



УТВЕРЖДЕН
наблюдательным советом
Протокол №108
От 06 ноября 2015г.

БИЗНЕС-ПЛАН
АО «СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО»
на 2016 год

1. Характеристика Акционерного общества

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

За этот период предприятие многократно переименовывалось. 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. В своем составе акционерное общество имеет шесть унитарных предприятий и двух предприятий в форме общества с ограниченной ответственностью.

2. Стратегические цели

Стратегическими целями акционерного общества в 2016 годах являются получение прибыли с дальнейшим направлением ее на наращивание капитала акционерного общества, предприятий входящих в его состав и выплаты дивидендов акционерам, за счет:

- завоевания новых рынков сбыта продукции, работ, услуг в различных отраслях экономики республики, в частности транспортной отрасли с объемом в размере , и сохранением позиций в металлургии, сельском и водном хозяйстве, энергетике;
- дальнейшего наращивания производства импортозамещающей продукции, не менее 10% от общего объема производства;
- расширения экспортного потенциала предприятий, обеспечения продвижения продукции, работ и услуг на рынки зарубежных стран и получение валюты не менее 1,0 млн.долларов США;
- повышения рентабельности предприятий, снижение производственных и административных затрат на 3%;
- повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции за счет внедрения передовых технологий и методов управления производством, а также модернизации производства, обеспечить приобретение нового технологического оборудования на сумму не менее 150 млн.сум ;
- создания совместных производств на базе унитарных предприятий «ROTOR» «ELEREM».

3 . Производство продукции работ и услуг

В 2016 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, тепло-утилизационного оборудования.
3. Изготовление обмоточных проводов типа ПСДК-Л, ПСДК; и др., катушек и секций к электродвигателям и трансформаторам.
4. Проектно-конструкторские работы по созданию и модернизации котельного и тепло утилизационного оборудования.
5. Проектно-конструкторские разработки, монтаж и наладка систем автоматизации технологических процессов и систем управления и учета энергоресурсов АСКУЭ.
6. Пуско-наладочные работы на энергетических объектах, тепло-утилизационных установках, системах автоматизации и управления энергооборудования, средствах вычислительной техники, внедрение КСК.
7. Разработка, изготовление и внедрение миниградирен ГР.
8. Производство установок горячего водоснабжения двухконтурного типа СВД с использованием солнечной энергии.
9. Изготовление нестандартного оборудования.
10. Изготовление теплообменников.

**ПАРАМЕТРЫ
БИЗНЕС-ПЛАНА
АО "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО"
на 2016 год**

**прогноз производства основных видов продукции, выполнения работ и услуг
тыс.сум**

	ожидаемое	прогноз
	2015	2016
Ремонт электродвигателей и трансформаторов	2 079 000	2 533 000
Изготовление теплоэнергетического и тепло-утилизационного оборудования и зап.частей к ним.	2 920 000	3 000 000
Проект и пуско-наладка теплоэнергетического и прочего оборудования	1 110 000	950 000
Изготовление секций, катушек и медных проводов для электрических машин	325 000	477 000
Производство солнечных коллекторов	6 300	80 000
Производство моющих средств	1 000 000	1 100 000
Прочее	348 100	651 300
ИТОГО	7 788 400	8 791 300

Предприятие	2015	2016
	ожидаемое	прогноз
УП «TPNSU»	3 350 000	3 450 000
УП "ROTOR"	1 300 000	1 500 000
УП "ELEREM"	1 156 300	1 480 000
УП «ARMSU»	292 100	321 300
ООО "MAXI-COSMETICS"	1 000 000	1 100 000
УП "ISKRA-IZOTOP"	350 000	400 000
УП "КОМПОЗИТ"	140 000	140 000
ООО "ROTOR-GARANT"	200 000	400 000
ИТОГО	7 788 400	8 791 300

наименование	чистая прибыль		рентабельность		численность	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
УП «TPNSU»	300 000	320 000	10,0	10,5	135	139
УП "ROTOR"	125 000	148 000	11,0	11,0	38	45
УП "ELEREM"	26 700	34 200	2,2	2,6	43	50
УП «ARMSU»	10 000	13 000	3,4	4,0	35	45
ООО "MAXI-COSMETICS"	84 000	132 000	7,0	10,0	22	24
УП "ISKRA-IZOTOP"	22 000	28 000	6,3	6,8	7	9
УП "КОМПОЗИТ"	20 000	15 000	14,0	11,0	4	4
ООО "ROTOR-GARANT"	20 000	40 000	10,0	10,0	33	35
ИТОГО	607 700	730 200	7,8	8,3	317	351

4. РЫНКИ СБЫТА

Основными традиционными заказчиками предприятий АО "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО" в электро и теплоэнергетике по-прежнему остаются Навоийский ГМК, Алмалыкский ГМК, ГАК «Узбекэнерго, Бекабадский металлургический комбинат и предприятия АО «O'zbekiston temir yo'llari».

Однако 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.

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

5. КОНКУРЕНЦИЯ

Конкуренцию предприятиям акционерного общества может составить возникновение в Республике Узбекистан все большего количества предприятий в области электроремонта, которые создаются в непосредственной близости от потенциальных заказчиков либо организовываются их собственные ремонтные службы, тем самым удешевляя капитальный ремонт.

Таким образом 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.

6. 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.), ежегодно принимать участие на международной промышленной ярмарке. Особое внимание необходимо уделить усилению работы в Интернет с целью проведения наступательной рекламной политики, а также получения сведений о дополнительных рынках сбыта, новых технологиях, конкурентах.

7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Организационно общество представляет собой непосредственно акционерное общество с рядом унитарных предприятий, являющемся предприятием с деятельностью в области оптовой торговли, сдачи 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, утверждаемого наблюдательным советом.

Основной руководящий состав акционерного общества выглядит следующим образом:

№	Наименование предприятий	Руководители предприятий	Образование	Год рождения
1	АО "СРЕДАЗЦВЕТМЕТЭНЕРГО"	Костецкий Михаил Онуфриевич	Высшее	1949
2	УП «TPNSU»	Гиршович Евгений Леонидович	Высшее	1944
3	УП "ROTOR"	Абидов Искандар Тимурович	Высшее	1970
4	УП "ELEREM"	Эгамбердиев Тахир Усманиевич	Высшее	1964
5	УП «ARMSU»	Пан Иннокентий Владимирович	Средне-техническое	1947
6	УП "ISKRA-IZOTOP"	Захидов Зафар Камилович	Высшее	1979
7	УП "КОМПОЗИТ"	Тихонов Михаил Алексеевич	Высшее	1960

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.

8. 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 и др. причин, утечка высококвалифицированных кадров, а также:

- ограниченные возможности по улучшению качества продукции на существующем производстве;
- отсутствие возможности противостоять появлению на рынке новых конкурентов особенно с иностранным капиталом;
- высокая доля в себестоимости расходов на топливно-энергетические ресурсы, что в условиях планируемого роста цен на них представляет опасность для эффективной работы предприятий.

Главный бухгалтер



М.А.Долгих