

# **Шымкент қ. филиалының ай сайынғы есебі**

**Қыркүйек 2019 ж.**

## 2019 ж. қыркүйек айының сатылымы бойынша жоспарды орындау

р/с №	Көрсеткіш атауы	Жоспар қыркүйек 2019	Факт қыркүйек 2019	Жоспар орындау пайызы	Факт тамыз 2019	2019 қыркүйектен 2019 тамызға қосылған %	Факт қыркүйек 2018	2019 қыркүйек 2018 қыркүйек айының санына қосылған %	Жоспардың орындауына және пайыздың өсуіне пікір
1	Тауарларды сатудан түскен ақша	38,0	23,7	62%	38,0	-25%	15,8	49%	
2	Тауарларды сатудан түскен пайда, және т.б.	38,0	28,1	-26%	40,2	-30%	17,1	64%	
2.1.	Кабельдік-өткізгіш өнім	18,0	8,3	46%	19,6	-58%	3,4	137%	
2.2.	НВА	6,0	6,7	113%	7,0	-5%	3,2	110%	
2.3.	Жарықтандыру техникасы	9,0	4,5	51%	8,0	-43%	4,1	11%	
2.4.	Электр қондырғылар бұйымдары	5,0	5,1	102%	4,2	20%	3,0	69%	
3	Өткізілген тауарлардың өзіндік құны		23,5		33,2	-29%	14,1	66%	
4	Жалпы пайда	30,0	1,5	-94,7%	6,9	-77%	2,6	-41%	
5	Өзіндік құнға үстеме баға,%		7%		21%	-68%	19%	-65%	
6	Рентабельдік,%	79%	6%	-92,2%	17%		16%	-67%	
						-68%			

## 2019 ж. қыркүйек айында бөлімше қызметкерлері жұмыстарының тиімділігі

р/с №	Көрсеткіштің атауы	мәні	Көрсеткіштері бойынша пікірлері
1	Есепті айдағы кіріс, млн. теңге	23,7	Қыркүйек айындағы кіріс өткен айға қарағанда 7,9 млн,тг төмен, ал өткен жылдың қыркүйек айына қарағанда 7,9 млн.тг қосылды
2	Есепті айдағы келісімдер саны	389	
3	Есепті айдағы қызметкерлер саны, адам*, оның ішінде	7	
4	Есепті айда сатушы қызметкерлердің саны, адам	3	
5	Есепті айдағы бір қызметкерге кіріс, млн. теңге	3,3	
6	Есепті айда бір қызметкер-сатушыға келісім саны	129	
7	Өткен айдағы кіріс, млн. теңге	31,6	
8	Өткен айдағы келісімдер саны	390	
9	Өткен айдағы қызметкерлер саны, адам, оның ішінде	6	
10	Алдыңғы айдағы сатушы-қызметкерлердің саны, адам.	3	
11	Өткен айдағы бір қызметкерге кіріс	5,2	
12	Алдыңғы айдағы бір қызметкер-сатушыға арналған келісімдердің саны	130	
13	2018 жылдың ұқсас айындағы кіріс, млн. теңге	15,8	
14	2018 жылдың ұқсас айындағы кіріс, млн. теңге	365	
15	2018 жылдың ұқсас айындағы қызметкерлер саны, адам	6	
16	2018 жылдың ұқсас айындағы сатушы қызметкерлердің саны, адам	3	
17	2018 жылдың ұқсас айында бір қызметкерге кіріс, млн. теңге	2,6	
18	2018 жылдың ұқсас айындағы бір қызметкер-сатушыға келісім саны	121	
*	<i>Техникалық персонал енгізілмеген.</i>		

## 2019 ж. қыркүйек айындағы бөлімше кадрларының тұрақтамауы бойынша есеп

p/c №	Көрсеткіштің атауы	Мәні	Көрсеткіштер мәндері бойынша пікірлер
1	Есепті айды қосқандағы, жылдың өткен кезеңіндегі Бөлімше қызметкерлерінің орташа айлық саны, адам	8	1.Директор-1 дана 2. Менеджер – 1 дана 3.Сауда өкілі-2 дана 4.Қоймашы-1 дана 5.Есепші-кассир-1 дана 6.Жүк тасушы-1 дана 7.Еден жуушы-1 дана
2	Есепті айды қосқандағы, жылдың өткен кезеңінде жұмыстан босатылғандар саны, адам	0	
3	Кадрлардың тұрақтамау коэффициенті, %	0	
4	Есепті жылдың басындағы бөлімшедегі Бос орындар саны, бірлік	0	
5	Есепті айды қосқандағы жылдың өткен кезеңінде жұмысқа жаңадан қабылданғандар саны, адам	0	
6	Есепті айдың соңына бос жұмыс орындарын толтыру коэффициенті, %	100	

## 2019 ж. Бөлімше қызметкерлерді жоспар бойынша оқыту есебі

р/с №	Атауы	Өткізу кезеңі	Лектор/Коуч	Оқыту мақсаты	Оқыту қорытындысы бойынша күтілетін нәтиже
<b>1</b>	<b>220 VOLT сатуын іске асыратын тауарлар</b>				
1.1.	ИЭК автоматтары бойынша	17.09.19г	Есенов Канат	Клиенттерге дұрыс тандау корсету	ИЭК ассортиментерін толық менгеру
<b>2</b>	<b>Сату және мерчендайзингтин дағдыларын жетілдіру</b>				
2.1.	Өткізілген жоқ				
<b>3</b>	<b>Компания/бөлімшелерге бизнес-процестерді енгізу бойынша ішкі регламент оқыту жүйесін енгізу</b>				
3.1.	-				
<b>4</b>	<b>Келесі</b>				
4.1.	-				

## 2019 ж.қыркүйек айы бойынша сату жоспарын орындау бойынша іс шаралар

р/с №	Тапсырма	Іс шаралар	Орындау мерзімі	Жауапты қызметкер	Қорытындыны бағалау критеріі	Есепті ай бойынша жеткен нәтижелер
1	<b>Сату бойынша бизнес-процестерді жетілдіру</b>	-ИЭК компаниясының өкілімен бірге дүкенді және базардағы көтерме саудамен айналысатындарды жаңа тауарлармен таныстырды	11.09.19 ж	ИЭК өкілі	базардағы көтерме саудамен айналысатындарды жаңа тауарлармен таныстыру	ИЭК өнімдері сатылуының өсуі
2	<b>Сату бойынша жоспарды орындау</b>	Хабарландыру бойынша электриктерге қоңырау соғу	1 аптада 3 рет	Сабинова М	Жаңа клиенттерді дүкенге шақыру және сатылымның өсуі	Клиенттердің келуінің санына байланысты
3	<b>Бөлімше сатуларының өсу рентабельдігі</b>	-ИЭК өнімдерінің ассортиментін өсіру	30.09.19ж дейін	Сағатов Б.А	Заявканы дайындау	Шешім қабылдауға ИЭК бөлімінң продакт менеджеріне заявка берілді
4	<b>Дебиторлық қарыздарды қысқарту</b>	-күн сайын кем дегенде 2 клиентке қоңырау соғу	күн сайын	Сағатов Б.А	Дебиторлық қарыздарды қысқарту	Дебиторлық қарыздарды 0% жеткізу
5	<b>Басқа тапсырмалар</b>					

## 2019 ж. Ірі клиенттерге тауар сату бойынша динамикасы

p/c	№	Клиенттің атауы	кіріс, теңге			Өсім бойынша пікірлер		
1		БекСтройСервис ТОО	7,3	1,4	0	415%	0	
2		Гулбит (Старый город)	1,1	1,1	0	-3%	0	
3		Жусупов Б.Д. ИП	1,4	1,3	1,8	10%	-21%	
4		Казик (рынок Верхний)	6,2	3,0	5,2	102%	18%	
5		Мухтар (старый город)	4,0	3,8	4,9	5%	-18%	
6		НГСК КазСтройСервис АО филиал Южно-Казахстанский	18,9	25,4	0	-26%	0	
7		Отау-Строй ТОО	1,2	1,1	1,0	9%	7%	
8		Просервис Юг ТОО	2,5	1,6	0	56%	0	
9		Ұржан (рынок Верхний)	1,8	3,0	0	-41%	0	
10		Электроснаб-777 ТОО	5,9	5,1	5,3	16%	11%	
11		Элит Строй Company ТОО	1,6	1,1	0	38%	0	
12		Ансар рынок Верхний (ИП Медеубеков)	3,7	2,3	3,9	57%	-5%	

## Мерзімі өткен дебиторлық қарыздар

р/с №	Дебитордың атауы	Дт сомасы, теңге	30 күнге дейін	31-60 күн	61-90 күн	90 күннен астам	Өтеу мерзімдері бойынша пікірлер
	<b>Бөлімше клиенттерінің барлығы дебит, оның ішінде</b>	<b>21,4</b>	<b>2,5</b>	<b>3,3</b>	<b>5,0</b>	<b>10,4</b>	
	<b>Мерзімі өткен дебит*</b>	<b>23,7</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	<b>5,0</b>	<b>10,4</b>	
	<b>Мерзімі өткен берешектің үлес салмағы, %</b>	<b>111%</b>	<b>128%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	
1	АЛАШ-ҚҰРЫЛЫС 2050 ТОО	4,1				4,1	Бас мердігердің жұмыс ақысының есебіне Пәтер беріп қазіргі таңда сол Пәтердің сатылымын күтуде
2	Казахстанская строительная монтажная компания ТОО	2,9			0,8	2,1	Бас мердігерден ақша күтуде. Қазан айында толық есептесуге уәде берді.
3	Salamat Construction ТОО	1,3	0,2			1,2	Бас мердігерден ақша күтуде. Қазан айында толық есептесуге уәде берді.
4	ESComp ТОО	2,3		1,6	0,6		Қазан айында толық есептеді
5	НҰРЛЫ-ЖІБЕК ЖОЛЫ и К ТОО	1,4	0,3	0,2	0,8		Қазан айында толық есептеді
6	Arman Jan ТОО	1,8	0,1	0,1	1,5		Қазан айында толық есептеді
7	AICOM ТОО	1,7				1,7	Қазан айында толық есептеді
8	НГСК КазСтройСервис АО филиал Южно-Казахстанский	1,6	1,2	0,4			Договор бойынша
9	Элит Строй Company ТОО	1,6	0,7	0,7	0,4	0,3	Қазан айында толық есептеді
10	БекСтройСервис ТОО	0,02					Қазан айында толық есептеді
11	ОҢТАЛАП ТОО	0,7				0,7	Қазан айында толық есептеді
12	АПС-Бақсайс ТОО	0,6	0,01	0,08	0,5		Қазан айында толық есептеді
13	Отан-Строй ТОО	0,2	0,04	0,01	0,07		Қазан айында толық есептеді
14	Sinooil ТОО Шымкентский филиал	0,08	0,08				Договор бойынша



## Мерзімі өткен дебиторлық қарыздар

р/с №	Дебитордың атауы	Дт сомасы, теңге	30 күнге дейін	31-60 күн	61-90 күн	90 күннен астам	Өтеу мерзімдері бойынша пікірлер
	<b>Бөлімше клиенттерінің барлығы дебит, оның ішінде</b>	<b>8,1</b>	<b>6,3</b>	<b>1,5</b>	<b>0,8</b>	<b>0,1</b>	
	<b>Мерзімі өткен дебит*</b>	<b>8,7</b>	<b>6,9</b>	<b>1,5</b>	<b>0,8</b>	<b>0,1</b>	
	<b>Мерзімі өткен берешектің үлес салмағы, %</b>	<b>107%</b>	<b>110%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	
1	Мухтар (старый город)	1,7	1,7				
2	Ансар рынок Верхний (ИП Медеубеков)	0,8	0,8				
3	Жусупов Б.Д. ИП	0,6	0,6				Қазан айында толық есептеді
4	Ұржан (рынок Верхний)	0,5	0,5				
5	Данияр рынок Аксай (г.Тараз)	0,4	0,6	0,3			Қазан айының 1-ші аптасында толық төленді
6	Ұлан (рынок Коктем)	0,4	0,6	0,3			
7	Серик (рынок Коктем)	0,4	0,1	0,2			
8	Курбанбаев Есен Анарбайұлы ИП	0,3	0,3				Қазан айында толық есептеді
9	Ерлан (старый город)	0,3	0,3				
10	Үсен рынок Верхний (ИП Балгынбеков)	0,3	0,3				
11	Бақберген (рынок Коктем)	0,3	0,3				
12	Мухитова ИП	0,3	0,3				

# Мерзімі өткен дебиторлық қарыздар

р/с №	Дебитордың атауы	Дт сомасы, теңге	30 күнге дейін	31-60 күн	61-90 күн	90 күннен астам	Өтеу мерзімдері бойынша пікірлер
	<b>Бөлімше клиенттерінің барлығы дебит, оның ішінде</b>	<b>8,1</b>	<b>6,3</b>	<b>1,5</b>	<b>0,8</b>	<b>0,1</b>	
	<b>Мерзімі өткен дебит*</b>	<b>8,7</b>	<b>6,9</b>	<b>1,5</b>	<b>0,8</b>	<b>0,1</b>	
	<b>Мерзімі өткен берешектің үлес салмағы, %</b>	<b>107%</b>	<b>110%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	
21	Эльдар маг.Центр Обоев (г. Сары-Агаш)	0,1	0,9	0,1			Қазан айында толық есептеді
22	Галым (рынок Коктем)	0,9	0,9				
23	Оразбаев А.О ИП	0,7	0,7				
24	Бекжан (Самал-2)	0,6	0,6				
25	Дархан (рынок Верхний)	0,6	0,6				
26	Закир-2 (ИП Черняева)	0,6				0,6	Қазан айының 1-ші аптасында толық төленді
27	Бек Арыс (ИП Мырза)	0,5	0,5				
28	Руслан (рынок Коктем)	0,4				0,4	
29	Казик (рынок Верхний)	0,2			0,2		Қазан айының 1-ші аптасында толық төленді
30	Мұхтар Русқұлбеков (рынок Верхний)	0,2		0,2			
31	Нұр магазин (Алматинская трасса)	0,2				0,2	Қазан айының 1-ші аптасында толық төленді
32	Гульшат (рынок Верхний)	0,1	0,1				

# 2019 ж. қыркүйек айы бойынша ЭТФ өнімдерін сату бойынша есебі



							Дана
р/с №	Өнім атауы	Факт тамыз 2019	Факт тамыз 2019	факт қыркүйек 2018 г.	2019 қыркүйекте н 2019 тамыз да қосылған %	2019 қыркүйек 2018 қыркүйек айының санына қосылған %	Жоспардың орындауына және пайыз өсіміне пікір
1	Қораптар	32	702	1320	-96%	-98%	
2	Кеңселік шамшырақтар	20	134	52	-85%	-62%	
3	ДКУ шамшырақтар	0	0	0	-	-	
4	Қалқан тақта (щит)	0	0	18	-	-100%	

# 2019 ж. қыркүйек айынан (feedback) бөлімше клиенттерінен кері байланыс

р/с №	Клиент атауы	Кері байланыс күні	Кері байланыстың кезектілігі*	Кері байланыстың қысқаша мазмұны
1	Қыркүйек айында клиенттерден кері байланыс болған жоқ	-	-	
*	<i>бір рет/ __ рет / әрбір келісімде</i>			

## 2019 ж. қыркүйек айы бойынша бөлімшелер арасындағы кері байланыс

р/с	№	Бөлімше атауы	Кері байланыстың қысқаша мазмұны	Жұмысты жетілдіру бойынша ұсыныстар
1		Сатып алу жөніндегі бөлімше (продакт-менеджер, логист, логист-талдаушы)	1.	
			2.	
2		Орталық қойма	1.	
3		Қаржы қызметі (бухгалтерия, қаржы менеджер, қаржы директоры)	1.	
4		Кадрлік заң қызметі служба	1.	
5		Басқа бөлімшелер	1.	

## 2019 ж. қыркүйек айы бойынша бизнес процесстерді жетілдіру бойынша кері байланыс

p/c №	Бизнес-процесс	Бизнес-процестің "тар орындардың" қысқаша мазмұны*	Бизнес-процесті жетілдіру бойынша ұсыныстар
1	Сатылымдар		
2	Клиенттердің өтінімдерін орындау		
3	Тауарлардың мерчандайзингі		
4	Қоймада тауармен қамтамасыз етілуі, оның ішінде:		
4.1.	А категориясы		
4.2.	В категориясы		
4.3.	С категориясы		
5	Клиенттерге тауар жеткізу		
6	Компания тауарларының ішкі логистикасы		
7	Маркетингтік іс-шаралар		
8	Басқа бизнес-процестер (өз бетінше толтыру!)		
9	Басқа бизнес-процестер (өз бетінше толтыру!)		
10	Басқа бизнес-процестер (өз бетінше толтыру!)		