

Тема номера

ИТОГИ АПРЕЛЯ

На состоявшемся совещании по работе в апреле подведены итоги прошедшего месяца.

План апреля по объемам продаж в 20 783 тысяч рублей и поступлению денежных средств в сумме 24 168 тысяч рублей не выполнен. Из-за недостаточной ритмичности поступления денежных средств и невыполнения в полном объеме планов расходы превысили доходы.

В апреле удалось улучшить показатели по исполнению заказов в срок. Причем, с начала года (в январе в срок 15 дней исполняли 55% заказов) эта тенденция крепнет. Ее дальнейшее развитие создает благоприятные предпосылки для восстановления нашей репутации перед клиентами. В целом очевидны положительные тенденции по ритмичности, подготовке, планированию и исполнению сменных заданий в производстве.

Вызывают беспокойство малые объемы заказов на продукцию бизнес-единиц «Приборы», «Расходомерия». Остаются недостаточно быстрыми темпы освоения производства новой техники, в частности, механизмов во взрывозащищенном исполнении. В апреле проводилась оценка емкости рынка по новым механизмам — приводам типа «Белимо», достаточно ши-

роко используемым в системах вентиляции и кондиционирования. Состояние и динамика развития этого рынка на ближайшие годы определены как перспективные для нашей продукции.

В апреле много сил и внимания было уделено приведению заводской территории в порядок, сбору и вывозу мусора. Отмечено, что лучше всех в этом направлении потрудились ИХО,

транспортный цех, отдел главного энергетика. Не отставали и многие другие подразделения, за что администрация завода выражает им благодарность. К сожалению, плохо поработали на уборке территории «Форест», «Контролкан».

Среди задач на май: обеспечить объем продаж в сумме не менее 17 837 тысяч рублей, сформировать Отдел маркетинга, обеспечить эффективное участие в запланированных выставочных мероприятиях, завершить освоение серийного выпуска механизмов МЭО-40ПВТ4; МЭОФ-40ПВТ4; МЭОФ-1000ПВТ4, МЭПК-6300ПВТ4; обеспечить перевод финансовых задач из ИВМ в интегрированную систему управления MAX. ☑

Показатель	Март 2001 г.	Апрель 2001 г.	Апрель 2000 г.
Объем продаж продукции, тыс. руб.	16 612	14 883	12 232 15 411 (в сопост. ценах)
Доля заказов, выполняемых в срок 15 дней	74%	86%	70%
Выполнение фин. плана, тыс. руб.	20 481	20 406	12 761
Размер средней зарплаты, руб.	2 338	2 650 (ожидаемый)	1 814

ЧЕЛОВЕК МЕСЯЦА

Пантелеймонов Сергей Николаевич — инженер по наладке и испытаниям КИС.

Ключевой и перспективный работник, оперативно и качественно решает вопросы подготовки и проведения испытаний механизмов и приводов. Активно участвует в освоении новой техники, разработке и внедрении нестандартного оборудования, проводит техническое обслуживание и аттестацию испытательного оборудования. Внес большой вклад в подготовку стендов для испытаний новых механизмов. ☑

ПРЕЗЕНТАЦИЯ В ВОЛГОГРАДЕ

25–26 апреля в Волгограде состоялась презентация участников «Электротехнического холдинга «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ» и ООО «АББ-Автоматизация».

Непосредственно в ней участвовали представители нашей компании, «Марпосадка-беля», ВНИИРа. Часть фирм «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТа» была представлена информационно-рекламными материа-

лами. В презентации приняли участие представители около 40 предприятий и организаций данного региона. Они получили разностороннюю информацию о продукции, производимой в рамках бизнес-направлений участников холдинга «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ» и «АББ-Автоматизации», изучались возможности развития сотрудничества. Участники холдинга намерены продолжать успешную практику совместных презентаций. ☑

Если работники испытывают недостаток информации о том, к чему стремится фирма, чем она сегодня живет и какие проблемы ей предстоит решать завтра, значит, они недостаточно ясно представляют задачи, которые им необходимо решать на своих рабочих местах.

Информированность персонала о целях и задачах компании – необходимое условие успешного ведения бизнеса, формирования эффективной корпоративной культуры и повышения, в итоге, нашей конкурентоспособности.

На руководителей подразделений возлагается обязанность подробно ознакомить подчиненных с задачами компании и своего подразделения на 2001 год. Отчеты о ходе выполнения бизнес-плана будут заслушиваться на итоговых совещаниях, а «Контакт» на своих страницах предоставит руководителям возможность рассказать о проделанной работе, о проблемах.

Также принято решение об изготовлении в фирменном стиле информационных стендов единого формата для их размещения в подразделениях завода. Стенды будут состоять из общезаводской части, содержащей информацию о целях, задачах компании, значимые для завода документы, «Контакт» и т. д., и части с информацией по подразделению: задачи на период, ход их выполнения и т. д.

Сегодня же мы представляем цели компании на 2001 год в различных сферах деятельности.

Маркетинг.

Постоянный ориентир: сохранение (завоевание) доминирующих позиций на целевых рынках.

Цель 2001 г.: увеличить объем продаж на 19–23%; увеличить прибыль от продаж на 25%; улучшить имидж компании на рынке; повысить качество маркетинговой деятельности.

Финансы.

Постоянный ориентир: эффективное управление денежными и материальными ресурсами для получения прибыли.

Цель 2001 г.: обеспечить прибыльную работу; повысить платежеспособность и финансовую устойчивость; обеспечить привлекательность для стратегических и

**БИЗНЕС-ПЛАН-2001:
НАШИ ЦЕЛИ**

Начиная с этого номера, «Контакт» будет подробно информировать своих читателей о целях и задачах бизнес-плана нашей компании на 2001 год, о ходе их выполнения.

портфельных инвесторов; удовлетворить ожидания собственников, персонала и менеджмента.

Производство.

Постоянный ориентир: повышение текущей эффективности производства.

Цель 2001 г.: снизить издержки производства; обеспечить рост объемов выпуска новой техники не менее чем на 20%; сократить сроки выполнения заказов до 20 дней; повысить культуру производства; обеспечить повышение качественных характеристик зданий и сооружений (пассивная часть ОФ); обеспечить повышение технического уровня оборудования (активная часть ОФ).

Качество.

Постоянный ориентир: повышение конкурентоспособности продукции по качеству.

Цель 2001 г.: повысить удовлетворенность внешних и внутренних потребителей; выстроить систему взаимоотношений с внешними и внутренними поставщиками, основанную на фактических данных и статистическом контроле качества.

Персонал.

Постоянный ориентир: повышение эффективности работы сотрудников.

Цель 2001 г.: усовершенствовать основные кадровые процессы; внедрить технологию развития персонала на основе выделения корпоративных компетенций; обеспечить поддержку корпоративных ценностей «критической массой» персонала; повысить степень удовлетворенности персонала; усовершенствовать систему оплаты труда и мотивации персонала.

Менеджмент.

Постоянный ориентир: повышение качества управления.

Цель 2001 г.: внедрить механизм стратегического управления; начать практическое использование процессного управления; внедрить современные технологии; повысить эффективность управления дочерними и аффилированными фирмами.

В следующих номерах «Контакта» мы начнем представлять задачи по отдельным направлениям деятельности нашей компании в нынешнем году.☐

На 7 мест в Совете директоров баллотировалось 13 кандидатов. В результате голосования Совет сформирован в следующем составе:

В. Ковалев — председатель Республиканской энергетической комиссии Кабинета Министров Чувашии, **С. Ляпунов** — генеральный директор нашей компании, **Н. Попович** — председатель Совета директоров «Электротехнического холдинга «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ», **Г. Малбашич** — президент ООО «АББ Автоматизация», **Н. Влахович** — директор по маркетингу и коммерции холдинга «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ», **А. Стукушин** — директор по инвестициям и развитию холдинга «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ», **В. Королев** — заместитель генерального дирек-

**СОБРАНИЕ
АКЦИОНЕРОВ**

На состоявшемся 27 апреля годовом общем собрании акционеров нашего предприятия избран новый состав Совета директоров.

тора предприятия «Стройэнергосервис и К^о», входящего в холдинг «ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ».

Председателем Совета директоров на его первом заседании 27 апреля переизбран доктор экономических наук Н. Попович.

На собрании также было утверждено решение о выплате дивидендов за

2000 г. в размере 3,6 руб. на 1 привилегированную и 1,85 руб. — на 1 обыкновенную (голосующую) акции номиналом 50 руб. Утверждено решение об увеличении уставного капитала общества с 56,5 до 79,1 млн. руб. Это связано с конвертацией акций «ЗЭИМа» номиналом 50 руб. в акции номиналом 70 руб. Источник увеличения номинальной стоимости акций — средства от переоценки основных фондов.

Работа собрания прошла в деловой атмосфере.☐



Группа рекламы и информации

Информационный бюллетень ОАО «ЗЭИМ»

т.: 3-25