

ПРОТОКОЛ
очередного годового Общего собрания акционеров
Акционерного Общества “O’ZMETALLSAVDO” за 2017 год

г. Ташкент, ул.Уста Ширин 136, 10-00 по местному времени, актовъй зал, 26 июля 2018 года.

Председатель общего - собрания Исламов Н.И. - Председатель Наблюдательного Совета АО “O’ZMETALLSAVDO”.

Председатель общего собрания акционеров Исламов Н.И. проинформировал присутствующих о том, что для подсчета голосов, регистрации акционеров для участия в очередном годовом общем собрании акционеров, а также выдачи бюллетеней для голосования созданную Наблюдательным Советом АО “O’ZMETALLSAVDO” Счётную комиссию в составе:

1. Каримова Т.Э.-Управделами АО “O’ZMETALLSAVDO” - Председателя Счетной комиссии.
2. Холназаровой Р. -товароведа АО “O’ZMETALLSAVDO” -члена Счетной комиссии.
3. Пулатовой З. – бухгалтера АО “O’ZMETALLSAVDO”-члена Счётной комиссии.

и предложил утвердить состав.

Председательствующий ставит вопрос на голосование.

Результаты голосования:

«ЗА»-единогласно.

«ПРОТИВ»-нет.

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ»-нет.

Председатель проинформировал Общее собрание о том, что согласно данных Счётной комиссии, членам которой поручена регистрация участников Собрания и подсчёт голосов, на очередном годовом общем собрании акционеров АО “O’ZMETALLSAVDO” присутствуют акционеры Общества, имеющие 446.251 голоса из общего количества имеющих право голоса по Акционерному обществу - 481.415 голоса. Таким образом, на Собрании присутствуют акционеры, владеющие более 93% голосов и в соответствии с Законом Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», внеочередное Собрание является **правомочным**.

На вопрос Председателя по открытию собрания поступило предложение – Собрание открыть. Председательствующий ставит вопрос на голосование.

Результаты голосования:

«ЗА»- 446.251 голоса

«ПРОТИВ»-нет.

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ»-нет.

Далее Председательствующий вынес на рассмотрение вопрос об избрании Президиума для ведения очередного годового общего собрания акционеров. Поступило предложение избрать Президиум в следующем составе:

- 1.Исламова Н.И. – Председателя Наблюдательного Совета АО “O’ZMETALLSAVDO”.
- 2.Рашидова Д.А. – Генерального директора АО “O’ZMETALLSAVDO”.
3. Ибрагимов А.А.-Исполнительного директора АО “O’ZMETALLSAVDO”.
4. Эргашева Т.- Главного Инженера по охране труда и ТБ АО “O’ZMETALLSAVDO”.
- 5.Исламова Н-рабочего ООО «Божмет Сервис».

Данный вопрос был вынесен на голосование.

Результаты голосования:

«ЗА»- 446.251 голоса

«ПРОТИВ»-нет.

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ»-нет.

Для ведения Протокола очередного годового Общего собрания акционеров, Председательствующий попросил утвердить Секретаря. Поступило предложение избрать Абдукадырову З. секретарём Собрания.

Вопрос ставится на голосование.

Результаты голосования:

«ЗА»- 446.251 голоса

«ПРОТИВ»-нет.

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ»-нет.

Председательствующий оглашает Повестку дня, сформированную и вынесенную Наблюдательным Советом АО “O’ZMETALLSAVDO”, Протокольным решением от 26 июня 2018 года:

Повестка дня:

- 1.Отчет Наблюдательного Совета АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года.
Докладчик Исламов Н.И
- 2.Отчет Исполнительного органа АО «Узметаллсавдо» об итогах финансово-хозяйственной деятельности Общества и выполнение показателей бизнес-плана за 2017 год. **Докладчик Ибрагимов А.А.**
- 3.Отчет Ревизионной Комиссии АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года.
Докладчик Игамбердиев Ж.
- 4.Отчет внешнего аудитора АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года.
Докладчик Исмаилова Р.М.
- 5.Утверждение бухгалтерского баланса, отчета прибылей и убытков.**Докладчик Исмаилова Р.М.**

6. Утверждение внешнего аудитора общества на 2018 год. **Докладчик Игамбердиев Ж.**

7. Утверждение бизнес-плана на 2018 год. **Докладчик Бобонов М.**

8. Выборы в Наблюдательный Совет Общества.

9. Выборы в Ревизионную комиссию общества.

10. Утверждение Исполнительного органа Общества.

11. О получении кредитов в банке. **Докладчик Фазлитдинов З.**

12. Распределение прибыли за 2017 год. **Докладчик Исмаилова Р.М.**

Результаты голосования:

«ЗА»- 446.251 голоса

«ПРОТИВ»-нет.

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ»-нет.

Председательствующий проинформировал акционеров, что необходимо принять Регламент Собрании. Было предложено принять Регламент собрания в следующем порядке:

1. Отчет Наблюдательного Совета АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года. **Докладчик Исламов Н.И.-10 мин.**

2. Отчет Исполнительного органа АО «Узметаллсавдо» об итогах финансово-хозяйственной деятельности Общества и выполнение показателей бизнес-плана за 2017 год. **Докладчик Ибрагимов А.А. -10 мин.**

3. Отчет Ревизионной Комиссии АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года. **Докладчик Игамбердиев Ж.-10 мин.**

4. Отчет внешнего аудитора АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года. **Докладчик Исмаилова Р.М.-10 мин.**

5. Утверждение бухгалтерского баланса, отчета прибылей и убытков. **Докладчик Исмаилова Р.М.-10 мин.**

6. Утверждение внешнего аудитора общества на 2018 год. **Докладчик Игамбердиев Ж.-10 мин.**

7. Утверждение бизнес-плана на 2018 год. **Докладчик Бобонов М.-10 мин.**

8. Выборы в Наблюдательный Совет Общества.-10 мин.

9. Выборы в Ревизионную комиссию общества.-10 мин.

10. Утверждение Исполнительного органа Общества. -10 мин.

11. О получении кредитов в банке. **Докладчик Фазлитдинов З.-10 мин.**

12. Распределение прибыли за 2017 год. **Докладчик Исмаилова Р.М.-5 мин.**

Работу собрания организовать без перерыва и закончить до 13.00 часов.

Результаты голосования:

«ЗА»- 446.251 голоса

«ПРОТИВ»-нет.

«Воздержались»-нет.

Слушали.

1. По первому вопросу Повестки дня выступил Исламов Н.И.-Председатель Наблюдательного Совета АО «Узметаллсавдо», который в своём выступлении отметил, что работа Наблюдательного Совета проводилась в строгом соответствии требованиям Закона «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», Устава и Положения о Наблюдательном Совете акционерного Общества АО «Узметаллсавдо». Руководством предприятия разработан поэтапный план развития общества с целью увеличения прибыльности предприятия на 2018 год представлен в бизнес-плане Общества, который будет вынесен на ваше обсуждение.

Анализируя итоги финансовой деятельности Общества за 2017 год необходимо отметить, что на итоги работы повлияли как объективные, связанные с несвоевременной конвертацией валюты банками, так и субъективные причины, повлиявшие на невыполнение прогнозных показателей на 2017 год.

Недостаточный объем собственных оборотных средств привёл к привлечению заёмных и кредитных средств, в результате чего произошло увеличение расходов предприятия в отчётном периоде, непосредственно связанными с конвертацией валюты, и оформлением дополнительной суммы кредита, а именно процентами по полученному кредиту банка, курсовой разницы, что отразилось на общих финансовых показателях общества.

Для повышения эффективности необходимо усилить маркетинговую работу, для этого нужно вести постоянный обзор и анализ конъюнктуры рынка металлопродукции, постоянно изучать и удовлетворять требования потребителей к качеству и ассортименту продукции, постоянно вести работу с покупателями по удовлетворению их спроса, развития услуг по доставке, резке, определению качества металлопродукции, внедрение гибкой ценовой политики, интенсивный закуп и реализация продукции на взаимовыгодных условиях, набор портфеля заказов основанный на реальных объёмах, ассортименте, ценах и сроках поставки, закуп продукции производить в основном по ассортименту пользующимся наибольшим спросом. Создать эффективный информационный банк данных потребителей металлопродукции. Создать и обеспечить работу ежедневной обработки информации по учёту закупа и отгрузки, нахождения в пути и таможенной зоне, поступления на склад и реализации металлопродукции, движения складских запасов и анализу их оборачиваемости. Также необходимо;

эффективно использовать основные средства и территорию базы.

ускорить оборачиваемость товарных запасов, глубоко контролировать уровень издержек и не допускать увеличения непроизводственных расходов (штрафы, пени и пр.).

Сделать полный расчёт необходимых оборотных средств и определить источники их пополнения и действенных мер по повышению эффективности их использования.

Хотел бы особо остановиться на Указ Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2017 года «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики». Согласно данного Указа, Юридические и физические лица в Узбекистане

с 5 сентября получили право свободно осуществлять операции по покупке и продаже валюты по рыночному курсу.

В ноябре 2016 года правительство Узбекистана заявило о поэтапном снижении размера обязательной продажи части валютной выручки от экспорта отдельных товаров и услуг до полной ее отмены, а также об установлении курса национальной валюты по отношению к иностранным "исключительно с использованием рыночных механизмов".

Центральный банк Узбекистана с 5 сентября установил официальный курс в 8,1 тысячи сумов за доллар, таким образом девальвировав стоимость нацвалюты почти вдвое. При этом российский рубль подорожал до 139,91 сума (+1,97 раза), евро – до 9645,48 сума (+1,94 раза), британский фунт – до 19495,17 сума (+1,93 раза).

Последний раз серьезная девальвация сума в Узбекистане происходила в конце 2001 года, когда с октября по декабрь сум подешевел в 1,6 раза. Узбекистан в 2003 году принял на себя все обязательства по статье VIII Устава МВФ, которая предусматривает полную конвертацию по текущим счетам. Однако все это время в республике существовала практика, когда валюту в полном объеме конвертировали, главным образом крупным иностранным инвесторам и госкомпаниям. В течение следующих пятнадцати лет официальный курс ежегодно прибавлял по 3-4%. В конце 2016 года на фоне заявлений правительства о планах унифицировать курсы валют, девальвация сума несколько ускорилась. В августе она колебалась в среднем в пределах 3%.

"На основе анализа динамики курсообразующих факторов за 2003-2017 годы, а также с учетом результатов тестовых сделок по реализации банками иностранной валюты предприятиям-импортерам по договорному курсу, ориентировочный равновесный уровень валютного курса составил расчетно 8-8,15 тысячи сумов за один доллар США", — говорится в сообщении ЦБ.

По данным регулятора, курс ЦБ, как и ранее, будет устанавливаться каждый вторник как среднее значение курсов, зафиксированных на торгах валютной биржи на предыдущей неделе. Межбанковские торговые сессии по покупке и продаже иностранной валюты на Узбекской республиканской валютной бирже отныне переходят с недельного на ежедневный режим. Валютный курс здесь будет определяться на основе текущего соотношения спроса и предложения и публиковаться на веб-сайте валютной биржи.

В соответствии с указом Мирзиеева, с 5 сентября юридические лица Узбекистана смогут без ограничений приобретать в коммерческих банках иностранную валюту для оплаты по текущим международным операциям. Мирзиеев своим указом также отменил требование обязательной продажи выручки в иностранной валюте экспортерами, независимо от их формы собственности

Президент Узбекистана своим указом также поручил правительству разработать меры по смягчению последствий введения свободной конвертации валюты. В частности, они будут направлены на поддержку уровня капитализации и ликвидности банков, базовых отраслей экономики, оптимизацию импортных пошлин а также на пресечение необоснованного завышения цен и тарифов на социально значимые товары.

Чуть ранее, на заседании Правления Центрального банка, посвящённом обсуждению эффективности мер денежно-кредитной политики по обеспечению стабильности потребительских цен, было принято решение о повышении с 28 июня 2018 года ставки рефинансирования до 14% годовых.

Данное решение обусловлено ускорением темпов инфляции за прошедший период и необходимостью ограничить возросшие инфляционные риски.

Ставка рефинансирования на уровне 9% была установлена с января 2015 года против прежней ставки 10%, которая удерживалась с 2014 года.

По данным официальной статистики, инфляция в Узбекистане в 2017 году составила 6,7% против 5,6% годом ранее.

В конце июля МВФ по итогам работы миссии в Узбекистане сообщил, что валютная реформа будет сопровождаться инфляционным давлением, возможны сложности с ликвидностью банковских кредитов. При этом фонд приветствовал упреждающие меры по рекапитализации контролируемых государством банков и повышение ставки рефинансирования ЦБ с 9% до 14%.

Как эти новшества отразились на финансово-хозяйственную деятельность нашего общества:

Приведу несколько цифр:

Всего актив баланса предприятия на конец 2017 г. составил- 26,8 млрд.сум.

Чистые активы Общества -8,6 млрд сум.

Сумма текущих обязательств на начало года составляла 1,3 млрд.сум, на конец года – 4,7 млрд сум, Долгосрочные обязательства – 4,7 млрд сум. Просроченной задолженности не имеется.

Прибыль до уплаты налога за 2017 год ОАО «Узметаллсавдо» составила 3,3 млн.сум. Убыток после уплаты налога составил – 248,4 млн.сум

Доходы предприятия 1,253 млрд.сум, в том числе

от реализации товара -577 млн. сум,

доходы от аренды и возмещения расходов за коммунальные услуги – 675,5 млн.сум,

доходы в виде дивидендов и процентов –1 млн.сум

Расходы предприятия -1,250 млрд.сум. в том числе

Расходы периода -1,133 млрд.сум

Убытки от валютных курсовых разниц -117 млн.сум;

Прибыль до уплаты налога на прибыль составила 3,3 млн.сум.

Единый налоговый платеж – 251,7 млн.сум.

Убыток -248,4 млн сум.

В настоящее время ведётся активная работу по улучшению финансовых показателей АО «Узметаллсавдо».

Так, 02 июля 2018 года между АО «Узметаллсавдо» и Яккасарайским филиалом ЧАБ «Трастбанк» заключено Генеральное Кредитное Соглашение на получение кредитных средств на сумму 45.000.000.000 (сорок пять миллиард) сум сроком на 36 месяцев, под 16% годовых для пополнения оборотных средств и осуществления инвестиционного проекта, а также в рамках ГКС получение кредита в размере 3.300.000.000 (три миллиарда триста миллионов) сум на пополнение оборотных средств путем перечисления кредитных средств на блок счет, для дальнейшей конвертации, сроком на 18 месяцы по 16% годовых, с льготным периодом погашения основного долга 3 месяца.

Кроме того, хочу особо отметить, что 28.02.2016 года между АО «Узметаллсавдо» и ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (г.Магнитогоск, Россия) был заключен контракт №В227666 на поставку металлопродукцию на общую сумму 25. млн. долларов США.

19.06.2017г. было заключено дополнительное Соглашение к указанному Контракту.

По указанному контракту, АО «Узметаллсавдо» импортировал в Республику Узбекистан 434.000 тонн листы холоднокатанные на общую сумму 265.633,8 долларов США.

Работа в данном направлении продолжается.

Далее Председатель Собрания предлагает приступить к голосованию по утверждению годового отчёта Председателя Наблюдательного совета

Результаты голосования

«ЗА»- 446.251 голоса

«ПРОТИВ»-нет.

«Воздержались»-нет.

Постановили:

Утвердить годовой отчёт по итогам работы Наблюдательного совета Общества за 2017 год.

По второму вопросу повестки дня Председатель собрания предоставляет слово Исполнительному директору АО «Узметаллсавдо» Ибрагимову А.А. В своем выступлении докладчик проинформировал Собрание о проделанной работе в 2017 году и сообщил о показателях финансово- хозяйственной деятельности Общества за истекший период, которая выражается в следующих цифрах:

По результатам финансовой деятельности предприятия за 2017 год статьи баланса АО Узметаллсавдо сформировались в следующем виде:

Долгосрочные активы предприятия на начало года составляли 10,7 млрд сум, на конец – 10,5 млрд. сум, в том числе

- балансовая стоимость основных фондов предприятия на начало года 10,4 млрд сум, на конец отчетного периода – 10,2 млрд.сум, износ 18,9%;

- долгосрочные инвестиции на начало года составляли – 227,2 млн сум, на конец -226,0 млн.сум в том числе:

в ценные бумаги – 10,67 млн.сум,

участие в уставном фонде других предприятий- 214,907 млн.сум.

Товарно-материальные запасы на начало 2017 г. составили – 3,6 млрд.сум, - на конец года – 3,7 млрд сум

Денежные средства – на начало – 97,7 млн сум, на конец – 6,3 млн.сум.

Дебиторская задолженность – на начало -6,5 млрд сум, на конец- 9,4 млрд.сум, в том числе авансы выданные поставщикам под закуп товара – 8,9 млрд.сум. Просроченной задолженности не имеется.

Всего актив баланса предприятия на конец 2017 г. составил- 26,8 млрд.сум.

Чистые активы Общества -8,6 млрд сум.

Сумма текущих обязательств на начало года составляла 1,3 млрд.сум, на конец года – 4,7 млрд сум, Долгосрочные обязательства – 4,7 млрд сум. Просроченной задолженности не имеется.

Прибыль до уплаты налога за 2017 год АО «Узметаллсавдо» составила 3,3 млн.сум. Убыток после уплаты налога составил – 248,4 млн.сум

Доходы предприятия 1,253 млрд.сум, в том числе

от реализации товара -577 млн. сум,

доходы от аренды и возмещения расходов за коммунальные услуги – 675,5 млн.сум,

доходы в виде дивидендов и процентов –1 млн.сум

Расходы предприятия -1,250 млрд.сум. в том числе

Расходы периода -1,133 млрд.сум

Убытки от валютных курсовых разниц -117 млн.сум;

Прибыль до уплаты налога на прибыль составила 3,3 млн.сум.

Единый налоговый платеж – 251,7 млн.сум.

Убыток -248,4 млн сум.

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете, бухгалтерском балансе, подтверждена аудиторской фирмой "AUDIT-RUMANS", лицензия Минфина АФ № 00482 от 20.11.2009 г.

В настоящее время ведется активная работу по улучшению финансовых показателей АО «Узметаллсавдо».

Так, 02 июля 2018 года между АО «Узметаллсавдо» и Яккасарайским филиалом ЧАБ «Трастбанк» заключено Генеральное Кредитное Соглашение на получение кредитных средств на сумму 45.000.000.000 (сорок пять миллиард) сум сроком на 36 месяцев, под 16% годовых для пополнения оборотных средств и осуществления инвестиционного проекта, а также в рамках ГКС получение кредита в размере 3.300.000.000 (три миллиарда триста миллионов) сум на пополнение оборотных средств путем перечисления кредитных средств на блок счет, для дальнейшей конвертации, сроком на 18 месяцев по 16% годовых, с льготным периодом погашения основного долга 3 месяца.

Кроме того, докладчик отметил, что 28.02.2016 года между АО «Узметаллсавдо» и ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (г.Магнитогоск, Россия) был заключён контракт №B227666 на поставку металлопродукцию на общую сумму 25. млн. долларов США.

19.06.2017г. было заключено дополнительное Соглашение к указанному Контракту.

По указанному контракту, АО «Узметаллсавдо» импортировал в Республику Узбекистан 434.000 тонн листы холоднокатанные на общую сумму 265.633,8 долларов США.

Работа в данном направлении продолжается

Далее Председатель Собрании предлагает приступить к голосованию по утверждению годового отчета Исполнительного директора по итогам работы исполнительного органа.

Результаты голосования

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили:

Утвердить годовой отчет Исполнительного директора по итогам деятельности Общества за 2017 год.

По третьему вопросу повестки дня Отчет Ревизионной комиссии АО «Узметаллсавдо» и Шестому вопросу Повестки дня утверждение внешнего аудитора общества на 2018 год Председательствующий дал слово Председателю ревизионной комиссии АО «Узметаллсавдо» Игамбердиеву Ж.

В соответствии с Положением о ревизионной комиссии избранная на предыдущем общем собрании, группа в составе Игамбердиева Ж.-Председатель ревизионной комиссии, Шукуров Х. и Иргашев Н.-члены ревизионной комиссии провела за 2017 год проверку:

- финансовой документации Акционерного общества;
- законности заключенных договоров от имени Акционерного общества, совершаемых сделок, расчетов с контрагентами;
- анализ соответствия ведения бухгалтерского и статистического учета с существующими нормативными положениями;
- проверку соблюдения в финансово-хозяйственной, производственной деятельности установленных нормативов, правил;
- своевременности и правильности внесения платежей поставщиками продукции и услуг в бюджет, начислений и выплат дивидендов.
- правильности составления балансов Акционерного общества, отчетной документации для налоговой инспекции, статистических органов, органов государственного управления;
- правильности решений, принятых исполнительным органом Акционерного общества, их соответствия Уставу Акционерного общества, Положению о Правлении Акционерного общества и решениям Общего собрания акционеров;
- анализ решений Общих собраний акционеров, внесение предложений по их изменению при расхождении с законодательством и иными нормативными актами Республики Узбекистан.

По итогам проверки финансово-хозяйственной деятельности общества за 2010 год ревизионная комиссия составила заключение следующего содержания:

В 2017 году основной деятельностью АО «Узметаллсавдо» является организация оптовой торговли металлопродукцией – 91,65%, услуги по оказанию посреднической торговли 8,35 %.

Уставной фонд предприятия по состоянию на 01.01.2018 года сформирован, составляет 625840 т.сум. Количество акций – 481415 штук простых именных акций номинальной стоимостью 1300 сум.

В 2017 году средняя численность работающих составила 45 человек, среднемесячная заработная плата составила 1029,2 т. сум.

Доходы предприятия по итогам работы в 2017 году составили 1,253 млрд.сум, расходы – 1,250 млрд.сум, прибыль до уплаты налога - 3,263 млн.сум,

По итогам работы в 2017 году убыток Общества составил 251,652 млн.сум.

Выводы:

Показатели периодичной отчетности соответствуют данным бухгалтерского учета.

Низкий коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами 0,02918 относит предприятие к зоне экономического риска.

Для улучшения экономического состояния предприятия необходимо увеличение прибыльности путем снижения расходов и увеличения товарооборота. В качестве меры направленной на стабильное получение дохода от товарных операций рекомендуется регулярно проводить мониторинг за покупными и отпускными ценами на товары, что даст возможность оптимально оперативно принимать управленческие решения в отношении оптимальной торговой надбавки, необходимо увеличить оборачиваемость оборотных средств и товарных запасов.

Ревизионная комиссия подтверждает достоверность данных отчетов и иных финансовых документов общества.

Ревизионная комиссия согласна с положительным заключением независимого Аудита финансовой деятельности АО «Узметаллсавдо», проведенного аудиторской фирмой «AUDIT-RUMANS» в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» и Национальными стандартами бухгалтерского учета Республики Узбекистан.

Ревизионная комиссия рассмотрела финансовые результаты консолидированного отчета АО «Узметаллсавдо» и вносит предложение об утверждении основных показателей финансового отчета за 2017 год:

Доходная часть в сумме -	1253 млн.сум
Расходная часть в сумме -	1250 млн.сум
Единый налоговый платеж-	251,4 млн.сум
Убытки в сумме -	248,4 млн.сум

Далее докладчик внес предложение утвердить внешним аудитором финансово-хозяйственной деятельности АО «Узметаллсавдо» за 2018 год аудиторскую организацию «FTF-LEA-AUDIT».

Далее Председатель Собрании предлагает приступить к голосованию по утверждению Заключения Ревизионной Комиссии и утверждение внешним аудитором финансово-хозяйственной деятельности АО «Узметаллсавдо» за 2018 год аудиторскую организацию «FTF-LEA-AUDIT».

Результаты голосования

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили:

Утвердить Заключение Ревизионной комиссии Общества за 2017 год, а также утвердить внешним аудитором финансово-хозяйственной деятельности АО «Узметаллсавдо» за 2018 год аудиторскую организацию «FTF-LEA-AUDIT».

По четвертому вопросу Повестки дня Отчет внешнего аудитора АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года, **Пятому вопросу Повестки дня** Утверждение бухгалтерского баланса, отчета прибылей и убытков Председательствующий дал слово Главному бухгалтеру АО «Узметаллсавдо» Исламовой Р.М.

Выступившая Исмаилова Р.М. проинформировала присутствующих о том, что согласно поручения Директора аудиторской фирмы ООО «AUDIT-RUMANS» Зокирова Мансуржон Турабовича (квалифицированный сертификат №00299 от 27.12.2010г., выданного Министерством финансов Республики Узбекистан, где срок действия сертификата продлен до 27.12.2020 года) ознакомила положительным аудиторским заключением аудиторской фирмы ООО «AUDIT-RUMANS» №ДИ/135 от 16 февраля 2018 года, которая имеет лицензию на проведение аудиторских проверок всех хозяйствующих субъектов АФ №00482 от 29.11.2009 года, выданного Министерством финансов Республики Узбекистан и свидетельства №125 от 13 августа 2012 года, выданного Министерством юстиции Республики Узбекистан, ими проведена проверка финансовой отчетности АО «Узметаллсавдо», составленной за период с 1 января 2017 года по 31 декабря 2017 года, которая включила в себя следующие формы:

-Форма №1 «Бухгалтерский баланс»

-Форма №2 «Отчет о финансовых результатах».

Аудиторская проверка проведена в соответствии с НСАД. Эти стандарты обязывают, чтобы аудиторы обеспечивали пользователей достаточной уверенностью в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений. Аудиторская проверка заключается в оценке достоверности и соответствия финансовой отчетности и иной финансовой информации законодательству, а также фактическому состоянию финансово-хозяйственной деятельности. По их мнению, финансовая отчетность хозяйствующего субъекта АО «Узметаллсавдо» за 2017 год достоверно отражает его финансовое положение и совершенные данным хозяйствующим субъектом финансовые и хозяйственные операции соответствуют требованиям законодательства Республики Узбекистан по бухгалтерскому учету.

Далее, Исламова Р.М. на рассмотрение общего годового собрания акционеров АО «Узметаллсавдо» представила бухгалтерский баланс, отчет прибыли и убытка АО «Узметаллсавдо» за 2017 год.

По результатам финансовой деятельности предприятия за 2017 год статьи баланса АО Узметаллсавдо сформировались в следующем виде:

Долгосрочные активы предприятия на начало года составляли 10,7 млрд сум, на конец – 10,5 млрд. сум, в том числе
- балансовая стоимость основных фондов предприятия на начало года 10,4 млрд сум, на конец отчетного периода – 10,2 млрд.сум, износ 18,9%;
- долгосрочные инвестиции на начало года составляли – 227,2 млн сум, на конец - 226,0 млн.сум в том числе:

в ценные бумаги – 10,67 млн.сум,

участие в уставном фонде других предприятий- 214,907 млн.сум.

Товарно-материальные запасы на начало 2017 г. составили – 3,6 млрд.сум, - на конец года – 3,7 млрд сум

Денежные средства – на начало – 97,7 млн сум, на конец – 6,3 млн.сум.

Дебиторская задолженность – на начало -6,5 млрд сум, на конец- 9,4 млрд.сум, в том числе авансы выданные поставщикам под закуп товара – 8,9 млрд.сум. Просроченной задолженности не имеется.

Всего актив баланса предприятия на конец 2017 г. составил- 26,8 млрд.сум.

Чистые активы Общества -8,6 млрд сум.

Сумма текущих обязательств на начало года составляла 1,3 млрд.сум, на конец года – 4,7 млрд сум, Долгосрочные обязательства – 4,7 млрд сум. Просроченной задолженности не имеется.

Прибыль до уплаты налога за 2017 год ОАО «Узметаллсавдо» составила 3,3 млн.сум. Убыток после уплаты налога составил – 248,4 млн.сум

Доходы предприятия 1,253 млрд.сум, в том числе

от реализации товара -577 млн. сум,

доходы от аренды и возмещения расходов за коммунальные услуги – 675,5 млн.сум, доходы в виде дивидендов и процентов –1 млн.сум

Расходы предприятия -1,250 млрд.сум. в том числе

Расходы периода -1,133 млрд.сум

Убытки от валютных курсовых разниц -117 млн.сум;

Прибыль до уплаты налога на прибыль составила 3,3 млн.сум.

Единый налоговый платеж – 251,7 млн.сум.

Убыток -248,4 млн сум.

В связи с убытками, прибыль по итогам 2017 года не имеется.

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете, бухгалтерском балансе, подтверждена аудиторской фирмой "AUDIT-RUMANS", лицензия Минфина АФ № 00482 от 20.11.2009 г.

Далее Председатель Собрании предлагает приступить к голосованию по утверждению Отчет внешнего аудитора АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года, бухгалтерского баланса, отчета прибылей и убытков и распределение прибыли за 2017 год .

Результаты голосования

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили:

Утвердить Отчет внешнего аудитора АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года, бухгалтерского баланса, отчета прибылей и убытков и распределение прибыли АО «Узметаллсавдо» за 2017 год .

По седьмому вопросу Повестки дня Утверждение бизнес-плана на 2018 год и **одинадцатому вопросу Повестки дня** о получении кредитов в банке, Председательствующий дал слово Заместителю исполнительного директора АО «O'ZMETALLSAVDO» по финансовым вопросам Фазлитдинову З., который ознакомил акционеров с основными параметрами бизнес плана общества на 2018 год и о получении кредитов.

Акционерное общество «O'ZMETALLSAVDO» зарегистрировано Хокимиятом Сабир Рахимовского (Алмазарского) района г. Ташкента от 13 июля 2006 г. (№ 3584).

Юридический адрес предприятия Республика Узбекистан, г.Ташкент, Алмазарский район, улица Уста Ширин, дом 136. Основным видом деятельности предприятия является оптовая торговля. Предприятие имеет лицензия на осуществление оптовой торговли, выданной Хокимиятом Алмазарского района.

Согласно последним изменениям в уставе общества от 12 марта 2018 года, уставной фонд общества на сегодняшний день составляет 625 839 500 (шестьсот двадцать пять миллионов восемьсот тридцать девять тысяча пятьсот) сум в количестве 481.415 штук акции.

Учредителями общества является:

- доля юридических лиц в уставном капитале общества – 89,98 % или в размере 563 079 400 (пятьсот шестьдесят три миллионов семьдесят девять тысяч четыреста) сум или 433 138 штук акций;

- доля физических лиц в уставном капитале общества 10,03 % или в размере 62 760 100 (шестьдесят два миллиона семьсот шестьдесят тысяч сто) сум или 48 277 штук акций.

Общество действует в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан и Уставом общества.

Согласно Устава АО «O'ZMETALLSAVDO» вправе осуществлять следующие виды деятельности:

- Оптовая торговля;
- Розничная торговля
- Изучение рынка металлопродукции и получение прибыли;
- Осуществлять деятельность на договорной основе;
- Снабжение предприятий изделиями из металла;

- Принимать участие в оптовых биржах, ярмарках аукционах, заключать договора с юридическими и физическими лицами;
- Торгово-закупочная, посредническая и дистрибьюторская деятельность;
- Внешняя экономическая деятельность, экспортно-импортные и снабженческо–сбытовые операции на территории Республики Узбекистан и других стран.

Исполнительный директор АО «O'ZMETALLSAVDO» является:

Ибрагимов А.А.

Главным бухгалтером АО «O'ZMETALLSAVDO» является:

Исмаилова Р.М.

Цель Акционерного общества - увеличение оборотного капитала для приобретения металлопродукции.

В данный момент на основании маркетинговых исследований на рынке товаров Республики Узбекистан в частности города Ташкент, учредители и руководство предприятия пришли к выводу о нижеследующем:

- В связи с ежегодным увеличением населения постоянно растёт спрос на качественные товары.
- Изучив базу потенциальных конкурентов в данной сфере и проведя маркетинговые исследования, переговоры с поставщиками непродовольственных и непродовольственных товаров, а также рассмотрев предварительный финансовый проект, пришли к решению об увеличении оборотного капитала для приобретения металлопродукции.

Для успешного достижения целей Акционерного общества и функционирования определены следующие задачи:

- направлять деятельность на полное удовлетворение потребностей и запросов потенциальных покупателей;
- обеспечить высокую репутацию на рынке металлопродукции и запчастей сельскохозяйственной техники;
- предоставлять продукции высочайшего качества;
- вести постоянный поиск потребителей на продукции, предоставляемые предприятием;
- периодически проводить маркетинговые исследования, систематически анализировать спрос и определять перечень требований, предъявляемых клиентами;
- подобрать высококвалифицированный и профессиональный состав персонала;
- запустить мощную рекламную кампанию во всех средствах СМИ с целью ознакомления широкого круга деловых людей с продуктами питания;
- добиться максимального объема продаж;
- вести гибкую ценовую политику.

Настоящий проект разработан с учетом требований потребителей и анализом основных недостатков конкурентов.

Итоги работы акционерного общества за 2017 год

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА	Пополнение оборотных средств для осуществления торговой деятельности		
ДАнные ПО ПРОЕКТУ		ЗАЕМЩИК	
ТОВАРЫ	металлопродукция	НАИМЕНОВАНИЕ	АО «O'ZMETALLSAVDO»
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА (тыс.сум)	115 000 000,00	АДРЕС	г.Ташкент, Алмазарский район, ул.Уста-Ширин, 136
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ (тыс.сум)	0,00	КОНТАКТНОЕ ЛИЦО	Ибрагимов.А.А
КРЕДИТ (тыс.сум)	115 000 000,00	ТЕЛЕФОН	248 47 08

	МЕСТНАЯ ВАЛЮТА (тыс.сум)	ВСЕГО (тыс.сум)	СТРУКТУРА (%)
Существующие основные средства	8 992 640,00	8 992 640,00	59,02%
Всего Фиксированные Активы	8 992 640,00	8 992 640,00	59,02%
РАБОЧИЙ КАПИТАЛ ВКЛЮЧАЯ:	14 146 879,00	14 146 879,00	40,90%
Сырьё и материалы (металлопродукция)	64 652,00	64 652,00	8,50%
Товары на складе	3 497 965,00	3 497 965,00	1,35%
Производственные запасы	0,00	0,00	0,28%
Задолженность покупателей и заказчиков	236 555,00	236 555,00	0,88%
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам	6 049 497,00	6 049 497,00	27,32%
Расчеты с зависимыми предприятиями	2 475 701,00	2 475 701,00	
Денежные средства на расчетном счете	1 754 026,00	1 754 026,00	0,87%
Прочие дебиторские задолженности	68 483,00	68 483,00	1,70%
ПРОЧИЕ ФИНАНСОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ, ВКЛЮЧАЯ:	84 500,00	84 500,00	0,08%
Страхование залога (0,2%)	40 000,00	40 000,00	0,020%
Регистрация договора залога у нотариуса (0,15%)	30 000,00	30 000,00	0,00%

Прочие расходы по оформлению обеспечения 0,02% (получение справки с ГлавОПУ, с кадастра земли и недвижимости, постанова запрета на залог)	4 000,00	4 000,00	0,005%
Непредвиденные расходы	10 500,00	10 500,00	0,06%
ВСЕГО ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	23 224 019,00	23 224 019,00	100%

Финансовый план

Значения	МЕСТНАЯ ВАЛЮТА (тыс.сум)	ВСЕГО (тыс.сум)	СТРУКТУРА (%)	СТРУКТУРА (%)
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ				
Существующие основные средства	8 992 640,00	8 992 640,00	64,49%	16,08%
Финансовые издержки	84 500,00	84 500,00	0,09%	
Товары на складе	3 497 965,00	3 497 965,00	1,48%	
Производственные запасы	64 652,00	64 652,00	0,31%	
Задолженность покупателей и заказчиков	236 555,00	236 555,00	0,97%	
Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам	6 049 497,00	6 049 497,00	29,85%	
Расчеты с зависимыми предприятиями	2 475 701,00			
Денежные средства на расчетном счете	1 754 026,00	1 754 026,00	0,95%	
Прочие дебиторские задолженности	68 483,00	68 483,00	1,86%	
ВСЕГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	23 224 019,00	23 224 019,00	100,0%	
КРЕДИТЫ				
КРЕДИТ БАНКА	115 000 000,00	115 000 000,00	100,0%	83,92%
ВСЕГО КРЕДИТОВ	115 000 000,00	115 000 000,00	100,0%	
ВСЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	138 224 019,00	138 224 019,00	100,0%	

АМОРТИЗАЦИЯ

Объекты амортизации	Первоначальная стоимость (тыс.сум)	Остаточная стоимость (тыс.сум)	Норма амортизации (%)	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Здания, строения сооружения	2 878 985,00	1 966 974,00	5%	36 972,00	36 972,00	36 972,00	36 972,00

Компьютерное оборудование и вычислительная техника	47 973,00	11 247,00	20%	957,00	957,00	957,00	957,00
Машины и оборудование	5 016 185,00	4 442 183,00	15%	11 664,00	11 664,00	11 664,00	11 664,00
Мебель и принадлежности	72 969,00	41,00	15%	18,00	18,00	18,00	18,00
Транспортные средства	874 417,00	209 708,00	20%	14 979,00	14 979,00	14 979,00	14 979,00
Прочие основные средства	102 111,00	57 272,00	10%	1 614,00	1 614,00	1 614,00	1 614,00
Всего амортизация	8 992 640,00	6 687 425,00	X	66 204,00	66 204,00	66 204,00	66 204,00
НАКОПЛЕННАЯ АМОРТИЗАЦИЯ				66 204,00	132 408,00	198 612,00	264 816,00

Оптовая торговля оказывает услуги производителям товаров и розничной торговле. В результате её деятельности товар приближается к потребителю, но ещё не попадает в сферу личного потребления.

Важнейшая задача оптовой торговли – планомерно регулировать на товарные предложения в соответствии со спросом. Объективная возможность успешно решить эту задачу обусловлена промежуточным положением оптовой торговли: в ней концентрируется значительная часть товарных ресурсов, что позволяет не ограничиваться операциями пассивного характера, а активно помогать мелким сферам производства, розничную торговлю и через неё – на сферу потребления.

Оптовая торговля как никакое другое звено, связанное с реализацией товаров, способна активно регулировать региональные и отраслевые рынки за счёт накопления и перемещения товаров. Это направление работы и должно занять определяющее место во всей её деятельности. Оптовые предприятия призваны совершенствовать процессы товародвижения, развивать централизованную поставку, а также кольцевой завоз товаров. В настоящее время наряду с положительными процессами в деятельности оптовых предприятий имеются и существенные недостатки. Нередко не соблюдаются сроки поставки товаров, нарушаются договорные обязательства по объёму, ассортименту и качеству поставляемых товаров.

От правильно сбалансированной работы оптовой торговли, во многом зависит эффективность функционирования многих направлений народнохозяйственного комплекса, сбалансированность внутреннего рынка, удовлетворение растущих потребностей. В новых условиях хозяйствования сфера оптовой торговли будет значительно расширена. Усиление роли товарно-денежных отношений связано не только с развитием оптовой торговли предметами потребления, но и с переходом к оптовой торговле средствами производства. Эти две формы становятся важнейшими каналами планомерного движения материально-технических и товарных ресурсов.

Основной показатель хозяйственной деятельности предприятий и организаций оптовой торговли – оптовый товарооборот. Он представляет собой продажу товаров народного потребления и производственного назначения для последующей реализации населению, а также поставку для вне рыночных потребителей и экспорта. Оптовый товарооборот отражает переход товаров из сферы производства в

сферу обращения и их движение внутри сферы обращения. Его объём, структура, виды и формы товародвижения определяют другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности.

Основная цель анализа торговой деятельности оптовых предприятий выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения. В процессе систематического анализа контролируется:

- выполнение планов оптового товарооборота и поставки товаров потребителям;
- проводится изучение их динамики, выявляются факторы влияния их на развитие оптового товарооборота;
- изучаются причины недостатков в торгово-коммерческой деятельности, если они имеются, и разрабатываются меры по их устранению и предупреждению;
- определяют стратегию и тактику маркетинговой деятельности оптового предприятия.

Анализ должен показать, как оптовое предприятие в своей хозяйственной деятельности учитывает социально-экономическое развитие региона, производственные возможности промышленных предприятий, а также номенклатуру для планирования поставки товаров.

С позиций маркетинга роль оптовой торговли состоит в максимальном удовлетворении потребностей розничных предприятий, поставляя им нужные товары в определенных объемах и установленные сроки. Располагаясь обычно в крупных населенных пунктах (городах), оптовые компании также хорошо знают потребности конечных покупателей. Поэтому они самостоятельно или с помощью производителя товара способны организовать мощную маркетинговую поддержку розничной торговле.

Как показывает современный опыт, оптовые компании в большинстве случаев осуществляют сбытовые функции лучше производителя, поскольку имеют устоявшиеся связи с розничной торговлей, а также хорошую складскую и транспортную базу. Сегодня оптовые компании предоставляют своим покупателям не только товары, но и широкий спектр сопутствующих услуг: реклама в месте продажи, организация мероприятий по стимулированию продаж, доставке товара.

А поскольку деятельность любого посредника увеличивает стоимость товара, то задача оптового звена системы сбыта состоит в формировании минимальной оптовой наценки (за счет рационализации торгово-логистических операций) или в предании товару дополнительных ценностей для покупателя, который воспримет установленную цену как справедливую.

Решение проблемы удовлетворения интересов производителей, с одной стороны, розничной торговли и конечных покупателей, с другой стороны, привело к многообразию методов и форм оптовой торговли.

по широте ассортимента

- ассортимент широкий (1-100 тыс. наименований);
- ассортимент ограниченный (<1000 наименований);
- ассортимент узкий (<200 наименований);
- ассортимент специализированный;

по способу доставки

- доставка своим транспортом;
- продажа со склада (самовывоз);
- по степени кооперации
- горизонтальная кооперация для совместных закупок и организации оптовых рынков;
- вертикальная кооперация для целей сбыта и конкуренции с розничной торговлей за рынок конечных потребителей;

по отношению к системе сбыта

- эксклюзивная система сбыта: производитель предоставляет лицензию на торговлю по условиям франчайзинга;
- селективная система сбыта: дистрибьютерские и дилерские соглашения между производителем и выбранными им оптовыми компаниями;
- интенсивная система сбыта: работа одновременно со всеми посредниками;

по размеру оборота

- крупные оптовики;
- средние оптовики;
- мелкие оптовики;

с точки зрения организации оптовой торговли существует три общей категории:

- оптовая торговля производителей;
- оптовая торговля предприятий-посредников;
- оптовая торговля, осуществляемая агентами и брокерами.

Оптовая торговля осуществляется производителями с помощью собственных органов сбыта, для чего создается дочерняя оптовая компания. Однако деятельность такой компании будет оправдана в случае достаточности объемов и ассортимента реализуемых товаров. В противном случае функции оптовой торговли целесообразно передать независимым компаниям.

Формы оптовой торговли

Выбор формы оптовой торговли зависит от конкретного товара, его положения на рынке (пользуется спросом; спрос не велик, степень насыщенности рынка), от конкретной сделки оптовой компании с продавцом товара.

Существуют две основные формы оптовой торговли:

- транзитная;
- складская.

При транзитной форме товары доставляются от производителя в розничную сеть или другой оптовой компании (более мелкой или находящейся в другом городе), минуя склад оптовика-посредника. Это форма имеет то преимущество, что ускоряется оборот, снижаются логистические издержки, повышается сохранность товара.

Транзитная поставка применяется, если не требуется промежуточная подготовка товара по качеству, расфасовке, переборке и т.д. В этом случае оптовик-посредник не имеет возможность формировать ассортимент, кроме того, что отгрузил производитель.

Применяются два вида расчетов транзитной поставки с производителями:

- с оплатой транзитной партии товара;
- без вложения собственных средств путем получения посреднического процента (комиссионных).

Во втором случае оптовая компания выполняет организаторские функции и собственником товара не является.

При складской форме партия товара от производителя поступает на склад оптовой компании, а затем распределяется по разным сбытовым каналам до розничной торговли. Не смотря на возросшие логистические издержки, в этом случае лучше удовлетворяются потребности торговли в предпродажной подготовке.

Улучшается также ритмичность снабжения, в том числе малыми партиями, что является удобным для них. Открывается возможность формирования требуемого для каждого заказчика товарного ассортимента.

Наиболее распространёнными видами оптовой торговли со склада является:

- а) личный отбор товара на складе;
- б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны заказчика;
- в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по снабжению);

г) с помощью активных звонков из диспетчерской;

д) торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Выбор вида торговли для оптовика определяется с учетом желания и размера (мощности) розничного предприятия или мощностями цеха по выпускаемой им продукцией.

Оптовая торговля с личным отбором целесообразна, когда розничное предприятие хочет быстро сделать закупку (заканчиваются складские запасы), формирует и заказывает необходимый ассортимент и получает скидки за самовывоз.

Личный отбор часто используется при закупке тканей, швейных и трикотажных изделий, марочных вин, меховых товаров и т.д.

Для демонстрации некоторых товаров, товаров-новинок, оптовое предприятие оборудует демонстрационный или выставочный зал.

При личном отборе маркетологи оптовой компании могут провести опрос посетителей, протестировать товары, учесть замечания, как со стороны розничного предприятия, так и покупателей.

Для многих стандартных товаров личный отбор организуют с использованием самообслуживания. Для перемещения отобранного товара используются средства малой механизации: грузовые тележки, транспортеры рольганги, штабеллеры и т.д.

Оптовая торговля по письменной заявке или по телефону производится на основании предварительно подписанного договора между покупателем и продавцом. Там же оговариваются условия оплаты каждого заказа. Доставка товара может быть осуществлена транспортом оптовика или потребителя. В первом случае, экономится время работника, которому не нужно ехать за товаром к оптовику, но может возрасти время доставки заказанного товара на склад.

Оптовая торговля с помощью разъездных сбытовых агентов и менеджеров получила широкое распространение, как наиболее активная форма сбыта.

Для этого, оптовая компания организует агентскую сеть для поиска потребителей - юридических лиц (более мелких оптовиков и мелких баз). Разъездные агенты поддерживают контакты со своими клиентами, следят за наличием товаров, контролируют своевременность расчетов за товары и т.д.

Для лучшей координации сбытовых агентов, последние могут быть закреплены за определенной территории, за группой потребителей или продавать только определенные товары, например арматуру.

Оптовая торговля с помощью активных (выходящих) звонков из офиса или отдела сбыта. Для этого организовывается диспетчерская, где работают специально обученные продавцы. Полученную информацию о потенциальных покупателях

диспетчеры-продавцы передают менеджерам по сбыту. Диспетчерская служба также может принимать заказы от старых покупателей, выполнять маркетинговые телефонные опросы, вести статистику сбыта.

Оптовая торговля на выставках и ярмарках позволяет заключать договоры на поставку во время посещения выставки представителями покупателя или провести предварительные переговоры. Выставки и ярмарки притягивают к себе большое число профессиональных деятелей рынка (производителей, посредников, потребителей), поэтому здесь можно провести большой объем маркетинговых исследований, получить последнюю информацию о товарах-новинках. На выставке должны обязательно присутствовать полномочные представители службы сбыта, отвечающие за эффективность работы на ней.

Во время работы выставки или ярмарки рекомендуется проводить промоушен-компания, ориентированные на потребителя. Для этого следует своевременно заручиться поддержкой предприятия-производителя данного товара.

Маркетинговые решения в оптовой торговле

Положение оптовой компании или предприятия-производителя, занимающегося оптовой торговлей, существенно зависит от выбранной маркетинговой стратегии, маркетинговой политики и характера маркетинговых решений.

Задачи маркетинга в системе оптовой торговли

Задачи маркетинга	
Разработка маркетинговых стратегий	удержание и увеличение рыночной доли; проектирование сбытовых каналов; разработка конкурентного поведения.
Проведение маркетинговых исследований	исследование профессионального рынка сбыта: конкурентов, мелкооптовую и розничную сети; исследование потребителей; исследование рынка поставщиков.
Сегментирование рынка сбыта	сегментирование профессиональных покупателей-посредников; сегментирование потребителей; выбор целевых сегментов.

Маркетинг закупок	определение связи между характером товарного спроса и требованиями к закупкам; маркетинговая оценка поставщиков; разработка политики в сфере закупки.
Маркетинг логистики	определение требований покупателей к логистической структуре системы сбыта оптовика; поиск конкурентных преимуществ в сфере логистики сбыта.
Маркетинговые решения сбыта	ценовая политика оптовой компании; товарная и ассортиментная политика; сбытовая политика; сервисная политика; коммуникативная политика.
Организация мерчендайзинга	организация мерчендайзинга по инициативе производителя; организация мерчендайзинга по инициативе оптовой компании.
Маркетинг-аудит системы сбыта	организация работы с рекламациями розничной торговли; организация работы с претензиями покупателей; разработка программы маркетинга-аудита сбыта.

Маркетинговые стратегии в сфере сбытовой деятельности предприятия разрабатываются в случае расширения сбыта на старом рынке, выхода на новые рынки, при проектировании новых сбытовых каналов, например, тогда, когда старая система сбыта перестала быть эффективной.

В сбытовой деятельности предприятие неизбежно сталкивается с фирмами-конкурентами, а иногда специально предусматривает конкуренцию между собственными каналами сбыта (по горизонтальному или вертикальному типам).

По отношению к внешним конкурентам разрабатывается стратегия конкурентной борьбы или стратегия сотрудничества. В случае выбора стратегии соперничества предприятие определяет вид конкуренции (ценовая, неценовая) и прогнозирует поведение конкурентов.

• Основные потребители

Основными потребителями металлопродукции предприятия будут:

- Розничные торговые фирмы;
- Строительные организации как мелкие, средние так и крупные, в настоящее время ведется множество строительных работ по всей территории Республики;
- Предприятия, занимающиеся производством различных товаров из металлопроката, а таких в виду бурного развития государства становится все больше.

Стратегия реализации данного проекта состоит из двух этапов:

- Поддержка завоеванного положения
- Усиление лидирующих позиций

Предварительная рекламная компания

На первом этапе внедрения с целью заявления о себе как о высококлассной компании и привлечения наибольшего числа клиентов будет проведена широкая рекламная кампания, так как она играет значимую роль при проникновении на рынок. Для этого будут задействованы все существующие в Республике средства массовой информации (реклама на ведущих каналах телевидения, радио, Интернет, необходимая информация будет помещена в самых популярных журналах и газетах, также будут задействованы щитовая и афишная реклама). Все это будет проводиться с целью ознакомления с поставляемым товаром предприятием и завоевание лидирующих позиций.

1. Поддержка завоеванного положения. Начнётся с момента окончания всех организационных работ. На данном этапе будут проводиться активные маркетинговые исследования с целью изучения потребительского спроса и реакций конкурентов на увеличения объёмов продажи.

Данный этап характеризуется усовершенствованием системы работы, проведением еще более глубоких маркетинговых исследований, разработкой различных новшеств в программах – мероприятиях с целью максимального удовлетворения потребностей потребителей. На всех этапах будет проводиться активная рекламная кампания и активные маркетинговые исследования.

2. Усиление лидирующих позиций, связано с достижением максимального объема продаж и завоеванием достаточного числа постоянных клиентов посредством различных методов маркетинга – это следующий этап стратегии реализации проекта. На этом этапе продолжают исследования рынка, рекламная кампания, разрабатываются различные программы – мероприятия, совершенствуется система скидок, анализируется положение конкурентов.

Рынок и концепция маркетинга

Анализ рынка:

В условиях рыночной экономики любому предприятию для поддержания конкурентоспособности и дальнейшего успешного развития необходимо проводить гибкую экономическую политику, которая заключается в своевременном реагировании на изменение рыночной конъюнктуры. Строго учитывается спрос, на продукцию по ее видам, а также полноты удовлетворения спроса со стороны потребителей.

Анализ работы промышленности за 2016 год показывает, что по сравнению с 2015 годом в работе ряда отраслей произошли заметные положительные сдвиги, не смотря на мировой экономический кризис, объем производства многих видов продукции возрос или остался на прежнем уровне, расширился ассортимент и улучшилось качество многих непродовольственных товаров благодаря успешной и своевременной поддержке государства.

Основными причинами неудовлетворительной работы ряда отраслей является недостаток оборотных средств, необеспеченность предприятий качественными товарами и их высокая стоимость, постоянное повышение цен на электроэнергию, газ, топливо и как результат повышение стоимости транспортных услуг. Также не мало важным фактором является неурегулированность вопросов платежей и взаимозадолженности между поставщиками и торговыми организациями, бюджетными и внебюджетными фондами. Все это приводит к высоким затратам на единицу товара, что снижает конкурентоспособность и увеличивает стоимости товаров.

Стратегия маркетинга

Стратегия маркетинга – завоевание лидирующих позиций на рынке, привлечение и удержание как можно большее количество клиентов, удовлетворение их потребностей в максимальном объеме путем умеренной ценовой политики, высокого уровня обслуживания. Изучение поведения потребителей и принятие соответствующих решений станут основополагающими моментами в выборе стратегии маркетинга.

Маркетинговые исследования и решения, основанные на этих исследованиях, обеспечат проекту прочную рыночную позицию данного проекта.

Определений целей маркетинга

Основные цели маркетинга заключаются в следующем:

1. Завоевание высокой репутации;

2. Лидерство в качестве реализуемого товара;
3. Постоянное совершенствование процессов бесперебойной поставки, а также стремление к снижению стоимости поставляемых товаров;
4. Обеспечение и удержание достаточного количества постоянных клиентов;
5. Получение максимальной прибыли.

Тактический план маркетинга.

- **Стимулирование продаж**

Для успешного продвижения товара необходимо применять методы стимулирования продаж, которые создадут дополнительные преимущества для возникновения постоянного спроса на товар перед конкурентом.

Предусмотрены следующие скидки:

- оптовые скидки;
- для постоянных клиентов, в зависимости от величины закупаемой партии;
- за предоплату (данный вид скидок приведет к увеличению притока денежных средств от партнёров в развитие проекта и ускорит оборот капитала).
- Важным фактором стимулирования продаж продукции является стимулирование работы персонала, не только для увеличения производительности их труда, но также для стимулирования инициативы работников в усовершенствовании технологии процесса реализации, связанных с местными особенностями и традициями.

Рекламная кампания

При разработке стратегии стимулирования сбыта, важным моментом является разработка маркетингового плана организации рекламной кампании, которая займет одно из главных позиций на протяжении всего проекта. Реклама является залогом успеха и неотъемлемым атрибутом современного бизнеса во всем мире.

Первоначально будет создан информирующий тип рекламы для обеспечения заинтересованности у потенциальных потребителей в предлагаемом компанией разнообразном ассортименте поставляемого товара. Информация в рекламе расскажет потребителям об возможностях и потенциале нашей компании, большому ассортименту завозимого товара, а также о возможных скидках.

Реклама будет вестись в самых известных и популярных средствах массовой информации, в частности, в виде рекламных роликов на телевизионных каналах с самым высоким рейтингом, также в виде ярких опознавательных рекламных листов в популярных периодических изданиях и на популярных радиостанциях.

Цель рекламной кампании – оповестить потенциальных потребителей и потенциальных партнеров о многолетней плодотворной истории деятельности предприятия, а также о его настоящих возможностях и потенциале, ознакомить с номенклатурой поставляемого товара, что в конечном итоге должно привлечь наибольшее количество потенциальных покупателей

Задачи рекламной кампании:

- полностью осветить предлагаемые товары, с целью привлечения потенциальных покупателей;
- создать интерес у потребителей, добиться их расположения для повышения спроса на предлагаемые товары;
- периодически напоминать о своей деятельности, поскольку через определенное время любая информация забывается.

Ожидаемая конкуренция со стороны существующих потенциальных местных и зарубежных производителей

• Анализ конкурентов

В развитии рыночных и предпринимательских отношений конкуренция является одним из важнейших факторов, изучение, которого приводит к успешному осуществлению бизнеса. Значительная конкуренция является стимулом эффективности и совершенствования. Сущностью конкуренции на рынке является борьба за потребителя, соперничество за более полное удовлетворение его потребностей и запросов, что обеспечивается путем реализации товара с максимизацией прибыли.

Анализ проводится с целью выявления и объективного оценивания сильных и слабых сторон основных конкурентов, определения их доли рынка, а также выявления недостатков и достоинств.

Конкуренция между предприятиями определена тем, что цена товара зависит от деятельности других предприятий, поставляющих на рынок такие же товары.

Корпоративный или внутренний анализ

Сильные стороны проекта:

- выгодное и перспективное месторасположение с точки зрения близости к потребителям, а также наличие необходимого механического оснащения предприятия;
- наличие хорошо организованной рекламной кампании, с задействованием всех наиболее популярных средств массовой информации, а также афишная и щитовая реклама;
- наличие стабильного и достаточного числа постоянных клиентов;
- высококвалифицированные, профессиональные работники с богатым опытом работы в данной сфере;

Учитывая вышеприведенные данные, можно сказать, что проект обладает всеми признаками лидера в сравнении с функционирующими в республике конкурентами.

Слабые стороны проекта:

- время, необходимое для адаптации;

Конкуренция

• Характер конкуренции

Учитывая также то, что основными методами деятельности предприятия в условиях совершенной конкуренции являются следующие: разумная ценовая

стратегия, высокое качество завозимого товара, выгодные для покупателей условия продаж и сервиса, объем и широкий ассортимент реализуемого товара, уровень рекламации и т.д. можно сказать, что данные методы деятельности позволят добиться доминирующего положения на рынке и соответственно обеспечат успешное функционирование предприятия.

Возможная реакция конкурентов на наше увеличение объёмов продаж:

Наименование реакции	Комментарии	Ответные действия проекта
Снижение цен	С помощью снижения цен конкуренты попытаются привлечь как можно больше клиентов	Цены на наш товар будут ниже, чем у конкурентов, в связи с этим предприятие будет в состоянии удержать постоянных и привлечь внимание новых потенциальных клиентов за счет качества и ассортимента товара. И все равно конкуренты не смогут проводить ценовую конкуренцию на протяжении длительного периода времени, так как за этим последует значительное снижение уровня дохода, и соответственно отсутствие прибыли.
Проведение рекламной кампании	Цель: привлечь внимание как можно большего количества клиентов	Проект намерен использовать все наиболее эффективные методы проведения рекламной кампании, необходимо задействовать СМИ, рекламные щиты, а также афишные рекламы в городе и за её пределами, вести постоянную работу с постоянными и потенциальными клиентами.

Сильные стороны

- Хранение и транспортировка в соответствии с мировыми стандартами качества;
- Широкий ассортимент товара;
- Прямые договора с поставщиками и покупателями;

- Качественно организованная ценовая политика предприятия, позволяющая дифференцировано устанавливать приемлемые цены на товары;
- Наличие хорошо налаженной инфраструктуры и системы сбыта;
- Наличие хорошо организованной рекламной кампании;
- Высокий профессионализм работающего на предприятии персонала;
- Гибкая система скидок.

• **Влияние на конкуренцию внешних факторов**

Конкуренция – краеугольный камень свободного предпринимательства, в результате нее появляется широкий выбор непродовольственных товаров, она служит интересам и продавцов, и покупателей, стимулирует деятельность предприятий, повышает качество и снижает цены. Конкуренция является рыночной инициативой, и поэтому государственные органы воздействуют на нее путем построения определенных механизмов, главным из которых является законодательство.

В Республике Узбекистан издан закон "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (принят 27.12.96г.). Цель закона – определить организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, обеспечить условия для формирования и эффективного функционирования конкурентных отношений на рынке. Основные разделы: монополистическая деятельность (злоупотребление своим положением); государственный монополистический орган; государственный контроль над конкуренцией; ответственность за нарушение антимонопольного законодательства; порядок принятия и обжалования действий государственного антимонопольного органа.

Также издан закон Республики Узбекистан "О естественных монополиях" (принят 24.04.97 г.). Цель закона – определение правовых основ государственной политики в отношении естественных монополий и достижение, в соответствии с интересами потребителей и субъектов, естественных монополий.

Материальные ресурсы

Проектная потребность

Предприятие планирует в разы увеличить количество поставляемого металлопроката для увеличения объёмов торговли.

Потребность в инвестициях

Сумма необходимых заёмных средств составляет:

70 000 000 000 сум – кредит под 22 % годовых на 1 половине года.

45 000 000 000 сум – кредит под 16 % годовых на 2 половине года

Предпочитаемая форма инвестирования – кредитное соглашение сроком на 18 месяцев.

• Использование привлечённого капитала

Наименование	Сумма в СУМ
Металлопродукция, блокировка, оплата таможенных платежей	115 000 000 000
Итого	115 000 000 000

Место расположение объекта

Характеристика помещений

Для полноценного функционирования АО «O'ZMETALLSAVDO» обладает всей необходимой инфраструктурой в частности: оборудованные торговые и складские помещения расположенное по адресу Республика Узбекистан, город Ташкент, Олмазарский район, улица Уста Ширин, дом 136.

. Воздействие на окружающую среду

Окружающая среда – целостная система взаимосвязанных природных и антропогенных объектов и явлений, в которой протекает труд, быт и отдых людей. Понятие “Окружающая среда” включает в себя социальные, природные и искусственно создаваемые физические, химические и биологические факторы, то есть все то, что прямо или косвенно воздействует на жизнь или деятельность человека.

В процессе взаимодействия человека с природой (нерациональное использование природных ресурсов) происходят определенные изменения (в частности – антропогенные) в окружающей среде.

Воздействие человека на окружающую среду становится все более ощутимым, приводя к ухудшению экологической ситуации. Нарушение хотя бы одного из природных компонентов приводит к перестройке сложившейся структуры природно-территориальных комплексов. Это обостряет внимание к экологическим проблемам, в частности, к прямому и побочному влиянию производительной деятельности на биосферу. Особенно серьезную угрозу для окружающей среды представляют изменения, если они осуществляются без учета условий ее сохранения. Непосредственным следствием этого является загрязнение поверхности суши, гидросферы и атмосферы. В настоящее время развитие экологии послужило мощным импульсом в выдвижении новых ценностей перед человечеством – сохранение экосистем.

Учитывая вышеизложенное хочется отметить, что деятельность предприятия не в коем образе не влияет на экосистему и окружающую среду и несмотря на это мы будем всячески прилагать все возможные усилия для обеспечения сохранности экологии.

Организация производства и накладные расходы

Трудовые ресурсы

Потребность и наличие трудовых ресурсов

Все работники будут обязательно дополнительно обучены для достижения более эффективных результатов. Каждые три месяца будет проходить переквалификация кадров с целью оптимизации процесса торговли.

Для эффективной деятельности разработана специальная организационная структура, позволяющая координировать работу всех её звеньев как единого целого.

Координация деятельности отделов в рамках структуры будет происходить с помощью четко сформулированных обязанностей каждого сотрудника и использования современных методов управления.

Платежи персоналу будут проводиться ежемесячно, весь период функционирования

Информационные ресурсы

Доступность информационных ресурсов обеспечена надежными средствами связи. Существующие в администрации предприятия маркетинговые службы будут обеспечивать руководство и ведущих специалистов самой современной информацией, касающейся рынка и изменений, происходящих на нем. Предприятие будет также поддерживать постоянные отношения с зарубежными партнерами, что обеспечит постоянный доступ к информации о новых товарах и последних научных достижениях в данной сфере.

Схемы осуществления проекта

Стадии осуществления проекта

• График реализации проекта

Название	Дата начала	Дата окончания
Пприобретение товаров во внутреннем рынке	01.2018	31.2018

Финансовая оценка вариантов реализации проекта

Общая потребность в заёмных средствах.

- Общая потребность в заёмном капитале составляет 115 000 000 000 сум и распределяется следующим образом:
- **Использование привлеченного капитала**

Наименование	Сумма в СУМ
приобретение товаров во внутреннем рынке	115 000 000 000
Итого	115 000 000 000

Финансирование проекта: механизм и источники финансирования

Планируемые займы

Название	Дата	Сумма (сум)	Срок	Ставка, %	Отсрочка 1-й Выплаты по ОС
1	2017	18 000 000 000	18 мес.	22	6 мес.
2	2018	70 000 000 000	18 мес.	22	6 мес.
3	2018	45 000 000 000	18 мес.	16	6 мес.

Полные издержки на поставляемый товар

В качестве базового метода ценообразования на товары учитывались:

- учет уровня текущих цен на аналогичные товары;
- инфляция;
- рентабельность товара в зависимости от спроса и предложений;
- собственные издержки;
- выплачиваемые налоги;
- предполагаемая норма прибыли;
- спрос на данный товар;
- размер закупаемой потребителем партии товаров.

Чувствительность проекта к основным рискам

Основными рисками, способными оказать влияние на проект, являются следующими:

1. Инфляционные риски

Основным экономическим риском для реализации любого проекта является инфляция. Инфляция представляет угрозу для развития, стабильности и конкурентоспособности любой страны, обостряет экономическую напряженность в обществе.

Рост цен, и связанное с этим падение покупательной способности денежной единицы, представляет серьезную проблему, и может оказать значительное влияние на продажную стоимость поставляемого товара. Чтобы уменьшить темп роста цен и падение курса национальной валюты государство проводит активную антиинфляционную политику.

2. Социально – политические риски. Стратегия экономических реформ в Узбекистане соответствует концепции устойчивого развития. Она предусматривает поэтапный переход к новому качественному состоянию экономики без существенных

социальных потерь, наличием сильного механизма поддержки малообеспеченных слоев населения. Разработаны специальные трансфертные программы, направленные на поддержание уровня дохода отдельных групп населения и осуществляемые за счет средств государственного бюджета и различных государственных фондов – пенсионного фонда, фонда социального страхования, фонда занятости и др.

3. Криминальные риски.

Данный тип риска не является опасным для рассматриваемого проекта, благодаря наличию электронной системы общей охраны, телеконтроля и пожарной безопасности, оснащение которых соответствует всем мировым стандартам с применением самых новейших разработок в этой области. Действия данной системы охраны и безопасности характеризуются высокой точностью и оперативностью.

4. Залоговое обеспечение

В качестве залогового обеспечения АО «O'ZMETALLSAVDO» предлагает последующий залог собственного недвижимого имущества в виде базы, расположенной по адресу: г. Ташкент, Алмазарский район, ул. Уста Ширин, д.136.

ВЫВОДЫ

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования своевременности и полноты возврата кредитных средств и платежей по кредиту за счет прибыли от деятельности предприятия - инициатора проекта.

Проект представляет собой выгодную сферу для инвестирования, так как является высокорентабельным. Необходимость увеличения объемов торговли качественными товарами очевидна в виду существующего остро непокрытого спроса на внутреннем рынке. Уверенность в успешном развитии дела основана на том, что предполагаемый уровень спроса на товар имеет тенденцию к повышению и подкреплён платежеспособностью потребителей.

Высокое качество металлопродукции, высококвалифицированный персонал, четкая организация дела позволит удовлетворить запросы любого клиента. Настоящий проект разработан с учетом пожелания потребителей и на основе глубокого анализа конкурентов.

Анализ настоящего проекта позволяет сделать следующие выводы:

Потребность в заёмных средствах составляет на 1 половину года –70 000 000 000 сум;

Потребность в заёмных средствах составляет на 2 половину года – 45 000 000 000 сум;

Проценты и по кредиту будут выплачиваться ежемесячно, начиная с 1 месяца после получения кредитных средств, сумма основного долга по кредиту будут выплачиваться ежемесячно, начиная с 7 месяца после получения кредитных средств;

Руководство предприятия ориентируется на изучение потребностей потребителей и всестороннего анализа конкурентов, и в качестве одной из главных задач считает качество реализуемой продукции.

Проект устойчив к изменениям внешней среды и просчитан с учетом основных рисков, в том числе инфляции.

В целях эффективного функционирования проекта разработана специальная маркетинговая программа, позволяющая реагировать на какие-либо реакции извне (конкурентная, потребительская, законодательная среда и т. д.).

При прочих равных условиях, прогнозируемая рентабельность вида деятельности по проекту предполагает сжатые сроки накопления чистой прибыли, достаточной для погашения кредита и сохранения при этом большого запаса финансовой устойчивости.

Учитывая все вышперечисленное, можно с уверенностью сказать, что поставляемый товар, а в частности металлопрокат в широком ассортименте будет всегда востребован. А широкий ассортимент предлагаемых товаров и качественно дифференцированные по группам сбыта и ценообразование, позволит предприятию занять лидирующее положение в довольно короткий срок при благоприятных внешних условиях.

Дальнейший экономический рост, в стране который является результатом правильной и эффективной экономической политики государства, а значит, и рост благосостояния населения создает благоприятные предпосылки для реализации данного проекта.

Таким образом, проект является прибыльным и может быть успешно реализован при сложившейся социально-экономической ситуации.

В связи с этим, Фазлитдинов З. попросил акционеров проголосовать «За» по данному вопросу.

Фазлитдинов З. ответил на другие вопросы акционеров, касательно бизнес плана общества на 2018 год.

Результаты голосования

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили.

Утвердить Бизнес план акционерного общества «Узметаллсавдо» на 2018 год а также планирование получение кредитов в 2018 году..

По восьмому вопросу повестки дня Председатель собрания предложил количественный состав Наблюдательного Совета Общества –5 человек, а в персональный состав Наблюдательного Совета Общества предложил следующие кандидатуры : Исламов Н.И., Ганиев А.А., Рахимов У.Т., Абдусаматов А.М., Мирошевская Н.В.

На вопрос председательствующего о других кандидатурах по персональному списку кандидатов в состав Наблюдательного Совета Общества, предложения не поступили.

Председательствующий оглашает проект постановления, и предлагает проголосовать.

1. Утвердить состав Наблюдательного Совета из 5 человек согласно Устава Общества.

2. Утвердить списочный состав кандидатов из 5 человек. (Ганиев А.А., Рахимов У.Т., Исламов Н.И., Абдусаматов А.М., Мирошевская Н.В.).

3. Предоставить избранным членам Наблюдательного Совета уставные полномочия со дня избрания .

Ставится на голосование.

Результаты голосования

Исламов Н.И.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Ганиев А.А.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Рахимов У.Т.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Мирошевская Н.В.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Абдусаматов А.М.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили.

Считать избранным членом Наблюдательного Совета АО «Узметаллсавдо» Абдусаматова А.М., Исламова Н.И., Рахимова У.Т., Ганиева А.А. и Мирошевскую Н.В.

По девятому вопросу Повестки дня Председатель собрания предложил избрать следующий персональный состав Ревизионной комиссии: Игамбердиев Ж., Назаров Ш., Иргашев Н.

На вопрос председательствующего о других кандидатурах по персональному составу Ревизионной комиссии, предложений не поступило.

Председательствующий предлагает участникам Собрания проголосовать за предложенный состав Ревизионной комиссии

Результаты голосования

Игамбердиев Ж.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Назаров Ш.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Иргашев Н.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили.

Считать избранными и утвердить членов Ревизионной комиссии в следующем составе :

1. Игамбердиев Ж.
2. Назаров Ш.
3. Иргашев Н.

По десятому вопросу Повестки дня Председательствующий предложил утвердить исполнительный орган АО «Узметаллсавдо» и продлить полномочия руководителя Исполнительного органа АО «Узметаллсавдо»- Исполнительного директора АО «Узметаллсавдо» Ибрагимова А.А. на один год, наделив его правом подписи первого лица во всех финансово-хозяйственных документах, также продлить полномочия Генерального директора АО «Узметаллсавдо» Рашидова Д.А. также на один год и утвердить организационную структуру АО «Узметаллсавдо». Вопрос ставится на голосование.

Результаты голосования

Утверждение и продление полномочий исполнительного директора АО «Узметаллсавдо» Ибрагимова А.А. на один год, наделив его правом подписи первого лица во всех финансово-хозяйственных документах.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Утверждение и продление полномочий Генерального директора АО «Узметаллсавдо» Рашидова Д.А. на один год.

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Утверждение организационной структуры АО «Узметаллсавдо»

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили:

Утвердить и продлить полномочия руководителя Исполнительного органа АО «Узметаллсавдо»- Исполнительного директора АО «Узметаллсавдо» Ибрагимова А.А. на один год, наделив его правом подписи первого лица во всех финансово-хозяйственных документах а также продлить полномочия Генерального директора

АО «Узметаллсавдо» на один год, а также утвердить организационную структуру АО «Узметаллсавдо».

По одиннадцатому вопросу Повестки дня о получении кредитов в банке Председательствующий дал слово Фазлитдинову З., который проинформировал акционеров о нижеследующем:

Так, 08.09.2015г. между «Хамкор» банк Авиастроительный филиал заключено Генеральное Кредитное Соглашение №180 на 3 млрд. сум сроком на 5 лет под 12% годовых.. Остаток на 01.07.2018 г. составляет 1,5 млрд. сум.

19.07.2016г. заключено Генеральное кредитное соглашение с «Трастбанк» Яккасарайский филиал на сумму 15 млрд.сум сроком на 3 года под 14 % годовых.. Остаток на 01.07.2018г. составляет около 11 млрд. сум.

24.05.2017г. заключено Генеральное кредитное соглашение с «Трастбанк» Яккасарайский филиал на сумму 3 млрд сум н срком на 3 года под 20% годовых. Остаток на 01.07.2018г. составляет 2 млрд 750 миллионов сум.

Также, 02 июля 2018 года между АО «Узметаллсавдо» и Яккасарайским филиалом ЧАБ «Трастбанк» заключено Генеральное Кредитное Соглашение на получение кредитных средств на сумму 45.000.000.000 (сорок пять миллиард) сум сроком на 36 месяцев, под 16% годовых для пополнения оборотных средств и осуществления инвестиционного проекта, а также в рамках ГКС получение кредита в размере 3.300.000.000 (три миллиарда триста миллионов) сум на пополнение оборотных средств путем перечисления кредитных средств на блок счет, для дальнейшей конвертации, сроком на 18 месяцев по 16% годовых, с льготным периодом погашения основного долга 3 месяца.

Также планируется получение кредитных средств зависимым обществам АО «Узметаллсавдо» в лице ООО «Металлсавдо люкс», ООО «Божмет Сервис», ООО «Металл класс», ООО «Маркетинг Сервис» и партнёрским компаниям в лице ООО «Рент Сервис Лидер», ООО «Широк - Металл», ООО «Широк Металл Сервис», ООО «Сапсан-М», ООО «Интерметстиль».

В этой связи докладчик предложил

1. Разрешить исполнительному органу АО «Узметаллсавдо» на получении кредитов, превышающий 50% балансовой стоимости активов, с предварительного согласия Наблюдательного Совета
2. Разрешить представление поручительства АО «Узметаллсавдо» вышеназванным предприятиям на сумму превышающей 50% активов акционерного общества с предварительного согласия Наблюдательного Совета «Узметаллсавдо».
3. Разрешить Исполнительному органу выставить в качестве залогового обеспечения по получаемым кредитам АО «Узметаллсавдо», в том числе вышеназванным компаниям, движимое и недвижимое имущество АО «Узметаллсавдо» с предварительного согласия Наблюдательного Совета «Узметаллсавдо».

Результаты голосования

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили:

1. Разрешить исполнительному органу АО «Узметаллсавдо» на получении кредитов, превышающий 50% балансовой стоимости активов, с предварительного согласия Наблюдательного Совета

2. Разрешить представление поручительства АО «Узметаллсавдо» вышеназванным предприятиям на сумму превышающей 50% активов акционерного общества с предварительного согласия Наблюдательного Совета АО «Узметаллсавдо».

3. Разрешить Исполнительному органу выставить в качестве залогового обеспечения по получаемым кредитам АО «Узметаллсавдо», в том числе вышеназванным компаниям, движимое и недвижимое имущество АО «Узметаллсавдо» с предварительного согласия Наблюдательного Совета АО «Узметаллсавдо».

По Двенадцатому вопросу Повестки дня Распределение прибыли за 2017 год Председательствующий дал слово Исмаиловой Р.М., которая в своем выступлении проинформировала о нижеследующем:

Расходы предприятия -1,250 млрд.сум. в том числе

Расходы периода -1,133 млрд.сум

Убытки от валютных курсовых разниц -117 млн.сум;

Прибыль до уплаты налога на прибыль составила 3,3 млн.сум.

Единый налоговый платеж – 251,7 млн.сум.

Убыток -248,4 млн сум.

В связи с убытками, прибыль по итогам 2017 года не имеется.

Достоверность данных, содержащихся в годовом отчете, бухгалтерском балансе, подтверждена аудиторской фирмой "AUDIT-RUMANS", лицензия Минфина АФ № 00482 от 20.11.2009 г.

На поступившие вопросы, Исмаилова Р.М. подробно ответила.

Председательствующий предложил проголосовать за данный вопрос.

Результаты голосования

«За» 446.251 голоса

«Против» нет.

«Воздержался» нет.

Постановили:

Утвердить убыточность и отрицательное положение за 2017 год.

Далее Председатель счётной комиссии Каримов Т.Э. огласил результаты голосования по всем вопросам повестки дня и обратился к участникам Собрания по имеющимся вопросам голосования.

Никаких вопросов и замечаний не поступило.

Далее Председатель очередного Общего Собрания акционеров объявил, что Повестка дня очередного годового общего собрания акционеров АО «Узметаллсавдо» по итогам 2017 года исчерпана, поблагодарил присутствующих за активное участие в работе Собрания и закрыл Годовое Общее собрание акционеров АО «Узметаллсавдо».

Председатель собрания

Исламов Н.И.

Секретарь собрания

Абдукадырова З.

Юрист

Юнусов О.А.