«**УТВЕРЖДЕН»**

наблюдательным советом

Протокол №160

от 30 ноября 2021г.

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**АО «СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО»**

*на 2022 год*

1. **Характеристика Акционерного общества**

Акционерное общество "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО" создано на базе образованного в 1951 году Распоряжением Совета Министров от 30 мая 1951г. за № 8420-Р производственно-технического предприятия "СРЕДАЗЭНЕРГОЦВЕТМЕТ"

За этот период предприятие многократно реорганизовывалось. К моменту объявления независимости Республики Узбекистан "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО" представлял собой организацию арендаторов специализированного треста "Sredazsvetmetenergo". Приказом Госкомимущества Республики Узбекистан (от 24.07.94г. №291-по) на базе организации арендаторов было создано открытое акционерное общество "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО" Уставной капитал АО "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО" составляет 580 000 000 сум, выпущено 200 000 акций именных безналичных номиналом 2 900 сум. Из них 188 638 простых и 11 362 привилегированных. Акционерное общество учредило четыре унитарных предприятий и три предприятия в форме общества с ограниченной ответственностью.

1. **Стратегические цели**

Стратегическая цель акционерного общества в 2022 году получение прибыли с дальнейшем направлением ее на наращивание капитала акционерного общества и предприятий входящих в его состав и выплаты дивидендов акционерам. Для этого необходимо:

- освоение новых рынков сбыта продукции, работ, услуг в различных отраслях экономики республики с сохранением позиций в металлургии и энергетике;

- дальнейшее наращивание производства продукции;

- расширение экспортного потенциала предприятий, обеспечение продвижения продукции, работ и услуг на рынки зарубежных стран;

- повышение рентабельности предприятий, снижение производственных и административных затрат на 3%;

- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции за счет внедрения передовых технологий и методов управления производством, а также модернизации производства, с приобретением нового технологического оборудования на сумму не менее 1 млрд. сум ;

**3 . Производство продукции работ и услуг**

В 2022 году силами предприятий акционерного общества предполагается производство следующих основных видов продукции, выполнения работ и оказания услуг:

1. Ремонт энергетического и энерготехнологического оборудования, в том числе ремонт электродвигателей, трансформаторов и теплоэнергетического оборудования.

2. Изготовление запасных частей и сборочных единиц для теплоэнергетического и теплоутилизационного оборудования.

3. Проектно-конструкторские работы по созданию и модернизации котельного и теплоутилизационного оборудования.

4. Пуско-наладочные работы на энергетических объектах, тепло-утилизационных установках, системах автоматизации и управления энергооборудования, средствах вычислительной техники.

5. Изготовление нестандартного оборудования.

6. Изготовление теплообменников.

7. Выпуск фурнитуры.

**ПАРАМЕТРЫ**

**БИЗНЕС-ПЛАНА**

**АО "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО"**

*на 2022год*

**прогноз производства основных видов продукции, выполнения работ и услуг**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | **ожидаемое** | | | **прогноз** | | |
|  | | | | **2017** | | | **2018** | | |
| Ремонт электродвигателей и трансформаторов | | | | 2 533 000 | | | 2 600 000 | | |
| Изготовление теплоэнергетического и тепло­утилизационного оборудования и зап.частей к ним. | | | | 3 817 545 | | | 5 250 000 | | |
| Проект и пуско-наладка теплоэнергетического и прочего оборудования | | | | 954386 | | | 967500 | | |
| Изготовление секций, катушек и медных проводов для электрических машин | | | | 1 100 000 | | | 1144834 | | |
| Производство солнечных коллекторов | | | | 703282 | | | 400785 | | |
| Производство моющих средств | | | | 5 902 194 | | | 6 000000 | | |
| Прочее | | | | 651 300 | | | 683865 | | |
| **ИТОГО** | | | | **1 5161707** | | | **1 7046984** | | |
|  | | | | | | | | | |
| **Предприятие** | | | | **2017** | | | **2018** | | |
|  | | | | **ожидаемое** | | | **прогноз** | | |
| УП «TPNSU» | | | | 4771931 | | | 5372680 | | |
| УП "ELEREM" | | | | 1684255 | | | 1748290 | | |
| УП «ARMSU» | | | | 1954573 | | | 2052300 | | |
| ООО "MAXI-COSMETICS" | | | | 5902194 | | | 6 000000 | | |
| УП "ISKRA-IZOTOP" | | | | 494464 | | | 519080 | | |
| УП "KOMPOZIT" | | | | 369918 | | | 374540 | | |
| ООО "ROTOR-GARANT" | | | | 584372 | | | 980094 | | |
| **ИТОГО** | | | | **15761707** | | | **17046984** | | |
|  | | | | | | | | | |
| **наименование** | **чистая прибыль** | | **рентабельность** | | | **численность** | | |
|  | **2017** | **2018** | **2017** | | **2018** | **2017** | | **2018** |
| УП «TPNSU» | 125300 | 537000 | 2,6 | | 10 | 121 | | 150 |
| УП "ELEREM" | 1771 | 89000 | 0,1 | | 5,1 | 46 | | 50 |
| УП «ARMSU» | 52755 | 105400 | 2,7 | | 5,1 | 42 | | 45 |
| ООО "MAXI-COSMETICS" | 81868 | 305000 | 1,4 | | 5,1 | 15 | | 20 |
| УП "ISKRA-IZOTOP" | 1100 | 27500 | 0,2 | | 5,3 | 9 | | 10 |
| УП "KOMPOZIT" | 10083 | 19500 | 2,7 | | 5,2 | 7 | | 8 |
| ООО "ROTOR-GARANT" | 128412 | 53100 | 22 | | 5,4 | 34 | | 50 |
| **ИТОГО** | **401289** | **1136500** | **2,5** | | **6,7** | **274** | | **319** |

1. **РЫНКИ СБЫТА**

Основными традиционными заказчиками предприятий АО "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО" по-прежнему остаются АО «Алмалыкский ГМК», корпорация «Казахмыс» и АО «Узметкомбинат».

При этом постоянная зависимость от одних и тех же заказчиков периодически ставит предприятия в сложное финансовое положение из-за их неплатежеспособности. В связи с этим, продолжая развивать связи с традиционными заказчиками, необходимо:

-завоевать рынок сбыта продукции на предприятиях других отраслей промышленности в т.ч. АО «Кызылкумцемент», фирма “Outotec”, "ENGINEERING DOBERSEK GmbH", АО «Узкимёсаноат», “UZBEKNEFTEGAZ”.

-настойчиво продвигать продукцию на экспорт, в первую очередь в центрально- азиатский регион.

1. **КОНКУРЕНЦИЯ**

Конкуренцию предприятиям акционерного общества составляют возникшие в последние годы в Республике Узбекистан большое количество предприятий в области электроремонта, созданных в непосредственной близости от потенциальных заказчиков, а также организация заказчиками собственных ремонтных служб, с отказом от услуг со стороны.

Высокая конкурентоспособность предприятий акционерного общества в области капитального ремонта, а также производства продукции возможна только при высоком качестве, приемлемых для заказчика ценах и удобных сроках исполнения.

1. **СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

Главной задачей в области маркетинга является формирование портфеля заказов предприятий акционерного общества, обеспечивающий выполнение показателей установленных бизнес-планом. Необходимо больше уделять внимание рекламе, как в средствах массовой информации, так и наружной (стенды, плакаты и т.д.), и участию на выставках. Особое внимание необходимо уделить усилению работы в Интернете с целью проведения наступательной рекламной политики, а также получения сведений о дополнительных рынках сбыта, новых технологиях, конкурентах.

1. **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Организационно общество представляет собой акционерное общество с рядом унитарных предприятий, и обществами с ограниченной ответственностью, занимающихся производством. Само АО при этом занимается оптовой торговлей, сдачей в аренду имущества и исполнения функций управления, прогнозирования и учета. Развитие производства и его модернизация будет производиться согласно отдельного прогноза развития и модернизации акционерного общества, утвержденного наблюдательным советом.

В целях дальнейшего повышения управляемости и мобильности акционерного общества в решении производственных и хозяйственных задач в предстоящем периоде следует продолжить работу в следующих направлениях:

- совершенствование структуры акционерного общества;

-подготовка реального резерва кадров на руководящие должности;

-подготовка и переподготовка специалистов;

- стабилизация численности специалистов и рабочих;

- реконструкция промышленной базы по ул.Э.Бобохона,2а.

**7. ОЦЕНКА РИСКА**

Главным препятствием в выполнении бизнес-плана наряду с форс-мажорными обстоятельствами (землетрясение, пожар и др.) могут быть низкая платежеспособность традиционных заказчиков, недостаток материальных ресурсов из-за нехватки оборотных средств, утечка высококвалифицированных кадров, а также ограниченные возможности по улучшению качества продукции на существующем оборудовании.

Бухгалтер М.П.Шахурина.