O’zbekiston Respublikasi

“O’ZBEKENERGO”
Davlat Aksiyadorlik
Kompaniyasi

Республика Узбекистан

“УЗБЕКЭНЕРГО”
Государственная Акционерная
Компания

АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH»

УТВЕРЖДЕНО
На заседании Наблюдательного Совета
АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH»
Протокол № 07-14 от 28 ноября 2014 г

Председатель Наблюдательного Совета

_____ Сираджев А.З.

БИЗНЕС – ПЛАН
на 2015 год

ОГЛАВЛЕНИЕ

1	**РЕЗЮМЕ**	стр. 3
2	**ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**	
2.1.	История создания	стр. 5
2.2.	Структура предприятия	стр. 5
2.3.	Корпоративное управление АО «MAXSUS ETQ»	стр. 5
2.4.	Основные виды деятельности	стр. 6
2.5.	Цель и миссия предприятия	стр. 7
3	**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ**	
3.1.	Комплекс мер по снижению себестоимости работ и услуг	стр. 8
3.2.	Стратегия позиционирования и развития имиджа АО «MAXSUS ETQ»	стр. 8
3.3.	Дивидендная политика АО «MAXSUS ETQ»	стр. 10
3.4.	Кадры. Производительность и оплата труда.	стр. 10
3.5.	Годовой фонд заработанной платы на 2015 год	стр. 12
3.6.	Социальная сфера	стр. 12
3.7.	Охрана труда	стр. 13
4.	**МАРКЕТИНГ**	
4.1.	Анализ и сегментация рынка товаров и конкурентов.	стр. 14
4.2.	Потребители и конкуренты	стр. 14
4.3.	Анализ сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз. (SWOT)	стр. 15
4.4.	Обеспечение материалами и комплектующими	стр. 16
5.	**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА НА 2015 ГОД**	
Табл.5.1.	Ожидаемый объем СМР на 2015 год по АО «MAXSUS ETQ»	стр. 17
6.	**ФИНАНСЫ**	
Табл.6.1.	Затраты на сырьё и материалы.	стр. 18
Табл.6.2.	Налоги и платежи, уплачиваемые предприятием	стр. 18
Табл.6.3.	Годовой фонд заработанной платы	стр. 18
Табл.6.6.	Прогнозный баланс	стр. 19

Наименование предприятия	АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH»
Адрес	100147 г. Ташкент, ул. Турсунходжаева, 2а
Банковские реквизиты	Чиланзарский Уз ПСБ р/с 20210000900124345001 в/с 20210000100124345008 МФО 00427 ИНН 200837344 ОКОНХ 61124
Телефон **Факс**	290-36-47 292-08-86
Ф.И.О.руководителя	Юлдашев Шукрулла Назимович
Уставный фонд	1 837 170,0 тыс. сум
Количество акций	510 325 штук
Номинальная стоимость акций	3 600 сум
Доля трудового коллектива и доля размещенная в свободной продаже	75 %
ГАК «Узбекэнерго»	25 %

1. РЕЗЮМЕ

Представленный на рассмотрение Бизнес-план, представляет собой детальный план развития АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH» (далее АО «MAXSUS ETQ») в 2012 году.

Основной задачей управления является максимальное приложение своих усилий с целью создания из АО «MAXSUS ETQ» современной и динамичной компании, способной успешно конкурировать на национальном рынке с местными и иностранными компаниями.

Стратегическая цель предприятия: устойчивый рост стоимости АО «MAXSUS ETQ» и благосостояния акционеров, путем внедрения современной системы управления бизнесом, включающей все аспекты деятельности, сбалансирование интересов потребителей, поставщиков, менеджеров всех уровней и трудового коллектива.

В целях успешной деятельности АО «MAXSUS ETQ», завоевания устойчивых конкурентных позиций на рынке и обеспечения постоянного роста стоимости вложений акционеров, Исполнительный орган АО «MAXSUS ETQ» предлагает ***концепцию стратегического развития,*** основанную на ее конкурентных преимуществах. Данная стратегия обеспечивает эффективное распределение и использование всех ресурсов: материальных, финансовых, трудовых и технологий и на этой основе - устойчивое положение на рынке в конкурентной среде.

Исполнительный орган предлагает внедрить ***систему стратегического планирования корпоративного развития*** состоящую из трех этапов:

1. Выявление важных для предприятия факторов, оказывающих значительное влияние на его деятельность – составление SWOT-анализа.

2. На основании SWOT-анализа определение миссии предприятия и постановка функциональных целей.

3. Определение конкретной работы для каждого подразделения и сотрудника предприятия.

В целях создания конкурентных преимуществ, предлагается внедрять интегрированную стратегию снижения себестоимости при дифференцировании услуг. Сущностью рекомендуемой стратегии позиционирования является предоставление потребителям услуг дифференцированными свойствами при относительно низком уровне себестоимости. Это позволит АО «MAXSUS ETQ» получать добавленную стоимость из двух источников:

1. Низкая себестоимость услуг.

2. Создание отличительных свойств (дифференциации) услуг, за которые потребители готовы платить больше.

В качестве отличительного свойства (элемента дифференциации) на рынке, в котором работает АО «MAXSUS ETQ», предлагается определить имидж услуг. Для этого в данном бизнес-плане предложена ***стратегия позиционирования и развитие имиджа Компании***.

Основными направлениями улучшения использования основных фондов предприятия являются:

- сокращение и ликвидация бездействующего оборудования;
- своевременное и качественное проведение ремонтно-профилактических мероприятий;
- обновление парка машин и оборудования;
- повышение квалификации работников, связанных с эксплуатацией оборудования;
- улучшение организации производства и системы ресурсного обеспечения.

В этих целях предлагается обновление парка машин и оборудования и поэтапное осуществление полномасштабного технического перевооружения. В частности в 2015 году будет продолжена работа по приобретению необходимых машин, механизмов и оборудования.

2. ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. История создания.

Открытое акционерное общество «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH» создано в 1995 г. путем выделения структурного подразделения «Специализированного строительно-монтажного управления» от треста «Средазэлектросетьстрой» Министерства энергетики СССР, который был создан в 1963 г. для осуществления строительства линий электропередачи (ЛЭП) и электроподстанций в Средней Азии и Казахстане. За эти годы на предприятии создана инфраструктура для осуществления строительства воздушных линий электропередачи, накопился опыт работы в этой области и как результат опытные рабочие в производственных участках.

Открытое акционерное общество «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH» учреждено в соответствии с приказом ГКИ РУз № 111К-ПО от 11.04.1995 г. и зарегистрировано Решением Хокима Хамзинского района г.Ташкента № 51 от 09.01.1996 г.

2.2. Структура предприятия.

АО «MAXSUS ETQ» состоит из Головного офиса, 4-х производственных участков без постоянного места базирования (№ 1, № 2 – участки СМР по устройству ВЛ; № 3 – участок общестроительных работ на подстанциях; № 4 – участок буровзрывных работ).

Головной офис АО «MAXSUS ETQ» расположен по адресу: г.Ташкент, ул. Турсунходжаева, 2а.

2.3. Корпоративное управление АО «MAXSUS ETQ».

АО «MAXSUS ETQ» имеет организационно-правовую форму Открытое акционерное общество, корпоративное управление которого регулируется Законами Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» и «О защите прав инвесторов на рынке ценных бумаг», согласно Уставу.

Система корпоративного управления состоит из следующих органов управления:

Общего собрания акционеров - высший орган управления;
Наблюдательный совет;
Ревизионная комиссия;
Единоличный исполнительный орган в лице директора.

Полномочия каждого органа управления АО «MAXSUS ETQ» регулируются его Уставом и положениями об акционерном собрании, о наблюдательном совете и об исполнительном органе.

Наблюдательный совет АО «MAXSUS ETQ» состоит из 5 членов:

Нурханов Ш.Х. - Председатель Наблюдательного совета – частный предприниматель;
Сираджев А.З. - Начальник УРИП ГАК «Узбекэнерго»;
Ходжаев Ф.Г. - Частный предприниматель;
Махмудова Г.Х. - Пенсионерка;
Музафаров А.А. – Частный предприниматель.

Исполнительный орган

Директор АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH» - Юлдашев Шукрулла Назимович с 15 июня 2011г.

В настоящее время исполнительный орган АО «MAXSUS ETQ» осознает важность корпоративного управления. Главная задача – разработка принципов корпоративного управления, их упорядочение и внедрение на производстве и неукоснительное следование им. Исполнительный орган АО «MAXSUS ETQ» и наблюдательный совет АО «MAXSUS ETQ» несут ответственность перед акционерами за эффективность финансово-хозяйственной деятельности и использование имеющихся активов АО «MAXSUS ETQ».

Распорядителями финансово-кредитных операций являются:

с правом первой подписи – Директор Юлдашев Ш.Н.;
с правом второй подписи - Главный бухгалтер Быстрова Л.К.

2.4. Основные виды деятельности.

С момента своего создания АО «MAXSUS ETQ» является специализированной подрядной организацией, основным видом деятельности которой являются работы по строительству высоковольтных линий электропередачи и подстанций напряжением от 35 Кв до 750 Кв.

Согласно Устава основным направлением деятельности Общества являются:

- Строительно-монтажные работы
- Буровзрывные работы
- Пуско-наладочные работы
- Ремонтные и профилактические

Общество также осуществляет следующие виды деятельности:

- Производственная
- Маркетинговая
- Посредническая
- Пуско-наладочная
- Инвестиционная
- Научная
- Проектная
- Внедренческая
- Сервисная
- Товарно-закупочная
- Оптовая торговля
- Розничная торговля
- Предоставление транспортных услуг, населению и предприятиям

Общество может заниматься в установленном законодательством порядке любым незапрещенным законодательством и неуказанным в Уставе видом деятельности.

2.5. Цель и миссия предприятия

Цели и задачи

Основной целью развития АО «MAXSUS ETQ», как и любой другой компании, работающей в рыночных условиях, является достижение устойчивого роста одновременно с превращением в высококлассную и современную Компанию, способную:

1. Обеспечить стабильно высокую рентабельность и рост доходов акционеров.
2. Постоянно предлагать заказчикам и потребителям высококачественную продукцию и услуги.
3. Постоянно реализовывать инновационные решения в управлении производством, маркетингом, кадрами, финансами.
4. Создавать положительный имидж на рынке, среди партнеров, инвесторов и в обществе.
5. Завоевывать прочное место на местном рынке Узбекистана.
6. Внедрять принципы корпоративного управления, основанные на концепции транспарентности АО «MAXSUS ETQ» перед акционерами, кредиторами и обществом.

Успех АО «MAXSUS ETQ» зависит от ее способности разработать и внедрить эффективную систему управления предприятием. Основным рычагом АО «MAXSUS ETQ» в управлении является активная его работа в Наблюдательном совете Общества. Соответственно, ее первоочередной задачей является совершенствование системы корпоративного управления предприятием и, непосредственно, работы его в Наблюдательном совете.

В настоящее время АО «MAXSUS ETQ» ставит следующие основные задачи:

1. Внедрение современной системы управления бизнесом, в частности системы стратегического планирования деятельности АО «MAXSUS ETQ».
2. Внедрение организационной структуры управления, основанной на четком разделении внутренних групп бизнеса:
   а) производство,
   б) снабжение,
   в) финансы и бухгалтерия,
   г) сбыт.
3. Организовать внутренние группы бизнеса таким образом, чтобы максимально повысить эффективность оценки и управления финансовой и операционной деятельностью.
4. Создание новых рабочих мест.
5. Способствовать постоянному повышению конкурентоспособности АО «MAXSUS ETQ» на отечественном рынке и на рынке сопредельных стран.

Программа также основана на принципе агрессивных действий по завоеванию рыночной доли и тщательному планированию корпоративного развития вместо простого реагирования на изменения на рынке данных услуг. Участие в конкурсных торгах (тендерах) по основной специализации предприятия, если таковые будут проводиться, обязательно для АО «MAXSUS ETQ».

Миссия предприятия

Все объекты, на которых выполнялись или будут выполняться строительно-монтажные работы, имеют немаловажное значение для нашей Республики. Они будут способствовать улучшению энергосистемы Республики Узбекистан.

3. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

На современном этапе развития рыночных отношений на отечественном рынке нашим предприятием не уделяется должное внимание разработке стратегического видения, задач и принципов своей деятельности. Каждое подразделение предприятия работает в соответствии с собственными представлениями о стратегии, в результате чего возникает конфликт в определении задач и приоритетов.

В условиях усиливающейся конкуренции, выигрывают те предприятия, которые наиболее успешно разрабатывают и воплощают в жизнь осмысленную стратегию. Они постоянно концентрируют усилия на реализации тщательно разработанной процедуры стратегического управления и планирования.

В целях успешной деятельности АО «MAXSUS ETQ», завоевания устойчивых конкурентных позиций на рынке и обеспечения постоянного роста стоимости вложений акционеров, Компании необходимо иметь четкую концепцию стратегического развития, основанную на ее конкурентных преимуществах.

В этой связи, ведется работа по преобразованию реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы) в управление на основе анализа и прогнозов.

Так же, для повышения эффективности работы предприятия, обеспечения регулярного получение достоверной информации о результатах хозяйственной деятельности в разрезе подразделений и операций, продолжается работа по внедрению системы бюджетирования.

3.1. Комплекс мер по снижению себестоимости работ и услуг

Снижение материалоёмкости и себестоимости на предприятии имеет большое экономическое и социальное значение, так как позволяет: существенно снизить издержки на производство; значительно увеличить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия; повысить конкурентоспособность продукции; улучшить финансовое состояние предприятия.

Основными мероприятиями запланированными на 2015 год, направленными на снижение себестоимости, являются:

1. Нормирование и сокращение удельных норм расхода сырья и материалов.
2. Техническая модернизация предприятия.
3. Снижение стоимости ремонта и других видов работ.
4. Оптимизация процессов закупок сырья, материалов и комплектующих и снижение цен на входные ресурсы путем перехода от централизованной системы закупок товарно-материальных ценностей на закупку по прямым договорам.
5. Сокращение расходов на транспортировку путем разработки оптимальных маршрутов доставки материалов и полной загрузки транспортного механизма.

3.2. Стратегия позиционирования и развития имиджа АО «MAXSUS ETQ».

1. В целях создания конкурентных преимуществ, предлагается использовать интегрированную стратегию снижения себестоимости при дифференцировании продукта. Сущностью данной стратегии позиционирования является предоставление потребителям услуг дифференцированными свойствами при относительно низком уровне себестоимости. Это позволит АО «MAXSUS ETQ» получать добавленную стоимость из двух источников:

1) Низкая себестоимость продукта.

2) Создание отличительных свойств (дифференциации) услуг, за которые потребители готовы платить больше.

В качестве отличительного свойства (элемента дифференциации) на рынке, в котором работает АО «MAXSUS ETQ», предлагается определить ***имидж услуг***.

2. Для роста бизнеса АО «MAXSUS ETQ», так и для роста производительности выполняемых услуг проводится модернизация и обновление парка машин и оборудования.

Предложения по построению и поддержке позитивного имиджа АО «MAXSUS ETQ»:

В качестве отличительного свойства (элемента дифференциации) на рынке, в котором работает АО «MAXSUS ETQ», определен ***имидж услуг***, который включает в себя следующие элементы:

1. Профессиональное высококачественное обслуживание заказчиков при разработке проектов и проектно-сметной документации,
2. Достижение наиболее высокой производительности выполняемых услуг на строительно-монтажных работах,
3. Известность АО «MAXSUS ETQ» потребителям только с положительной стороны (стратегия позитивной репутации),
4. Специфичная бизнес-атмосфера,
5. Сервисное обслуживание введенных проектов.

Наличие сильных брэндов и имиджа в целом, в значительной мере повышает возможности АО «MAXSUS ETQ» по увеличению добавленной стоимости своих услуг, при одновременном увеличении объема СМР по сравнению с конкурентами, у которых брэнды или имидж менее слабые или отсутствуют. Кроме этого наличие сильных брэндов и имиджа значительно увеличивают стоимость предприятия, позволяют построить более выгодные отношения с поставщиками и кредиторами, что непосредственно отражается как на уровне добавленной стоимости, так и на прибыльности.

Внедрение ***Единого корпоративного стандарта визуальной концепции*** являются важнейшей предпосылкой успеха в процессе создания торговой марки.

1. Фирменный знак
2. Логотип
3. Фирменные бланки
4. Фирменные цвета
5. Дизайн административного офиса
6. Благоустройство территории
7. Фирменная одежда
8. Указатели
9. Визитные карточки для руководства и сотрудников
10. Фирменные папки, ручки, карандаши, календари, плакаты, буклеты
11. Дизайн веб-сайта
12. Презентационные слайды
13. и д.р.

Данную работу успешно начали реализовывать в 2005 году. В настоящее время уже разработаны и работают на имидж компании фирменный знак, логотип и фирменные бланки, проведены ремонтные работы административного корпуса, в офисе АО «MAXSUS ETQ» и за его пределами установлены указатели единого стандарта, несущие в себе определенную информацию, а также воплощающие имидж АО «MAXSUS ETQ», ведется благоустройство территории.

Исполнительный орган планирует продолжить работу по претворению в жизнь принципов построения и поддержки позитивного имиджа АО «MAXSUS ETQ». В частности:

- Обеспечение работников АО «MAXSUS ETQ» фирменной спецодеждой
- Канцтовары, буклеты, презентационные слайды
- Благоустройство территории

3.3. Дивидендная политика АО «MAXSUS ETQ».

По результатам 2015 года из нераспределенной прибыли планируется выделить на дивиденды до 10% от номинальной стоимости акций.

3.4. Кадры. Производительность и оплата труда.

Персонал предприятия – постоянно занятые в сфере производства работники, прошедшие специализированную подготовку, имеющие практический опыт и навыки работы. Они являются главной производственной силой общества. От их состава, структуры, численности, уровня квалификации, результативности зависит качество и эффективность производства.

Менеджмент и трудовой коллектив Компании представляет собой слаженную команду образованных и квалифицированных специалистов, большинство из которых имеют солидный опыт, надежную репутацию и были приняты в Компанию на конкурсной основе.

Команда Предприятия в основном сформирована за счет привлечения высококвалифицированных опытных специалистов в области строительства воздушных высоковольтных линий электропередачи.

Средняя численность персонала по состоянию на 01.01.2015 г. составляет 207 человек: Рабочие и вспомогательный персонал – 184; ИТР – 23.

Главной задачей руководства предприятия является повышение качества и эффективности производства. Это достигается путем увеличения производительности труда как предприятия в целом, так и каждого его работника в отдельности.

Факторы роста производительности труда (ПТ):

1. Повышение технического уровня производства, которое обеспечивается за счет введения нового более совершенного оборудования, новых технологических процессов, механизации и автоматизации производственных процессов, а также повышения качества исходного сырья, заготовок и т.д.
2. Совершенствование организации производственных процессов: совершенствование производственной структуры предприятия, повышение уровня специализации предприятия, оперативное планирование производства – позволяет сократить непроизводственные потери времени.
3. Обеспечение рабочих мест всем необходимым: нормативной документацией, оборудованием, техникой, создание условий для проживания рабочих на объектах СМР и др.
4. Организация трудовых процессов с целью увеличения ПТ: применение рациональных форм разделения и кооперации труда, разработка технически обоснованных норм времени и выработки, изучение передового опыта.
5. Совершенствование методов управления производством: разработка рациональных схем управления, обеспечение эффективного процесса управления.
6. Социально-психологические факторы.

Между тем без усилия внимания к кадровой политике, в том числе формирования необходимого кадрового потенциала и позитивных изменений его состава, роста

профессионализма работников, наверное, нельзя успешно решить задачи не только развития производства, но и воплощать в хозяйственную жизнь предприятий достижения научно-технического прогресса, а самое главное - обеспечить устойчивую и прибыльную работу предприятия.

Известный хозяйственный тезис «кадры решают все» не потерял своей актуальности и в нынешних условиях реформирования экономики. «Какие бы задачи мы сегодня ни ставили, какие бы проблемы нам ни приходилось решать, - отмечал президент Узбекистана И.Каримов, - В конечном итоге все упирается в кадры и только в кадры».[1]

Основной стратегической целью кадровой политики Предприятия - является создание команды молодых, квалифицированных специалистов, нацеленных на достижение главной цели предприятия – войти в число первых в Узбекистане лидирующих компаний, осуществляющих строительство воздушных высоковольтных линий электропередачи, соответствующих евро стандартам.

Для этих целей отделом по персоналу внедрена политика компании касающаяся человеческих ресурсов. Данная политика затрагивает следующие аспекты:

- поиск и отбор персонала;
- развитие персонала;
- мотивация персонала;
- развитие организационной культуры в коллективе.

Учитывая скоротечное развитие основного направления деятельности – на предприятии планируется систематически проводить специализированные семинары и тренинги.

Кроме того, отделом по персоналу разработана программа тренингов для обучения сотрудников и создания корпоративного климата в коллективе. В рамках данной программы планируется провести следующие тренинги:

- тренинг по работе с клиентами;
- тренинг по созданию команды;
- тренинг по предотвращению конфликтных ситуаций.

Основным девизом работников Предприятия – является:

• стремление к успеху - коллектив намерен достичь самых высоких стандартов во всех областях деятельности Компании, стремится постоянно превосходить ожидания клиентов.

• вознаграждение за ДОСТИЖЕНИЯ, не за старания.

Основным девизом менеджмента Предприятия – является:

Сотрудники – основа успеха Нашей компании. Основная задача - Управлять ими, мотивировать их и помогать им совершенствоваться

Предлагаются следующие цели работы по управлению людскими ресурсами:

1. Создание благоприятных условий работы для сотрудников и необходимых условий для эффективного использования знаний, навыков и опыта работников;
2. Совершенствование системы оплаты труда и мотивации, в целях создания стабильности коллектива, ликвидации текучести кадров, материальной заинтересованности и повышения рентабельности работы, как материальной (премии по итогам месяца, по результатам работы за

[1] Каримов И.А., Узбекистан на пороге XXI века: угроза безопасности, условия и гарантии прогресса. - Т: Узбекистон, 1997. с.15.

год, к знаменательным датам, единовременные вознаграждения за выслугу лет), так и нематериальной;
3. Повышение удовлетворенности трудом всех категорий персонала;
4. Предоставление возможности работникам для развития, повышения квалификации (исходя из реальных потребностей) и профессионального роста, стимулирование творческой активности;
5. Составление последовательной программы подготовки и переподготовки персонала по всем группам бизнеса АО «MAXSUS ETQ» позволит постоянно повышать образовательный уровень персонала. Данная программа должна быть составлена с учетом индивидуальных и деловых потребностей сотрудников, и включать индивидуальный план обучения каждого сотрудника на ежегодной основе;
6. Формирование и сохранение благоприятного морально-психологического климата.

3.5. Годовой фонд заработной платы

Расчет численности и фонда заработной платы зависит от рабочей программы (количества рабочих дней в неделю, числа смен и т. д.), а также трудового законодательства Республики Узбекистан (расчет см. в Приложении).

3.6. Социальная сфера.

В 2015 году планируется выделение денежных средств на следующее:

1. Материальная помощь
- Выплаты материальной помощи в случае необходимого лечения тяжелобольного одинокого пенсионера АО «MAXSUS ETQ» в размере до 50% стоимости сложных операций и стационарного лечения
- Выплаты материальной помощи в случае похорон ближайших родственников (отец, мать, муж, жена, дети) работников АО «MAXSUS ETQ»
- Выплата доплаты к пенсии неработающим пенсионерам АО «MAXSUS ETQ», ушедшим на пенсию из предприятия в соответствии с Положением
- Выплата единовременного вознаграждения работникам АО «MAXSUS ETQ» при прекращении трудовой деятельности в связи с уходом на пенсию и к юбилейной дате 50 лет со дня рождения.
- Оказание единовременной материальной помощи малообеспеченным семьям, одиноким пенсионерам, инвалидам АО «MAXSUS ETQ»

2. Компенсации
- Компенсация стоимости путевок на санитарно-курортное лечение для хронических больных работников АО «MAXSUS ETQ» или по заключению ВКК в размере 50%

3. Оказание бесплатных транспортных услуг на проведение похорон при смерти работника или пенсионера АО «MAXSUS ETQ», близких родственников (отец, мать, муж, жена, дети) работника или пенсионера АО «MAXSUS ETQ»
5. Поощрение работников и пенсионеров АО «MAXSUS ETQ» к официальным республиканским праздникам
6. Проведение праздничных мероприятий
7. Обеспечение отдыха работников АО «MAXSUS ETQ»

3.7. Охрана труда.

Необходимо создавать условия труда на предприятии, отвечающие требованиям безопасности и гигиены.

В этих целях руководство АО «MAXSUS ETQ» будет выделять в 2015 году денежные средства для проведения мероприятий, связанных с охраной и гигиеной труда.

Решениями, направленными на улучшение качества строительно-монтажных работ и деятельности предприятия в целом являются:

- Повышение уровня благоустройства строительных участков. В рамках выделенного кредита планируется приобрести жилые вагончики.
- Приведение здания РММ в состояние соответствующее нормам санитарной, технической и пожарной безопасности.
- Уделить особое внимание контролю за соблюдением норм техники безопасности при производстве строительно-монтажных, буро-взрывных работ, а также норм пожарной безопасности.

4. МАРКЕТИНГ

4.1. Анализ и сегментация рынка товаров и конкурентов.

Анализ существующего положения на рынке специальных строительных технологий позволяет сделать вывод, что на нем существует всего четыре компании, предоставляющие услуги по строительству высоковольтных ЛЭП.

- АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH», г.Ташкент
- АО «Электртармоккурилиш», г. Ташкент;
- АО «Узкишлокэлектркурилиш», г. Самарканд;
- АО «Электркишлоккурилиш», г. Ташкент.

Все предприятия образованы путем реформирования Министерства энергетики СССР в 1995 г. и являются приватизированными предприятиями.

Из них только два предприятия специализируются на строительстве ЛЭП 220-500 кВ. Это АО «ЭТК» и АО «MAXSUS ETQ». В то же время только АО «MAXSUS ETQ» специализируется на прокладке ВЛЭП в труднодоступных районах. Это указывает на минимальную вероятность неопределенного поведения рынка в плане реализации.

4.2. Потребители и конкуренты

Рынок, на котором работает АО «MAXSUS ETQ», является сегментом отрасли электроэнергетики. На сегодняшний день вся территория Узбекистана электрифицирована, однако, учитывая то что, существующие линии электропередачи построены в 60-е годы прошлого столетия, в настоящее время существует острая необходимость в их частичной (не менее 50%) или полной замене.

Кроме того, определенная часть воздушных линий электропередачи проходит через сопредельные государства в связи, с чем возникли определенные трудности при транспортировке электроэнергии.

Специфичность данного рынка заключается в ограниченности количества заказчиков и потребителей. Основным заказчиком и потребителем на данном рынке является предприятие высоковольтных сетей по транспортировке электроэнергии УП «Узэлектросеть», входящее в структуру Государственной акционерной компании «Узбекэнерго»

Другими заказчиками и потребителями услуг АО «MAXSUS ETQ» являются:

ГАК «Узавтойул», перенос линий электропередачи при прокладке новой а/дороги или ее реконструкции и ремонта;

Министерство сельского и водного хозяйства Узбекистана, возведение подстанций для насосных станций;

ГАЖК «Узбекистон темир йуллари», проведение линий электропередачи к тяговым подстанциям, перенос линий электропередачи при прокладке новой ж/дороги или ее реконструкции и ремонта.

В основном предприятие работает за счет объема работ предоставляемых ГАК «Узбекэнерго». На сегодняшний день этого объема уже недостаточно для успешного развития предприятия. Поэтому для повышения эффективности предприятия необходимо дальнейшее исследование рынка на предмет определения новых заказчиков и потребителей.

4.3. Анализ сильных и слабых сторон предприятия, возможностей и угроз. (SWOT)

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны. (Weaknesses)
1. Создана инфраструктура для осуществления строительства воздушных линий электропередачи; **2.** Опытные рабочие в производственных участках. **3.** Наличие государственного заказа. **4.** Положительный имидж среди потребителей и поставщиков. **5.** Устойчивый рост оборота и уровня чистой выручки **6.** Тенденция к оздоровлению финансового состояния предприятия, увеличение платежеспособности, финансовой независимости и устойчивости. **7.** Увеличение прибыли на 1 акцию. **8.** Повышение рентабельности предприятия. **9.** Повышение производительности труда.	**1.** Управление предприятием сосредоточено в основном на производственном процессе.
Возможности (Opportunities)	**Угрозы. (Threars)**
1. Отсутствие сильных конкурентов с контролирующим влиянием на рынок **2.** Рост размеров рынка при привлечении государством кредитов международных финансовых институтов на выгодных условиях. **3.** Возможность внедрить собственный брэнд на конкурентном рынке. **4.** Существующий рынок позволяет АО «MAXSUS ETQ» при внедрении современных принципов ведения бизнеса достичь значительных конкурентных преимуществ. **5.** Внедрение принципов корпоративного управления и создание позитивного имиджа АО «MAXSUS ETQ» среди инвесторов может позволить привлечь финансирование, включая иностранные инвестиции. **6.** Развитие бизнеса на территории Казахстана, Киргизии.	**1.** Возможное появление новых местных компаний на рынке. **2.** При увеличении размера рынка высокая вероятность вхождения на рынок иностранной компании. **3.** Наличие небольшого количества заказчиков и потребителей на рынке, из-за специфичности деятельности АО «MAXSUS ETQ». **4.** Производственный риск.

Риском, могущим оказать отрицательное воздействие на проект, является производственный риск. Т.е. риск, связанный с повышением цен на транспортные перевозки, энергоносители, рабочую силу, что, в конечном счете, отразится на себестоимости продукции. Мерой снижения влияния данного риска может служить тот факт, что вышеуказанные составляющие имеют относительно низкий удельный вес в структуре затрат производства. Также положительным фактором является и то, что предприятие осуществляет достаточно эффективную производственную деятельность, доход от которой будет гарантировать своевременность погашения платежей и создание оптимального запаса компонентов. Вероятность снижения цен реализации в ближайшем будущем низка. Наличие достаточного объема исходных материалов, высокой подготовленности производственной инфраструктуры, современной технологи и оборудования и квалифицированных кадров, делают высокими шансы на осуществимость проекта.

4.4. Обеспечение материалами и комплектующими.

Необходимые материалы для выполнения строительно-монтажных работ АО «MAXSUS ETQ» приобретает самостоятельно согласно утвержденной заказчиком сметной документации.

При строительстве ЛЭП применяются металлические опоры, состоящие из различных профилей металлоконструкций, большая часть которых (до 80%) не выпускается на АПО «Узметкомбинат». По этой причине предприятие вынуждено закупать металлопрокат за границей.

Изоляторы и сцепная арматура также не выпускаются на территории Узбекистана, а закупаются в странах СНГ.

Основными заводами-изготовителями являются Южно-Уральский арматурно-изоляторный завод (Россия) и Львовский изоляторный завод (Украина). Фундамент под опоры, провод, трос и прочие материалы предприятие получает от местных предприятий.

Основными поставщиками провода в Узбекистане являются СП «Дойчекабель», ДП ООО «Пахтакабель», АО СП «Андижанкабель».

В качестве поставщиков железобетонных изделий, предпочтительны ЖБИ-1 и ЖБИ-2. Основным положительным моментом при работе с ними является возможность использования схем, применяемых ГАК «Узбекэнерго».

5. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА НА 2015 год

Годовая производственна программа, рассчитана исходя из технических характеристик оборудования, используемого технологического процесса, а также нормативных и законодательных актов по труду, действующих в Республике Узбекистан:

Производительность - 2-3 км высоковольтной трассы в месяц;
Количество рабочих месяцев в году - 12.

Таблица 5.1. Ожидаемый объем СМР на 2015 год по АО «MAXSUSELEKTRTARMOQQURILISH»

(тыс. сум. с НДС)

№ п/п	Наименование объектов	Объем СМР, тыс.сум	По кварталам			
			I	II	III	IV
1	**ГАК "Узбекэнерго"**					
1	"ПС 220/110/10 кВ Оби-Хает - расширение с реконструкцией", "Заходы ВЛ 220 кВ - новое с реконструкцией, ВЛ 110 кВ новое строит.", "Вынос сущ. ВЛ 220 кВ" по строительству новой электрофицированной ж/д линии "Ангрен-ПАП"	35 100 000	7 020 000	10 530 000	10 530 000	7 020 000
2	Строительство ВЛ 500 кВ СДТЭС - Новоангренская ТЭС	15 000 000	3 000 000	4 500 000	4 500 000	3 000 000
	Итого по ГАК "Узбекэнерго"	**50 100 000**	**10 020 000**	**15 030 000**	**15 030 000**	**10 020 000**
	Прочие договора	7 515 000	751 500	2 254 500	3 006 000	1 503 000
	Всего:	**57 615 000**	**10 771 500**	**17 284 500**	**18 036 000**	**11 523 000**

6. ФИНАНСЫ

Таблица 6.1. Затраты на сырьё и материалы (28% от выручки).

(тыс.сум)

Наименование	I	II	III	IV
Строительство высоковольтных линий электропередачи ВЛ 35~500 кВ	4 847 175	7 778 025	8 116 200	5 185 350

Предполагается, что предприятие является плательщиком налогов по стандартной системе налогообложения.

В расчетах все налоги и отчисления учтены по срокам их действия, в соответствии с действующим законодательством.

Табл. 6.2. Налоги и платежи, уплачиваемые предприятием

(тыс.сум)

Вид платежа	Ставка		Облаг.данные	I	II	III	IV
Налоги							
Налог на имущество	от ст-ти активов	3,5%	активы	177 489	177 489	177 489	177 489
Налог на развитие соц.инфраструктуры	от прибыли	8%	прибыль после налога на прибыль	148 160	240 108	240 942	140 153
Налог на добавленную стоимость	от продаж	20%	продажи (выручка)	1 202 400	1 503 000	1 803 600	1 202 400
Налог на прибыль	от прибыли	9%	прибыль	183 165	296 837	297 868	173 266
Всего налогов				**1 711 214**	**2 217 434**	**2 519 898**	**1 693 308**
Обязательные отчисления							
Единый ДФ	от СМР	1,4%	СМР без НДС	42 224	67 755	70 701	45 170
Пенсионный фонд	от СМР	1.6%	СМР без НДС	48 256	77 435	80 801	51 623
Развитие школьного образования	от СМР	0.5%	СМР без НДС	15 080	24 198	25 250	16 132
Социальное страхование	от фонда з/платы	25%	фонд з/пл произв.персон.	350 074	561 746	586 170	374 498
			фонд з/пл администр.	32 120	32 120	32 120	32 120
Всего обязательных платежей				**487 755**	**763 255**	**795 043**	**519 543**

Табл.6.3. Годовой фонд оплаты труда

тыс сум

Категория	Среднемесячная з/п на одного чел.	Кол-во	I	II	III	IV
Административный персонал	1 586,20	27	128 481,93	128 481,93	128 481,93	128 481,93
Рабочие, вспомогательный персонал	2 762,36	235	1 947 465,78	1 947 465,78	1 947 465,78	2 239 585,65
ИТОГО:	**4 348,56**	**262**	**2 075 947,71**	**2 075 947,71**	**2 075 947,71**	**2 368 067,58**

Таблица 6.4. Прогнозный баланс

(тыс.сум без НДС)

Наименование показателя	код стр.	По кварталам			
		I	II	III	IV
Чистая выручка от реализации продукции	*010*	*10 771 500*	*28 056 000*	*46 092 000*	*57 615 000*
Себестоимость реализованной продукции	020	8 267 172	21 467 942	35 237 973	44 074 406
Валовая прибыль	*030*	*2 504 328*	*6 588 058*	*10 854 027*	*13 540 594*
Расходы периода, в т.ч.	040	587 541	1 524 943	2 542 522	3 319 570
Расходы по реализации	050	0	0	0	0
Административные расходы	060	239 492	453 346	667 201	881 055
Прочие операционные расходы	070	348 049	1 071 597	1 875 321	2 438 515
Расходы отчет. периода, искл. из налогооблагаемой базы в будующем	080	0	0	0	0
Прочие доходы от основной деятельности	090	75 401	196 392	322 644	403 305
Прибыль от основной деятельности	*100*	1 992 187	5 259 507	8 634 150	10 624 328
Доходы от финансовой деятельности (110+120+130+140+150+160)	110	107 984	203 856	203 856	203 856
доходы в виде дивидендов	120	107 984	203 856	203 856	203 856
доходы в виде процентов	130	0	0	0	0
доходы от долголсрочной аренды	140	0	0	0	0
доходы от курсовых валютных разниц	150	0	0	0	0
прочие доходы от финансовой деятельности	160	0	0	0	0
Расходы по финансовой деятельности всего (180+190+200+210), в т.ч:	170	65 000	130 000	195 000	260 000
расходы виде процентов	180	0	0	0	0
расходы в виде процентов по долгосрочной аренде	190	0	0	0	0
убытки от валютных курсовых разниц	200	65 000	130 000	195 000	260 000
прочие расходы от финансовой деятельности	210	0	0	0	0
Прибыль от общехозяйственной деятельности	*220*	2 035 171	5 333 363	8 643 006	10 568 184
Чрезвычайные прибыли и убытки	*230*	0	0	0	0
Прибыль (убыток) до уплаты до уплаты налога на доходы (прибыль) (220+/-230)	*240*	2 035 171	5 333 363	8 643 006	10 568 184
Налог на доходы (прибыль)	250	183 165	480 003	777 871	951 137
Прочие налоги и сборы от прибыли	260	148 160	388 269	629 211	769 364
Чистая прибыль	**270**	**1 703 845**	**4 465 091**	**7 235 924**	**8 847 684**

Рентабельность		**15,8**	**15,9**	**15,7**	**15,4**