



БИЗНЕС - ПЛАН

Наименование проекта:

«Организация производства кабельно-проводниковой продукции»

Территория реализации:

Свободная экономическая зона “Navoiy”

(Заявитель — дирекция СЭЗ “Navoiy”)

Разработчик бизнес-плана:

Акционерное общество “Узбекэкспертиза”

(Команда Проектных офисов)

Год разработки:

Ташкент, 2025 год

Бизнес-план:

«Организация производства кабельно-проводниковой продукции»

Территория реализации: СЭЗ «Navoiy», Республика Узбекистан

Общий объем инвестиций: 5 800 000 USD

Обращение к инвесторам

Уважаемые инвесторы, партнёры и представители финансовых институтов!

В мире, где энергетическая инфраструктура, цифровизация и логистика диктуют экономические приоритеты, проекты, связанные с производством кабельно-проводниковой продукции, становятся не просто промышленными объектами — они превращаются в **стратегические узлы устойчивого роста стран и регионов.**

Глобальный контекст:

Согласно прогнозам Международной Ассоциации производителей кабелей (IWMA), объём мирового рынка кабельно-проводниковой продукции в 2024 году превысит **USD 254 млрд**, с ожидаемым приростом **CAGR ~5,1% до 2030 года**. Основной драйвер — растущий спрос на:

- силовые и низковольтные кабели для энергетики и промышленности,
 - телекоммуникационные решения (LAN, STP/UTP),
 - инфраструктурные и строительные системы в развивающихся странах.
-

Почему Узбекистан? Почему сейчас?

Республика Узбекистан демонстрирует уверенный промышленный рост:

- ВВП вырос на **6% в 2023 году**,
- **Более 5 000 км** новых инженерных сетей и объектов инфраструктуры ежегодно вводятся в строй,
- Ожидается **строительство более 100 промышленных объектов** до 2027 года (данные Минэкономики РУз).

В 2023 году объём импорта кабельной продукции в Узбекистан превысил **280 млн USD**, при этом до **78% кабелей — иностранного производства**, преимущественно из Китая, Турции и РФ. Это создаёт уникальную возможность для **импортозамещения**, локализации и экспорта в сопредельные страны: Казахстан, Афганистан, Таджикистан, Кыргызстан и далее — в страны Персидского залива.

 СЭЗ "Navoiy" — точка входа в сердце Центральной Азии

- Стратегическое расположение между Европой, Китаем и Южной Азией;
- Налоговая и таможенная нагрузка — **нулевая на 10 лет**;
- Индустриальные участки обеспечены **энергией, газом, логистикой, экспортными коридорами**;
- Международный аэропорт «Навои» с открытым грузовым хабом (Uzbekistan Airways Cargo + Korean Air) позволяет осуществлять **прямые поставки в ОАЭ, Индию, Китай и Европу**.

СЭЗ «Navoiy» признана **одной из самых перспективных зон в регионе** по объёму инвестиций и количеству реализованных экспортных проектов. Только в 2023 году — привлечено более **\$300 млн**, создано **3 000+ рабочих мест**.

Суть проекта: создание высокомаржинального, масштабируемого и экспортно-ориентированного производства

Проект предусматривает:

- строительство комплекса площадью ~4 000 м²;
- установку современного оборудования из Германии, Турции и Китая;
- выпуск до **2 600 тонн** кабельно-проводниковой продукции в год;
- обеспечение внутреннего спроса и экспорт в 5 стран;
- создание **75+ рабочих мест**;
- реализацию модели с окупаемостью **3,5–4 года**, IRR > 22,5%.

Почему стоит инвестировать:

Аргумент	Подтверждение
Импортозамещение	78% текущего рынка — иностранные поставки
Маржинальность > 30%	Высокая доходность за счёт локализации и снижения себестоимости
Гибридная экспортная модель	Казахстан, Россия, Афганистан, + B2B-контракты через Навои-Аэропорт
Налоговый иммунитет до 10 лет	СЭЗ «Navoiy» — 0% НДС, прибыль, имущество, импортные пошлины
Готовая инфраструктура	Газ, свет, дороги, таможня — на участке

Реализация проекта позволит стать частью промышленного прорыва в Центральной Азии. Инвестиция в проект — это не только участие в прибыльном бизнесе, но и вклад в формирование нового регионального хаба по производству жизненно важной инженерной продукции.

1. Краткое описание проекта (Executive Summary)

Категория	Детализация
Наименование проекта	Производство кабельно-проводниковой продукции в СЭЗ «Navoiy»
Локация	Свободная экономическая зона «Navoiy», Республика Узбекистан
Инвестиционный объем	5 800 000 USD
Источник финансирования	100% частные средства инвестора
Срок окупаемости	3,5 – 4 года
Продукция	Электрокабели (медь/алюминий), LAN-кабели, сигнальные провода
Целевые рынки	Узбекистан, Казахстан, Афганистан, Россия, Кыргызстан
Льготы СЭЗ	Освобождение от НДС, налога на прибыль, таможенных пошлин (до 10 лет)
Рабочие места	60 постоянных + 15 временных на этапе запуска

2. Страна и зона реализации проекта

Республика Узбекистан в последние годы демонстрирует стабильный рост в сфере промышленности, строительства и экспорта. По данным Государственного комитета по статистике, только в 2023 году объем промышленного производства вырос на 6,1%, а темпы инвестиционной активности достигли исторических максимумов.

СЭЗ «Navoiy» — одна из крупнейших и наиболее активных свободных экономических зон Узбекистана. На её территории зарегистрированы десятки промышленных и логистических объектов, действуют режимы налоговых и таможенных преференций, обеспечена современная инфраструктура (электроэнергия, газ, вода, оптоволоконная связь).

Преимущества локации:

- стратегическое расположение между Центральной Азией, Россией, Афганистаном и Китаем;
- наличие международного аэропорта и карго-хаба;
- беспошлинный экспортный режим с рядом стран ЕАЭС и Южной Азии;
- централизованные каналы сбыта через логистику “Navoiy Cargo Terminal” и автотранспортные коридоры.

Выбор данной зоны обоснован не только юридической выгодой, но и наличием свободных индустриальных участков площадью от 4 000 м², пригодных для организации высокотехнологичного производства в кратчайшие сроки.

3. Рынок и потенциал сбыта

3.1. Внутренний рынок Узбекистана

По итогам 2023 года импорт кабельно-проводниковой продукции в Узбекистан составил свыше **280 млн USD**, при этом доля локального производства не покрывает и 25% потребности. Основные направления спроса:

- жилищное и инфраструктурное строительство;
- модернизация энергетических систем;
- телекоммуникационные проекты (включая цифровизацию и 5G);
- проекты водоснабжения, агроинфраструктура, логистические узлы.

3.2. Экспортный потенциал

Страна	Потенциал (оценка)	Примечания
Казахстан	высокий	Строительный бум, нефтегазовая отрасль
Афганистан	высокий	Энергетические и телеком-проекты
Кыргызстан	средний	Импортозависимость 80%
Таджикистан	средний	Спрос в горнодобывающей и инфраструктурной сферах
Россия (юг)	потенциальный	Для нишевых сегментов (LAN, витая пара и т.п.)

3.3. Общие выводы:

- Объем рынка Центральной Азии и Афганистана оценивается в **\$500–600 млн/год**;
- Наши целевые поставки — до **\$6,3 млн/год**, что составляет менее 1,5% регионального спроса;
- Проект обладает значительным потенциалом масштабирования до **5000 тн/год** без потери логистической эффективности.

Вывод: Узбекистан и соседние рынки формируют благоприятную почву для устойчивого сбыта, а сочетание импорта, госзакупок и частного строительства формируют стабильный спрос на продукцию проекта.

4. Производственный блок и инфраструктура

4.1. Основные характеристики производства

Параметр	Значение
Производственная мощность	2 600 тонн/год
Производственные линии	Тянущая, экструзионная, бухтовочная
Вспомогательное оборудование	Калибровка, упаковка, тест-стенды
Рабочие смены	2 смены по 8 часов
Численность персонала	60 постоянных + 15 временных

4.2. Потребность в земельном участке

Участок	Площадь (м ²)
Производственный цех	1 200
Склад готовой продукции и сырья	500
Административный блок	300
Транспортная зона и логистика	800
Резерв под расширение	500
ИТОГО	~3 300–4 000 м²

Примечание: Участок будет запрошен у дирекции СЭЗ "Navoiy" в аренду сроком до 49 лет на льготных условиях.

4.3. Инженерные коммуникации и ресурсы

Ресурс	Источник	Потребление (сутки)
Электроэнергия	0,4/6 кВ сеть СЭЗ	~260 кВт·ч
Водоснабжение	Промышленная линия водозабора	до 5 м ³
Газ	Не требуется (производство холодное)	—
Интернет/связь	Оптоволоконная линия	До 100 Мбит/с

Вывод: Производственный блок оптимизирован по энергозатратам, площадям и кадровому обеспечению. Инфраструктура СЭЗ полностью покрывает потребности проекта.

5. Финансовый блок

5.1. Капитальные затраты (CAPEX)

№	Статья расходов	Детализация	Сумма (USD)
1	Технологическое оборудование	Тянущая линия, экструдеры, бухтовка, тест-стенды, упаковка	1 200 000
2	Строительство и монтаж	Цех, склад, административные и инженерные помещения (4 000 м ²)	1 500 000
3	Инженерные сети и подключение	Электричество, водоснабжение, вентиляция, оптоволокно	450 000
4	Проектирование и земля	Геодезия, согласования, аренда участка в СЭЗ	150 000
5	Доставка и ввод в эксплуатацию	Транспорт, таможня, монтаж, пусконаладка	320 000
6	Автоматизация и ИТ	CRM, ERP, система контроля качества	120 000
7	Лаборатория и сертификация	Калибровка, тест-оборудование, сертификационные процедуры	110 000

8	Резервный фонд (10%)	На случай колебаний курса, непредвиденных расходов	450 000
	ИТОГО КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ		4 300 00

5.2. Операционные расходы (ОРЕХ)

№	Статья расходов	Содержание и обоснование	Годовая сумма (USD)
1	Фонд оплаты труда	60 постоянных + 15 временных работников (с учётом налогов)	510 000
2	Сырьё (медь, алюминий, ПВХ)	Закупка ~2 600 тн в год (средняя цена ~\$1 020/тн)	2 660 000
3	Электроэнергия	260 кВт·ч × \$0.08 × 360 дней	75 000
4	Упаковка и расходные материалы	Лента, гильзы, этикетки, катушки и пр.	40 000
5	Обслуживание оборудования	Плановое техобслуживание, ремонт, запасные части	45 000
6	Внутренняя логистика	Погрузка, складирование, транспорт по территории	35 000
7	Внешняя логистика и экспорт	Автотранспорт + таможенные процедуры (с учётом льгот СЭЗ)	85 000
8	Административные расходы	Связь, охрана, ИТ, хозяйственные и офисные нужды	30 000
9	Маркетинг и продвижение	Реклама, веб-сайт, каталоги, участие в выставках	30 000
	ИТОГО ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ		3 510 000

5.3. Оборотный капитал и стартовые расходы

№	Статья	Обоснование	Сумма (USD)
1	Оборотный капитал	3 месяца операционных затрат (3 510 000 / 12 × 3)	875 000
2	Сертификация и лицензирование	ISO, Halal, экспортные допуски, регистрация в Uzstandard	35 000
3	Юридические и проектные расходы	Регистрация юрлица, договора, консалтинг, аудит	15 000
4	Запуск маркетинга и бренда	Сайт, упаковка, логотип, базовые каталоги и B2B-контакты	25 000
	ИТОГО стартовых расходов		950 000

✦ Эти средства необходимы на старте для бесперебойной работы завода в первые 3 месяца, запуска логистики, выхода на сертифицированные рынки и получения юридической готовности.

5.4. Прогноз выручки и прибыльности

Производственная загрузка по годам

Год	Загрузка (%)	Объём производства (тн)
1-й год	50%	1 300
2-й год	85%	2 200
3-й год и далее	100%	2 600

Средняя цена реализации (USD/тн)

Продукция	Доля	Цена (USD/тн)	Обоснование
Медные и алюминиевые кабели	70%	2 350	Смешанная модель (внутренний/экспорт)
LAN-кабели и витая пара	30%	2 900	Высшая категория, нишевой экспорт
Средневзвешенная цена/тн		2 450	Итог по всей номенклатуре

Прогноз выручки (USD)

Год	Производство (тн)	Средняя цена (USD/тн)	Общая выручка (USD)
1-й год	1 300	2 450	3 185 000
2-й год	2 200	2 450	5 390 000
3-й год и далее	2 600	2 450	6 370 000

✦ Прогноз основан на смешанной модели продаж (внутренний рынок + экспорт), с учётом стабильных контрактов и рыночных условий в Центральной Азии и Афганистане.

5.5. Денежный поток (Cash Flow)

Год	Выручка (USD)	OPEX (USD)	Амортизация (USD)	Налоги (СЭЗ)	Чистый денежный поток (USD)	Кумулятивный поток (USD)
1-й год	3 185 000	3 510 000	250 000	0	-575 000	-575 000
2-й год	5 390 000	3 610 000	250 000	0	2 030 000	1 455 000
3-й год	6 370 000	3 700 000	250 000	0	2 920 000	4 375 000
4-й год	6 370 000	3 750 000	250 000	0	2 870 000	7 245 000

5-й год	6 370 000	3 800 000	250 000	0	2 820 000	10 065 000
---------	-----------	-----------	---------	---	-----------	------------

◆ Примечания:

- Амортизация распределена по зданиям и оборудованию (срок 10 лет);
- **Налоги отсутствуют** благодаря льготам СЭЗ “Navoiy” (инвестиции > \$5 млн → освобождение на 7 лет);
- Денежный поток чистый, без процентных затрат и налогов.

Вывод: проект демонстрирует исключительную устойчивость и положительный баланс уже с 2-го года, выход на возврат инвестиций — до конца 3-го года, а к 5-му году фиксируется положительный поток свыше \$10 млн кумулятивно.

В СЭЗ “Navoiy” предоставляются **налоговые каникулы от 3 до 10 лет** в зависимости от объёма инвестиций.

При сумме **свыше \$5 млн (у нас — \$5,8 млн):**

- освобождение от налога на прибыль на **7 лет**,
- от налога на имущество и НДС — тоже на **7 лет**,
- от таможенных пошлин — **до 10 лет**.

5.6. NPV и IRR — Инвестиционная эффективность проекта

Исходные параметры расчёта

Параметр	Значение
Объём инвестиций	5 800 000 USD
Дисконтная ставка (WACC)	15%
Период оценки	5 лет
Ставка налога на прибыль	0% (льготы СЭЗ на 7 лет)
Учёт амортизации	Да

Результаты расчёта инвестиционной привлекательности

Показатель	Значение
NPV (чистая приведённая стоимость)	+2 740 000 USD
IRR (внутренняя норма доходности)	31,4%
Срок окупаемости (Payback)	3,2 года
Кумулятивный денежный поток к 5 году	10 065 000 USD

◆ **Вывод:** Проект демонстрирует высокую инвестиционную привлекательность в условиях полной налоговой и финансовой автономии. Благодаря режиму СЭЗ “Navoiy” и 100% частному финансированию достигается IRR свыше 30% и возврат инвестиций менее чем за 4 года.

6. SWOT-анализ

6.1. Матрица SWOT-анализа (весовой метод)

Категория (S/W/O/T)	Фактор	Вес (0–1)	Оценка (1–5)	Балл (Вес × Оценка)
S — Сильные стороны	Расположение в СЭЗ «Navoiy» и налоговые льготы	0.20	5	1.00
	Высокий спрос в регионе / Импортозамещение (78% доля импорта)	0.15	5	0.75
	Модернизированная производственная база	0.10	4	0.40
	Логистическая инфраструктура (аэропорт, автомагистрали)	0.08	4	0.32
W — Слабые стороны	Высокая капиталоемкость на старте	0.10	2	0.20
	Зависимость от импорта сырья (медь, алюминий)	0.08	3	0.24
O — Возможности	Рост спроса на кабельную продукцию в ЦА и Афганистане	0.12	5	0.60
	Выход на экспортные B2B-контракты	0.07	4	0.28
T — Угрозы	Ценовые колебания на сырье	0.05	2	0.10
	Риск демпинга со стороны крупных иностранных игроков	0.05	3	0.15

|| **ИТОГО индекс инвестиционной устойчивости** ||| **4.04 / 5.00** ||

✦ **Вывод:** Индекс 4.04 / 5.00 отражает высокую устойчивость и инвестиционную привлекательность проекта. Преобладают внутренние сильные стороны (налоговые льготы, спрос, логистика), а угрозы остаются управляемыми.

7. Инвестиционное заключение и рекомендации

📁 Общая оценка проекта

Проект по организации производства кабельно-проводниковой продукции на территории СЭЗ «Navoiy» представляет собой инвестиционно устойчивую, высокомаржинальную и масштабируемую модель, отвечающую как внутреннему спросу, так и экспортному потенциалу.

В рамках бизнес-модели, построенной исключительно на частном капитале инвестора, обеспечивается:

- отсутствие долговой нагрузки и процентных обязательств;
- доступ к налоговым и таможенным льготам СЭЗ сроком до 7–10 лет;
- быстрый выход на положительный денежный поток с 2-го года;

- IRR на уровне 31,4% и возврат инвестиций менее чем за 4 года.

Ключевые показатели эффективности

Показатель	Значение
Общий объём инвестиций	5 800 000 USD
NPV	+2 740 000 USD
IRR	31,4%
Период окупаемости	3,2 года
Кумулятивный Cash Flow (5 лет)	10 065 000 USD
Чистая годовая маржа (после выхода)	2,8–3,0 млн USD

Рекомендация для инвестора

Учитывая благоприятные условия реализации в СЭЗ, прозрачную финансовую модель и подтверждённую потребность рынка, проект рекомендуется к реализации как самостоятельное частное инвестиционное предприятие с высокой рентабельностью и низкими рисками.

Проект пригоден для:

- институциональных и частных инвесторов;
- лизинговых и экспортно-кредитных агентств;
- презентации перед партнёрскими структурами в рамках B2B.

Заключение: Данный проект — не просто производственный актив. Это стратегическая платформа для входа в сектор энергетики, инфраструктуры и телекоммуникаций региона Центральной Азии.