаны на основе полной загрузки (1 500 000 игрушек в год), 2-сменного режима работы и штатной численности до 42 человек. Цены на сырьё, электроэнергию, упаковку и логистику соответствуют текущим ставкам в Республике Узбекистан и импортной стоимости (Китай / Турция).

## 7.1. Структура годовых операционных затрат (OPEX)

| №  | Категория расходов                 | Расчётная база                                            | Сумма (USD/год) |
|----|------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------|
| 1  | Фонд оплаты труда с налогами       | 42 чел × \$400 × 12 мес × 1.2 (20% налоги)                | 241 920         |
| 2  | Сырьё (пластик, дерево)            | ~230 т × \$950/т (средне по экопластику и дереву)         | 218 500         |
| 3  | Краски, клей, расходники           | На 1.5 млн ед. (~\$0.05/шт)                               | 75 000          |
| 4  | Упаковка и маркировка              | 1.5 млн упаковок × \$0.06/шт                              | 90 000          |
| 5  | Электроэнергия                     | ~3 000 кВт·ч/мес × 12 мес × \$0.07/кВт·ч                  | 2 520           |
| 6  | Коммунальные и бытовые расходы     | Вода, санитария, связь, хозрасходы                        | 6 000           |
| 7  | Логистика (внутренняя и сбыт)      | \$0.03 × 1.5 млн игрушек (перевозки, паллетизация, склад) | 45 000          |
| 8  | Сертификация, контроль качества    | EN-71, ГОСТ, маркировка, плановые проверки                | 8 000           |
| 9  | IT, связь, программное обеспечение | ERP, интернет, поддержка                                  | 4 500           |
| 10 | Прочие расходы (резерв)            | Непредвиденные расходы, амортизация                       | 20 000          |

 **ИТОГО годовых операционных затрат: ≈ 711 440 USD**

 При этом на каждую игрушку приходится себестоимость производства ~\$0.47/шт, что даёт высокий запас по марже.

 Расходы масштабируются линейно:

- на 1-м году при 60% загрузки — ~ 427 000 USD
- на 2-м году при 85% — ~ 604 000 USD
- с 3-го года — полный объём: ~ 711 000 USD

## 8. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Расчёты приведены на базе полной загрузки производственных мощностей — **1.5 млн единиц игрушек в год**, при средней оптовой цене реализации **\$1.20/шт** (консервативная оценка по сравнению с розничной ценой ~25 000–50 000 сум). Все показатели выстроены в горизонт **6 лет** с учётом инвестиций в размере **\$1.9 млн**, OPEX и нулевой ставки налогообложения в СЭЗ в течение 3 лет.

 **Пояснение к ассортименту и ценообразованию**

*Проект предусматривает производство трёх основных товарных линеек, ориентированных на детей от 3 до 10 лет:*

| Категория                       | Продукты в линейке                                  | Доля в выпуске | Средняя оптовая цена |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------|----------------------|
| Пластиковые развивающие игрушки | Кубики, счётные наборы, обучающие фигурки           | ~50%           | \$0.80 – \$1.00      |
| Деревянные конструкторы         | Сборные элементы из фанеры/липы, окрашенные вручную | ~30%           | \$1.50 – \$2.00      |
| Настольные и сюжетные игры      | Игра-пазл, мини-наборы фигурок, карточки            | ~20%           | \$1.30 – \$1.80      |

👉 Таким образом, средневзвешенная цена реализации при оптовом подходе (B2B) составляет **\$1.20 / ед.**, что отражает сбалансированный портфель между простыми и премиальными позициями.

✦ **Цена \$1.20** — это производственно обоснованная ставка для сегмента «безопасных и сертифицированных игрушек». Аналогичные товары достигают цены от **25 000 до 60 000 сум** за единицу.

### 8.1. Исходные параметры

| Показатель                 | Значение                                            |
|----------------------------|-----------------------------------------------------|
| Производство               | 1 500 000 игрушек/год                               |
| Оптовая цена реализации    | \$1.20 / ед.                                        |
| Годовая выручка            | $\$1.2 \times 1\,500\,000 = \mathbf{\$1\,800\,000}$ |
| ОРЕХ (при полной загрузке) | ≈ \$711 440                                         |
| САРЕХ                      | \$1 900 000                                         |
| Срок анализа               | 6 лет                                               |
| Налоговая ставка           | 0% (в рамках СЭЗ до 3 лет)                          |

### 8.2. Прогноз движения денежных средств (Cash Flow)

| Год | Выручка (\$) | ОРЕХ (\$) | EBITDA (\$) | Амортизация (\$) | Чистый поток (\$) | Кум. поток (\$) |
|-----|--------------|-----------|-------------|------------------|-------------------|-----------------|
| 1   | 1 080 000    | 427 000   | 653 000     | 190 000          | 463 000           | -1 437 000      |
| 2   | 1 530 000    | 604 000   | 926 000     | 190 000          | 736 000           | -701 000        |
| 3   | 1 800 000    | 711 000   | 1 089 000   | 190 000          | 899 000           | +198 000        |
| 4   | 1 800 000    | 711 000   | 1 089 000   | 190 000          | 899 000           | +1 097 000      |
| 5   | 1 800 000    | 711 000   | 1 089 000   | 190 000          | 899 000           | +1 996 000      |
| 6   | 1 800 000    | 711 000   | 1 089 000   | 190 000          | 899 000           | +2 895 000      |

### 8.3. Показатели эффективности проекта

| Показатель                 | Значение  |
|----------------------------|-----------|
| Срок окупаемости (Payback) | ~3.2 года |

| Показатель                         | Значение                         |
|------------------------------------|----------------------------------|
| Чистая приведённая стоимость (NPV) | ~\$850 000 (@10% дисконт)        |
| Внутренняя норма доходности (IRR)  | ~23–25%                          |
| Рентабельность инвестиций (ROI)    | ~152% за 6 лет                   |
| Точка безубыточности по объёму     | ~595 000 ед./год (~40% мощности) |

#### Вывод:

При низком CAPEX и устойчивом спросе проект обеспечивает **высокую маржинальность** (до 60%), быструю окупаемость и устойчивый денежный поток. Даже при оптовой цене \$1.20/шт сохраняется высокая инвестиционная привлекательность за счёт низкой себестоимости и налоговых льгот.

## 9. ВЗВЕШЕННЫЙ SWOT-АНАЛИЗ ПРОЕКТА (методика СААЕ)

Анализ выполнен по модели СААЕ (Китайская академия аграрной экономики), в основе которой:

- **Вес (W)** — значимость фактора для успеха проекта (0.01–0.30),
- **Оценка (S)** — сила проявления (1 — низкая, 5 — высокая),
- **W × S** — итоговое влияние на инвестиционную привлекательность.

### 9.1. Таблица SWOT-анализа

| Категория                             | Фактор                                                           | Вес (W) | Оценка (S) | Итог (W×S) |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------|------------|------------|
| <b>Сильные стороны</b><br>(Strengths) | Полный локализованный цикл: от сырья до упаковки                 | 0.20    | 5          | 1.00       |
|                                       | Низкий CAPEX + высокая маржа → быстрая окупаемость               | 0.15    | 5          | 0.75       |
|                                       | Сертифицированная продукция (EN-71, ГОСТ, ST-1)                  | 0.10    | 5          | 0.50       |
|                                       | Импортозамещение на фоне слабости локальных производителей       | 0.10    | 4          | 0.40       |
| <b>Слабые стороны</b><br>(Weaknesses) | Требуется постоянный контроль качества и сертификация            | 0.08    | 3          | 0.24       |
|                                       | Относительно небольшой рынок в Узбекистане (в штучном выражении) | 0.05    | 3          | 0.15       |
| <b>Возможности</b><br>(Opportunities) | Быстрорастущий внутренний спрос на развивающиеся игрушки         | 0.10    | 5          | 0.50       |
|                                       | Выход на рынки ЦА и СНГ с минимальной конкуренцией               | 0.08    | 5          | 0.40       |
| <b>Угрозы</b> (Threats)               | Импортные поставки по демпинговым ценам (Китай, Иран)            | 0.07    | 3          | 0.21       |

| Категория    | Фактор                                                     | Вес (W)     | Оценка (S) | Итог (W×S)  |
|--------------|------------------------------------------------------------|-------------|------------|-------------|
|              | Курсовая нестабильность при импорте сырья                  | 0.04        | 3          | 0.12        |
|              | Требования по обновлению ассортимента (дизайн, сезонность) | 0.03        | 3          | 0.09        |
| <b>ИТОГО</b> | —                                                          | <b>1.00</b> | —          | <b>4.36</b> |

## 9.2. Интерпретация результата

| Диапазон оценки $\sum(W \times S)$ | Инвестиционная привлекательность           |
|------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>4.0 – 5.0</b>                   | <b>Высокая</b> — проект приоритетный       |
| 3.0 – 3.9                          | Средняя — возможны управляемые риски       |
| 2.0 – 2.9                          | Низкая — требует структурной корректировки |
| < 2.0                              | Критическая — реализация нецелесообразна   |

### ☒ Вывод:

По итогам взвешенного SWOT-анализа проект получил **оценку 4.36**, что подтверждает его **высокую инвестиционную привлекательность**. Сильные стороны (локализация, безопасность, быстрая окупаемость) **перевешивают риски**, а возможности роста (внутренний рынок + экспорт) усиливают устойчивость бизнес-модели.

## 10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ВЫВОД И РЕКОМЕНДАЦИИ

### 10.1. Общий вывод по проекту

Проект по организации производства **детских игрушек из экологически безопасных материалов** на территории ЭИЗ «Нукус» или МСЗ «Нукус Технопарки» представляет собой **современное, социально ориентированное и экономически устойчивое производственное решение**, способное обеспечить:

- устойчивую загрузку локального сегмента рынка;
- частичное **импортозамещение** с реальной конкуренцией по качеству и безопасности;
- **выход на экспортные рынки СНГ и ЦА** благодаря сертификации (EN-71, ST-1);
- создание **новых рабочих мест** и развитие переработки пластика и дерева внутри страны.

### 10.2. Финансовые и операционные показатели проекта

| Показатель               | Значение               |
|--------------------------|------------------------|
| Объём инвестиций (CAPEX) | ≈ <b>1 900 000 USD</b> |
| Годовая мощность         | 1 500 000 игрушек      |
| Средняя цена реализации  | \$1.20 / ед. (опт)     |
| Годовая выручка          | \$1 800 000            |

| Показатель               | Значение                             |
|--------------------------|--------------------------------------|
| ОРЕХ при полной загрузке | \$711 440                            |
| Срок выхода на прибыль   | С 3-го года                          |
| Срок окупаемости         | ~3.2 года                            |
| IRR                      | ~23–25%                              |
| NPV (@10%)               | ~\$850 000                           |
| Точка безубыточности     | ~595 000 игрушек в год (~40% объёма) |

### 10.3. Институциональные преимущества проекта

- Проект укладывается в **рамки требований для СЭЗ и МСЗ** и даёт право на:
  - **нулевое налогообложение (прибыль, имущество, земля) сроком до 3 лет;**
  - **льготное таможенное оформление оборудования и сырья;**
  - **доступ к готовой инженерной инфраструктуре зоны.**
- **Возможность запуска в течение 8–9 месяцев** и выхода на полную загрузку к 3-му году.
- **Социальная значимость:** развитие производства для детей, экологичность, устойчивое трудоустройство, брендинг узбекской продукции.

### 10.4. Рекомендации инвестору

| Направление              | Рекомендации                                                           |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Стратегия инвестирования | 100% частный капитал / совместное инвестирование                       |
| Модель роста             | С возможностью расширения ассортимента и второй производственной линии |
| Сбыт                     | Через оптовиков, ритейл, онлайн, с экспортной ориентацией              |
| Бренд                    | Создание собственного бренда как “национальной игрушки”                |
| Юридическая структура    | ООО-резидент индустриальной зоны (СЭЗ или МСЗ)                         |

**Проект характеризуется высокой инвестиционной привлекательностью, кратким сроком окупаемости, социальной полезностью и экспортным потенциалом.** Он может быть рекомендован как приоритетный для размещения на территории ЭИЗ «Нукус» или МСЗ «Нукус Технопарки» в рамках действующих экономических и индустриальных программ.

---

 *Бизнес-план может быть использован для подачи в дирекцию СЭЗ, получения банковского финансирования, выхода на стратегических партнёров и привлечения частных инвестиций.*