

«ТАСДИҚЛАНГАН»

Қўлатув кенгаши томонидан
2024 йил « 28 » ноябрдаги
6-сон баённома



Бутабоев М.Ш.

Қўлатув кенгаши раиси

Акциядорлар умумий йиғилиши
20__ йил «__» ____ даги
____-сон баённома

Ф.И.Ш.

М.Ў.

Умумий йиғилиш раиси

«Ховренко номли Самарқанд винокомбинати» АЖ-нинг

2025 йил учун

БИЗНЕС РЕЖАСИ

Давлат номидан акциядор
функциясини бажарувчи ташкилот

Давлат активларини
бошқариш агентлиги

Почта манзили, е-хат манзили
(ёки электрон почта манзили)

140100, Самарқанд
ш. М. Қошғари, 58
ovo.vinzavodxovrenko@mail.ru
201538312

СТИР

Ижроия органи рақбари

Бош бухгалтер

Х. Нуритдинов

О. Чоршанбаев

**Акционерное Общество
“Самаркандский винкомбинат имени. Ховренко”**

/наименование предприятия/

**Республика Узбекистан, Самаркандская область
104100 г. Самарканд, ул. Кошгари, д. 58
тел: 233-16-11, факс 233-04-31**

**140100, г.Самарканд, ул.М.Кошгари, 58
Факс: 2 33-07-07, Тел: 2 33-10-23
р/с 20210000900216385001
«Узмиллий банк», Самаркандской обл.
МФО 00317, ИНН 201538312, ОКОНХ 18143**

**Управление Юстиции Хокимията Самаркандской области
№ 239 от 11 апреля 1995 г.**

/регистрационный номер, дата регистрации в Министерстве юстиции РУз/

Хокимият города Самарканда регистрация 10576 от 2013 год 22 октябрь Свидетельство № 01271

/регистрационный номер, дата регистрации в областном хокимияте/

№ 791 к - ПО от 29 декабря 1994 г., ордер № 842 от 27 января 1995 г.

/номер приказа, дата регистрации в Госкомимуществе РУз о создании предприятия/

акционерная

/форма собственности/

/вышестоящая организация/

1. Общие сведения о предприятии.

1.1 Реквизиты предприятия

Полное наименование предприятия: Акционерное общество «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко».
Краткое: АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко»
Организационно-правовая форма: акционерное общество.
Виды деятельности: производство вина виноградного, коньяка, водки и ликероводочных изделий, выкурка спирта коньячного, вакуум-сусла, заготовка и переработки винограда, выработка винноматериалов.
Отрасль: виноделие
Адрес: Республика Узбекистан, 140100, г. Самарканд, ул. М. Кошгар, 58.
Реквизиты предприятия: ИНН 201538312, ОКОНХ 18143, МФО 00278, ОКПО 00405725
ОКЭД 11010 oa.vinzavodhovrenko@mail.ru
Форма собственности: акционерная
Уставный капитал- 3275172 тыс. сум, где
доля государства- 71,18 % или 2331267 тыс. сум.
физические лица- 28,82 % или 943905 тыс. сум.
Выпущено акций: 3066640 штук.
Расчетный счет: 20210000900216385001 в обслуживающем банке «Узмиллийбанк»

Основные направления деятельности предприятия: заготовка и переработка винограда, выработка винноматериалов, розлив вина виноградного, коньяка, водки и ликероводочных изделий, выкурка спирта коньячного, выработка вакуум-сусла.

Свою деятельность акционерное общество осуществляет на основании Устава, согласно которого основными правами предприятия являются:

- закупка сельхозпродукции у юридических и физических лиц, хранение, переработка и реализация юридическим и физическим лицам Республики. Закупка различных товаров, не запрещенных законодательством Республики Узбекистан, переработка сельхозпродукции, предназначенной для виноделия;
- организация производства и реализации различных спиртных и безалкогольных напитков, производство водки и ее реализация;
- оказание маркетинговых услуг, организация платных услуг, не запрещенных законом, закупка товаров;
- производство виноградного вакуум-сусла;
- производство винноматериалов, коньячного спирта и их переработка для получения готовой продукции- коньяка;
- отправка на экспорт готовой продукции;
- прочая деятельность в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

Паспорт предприятия:

Общая площадь- 10,48 га, в т.ч.
производственная- 1,9 тыс. кв.м,
административные здания- 500 кв.м
Количество работников-135 чел.

Виды выпускаемой продукции - вино виноградное, коньяк, водка и ликероводочные изделия, дистиллят коньячный.

Основное сырье- виноград, спирт-ректификат.

Объем экспорта АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» за 2012-2023г.г

Годы	Страна	Наименование продукции	Сумма тыс.долл	Темп роста к предыд. году
2012	Киргизия	Спирт коньячный	127,2	96

2013	Россия	Спирт коньячный	207,1	162,8
2014	Россия	Спирт коньячный	476	В 2,3р
2015	Россия	Спирт коньячный	792	В 1,7р
2017	Россия	Спирт коньячный	315	40
2018	Киргизия	Спирт коньячный	82	26
2019	Россия, Казахстан	Спирт коньячный	369	В 4,5р
2020	Казахстан	Спирт коньячный	103	27,9
2021	Казахстан	Спирт коньячный	202	196,1
2023	Казахстан	Спирт коньячный	353	174,7

Основным видом продукции, экспортируемым комбинатом, является спирт коньячный, приобретаемый инопартнером для последующей переработки. Отгрузка готовой продукции, разлитой в стеклянную тару, представляется нерентабельной вследствие высоких издержек по транспортировке и перемещению.

АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» обладает существенным потенциалом для осуществления производственной деятельности на рынке ширпотреба.

Предприятие специализируется на выработке виноматериалов, выкурке спирта коньячного и вакуум-суслу, производстве вина сухого, десертного, крепкого, коньяков, ликероводочных изделий.

Кроме того, выпускается продукция с длительностью производственного цикла более 2 лет (марочные вина, коньяки).

В настоящее время комбинатом выпускается 7 наименований вина виноградного, 4 вида коньяка и 17 наименований водки и ликероводочных изделий. Специалистами предприятия ведется постоянная работа по расширению ассортимента выпускаемой продукции.

1.2 История предприятия

Самаркандский винкомбинат им.Ховренко был образован в 1868 году торговым предпринимателем Д.Л.Филатовым. В городе Самарканде было основано небольшое предприятие по производству вин и коньяков, где перерабатывался виноград местных сортов производительностью 10-12 тыс. дал вина в год.

В 1870 году на городском участке впервые на небольшой площади был заложен опытный виноградник, в основном, с местными сортами и небольшим количеством европейских сортов винограда.

В 1918 году фирма Д.Л.Филатова прекратила свою деятельность, как частное хозяйство. С декабря 1918 года товарищество «Д.Филатов Ко» находилось в ведении Совнархоза.

25 ноября 1919 года была проведена национализация винодельческих предприятий на основании приказа № 21 от 30 апреля 1919 года отдела винодельческой промышленности Совнархоза.

С 1926 г. по 1930 г. проводилась первая реконструкция завода. Для замены ручного труда было закуплено передовое технологическое оборудование для переработки винограда и обработки виноматериалов.

Специалисты завода начали большую работу по выпуску вин новых марок. В этой работе большую помощь заводу оказал крупнейший ученый, винодел, профессор М.А.Ховренко, работавший в то время главным виноделом треста «Узбеквино», чье имя носит завод в настоящее время. Впервые в виноделии были разработаны технологические схемы по производству новых марочных вин, получивших мировую известность: вина «Гуля Кандоз», «Алеатикон», «Мускат Узбекистанский», «Бахор», «Буаки», «Фарход» и др.

С 1946 г. создаются Министерства по отраслям промышленности, и в состав Министерства пищевой промышленности в этот период вошел Самаркандский винзавод.

Вторая большая реконструкция завода была в 1956 году, в этом году был начат монтаж стеклопровода, на территории № 2 пущен в действие артезианский колодец, осуществлена подводка высоковольтной линии, установлены весы грузоподъемностью 10 тонн.

В 1962 году произведена газификация цеха № 2 и сдан в эксплуатацию вакуум-выпарной аппарат.

С 1966 г. по 1972 год произведена реконструкция цеха по производству винно-каменной кислоты, сданы в эксплуатацию две коньячные перегонные установки.

Выработка вин достигла 90,0 тыс. дал в год, ассортимент расширился до 28 наименований. Коньяка выпускалось ежегодно до 53 тыс. дал четырех наименований и 11 марок ликероводочных изделий.

Завод много раз принимал участие в Международных и Всесоюзных дегустациях по качеству вин (Югославия, Венгрия, Чехословакия, ГДР, Тбилиси, Ялта, Ленинград, Алма-Ата, ВДНХ СССР), по итогам которых вина завода удостоены золотыми, серебряными и бронзовыми медалями.

После приобретения независимости Республики Узбекистан, продукция комбината неоднократно отмечалась высшими наградами Международной дегустации вин «Золотой грифон», ежегодно проводившейся в г. Ялта.

Так, в 1999г. Бальзам «Самаркандский» был удостоен высшей награды конкурса «Гран При»;

в 2006г. золотую медаль получили вина «Алеатико», «Узбекистан», «Гуля-Кандоз», Бальзам «Самаркандский», коньяк «Самарканд»;

в 2007г. коллекционное вино «Буяки» получило высшую награду «Супер Гран При», коньяк «Филатов», коньячно-медовый напиток - золотые медали;

в 2008г. высшую награду «Большая золотая медаль» получило вино «Изабелла», коньяк «Тилли-хори» - бронзовую медаль, звание «Лучшее вино года» - вино «Гуля-Кандоз».

В 2009 г. «Большая золотая медаль» была получена за вино «Кишмиш белый», золотая медаль за Коньяк «Самарканд», золотая медаль за Бальзам «Самаркандский».

В 2010 г. Золотая медаль за Коллекционное вино «Вассарга», за лучшее внешнее оформление упаковки для коллекционного вина «Вассарга», серебряная медаль за Коньяк «Согдiana» и Водку «Самарканд».

В 2011 г. Высшую награду - Кубок Гран При получило Коллекционное вино «Мурведер», золотая медаль за ординарный коньяк «Корона Империи», серебряная медаль за водку «Самарканд».

В 2012 г. Высшая награда Кубок Гран При - Коллекционное вино «Белое сладкое», коньяк «Филатов» - золото, серебро - водка «Золотые снопа».

В 2013г. на международной дегустации «Ялта. Золотой Грифон- 2013» высшая награда - Кубок Супер Гран При за водку особую «Легенда Самарканда», Золотая медаль за коньяк «Шер-Дор», бронзовая медаль за коллекционное вино «Жемчужина Самарканда».

В 2014г. в г. Москва на конкурсе «Прод Экспо- 2014» две золотые медали за «Бальзам Самаркандский», две серебряные медали за коньяк «Самарканд».

В 2016г. на международной дегустации «Ялта. Золотой Грифон- 2016» коллекционное вино «Ширин» удостоено кубка Гран При, водка особая «Филатов» - золотой медали, водка особая «Регистан» - золотой медали, коньяк «Старый Самарканд» - золотой медали.

В 2012 г. была разработана и внедрена Система Менеджмента Качества по национальным и международным стандартам ИСО 9001:2009.

В 2016 г. предприятию выдан сертификат, подтверждающий соответствие АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» требованиям, установленным в О з DSI ISO 22000:2009.

В акционерное общество винкомбинат им.Ховренко был преобразован согласно Приказа Госкомимущества РУз за № 791 - КПО от 29.12.1994 г. на основе выкупа государственного имущества и передачей части уставного фонда трудовому коллективу.

В настоящее время уставной фонд предприятия составляет 3275172 тыс.сум

Доля государства - 2331266 тыс сум или 71,18 % от общего Уставного фонда

Прочие доли - 943906 тыс сум или 28,82 % от общего Уставного фонда

В настоящее время в состав АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» входят два завода первичного виноделия, три винпункта, 2 цеха розлива, экспедиция, цех коньячного спиртокурения и вакуумоварения, тарный, транспортный, строительный цеха, цех виноматериалов, АХО.

За 2024 г. предприятием было выпущено продукции на 4968 млн. сум в действующих ценах, что составило 15,2 % к установленному прогнозу и 109,4 % к уровню производства за прошлый год.

Реализация продукции составила 11287,4 млн. сум. В настоящее время на предприятии работает 130 человек.

Причиной существенного невыполнения установленных бизнес-планом параметров является недостаточность собственных оборотных средств, необходимых для приобретения спирта-ректификата и вспомогательных материалов.

Дефицит собственных оборотных средств образовался в результате:

- 1) неисполнения договорных обязательств покупателями, в результате чего на складах предприятия систематически находилось большое количество остатков готовой продукции. Так, общая сумма остатков готовой продукции составила: на 01.10.2024- 0,2 млрд. сум.
- 2) отчисления собственных оборотных средств в дебиторскую задолженность. Так, по состоянию на 01.10.2024 г. дебиторская задолженность предприятия составила 6,6 млрд.сум.

1.3 Использование производственных мощностей предприятия.

В настоящее время установленная производственная мощность по комбинату составляет по розливу вина виноградного- 105 тыс. дал, коньяка- 61,0 тыс. дал, водки и ликероводочным изделиям -580,0 тыс. выработку спирта коньячного- 46 тыс.дал

№	Виды продукции	Ед изм	Мощность						
				2022г		2023 г		2024 г	
				розлив	%	розлив	%	розлив	%
1	Вино виноградное	Тыс. дал	105,0	16	15,2	5	4,8	4	3,9
2	Коньяк	Тыс. дал	61,0	11	18,0	7	11,5	1	1,6
3	Водка и ликероводочные изделия	Тыс. дал	580	40	6,9	18	3,1	29	5
	Итого		746	67	9,0	30	4,0	34	4,5

Как видно из таблицы, самые низкие показатели использования

производственных мощностей об по розливу коньяка – 1,6% ; самые высокие по розливу водки-5,0 %. Необходимо при этом отметить, что предприятие также не выполняет требование лицензионного соглашения, согласно которого использование производственных мощностей должно составляет не менее 60 %.

Причиной низкого использования производственного оборудования по розливу продукции является резкое снижение потребительского спроса на вырабатываемую продукцию и, как следствие, уменьшение объемов производства продукции.

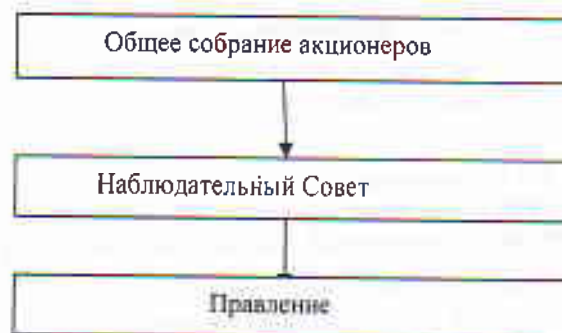
Кроме того, систематическая нехватка собственных оборотных средств, необходимых для успешного проведения сезона заготовок винограда, а также для своевременного приобретения спирта- ректификата и вспомогательных материалов, оказывает свое негативное влияние на выполнение производственных показателей.

1.4 Организационная структура управления.

Сведения об органах управления

Органами управления и контроля АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» являются:

- общее собрание акционеров;
- наблюдательный совет;
- правление;



Собрание акционеров.

Высшим органом управления Обществом является общее собрание акционеров, к исключительной компетенции которого относится: внесение изменений и дополнений в Устав общества, реорганизации и ликвидация общества; определение количественного состава Наблюдательного совета; определение предельного размера объявленных акций; увеличение исполнительного фонда общества; образование исполнительного органа общества; избрание членов ревизионной комиссии; утверждение аудитора общества; утверждение годовых отчетов; бухгалтерских балансов; счета прибылей и убытков; совершение крупных сделок, связанных с приобретением и отчуждением обществом имущества.

Наблюдательный совет.

В период между собраниями акционеров высшим органом управления общества является Наблюдательный совет, который решает вопросы общего руководства деятельностью общества в соответствии с Законом «Об акционерных обществах», принятым 26 апреля 1996 года и Уставом общества, кроме отнесенных к исключительной компетенции собрания акционеров. Члены Наблюдательного совета избираются общим собранием акционеров сроком на 5 лет в составе 7 человек.

Исполнительный орган.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется исполнительным органом – Генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом – правлением.

Генеральный директор осуществляет также функции председателя правления, к компетенции которого относятся все вопросы руководства текущей деятельностью общества, за исключением вопросов отнесенных к исполнительной компетенции общего собрания акционеров или Наблюдательного совета.

1.5 Кадровая политика предприятия. Сведения об органах управления

Кадровая политика предприятия определяет стратегию и основные принципы профессионального роста персонала, формирование его резерва, единых механизмов подбора и обучения в целях эффективного его использования в производственном процессе комбината.

Основные цели Кадровой политики:

- развитие системы управления кадровым потенциалом на предприятии, основанной на рациональном планировании, подготовке и трудоустройстве кадров, использовании эффективных мотивационных механизмов;
- обеспечение предприятия высококвалифицированным управленческим, административным и производственным персоналом;
- обеспечение безопасных и здоровых условий труда, охрана и укрепление здоровья работников;
- обеспечение соблюдения законодательства в области занятости и трудовых отношений;
- обеспечение справедливого обращения, недопущения дискриминации предоставления равных возможностей для работников.

Основные принципы кадровой политики:

- эффективность;
- комплексность;
- системность;
- методичность;
- инновационность.

Основные задачи кадровой политики:

- определение потребности в персонале;
- создание и поддержание организационного порядка, укрепление дисциплины и исполнительности, ответственности сотрудников за выполнение своих функциональных обязанностей;
- выполнение всех обязательств и условий Коллективного договора;
- развитие системы поощрения и вознаграждения работников;
- планирование, подбор и подготовка специалистов;
- развитие системы обучения и повышение квалификации специалистов;
- развитие и укрепление корпоративной культуры.

Основные условия реализации кадровой политики:

- соответствие кадровой политики и системы управления персоналом требованиям законодательства Республики Узбекистан;
- приверженность руководства комбинатом реализуемой кадровой политике;
- внедрение эффективных технологий и методов управления персоналом;

- обеспечение объективности и прозрачности системы управления персоналом.

Численность и состав работников АО Самаркандский винкомбинат им Ховренко за период 2021- 2024г

Наименование показателей	Ед. изм.	2021 год		2022 год		2023 г		2024 г		Отклонение (+,-)		
		Кол-во	Уд.вес в общей числен.	Кол-во	Уд.вес в общей числен.	Кол-во	Уд.вес в общей числен.	Кол-во	Уд.вес в общей числен.	2024г от 2021 г	2024 г от 2022г	2024 от 2023 г
Среднегодовая численность	чел	191		163		147		136		-55	-27	-11
Списочная численность на конец года всего:	-//-	170	100	161	100	143	100	129	100	-41	-32	-14
В том числе рабочие	-//-	137	80,5	133	82,6	120	81,6	101	78,3	-36	-32	-19
Служащие	-//-	21	12,3	19	11,8	17	11,6	18	14	-3	-1	1
Из них: руководители	-//-	8	4,1	7	4,3	7	4,8	7	5,4	-1		
Специалисты	-//-	13	8,2	12	7,4	10	6,8	11	8,5	-2	-1	1
Технический персонал	-//-	4	2,4	3	1,9	3	2,0	3	2,3	-1		
Обслуживающий персонал	-//-	8	4,1	8	5,0	7	4,8	7	5,4	-1	-1	
Женщины	-//-	50	29,4	96	59,6	40	27,2	34	26,3	-16	-62	-6
Мужчины	-//-	120	70,6	67	41,6	103	70,1	95	73,6	-25	28	-8
Численность пенсионеров	-//-	23	13,5	26	16,1	31	21,1	23	17,8		-3	-8
В том числе женщин	-//-	6	3,5	7	4,3	5	2,7	6	4,7		-1	1

Требования к кадрам. Необходимость и организация их обучения.

Основные требования к кадрам отражены в должностных инструкциях, где указывается необходимый образовательный минимум применительно к каждой должности

Квалификация руководителей и сотрудников соответствует их функциональным обязанностям. Регулярно проводится аттестация управленческого персонала, где подтверждается соответствие или несоответствие занимаемой должности.

Образовательный и возрастной состав работников АО Самаркандский винкомбинат им Ховренко за период 2016- 2019г.г

Наименование показателей	Ед. изм.	2021 год		2022 год		2023 год		2024 год		Отклонение (+,-)		
		Кол-во	Уд.вес в общей числен	Кол-во	Уд.вес в общей числен	Кол-во	Уд.вес в общей числен	Кол-во	Уд.вес в общей числен.	2024г от 2021 г	2024г от 2022 г	2024г от 2023г
Списочный численность конец года всего	Чел	170	100	161	100	143	100	129	100	-41	-32	-14
В том числе образование:												
Высшее	-//-	22	12,9	20	12,4	19	13,3	14	10,9	-8	-6	-5
Средне специальное	-//-	148	87,1	141	87,6	124	86,7	115	89,1	-33	-26	-9
Возрастной состав												
До 24-х лет	-//-					7	4,9	5	3,8	5	-2	-2
25-29 лет	-//-	23	13,5	23	14,4	7	4,9	12	9,3	-11	-11	5
30-39 лет	-//-	33	19,4	29	18	26	18,2	24	18,7	-9	-5	-2

40-49 лет	-//-	36	21,2	30	18,6	39	27,2	35	27,1	-1	5	-4
50-54 лет	-//-	23	13,5	25	15,5	21	14,7	18	14	-5	-7	-3
55 и старше	-//-	55	32,4	54	33,5	43	30,1	35	27,1	-20	-19	-8

Штатное расписание рассчитано на 126 чел., где АУП- 7 чел., специалисты управления- 11 чел., обслуживающий персонал - 5 чел., технический- 3чел., производственный персонал- 100 чел.

Расчеты численности и фонда оплаты труда определены исходя из паспортных и технических данных технологического оборудования по винодельческой отрасли, которые зависят от производственной программы (количества рабочих дней в неделю и др.), а также трудового законодательства Республики Узбекистан.

№	Ф.И.О.	Должность	Доля
Акционеры			
1	Агентство по управлению государственными активами		2182860шт. или 71,185
2	ООО СП « Мароканд Пенсильвания Трейд»		352780 шт. или 11,5%
3	Хозяйство « Муминобод»		12600 шт. или 0,041%
4	Физические лица		518400 шт. или 16,9%

Члены Наблюдательного Совета

1	Нуралиев Рустам Тургунович	Дав.актив агентлиги хушурдаги Таддикотлар маркази булим мудири	
2	Суюнов Дилмурод Холмурадович	Тадбиркорлик ва бизнес олий мактаби кафедра мудири, булим бошлиги	
3	Бугабаев Мехриддин Шахабиддинович	Дав.акти агентлиги хушурдаги Таддикотлар маркази илмий ходими	
4	Амонов Отабек Олимжон угли	Дав.актив агентлиги бош мутахассиси	
5	Ибрагимов Мирзо Улугбек Ботиржон угли	Дав.актив агентлиги етакчи мутахассиси	
6	Неъматов Мохир Шухратович	Акционер	352780 шт. или 11,5%
7	Жуманиязов Мардон Шухрат угли	Дав.актив агентлиги етакчи мутахассиси	

Исполнительный орган

1	Нуриддинов Хушвакт Кахрамонович	Председатель правления	
2	Чоршанбаев Олим	Генеральный директор	
3	Нуриддинов Икром Кахрамонович	Директор по финансам	
4	Раджабова Рано Анваровна	Директор по маркетингу	
		Начальник отдела стратегического планирования развития бизнеса.	560шт. или 0,01%

5	Рузиев Ганишер	Главный технолог	
6	Зухурова Наргиза Муйиновна	Заместитель главного бухгалтера	
7	Зайниев Шерзод Абдухошимович	Начальник службы безопасности	

1.6 Роль и значение предприятия на рынке, в т.ч. на международном

АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» занимает достаточно прочное и стабильное положение на рынке алкогольной продукции.

Вырабатываемая предприятием продукция, любима и узнаваема далеко за пределами Узбекистана благодаря своим отличительным признакам и превосходным качествам. Некоторые вина изготавливаются из редких сортов винограда, многие из которых произрастают только в определенных областях Республики.

АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» является одним из старейших предприятий Республики и имеет стабильных клиентов по реализации готовой продукции.

Комбинат был образован еще в XIX веке и уже через 4 года после его образования на мировых конкурсах в Париже и Антверпене, самаркандскому виноградному вину, выработанному из местных сортов винограда, присуждались золотые и серебряные медали.

На сегодняшний день продукция, вырабатываемой предприятием на международных конкурсах присуждено 78 медалей разного достоинства, а также 2 Большие золотые медали и 4 Гран – При.

В целях улучшения качества и расширения ассортимента выпускаемой продукции, специалистами предприятия разрабатываются технологические инструкции на новые виды вино-водочных изделий.

Внедрение на рынок нового ассортимента готовой продукции, а также значительное улучшение качества её внешнего оформления, позволило бы удовлетворить современные требования потребителя как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а также привлечь новых клиентов, импортирующих аналогичную продукцию, по ценам значительно превышающим местные аналоги.

АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» осуществляет многолетнюю эффективную деятельность как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

II. Реформирование предприятия

2.1. Стратегия развития предприятия.

Стратегия – это образ действия предприятия, направленный на достижение долгосрочных целей с учетом внутренних ресурсов и характеристик окружающей среды. Таким образом, стратегию можно определить, как «конкретизация пути развития предприятия исходя из динамики внешней среды посредством формулирования долгосрочных целей, поиска ресурсов для их достижения и планирования конкретных действий на перспективу».

Основными стратегическими целями предприятия являются:

1. В производственной сфере:

*Обеспечить наращивание темпов роста производства продукции в сопоставимых ценах до 110%.
Повысить эффективность производства.*

-снизить издержки производства;

-повысить качество выпускаемой продукции до уровня требований потребителей;

-обеспечить наиболее полную загрузку имеющихся производственных мощностей (не менее чем на 70%);

-создать и использовать эффективную систему анализа себестоимости выпускаемой продукции.

2. В сфере маркетинга:

Увеличение объемов реализации на 10% (в сопоставимой оценке) к уровню прошлого года

- Сохранить лидирующее положение на внутреннем рынке;
- Увеличить объемы продаж: вина виноградного до 40 тыс.дал;
- Коньяка – 30 тыс.дал
- Водки и ликероводочных изделия-200 тыс.дал.
- Закрепить свои позиции на внешнем рынке, изменить структуру экспорта в сторону увеличения доли готовой продукции;
- обеспечить постоянное расширение ассортимента готовой продукции;
- проникновение в новые сегменты рынка.

3. В финансовой сфере:

Повысить финансовую стабильность предприятия

- повысить платежеспособность предприятия;
- обеспечить выполнение установленных параметров чистой прибыли;
- повысить финансовую устойчивость;
- повысить оборачиваемость капитала.

4. Персонал.

Повысить эффективность работы персонала.

- обеспечить прием на работу квалифицированных работников;
- расширить обучение персонала;
- обеспечить рост и развитие перспективных работников в целях формирования единой команды специалистов;
- усовершенствовать систему мотивации.

5. Инвестиции.

Разработать и осуществить мероприятия по дальнейшей модернизации и техпервооружению предприятия.

- приобрести современные линии по первичной переработки винограда ;
- приобрести емкости для хранения виноматериалов;
- приобрести земли под виноградники;
- произвести замену оборудования по розливу сувенирной продукции ;
- осуществить модернизацию линии розлива вина виноградного;
- произвести модернизацию установки по тепловой обработке и стабилизации вина виноградного;
- приобрести установку по обработке холодом коньяка и вина виноградного;
- приобрести современное лабораторное оборудование для проведения анализов коньячного дистиллята.

2.2 Цели и этапы реформирования.

Целью реформирования на предприятии является изменение принципов действия предприятия или его реструктуризация, способствующая улучшению управления, повышению эффективности производства и производительности труда, снижению издержек производства, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции, улучшению финансово- экономического развития деятельности комбината.

Приоритетными задачами реформ являются:

- 1) Обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- 2) Защита прав акционеров;
- 3) Дальнейшее развитие механизмов корпоративного управления;
- 4) Создание эффективного механизма управления на предприятии.

Основной механизм реформ – ориентация деятельности предприятия на рынок. В этой связи необходимо сделать все возможное, чтобы оптимально и гибко реагировать на потребности рынка и их изменения. Это требует, прежде всего, изменений в организационной структуре, т.е. реформирование системы управления предприятием.

Основанием для реформирования является наличие симптомов неблагополучия, выражающиеся в следующем:

- нарушение прав части акционеров, заключающиеся в недополучении дивидендов в установленные сроки;
- низкая загрузка производственных мощностей;
- низкая рентабельность производства.

Целью реформирования является не просто устранение этих симптомов, а осуществление коренных изменений в деятельности и структуре предприятия, которые позволяют ему устойчиво функционировать и развиваться как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

2.3 План реформирования на 2025 год

В производственной сфере:

- Обеспечить выполнение прогнозных показателей производства продукции на 110%.
- обеспечить наиболее полную загрузку имеющихся производственных мощностей (не менее чем на 50%);

В сфере маркетинга

- Увеличить объемы продаж: вина виноградного до 20 тыс.дал; коньяка – 15 тыс.дал
Водки и ликероводочных изделий-90 тыс.дал

III. Рынок и прогноз маркетинга

3.1 Анализ рынка.

В настоящее время структура потребительского рынка Узбекистана претерпевает значительные изменения в пользу продовольственных товаров.

Емкость внутреннего рынка при низких объемах производства и значительной доли импорта этой продукции обуславливает благоприятные условия для развития перерабатывающих производств, обладающих необходимой производственной и сырьевой базой.

Анализ деятельности предприятий, производящих вино-водочные изделия, выявил тенденцию, как к увеличению, так и снижению выпуска данной продукции в отдельных территориальных сегментах Республики.

Предприятие реализует свою продукцию как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Емкость внешнего рынка имеет тенденцию к возрастанию, что свидетельствует о высоком качестве производимой предприятием продукции и ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Динамика роста объема реализации продукции АО « Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» на внутреннем и внешнем рынках за 2012- 2024 г.г.

Годы	Объем реализации			
	На внутреннем рынке,млн сум	Уд.вес в общем объеме реализации, %	На внешнем рынке,млн. сум	Уд.вес в общем объеме реализации, %
2012	12811	98,2	235,7	1,8
2013	18882	97,8	431,1	2,2
2014	22076	95,4	1067,1	4,6
2015	27088	92,8	2086	7,2
2016	37483	100		
2017	37141	97	1166	3
2018	43031	100,0	678	
2019	27652	89,5	3253	10,5
2020	14378	93,6	988	6,4
2021	15585	87,0	2327,5	14,5
2022	11514,6	100		
2023	4416,9	52,3	4028,7	47,7
2024	10553	100,0		

Как видно из таблицы, основная масса продукции реализуется на внутреннем рынке. Наиболее высокие показатели по экспорту наблюдаются в 2023 г., когда на внешний рынок было экспортировано продукции на 352,9 тыс. долларов США, что составило 47,7 % от общего объема реализации.

На 2025 г. предприятием запланирован экспорт коньячного дистиллята количестве 8,0 тыс. дал на сумму 200,0 тыс. долларов США. Отгрузка будет произведена в страны СНГ.

Реализация продукции АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» по областям Республики за 2020-2024 г.г.

тыс. дал

Область	2020 год			2021 год			2022 год			2023 год			2024 год		
	Вино	Коньяк	Ликеры	Вино	Коньяк	Ликеры	Вино	Коньяк	Ликеры	Вино	Коньяк	Ликеры	Вино	Коньяк	Ликеры
Андижанская	0,04	0,17	0,24				7,3	0,6	1,1	1,9		0,5			
Бухарская	13,9	3,27	26,8	9,9	0,8	14,6	1,2	0,5	3,5	0,3	2,0	5,4			0,4
Джизакская	17,5	2,12	15,3	11,7	0,9	24,3									
Навоийнская	1,3	0,1	0,4												
Самаркандская	3,43	2,8	22,8	0,5	0,5	25,7	0,4	3,1	29,9	2,1	4,9	15,6	0,4	1,6	38,1
Сырдарьинская	0,47	0,46													
г.Ташкент	15,2	5,89	12	8,5					1,0	0,5	2,3	0,2		0,2	
Ташкентская		0,136	0,38	0,01	3,5		1,7	3,1							
Ферганская		3,5	0,3		1,1		1,1	5,2	1,4	1,5		0,4			
Кашкадарья		1,0					2,2	0,2	1,3	0,4		0,2			
Наманганская								0,4							
Итого	60,5	19,7	83,1	30,6	6,81	64,6	14,0	13,2	38,2	6,8	9,3	22,5	0,4	1,8	38,5

Как видно из таблицы, наибольший объем продаж приходится на Самаркандскую область, что вполне объяснимо дислокацией в одной территориальной зоне.

На АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» на 2025 год принята стратегия расширения границ рынка за счет поиска новых рынков, более глубокого проникновения на каждый сегмент с расчетом на рост повторных закупок. Цель - завоевать и расширить рыночную долю.

Заключение договоров должно производиться только с базами, имеющими стабильное финансовое положение, с определенным опытом на рынке алкогольной продукции.

Прогнозируемые объемы реализации продукции основываются на стабильности коммерческих связей АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» со своими потребителями.

Прогноз на предстоящий период был установлен исходя из сложившейся тенденции реализации продукции, колебаний конъюнктуры рынка алкогольной продукции, а также покупательной способности потребителей продукции.

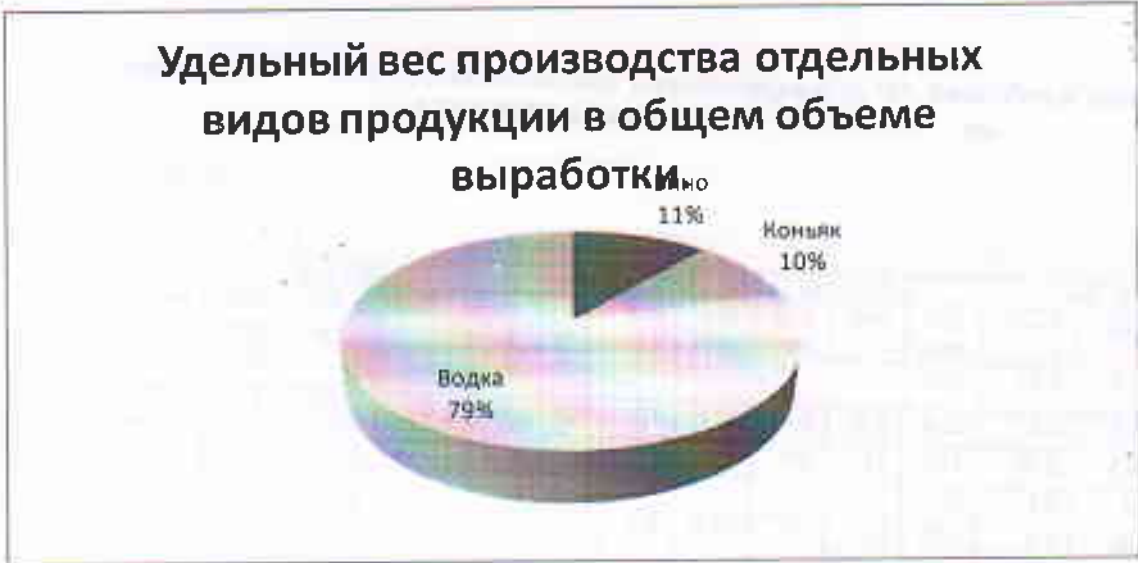
Как показывают маркетинговые исследования, в последние годы сложилась негативная тенденция снижения объемов реализации вина виноградного. Так, если в 2019г. было реализовано 64 тыс. дал этой продукции, то в 2021г. объем продаж снизился до 38 тыс. дал., в 2022 г. было реализовано 14,1 тыс. дал., а в 2023 г. - 6,8 тыс. дал. этой продукции. Соответственно, прогноз реализации вина виноградного на 2025г. установлен в количестве 15,0 тыс. дал.

Существенно снизились показатели реализации коньяка. Так, если в 2019 г. было реализовано 45 тыс. дал., то в 2020г. объемы продаж упали до 19,7 тыс. дал. В 2021 и 2022 г. г. наметился существенный спад реализации коньяка до 13 тыс. дал. В 2024 г. было реализовано всего лишь 9,3 тыс. дал коньяка. На 2025 г. намечен розлив и реализация 15,0 тыс. дал коньяка.

Наметившаяся тенденция увеличения объемов реализации водки и ликероводочных изделий была прервана в 2018г. резким падением объемов продаж до 382 тыс. дал., в то время как в 2015г. было реализовано 490 тыс. дал., а в 2016г. - 534 тыс. дал. продукции. В 2019г. реализация водки и ликероводочных изделий составила уже 172,5 тыс. дал., а в 2022 г. - 38,5 тыс. дал. В 2023 г. было реализовано 22,5 тыс. водки и ликероводочных изделий.

Основной причиной сложившегося положения является появление на внутреннем рынке конкурентоспособной продукции предприятий - производителей по демпинговым ценам, что создало определенные трудности, связанные со сбытом алкогольной продукции.

Кроме того, немаловажное влияние на падение темпов роста реализации продукции оказало невыполнение прогнозных показателей бизнес- плана по розливу водки и ликероводочных изделий, что является следствием отсутствия с начала 2023г. достаточного объема собственных оборотных средств, необходимых для приобретения спирта- ректификата и вспомогательных материалов.



Основным видом продукции, вырабатываемым на предприятии, является водка и ликероводочные изделия водки и ликероводочных изделий. Удельный вес выработки в общем объеме производства составляет 79%.

Традиционным видом производства на винкомбинате является вино виноградное и коньяк. Их удельный вес колеблется примерно на одинаковом уровне (10-11%). Негативным фактором в деятельности предприятия следует признать последовательное снижение производства вина виноградного за период 2018-2024 г.г.

Основной причиной сложившегося положения следует признать влияние погодно - климатических условий на урожайность винограда, а также резкое снижение площадей, выделяемых под выращивание технических сортов винограда.

Относительно стабильным является выработка коньяка. Несмотря на незначительный удельный вес в общем объеме производства (20%), этот вид продукции имеет повышенный покупательский спрос как на внутреннем, так и на внешнем рынках

АО « Самаркандский винкомбинат имени Ховренко, в сущности, является самым крупным в городе винодельческим предприятием, производящим вина виноградные, коньяки, ликероводочные изделия, спирты коньячные, вакуум-сусло. Кроме того, многолетняя история производственной деятельности комбината делает его широко известным на мировом рынке.

3.2. Основные потребители продукции

Основными потребителями произведенной предприятием продукции являются оптово-торговые базы « Шаробсавдо»

Список заключенных договоров

на реализацию готовой продукции с оптово-торговыми базами «Шаробсавдо» на 2025 год.

Тыс дал

Наименование ОТБ «Шаробсавдо»	Вино	Коньяк	Водка и ликероводка	сумма млн. сум
ООО « Chamelion Media»	4	5	5	
МЧЖ Малик МФБ Самарканд обл	2	5	5	
Ок Арик Самарканд	2	5	15	
ООО « сияние Востока»	2	5	5	

МЧЖ « Иштихон шароб савдо»	1	1	2	
ООО « Bottle Business class	1	1	2	
Итого	38,0	33,0	49,0	13226

Основная
масса

продукции предприятия рассчитана на потребление достаточно широкими массами взрослого населения.

При прогнозировании объемов продаж и отпускных цен на продукцию предприятия учитывались следующие факторы (признаки) сегментации рынка товаров:

1. Тип потребителя по виду деятельности:

1.1 Оптово-торговые базы

1.2 Однопрофильные предприятия

2. Географический ареал:

2.1 Страны СНГ

2.2 Области региона-г. Самарканд и Самаркандская обл., г. Ташкент и Ташкентская обл., Джизакская, Ферганская, Сырдарьинская, Навойинская, Бухарская области.

3. Уровень доходности потребителей

3.1 относительно высокий

3.2 относительно низкий

3.3 средний

4. Цели покупателя

4.1.использование в последующем производстве продукции для получения прибыли

4.2.перепродажа

Выбор целевых сегментов рынка на каждый вид товара (модификацию продукции) осуществлен по сочетанию вышеприведенных признаков (см.табл)

Выбор целевых сегментов рынка

Наименование товара	Признаки сегментации									
	1.1	1.2	2.1	2.2	3.1	3.2	3.3	4.1	4.2	
Вино виноградное	+			+		+	+		+	
Коньяк	+			+	+				+	
Ликероводочные изделия	+			+	+	+	+		+	
Спирт коньячный		+	+					+		

Емкость рынка оценивается исходя из общего числа потенциальных потребителей на местных и региональных рынках (географическому признаку) и опыта продаж продукции за предыдущие годы.

Тогда, вероятное распределение долей рынка предприятия на каждом целевом сегменте допуская в следующих значениях: (см, табл)

3.3 Конкурентный анализ

На рынке сбыта винно-водочных изделий в Республике АО « Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» занимает достаточно устойчивое положение, о чем свидетельствует стабильный состав потребителей продукции на протяжении ряда лет.

Тем не менее, появление на региональном рынке все возрастающих объемов конкурирующей продукции из других регионов, заставляет комбинат вести своевременный и точный учет изменяющихся обстоятельств с целью обеспечения гарантий для сбыта своей продукции в необходимых объемах и по целесообразной с точки зрения рентабельности цене.

Противодействие конкурентам из других регионов, поставляющим в Самаркандскую область винно-водочную продукцию, АО « Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» осуществляет методом ценовой дискриминации, установив отпускные цены на свою продукцию ниже, чем у конкурентов. Такая мера существенна, прежде всего, для сектора рынка с относительно малообеспеченными потребителями, где велика зависимость спроса от цены.

В Самаркандской области действуют следующие предприятия по выпуску алкогольной продукции:

Наименование предприятия	Место дислокации	Вид продукции
--------------------------	------------------	---------------

1	АО « Самаркандский винкомбинат имени Ховренко»	г.Самарканд	Вино виноградное, водка, ликероводочные изделия, коньяк, коньячный спирт, вакуум-сусло.
3	ООО « Багизаган»	Тайлякский район	Коньяк, коньячный спирт, ликероводочные изделия, вино виноградное
4	СП «Адас»	Тайлякский район	Коньячный спирт
5	ООО Джамбайшароб	Джамбайский	Коньяк, коньячный спирт, ликероводочные изделия, вино виноградное
6	ООО «Муминобод»	Ургутский	Виноматериалы
7	АО «Булунгур – 1»	Булунгурский	Коньячный спирт
8	УП «Балхион»	Самаркандский	Виноматериалы
9	ООО « Филатов 1868»	Тайлякский	Коньяк, коньячный спирт, ликероводочные изделия, вино виноградное

Значимой для инвестиционного замысла и коммерческой стратегии предприятия является деятельность на местном рынке таких предприятий, как МП «Мехнат», НПК«Мевашарбат», ООО «Багизаган», комбинат «Ташкентвино», СП «Фар Ваб», СП « Афсар» , качество внешнего оформления продукции которых, составляют достойную конкуренцию продукции Самаркандского винкомбината.

Однако, необходимо отметить, что продукция, производимая комбинатом обладает самыми высокими на внутреннем рынке характеристиками качества, а относительно низкая себестоимость продукции (благодаря значительному снижению внутрипроизводственных издержек) позволяет установить отпускные цены на 10-15% ниже среднерыночных.

Такое сочетание качественных и стоимостных характеристик продукции, а также широкий ассортимент выпускаемых изделий (включая марочные вина и коньяк) ставит предприятие в более выгодное положение на рынке сбыта по сравнению с конкурентами.

Таким образом, маркетинговой стратегией АО « Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» является ценовая конкуренция при обеспечении высокого качества изделий.

Сравнительный анализ стоимости продукции конкурентов.

	Ед. изм.	СП«Фарваб»	АО«Сырдаре вино»	АО«Hamkor osiyo»	АО «Навигул»	ООО «Багизаган»	АО «Шохруд»	АО им.Ховренко	АФСАР	Бону галдин
Вино виноградное	1 дал		128000			124000	122000	112000		
Водка	1 дал	260000		224000	240000	286000		286000	456000	295000
Коньяк	1 дал	354000				720000		340000		

Как видно из таблицы, стоимость винно-водочных изделий, производимых Самаркандским винкомбинатом значительно ниже цен основных конкурентов, что создает дополнительные преимущества в реализации продукции.

При нынешнем уровне конкуренции в алкогольной промышленности предприятию приходится тщательно подбирать сырье, проявлять творческую фантазию, направлять усилия на совершенствование производства в целях улучшения качества продукции. Мощным стимулом в осуществлении намеченных целей служит постоянно возрастающее количество конкурентов, производящих аналогичную продукцию. Изучение их деятельности позволяет сделать вывод, что в обозримой перспективе предприятие имеет реальную возможность опередить своих конкурентов по объему производства и сбыта продукции, благодаря высокому качеству производимых изделий, широкому ассортименту и более низким розничным ценам, а также богатому опыту работы в этом направлении, имея квалифицированные кадры, стаж производственной деятельности которых на данном предприятии составляет более 20 лет.

В новых условиях глобального развития рынков выбор у потребителей расширился, а потребительские предпочтения стали более разнообразными и неустойчивыми. В этой связи для обеспечения конкурентоспособности продукции комбинат намерен создать эффективные службы маркетинга и распределительных сетей, оперативных снабженческих систем, а также более глубокое изучение поставщиков технологии, конкурентов и потребности клиентов.

Способность чутко реагировать на возникающие потребности и быстро адаптироваться к меняющимся требованиям рынков, превратилось в один из ключевых аспектов повышения конкурентоспособности и требует наращивания инновационных потенциалов. В числе важнейших задач АО – выявление новых возможностей внедрения новшеств, которые позволяет сводить к минимуму издержки.

Предпосылкой наиболее эффективной реализации продукции является изучение информации о рынках и потребителях. Это требует сбора, обработки и хранения значительных объемов разнообразных данных, отражающих факторы продвижения товара на рынках.

В настоящее время АО работает над выпуском нового ассортимента продукции в красочном сувенирном оформлении.

3.4. Прогноз маркетинга.

Прогноз маркетинга направлен на достижение цели - закрепление и расширение присутствия на рынке.

Жизнеспособность концепции основывается на обеспечении высокого качества продукции, широкого ассортимента, оптимальной цены товара, эффективного маркетинга и активного внедрения товара на рынок, в том числе путем осуществления интенсивной рекламы продукции.

При нынешнем уровне конкуренции в алкогольной промышленности предприятию приходится тщательно подбирать сырье, проявлять творческую фантазию, направлять усилия на совершенствование производства в целях улучшения качества продукции.

Мощным стимулом в осуществлении намеченных целей служит постоянно возрастающее количество конкурентов, производящих аналогичную продукцию. Изучение их деятельности позволяет сделать вывод, что в обозримой перспективе предприятие имеет реальную возможность опередить своих конкурентов по объему производства и сбыта продукции, благодаря высокому качеству производимых изделий, широкому ассортименту и более низким розничным ценам, а также богатому опыту работы в этом направлении, имея квалифицированные кадры, стаж производственной деятельности которых на данном предприятии составляет более 20 лет.

В новых условиях глобального развития рынков выбор у потребителей расширился, а потребительские предпочтения стали более разнообразными и неустойчивыми. В этой связи для обеспечения конкурентоспособности продукции комбинат намерен создать эффективные службы маркетинга и распределительных сетей, оперативных снабженческих систем, а также более глубокое изучение поставщиков, технологии, конкурентов и потребности клиентов.

Способность чутко реагировать на возникающие потребности и быстро адаптироваться к меняющимся требованиям рынков, превратилось в один из ключевых аспектов повышения конкурентоспособности и требует наращивания инновационных потенциалов. В числе важнейших задач АО – выявление новых возможностей внедрения новшеств, которые позволяет сводить к минимуму издержки.

Сильные стороны		Слабые стороны	
Область деятельности			
Производство продукции	1.Высокий уровень качества	1.Нехватка свободных денежных средств на производство и продажу новых видов продукции;	

2. Наличие международной системы Менеджмента качества ISO 22000:2009	
3. Большой срок деятельности на рынке Алкогольной продукции.	
4. Использование в производстве классической Технологии без применения синтетических ингредиентов.	
5. Наличие на предприятии сертификата соответствия требованиям, установленным в Oz DSt ISO 22000:2009 (ISO 22000:2005)	
6. Широкий ассортимент вырабатываемой продукции, ориентированной на различный сегмент потребителей.	
7. Приближенность перерабатывающих предприятий к источникам сырья.	
Технологии	1. Временной разрыв между производством продукции и ее реализацией, обусловленный особенностями технологического процесса
1. Опытный коллектив технологической службы предприятия	
2. Возможности в области расширения Номенклатуры изделий	
3. Наличие нового импортного оборудования по выработке виноматериалов	

Предпосылкой наиболее эффективной реализации продукции является изучение информации о рынках и потребителях. Это требует сбора, обработки и хранения значительных объемов разнообразных данных, отражающих факторы продвижения товара на рынках.

В настоящее время АО работает над выпуском нового ассортимента продукции в красочном сувенирном оформлении.

В ближайшей перспективе продукция комбината будет наиболее конкурентоспособна на рынке, так как будет иметь преимущество, прежде всего, за счет низких издержек на заработную плату, составляющих в трудоемких отраслях главный источник затрат. Со временем, по мере улучшения качества производимой продукции и совершенствования маркетинговых исследований соответствующих сфер мирового рынка, данная отрасль будет становиться все более значимой, прочно завоевывая стабильные «ниши» на мировом рынке вино-водочной продукции.

IV. SWOT - анализ

Сильные и слабые стороны предприятия

Персонал	1. Прекращение программы повышения квалификации Работников.
1. Устоявшийся Высококвалифицированный коллектив работников	-
2. Низкая текучесть кадров	
Организация	1. Предприятие имеет постоянных клиентов.
1. Годами отработанный механизм Управления кадрами;	
2. Эффективное распределение должностных обязанностей между руководителями;	2. Неэффективность взаимодействия различных подразделений в процессе достижения целей организации.

3.Эффективность и использование Контроля.	
Маркетинг 1. Высокая репутация предприятия в Области качественной продукции;	1.Низкое завоевывание новых клиентов
2. Низкая цена по сравнению с конкурентами	2.Низкое продвижение товаров на рынок;
3.Высокоразвитая ценовая политика.	3. Нехватка рекламы организации;
	4.Отсутствие послепродажного обслуживания
Финансы	1 Критическая нехватка собственных оборотных средств;
1. Возможность дифференцированной оптовой торговли через оптово-торговые базы.	2.Низкие темпы оборачиваемости активов;
2. Высокие показатели платежеспособности и ликвидности предприятия.	3. Образование большой кредиторской задолженности вследствие наличия валютного кредита
3. Отсутствие просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.	4. Финансовая зависимость от кредиторов , предоставляющих кредит под процент

SWOT - матрица

Возможности	сильные стороны
1.Способность выхода на новые рынки	1. Высокий уровень качества
2. Имеющиеся производственные мощности с низким сроком износа технологического оборудования по производству продукции	2. Высококвалифицированный персонал
	3.Опыт и навыки, имеющиеся у работников;
	4.Хорошая репутация у покупателей о компании

	5.Умение избежать (хотя бы в некоторой мере) сильного давления со стороны конкурентов;
	6.Проверенный менеджмент;
	7. Низкая текучесть кадров;
	8. Годами отработанный механизм управления кадрами;
	9. Эффективность контроля качество Выпускаемой продукции.

Угрозы	Слабые стороны
1.Возрастающее давление конкурентов ;	1 Низкая прибыльность из-за высоких расходов периода ;
2.Высокие налоговые требования;	2 Плохо развитая сбытовая сеть;
3.Медленный рост рынка;	3 Недостаток денег на финансирование необходимых изменений в стратегии.
4.Растущая требовательность у покупателей и поставщиков;	
5.Изменение потребностей;	
6. Неблагоприятные демографические изменения	
7. Снижение спроса на алкогольную продукцию по религиозным причинам	

У. Обеспечение энергоресурсами

Предприятие обеспечивается энергоресурсами посредством трансформаторной подстанции № 121 мощностью 250 кВа. За год потребление электроэнергии составляет 430 тыс кВт

ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ

№№ п/п	Наименование	Ед изм	Количество	Дополнительные сведения
1	Собственная котельная Котлы № 1- Е 1/9 № 2- ДКВР – 6,5 -13	шт шт	1 1	1 тонн / час 6,5 тонн/ час
2	Вид топлива основное - природный газ - диаметр трубопровода - давление	мм МПа	65 0,2	
3	Теплоноситель - на отопление - на вентиляцию - на ГВС - на технологические нужды			Пар Р = 0,6 МПа
4	Внутриплощадочные тепловые сети - способ прокладки - состояние			Надземный на низких и высоких отдельно стоящих опорах Удовлетворительное

У1. Прогноз производства

6.1.1. Наличие сырьевой базы.

АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» в процессе производственной деятельности использует сырье как собственной выработки, так и приобретенное со стороны.

К собственному производству относятся: виноматериалы, спирт коньячный, вакуум-сусло.

Спирт-ректификат, необходимый длякрепления виноматериалов и производства ликероводочных изделий, приобретается у предприятий – производителей спирта-ректификата (АО Андижан-Биохим», АО «Коканд-спирт», АО «Янгиюль- Биокиме».

Сведения о приобретении спирта – ректификата за 2019-2024 гг.

№	Наименование поставщика	2019 год		2020 год		2021год		2022 г		2023 г		2024 г	
		Кол-во, тыс. дал	Сумма, млн.су м	Кол-во, тыс. дал	Сумма, млн.су м	Кол-во, тыс. дал	Сумма, млн.су м	Кол-во, тыс. дал	Сумма, млн.су м	Кол-во, тыс. дал	Сумма, млн.су м	Кол-во	сумма
1	АО «Коканд-спирт»	39,3	4680,4	15,1	273,1	6,2	1055,2	10,804	2204,9	18,0	4536		
2	АО« Янгиюль-Биокиме».	18,7	2209,0	14,2	2250	23,4	3790,6	4,942	775,6			18,47	5818,3
	Итого	58	6889,5	29,3	4623,1	29,6	4845,8	15,746	2980,5	18,0	4536	18,47	5818,3

Винооматериалы вырабатываются на собственных винпунктах, находящихся в различных районах Самаркандской области:

- ЗПВ «Гуля Кандоз» (п.Чархин Пастдаргомский район)
- ЗПВ «Ширин» (Пастдаргомский район)
- Винпункт «Ак- Тепа» (Кушрабадский район)
- Винпункт «Джума- Базар» (Тайлякский район)
- Винпункт «Миранкуль» (Самаркандский район)

Основным поставщиком винограда на пункты комбината являются фермерские хозяйства, который в сезон виноделия 2024года поставили 1757 тонн винограда, что составляет 46 % от потребности комбината в винограде.

Выполнение договоров- контракций на поставку винограда в 2024 г.

№п/п	Наименование фермерского хозяйства	Город/Район	Заклучено договоров	Фактически поставлено
1	«Маска узум боглари» Агрофирмасы	г Каттакургон	200	115
2	«Миенкул саховат боглари»	г. Иштихан	250	98
3	«Субхон бобо» фермер хужалиги	Самарканд район	201,2	102
4	«Дилмурод Рахматзода» ф/х	Самарканд район	100	81
5	«Азизов Курбон» ф/х	Самарканд район	65,8	15
6	«Пешкун Парранда» Агрофирма	Самарканд район	61.0	18

7	«Ахроркул Носиров» ф/х	Самарканд район	60,0	8
8	«Норбутаев Жононбек Баходир» ф/х	г. Иштихан	30, тонн	5

Поставщиками вспомогательных материалов являются частные фирмы, совместные предприятия

6.1.2. Характеристика готовой продукции

Описание выпускаемой продукции.

Вино «Узбекистон» - десертное вино, готовится из сортов винограда «Саперави», «Каберне», «Морастель».

Интенсивной темно-рубиновой окраски, маслянистое, экстрактивное во вкусе и аромате с тонами варенья из черной смородины.

На Международных дегустациях удостоено: 5-золотыми и 1-серебрянной медалями.

Крепость - 16%

Сахар - 22 г/100 см³

Титруемая кислотность - 4 г/дм³

Вино «Алеатико» - десертное марочное вино готовится из одноименного сорта винограда «Алеатико», темно-гранатовый цвет, гармоничное с тонким своеобразным букетом роз.

На Международных дегустациях удостоено: 4-золотыми и 2-серебрянными и 1 бронзовой медалями.

Крепость - 16%

Сахар - 22 г/100 см³

Титруемая кислотность - 4 г/дм³

Вино «Гуля Кандоз» - десертное марочное вино готовится из сортов винограда - белого кишмиша и Муската. Выпускается только на АО Самаркандский винкомбинат имени Ховренко.

Вино золотистого цвета, полное, гармоничное с тонкими мускатными тонами во вкусе и букете.

На Международных дегустациях удостоено: 7-золотыми, среди них самая высокая оценка «Гран-При» и 7-серебрянными медалями.

Крепость - 16%

Сахар - 220г/дм³,

Титруемая кислотность - 4 -5г/лм³

Коньяк «Самарканд» готовится из коньячных спиртов, выдержанных в дубовой таре не менее 6-7 лет.

Цвет от золотистого до темно-янтарного, букет мягкий, гармоничный во вкусе, чувствуется выдержка.

Крепость - 42%

Сахар - 1/2 г/100 см³

На Международных дегустациях удостоен: 2- серебрянными и 2- бронзовыми медалями.

Коньяк «Старый Самарканд» - коньяк марочный готовится из высококачественных выдержанных коньячных спиртов не менее 15 лет.

Цвет от темно-золотистого до чайно-янтарного, вкус- характерный, сложенный мягкий, гармоничный.

Крепость - 40%

Сахар - 10 г/100 см³

Бальзам Самаркандский- тонизирующий напиток, приготовлен на плодово- ягодных соках и настое целебных растений. Вкус пряный, слегка обжигающий. Обладает лечебными свойствами, стимулирующими работу сердечно-сосудистой системы и желудочно-кишечного тракта.

Крепость-45%, экстрактивность не менее 14%

На Международных дегустациях удостоен: 6-золотыми и 1-серебрянными медалями. Среди них самая высокая оценка «Гран-При».

6.1.3. Текущее состояние производства.

Производство продукции за последнее два года имеет тенденцию к снижению, что связано, прежде всего, с увеличением количества предприятий – конкурентов, производящих аналогичную продукцию, а также снижением покупательского спроса на алкогольную продукцию по причине предпочтений религиозного характера.

Необходимо также отметить сложившуюся в последние годы тенденцию снижения покупательского спроса на алкогольную продукцию, что вызвано ограничениями религиозного характера.

В связи с этим, учитывая сложившийся спрос на производимую продукцию, на предстоящий год был установлен прогноз розлива и реализации вино- водочных изделий в количестве, не удовлетворяющем требованиям лицензионного соглашения.

Показатели	Ед. изм	2022 год			Тем п роста	2023г			Тем п роста	2024 г			Тем ро
		Прогн оз	Факт	%		Прогн оз	Факт	%		Прогн оз	Факт	%	
сварная продукция действующих заводов	Млн. сум	48400	14204	29,3		36505	12109	16,9	122,9	33005	19800	60	16,7
отребительские товары в оптовых и розничных ценах	Млн. сум	45515	14204	31,2	98,5	35286	8080	6,1	42,8	29653	19500	65,8	24,1
вино виноградное	Тыс. дал	60	16	26,7	42,1	30	5	10	37,5	30	5	16,7	10,0
коньяк	Тыс. дал	40	11	27,5	91,7	28	7	10,7	60,0	20	3	15	42,9
продукция и спиртоводочные изделия	Тыс. дал	200	40	20,0	61,5	150	18	2,0	23,1	100	60	60	33,3
экспорт	Тыс. долл	200	0	0		300	352,9	117,6	0	200	150	75	42,9
производительность труда	Млн. сум	298	76	25,4	65,4	310,5	82,9	26,7	27,8	264040	154687	58,6	18,0
переработка винограда	Тыс. тонн	6,0	2,757	46	320,	6,0	1,3	21,8	47,4	6,0	2,5	41,7	19,0

Кроме того, на снижение объемов производства в 2024 году повлияло сложившееся в течение года отсутствие свободных денежных средств, необходимых для своевременного приобретения спирта- ректификата и вспомогательных материалов, используемых при производстве продукции.

В результате, при общей потребности в спирте- ректификате в количестве 80,0 тыс.дал, фактически было приобретено всего лишь 15,7 тыс.дал.

Образование дефицита собственных оборотных средств связано с отвлечением их в дебиторскую задолженность (на 01.01.2024 г.- 8676млн.сум), а также в готовую продукцию (на 01.01.2024г.- 380млн.сум(по учетным ценам).

Недостаточность оборотных средств связана также с необходимостью постоянного погашения образовавшейся кредиторской задолженности (на основании решения МИБ)

6.1.4. Прогноз производства и продаж

Производственный план предприятия рассчитан исходя из имеющихся производственных мощностей, оптимального использования рабочей силы, подтвержденного спроса на выпускаемую продукцию, имеющихся ресурсов сырья.

Прогноз производства вина виноградного установлен в количестве 30,0 тыс. дал, что составляет 107,1% к уровню розлива за 2023г. Прогноз установлен исходя из заготовки винограда в сезон виноделия 2023 г. и сложившегося потребительского спроса на продукцию.

Так, в сезон виноделия было заготовлено 1307 тонны винограда и выработано 90 тыс. дал виноматериалов, из которых 70 тыс дал- коньячные виноматериалы и не могут быть направлены на производство вина виноградного.

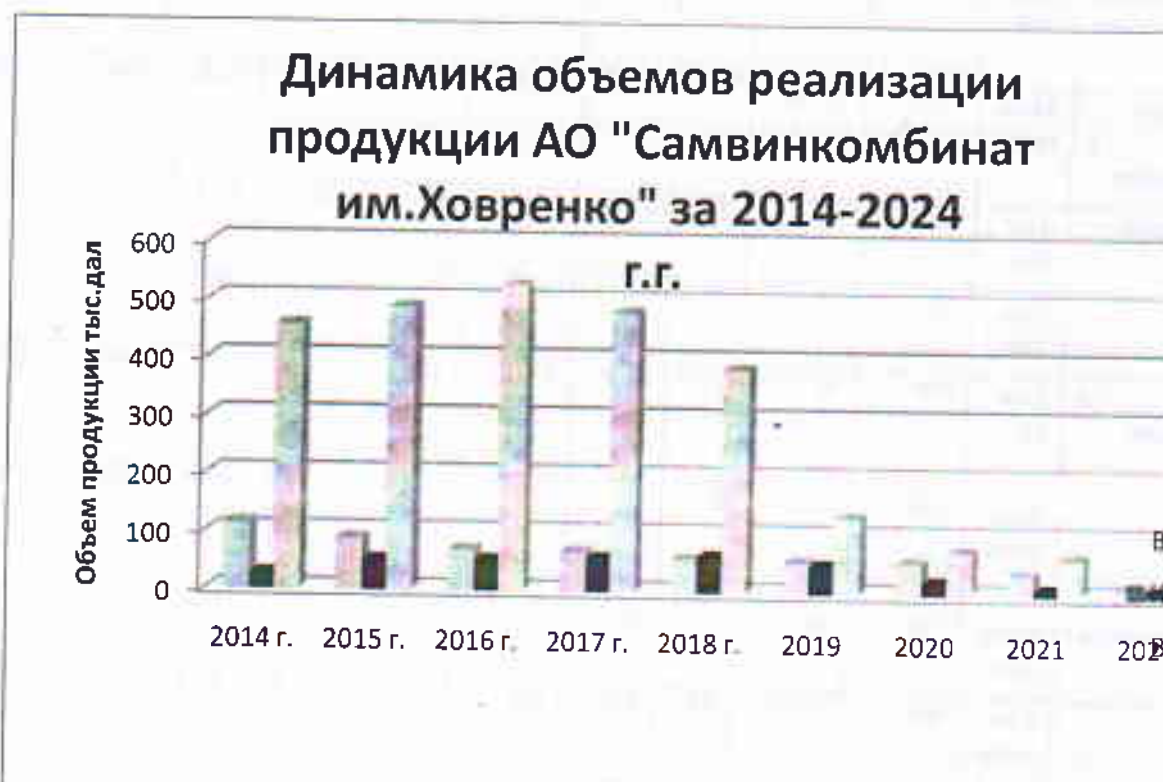
Таким образом, на розлив продукции будет использовано 20 тыс.дал виноматериалов.

В целях минимизации дублирующих данных объемы реализации условно приняты за общие объемы производства.

Прогноз производства определен исходя из производительности технологического оборудования по розливу продукции, ёмкости рынков сбыта, имеющихся сырьевых запасов.

Исходя из учитываемых факторов, осуществляется прогнозная оценка объема оборота предприятия в разрезе основных видов продукции.

Прогноз реализации на предстоящий период был установлен исходя из сложившейся тенденции реализации продукции, колебаний конъюнктуры рынка алкогольной продукции, а также покупательной способности потребителей



Как показывает диаграмма, в последние годы сложилась негативная тенденция снижения объемов реализации вина виноградного. Так, если в 2014г. было реализовано 115 тыс.дал этой продукции, в 2015г – 90,0 тыс. дал, то в 2017г. объем продаж снизился до 52 тыс.дал. Соответственно, прогноз реализации вина виноградного на 2024г. установлен в количестве 30,0 тыс.дал.

Стабильные показатели реализации коньяка. Так, если в 2014 г. было реализовано 29 тыс.дал, то в 2015г. объемы продаж возросли до 53 тыс.дал, а в 2017г. до 56 тыс.дал. В 2024г. намечен розлив и реализация 20,0 тыс.дал коньяка.

Основной причиной сложившегося положения является появление на внутреннем рынке конкурентоспособной продукции предприятий – производителей по демпинговым ценам, что создало определенные трудности, связанные со сбытом алкогольной продукции.

Кроме того, немаловажное влияние на падение темпов роста реализации продукции оказала неблагоприятная санитарно-эпидемиологическая обстановка, сложившаяся в Республике в связи с началом пандемии коронавируса.

Окончательный выбор объемов производства и реализации продукции осуществлен с учетом данных конкурентного анализа и позиционирования товаров на управляемых сегментах рынка.

6.2. Финансовый план

6.2.1. Финансовые показатели (за последние 3 года)

	млн.сум									Прогн з 2025 г
	Годы									
	2019г.	2020г	2020г. от 2019г.	2021г	2021г от 2020 г	2022г	2022г от 2021г	2023г	2024г ожд	
Выручка от реализации продукции	60479	34416	-26063	32019	-2397	21477	-10542	20994	19050	54225
Чистая выручка от реализации	30905	19014	-11891	17913	-1101	11514	-6399	14211	12123	33009
В том числе экспорт	3253	988	-2265			2885	2885	4028,7	1920	2032
Себестоимость реализованной продукции	25695	16680	-9015	15415	-1265	10155	-5260	11803	10055	28762
Валовая прибыль от реализации	5210	2334	-2876	2498	164	1358	-1140	2408	2068	4247
Расходы периода	2908	2141	-767	2595	454	2892	297	2519	2646	4032
В т.ч. расходы по реализации .	402	393	-9	555	162	463	-92	95	326	332
Административные расходы	1094	886	-208	1052	166	861	-191	507	974	990
Прочие операционные расходы.	1412	862	-550	987	125	1568	581	1917	1346	2710
Доходы от основной деятельности.	432	760	+328	482	-278	-613	-1095	290	750	400
Расходы по финансовой деятельности	2264	796	-1468	300	-496	313	13	0		364
Налог на прибыль	174	53	-121	66	13	0	-13	27	22	45
Чистая прибыль	408	105	-303	117	12	-926	-1043	152	150	205
Активы	25197	21937	-3260	22797	+860	27576	4779	27077	27977	25251
Кредиты	6956	6600	-356	5440	-1160	4340	-1100	3504	3583	4000
Балансовая прибыль	582	157	-425	183	26	-926	-1109	179	172	251
Дебиторская задолженность	4836	3795	-1041	4365	570	4153	-212	8676	7896	5596
Кредиторская задолженность	10037	7631	-2406	9255	1624	16147	6892	16342	15785	13976
Рентабельность	2,3	0,9	-1,4	1,2	0,3	0	0	1,5	1,7	1,9

Показатели	2023г.	9 мес (факт)	2024г. (ожд)	2025г. (прогноз)	откл		в том числе		
					(+/-)	%	1-кварт	2-кварт	3-кварт
Всего доход(без налогов)	14500914	11284971	12872900	33409200	20536300	259,5	8151600	16303200	2547080
Чистая выручка	14211071	10553045	12122900	33009200	20886300	272,3	7744300	15488600	2424890
Другие доходы	289843	731926	750000	400000	-350000	53,3	50000	100000	250000
Доходы от финансовой деят.									
Производственная себестоимость	11803206	9014913	10054600	28762400	18707800	286,1	6742600	13485200	2112380
Сырье и материалы	7747282	7893466	8654600	25314000	16659400	292,5	5928500	11857000	1858550
энергия и топливо	199567	248692	254980	650400	395420	255,1	156600	313200	481800
Заработная плата	819380	747577	874690	2189285	1314595	250,3	529464	1058928	1624105
страхование	98326	94512	104962	262710	157748	250,3	63535	127070	194890
Амортиз. ОС и нематер. активов	407556	30666	124600	282000	157400	226,3	67500	135000	207000
Другие расходы	21264		40768	1300000	1259232	В 32р	303000	606000	953000
Расходы периода	2519075	1999103	2646200	4031840	1385640	152,3	962640	1924640	2970040
Расходы по реализации	94563	292716	325600	331900	6300	101,9	81500	163000	246500
Административные расходы	507383	674073	974400	990200	15800	101,6	255400	511200	752200
Прочие операционные расходы	1917129	1032313	1346200	2709740	1363540	201,3	625740	1250440	1971340
Спонсорская и благотворительная помощь									
Расходы по финанс. Деятельн.				364000	364000				200000
Расходы в виде проц.				364000	364000				200000
Убытки от валютн. курсовых разниц									
Прочие расходы по финанс. деятельн.									
Прибыль до уплаты налога на прибыль	178634	270955	172100	250960	78860	145,8	89060	178760	205060
Налог на прибыль	26795	40643	21500	45160	23660	210	16030	32170	36910
Чистая прибыль	151839	230312	150600	205800	55200	136,6	73030	146590	168150
EBITDA (млн.сум / %)									
Дебиторская задолжен.	8676145	6420692	6547900	6950200	402300	106,1	6845600	7240300	5596000
Кредиторская задолж.	16342903	17259309	17185600	16456500	-729100	95,8	15487200	15698400	1565780

Как видно из таблицы, показатели чистой выручки от реализации имеют тенденцию к снижению

Так, если в 2019 году чистая выручка от реализации составляла 30905 млн.сум, то в 2023 г. она снизилась на 16694 млн.сум и составила 14211 млн.сум. Соответственно, уменьшились показатели доходности предприятия.

Так, если в 2019 г. валовая прибыль от реализации составляла 5210 млн.сум, то в 2023 г. она уменьшилась на 2802 млн.сум и составила 2408 млн.сум.

Негативным фактором следует признать убыточную деятельность предприятия в 2022 г. Так, по итогам года убыток составил 926,0 млн.сум. причиной убыточной деятельности является недостаточные объемы производства на протяжении 2020-2022 г.г. В 2023 г предприятие улучшило свое финансовое положение и чистая прибыль по итогам года составила 151,8 млн.сум.

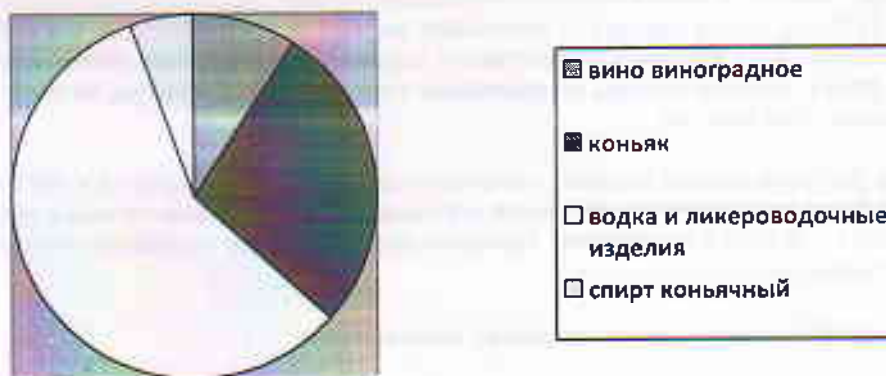
6.2.2. Прогноз финансово- экономических показателей.

Прогноз финансово- экономических показателей составлен с учетом имеющегося портфеля заказов на предстоящий год, резервов получения доходов, уровня загрузки производственных мощностей, а также необходимости соблюдения темпов роста производства продукции.

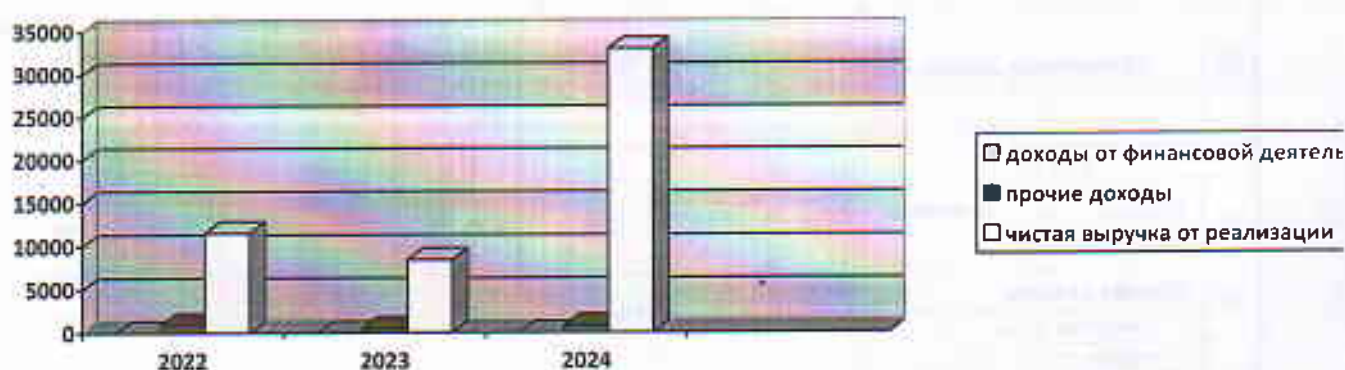
№	Показатели дохода	2023 г.	2024г 9 месяце 6	2024 г	2025г. (прогн оз)	изменение		В том числе			
						(+/-)	%	1- кварт	2- кварт	3- квар т	4-квар
	всего										
1.	Доходы от основной деятельности	290	732	750	400	+68	109,3	50	100	250	400
2.	Прочие доходы										
	Взыскание пени										
	услуги										
	Снятие с баланса основных средств										
	Финансовая помощь										
3.	Доходы от финансовой деятельности, в т.ч.										
	Доходы от дивидендов										
	аренда										
	Доходы от курсовых разниц										
	капитализация										
	Прочие доходы от финансовой деятельности										

Структура доходов

В структуре доходов, полученных от реализации продукции, наибольший удельный вес занимают доходы от реализации водки и ликероводочных изделий (около 58%), коньяк- 27,3%, вино виноградное – 9,2%.



В общей структуре доходов предприятия, наибольший удельный вес занимают доходы, получаемые от реализации продукции- 99,3%, доходы от финансовой деятельности- 0,2%, прочие доходы – 0,5 %



Прогноз финансово- экономических показателей на 2025 год

Распределение чистой прибыли

млн. руб.

№	Направление	Доля, %	На конец 2023г.	На конец 2024г.	На конец 2025г. (прогноз)	В том числе		
						1 квартал	2 квартал	3 квартал
	Чистая прибыль	100%	151,8	205,8				205,8
1.	На дивиденды, всего	50%	75,9	102,9				102,9
	В т.ч. по привилегированным акциям							
	По простым акциям, Из них:	100%	75,9	102,9				102,9
	Государственная доля	71,18	54,0	73,2				73,2
2.	В фонд инновационного развития	10	15,2	20,6				20,6
3.	Резервный фонд(капитализация)	40	60,7	82,3				82,3
4.	Фонд развития производства							
5.	Другие цели							

6.2.4. Оптимизация затрат

Во исполнение Постановления Кабинета Министров РУ от 22 января 2015 г. №8 «О дополнительных мерах по сокращению производственных затрат и снижению себестоимости продукции в промышленности», на предприятии принята программа по снижению себестоимости выпускаемой продукции.

Программа включает комплекс мер, обеспечивающих снижение себестоимости выпускаемой продукции на 400,0млн.сум, что составляет 6,4% к прогнозируемой себестоимости, а именно:

1. Экономия электроресурсов- 45,0млн.сум или 0,4%
2. Оптимизация затрат на сырье и материалы -65 млн сум или 0,9%
3. Оптимизация расходов на содержания АУП -110,0 млн.сум или 1,3%
4. Оптимизация технологических процессов, снижения технологических потерь-25,0 млн сум или 0,6%
5. Оптимизация численности производственно-промышленного персонала - 65,0 млн сум или 1,1%
6. Снижения удельных затрат за счет увеличения производительности труда и основных фондов-35,0 млн.сум или 0,3%
7. Снижения производственных косвенных затрат и эксплуатационных расходов-20,0 млн.сум или 0,1%

6.2.5. Прогноз денежных потоков

	Приход	Расход
Денежные поступления от реализации продукции	54225	
Денежные выплаты поставщикам за материалы, товары и услуги		25726
Денежные платежи персоналу		2040
Другие денежные поступления и выплаты от операционной деятельности *	400	
Итого чистый денежный приток от операционной деятельности	26859	
Инвестиционная деятельность		
Приобретение и продажа основных средств		
Приобретение и продажа нематериальных активов		
Итого чистый денежный приток от инвестиционной деятельности		
Финансовая деятельность		
Полученные выплаченные проценты		364
Полученные выплаченные дивиденды		103
Денежные поступления от выпуска акций		
Денежные поступления и выплаты по долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам	4000	4000
Денежные поступления и платежи по долгосрочной аренде		
Другие денежные поступления и выплаты от финансовой деятельности		
Итого чистый денежный приток от финансовой деятельности		467
Налогообложение		
Уплаченный налог на доход		45
Уплаченные прочие налоги		22908
Итого уплаченные налоги		22953
Итого: чистый денежный приток	3439	

6.2.6. Показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Кредиты.

Основными показателями, характеризующими финансово- экономическое состояние предприятия, являются показатели платежеспособности и финансовой устойчивости.

Под платежеспособностью понимается способность предприятия своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам, а именно:

расчеты по оплате труда, расчеты с поставщиками за полученные товарно-материальные ценности, с банками по ссудам, платежи в бюджет

Финансовая устойчивость определяется соотношением собственных и заемных средств и рассчитывается при помощи ряда показателей, основными из которых являются: коэффициент автономии, финансовой устойчивости и финансовой зависимости.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния предприятия от заемных средств, то есть доля собственных средств в общей сумме активов баланса.

Анализ экономической состоятельности АО «Самаркандский винкомбинат им.Ховренко»

	Наименование показателей	Норматив	годы						
			2018 г	2019г	2020г	2021	2022	2023	2024.
1	Коэффициент платежеспособности	> 1,25	1,18	1,06	1,05	1,06	1,05	1,05	1,05
2	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	> 2	0,5	0,49	0,56	0,53	0,56	0,35	0,35
3	Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,29	0,33	0,35	0,34	0,35	0,25	0,25
4	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0.1	Не обесп.	0,03	0,04	0,04	0,02	0,03	0,03
5	Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	> 0,6	Не обесп.	0,04	0,2	0,08	0,06	0,04	0,04
6	Коэффициент рентабельности реализации		0,21	0,17	0,18	0,17	0,12	0,17	0,17
7	Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	0,43	0,72	0,39	0,13	0,08	0,13	0,13
8	Коэффициент износа основных средств	<0.6	0,36	0,41	0,47	0,52	0,55	0,63	0,63
9	Коэффициент автономии	> 0.5	0,3	0,24	0,3	0,3	0,4	0,25	0,25
10	Коэффициент маневренности функционального капитала	<0.5	7	2,78	4,9	12,1	15,9	11,4	11,4
12	Коэффициент финансовой устойчивости	1.2	0,49	0,32	0,4	0,48	0,54	0,34	0,34
13	Коэффициент рентабельности затрат		0,1	0,07	0,08	0,09	0,05	1,2	1,2
14	Коэффициент срочной ликвидности	>0.6	0,12	0,25	0,15	0,29	0,27	0,43	0,43
15	Коэффициент абсолютной Ликвидности	>0.2	0,55	0	0,01	0,005	0	0	0
16	Маневренность. Общего капитала	>0.6	0,7	0,78	0,74	0,7	0,7	0,77	0,77
17	Коэффициент рентабельности активов	>0.05	0,14	0,06	0,05	0,02	0,01	0,007	0,007
18	Коэффициент финансовой зависимости	1,7	3,0	4,1	3,4	3,1	2,8	3,9	3,9

Выводы:

Анализируя коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости можно сделать следующие выводы:

- коэффициент платежеспособности (1,06) ниже норматива (1,25), таким образом, на 1 сум текущих обязательств приходится 1,06 сум оборотных активов;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств ниже норматива, следовательно, предприятие испытывает недостаточность собственных оборотных средств, что влечет за собой необходимость привлечения заемных средств;
- предприятие не обеспечено в достаточной мере собственными оборотными средствами;
- предприятие не имеет возможности погасить текущие обязательства из своих быстро-ликвидных активов;
- в составе собственных оборотных средств высока доля омертвленного капитала;
- запасы и затраты предприятия не обеспечены собственными источниками, следовательно предприятие нуждается в кредитовании;
- предприятие находится в финансовой зависимости от заемных средств;
- заемные средства преобладают над собственными;
- Предприятие финансово неустойчиво;
- Предприятие не обеспечено собственными оборотными средствами в связи с отвлечением оборотных средств в дебиторскую задолженность и готовую продукцию;
- Рентабельность активов ниже норматива, что говорит о низкой эффективности деятельности предприятия;
- Коэффициент рентабельности реализации по итогам 2021г. составил 13,9%, что превышает среднотраслевой показатель;
- Коэффициенты срочной и абсолютной ликвидности ниже нормативного значения, что свидетельствует о неспособности предприятия срочно погасить свои обязательства.

Кредитная нагрузка, долги предприятия

Агентством по развитию виноградарства и виноделия предприятию был выдан краткосрочный заем на приобретение винограда в сезон виноделия в сумме 4,0 млрд. сум., сроком на 1 год на условиях 10% годовых. Срок уплаты выделенного займа истек в январе 2020г.

Кредиторская и дебиторская задолженности

№	Показатели	На начало отчетного периода	В том числе			
			01.04.2025г	01.07.2025г	01.10.2025г	01.01.2026г
1.	Дебиторская задолженность, всего	6950200	6845600	7240300	5876400	5596000
	В т.ч. просроченная, из нее					
	безнадежная					
	безнадежная					
2.	Кредиторская задолженность, всего	16456500	16439870	15767800	15647600	15657820
	В т.ч. просроченная					
	Из нее безнадежная					

	Платежи	2023г. (факт)	2024г (ожижд)	2025г. (прогноз)	изменение		в том числе			
					(+/-)	%	1- квартал	2- квартал	3- квартал	4- квартал
	Всего	10365243	10805330	22907838	11455648	141,9	5718472	11437664	17156246	22907838
1.	Косвенные налоги									
	В т.ч. НДС	1861459	1965480	5691648	3726168	289,6	1422912	2845824	4268736	5691648
	Акциз	7247427	7465900	15624000	8158100	209,2	3906000	7812000	11718000	15624000
2.	Налог за пользование недрами									
3.	Налог за пользование водными ресурсами	33848	45700	54600	8900	119,5	13650	27300	40950	54600
4.	Налог на прибыль	115198	21500	24550	3050	114,2	5900	11300	16750	24550
5.	Налог на доходы физических лиц, единый социальный платеж	290724	315450	360000	44550	114,1	81750	164720	257030	360000
6.	Налог на имущество	336513	385900	452840	26940	107	113210	226420	339630	452840
7.	Земельный налог	367963	490620	580200	49580	110,1	145050	290100	425150	580200
8.	Налог с оборота									
9.	Финансовые санкции за просроченные платежи в бюджет									
10.	Другие налоги	112111	114780	120000	5220	104,5	30000	60000	90000	120000

УП. Порядок оплаты труда.

На предприятии действует повременная система оплаты труда с использованием повременно-премиальной системы. Оплата труда включает основную и дополнительную заработную плату.

К основной заработной плате относятся должностные оклады и заработная плата, рассчитанная согласно действующих тарифов, а также доплаты и надбавки, начисляемые при совмещении профессий, работы в ночное время, в выходные и праздничные дни.

На предприятии обеспечивается тарификация работников не ниже, чем по 1-му разряду ЕТС по оплате труда. С согласия работника допускается выплата части причитающейся ему заработной платы путем зачисления на пластиковую карточку.

На предприятии устанавливаются следующие виды доплат, надбавок и компенсаций:

- оплата за работу в ночное время - не менее чем в 1,5 размере;
- оплата за работу в сверхурочное время, в выходные и праздничные дни – в двойном размере;
- размер доплаты работникам за совмещение профессий и должностей, расширения зон обслуживания, увеличения объемов работ определяется по соглашению сторон, но не менее 30% от должностного оклада.

Исходя из финансового положения предприятия предусмотрено выплата премий к праздничным датам, а та материальная помощь на приобретение сельскохозяйственной продукции в осенне- зимний период.

Численность и фонд оплаты труда по АО имени Ховренко на 2025 г. с разбивкой по кварталам

тыс. сум

		год	В том числе по кварталам								премия
			1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал		
	числ	фонд	числ	фонд	числ	фонд	числ	фонд	числ	фонд	
ВСЕГО	125	3000000	120	681250	120	691430	137	770900	137	715420	141000
Производ персонал	102	2027458	92	474087	92	483552	92	563022	92	507542	117000
обслуж.перс	4	228030	4	25785	4	26500	4	26500	4	26500	5000
Спец.управл	11	355000	11	86000	11	86000	11	86000	11	86000	11000
АУП	7	364048	7	89262	7	89262	7	89262	7	89262	7000
непром	1	25464	1	6116	1	6116	1	6116	1	6116	1000

Таким образом, ФОТ на комбинате на 2025г. составляет 3000,0 млн.сум, в т.ч.сумма запланированной премии – 141 млн. сум. Средняя заработная плата в расчете на 1 работника составит 2000,0 тыс.сум. Единый социальный платеж составляет 12% от ФОТ или 360,0 млн.сум. Следовательно, общие затраты по оплате труда составят 3360,0 млн.сум.

VIII. Прогноз экспорта

АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» имеет свои прочные позиции на внешнем рынке, о чем свидетельствует положительная динамика объемов роста экспорта продукции.

Объем экспорта АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко» за 2012-2023гг

Годы	Страна	Наименование продукции	Сумма тыс.долл	Темп роста к предыд.году
2012	Киргизия	Спирт коньячный	127,2	96
2013	Россия	Спирт коньячный	207,1	162,8
2014	Россия	Спирт коньячный	476	В 2,3р
2015	Россия	Спирт коньячный	792	В 1,7р
2017	Россия	Спирт коньячный	315	40
2018	Киргизия	Спирт коньячный	82	26
2019	Россия,Казахстан	Спирт коньячный	369	В 4,5р
2020	Казахстан	Спирт коньячный	103	27,9
2021	Казахстан	Спирт коньячный	202	196,1
2022				
2023	Россия	Спирт коньячный	353	174,7

Основным видом продукции, экспортируемым комбинатом, является спирт коньячный. приобретаемый инопартнером для последующей переработки. Отгрузка готовой продукции, разлитой в стеклянную тару, представляется нерентабельной вследствие высоких издержек по транспортировке и перемещению.

Продукция экспортируется преимущественно в Россию, что связано с территориальной приближенностью. Прогноз экспорта на будущий год установлен в размере 150,0 тыс.долларов США.

Прогноз экспорта продукции

№	Наименование продукции	2022г.	2023г.	2024г.		2025г.
				прогноз	факт	(прогноз)
	Всего					
1.	Спирт коньячный		352,9	200	150	150
	Затраты по экспорту, млн.сум		50,4	45	18	20
2.	Транспортировка		11,7	10	9	10
3.	Затраты по реализации		37,7	75	3	5
4.	Другие затраты		1,0	5	6	5

IX. Экология, воздействие на окружающую среду.

Основными источниками выделения вредных веществ на территории предприятия (ул. Кашгари, 58) являются:

1. Объекты основного производства:

- цех виноматериалов, винподвал, цех розлива вина и коньяков, цех розлива водки и ликероводочных изделий, коньячный цех с выделением спирта этилового, бутыломоечное отделение с выбросом аэрозоли щелочи.

2. Объекты вспомогательного производства:

- механический цех с выделением сварочной аэрозоли, окислов азота, окиси углерода;
- котельная с выделением двуокиси азота, окиси углерода;
гараж с выбросом паров углеводородов, серной кислоты "пыли металлической.

Общее количество выбрасываемых в атмосферу вредных веществ составляет 13,6 тонн год, на которые Самаркандским областным Комитетом по охране природы выдано разрешение.

В соответствии с требованиями РД 118-00277 14 17-92 "Методические указания по определению категории предприятия для установления состава проектов нормативов ПДВ загрязняющих веществ в атмосферу", предприятие относится к IV категории опасности.

Водопотребление из артезианной по основной территории из городского водопровода.

Председатель правления



Х.Нуриддинов

Главный бухгалтер



О.Чоршанбаев

Начальник отдела стратегического
планирования развития бизнеса



Р.Раджабова

Состав затрат по производству, входящих в себестоимость продукции

№	Состав затрат	Ед.изм	Ко л- во	2022г. (факт)	2023г. (факт)	2024г. (ожио)	2025г. (прогноз)	увеличение		В том числе,			
								(+/ -)	%	1- кварт	2- кварт	3- кварт	4-кварт
млн.сум													
1.	Себестоимость, всего	млн.сум		13109,3	11095,7	29118,1	24879,4	+20975,4	232,7	6219,7	6219,7	8339,3	8339,3
	Доля в чистой выручке	%	X	73,1	86,1	72	88,3	+16,3	122,6	88,3	87,9	88,3	88,3
	По статьям												
1.1.	Сырье и материалы, в т.ч.			10495,7	8912		17855,2			5231,8	5231,8	5661,3	6793,6
1.1.1	Основное сырье			5962	8534,1		22809,4			3297,7	3297,7	3560,6	5110,6
	-спирт-ректификат			4630,2	4083,0	18,5	9496,6	+101,5	648,6	2360,9	2360,9	2387,3	2387,3
	-виноматериалы			1331,8	680,4		680			936,8	936,8	2723,3	2723,3
	Вспомогательные			3892	3892	2600	6298	3440,5	232,3	1934,1	1934,1	1683	1683
1.1.2	посуда			1868,7	1496,5	2200	3900	+3164,8	243,8	980	980	1371	1371
1.1.3	энергоресурсы:			360,2	377,9	410	840	+62,5	115,2	193	193	227	227
	электроэнергия			140,1	111,3	160	210	+57,5	135,9	88	88	65	65
	газ			220,1	266,6	250	630	+5	102	105	105	162	162
	Проч. вспомогательные			2023,2	2274,2		3752			954	954		
	ГСМ												
1.2.	Заработная плата работников:			1850,2	1495	1900	2000	+258,1	150,4	480	480	736,2	736,2
	В т ч компенс(отп)			46,996	36,9	200,0	35	+160	180	50	50	90	90
	соамещение			2,763	6,597	45,0	0	+15	133,3	15	15	15	15
	отпускные			121,318	37,758	90,5	150	+9,5	110,5	25	25	25	25
	Пособие(декрет)			47,660	41,389	12,2	60	87,8	819,6	4	4	25	25
1.3.	Затраты на социальное страхование			222,0	179,4	230	240	+7,1	96,9	58	58	58,3	58,3
1.4.	Амортизация основных средств и нематериальных активов			454,0	360,5	280	358	+7	101,2	80	80	102	102

Сводные параметры сокращения производственных затрат по АО «Самаркандский винкомбинат имени Ховренко»

№	Годы	Ед.изм	Сокращение затрат	В том числе										Косвенные затраты		
				Производственные затраты										Из них		
				всего	Экономия энергоресурсов	Оптимизация затрат на сырье и материалы	Снижение технологических и других потерь	Оптимизация численности ППП	Снижение затрат за счет увеличения производительности труда	Снижение прочих производственных затрат	всего	Сокращение расходов на содержание АУП	Снижение накладных расходов			
1.	2022 (факт)	% млн.сум	6,1	4,3	0,6	1,3	0,6	1,1	0,4	0,3	1,8	1,6	0,2			
2.	2023 г	% млн.сум	8,6	5,4	0,8	1,9	0,5	1,5	0,5	0,2	3,2	3,0	0,2			
3.	2024г. (ожд)	% млн.сум	504	315	48	110	32	85	28	12	189	174	15			
4.	2025г. (прогноз)	% млн.сум	6,4	3,4	0,4	0,9	0,6	1,1	0,3	0,1	1,5	1,3	0,2			
			400	255	45	65	25	65	35	20	145	110	35			

Расчет фонда оплаты труда

№	Среднесписочная численность	2023г (ожида)						2024 прогноз					
		Среднесписочная численность	Установленный размер оплаты труда	Праздничные	Доплаты, надбавки	Премияльные	СМК	Среднесписочная численность	Установленный размер оплаты труда	Праздничные	Доплаты, надбавки	Премияльные	СМК
	Всего	135	1150					126	3000			141	
1	Органы управления		254,4										
	Наблюдательный Совет	7						7					
	Исполнительный орган	7	254,4					7	364			8,2	
	Председатель правления	1	46,0					1	56,1			1,2	
	Члены правления	6	208,4					6	297,9			7,2	
2	Внутренний аудит	2						2	40,1				
3	Промышленно-производственный персонал	125	594	11,4				95	2065			113	
4	АУП	30	136,1	1,3				11	355			30	
5	Вспомогательный персонал	14	165,6	0,7				13	216			69,5	

Прогноз удельного веса основных ключевых показателей эффективности

№	Показатель	1 квартал	2 квартал	3 квартал	год
1	Выполнение прогноза чистой выручки от реализации	25	25	25	25
2	Выполнение прогноза чистой прибыли	30	30	20	20
3	Рентабельность активов	10	10	10	5
4	Снижение себестоимости (в % к установленному заданию)	15	15	15	10
5	Коэффициент использования производственных мощностей	10	10	10	10
6	Коэффициент покрытия (платежеспособности)	5	5	5	5
7	Коэффициент финансовой независимости	5	5	5	5
8	Расчет дивидендов				
10	Показатель выполнения параметров экспорта (в % к установленному заданию)			10	10
	Рентабельность инвестиций акционеров				5
	ИТОГО	100	100	100	100

6.2.1 Прогноз денсажных потоков

[illegible]

[illegible]