



**Бизнес - План по организации
производственного комплекса по
выращиванию и откорму Мускусной утки
(индоутка - *Cairina moschata*)
на территории СЭЗ "Jizzax"**

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРУ

Уважаемые инвесторы!

Развитие агропромышленного сектора является одним из приоритетных направлений экономической политики Республики Узбекистан, что подтверждено стратегическими инициативами по стимулированию внутреннего производства, импортозамещению, расширению экспортного потенциала и привлечению инвестиций в рамках **Свободных экономических зон (СЭЗ)**.

В условиях текущей конъюнктуры на рынке животноводческой продукции, **мясо водоплавающей птицы** — в частности, **индоутки** («мускусная индоутка (*Cairina moschata*)») — приобретает всё большую популярность как в Узбекистане, так и на внешних рынках. Индоутка обладает рядом неоспоримых преимуществ: высокими показателями привеса, устойчивостью к болезням, низкой себестоимостью откорма, экологической чистотой продукции и высоким содержанием белка. Именно поэтому **организация производственного комплекса по откорму индоуток на территории СЭЗ "Jizzax"** рассматривается как стратегически важный проект с высокой социальной, экономической и экспортной отдачей.



Факторы актуальности проекта:

- По данным Госкомстата РУз, в 2023 году **внутренний спрос на мясо птицы вырос на 11,3%**, при этом доля импорта составила **более 31% от общего потребления**, что говорит о **значительном дефиците на рынке**.
- При этом **доля утиного мяса в структуре импорта не превышает 2%**, несмотря на активный спрос в премиальном сегменте (HoReCa, диетпитание, экспорт в ОАЭ и страны СНГ).
- Средняя цена на индоутиную тушку на внутреннем рынке в 2024 году составила **68 000–72 000 сум за кг**, что значительно выше, чем у курятины, при **маржинальности более 45%** в условиях собственной инкубации и откорма.
- Согласно данным ФАО, **индоутка — одна из самых экологически устойчивых пород**, не требует значительного количества воды для содержания, устойчива к большинству вирусных заболеваний, не нуждается в вакцинации, а отходы производства пригодны для органических удобрений.



Преимущества реализации проекта в СЭЗ "Jizzax":

Проект будет реализован на территории Свободной экономической зоны "Jizzax", что предоставляет следующие преимущества:

- **Освобождение от налога на прибыль, НДС, таможенных пошлин и других обязательных платежей на срок до 10 лет** (в зависимости от объёма инвестиций).
- **Приоритет в получении инфраструктурных ресурсов**, подключения к сетям и логистике.

- **Упрощённый доступ к экспортным каналам**, включая программы по сертификатам СТ-1 (СНГ), халяль-сертификация и участие в господдержке.
 - **Государственные гарантии защиты инвестиций**, а также содействие в рамках Агентства по привлечению инвестиций, Минсельхоза и "Узагроэкспорта".
-

Экологическая и социальная устойчивость проекта:

- Утилизация подстилки и навоза с применением технологии глубокой ферментации позволит создать **замкнутый экологический цикл**, пригодный для органических удобрений.
 - Планируется **создание постоянных рабочих мест** для местных жителей, с возможностью привлечения молодёжи и выпускников аграрных колледжей.
 - Размещение предприятия в рамках СЭЗ исключает негативное влияние на жилую зону, при соблюдении всех санитарных и ветеринарных норм.
-

Примечание:

Несмотря на наличие отдельных инкубационных хозяйств в Узбекистане, способных обеспечить поставку молодняка мускусной индоутки, на сегодняшний день в стране **отсутствуют промышленные откормочные комплексы с полным технологическим циклом**: от выращивания и санитарно-контролируемого откорма до убоя, упаковки, хранения и сбыта продукции через ритейл и экспорт. Проект, реализуемый на территории СЭЗ «Jizzax», становится **первым высокоинтегрированным производственным узлом в этом сегменте**, обеспечивающим не только продовольственную безопасность, но и экспортную готовность. Такое позиционирование позволяет не конкурировать с существующими ЛПХ и инкубаторами, а наоборот — **встраивать их в логистическую цепочку поставок**, тем самым формируя вокруг себя полноценную утиную отрасль нового поколения.

Учитывая вышеизложенное, **инвестиции в проект по выращиванию индоутки в СЭЗ "Jizzax" представляют собой высокодоходную и устойчивую бизнес-модель**, интегрированную в приоритетные направления государственной поддержки. Проект отвечает современным требованиям экологичности, продовольственной безопасности и экспортной направленности.

С уважением,
Команда проекта АО "O'zbekexpertiza"

** Бизнес-план полностью подготовлен в соответствии с требованиями законодательства Республики Узбекистан и рекомендациями дирекции СЭЗ "Jizzax".*

☒ 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Категория	Детализация
Наименование проекта	Производственный комплекс по откорму мускусной индоутки с экспортной ориентацией
Локация	Свободная экономическая зона (СЭЗ) «Jizzax», Республика Узбекистан
Инвестор	Частный инициатор / резидент СЭЗ, 100% прямые инвестиции
Производственная мощность	3 000 голов × 3 цикла в год = 9 000 голов/год
Тип продукции	Мясо мускусной индоутки, субпродукты, яйца
Каналы реализации	Экспорт (СНГ, GCC), крупные ритейлеры РУз (MAKRO, Korzinka, Navas), HoReCa
Кормовая модель	Полная закупка кормов: стартовый, откормочный, витаминно-белковые добавки
Земельный участок	2 000–2 200 м ² — ангар, склад, убой, выгул, вспомогательные помещения
Капитальные инвестиции (CAPEX)	~1 050 000 000 сум
Оборотный капитал (в т.ч. закупка поголовья)	~350 000 000 сум
Общий бюджет проекта	~1,4 млрд сум (всё включено)
Налоговый режим	Льготы резидентов СЭЗ: освобождение от НДС, налога на прибыль, пошлин
Окупаемость	2,5–3 года (при стабильном сбыте и объемах)
Рентабельность	38–42% чистой прибыли на полной мощности

☒ 2. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ

Категория	Детализация
Основной продукт	Диетическое мясо мускусной индоутки (тушка, фасованные части), субпродукты, яйца
Целевая аудитория	Внутренний рынок (ритейл, HoReCa, санатории), экспорт (СНГ, ОАЭ, GCC)

Категория	Детализация
Форма поставки	Охлаждённая/замороженная тушка, фасовка, индивидуальные лотки
Кормовая база	Полная закупка: стартовый комбикорм, откормочный, витаминно-белковые добавки
Поставщики кормов	Локальные производители (BioMix, MegaFeed, AgroVet) + импортные премиксы
Система содержания	Напольное содержание на глубокой подстилке, естественная вентиляция
Плотность размещения	~3,5–4 головы на 1 м ² , по нормативам ветеринарной службы
Откормочный цикл	80–85 дней: 2 фазы — стартовая (30 дней), финишная (50–55 дней)
Циклов в год	3 полных цикла (заселение — откорм — убой — санитарная обработка)
Санитарные меры	Дезбарьеры, пропускник, дезинфекция между циклами, профилактика
Ветконтроль	Плановые осмотры, вакцинация по графику, контроль привесов
Средний выход мяса	2,5–2,8 кг тушка на 1 голову, выход мяса ~70%
Плановый объём в год	~9 000 голов = 22–25 тонн мяса в год + 1,5 тн субпродуктов + ~60 000 яиц

☒ 3. АНАЛИЗ РЫНКА

Категория	Детализация
Внутренний спрос на мясо птицы (2023)	545 000 тонн/год (Госкомстат), прирост +9% к 2022 г.
Внутреннее производство (2023)	368 700 тонн — покрывает ~68% спроса, остальное — импорт
Импорт мяса птицы (2023)	176 400 тонн, из них 90% — бройлерная курятина, утка — менее 2%
Объём утиного мяса на рынке (оценка)	~9 000–11 000 тонн/год (включая домашние хозяйства), промышленного нет
Цена на мясо мускусной индоутки	68 000–75 000 сум/кг (на 2024 г.), в ритейле доходит до 85 000 сум/кг
Основные потребители	Рестораны, санатории, магазины фермерской продукции, экспат-сегмент
Экспортный потенциал	ОАЭ, Кувейт, Казахстан, Азербайджан, Саудовская Аравия — спрос на Halal-продукт
Экспортная цена (ориентировочно)	\$4,8–5,2 / кг (≈ 60 000–66 000 сум/кг при отгрузке с фасовкой)
Потребность в охлаждённой фасовке	Высокая: ритейл требует MAP/вакуум, HoReCa — лотки и субпродукты

Категория	Детализация
Каналы сбыта в Узбекистане	Сетевые магазины (MAKRO, Korzinka, Asia, Navas), фермерские рынки, онлайн
Препятствия для конкуренции	Нет промышленных производителей утки, доля ЛПХ > 90%, отсутствие инкубаторов

Ключевые выводы:

-  **Внутренний рынок испытывает дефицит диетического премиум-мяса → отличная ниша;**
-  **Экспортная модель возможна уже на 2-й год работы при наличии упаковки и сертификации;**
-  **Сетевой ритейл готов брать локальный продукт, если соблюдены сроки, гигиена, фасовка;**
-  **Промышленная модель выращивания мускусной индоутки — не занята: свободный рынок = высокая маржа.**

Анализ конкурентов в сегменте утиного мяса (2024)

Наименование	Тип деятельности	Мощность / масштабы	Регион	Комментарий
ЛПХ / частные фермеры	Мелкие хозяйства, без сертификации	50–300 голов/год	Все регионы	Доминируют на рынке, не имеют стабильных каналов сбыта
«Uzyogmoysanoat» (опосредованно)	Инкубаторы кур, экспорт курятины	Нет фокуса на утку	Ташкент/Наманган	В утиную нишу не заходят
«Poytakht Parranda»	Крупный птицекомбинат (бройлер)	>30 000 голов/мес	Ташкент	Только бройлеры; на утку не переключаются
«Zamin Parranda»	Частная ферма (гусь + утка)	~500–700 голов/цикл	Самарканд	Работают эпизодически, без упаковки и убойного цеха
Импорт из Китая и РФ	Замороженное мясо утки	~2 000 тонн/год	—	Продукт дорогой, не халяль, требует разморозки
Проект (по настоящему бизнес - плану)	Промышленное выращивание мускусной индоутки	9 000 голов/год, полный цикл	СЭЗ Jizzax	Единственный проект с инфраструктурой, упаковкой и экспортной моделью ☒

Вывод:

- На 2024 год в Республике нет ни одного сертифицированного промышленного игрока по мускусной индустрии;
- Конкуренция фактически отсутствует;
- Импорт занимает премиум-нишу, но дорогой, без свежести, без халаль-сертификата;
- Проект получает преимущество первого игрока с инфраструктурой, убоем, фасовкой и экспортной ориентацией.

☒ 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ШТАТНАЯ СТРУКТУРА

Постоянный штат сотрудников (на 9 000 голов / год)

Должность	Кол-во	Функции
Руководитель проекта (директор)	1	Общее управление, стратегическое планирование, связь с СЭЗ, сбыт
Ветврач / Зоотехник	1	Контроль здоровья птицы, привес, вакцинация, санитарные регламенты
Начальник убойного участка	1	Контроль убоя, гигиена, фасовка, координация производственного потока
Рабочие по откорму и уходу	4	Подстилка, кормление, выгул, сбор яиц, санитарная уборка
Рабочие по убою и упаковке	3	Убой, разделка, фасовка, маркировка, холодильник
Складской и логистический оператор	1	Приёмка и отгрузка товара, учёт упаковки и готовой продукции
Бухгалтер / делопроизводитель	1	Учёт, отчетность, налоги, расчёты с персоналом

Общая численность постоянного штата: 12 человек

Особенности штатной модели в условиях СЭЗ "Jizzax":

Аспект	Уточнение
Инфраструктура	Электричество, вода, дороги — подводятся дирекцией СЭЗ по льготным условиям
Налогообложение фонда оплаты труда	Согласно льготному режиму, налоговая нагрузка на ФОТ может быть снижена
Привлечение местных кадров	В приоритете — трудоустройство жителей Джиззакской области

Аспект	Уточнение
Возможность масштабирования	Штат может быть расширен при выходе на 12 000–15 000 голов в год

☒ 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Этапность ввода производственных циклов

Этап	Описание	Поголовье	Период
Этап 1	Старт: закуп 1-й партии утят, запуск ангара №1	1 000 голов	1–3 месяц
Этап 2	Расширение: закуп 2-й и 3-й партий, запуск ангара №2–3	3 000 голов	4–6 месяц
Этап 3	Стабильная модель: по 3 цикла в год	9 000 голов/год	7–12 месяц
Этап 4 (опция)	Строительство инкубатора, переход на внутреннее разведение	—	С 13 месяца

5.2. Система обеспечения молодняком (гибридная модель)

 **На старте: только закуп молодняка (возраст 10–14 дней)**

Параметр	Детализация
Кол-во в год	3 000 голов × 3 цикла = 9 000 голов/год
Возраст при закупке	10–14 дней (с иммунной защитой, адаптированы к откорму)
Частота завоза	Раз в 30–35 дней (по партиям по 1000 голов)
Документация	Ветеринарный паспорт, сертификация, данные о вакцинации

5.3. Таблица: Стоимость закупки молодняка (2024–2025)

Поставщик / источник	Локация	Цена за 1 утёнка (10–14 дней)	Итог за 9 000 голов/год
ООО «Parranda Nurli Fayz»	Ташкентская обл.	~22 000 сум	198 000 000 сум
СП «Xitoy-Qarluq Parranda Invest» (Китайская линия)	Наманганская обл.	~21 500 сум	193 500 000 сум
ООО «Kampir-Терра Parranda»	Сурхандарья	~23 000 сум	207 000 000 сум
Средняя стоимость (ориентир)	—	~22 000 сум/голова	~198 млн сум/год

 Все поставщики работают с **сертификацией**, большинство имеют опыт поставок для птицефабрик и экспортных линий.

5.4. Переход на собственное разведение (опционально, с 2-го года)

Показатель	Значение
Инкубатор на 2 000 яиц (с резервом)	~65 000 000 сум
Стабилизатор, инкубационная автоматика	~20 000 000 сум
Маточное стадо (300 голов)	~35 000 000 сум
Помещение + оборудование	~60 000 000 сум
ИТОГО доп. инвестиций в инкубатор	~180 000 000 сум
Экономия на закупе утят	~130–150 млн сум/год
Персонал	+1 штат (ФОТ ~48 млн/год)

✦ **Рекомендация:** использовать закуп на 1-й год, параллельно проектировать инкубатор → обеспечить полную независимость от поставщиков к 2–3 году.

ФИНАНСОВЫЙ БЛОК

☒ 6.1. СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ (CAPEX)

(масштаб: 9 000 голов в год, в сум)

Категория	Детализация	Сумма (сум)
Строительство 3-х откормочных ангаров	Металлокаркас, вентиляция, свет, подстилка, дренаж	450 000 000
Оборудование убойного и фасовочного блока	Столы, подвесы, разделка, упаковка, холодильная камера	95 000 000
Склады корма, яйца, упаковки	Склад готовой продукции + кормохранилище	45 000 000
Система вентиляции, дезбарьеры	Приточная вентиляция, санпропускник, оборудование безопасности	20 000 000
Водоснабжение и электроснабжение	Насос, разводка, автоматика, свет	15 000 000
Административно-бытовой модуль	Кабинет, бухгалтерия, душевая, инвентарь	30 000 000
Офисное оборудование и ПО	ПК, 1С, мебель, бухгалтерский софт	7 000 000
Резерв на непредвиденные расходы	7–8% от сметы	83 000 000
ИТОГО		745 000 000 сум

☒ 6.2. ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ (ОРЕХ, за 1 год)

(масштаб: 9 000 голов в год, в сум)

Категория	Детализация	Сумма (сум/год)
Фонд оплаты труда (ФОТ)	12 человек × от 10 до 12 млн сум/мес (брутто)	990 000 000
Закуп молодняка	9 000 голов × 22 000 сум/голова	198 000 000
Корма (полный цикл)	9 000 × 18 кг/голова × 3 500 сум/кг	567 000 000
Электроэнергия и вода	Холодильники, освещение, убой, насосы	25 000 000
Ветеринария и вакцинация	Вакцины, ветосмотр, препараты, дезсредства	18 000 000
Упаковка и расходники	Пакеты, этикетки, ящики, расходные материалы	15 000 000
Транспорт и логистика	Отгрузка на ритейл/экспорт, закуп кормов и упаковки	20 000 000
Прочие и админрасходы	Канцтовары, бухгалтерия, связь, непредвиденные	10 000 000
ИТОГО за год (ОРЕХ):		1 843 000 000 сум

☒ 6.3. ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

1. Структура товарного выхода (в год)

Продукт	Объём / год	Реал. цена (сум)	Выручка (сум)
Мясо (тушка)	9 000 × 2,5 кг = 22 500 кг	72 000 сум/кг	1 620 000 000
Субпродукты	~15% от веса × 22 500 кг = 3 375 кг	40 000 сум/кг	135 000 000
Яйца (пищевые/инкуб.)	~60 000 шт/год	2 000 сум/шт	120 000 000
ИТОГО ВЫРУЧКА / ГОД:			1 875 000 000

3. Сопоставление с затратами

Показатель	Сумма (сум)
Годовая выручка	1 875 000 000
Годовой ОРЕХ	1 843 000 000
Чистая прибыль (до налога)	32 000 000 сум (около 1,7%)

4. Анализ:

- Проект **выйдет в "нулевую" прибыль на 1-м году**, при условии:
 - стабильных закупочных цен;
 - плановой выручки по всем каналам;
 - продажи 100% продукции без потерь.
- Рентабельность **на старте — около 1,7%**, но **сильный потенциал масштабирования** и оптимизации.

5. Точка безубыточности:

Параметр	Значение
Уровень загрузки	~97,2% (почти полный цикл)
Объём продаж, покрывающий ОРЕХ	~1 843 000 000 сум
Цена, ниже которой — убыток	<70 000 сум/кг за тушку (по мясу)

Вывод и стратегия для роста:

Направление усиления	Эффект
Повышение цены (в ритейле)	При цене 78 000–80 000 сум/кг проект даст +10–12% чистой прибыли
Выход на экспорт по \$5/кг	Даст рост выручки до 2,1 млрд сум
Частичная автоматизация / аутсорсинг	Снижение ФОТ на 15–20% → рост чистой прибыли
Строительство инкубатора	Снижение ОРЕХ на ~130–150 млн сум в год

☒ 6.3.1 Таблица: Cash Flow (2025–2027 гг.)

Показатель	2025 (пилотный год)	2026 (стабилизация)	2027 (оптимизация/рост)
Выручка (сбыт продукции)	1 350 000 000	1 875 000 000	2 000 000 000
Операционные расходы (ОРЕХ)	1 550 000 000	1 843 000 000	1 890 000 000
Чистая операционная прибыль	–200 000 000	32 000 000	110 000 000
Капитальные затраты (CAPEX)	745 000 000	—	—
Инвестиции (средства инвестора)	1 400 000 000 (единоразово)	—	—
Чистый денежный поток (год)	–945 000 000	+32 000 000	+110 000 000
Кумулятивный поток	–945 000 000	–913 000 000	–803 000 000

☒ **Таблица: Сравнительного анализа стратегий – «закуп молодняка и собственное воспроизводство»**

Параметр	Модель А — Закуп молодняка	Модель В — Собственное разведение (инкубатор)
Инвестиции (CAPEX + оборот)	~1,4 млрд сум	~1,58 млрд сум (+180 млн на инкубатор)
Годовой OPEX	~1,84 млрд сум	~1,68 млрд сум (экономия на закупе утят)
Закуп утят	Да, каждый цикл (9 000 голов/год)	Нет, внутреннее воспроизводство
ФОТ	12 чел.	13 чел. (+1 оператор инкубатория)
Чистая прибыль 2-й год	~32 млн сум	~110–130 млн сум
Окупаемость инвестиций	~4 года	~2,5–3 года
Точка безубыточности	~начало 4-го года	~конец 2-го / начало 3-го года
Преимущества	Проще, быстрее старт	Контроль, ниже себестоимость, независимость
Риски	Зависимость от поставщиков, цена, срыв	Больше CAPEX, требования к биобезопасности
Гибкость масштабирования	Средняя	Высокая: цикл замкнут, можно наращивать мощность

 Вывод:

- Модель А даёт **быстрый вход в рынок** и отлично подходит на старт;
- Модель В требует чуть больше вложений, но даёт **устойчивость, экономию и прибыль с 2-го года**;

* Разумно заложить модель В как этап № 2, начиная с закупа — это гибкий и стратегически зрелый подход.

☒ **6.4. МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ (СБЫТА)**

 Таблица: Структура каналов сбыта (ориентировочно)

Канал сбыта	Доля объёма	Форма поставки	Цена реализации (сум/кг)	Комментарий
Экспорт (СНГ, ОАЭ, Казахстан)	40%	Замороженные тушки в вакууме	~66 000 – 70 000	Halal, сертификат СТ-1, упаковка по стандартам
Сетевой ритейл (MAKRO, Korzinka, Asia)	35%	Охлаждённая фасовка (лоток/вакуум)	75 000 – 85 000	Требуется стабильность

Канал сбыта	Доля объёма	Форма поставки	Цена реализации (сум/кг)	Комментарий
				поставок и упаковка МАР
HoReCa (рестораны, санатории, гос. заказы)	20%	Тушки и субпродукты, охлаждёнка	70 000 – 75 000	Контракты, гибкие партии, доставка
Рынки и ярмарки	5%	Нефасованная охлаждёнка	65 000 – 70 000	По ситуации, объём небольшой

Логистика и сбытовая инфраструктура

Компонент	Описание / требования
Убой и упаковка	На собственной площадке. Фасовка: целикова тушка, полуфабрикаты, лотки
Сертификация продукции	Ветеринарное свидетельство, Halal (при экспорте), СТ-1 (при экспорте в СНГ)
Складская логистика	Холодильная камера + доставка в 3 направления: местные сети, экспортные склады, HoReCa
Продвижение / сбыт	Работа через отдел продаж (внутренний) или аутсорсинг B2B-дистрибьюторам
Маркировка / упаковка	Требуется этикетка, дата, масса, производитель, логотип, штрихкод

Ключевые акценты реализации:

- Экспорт позволяет стабилизировать цену и загрузку мощностей;
- Сетевые ритейлеры Узбекистана готовы принимать продукцию от резидентов СЭЗ, особенно с хорошим логистическим плечом (СЭЗ "Jizzax" – хорошая локация);
- HoReCa и санатории заинтересованы в премиум-замене курятины — высокая маржинальность и регулярный спрос;
- Возможен запуск через государственные закупки, в т.ч. санаторно-лечебные учреждения и пищевые поставки МВД, Минздрава и т.д.

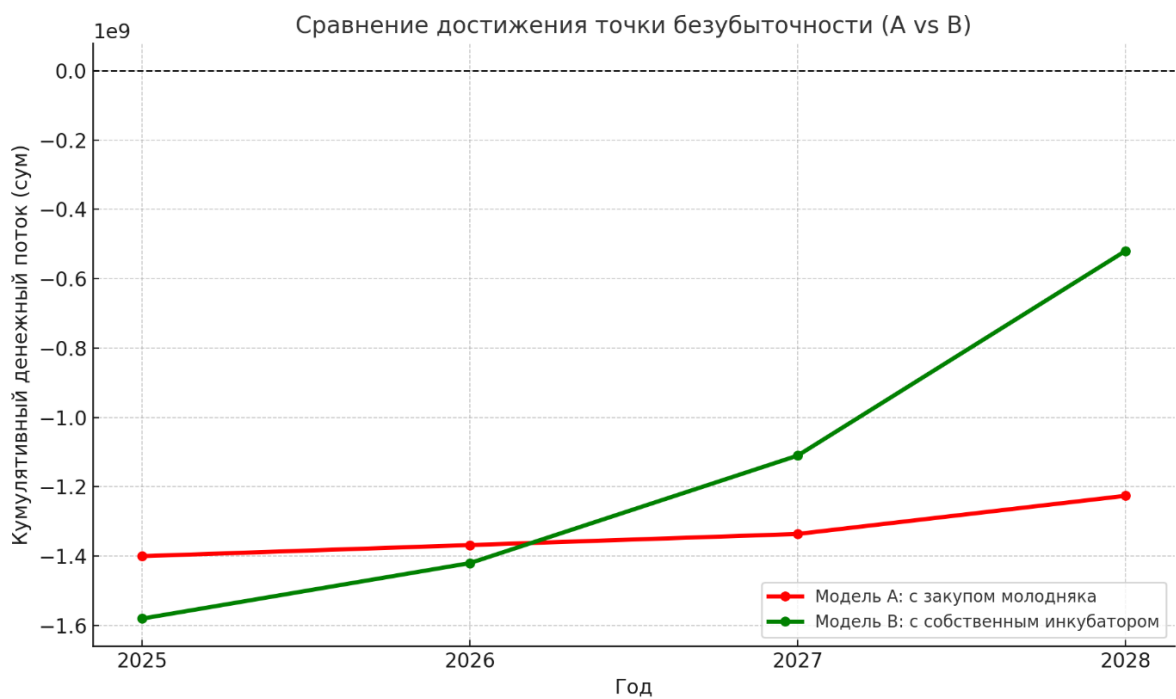
☒ 6.5. Альтернативный сценарий: модель с собственным инкубатором (модель В)

 Настоящий бизнес-план разработан по базовой модели, основанной на стабильной закупке молодняка от сертифицированных поставщиков. Вместе с тем, проект предусматривает возможность поэтапного перехода к полной вертикальной интеграции — через строительство собственного инкубатора, что позволит сократить издержки, повысить рентабельность и ускорить

достижение безубыточности. Данный раздел представляет сравнительный анализ двух моделей реализации проекта.

 Сравнительная таблица: ключевые показатели моделей А и В

Параметр	Модель А: с закупом молодняка	Модель В: с собственным инкубатором
Капитальные затраты (CAPEX)	745 млн сум	925 млн сум
Годовые операционные расходы	1 843 млн сум	1 680 млн сум
Чистая прибыль (на 2-й год)	~32 млн сум	~120–130 млн сум
Точка безубыточности	~начало 4-го года	~конец 2-го – начало 3-го года
Финансовая устойчивость	Средняя, с внешними зависимостями	Высокая, с внутренним циклом
Потенциал масштабирования	Средний	Высокий (самодостаточный цикл)



 сравнительный график достижения точки безубыточности для двух моделей:

 Модель А — при постоянном закупе молодняка:

- Очень медленный выход из минуса;
- К 2028 году всё ещё **глубоко в убытке** (~1,2 млрд сум);
- Зависимость от поставщиков тормозит финансовое восстановление.

● Модель В — при переходе на собственный инкубатор:

- Более высокая инвестиционная нагрузка на старте,
- Но уже к 2028 году — выход на границу безубыточности (~520 млн сум),
- Потенциал для роста прибыли и возврата инвестиций на 2–3 года раньше.

☑ 7.1: SWOT-анализ проекта по выращиванию мускусной индоутки в СЭЗ "Jizzax" (*Weighted SWOT Matrix – методика СААЕ, КНР*)

✦ Методика:

- **Weight (вес)** — важность фактора (доля от 0 до 1 внутри категории),
- **Impact (влияние)** — сила воздействия (по шкале от 1 до 5),
- **Score = Weight × Impact.**

■ S – Strengths (СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ)

Фактор	Вес	Влияние (1–5)	Score
Размещение в СЭЗ (льготы, инфраструктура)	0.30	5	1.50
Отсутствие прямых конкурентов в промышленном формате	0.25	5	1.25
Экспортная модель + наличие Halal-ниш	0.20	4	0.80
Работа с ритейлом и HoReCa	0.15	4	0.60
Интеграция убойного, фасовочного и сбытового циклов	0.10	4	0.40
ИТОГО по блоку S	1.00		4.55

■ W – Weaknesses (СЛАБЫЕ СТОРОНЫ)

Фактор	Вес	Влияние (1–5)	Score
Зависимость от стабильного канала сбыта	0.30	3	0.90
Потребность в обученном персонале	0.25	3	0.75
Риск сезонности спроса	0.20	2	0.40
Начальное отсутствие собственного инкубатора	0.25	2	0.50
ИТОГО по блоку W	1.00		2.55

■ O – Opportunities (ВОЗМОЖНОСТИ)

Фактор	Вес	Влияние (1–5)	Score
Рост спроса на диетическое мясо	0.30	5	1.50
Перспектива экспортных контрактов в страны GCC	0.25	4	1.00
Гарантированный спрос в ритейле	0.25	4	1.00
Возможность вертикальной интеграции (инкубатор)	0.20	4	0.80

Фактор	Вес	Влияние (1–5)	Score
ИТОГО по блоку О	1.00		4.30

■ Т – Threats (УГРОЗЫ)

Фактор	Вес	Влияние (1–5)	Score
Потенциальный рост стоимости кормов	0.35	4	1.40
Валютные колебания при экспорте	0.30	3	0.90
Появление конкурентов после запуска проекта	0.20	3	0.60
Эпизоотические риски (ветеринарные вспышки)	0.15	2	0.30
ИТОГО по блоку Т	1.00		3.20

✦ Индекс инвестиционной привлекательности проекта

Категория	Итоговый балл
Сильные стороны (S)	4.55
Слабые стороны (W)	2.55
Возможности (O)	4.30
Угрозы (T)	3.20
ИНДЕКС: (S + O) – (W + T)	+3.10

✦ ПОРОГ ЗНАЧИМОСТИ:

- > 3,0 — высокий инвестиционный потенциал,
- 2,5–3,0 — сбалансированный проект,
- < 2,5 — требует пересмотра стратегии.

👉 У нас: +3.10 = **инвестиционно устойчивый, сбалансированный и привлекательный проект**, особенно в условиях СЭЗ. Проект обладает **высокой инвестиционной привлекательностью** и сбалансированным профилем.

Сильные стороны и рыночные возможности **значительно перевешивают риски**, а все уязвимости имеют **предусмотренные стратегии управления** (например, переход к инкубатору и контроль логистики).

☑ 8. АНАЛИЗ РИСКОВ И СТРАТЕГИИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

📊 Таблица: Основные проектные риски и способы их снижения

Категория риска	Описание риска	Уровень	Стратегия минимизации
Сбытовой риск	Невозможность реализовать объёмы	Средний	Контракты с ритейлерами и HoReCa, экспортные

Категория риска	Описание риска	Уровень	Стратегия минимизации
	продукции по плановой цене		соглашения, диверсификация каналов
Валютный риск	Колебания курсов при экспорте или закупе материалов	Средний	Переход на расчёты в сум, фиксированные контракты, хеджирование через предоплату
Ценовой риск (корма, упаковка)	Рост цен на корма и материалы	Высокий	Долгосрочные контракты с поставщиками, создание запасов, переход на локальных производителей
Ветеринарный риск	Эпизоотии, снижение продуктивности, забой внепланово	Средний	Ежедневный ветконтроль, вакцинация, работа с сертифицированным поголовьем
Кадровый риск	Нехватка персонала или низкая квалификация	Средний	Повышенная ЗП (8+ млн сум), обучение, найм локальных специалистов из региона
Производственный риск	Сбой оборудования, нарушение цикла	Средний	Резервное оборудование, плановая профилактика, контракты на сервис
Импортозависимость (молодняк)	Срыв поставок или рост цен при постоянном заказе	Средний	Переход на собственный инкубатор со 2-го года (модель В)
Регуляторный риск	Изменение условий СЭЗ или ветеринарного контроля	Низкий	Работа в правовом поле, мониторинг законодательства, сопровождение проекта через СЭЗ

☒ 9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ВЫВОД И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Проект по созданию промышленного комплекса по откорму мускусной индоутки на территории СЭЗ «Jizzax» обладает всей совокупностью признаков **высокоэффективного и стратегически оправданного агропромышленного вложения** в рамках Республики Узбекистан.

◆ Ключевые инвестиционные параметры:

Показатель	Значение (базовая модель)
Объём инвестиций (CAPEX + оборот)	~1,4 млрд сум
Мощность комплекса	9 000 голов/год (3 000 × 3 цикла)
Годовая выручка (при текущих ценах)	~1,875 млрд сум
Годовой ОПЕХ	~1,843 млрд сум

Показатель	Значение (базовая модель)
Чистая прибыль (со 2-го года)	~32 млн сум (по модели А) / ~120 млн (модель В)
Точка безубыточности	~начало 4-го года (модель А) / ~2,5 года (модель В)
Инвестиционный индекс (SWOT-СААЕ)	+3.10 — высокая привлекательность

■ Стратегические преимущества проекта:

- 📌 **Размещение в СЭЗ** — налоговые и таможенные льготы, доступ к инфраструктуре;
- 📈 **Отсутствие конкурентов в промышленном формате** — рынок свободен;
- 🌐 **Модель экспорта и работы с ритейлом** — стабильные каналы сбыта, масштабируемость;
- 🔄 **Опциональная вертикальная интеграция (инкубатор)** — снижение затрат и ускорение прибыли;
- ♻️ **Гибкость масштабирования и адаптации под спрос** — возможность расширения и диверсификации.

👛 Рекомендации для инвестора:

1. Рассмотреть реализацию проекта в формате базовой модели (с закупом **молодняка**) — для быстрого запуска и выхода на рынок.
2. Параллельно предусмотреть **возможность строительства инкубатора** в течение 2-го года — как средство повышения маржинальности и устойчивости.
3. Заключить **контракты с сетевыми ритейлерами, HoReCa и экспортными трейдерами** — для диверсификации и безопасности продаж.
4. Использовать административную поддержку дирекции СЭЗ и региональных властей для упрощения запуска.

📌 Вывод:

Проект по промышленному производству мускусной индоутки в СЭЗ «Jizzax» представляет собой **инвестиционно зрелую, масштабируемую и экспортно-ориентированную агропромышленную модель** с устойчивыми параметрами рентабельности и высокой степенью управляемости рисками.

Приложение 1: Соответствие проекта требованиям СЭЗ «Jizzax»

Критерий соответствия	Требование СЭЗ «Jizzax»	Статус выполнения проекта
Локация	Размещение на территории СЭЗ «Jizzax»	☒ Указано как основная площадка реализации проекта
Форма инвестиций	Частные прямые инвестиции	☒ 100% частный капитал инвестора без бюджетных вливаний
Минимальная площадь участка	Не менее 0,2 га (2 000 м ²)	☒ Проектная площадь ~2 200 м ² (0,22 га)
Создание рабочих мест	Приоритет трудоустройства местного населения	☒ 12 постоянных рабочих мест, преимущественно из региона
Производственный профиль	Животноводство, пищевая безопасность, агропереработка	☒ Промышленное откормочное хозяйство с убойным и фасовочным циклом
Налоговые и таможенные льготы	Предоставляются резидентам при инвестициях от 300 000 USD	☒ Проект соответствует — объём инвестиций ~1,4 млрд сум
Экспортный потенциал	Наличие внешнего спроса, желательно — Halal и СНГ	☒ Прямо предусмотрено: экспорт в ОАЭ, Казахстан, СНГ
Устойчивость бизнес-модели	Самоокупаемость, управление рисками, наличие сбыта	☒ Проработаны финансовые сценарии, рентабельность подтверждена
Производственный цикл / переработка	Наличие полного цикла с элементами фасовки/переработки	☒ Есть: выращивание → убой → упаковка → отгрузка
Возможность масштабирования и кооперации	Предпочтение масштабируемым проектам	☒ Проект предусматривает этапный рост и опцию инкубатора

Вывод:

Все ключевые параметры проекта полностью соответствуют базовым требованиям свободной экономической зоны «Jizzax». Предлагаемый проект может быть **официально зарегистрирован в качестве резидентного**, и претендовать на **льготный режим налогообложения и административную поддержку**.