



**Invest
Uzbekistan**

ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Bandixon Birlashma

Промышленно-логистический кластер

Презентация в стиле питч дек.

Завод Бандихан

База Кумкурган

Экспорт

Директор: Саидмузаффар Алланов
Сурхандарьинская область, Узбекистан
www.surxonbm.uz

Более 17 лет

опыт работы

100 000 м³/год

Мощность керамзита

40–50 ч/день

Строительный гипс

1.0 млн.

долларов

Привлеченные инвестиции

2–5 лет

Срок окупаемости

Сущность и стоимость проекта для инвестора

Проект планирует создать единый промышленный кластер, который будет интегрировать действующие производственные базы, сырьевые ресурсы и логистические возможности.

Что мы предлагаем?

- Расширение Бандиханского завода керамзита и строительного гипса
- Развитие логистической и технической базы в Кумкургане
- Поэтапный ввод в эксплуатацию керамзитоблочных, бетонных и гипсовых направлений

Почему именно сейчас?

- На внутреннем рынке растет спрос на энергосберегающие материалы.
- Приграничные рынки являются готовым направлением для экспорта.
- Имеющиеся активы снижают инвестиционный риск.

Что получает инвестор?

- Доступ к готовому полю и текущим активам
- Короткий период запуска
- Комбинация производства + логистики

Краткий инвестиционный тезис

- Общая стоимость проекта: 2,2 млн. долларов
- Средства инициатора: 1,2 млн. долларов
- Требуемая инвестиция: 1,0 млн. долларов
- Текущая прибыль: 220–350 тыс. долларов / год
- После модернизации: 500–700 тыс. долларов / год

Стратегическое преимущество

- Бандихан: близость производства и сырья
- Кумкурган: база хранения, техники и дистрибуции
- Сурхандарья: Близость к Афганистану, Таджикистану и Туркменистану
- Возможность железнодорожных и автомобильных перевозок

Bandixon Birlashma: действующие активы и опыт работы

Профиль компании

- Более 17 лет опыта: сбор, обработка и доставка металлолома
- Направление строительных материалов: керамзит и строительный гипс
- Региональная деятельность: Бандиханская, Кумкурганская и Сурхандарьинская логистическая цепочка

Действующие производственные активы

- 2 гектара промышленной площади в Бандихане
- Керамзитовый завод: до 100 000 м³ в год
- Мини-завод строительного гипса: 40–50 тонна/день
- Автоматизированное управление и независимые энергетические элементы

Техническая база

- самосвал HOWO
- грузовик XMG
- Подходящая база для погрузочно-разгрузочных работ и внутренней логистики

Стратегия операционного развития



Площадь Бандихан: готовая инфраструктура и опорная платформа для расширения

Сильные стороны площади Бандихан

- 2 гектара земли на праве собственности
- Имеются административные и производственные здания
- Имеется газ, вода, электричество и трансформаторное питание
- Есть дополнительная угольная линия для автономной работы с газом.
- Асфальтированный подъезд и удобное расположение для региональной логистики

100 000 м³/год

Мощности по производству
керамзита

40–50 т/день

Мини-завод строительного гипса

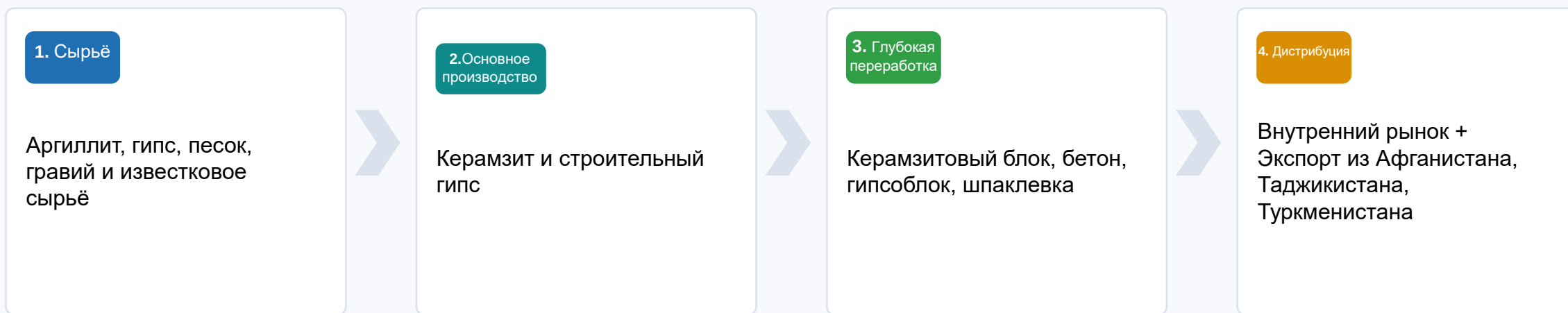
5 км

Расстояние до месторождений
аргиллита и гипса

10–20 км

Зона песка, гравия, извести и
цемента

Основная привилегия проекта — доступность сырья и возможность глубокой переработки



Заключение для инвестора

- Территориальная близость к источникам сырья снижает зависимость от внешних поставщиков, снижает затраты на логистику и увеличивает маржу.

Действующие продукты и маршруты, которые будут запущены на следующем этапе

Текущие товары

- Керамзит
- Строительный гипс
- Легкие наполнительные материалы

Товары ближайшей стадии

- Керамзитовый блок
- Керамзитобетон
- Бетонные изделия
- Гипсоблок

Глубокая переработка

- Шпаклёвка
- Декоративные гипсовые изделия
- База компонентов для газоблока
- Другие строительные материалы

Внутренний рынок + соседние страны = диверсифицированный спрос

Внутренний рынок

- Постоянный спрос на жилищное строительство и инфраструктуру в Узбекистане
- Рост интереса к энергосберегающим и легким материалам
- Предлагаемые решения для многоэтажного строительства и промышленных объектов

Логика экспортных рынков

- Географическая близость
- Доступность транспортных расходов
- Близость к региональным торговым коридорам

Приграничные рынки

Афганистан Торговля и логистика по коридору Термез-Хайратон

Таджикистан Южный экспорт и пограничная логистика

Туркменистан Западные транзитные потоки и распределение

Рыночный тезис

- Внутренний рынок: строительный сектор
- Внешний рынок: сопредельные регионы с населением более 60 млн человек
- Диверсификация: поддержание внутреннего и экспортного баланса
- Продукция: керамзит, блок, гипс и переработанные решения

Маршрут Кумкурган и Тангимуш: готовая база для хранения, погрузки и дистрибуции

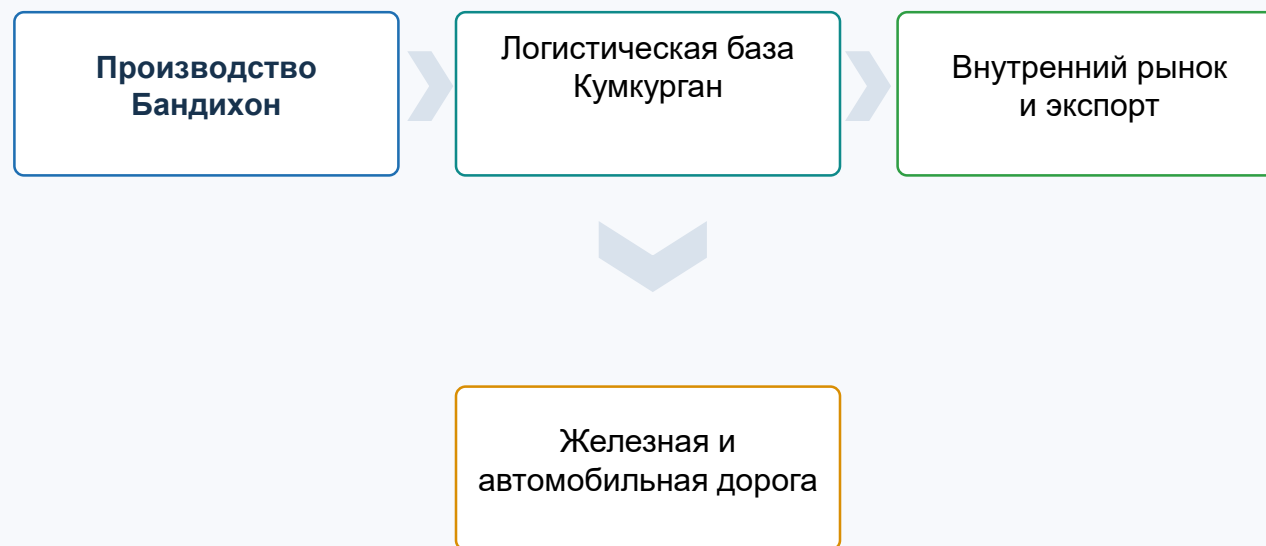
Кумкурганская техническая база

- Удобная база для складирования, хранения техники и управления грузовыми потоками.
- Платформа, подходящая для работы с крупными логистическими и промышленными партнерами
- Возможность превращения в многофункциональный центр дистрибуции

Тангимушское направление

- Близкое расположение к железнодорожной станции
- Удобство приема и отправки грузов
- Возможность перераспределения внутри региона

Логистическая модель



Как будет распределён инвестиционный капитал в объёме 1,0 млн долларов

Структура капитала

Общая стоимость проекта

**2,2 млн.
долларов**



Средства инициатора - 1,2 млн долларов
(54%)



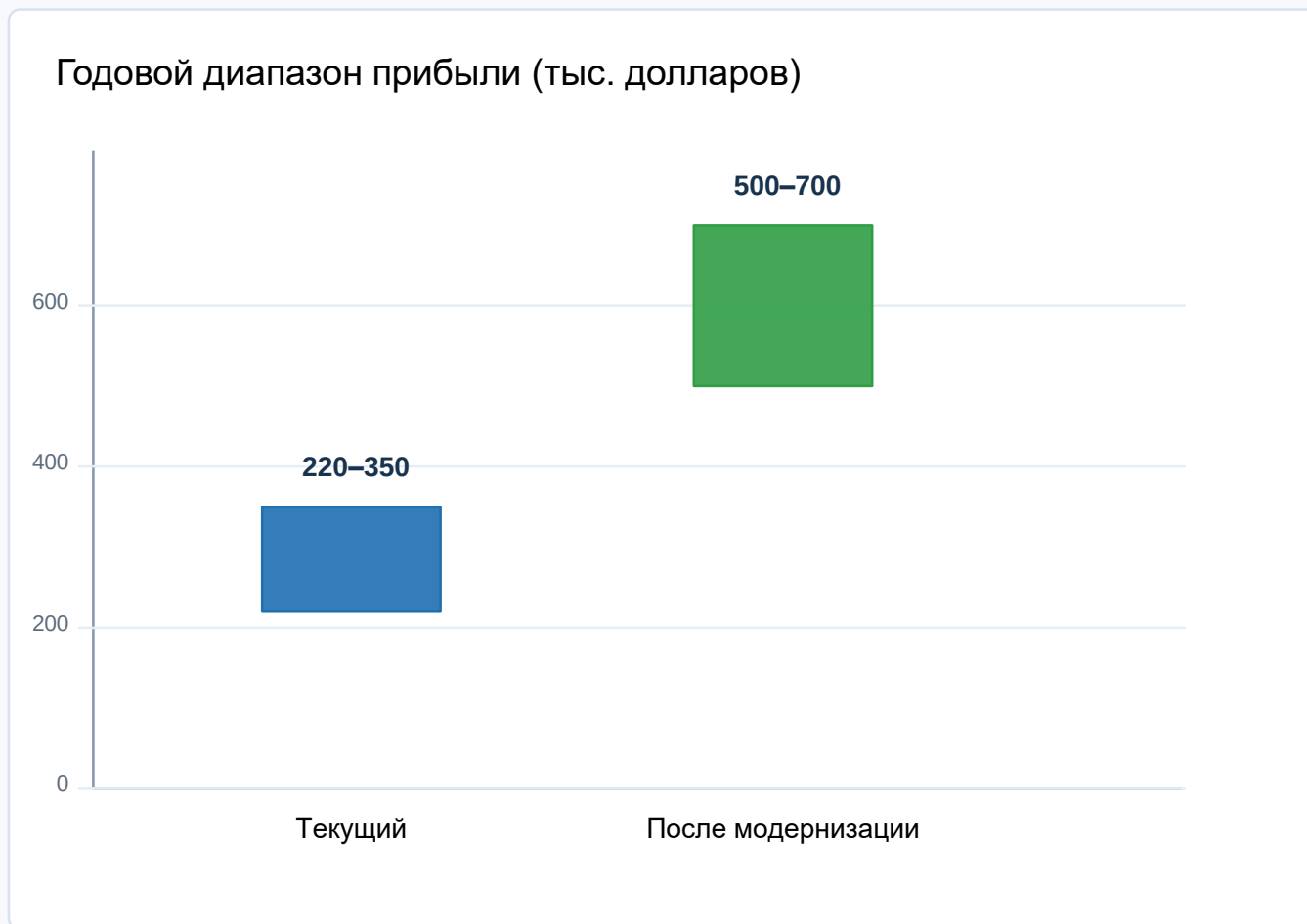
Привлеченные инвестиции — 1,0 млн. долларов
(46%)

Примечание: в материале пользователя также
указано наличие банковского кредита в размере
230 000 долларов

Рекомендуемое распределение средств

- 35% — модернизация оборудования и повышение эффективности производства
- 20% — новые линии для керамзитового блока / бетонного направления
- 15% — логистическая, складская и погрузочная инфраструктура
- 10% — энергоэффективность и экологические решения
- 20% — оборотные средства, эксплуатационные расходы и резерв безопасности

Существующий результат и потенциал дохода после модернизации



Основные показатели

- Текущая прибыль: 220-350 тыс. долларов/год
- Целевая прибыль: 500-700 тыс. долларов/год
- Срок окупаемости: 2-5 лет

Толкование для инвестора

- Проект не является гринфилдом - риск запуска за счёт имеющихся активов ниже.
- Модернизация расширяет диапазон прибыли за счёт новых мощностей и ассортимента
- Сочетание внутреннего рынка и экспорта диверсифицирует торговый риск.

Что делает проект сильным и как управлять рисками

Конкурентные преимущества

- Действующий завод и готовая площадь
- собственная сырьевая база
- Географическая близость к трём соседним странам.
- Удобство железнодорожной и автомобильной логистики
- Наличие местной рабочей силы и регионального спроса

Основные риски и меры реагирования

- Рыночный риск - внутренний рынок + совместный экспорт
- Сырьевой риск - собственные месторождения и близлежащие источники
- Экологический риск - пылевой мониторинг и энергосберегающее оборудование
- Финансовый риск - консервативный расчет и резервный фонд
- Кадровый риск - обучение и техническая поддержка местных кадров

Проект - это не только бизнес, но и инструмент региональной стабильности.

**Более
30**

первоначальное место работы

Более 100

Поэтапное обеспечение
занятости

3

направления

производство, логистика,
экспорт

1 модель

экономическая выгода +
социальная стабильность

Прибыль для региона

- Сокращение безработицы и расширение источников дохода
- Возможность трудоустройства для местного населения, молодежи, женщин и лиц с ограниченными возможностями
- Сокращение миграции и повышение региональной экономической активности

Точка зрения ESG

- Экологические решения: пылеулавливающие фильтры, энергосберегающие технологии
- Внедрение прозрачных механизмов управления, KPI и мониторинга
- Возможность направления части прибыли на социальные проекты

Варианты удобной модели для работы с инвестором

Совместное партнерство

- Инвестор вкладывает капитал и участвует в доле проекта.

Стратегическое партнерство

- Инвестор вводит технологию, оборудование или рынок; инициатор предоставляет базу и операцию.

Поэтапные инвестиции

- Капитал направляется в несколько этапов: модернизация → новая линия → расширение логистики.

Важное примечание

Данный пакет разработан в качестве базового документа для инвестиционных переговоров. Конкретные условия доли, дивидендов, управления и выхода согласовываются отдельно в ходе надлежащей проверки и переговоров.

План практических действий для инвестора

- 1

Онлайн встреча

Предварительные переговоры и презентация проекта
- 2

Документооборот

Бизнес-план, технические материалы и основные показатели
- 3

Посещение площади

Обзор Бандиханского завода и Кумкурганской базы
- 4

Структура договора

Модель сотрудничества, условия инвестирования и дорожная карта

Контакты

Saidmuzaffar Allanov
Bandixon Birlashma / Surxon Build Materials
Tel: +998 99 332 50 00
Email: saidmuzaffarxonallanov@gmail.com
Website: www.surxonbm.uz

Проект открыт для инвестиций, технического консультирования и стратегического партнерства.