

**ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

**Производство лекарственных средств ( гепатология и гастроэнтерология)**

Цель проекта	Производство лекарственных средств ( гепатология и гастроэнтерология)			
Отрасль	Эдравохранение и фармацевтика			
Размещение проекта	На предприятиях фармагентства	Свободная экономическая зона	<b>(НЕТ)</b>	
Проектная мощность	Упак.	7 000 000		
Общий объем инвестиций	\$	47 996 119		
Срок окупаемости (DPP)	месяцы	79		
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 проектов 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>SWOT-анализ (основные риски)</b>	<b>Сильные стороны</b>  Высокий спрос на медикаменты. Имеется сформированный рынок, сети аптек и оптовые торговые организации.	<b>Слабые стороны</b>  Импортная зависимость основного сырья, высокая конкуренция со стороны иностранных производителей	<b>Возможности</b>  Возможность расширение ассортимента продукции. Расширение объема и направлений экспорта.
<b>Угрозы</b>	Не конкурентоспособность выпускаемой продукции на экспортных рынках.			
Внутренняя норма доходности (IRR), %	12,9%			
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	29 262 713			
Индекс доходности инвестиций (PI)	1,61			
Предложение инвесторам/ кредиторам	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	6 982 439		
	Вклад иностранного инвестора, \$	41 013 681		
	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/	Sh.Abdullaeva	998712522098 info@cdip.uz	998712020210 uzipa@invest.gov.uz

**INVESTMENT OFFER**





**Production of medicines ( hepatology and gastroenterology)**

<b>Objective of the project</b>	<b>Production of medicines ( hepatology and gastroenterology)</b>			
<b>Industry</b>	Health care and pharmacy			
<b>Project placement</b>	At pharmaceutical agency enterprises	Free economic zones		<b>(NO)</b>
<b>Project capacity</b>	<i>pack.</i>	7 000 000		
<b>Total investment</b>	\$	47 996 119		
<b>Payback period (DPP)</b>	<i>months</i>	79		
<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)	If not, what do you need?	<b>(NO)</b> Will be provided by supplying communications during construction	
	Water and sewerage	If not, what do you need?	<b>(NO)</b> Will be provided by supplying communications during construction	
	Auto and railway roads	If not, what do you need?	<b>(NO)</b> The need will be clarified at the feasibility study stage	
<b>Raw materials and supplies</b>	Local raw materials	<b>(YES)</b>		
	Imported raw materials	<b>(YES)</b>		
	Knowledge of availability and prices	<b>(YES)</b>		
<b>Market availability, research availability</b>	Market availability	<b>(YES)</b>		
	Examined the preliminary demand of the markets	<b>(YES)</b>		
	Complete market research	<b>(NO)</b>		
	Availability of contracts / distribution	<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>	12,9%			
<b>Net present value (NPV), \$</b>	29 262 713			
<b>Return on Investment Index (PI)</b>	1,61			
<b>Offer to investors / lenders</b>	Local investor (initiator) contribution, \$	6 982 439		
	Foreign investor contribution, \$	41 013 681		
	Attraction of a lender, \$	0		
<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/	Sh.Abdullaeva 998712522098 info@cdip.uz	998712020210 uzipa@invest.gov.uz

# Бизнес план

## Производство лекарственных средств ( гепатология и гастроэнтерология)

<b>1 Проект</b>	
Цель проекта	Производство лекарственных средств ( гепатология и гастроэнтерология)
Стоимость проекта	\$47 996 119
Выручка при полной мощности	\$55 000 000
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 РУз № 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, \$	6 982 439
Целевое назначение инвестиций в проект	Здания, вспомогательное оборудование, запасы сырья, финансовые издержки
Иностранный инвестор	На стадии поиска
Общая сумма инвестиций в проект, \$	41 013 681
Целевое назначение инвестиций в проект	Технологическое оборудование и запас сырья

<b>2 Продукция</b>	
	Номенклатура продукции
Наименование продукции	Производство лекарственных средств (пульмонология)
	
	
Свойства готовой продукции:	<p><b>Гастроэнтерология</b> ( от др.-греч. γαστήρ, γαστήρ — желудок + др.-греч. ἔντερον — кишка, кишки, кишечник + др.-греч. λόγος — учение) — раздел медицины, изучающий желудочно-кишечный тракт (ЖКТ) человека, его строение и функционирование, его заболевания и методы их лечения.</p> <p>Раздел гастроэнтерологии, изучающий печень, желчный пузырь, желчные пути, их строение и функции, их заболевания и методы их лечения называется гепатология. Препараты, влияющие на пищеварительный тракт и обмен веществ», в который включены лекарственные средства для лечения гастроэнтерологических заболеваний.</p> <p><b>Гепатопротекторы</b> (от лат. hepar — печень и protecto — защищать) — фармакотерапевтическая группа разнородных лекарственных средств, применяющихся в клинической практике, которые, как предполагается, препятствуют разрушению клеточных мембран и стимулируют регенерацию гепатоцитов, тем самым оказывая положительное влияние на функции печени. Считается, что гепатопротекторы повышают устойчивость печени к патологическим воздействиям, усиливают ее детоксикационную функцию путем повышения активности ферментных систем (включая цитохром P450 и другие микросомальные ферменты), а также способствуют восстановлению ее функций при различных повреждениях (в том числе токсического характера).</p>
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	\$7,86
Проектная мощность, уп в год	7 000 000
Выручка при полной мощности, \$	55 000 000

<b>3 Спрос</b>									
	Местный рынок								
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	
	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	

Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), \$ (для прогноза импорта/экспорта)	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, \$	307 734 000							
<b>Внешний рынок</b>								
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, %	4,15%				1,2%			

#### 4 Оборудование

Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения	<b>США, Япония, Европа, Китай. Основными производителями оборудования BOSH, Kilian, Fette (Германия) Huber, Zanaji (Швейцария, Италия), Hemofarm, KRKA, Piva</b>							
Производительность, (таблеток/в год)	7 000 000							
Стоимость комплекта оборудования	35 000 000							



Сведения о выбранном оборудовании

Тип выбранного оборудования и гарантируемая производительность, в год,	7 000 000,00							
Страна происхождения оборудования	Германия, Швейцария, Россия							
Общая стоимость комплекта оборудования, \$	35 000 000							
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.	Эл. 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					\$47 996 119		
Показатели	Затраты в национальной валюте	Затраты в СКВ	Всего	Структура	Займы или кредиты	Местный инвестор	Иностранный инвестор
Проектирование	160 000	0	160 000	0,3%		160 000	0
Здания, сооружения, земля	300 000	0	300 000	0,6%		300 000	0
Основное оборудование	35 000	35 000 000	35 035 000	73,0%		35 000	35 000 000
Новое строительство, реконструкция здания	4 800 000	0	4 800 000	10,0%		4 800 000	0
Транспортные расходы, шеф-монтаж, обучение	0	105 000	105 000	0,2%		0	105 000
Прочие фиксированные активы	223 625	0	223 625	0,5%		223 625	0
<b>Всего Фиксированные Активы</b>	<b>5 518 625</b>	<b>35 105 000</b>	<b>40 623 625</b>	<b>85%</b>	<b>0</b>	<b>5 518 625</b>	<b>35 105 000</b>
структура	13,6%	86,4%	100,0%	0,0%	0%	23%	77%
Запасы сырья и материалов	1 181 736	5 908 681	7 090 417	14,8%		1 181 736	5 908 681
Финансовые издержки	282 078	0	282 078	0,6%		282 078	0
<b>ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА</b>	<b>6 982 439</b>	<b>41 013 681</b>	<b>47 996 119</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>6 982 439</b>	<b>41 013 681</b>
Структура	24%	76%	100%		0%	14,5%	85,5%
Прямые инвестиции, \$ в том числе:					\$47 996 119		

Вклад местного инвестора (инициатора), \$											\$6 982 439
Вклад иностранного инвестора, \$											\$41 013 681
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	28 875 000	42 674 653	48 174 653	53 674 653	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000	
Оттоки наличности	27 188 591	37 470 810	39 352 142	43 466 123	42 945 378	42 531 981	42 702 360	43 093 935	42 974 155	43 156 790	
Чистый поток наличности	1 686 409	5 203 843	8 822 510	10 208 530	12 054 622	12 468 019	12 297 640	11 906 065	12 025 845	11 843 210	
Срок окупаемости (PP) (месяц)											79
Внутренняя норма доходности (IRR), %											12,9%
Чистая приведенная ценность (NPV), \$											29 262 713
Индекс доходности инвестиций (PI)											1,61
Количество рабочих мест											197
Экспорт в течении 10 лет, \$											50 325 000
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 (hepatology and gastroenterology)

<b>1 Project</b>	
Project goal	Production of medicines (hepatology and gastroenterology)
Project cost	\$47 996 119
Revenue at full capacity	\$55 000 000
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, \$	6 982 439
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, \$	41 013 681
Purpose of investment in the project	Technological equipment and stock of raw materials

<b>2 Products</b>	
	Product range
Product Name	Production of medicines (pulmonology)
	
	
	
Properties of finished products:	<p><b>Gastroenterology</b> (from other-Greek γαστήρ, γαστήρ — stomach + other-Greek ἔντερον — gut, intestines, intestines + other-Greek διδάσκειν — teaching) — a branch of medicine that studies the human gastrointestinal tract (GIT), its structure and functioning, its diseases and methods of their treatment.</p> <p>The section of gastroenterology that studies the liver, gallbladder, bile ducts, their structure and functions, their diseases and methods of treatment is called hepatology</p> <p>Drugs that affect the digestive tract and metabolism", which includes medicines for the treatment of gastroenterological diseases.</p> <p><b>Hepatoprotectors</b> (from lat. hepar — liver and protecto-protect) is a pharmacotherapeutic group of heterogeneous drugs used in clinical practice, which are supposed to prevent the destruction of cell membranes and stimulate the regeneration of hepatocytes, thereby having a positive effect on liver function. It is believed that hepatoprotectors increase the liver's resistance to pathological effects, enhance its detoxification function by increasing the activity of enzyme systems (including cytochrome P450 and other microsomal enzymes), and also contribute to the restoration of its functions in various injuries (including toxic ones).</p>
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	\$7,86
Project capacity, up per year	7 000 000
Revenue at full capacity, \$	55 000 000

<b>3 Demand</b>									
	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
		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
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, \$	307 734 000									
<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	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, %	4,15%					1,2%				

#### 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)	7 000 000									
Cost of a set of equipment	35 000 000									
										
Information about the selected hardware										
Type of selected equipment and guaranteed performance, per year.	7 000 000,00									
Country of origin of the equipment	Germany, Switzerland, Russia									
Total cost of a set of equipment, \$	35 000 000									
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	\$47 996 119									
Item	Costs in national currency	Costs in SLE	Total	Structure	Loans or Credits	Local investor	Foreign investor			
Projecting	160 000	0	160 000	0,3%		160 000	0			
Buildings, structures, land	300 000	0	300 000	0,6%		300 000	0			
Main equipment	35 000	35 000 000	35 035 000	73,0%		35 000	35 000 000			
New construction, reconstruction of the building	4 800 000	0	4 800 000	10,0%		4 800 000	0			
Transportation costs, installation supervision, training	0	105 000	105 000	0,2%		0	105 000			
Other fixed assets	223 625	0	223 625	0,5%		223 625	0			
<b>total fixed assets</b>	<b>5 518 625</b>	<b>35 105 000</b>	<b>40 623 625</b>	<b>85%</b>	<b>0</b>	<b>5 518 625</b>	<b>35 105 000</b>			
Structure	13,6%	86,4%	100,0%	0,0%	0%	23%	77%			
Stocks of raw materials and supplies	1 181 736	5 908 681	7 090 417	14,8%	0	1 181 736	5 908 681			
Financial costs	282 078	0	282 078	0,6%	0	282 078	0			
<b>TOTAL INITIAL COST OF THE PROJECT</b>	<b>6 982 439</b>	<b>41 013 681</b>	<b>47 996 119</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>6 982 439</b>	<b>41 013 681</b>			
Structure	24%	76%	100%		0%	14,5%	85,5%			
Direct investment, \$ including:	\$47 996 119									
Contribution of a local investor (initiator), \$	\$6 982 439									
Foreign investor's contribution, \$	\$41 013 681									

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	28 875 000	42 674 653	48 174 653	53 674 653	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000	55 000 000	
Cash outflows	27 188 591	37 470 810	39 352 142	43 466 123	42 945 378	42 531 981	42 702 360	43 093 935	42 974 155	43 156 790	
Net cash flow	1 686 409	5 203 843	8 822 510	10 208 530	12 054 622	12 468 019	12 297 640	11 906 065	12 025 845	11 843 210	
Payback Period (PP) (month)	79										
Internal Rate of Return (IRR), %	12,9%										
Net present value (NPV), \$	29 262 713										
Investment Return Index (PI)	1,61										
Number of jobs	197										
Export within 10 years, \$	50 325 000										
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>