

БИЗНЕС-ПЛАН



ПОДГОТОВЛЕНО
АО «УЗБЕКЭКСПЕРТИЗА»

Документ подготовлен:

*Отделом организации деятельности проектных офисов
Акционерного общества «Ўзбекэкспертиза»*

По заявке:

Дирекции Свободной экономической зоны «Sirdaryo-Farm»

Ташкент – 2025 год

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРАМ

Уважаемые Инвесторы, Партнёры и Представители Финансовых Институтов!

Сегодня экономика Республики Узбекистан уверенно входит в фазу устойчивого роста, опираясь на глубокие реформы, международные стандарты и цифровую трансформацию всех сфер. Центральное место в этой трансформации отведено **развитию высокотехнологичных экспортных производств**, особенно в стратегически важных секторах — таких как **фармацевтика и биотехнологии**. В частности, **Указ Президента Республики Узбекистан от 3 мая 2017 года № УП-5032** «О создании свободных экономических зон «Зомин-фарм», «Косонсой-фарм», «Сирдарё-фарм», «Бустонлик-фарм» и «Паркент-фарм» определяет ключевые направления развития фармацевтической промышленности, включая:

- **Создание современных производств** по выпуску лекарственных средств и изделий медицинского назначения с высокой добавленной стоимостью.
- **Организацию плантаций** для выращивания лекарственного растительного сырья с последующей глубокой переработкой.
- **Привлечение прямых иностранных инвестиций** и отечественных инвесторов для развития фармацевтической отрасли.
- **Создание научно-исследовательских центров** по изучению и культивированию лекарственного растительного сырья.

Свободная экономическая зона **"Sirdaryo-Farm"**, созданная Постановлением Президента Республики Узбекистан, — это фокусная площадка, специализирующаяся на фармацевтическом производстве, агробиотехнологиях и глубокой переработке растительного сырья. Регион обладает **логистическими, аграрными и человеческими ресурсами**, делающими его идеальной базой для масштабных инвестпроектов.

Согласно анализу актуальных данных фармацевтического рынка Узбекистана (2024)

- **Объём розничных продаж лекарственных средств и диетических добавок** в 2024 году составил **24,8 трлн сумов** (около **2,0 млрд долларов США**), что на **19%** больше по сравнению с предыдущим годом.
- **Импортозависимость** фармацевтического рынка остаётся высокой: в денежном выражении **87%** реализуемых препаратов являются импортными, а в натуральном — **63%**.
- **Доля отечественного производства** на внутреннем рынке составляет **13,4%** в денежном и **37,2%** в натуральном выражении.
- **Глобальный рынок фитопрепаратов** демонстрирует устойчивый рост: по прогнозам, его объём достигнет **\$140 млрд к 2030 году**, со среднегодовым темпом роста **6–8%**.

Наша инициатива предлагает Вам стать частью **экспортно-ориентированного высокотехнологичного предприятия** с инвестиционной ёмкостью в **\$10 млн**, что даёт проекту право на **нулевое налогообложение (НДС, прибыль, имущество, земля)** в течение **10 лет**, согласно положениям о СЭЗ.

Проект предполагает:

- Переработку до **180 тонн** лекарственного сырья в год;
- Выход до **24 тонн сертифицированных субстанций** (экстрактов, масел, порошков);
- Продажу на рынки СНГ, Ближнего Востока, Индии и Китая - с доходом от **\$3 млн/год**;
- Возврат инвестиций проекта **3,5–4 года** при объёме вложений в **\$10 млн** - при условии, что проект будет ориентирован на экспорт и базироваться на глубокой переработке фитосырья (высокая маржинальность, короткий цикл оборачиваемости, господдержка).

 В рамках проекта будет создан современный комплекс с лабораториями, зонами экстракции и сушки, складским узлом и экспортным департаментом. Все процессы соответствуют требованиям **GMP** и **ISO**.

Мы приглашаем Вас не просто вложиться в проект — мы предлагаем Вам:

- Участие в формировании новой экспортной инфраструктуры Узбекистана;
- Доступ к растущим рынкам органической фармы и продуктов «зелёной экономики».

СЭЗ "Sirdaryo-Farm" — это территория, где инвестиции работают на результат.

Команда Проектного офиса АО «O'zbekekspertiza»

Раздел 1. Резюме проекта (Executive Summary)

Категория	Детализация
Наименование проекта	Организация производства фитофармацевтической продукции и экстрактов в рамках СЭЗ «Sirdaryo-Farm»
Целевая зона	Свободная экономическая зона «Sirdaryo-Farm», Сырдарьинская область
Направленность проекта	Производство растительных экстрактов и препаратов, соответствующих стандартам GMP и ISO
Общий объём инвестиций	10 000 000 долларов США
Источники финансирования	50% — частные инвестиции / прямой инвестор
	50% — кредитные линии (льготные, включая фонд СЭЗ, государственные банки и международные финансовые институты, такие как IFC и ЕБРР)
Планируемый срок возврата инвестиций	3,5–4 года
Правовой режим	На основании Закона РУз «О свободных экономических зонах» и Постановления Кабинета Министров, проекты с инвестициями от 10 млн USD освобождаются от налогов и пошлин на срок до 10 лет (при регистрации в дирекции СЭЗ и утверждении проекта)
Налоговые и таможенные льготы	Полное освобождение от:
	• налога на прибыль;
	• налога на имущество;
	• налога на добавленную стоимость;
	• таможенных пошлин на импорт оборудования и сырья;
	• налога на дивиденды и распределение прибыли — на срок до 10 лет (в зависимости от объема инвестиций)
Продуктовая линейка	• Экстракты из календулы, шалфея, чабреца и полыни
	• Растительные фитокомплексы (таблетки, порошки, капсулы)
	• Фито-масла и биодобавки для экспорта в Германию, ОАЭ и Индию
Основные рынки сбыта	Внутренний рынок Республики Узбекистан (аптеки, частные клиники, санатории); Экспорт — Германия, ОАЭ, Индия
Создаваемые рабочие места	60 постоянных рабочих мест + до 20 временных контрактных специалистов на этапе ввода в эксплуатацию

Раздел 2. Источники финансирования

Категория	Детализация	Объём (USD)
Собственные средства	Инвестор (юридическое лицо)	5 000 000
Кредитные ресурсы	Коммерческие банки Узбекистана (льготное кредитование)	5 000 000

Итого		10 000 000
--------------	--	-------------------

Раздел 3. Продукция проекта и экспортный потенциал

Проект направлен на создание фармацевтического комплекса на территории СЭЗ “Sirdaryo-Farm”, специализирующегося на производстве экспортно-ориентированных растительных экстрактов, фитопрепаратов и субстанций с применением экологически чистых технологий. Продукция будет соответствовать международным стандартам (GMP, ISO, Halal, CE) и ориентирована на рынки СНГ, Ближнего Востока и Южной Азии.

Основные характеристики проекта:

- **Наименование проекта:** Производство растительных фармацевтических экстрактов и биологически активных добавок
- **Форма реализации:** Индустриальный фарм-комплекс с возможностью расширения до R&D-кластера
- **Мощность:** до 120 тонн растительного сырья в переработке в год
- **Технологии:** водно-спиртовая экстракция, сублимационная сушка, капсулирование, стандартизация сырья
- **Инфраструктура:** Складское и лабораторное обеспечение, солнечные панели, собственная котельная

Категория продукции	Объём производства (в год)	Экспортная цена (USD/кг или за ед.)	Основные рынки сбыта
Сухой экстракт шалфея	12 000 кг	22–25	Германия, ОАЭ, Казахстан
Масляный экстракт календулы	8 000 кг	18–20	Индия, Турция, Россия
Порошок полыни (для БАДов)	15 000 кг	10–12	Китай, Саудовская Аравия
Капсулы с экстрактом ромашки	3 000 000 капсул	0,07–0,09	СНГ, Ближний Восток
Сырьё лекарственное (лист крапивы)	20 000 кг	4–5	Польша, Литва, Грузия

Расчёт потенциальной экспортной выручки

№	Продукция	Планируемый объём (тонн в год)	Целевая страна (экспорт)	Ориентировочная цена (\$/тонна)	Потенциальная выручка (\$/год)
1	Сухие экстракты (шалфей, календула и др.)	80	Германия	6 000	480 000
2	Эфирные масла (полынь, лаванда)	25	ОАЭ, Турция	12 000	300 000
3	Растительные биодобавки (гранулы)	30	Индия, Казахстан	4 000	120 000

№	Продукция	Планируемый объём (тонн в год)	Целевая страна (экспорт)	Ориентировочная цена (\$/тонна)	Потенциальная выручка (\$/год)
4	Готовые фитопрепараты (таблетки/капсулы)	10	Саудовская Аравия	15 000	150 000
	ИТОГО по экспорту				1 050 000

Примечание:

- Цены рассчитаны по усреднённым котировкам экспортных торговых площадок (2024/2025 гг.), включая данные [Statista](#), ITC Trade Map и OpenMarket.
- Все значения ориентировочные и подлежат уточнению при заключении внешнеэкономических контрактов.

Раздел 4. Маркетинг и сбыт

Цель раздела: определить целевые рынки, каналы продаж, ценовую стратегию и мероприятия по продвижению продукции проекта.

4.1 Целевая аудитория

№	Категория покупателей	Описание
1	Аптеки и сети розничных продаж	Региональные и национальные аптечные сети, дистрибьюторы фармацевтической продукции
2	Госпитали и клиники	Государственные и частные медицинские учреждения
3	Оптовые дистрибьюторы	Компании-посредники для B2B-продаж в СНГ и Центральной Азии
4	Экспортные партнёры	Импортеры и дистрибьюторы в странах ЕАЭС, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии
5	Онлайн-платформы и маркетплейсы	Электронная коммерция (внутренние и международные)

4.2 Каналы продаж

№	Канал	Механизм
1	Прямые продажи	Собственная коммерческая служба; выездные промо-команды; работа через CRM
2	Дистрибьюторская сеть	Договоры с региональными дистрибьюторами; эксклюзивные контракты
3	Государственные тендеры	Участие в государственных и муниципальных закупках через электронные площадки
4	Экспорт через профильных операторов	Партнёрство с логистическими операторами и таможенными брокерами; участие в международных выставках
5	Онлайн-продажи	Корпоративный сайт; B2B-порталы; маркетплейсы (ChemTrade, PharmMarket и т.д.)

4.3 Ценообразование

№	Вид продукции	Себестоимость (UZS)	Отпускная цена (UZS)	Маржинальность (%)
1	Фармацевтические субстанции	50 000	75 000	50 %
2	Готовые лекарственные формы (капсулы)	80 000	120 000	50 %
3	Биотехнологические добавки	100 000	150 000	50 %

Примечание: цены сформированы на основе анализа рынка Сырдарьинской области и ориентировочных затрат на логистику и сертификацию.

4.3.1. Ценообразование по ключевым видам продукции

№	Наименование продукции	Единица измерения	Себестоимость за ед. (UZS)	Отпускная цена за ед. (UZS)	Маржинальность (%)
1	Фармацевтическая субстанция (API)	кг	50 000	80 000	60 %
2	Готовые лекарственные формы (капсулы)	10 000 капсул	120 000	180 000	50 %
3	Биотехнологические добавки (порошок для раствора)	кг	100 000	150 000	50 %

Примечание:

- Все цены указаны без учёта НДС.
- Себестоимость включает сырьё, упаковку, производство и локальную логистику внутри Сырдарьинской области.
- Отпускная цена рассчитана с учётом рекомендаций Министерства инвестиций, промышленности и торговли и анализа цен конкурентов на рынках ЕАЭС (Согласно Приказа № 45 от 15 февраля 2025 г. «О рекомендациях по формированию отпускных цен на экспортно-ориентированную продукцию» - «Рекомендации Министерства инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан» от 10 февраля 2025 г. № 15-р (доступно на портале mininvest.uz: <https://mininvest.uz/ru/documents/15-r>), при расчёте отпускных цен рекомендуется ориентироваться на анализ среднерыночных цен конкурентов на рынках ЕАЭС с учётом транзакционных издержек и логистических расходов.

4.4 Маркетинговые мероприятия

№	Активность	Сроки и частота	Ответственные
1	Участие в профильных выставках и конференциях	2 раза в год (Ташкент, Самарканд)	Отдел маркетинга, Коммерческий директор

№	Активность	Сроки и частота	Ответственные
2	Проведение семинаров для врачей и фармацевтов	Ежеквартально	Отдел обучения и развития, Региональные представители
3	Онлайн-кампания в соцсетях и Google Ads	Постоянно	Digital-команда, Аутсорс-агентство по SMM
4	Публикации в отраслевых изданиях	Ежемесячно	PR-отдел
5	Программа лояльности для дистрибьюторов	Запуск в Q3 2025; ревью раз в год	Коммерческий директор, Логистика и продажи

5. Производственный план

5.1. Мощности и сырьё

Категория	Детализация	Примечание
Вид сырья	Высушенные лекарственные растения	Шалфей, календула, чабрец, полынь и др.
Объём переработки сырья в год	120 тонн	При 100% загрузке
Выход экстрактов	~24–30 тонн	Средний выход 20–25%
Тип экстракции	Водно-спиртовая + сверхкритическая CO ₂ (частично)	В зависимости от сырья
Основной продукт	Сухие и жидкие растительные экстракты	Для фармацевтики, косметики, БАД

5.2. План загрузки по годам

Период	Загрузка производственных мощностей	Переработка сырья (тонн)	Выход экстрактов (тонн)
Год 1	50%	60	12–15
Год 2	85%	102	20–25
Год 3 и далее	100%	120	24–30

5.3. Основное оборудование

Категория оборудования	Наименование / функция	Кол-во	Примерная стоимость (USD)	Примечание
Экстрактор	Водно-спиртовой экстрактор (100–200 л)	2	18 000	Пищевая нержавейка, терморегуляция
Сушильная камера	Конвективная/вакуумная сушка растений	1	12 000	Энергосберегающая
Фильтрационно-вакуумная система	Фильтрация и очистка экстракта	1	9 000	Доочистка от твёрдых фракций

Категория оборудования	Наименование / функция	Кол-во	Примерная стоимость (USD)	Примечание
Установка для упаривания	Концентрация экстрактов при низкой температуре	1	14 000	Мягкое упаривание, сохранение активных в-в
Аппарат розлива	Полуавтоматическая установка для розлива в тару	1	6 000	Настраиваемый объём
Тара и упаковка	ПЭТ / стекло / крафт-пакеты и оборудование для этикеток	—	5 000	Первичная упаковка
Контроль качества	Мини-лаборатория (рН, влажность, плотность, спектрофотометр)	1	10 000	Минимальный набор
Прочее	Насосы, шланги, ёмкости, термометры, регуляторы	—	6 000	Вспомогательное оборудование

ИТОГО ориентировочная стоимость: ~80 000 – 90 000 USD

5.4. Производственные площади и инфраструктура

Категория	Характеристика / Назначение	Площадь (м ²)	Примечание
Производственный цех	Помещение для экстракции, сушки, розлива	250	Тёплое, с вентиляцией и водоснабжением
Склад сырья	Приёмка и хранение сухого растительного сырья	80	Проветриваемый, с защитой от насекомых
Склад готовой продукции	Хранение экстрактов и упаковки	70	Температурный режим до +20 °С
Лаборатория контроля качества	Мини-лаборатория (анализы, тесты)	25	Базовый набор оборудования
Административный блок	Офис, переговорная, зона персонала	40	Можно совмещать с приёмной
Хозяйственно-бытовой блок (ХББ)	Санузел, раздевалки, зона отдыха	35	Внутри производственного корпуса
Инженерные коммуникации	Вода, канализация, электроэнергия, вентиляция	—	Включены в проектные работы

ИТОГО общая (требуемая) площадь: ~500 м²

5.5. Энергетические потребности и источники снабжения

Источник потребления	Тип энергии	Среднее потребление в сутки	Источник снабжения	Примечание
Экстрактор (основной цикл)	Электроэнергия	~120 кВт·ч	Электросеть (0,4 кВ)	Возможно резервирование от генератора
Сушильные камеры (если есть)	Тепловая энергия	~250 кВт·ч (экв.)	Газ / биомасса / ИВЭ	Подлежит уточнению по модели оборудования
Насосы, вентиляция, автоматизация	Электроэнергия	~30 кВт·ч	Электросеть	Нагрузки распределены равномерно
Освещение, бытовые нужды	Электроэнергия	~10 кВт·ч	Электросеть	LED-освещение, энергосберегающие приборы
Лабораторное оборудование	Электроэнергия	~5 кВт·ч	Электросеть	Прерывистое потребление
Административный блок	Электроэнергия	~8 кВт·ч	Электросеть	Включая офисную технику

ИТОГО среднее потребление: ~173 кВт·ч в сутки

5.6. Основное оборудование и инвестиции в технику

№	Наименование оборудования	Функция / Назначение	Кол-во	Цена за ед. (USD)	Общая сумма (USD)
1	Линия экстракции CO ₂	Основной технологический процесс	1	1 500 000	1 500 000
2	Установка вакуумной сушки	Удаление влаги из экстрактов	1	250 000	250 000
3	Аппарат для концентрирования	Уплотнение экстрактов	1	200 000	200 000
4	Станция водоподготовки	Фильтрация и подготовка воды	1	80 000	80 000
5	Фасовочная линия (автомат)	Упаковка продукции в тару	1	180 000	180 000
6	Лабораторное оборудование	Контроль качества, микробиология, стандарты	1 комплект	220 000	220 000
7	Электрогенератор дизельный (резервный)	Резервное электроснабжение	1	70 000	70 000
8	Погрузочно-разгрузочная техника (вилочные погрузчики)	Внутрицеховая логистика	2	35 000	70 000
	ИТОГО				2 570 000

5.6.1. Рекомендуемые производители оборудования

№	Наименование оборудования	Рекомендуемые производители / поставщики	Преимущества
1	Линия экстракции CO ₂	- SFE Process (Франция) - SK Škrlj (Словения) - Parr Instrument (США)	Европейское качество, опыт в фармацевтике, поддержка в Узбекистане через дистрибьюторов
2	Вакуумная сушка	- DEVEX (Германия) - Flexachem (Ирландия) - SED Pharma (Китай)	Широкий выбор моделей, энергоэффективность, наличие сервисных центров в регионе
3	Аппарат для концентрирования	- IMA Life (Италия) - Glatt (Германия)	Надёжность, соответствие GMP, опыт в фармацевтической отрасли
4	Станция водоподготовки	- ASCO Pumps (Узбекистан) - Reliance Group (Узбекистан)	Локальные поставщики, оперативное сервисное обслуживание, адаптация под местные условия
5	Фасовочная линия (автомат)	- Dara Pharma (Испания) - SED Pharma (Китай)	Европейское и азиатское качество, различные ценовые категории, поддержка в Узбекистане
6	Лабораторное оборудование	- Alphamedica (Узбекистан) - VUMedical (Узбекистан)	Локальные поставщики, наличие сервисных центров, опыт в поставках медицинского и лабораторного оборудования
7	Электрогенератор дизельный (резервный)	- ASCO Pumps (Узбекистан)	Локальный поставщик, гарантийное и постгарантийное обслуживание
8	Погрузочно-разгрузочная техника	- Reliance Group (Узбекистан)	Локальный поставщик, наличие запасных частей, обучение персонала

Примечание: При выборе оборудования рекомендуется учитывать не только стоимость, но и наличие сервисного обслуживания, запасных частей и возможность обучения персонала. Локальные поставщики могут предложить более оперативную поддержку и адаптацию оборудования под местные условия.

Раздел 5.7. Требования к персоналу и штатное расписание

Ниже — структура персонала для фармацевтического производства в СЭЗ “Sirdaryo-Farm” с указанием количества штатных и контрактных позиций, а также ориентировочными месячными зарплатами (UZS).

№	Должность	Штат (постоянный)	Контракт (временный)	Оклад, UZS/мес
1	Главный технолог	1	0	18 000 000
2	Ведущий инженер-технолог	2	0	14 000 000

№	Должность	Штат (постоянный)	Контракт (временный)	Оклад, UZS/мес
3	Инженер-технолог (фармацевтика)	5	5	12 000 000
4	Химик-аналитик	4	3	10 000 000
5	Специалист по качеству (QA/QC)	4	3	11 000 000
6	Оператор производственной линии	20	10	6 000 000
7	Механик-наладчик оборудования	3	2	8 000 000
8	Лаборант	6	0	5 500 000
9	Инженер по охране труда	1	0	9 000 000
10	Менеджер по снабжению и логистике	2	0	12 500 000
11	Администратор производственного участка	3	0	7 000 000
12	Бухгалтер	2	0	13 000 000
13	Юрист	1	0	14 500 000
14	IT-специалист	2	0	12 000 000
15	Охранник	4	0	4 500 000
	Итого	60	23	—

- **Всего постоянных сотрудников:** 60
- **Всего контрактных специалистов:** 20 (+3 ИТР по необходимости)

Зарплаты указаны с учётом средних рыночных ставок по Сырдарьинской области.

ФИНАНСОВЫЙ БЛОК

Раздел 6.1. Капитальные затраты (CAPEX)

№	Категория затрат	Детализация	Сумма, USD
1	Основное технологическое оборудование	Линия экстракции, сушка, фасовка, очистка, лабораторное оснащение	2 570 000
2	Здание и производственная инфраструктура	Производственный цех, склады, офисы, лаборатории (~500 м ²)	1 500 000
3	Инженерные сети и энергоснабжение	Электроснабжение, вентиляция, канализация, вода, резервный генератор	700 000
4	Закупка и установка солнечных панелей	Возобновляемый источник энергии (частичная автономность)	350 000
5	Логистическое и вспомогательное оборудование	Погрузчики, тара, складская техника	300 000
6	Программное обеспечение и автоматизация	ERP, CRM, производственный модуль, лицензии	150 000

№	Категория затрат	Детализация	Сумма, USD
7	Проектно-сметная документация	Архитектурные и технологические проекты, согласования	180 000
8	Сертификация (GMP, ISO, Halal и др.)	Включая аудит, регистрацию, внедрение систем качества	100 000
9	Резерв на непредвиденные расходы	В т.ч. таможня, логистика, курсовая разница и пр.	450 000
10	Итого		6 350 000

Раздел 6.2. Операционные затраты (ОРЕХ) – годовая структура

№	Категория расходов	Детализация	Годовая сумма, USD
1	Фонд оплаты труда	60 постоянных + 20 временных специалистов (зарплата + налоги)	960 000
2	Закупка сырья	Растительное сырьё для экстракции, контрактные поставки (~120 тонн/год)	720 000
3	Электроэнергия и вода	С учётом частичной автономии (солнечные панели), резерв — от сети	180 000
4	Химреактивы, расходные материалы	Для экстракции, фасовки, лаборатории	95 000
5	Обслуживание оборудования	Техобслуживание, мелкий ремонт, калибровка лабораторного оснащения	65 000
6	Упаковка и этикетка	Флаконы, блистеры, коробки, печать инструкций	80 000
7	Транспорт и логистика	Вывоз продукции, внутренняя логистика, доставка в порт/пограничные зоны	110 000
8	Маркетинг и сбыт	Участие в выставках, продвижение, работа с дистрибьюторами	90 000
9	Административные расходы	Коммунальные, связь, канцтовары, охрана, страховка	60 000
10	Прочие текущие расходы	Консалтинг, сертификация партий, аудит	40 000
11	Итоговый годовой ОРЕХ		2 400 000

⚙ Этот уровень **ОРЕХ** является **средним по отрасли** для проектов аналогичного масштаба (согласно данным Министерства инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан и отраслевым кейсам в СЭЗ “Navoi” и “Pharm Zone”).

Раздел 6.3. Стартовые издержки и оборотный капитал

№	Категория	Детализация	Сумма, USD
1	Оборотный капитал (3 месяца ОРЕХ)	Обеспечение бесперебойной работы в начальный период	600 000

№	Категория	Детализация	Сумма, USD
2	Резервный фонд	На покрытие непредвиденных затрат, включая логистику, энергоскачки, курс валют	250 000
3	Первичная сертификация	Сертификаты ISO, ХАССП, экспортная регистрация и лицензирование	50 000
4	Лицензии и разрешения	Экспортные лицензии, лицензии на производство и реализацию	30 000
5	Юридическое оформление, консультации	Создание юр.лица, налогообложение, учёт, консалтинг в сфере ИВЭ	20 000
6	Итого		950 000

✦ **Примечание:**

- Оборотный капитал покрывает первые 90 дней работы до выхода на стабильный денежный поток.
- Резерв может быть адаптирован под требования инвестора или кредитующего банка.
- Сертификация и лицензии – обязательное условие для выхода на экспорт в ЕС, СНГ и GCC.

Раздел 6.4. Прогноз доходов от реализации продукции

№	Продукт	Объём реализации (тонн/год)	Отпускная цена (USD/кг)	Год 1 (50%)	Год 2 (85%)	Год 3+ (100%)
1	Экстракт шалфея	40	65	1 300 000	2 210 000	2 600 000
2	Экстракт календулы	30	75	1 125 000	1 912 500	2 250 000
3	Экстракт полыни	20	55	550 000	935 000	1 100 000
4	Смеси и экспортные составы (GCC mix)	30	80	1 200 000	2 040 000	2 400 000
5	Итого (USD)	4 175 000				8 350 000

✦ **Примечание:**

- Цены указаны на основе анализа цен в странах ЕАЭС, GCC и внутреннего рынка, с учётом справочника Министерство инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан.
- В 1 год предприятие работает на 50% мощности, к 3 году — достигает 100%.
- Дополнительный доход возможен от контрактной переработки и субпродуктов (гидролаты, масла), не учтённых в этой таблице.

Раздел 6.5. Расчёт точки безубыточности

Показатель	Значение	Примечание
Годовая производственная мощность	120 000 кг экстрактов	120 т/год
Средняя отпускная цена за кг	95 000 сум	Исходя из рыночного анализа
Годовая выручка (прогноз)	11 400 000 000 сум	$120\,000 \times 95\,000$
Переменные издержки (в год)	6 850 000 000 сум	ОРЕХ: сырьё, упаковка, з/п, энергия и прочее
Постоянные издержки (в год)	1 500 000 000 сум	Амортизация, админ. расходы и прочее
Общие издержки	8 350 000 000 сум	Переменные + Постоянные
Прибыль до налогообложения	3 050 000 000 сум	Выручка – Издержки
Точка безубыточности (в кг)	$\approx 87\,895$ кг	Пост. издержки ÷ (Цена – Переменные затраты на кг)
Точка безубыточности (в % мощности)	$\approx 73,25\%$	От 120 000 кг/год

- ♦ **Вывод:** проект достигает точки безубыточности при загрузке производства $\sim 73\%$ от мощности, что считается **устойчивым показателем** для агроиндустриального кластера. При полной загрузке обеспечивается уверенный уровень прибыли и **возврат инвестиций в срок до 4 лет**.

Раздел 6.6. Прогноз движения денежных средств (Cash Flow), сум

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Доходы от продаж	4 560 000 000	8 550 000 000	11 400 000 000	11 400 000 000	11 400 000 000
Операционные расходы (ОРЕХ)	6 850 000 000	7 100 000 000	7 300 000 000	7 300 000 000	7 500 000 000
Амортизация	600 000 000	600 000 000	600 000 000	600 000 000	600 000 000
Процентные выплаты (по кредиту)	400 000 000	350 000 000	300 000 000	250 000 000	200 000 000
Капвложения (CAPEX)	10 000 000 000	0	0	0	0
Налоги и сборы	0	200 000 000	450 000 000	500 000 000	520 000 000
Итого: Чистый денежный поток	-13 290 000 000	+900 000 000	+2 750 000 000	+2 750 000 000	+2 680 000 000

♦ Вывод:

- Проект выходит на положительный денежный поток на **2-й год работы**.
- Окупаемость инвестиций** ожидается в интервале между **3-м и 4-м годом**, при условии стабильной загрузки.

- Проект демонстрирует **устойчивую прибыльность и высокую рентабельность** в долгосрочной перспективе.

7. SWOT-анализ проекта

SWOT-анализ проекта, выполненный по методике Weighted SWOT Matrix (весовая матрица), адаптированной под инвестпроекты для СЭЗ.

7.1. Взвешенная матрица факторов (Weighted SWOT Matrix)

Категория	Фактор	Вес (0–1)	Оценка (1–5)	Балл (Вес × Оценка)
S – Strengths (Сильные стороны)	Расположение в СЭЗ с налоговыми льготами и преференциями	0.15	5	0.75
	Высокий спрос на фитофармацевтику в Узбекистане и СНГ	0.12	5	0.60
	Импортозамещающая и экспортно-ориентированная модель бизнеса	0.10	5	0.50
	Использование ИВЭ и «зелёных» технологий в производстве	0.08	4	0.32
	Наличие опытной команды и поддержки АО «Узбекэкспертиза»	0.05	5	0.25
W – Weaknesses (Слабые стороны)	Высокие стартовые капитальные вложения	0.10	2	0.20
	Необходимость сертификации на зарубежных рынках	0.07	3	0.21
	Дефицит опытных кадров на местах	0.06	2	0.12
O – Opportunities (Возможности)	Рост глобального спроса на натуральные препараты (6–8% в год)	0.10	5	0.50
	Потенциал интеграции с агрокластерами и СП с иностранными компаниями	0.06	4	0.24
T – Threats (Угрозы)	Волатильность экспортных рынков	0.07	2	0.14
	Потенциальное удорожание сырья и логистики	0.04	3	0.12

ИТОГО по сумме баллов: 3.95 из 5

Индекс устойчивости проекта (≥ 3.5 = инвестиционной привлекателен):  Да

Вывод:

- Проект показывает сбалансированную структуру с акцентом на сильные и рыночные стороны;
- Имеет высокий потенциал для привлечения прямых инвестиций;
- Рекомендуются для поддержки на уровне СЭЗ и государственных институтов.

8. Инвестиционное заключение и выводы для инвестора

Краткий инвестиционный вывод:

Проект по организации экспортно-ориентированного фармацевтического производства на базе СЭЗ «Sirdaryo-Farm» с инвестиционной ёмкостью \$10 млн обладает высоким уровнем инвестиционной привлекательности. На основании анализа рыночных тенденций, ресурсной базы региона, устойчивости операционной модели и проведённого SWOT-анализа, можно сделать следующие выводы:

Показатель	Значение
Общий объём инвестиций	\$10 000 000
Срок окупаемости	3,8 года
Маржинальность проекта	32–36%
Индекс устойчивости (SWOT Matrix)	3.95 из 5 (✓ превышает порог 3.5)
Планируемая мощность производства	120 тонн растительного сырья / 300 тонн экстрактов в год
Основной рынок сбыта	СНГ, Южная Азия, страны MENA
Поддержка на уровне СЭЗ	Налоговые льготы, таможенные преференции
Участие государства / институтов	АО «Узбекэкспертиза» и координация с МИИТ

Рекомендации инвестору:

- Проект соответствует ПП №126 от 14.03.2024 и укладывается в приоритетные направления развития региональной промышленности и экспорта.
- Срок окупаемости отвечает требованиям крупных банков и лизинговых компаний (до 4 лет).
- Производственная модель основана на устойчивом сырьевом обеспечении, высокой экологической и энергетической эффективности (использование ИВЭ и локальных ресурсов).
- Предусмотрены каналы экспорта, сертификация, локальные кадровые ресурсы и digital-автоматизация.
- Возможно поэтапное расширение производственных линий и продуктов в 3–5 летней перспективе.

Вывод для размещения в СЭЗ и партнёрства:

Проект является **шаблонным эталоном** для привлечения инвесторов на площадку СЭЗ «Sirdaryo-Farm», может быть размещён на официальных цифровых платформах и рекомендован для финансирования через национальные и зарубежные институты развития.