

**УТВЕРЖДЕН:
НАБЛЮДАТЕЛЬНЫМ СОВЕТОМ
АО СП «УЗБАТ А.О.»
ПРОТОКОЛ № 6-SB/2016
ОТ 31 ОКТЯБРЯ 2016Г.**

**БИЗНЕС ПЛАН
АО СП «УЗБАТ А.О.» НА 2017 ГОД
(Краткое изложение)**

В Бизнес-плане указывается, что объем внутреннего **рынка сигарет** в Узбекистане находится в долговременной фазе постепенного снижения в связи с уменьшением потребления сигаретной продукции в стране. Уровень **незаконной торговли** табачной продукции также имеет тенденцию к снижению. В 2016 г. он составил оценочно 0,4% от общего объема рынка (Источник: Аудит торговых точек, с начала года по сентябрь 2016 г.).

Прогноз объема **продаж** Компании на внутреннем рынке на 2017 год – 9,9 млрд. штук, что ниже объемов 2016 года на 3%. В Бизнес-плане подробно раскрываются показатели ожидаемых в 2017 году объемов продаж как по ценовым сегментам, маркам выпускаемой продукции, так и с разбивкой по кварталам. Предполагается, что преимущественно фокус будет сделан на реализацию сигарет ведущих международных марок в **твердой упаковке**. Наибольшая доля в объеме продаж придется на такие международные марки, как **Kent** (около 3 млрд.штук) и **Pall Mall** (около 6 млрд.штук).

Компания будет продолжать уделять приоритетное внимание **экспорту** сырья и готовой продукции в 2017 году. Планируется экспортировать более 2 000 тонн переработанного **табачного листа** на сумму около 8 млн. долл. США. Также планируется продолжить поиски возможностей для экспорта **сигарет** на региональные конкурентоспособные экспортные рынки (Кыргызстан, Туркменистан и Украина).

В Бизнес-плане приведены как результаты работы **производственного подразделения** АО СП «УЗБАТ А.О.» за 2016 год, так и намечаемые мероприятия по модернизации и совершенствованию технологических процессов в 2017 году. В частности, модернизирован ряд технологических процессов и инженерных систем, установлены модули для конвертации фильтроделательных машин на формат Кинг Сайз Супер Слимс, что позволяет производить фильтры формата как Кинг Сайз, так и Кинг Сайз Супер Слимс в Узбекистане. Также установлен комплект для фильтроделательных машин для конвертации на формат Demi mono. В **планируемом периоде** намечено произвести конвертацию сигаретных линии с одного формата на другой для удовлетворения растущего спроса потребителей, запустить интегрированную систему в целях повышения производительности и снижения отходов, а также в рамках программы импортозамещения расширить использование табака типа Вирджиния узбекского происхождения с привлечением инвестиций в дополнительные мощности по его паровоздушной сушке.

Особое внимание руководство Компании уделяет улучшению **финансовых результатов**. На момент подготовки Бизнес-плана чистая прибыль за 2016 год ожидалась на уровне не менее чем 297 млрд. сум. Руководством АО СП «УЗБАТ А.О.» предпринимаются меры по снижению имеющихся **задолженностей** как по принятым коммерческими банками контрактам на **импортированные сырье** и материалы, оборудование и запасные части, не производимые в Республике Узбекистан, так и по начисленным **дивидендам** иностранным акционерам за предыдущие годы.

В соответствии с Бизнес-планом, ожидается определённый **рост переменных издержек**, что обусловлено общим увеличением цен на мировом рынке и более высокими темпами девальвации национальной валюты, приводящим к увеличению заработной платы и других локальных расходов.

В связи с вышеизложенным, а также с учетом повышения с 1 января 2017 г. ставок акциза на сигареты, **чистая прибыль** Компании на 2017 г. на момент утверждения Бизнес-плана прогнозируется в размере 199 млрд. сумов. В Бизнес-плане приведены показатели **потребности в валютных ресурсах** для выполнения производственной программы планируемого периода, дана детальная расшифровка статей расходов (в соответствии с локальными нормативными стандартами) в квартальном разрезе и ряд других данных.

Бизнес-план подписан Генеральным Директором АО СП «УЗБАТ А.О.» г-ом Филимонцевым М.Ю.

В случае заинтересованности в более подробной информации по Бизнес плану Компании, просьба направить запрос на адрес электронной почты АО СП «УЗБАТ А.О.»: uzbat_info@bat.com.