

## ИТОГИ ОКТЯБРЯ

**Производство.** План производства выполнен на 101%. Мы выпустили продукцию на 36,7 млн. руб. (в сентябре было 37,4 млн.руб.). Бизнес-единица «ЭИМ и Приводы» выполнила

план на 106%, а «Приборы» - на 84%, что связано с недостаточным объемом заказов на приборную продукцию. Отметим, что коллектив «Приборов» в октябре подтянулся и работал более слаженно. План на ноябрь - 33 млн. руб. Учитывая, что количество рабочих дней в ноябре 19, задача по его выполнению непростая.

Показатель	Октябрь 2003г.	Сентябрь 2003г.
Отгрузка готовой продукции, тыс. руб.	43 350	30 782
Доля заказов, выполненных в срок до 45 дней	47%	37%
Поступление денежных средств, тыс. руб.	32 622	46 874
Размер средней зарплаты, руб.	5 832	5 570

Благодаря неплохим темпам (начиная с июля, ежемесячные объемы производства превышают 36 млн.руб.) выполнение плана с начала года составляет 109%, а по

сравнению с прошлым годом нынешние показатели выше на 39%. Если с объемами мы начали достаточно успешно справляться, то над качеством нужно еще много работать: над культурой производства, ритмичностью выполнения заказов, планированием, своевременной подготовкой рабочих мест, разработкой конструкторской документации и т.д.

### Продажи

План по денежным поступлениям выполнен на 84%. При этом продавцы чебоксарского офиса выполнили план на 102%, московского представительства – на 38%. Видимо, во многом это связано с тем, что часть «октябрьских» денег мы получили заранее, т.е. в сентябре. Ожидания по выполнению плана в ноябре достаточно оптимистичные.

В октябре отгрузили большой объем продукции. Часть ее перешла на октябрь еще с сентября. Несколько улучшилась ситуация со сроками выполнения заказов.

Наилучшие показатели выполнения плана в октябре показали продавцы:

Место	Менеджер по продажам	Выполнение плана октября	Показатели сентября
1	Сергей Морковской	161%	245%, занимал 1-е место
2	Игорь Альтшулер	154%	219%, занимал 2-е место среди лидеров

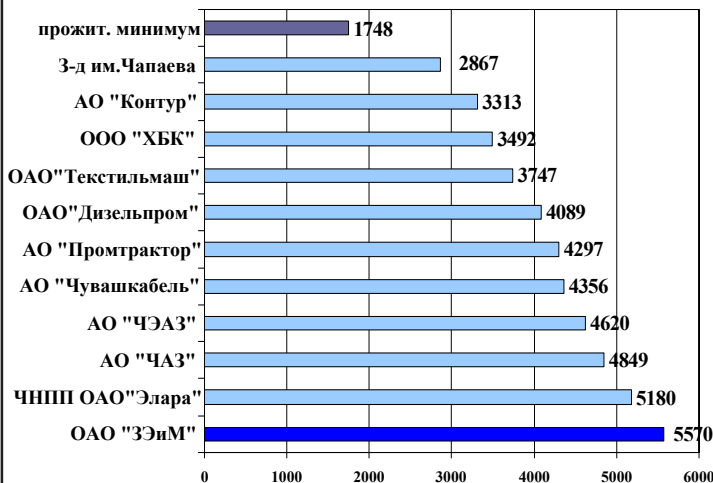
Другие продавцы, занимавшие в сентябре места лидеров, в октябре показали результаты хуже

### Качество

В октябре снизился уровень несоответствий на приемо-сдаточных испытаниях в «ЭИМ и Приводы». На протяжении всего года сохраняется положительная динамика снижения несоответствий в механическом производстве Бизнес-единицы, но для достижения желаемых результатов предстоит еще много сделать.

Если рассматривать виды несоответствий, то по темпам роста «лидерами» сегодня являются недоработки конструкторской документации и нарушения требований конструкторской и технологической документации в производстве. Следовательно, в первую очередь нужно обратить внимание на качество подготовки этих документов и выполнения нормативов. По отдельным узлам особое внимание хотелось бы обратить на двигатели ДСОР-68, треть из которых была забракована из-за превышения уровня шума. Сейчас проводится анализ причин для их устранения. Одна из них уже установлена – это поступление несоответствующих нормативам подшипников. Также нарекания вызывала часть поступивших от изготовителя триаков, отказы которых были установлены при регулировке ПБР. Несоответствия также сейчас устраняются.

**Зарплата.** По данным Торгово-промышленной палаты Чувашии в сентябре зарплата на «ЗЭИМе» на фоне ряда других промышленных предприятий республики выглядела следующим образом:



## НУЖЕН РЫВОК В КУЛЬТУРЕ ПРОИЗВОДСТВА

В последнее время часто приходится слышать от наших клиентов и партнеров, в первую очередь от тех, кто у нас давно не был, лестные отзывы о внешнем виде наших цехов, новом оборудовании, проходной, порядке и чистоте. Порой даже сожаления, вроде «эх, нам бы так, да денег пока нет».

Такая оценка клиентов приятна. В отличие от наших гостей, мы, видимо, уже привыкли к тем улучшениям, которые произошли за последние 2-3 года, не замечаем, как постепенно разительно меняется облик цехов, складов, участков. Повышение культуры производства и создание более комфортных условий для работы – одна из наших главных задач, и компания выделяет на это значительные суммы.



*Вчера: бетонный пол в выбоинах и трещинах, подвержен быстрому разрушению, грязь легко въедается в поверхность, подводка электропитания под ногами, трудности с транспортировкой.*

Именно это очень четко замечают наши гости.

Но можно много тратить на закупку самого современного оборудования, инструмента, тары, ремонт полов и т.д., но **все будет напрасно, если на этом новом оборудовании, в новых цехах будут работать люди с прежним сознанием и отношением к делу.** Сознание меняется медленно и культуру не улучшить в одночасье, но, думается, мы вправе требовать друг от друга резкого повышения уровня производственной культуры в кратчайшие сроки. Почему? Потому что **мы вкладываем в нее несоизмеримо больше, чем на других предприятиях.**

Например, 1 кв. метр нового пола в цехе №5 стоит около 1,5 тысячи рублей. А площадь ремонта полов, между тем, составляет более 5-ти тысяч метров и затраты только на ремонт полов составляют 8 млн.руб. Благодаря новому полу появилась возможность более удобной и менее затратной транспортировки деталей за счет тележек. Мы можем отказаться от кар и погрузчиков, а следовательно и обезопасить себя от выхлопов, в случае необходимости быстро перемещать оборудование за счет верхней разводки электропитания. Новые полы проще убирать, наконец, они более эстетичны и красивы.

В этом году мы сделали качественную, так называемую мембранную кровлю в корпусе №5. Она выполнена по американской технологии, гарантия - 10 лет, срок службы – 50. Стоимость 1 метра кровли – 20 долларов. Не составляет труда подсчитать, во сколько обошлась кровля, если площадь цеха порядка 10 тысяч кв. метров. Мы затратили около 1,5 млн. руб. на укрепление стен и ремонт кровли корпуса №4, около 2 млн. руб. – на реконструкцию проходной, более

500 тыс. руб. – на укрепление стен корпусов №№2,3 и ремонт кровли пристроя к корпусу №1 и т.д. До конца года будет завершен дорогостоящий проект по коренной реконструкции очистных сооружений, работа по устройству офиса отдела продаж. Только по ремонтным работам и строительству в этом году вкладывается 24 млн.руб. И на подходе новые проекты. Например, в конце этого года-начале следующего начнется работа по устройству офиса Бизнес-единицы «ЭИМ и Приводы». На следующий год запланированы объемы работ не менее чем на 20 млн.руб.

А ведь кроме ремонта помещений мы еще закупаем новое оборудование (в этом году на 35 млн.руб.),



*Сегодня: пол имеет специальное покрытие, настолько ровный и гладкий, что блестит, износостойкий. Позволяет эффективно проводить уборку. Верхняя разводка электропитания, легко транспортировать грузы. Заготовки складываются на деревянных поддонах.*

высокопроизводительный инструмент, средства транспортировки, создаем складские комплексы, удобную тару и т.д. В итоге по итогам двух последних лет **наши затраты на цели повышения культуры производства составили 1/3 от объема продаж (!) или около 160 млн.руб.** Нужно еще поискать предприятия, у которых доля инвестиций в культуру производства была бы столь высокой.

К сожалению, привыкание к хорошему, видимо, притупляет чувство ответственности. Недавно в Бизнес-единице «ЭИМ и Приводы» довелось увидеть следующую картину: по новым полам проехала кара, из аккумулятора которой вытекал электролит, разьевший краску пола. Его создатели предусмотрели многое, позаботились о прочности, красоте, защищенности от механических воздействий, однако оказались бессильны против нашей небрежности и халатности. Серо-белыми пятнами усыпана теперь половина цеха. Сейчас приходится искать варианты исправления ситуации.

Несмотря на заметные улучшения в последнее время, нас не должен устраивать достигнутый сегодня уровень производственной культуры. Нам по силам больше. «Контакт» начинает серию публикаций о том, как у нас развивается культура производства и будет возвращаться к теме в следующих номерах.