

«УТВЕРЖДЕНО»
Решением
Единственного акционера
АО «Узсаноатэкспорт»
№3 от «31» июня 2021г.

«ОДОБРЕНО»
Наблюдательным советом
АО «Узсаноатэкспорт»
Протокол №2020/9
от «25» ноября 2020г.



**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ
АО «УЗСАНОАТЭКСПОРТ» НА 2021 ГОД И
БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ
ПО 2025 ГОД**

Наименование предприятия, государственная доля которого имеется в управлении:
Агентство по управлению государственными активами Республики Узбекистан

Ведомственная принадлежность:

*Агентство по управлению
государственными активами
Республики Узбекистан*

**Почтовый адрес и
адрес электронной почты:**

*г.Ташкент, М.Улугбекский район,
проспект Мустакиллик, 107.
info@use.uz*

ИНН:

303 724 021

Руководитель исполнительного органа:

Мирзабеков Ойбек Алибекович

Главный бухгалтер:

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ АО «УЗСАНОАТЭКСПОРТ» НА 2021 ГОД И БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ ПО 2025 ГОД

- 1.1. Организационная работа, деятельность в сфере корпоративного управления.
- 1.2. Аналитическая и маркетинговая работа на системной основе и представление соответствующих заключений/рекомендаций по ее итогам.
- 1.3. Экспорт продукции предприятий АК «Уздонмахсулот».
- 1.4. Экспорт продукции АК «Узавтосаноат».
- 1.5. Экспорт продукции предприятий АО «Узбекенгилсаноат».
- 1.6. Экспорт продукции предприятий других промышленных структур, включая предприятий МБ и ЧП.
- 1.7. Выполнение предусмотренных договоренностей и мероприятий Планом практических действий «Дорожных карт», в части касающихся АО «Узсаноатэкспорт».
- 1.8. Оказание содействия в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства.
- 1.9. Расширение торгового сотрудничества.
- 1.10. Организация эффективной работы торговых домов за рубежом.
- 1.11. Работы по импорту (*в частности, оказание содействия министерствам, ведомствам, организациям и хозяйствующим субъектам в осуществлении импорта товаров, работ и услуг, а также оборудования для реконструкции и повышения производительности производства продукции*).
- 1.12. Правовое обеспечение и решение юридических вопросов при экспорте продукции отечественных производителей.

1.1. Организационная работа, деятельность в сфере корпоративного управления

1. Проведение регулярного мониторинга ключевых показателей эффективности деятельности общества и исполнительного органа ежеквартально и по итогам года, во исполнение Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан от 28.07.2015г. № 207 «О внедрении критериев оценки эффективности деятельности акционерных обществ и других хозяйствующих субъектов с долей государства» и утвержденного к нему «Положения о критериях оценки эффективности деятельности акционерных обществ и других хозяйствующих субъектов с долей государства».
2. Соблюдение принципов, требований и рекомендаций Корпоративного кодекса, в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 24.04.2015г. № УП-4720 «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» и утвержденной в рамках исполнения данного указа Программой мер по коренному совершенствованию системы корпоративного управления.
3. Проведение обучения руководящего состава общества современным методам и принципам корпоративного управления, менеджмента и маркетинга, владения информационно-коммуникационными технологиями и их применения в системе управления компанией.

4. Содействие в постоянном повышении квалификации работников общества на уровне международных стандартов в сфере корпоративного управления.

5. Повышение качества, объема, оперативности и достоверности информации, предоставляемой акционерам.

6. Заморозить или реструктуризировать сроком на 3 года задолженности, перед предприятиями АО «Узкимесаноат» перешедшая в порядке правопреемства от АО «Markazsanoateksport», с принятием измененного графика погашения;

7. Завершение в 2021 году процесса передачи активов акционерных обществ «Markazsanoateksport» и «Uzprommashimpeks»;

8. Реализация непрофильных и низкорентабельных активов акционерных обществ «Markazsanoateksport» и «Uzprommashimpeks» как в РУз., так и за рубежом, в установленном законодательством порядке;

9. Обеспечение высокого уровня защиты прав и законных интересов акционеров при реорганизации и слиянии АО «Markazsanoateksport» и АО «Uzprommashimpeks»;

10. Выполнение установленных параметров по товарообороту экспорта в соответствии с Бизнес-планом на 2021 год. Так же, для стабильного функционирования Общества принять все необходимые меры по выполнению объема экспорта на 18,4 млн.долл.

11. Всемирное повышение эффективности и прозрачности в управлении компанией.

12. Регулирование в вопросах контроля за финансово–хозяйственной деятельностью Общества и ответственности в случаях причинения Обществу убытков.

13. Обеспечение защиты прав акционеров при выплате дивидендов.

1.2. Аналитическая и маркетинговая работа на системной основе и представление соответствующих заключений/рекомендаций по ее итогам

1. Изучение и проведение системного анализа фундаментальных и других факторов, оказывающих положительное или отрицательное влияние на экономику отдельных стран, на мировую экономику, а также на конъюнктуру цен мировых рынков товаров и услуг.

2. Проведение маркетинговых исследований и изучение местных производителей на внутреннем рынке с целью повышения экспортного потенциала компании и расширения географии экспорта продукции отечественных предприятий.

3. Изучение, анализ состояния и перспектив конъюнктур рынков текстильной, сельскохозяйственной продукции и продукции машиностроения, промышленности строительных материалов, автомобилестроения, а также фармацевтической, электротехнической и прочей продукции (пшеница, продукция субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства), изучение спроса и предложения на них с последующим предоставлением информации руководству компании.

4. Проведение конкурентной проработки контрактов на основе коммерческих предложений и других источников информации.

5. Организация системной работы по продвижению рекламного бренда Компании в специализированных изданиях, во всемирно известных авторитетных организациях, интернете.

6. Повышение имиджа Компании, проведение качественной маркетинговой политики по узнаваемости Общества на рынках (рассматривается привлечение пиар-агентств на основе аутсорсинга).

7. Размещение и позиционирование отечественной продукции, в том числе продукции малого и частного бизнеса, с указанием таких параметров как цена, тип (вид), условия поставки, и другие свойственные характеристики отечественной продукции на торговых площадках **Alibaba.com**, **All.biz**, **Amazon.com** и других.

8. Организация зарубежных поездок, командировок, участие на международных выставках с целью ознакомления с реальной ситуацией на мировых рынках.

9. Организация взаимных визитов делегаций деловых кругов, содействие их участию в международных отраслевых выставках и ярмарках, проводимых в зарубежных странах, проведение совместных бизнес-форумов, кооперационных бирж и других мероприятий.

1.3. Экспорт продукции предприятий АК «Уздонмахсулот»

1. Работа по увеличению экспорта пшеницы, поиск покупателей, заключение договоров с поставщиками, заключение контрактов с покупателями, оплата, взаиморасчеты.

2. Обеспечение объема экспортных поставок продовольственной пшеницы в 2021 году в размере 40,0 тыс.тн. на общую сумму - 8,0 млн.долл.

3. Изучение ассортимента других зерновых продуктов предприятий АК «Уздонмахсулот» для дальнейшего экспорта.

4. Осуществление комплекса мер по увеличению экспорта зерновой продукции с целью поиска потенциальных партнеров на рынках стран СНГ, Азии, Африки и др.

1.4. Экспорт продукции АК «Узавтосаноат»

1. Увеличение объема экспорта по продукциям предприятий АК «Узавтосаноат», в части поставки запасных частей и автомобилей «Ravon» в Россию, Казахстан, Беларусь и другие страны СНГ.

2. Обеспечение объема экспортных поставок продукции предприятий АК «Узавтосаноат» в 2021 году на общую сумму 360,0 тыс.долл.

3. Осуществление комплекса мер по увеличению экспорта продукции предприятий подразделения АК «Узавтосаноат».

1.5. Экспорт продукции предприятий АО «Узбекенгилсаноат»

1. Работа по увеличению экспорта продукции предприятий легкой промышленности Республики Узбекистан, поиск покупателей, заключение договоров с поставщиками, заключение контрактов с покупателями, оплата, взаиморасчеты.

2. Обеспечение объема экспортных поставок продукции предприятий подразделений АО «Узбекенгилсаноат» в 2021 году в объемах 4,0 тыс.тн. х/б пряжи на общую сумму - 8,0 млн.долл.

3. Изучение ассортимента продукции предприятий подразделений АО «Узбекенгилсаноат», для обеспечения и осуществление комплекса мер по увеличению экспорта продукции легкой промышленности для выполнения установленных параметров в соответствии с Бизнес-планом общества на 2021 год.

4. Поиск потенциальных партнеров на рынках стран СНГ, Азии, Африки и др.

1.6. Экспорт продукции предприятий других промышленных структур, включая предприятий МБ и ЧП

1. Ведение базы данных по предприятиям, постоянное размещение и обновление информации о продукции предприятий в сети Интернет, поиск потенциальных покупателей (*участие компании и ее сотрудников на международных выставках, конференциях и различных мероприятиях для налаживания тесного сотрудничества с новыми компаниями и потенциальными покупателями, организация зарубежных командировок для продвижения отечественной продукции в формате (B2B), размещение информации о компании и товаров отечественных производителей на платных международных электронных торговых площадках*).

2. Осуществление комплекса мер по углублению проработок в целях поиска потенциальных партнеров и увеличения экспорта продукции строительных материалов автомобилестроения, текстильной и других промышленных структур, сельхозпродукции на рынки стран ближнего зарубежья, СНГ, Азии, Африки, Европы, США, Канады и др.

3. Организация и проведение маркетинговых исследований, как внутреннего, так и внешнего рынка, с целью дальнейшего увеличения объемов экспортируемой продукции. Осуществление работ по установлению и налаживанию долгосрочных взаимовыгодных отношений с зарубежными компаниями, а также непосредственно с отечественными товаропроизводителями и потребителями услуг.

4. Проработка и заключение договоров комиссии по экспорту продукции отечественных производителей и МБ и ЧБ. Обеспечение контрактации продукции в 2021 году, в соответствии с установленными плановыми показателя Бизнес-плана Общества на 2021 год.

5. Работа по увеличению экспорта товаров с более высокой добавленной стоимостью. Оказание иномфирмам-партнерам дополнительных платных услуг.

6. Работа по увеличению номенклатуры экспортируемых товаров.

7. Продвижение на экспорт продукции производимой предприятиями малого бизнеса и частного предпринимательства.

8. Поиск и определение взаимовыгодных и удобных механизмов взаиморасчета с фермерами и дехканскими хозяйствами для закупа сельскохозяйственной продукции, не исключающих возможность перечисления денежных средств на пластиковые карточки хозяйств, а также оплаты наличными денежными средствами.

9. При осуществлении вышеуказанных мер, Обществом планируется обеспечить ежегодное увеличение объемов экспорта продукции предприятий промышленности строительных материалов и других промышленных структур не менее чем на 10-15% в год.

1.7. Выполнение предусмотренных договоренностей и мероприятий Планом практических действий «Дорожных карт», в части касающихся АО «Узсаноатэкспорт»

1. Обеспечение своевременного, качественного и в полном объеме исполнения «Дорожных карт», принятых в ходе официальных визитов Президента Республики Узбекистан, Главы Правительства и встреч правительственных делегаций на высоком уровне в рамках развития торгово-экономического сотрудничества с зарубежными странами, в части касающейся АО «Узсаноатэкспорт».

2. На постоянной основе проводить глубокое маркетинговое изучение расширения номенклатуры взаимной торговли, реализация мер по кардинальному увеличению объемов и диверсификации номенклатуры взаимной торговли со странами-партнерами.

3. Заключение твердых экспортных контрактов согласно «Дорожных карт».

1.8. Оказание содействия в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства

1. Содействие в налаживании деловых контактов отечественных товаропроизводителей с зарубежными партнерами с целью создания благоприятных условий для дальнейшего развития частного предпринимательства.

2. Содействие предприятиям малого бизнеса и частного предпринимательства в поиске и приобретении необходимых им мини-технологий и оборудования.

3. Консалтинг в сфере национального законодательства экспортно-импортных операций, законодательства стран-партнеров; содействие в составлении контрактов.

4. Помощь во внедрении международных стандартов качества, в получении необходимых для экспорта сертификатов, в том числе помощь в международной сертификации (HASP, Global Gap и др.).

5. Содействие в логистике и транспортировке грузов.

6. Предоставление информации, внешних консультантов по требованиям и конъюнктуре внешних рынков, по способам продвижения продукции на внешние рынки, включая вопросы требований по товарному виду, упаковке, маркировке, этикетке, стандартов качества.

7. Активное вовлечение Общества механизмов пред-экспортного финансирования, контрактации на основе фьючерсных условий, а также осуществление толлинговых операций и заготовочную деятельность.

8. Помощь в организации и финансировании участия местных компаний на международных выставках, содействие в распространении информации о

продукции отечественных компаний за рубежом.

9. Проведение маркетинговых исследований и подготовка аналитических документов с целью выявления и анализа широкого круга проблем местных предприятий, ограничивающих их экспортный потенциал.

10. Всестороннее содействие в получении финансирования в рамках правительственных и донорских программ.

1.9. Расширение торгового сотрудничества

1. Участие в конференциях, ярмарках и выставках, как в республике, так и за ее пределами с целью поиска потенциальных партнеров, импортеров продукции отечественных предприятий, а также рекламы потенциальных возможностей узбекских производителей.

2. Организация работы с торгово-экономическими советниками при Посольствах РУз. за рубежом и с Представительствами ВТК для наращивания экспортного потенциала РУз. в странах их пребывания, консультации с представительствами иностранных фирм, компаний и финансовых учреждений в Узбекистане по вопросам расширения экспортного потенциала, инвестиционного сотрудничества и расширения географического присутствия.

3. Ведение базы данных и поиск новых потенциальных покупателей продукции отечественных производителей в целях диверсификации рынка, расширения географии экспорта и номенклатуры продукции (РФ, США, КНР, Сингапур, Турция, Иран, Пакистан, Индия, страны СНГ, Восточная Европа, Ближний Восток, страны Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки).

4. Подготовка предложений по созданию новых высокотехнологичных производств и технологий по выпуску экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью, в соответствии с международными стандартами.

5. Расширение номенклатуры экспортируемой продукции и ее диверсификации.

6. Проработка вопросов по продвижению продукции предприятий МЧБ Республики Узбекистан на внешние рынки. Проведение конъюнктурного анализа цен при проработке экспортно-импортных операций.

1.10. Организация эффективной работы торговых домов за рубежом

1. Построение эффективной системы сбыта продукции отечественных производителей торговыми домами «Uzfertex Fzс» (ОАЭ), ООО «Вира Зарин Мандегар» (Иран) и ООО «Uzaf Trading Company» (Афганистан), учитывающие текущие и перспективные потребности рынка.

2. Открытие торговых точек Общества в Российской Федерации, Республики Беларусь и Китайской Народной Республике.

3. Поиск потенциальных клиентов, проведение маркетингового исследования и получение полной информации о долях, емкости и спроса на продукцию отечественных производителей и субъектов малого бизнеса Республики Узбекистан.

4. Получение образцов и коммерческих предложений продукции, востребованной в Сингапуре от отечественных производителей и субъектов малого бизнеса Республики Узбекистан.

5. Диверсификация номенклатуры продукции узбекских производителей путем организации постоянно действующего Шоу-рума продукции отечественных производителей и субъектов МБ и ЧП с широким представлением как новых товаров, так и с пере-позиционированием старой продукции.

6. Удержание и увеличение доли узбекских товаров на местном рынке путем улучшения комплекса обслуживания и способности обеспечить бесперебойную и качественную поставку товаров.

7. Подготовка различных каталогов, буклетов и другого раздаточного материала продукции узбекского происхождения.

8. Проведение рекламно-информационных компаний в СМИ, телевидении, интернете, в организациях с целью ознакомления наиболее широкого круга потребителей с продукцией узбекского происхождения.

9. Участие в тендерных торгах государственных органов и получение государственных заказов, а также частных и других организаций для широкой реализации продукции узбекских производителей.

10. Ведение коммерческих переговоров, заключение экспортных контрактов на условиях предоплаты и консигнации с отечественными производителями и субъектами МБ и ЧП, обеспечение контроля договорных обязательств по поставке продукции на зарубежные рынки.

1.11. Работы по импорту

Исполнение заявок Финансово-хозяйственного департамента Администрации Президента РУз., Кабинета Министров РУз., а также государственных ведомств и предприятий Республики Узбекистан по импорту товаров, предусмотренных государственными программами в объеме не менее 15,0 млн. долл.

1.12. Правовое обеспечение и решение юридических вопросов

1. Организация правового обеспечения работы компании: анализ правового обеспечения торговых операций; проведение экономического и правового анализа результатов хозяйственной деятельности компании; разработка предложений по правовым вопросам устранения дебиторской и кредиторской задолженности.

2. Постоянный мониторинг изменений в нормативно-правовой базе и практике государственного регулирования, прежде всего в сферах регулирования внешнеторговой деятельности.

3. Договорно-правовая работа:

- участие в разработке и заключении договоров комиссии с отечественными производителями и экспортных/импортных контрактов с иностранными покупателями/продавцами; правовой анализ исполнения договорных обязательств;

- правовое обеспечение лизинговых договоров; обобщение результатов ведения договорно-правовой работы и внесение предложений по ее совершенствованию.

4. Проработка возможностей создания дочерних предприятий, торговых домов за рубежом, а также правовой анализ деятельности действующих дочерних и совместных предприятий.

5. Ведение претензионно-исковой работы: представление интересов компании в судебных инстанциях; проведение эффективных правовых действий по процессам в международных судах и арбитражных инстанциях; разработка системы мер по предупреждению возникновения претензионно-исковой работы. Завершение судебных разбирательств по взысканию дебиторской задолженности.

6. Осуществление правового аудита договоров, оказывают правовую поддержку экспортерам в разрешении трудностей и споров, возникающих при взаимодействии с партнерами, официальными структурами за рубежом.