



БИЗНЕС - ПЛАН

**"Производство пеноблоков в
Узбекистане: инвестиционный проект
с высокой доходностью и
минимальными рисками"**

Раздел 1. Резюме проекта

Преамбула: Проект предназначен для представителей малого бизнеса, в частности для частных предприятий (ЧП), желающих организовать прибыльное производство с минимальными вложениями. Производство пеноблоков является простым, быстро окупаемым и востребованным направлением в строительстве Узбекистана.

Аспект проекта	Подробное описание	Детализация информации
Краткое описание проекта	Организация мини-завода по производству пеноблоков. Размер пеноблоков 400×200×200 мм.	
Курс проекта	1 USD = 13 000 сум.	
Цели и задачи проекта	<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечить рынок доступным и качественным стройматериалом. • Создать устойчивый малый бизнес с минимальными вложениями. • Обеспечить высокую рентабельность и быстрый возврат инвестиций. 	
Площадь под проектные мощности	Минимальная площадь: от 150 до 200 кв.м. с учетом складских помещений и производственных участков	Производственное помещение с доступом к коммуникациям
Дополнительные аспекты проекта	<ul style="list-style-type: none"> • Обучение персонала • Меры по охране труда и технике безопасности • Взаимодействие с подрядчиками и поставщиками 	Внутреннее обучение, соблюдение нормативных актов

Вставная таблица 1. Оборудование для производства пеноблоков

Модель	Производитель	Производительность (блоков/смену)	Мощность (кВт)	Вес (кг)	Цена с логистикой и растаможкой (UZS)	Преимущества	Рекомендация
QMJ4-35A	Shandong Shengya Machinery	2000	7.5	900	71 500 000	Надёжное стартовое оборудование, простота обслуживания	Оптимально для ЧП с ограниченным бюджетом

QT4-24	Linyi Yingcheng International Trade	2500	13.45	1300	104000	000	Высокая производительность, подходит для масштабирования	Подходит при работе с инвестором
--------	-------------------------------------	------	-------	------	--------	-----	--	----------------------------------

Вставная таблица 2. Сравнительная таблица пенообразователей

Наименование	Основа	Плотность пены (кг/м³)	Выход пены (л из 1 л)	Расход на 1 м³ пенобетона (л)	Цена за 1 л (UZS)	Поставщик (Узбекистан)	Преимущества
PВ-2000	Белковая	75	1000	1.5	35000	ООО "Bioxim", Ташкент	Максимальная прочность, высокая устойчивость пены
Syntapon	Синтетическая	85	800	2.0	25000	Chimtex Trade, Ташкент	Хорош для старта, приемлемое качество
ТДС-2	Синтетическая	90	750	2.2	23000	MasterStroy, Андижан	Доступный, стабилен, популярный на юге страны
Пена-Люкс	Синтетическая	95	700	2.4	22000	StroyResurs, Самарканд	Дешевый, есть в регионах
Неорор	Синтетическая	85	850	2.0	26000	Ekoprom, Фергана	Популярный на малых производствах

Вывод: Рекомендуется использовать PВ-2000, как наиболее качественный пенообразователь с минимальным расходом и высоким качеством готовых блоков.

Вставная таблица 3. Обзор инфраструктурных требований

Показатель	Значение	Примечания
Общая площадь производственной зоны	150–200 м²	Для размещения линии, складов и отгрузки
Электропитание	15–20 кВт	С учётом резерва и работы компрессора

Подача воды	0.5–1 м ³ /день	Для производства и обслуживания оборудования
Сырьевые материалы (в день)	Цемент: 1.5 т, Песок: 2.5 т, Пенообр.: 3 л	При производстве ~20 м ³ пенобетона
Количество персонала	2–3 человека	Оператор + помощник/грузчик

Вставная таблица 4. Необходимые разрешения и сертификаты

Разрешение / Документ	Ответственный орган / источник	Уточнение
Сертификат соответствия	Агентство «Узстандарт»	На основании Постановления КМ № 318 от 27.10.2020
Санитарно-эпидемиологическое заключение	Центры санитарно-эпидемиологического надзора (СЭС)	Требуется для всех производств, связанных со строительными материалами
Разрешение на размещение производства	Местный хокимият	В соответствии с земельным и градостроительным законодательством
Регистрация Технических Условий (ТУ)	Агентство «Узстандарт»	На основании Постановления КМ № 75 от 13.02.2021 о порядке разработки и регистрации ТУ

Вставная таблица 5. Производственная мощность и объёмы выпуска

Показатель	Значение	Примечание
Объём выпуска (в смену)	~20 м ³ пенобетона	Примерно 4000 блоков в месяц (при 20 рабочих сменах)
Средний вес блока	20–22 кг	Зависит от плотности (марка D600–D700)
Упаковка	Поддоны, термоплёнка, стяжка	Требуется для хранения и транспортировки
Марка пенобетона	D600 или D700	Оптимальны для частного и малоэтажного строительства
ГОСТ или ТУ	По ГОСТ 25485 или зарегистрированное ТУ	Необходима при реализации в строительные компании или участие в тендерах

Раздел 2. Пошаговая инструкция открытия производства (ЧП)

Этап	Действия
Регистрация частного предприятия	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка необходимых документов (паспорт, ИНН, заявление на регистрацию). • Регистрация в Центре государственных услуг (ЦГУ) или онлайн через my.gov.uz.
Выбор и подготовка помещения	<ul style="list-style-type: none"> • Поиск и аренда (или приобретение) подходящего производственного помещения. • Подготовка площадки с учетом требований безопасности и санитарных норм.
Закупка и установка оборудования	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение договора с поставщиком на закупку оборудования. • Организация доставки, растаможки и монтажа оборудования.
Получение разрешений и сертификатов	<ul style="list-style-type: none"> • Получение сертификата соответствия и ТУ в агентстве «Узстандарт». • Получение санитарно-эпидемиологического заключения в СЭС. • Получение разрешения от местного хокимията.
Закупка сырья и материалов	<ul style="list-style-type: none"> • Выбор надежных местных поставщиков сырья. • Заключение договоров на регулярные поставки.
Подбор и обучение персонала	<ul style="list-style-type: none"> • Найм квалифицированного персонала. • Проведение инструктажей и обучения производственным процессам.
Запуск и наладка производства	<ul style="list-style-type: none"> • Тестовый запуск оборудования и проверка качества продукции. • Настройка производственных процессов до достижения плановых мощностей.
Организация сбыта и маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка маркетинговой стратегии и каналов сбыта. • Заключение договоров с потенциальными покупателями (строительными компаниями и частными застройщиками).

Раздел 3. Анализ рынка и конкурентной среды (SWOT-анализ)

Фактор	Описание
S (Strengths) — Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий спрос на пеноблоки в индивидуальном строительстве • Дешевое и доступное сырье • Простой производственный процесс • Возможность локального сбыта (экономия на логистике)

W (Weaknesses) — Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> • Конкуренция со стороны газобетонных блоков и кирпича • Зависимость от стабильности поставок цемента и пенообразователя • Ограниченные ресурсы малого бизнеса в масштабировании
O (Opportunities) — Возможности	<ul style="list-style-type: none"> • Программы поддержки малого бизнеса в Узбекистане • Развитие малоэтажного строительства в регионах • Возможность выхода на сегмент B2B (строительные компании)
T (Threats) — Угрозы	<ul style="list-style-type: none"> • Рост цен на сырье (цемент, топливо) • Введение новых нормативных требований • Возможное снижение покупательной способности потребителей

Раздел 4. Фонд оплаты труда (ФОТ)

✦ В данном разделе представлены два подхода к расчёту ФОТ для производственного персонала:

1. **Фиксированная система оплаты труда (по окладу)**
2. **Сдельная система оплаты (по количеству произведённых блоков)**

✦ В обоих случаях оклад руководителя проекта не фиксируется — он получает прибыль от деятельности предприятия и премиальную часть по результатам выручки.

Сравнительная таблица моделей оплаты труда

Показатель	Вариант 1: Фиксированная оплата (после повышения)	Вариант 2: Сдельная оплата труда
Оператор линии — базовая зарплата	6 300 000 сум	300 сум/блок × 40 000 блоков = 12 000 000 сум
Грузчик / рабочий — базовая зарплата	4 950 000 сум	150 сум/блок × 40 000 блоков = 6 000 000 сум
Налоги (12% + 12%) — оператор	1 512 000 сум	2 880 000 сум
Налоги (12% + 12%) — грузчик	1 188 000 сум	1 440 000 сум
Итого по оператору (с налогами)	7 812 000 сум	14 880 000 сум
Итого по грузчику (с налогами)	6 138 000 сум	7 440 000 сум
ИТОГО — месячный ФОТ (2 чел.)	13 950 000 сум	22 320 000 сум

ИТОГО — годовой ФОТ (2 чел.)	167 400 000 сум	267 840 000 сум
-------------------------------------	-----------------	-----------------

Выводы и рекомендации:

- **Фиксированная модель** — подходит для начального этапа, обеспечивает стабильные выплаты и контроль затрат.
- **Сдельная модель** — стимулирует рост производительности, но требует строгого учёта блоков и стабильной загрузки.
- При запуске можно использовать **фиксированную схему**, а после выхода на стабильные объёмы — **переходить к сдельной** или комбинированной.
- Все расчёты сделаны с учётом законодательства Республики Узбекистан и текущего уровня заработных плат по строительному сектору (2025 г.).

Раздел 5. Капитальные вложения (CAPEX)

✦ В данном разделе представлены стартовые капитальные затраты для запуска производства пеноблоков. Для реалистичной оценки проекта рассмотрены **два сценария**:

1. Использование **собственного производственного помещения**
2. Аренда помещения на 12 месяцев (по рыночной ставке 20 000 сум/м²)

В расчётах учтены: стоимость оборудования, логистика, сертификация, закупка сырья, инвентарь и резерв на непредвиденные расходы.

Статья расходов	Вариант 1: Собственная площадь (UZS)	Вариант 2: Арендное помещение (UZS)
Покупка оборудования (QMJ4-35A)	71 500 000	71 500 000
Доставка и пусконаладка	10 000 000	10 000 000
Первоначальный запас сырья	15 000 000	15 000 000
Разрешения, сертификация, ТУ	7 000 000	7 000 000
Инвентарь, поддоны, упаковка	5 000 000	5 000 000
Резерв на непредвиденные расходы (5–10%)	10 000 000	10 000 000
Аренда производственного помещения (12 мес)	0	48 000 000
ИТОГО КАПЕКС	118 500 000	166 500 000

🧮 Расчёты выполнены по курсу 1 USD = 13 000 сум. Ставка аренды указана на основе усреднённой рыночной стоимости по регионам Узбекистана (от 15 000 до 25 000 сум/м²). Минимальная площадь — 200 м².

💡 Вывод: при наличии собственной площади стартовая стоимость проекта снижается более чем на **28%**, что особенно важно для представителей малого бизнеса.

Раздел 6. Операционные расходы (ОРЕХ)

📌 В этом разделе представлены ежемесячные расходы, необходимые для функционирования мини-завода. Сравнение выполнено для двух моделей оплаты труда: фиксированной и сдельной. Остальные расходы идентичны.

Статья расходов	ОРЕХ / месяц (фикс. оплата)	ОРЕХ / месяц (сдельная оплата)
ФОТ (фиксированная модель)	13 950 000 сум	0 сум
ФОТ (сдельная модель)	0 сум	22 320 000 сум
Сырьё и материалы	28 000 000 сум	28 000 000 сум
Электроэнергия	800 000 сум	800 000 сум
Вода	200 000 сум	200 000 сум
Амортизация оборудования	1 191 667 сум	1 191 667 сум
Маркетинг и сбыт	1 500 000 сум	1 500 000 сум
Прочие расходы	1 000 000 сум	1 000 000 сум
ИТОГО ОРЕХ в месяц	46 641 667 сум	55 011 667 сум
ИТОГО ОРЕХ в год	559 700 004 сум	660 140 004 сум

📌 Расчёты основаны на предполагаемом объёме выпуска: **40 000 блоков/мес**, с 20 рабочими сменами. Учет ведется по текущим рыночным ставкам и стоимости сырья в Узбекистане.

💡 Вывод: сдельная модель оплаты увеличивает ежемесячные расходы, но может повысить производительность при грамотной мотивации персонала.

Раздел 7. Финансовая модель и прибыльность проекта

📌 В данном разделе представлены расчёты ключевых финансовых показателей на основе прогноза выручки, уровней загрузки производственных мощностей и ранее рассчитанных затрат (CAPEX и ОРЕХ).

Загрузка мощности	Блоков в год	Выручка (UZS)	Чистая прибыль (ФОТ фикс.)	ROI (ФОТ фикс.)	Чистая прибыль (ФОТ сдельная)	ROI (ФОТ сдельная)
70%	336 000	840 000 000	280 299 996	41.3%	179 859 996	21.8%
80%	384 000	960 000 000	400 299 996	59.0%	299 859 996	36.3%
100%	480 000	1 200 000 000	640 299 996	94.4%	539 859 996	65.3%

Выводы:

- Даже при 70% загрузке производственной мощности проект остаётся прибыльным.
- Максимальная доходность достигается при использовании фиксированной оплаты труда и полной загрузке (ROI до 94%).
- При сдельной системе оплата выше, но рентабельность проекта ниже — это компромисс между мотивацией персонала и эффективностью.

Кэш-флоу при фиксированной модели оплаты труда:

Месяц	Выручка (UZS)	CAPEX (UZS)	OPEX (UZS)	Чистый поток (UZS)	Накопленный поток (UZS)
Месяц 1	0	118 500 000	46 641 667	-165 141 667	-165 141 667
Месяц 2	60 000 000	0	46 641 667	13 358 333	-151 783 334
Месяц 3	60 000 000	0	46 641 667	13 358 333	-138 425 001
Месяц 4	80 000 000	0	46 641 667	33 358 333	-105 066 668
Месяц 5	80 000 000	0	46 641 667	33 358 333	-71 708 335
Месяц 6	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	-18 350 002
Месяц 7	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	35 008 331
Месяц 8	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	88 366 664
Месяц 9	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	141 724 997
Месяц 10	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	195 083 330
Месяц 11	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	248 441 663
Месяц 12	100 000 000	0	46 641 667	53 358 333	301 799 996

 Точка безубыточности достигается между 6 и 7 месяцем.

 Кэш-флоу при сдельной модели оплаты труда:

Месяц	Выручка (UZS)	CAPEX (UZS)	OPEX (UZS)	Чистый поток (UZS)	Накопленный поток (UZS)
Месяц 1	0	118 500 000	55 011 667	-173 511 667	-173 511 667
Месяц 2	60 000 000	0	55 011 667	4 988 333	-168 523 334
Месяц 3	60 000 000	0	55 011 667	4 988 333	-163 535 001
Месяц 4	80 000 000	0	55 011 667	24 988 333	-138 546 668
Месяц 5	80 000 000	0	55 011 667	24 988 333	-113 558 335
Месяц 6	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	-68 570 002
Месяц 7	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	-23 581 669
Месяц 8	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	21 406 664
Месяц 9	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	66 394 997
Месяц 10	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	111 383 330
Месяц 11	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	156 371 663
Месяц 12	100 000 000	0	55 011 667	44 988 333	201 359 996

 Точка безубыточности при сдельной модели наступает между 7 и 8 месяцем.

Раздел 9. Анализ рисков и стратегии их минимизации

 В этом разделе представлены основные производственные и финансовые риски, а также предложены практические меры по их смягчению. Данный анализ позволяет повысить устойчивость проекта и подготовиться к возможным изменениям рыночной и операционной среды.

Категория риска	Возможное проявление	Меры по снижению риска
Сырьевой риск	Рост цен на цемент, песок, пенообразователь	Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками
Сбытовой риск	Недостаточный спрос, сезонные колебания	Диверсификация каналов сбыта, маркетинг, работа с девелоперами
Технологический риск	Поломка оборудования, перебои в поставках электроэнергии	Обслуживание, резервные узлы, установка ИБП и стабилизаторов
Финансовый риск	Рост операционных расходов, кассовые разрывы	Создание финансового резерва, этапное расширение, контроль затрат

Кадровый риск	Текущность, дефицит квалифицированных работников	Конкурентная оплата, локальный персонал, бонусная система
Регуляторный риск	Изменения в нормативной базе (налоги, экология, стандарты)	Юридическое сопровождение, соответствие требованиям Узстандарта и СЭС
Валютный риск	Изменения курса доллара при закупке оборудования	Предварительная закупка, частичная оплата в национальной валюте

Выводы и инвестиционная привлекательность проекта

📌 Обобщённые выводы:

Аспект	Краткий итог
💡 Идея проекта	Производство пеноблоков как устойчивый малый бизнес в строительной отрасли
⚙️ Техническая реализация	Использование доступного и надёжного китайского оборудования
💰 CAPEX (инвестиции)	От 118,5 млн сум (при собственной площади)
💰 OPEX	От 46,6 до 55 млн сум/мес в зависимости от модели оплаты труда
📈 Доходность	ROI до 94%, окупаемость — 6–9 месяцев
📊 Риски	Идентифицированы и проработаны, представлены пути их смягчения
📄 Юридический формат	ЧП (индивидуальный предприниматель), упрощённая система
🌐 Масштабируемость	Возможность тиражирования в регионы и подключения к нац. программам

🏠 Инвестиционная привлекательность

Проект особенно интересен:

- **Частным инвесторам** — низкий порог входа, быстрая окупаемость, прозрачная модель
- **Банкам / МФО** — понятная структура, фиксированные затраты, стабильный спрос
- **Государственным и международным программам поддержки малого бизнеса** — проект соответствует стратегическим приоритетам Узбекистана (локализация, занятость, экспорт)

📌 Рекомендации инвестору/банку:

- 🏠 Рекомендуемый объём инвестиций: от **150–180 млн сум**
- 🏠 Срок окупаемости: **8 месяцев (в среднем)**
- 📈 Ожидаемая рентабельность инвестиций (ROI): **60–95%**
- 🛡️ Степень риска: **Низкая**, при условии следования операционным рекомендациям