

«УТВЕРЖДЕНО»

НАБЛЮДАТЕЛЬНЫМ СОВЕТОМ

АО «РСЛК «QURILISHMASHLIZING»

от 30 » декабря 2017г.

Протокол № 4 /2017



БИЗНЕС-ПЛАН
финансово-экономического
развития компании в 2017 году

Ташкент – 2017 год

Содержание

1. Резюме
2. Маркетинговый обзор сегмента лизинга в республике
3. Анализ конкурентной среды Компании
4. Итоги финансово-хозяйственной деятельности за 2016 год
5. Производственный план
6. Планирование денежных потоков
7. Планирование расходов
8. Планирование финансового результата
9. Анализ рисков
10. Заключение
11. Приложения

1. Резюме

Бизнес-план на 2017 год разработан в соответствии со Стратегией развития АО «РСЛК Qurilishmashlizing» на период 2016-2021 годы, утверждённого решением Общего собрания акционеров от 28 июня 2016 года (протокол № 4 от 08.07.2016г.), а также в целях определения основных прогнозных показателей финансово-экономического развития компании в 2017 году.

Всего за 2016 год переданы на условиях лизинга 26 единиц строительной и специальной техники, заключены и реализованы 13 импортных контракта на сумму 1,02 млн. долларов США и 394,09 тыс. евро, осуществлена поставка высокотехнологичного оборудования, ранее не использованных в Республике.

За 2016 года компанией осуществлены проекты на общую сумму 11 822,60 млн. сум, капиталовложения в проекты составила 8 125,34 млн. сум. Размер валового дохода составил 3 029,43 млн. сум, размер чистой прибыли составил 1 360,57 млн. сум.

Полученная прибыль по итогам 2015 года в размере 1 055 556 582,40 млн. сум, 66,03% направлено на выплату дивидендов на общую сумму - 697 000 000,00 сум. Дивиденд на 1 простую именную бездокументарную акцию составил – 41 сум, с учётом налога на дивиденды.

В компании проведен диагностический аудит, анализ существующей системы менеджмента и совместно с рабочей группой осуществлено построение СМК, а также проведены внутренний и внешний аудиты системы менеджмента качества на соответствие требованиям ISO 9001:2015. По результатам, Компанией получен Сертификат международного образца, выданный органом по сертификации «CERT INTERNATIONAL».

При составлении бизнес-плана предусмотрена стоимость выдаваемого в лизинг оборудования в размере 16,0 млрд. сум, запланирован валовый доход в размере 4,41 млрд. сум, размер чистой прибыли спрогнозирован в размере 1,56 млрд. сум.

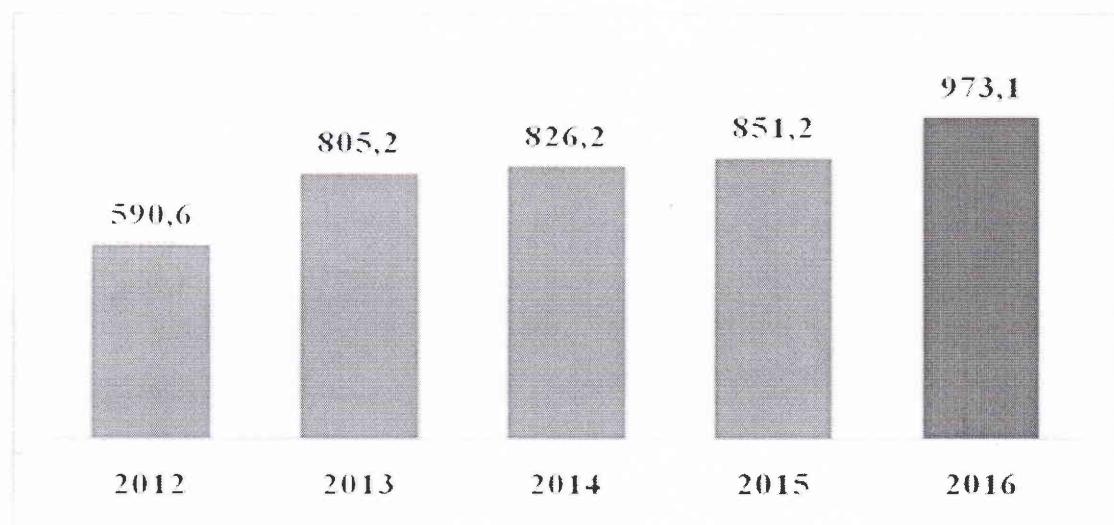
Для достижения прогнозных параметров бизнес-плана на 2017 год предусмотрен объём капиталовложений в размере 12,0 млрд. сум, в том числе дополнительное привлечение кредитных средств в размере 9,2 млрд. сум.

2. Маркетинговый обзор сегмента лизинга в республике

По итогам 2016 года прирост валового внутреннего продукта составил 7,8%. Объем промышленности возрос на 6,6%. Объемы строительных работ увеличились на 12,5%, сектор услуг – на 12,5%.

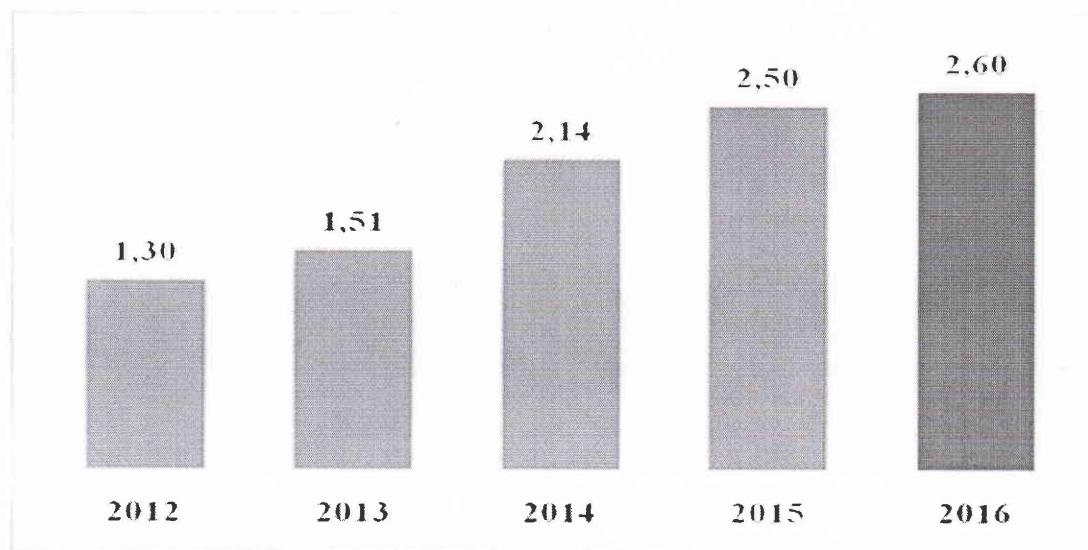
Государственный бюджет исполнен с профицитом в размере 0,1% к ВВП. Уровень инфляции не превысил прогнозные параметры и составил 5,7%.

Динамика роста объема новых лизинговых сделок (в млрд. сум)



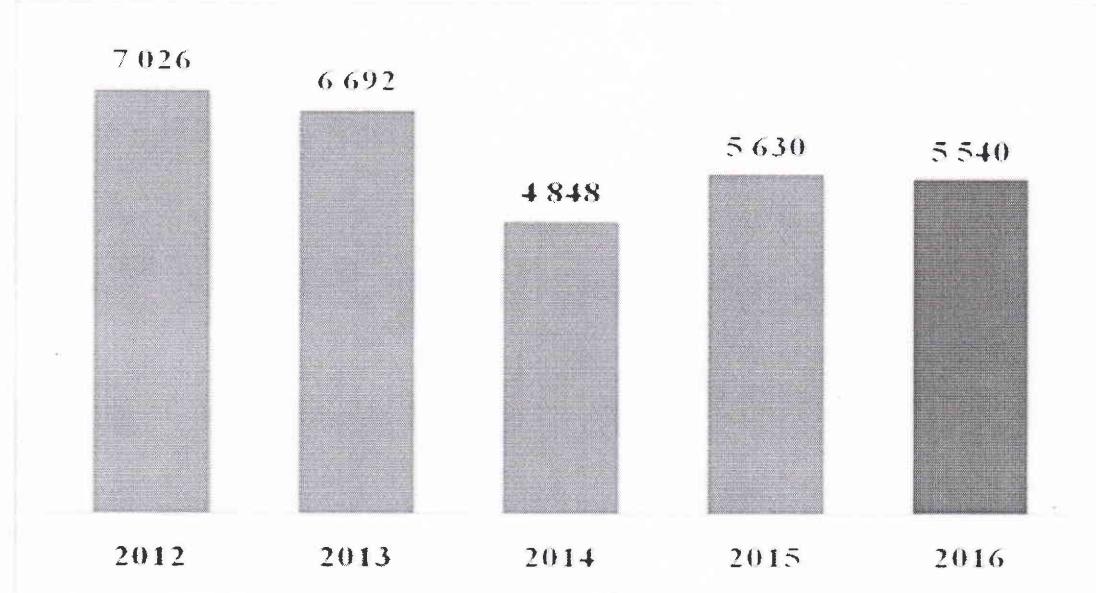
Темп роста объема новых лизинговых операций по итогам 2016 года составил 14%, а лизинговый портфель продемонстрировал рост более чем на 5,5%. Таким образом, за отчетный период лизингодателями было заключено более 5540 новых лизинговых сделок, а их объем при этом составил более 973,1 млрд. сум и увеличился на 121,9 млрд. сум по сравнению с 2015 годом.

Динамика роста портфеля лизинговых сделок (в трлн. сум)



Основываясь на аналитических данных, предоставленных лизингодателями, включая банки, совокупный портфель лизинговых операций составил 2 590 млрд. сум и по сравнению с 2015 годом этот показатель вырос на 5,5%. Лизинговый портфель коммерческих банков составил 957,6 млрд. сум.

Динамика количества новых лизинговых сделок



3. Анализ конкурентной среды Компании

В настоящее время в стране зарегистрировано 126 финансовых институтов занимающиеся лизинговой деятельностью, основываясь на данных Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике, активно занимались 79 организаций, включая 21 коммерческих банков. Остальные лизингодатели занимались мониторингом и погашением лизинговых платежей по проектам, заключенным в предыдущих годах. Как было отмечено выше лидерами на рынке лизинговых услуг по данным Ассоциации лизингодателей Узбекистана по объёмам лизинговых операций являются АЛК «O'zagrolizing» (273,7 млрд. сум), ЛК ООО «O'zavtosanoat-Leasing» (80,1 млрд. сум), АО «Uzbek Leasing International A.O.» (74,7 млрд. сум), ИП ООО «Taiba Leasing» (24,9 млрд. сум) и ГЛК «O'zmeliomashlizing» (20,5 млрд. сум), каждая из которых, действует на определенном сегменте рынка, которые практически не пересекаются.

Согласно Рэнкингу лизингодателей по объему лизинговых операций по итогам 2016 года АО РСЛК «Qurilishmashlizing» занял 7-е место из 58 лизинговых компаний и 15-е место из 79 компаний, выступающими лизингодателями с учётом коммерческих банков.

Продемонстрированный незначительный рост АО РСЛК «Qurilishmashlizing» по объему лизинговых операций за 2016г. охарактеризован рядом причин:

Во-первых, повышение цен на строительные техники;

Во-вторых, задержка в поставках спецтехники СП ООО «MAN Auto Uzbekistan»;

В-третьих, временное приостановление выдачи договоров на автотранспорт ООО «SamAuto».

Несмотря на это, проведенный сравнительный анализ базовых условий финансирования основных участников на рынке лизинга показал, что условия Компании являются наиболее приемлемыми и доступными для большинства строительных организаций страны. Ключевыми конкурентными преимуществами Компании по сравнению с другими участниками рынка является более низкая процентная ставка лизинга и более длительные сроки финансирования.

Большинство компаний, осуществляющих деятельность в аналогичных аспектах отрасли, не могут составить полноценную конкуренцию Компании ввиду того, что не имеют статуса специализированной организации в области лизинга строительной техники, оборудования и малой механизации для обеспечения строительного комплекса, имеют узкую направленность,



недостаточно обеспечены материально-технической базой, а также Компания имеет своих региональных представителей по всей Республике.

Кроме того, возможность Компании прямого заключения импортных контрактов с производителями при организации лизинга, тесное взаимодействие с местными исполнительными органами по широкому спектру деятельности, также способствуют повышению имиджа и конкурентоспособности Компании.

4. Итоги финансово-хозяйственной деятельности за 2016 год.

Согласно предоставленным сведениям областных хокимиятов, в получении лизинга проявлено заинтересованность со стороны 222 предприятий. При этом, по состоянию на 01.10.2016 г. в Реестр строительно-подрядных организаций включены 2 914 предприятий, в том числе 194 дорожных предприятий.

В целях увеличения объема оказываемых услуг организованы регулярные выезды в регионы республики, где были проведены встречи – семинары для представителей строительно-подрядных организаций с целью предоставления подробной информации и разъяснения о целях и задачах деятельности Компании, а также привлекательности и преимуществах лизинга. В целом, охвачено около 1 тыс. региональных строительно-подрядных организаций.

По итогам года Компанией было проработано и заключено 20 договоров лизинга, на сумму 11 822,60 млн. сум из них по 8 договорам передано в лизинг спец. техники на общую сумму - 7 375,02 млн. сум.

Сравнительный анализ фактических показателей с прогнозируемыми показателями Бизнес-плана за 2016 год

Показатели	По Бизнес-плану на 2016 год	Факт на 2016 года	Разница, +-	Выполнение Бизнес-плана (в %)
Стоимость передаваемого в лизинг имущества	13 100,00	11 822,60	1 277,40	90,25%
Выручка, в том числе:	3 442,01	3 361,68	-80,33	97,67 %
- доход по процентам от лизинговых платежей (маржа с учётом сделок по предыдущим периодам)	2 864,38	2 516,97	-347,32	87,87 %
- комиссия за проработку проекта	577,63	512,38	-65,25	88,70%
- прочие доходы		332,24		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1 342,72	1 360,58	17,86	101,33%

**Сравнительный анализ финансовых показателей за 2016 год
с аналогичным периодом предыдущего года**

млн.сум

Показатели	Факт 2015 год	Факт 2016 год	Разница, +,-	Рост, в %
Стоймость переданного в лизинг имущества	19 974,85	11 822,60	-8 152,25	x
Всего доход	1 930,38	3 029,43	1 099 ,08	156,94%
Расходы периода	1 233,76	2 040,43	806,67	165,38%
Чистая прибыль	1 055,56	1 360,58	305,01	128,90 %

**РАСЧЕТ
ключевых показателей эффективности за 2016 год**

	Показатель	Норматив	Удельный	Прогнозное	Фактическое значение	Процент выполнения	КПЭ
			вес	(целевое) значение			
	A		B	C	D	E	F=ExB/100
1	Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. (EBITDA — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization)*						
2	Соотношение затрат и доходов (CIR — Cost Income Ratio) *						
3	Рентабельность привлеченного капитала (ROCE —Return on Capital Employed) *						
4	Рентабельность акционерного капитала (ROE — Return On Equity) *						
5	Рентабельность инвестиций акционеров (TSR — Total Shareholders Return) *						
6	Рентабельность активов	> 0,05	15,0%	0,05	0,0662	132,44	19,9
7	Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	20,0%	3	2,1766	72,55	14,5
8	Коэффициент финансовой независимости	> 1	40,0%	9,2	10,5928	115,14	46,1
9	Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	91	5,0%	90	163,91	54,91	2,7
10	Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	91	2,0%	30	200,21	14,98	0,3
11	Коэффициент покрытия (платежеспособности)	> 1,25	18,0%	3	4,0091	133,64	24,1
12	Дивидендный выход *						
13	Показатель снижения дебиторской задолженности (в % к установленному заданию) **						
	Всего:		100,0%				107,53

- Коэффициенты финансового анализа (в пунктах 1-5), рассчитываемые по данным финансовой отчетности, составленной по международным стандартам, применяются только после перехода к публикации отчетности по МСФО.

** Коэффициент по пункту 13 будет рассчитан по мере возникновения просроченной задолженности.



5. Производственный план

Принимая во внимание, что основной целью компании является укрепление материально-технической базы строительных организаций на основе лизинга, производственный план рассчитан исходя из плавного начала финансирования строительных работ со стороны заказчиков и наступления сезона строительных работ.

Основная доля проектов приходится на второй и третий квартал 2016 года, когда строительные работы начинаются в полном объёме, возникает потребность в дополнительной строительной технике и механизмах, а также появляется возможность финансирования в приобретении техники в лизинг.

Производственный план на 2017-год рассчитан по следующей таблице:

Наименование показателей	Ед.изм.	Факт за 2016 год	Прогноз на 2017 год	в том числе			
				I кв-л	II кв-л	III кв-л	IV кв-л
Стоимость передаваемого в лизинг имущества	млн.сум	11 822,60	16 000,00	3 000,00	5 000,00	5 000,00	3 000,00
Объем капиталовложений	млн.сум	8 125,34	12 000,00	2 250,00	3 750,00	3 750,00	2 250,00
Маржа проектов прошлых лет	млн.сум	2 516,97	4 013,20	911,61	954,76	1 056,44	1 090,39
Разовая комиссия	млн.сум	512,38	400,00	75,00	125,00	125,00	75,00

Планирование денежных потоков

При планировании денежных потоков компании учтены:

- предполагаемое сальдо денежных средств на начало 2017 года;
- поступления от реализованных проектов 2015-2016 годов;
- поступления в виде разовых комиссий и ежемесячных платежей проектов 2017 года с учетом производственного плана;
- расходы на капиталовложения;
- расходы на хозяйственную деятельность и прочие расходы.

ПЛАН ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ
на 2017 год

Показатели	Входящий остаток	2017 год				Итого
		1-квартал	2-квартал	3-квартал	4-квартал	
Входящий остаток, млн.сум	3 816,34					3 816,34
Расходы на проекты, млн.сум	2 530,17	4 560,00	4 590,00	3 090,0	14 770,17	
Расходы на хозяйственную деятельность, млн.сум	746,09	740,37	653,46	685,67	2 825,59	
Затраты на погашение кредита, млн.сум	505,69	470,1	721,6	672,7	2 370,1	
ИТОГО ОТТОК	3 781,95	5 770,47	5 965,06	4 448,37	19 965,85	
Поступления от проектов 2015-2016 годов, млн.сум	2 350,6	2 347,6	2 350,2	2 071,8	9 120,2	
Поступления от проектов 2017 года, млн.сум	170,0	524,2	977,5	1 275,0	2 946,7	
Разовая комиссия проектов 2017 года, млн.сум	75,0	125,0	125,0	75,0	400,0	
Планируемые к получению кредиты, млн.сум	933,89	2 700,0	2 800,0	2 800,0	9 233,89	
ИТОГО ПРИТОК	3 529,49	5 696,77	6 252,70	6 221,80	21 700,76	
Остаток на конец периода.млн.сум (+,-)	3 563,89	3 490,18	3 777,81	5 551,26		

На начало 2017 года входящее сальдо денежных средств составило 3,82 млрд. сум, сумма притока денежных средств составляет 21,70 млрд. сум, сумма оттока денежных средств составляет 19,96 млрд. сум.

Запланировано получение кредитов от обслуживающего банка в размере 9,2 млрд. сум, большую часть которых запланированы во втором и третьем кварталах 2017года.

Кроме этого, учтены возможные задержки в поступлениях от лизингополучателей в размере 2-3 % от общих поступлений в целях недопущения срыва плана финансирования проектов.

Также учтены денежные потоки хозяйственной деятельности, отток денежных средств запланирован исходя из планируемых расходов по бизнес-плану.

6. Планирование расходов

Расходная часть бизнес-плана рассчитана исходя из фактических затрат, произведённых в 2016 году.

План расходов на 2017 год

№ н/п	Наименование показателей	ИТОГО годовой, млн. сум	<i>В том числе по кварталам 2017 года</i> <i>в млн. сум</i>			
			I	II	III	IV
1	Фонд оплаты труда	1 622,27	405,567	405,567	405,567	405,567
2	Единый социальный платёж от ФОТ 15%	243,34	60,835	60,835	60,835	60,835
3	Затраты службы внутреннего аудита	40,50	10,125	10,125	10,125	10,125
4	Амортизация основных средств	110,00	26,50	26,50	28,50	28,50
5	Расходы по содержанию служебных автомобилей, в том числе ГСМ	45,00	11,045	11,373	11,537	11,045
6	Расходы по приобретению канцелярских, хозяйственных товаров и компьютерных принадлежностей	89,88	6,50	70,38	6,50	6,50
7	Командировочные расходы (суточные, проживание, билеты, услуги)	60,00	15,00	15,00	15,00	15,00
8	Плата за услуги телекоммуникаций, в том числе мобильной связи и Интернет	32,00	8,00	8,00	8,00	8,00
9	Представительские расходы	136,00	81,6	40,0	7,2	7,2
10	Отчисления на социальное страхование АУП	0,900		0,900		
11	Расходы по изучению рынков сбыта (реклама, участие в выставках, рекламные продукты)	60,00	5,00	5,00	15,00	35,00
12	Расходы на подготовку и переподготовку кадров	16,00	4,00	4,00	4,00	4,00
13	Оплата консультационно-информационных услуг, аудит, членские взносы	27,75	20,00	2,00	2,00	3,75
14	Оплата услуг банка, расходы по аккредитивам	50,31	12,577	12,577	12,577	12,577
15	Расходы на аренду и содержание помещений	223,53	62,80	50,27	50,73	59,73
16	Подписка на электронные продукты, газеты и журналы	6,75	1,687	1,687	1,687	1,687
17	Расходы по акционированию	7,95	1,50	2,80	0,85	2,80

18	Прочие расходы	53,42	13,355	13,355	13,355	13,355
	Убытки, штрафы, пени					
	ИТОГО расходы	2 825,59	746,09	740,37	653,46	685,67
19	Проценты и комиссия по кредиту	738,38	142,92	132,18	221,38	241,90
20	Единый налоговый платеж 5%	236,02	64,69	53,99	59,07	58,27
	ВСЕГО расходов	3 799,99	953,70	926,54	933,91	985,84

Самая основная часть затрат - Фонд оплаты труда рассчитан исходя из действующего штатного расписания с учетом социальных выплат. Также единый социальный платеж рассчитан исходя из действующей ставки.

Амортизация основных средств рассчитана исходя из планируемой величины основных средств, которая может быть сформирована в 2017 году.

Расходы по приобретению канцелярских, хозяйственных товаров и компьютерных принадлежностей рассчитаны исходя из обеспечения региональных представителей необходимой офисной техникой.

Представительские расходы не должны превышать 10% чистой прибыли предыдущего периода.

Расходы по содержанию автомобилей и ГСМ рассчитана исходя из фактических произведенных затрат в течении 2016 года, в том числе фактического пробега транспортных средств.

Оплата услуг банка и депозитария рассчитана исходя из величины дебетового оборота, расходов на обслуживание и продление аккредитивов.

С 01 января 2017 года Компания является плательщиком Единого налогового платежа (5%), ранее распространялась налоговая льгота на услуги по лизингу в соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 10.05.2012г. № ПП-1754.

Сравнительная таблица статей расходов 2017 года с итоговыми результатами 2016 года

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование показателей</i>	<i>Фактический результат 2016 года, млн.сум</i>	<i>Прогноз на 2017 год млн.сум</i>	<i>Разница млн.сум +,-</i>	<i>% к 2016 году</i>
1	Фонд оплаты труда	1 009,41	1 622,27	612,86	160,71%
2	Единый социальный платеж от ФОТ 15%	142,00	243,34	101,34	171,36%
3	Затраты службы внутреннего аудита	19,04	40,50	21,46	212,71%
4	Амортизация основных средств	84,67	110,00	25,33	129,92%

5	Расходы по содержанию служебных автомобилей, в том числе ГСМ	56,41	45,00	-11,41	79,77%
6	Расходы по приобретению канцелярских, хозяйственных товаров и компьютерных принадлежностей	15,52	89,88	74,36	579,12%
7	Командировочные расходы (суточные, проживание, билеты, услуги)	101,99	60,00	-41,99	58,83%
8	Плата за услуги телекоммуникаций, в том числе мобильной связи и Интернет	68,33	32,00	-36,33	46,83%
9	Представительские расходы	110,40	136,00	25,6	123,19%
10	Отчисления на соц. страхование АУП	1,06	0,90	-0,16	84,91%
11	Расходы по изучению рынков сбыта (реклама, участие в выставках, рекламные продукты)	26,35	60,00	33,65	227,70%
12	Расходы на подготовку и переподготовку кадров	32,42	16,00	-16,42	49,35%
13	Оплата консультационно-информационных услуг, аудит, членские взносы	64,47	27,75	-36,72	43,04%
14	Оплата услуг банка, расходы по аккредитивам	86,33	50,31	-36,02	58,28%
15	Расходы на аренду и содержанию помещения	112,09	223,53	111,44	199,42%
16	Подписка на электронные продукты, газеты и журналы		6,75		%
17	Расходы по акционированию		7,95		%
18	Прочие расходы	126,43	53,42		%
ИТОГО расходы		2 040,43	2 825,59	785,16	138,48%
19	Проценты и комиссия по кредиту	75,09	738,38	663,29	983,33%
20	Единый налог и налог на прибыль	5,99	236,02	230,03	3 940,23%
	ВСЕГО расходов	2 179,18	3 799,99	1 620,81	174,38%

7. Планирование финансового результата

млн.сум

№	Наименование показателя	Факт за 2016 год	Прогноз на 2017 год	в том числе по кварталам за 2017 год			
				I	II	III	IV
1.	Чистая выручка от оказания услуг	3 029,43	4 413,20	986,61	1 079,76	1 181,45	1 165,38
2.	Управленческие расходы	2 040,43	2 825,59	746,09	740,37	653,46	685,67
3.	Прочие доходы от основной деятельности	332,24	452,74	15,00	55,00	171,37	211,37
4.	Прибыль (убыток)	1 321,24	2 040,35	255,52	394,39	699,36	691,08
5.	Доходы от курсовой разницы	118,18	909,50	296,05	218,91	218,91	175,63
6.	Выплаты по кредиту, проценты по кредиту	59,87	738,38	142,92	132,18	221,38	241,90
7.	Убытки по курсовой разнице	35,88	410,79	110,96	99,97	99,97	99,90
8.	Прибыль (убыток) до налогообложения	1 366,56	1 800,67	297,69	381,15	596,92	524,91
9.	Единый налоговый платеж 5%	5,99	236,02	64,69	53,99	59,07	58,27
10.	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	1 360,58	1 564,66	233,00	327,16	537,85	466,64

Компанией планируется доведение суммы чистой прибыли до **1 564,66** млн. сум, прирост суммы чистой прибыли относительно показателя 2016 года составит 15%, рентабельность акционерного капитала составит 9%.

Имея ввиду, что доходная часть бизнес-плана рассчитана исходя из собственных возможностей и без учета импортных договоров, компания может участвовать в реализации проектов на основании правительственные решений, что может снизить прибыльность проектов. Подготовка и проработка правительственные проектов, а также прохождение экспертиз импортных договоров занимает продолжительное время. Кроме этого, исходя из опыта 2016 года, конвертация сумовых средств тоже занимает основную часть оборотного капитала от трех до девяти месяцев.



8. Анализ рисков

PEST-анализ – инструмент маркетинга, заключающийся в определении политических, экономических, социальных и технологических критериев, формирующих внешнюю среду, а соответственно влияющих на деятельность и стратегическое планирование Компании.

Определение политических факторов, действующих на макросреду Компании, в PEST-анализе связано с тем, что государственная политика является мощнейшим механизмом, регулирующим кругооборот денежных средств и другие аспекты, влияющие на получение прибыли и ресурсов компаний.

Экономические факторы выступают важнейшим стимулятором деловой активности Компании. Они оказывают непосредственное воздействие на состояние спроса, уровень цен, рентабельности и прочие показатели.

Социальные факторы являются определяющими в выявлении потребностей потенциальных клиентов Компании.

Анализ технологических факторов необходим для того, чтобы не отстать от инновационных и перспективных тенденций, вовремя отказаться от устаревших методов и т.д.

Фактор	Влияние
Политический	
Государственный строй	Возможность развития в условиях рыночных отношений
Изменение законодательной базы	Поддержка для развития бизнеса
Налоговое законодательство	Снижение налогового бремени
Межгосударственные соглашения	Возможность выхода на другие рынки и развития международных торговых отношений
Экономический	
Рост курса иностранных валют	Увеличение стоимости импорта
Изменение спроса и предложения	Потеря или расширение потребительского рынка
Инфляция	Ослабление национальной валюты
Иностранные кредиты	Создание новых бизнесов, снижение безработицы
Социальный	
Рост населения	Беспрерывный производственный цикл
Образование	Развитие профильных специальностей
Культура общества	Развитие отношений во всех отраслях
Поддержка государства	Возможность улучшения уровня жизни
Технологический	
Интернет	Сокращения времени для установления связей, свободный доступ к информации
Автоматизация	Увеличивает преимущества и возможности предоставления услуг

Анализ внутренней среды

С целью проведения анализа текущего состояния Компании осуществлен SWOT-анализ.

SWOT анализ АО РСЛК «Qurilishmashlizing»

Strengths	Weaknesses
Сильные стороны внутренней среды	Слабые стороны внутренней среды
<ul style="list-style-type: none">Обработка заявок большого количества клиентовНаличие в штате Компании региональных представителейВысококвалифицированное управление и опытные сотрудникиРепутация в исполнении местных контрактов в короткий срокУчастие собственного капитала в лизинговых проектахСтатус специализированной лизинговой КомпанииФункционирующая система менеджмента качества ISO 9001:2015Сформирована в полном объеме внутренняя регламентирующая документация	<ul style="list-style-type: none">Объемный перечень документов от клиентовДостаточно сложная процедура получения дополнительного финансирования из-за неоптимизированных бизнес-процессов
Возможности внешней среды	Угрозы внешней среды
<ul style="list-style-type: none">Льготы по налогообложениюПривлечение средств международных инвесторов и банков в деятельность КомпанииРасширение объема услуг и повышения финансовой устойчивости за счет привлечения внешних инвестиций и партнерство с международными лизинговыми компаниями.	<ul style="list-style-type: none">Задержка конвертации средствСнижение платежеспособности клиентовНеоплата по лизинговым проектамУсиление конкуренции между участниками рынкаДефицит знаний у населения в сфере лизингаРиск снижения мотиваций и отток квалифицированных сотрудниковИзменение условий арендных соглашений

9. Заключение

Бизнес-план разработан в соответствии со Стратегией развития компании на период 2016 г.-2021 г., а также из собственных возможностей компаний. В бизнес плане учтены доходы и расходы, которые осуществлялись в 2016 году и спрогнозированы на 2017 год исходя из действующих нормативно-правовых документов и планов компаний.

Влияние на прогнозные параметры Бизнес плана на 2017 год может быть оказано по причинам пересмотра Организационной структуры Компании (по численности рабочего персонала); изменения в составе основных средств, которые могут оказать существенное влияние на состав и сумму расходов компаний в целом.

Исходя из изменений, Компания планирует поддерживать стабильный рост чистой прибыли в размере 10-15% относительно аналогичного фактического показателя 2016 года, а также обеспечить стабильный рост дивидендного дохода акционеров компаний.

Председатель Правления

Заместитель
Председателя Правления



Абдурахимов Ф.А.

Юсупов У.А.

РАСЧЕТ

ключевых показателей эффективности АО "РСЛК "Qurilishmashlizing" 2017 год

№	Показатель	Норматив	Фактические результаты 2016 года	Удельный вес годовых показателей	Удельный вес квартальных показателей	Прогнозное (целевое) значение на 2017 год
				В		
A						
1	Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. (EBITDA — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization)* в млн.сум			20,0%		1980
2	Соотношение затрат и доходов (CIR — Cost Income Ratio) *			10,0%		65%
3	Рентабельность привлеченного капитала (ROCE —Return on Capital Employed) *			10,0%		18%
4	Рентабельность акционерного капитала (ROE — Return On Equity) *			10,0%		9,0%
5	Рентабельность инвестиций акционеров (TSR — Total Shareholders Return) *			10,0%		4,2%
6	Рентабельность активов	> 0,05	0,066	5,0%	15,0%	0,05
7	Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	2,176	5,0%	20,0%	0,3
8	Коэффициент финансовой независимости	> 1	10,59	5,0%	40,0%	9,2
9	Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	91	164	5,0%	5,0%	90
10	Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	91	200	5,0%	2,0%	30
11	Коэффициент покрытия (платежеспособности)	> 1,25	4,01	5,0%	18,0%	3
12	Дивидендный выход			10,0%		65%
13	Показатель снижения дебиторской задолженности (в % к установленному заданию) *					
Всего:				100,0%	100,0%	

*Коэффициент будет рассчитан по мере возникновения просроченной дебиторской задолженности

Заместитель
Председателя Правления

Юсупов У.А.