

## ИТОГИ ОКТЯБРЯ

Показатель	Сентябрь 2002 г.	Октябрь 2002 г.
Отгрузка готовой продукции, тыс. руб.	21230	24991
Доля заказов, выполненных в срок 30 дней	31%	45,8%
Поступление денежных средств, тыс. руб.	22628	33205
Размер средней зарплаты, руб.	4097	4150

**Продажи.** По итогам октября впервые за последние несколько месяцев план по поступлению денег был не только выполнен, но и перевыполнен на 4%. Но здесь же стоит отметить, что с начала года сохраняется отставание на 14,8 млн. руб. от пессимистического варианта Бизнес-плана.

Крупный заказ — на 5 млн. руб., причем со 100%-ной предоплатой, получен продавцами нашего Московского представительства. Это заказ для компании ООО НПК «Кедр-89», которая занимается комплектацией для арматуростроительных предприятий (наши механизмы и приводы используются вместе с трубопроводной арматурой). Заказ для нас очень важный, поскольку арматуростроительные предприятия — наши стратегические партнеры, сотрудничество с которыми может принести нам увеличение продаж. Заказ нужно будет полностью выполнить в течение 2-х месяцев, без задержек.

По исполнению заказов в срок в октябре ситуация несколько улучшилась. Если на начало месяца было 53 просроченных заказа, к концу — 17.

**Производство.** По «ЭИМ и приводы» проанализированы причины, мешающие стабильной ритмичной работе, определены меры по исправлению. Часть причин устранена, над частью будет вестись работа с привлечением специалистов как самой Бизнес-единицы, так и смежных подразделений. Тенденцию роста производства удалось сохранить. По сравнению с сентябрем объем производства увеличился на 7%, а по приборной технике — на 47%. Улучшению ситуации способствовала помощь команды топ-менеджеров, которые продолжают работу в БЕ «ЭИМ и приводы». Сокращены сроки исполнения заказов по механизмам и приборам.

**Качество.** Благодаря работе по улучшению качества продукции про-

должает снижаться уровень несоответствий выявленных на ПСИ. Однако по механическому производству «ЭИМиП» по сравнению с 3-им кварталом допущено увеличение уровня несоответствий (с 0,18 до 0,3). Потери от брака в Бизнес-единице составили 16,8 тысяч рублей. Среди несоответствий, выявленных операторами за месяц, 71% пришлось на несоответствия, появляющиеся при механической обработке. Основные причины — не выдерживаются: твердость при термообработке и линейный размер. Большинство несоответствий выявлено самими рабочими.

**Зарплата.** Бюджет оплаты труда у нас продолжает исполняться лучше других бюджетов. Несмотря на то, что с начала года бюджет продаж выполнен на 85%, бюджет оплаты труда выполнен на 99%. По уровню средней зарплаты мы находимся в тройке лидеров среди крупных предприятий Чебоксар.

### Задачи ноября:

- Сохранить динамику по выполнению плана производства;
- Защитить разделы бизнес-плана;
- Отработать процесс формирования и обслуживания ОПП с учетом:
  - длительности цикла производства имеющихся ресурсов;
  - приоритета по требуемой дате;
  - минимизации изменений в ОПП.

## Культура производства: что нового?

Руководство нашего предприятия считает повышение культуры производства одной из наиболее важных задач. Мы видим, что в этом направлении предпринимаются реальные шаги: проводится техническое перевооружение, реконструируются полы, обновляются фонды, системы вентиляции, изменяется тепловой режим, приобретаются самые современные инструменты, оснастка и т.д. Это дол-

жно помочь нам работать в более комфортных условиях, более производительнее. Выделяются значительные средства, но, пожалуй, еще более важно — всем нам самим ежедневно делать простые и банальные процедуры: своевременно убирать рабочее место, заранее готовить его к следующей смене, складировать производственные отходы в специально отведенную тару, быть опрятными

и т.п. В противном случае все наши затраты окажутся напрасными.

На тему культуры производства проводилось анкетирование на итоговом совещании в октябре. 82% опрошенных утвердительно ответили на вопрос «нуждается ли в улучшении культуры производства ваше рабочее место?», за улучшение участка рабо-

Продолжение на стр. 2

**Окончание. Начало на стр. 1**

ты высказались 68%. На вопрос «что нужно для улучшения?» 78% отметили организацию рабочего места, 10% волнуют проблемы микроклимата в коллективе, 7% считают недостаточной работу с персоналом. Эти результаты лишний раз подтверждают, что нами выбран правильный курс.

**ЧТО ЖЕ СДЕЛАЛО ИЛИ ПЛАНИРУЕТ СДЕЛАТЬ РУКОВОДСТВО НАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЭТИХ РЕЗУЛЬТАТОВ?**

- Завершено новое остекление, утепление зенитных фонарей корпусов 4,5;
- Отремонтирована и заменена кровля корпусов 1,4,5,6.

**В течение 4 кв. будут:**

- Завершены работы по вентиляционным системам;
- Приведены в нормальное состояние контейнеры для промышленных отходов;
- Приведена в порядок верхняя разводка электропитания технологического оборудования;
- Завершены работы по подготовке помещений к зимним условиям. Здесь нужно отметить, что будет завершена автоматизация котельной, что позволит нам с большей пользой потреблять вырабатываемое тепло.

**В течение следующего года будут:**

- Продолжена реконструкция полов в цехе №5;
- Реконструирована проходная (I полугодие);
- Продолжены закупки современного оборудования. К слову, за последнее время заводом приобретены уникальные в своем роде станки: фрезерный — «Хаас» и электроэрозионный — «Робофил».
- Продолжены закупки современной оргтехники. Уровень оснащенности оргтехникой у нас, по сравнению с другими предприятиями республики, довольно неплохой, но мы будем стремиться к его дальнейшему росту.

Особо отметим, что принято решение о расширении работ по проекту технологической тары. С этой целью создана рабочая группа. Проект начал



ся в этом году. Его руководителем является Александр Николаев из «ЭИМ и приводов». Проект призван восполнить дефицит удобной, качественной, современной тары, обеспечить ею все подразделения предприятия — как покупной, так и собственного изготовления.

**Поставлены цели:**

- повысить культуру производства за счет эксплуатации тары улучшенного дизайна, удобства работы с ней, лучшей организации оборота, обеспечения сохранности новых полов;
- повысить качество продукции за счет ее большей сохранности, обеспечения идентификации и прослеживаемости;
- снизить себестоимость продукции за счет сокращения затрат времени на комплектацию заказов в КСК, унификации тары.

Кто бывал в Бизнес-единице, возможно, обратили внимание на то, что результаты проекта уже можно увидеть в деле.

**Опыт работы тех, кто непосредственно работает с новой тарой, говорит о том, что новая тара действительно удобна в работе,**



обеспечивает сохранность продукции, новых полов. Благодаря применению гидравлических тележек «Eurolifter» уменьшилась потребность в погрузчиках, стоимость которых на порядок выше стоимости тележек, т.е. обеспечена экономия на погрузчиках. Появилась возможность оперативной транспортировки малых партий изделий, в цехе улучшен внешний вид. Значительно расширена номенклатура продукции, изготавливаемой собственным инструментальным производством. На сегодня большинство подразделений обеспечены технологической тарой согласно заявкам. Складские стеллажи заполняются новыми удобными, эстетичными лотками, контейнерами, приобретая новый, современный вид. На участке уже идет подготовка площадей для организации автоматизированного складского комплекса, который будет обслуживать



весь завод. До конца года начнется комплектование современными складскими стеллажами и оборудованием по европейскому стандарту.

До конца года также будут изготовлены специальная тара под статоры и роторы согласно заявкам подразделений, новые пристаночные передвижные ящики для оправок и инструмента, специальная тара для стружки и заготовок. Планируется также разработать единый стиль в цветовом оформлении.

В перспективе будет создан современный удобный и технологичный складской комплекс, проведена унификация тары и внедрен системный подход к обеспечению тарой.