

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

**Производство лекарственных средств (пульмонология)**

Цель проекта	Производство лекарственных средств (пульмонология)			
Отрасль	Э здравоохранение и фармацевтика			
Размещение проекта	На предприятиях фармацевтики	Свободная экономическая зона	<b>(НЕТ)</b>	
Проектная мощность	Упак.	10 000 000		
Общий объем инвестиций	\$	23 815 878		
Срок окупаемости (DPP)	месяцы	61		
Цель инвестиций	Вклад в основные фонды	<b>(ДА)</b>		
	Вклад на оборотный капитал	<b>(ДА)</b>		
	Прочее (указать)	<b>(НЕТ)</b>		
Стадия (фаза) осуществления проекта	Исследование возможностей (бизнес план)	<b>(ДА)</b>		
	ТЭО		<b>(НЕТ)</b>	
	Детальное проектирование		<b>(НЕТ)</b>	
	Строительство		<b>(НЕТ)</b>	
Команда управления проектом	Создано	<b>(НЕТ)</b>		
	Если нет, то планы создания	Команда управления проектом будет создано совместно с инвесторами проекта		
Опыт персонала предприятия	<b>(НЕТ)</b>			
	В проекте предусмотрено обучение персонала			
Доступность инфраструктуры	Энергоресурсы (Электричество, газ, топливо)	<b>(НЕТ)</b>		
		Будет обеспечено путем подвода коммуникации в процессе строительства		
	Вода и канализация	<b>(НЕТ)</b>		
		Будет обеспечено путем подвода коммуникации в процессе строительства		
Авто и ж-д дороги	<b>(НЕТ)</b>			
	Необходимость будет уточнено на стадии ТЭО			
Сырье и материалы	Местное сырье	<b>(ДА)</b>		
	Импортируемое сырье	<b>(ДА)</b>		
	Изученность доступности и цен	<b>(ДА)</b>		
Доступность рынка, наличие исследований	Доступность рынка	<b>(ДА)</b>		
	Изучен предварительный спрос рынков	<b>(ДА)</b>		
	Полные маркетинговые исследования рынка		<b>(НЕТ)</b>	
	Наличие договоров/дистрибуции		<b>(НЕТ)</b>	
План продаж	Местный рынок	<b>(ДА)</b>	Внешний рынок	<b>(НЕТ)</b>
	<b>(НЕТ)</b>			
SWOT-анализ (основные риски)	Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
	Высокий спрос на медикаменты. Имеется сформированный рынок, сети аптек и оптовые торговые организации.	Импортерная зависимость основного сырья, высокая конкуренция со стороны иностранных производителей	Возможность расширение ассортимента продукции. Расширение объема и направлений экспорта.	Не конкурентоспособность выпускаемой продукции на экспортных рынках.
Внутренняя норма доходности (IRR), %	20,0%			
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	27 967 507			
Индекс доходности инвестиций (PI)	2,17			
Предложение инвесторам/ кредиторам	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	3 709 100		
	Вклад иностранного инвестора, \$	20 106 778		
	Привлечение кредитора, \$	0		
Контакты	Контакт местного партнера (инициатор проекта)	Контакт от ЦРИП МИВТ РУ		Контакт от АПИИ МИВТ РУ
	The Agency on Development of Pharmaceutical Industry +998 (71) 203-81-81, farmagentlik@ssv.uz https://uzpharmagency.uz/	Ш.Абдуллаев а	998712522098 info@cdip.uz	998712385069 uzipa@invest.gov.uz

**INVESTMENT OFFER**

**Production of medicines (pulmonology)**

<b>Objective of the project</b>	<b>Production of medicines (pulmonology)</b>			
<b>Industry</b>	Health care and pharmacy			
<b>Project placement</b>	At pharmaceutical agency enterprises		Free economic zones	(NO)
<b>Project capacity</b>	pack.	10 000 000		
<b>Total investment</b>	\$	23 815 878		
<b>Payback period (DPP)</b>	months	61		
<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>	Created			(NO)
	If not, then the plans for creation	The project management team will be created together with the project investors		
<b>Enterprise personnel experience</b>			(NO)	
	If not, what are their training plans, etc.?		The project provides for staff training	
<b>Infrastructure availability</b>	Energy resources (Electricity, gas, fuel)		(NO)	
		If not, what do you need?	Will be provided by supplying communications during construction	
	Water and sewerage		(NO)	
		If not, what do you need?	Will be provided by supplying communications during construction	
<b>Auto and railway roads</b>			(NO)	
		If not, what do you need?	The need will be clarified at the feasibility study stage	
<b>Raw materials and supplies</b>	Local raw materials	(YES)		
	Imported raw materials	(YES)		
	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
				(NO)
<b>SWOT analysis (main risks)</b>	<i>Strengths</i>	<i>Weaknesses</i>	<i>Opportunities</i>	<i>Threats</i>
	High demand for medicines. There is a well-established market, pharmacy chains and wholesale trade organizations.	Import dependence of basic raw materials, high competition from foreign producers	Possibility to expand the product range. Expanding the volume and directions of exports.	Not the competitiveness of manufactured products in export markets.
<b>Internal rate of return (IRR), %</b>	20,0%			
<b>Net present value (NPV), \$</b>	27 967 507			
<b>Return on Investment Index (PI)</b>	2,17			
<b>Offer to investors / lenders</b>	Local investor (initiator) contribution, \$	3 709 100		
	Foreign investor contribution, \$	20 106 778		
	Attraction of a lender, \$	0		
<b>Contacts</b>	Contact of local partner (project initiator)		Contact from CDIP MIFT RU	Contact from FIA MIFT RU
	The Agency on Development of Pharmaceutical Industry	+998 (71) 203-81-81, farmagentlik@ssv.uz https://uzpharmagency.uz/	Sh.Abdullaeva 998712522098 info@cdip.uz	998712385069 uzipa@invest.gov.uz


# Бизнес план

## Производство лекарственных средств (пульмонология)

### 1 Проект

Цель проекта	Производство лекарственных средств (пульмонология)
Стоимость проекта	\$23 815 878
Выручка при полной мощности	\$25 000 000
Спрос на продукцию проекта на рынке	\$4 192 570 667
Место размещения	На предприятиях фармацевтства
Инициатор проекта (местный инвестор)	Агентство по развитию фармацевтической отрасли Республики Узбекистан
Дата создания компании, юридический адрес, существующей деятельности компании, ФИО Руководителей и главбуха, контакты	Создано согласно УП Р/Уз № 5229 от 7 ноября 2017 года. Руководитель: Кариев С. Х. Адрес - г. Ташкент, 100084, ул. Ч.Айтматов, 1А, +998 (71) 203-81-81, farmagentlik@ssv.uz https://uzpharmagency.uz/
Опыт в реализации аналогичных проектов, Наличие дистрибьютерских сети для реализации продукции, Прочие данные об инициаторе	Это специализированная компания по отрасли. Функции - улучшение условий для развития фармацевтической деятельности, дальнейшего повышения уровня обеспеченности населения и учреждений здравоохранения доступными, качественными лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения и медицинской техникой, внедрения единой системы координации их производства, ввоза и реализации.
Общая сумма инвестиций в проект, \$	3 709 100
Целевое назначение инвестиций в проект	Здания, вспомогательное оборудование, запасы сырья, финансовые издержки
Иностраннный инвестор	На стадии поиска
Общая сумма инвестиций в проект, \$	20 106 778
Целевое назначение инвестиций в проект	Технологическое оборудование и запас сырья

### 2 Продукция

Номенклатура продукции	
Наименование продукции	Производство лекарственных средств (пульмонология)
	
Свойства готовой продукции:	<b>Пульмонология</b> (от лат. pulmones — лёгкие + др.-греч. λόγος — учение), или Пневмология (от др.-греч. πνεύμων — лёгкие), — раздел медицины, занимающийся изучением, диагностикой и лечением заболеваний лёгких и дыхательных путей. В некоторых странах пульмонология называется «грудиной» или «респираторной медициной». Пульмонология обычно считается разделом внутренней медицины, однако имеет тесные связи с реаниматологией и интенсивной терапией, поскольку занимается в том числе и пациентами, чьё клиническое состояние требует искусственной вентиляции лёгких.
Область применения	Здравоохранение и фармацевтика
Наличие документов стандартизации (ГОСТы, ТУ и др. код ТН ВЭД)	Товар:300490 Лекарственные средства, прочие
Срок годности	1-3 года
Производители аналогичной продукции, бренды и торговые знаки	Имеются местные производители "JURABEK LABORATORIES OOO" "AZIYA IMMUNOPREPARAT" OOO и "DORALINE" ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ, "Sharq Darmon" OOO Dekont Farm, OOO Gedeon Richter и др.
Оптовые цены на готовую продукцию на рынке в среднем, \$/уп	\$2,50
Проектная мощность, уп в год	10 000 000
Выручка при полной мощности, \$	25 000 000

### 3 Спрос

<i>Местный рынок</i>										
Перечень потребителей продукции или услуги	В Узбекистане официально зарегистрировано более 25 458 тысяч больных,									
Норма потребления в день, кг	Часть населения проходящая лечение и профилактику (около 74% Чел. В возрасте более 2 лет)									
Средний расход (в год на 1 чел) (\$)	150,00									
Потребители, чел.	25 160 000									
Прогноз повышения потребления, спроса	10,00%									
Спрос на продукцию проекта, \$	3 774 000 000									
Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт, объем производства, статистика цен и др.) в Узбекистане										
Наименование		2017	2018	2019	в среднем	2017	2018	2019	в среднем	Цена за едич.
		доллары США				тонн				
Объем импорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (для прогноза импорзамещения)		267 947 000	282 797 000	307 734 000	286 159 333	10 349	13 145	14 290	12 594	22 721,28
Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (для прогноза импорзамещения)		2 278 500	2 564 500	8 607 500	4 483 500	2 924	2 618	5 433	3 658	1 225,67
Какие льготы и преференции, а также законы и правила применяются для проекта	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									
Спрос на продукцию проекта, \$		307 734 000								
<i>Внешний рынок</i>										
Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт) в странах СНГ, коротко объемы рынка для рассматриваемого проекта, все исходные данные для расчета:										

Страны	2017	2018	2019	в среднем	2017	2018	2019
	доллары США				тонн		
Украина импорт, \$	44 839 000	40 632 000	51 644 000	45 705 000	11909,5	13199	15140,5
Россия импорт, \$	37 257 000	39 005 000	36 555 000	37 605 667	72 257	88 737	59 176
Германия импорт, \$	36 277 000	29 076 000	33 870 000	33 074 333	3878	4520,5	5262,5
Турция импорт, \$	16 875 000	19 513 000	11 691 000	16 026 333	12 460	12 555	13 039
Законы, правила, пошлины и льготы							
Спрос на этом рынке, \$	132 411 333						
<b>Выводы</b>							
Итого объем спроса (экспорт/местный рынок), \$	\$132 411 333				\$4 060 159 333		
План продаж (экспорт/местный рынок), %	10%				90%		
Доля продаж проекта на рынке, %	1,89%				0,6%		

#### 4 Оборудование

Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения	США, Япония, Европа, Китай. Основными производителями оборудования BOSH, Kilian, Fette (Германия) Huber, Zanazi (Швейцария, Италия), Hemofarm, KRKA, Pliva						
Производительность, (таблеток/в год)	10 000 000						
Стоимость комплекта оборудования	18 000 000						
Сведения о выбранном оборудовании							
Тип выбранного оборудования и гарантируемая производительность, в год	10 000 000,00						
Страна происхождения оборудования	Германия, Швейцария, Россия						
Общая стоимость комплекта оборудования, \$	18 000 000						
Занимаемая площадь оборудования, кв.м.	4 000						
Срок поставки и ввода оборудования	Сроки поставки согласовываются при заказе в зависимости от ситуации, связанной с производственными мощностями.						
Перечень оборудования закупаемая на местном рынке	Сервисное, строительно-монтажное оборудование для возведения зданий						



#### 5 Сырье и ресурсы

Наименование перечень основного сырья, материалов, упаковки	Субстанции и Химикаты				
Источники сырья (местный или импорт)	Импорт	Импорт	Импорт	Импорт	Местный
Наименование региона источника сырья, примеры.	Рынки оптовой торговли				
Перечень энергетических ресурсов, ед. изм.	Эп. Энергия, кВт	Вода и стоки, куб.м.	Природный газ, куб.м	Вода	топливо
Потребность в энергетических ресурсах в год	4 500 000	10 400	1 800 000,000	10 400	5
Тарифы \$	0,04	0,17	0,1	0,2	660,0

#### 6 Место размещения проекта и инициатор

Потенциальные регионы размещения проекта	На предприятиях фармацевтства				
Перечень инициаторов в регионах которые изъявили желание реализовать данный проект	Агентство по развитию фармацевтической отрасли Республики Узбекистан				
Наличие сырья	Рынки оптовой торговли				
Наличие мощностей инженерной инфраструктуры (готовое здание, газ, электр, вода и прочее)	Будет обеспечено в процессе строительства				
Наличие свободного земельного участка, посевных площадей	Будет обеспечено				
Занимаемая площадь проекта, Га, в том числе:	0,48				
Площадь производственных зданий и сооружений	0,40				
Площадь прилегающей к зданиям территории	0,08				

#### 7 Экономическая эффективность

Стоимость проекта, в том числе					\$23 815 878					
Показатели	Затраты в национальной валюте	Затраты в СКВ	Всего	Структура	Займы или кредиты	Местный инвестор	Иностранный инвестор			
Проектирование	104 000	0	104 000	0,4%	0	104 000	0			
Здания, сооружения, земля	300 000	0	300 000	1,3%	0	300 000	0			
Основное оборудование	0	18 054 000	18 054 000	75,8%	0	0	18 054 000			
Новое строительство, реконструкция здания	2 602 600	0	2 602 600	10,9%	0	2 602 600	0			
Транспортные расходы, шеф-монтаж, обучение	0	400 000	400 000	1,7%	0	0	400 000			
Прочие фиксированные активы	142 150	0	142 150	0,6%	0	142 150	0			
<b>Всего Фиксированные Активы</b>	<b>3 148 750</b>	<b>18 454 000</b>	<b>21 602 750</b>	<b>91%</b>	<b>0</b>	<b>3 148 750</b>	<b>18 454 000</b>			
структура	14,6%	85,4%	100,0%	0,0%	0%	23%	77%			
Запасы сырья и материалов	413 194	1 652 778	2 065 972	8,7%	0	413 194	1 652 778			
Финансовые издержки	147 156	0	147 156	0,6%	0	147 156	0			
<b>ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>3 709 100</b>	<b>20 106 778</b>	<b>23 815 878</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>3 709 100</b>	<b>20 106 778</b>			
Структура	24%	76%	100%		0%	15,6%	84,4%			
Прямые инвестиции, \$ в том числе:					\$23 815 878					
Вклад местного инвестора (инициатора), \$					\$3 709 100					
Вклад иностранного инвестора, \$					\$20 106 778					
Кредиты или займы, \$					0					
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	13 125 000	19 392 361	21 892 361	24 392 361	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000

Оттоки наличности	11 274 591	15 132 225	15 823 320	17 442 528	17 243 065	17 068 491	17 157 245	17 363 503	17 301 000	17 397 006
Чистый поток наличности	1 850 409	4 260 136	6 069 041	6 949 833	7 756 935	7 931 509	7 842 755	7 636 497	7 699 000	7 602 994
Срок окупаемости (PP) (месяц)	61									
Внутренняя норма доходности (IRR), %	20,0%									
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	27 967 507									
Индекс доходности инвестиций (PI)	2,17									
Количество рабочих мест	160									
Экспорт в течении 10 лет, \$	22 875 000									
Налоговые льготы и преференции по проекту	В целях консервативного подхода в расчетах учтены все налоги									

## 8 Преимущества, недостатки и нерешенные вопросы

Сильные стороны (Преимущества проекта)	Высокий спрос на медикаменты. Имеется сформированный рынок, сети аптек и оптовые торговые организации.
Слабые стороны (недостатки)	Импортная зависимость основного сырья, высокая конкуренция со стороны иностранных производителей
Возможности	Возможность расширения ассортимента продукции. Расширение объема и направлений экспорта.
Угрозы	Не конкурентоспособность выпускаемой продукции на экспортных рынках.
Нерешенные вопросы и необходимые меры:	<p>Необходимо изыскать добровольного инициатора проекта с достаточным собственным капиталом в виде здания, строительных работ, оплаты части вспомогательного оборудования, запаса сырья и проектирования ПСД</p> <p>Необходимо изыскать место реализации проекта с коммунальной и дорожной инфраструктурой</p> <p>Необходимо изыскать партнера (в том числе иностранного инвестора) заинтересованного в участии в проекте инвестициями для оплаты стоимости оборудования и его доставки, обучения персонала и финансовых издержек.</p> <p>Для инвестирования необходимо разработать и утвердить окончат. ТЭО , ПСД и выбрать поставщиков оборудования, строительных работ, сырья и материалов и заключить с ними договоры</p>


# Business plan

## Production of medicines (pulmonology)

### 1 Project

Project goal	Production of medicines (pulmonology)
Project cost	\$23 815 878
Revenue at full capacity	\$25 000 000
Demand for project products on the market	\$4 192 570 667
Project location	At pharmaceutical agency enterprises
Project initiator (local investor)	Agency for the Development of the Pharmaceutical Industry of the Republic of Uzbekistan
Date of creation of the company, legal address, current activity of the company, full names of Managers and chief accountant, contacts	Created in accordance with the Code of Criminal Procedure of the Republic of Uzbekistan No. 5229 dated November 7, 2017. Head Kariev S. Kh Address-Tashkent, 100084, ch. Aitmatov str., 1A, +998 (71) 203-81-81, farmagentlik@ssv.uz https://uzpharmagency.uz/
Experience in implementing similar projects, Availability of distribution networks for product sales, Other information about the initiator	This is a specialized company in the industry. Functions-improving conditions for the development of pharmaceutical activities, further improving the level of provision of the population and health care institutions with affordable, high-quality medicines, medical devices and medical equipment, introducing a unified system for coordinating their production, import and sale.
Total investment in the project, \$	3 709 100
Purpose of investment in the project	Buildings, auxiliary equipment, raw material stocks, financial costs
Foreign investor	At the search stage
Total investment in the project, \$	20 106 778
Purpose of investment in the project	Technological equipment and stock of raw materials

### 2 Products

Product range	
Product Name	Production of medicines (pulmonology)
	
Properties of finished products:	<b>Pulmonology</b> pulmones-lungs + other — Greek λόγος-teaching), or Pneumology (from other-Greek πνεύμων — lungs), is a branch of medicine that deals with the study, diagnosis and treatment of diseases of the lungs and respiratory tract. In some countries, pulmonology is referred to as "thoracic medicine" or "respiratory medicine". Pulmonology is usually considered a branch of internal medicine, but it has close links with resuscitation and intensive care, as it also deals with patients whose clinical condition requires artificial ventilation.
Application area	Health care and pharmacy
Availability of standardization documents (GOSTs, technical specifications, etc. HS code)	Product:300490 Medicines, other
Expiration date	1-3 years old
Manufacturers of similar products, brands and trademarks	There are local manufacturers "JURABEK LABORATORIES LLC" "AZIYA IMMUNOPREPARAT" LLC and "DORALINE" PHARMACEUTICAL COMPANY," Sharq Darmon " Dekont Farm LLC, Gedeon Richter LLC, etc.
Wholesale prices for finished products on the market on average, \$/pack	\$2,50
Project capacity, up per year	10 000 000
Revenue at full capacity, \$	25 000 000

### 3 Demand

Local market									
List of consumers of a product or service	More than 25,458 thousand patients are officially registered in Uzbekistan,								
Daily consumption rate, kg	Part of the population undergoing treatment and prevention (about 74% of People). Over 2 years of age)								
Average expenditure (per year for 1 person) (\$)	150,00								
Consumers, pers.	25 160 000								
Forecast of increased consumption and demand	10,00%								
Demand for project products, \$	3 774 000 000								
Additional analysis of statistical information (import / export, production volume, price statistics, etc.) in Uzbekistan									
Denomination	2017	2018	2019	on average	2017	2018	2019	on average	Price per unit.
	US dollars				tons				
Import volume of project products (Uzbekistan), \$, (for import substitution forecast)	267 947 000	282 797 000	307 734 000	286 159 333	10 349	13 145	14 290	12 594	22 721,28
Export volume of project products (Uzbekistan), \$, (for import substitution forecast)	2 278 500	2 564 500	8 607 500	4 483 500	2 924	2 618	5 433	3 658	1 225,67
What benefits and preferences, as well as laws and regulations apply to 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								
Demand for project products, \$	307 734 000								
Foreign market									
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	2017	2018	2019	on average	2017	2018	2019
	US dollars				tons		
Ukraine import, \$	44 839 000	40 632 000	51 644 000	45 705 000	11909,5	13199	15140,5
Russia import, \$	37 257 000	39 005 000	36 555 000	37 605 667	72 257	88 737	59 176
Germany import, \$	36 277 000	29 076 000	33 870 000	33 074 333	3878	4520,5	5262,5
Turkey import, \$	16 875 000	19 513 000	11 691 000	16 026 333	12 460	12 555	13 039
Laws, regulations, duties and benefits							
Demand in this market, \$	132 411 333						
<b>Findings</b>							
Total demand (export/local market), \$	\$132 411 333				\$4 060 159 333		
Sales plan (export/local market), %	10%				90%		
Share of project sales in the market, %	1,89%				0,6%		

#### 4 Equipment

Leading manufacturers of project equipment, existing advanced technologies, etc. overview	USA, Japan, Europe, China. The main equipment manufacturers are BOSH, Kilian, Fette (Germany) Huber, Zanazi (Switzerland, Italy), Hemofarm, KRKA, Pliva						
Productivity, (tablets/year)	10 000 000						
Cost of a set of equipment	18 000 000						
Information about the selected hardware							
Type of selected equipment and guaranteed performance, per year,	10 000 000,00						
Country of origin of the equipment	Germany, Switzerland, Russia						
Total cost of a set of equipment, \$	18 000 000						
Occupied area of equipment, sq. m.	4 000						
Delivery and commissioning time of equipment	Delivery dates are agreed upon when ordering, depending on the situation related to production facilities.						
List of equipment purchased on the local market	Service, construction and installation equipment for the construction of buildings						



#### 5 Raw materials and resources

Name list of basic raw materials, materials, packaging	Substances and Chemicals				
Sources of raw materials (local or imported)	Import	Import	Import	Import	Local
Name of the raw material source region, examples.	Wholesale markets				
List of energy resources, units of ed.	Electric power, kW	Water and wastewater, cubic meters	Natural gas, cubic meters	Water	fuel
Energy resource requirements per year	4 500 000	10 400	1 800 000,000	10 400	5
Tariffs, \$	0,04	0,17	0,1	0,2	660,0

#### 6 Project location and initiator

Potential project placement regions	At pharmaceutical agency enterprises				
List of initiators in the regions that have expressed a desire to implement this project	Agency for the Development of the Pharmaceutical Industry of the Republic of Uzbekistan				
Availability of raw materials	Wholesale markets				
Availability of engineering infrastructure facilities (finished building, gas, electricity, water, etc.)	It will be provided during the construction process				
Availability of free land and acreage	It will be provided				
Occupied area of the project, Ha, including:	0,48				
Area of industrial buildings and structures	0,40				
Area of the territory adjacent to the buildings	0,08				

#### 7 Economic efficiency

Project cost, including	\$23 815 878									
Item	Costs in national currency	Costs in SLE	Total	Structure	Loans or credits	Local investor	Foreign investor			
Projecting	104 000	0	104 000	0,4%	0	104 000	0			
Buildings, structures, land	300 000	0	300 000	1,3%	0	300 000	0			
Main equipment	0	18 054 000	18 054 000	75,8%	0	0	18 054 000			
New construction, reconstruction of the building	2 602 600	0	2 602 600	10,9%	0	2 602 600	0			
Transportation costs, installation supervision, training	0	400 000	400 000	1,7%	0	0	400 000			
Other fixed assets	142 150	0	142 150	0,6%	0	142 150	0			
<b>Total fixed assets</b>	<b>3 148 750</b>	<b>18 454 000</b>	<b>21 602 750</b>	<b>91%</b>	<b>0</b>	<b>3 148 750</b>	<b>18 454 000</b>			
Structure	14,6%	85,4%	100,0%	0,0%	0%	23%	77%			
Stocks of raw materials and supplies	413 194	1 652 778	2 065 972	8,7%	0	413 194	1 652 778			
financial costs	147 156	0	147 156	0,6%	0	147 156	0			
<b>TOTAL INITIAL COST OF THE PROJECT</b>	<b>3 709 100</b>	<b>20 106 778</b>	<b>23 815 878</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>3 709 100</b>	<b>20 106 778</b>			
Structure	24%	76%	100%		0%	15,6%	84,4%			
Direct investment, \$ including:	\$23 815 878									
Contribution of a local investor (initiator), \$								\$3 709 100		
Foreign investor's contribution, \$								\$20 106 778		
Loans or Credits, \$	0									
Cash flows										
Years	1st year	2nd year	3rd year	4th year	5th year	6th year	7th year	8th year	9th year	10th year
Cash inflows	13 125 000	19 392 361	21 892 361	24 392 361	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000	25 000 000

Cash outflows	11 274 591	15 132 225	15 823 320	17 442 528	17 243 065	17 068 491	17 157 245	17 363 503	17 301 000	17 397 006
Net cash flow	1 850 409	4 260 136	6 069 041	6 949 833	7 756 935	7 931 509	7 842 755	7 636 497	7 699 000	7 602 994
Payback Period (PP) (month)	61									
Internal Rate of Return (IRR), %	20,0%									
Net present value (NPV), \$	27 967 507									
Investment Return Index (PI)	2,17									
Number of jobs	160									
Export within 10 years, \$	22 875 000									
Tax benefits and preferences for the project	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 demand for medicines. There is a well-established market, pharmacy chains and wholesale trade organizations.
Weaknesses (disadvantages)	Import dependence of basic raw materials, high competition from foreign producers
Opportunities	Possibility to expand the product range. Expanding the volume and directions of exports.
Threats	Not the competitiveness of manufactured products in export markets.
Outstanding issues and necessary actions:	<p>It is necessary to find a voluntary initiator of the project with sufficient own capital in the form of a building, construction work, payment for part of the auxiliary equipment, stock of raw materials and design of design estimates</p> <p>It is necessary to find a place to implement the project with municipal and road infrastructure</p> <p>It is necessary to find a partner (including 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.</p> <p>To invest, you need to develop and approve a certificate. Feasibility study, POI and select suppliers of equipment, construction works, raw materials and supplies and conclude contracts with them</p>