

## Тема номера



## МИЛЫЕ ЖЕНЩИНЫ!



Примите наши самые искренние поздравления с Международным женским днем!  
 На вас держится не только наше предприятие, но и все человечество!  
 Вы считаетесь слабым полом, а мы — находим в вас опору. В жизни вы ищете идеалы, а находите нас — несовершенных, с массой недостатков. Вы постоянно стремитесь к любви и вниманию, а мы, подчас, вспоминаем о ваших любимых цветах лишь в день Рождения и 8 Марта.  
 И, как ни странно, вы все равно идете рядом с нами и остаетесь самыми верными, любимыми и желанными!  
 Примите наши слова любви, признательности и благодарности! Будьте и впредь такой же прекрасной половиной ОАО «ЗЭИМ»!

Вторая половина ОАО «ЗЭИМ».

## ИТОГИ ФЕВРАЛЯ

**Продажи.** Тревожная ситуация с объемами продаж приборов АСУ ТП, Ремиконта Р-130, приборов учета расхода, что вызвано сокращением объемов заказов. Уменьшение заказов, в свою очередь, во многом обусловлено тянувшимся в течение 8 месяцев хроническим невыполнением заказов в срок. Особенно неблагоприятная ситуация сохраняется со сроками изготовления преобразователей (в течение 1 месяца в феврале изготавливались лишь 32%).

В целом, поступившие на завод заказы на март по ряду направлений ниже запланированных объемов на 30–50%. Требуется безотлагательные шаги в сторону пополнения портфеля заказов. Отделу маркетинга поручено разработать конкретные меры, которые максимально устраняли бы неудовлетворенность наших клиентов и позволяли нашей продукции закрепиться на выгодных рыночных позициях.

**Новая техника.** Наибольшие отставания по продажам БТП и механизмов МЭП. Отмечается также, что сейчас у нашего завода выгодное положение по производству модификаций взрывозащищенных фланцевых механизмов. Мы пока их единственные производители в СНГ, что позволяет продавать эту технику по привлекательным для нас ценам. Поэтому, особую значимость приобретает исполнение заказов в течение 1 месяца.

Нужно понимать, что развиваться — не только удерживать завоеванные позиции, но и выходить на новые рынки сбыта, можно прежде всего за счет производства новой техники. После проведения в феврале формальных процедур по изменению технологий работы с новой техникой необходимо переходить к конкретным шагам, избегать параллельного ведения одинаковых работ, сосредотачиваться на приоритетах. Особую роль в этом процессе дол-

Показатель	Февраль 2000 г.	Февраль 2001 г.	Январь 2001 г.
Объем продаж основной продукции	9 330 тыс. руб.	16 282 тыс. руб.	10 454 тыс. руб.
Доля заказов, выполняемых в срок 15 дней	95%	70%	55%
Поступление денег, всего	15 557 тыс. руб.	17 644 тыс. руб.	23 746 тыс. руб.
Ожидаемый размер средней зарплаты	1 700 руб.	2 800 руб.	2 500 руб.

жен сыграть экспериментальный участок.

**Производство.** В феврале подвижки существенные, но явно не хватает ритмичности. На март поставлена задача по наиболее важным и сложным позициям (специальный инструмент и т. д.) планировать сменные задания на перспективу в 10 дней, по вещам стандартным — минимум на 3 дня вперед.

Опыт работы февраля, когда на заводе функционировала «спасательная команда», говорит о том, что нужен устойчивый, основательный фундамент для работы, чтобы она носила характер постоянства, стабильности. Для этого нужно вносить правильные данные в систему МАХ, грамотно их обрабатывать, заранее готовить рабочие места, заниматься качественным планированием, контролировать и т. д. — производить весь комплекс необходимых мероприятий.

**Качество.** Нет нужной динамики изменения качества. Недостаточны: рабочий контроль, масштабы работ, нацеленных на использование личного клейма, и применения различных механизмов повышения качества.

# «СПАСАТЕЛЬНАЯ КОМАНДА»: МЕСЯЦ СПУСТЯ

«Спасательная команда» работала в течение месяца. Ее усилия были сосредоточены на исправлении ситуации в Бизнес-единице «ЭИМиП». Главная задача, стоявшая перед группой ведущих менеджеров нашего предприятия, — постановка процесса планирования.

По мнению самих работников Бизнес-единицы, за прошедший месяц у них появилось заинтересованное отношение к работе. Считают, что все проблемы можно решать в рабочем порядке, без применения чрезвычайных мер. Отмечают, что практически все вопросы стали решаться оперативнее, грамотнее. В частности, проведенные дополнительные тренинги улучшили у них понимание сущности отношений и порядок работы с системой МАХ.

Персонал цеха довольно активно вносил предложения об улучшении процессов управления и организации производства. Возможно, наибольший эффект от действий «спасательной команды» в том и состоит, что

у людей появилась уверенность в решаемости многих проблем. Итоги месяца говорят о том, что персонал Бизнес-единицы может и хочет работать слаженно, уверенно, мощно.

Благодаря слаженной работе улучшился психологический климат. Люди чувствуют, что применение методов работы в команде приносит гораздо больший эффект.

По итогам работы «спасательной команды», всем ее участникам объявлена благодарность.

За поданные предложения шестерым работникам подразделения вручены благодарственные письма, двоим — денежные поощрения. На основе предложений спроектировано восемь приспособлений, в эффективности применения которых рабочие могут убедиться на своих рабочих местах.

Задачи марта цех намерен выполнить с большей ритмичностью, используя наработанный положительный опыт.

## О НАС ГОВОРЯТ

**Крупнейшее мировое информационное агентство РЕЙТЕР 5 марта распространило по своим каналам под заголовком «РОССИЯ: ОАО «ЗЭиМ» увеличит объем продаж в Пермскую область» следующую информацию о нашем предприятии:**

«Чебоксары. В течение 2001 года в 2,5 раза ожидается увеличение объема продаж ОАО «ЗЭиМ» (Чебоксары) в Пермскую область. Такой прогноз стал возможным после проведенной 21–22 февраля в Перми презентации продукции участников «Электротехнического холдинга «Электропромвест»: ОАО «ЗЭиМ», ОАО «Марпосадкабель», ОАО «ВНИИР», ООО «Стройэнергосервис и К<sup>о</sup>», «Энергосервисной компании «ЭСКО».

На презентации были представлены электрические исполнительные механизмы, микропроцессорные регулирующие контроллеры, ультразвуковые расходомеры воды и теплосчетчики, преобразователи, приборы контроля и регулирования для АСУ ТП, приводы для запорно-регулирующей арматуры, комплексы технических средств для учета, контроля и регулирования расхода энергоносителя, комплексные поставки и газовое оборудование, кабельная продукция, разработка и поставка научно-технической продукции и изделий электротехники.

Особый интерес представителей пермских предприятий и организаций был проявлен к новой технике ОАО «ЗЭиМ», в частности, контроллеру КРОСС, механизмам МЭОФ, МЭМ, МЭП. Их также заинтересовало, что

«Марпосадкабель» может поставлять в регион типы кабелей, отсутствующих на местном рынке, небольшими партиями и по значительно более низким ценам. Большим успехом пользовались разработки ВНИИРа в области электротехники, научно-технической продукции.

Совместная презентация продолжила развитие интеграционных процессов в рамках холдинга «Электропромвест». Среди последних примеров интеграции его участников также: проработка возможностей производства на «Марпосадкабеле» двигателей для электроисполнительных механизмов «ЗЭиМа», проработка с ВНИИРом продуктовых направлений вентильных двигателей и аппаратуры для энергетики...».

### ЗА НАМИ «СЕРЕБРО»

В правительстве Чувашии подведены итоги экономического соревнования промышленных предприятий Чувашской Республики за 2000 год. По результатам деятельности, ОАО «ЗЭиМ» заняло второе место.

**КОНТАКТ**

Группа рекламы и информации

Информационный бюллетень ОАО «ЗЭиМ»

т.: 3-25