

BUSINESS PLAN

GAS STOVES AND MICROWAVE OVENS



Tashkent
May 2025

БИЗНЕС - ПЛАН

Наименование проекта:

«Организация производства газовых плит и микроволновых печей»

Территория реализации:

Свободная экономическая зона “Navoiy”

(Заявитель — дирекция СЭЗ “Navoiy”)

Разработчик бизнес-плана:

Акционерное общество “Узбекэкспертиза”

(Команда Проектных офисов)

Подготовлено:

Ташкент - май 2025 год

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРУ

Уважаемые инвесторы!

Предлагаемый проект направлен на организацию высокотехнологичного производства бытовой техники — газовых плит и микроволновых печей — с полным циклом сборки и локализацией на территории свободной экономической зоны (СЭЗ) «Навоий».

Выбор СЭЗ «Навоий» обусловлен её стратегическим расположением, наличием современной промышленной инфраструктуры, налогово-таможенными льготами, а также поддержкой со стороны государства в вопросах технологического импорта и экспорта готовой продукции. СЭЗ специализируется на проектах в сфере промышленной электроники и бытовой техники, что делает данный проект полностью соответствующим приоритетам развития региона.

Несмотря на наличие крупных действующих производителей, включая такие бренды, как **ARTEL**, проект опирается на ряд конкурентных преимуществ: гибкость производственных линий, упор на экспортно-ориентированную продукцию с сертификацией ST-1 для стран СНГ, снижение себестоимости за счёт локализации, а также современные стандарты энергоэффективности и дизайна.

Проект предусматривает создание устойчивой производственной цепочки, ориентированной на внутренний рынок Узбекистана и экспорт в сопредельные страны, включая Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Афганистан. В рамках проекта планируется выпуск до **120 000 единиц продукции в год**, создание до **70 постоянных рабочих мест**, а также реализация через оптовые каналы и сетевые ритейлы.

Мы уверены, что реализация настоящего проекта создаст не только конкурентоспособную продукцию, но и внесёт вклад в развитие промышленного потенциала Узбекистана в рамках «зелёной» экономики и устойчивого роста.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Категория	Детализация
Наименование проекта	Производство газовых плит и микроволновых печей на территории СЭЗ «Navoi»
Целевая зона	Свободная экономическая зона (СЭЗ) «Navoi», Республика Узбекистан
Специализация СЭЗ	Промышленная электроника и бытовая техника
Форма собственности	Частное предприятие (100% частные инвестиции)
Общий объём инвестиций	5,8 млн долларов США
Производственные мощности	До 120 000 единиц продукции в год (газовые плиты и микроволновки)
Ключевая цель проекта	Замещение импорта и развитие экспортно-ориентированного производства

Категория	Детализация
Основные рынки сбыта	Внутренний рынок Узбекистана, экспорт в СНГ (Казахстан, Кыргызстан и др.)
Ключевые преимущества	Налоговые льготы СЭЗ, логистика, сертификация ST-1, гибкость производственной модели
Срок реализации проекта	12 месяцев (строительство, монтаж, запуск)
Планируемый запуск	2026 год
Окупаемость инвестиций	~3,5 года (будет подтверждено финансовыми расчетами)

✦ **Примечание:** объём выпуска в **120 000 ед./год** рассчитан как оптимальный с позиции:

- производственной мощности (будет обосновано в разделе 5),
- загрузки линий при 2-сменной работе,
- рентабельности,
- и соответствия рыночному спросу на региональном уровне.

2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ ПРОЕКТА

Проект предусматривает создание производственного комплекса по выпуску **двух основных категорий бытовой техники**:

1. **Газовые плиты** (в том числе комбинированные модели с электродуховками);
2. **Микроволновые печи (MWO)** — базовые и с функциями размораживания, гриля и автопрограмм.

🔧 **Технические характеристики продукции:**

Наименование	Краткое описание
Газовые плиты	2–4 конфорки, эмалированная/нержавеющая поверхность, электроподжиг, духовой шкаф (газ/электро), система безопасности, локализованный корпус
Микроволновки	Объем 17–25 л, механическое/сенсорное управление, функция гриля (в части моделей), защита от перегрева, сертификат соответствия СНГ

🔧 **Уровень локализации:**

Проект предусматривает **позэтапное увеличение уровня локализации до 45–50%**:

- корпусные элементы, панель управления, упаковка — производство на месте;

- электронные блоки управления и ТЭНы — частичный импорт (в перспективе — налаживание сборки на месте);
- постепенная замена импортируемых компонентов на местные аналоги.

 Ассортимент продукции:

Категория	Базовая модель	Расширенная модель	Премиум-сегмент (в перспективе)
Газовые плиты	2 конфорки	4 конфорки, духовка	Стеклокерамика, сенсорное упр.
Микроволновки	17–20 л, мех. упр.	25 л, гриль + разморозка	Инверторные МВ-печи, LED-дисплей

 Рынки и стандарты:

- Вся продукция будет сертифицирована по требованиям **ST-1**, что позволяет официально поставлять технику на рынки **Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Азербайджана и России**;
- В перспективе — прохождение **сертификации СЕ** для выхода на рынок Турции и Восточной Европы;
- В рамках проекта предусмотрена **гарантия 12 месяцев**, а также организация **сервисного центра в Намангане и Ташкенте**.

 Преимущества продукции:

-  Конкурентная цена за счёт локализации и льгот СЭЗ;
-  Гибкая производственная линия — адаптация под спрос;
-  Возможность кастомизации по заказу (цвет, комплектация);
-  Упрощённая логистика внутри Узбекистана и по СНГ.

3. АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

 3.1 Общий обзор рынка бытовой техники в Узбекистане

Рынок бытовой техники в Узбекистане демонстрирует стабильный рост, поддерживаемый:

- ростом численности населения (более 36 млн человек),
- активным жилищным строительством,
- увеличением платежеспособности домохозяйств,

- мерами государственной поддержки по импортозамещению и локализации производства.

По оценкам Ассоциации "Узэлтехсаноат", ежегодный внутренний спрос на газовые плиты составляет **более 600 000 единиц**, а на микроволновые печи — **свыше 400 000 единиц**. При этом около **25–30% продукции** по-прежнему импортируется (особенно в сегменте СВЧ-печей и комбинированных моделей).

3.2 Основные конкуренты на рынке

Производитель	Продукция	Степень локализации	Каналы сбыта
ARTEL	Газовые плиты, СВЧ, варочные панели	70–85%	Магазины, ритейл, экспорт
Avalon	Газовые и комбинированные плиты	~60%	Региональные сети
Imzo Electronics	Микроволновки, духовые шкафы	<50%	Специализированные магазины
Импорт (Samsung, LG, Beko)	СВЧ-печи, комбинированные устройства	0%	Импорт через дистрибьюторов

Несмотря на наличие сильных игроков, рынок остаётся открытым за счёт:

- географической диверсификации спроса (особенно в регионах и сёлах),
- потребности в бюджетных моделях с базовыми функциями,
- возможности экспорта по льготным условиям ST-1 в страны СНГ.

3.3 Целевая аудитория проекта

Сегмент потребителей	Описание
Домохозяйства (внутренний рынок)	Основной спрос на базовые модели по доступной цене
Девелоперы и ЖК	Оптовые закупки под сдачу новых объектов
Розничные сети	Supermarket, MediaPark, Idea и др.
Экспортёры и трейдеры	Сбыт через оптовые контракты по линии СНГ

3.4 Потенциал экспортных рынков (на базе ST-1)

Страна	Объём импорта плиты+СВЧ (оценка)	Преимущества для экспорта
Казахстан	> 800 000 шт./год	Таможенный союз, спрос на узб. технику

Страна	Объём импорта плиты+СВЧ (оценка)	Преимущества для экспорта
Кыргызстан	> 250 000 шт./год	Доступ к ритейлам через дилеров
Таджикистан	> 150 000 шт./год	Географическая близость
Афганистан	> 100 000 шт./год	Бюджетный сегмент, гуманитарные поставки

3.5 Тенденции и точки роста

- Рост онлайн-продаж и маркетплейсов;
- Повышение интереса к энергосберегающим моделям;
- Переход к “умной” бытовой технике в городах (в перспективе);
- Программа поддержки экспорта от Минэкономики РУз (возврат НДС, компенсация логистики).

4. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОДЕЛЬ, ТЕХНОЛОГИЯ И МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1 Общая производственная концепция

Проект реализуется на основе **узловой сборки** (semi-knock-down) бытовой техники, с акцентом на быструю окупаемость, снижение капитальных затрат и обеспечение конкурентоспособности продукции.

Тип сборки: узловая (semi-knock-down)

Почему мы выбираем узловую модель:

1. **Экономия на CAPEX** — не нужно сразу закупать дорогое штамповочное, прессовое и литейное оборудование;
2. **Скорость запуска** — можно быстро выйти на рынок и начать продажи;
3. **Минимизация технологических рисков** — проще внедрить контроль качества;
4. **Реальность для Узбекистана** — большинство аналогичных проектов (включая ARTEL на раннем этапе) шли этим путём;
5. **Гибкость на экспорт** — при узловой сборке можно быстрее адаптировать продукцию под разные рынки.

На первом этапе проекта применяется узловая модель сборки с закупкой ключевых компонентов у специализированных производителей (КНР, Турция, Индия), что позволяет снизить капитальные затраты и обеспечить гибкость на старте. Локализация планируется в следующих блоках: корпус, упаковка, монтаж, тестирование и постгарантийное обслуживание.

В дальнейшем возможен переход к глубокой локализации (металлообработка, электроника) при наличии инвестиций и устойчивого сбыта.

Производственные мощности включают две основные линии:

- Линия по сборке **газовых плит**;
- Линия по сборке **микроволновых печей**.

Производство рассчитано на работу в **две смены**, что обеспечивает загрузку на уровне **до 120 000 единиц в год**.

 4.2 Тип сборки: узловая (SKD)

На первом этапе проекта применяется **узловая модель сборки** с закупкой ключевых компонентов у специализированных поставщиков (КНР, Турция, Индия). Это позволяет:

- снизить уровень CAPEX,
- быстрее запустить производство,
- обеспечить гибкость под требования экспортных рынков.

Планируемая **локализация** охватывает:

- корпусные детали (плиты и печи),
- упаковку и паспортизацию,
- финальную сборку и тестирование,
- постгарантийное обслуживание.

В перспективе возможен переход к **глубокой локализации** (металлообработка, электроника) по мере роста объемов и расширения рынка.

 4.3 Производственный процесс (этапы)

Этап	Описание
Приёмка и контроль деталей	Проверка комплектующих, сортировка, складирование
Предмонтаж корпуса	Сборка каркаса, крепление деталей, установка облицовки
Установка компонентов	Установка электросхем, горелок, дверей, элементов управления
Финальная сборка	Сборка в единое изделие, настройка, контроль герметичности
Тестирование и отладка	Проверка функционирования, электротест, газовый контроль
Упаковка и маркировка	Упаковка, наклейка штрихкодов и паспортизация

 4.4 Персонал: численность и специализация

Категория персонала	Кол-во (чел.)	Назначение
Сборщики (газовые плиты)	20	Основная линия по плитам

Категория персонала	Кол-во (чел.)	Назначение
Сборщики (микроволновки)	18	Вторая линия
Электромеханики	6	Монтаж и настройка управляющих блоков
Инженеры-технологи	4	Внедрение стандартов, контроль сборки
ОТК (контроль качества)	5	Проверка соответствия ГОСТ/СТ-1
Складской персонал	4	Учёт комплектующих и готовой продукции
Упаковщики	6	Завершающий этап сборки
Административный персонал	5	Управление, логистика, снабжение
Финансисты и бухгалтерия	2	Финансовый учёт и отчётность

☒ **ИТОГО постоянных рабочих мест: 70 человек**

4.5 Производственная мощность (в год)

Продукция	Ед./день	Смен/день	Дней в год	Годовой объём (шт.)
Газовые плиты	200	2	250	100 000
Микроволновые печи	80	2	125	20 000
ИТОГО	—	—	—	120 000

 Модель предполагает постепенный рост загрузки в течение первых 12 месяцев после ввода.

5. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ (CAPEX) И ОБОРУДОВАНИЕ

5.1 Общая концепция инвестиций

Общий объём первоначальных инвестиций по проекту составляет **58,000,000,000 сум** (эквивалент **\$5.8 млн**, по курсу 10,000 сум/\$). Финансирование осуществляется **в полном объёме за счёт частных инвестиций**. Проект будет реализован на территории СЭЗ "Navoi", с использованием налоговых и таможенных преференций.

 **5.2 Структура капитальных затрат (CAPEX) — пересчёт по актуальному курсу (12 932,52 сум/USD)**

Категория затрат	Содержание / Назначение	Сумма (UZS)	Сумма (USD)
Производственное оборудование	Сборочные столы, стенды, пневмоинструмент	14 200 000 000	≈ 1 098 555
Линия тестирования и контроля	Газовые и электростенды, датчики	4 800 000 000	≈ 371 319

Категория затрат	Содержание / Назначение	Сумма (UZS)	Сумма (USD)
Складская техника и стеллажи	Погрузчики, полочные системы	1 900 000 000	≈ 147 001
Админ. и IT-инфраструктура	Компьютеры, ERP, сеть	2 500 000 000	≈ 193 362
Здание и коммуникации	Строительство цеха и офиса	20 000 000 000	≈ 1 547 000
Логистика, монтаж и наладка	Доставка, сборка, ввод в эксплуатацию	5 500 000 000	≈ 425 396
Резервный фонд	На случай непредвиденных расходов	5 100 000 000	≈ 394 342
Проектирование и разрешит. док-ция	СМР, лицензии, экспертиза	4 000 000 000	≈ 309 400
ИТОГО		58 000 000 000	≈ 4 486 375

5.3 Степень локализации и происхождение оборудования

Направление	Происхождение
Сборочные линии	КНР, Турция
Контрольно-испытательное оборудование	Италия, Южная Корея
Пневмоинструмент, ручной инструмент	Узбекистан, Китай
Офисная и IT-инфраструктура	Узбекистан, с частичным импортом
Здание и коммуникации	Локально

Важно:

- Оборудование соответствует требованиям экспорта по сертификату **СТ-1**;
- Заложен **резерв на непредвиденные расходы** (≈ 10%);
- Учтены **налоговые льготы СЭЗ**, включая **освобождение от НДС и пошлин** на ввозимое оборудование.

6. Операционные расходы (ОРЕХ) — Годовой расчёт

Категория расходов	Сумма (UZS)
Фонд оплаты труда (ФОТ)	5 712 000 000
Сырьё и комплектующие	37 200 000 000
Коммунальные расходы	350 000 000
Административные расходы	250 000 000
Логистика и прочие расходы	300 000 000
ИТОГО	43 812 000 000

Раздел 7. Производственный план по годам

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
Загрузка мощностей	50%	85%	100%
Объём производства (ед.)	75 000	127 500	150 000
Выручка (UZS)	28 500 000 000	48 450 000 000	57 000 000 000

8. Финансовые показатели (рентабельность, прибыль, Cash Flow)

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год
Выручка (UZS)	28 500 000 000	48 450 000 000	57 000 000 000
Себестоимость (UZS)	23 250 000 000	39 525 000 000	46 500 000 000
ФОТ + прочие расходы (UZS)	6 612 000 000	6 612 000 000	6 612 000 000
Прибыль (UZS)	-1 362 000 000	2 313 000 000	3 888 000 000
Маржинальность (%)	-4.78%	4.77%	6.82%
Cash Flow (UZS)	638 000 000	4 313 000 000	5 888 000 000

Точка безубыточности:

Нужно производить минимум **94 457 единиц продукции в год**, чтобы покрыть все расходы. До этой точки проект работает в убыток, после — начинает приносить прибыль. Это показывает, с какого объёма производства бизнес становится рентабельным.

9. SWOT-анализ проекта (Weighted SWOT Matrix — методика СААЕ)

Формула расчёта веса каждого фактора:

Вес = Вероятность (0–1) × Влияние на успех проекта (0–1)

(Чем выше результат — тем более критичен фактор)

S – Сильные стороны (Strengths)

Фактор	Вероятность	Влияние	Вес	Комментарий
Размещение в СЭЗ «Navoi» и получение льгот	1.0	0.9	0.90	Полный доступ к налоговым и таможенным преференциям
Импортозамещение и господдержка локального производства	0.9	0.8	0.72	Позитивный тренд на замену импорта бытовой техники

Фактор	Вероятность	Влияние	Вес	Комментарий
Низкая себестоимость труда в регионе	0.8	0.6	0.48	Позволяет удерживать конкурентную цену
Эффект масштаба при выходе на полную загрузку	0.7	0.7	0.49	Снижение удельной себестоимости

W – Слабые стороны (Weaknesses)

Фактор	Вероятность	Влияние	Вес	Комментарий
Отсутствие полной локализации комплектующих	0.8	0.9	0.72	Зависимость от поставок узлов из-за рубежа
Новизна команды и отсутствие опыта в производстве	0.6	0.7	0.42	Потребуется адаптация и консалтинг
Ограниченные складские мощности на старте	0.5	0.5	0.25	Возможно увеличение логистических издержек

O – Возможности (Opportunities)

Фактор	Вероятность	Влияние	Вес	Комментарий
Экспорт в Афганистан, Казахстан, Кыргызстан	0.9	0.8	0.72	Спрос на недорогую технику в соседних странах
Рост внутреннего спроса на газовую технику	0.8	0.7	0.56	Особенно в связи с урбанизацией и ростом строительства
Возможность кооперации с сетями (Carrefour, Makro)	0.6	0.8	0.48	Контрактные продажи через крупные ритейлеры

T – Угрозы (Threats)

Фактор	Вероятность	Влияние	Вес	Комментарий
Конкуренция со стороны ARTEL и китайских брендов	1.0	1.0	1.00	Наиболее значимый риск
Колебания валютных курсов	0.9	0.7	0.63	Повышение стоимости импортных компонентов
Жёсткие технические регламенты на экспортных рынках	0.6	0.6	0.36	Нужно учитывать стандарты ЕС и ЕАЭС

SWOT-вывод для инвестора:

- ☒ Общий потенциал высокий, особенно при экспортной модели.
-  Ключевая угроза — сильные игроки на рынке (ARTEL).

-  Стратегия: компенсировать угрозы через агрессивный маркетинг, сегментацию и установление связей с торговыми сетями, а также через увеличение объемов экспорта.

❖ 10. Инвестиционный вывод и рекомендации для инвестора

Проект по организации **производства газовых плит и микроволновых печей на территории СЭЗ «Navoi»** представляет собой экономически обоснованную и стратегически перспективную инициативу, полностью соответствующую приоритетам промышленного развития Узбекистана и политики импортозамещения.

🔑 Ключевые параметры:

- **Объём инвестиций:** 58 млрд сум (экв. \$5.8 млн) — 100% частный капитал.
- **Локация:** Свободная экономическая зона «Navoi» — налоговые и таможенные льготы.
- **Загрузка мощностей:** поэтапно — 50% → 85% → 100%.
- **Выход на прибыльность:** со 2-го года.
- **Точка безубыточности:** 94 457 ед./год.
- **Рабочие места:** более 90 (в т.ч. производственный, инженерный и вспомогательный персонал).

☑ Преимущества проекта:

- Доступ к льготам СЭЗ (освобождение от налога на прибыль, НДС, импортной пошлины и др.).
- Стабильный спрос на внутреннем и экспортном рынках (ЦА, Афганистан, Казахстан).
- Гибкий формат узловой сборки — оптимальные сроки запуска и управляемые издержки.
- Высокая маржинальность при полной загрузке (до 6,8%).

⚠ Учитываемые риски:

- Конкуренция с крупными игроками (ARTEL, Веко и др.).
- Колебания курса при импорте комплектующих.
- Требования сертификации на внешних рынках.

💡 Рекомендации:

1. **Реализация поэтапной модели запуска** — минимизирует инвестиционные риски и ускоряет выход на прибыль.
 2. **Заключение контрактов с торговыми сетями и дилерами** на раннем этапе.
 3. **Планомерное увеличение уровня локализации** — переход к производству некоторых компонентов на месте.
 4. **Акцент на экспорт и участие в тендерах/госпрограммах** по обеспечению населения бытовой техникой.
-

 Итоговый вывод:

Проект обладает высокой инвестиционной привлекательностью, устойчивой бизнес-моделью и потенциалом масштабирования. Его реализация обеспечит создание рабочих мест, загрузку производственных мощностей СЭЗ и стабильную рентабельность уже со второго года.