

ИТОГИ ФЕВРАЛЯ

Производство

План производства выполнен. Мы выпустили продукцию на 36,2 млн. руб. (в январе было 35,5 млн.руб.). По сравнению с прошлым годом в нынешнем феврале произвели продукции на 29% больше в сопоставимых ценах. Бизнес-

единица «ЭИМ и Приводы» выполнила план на 109%, а «Приборы» – на 58%, что связано с недостаточным объемом заказов на приборную продукцию. Можно отметить, что коллектив «ЭИМ и Приводы» хорошо поработал и по итогам месяца «недодела» нет.

План на март – 42,7 млн. руб. Из них 36 млн. руб. подтверждено заказами, а 6,7 млн. руб. будет выпущено под будущие заказы – в виде незавершенного производства (НЗП). В зимние месяцы (прежде всего январь, февраль) мы сознательно делаем часть продукции в виде НЗП, чтобы в летне-осенний период, когда будет сезонный

Показатель	Январь	Февраль
Отгрузка готовой продукции, тыс. руб.	16 365	24 491
Доля заказов, выполненных в срок до 45 дней	53%	59%
Поступление денежных средств, тыс. руб.	18 052	28 743
Размер средней зарплаты, руб.	5 393	5 547 (ожидаемый)

всплеск заказов, достаточно ровно исполнять обязательства перед клиентами.

Продажи

По сравнению с февралем прошлого года поступило на 15% больше денег за продукцию, тем не менее план по денежным поступлениям выполнен на 89%. Не состоялся ряд крупных платежей, на которые рассчитывали. Их поступление ожидается теперь в марте. Несколько улучшилась ситуация со сроками выполнения заказов.

Качество

По итогам месяца можно отметить, что наибольшее количество

несоответствий (57,1%) вызваны нарушениями требований конструкторской и технологической документации на рабочих местах.

В феврале сотрудники нашей службы качества провели внутренний аудит системы качества. По его итогам сделан вывод, в частности, что нас не могут устраивать темпы устранения несоответствий, выявляемых в ходе аудитов. Поэтому, владельцам процессов необходимо систематически проводить анализ и улучшение своих процессов.



В блоке продаж у нас кадровые изменения. С 1 марта ушел с должности заместителя коммерческого директора по продажам и в целом из компании Владислав Валерьевич Пресняков. Вот что он сам рассказал «Контакту»:

Я ухожу в собственный бизнес – российское представительство тренингово-консал-

тинговой компании DOOR. Компания голландская, занимается консультированием в области продаж и управления. Одна из крупнейших в мире на этом рынке, существует более 20 лет, имеет представительства в 45 странах. Представительство в России, в Москве, только открывается. Мне предложили стать партнером в этом бизнесе и позиции второго лица в представительстве.

Предложение поступило неожиданно, в январе, так что решение принимал обдуманно, но достаточно быстро. Причины изменений в своей карьере могу объяснить так: Во-первых, DOOR – это серьезный бизнес с выходом на международный рынок. Более высокий уровень ответственности, новые возможности. Меняется мой статус – из позиции наемного работника перехожу в категорию совладельца и партнера.

Во-вторых, это возможность дальнейшего интенсивного личностного роста. Компания, куда ухожу – кладезь ноу-хау, современных технологий, навыков и знаний, которые помогут мне стать более профессиональным в области продаж и управления.

С какими чувствами покидаете «ЗЭИМ»?

Сейчас я испытываю чувство собранности перед решающим прыжком. С другой стороны, без ложного притворства, грустно расставаться со своими коллегами. Здесь я работал 2,5 года. Если сравнивать Отдел продаж того времени, когда я пришел, и каким он стал сейчас, – на мой взгляд, произошли существенные изменения. Сегодня здесь работают люди с более высоким уровнем подготовки, с другим сознанием, нацеленные на успех. С ними приятно работать и можно достигать высоких результатов, что, кстати, показали итоги прошлого года, лучшего по продажам за последние 10 лет.

Хочу поблагодарить всех за то, что поверили в меня и дали возможность реализовать свои мысли, идеи и амбиции... Надеюсь, что мне удалось принести пользу заводу. Всего Вам доброго и УДАЧИ!

 Владислав Пресняков