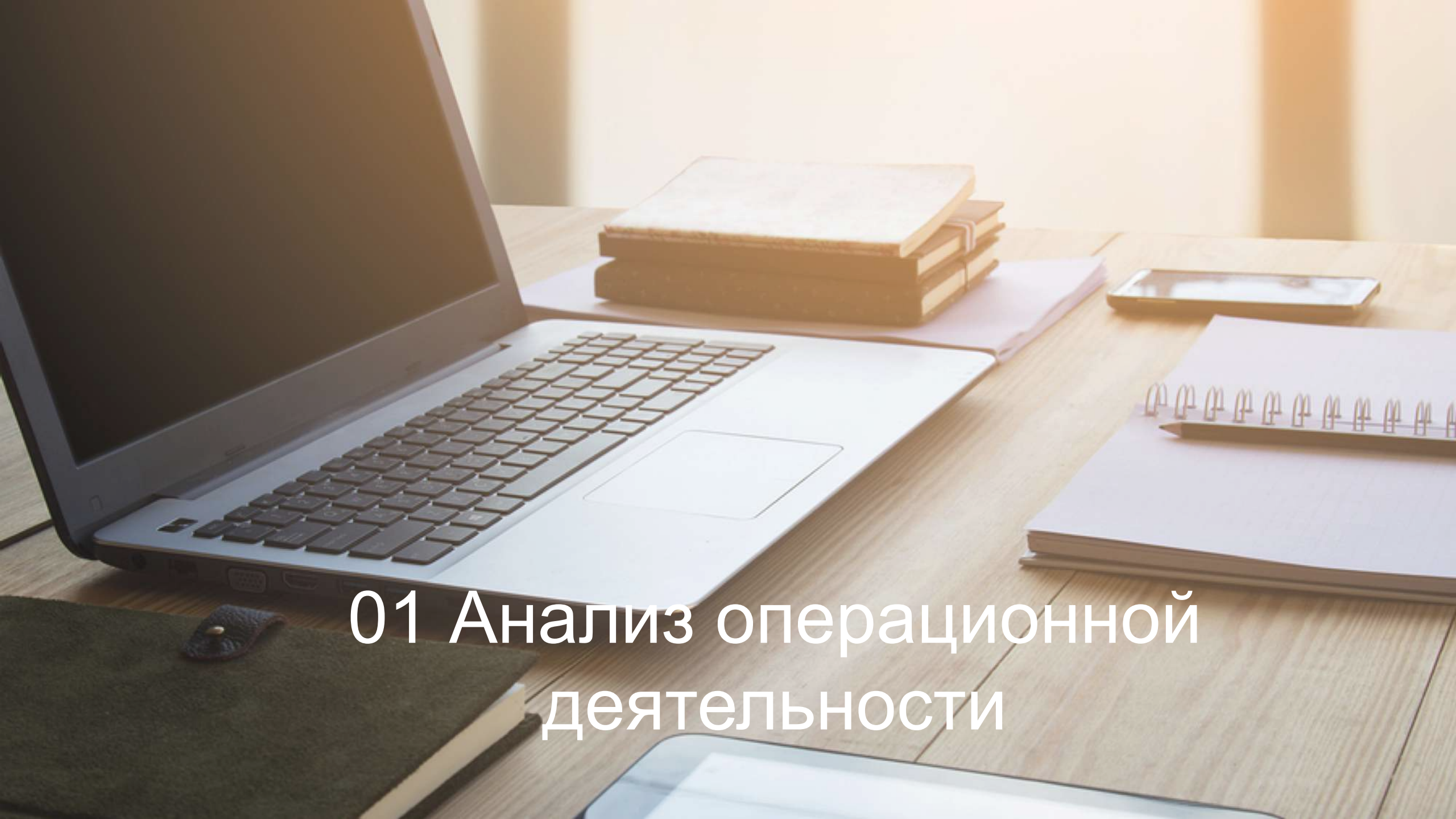


Результаты анализа операционной эффективности, финансовой диагностики, а также долгосрочная и среднесрочная стратегия развития

СОДЕРЖАНИЕ

- 01 Анализ операционной деятельности
- 02 Финансовая диагностика
- 03 Аудит закупок и Оценка корпоративного управления
- 04 Стратегия Развития

A photograph of a wooden desk with various items. On the left, a silver laptop is open. To its right is a stack of three notebooks. Further right is a smartphone. In the foreground on the right is a spiral-bound notebook with a pen resting on it. At the bottom of the frame, a tablet is partially visible. The scene is bathed in warm, golden light from a window in the background.

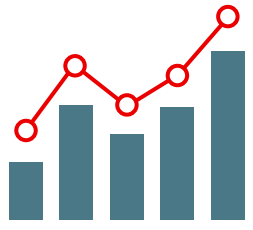
01 Анализ операционной деятельности

Цель оценочного анализа

Основной целью оценочного анализа являлось проведение и диагностика существующей операционной модели

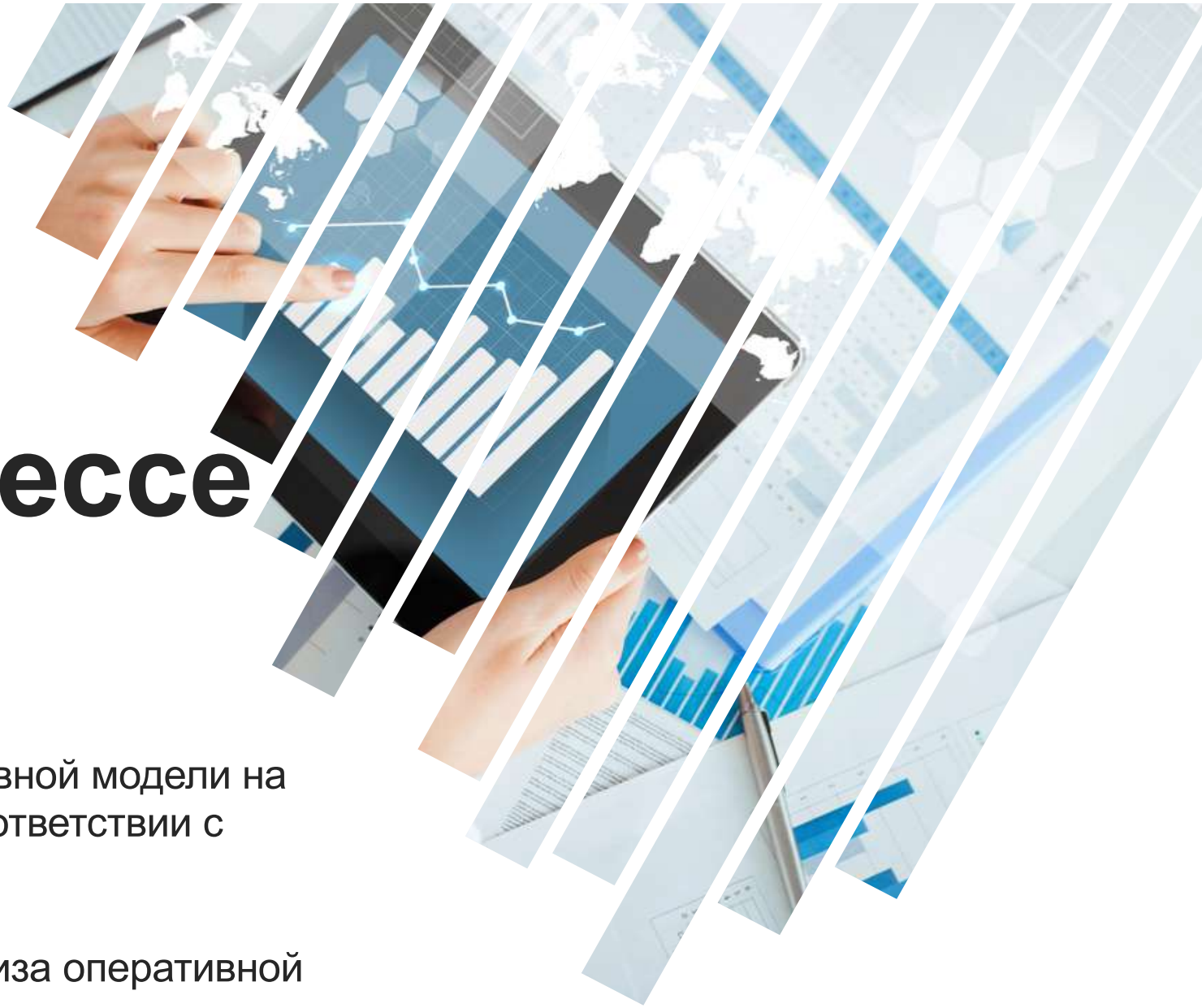
- 1) установление степени соответствия фактически выполняемой деятельности, включая документацию, требованиям нормативов;
- 2) выявление сильных и слабых сторон деятельности организации для доведения существующей практики работ;
- 3) определение области распространения и объёма работ, необходимого для доработки существующей оперативной модели до необходимых требований;
- 4) сбор информации для формирования и дальнейшей реализации проекта по разработке, внедрению и подготовки на основе необходимых требований;
- 5) информирование сотрудников предприятия, включая руководство, о необходимых требованиях





Выполненные работы в процессе анализа.

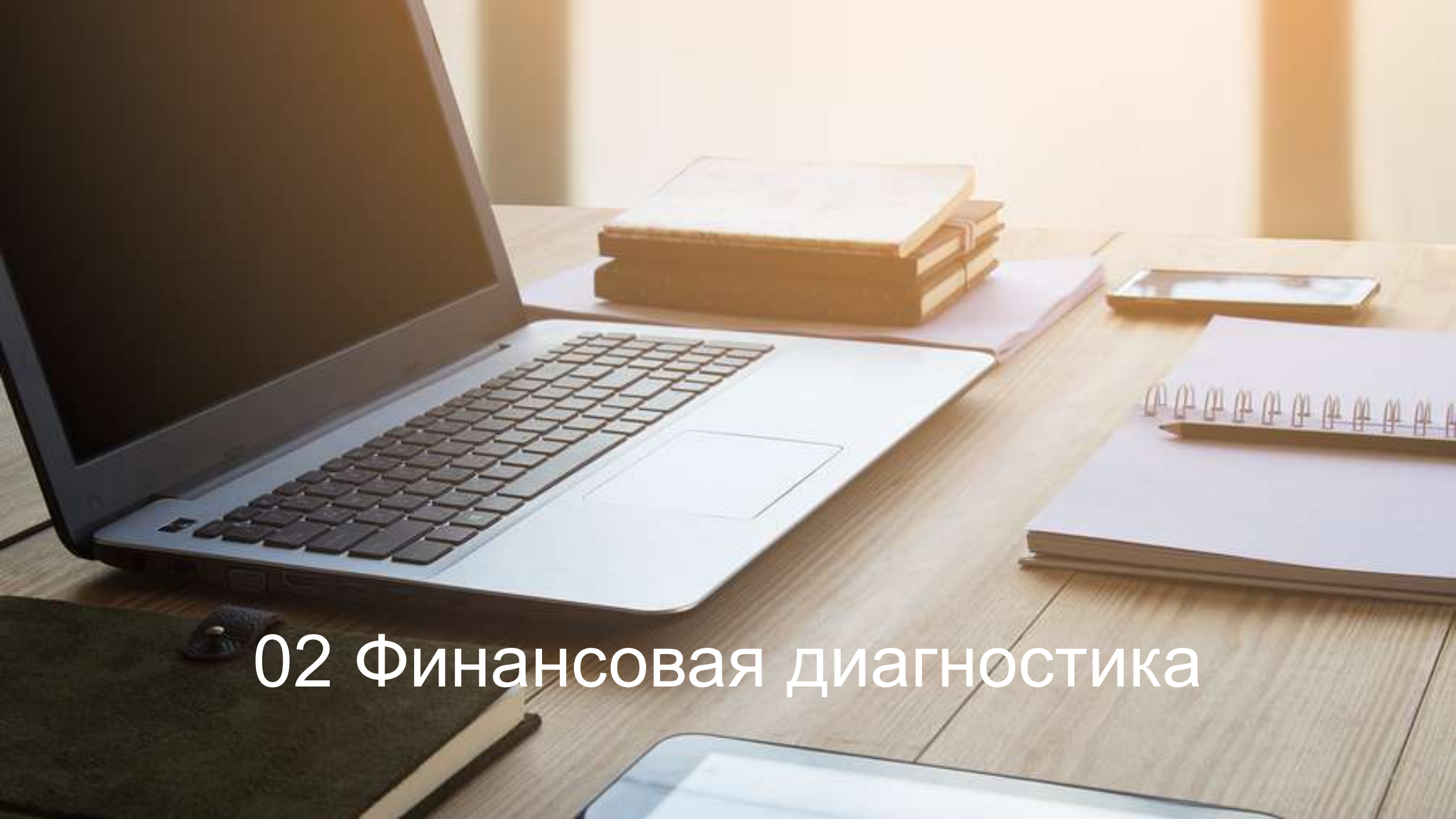
- 1) Проведен анализ существующей оперативной модели на соответствие требованиям стандартов в соответствии с разработанным планом.
- 2) Проведено обсуждение результатов анализа оперативной модели с руководством организации.
- 3) Выявлены основные действующие процессы в организации



В процессе анализа было выявлено, что организации необходимо:

1. определить внешние и внутренние факторы, влияющие на способность достигать запланированных результатов.
2. осуществлять мониторинг и анализ данных, касающихся внешних и внутренних факторов.
3. определить более подробно заинтересованные стороны и их требования.
4. при связи с потребителями необходимо охватывать вопросы, касающиеся получения отзывов о продукции и услугах, включая претензии.
5. внедрить в управление документацией Номенклатуру Дел.
6. в управляемых условиях деятельности включать предотвращение ошибок, связанных с человеческим фактором.
7. в управляемых условиях деятельности включать осуществление действий после поставки.
8. заменить процедуру «Управление предупреждающими действиями» на процедуру «Управление Рисками и Возможностями».
9. определить риски и возможности связанные с процессами организации.
10. найти возможность приобрести дополнительные емкости для хранения сырья и готовой продукции (в процессе)
11. установить дополнительный контроль температурного режима и других режимов в серверной.
12. архивирования данных, текущих показателей, а также документов в электронном виде на отдельном сервере.
13. найти возможность в дополнительном источнике электропитания (мини электростанция) для временного обеспечения электричеством в момент сбоя или аварии.
14. свести все данные по показателям оценки энерго-эффективности в сводный анализ с определением методики анализа в отдельной процедуре.



A photograph of a wooden desk under warm, golden sunlight. On the left, a silver laptop is open. To its right is a stack of three books. Further right is a smartphone. In the foreground on the right is a spiral-bound notebook with a pen resting on it. The bottom of the frame shows the top of a tablet. The text '02 Финансовая диагностика' is overlaid in white at the bottom center.

02 Финансовая диагностика

Цель анализа



Целью финансовой диагностики является оценка деятельности предприятия с целью «диагностирования» его возможностей и угроз, а также сбор релевантной информации для принятия управленческого решения.

Выполненные работы

В ходе финансовой диагностики предприятия были выполнены следующие работы:

- Анализ финансовой отчетности согласно НСБУ и МСФО за последние 5 лет
- Анализ бизнес-плана
- Проведение интервью с представителями АО ВІОКІМУО
- Проведение горизонтального, вертикального и коэффициентного анализа по основным счетам.
- Анализ расходов и доходов за последние 5 лет
- Анализ структуры и динамики роста по продуктам, клиентам, дебиторской и кредиторской задолженности и др.



Выводы

Себестоимость спирта зависит от пшеницы (75% от общей себестоимости). Большая зависимость от поставщика сырья

Непрофильные активы могут быть реализованы по рыночным ценам.

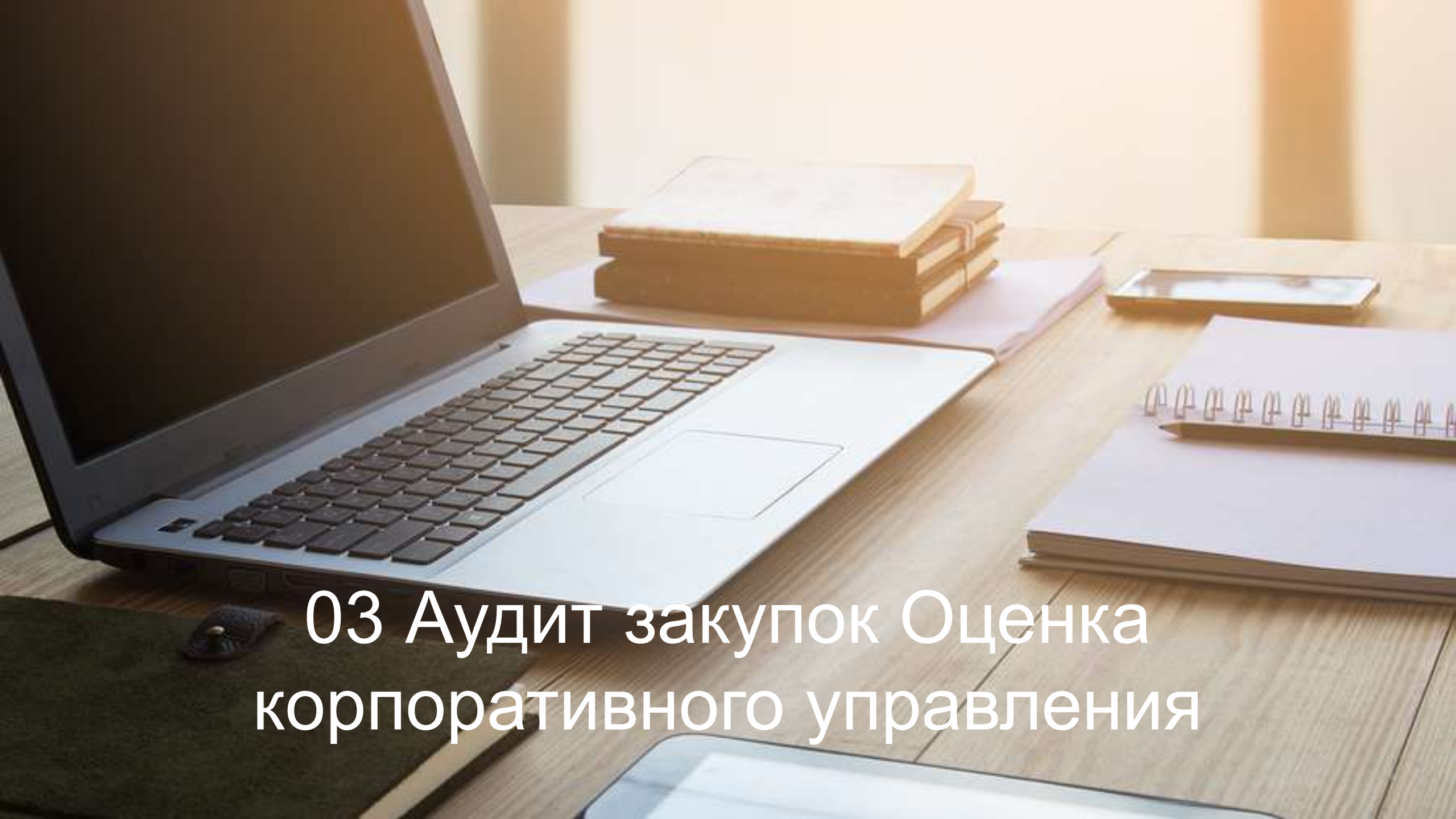
Рост фонда оплаты труда растет, обусловлено тем, что Предприятие ведет политику удержания квалифицированных сотрудников, а также инвестирует в повышение квалификации сотрудников.



С целью снижения и диверсификации рисков было предложено расширить номенклатуру выпускаемой продукции.

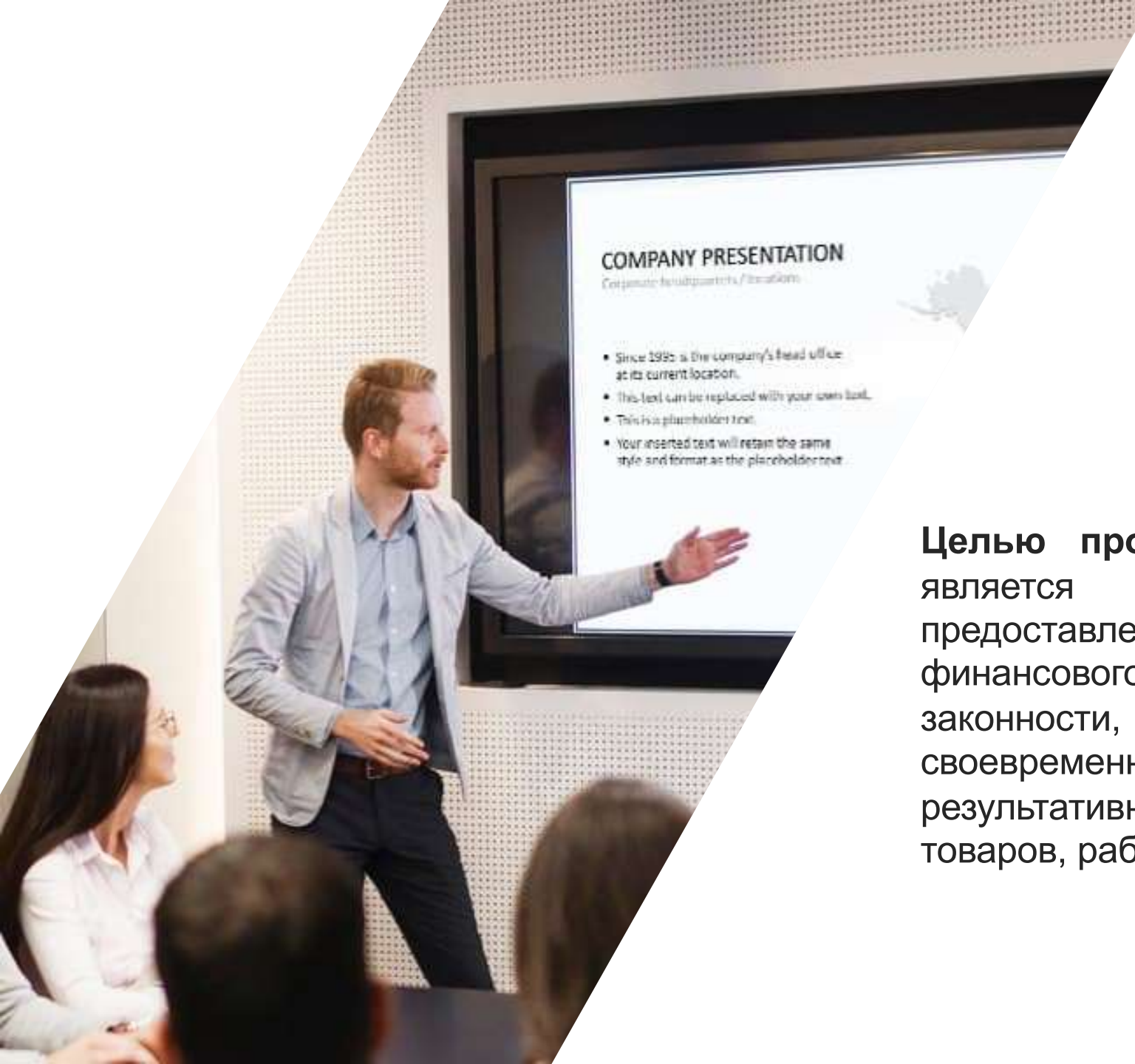
Реализация побочных продуктов может быть оптимизирована путем добавления стоимости на 30% в среднем по результатам маркетингового исследования.

Необходимо укрепления знаний в МСФО, а также привлечение более квалифицированных специалистов по проведению аудита согласно МСФО

A warm, sunlit desk scene featuring a silver laptop on the left, a stack of books in the center, a smartphone to the right of the books, and a spiral-bound notebook with a pen on the far right. The background is a bright window with soft light rays.

03 Аудит закупок Оценка корпоративного управления

Цель проведения анализа процесса закупа



COMPANY PRESENTATION

Corporate headquarters / locations

- Since 1990 is the company's head office at its current location.
- This text can be replaced with your own text.
- This is a placeholder text.
- Your inserted text will retain the same style and format as the placeholder text.

Целью проверки процесса в сфере **закупок** является проверка, анализ, оценка и предоставление получателям результатов финансового контроля обобщенной информации о законности, целесообразности, обоснованности, своевременности, эффективности и результативности расходов на осуществление товаров, работ и услуг.

Выполненные работы в процессе анализа Общего и Государственного закупа.

- Изучен процесс Общего и Государственного Закупа и критерии их проведения корпоративным заказчиком
- Проведен анализ Реестра закупок за период с 1.01.2020 по 31.12.2020
- Проведена проверка полноты и достоверности предоставленной информации посредством выборки
- Проведено интервью со специалистами участвующими в процессе закупа
- Выявлены потенциальные риски связанные с процессом закупа



Результат

После проведения процедур не соответствий требованиям законодательства по государственным закупкам и критериям прописанным в политике по закупу Компаний выявлено не было.

Указанные процедуры не являются аудитом или обзорной проверкой проведенными в соответствии с Международными стандартами аудита или Международными стандартами обзорных проверок.

Наши рекомендации к улучшению контрольной среды по процедурам закупа приведены в нашем Письме к Руководству.



Рекомендации

Рекомендуется:

- разработать процесс мониторинга действий по закупкам отдела внутренних и внешних закупок
- разработать и внедрить единую систему документооборота доступную для всех отделов, которые имеют отношение к Закупкам
- ввести в использование процесс сбора информации в электронном облаке
- учредить должность специалиста по сбору информации по ценам на тот или иной товар
- внедрить систему создания Реестра недобросовестных поставщиков во избежание рисков неэффективного использования бюджета

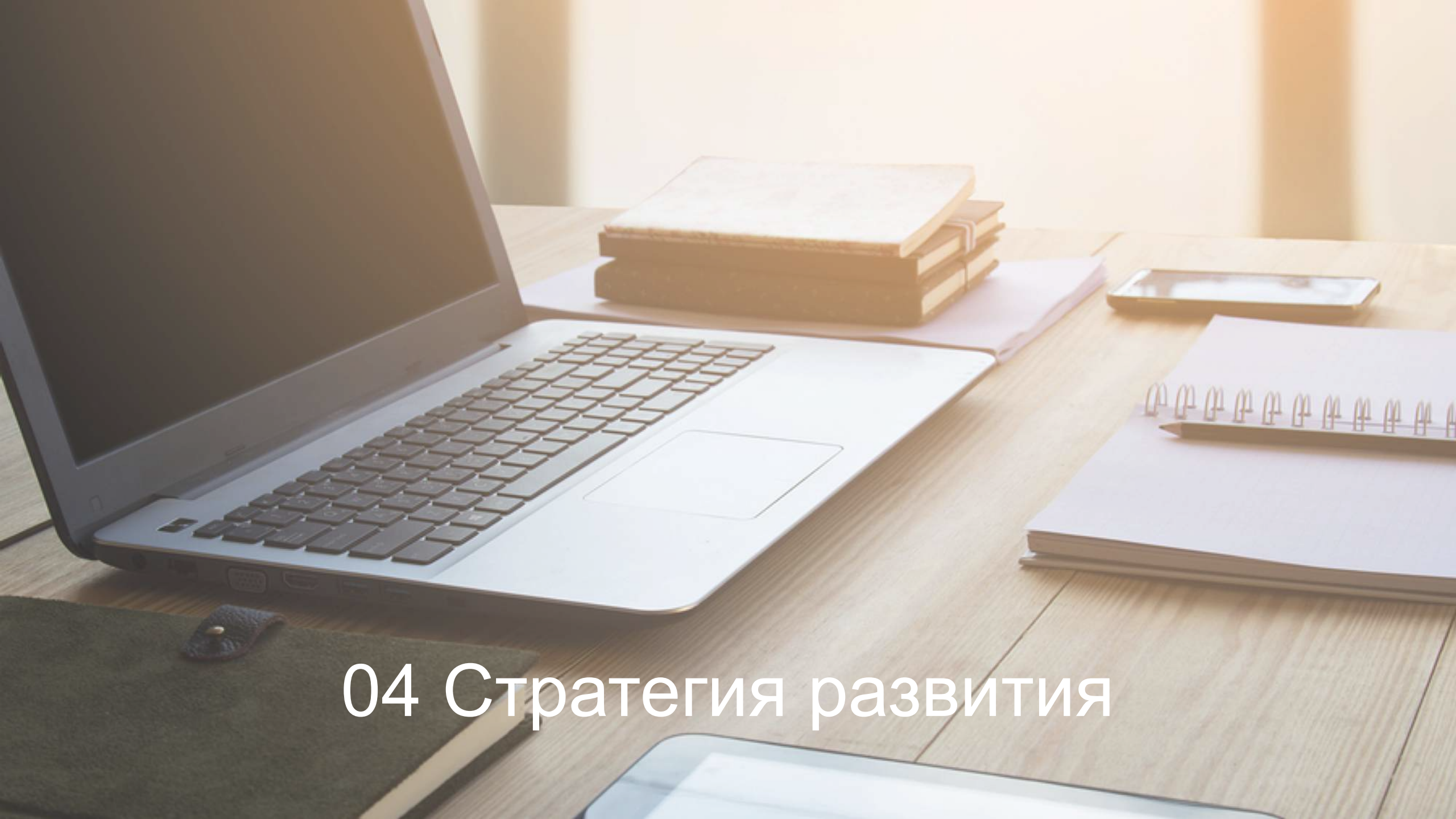
Оценка корпоративного управления

Для эффективной работы службы комплаенс и специалистов данной службы было предложено:

- 1) В положение о службе комплаенс и в регламенте работы службы комплаенс включить проведение оценки коррупционных рисков, а также разработки и внедрения процедуры, согласно которой нужно вести декларирование сотрудников и членов Наблюдательного Совета.
- 2) Разработать общие требования к кандидату ответственному за службу комплаенс. Кандидат не должен быть родственником кому-либо из представителей руководства. Кандидат не должен быть заинтересованным лицом. Кандидат должен быть лицом без обязательств и предвзятого отношения к работникам организации.

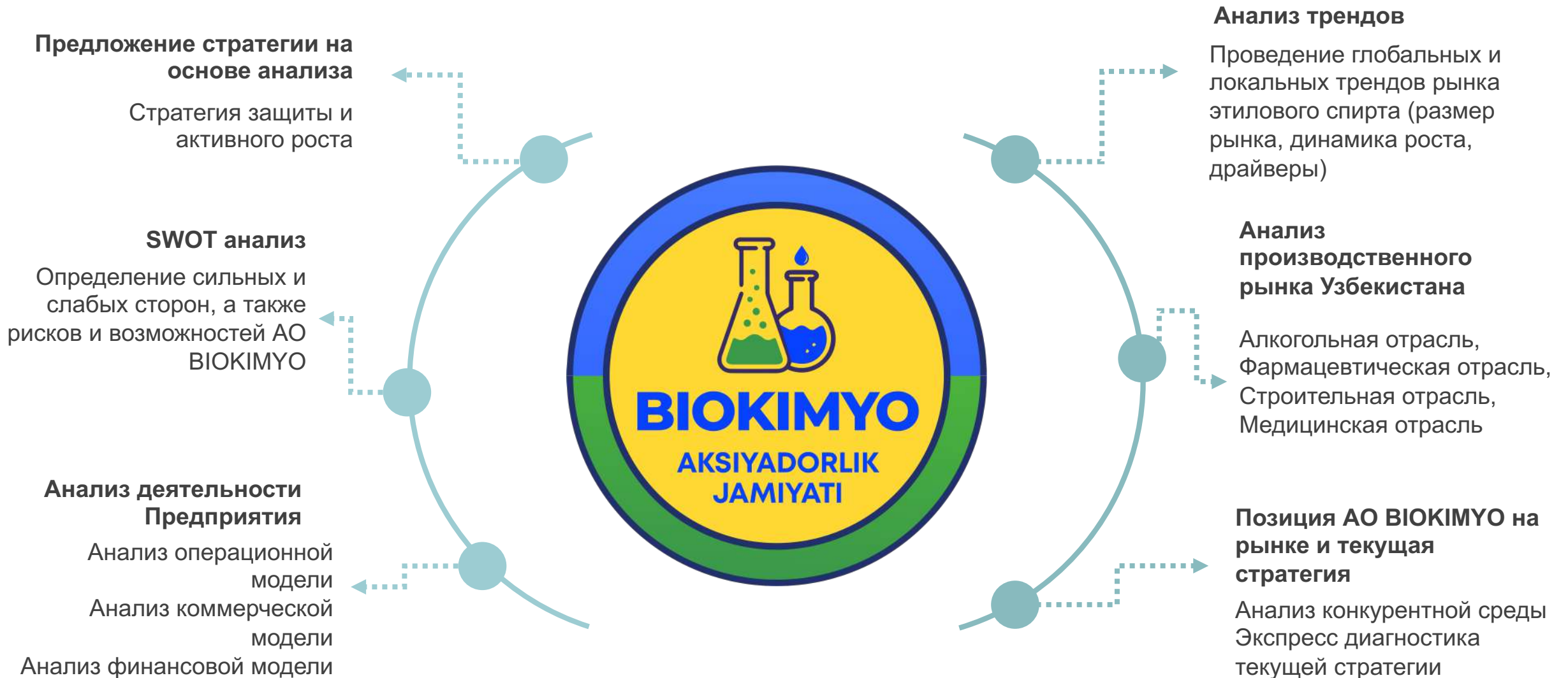


Было предложено
два способа
усовершенствования
текущего
корпоративного
управления и
службы комплаенс

A photograph of a wooden desk with various items on it. On the left is an open silver laptop. To its right is a stack of three notebooks. Further right is a smartphone. In the foreground on the right is a spiral-bound notebook with a pen resting on it. At the bottom of the frame, a portion of a tablet is visible. The scene is bathed in warm, golden light from a window in the background, creating a soft, focused atmosphere.

04 Стратегия развития

Стратегический анализ



SWOT Анализ

Сильные стороны (Strength)

- Отлаженная сбытовая сеть, наличие постоянных клиентов
- Сертифицированная система качества, высокая квалификация персонала
- Преимущество по цене и по уровню качества с конкурентами
- Организованный технологический цикл производства
- Наличие промышленных площадок с развитой инфраструктурой
- Финансовая устойчивость
- Удобное местоположение
- Государственная поддержка совершенствования инновационных проектов

Слабые стороны (Weakness)

- Отсутствие хорошо налаженной системы мониторинга и анализа данных.
- Себестоимость спирта дороже чем на соседних рынках
- Сильная зависимость от пшеницы
- Нехватка новых квалифицированных кадров
- Затраты на содержание непрофильных активов

SWOT

Возможности (Opportunity)

- Выход на международные рынки
- Расширение ассортимента продукции
- Оптимизация побочных продуктов с добавленной стоимостью
- Оптимизация непрофильных активов

Риски (Threat)

- Появление нового конкурента товаропроизводителя
- Снижение покупательской способности
- Риск ухудшения качества продукции
- Сбой процессов связанный с человеческим фактором

Долгосрочная стратегия развития

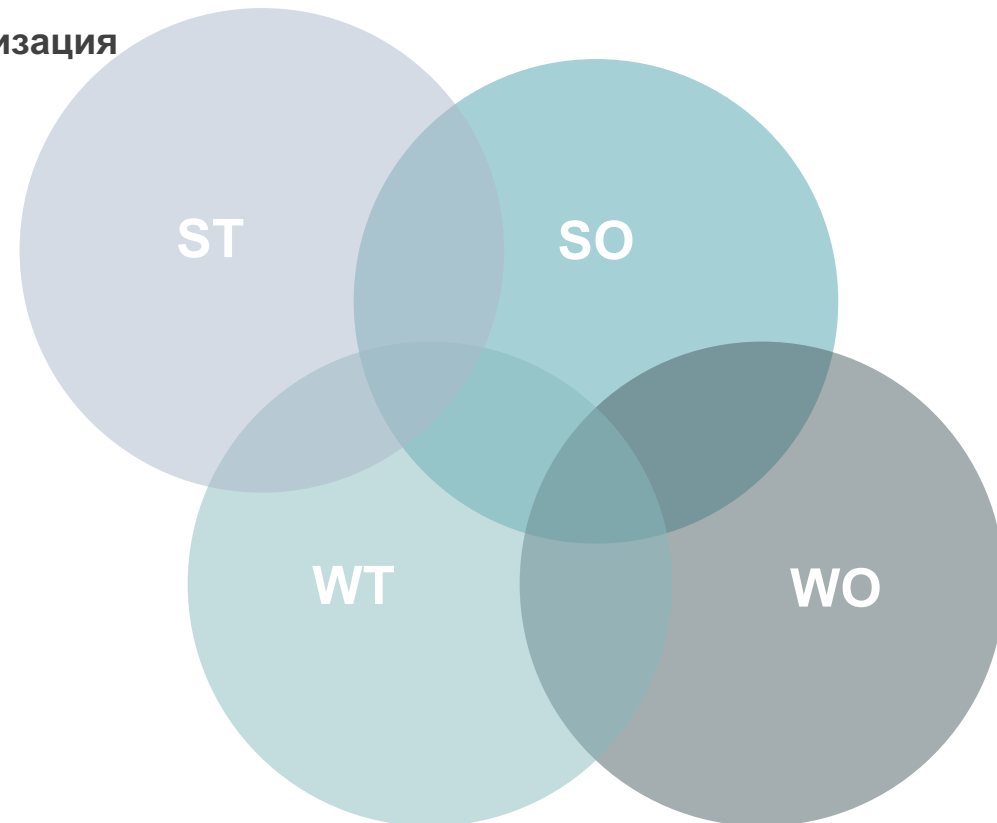
Долгосрочная стратегия развития

Использование сильных сторон Предприятия для развития, а также минимизация слабых сторон и уменьшение рисков

Плюсы выбранной стратегии: Расширение номенклатуры выпускаемой продукции (диверсификация товаров и рисков), усиление позиции на рынке, увеличение клиентов и расширение географии бизнеса.

Минусы: капитальные вложения в разработку новых продуктов

- Исследование местного рынка и соседних рынков для реализации конкурентоспособной продукции кроме спирта. Удобное местоположение позволяет более эффективно распределить ресурсы на логистику как внутри страны, так и для экспорта.
- Отходами производства спирта являются барда, углекислый газ и сивушные масла. Оптимизация реализации побочных продуктов
- Наличие постоянных клиентов по реализации как основной так и побочной продукции представляет собой потенциальный рынок для новых продуктов, также при условии получения отзывов позволит совершенствовать качество продукции.
- Реализация непрофильных активов
- Внедрить систему мониторинга и анализа данных по внутренним и внешним факторам, также внедрить систему управления, учитывающую человеческий фактор, осуществление действий после поставки. А также внедрить систему мониторинга качества, которая может способствовать улучшению бизнес-процессов.
- Увеличение емкостей для хранения пшеницы и готовой продукции (в процессе)
- Проблема, связанная с нехваткой молодых квалифицированных кадров, может быть решена с помощью улучшенной программы подготовки



Ожидаемые результаты по результатам стратегии



Среднесрочная стратегия

Долгосрочная стратегия

Разработка стратегии

Определение долгосрочной цели
Определение среднесрочных факторов, определяющих правильное направление развития стратегии с целью мониторинга по основным бизнес процессам
Разработка мероприятий, направленных на достижение целей согласно 3х летнему бизнес плану
Определение четких временных рамок по каждому мероприятию
Назначение ответственного лица по каждому из направлений согласно утвержденной стратегии
Проведение систематического мониторинга по заданным направлениям

Основные направления



Капитальные вложения

- Открытие дополнительной линии производства для нового продукта
- Вложения в улучшение операционной системы управления и мониторинга
- Инвестиции в людские ресурсы
- Вложения в улучшение операционной системы управления и мониторинга
- Бюджет для приобретения емкостей для хранения сырья и готовой продукции (в процессе)

Следующие шаги

Определение основных позиций для построения комплексной стратегии

Продукты
Клиенты
Бизнес процессы
Людские ресурсы
Финансы

Определение стратегической цели для каждой позиции

Видение
руководства и
Предприятия

Определение факторов успеха по каждой позиции

Работа с Рабочей группой по разработке важных факторов и показателей факторов успеха

Назначение отдела

Определение ответственного отдела, а также сопричастных отделов

Конкретные действия

Разработка листа мероприятий с временными рамками по каждой позиции

Позиции

Цели

**Факторы
успеха**

**Ответственный
отдел**

Действия

Долгосрочная стратегия развития



Продукты

Предложено рассмотреть диверсификацию продуктов
Газированная вода, биоэтанол, сухая барда, бутадиеи и прочее

Клиенты

Укрепить знания в области работы и поиска новых клиентов,
маркетинга и продаж, открытие нового департамента
Исследований и Развития (R&D)



Финансы

Разработка системы учета прибыли с каждого продукта и идентификации наиболее рентабельных
продуктов, мероприятия по оптимизации расходов, проведение собраний по исправлению ситуации в
случае не достижения 50% плановой прибыли

Бизнес процессы

Проведение оценки критериев результативности и
эффективности процессов и мониторинг на выходах и входах в
процессы.

Кадры

Совершенствование текущей программы подготовки кадров,
разработка системы вознаграждения, привлечение
международных специалистов для обучения персонала

	2022 год	2023 год	2024 год
Статья	Сумма за год	Сумма за год	Сумма за год
Выручка	224 517,38	248 111,49	274 426,26
Себестоимость	-184 777,80	-204 195,75	-225 852,81
Валовая прибыль	39 739,58	43 915,73	48 573,45
Расходы по реализации, административные и прочие операционные расходы	-12 762,78	-13 599,26	-14 528,06
Прочие операционные доходы	1 800,00	1 980,00	2 178,00
Операционная прибыль (EBIT)	28 776,79	32 296,48	36 223,39
Расходы в виде процентов	-1 807,14	-1 781,17	-1 510,01
Прибыль/убыток до вычета налога	26 969,65	30 515,31	34 713,38
Налог на прибыль	4 045,45	4 652,26	5 350,10
Чистая прибыль	22 924,20	25 863,05	29 363,28
Рентабельность	10,21%	10,42%	10,70%
Валовая рентабельность	17,70%	17,70%	17,70%

**Основные
финансовые
показатели
(млн сум)**

В соответствии с
прогнозными расчетами,
формирование прибыли по
проекту в целом
представлено в таблице



Москва

Россия



Ташкент

Узбекистан



Исламов Дониёр

Управляющий директор

Моб: +998 (90) 921-87-23

d.islamov@rbasia.uz

© 2017-2020 RB Asia www.rbasia.uz

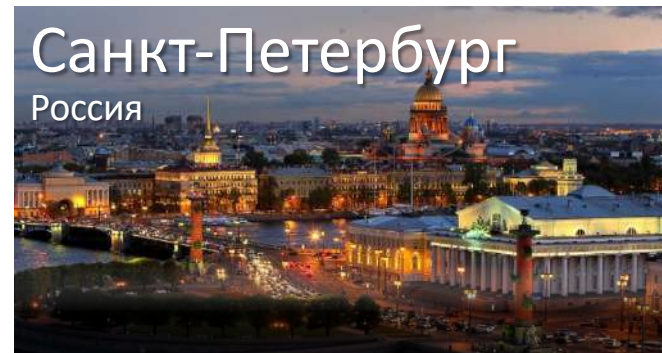
Настоящая информационная презентация (далее «Презентация») выпущена от RB Asia ограниченному количеству лиц исключительно в информационных целях. Никакая информация, содержащаяся в Презентации (напрямую или посредством отсылки) не является основой для любых договоров.

RB Asia не берет на себя обязанность предоставить дополнительную или иную информацию, а также оставляет за собой право, без объяснения причин, в любое время изменить информацию в данной Презентации.

Все запросы в отношении информации, содержащейся в Презентации, должны быть напрямую адресованы RB Asia.

Санкт-Петербург

Россия



Алматы

Казахстан



Ли Тамара

Аналитик

Моб: +998 (99) 313-48-80

t.li@rbasia.uz



AU	KA	WWE	PLD	EER	GRT	OPY
1,822	20,369	890	6,350	10,985	665	6,800
(-35)	(+580)	(-20)	(-200)	(+580)	(-18)	(+119)
MDC	LJM	MJB	PDH	NFR	UOH	OMJ
3,605	9,542	2,609	7,654	6,522	1,632	3,652
(+210)	(-128)	(+35)	(+118)	(+122)	(-54)	(+182)
YBY	GMN	WML	ET	KLM	CCX	EMH
3,204	5,211	7,100	7,150	782	1,901	3,280
(-33)	(+156)	(-40)	(-150)	(+74)	(+101)	(+120)
MBB	WFF	HJM	OLC	LBO	SDH	GHS
3,320	712	134	2,022	651	6,287	12,630
(-122)	(+72)	(+0)	(-20)	(+42)	(-37)	(+330)

Thank You

AU	1,822	12,345,000
EJR	3,605	290,000,000
HPL	1,062	85,678,000
KEE	405	8,349,000
NAH	8,569	189,301,000
QOP	6,602	102,698,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AND	2,436	57,610,000