ВЫЕЗДНОЕ ЗАСЕДАНИЕ КЛУБА ДИРЕКТОРОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В ЭЛЕКТРОЩИТ САМАРА (SCHNEIDER ELECTRIC)

25 НОЯБРЯ 2016 ГОДА

25 ноября в ДК «Искра» на Красной Глинке состоялось выездное заседание Клуба директоров Самарской области.

По традиции, сложившейся в КД СО, выездные заседания проводятся на крупнейших предприятиях региона. В этот раз мероприятие проходило на базе Электрощит Самара, входящего в Schneider Electric.

Заседание Клуба директоров открыли Президент КД СО **Александр Петрович Жабин** и Исполнительный директор **Владимир Николаевич Егоров**.

Первым выступил **Паскаль Ренье** - вице-президент по стратегическому развитию бизнеса. Он позиционировал компанию, как ориентированную в первую очередь на клиента.

Паскаль Ренье в своем выступлении сделал акцент на трансформации, происходящей в компании. Он сравнивает ее с путешествием, в котором роль GPS играет выбранная стратегия развития предприятия.

Большое значение, по его словам, отводится развитию и обучению персонала, как в России, так и за рубежом. Ведется работа по вовлечению сотрудников в процесс решения текущих задач.

Трансформация Электрощит за 3 года

Тендерный департамент

- Команды, специализирующиеся на тендерной деятельности
- Команды, вовлеченные в комплексные проекты и оборудование
- Еженедельный обзор портфеля заказов
- Тесное взаимодействие с менеджерами по продажам на всех сегментах рынка

Техническая поддержка

- Новые специалисты по высокому напряжению
- Специалисты в области компоновок и расчетов
- Готовность поддержать внешних клиентов и тендерный департамент, а также проектную команду

Проектный менеджер

- В 2015 консолидирована команда реализации проектов
- Более 20 ПМ уже прошли обучение и квалификацию
- Еженедельный обзор портфеля проектов и прогноз продаж
- Реализация комплексных проектов под ключ до 220 кВ

Финансовый контроль проектов

- Внедрена функция финансового контроля проектов
- Отслеживание внешних факторов (инфляция,обменный курс и т.д.)
- Еженедельные совещания по обзору проектов свыше 100 млн. Рублей
- Еженедельные совещания с Проектными менеджерами по прогнозу продаж

Производство

- Экономичное производство
- SIM, KAZEN, KANBAN,....
- Безопасность

Продажи/ Маркетинг

- Определение стратегии по сегментам рынка
- Дорожная карта продукции
- Исследование и мониторинг рынка
- Сервис

Управление персоналом

- Карьерное развитие
- Обучение
- Вознаграждение
- Благополучие

11

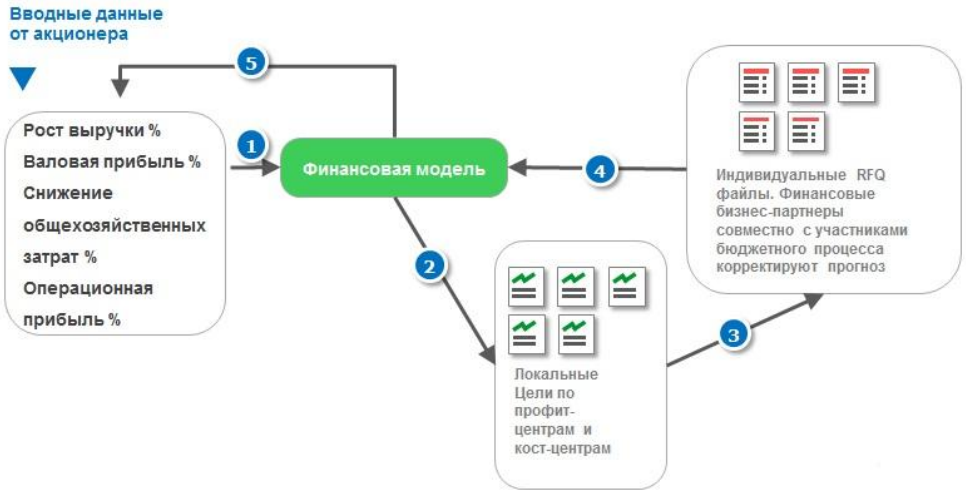
Патрик Рено – вице-президент по качеству и производству бизнес-подразделения «Энергетика» Schneider Electric, рассказал, каким он впервые увидел завод и какие задачи ставились последовательно год за годом.

Ключевыми задачами стали:
- изменение системы мышления на производстве;
- введение визуализации на заводе;
- вовлечение людей в решение задач;
- введение своеобразного саморегулирования.

Олег Витер - директор по маркетингу, доложил об изменениях в продуктовой линейке, модификациях в системе маркетинга, перспективных направлениях развития и новой концепции «умной ячейки».

Перед членами Клуба директоров выступил вице-президент по финансам – **Александр Клепов**, изложив системы и методы оптимизации затрат.

Общая модель бюджетирования



Бюджетирование - Скользящий прогноз

После пленарной части выездного заседания Клуба директоров Самарской области была запланирована **экскурсия** на основные цеха предприятия.

Перед выездом на производственные площадки гостей разделили на 4 группы, выдали сигнальные жилеты, защитные каски и провели инструктаж по технике безопасности.

В каждом цехе группу встречал начальник участка, знакомил с производством и с удовольствием рассказывал о внедренных новшествах на предприятии.

Приятно удивили чистота и порядок в цехах, организация рабочих мест и многочисленные стенды с необходимой информацией для персонала.

Продолжение заседания Клуба директоров ознаменовалось встречей с заместителем министра экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области - **Дмитрием Викторовичем Горбуновым**.

Свое выступление **Дмитрий Викторович** построил, опираясь на заранее подготовленные вопросы членов Клуба. В основном, они касались инвестирования в инновационные проекты и государственной поддержки предпринимательства.

Общение участников Клуба после выступления Д.В. Горбунова продолжилось в формате тематических секций:

1) Качество и удовлетворенность клиентов, Lean manufacturing (П. Рено, А. Ефремов)
2) Вовлеченность персонала (Ю. Репрынцева, Б. Бицаева)
3) Производство (О. Кочемасов)
4) Оптимизация продуктовой линейки, прескрипция (О. Витер, Ф. Эйно, Л. Ярковская)
5) Стратегическое развитие (П. Ренье, В.Татаринов)
6) Оптимизация затрат предприятия (Д. Михалин, О. Малая)

В заключительной части мероприятия были подведены итоги заседания секций и прозвучали слова благодарности в адрес администрации завода и организаторам встречи.