




Бизнес план

Производство спортивной обуви.

1 Проект									
Цель проекта	Производство экспортноориентированной спортивной обуви (кроссовок, ботс) из натуральной кожи и синтетических материалов с целью расширения экспортного потенциала Республики Узбекистан								
Стоимость проекта, \$	\$1 233 987								
Выручка при полной мощности, \$	\$1 961 000								
Спрос на продукцию проекта на рынке, \$	\$3 358 658 667								
Срок окупаемости (DPP) (месяц)	40								
Место размещения проекта	Кашкадарьинская область								
Инициатор проекта (местный инвестор)									
Дата создания компании, юридический адрес, существующей деятельности компании, ФИО Руководителей и глабуха, контакты	Специализированное производственное предприятие "Хусайн", Руководитель компании - Нуриддинов А.Х.; руководитель проекта Бунюд +998934848818								
Размер уставного капитала, состав учредителей и их доля в уставном капитале, долги компании, годовой оборот и прибыль за последний год,	Размер уставного капитала: 120\$, состав учредителей и их доля в уставном капитале Нуриддинов А.Х - 100%, годовой оборот - 92000\$, прибыль за последний год -12000\$								
Опыта в реализации аналогичных проектов, Наличие дистрибьютерских сети для реализации продукции, Прочие данные об инициаторе	Имеется								
Общая сумма инвестиций в проект, \$	\$688 755								
Целевое назначение инвестиций в проект	Здания, вспомогательное оборудование, запасы сырья, финансовые издержки								
Иностраный инвестор и кредитор	Будет уточнено								
Общая сумма в проект, \$	\$545 232								
Целевое назначение инвестиций в проект	Технологическое оборудование								
2 Продукция									
	Номенклатура продукции								
Наименование продукции	Кроссовки				Ботсы				
Фото, эскиз									
Свойства готовой продукции:	<p><b>Кроссовки</b> — вид спортивной обуви, ботник из кожи или материи на толстой ребристой резиновой подошве для бега, туризма, активного отдыха; в настоящее время часто применяются как повседневная обувь.</p> <p><b>Ботсы</b> — специальная обувь, предназначенная для игры в футбол и регби. Главным отличием от обычной обуви является наличие шипов на подошве.</p>								
Область применения:	Продукция народного потребления								
Формы упаковок и транспортировки	Упаковываются и транспортируются в картонной коробке из 2-3 слойного микрофрактона профиля Е конструкция – «крышка-дно». При необходимости сперва запечатываются в полиэтиленовую или др. обертку.								
Наличие документов стандартизации (ГОСТы, ТУ и др. код ТН ВЭД)	ГОСТ 24392-80 Обувь спортивная. Код ТН ВЭД 6403.				ГОСТ 7458-78 Обувь для игры в футбол. Код ТН ВЭД 6404.				
Производители аналогичной продукции, бренды и торговые знаки	KFK Shoes TM, Commanider OOO, "DARITAL SHOES" OOO, "EXCEL SHOES" OOO, "FENG SHENG SHOES" SP OOO, "O'QOON POYAFZALI" OOO "STYLE STEP" OOO, "FORTUNA-MAX-AKSHER" SP OOO								
Оптовые цены на готовую продукцию на рынке в среднем \$/т, кв.м.	шт \$8				шт \$6				
Общая проектная мощность, шт / в год	265 000								
Проектная мощность по каждой продукции, тонн, шт/год	165 000				79 500				
Выручка при полной мощности, \$ в год	1 484 000				477 000				
	\$1 961 000,00								
3 Спрос									
	Местный рынок								
Перечень потребителей продукции или услуги	Продукция народного потребления								
Население Республики Узбекистан, человек	Общее количество - 34227000, из них: около 20 млн. чел. взрослого населения и подростки, которым необходима спортивная обувь. По данным исследований 60% населения Республики регулярно занимаются спортом, следовательно 60% от 20 млн. человек необходимо минимум около 1 ш. туф спортивной обуви в год.								
Норма износа продукции	Кроссовок считается износными в случае прохода от 500 до 1000 км								
Норма потребления	0.5 в год				1 в год				
Спрос на продукцию проекта, тонн \$	\$4 000 000								
Прогноз повышения потребления, спроса	10,00%								
Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт, объем производства, статистика цен и др.) в Узбекистане									
Наименование	2018	2019	2020	в среднем	2018	2019	2020	в среднем	Цена за ед.
	доллары США				Пар				
Объем импорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (2801)	7 218 000,00	6 471 000,00	10 973 000,00	8 220 667	3 736 343	3 831 918	3 993 366	3 853 676	2,13
Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (2801)	2 353 000,00	3 518 000,00	16 454 000,00	7 441 667	4 927 204	2 336 736	5 808 512	4 357 484	1,71
Какие льготы и преференции, а также законы и правила применяются для проекта	Преференции и льготы для производителей, включая освобождение от таможенных платежей на срок до 10 лет, в зависимости от объема инвестиций. В целях консервативного подхода в расчетах учтены все налоги.								
Спрос на продукцию проекта, \$	\$27 427 000,00								
	Внешний рынок								

Перечень потребителей продукции или услуги	Продукция народного потребления					
	Соседи по ЦА		Россия		Белоруссия	Украина
Перечень страны						
Количество населения	68 000 000		144 000 000		9 500 000	44 000 000
Норма потребления (в год)	1		1		1	1
Прогноз повышения потребления, спроса	5%		5%		5%	5%
Спрос на продукцию проекта на этом рынке, шт	20 400 000		43 200 000		2 850 000	13 200 000
Спрос на продукцию проекта на этом рынке, \$	\$163 200 000		\$345 600 000		\$22 800 000	\$105 600 000
Сумма спрос на продукцию проекта на этом рынке, \$	\$637 200 000					

Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт) в странах СНГ, коротко объемы рынка для рассматриваемого проекта, все исходные данные для расчета:										
Страны	2018			2019			2020			в среднем
	доллары США									
тонн										
Казахстан импорт, \$	114 092 000	124 054 000	99 916 000	112 687 333	\$56 231	1679	2338	1995	2 004	
Россия импорт, \$	2 455 262 000	2 447 570 000	2 032 985 000	2 311 939 000	\$22 557	104 112	107 813	95 552	102 492	
Киргизия импорт, \$	16 777 000	12 037 000	4 676 000	11 163 333	\$5 423	3873	1810	493	2 059	
Украина импорт, \$	175 693 000	217 624 000	219 409 000	204 242 000	\$28 513	7 163	7 163	7 163	7 163	
Спрос на этом рынке, \$	\$2 640 031 667									
<b>Выводы</b>										
Итого объем спроса (экспорт/местный рынок), \$	\$3 277 231 667				\$81 427 000					
План продаж (экспорт/местный рынок), %	90%				10%					
Доля продаж проекта на рынке, %	0,05%				0,24%					

#### 4 Оборудование

Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения	Китай, Италия и Россия.				
	Необходимое оборудование	Литье подошвы	Раскрой материала	Мембранный пресс	Швейное оборудование
Производительность, (пар обуви в год)	265 000				
Стоимость комплекта оборудования (на основе изучения аналогичных производств), \$	\$435 652				
Краткое описание технологического процесса изготовления ГП в предлагаемом оборудовании	<p>Выбор способа извлечения йода из промышленных вод определяется гидрогеологическими условиями недр, свойствами сырья, особенностями мйрай-она строительства. Мировой и отечественный опыт эксплуатации действующих производств показал, что лучше технико-экономические показатели производства йода из вод с температурой выше 35 градусов Цельсия могут быть достигнуты при использовании воздушно-десорбционной технологии</p> <p>Воздушно-десорбционный способ извлечения йода из гидроминерального сырья основан на довольно высокой упругости паров йода над промышленной водой, содержащей йод, что позволяет осуществлять процесс десорбции йода из воды потоком воздуха. Технологическая схема производства йода включает следующие стадии:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подкисление промышленной воды минеральной кислотой (серной, соляной) для подавления гидролизйода;</li> <li>2. Окисление йодида до элементарного йода (хлором, гипохлоритом, нитритом);</li> <li>3. Десорбция йода из воды воздухом;</li> <li>4. Абсорбция йода из воздуха абсорбентом, содержащим химически активный компонент (диоксидсеры, сульфитнатрия, щёлочь);</li> <li>5. Кристаллизация йода из абсорбента (хлором, бихроматом, бертолетовой солью, кислотой);</li> <li>6. Обезвоживание и очистка йода.</li> </ol>				
Перечень энергетических ресурсов (электричество, топливо, вода и др.) и его расход при работе оборудования по получению ГП	Топливо, электричество, вода.				
Площадь здания, сооружения необходимого для размещения данного оборудования, кв.м.	500				
Количество работников в смену (в сутки, в сезон) при эксплуатации данного оборудования	60				
Сведения о выбранном оборудовании					
Применяемая технология и его описание	Воздушно-десорбционная технология				
Гарантируемая производительность, в год.	104 йода тонн в год			150 тонн брома в год	
Страна происхождения оборудования	Китай, Италия и Россия.				
Общая стоимость комплекта оборудования	435 652,00				
Занимаемая площадь оборудования, кв.м.	600,8				
Срок поставки и ввода оборудования, мес.	5				
Перечень оборудования закупаемая на местном рынке	Трансформатор, грузовой авто и др.				

#### 5 Сырье и ресурсы

Наименование перечня основного сырья, материалов, упаковки	Натуральная кожа	Синтетические ткани	Полеуретан (ПУ и ТПУ)	Парапон (стелька)	Нить				
	Источники сырья (местный или импорт)	местный	Импорт	Импорт	местный	местный			
Наименование региона источника сырья, примери	Китай и Турция								
РЕЦЕПТУРА (кг всего готовую продукцию)	40 545,00	38 425,00	106 000,00	23 850,00	2 650,00				
Оптовые цены (Коротко конъюнктура цен сырья, материалов и др. на рынке) \$/кг	5,00	5,00	3,20	2,50	1,00				
Перечень энергетических ресурсов, ед. изм.	Эл. Энергия, кВт		Вода, куб.м.	Природный газ, куб.м.	топливо, тонн	Прочее			Прочее
Потребность в энергетических ресурсах в год	22 000		40	0	5	нет			нет
Тарифы, \$	0,04		0,17	0,06	650				

#### 6 Место размещения проекта

Регион места размещения	Кашкадарьинская область		
Юридический адрес проекта	Специализированное производственное предприятие "Хусайн", Руководитель компании - Нуритдинов А.Х.; руководитель проекта Бунйод +998934846818		
Другие параметры места размещения проекта	0		
Другие параметры места размещения проекта	Будет уточнено		
Существующие здания и прочие основные фонды	Будет уточнено		
Занимаемая площадь проекта, Га, в том числе:	0,13		
Площадь производственных зданий и сооружений	0,06908		
Площадь прилегающей к зданиям территории	0,04454		
Предварительная стоимость 1 кв.м. строительства в регионе, \$	350		
Предварительная стоимость здания и сооружения проекта, \$ (при отсутствии сметы)	\$467 670		

#### 7 Экономическая эффективность

Стоимость проекта, \$, в том числе		\$1 233 987						
Показатели	Затраты в национальной валюте	Затраты в СКВ	Всего	Структура	Займ / кредит	Вклад в национальную валюту	Вклад в СКВ	
								Проектирование/
Земля, существующие здания и сооружения	280 602	0	280 602	23%	0	280 602	0	

Новое строительство, реконструкция, ремонт	167 058	0	187 068	15%	0	167 068	0				
Инфраструктура (дорожная, энергетическая, благоустройство и др.)	56 120	0	56 120	5%	0	56 120	0				
Основное оборудование	0	435 652	435 652	35%	435 652	0	0				
Вспомог. Оборуд. (передаточная у-ства, силовые машины, транспорт и др.)	0	17 426	17 426	1%	0	0	17 426				
Транспортные расходы, шефмонтаж, обучение	0	30 496	30 496	2%	0	0	30 496				
Интеллектуальное имущество	50 000	0	50 000	4%	0	50 000	0				
прочие фиксированные активы	5 388	4 836	10 223	1%	0	5 388	4 836				
ИТОГО фиксированные активы	594 143	488 409	1 082 553	88%	435 652	594 143	52 757				
структура	55%	45%	100%		40%	55%	5%				
1. Рабочий капитал	28 340	56 822	85 163	6,90%	0	28 340	56 822				
2. Финансовые издержки, в т. ч.	66 271	0	66 271	5,4%	0	66 271	0				
<b>ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>688 755</b>	<b>545 232</b>	<b>1 233 987</b>	<b>100,00%</b>	<b>435 652</b>	<b>688 755</b>	<b>109 580</b>				
Структура	16%	84%	100%	0%	35%	56%	9%				
Прямые инвестиции, \$ в том числе:					\$798 335						
Вклад местного инвестора (инициатора), \$					\$688 755						
Вклад иностранного инвестора, \$					\$109 580						
Кредиты или займы, \$					435 652						
Залог, обеспечение кредита					Имущество инициатора и поручительство						
Налоги	Ставка, %		Льготы (не учтены)		База расчета налога						
Налог на прибыль, %	12%		нет		Чистая прибыль						
Налог на имущество, %	2%		нет		Остаточная стоимость имущества						
Налог на землю, сум за ГА	20 000 000		нет		Площадь, ГА						
НДС, %	15%		нет		Выручка за вычетом НДС расходной части						
Акциз, %	0%		нет		Выручка						
Прочие налоги, %	1%		нет		Выручка						
Потоки наличности	Годы	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Притоки наличности		0	1 256 308	1 463 132	1 551 182	1 659 232	1 757 282	1 764 900	1 764 900	1 764 900	1 764 900
Оттоки наличности		1 233 987	1 208 212	1 168 240	1 184 233	1 076 202	1 126 540	1 112 180	1 112 011	1 116 108	1 116 035
Чистый поток наличности		-1 233 987	50 097	294 892	376 949	583 030	630 743	652 710	652 889	648 792	648 865
Срок окупаемости (DPP) (месяц)	40										
Внутренняя норма доходности (IRR), %	41,6%										
Чистая приведенная стоимость (NPV), \$	3 288 681										
Индекс доходности инвестиций (PI)	5,12										
Количество рабочих мест	63										
Экспорт \$	15 031 065										
Налоговые льготы и преференции по проекту	Преференции и льготы для производителей, включая освобождение от налоговых и таможенных платежей на срок до 10 лет, в зависимости от объема инвестиций. В целях консервативного подхода в расчетах учтены все налоги										

## 8 Преимущества, недостатки и нерешенные вопросы

Сильные стороны (Преимущества проекта)	Высокий внутренний спрос, а также высокий экспортный потенциал Поддержка государства отрасли Наличие дешевой рабочей силы
Слабые стороны (недостатки)	Себестоимость продукции зависит от импортного сырья, Изменчивость рынка исходя из предпочтений потребителей Доступность импорта продукции на заказ с онлайн торговых платформ (Турция, Китай, Россия и др.)
Возможности	Наличие широкого круга потребителей, возможности расширения ассортимента продукции, возможность использования оборудования для заготовки отдельных частей для отдельной продажи комплектующих
Угрозы	Наличие на рынке аналогичной импортной продукции Высокая конкуренция за счет сильных брендов иностранных компаний
Нерешенные вопросы и необходимые меры:	Для открытия финансирования необходимо разработать ПСД и выбрать поставщиков оборудования, строительных работ, сырья и материалов и заключить с ними договоры
	Необходимо изыскать иностранного инвестора заинтересованного в участии в проекте инвестициями для оплаты стоимости оборудования и его доставки, обучения персонала и финансовых издержек.

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

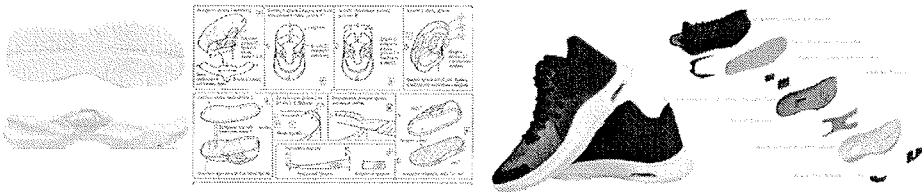
**Производство спортивной обуви.**

Цель проекта	Производство экспортноориентированной спортивной обуви (кроссовок, ботс) из натуральной кожи и синтетических материалов с целью расширения экспортного потенциала Республики Узбекистан				
Отрасль	Строительство, сельское хозяйство и др.				
Размещение проекта	Кашкадарьинская область				
Проектная мощность	тонн	265 000			
Общий объем инвестиций	\$	688 755			
Срок окупаемости (DPP)	месяцы	40			
Цель инвестиций	Вклад в основные фонды	(ДА)			
	Вклад на оборотный капитал	(ДА)			
	Прочее (указать)	(НЕТ)			
Стадия (фаза) осуществления проекта	Исследование возможностей (бизнес план)	(ДА)			
	ТЭО	(НЕТ)			
	Детальное проектирование	(НЕТ)			
	Строительство	(НЕТ)			
Команда управления проектом	(НЕТ)				
	Команда управления проектом будет создано совместно с инвесторами проекта				
Опыт персонала предприятия	(ДА)				
В проекте предусмотрено обучение персонала					
Доступность инфраструктуры	Энергоресурсы (Электричество, газ, топливо)	(ДА)			
	Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства				
	Вода и канализация	(ДА)			
	Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства				
Авто и ж-д дороги	(ДА)				
	Необходимость будет уточнено на стадии ТЭО				
Сырье и материалы	Местное сырье	(ДА)			
	Импортируемое сырье	(ДА)			
	Изученность доступности и цен	(ДА)			
Доступность рынка, наличие исследований	Доступность рынка	(ДА)			
	Изучен предварительный спрос рынков	(ДА)			
	Полные маркетинговые исследования рынка	(НЕТ)			
	Наличие договоров/дистрибуции	(НЕТ)			
План продаж	Местный рынок	(ДА)		Внешний рынок	(ДА)
SWOT-анализ (основные риски)	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>		<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
	Высокий внутренний спрос, а также высокий экспортный потенциал Поддержка государства отрасли Наличие дешевой рабочей силы	Себестоимость продукции зависит от импортного сырья. Изменчивость рынка исходя из предпочтений потребителей Доступность импорта продукции на заказ с онлайн торговых платформ (Турция, Китай, Россия и др.)		Наличие широкого круга потребителей, возможности расширения ассортимента продукции, возможность использования оборудования для заготовки отдельных частей для отдельной продажи комплектующих	Наличие на рынке аналогичной импортной продукции. Высокая конкуренция за счет сильных брендов иностранных компаний
Внутренняя норма доходности (IRR), %	41,6%				
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	3 288 681				
Индекс доходности инвестиций (PI)	5,12				
Предложение инвесторам / кредиторам	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	688 755			
	Вклад иностранного инвестора, \$	109 580			
	Привлечение кредита, \$	435 652			
Контакты	Контакт местного партнера (инициатор проекта)		Контакт от ЦРИП МИВТ РУ		Контакт от АПИИ МИВТ РУ
	Sh. Usmanov	тел. +998 95 9985839 M37	B. Tashbaev	998712522098 info@cdip.uz	998712385069 uzipa@invest.gov.uz



List of consumers of a product or service		Consumer goods								
List of countries	Neighbors in Central Asia			Russia			Belarus		Ukraine	
Population size	68 000 000			144 000 000			9 500 000		44 000 000	
Consumption rate (per year)	1			1			1		1	
Forecast of increased consumption and demand	5%			5%			5%		5%	
Demand for project products in this market, pcs	29 400 000			43 200 000			2 850 000		13 200 000	
Demand for the project's products in this market, \$	\$163 200 000			\$345 600 000			\$22 800 000		\$105 600 000	
The amount of demand for the project's products in this market, \$	<b>\$637 200 000</b>									
Additional analysis of statistical information (import / export) in the CIS countries, briefly market volumes for the project under consideration, all initial data for calculation:										
Countries		2018	2019	2020	on average	Unit Price	2018	2019	2020	on average
US dollars										
tons										
Kazakhstan import, \$		114 092 000	124 054 000	99 916 000	112 687 333	\$56 231	1679	2338	1995	2 004
Russia import, \$		2 455 262 000	2 447 570 000	2 032 985 000	2 311 939 000	\$22 557	104 112	107 813	95 552	102 492
Kyrgyzstan import, \$		16 777 000	12 037 000	4 676 000	11 163 333	\$5 423	3873	1810	493	2 059
Ukraine import, \$		175 693 000	217 624 000	219 409 000	204 242 000	\$28 513	7 163	7 163	7 163	7 163
Demand in this market, \$		<b>\$2 640 031 667</b>								
<b>Conclusions</b>										
Total demand (export/local market), \$		<b>\$3 277 231 667</b>					<b>\$81 427 000</b>			
Sales plan (export/local market), %		90%					10%			
Share of project sales in the market, %		0,05%					0,24%			

#### 4 Equipment

Leading manufacturers of project equipment, existing advanced technologies, etc. overview		China, Italy and Russia.				
Necessary equipment		Sole Casting	Material cutting	Membrane Press	Sewing equipment	Auxiliary equipment
						
Productivity, (pairs of shoes/year)		265 000				
Cost of a set of equipment (based on the study of similar production facilities), \$		\$435 652				
Brief description of the technological process of manufacturing GP in the proposed equipment		<p>The choice of the method of extracting iodine from industrial waters is determined by the hydrogeological conditions of the subsurface, the properties of raw materials, and the peculiarities of construction. World and domestic experience in operating existing production facilities has shown that the best technical and economic indicators for the production of iodine from waters with temperatures above 35 degrees Celsius can be achieved using air-desorption technology</p> <p>The air-desorption method for extracting iodine from hydromineral raw materials is based on the rather high elasticity of iodine vapors over industrial water containing iodine, which allows the process of desorption of iodine from water by air flow. The technological scheme of iodine production includes the following stages::</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acidification of industrial water with mineral acid (sulfuric, hydrochloric) to suppress hydrolysis of iodine;</li> <li>2. Oxidation of iodide to elemental iodine (chlorine, hypochlorite, nitrite);</li> <li>3. Desorption of iodine from water by air;</li> <li>4. Absorption of iodine from the air by an absorbent containing a chemically active component (dioxysers, sodium sulfite, alkali);</li> <li>5. Crystallization of iodine from an absorbent (with chlorine, bichromate, bertolet salt, acid);</li> <li>6. Dehydration and purification of iodine.</li> </ol>				
List of energy resources (electricity, fuel, water, etc.) and its consumption during the operation of equipment for obtaining SOE		Fuel, electricity, water.				
Area of the building or structure required to accommodate this equipment, sq. m.		500				
Number of employees per shift (per day, per season) when using this equipment		60				
Information about the selected hardware						
Applied technology and its description		Air-desorption technology				
Guaranteed productivity, per year.		104 tons of iodine per year			150 tons of bromine per year	
Country of origin of the equipment		China Italy and Russian Federation				
Total cost of a set of equipment		435 652,00				
Occupied area of equipment, sq. m.		600,8				
Delivery and commissioning time, months		5				
List of equipment purchased on the local market		Transformer, truck, etc.				

#### 5 Raw materials and resources

Name list of basic raw materials, materials, packaging	Genuine leather	Synthetic fabrics	Polyurethane (PU and TPU)	Paralon (insole)	Thread					
Sources of raw materials (local or imported)	local	import	import	local	local					
Name of the raw material source region, examples	China and Turkey									
RECEPTUPA (kg of all finished products)	40 545,00	38 425,00	106 000,00	23 850,00	2 650,00					
Wholesale prices (In short, the conjuncture of prices of raw materials, materials, etc. on the market) \$ / kg	5,00	5,00	3,20	2,50	1,00					
List of energy resources, units of ed.	Electric power, kW		Water, cubic meters	Natural gas, cubic meters		fuel, tons	Other things			Other things
Energy resource requirements per year	22 000		40	0		5	no			no
Pricing plans, \$	0,64		0,17	0,06		660				

#### 6 Project placement location

Location region	Kashkadarya Region				
Legal address of the project	Specialized production enterprise "Khusain", Head of the company - Nuriddinov A. Kh; project manager Bunyod +998934848818				
Other project placement parameters	0				
Other project placement parameters	To be updated				
Existing buildings and other fixed assets	To be updated				
Occupied area of the project, Ha, including:	0,13				
Area of industrial buildings and structures	0,08908				
Area of the territory adjacent to the buildings	0,04454				
Preliminary cost of 1 sq. m. of construction in the region, \$	350				
Preliminary cost of the project building and structure, \$ (if there is no estimate)	\$467 670				

#### 7 Economic efficiency

Project cost, \$, including		\$1 233 987					
Indicators	Costs in national currency	Costs in SLE	Total	Structure	Loss / loan	Вклад в национальной валюте	Вклад в СКБ
Проектирование/	14 965	0	14 965	1%	0	14 965	0
Земля, существующие здания и сооружения	260 602	0	280 602	23%	0	260 602	0

Новое строительство, реконструкция, ремонт	187 068	0	187 068	15%	0	187 068	0
Инфраструктура (дорожная, энергетическая, благоустройство и др.)	56 120	0	56 120	5%	0	56 120	0
Основное оборудование	0	435 652	435 652	35%	435 652	0	0
Вспомог. Оборуд. (передаточная устройства, складские машины, транспорт и др.)	0	17 426	17 426	1%	0	0	17 426
Транспортные расходы, шефмонтаж, обучение	0	30 496	30 496	2%	0	0	30 496
Интеллектуальное имущество	50 000	0	50 000	4%	0	50 000	0
прочие фиксированные активы	5 388	4 836	10 223	1%	0	5 388	4 836
<b>ИТОГО фиксированные активы</b>	<b>594 143</b>	<b>488 409</b>	<b>1 082 553</b>	<b>88%</b>	<b>435 652</b>	<b>594 143</b>	<b>52 757</b>
structure	55%	45%	100%		40%	55%	5%
1. Рабочий капитал	28 340	56 822	85 163	6,90%	0	28 340	56 822
2. Финансовые издержки, в т.ч.	66 271	0	66 271	5,4%	0	66 271	0
<b>ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>688 755</b>	<b>545 232</b>	<b>1 233 987</b>	<b>100,00%</b>	<b>435 652</b>	<b>688 755</b>	<b>109 580</b>
Structure	16%	84%	100%	0%	35%	56%	9%

Direct investment, \$ including:					\$798 335		
Contribution of a local investor (initiator), \$							\$688 755
Foreign investor's contribution, \$							\$109 580
Loans or borrowings, \$					435 652		

Collateral, loan security					Initiator's property and surety					
Taxes	Bel, %			Benefits (not included)		Tax calculation base				
Income tax, %	12%			no		Net profit				
Property tax, %	2%			no		Residual value of the property				
Land tax, SUM per HA	20 000 000			no		Area, HA				
VAT RATE, %	15%			no		Revenue, net of VAT on the expenditure side				
Excise tax, %	0%			no		Revenue				
Other taxes, %	1%			no		Revenue				

Cash flows	Years	1 year old	2 year old	3 years old	4 year old	5 year old	6 year old	7 year old	8 year old	9 year old	10 year old
Cash inflows	0	1 258 308	1 483 132	1 581 162	1 659 232	1 757 282	1 764 900	1 764 900	1 764 900	1 764 900	1 764 900
Cash outflows	1 233 987	1 208 212	1 168 240	1 184 233	1 076 202	1 126 540	1 112 150	1 112 011	1 116 108	1 116 035	1 116 035
Net cash flow	-1 233 987	50 097	294 892	376 949	583 030	630 743	652 710	652 889	648 792	648 865	648 865
Payback Period (DPP) (month)											40
Internal Rate of Return (IRR), %											41,6%
Net present value (NPV), \$											3 288 681
Investment Return Index (PI)											5,12
Number of jobs											63
Export \$											15 031 065

Tax benefits and preferences for the project: Preferences and benefits for producers, including exemption from tax and customs payments for up to 10 years, depending on the volume of investment. For the sake of a conservative approach, all taxes are taken into account in the calculations

## 8 Advantages, disadvantages, and unresolved issues

Strengths (Advantages of the project)	High domestic demand, as well as high export potential Government support for the industry Availability of cheap labor
Weaknesses (disadvantages)	The cost of production depends on imported raw materials, Market variability based on consumer preferences Availability of custom product imports from online trading platforms (Turkey, China, Russia, etc.)
Opportunities	Availability of a wide range of consumers, the possibility of expanding the product range, the possibility of using equipment for the preparation of individual parts for a separate sale of components
Threats	Availability of analogic imported products on the market High competition due to strong brands of foreign companies
Outstanding issues and necessary actions:	To open financing, it is necessary to develop a POI and select suppliers of equipment, construction works, raw materials and supplies and conclude contracts with them  It is necessary to find a foreign investor interested in participating in the project with investments to pay for the cost of equipment and its delivery, staff training and financial costs.

**INVESTMENT OFFER**  
**Production of sports shoes.**

<b>Objective of the project</b>	Production of export-oriented sports shoes (sneakers, cleats) made of genuine leather and synthetic materials in order to expand the export potential of the Republic of Uzbekistan				
<b>Industry</b>	Consumer goods				
<b>Project placement</b>	Kashkadarya Region				
<b>Project capacity</b>	<i>tons</i>	265 000			
<b>Total investment</b>	\$	688 755			
<b>Payback period (DPP)</b>	<i>months</i>	40			
<b>Investment purpose</b>	Fixed asset contribution	(YES)			
	Working capital contribution	(YES)			
	Other (specify)			(NO)	
<b>Stage (phase) of the project</b>	Opportunity Study (Business Plan)	(YES)			
	Feasibility study			(NO)	
	Detailed design			(NO)	
	Building			(NO)	
<b>Project management team</b>	(NO)				
	The project management team will be created together with the project investors				
<b>Enterprise personnel experience</b>	(YES)				
	The project provides for staff training				
<b>Infrastructure availability</b>	Energy resources (Electricity, gas, fuel)	(YES)			
		Will be provided by supplying communications during construction			
	Water and sewerage	(YES)			
		Will be provided by supplying communications during construction			
<b>Auto and railway roads</b>	(YES)				
	The need will be clarified at the feasibility study stage				
<b>Raw materials and supplies</b>	Local raw materials	(YES)			
	Imported raw materials			(NO)	
	Knowledge of availability and prices	(YES)			
<b>Market availability, research availability</b>	Market availability	(YES)			
	Examined the preliminary demand of the markets	(YES)			
	Complete market research			(NO)	
	Availability of contracts / distribution			(NO)	
<b>Sales plan</b>	Local market	(YES)		Foreign market	(YES)
<b>SWOT analysis (main risks)</b>	<b>Strengths</b>	<b>Weaknesses</b>		<b>Opportunities</b>	<b>Threats</b>
	High domestic demand, as well as high export potential Government support for the industry Availability of cheap labor	The cost of production depends on imported raw materials, Market variability based on consumer preferences Availability of custom product imports from online trading platforms (Turkey, China, Russia, etc.)		Availability of a wide range of consumers, the possibility of expanding the product range, the possibility of using equipment for the preparation of individual parts for a separate sale of components	Availability of analogic imported products on the market High competition due to strong brands of foreign companies
<b>Internal rate of return (IRR),%</b>	41,6%				
<b>Net present value (NPV), \$</b>	3 288 681				
<b>Return on Investment Index (PI)</b>	5,12				
<b>Offer to investors / lenders</b>	Local investor (initiator) contribution, \$	688 755			
	Foreign investor contribution, \$	109 580			
	Attraction of a lender, \$	435 652			
<b>Contacts</b>	Contact of local partner (project initiator)	Contact from CDIP MIFT RU		Contact from FIA MIFT RU	
		Б.Давитанов	998712522098 info@cdip.uz	998712385069 uzipa@invest.gov.uz	