

Тема номера

От конкурентоспособности предприятия прямо зависит его положение на рынке, спрос на продукцию, размер зарплаты работников. Насколько высока конкурентоспособность нашей продукции и предприятия? Из чего она складывается? Как сильно влияет на наш уровень жизни?

Думается, значимость этих вопросов очевидна, они касаются каждого из нас. Например, часто можно услышать выражения - "вот это предприятие с высокой конкурентоспособностью" или "у этого предприятия высококонкурентная продукция". На практике это означает, что такое предприятие переигрывает своих конкурентов по различным направлениям. В частности, у работников лучше подготовка, чем у конкурентов, и они постоянно развиваются. Более высокая куль-

иМа" - 30. К тому же, у туляков есть просроченные заказы. Наши приводы выглядят увереннее по качеству, но у тульских есть муфта предельного момента, что повышает их жизнеспособность в случае заклинивания диска арматуры. Разница в стоимости тульских приводов во взрывозащищенном исполнении и общепромышленном - порядка 30-40%. У пензенской "Эры" приводы с меньшими функциональными возможностями, и цены соответственно ниже наших.

Главный продуктовый менеджер по расходомерии В. Скупов:

У меня была командировка в Ижевск, Пермь, Добрянку, Набережные Челны. Посещал наши сервисные центры, которые занимаются монтажом, обслуживанием приборов уче-

О НАШЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

тура производства, между подразделениями достаточное взаимодействие. Такое предприятие лучше отслеживает ситуацию на рынке, подстраивается под своих заказчиков и умеет удовлетворять их потребности качественно и вовремя. Ему доверяют клиенты, оно способно в короткие сроки создавать востребованную рынком продукцию и т. д. Как следствие, у такого предприятия растут объемы производства и продаж, зарплата, оно больше тратит на социальные программы, обновление оборудования. Все это прямо отражается на уровне благосостояния работников, перспективах.

Несколько наших продуктовых менеджеров недавно совершили поездки в командировки к клиентам, чтобы лучше познакомиться с конкурентной ситуацией на местах. "Контакт" обратился к ним с просьбой рассказать, удалось ли привезти заказы и какова наша конкурентоспособность на местных рынках, включая качество отношений с клиентами.

Продуктовый менеджер по приводам Е. Кривоченко:

Выезжал в командировку в Рыбинск, в ЗАО "Фобос". Это наш партнер, арматуростроительное предприятие, выпускает шаровые краны. Фирма в основном осуществляет поставки продукции в компанию "Славнефть".

С "Фобосом" мы работаем не первый день, однако они больше рекламируют наши приводы, нежели покупают, и преимущественно взрывозащищенные. Сейчас фирма выделяет средства для закупки партии электроприводов в общепромышленном исполнении. Приводы какой фирмы им выбрать, еще не решили, анализируют предложения разных производителей. Кроме "ЗЭиМа" на заказ претендуют наши конкуренты - "Тулаэлектропривод", пензенская "Эра", зарубежная "Аума".

Что говорят представители "Фобоса" о наших позициях в сравнении с конкурентами? У "Аумы" приводы во взрывозащищенном исполнении в среднем дешевле примерно на 15-20%, в общепромышленном - дороже на 30-40%. Разница в стоимости приводов во взрывозащищенном и общепромышленном исполнении - не более 30-40%. У "ЗЭиМа" это соотношение гораздо выше. По степени взрывозащиты ниже IP-65 продукцию они не делают, у нас - IP-54. "Аума" выполняет заказы максимум 6 недель, а по "ЗЭиМу" был случай, когда продукция поставлялась в течение 9-ти недель. Готовы с нами серьезно сотрудничать при условии поставок в срок до 4-х недель.

У "Тулаэлектропривода" срок поставки механизмов в общепромышленном исполнении, как правило, 60 дней, у "ЗЭ-

та. По ее результатам привез небольшой заказ из "Удмуртэнерго", еще ряд небольших заказов можно ожидать "по горячим следам". Изучив ситуацию на месте, могу сказать, что своим конкурентам мы проигрываем по оперативности, предоставляемым льготам, цене.

Клиенты все больше требуют комплексных решений, а не просто поставку приборов. Большинство организаций, занимающихся монтажом приборов учета, в связи с этим перестраивают свою деятельность и увеличивают перечень услуг, предоставляемых клиентам. Нарращивают свой технический потенциал, устанавливают проливные станции, занимаются действительно сервисом. Без нормальной работы наших сервисных центров трудно переиграть конкурентов.

В этих регионах активно работает "Взлет" из Санкт-Петербурга. У приборов учета этой фирмы по сравнению с нашими шире функциональные возможности, у нас - ниже цены.

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

Был в командировке в Самаре, Волгограде. По итогам поездки есть заказ от "Самараэнерго" Там проявили интерес в основном к нашим преобразователям. Что касается конкурентной ситуации на рынке Самары, то наблюдается тенденция, когда успешно работающие предприятия стараются переходить на импортную автоматику от "Сименс", "Брэдли", "Юмо".

По приборам учета: активно продвигают свою продукцию "Взлет", "Сибна", есть местные производители, так что конкуренция высокая. Местные потребители хорошо знают наши приводы, здесь мы переигрываем импортные аналоги. Интересовались приводами для использования в энергетике, есть интерес к нашим механизмам, контроллерам. Но у нас недостаточна инженеринговая поддержка. Наши конкуренты предлагают сразу проекты в целом, а не отдельные элементы.

В Волгограде схожая ситуация: отдельные приборы мало кого интересуют, нужна автоматизация в комплексе. Со стороны химических предприятий есть интерес к Контрасту, Р-130, со стороны нефтяников - к приводам во взрывозащищенном исполнении. Для повышения нашей конкурентоспособности нужно улучшать связь "цена + качество".

Таким образом, можно сделать выводы. Мы сможем больше продавать и зарабатывать, если:

- ♦ Снизим сроки изготовления продукции и ее доставки;
- ♦ Существенно увеличим степень комплексности поставки, в первую очередь за счет инженеринга;
- ♦ Снизим себестоимость продукции (уменьшим потери). ☑

ПРОТИВОСТОЯТЬ НЕЧЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ!

Каждое предприятие, стремящееся к успеху на рынке, должно заботиться о своей экономической безопасности. К сожалению, мало кто сегодня застрахован от нечестной конкуренции, и мы должны уметь противодействовать структурам, которые, используя нечестные приемы, стремятся подорвать наши позиции.

Из источников, заслуживающих доверия, "Контакту" стало известно, что в последнее время участились случаи появления на рынке поддельной продукции "ЗЭиМа". Например, скупаются наши бывшие в употреблении механизмы, внешне обновляются, снабжаются фальшивыми заводскими табличками и номерами, фальшивыми паспортами, свидетельствующими о том, что они новые - изготовлены на "ЗЭиМе", и выбрасываются на рынок. Цена на подделку процентов на 10-20 ниже, что привлекает заказчиков. Расчет прост: марка "ЗЭиМа" широко известна на рынке, пользуется доверием. Потребители знают - раз это "ЗЭиМ", значит, сделано на совесть, есть гарантии, и приобретают эту более дешевую продукцию, не подозревая, что она не прошла заводского контроля и испытаний.

Нетрудно догадаться, какого качества продукция попадает к клиентам. У них начинает складываться впечатление, что "ЗЭиМ"

выпускает некачественную продукцию и что нам нельзя доверять. Это подталкивает их к отказу от продолжения сотрудничества. В результате у нас меньше заказов, мы меньше продаем, получаем меньшую зарплату, меньше покупаем нового оборудования.

Такого рода конкуренты могут позволить себе продавать продукцию дешевле. Сбивают цену на рынке и перехватывают клиентов, что, опять же, наносит нам колоссальный ущерб. Рынок наполняется некачественной продукцией под нашей маркой, рекламации на нее приходят на завод.

Как ни прискорбно об этом сообщать, но анализ ситуации показывает, что у этих людей есть помощники из числа наших бывших и нынешних работников. Эти люди стремятся отобрать у нас с вами рабочие места, возможность заработать на жизнь. Заводчане! Мы должны уметь защищаться и не позволять растаскивать наше общее хозяйство! Наш завтрашний день возможен только при бережном отношении к своей собственности. Служба безопасности завода и Холдинга начали активные действия. По одному бывшему работнику "ЗЭиМа" господину Серафимову возбуждено уголовное дело. Проводятся необходимые действия еще по нескольким "точкам не легального производства". Однако давайте будем бдительными! ☑

ТАБЛИЦА ДОСТИЖЕНИЙ ПРОДАВЦОВ

Итоги работы продавцов отдела продаж по состоянию на 28 февраля. В скобках показано изменение значений за последнюю неделю

Региональный менеджер	Выполнение финплана	Получено заявок
Ефимова	198% (+42%)	7 (-6)
Кандакова	116% (+14%)	12 (-2)
Киселева	37% (+1%)	7 (-10)
Милкина	79% (+19%)	12 (-7)
Итого	94% (+21%)	38 (-25)

Продуктовый менеджер	Открыто заказов с начала месяца	Отгружено с начала месяца	Просрочено отгрузок
Белов	120% (+13%)	153% (+117%)	0
Бесчастнов	110% (+6%)	105% (+53%)	0
Скупов	72% (0%)	77% (+35%)	1
Кривоченко	247% (+36%)	71% (+12%)	1
Итого	149% (+82%)	103% (+59%)	2

СЕРБЫ УДИВЛЕНЫ «ЗЭиМом»

15 февраля на нашем предприятии побывала с визитом делегация представителей деловых кругов Сербии. У нас гостили, в частности, экс-министр-координатор в правительстве Сербии, эксперт по вопросам реструктуризации, реформирования денежной системы президент компании "Симпо" Драгомир Томич, член президиума Демократической партии, советник правительства Сербии, директор компании по управлению рынками Светозар Крстич и др. Состоялись встречи с руководством "ЗЭиМа" и Холдинга "ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТ", компании "АББ-Автоматизация". Затем их принял Президент республики Николай Федоров.

На встрече шла речь о возможностях сотрудничества предприятий Чувашии и Сербии. Сербская делегация познакомилась с возможностями "ЗЭиМа", "ЭЛЕКТРОПРОМИНВЕСТа" и осталась приятно удивленной. Как заявили наши гости по окончании визита, они не ожидали увидеть столь полезный и успешный опыт реструктуризации, столь высокий уровень организации и управления. Сербы высказали заинтересованность в использовании нашего опыта реструктуризации предприятий в экономике Югославии.

Сейчас в их стране начался переход к рыночной экономике, приватизация. Есть угроза того, что в процессе реформирования предприятий безработными окажутся миллионы человек. Это чрезвычайно волнует правительство, которое ищет пути социально мягкого реформирования. Поэтому, наши гости чрезвычайно заинтересовались практикой социально-ответственного реформирования "ЗЭиМа". Обратились к нашему генеральному директору С. И. Ляпунову с предложением посетить Югославию для передачи опыта. А Драгомир Томич подарил Станиславу Иосифовичу свою книгу о реструктуризации с дарственной надписью, в которой выражена признательность, удивление и благодарность. ☑

РЕФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

26 февраля по заводу вышел приказ "Об изменении организационной структуры". Согласно документу, с 26 февраля Бизнес-единица "Расходомерия" присоединяется к Бизнес-единице "Приборы".

Как известно, складывается ситуация, когда количество заказов на приборы учета, приборную продукцию недостаточно. Завод стремится снизить объем продаж этих видов продукции компенсировать увеличением объемов продаж новой техники - электроприводов. Решение о присоединении обусловлено стремлением руководства предприятия повысить в этих условиях эффективность работы подразделений, обеспечить более полную загрузку - как работников, так и мощностей.

Реформирование Бизнес-единиц позволит снизить издержки производства, а значит, и себестоимость продукции, что создает предпосылки для повышения ее конкурентоспособности. Структура управления, численности работников должны стать более оптимальными. Появляется возможность для роста производительности труда и увеличения зарплаты. Благодаря реформированию прежний объем работ будет выполняться меньшими силами, что означает необходимость перевода части работников в другие подразделения на заводе. ☑

КОНТАКТ

Подготовлен помощником генерального директора по связям с общественностью ОАО «ЗЭиМ» В. Ефимовым и Группой рекламы и информации

Информационный бюллетень ОАО «ЗЭиМ»

тел.:
52-26,
51-25