

## Тема номера

**С**начала года завод хронически не выполняет план по продажам. Мы все это чувствуем на себе. "Контрактники" получают меньшую зарплату, "сдельщики" при отсутствии в производстве заказов тоже меньше зарабатывают.

Возьмем в качестве примера март. Хотя план по продажам и выполнили почти полностью, но выполняли его так неритмично, что это сказалось на нашей зарплате. Судите сами: объем продаж за весь месяц составил 20,5 миллионов рублей, но из этой суммы треть заработана (продана) после 25-го числа. Следовательно, за период с 26 февраля по 25 марта - период, за который начисляется мартовская зарплата, объем продаж составил всего около 14 миллионов рублей. Исходя именно из этой суммы, рассчитана мартовская зарплата "контрактников". Остаток марта - продажи в период с 26 по 31 марта - войдет в расчет за апрель (зарплата будет больше).

**Как ситуация с продажами отражается на различных сторонах нашей жизни? Почему I квартал оказался не очень удачным? Как оцениваются перспективы II квартала?** С этими вопросами "Контакт" обратился к своим собеседникам.

**Директор по производству и логистике И. В. Карпов:**

В январе и феврале был спад по количеству заказов. Этот спад традиционный, связан с сезонностью спроса на нашу продукцию. В зимний период спрос относительно небольшой, весной - увеличивается и к осени достигает пика. В первые месяцы года мы планировали произвести задел под будущие заказы. В январе и феврале задача была практически выполнена. Однако в марте допустили ошибки в управлении.

**Первая.** Из-за недостаточного количества заказов в начале года и, как следствие, неудовлетворительных планово-экономических показателей в подразделениях взяли установку на

жесткую экономию. В результате производство задела было практически прекращено, работали только с текущими заказами. Загрузка снизилась, производство не выполнило план по трудоёмкости. По подразделениям: БЕ"ЭИМиП" - 61% плана, цех№7 - 72%, цех№4 - 60%.

**Вторая.** В связи с большими запасами на СГИ решили под текущие заказы не произво-

дить продукцию "с нуля", а перерабатывать имеющуюся на складе. Остатки на складе были сокращены на 10 миллионов рублей, но загрузка производства в результате оказалась ниже, поскольку переработка уже готовой продукции менее трудоёмка. Между тем, I квартал - благоприятное время именно для производства задела под будущие заказы с тем, чтобы уверенно себя чувствовать, когда спрос пойдет в гору.

**Третья.** Думаю, что была недостаточной требовательность с моей стороны для обеспечения равномерной загрузки производства. В результате на фоне хронического дефицита рабочих рук и наличия "узких мест" в производстве, что сильно сказывается в момент роста заказов, недостаточно использовали преимущество этих трех месяцев для производства задела.

Все эти ошибки и привели к тому, что рабочие не смогли заработать столько, сколько могли бы, а во II квартале из-за низкого уровня задела придется работать очень интенсивно. Например, уже на апрель нужно выполнить заказы: "БЕП" - на 6,6 миллионов, что на 36% выше марта, БЕ "ЭИМиП" - на 17 миллионов или на 86% больше. Итого заказов в производстве на 23,6 миллиона рублей. А если взять перспективу до конца второго квартала, то, по сравнению с первым, объем производства ожидается

на уровне 240%. По группам продукции: механизмы - ожидаемое увеличение в 5,2 раза, приводы - в 1,6 раза, контроллеры - 2,3 раза, приборы АСУ ТП - 1,7 раза, приборы учета - 3 раза, приборы энергосбережения - в 2 раза.

План производства должны выполнить на 110%. Для того, чтобы выполнить все заказы, нужна наша слаженная командная работа.

**Директор по персоналу Г. И. Люкшина:**

Наиболее ощутимо ситуация с продажами сказывается на зарплате тех сотрудников, которые работают сдельно и по контракту.

Зарплата "контрактников" состоит из фиксированной (постоянной) части и переменной - "привязанной" к объему продаж.

При расчете зарплат берется объем продаж с 26 числа предыдущего месяца по 25 число текущего месяца. Расчетная сумма за март 13,7 миллионов рублей. Как видите, объем продаж небольшой, что связано с неритмичным выполнением плана в марте. К тому же февраль - месяц короткий, и объем продаж после 25-го февраля до конца месяца был меньше, чем обычно.

Обращаю внимание, что по новой системе оплаты труда, если продажи за месяц меньше 18 миллионов рублей, то работники все равно получают зарплату, исходя из объема продаж в 18 миллионов. Следовательно, **за март "контрактники" получают зарплату, исходя не из 13,7, а 18 миллионов рублей.**

По бизнес-плану среднемесячная зарплата в этом году должна составить 3894 рубля, что больше, чем в 2001 году на 29%. На протяжении года самая низкая зарплата у нас традиционно в первом квартале, что связано с сезонностью спроса на нашу продукцию. Во втором квартале, мы планируем, зарплата будет около 4100 рублей при объеме продаж порядка 25 миллионов в месяц.

(окончание на стр. 2)

## ДЕЛОВАЯ ВСТРЕЧА НА САХАЛИНЕ

**15 марта делегация Чувашской Республики, которую возглавляет генеральный директор нашего завода и Холдинга "ЭлектропромИнвест" С.И.Ляпунов, встретилась на Сахалине с руководством области, представителями компаний региона.**

Дело в том, что в ноябре прошлого года между республикой и Сахалинской областью было подписано Соглашение о сотрудничестве. В соответствии с этим документом наша делегация ездил для того, чтобы представить возможности предприятий Чувашии, начать работу по конкретным проектам. Делегация во главе с С.И.Ляпуновым помимо возможностей нашего завода и Холдинга "ЭлектропромИнвест" представила возможности "Промтрактора", "АББ-Автоматизации", "Монолитстрой", "Элары", электроаппаратного завода, фирмы "Рекон", "Химпрома".

Сахалинскую сторону представлял вице-губернатор Анатолий

Холодин. Хозяева особо отметили, что из 16 субъектов Российской Федерации, с которыми Администрация Сахалинской области заключила подобные Соглашения, Чувашская Республика оказалась единственной, кто направил столь представительную делегацию, на достаточно высоком уровне подготовил и провел встречу, подписал по ее итогам документы, определяющие дальнейшее развитие сотрудничества. Такую оценку весьма приятно слышать, поскольку подготовкой визита, его организацией занимались преимущественно работники нашего предприятия, включая самого генерального директора.

По итогам встречи сотрудничество будет продолжено. Его развитие может принести крупные заказы в рамках реализации проектов серии "Сахалин", которые связаны с разработкой нефте-, газовых месторождений прибрежного морского шельфа острова. ☐

## ЧТО БУДЕТ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ?

(Окончание. Начало на стр. 1)

**Технический директор по основным фондам В. М. Чапаев:**

Из-за невыполнения плана продаж и неритмичного поступления денег было провалено исполнение бюджета ремонтно-строительных работ. Поскольку денег меньше, чем планировалось, пришлось ужимать расходы. Например, на закупки оборудования планировали выделить 5 миллионов рублей, а смогли - 3,6. Если тенденция по невыполнению плана продаж сохранится, то, конечно, это скажется на обновлении фондов и во втором квартале. Если производство недостаточно загружено заказами, значит, огромные деньги, потраченные нами в последнее время на новое оборудование, дадут меньшую отдачу. Отмечу, что не исполняя бюджет развития, мы лишаем самих себя будущего.

**Главный продуктовый менеджер по расходомерам В. Скупов:**

У потребителей есть желание приобретать наши приборы учета, но мало финансовых возможностей из-за того, что не очень хорошо идут дела. Например, Челябинский тракторный завод - с одной стороны, есть потребность, с другой - с 1 апреля переходит на 4-хдневный график работы, нет заказов. Или "ЭМК-Атоммаш" - примерно та же картина. Сейчас пытаемся получить крупные заказы по двум региональным программам энергосбережения. Если удастся, думаю, выполним годовой план.

**Главный продуктовый менеджер по приборной продукции и контроллерам В. Бесчастнов:**

Наши потребители настроены оптимистично. По контроллерам в марте поступил ряд заказов от Магнитогорского металлургического комбината, Кузнецкого металлургического комбината, Томского нефтехимического завода. Думаю, что невыполнение плана первого квартала по контроллерам сможем восполнить во втором квартале. По приборам тенденция сохранится, план тоже выполним.

**Главный продуктовый менеджер по приводам Е. Кривоченко:**

В марте мы перевыполнили план отгрузки

по приводам на 30%. В целом по первому кварталу также перевыполнение плана. Если сравнивать с прошлым годом, то рост заметный - по кварталу увеличение на 43%. С марта на апрель перешли заказы на 3,5 миллиона. Эта продукция будет отгружена в апреле. План апреля у нас 3,85 миллиона, и он будет перевыполнен. Во втором квартале ожидается также поступление ряда крупных заказов. Квартальный план должны выполнить. Подписан долгосрочный договор с крупнейшим потребителем приводов, что позволит увеличить объемы реализации.

**Главный продуктовый менеджер по электроисполнительным механизмам В. Белов:**

Могу сказать, что последние 1,5 месяца многие из потребителей, к которым мы обращались, заявляют о своей потребности в механизмах, но часто просят подождать месяц, чтобы определиться. На апрель у нас переходят в производство заказы на 12 миллионов. Думаю, план второго квартала и первого полугодия в действующих ценах выполним, по физическому объему - нет, потому что пошел спрос на тяжелые механизмы. Они значительно дороже: можно продать гораздо меньшее количество, но получить те же деньги. По 630-м механизмам план будет, больше опасений вызывают 16-ые и 250-ые. Добавлю также, что больше стали обращаться те потребители, которые последние несколько лет механизмы у нас почти не брали.

Таким образом, в условиях меняющейся внешней среды (в экономике усилились ожидания кризиса, что ведет к сокращению спроса) нами должны предприниматься усилия по адекватному реагированию - поиску и использованию возможностей, позволяющих успешно работать в меняющихся условиях.

В марте открыто заказов, большинство из которых будет выполнено в апреле, на 30 млн. руб., что на 36% выше предусмотренного плана. Оценка перспектив второго квартала в целом позволяет надеяться, что нам по силам переломить ситуацию. Во многом это будет зависеть от нашей слаженной командной работы. ☑

## ТАБЛИЦА ДОСТИЖЕНИЙ ПРОДАВЦОВ

Результаты работы по итогам марта.

Продуктовый менеджер	Откр. заказов с начала месяца, тыс. руб.	Открыто заказов с начала месяца, %	Отгружено с начала месяца	Просрочено отгрузок
Белов В.В.	18600	150%	97%	
Бесчастнов В.В.	5216	124%	94%	
Скупов В.Н.	1875	127%	65%	
Кривоченко Е.П.	4281	134%	133%	
<b>ИТОГО</b>	<b>29972</b>	<b>136%</b>	<b>99%</b>	<b>0</b>

Региональный менеджер	Поступления, тыс.руб.	Выполнение финплана	Получено заявок
Ефимова И.В.	3 564	64%	27
Кандакова Т.Ф.	4 308	113%	18
Киселева Е.Е.	3 166	99%	38
Милкина Е.В.	4 777	159%	61
<b>ИТОГО</b>	<b>15 815</b>	<b>89%</b>	<b>144</b>
Моск.представительство	8696	87%	

## ЛУЧШИЕ МОНТАЖНИКИ

12 марта в Бизнес-единице "Приборы" проводился конкурс-аттестация "Лучший монтажник радиоэлектронной аппаратуры и приборов". Цель - оценить профессиональный уровень монтажников, определить наиболее квалифицированных из них, соответствие уровня подготовки присвоенному разряду.

При проведении практической части конкурса его участникам нужно было изготовить платы прибора "АТЛАС" - заказ одной из наших дочерних фирм "ЗЭиМ-Капитан". Лучшими монтажниками, как в теоретической подготовке, так и в умении применять знания на практике стали Г.Е. Осипова и З.А. Маринова, умеющие работать не только быстро, но и качественно. Лучшими в практической части были Т.Ю. Нестерова, Г.А. Григорьева, Г.В. Сотникова, З.В. Ергаева. Победители конкурса будут направлены на республиканский конкурс профессионального мастерства, где будут защищать честь завода. Мы все будем болеть за наших участников. Пожелаем им удачи!

## СЕРГЕЙ ФИЛАТОВ НА «ЗЭиМе»

19 марта наше предприятие посетил экс-глава Администрации Президента России Бориса Ельцина президент Фонда социально-экономических и интеллектуальных программ, председатель Конгресса российской интеллигенции Сергей Александрович Филатов.

Основная цель визита - знакомство с нашей практикой социально-ответственной реструктуризации. В ходе встречи также обсуждались несколько коммерческих проектов, в том числе взаимодействия с Китаем. Особый интерес у Сергея Филатова вызвало не только наличие у нас рекомендованного Международной организацией труда для тиражирования в странах Центральной и Восточной Европы опыта социально мягкого реструктурирования, но и то, что на "ЗЭиМе" создана методика передачи опыта.