

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

**Производство противопротозойных и противомикробных лекарственных средств**

Цель проекта	Производство противопротозойных и противомикробных лекарственных средств			
Отрасль	Здравоохранение и фармацевтика			
Размещение проекта	На предприятиях фармацевтики	Свободная экономическая зона	<b>(НЕТ)</b>	
Проектная мощность	Упак.	20 000 000		
Общий объем инвестиций	\$	4 722 705		
Срок окупаемости (DPP)	месяцы	87		
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.	Импордная 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), %	10,5%			
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	2 016 197			
Индекс доходности инвестиций (PI)	1,43			
Предложение инвесторам/ кредиторам	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	1 114 816		
	Вклад иностранного инвестора, \$	3 607 889		
	Привлечение кредитора, \$	#ССЫЛКА!		
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://uzpharmageny.uz/	Sh.Abdullaeva	998712522098 info@cdip.uz	998712020210 uzipa@invest.gov.uz

**INVESTMENT OFFER**

**Production of antiprotozoal and antimicrobial medicines**

<b>Objective of the project</b>	Production of antiprotozoal and antimicrobial medicines			
<b>Industry</b>	Health care and pharmacy			
<b>Project placement</b>	Agency for the Development of the Pharmaceutical Industry of the Republic of Uzbekistan	Free economic zones		<b>(NO)</b>
<b>Project capacity</b>	<i>pack.</i>	20 000 000		
<b>Total investment</b>	\$	4 722 705		
<b>Payback period (DPP)</b>	<i>months</i>	87		
<b>Investment purpose</b>	Fixed asset contribution	<b>(YES)</b>		
	Working capital contribution	<b>(YES)</b>		
	Other (specify)		<b>(NO)</b>	
<b>Stage (phase) of the project</b>	Opportunity Study (Business Plan)	<b>(YES)</b>		
	Feasibility study		<b>(NO)</b>	
	Detailed design		<b>(NO)</b>	
	Building		<b>(NO)</b>	
<b>Project management team</b>	Created		<b>(NO)</b>	
	If not, then the plans for creation	The project management team will be created together with the project investors		
<b>Enterprise personnel experience</b>		<b>(NO)</b>		
	<i>If not, what are their training plans, etc.?</i>	The project provides for staff training		
<b>Infrastructure availability</b>	Energy resources (Electricity, gas, fuel)		<b>(NO)</b>	
		If not, what do you need?	Will be provided by supplying communications during construction	
	Water and sewerage		<b>(NO)</b>	
		If not, what do you need?	Will be provided by supplying communications during construction	
<b>Raw materials and supplies</b>	Local raw materials	<b>(YES)</b>		
	Imported raw materials	<b>(YES)</b>		
<b>Market availability, research availability</b>	Knowledge of availability and prices	<b>(YES)</b>		
	Market availability	<b>(YES)</b>		
	Examined the preliminary demand of the markets	<b>(YES)</b>		
	Complete market research		<b>(NO)</b>	
<b>Sales plan</b>	Local market	<b>(YES)</b>	Foreign market	<b>(NO)</b>
<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>	10,5%			
<b>Net present value (NPV), \$</b>	2 016 197			
<b>Return on Investment Index (PI)</b>	1,43			
<b>Offer to investors / lenders</b>	Local investor (initiator) contribution, \$	1 114 816		
	Foreign investor contribution, \$	3 607 889		
	Attraction of a lender, \$	#CCbI/TKA!		
<b>Contacts</b>	Contact of local partner (project initiator)	Contact from CDIP MIFT RU		Contact from FIA MIFT RU
	<i>The Agency on Development of Pharmaceutical Industry</i>	+998 (71) 203-81-81, farmagentlik@ssv.uz https://uzpharmagency.uz/	<i>Sh.Abdullaeva</i> 998712522098 info@cdip.uz	998712020210 uzipa@invest.gov.uz

# Бизнес план

## Производство противопротозойных и противомикробных лекарственных средств

<b>1 Проект</b>	
Цель проекта	Производство противопротозойных и противомикробных лекарственных средств
Стоимость проекта	\$4 722 705
Выручка при полной мощности	\$4 400 000
Спрос на продукцию проекта на рынке	\$3 838 707 167
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, \$	1 114 816
Целевое назначение инвестиций в проект	Здания, вспомогательное оборудование, запасы сырья, финансовые издержки
Иностраный инвестор	На стадии поиска
Общая сумма инвестиций в проект, \$	3 607 889
Целевое назначение инвестиций в проект	Технологическое оборудование и запас сырья

<b>2 Продукция</b>	
	Номенклатура продукции
Наименование продукции	Противопротозойные и противомикробные ГЛС
	
	
	
Свойства готовой продукции:	<p><b>Противогрибковые</b> (антифунгальные, от др.-греч. αντί «против» и лат. fungus «гриб») препараты, или антимикотки (от др.-греч. μύκης «гриб»), — препараты, применяемые для лечения грибковых инфекций.</p> <p>Не действуют против других инфекционных агентов — бактериальных, вирусных и протозойных. Различают фунгицидное (от лат. fungus «гриб» и лат. caedo «убиваю») действие антимикотика, при котором происходит гибель грибка, и фунгистатическое (от лат. staticus «останавливающий»), при котором прекращается рост и размножение.</p> <p><b>Противопротозойные</b> препараты назначают для лечения и профилактики болезней трихомониаза, лямблиоза, амебиаза и другие болезни. Протозойные инфекции вызываются простейшими при попадании их в организм человека и животных.</p> <p>Широкое распространение кишечного амебиаза (дизентерия), высокая заболеваемость лямблиозом (особенно у детей), трихомониазом (кольпит, уретрит) определяют высокий спрос на противопротозойные препараты.</p>
Область применения	Здравоохранение и фармацевтика
Наличие документов стандартизации (ГОСТы, ТУ и др. код ТН ВЭД)	3004, Лекарственные средства (кроме товаров товарной позиции 3002, 3005 или 3006), состоящие из смешанных или несмешанных продуктов, для использования в терапевтических или профилактических целях, расфасованные в виде дозированных лекарственных форм
Срок годности	1-3 года
Производители аналогичной продукции, бренды и торговые знаки	Имеются местные производители "JURABEK LABORATORIES OOO" "LAXISAM PHARMACEUTICALS" OOO и представительства OOO и СП, Рубикон OOO, Medicina Pharm OOO Dekont Farm, OOO Gedeon Richter и др.
Оптовые цены на готовую продукцию на рынке в среднем, \$/уп	\$0,22
Проектная мощность, уп в год	20 000 000
Выручка при полной мощности, \$	4 400 000

<b>3 Спрос</b>								
	Местный рынок							
Перечень потребителей продукции или услуги	В Узбекистане официально зарегистрировано более 32 тысяч больных,							
Норма потребления в день, кг	Часть населения проходящая лечение и профилактику (около 75% Чел. В возрасте более 40 лет)							
Средний расход (в год на 1 чел) (\$)	150,00							
Потребители, чел.	25 500 000							
Прогноз повышения потребления, спроса	10,00%							
Спрос на продукцию проекта, \$	3 825 000 000							
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
	доллары США				тонн			
Объем импорта продукции проекта (Узбекистан), \$, (для прогноза импортозамещения)	7 332 500	4 975 500	5 386 500	5 898 167	10 349	13 145	14 290	12 594
Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), \$, (для прогноза импортозамещения)	2 278 500	2 564 500	8 607 500	4 483 500	2 924	2 618	5 433	3 658
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, \$	5 386 500							
	Внешний рынок							
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		
Китай импорт, \$	7 495 000	623 000	837 000	2 985 000	11909,5	13199	15140,5
Россия импорт, \$	1 932 000	1 673 000	2 029 000	1 878 000	72 257	88 737	59 176
Индия импорт, \$	1 088 000	1 371 000	1 747 000	1 402 000	3878	4520,5	5262,5
Словения импорт, \$	1 160 000	1 403 000	2 069 000	1 544 000	12 460	12 555	13 039
Законы, правила, пошлины и льготы							
Спрос на этом рынке, \$	7 809 000						
<b>Выводы</b>							
Итого объем спроса (экспорт/местный рынок), \$	\$7 809 000				\$3 830 898 167		
План продаж (экспорт/местный рынок), %	10%				90%		
Доля продаж проекта на рынке, %	5,63%				0,1%		

#### 4 Оборудование

Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения	США, Япония, Европа, Китай. Основными производителями оборудования BOSCH, Kilian, Fette (Германия) Huber, Zanazi (Швейцария, Италия), Hemofarm, KRKA, Pliva						
Производительность, (таблеток/в год)	20 000 000						
Стоимость комплекта оборудования	3 100 000						





Сведения о выбранном оборудовании							
Тип выбранного оборудования и гарантируемая производительность, в год	20 000 000,00						
Страна происхождения оборудования	Германия, Швейцария, Россия						
Общая стоимость комплекта оборудования, \$	3 100 000						
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						\$4 722 705				
Показатели	Затраты в национальной валюте	Затраты в СКВ	Всего	Структура	Займы или кредиты	Местный инвестор	Иностранный инвестор			
Проектирование	38 400	0	38 400	0,8%	0	38 400	0			
Здания, сооружения, земля	72 000	0	72 000	1,5%	#ССЫЛКА!	72 000	0			
Основное оборудование	310 000	3 100 000	3 410 000	72,2%	#ССЫЛКА!	310 000	3 100 000			
Новое строительство, реконструкция здания	576 000	0	576 000	12,2%	#ССЫЛКА!	576 000	0			
Транспортные расходы, шеф-монтаж, обучение	0	217 000	217 000	4,6%	0	0	217 000			
Прочие фиксированные активы	0	0	0	0,0%	0	0	0			
<b>Всего Фиксированные Активы</b>	<b>996 400</b>	<b>3 317 000</b>	<b>4 313 400</b>	<b>91%</b>	<b>#ССЫЛКА!</b>	<b>996 400</b>	<b>3 317 000</b>			
структура	23,1%	76,9%	100,0%	0,0%	0%	23%	77%			
Запасы сырья и материалов	72 722	290 889	363 611	7,7%	0	72 722	290 889			
Финансовые издержки	45 694	0	45 694	1,0%	0	45 694	0			
<b>ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>1 114 816</b>	<b>3 607 889</b>	<b>4 722 705</b>	<b>100%</b>	<b>#ССЫЛКА!</b>	<b>1 114 816</b>	<b>3 607 889</b>			
Структура	24%	76%	100%		#ССЫЛКА!	23,6%	76,4%			
Прямые инвестиции, \$ в том числе:						\$4 722 705				
Вклад местного инвестора (инициатора), \$						\$1 114 816				
Вклад иностранного инвестора, \$						\$3 607 889				
Кредиты или займы, \$						#ССЫЛКА!				
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	2 310 000	3 413 056	3 853 056	4 293 056	4 400 000	4 400 000	4 400 000	4 400 000	4 400 000	4 400 000

Оттоки наличности	2 212 368	2 946 045	3 068 068	3 374 200	3 338 512	3 314 129	3 326 433	3 366 588	3 355 150	3 372 287
Чистый поток наличности	97 632	467 011	784 987	918 856	1 061 488	1 085 871	1 073 567	1 033 412	1 044 850	1 027 713
Срок окупаемости (PP) (месяц)	87									
Внутренняя норма доходности (IRR), %	10,5%									
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	2 016 197									
Индекс доходности инвестиций (PI)	1,43									
Количество рабочих мест	50									
Экспорт в течении 10 лет, \$	4 026 000									
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 antiprotozoal and antimicrobial medicines

### 1 Project

Project aim	Production of antiprotozoal and antimicrobial medicines
Project cost	\$4 722 705
Revenue at full capacity	\$4 400 000
Demand for project products on the market	\$3 838 707 167
Project location	To be clarified
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, \$	1 114 816
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, \$	3 607 889
Purpose of investment in the project	Technological equipment and stock of raw materials

### 2 Products



Product range	
Product Name	Antiprotozoal and antimicrobial GLS
	
Properties of finished products:	<p>Antifungal (antifungal, from others-Greek. vnti anti-, "against" and Lat. fungus "mushroom") drugs, or antimycotics (from others-Greek. μυκητις "mushroom"), are drugs used to treat fungal infections.</p> <p>They do not act against other infectious agents — bacterial, viral and protozoal. Distinguish fungicidal (from Lat. fungus "mushroom" and lat. caedo "kill") the action of an antimycotic, in which the death of the fungus occurs, and fungistatic (from Lat. stalicus "stopping"), in which growth and reproduction stops.</p> <p>Antiprotozoal drugs are prescribed for the treatment and prevention of diseases trichomoniasis, giardiasis, amoebiasis and other diseases. Protozoal infections are caused by protozoa when they enter the human body and animals.</p> <p>Widespread intestinal amoebiasis (dysentery), high incidence of giardiasis (especially in children), trichomoniasis (colpitis, urethritis) determine the high demand for antiprotozoal drugs.</p>
Application area	Health care and pharmacy
Availability of standardization documents (GOSTs, technical specifications, etc. HS code)	3004, Medicinal products (other than goods of heading 3002, 3005 or 3006) consisting of mixed or unmixed products for therapeutic or prophylactic purposes, packaged in metered dosage forms
Expiration date	1-3 years
Manufacturers of similar products, brands and trademarks	There are local manufacturers "JURABEK LABORATORIES LLC ""LAXISAM PHARMACEUTICALS" LLC and representative offices of LLC and JV, Rubicon LLC, Medicina Pharm LLC Dekont Farm, Gedeon Richter LLC, etc.
Wholesale prices for finished products on the market on average, \$/pack	\$0,22
Project capacity, up per year	20 000 000
Revenue at full capacity, \$	4 400 000

### 3 Demand

Local market									
List of consumers of a product or service	More than 32 thousand patients are officially registered in Uzbekistan,								
Daily consumption rate, kg	Part of the population undergoing treatment and prevention (about 75% of People). Over the age of 40)								
Average expenditure (per year for 1 person) (\$)	150,00								
Consumers, pers.	25 500 000								
Forecast of increased consumption and demand	10,00%								
Demand for project products, \$	3 825 000 000								
Additional analysis of statistical information (import / export, production volume, price statistics, etc.) in Uzbekistan									
Name	2017 year	2018 year	2019 year	on average	2017 year	2018 year	2019 year	on average	
	US dollars				tons				
Import volume of project products (Uzbekistan),\$. (for import substitution forecast)	7 332 500	4 975 500	5 386 500	5 898 167	10 349	13 145	14 290	12 594	
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	
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, \$	5 386 500									
<b>Foreign market</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		2017 year	2018 year	2019 year	on average		2017 year	2018 year	2019 year	
		US dollars					tons			
China import, \$		7 495 000	623 000	837 000	2 985 000		11909,5	13199	15140,5	
Russia import, \$		1 932 000	1 673 000	2 029 000	1 878 000		72 257	88 737	59 176	
India import, \$		1 088 000	1 371 000	1 747 000	1 402 000		3878	4520,5	5262,5	
Slovenia import, \$		1 160 000	1 403 000	2 069 000	1 544 000		12 460	12 555	13 039	
Laws, regulations, duties and benefits										
Demand in this market, \$	7 809 000									
<b>Findings</b>										
Total demand (export/local market), \$	\$7 809 000					\$3 830 898 167				
Sales plan (export/local market), %	10%					90%				
Share of project sales in the market, %	5,63%					0,1%				

4

Leading manufacturers of project equipment, existing advanced technologies, etc. overview	<b>USA, Japan, Europe, China. The main equipment manufacturers are BOSH, Kilian, Fette (Germany) Huber, Zanazi (Switzerland, Italy), Hemofarm, KRKA, Pliva</b>									
Productivity, (tablets/year)	20 000 000									
Cost of a set of equipment	3 100 000									
  										
Type of selected equipment and guaranteed performance, per year,	20 000 000,00									
Country of origin of the equipment	Germany, Switzerland, Russia									
Total cost of a set of equipment, \$	3 100 000									
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

<b>Raw materials and resources</b>										
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

<b>Project location and initiator</b>										
Potential project placement regions	To be clarified									
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

<b>Economic efficiency</b>										
Project cost, including	\$4 722 705									
Item	Costs in national currency	Costs in SLE	Total	Structure	Loans or Credits	Local investor	Foreign investor			
Projecting	38 400	0	38 400	0,8%	0	38 400	0			
Buildings, structures, land	72 000	0	72 000	1,5%	#ССЫЛКА!	72 000	0			
Main equipment	310 000	3 100 000	3 410 000	72,2%	#ССЫЛКА!	310 000	3 100 000			
New construction, reconstruction of the building	576 000	0	576 000	12,2%	#ССЫЛКА!	576 000	0			
Transportation costs, installation supervision, training	0	217 000	217 000	4,6%	0	0	217 000			
Other fixed assets	0	0	0	0,0%	0	0	0			
<b>Total fixed assets</b>	<b>996 400</b>	<b>3 317 000</b>	<b>4 313 400</b>	<b>91%</b>	<b>#ССЫЛКА!</b>	<b>996 400</b>	<b>3 317 000</b>			
Structure	23,1%	76,9%	100,0%	0,0%	0%	23%	77%			
Stocks of raw materials and supplies	72 722	290 889	363 611	7,7%	0	72 722	290 889			
Financial costs	45 694	0	45 694	1,0%	0	45 694	0			
<b>TOTAL INITIAL COST OF THE PROJECT</b>	<b>1 114 816</b>	<b>3 607 889</b>	<b>4 722 705</b>	<b>100%</b>	<b>#ССЫЛКА!</b>	<b>1 114 816</b>	<b>3 607 889</b>			
Structure	24%	76%	100%		#ССЫЛКА!	23,6%	76,4%			
Direct investment, \$ including:	\$4 722 705									
Contribution of a local investor (initiator), \$							\$1 114 816			
Foreign investor's contribution, \$							\$3 607 889			
Loans or Credits, \$	#ССЫЛКА!									
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	2 310 000	3 413 056	3 853 056	4 293 056	4 400 000	4 400 000	4 400 000	4 400 000	4 400 000	4 400 000
Cash outflows	2 212 368	2 946 045	3 068 068	3 374 200	3 338 512	3 314 129	3 326 433	3 366 588	3 355 150	3 372 287
Net cash flow	97 632	467 011	784 987	918 856	1 061 488	1 085 871	1 073 567	1 033 412	1 044 850	1 027 713
Payback Period (PP) (month)	87									
Internal Rate of Return (IRR), %	10,5%									
Net present value (NPV), \$	2 016 197									
Investment Return Index (PI)	1,43									
Number of jobs	50									
Export within 10 years, \$	4 026 000									
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 feasibility study, POI and select suppliers of equipment, construction works, raw materials and supplies and conclude contracts with them</p>