

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Производство лекарственных средств по нефрологии


Цель проекта	Производство урологических и нефрологических лекарственных средств по GMP			
Отрасль	Здравоохранение и фармацевтика			
Размещение проекта	Ташкентская, Ферганская и другие области		Свободная экономическая зона	(НЕТ)
Проектная мощность	Упак.	6 000 000		
Общий объем инвестиций	\$	19 853 380		
Срок окупаемости (DPP)	месяцы	80		
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	Создано	(НЕТ)		
	Если нет, то планы создания	Команда управления проектом будет создано совместно с инвесторами проекта		
Опыт персонала предприятия	(НЕТ)			
	В проекте предусмотрено обучение персонала			
Доступность инфраструктуры	Энергоресурсы (Электричество, газ, топливо)	(НЕТ)		
		Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства		
	Вода и канализация	(НЕТ)		
		Будет обеспечено путем подвода коммуникаций в процессе строительства		
Авто и ж-д дороги	(НЕТ)			
	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	(НЕТ)
SWOT-анализ (основные риски)	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>	<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
	Высокий спрос на медикаменты. Имеется сформированный рынок, сети аптек и оптовые торговые организации.	Импортная зависимость основного сырья, высокая конкуренция со стороны иностранных производителей	Возможность расширения ассортимента продукции. Расширение объема и направлений экспорта.	Не конкурентоспособность выпускаемой продукции на экспортных рынках.
Внутренняя норма доходности (IRR), %	9,0%			
Чистая приведенная ценность (NPV), \$	9 863 978			
Индекс доходности инвестиций (PI)	1,69			
Предложение инвесторам/кредиторам	Вклад местного инвестора (инициатора), \$	7 047 587		
	Вклад иностранного инвестора, \$	7 305 793		
	Привлечение кредитора, \$	5 500 000		
Контакты	Контакт местного партнера (инициатор проекта)	Контакт от ЦРИП МИВТ РУ		Контакт от АПИИ МИВТ РУ
	<i>The Agency on Development of Pharmaceutical Industry</i> +998 (71) 203-81-81, farmagentlik@ssv.uz https://uzpharmagency.uz/	Z.Nigmanov	998712522098 info@cdjp.uz	998712385069 uzipa@invest.gov.uz

INVESTMENT OFFER
Production of nephrology medicines

Objective of the project	Production of urological and nephrological medicines according to GMP			
Industry	Health care and pharmacotherapy			
Project placement	Tashkent, Ferghana and other regions		Free economic zones	(NO)
Project capacity	Pack.	6 000 000		
Total investment	\$	19 853 380		
Payback period (DPP)	months	80		
Investment purpose	Fixed asset contribution	(YES)		
	Working capital contribution	(YES)		
	Other (specify)	(NO)		
Stage (phase) of the project	Opportunity Study (Business Plan)	(YES)		
	Feasibility study	(NO)		
	Detailed design	(NO)		
	Building	(NO)		
Project management team	Created	(NO)		
	If not, then the plans for creation	The project management team will be created together with the project investors		
Enterprise personnel experience		(NO)		
	If not, what are their training plans, etc.?	The project provides for staff training		
Infrastructure availability	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	
Auto and railway roads			(NO)	
		If not, what do you need?	The need will be clarified at the feasibility study stage	
Raw materials and supplies	Local raw materials	(YES)		
	Imported raw materials	(YES)		
	Knowledge of availability and prices	(YES)		
Market availability, research availability	Market availability	(YES)		
	Examined the preliminary demand of the markets	(YES)		
	Complete market research	(NO)		
	Availability of contracts / distribution	(NO)		
Sales plan	Local market		(YES)	Foreign market
				(NO)
SWOT analysis (main risks)	Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
	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.
Internal rate of return (IRR), %	9,0%			
Net present value (NPV), \$	9 863 978			
Return on Investment Index (PI)	1,69			
Offer to investors / lenders	Local investor (initiator) contribution, \$		7 047 587	
	Foreign investor contribution, \$		7 305 793	
	Attraction of a lender, \$		5 500 000	
Contacts	Contact of local partner (project initiator)		Contact from CDIP MIFT RU	
	The Agency on Development of Pharmaceutical Industry	+998 (71) 203-81-81, farmagentlik@sstv.uz https://uzpharmagency.uz/	Z.Nigmanov	998712522098 info@cdip.uz
			Contact from FIA MIFT RU	
			998712385069 uzipa@invest.gov.uz	

Бизнес план

Производство лекарственных средств по нефрологии

1	Проект										
Цель проекта	Производство урологических и нефрологических лекарственных средств по GMP										
Стоимость проекта	\$19 853 380										
Выручка при полной мощности	\$21 000 000										
Спрос на продукцию проекта на рынке	\$2 182 805 167										
Место размещения	Ташкентская, Ферганская и другие области										
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, \$	7 047 587										
Целевое назначение инвестиций в проект	Здания, вспомогательное оборудование, запасы сырья, финансовые издержки										
Иностраный инвестор или кредитор	На стадии поиска										
Общая сумма кредитов в проект, \$	12 805 793										
Целевое назначение инвестиций в проект	Технологическое оборудование										
2	Продукция										
	Номенклатура продукции										
Наименование продукции	Лекарственные средства нефрологии и урологии										
Фото											
Область применения	Здравоохранение и фармацевтика										
Наличие документов стандартизации (ГОСТы, ТУ и др. код ТН ВЭД)	ISO 9001, Iso 14001, ISO 13485, ISO 50001; код ТН ВЭД 300410 и 300490										
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	\$3,50							\$0,70			
Проектная мощность, уп в год	6 000 000			6 000 000				0			
Выручка при полной мощности, \$	21 000 000			21 000 000				0			
3	Спрос										
	<i>Местный рынок</i>										
Перечень потребителей продукции или услуги	Население и медицинские учреждения										
Норма потребления в день, кг	Часть населения проходящая лечение и профилактику (около 13% млн. Чел. В возрасте более 55 лет)										
Средний расход (в год на 1 чел) (\$)	200,00										
Потребители, чел.	4 224 000										
Прогноз повышения потребления, спроса	10,00%										
Спрос на продукцию проекта, \$	844 800 000										
Дополнительный анализ статистической информации (импорт/экспорт, объем производства, статистика цен и др.) в Узбекистане											
Наименование		2017	2018	2019 год	в среднем	2017	2018	2019	в среднем	Цена за един.	
		доллары США				тонн					
Объем импорта продукции проекта (Узбекистан), \$, (для прогноза импортозамещения)		37 043 000	40 512 500	76 187 500	51 247 666,67	1 407	1 605	2 122	1 711	29 954,80	
Объем экспорта продукции проекта (Узбекистан), \$, (для прогноза импортозамещения)		109 500	158 000	476 000	247 833,33	15	22	62	33	7 548,22	
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, \$		76 187 500									
	<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	Цена за единицу	2017	2018	2019	в среднем	
		доллары США				тонн					
Казахстан импорт, \$,		81 337 500	119 445 000	161 872 500	120 885 000	26 671	4665	3330	5602,5	4 533	
Россия импорт, \$		873 045 000	1 221 975 000	880 147 500	991 722 500	41 266	20 820	28 298	22 980	24 033	
Киргизия импорт, \$		29 550 000	30 412 500	24 795 000	28 252 500	18 082	1755	1417,5	1515	1 563	
Украина импорт, \$		151 042 500	168 390 000	118 260 000	145 897 500	56 825	2 685	3 053	1 965	2 568	
Законы, правила, пошлины и льготы											
Спрос на этом рынке, \$		1 286 757 500									
	<i>Выводы</i>										
Итого объем спроса (экспорт/местный рынок), \$		\$1 286 757 500				\$896 047 667					
План продаж (экспорт/местный рынок), %		10%				90%					
Доля продаж проекта на рынке, %		0,16%				0,00%					


4 Оборудование												
Ведущие производители оборудования проекта, существующие передовые технологии и др. обзорные сведения		США, Япония, Европа, Китай. Основными производителями оборудования BOSH, Killian, Fette (Германия) Huber, Zanazi (Швейцария, Италия), Hemofarm, KRKA, Piva										
Производительность, (таблеток/в год)		6 000 000										
Стоимость комплекта оборудования		11 000 000										
Производство лекарственных средств.		 										
Сведения о выбранном оборудовании												
Тип выбранного оборудования и гарантируемая производительность, в год.		6 000 000,00										
Страна происхождения оборудования		Германия, Швейцария, Россия										
Общая стоимость комплекта оборудования, \$		11 000 000										
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		Прочее		
Потребность в энергетических ресурсах в год Тарифы, \$		8 500 000 #ДЕЛ/0!		10 400 #ДЕЛ/0!		1 800 000,000 0,1		10 400 0,2		-		
6 Место размещения проекта и инициатор												
Потенциальные регионы размещения проекта		Ташкентская, Ферганская и другие области										
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		\$19 853 380										
Показатели		Затраты в национальной валюте		Затраты в СКВ		Всего		Структура		Займы или кредиты	Местный инвестор	Иностранный инвестор
Проектирование		132 000		0		132 000		0,7%		0	132 000	0
Здания, сооружения, земля		300 000		0		300 000		1,5%		0	300 000	0
Основное оборудование		148 500		12 100 000		12 248 500		61,7%		5 500 000	148 500	6 600 000
Новое строительство, реконструкция здания		3 300 000		0		3 300 000		16,6%		0	3 300 000	0
Транспортные расходы, шеф-монтаж, обучение		0		693 000		693 000		3,5%		0	0	693 000
Прочие фиксированные активы		172 425		0		172 425		0,9%		0	172 425	0
Всего Фиксированные Активы		4 052 925		12 793 000		16 845 925		85%		5 500 000	4 052 925	7 293 000
структура		24,1%		75,9%		100,0%		0,0%		0%	24%	43%
Запасы сырья и материалов		2 801 934		0		2 801 934		14,1%		0	2 801 934	0
Финансовые издержки		192 727		12 793		205 520		1,0%		0	192 727	12 793
ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА		7 047 587		12 805 793		19 853 380		100%		5 500 000	7 047 587	7 305 793
структура		35%		65%		100%		0%		0%	35,5%	36,8%
Прямые инвестиции, \$ в том числе:		\$19 853 380										
Вклад местного инвестора (инициатора), \$		\$7 047 587										
Вклад иностранного инвестора, \$		\$7 305 793										
Кредиты или займы, \$		5 500 000										
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		19 853 380	12 250 000	15 584 472	16 634 472	17 684 472	18 734 472	18 900 000	18 900 000	18 900 000	18 900 000	
Оттоки наличности		-19 853 380	11 846 680	13 746 855	14 435 810	15 124 764	15 813 718	14 504 240	14 559 144	14 722 789	14 720 125	
Чистый поток наличности			403 320	1 837 617	2 198 662	2 559 708	2 920 754	4 395 760	4 340 856	4 177 211	4 179 875	
Срок окупаемости (PP) (месяц)		80										
Внутренняя норма доходности (IRR), %		9,0%										
Чистая приведенная ценность (NPV), \$		9 863 978										
Индекс доходности инвестиций (PI)		1,69										
Количество рабочих мест		52										
Экспорт в течении 10 лет, \$		17 535 000										
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		Импортная зависимость основного сырья, высокая конкуренция со стороны иностранных производителей										
Возможности		Возможность расширения ассортимента продукции. Расширение объема и направлений экспорта.										

Угрозы (недостатки)	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 nephrology medicines

1	Project
Project aim	Production of urological and nephrological medicines according to GMP
Project cost	\$19 853 380
Revenue at full capacity	\$21 000 000
Demand for project products on the market	\$2 182 805 167
Project location	Tashkent, Ferghana and other regions
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, \$	7 047 587
Purpose of investment in the project	Buildings, auxiliary equipment, raw material stocks, financial costs
Foreign investor or lender	To be clarified
Total amount of credits to the project, \$	12 805 793
Purpose of investment in the project	Technological equipment

2	Products
	Product range
Product Name	Medicines of nephrology and urology
Photo	
Scope of application	Health care and pharmacotherapy
Availability of standardization documents (GOSTs, technical specifications, etc. HS code)	ISO 9001, Iso 14001, ISO 13485, ISO 50001; HS code 300410 and 300490
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	\$3,50
Design capacity, up per year	6 000 000
Revenue at full capacity, \$	21 000 000

3	Demand									
	Local market									
List of consumers of a product or service	Population and medical institutions									
Daily consumption rate, kg	Part of the population undergoing treatment and prevention (about 13% million people). Over the age of 55)									
Average expenditure (per year for 1 person) (\$)	200,00									
Consumers, pers.	4 224 000									
Forecast of increased consumption and demand	10,00%									
Demand for project products, \$	844 800 000									
Additional analysis of statistical information (import / export, production volume, price statistics, etc.) in Uzbekistan										
Denomination		2017 year	2018 year	2019 year	on average	2017 year	2018 year	2019 year	on average	Price per unit.
		US dollars				tons				
Import volume of project products (Uzbekistan), \$, (for import substitution forecast)		37 043 000	40 512 500	76 187 500	51 247 666,67	1 407	1 605	2 122	1 711	29 954,80
Export volume of project products (Uzbekistan), \$, (for import substitution forecast)		109 500	158 000	476 000	247 833,33	15	22	62	33	7 548,22
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, \$		76 187 500								
		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 year	2018 year	2019 year	on average	Unit Price	2017 year	2018 year	2019 year	on average
		US dollars				tons				
Kazakhstan import, \$,		81 337 500	119 445 000	161 872 500	120 885 000	26 671	4665	3330	5602,5	4 533
Russia import, \$,		873 045 000	1 221 975 000	880 147 500	991 722 500	41 266	20 820	28 298	22 980	24 033
Kyrgyzstan import, \$,		29 550 000	30 412 500	24 795 000	28 252 500	18 082	1755	1417,5	1515	1 563
Ukraine import, \$,		151 042 500	168 390 000	118 260 000	145 897 500	56 825	2 685	3 053	1 965	2 568
Laws, regulations, duties and benefits										
Demand in this market, \$		1 286 757 500								
		Findings								
Total demand (export/local market), \$		\$1 286 757 500				\$896 047 667				
Sales plan (export/local market), %		10%				90%				
Share of project sales in the market, %		0,16%				0,00%				

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)	6 000 000				
Cost of a set of equipment	11 000 000				
Production of medicines.	 				
Information about the selected hardware					
Type of selected equipment and guaranteed performance, per year,	6 000 000,00				
Country of origin of the equipment	Germany, Switzerland, Russia				
Total cost of a set of equipment, \$	11 000 000				
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	Other things
Energy resource requirements per year Pricing plans, \$	8 500 000 #ДЕЛ/0!	10 400 #ДЕЛ/0!	1 800 000,000 0,1	10 400 0,2	-

6 Project location and initiator

Potential project placement regions	Tashkent, Ferghana and other regions				
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	To be clarified				
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	\$19 853 380										
Item	Costs in the national currency	Costs in SLE	Total	Structure	Loans or credits	Local investor	Foreign investor				
Projecting	132 000	0	132 000	0,7%	0	132 000	0				
Buildings, structures, land	300 000	0	300 000	1,5%	0	300 000	0				
Main equipment	148 500	12 100 000	12 248 500	61,7%	5 500 000	148 500	6 600 000				
New construction, reconstruction of the building	3 300 000	0	3 300 000	16,6%	0	3 300 000	0				
Transportation costs, installation supervision, training	0	693 000	693 000	3,5%	0	0	693 000				
Other fixed assets	172 425	0	172 425	0,9%	0	172 425	0				
Total Fixed Assets	4 052 925	12 793 000	16 845 925	85%	5 500 000	4 052 925	7 293 000				
Structure	24,1%	75,9%	100,0%	0,0%	0%	24%	43%				
Stocks of raw materials and supplies	2 801 934	0	2 801 934	14,1%	0	2 801 934	0				
Financial costs	192 727	12 793	205 520	1,0%	0	192 727	12 793				
TOTAL INITIAL COST OF THE PROJECT	7 047 587	12 805 793	19 853 380	100%	5 500 000	7 047 587	7 305 793				
Structure	35%	65%	100%		0%	35,5%	36,8%				
Direct investment, \$ including:	\$19 853 380										
Contribution of a local investor (initiator), \$											\$7 047 587
Foreign investor's contribution, \$											\$7 305 793
Loans or borrowings, \$	5 500 000										
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	19 853 380	12 250 000	15 584 472	16 634 472	17 684 472	18 734 472	18 900 000	18 900 000	18 900 000	18 900 000	
Cash outflows	-19 853 380	11 846 680	13 746 855	14 435 810	15 124 764	15 813 718	14 504 240	14 559 144	14 722 789	14 720 125	
Net cash flow		403 320	1 837 617	2 198 662	2 559 708	2 920 754	4 395 760	4 340 856	4 177 211	4 179 875	
Payback Period (PP) (month)	80										
Internal Rate of Return (IRR), %	9,0%										
Net present value (NPV), \$	9 863 978										
Investment Return Index (PI)	1,69										
Number of jobs	52										
Export within 10 years, \$	17 535 000										
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	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 (disadvantages)	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>For investment, it is necessary to develop and approve the final feasibility study, POI and select suppliers of equipment, construction works, raw materials and materials and conclude contracts with them</p>