



**Группа
компаний АСТ**

САРАТОВСКИЙ ФИЛИАЛ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ФИЛИАЛА на 2020 ГОД

Цели:

- ▶ Оптимизация организационной структуры филиала
- ▶ Зарекомендовать себя как стабильный поставщик зерна на внутреннем и внешнем рынках
- ▶ Чистая прибыль не менее 130 млн. рублей

Задачи:

Элеваторы филиала:

- ▶ Принять - 303 000 тонн;
- ▶ Отгрузить - 280 000 тонн;
- ▶ Единовременное хранение – 32 000 тонн (38%).

Коммерческий отдел (включая перевалку на элеваторах филиала):

- ▶ Закупка- 670 000тонн
- ▶ Продажа на внутренний рынок -450 000тонн
- ▶ Продажа на экспорт- 150 000тонн
- ▶ Средняя маржа 500р/тн без НДС

Цели по деятельности филиала

ЭЛЕВАТОРНЫЙ КОМПЛЕКС								
Элеватор	Приёмка	Хранение	Отгрузка	Доход	Расход	ПРИБЫЛЬ	ПРИБЫЛЬ с учетом ТРЕЙДА	
							прибыль от трейда	итог элеватора
Гмелинка	74 000	41 736	52 165	57 714 010	35 164 648	22 549 362	12 467 435	35 016 797
Ершов	99 300	77 012	98 266	107 961 640	57 201 147	50 760 493	23 485 574	74 246 067
НЗТ	66 000	6 142	71 708	31 030 650	47 301 156	-16 270 506	17 138 212	867 706
Кузнецк	64 300	4 850	59 400	26 095 000	95 666 400	-69 571 400	14 196 600	-55 374 800
ИТОГО	303 600	32 435	281 539	222 801 300	235 333 351	-12 532 051	67 287 821	54 755 770
средний % загрузки элеваторов		38%						

Торговля зерном по филиалу			
Направление	Объем	Маржа	Прибыль
внутренний рынок	450 000	239	107 550 000
экспорт	150 000		35 850 000
ИТОГО	600 000	239	143 400 000

Итог по филиалу	
Направление	Прибыль
Элеваторный комплекс	-12 532 051
Торговля зерном	143 400 000
ИТОГО	130 867 949

Движение зерна (тонн)

закупка													
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого
Гмелинка	0	3 400	2 200	1 300	0	0	16 200	17 400	16 700	12 600	2 200	2 000	74 000
Ершов	400	4 000	5 000	4 000	0	0	10 000	15 400	15 000	15 500	15 000	15 000	99 300
НЗТ	0	2 500	1 000	1 500	2 500	0	17 000	18 000	12 500	6 000	3 000	2 000	66 000
Кузнецк	0	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	0	13 000	17 600	13 900	8 900	4 900	64 300
вн. трейд	5 000	15 000	15 000	10 000			5 000	20 000	40 000	30 000	30 000	20 000	190 000
экспорт		5 000	5 000	5 000			5 000	25 000	40 000	35 000	30 000	30 000	180 000
итого	5 400	31 100	29 400	23 000	3 700	1 200	53 200	108 800	141 800	113 000	89 100	73 900	673 600

продажа													
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого
Гмелинка	1 990	1 200	2 000	5 175	2 500	0		9 200	7 400	11 700	8 800	2 200	52 165
Ершов	7 652	5 514	5 200	5 000	4 000	0		10 000	15 400	15 000	15 500	15 000	98 266
НЗТ	5 708	2 000	2 500	1 000	1 500	2 500	0	17 000	18 000	12 500	6 000	3 000	71 708
Кузнецк	0	0	1 200	1 200	1 200	2 400	0	0	13 000	17 600	13 900	8 900	59 400
вн. трейд		5 000	15 000	15 000	10 000			5 000	20 000	40 000	30 000	30 000	170 000
экспорт			5 000	5 000	5 000			5 000	25 000	40 000	35 000	30 000	150 000
итого	15 350	13 714	30 900	32 375	24 200	4 900	0	46 200	98 800	136 800	109 200	89 100	601 539

Штатное расписание коммерческого отдела

п/п	Должность	зп	бонус	итого	Зп		бонус		ЗП+бонус	
		мес			год		год		год	
		на руки			на руки	+ налоги	на руки	+ налоги	на руки	+ налоги
3	Начальник комм. отдела	0	0	0		0		0	0	0
11	специалист по продаже на вн. рынок	30 000	170 000	200 000	360 000	518 400	2 040 000	2 937 600	2 400 000	3 456 000
12	специалист по продаже на вн. рынок	30 000	170 000	200 000	360 000	518 400	2 040 000	2 937 600	2 400 000	3 456 000
13	специалист по продаже на экспорт	30 000	170 000	200 000	360 000	518 400	2 040 000	2 937 600	2 400 000	3 456 000
14	специалист по закупке Пенза	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
15	специалист по закупке Пенза	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
16	специалист по закупке Саратов	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
17	специалист по закупке Саратов	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
18	специалист по закупке Саратов	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
19	специалист по закупке Саратов	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
20	специалист по закупке Волгоград	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
21	специалист по закупке Волгоград	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
22	специалист по закупке Воронеж	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
23	специалист по закупке Воронеж	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
24	специалист по закупке Ростов	30 000	120 000	150 000	360 000	518 400	1 440 000	2 073 600	1 800 000	2 592 000
25	специалист по логистике Воронеж	25 000	25 000	50 000	300 000	432 000	300 000	432 000	600 000	864 000
26	специалист по логистике Воронеж	25 000	25 000	50 000	300 000	432 000	300 000	432 000	600 000	864 000
27	специалист по логистике жд	25 000	25 000	50 000	300 000	432 000	300 000	432 000	600 000	864 000
Общий итог		495 000	1 905 000	2 400 000	5 940 000	8 553 600	22 860 000	32 918 400	28 800 000	41 472 000

Мотивационная система коммерческого отдела

ПРЕМИАЛЬНАЯ ЧАСТЬ

- ▶ Специалист по продажам на внутренний рынок- от 1 до 5 р/тн в зависимости от контрагента и маржи
- ▶ Специалист по продажам на внешний рынок- от 3 до 20 р/тн в зависимости от маржи и наличия брокера
- ▶ Специалист по закупкам- 30р/тн, далее 5р/тн за каждый 100р/тн доп маржи
- ▶ Логист- 45 000 р/мес (по факту вып. KPI)
- ▶ Остальные специалисты- 13-я зарплата

Нагрузка на сотрудника				
направление	тонн в год	кол-во специалистов	Нагрузка на сотрудника	
			год	месяц
Закупка	670 000	11	60 909	7 614
продажа на вн. рынок	450 000	1	450 000	56 250
продажа на экспорт	150 000	1	150 000	18 750

МОТИВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КОММЕРЧЕСКОГО ОТДЕЛА

ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ

- ▶ Специалист по закупкам/продажам
- 1. 30 000р за наличие не вернувшихся документов в отчетный период 1 мес. Выплата премии после 100% возврата оригиналов
- 2. Задержка выплаты премии до момента возврата просроченной дебиторской задолженности