

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН

Казахский агротехнический исследовательский университет

имени С. Сейфуллина

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»

О Т Ч Е Т

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ

производственная/преддипломная

Муканова Арлана Едгеевича

Место практики: Филиал ТОО «Cable Industry»

Руководитель практики от кафедры: Анафияева Жибек Анафияевна

Руководитель практики от предприятия: Соболева Лидия Владимировна

Период прохождения практики:

Со 2 января по 10 марта 2023 г.

Астана, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Общее задание преддипломной практики.....	3
Организационно-правовые основы деятельности предприятия.....	4
1.2 Организационно-правовые основы деятельности предприятия.....	5
1.3 Организационная структура предприятия.....	7
1.4 Организация структуры управления.....	9
1.5 Эффективность управления.....	12
1.6 Характеристика технологического процесса реализуемой продукции.....	13
1.7 Трудовые отношения в организации.....	16
1.8 Состояние экономики и финансов предприятия.....	20
2. Анализ состояния маркетинговой деятельности предприятия.....	28
2.1 Маркетинговый анализ деятельности дистрибьюторской компании ТОО «Cable Industry».....	28
2.2 Разработка маркетинговой стратегии для развития ТОО «Cable Industry».....	32
Заключение.....	35
Список использованной литературы.....	36

Введение

Преддипломная практика — является составной частью образовательной программы высшего профессионального образования, которая направлена на закрепление теоретических знаний, полученные в процессе обучения в высшем учебном заведении, приобретение практических навыков и компетенций, а также освоение передового опыта. Во время прохождения практики происходит закрепление и конкретизация результатов теоретического обучения, приобретение студентами умения и навыков практической работы по избранной специальности и присваиваемой квалификации.

Преддипломная практика была пройдена в Филиале ТОО «Cable Industry», офис которого находится по следующему адресу: город Астана, район Байконур, улица Алаш 22/2. Преддипломная практика проходила с 02.01.2023 по 10.03.2023, под непосредственным руководством Директора Соболева.Л.В.

Целью преддипломной практики является завершение написания дипломной работы по теме «Организация и управление маркетинговой деятельностью предприятия».

Основными задачами преддипломной практики являются:

1) Изучение, сбор, обработка и обобщение практического материала : Анализ использования экономических ресурсов; Анализ обеспеченности предприятия основными средствами производства и эффективности их использования; Маркетинговые исследования и анализ внешних и внутренних факторов, определяющие эффективность предприятия; Стратегия развития предприятия ТОО "Cable Industry".

2) анализ статистических данных и практического материала;

3) формулирование выводов, закономерностей, рекомендаций и предложений по применению основных инструментов маркетинговой деятельности;

4) оформление отчета по практике в соответствии с установленными требованиями.

За время прохождения преддипломной практики ознакомились с предприятием организационно-хозяйственные условия деятельности предприятия филиала ТОО «Cable Industry».

Основным результатом данной работы является отчет о прохождении преддипломной практики, в котором собраны все результаты деятельности за период прохождения практики оценка финансово-хозяйственное состояния предприятия, анализ деятельности основных форм оплаты труда, организация маркетинговой деятельности и эффективность управления

маркетингом в филиале ТОО «Cable Industry».

1 Организационно-экономическая характеристика филиала ТОО «Cable Industry»

1.1 Общие сведения о предприятии

Исследуемый объект - филиал ТОО «Cable Industry», БИН 030941004550, Адрес: Республика Казахстан, г. Астана, шоссе Алаш, 22/1, ИИК KZ186017111000014502, В АО «Народный банк Казахстана», БИК HSBKZZKX

Преддипломную практику проходил с 02.01.2023г по 10.03.2023г.

Руководитель: директор филиала ТОО «Cable Industry» Соболева Лидия Владимировна

Доверенность № 47 от 10.08.2022г.

На данном предприятии количество сотрудников 80 человек, в целом по компании среднесписочная численность работников составляет 165 человек.

Дата регистрации: 09.09.2003

Основной вид деятельности: Оптовая торговля широким ассортиментом товаров без какой-либо конкретизации.

Целью данной практики является приобретение умений и профессиональных навыков, закрепление и углубление знаний, полученных мною в процессе теоретического обучения, а также получение практического опыта работы в коллективе.

Объектом исследования выступает деятельность филиала ТОО «Cable Industry».

Компания Cable Industry основана в 1991 году в г. Алматы. Один из первых филиалов был открыт в г. Астана в 2003г. На сегодняшний день Cable Industry — одна из ведущих дистрибьюторских компаний на территории Республики Казахстан. Основная специализация — дистрибуция непродовольственных товаров повседневного спроса. Мы сотрудничаем с лучшими мировыми производителями, выбирая наиболее успешные и перспективные бренды, руководствуясь следующими критериями: высокое качество, высокая потребительская ценность и высокая востребованность на рынке. Наши офисы открыты во всех крупных городах Казахстана, а это 19 филиалов в регионах и центральный офис в Алматы. Наша основная задача — обеспечивать такой уровень логистики, дистрибуции и трейд-маркетинговой поддержки брендов, чтобы продукцию наших партнеров всегда мог легко найти и приобрести целевой потребитель этих товаров. В 2004 году в целях дальнейшего продвижения продукции Schwarzkopf Professional (профессиональные продукты для салонов красоты — красители для волос, шампуни, лечение для волос, стайлинг) стартовал специальный проект компании Cable Industry — открытие первого и единственного в Казахстане центра обучения парикмахерскому искусству по известной международной методике Pivot. В данное время мы являемся дистрибьютором известных марок: Paclan - Хозяйственные товары для домашнего и профессионального пользования. Schwarzkopf Professional и Indola - Профессиональная продукция для салонов красоты. Salamander - Обувная косметика Varta - Батарейки, аккумуляторы, зарядные устройства и фонарики. Remington - Бытовая техника по уходу за волосами. Reckitt Benckiser - Бытовая химия, средства по уходу за телом и лицом. GlaxoSmituKline Aquafresh - Зубная паста, щетки. Unicum - Моющие средства. Zewa- Туалетная бумага, салфетки.

За время прохождения практики мною были достигнуты цели данной практики. Я обобщил полученные мною знания, старательно выполнял все

поручения моего руководства, находясь при этом в коллективе. Во время практики я ознакомился со структурой предприятия, получила представления о должностных обязанностях специалистов предприятия, провел анализ проделанной мной работы, сделал выводы. Эти выводы представлены мною в данном отчёте о прохождении практики.

1.2 Организационно-правовые основы деятельности предприятия

Товарищество с ограниченной ответственностью «Cable Industry» учреждено на основании действующего законодательства Республики Казахстан и в соответствии с Учредительным договором участников Товарищества.

Полное фирменное наименование Товарищества: Товарищество с ограниченной ответственностью «Cable Industry».

Высшим органом управления Товарищества является общее собрание его Участников. Оно состоит из Участников или надлежащим образом назначенных участниками своих представителей. Представители Участников могут быть постоянными или назначаемыми на определенный срок. Участник вправе в любое время заменить своего представителя в общем собрании, поставив в известность об этом других Участников. Участник Товарищества вправе передать свои полномочия в общем собрании другому Участнику или представителю другого Участника Товарищества. Общее собрание Участников Товарищества вправе решать все вопросы деятельности Товарищества.

Стратегическая цель - быть лучшей компанией, работающей на парфюмерно-косметическом рынке.

Основная цель ТОО Cable Industry - получение максимальной прибыли при снижении затрат путем занятия лидирующих позиций на парфюмерно-косметическом рынке страны и ближнего зарубежья.

Согласно Устава предприятия основными видами деятельности Товарищества являются: Оптовая торговля широким ассортиментом товаров без какой-либо конкретизации.

Также важным Органом управления Товарищества являются: высший орган, осуществляющий контроль за деятельностью исполнительного органа – Наблюдательный совет;

исполнительный (коллегиальный) орган – Правление.

Наша миссия: Мы обеспечиваем население Казахстана высококачественными товарами ведущих производителей мира, делая их доступными. Мы принимаем на работу талантливых кандидатов. Желание добиваться лучших результатов, стремление к самосовершенствованию и личностному росту помогает вырасти в нашей компании. Наша компания ценит свой персонал и нацелена на его развитие. В нашей компании вы можете найти стабильность и уверенность в завтрашнем дне, карьерный рост, приятный и открытый коллектив и демократичный стиль общения. Добро пожаловать в нашу команду профессионалов!

Миссия ТОО Cable Industry - совершенствование человеческих отношений с помощью товаров и сервиса, приносящих здоровье и красоту путем предоставления полного комплекса бизнес - решений для амбициозных брендов с наименьшим риском и наименьшими затратами на быстро развивающихся рынках Казахстана.

Данная миссия определяет главные принципы работы: надежность, ответственность и формирование новых каналов продаж.

1.3 Организационная структура предприятия

Организационная структура Филиала ТОО «Cable Industry» представлена схематично в виде рисунка 1. Высшим органом управления является директор. В компании функционируют четыре основных отдела:

бухгалтерия, юридический отдел, коммерческий департамент, департамент маркетинга.

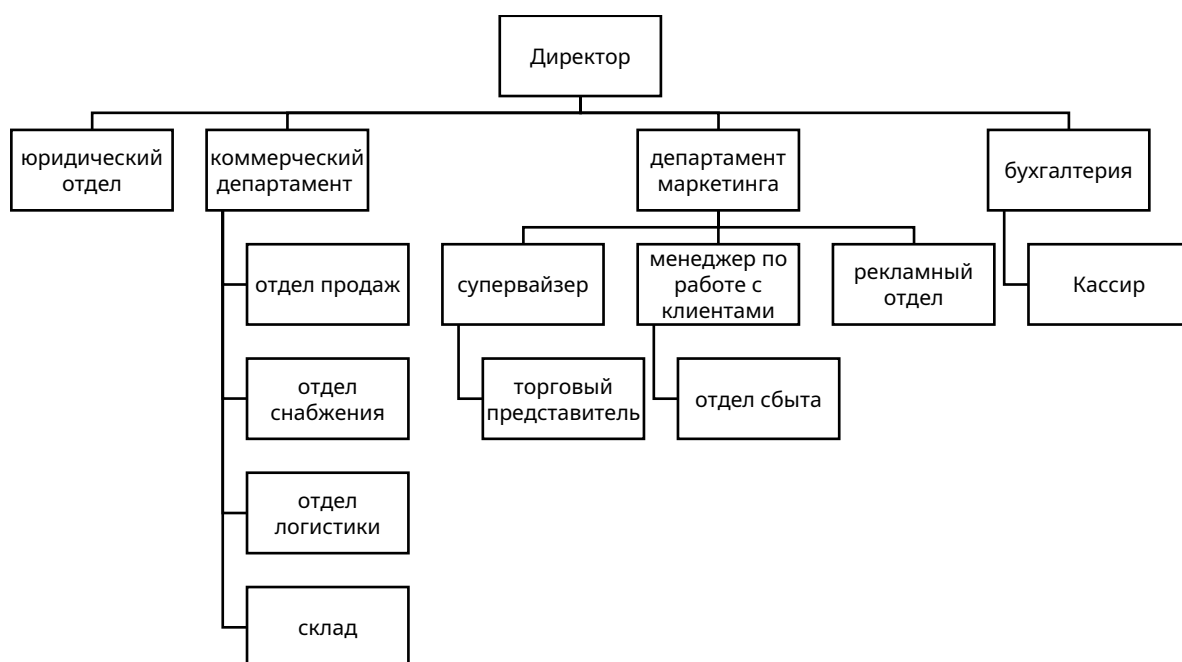


Рис.1 Организационная структура ТОО «Cable Industry»

Примечание составлено автором на основании данных компании

Линейная структура предполагает, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Решения, передаваемые по цепочке «сверху вниз», обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Руководитель подразделения, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю.

Во главе всей фирмы ТОО «Cable Industry» стоит директор. Он решает самостоятельно все вопросы деятельности, представляет её интересы во всех отечественных предприятиях, фирмах и организациях. Также он распоряжается в пределах предоставленного ему права имуществом, заключает договора, в том числе по найму работников. Издаёт приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками организации. Директор несет в пределах своих полномочий полную ответственность за

деятельность фирмы, обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей, денежных средств и другого имущества предприятия. Выдает доверенности, открывает в банках счета, пользуется правом распоряжения средствами.

В подчинении директора находятся:

1. главный бухгалтер
2. Финансовый менеджер
3. Руководитель отдела маркетинга(Супервайзер)

Главный бухгалтер – осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Организует учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, учет издержек производства и обращения, выполнение работ, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

В подчинении у гл. бухгалтера находится бухгалтер-кассир. Он выполняет работу по различным участкам бухгалтерского учета (учет основных средств, затрат на производство, реализации продукции, расчеты с поставщиками и заказчиками). Осуществляет прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам учета, и подготавливает их к счетной обработке. Отражает в бухгалтерском учете операции, связанные с движением денежных средств.

Такая структура управления представляет организацию как совокупность взаимосвязанным элементов. Каждый элемент имеет свои цели и задачи.

Задачи Финансового менеджера управление финансовой деятельностью на предприятии ТОО «Cable Industry» рассматривается как одна из важных функций. Цель финансового менеджмента данной организации заключается в обеспечении бесперебойного выполнения своих обязательств перед

бюджетом, банками, партнерами и работниками, сохранении нормальной платежеспособности, финансовой устойчивости и достижении необходимого уровня рентабельности.

Устанавливая торговые взаимоотношения с какими - либо партнерами, предприятие полагается исключительно на собственную оценку своего финансового состояния. Анализ финансового состояния позволяет предприятию выявить реальное положение с помощью главных показателей, характеризующих платежеспособность, финансовую устойчивость, кредитоспособность, оборачиваемость активов и пассивов, динамику выручки и прибыли и торговые риски.

Основные обязанности руководителя по маркетингу: Разрабатывать и реализовывать маркетинговую стратегию — составлять план действий, контролировать процессы, доводить дело до результата. Управлять бюджетами — планировать затраты на маркетинг на неделю/месяц/год; понимать, какие вложения приносят результат.

1.4 Организация управления на предприятии

Таблица 1, структура управления в филиале ТОО «Cable Industry»

Должность	Функции	Кол-во
Директор	управление организацией и персоналом	1
Бухгалтер	Бухучет	1
Кассир	ведение кассовых операций	1
Юридический отдел	Работа с юр.документами	1
Менеджеры по продаже	организация продаж, маркетинг	5
	технический сервис	
хозяйственник	содержание помещений	1
Зав.склад	Управление складским помещением	1
Всего		11

Руководство «Cable Industry» делегирует бухгалтеру полномочия самостоятельно принимать решения на основе правил, закрепленных учетной политикой, и профессионального суждения по вопросам классификации, признания, оценки и расчета элементов финансовой отчетности и их составляющих, а также раскрытия связанной с ними информации.

Инвентаризации подлежит:

- имущество предприятия, независимо от места его нахождения;
- имущество, не принадлежащее предприятию, но числящееся в бухгалтерском учете (находящееся на ответственном хранении, арендованное);
- все виды финансовых обязательств.

Основываясь на характере хозяйственных операций, активы и обязательства в балансе подразделяются на краткосрочные и долгосрочные. Актив должен классифицироваться как краткосрочный, когда:

- Его предполагается реализовать или держать для продажи или использования в нормальных условиях операционного цикла ТОО;
- Он является активом в виде денежных средств или их эквивалентов, не имеющих ограничений на использование.

Все прочие активы классифицируются как долгосрочные.

Обязательства классифицируются как краткосрочные, когда:

- Предполагается погасить в нормальных условиях операционного цикла ТОО «Cable Industry»;
- Они подлежат погашению в течение 12 месяцев с отчетной даты.

Все прочие обязательства классифицируются как долгосрочные.

Долгосрочные обязательства отражаются по дисконтированной стоимости будущего чистого выбытия денег, которые, как предполагается, потребуются для погашения обязательств при нормальном ходе дел.

Сумма любого обязательства, которое исключено из краткосрочных обязательств в соответствии с требованиями учетной политики, должна раскрываться в пояснительной записке к финансовой отчетности, вместе с информацией, обосновывающей такое представление.

Отчет о доходах и расходах представлен функциональным методом анализа затрат, а именно: классифицирует расходы в соответствии с их функцией. К отчету представляется анализ доходов и расходов, используя классификацию, основанную на характере доходов и расходов (по основной и неосновной деятельности).

Отчет о движении денег составляется прямым методом расчета, в котором предусматривается разделение источников и направлений использования денежных средств операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет об изменениях в собственном капитале отражает изменение чистых активов предприятия ТОО «Cable Industry» в течение отчетного периода. Эти изменения представляют собой суммарную прибыль и убытки в результате деятельности данного предприятия в течение периода.

В пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности ТОО «Cable Industry» представляет:

- информацию об основе подготовки финансовой отчетности и выбранной учетной политике;
- дополнительную информацию, которая не представлена в самой финансовой отчетности, но необходима для достоверного представления.

Корректировка ошибок предыдущих периодов

Ошибки предыдущих периодов – это пропуски или искажения в финансовой отчетности субъекта для одного или более периодов, возникающих вследствие неиспользования либо использования ненадлежащим образом надежной информации, которая имелась в наличии, когда финансовые отчеты за те периоды были утверждены субъектом.

1.5 Эффективность управления.

Таб

лица 2 – Динамика показателей эффективности управления ТОО «Cable Industry» за 2020-2021 и 2022г.

Показатель	2020	2021	2022	Изменение за 2020-2022	Формула расчета
Показатель эффективности управления	0,82	0,72	0,67	0,15	Прибыль/ затраты управления
Коэффициент численности управленческих работников	0,15	0,15	0,18	0,03	численность работников управления/ численность работников организации
Коэффициент затрат на управление	0,18	0,19	0,09	0,09	затраты на управление/Затраты на
Коэффициент затрат на управление на единицу реализуемой продукции	0,13	0,16	0,09	0,04	затраты на управление/выручка

Из данных таблицы заметно повышение по всем показателям эффективности управления ТОО «Cable Industry». Так, общий показатель эффективности управления, отражающий рентабельность деятельности компании по

затратам на управление повысился на 0,15 и составил на конец 2022 года 0,67.

Коэффициент численности управленческих работников на протяжении всего анализируемого периода практически не изменился и составил на конец 2022 года 0,18. Это означает, что в структуре персонала 18% занимают управленческие работники. Коэффициент затрат на управление снизился с 0,18 в 2020 году до 0,09 в 2022 году. Коэффициент затрат на управление на единицу выпускаемой продукции снизился с 0,13 в 2020 до 0,09 в 2022 году.

1.6 Характеристика технологического процесса реализуемой продукции

Основной вид деятельности компании, связанный с реализацией продукции, включает в себя следующие этапы:

- закупка, хранение и поставки косметической продукции;
- закупка по импорту, хранение и оптовая реализация бытовой химией для дома;
- закупка, хранение и поставки парфюмерно-косметической продукции;
- оптовая торговля парфюмерными и косметическими товарами;
- розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами;
- производство и реализация товаров народного потребления, продукции производственно-технического назначения и оборудование для салонов красоты;
- оказание складских услуг, связанных с перевозками грузов автотранспортом;
- хранение и складирование всех видов грузов;
- транспортная обработка грузов и хранение;

- поиск потенциальных партнеров среди предприятий, организаций, учреждений и предпринимателей, а также зарубежных организаций и фирм для налаживания прямых контактов между ними, проведение маркетинга;
- организация и проведение коммерческих выставок, выставок-продаж, ярмарок, акции, конференций и творческих встреч;
- закупка и реализация, организация производства и непосредственно производство, лекарственных кремов, косметической техники на внешнем и внутреннем рынках в соответствии с действующим законодательством и лицензионными нормами;
- оказание широкого спектра логистических услуг;
- осуществление внешнеторговой деятельности в соответствии с законодательством;
- рекламная, издательская и полиграфическая деятельность в соответствии с законодательством;
- осуществление коммерческой и некоммерческой внешнеэкономической деятельности в соответствии с действующим законодательством.

Основные потребители продукции, услуг

Продукция предприятия широко востребована на рынке – Большая часть клиентов физические лица и индивидуальные предприниматели, с которыми заключены договора на поставку продукции. Более 40% продаж приходится именно на юридические лица и ИП.

Таблица 3, основные пути сбыта продукции

Основные клиенты	
Сети	Заправки
Скиф Трейд	SINOOIL
ТОО Алма Рс	HELIOS

MAGNUM CASH&CARRY	TOTAL
ГЕРМЕС-ТРЕЙД ТОО	ASKAR
БОЛЛЕ 7	КАЗ МУНАЙ ГАЗ
АЛМАСТОР	ГАЗ ПРОМ
TOO SILK WAY PRODUCTION ДИОНА	

На Таблице 3, можно увидеть, что среди клиентов Cable Industry имеется большое количество сетевых магазинов, являющимися ритейлерами. Говоря о ритейлерах нужно сразу отметить, что ритейл – это не просто розничная торговля. Отличие ритейла от розничной торговли заключается в том, что ритейл ориентирован на массового покупателя. Ритейл предлагает своим потребителям широкий ассортимент товаров и услуг, которые можно приобрести сразу в одном месте (основным примером ритейла может служить супермаркет, который может предложить покупателю около 20 тысяч различных наименований продуктов). Кроме того, ритейл предполагает собой самообслуживание, за счет чего уменьшается стоимость товара для покупателя. Ну и конечно же, ритейл – это масштабная маркетинговая работа, так как перед открытием того же супермаркета крайне важно изучить локацию, город, население и его особенности.

Логистические системы организации предприятия включают в себя такие положения:

- Отказ от переизбытка запасов.
- Уменьшение времени, которое необходимо для выполнения вспомогательных процессов.
- Ограничение времени на выполнение транспортных и складских операций.
- Устранение простоя оборудования.
- Отказ от производства продукции, на которую нет потребительского спроса.
- Наладка систем перевозки внутри завода или предприятия.
- Налаживание партнерских отношений с поставщиками.

Такой вид организации логистических систем, благодаря которому становится возможно снижение затрат потребителя путем снижения издержек на транспортировку, хранение (из-за этого снижается цена на товар и повышается конкурентоспособность определенного предприятия на рынке). Выводом может послужить утверждение о том, что логистика и качественная ее настройка оказывает влияние на большой перечень систем организации предприятия, а также позволяет удовлетворить намного больше требований потребителя от данного товара или услуги.

1.7 Трудовые отношения в организации

Отдел управления персоналом филиала ТОО «Cable Industry» является самостоятельным структурным подразделением и подчинен директору предприятия.

В своей работе он руководствуется:

- положениями действующего законодательства РК;
- Уставом ТОО;

- правилами внутреннего трудового распорядка;
- положениями действующего коллективного договора;
- планами работ;
- приказами и распоряжениями ген.директора ТОО «Cable Industry».

Основными задачами Отдела управления персоналом ТОО «Cable Industry» являются:

- организация работы по обеспечению предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых специальностей и квалификации,
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников,
- обеспечение учета использования рабочего времени работниками предприятия.

Функциональные обязанности отдела управления персоналом ТОО «Cable Industry» следующие:

1. Участие в формировании кадровой стратегии организации. Консультации руководства ТОО «Cable Industry» по вопросам выбора той или иной кадровой стратегии.
2. Организация и ведение кадрового делопроизводства. Координация системы кадрового делопроизводства с бухгалтерией и финансовым отделом.
3. Формирование моделей профессиональных компетенций. Соотнесение модели профессиональных компетенций с остальными функциями отдела персонала.
4. Найм персонала. Координация процедуры подбора персонала с внутренними заказчиками. Формализация процедуры подбора персонала.

5. Адаптация персонала. Координация процедуры адаптации с руководителями подразделений, в которые приходят новые сотрудники. Организация наставничества. Формализация процедуры адаптации.
6. Обучение персонала. Выбор политики обучения. Создание и утверждение плана обучения. Организация процесса обучения. Привлечение к обучению руководителей или опытных сотрудников других подразделений. Контроль результатов обучения. Получение обратной связи от участников и заказчиков. Коррекция планов обучения.
7. Оценка и аттестация персонала. Выбор форм и методов оценки персонала. Создание оценочной комиссии с участием руководителей или сотрудников других подразделений. Организация процедуры оценки и аттестации. Формализация процедуры оценки и аттестации персонала.
8. Ротация персонала. Определение политики ротации персонала. Координация процедуры ротации с руководителями остальных подразделений. Формализация процедуры ротации.
9. Мотивация и стимулирование персонала. Выбор политики мотивации и стимулирования персонала. Консультации руководства по вопросам мотивации и стимулирования. Мониторинг рынка труда. Формирование моделей оплаты труда для разных подразделений. Координация моделей оплаты труда с бухгалтерией и финансовым отделом. Формализация материальной и нематериальной систем мотивации персонала.

На основе типовых документов работники отдела управления персоналом ТОО «Cable Industry» разрабатывают документы для внутреннего пользования. Так, важными организационно-распорядительными

документами ТОО «Cable Industry» являются Правила внутреннего распорядка.

В распоряжении ТОО «Cable Industry» также находятся все нормативные акты, на основании которых составляются документы внутреннего пользования: коллективный договор; правила внутреннего трудового распорядка; положения о подразделениях (отделах, службах, группах); должностные инструкции и т.п.

Важнейшим организационным документом является Коллективный договор, разрабатываемый при непосредственном участии отдела управления персоналом.

В настоящее время в ТОО «Cable Industry» работает 165, что составляет 72,6% плановой численности человек, из них:

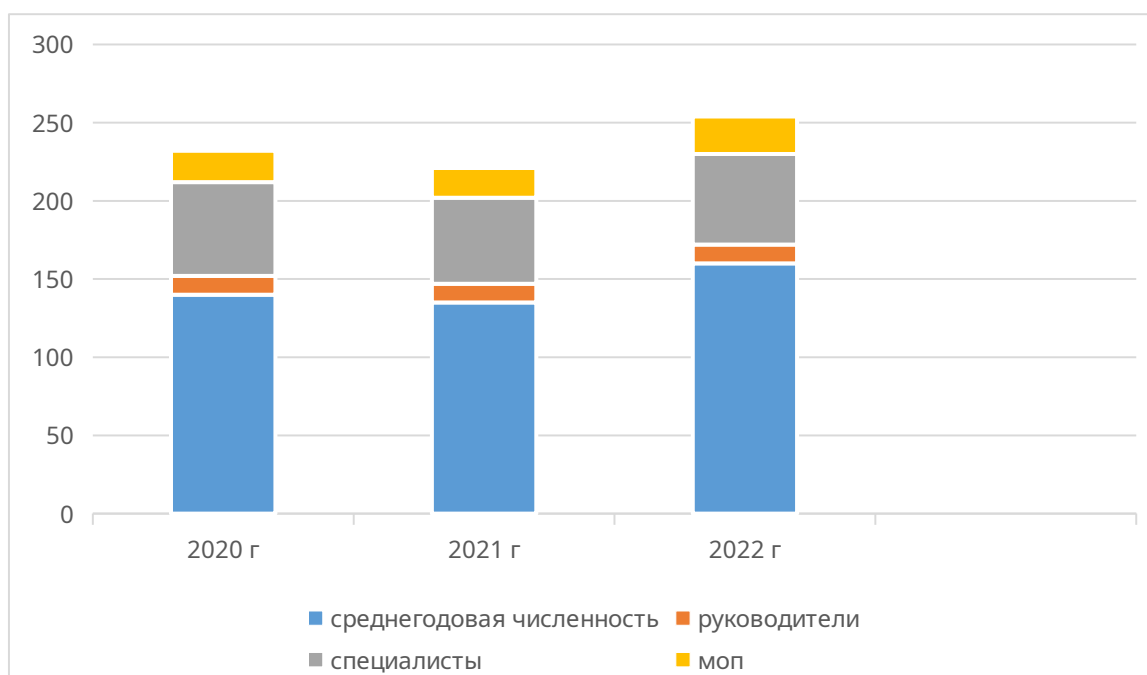
- Руководителей – 12 чел
- специалистов - 58 чел.
- Работников склада - 24 чел.

В компании 35 руководителя и специалиста имеют высшее образование, 17 человек обучаются в высших учебных заведениях.

Рассмотрим основные данные и показатели, характеризующие трудовые ресурсы ТОО «Cable Industry».

Количественный и качественный состав персонала ТОО «Cable Industry» за 2020-2022 годы представлены в таблице 4

№	Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение, %
1	Среднегодовая численность	140	135	160	1,13
2	Руководители	12	12	12	-
3	Специалисты	60	55	58	1,07
4	МОП	20	19	24	-4,2



Рассмотрение данных таблицы показывает, что общая численность персонала за последний год увеличилась на 1,13%, специалистов на 1,07%, Сокращение персонала наблюдается практически во всех подразделениях предприятия.

Анализ уровня образования работников ТОО «Cable Industry» представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Уровень образования по основным категориям работников ТОО «Cable Industry» за 2020-2022 гг., чел.

Наименование категории работающих	Уровень образования											
	Высшее			Средне-спец.			Среднее			Итого		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
1.Руководители	10	9	11	2	3	1	-	-	-	12	12	12
2.Специалисты	58	53	56	2	2	2	-	-	-	60	55	58
3. МОП	5	6	7	10	9	9	5	4	8	20	19	24

Из таблицы 5 можно сделать вывод, что состав работников по образованию характеризуется следующими данными: большая часть руководителей и специалистов имеют высшее образование. Средний возраст руководителей и специалистов 46 лет. В 2022 году по сравнению 2021 годом руководители с высшим образованием стало больше на 2 человека, младший обслуживающий персонал с высшим образованием на 1 человека, со средним образованием на 4 человека, это говорит о том, что улучшается качественный состав работников на исследуемом предприятии.

1.8 Состояние экономики и финансов предприятия

Таблица 6. Структура имущества и источники его формирования.

Показатель	Значение показателя					Изменение за анализируемый период	
	в тенге				в % к валюте баланса	в тенге	± %
	2020	2021	2022	на начало 2022	на конец 2022		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	321 588 122	416 405 266	515 133 640	62	78,4	+193 545 518	+140,4
нематериальные активы	53 428	68 262	109 265	<0,1	<0,1	+55 837	+3,2

2. Оборотные, всего	132 591 713	209 715 614	105 160 107	46	23,6	-27 431 606	-27,2
в том числе: запасы	3 685 680	86 232	45 162	1,3	<0,1	-3 640 518	-78,8
дебиторская задолженность	166 704 089	195 694 863	79 223 124	32,6	14,6	-87 480 965	-24,3
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	38 908 605	40 346 976	74 448 675	6,3	9,9	+35 540 070	+175,2
Пассив							
1. Собственный капитал	314 253 465	346 873 475	468 281 631	65,7	49,8	+154 028 166	+42,3
Справочно: Чистые активы	322 735 675	368 494 537	422 345 383	64,2	42,8	+99 609 708	+38,4
2. Долгосрочные обязательства, всего	82 339 348	85 332 828	38 647 895	6,9	4	- 43 691 453	-5,6
в том числе: заемные средства	80 294 812	82 638 236	25 262 487	6,6	3,8	-55 032 325	+5,8
3. Краткосрочные обязательства*, всего	197 285 068	273 052 830	422 734 781	27,5	46,2	+225 449 713	+4,1
в том числе: заемные средства	131 550 274	132 715 623	282 166 766	7,3	39,8	+150 616 492	+8,9

Валюта баланса	543 228 191	641 619 373	668 763 697	100	100	+125 535 506	+72,2
Примечание – составлено автором на основании источников [27; 28; 29]							

В данной таблице 6. Был представлен анализ финансовых показателей компании за 2020-2021 и 2022 годы. Анализ включает такие показатели, как внеоборотные активы, оборотные активы, обязательства, собственный капитал, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства и валюта баланса. Также представлены процентное изменение и абсолютное изменение каждого показателя за анализируемый период.

Внеоборотные активы значительно увеличились на 140,4% с 2020 по 2022 год, в основном за счет увеличения нематериальных активов, которые выросли в 3,2 раза. С другой стороны, оборотные активы за тот же период снизились на 8,5%, в основном за счет снижения дебиторской задолженности на 24,3%. Запасы также значительно снизились на 78,8%.

Собственный капитал увеличился на 42,3% с 2020 по 2022 год, в основном за счет увеличения чистых активов на 42,8%. Долгосрочные обязательства за тот же период увеличились незначительно на 5,6%, в то время как краткосрочные обязательства значительно выросли в 4,1 раза, что обусловлено значительным увеличением заемных средств в 8,9 раза. Наконец, валюта баланса значительно увеличилась на 72,2% в 2022 году, в основном за счет абсолютного изменения на +347 655 673 тенге за анализируемый период.

Анализ использования экономических ресурсов

Важность экономических ресурсов в хозяйственной деятельности необходимо оценить как фактор не только производства, но и потребления. Организации с высоким экономическим потенциалом имеют конкурентные преимущества в технологиях, информации, квалификации и управлении,

благодаря эффективному управлению своими экономическими ресурсами. Эффективность использования экономических ресурсов определяется отношением полученного экономического результата к использованным ресурсам.

Таблица 7 - Основные экономические показатели ТОО «Cable Industry»

Наименования показателей	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022г. к 2020г. (%)
1. Валовая продукция, тыс. тенге	2617510	3822661	5124264	1,9
2. Стоимость основных фондов, тыс. тенге	3632722	4046303	4301137	1,18
3. Объем реализованной продукции, тыс тенге	2265550	2497200	3167200	1,3
4. Выручка тыс.тг	1356440	1917689	2354449	17р
5. Себестоимость продукции	876021	974246	1345652	1,53
6. Среднесписочная численность работников, человек	140	135	165	117,8
7. Средняя заработная плата	153,2	158,1	175,4	114,3
8. Фондообеспеченность, тыс. тенге	-	-	-	-
9. Фондовооруженность, тыс. тенге (2:3)	6205	6942	7136	115,0
10. Фондоотдача, тенге/тенге В/ОПФ	0,62	0,83	1,12	180,6
11. Фондоёмкость, тенге/тенге ОПФ/В	1,16	1,1	0,87	75,1

Согласно данным таблицы 7, валовая продукция значительно увеличилась с 2617510 тыс.тг в 2020 г. до 5124264 тыс.тг в 2022 г, представляет собой темп роста 1,9% за два года. Это является положительной тенденцией для предприятия и свидетельствует об увеличении спроса на его продукцию и услуги.

Стоимость основных средств: Этот показатель отражает общую стоимость основных средств предприятия, таких как земля, здания и оборудование. Стоимость основных средств также увеличилась за трехлетний период с

3632722 тыс. тенге в 2020 году до 4301137 тыс. тенге в 2022 году, что представляет собой темп роста 1,18%. Это говорит о том, что предприятие инвестировало в свою инфраструктуру, что, возможно, способствовало увеличению валового продукта.

Выручки от реализации продукции предприятия в 2020 году составила 1356,4 млн.тенге, а в 2022 году увеличилась до 2345,9 млн.тенге, т.е. увеличилась на 1,73% по сравнению с 2014 годом.

Количество сотрудников: Этот показатель отражает общее число сотрудников, работающих на предприятии. Число сотрудников увеличилось с 140 в 2020 году до 165 в 2022 году, что представляет собой темп роста в 117,1%. Повышение заработной платы, а так же внедре

ние новой системы мотивации значительно повлияло на рост сотрудников.

Средняя заработная плата: Этот показатель отражает среднюю заработную плату на предприятии. Зарплата увеличилась с 153 в 2020 году до 175 в 2022 году

Фондоемкость: Этот показатель отражает отношение собственного капитала предприятия к его общим активам. Фондоемкость снизилась с 1,16 тенге на тенге общих активов в 2020 году до 0,87 тенге на тенге общих активов в 2022 году, что представляет собой снижение на %. Это указывает на то, что собственный капитал предприятия не успевает за ростом активов, что может вызывать беспокойство в отношении его финансовой стабильности.

В целом, из таблицы видно, что за трехлетний период у предприятия произошел значительный рост валовой продукции, стоимости основных средств, численности сотрудников, мощности оборудования и эффективности.

Проанализируем финансовые результаты деятельности компании за 2020-2022 гг. по данным таблицы 8.

Таблица 8 – Динамика финансовых результатов ТОО «Cable Industry» за 2020-2022 гг, тыс.тенге.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Изменени я
				тыс.тенге
Выручка	1 356 440	1 917 689	2 354 449	998 009
Себестоимость реализованной продукции	876 021	974 246	1 345 652	469631
Валовая прибыль	356 478	255 947	87 743	-268735
Расходы на реализацию	21 597	19 245	11 073	-10524
Административные расходы	136 179	206 968	149 198	13019
Доход от выбытия основных средств	73 814	1026	35 458	-38356
Прочие расходы	48 527	14 106	74 607	26080
Операционная прибыль	138 731	94 376	72 537	-66194
Убыток от курсовой разницы		332	17 164	17 164

Продолжение таблицы 8

Расходы по финансированию	74 098	83 728	92 055	17957
Приб. (уб.) до налогообложения	91 175	88 701	113 434	82259
Расходы по КПН	15 324	6 135	128	-15196
Приб. (уб.) после налогообложения	83 851	82 566	98 306	14455

Как видно из данных таблицы, величина выручки от реализации продукции ТОО «Cable Industry» в 2020 году составила 1356,4 млн.тенге, а в 2022 году увеличилась до 2345,9 млн.тенге, т.е. увеличилась на 76,6% по сравнению с 2014 годом.

При этом произошел одновременный рост себестоимости продукции более чем в 1.5 раза в 2022 году по сравнению с 2020 годом. Как следствие, валовая прибыль предприятия снизилась на 268,7 млн.тенге или более чем на 71%.

Более наглядно изменение выручки, себестоимости и валовой прибыли приведено на рисунке 3.

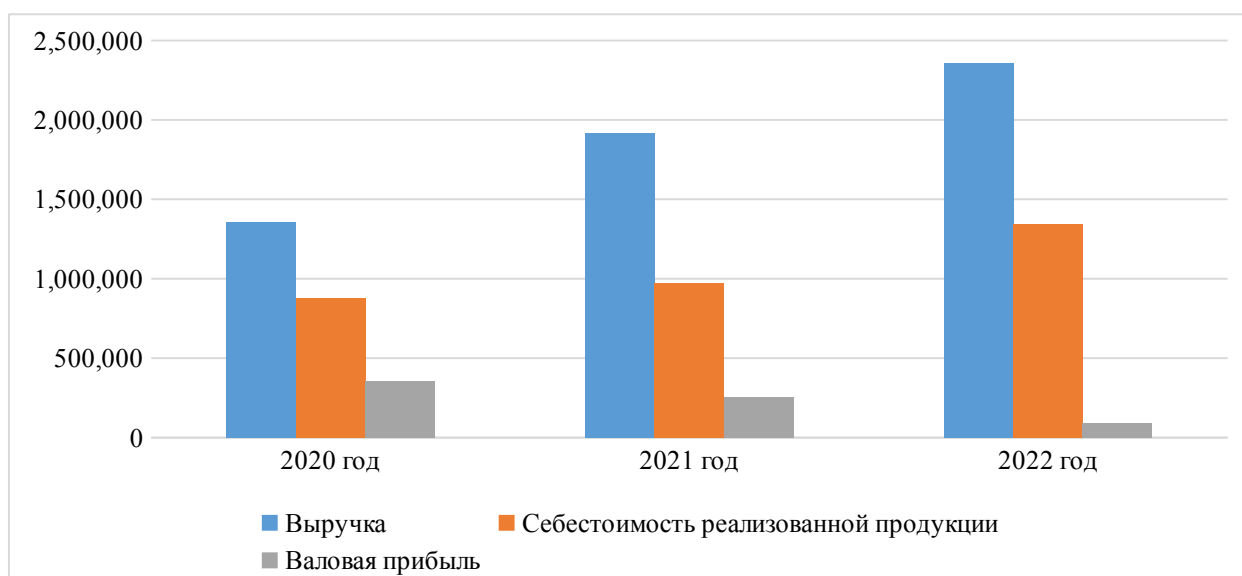


Таблица 9 - Основные показатели рентабельности ТОО «Cable Industry»

Показатели	2020	2021	2022
Рентабельность капитала			
Рентабельность совокупного капитала	0,0350	0,0367	0,0212
Рентабельность собственного капитала	0,1132	0,1497	0,0829
Рентабельность продаж			
Валовая рентабельность реализованной продукции	0,3442	0,2515	0,0742
Операционная рентабельность реализованной продукции	0,1391	0,0731	0,0675
Чистая рентабельность реализованной продукции	0,0864	0,0811	0,0370
Рентабельность производства			
Валовая рентабельность производства	0,5248	0,3360	0,0801
Чистую рентабельность производства	0,1317	0,1084	0,0400
Примечание – составлено автором на основании источников [27; 28; 29]			

Рентабельность капитала включает в себя два показателя: показатели рентабельности совокупного и собственного капитала. Показатель рентабельности совокупного капитала используется инвесторами и собственниками предприятия для оценки собственных инвестиций в него. Согласно таблицы 9, в ТОО «Cable Industry» за 2020-2022 года наблюдается вначале рост, потом снижение - с 0,0350 до 0,0212, что говорит о недостаточной эффективности использования активов: запасов, денежных средств, оборудования и т.д. За анализируемый период данный показатель снижается и его значение - меньше нуля – с 0,1132 до 0,0829, то есть

необходимо задуматься над целесообразностью и эффективностью инвестиций в предприятие в будущем.

Рентабельность продаж включает в себя следующие показатели: валовая рентабельность реализованной продукции, операционная рентабельность реализованной продукции и чистая рентабельность реализованной продукции. Показатель валовой рентабельности реализованной продукции в ТОО «Cable Industry» за анализируемый период снизилась с 0,3442 до 0,0742, что показывает недостаточную эффективность преддипломной деятельности и неэффективность политики ценообразования предприятия. Операционная рентабельность реализованной продукции за 2020-2022 года снизилась также с 0,1391 до 0,0675, что показывают тенденцию к уменьшению маржи операционной прибыли и как следствие понижение эффективности управления общими расходами. Показатель чистой рентабельности реализованной продукции за анализируемый период уменьшился с 0,0864 до 0,0370 и тем самым вызывает необходимость у компании пересмотреть свою политику в области продаж, возможно начать оптимизацию структуры финансовых ресурсов и снижение стоимости их привлечения.

Рентабельность производства включает в себя показатели валовой рентабельности производства и чистой рентабельности производства. Показатель валовой рентабельности производства за 2020-2022 года в ТОО «Cable Industry» снизился с 0,5248 до 0,0801 что говорит о том, что на тенге валовой прибыли приходится на увеличение тенге затрат, которые формируют себестоимость реализованного продукта. Аналогичная ситуация с показателем чистой рентабельностью производства – уменьшение с 0,1317 до 0,0400, то есть отражает, сколько тенге чистой прибыли приходится на тенге реализованного продукта.

Таким образом, за анализируемый период в ТОО «Cable Industry» наблюдается постепенное снижение показателей рентабельности,

платежеспособности, но при этом нормальным устойчивым финансовым положением. Если предприятие будет и дальше в таком темпе функционировать, то может стать убыточным или банкротом. Поэтому руководству предприятия необходимо пересмотреть свою текущую политику в условиях быстро меняющейся конкурентной среды, возможно предоставлять другие виды услуг и производить товар, которые будут большим спросом.

2. Анализ состояния маркетинговой деятельности предприятия.

2.1 Маркетинговый анализ деятельности дистрибьюторской компании ТОО «Cable Industry»

Проанализируем организацию маркетинговой деятельности на предприятии ТОО «Cable Industry».

В организационной структуре управления предприятия предусмотрен отдел маркетинга. Отдел маркетинга состоит из 2 человек:

- начальник отдела маркетинга;
- менеджер по маркетингу.

Начальник отдела маркетинга подчиняется непосредственно начальнику отдела управления маркетинга и продаж.

Отдел маркетинга тесно взаимодействует с тендерным отделом, отделом продаж и отделом логистики.

Иерархию подчинения, коммуникации и структуру маркетингового отдела предприятия ТОО «Cable Industry» представим ниже на рис.



Рисунок 2.3 – Место и коммуникации отдела маркетинга в организационной структуре предприятия ТОО «Cable Industry»

Документом, определяющим результаты, обязанности, права и ответственность каждого сотрудника, является должностная инструкция.

Должностные обязанности начальника отдела маркетинга включают:

- анализ информации о состоянии конкурентной среды;
- планирование и исполнение маркетингового бюджета: составление плана бюджета, ведение учета его расходов, анализ эффективности рекламных кампаний;
- координация деятельности, мотивация, контроль и обучение сотрудников;
- контроль работы с корпоративным сайтом организации;
- работа со СМИ;
- ведение документооборота отдела.

Менеджер по маркетингу подчиняется начальнику отдела маркетинга.

На должность менеджера отдела маркетинга может быть назначен

работник с высшим образованием, со стажем работы в сфере маркетинга и рекламы не менее одного года.

В должностные обязанности менеджера по маркетингу входит:

- работа с корпоративным сайтом компании: определение и
- согласование концепции и структуры сайта, продвижение сайта в
- сети Интернет;
- сопровождение процесса продаж: выявление конкурентных
- преимуществ, которые могут быть полезными, для менеджеров
- отдела продаж при составлении коммерческих предложений;
- анализ конкурентной среды;
- постоянный поиск новых каналов сбыта;
- работа со СМИ;
- организация участия компании в выставках и форумах.

В компании ТОО «Cable Industry» отсутствует долгосрочный план маркетинга, но есть текущие задачи, которые сотрудники успешно выполняют.

Основными задачами отдела маркетинга являются:

- выявление факторов, влияющих на предпочтения потребителей;
- оценка конкурентоспособности изделий;
- контроль рыночных цен, наблюдение за реакцией потребителей на
- ценовые изменения, рекомендации руководителю по изменению
- цен, по проведению скидок;
- реклама и стимулирование сбыта.

Анализ канала сбыта продукции на примере ТОО «Cable Industry»

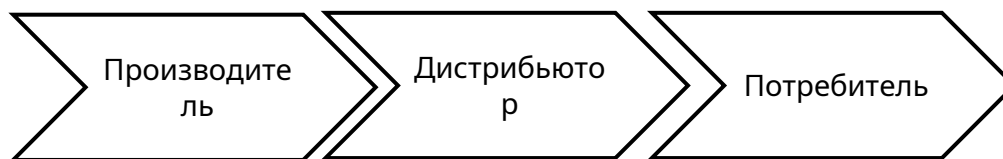
На сегодняшний день существует пять потенциальных участников сбыта товаров и услуг:

- **Дилеры.**
- **Дистрибьюторы.**
- **Комиссионеры.**
- **Агенты.**
- **Брокеры.**

Так как ТОО «Cable Industry» является дистрибьюторской организацией мы рассмотрим 2 вид канала сбыта.

Дистрибьюторский канал.

Между производителем и конечным потребителем в такой последовательности встает дистрибьютор:



В отличие от дилеров дистрибьюторы выступают в качестве партнеров, преследуя такие же цели, как и производитель. За счет этого политика в сбыте товаров и услуг становится единой, как и интересы участников цепочки. Стоимость продуктов, размер скидок, способы реализации производитель и дистрибьютор устанавливают совместно. Основная цель привлечения дистрибьюторов к процессу сбыта – это формирование партнерской сети. Такой процесс дает множество преимуществ производителю: увеличение количества продаж, наращивание клиентской базы, захват новых рынков, укрепление позиций на существующих и т.д.

В таблице 10, представляю вам SWOT- анализ ТОО «Cable Industry».

<p style="text-align: center;"><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Качество продукции • Хорошая деловая репутация <ul style="list-style-type: none"> • Известность бренда • Высокая качество • Широкий ассортимент продукции • Индивидуальный подход к клиенту 	<p style="text-align: center;"><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Рост цен на сырье ,материалы и логистику • Усиление конкуренции на рынке сбыта компании • Снижение покупательского спроса на продукцию
<p style="text-align: center;"><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Недостатки в рекламной политике; <ul style="list-style-type: none"> • Средний уровень цен; • Нет ясных стратегических направлений • Небольшой масштаб производства; • Недостаточная известность среди населения; • Слабое развитие маркетинга 	<p style="text-align: center;"><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Выход на новые рынки сбыта; • Расширение объема выполняемых работ; • Появление новых поставщиков; • Совершенствование технологии производства; • Разорение и уход основных фирм-конкурентов; • Улучшение уровня жизни населения;

Вывод по SWOT-анализу;

При выборе стратегии развития компании следует сделать акцент на свои сильные стороны (Качество продукции, хорошая деловая репутация, известность бренда, высокая качество, широкий ассортимент продукции, индивидуальный подход к клиенту) для использования возможностей расширения бизнеса (увеличение продаж, выпуск нового вида продукции, предоставление дополнительных услуг покупателям).

В то же время необходимо укрепить свои слабые стороны (износ фондов, недостаточная квалификация персонала, зависимость от кредитов), чтобы минимизировать риск реализации внешних угроз (рост цен на сырье, усиление конкурентной борьбы на рынке, снижение покупательского спроса).

2.2Разработка маркетинговой стратегии для развития ТОО «Cable Industry»

Современные условия огромной конкуренции вынуждают маркетологов и руководителей комбинировать имеющиеся стратегии для достижения наилучшего результата. Такой выбор обусловлен тем, что по результатам проведенных исследований компания имеет большой потенциал на рынке. Целесообразно будет использовать это преимущество в дальнейшей стратегии развития.

Развитие услуг может быть довольно рискованным решением, но исходя из опыта успешных западных дистрибьюторских компаний, только рискуя и расширяя спектр услуг дистрибьюторская компания имеет будущее. Сегодня дистрибьютор – это нечто большее, чем прием, хранение и доставка товара до конечной точки. Чтобы оставаться на рынке, дистрибьюторам следует понять, что они работают не столько на рынке b2b, сколько на рынке b2c. Стратегия развития товаров и услуг включает в себя: повышение эффективности бизнес процессов, привлечение новых клиентов за счет рекламы, предложений и скидок, добавление определенных маркетинговых услуг для партнеров. Схематично стратегия представлена на рисунке 4.

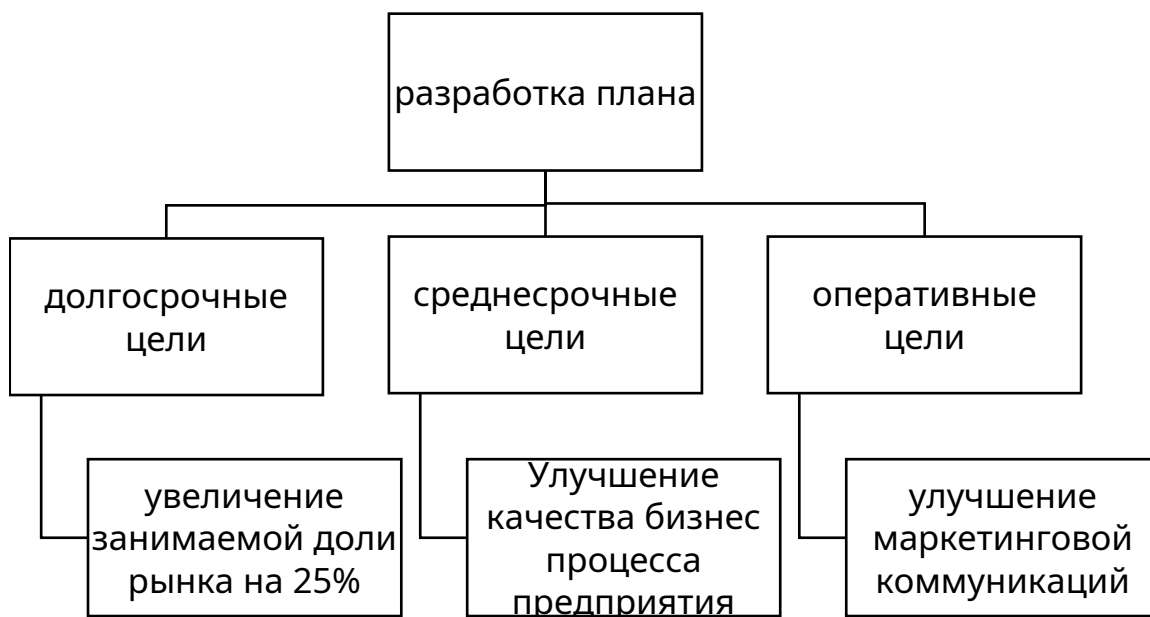


Рисунок 4 – Стратегия развития компании ТОО «Cable Industry»

Примечание – составлено автором

На рисунке 4 представлены главные цели, к которым следует стремиться

компании для максимального улучшения своего положения на рынке. Цели стратегии делятся на долгосрочные, среднесрочные и оперативные цели. Для достижения целей предполагается определенный список мероприятий, который будет расписан далее. Перейдем к разработке плана действий в соответствии с целями стратегии.

Общий список должен выглядеть следующим образом:

- 1) Совершенствование отношений, как с партнерами-производителями, так и с партнерами-клиентами.
- 2) Подготовка и реализация мероприятий, направленных на поиск и привлечение новых партнеров.
- 3) Автоматизация системы управления, а также внедрение современных технологий, направленных на удобство клиента.

4) Постоянное повышение квалификации сотрудников, разработка собственных уникальных стандартов обслуживания и корпоративной культуры.

5) Введение политики скидок и акций.

6) Расширение предлагаемых услуг и добавление уникальных предложений.

Таблица 11. Анализ анкетирования клиентов

	Критерии	Идеал клиента	Приоритет
продукт	Качество	Нет изъянов	9
	Простота применения	Не требует специального обучения	7
сервис	Упрощенный заказ	Быстрые и эффективные системы отправки заказов и доставки	10
	Администрирование	Аккуратное оформление накладных и счетов	6
Торговый представитель	Знание продуктов и услуг	1 человек может ответить на все вопросы	6
	Знание клиентов	Умение соотносить продукты с потребностями клиента	4
цена	Конкурентоспособность	Самая низкая цена из возможных	8
	Условия оплаты	Благоприятные условия кредита и рассрочка.	3

Исходя из информации таблицы 11, можно сделать вывод что клиент обращает внимание на ассортимент и выбор продукции, Быстрые и

эффективные системы отправки заказов и доставки, а так же на цену среди других брендов.

Особое значение в маркетинговой деятельности играет оценка внутренней среды предприятия.

Аналізу подлежат:

- персонал;
- организация управления;
- финансовая деятельность;
- производство (оказание услуг);
- маркетинг.

Были опрошены 10 человек (устный опрос), которым предложили выявить несколько важных для них характеристик предприятия.

Оценку внутренней среды предприятия ТОО «Cable Industry» представим в виде таблицы, в которой представлены характеристики, по которым проводится оценка каждого показателя в баллах. Причем каждый показатель может оцениваться от высшего +2 до низшего -2. Причем:

- наиболее сильные стороны предприятия;
- незначительные сильные стороны предприятия;
- нейтральный фактор;
- незначительные слабые стороны предприятия;
- значительные слабые стороны предприятия.

Таблица 11- Оценка внутренней среды предприятия

Характеристики	Оценка в баллах				
	+2	+1	0	-1	-2
1. Персонал:					
- уровень образования		X			
- квалификация	X				
- обучение и повышение квалификации		X			
2. Организация управления:					
- организационная структура предприятия	X				
- культура предприятия		X			
3. Финансы:					
- обеспечение прибыли				X	
4. Оказание услуг:					
- уровень обслуживания	X				
- производительность		X			
5. Маркетинг:					
- маркетинговая информация		X			

- маркетинговые исследования	X				
- реклама		X			

Почти весь персонал предприятия имеет высшее образование. Управления на предприятии высоко организовано. Все функции и обязанности сотрудников четко разделены между собой. Также на основе финансовой деятельности предприятия можно сделать вывод о сезонной популярности услуг.

Заключение

Подводя итоги производственной практики, могу сказать, что для меня она имеет большое практическое значение, поскольку теоретические знания, полученные необходимо закреплять практическими навыками.

Мною приобретены следующие навыки:

- Работа с возражениями в переговорном процессе
- Ответственность за принятие решений
- Постановка целей и видение будущего организации
- Делегирование полномочий
- Стимулирование и мотивация подчиненных
- Правила вербальной и невербальной коммуникации в продажах
- Эффективное использование рабочего времени так называемый тайм-менеджмент.

Эта практика дала мне большое представление обо всей работе дистрибьюторских компаний Республики Казахстан в целом и в частности о работе склада. Руководитель практики оказывал мне помощь в изучении структуры склада и принципах его работы, ведении документации, анализа рынка, использовании специальной техники при погрузке и разгрузке товаров с автотранспорта, а так же вспомогательных программ в сфере информационных технологий. Все сотрудники филиала ТОО «Cable Industry» корректно и доходчиво разъясняли и показывали свою работу, оказывали мне помощь, несмотря на то, что их отвлекали от исполнения непосредственных своих обязанностей.

Если исходить из того, что я прежде бывал на подобных складах огромной компании, имею опыта работы в них, то могу смело утвердить, что производственная практика мне дала многое для своей будущей профессии и показала, как на практике происходит претворение всех теоретических знаний складской, закупочной логистики в жизнь. Данная практика помогла мне разобраться со всей структурой и движением дел, а также помогла закрепить законы ведения дистрибьюторской деятельности.

Мною было выполнена вся программа практики, и было получено достаточно полезного материала для будущей профессии. Во время

прохождения практики мной были собраны образцы документов, которые я заполнял.

Список использованной литературы

1. Коломийцев С. Стратегический маркетинг и его генезис. -// Маркетинг. – 1997 год
2. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
3. Маркетинг. Активные методы обучения. Учебное пособие / Т.Н. Парамонова и др. - М.: КноРус, 20
4. Развитие дистрибуции: почему у дистрибьюторов есть будущее и где его искать? Информационно-аналитический портал КПД. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://kpd-expert.com/2018/07/27/razvitie-distribucii-pochemu-udistribyutorov-est-budushhee-i-gde-ego-iskat/>
5. Государственный стандарт республики Казахстан надлежащая дистрибьюторская практика. Основные положения, СТ РК 1614-2016
6. Сайт программы для автоматизации работы торговых представителей и мерчендайзеров «Агент Плюс». Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.agentplus.ru>
7. Дробышева, Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент: Учебное пособие. 4-е изд. / Л.А. Дробышева. - М.: Дашков и К, 2016.
8. Маркетинговые исследования казахстанского рынка. Сайт бизнесинформации социологических и маркетинговых исследований Bisam Central Asia. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.bisam.kz>
9. Маркетинговые исследования. Учебник. - М.: Юрайт, 2016

Приложение А

Утвержден
решением Общего собрания учредителей
ТОО «Cable Industry»
от «20» апреля 2009 года

**УСТАВ
ТОВАРИЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«Cable Industry»**

г.Астана

1. Общие положения

1.1. Товарищество с ограниченной ответственностью «Cable Industry» (далее – Товарищество) создано в соответствии с Гражданским кодексом Республики Казахстан, Законом Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и другими законодательными актами Республики Казахстан.

1.2. Фирменное наименование Товарищества на государственном языке:

- полное: Товарищество с ограниченной ответственностью «Cable Industry»;

- сокращенное: ТОО «Cable Industry».

Местонахождение и адрес Товарищества: Республика Казахстан, Юридический адрес г.Астана, район Байконур, улица Алаш 22/2

1.3. Срок деятельности Товарищества – неограничен.

1.4. Статус субъекта частного предпринимательства: средний.

2. Основные цели, предмет и виды деятельности Товарищества

2.1. Основными целями и предметом деятельности Товарищества являются содействие инфраструктурному развитию путем оказания услуг.

Основными видами деятельности Товарищества являются:

- Предоставление прочих индивидуальных услуг, не включенных в другие группировки (Компания занимается, видеокамерами, автоматически воротами (гараж, уличные), заборы, шлагбаумы автоматические);
- иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

3. Юридический статус Товарищества

3.1. Товарищество приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации.

3.2. Товарищество осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом Республики Казахстан, Законами Республики Казахстан

«О хозяйственных товариществах», «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан, а также настоящим уставом (далее – Устав), определяющим правовой статус Товарищества как юридического лица.

3.3. Товарищество имеет печать, самостоятельный баланс, счета в банках, бланки со своим наименованием.

3.4. Финансовая и производственная деятельность Товарищества осуществляется на основе хозяйственной самостоятельности. Финансирование деятельности Товарищества осуществляется за счет средств уставного капитала и доходов, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

3.5. Участники Товарищества не отвечают по его обязательствам и

несут риск убытков, связанных с деятельностью Товарищества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

4. Права и обязанности Участников Товарищества

4.1. Участники Товарищества вправе:

4.1.1. участвовать в управлении делами Товарищества в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан и Уставом Товарищества;

4.1.2. получать любую информацию о деятельности Товарищества и знакомиться с его финансовой отчетностью, бухгалтерской и иной документацией;

4.1.3. обращаться в Товарищество с запросами о его деятельности и получать мотивированные ответы;

4.1.4. получать доход (дивиденды) от деятельности Товарищества, принимать участие в распределении чистого дохода в соответствии с законодательством Республики Казахстан, учредительными документами Товарищества и решениями Общего собрания участников;

4.1.5. получать в случае ликвидации Товарищества часть его имущества, соответствующую их доле в имуществе Товарищества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость;

4.1.6. пользоваться правом преимущественной покупки отчуждаемой доли участия в Товариществе в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан и Уставом Товарищества;

4.1.7. прекратить участие в Товариществе путем отчуждения своей доли;

4.1.8. требовать проведения за свой счет аудита финансовой отчетности Товарищества;

4.1.9. требовать созыва внеочередного Общего собрания участников и заседания Наблюдательного совета;

4.1.10. оспаривать в судебном порядке решения органов Товарищества, нарушающие их права, предусмотренные законом Республики Казахстан

«О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и (или) Уставом Товарищества;

4.1.11. пользоваться иными правами, предусмотренными законодательством Республики Казахстан, учредительным договором, Уставом и внутренними документами Товарищества.

4.2. Участники Товарищества обязаны:

4.2.1. соблюдать требования учредительного договора;

4.2.2. вносить вклады в уставный капитал Товарищества в порядке, размерах и в сроки, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, учредительными документами и решениями Общего собрания

участников;

4.2.3. не разглашать сведения, которые Товариществом объявлены коммерческой тайной;

4.2.4. письменно извещать исполнительный орган Товарищества об

изменении своего наименования, места нахождения, банковских реквизитов;

4.3. Участники Товарищества могут нести другие обязанности, предусмотренные учредительными документами и законодательными актами Республики Казахстан.

5. Уставный капитал и имущество Товарищества

5.1. Уставный капитал Товарищества составляет 20 000 000 (двадцать миллионов) тенге.

5.2. По решению Общего собрания участников размер уставного капитала Товарищества может быть изменен.

5.3. Вкладом в уставный капитал Товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, вещи, имущественные права, в том числе право землепользования и право на результаты интеллектуальной деятельности и иное имущество (за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Казахстан).

5.4. Имущество Товарищества формируется за счет вкладов его учредителей (участников), доходов, полученных Товариществом, а также иных источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

5.5. Товарищество осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в пределах, установленных законодательством Республики Казахстан, Уставом и учредительным договором.

5.6. Доля участия Участников в уставном капитале и, соответственно, их доля в стоимости имущества Товарищества пропорциональна их вкладу в уставный капитал Товарищества.

5.7. Увеличение уставного капитала Товарищества может осуществляться путем дополнительных пропорциональных вкладов, производимых всеми Участниками Товарищества, увеличения размера уставного капитала за счет собственного капитала Товарищества, в том числе за счет его резервного капитала, внесения одним или несколькими Участниками дополнительных вкладов при согласии на это всех остальных Участников, принятия в состав Товарищества новых участников.

5.8. Уменьшение уставного капитала Товарищества может осуществляться путем пропорционального уменьшения размера вкладов всех Участников Товарищества либо путем полного или частичного погашения долей отдельных Участников Товарищества.

6. Органы Товарищества

6.1. Органами Товарищества являются:
высший орган – Общее собрание участников;
орган, осуществляющий контроль за деятельностью исполнительного органа – Наблюдательный совет;
исполнительный (коллегиальный) орган – Правление.

6.2. Дела Товарищества в случае ликвидации передаются в ведение ликвидационной комиссии (ликвидатора), которая осуществляет управление Товариществом в соответствии с порядком ликвидации, определенным законодательством Республики Казахстан и Уставом.

7. Общее собрание участников

7.1. К исключительной компетенции Общего собрания участников Товарищества относятся:

7.1.1. изменение Устава Товарищества, включая изменение размера его уставного капитала, места нахождения и фирменного наименования, или утверждение Устава Товарищества в новой редакции;

7.1.2. определение количественного состава, срока полномочий Наблюдательного совета Товарищества, избрание и досрочное прекращение полномочий членов и председателя Наблюдательного совета Товарищества;

7.1.3. определение размера и условий выплаты вознаграждений членам и председателю Наблюдательного совета Товарищества;

7.1.4. утверждение положения о Наблюдательном совете Товарищества;

7.1.5. определение количественного состава, срока полномочий Правления Товарищества, избрание и досрочное прекращение полномочий Председателя и членов Правления Товарищества, а также принятие решения о передаче Товарищества или его имущества в доверительное управление и определение условий такой передачи;

7.1.6. утверждение годовой финансовой отчетности и распределение чистого дохода;

7.1.7. утверждение внутренних правил, регулирующих внутреннюю деятельность Товарищества, по перечню, утверждаемому Общим собранием участников, кроме документов, утверждение которых Уставом Товарищества отнесено к компетенции иных органов Товарищества;

7.1.8. принятие решения о создании или участии Товарищества в иных юридических лицах либо выходе из состава участников (акционеров) иных юридических лиц;

7.1.9. принятие решения о приобретении (отчуждении) Товариществом акций (долей участия в уставном капитале) других юридических лиц;

7.1.10. принятие решения о реорганизации или ликвидации Товарищества;

7.1.11. назначение ликвидационной комиссии и утверждение

ликвидационных балансов;

7.1.12. решение о принудительном выкупе доли у Участника Товарищества в случаях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан;

7.1.13. принятие решения о залоге всего или части имущества Товарищества;

7.1.14. решение о внесении дополнительных взносов в имущество Товарищества;

7.1.15. утверждение порядка и сроков представления Участникам Товарищества и приобретателям долей информации о деятельности Товарищества;

7.1.16. иные вопросы, отнесенные к компетенции Общего собрания участников в соответствии с законодательством Республики Казахстан, Уставом или внутренними документами Товарищества.

7.1.17. принятие решения о назначении проверок (ревизий) в Товариществе.

7.1.18. избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора) Товарищества, а также утверждение отчетов и заключений ревизионной комиссии (ревизора) Товарищества;

7.1.19. утверждение отдельных видов нормативов и иных лимитов административных расходов Товарищества;

7.1.20. дача прямых (оперативных) поручений для исполнения Товариществу по вопросам его деятельности;

7.1.21. привлечение к дисциплинарной ответственности Председателя Правления Товарищества, досрочное снятие дисциплинарных взысканий;

7.1.22. определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Товарищества, и размера оплаты ее услуг.

7.2. Решения по вопросам, указанным в подпунктах 7.1.1., 7.1.6., 7.1.10.,

7.1.12. и 7.1.13. настоящего пункта принимаются единогласно.

7.3. При принятии решения по подпункту 7.1.12. настоящего пункта Участник, чья доля выкупается в принудительном порядке, в голосовании не участвует и число принадлежащих ему голосов в подсчете не учитывается.

7.4. Остальные решения принимаются простым большинством голосов присутствующих и представленных на Общем собрании участников Товарищества.

7.5. Общее собрание участников Товарищества независимо от того, как определена его компетенция в Уставе Товарищества, вправе принять к рассмотрению любой вопрос, связанный с деятельностью Товарищества.

7.6. Общее собрание участников вправе отменить любое решение иных органов Товарищества по вопросам, относящимся к внутренней деятельности Товарищества.

7.7. Очередное Общее собрание участников Товарищества должно

рассмотреть вопрос об утверждении годовой финансовой отчетности Товарищества в срок не позднее трех месяцев после окончания отчетного финансового года.

7.8. Принятие решений по вопросам, указанным в пункте 7.1. настоящего Устава, относится к исключительной компетенции Совета директоров акционерного общества «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» в соответствии с подпунктом 15-1) пункта 2 статьи 53 Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» и соответствующего органа АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» в соответствии с его уставом и законодательством Республики Казахстан.

7.9. Порядок организации и проведения проверок (ревизий) в Товариществе, а также оформления и реализации их результатов определяется внутренним документом Товарищества, утверждаемым Общим собранием участников.

8. Наблюдательный совет

8.1. Наблюдательный совет формируется Общим собранием участников Товарищества для осуществления контроля за деятельностью Правления Товарищества.

8.2. Наблюдательный совет в своей деятельности руководствуется действующим законодательством Республики Казахстан, учредительными документами и другими внутренними документами Товарищества.

8.3. Наблюдательный совет формируется из числа представителей Участников Товарищества в составе не менее 3 и не более 7 человек (включая Председателя Наблюдательного совета), при этом представители акционерного общества «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» должны составлять не менее одной четвертой от состава Наблюдательного совета.

8.4. Общее собрание участников вправе досрочно прекратить полномочия всех или отдельных членов Наблюдательного совета Товарищества.

8.5. Одно и то же лицо может быть членом Наблюдательного совета неограниченное число раз.

8.6. Членами Наблюдательного совета не могут быть назначены работники Товарищества.

8.7. Срок полномочий Наблюдательного совета составляет 3 года.

8.8. Полномочия члена Наблюдательного совета могут быть прекращены досрочно:

- решением Общего собрания участников;
- по его личной просьбе на основании письменного уведомления

Наблюдательного совета. Полномочия такого члена Наблюдательного совета прекращаются с момента получения указанного уведомления Наблюдательным советом;

- в случае невозможности исполнения им своих обязанностей по состоянию здоровья или по причине его отсутствия в месте нахождения Товарищества в течение трех месяцев;

- в случае привлечения его к уголовной ответственности.

8.9. Заседание Наблюдательного совета может быть созвано по инициативе его председателя, Правления либо по требованию:

- любого члена Наблюдательного совета;
- аудиторской организации, осуществляющей аудит Товарищества;
- любого из участников.

Требование о созыве заседания Наблюдательного совета предъявляется председателю Наблюдательного совета посредством направления соответствующего письменного сообщения, содержащего предлагаемую повестку дня заседания Наблюдательного совета.

В случае отказа председателя Наблюдательного совета в созыве заседания инициатор вправе обратиться с указанным требованием в Правление, которое обязано созвать заседание Наблюдательного совета.

Заседание Наблюдательного совета должно быть созвано председателем Наблюдательного совета или Правлением не позднее пятнадцати рабочих дней со дня поступления требования о созыве.

Заседание Наблюдательного совета проводится с обязательным приглашением лица, предъявившего указанное требование.

8.10. Кворум для проведения заседания Наблюдательного совета Товарищества составляет не менее двух третей от общего числа членов Наблюдательного совета, с обязательным участием не менее одного члена Наблюдательного совета от каждого из Участников.

8.11. Каждый член Наблюдательного совета имеет один голос. Решения Наблюдательного совета принимаются простым большинством голосов членов Наблюдательного совета, присутствующих на заседании. При равенстве голосов голос председателя Наблюдательного совета или лица, председательствующего на заседании Наблюдательного совета, является решающим. Решение по вопросу, указанному в подпункте 8.15.12. настоящего Устава, принимается единогласно.

8.12. Заочное проведение заседания Наблюдательного совета Товарищества возможно по решению председателя Наблюдательного совета. Решение посредством заочного голосования признается принятым при наличии кворума, определенного по полученным в установленный срок бюллетеням. Решение заочного заседания Наблюдательного совета должно быть оформлено в письменном виде и подписано секретарем и председателем Наблюдательного совета. На заочном заседании Наблюдательный совет не вправе принимать решения по вопросам финансово-хозяйственной деятельности Товарищества.

8.13. Порядок созыва, проведения заседаний и принятия решений Наблюдательного совета Товарищества определяется положением о Наблюдательном совете.

8.14. Материалы по повестке дня представляются членам Наблюдательного совета не менее чем за десять рабочих дней до даты проведения заседания.

8.15. К компетенции Наблюдательного совета Товарищества относятся вопросы, не относящиеся к компетенции Общего собрания участников и

Правления Товарищества, в том числе:

8.15.1. определение приоритетных направлений деятельности товарищества и стратегии развития Товарищества, внесение изменений, дополнений и мониторинг ее реализации;

8.15.2. принятие решения о созыве Общего собрания участников;

8.15.3. предварительное утверждение годовой финансовой отчетности Товарищества;

8.15.4. рассмотрение отчетов об исполнении плана развития Товарищества;

8.15.5. утверждение ключевых показателей деятельности Председателя и членов Правления, их целевых значений;

8.15.6. принятие мер поощрения Председателя и членов Правления Товарищества;

8.15.7. назначение, определение срока полномочий секретаря Наблюдательного совета, порядка его работы, досрочное прекращение его полномочий, а также определение размера должностного оклада и условий вознаграждения секретаря Наблюдательного совета;

8.15.8. утверждение штатной численности работников Товарищества и организационной структуры Товарищества;

8.15.11. утверждение внутренних документов Товарищества, по перечню, утверждаемому Наблюдательным советом, кроме документов, утверждение которых Уставом Товарищества отнесено к компетенции иных органов Товарищества;

8.15.12. увеличение обязательств и одобрение сделок Товарищества на сумму, составляющую 25 и более процентов от размера его собственного капитала, за исключением принятия решений, по вопросам, отнесенным к исключительной компетенции Общего собрания участников, согласно пункту

7.1. Устава;

8.15.13. определение размера должностного оклада, условий оплаты труда и премирования Председателя и членов Правления Товарищества;

8.15.14. предварительное одобрение аудиторской организации и размера оплаты услуг аудиторской организации, осуществляющей аудит Товарищества, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, являющегося предметом крупной сделки;

8.15.15. решение о создании филиалов и представительств Товарищества, а также утверждение положений о них;

8.15.16. утверждение учетной политики Товарищества;

8.15.17. иные вопросы, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, Уставом или иными внутренними документами Товарищества.

8.15.18. утверждение плана развития Товарищества, а также внесение изменений, дополнений и мониторинг его реализации;

8.15.19. утверждение плана мероприятий по реализации стратегии, внесение изменений и дополнений, а также мониторинг его реализации;

8.15.20. утверждение отчетов о работе Наблюдательного совета;

8.15.21. утверждение внутренних процедур по управлению рисками (карты, матрицы рисков, уровень аппетита к риску, уровни толерантности, лимиты, показатели эффективности и оценка эффективности системы управления рисками);

8.15.22. утверждение ежеквартальных отчетов по рискам;

8.15.23. принятие решения о приобретении (отчуждении) Товариществом десяти и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) других юридических лиц;

8.15.24. определение информации о Товариществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну;

8.15.25. принятие решения о предоставлении согласия относительно возможности членов Правления Товарищества работать в других организациях;

8.15.26. утверждение плана мероприятий по совершенствованию корпоративного управления.

9. Правление Товарищества

9.1. Руководство текущей деятельностью осуществляется Правлением Товарищества. Правление Товарищества является коллегиальным исполнительным органом Товарищества. Количественный состав Правления Товарищества составляет не менее 3 (трех) человек.

Правление Товарищества вправе принимать решения по любым вопросам деятельности Товарищества, не отнесенным законодательством Республики

Казахстан, настоящим Уставом, внутренними документами Товарищества к компетенции других органов и должностных лиц Товарищества.

Решения Правления Товарищества принимаются простым большинством голосов членов Правления, присутствующих на заседании.

Членами Правления являются работники Товарищества. Правление Товарищества обязано исполнять решения Общего собрания участников и Наблюдательного совета Товарищества.

Товарищество вправе оспаривать действительность сделки, совершенной Правлением Товарищества с нарушением установленных Товариществом ограничений.

9.2. Функции, права и обязанности члена Правления Товарищества определяются законодательством Республики Казахстан, настоящим Уставом, внутренними документами Товарищества, а также трудовым договором, заключаемым указанным лицом с Товариществом. Трудовой договор от имени Товарищества с Председателем Правления Товарищества подписывается Председателем Наблюдательного совета или лицом, уполномоченным на это Общим собранием участников. Трудовой договор с остальными членами Правления Товарищества подписывается Председателем Правления Товарищества.

Председатель Правления Товарищества не вправе занимать должность члена исполнительного органа либо лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа другого юридического лица.

10. Компетенция Правления Товарищества

10.1. К компетенции Правления Товарищества относятся следующие вопросы:

10.1.1. разработка, предварительное рассмотрение и вынесение на рассмотрение Наблюдательному совету Товарищества стратегии развития и плана развития Товарищества;

10.1.2. утверждение штатного расписания Товарищества, с учетом утвержденной Наблюдательным советом штатной численности работников и организационной структуры Товарищества;

10.1.3. утверждение бюджета Товарищества в рамках плана развития Товарищества;

10.1.4. увеличение обязательств и одобрение сделок Товарищества на сумму, составляющую от 5 до 25 процентов от размера его собственного капитала;

10.1.5. утверждение правил об оплате труда и выплаты вознаграждения работников Товарищества, за исключением членов Правления Товарищества, а также положения о служебных командировках работников Товарищества;

10.1.6. принятие решений по вопросам, относящимся к компетенции Общего собрания акционеров (участников) юридического лица, акции (доли участия в уставном капитале) которого принадлежат Товариществу;

10.1.7. утверждение долгосрочного плана закупок;

10.1.8. утверждение внутренних документов, принимаемых в целях организации и обеспечения деятельности Товарищества, кроме документов, утверждение которых отнесено к компетенции иных органов Товарищества;

10.1.9. организация выполнения решений Общего собрания участников и Наблюдательного совета Товарищества, осуществление контроля за их исполнением;

10.1.10. обеспечение исполнения плана развития Товарищества и своевременного представления отчета об его исполнении;

10.1.11. иные вопросы, предусмотренные законодательством

Республики Казахстан, настоящим Уставом, внутренними документами Товарищества, не относящиеся к компетенции Общего собрания участников Товарищества и Наблюдательного совета Товарищества.

10.1.12. предварительное рассмотрение вопросов, выносимых на Общее собрание участников и Наблюдательный совет.

11. Полномочия Председателя Правления Товарищества

11.1. Руководителем Правления Товарищества является Председатель Правления Товарищества.

11.2. Председатель Правления Товарищества:

11.2.1. организует работу Правления Товарищества;

11.2.2. без доверенности действует от имени Товарищества в отношениях с третьими лицами;

11.2.3. выдает доверенности на право представления Товарищества в его отношениях с третьими лицами;

11.2.4. осуществляет прием, перемещение, перевод, расторжение трудовых договоров и налагает дисциплинарные взыскания на работников Товарищества;

11.2.5. устанавливает размеры должностных окладов работников Товарищества в соответствии со штатным расписанием Товарищества, определяет размеры премий и применяет меры поощрения работников Товарищества, за исключением членов Правления Товарищества, в соответствии с внутренними документами Товарищества;

11.2.6. в случае своего отсутствия возлагает исполнение своих обязанностей на одного из членов Правления Товарищества на основании приказа;

11.2.7. распределяет обязанности, а также сферы полномочий и ответственности между членами Правления Товарищества;

11.2.8. принимает решение по вопросу увеличения обязательств и одобрения сделок Товарищества на сумму, составляющую менее 5 процентов от размера его собственного капитала;

11.2.9. заключает от имени Товарищества сделки в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, Уставом и внутренними документами Товарищества;

11.2.10. утверждает план закупок Товарищества (за исключением долгосрочного плана закупок), а также изменения и дополнения к нему;

11.2.11. на основании решения Наблюдательного совета заключает и расторгает трудовые договоры с членами Правления;

11.2.12. в пределах своей компетенции издает приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками Товарищества;

11.2.13. назначает секретаря Правления;

11.2.14. обеспечивает разработку плана развития и иных планов

Общества и осуществляет контроль за их исполнением;

11.2.15. осуществляет иные функции по обеспечению внутренней деятельности Товарищества, не отнесенные законодательством Республики Казахстан и настоящим Уставом к компетенции Общего собрания участников, Наблюдательного совета и Правления Товарищества.

12. Внешний аудит

12.1. Для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности Товарищества, а также текущего состояния его дел, Товарищество вправе в случаях и порядке, определенных Уставом, по инициативе Наблюдательного совета или Правления Товарищества, привлекать аудиторскую организацию (внешний аудит), не связанную имущественными интересами с Товариществом, Председателем и членами Правления, членами Наблюдательного совета и Участниками Товарищества.

12.2. В случае проведения аудита по требованию Участников Товарищество обязано предоставлять всю необходимую документацию (материалы), запрашиваемую аудиторской организацией.

12.3. Любой Участник Товарищества вправе требовать проведения за свой счет аудита финансовой отчетности Товарищества.

12.4. Если Правление Товарищества уклоняется от проведения аудита финансовой отчетности Товарищества, когда аудит обязателен либо, когда его проведения требует Участник Товарищества, аудит может быть назначен решением суда по заявлению любого заинтересованного лица либо Участника Товарищества.

12.5. Общее собрание участников не вправе утверждать годовую финансовую отчетность без наличия аудиторского отчета аудиторской организации (внешнего аудита).

13. Распределение чистого дохода Товарищества

13.1. Распределение между Участниками Товарищества чистого дохода, полученного Товариществом по результатам его деятельности за год, производится в соответствии с решением очередного Общего собрания участников Товарищества, посвященного утверждению результатов деятельности Товарищества за соответствующий год.

13.2. Общее собрание участников Товарищества вправе также принять решение об исключении чистого дохода или его части из распределения между Участниками Товарищества.

13.3. В случае если Общим собранием участников Товарищества принимаются решения о распределении дохода между Участниками, каждый Участник вправе получить часть распределяемого дохода, соответствующую его доле в уставном капитале Товарищества. Выплата должна быть произведена Товариществом в денежной форме в течение месяца со дня принятия Общим собранием участников решения о распределении чистого дохода.

13.4. Товарищество не вправе распределять доход между

Участниками до полной оплаты всего уставного капитала Товарищества.

14. Порядок представления Участникам Товарищества, приобретателям долей информации о деятельности Товарищества

14.1. Товарищество обязано по требованию своих Участников представлять информацию о деятельности Товарищества, в том числе:

14.1.1. решения, принятые Общим собранием участников Товарищества, Наблюдательным советом, Правлением Товарищества, и информацию об исполнении принятых решений;

14.1.2. о совершении Товариществом сделок, в результате которой (которых) приобретается или отчуждается имущество Товарищества;

14.1.3. о получении Товариществом займа;

14.1.4. о получении Товариществом лицензий на осуществление каких-либо видов деятельности и (или) совершение определенных действий, приостановлении или прекращении их действия, а также лишении ранее полученных Товариществом лицензий на осуществление каких-либо видов деятельности и (или) совершение определенных действий;

14.1.5. об аресте имущества Товарищества;

14.1.6. о наступлении обстоятельств, носящих чрезвычайный характер, в результате которых было уничтожено имущество Товарищества;

14.1.7. о привлечение Товарищества и (или) его должностных лиц к уголовной, административной и иной ответственности;

14.1.8. о принудительной реорганизации Товарищества;

14.1.9. аудиторский отчет (при его наличии);

14.1.10. о возбуждении в суде дела по корпоративному спору.

14.2. Информация о деятельности Товарищества представляется Участникам по их письменному запросу Председателю Правления Товарищества в сроки, установленные Участником.

Порядок представления и объем информации о деятельности Товарищества приобретателям долей устанавливаются решением Наблюдательного совета Товарищества.

14.3. Документы Товарищества, касающиеся его деятельности, подлежат хранению Товариществом в течение всего срока его деятельности по месту нахождения Товарищества или в ином месте, по решению Товарищества.

14.4. Хранению подлежат следующие документы:

14.4.1. Учредительные документы Товарищества;

14.4.2. протоколы общих собраний участников Товарищества, материалы по вопросам повестки дня общих собраний участников Товарищества;

14.5. Иные документы, в том числе финансовая отчетность

Товарищества, хранятся в течение срока, установленного законодательством Республики Казахстан.

14.6. Информация о деятельности Товарищества публикуется на официальном сайте Товарищества www.pppadvisory.kz или в официальных периодических средствах массовой информации.

15. Реорганизация и ликвидация Товарищества

15.1. Товарищество может быть реорганизовано и ликвидировано по решению Общего собрания участников либо по иным основаниям, предусмотренным законодательством Республики Казахстан.

15.2. Порядок реорганизации и ликвидации Товарищества регулируется законодательством Республики Казахстан.

16. Заключительные положения

16.1. Настоящий устав составлен в трех экземплярах на государственном и русском языках каждый, имеющих одинаковую юридическую силу.

16.2. Если одно из положений Устава становится недействительным, это не влияет на действительность остальных положений. Недействительное положение заменяется другим, допустимым в правовом отношении положением.

16.3. Все изменения и дополнения к Уставу оформляются письменно, подписываются уполномоченными лицами и являются его неотъемлемой частью.

Анкета опрос потребителей

1. Ваш возраст: До 20 лет 20 - 45 лет От 45 лет
2. Пол: Мужской Женский
3. Любите ли вы делать онлайн покупки ? Да Нет
-
4. Какими критериями Вы руководствуетесь при выборе магазина? Удобное расположение Рекомендации знакомых Наличие рекламы Стоимость услуг Атмосфера магазина Качество услуг Количество услуг
5. С какой периодичностью Вы посещаете магазины? Каждый день 1-2 раза в неделю 1-2 раза в месяц 1-3 раза в полгода Не посещаю
6. Сколько денег Вы расходуете на 1 посещение ? Менее 1000тг 5000тг 10000 тг Более 15000 тг

Прочтите вопросы и обведите предложенный ответ по вашему предпочтению

Вопрос	Варианты ответов
1. Что послужило для Вас выбором именно этого предприятия?	- близко от дома - рядом с местом работы; - по советам знакомых - случайно.
2. Устраивает ли Вас время работы предприятия?	- да - нет
3. На какой стадии обслуживания Вы потеряли наибольшее количество времени?	- время простоя в очереди; - время потребления услуги; - время расчета за услугу.
4. Удовлетворены ли Вы качеством обслуживания?	- да -нет
5. В чем, на Ваш взгляд, причина низкого качества обслуживания?	- ограниченность ассортимента услуг; - низкое качество выполнения услуг; - низкая культура обслуживания.
6. Ваш пол	-мужской - женский

7. Ваш возраст	18-25 лет 26-45 лет 46 и старше				
8. Укажите тип Вашей социальной деятельности	- предприниматель; - рабочий; - служащий; - учащийся - пенсионер - домохозяйка				
					Изменения
Показатели	2020 год	2021 год	2022 год		тыс.тенге
Выручка	1 356 440	1 917 689	2 354 449	998 009	
Себестоимость реализованной продукции	876 021	974 246	1 345 652	469631	
Валовая прибыль	356 478	255 947	87 743	-268735	
Расходы на реализацию	21 597	19 245	11 073	-10524	
Административные расходы	136 179	206 968	149 198	13019	
Доход от выбытия основных средств	73 814	1026	35 458	-38356	
Прочие расходы	48 527	14 106	74 607	26080	
Операционная прибыль	138 731	94 376	72 537	-66194	
Убыток от курсовой разницы		332	17 164	17 164	