

# Наш проводник на пути к успеху

# Связь

Июль 2011 г.

№ 7 (1781)

В НОМЕРЕ:

стр.  
2-3«Коробейники» нашего  
заводастр.  
4-5Связь для «маленькой  
Венеции»

стр. 6

Главное в жизни — быть  
человеком!

стр. 8

Один за всех и все  
за одного!

## НАРАЩИВАЕМ ОБОРОТЫ!

**Подведением промежуточных итогов в эти летние дни заняты сейчас во всех ведомствах, предприятиях и фирмах. Рязанский радиозавод пришел к этой временной отметке со вполне достойными результатами. Рассказать о них наш корреспондент попросил исполнительного директора Алексея Сергеевича Широкова, в июле этого года отметившего 25-летие своей трудовой деятельности на радиозаводе.**



2011 год выгодно отличается от прошедшего – объемы производства выросли в 1,6 раза. Увеличившаяся нагрузка, тем не менее, позволяет предприятию продолжать работу в односменном режиме. При этом существуют реальные возможности организовать работу в две и даже три смены.

Планирование рабочего процесса на текущий год изначально было сделано таким образом, чтобы сместить большую нагрузку на второе полугодие. Но 2011 год оказался необычным и в этом смысле – активная работа на предприятии началась на несколько месяцев раньше, чем в предыдущие годы. С апреля по июнь был перераспределен темп производства для обеспечения своевременного выполнения поставленных перед предприятием задач. Впереди самые продуктивные месяцы – с августа по ноябрь интенсивность производства будет максимальной.

Уже сейчас начинается проведение дополнительных конкурсов по поставкам техники для МВД. Наше предприятие имеет хорошие шансы их выиграть и получить, таким образом, контракты на выпуск продукции для МВД без малого на 300 млн. рублей.

На сегодняшний момент приоритетный и, в то же время, самый весомый проект, который реализуется Рязанским радиозаводом – это поставка техники средств связи для ВДВ. На конец августа – начало сентября запланированы учения в Новороссийске. О

масштабе мероприятия говорит тот факт, что участие в учениях планирует принять президент России Дмитрий Медведев. В настоящий момент осуществляется сдача техники в войсках нашими специалистами, организовано обучение работе с техникой непосредственно на месте.

Данный контракт является результатом длительного сотрудничества с ВДВ – совместная работа ведется уже порядка десяти лет. Сегодня нашим головным партнером выступает НИИССУ (г. Москва). Проект имеет долговременные перспективы. Государственная Программа Вооружения рассчитана на длительный период и, если финансовые вливания не прекратятся, сотрудничество нашего завода с ВДВ продолжится по меньшей мере до 2020 года. Уже со следующего года будут осуществляться поставки новой системы управления ВДВ. Наше предприятие будет участвовать в проекте как производитель опытных образцов совместно с НИИССУ, а в дальнейшем – в роли непосредственных изготовителей этой системы.

Еще один интересный и, в то же время, сложный проект осуществляется Рязанским радиозаводом на поставку техники связи в Венесуэлу. Сложность данного проекта в большой степени определяется непривычными климатическими условиями – эксплуатация техники будет проходить при большой влажности и высокой температуре, – а также значительной удаленностью южноамериканской страны. Поэтому на весь период действия гарантийных обязательств, то есть в течение двух лет, в Венесуэле будет обеспечено присутствие наших специалистов, ответствен-

ных за работоспособность техники. По данному направлению уже заключены договора на поставку продукции второй очереди.

Рязанский радиозавод развивается не только в производственном плане. На последнем Совете директоров было принято решение о разработке инновационного комплексного плана развития предприятия, который будет включать в себя технические, технологические, организационные, общественные и многие другие мероприятия по преобразованию завода. Конечно, работа по этим направлениям ведется и сегодня, но пока она представляет собой отдельные разобщенные части. Теперь, согласно решению, принятому концерном «Созвездие», план техпервооружения, технического перевооружения, внедрение бережливого производства, повышение эффективности использования трудовых ресурсов – все это будет упорядоченно действовать в рамках единого плана инновационного развития.

Кстати, в рамках реализации непосредственно инновационной части плана будет осуществляться сотрудничество с концерном «Созвездие», НИИССУ, нижегородским «ПОЛЕТом» и вузами Рязани – РГРТУ и РГУ им. Есенина. В настоящий момент готовится проведение технического аудита всех предприятий, входящих в концерн «Созвездие». Эти мероприятия будет проводить московская компания «ЭКОС». Цель аудита – узнать реальный потенциал каждого из предприятий и в результате сформировать кооперационные связи, способствующие развитию всех участников концерна.

## ТОВАР ЛИЦОМ

*И в пир, и в мир, и в добрые люди — представить завод в целом и его продукцию, в частности, в выгодном свете, а значит, заключить хороший контракт — это и есть основная задача работников отдела маркетинга и сбыта. О тонкостях работы и тех ее аспектах, которые обычно остаются «за кадром».*



**Продавец, рекламщик, маркетолог — на предприятии эти люди, фактически, осуществляют функции разведчиков. По сути, это отдельное ведомство внутри завода, различные службы которого нацелены на решение самых разных задач.**

**Михаил Геннадьевич Маслов, заместитель начальника отдела:**

«Функционально основная задача отдела — это работа с клиентом «от» и «до». Мы находим потребителя путем маркетинговых инструментов или участвуя в тендерах и аукционах на поставку продукции согласно текущему гособоронзаказу. Но и большую долю заявок составляют заказы наших постоянных партнеров, с которыми мы сотрудничаем уже не первый год.

Если изделие новое, или у клиента есть какие-то особые пожелания, которые не совсем соответствуют действующей документации, конструкторы проводят соответствующую доработку. Всем своим постоянным партнерам мы сообщаем наши ближайшие перспективы на следующий

год, предлагаем «классические» изделия и новые разработки. Заключается договор. Как обычно, в договоре несколько основных параметров: собственно, изделие, сроки поставки, количество, цена, условия поставки и т.д. После подписания договора происходят этапы планирования производства изделий, отслеживание платежей и сроков поставки.

Так вкратце можно обозначить нашу основную деятельность».

**Но в рамках отдела функционирует несколько бюро. Какие задачи решает каждое из них?**

**Михаил Геннадьевич:**

«Группа маркетинга занимается рекламой, организацией выставок и публикациями о заводе. Наша продукция представлена на всех серьезных выставках — «Оборона» г. Нижний Тагил, «Интерполитех», в специализированных изданиях — «Связь в МВД», «Связь в вооруженных силах» и т.д.

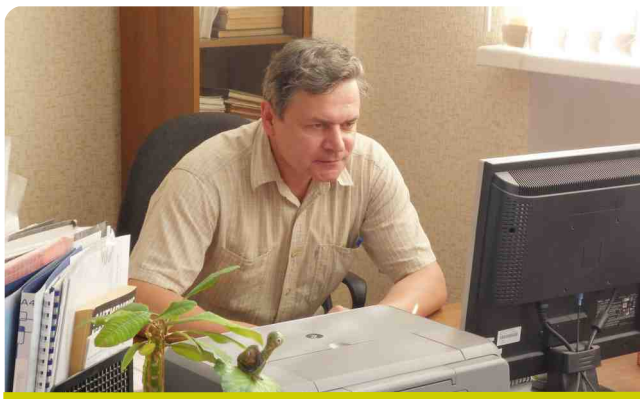
Скоро нам предстоит участвовать в выставке в Нижнем Тагиле, где будут представлены все виды сухопутного во-

**Отдел сбыта и маркетинга состоит из нескольких бюро:**

- **склад**, куда продукция попадает на временное хранение, и откуда потом происходит отгрузка;
- **бюро сбыта**, которое ведет контракты на всю военную технику, поставляемую на российский рынок;
- **группа внешне-экономической деятельности**, где осуществляется заключение и сопровождение экспортных договоров и, при необходимости, таможенное сопровождение экспортной продукции;
- **бюро маркетинга**, где проходит подготовка к выставкам, поиск тендеров и аукционов, в которых может принять участие завод. Кроме того, это бюро занимается всей гражданской продукцией.

оружия. Наш раздел — связь. От концерна «Созвездие» поступило предложение собрать группу предприятий и сделать большой коллективный стенд. Это очень рациональное решение. Нами был заключен договор с организатором выставки НИИ Испытания металлов на аренду выставочных площадей и одновременно — с концерном «Созвездие», который взял на себя организацию стенда. В свою очередь мы предоставляем макеты основных изделий — радиостанций, сопутствующего оборудования, готовим их, организуем доставку и присутствие за стендом 2-3 наших специалистов.

Участие в выставках — это, прежде всего, информация, таким образом, мы напоминаем о себе и даем возможность познакомиться с продукцией завода тем, кто еще не сотрудничал с нами. Конечно, группа основных заказчиков у нас постоянна. Но в то же время в рамках отдела функционирует группа ВЭС — внешнеэкономических связей. Его сотрудники работают с гостями выставки, военными атташе иностранных государств, которые тоже интересуются продукцией и имеют возможность выбрать. Так как у нас нет лицензии на прямой экспорт, ФГУП «Рособоронэкспорт», через который мы работаем, также оценивает нашу продукцию и, выходя непосредственно на нас уже со сформированными заявками».



Михаил Геннадьевич Маслов

**Игорь Валентинович Чернышов,**  
зам. исполнительного директора  
по коммерческим вопросам:

«Реклама для нас – специфический вопрос. Так как значительная часть выпускаемой заводом продукции относится к оборонному комплексу, рассказывать об изделиях нам разрешено только в рамках рекламного паспорта, утвержденного на уровне министра обороны.

Поэтому работа специалиста на выставке – это особый вид деятельности. Ему необходимо, с одной стороны, продемонстрировать товар лицом, а это зависит от оформления стенда, рекламных материалов и презентаций, а с другой – он должен быть настолько технически подкован, чтобы на равных общаться непосредственно с теми, кто нашу технику эксплуатирует.

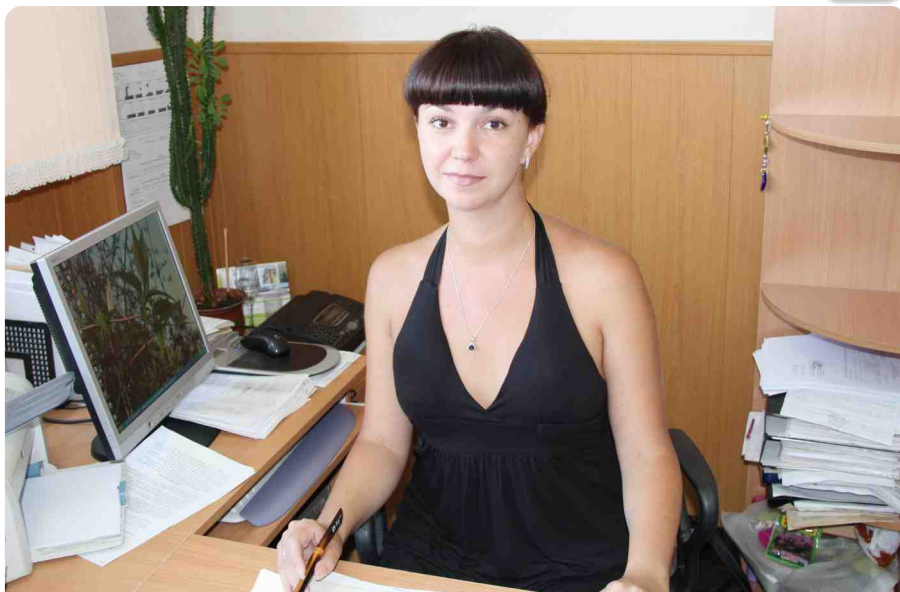
С другой стороны, для выхода на внешний рынок очень важна работа ВЭС. Это заключение и сопровождение международных контрактов согласно всем стандартам, и чисто практическая работа по выпуску экспортной продукции: проведение экспортно-технической комиссии, которая проверяет каждую составную часть продукции на соответствие целому комплексу требований. Это очень сложная и ответственная работа».

**Михаил Геннадьевич:**

«Пример такого контракта, заключенного через ФГУП «Рособоронэкспорт» – это сотрудничество с Венесуэлой. В данном случае заказ выполняется группой предприятий. Например, заводы Арзамаса и Кургана изготавливают машины, мы поставляем связь. Откровенно говоря, были опасения, что сдача продукции будет тяжелой из-за использования новой техники. Однако все прошло достаточно гладко.

Также нашими постоянными партнерами на внешнем рынке можно назвать арабские страны, страны азиатско-тихоокеанского региона. Конечно, работать с иностранными партнерами сложнее. Например, с Индией переговоры о заключении контракта тянулись более 5 лет. Для сравнения, на оформление контракта с нашими российскими партнерами уходит не больше двух недель. Плюс, в экспортных контрактах много различных нюансов, связанных с оформлением технической документации.

И, конечно, нужно понимать, что в работе с зарубежными странами большую роль играет политика. Поэтому четкое планирование часто



**Ирина Владимировна Столярова**

бывает невозможным. Даже уже заключенный контракт, по которому прошла часть поставок, может быть заморожен или аннулирован в любой момент.

Если такая ситуация происходит с нашими постоянными многолетними партнерами, мы возвращаем продукцию в цех, меняем комплектацию и продаем другому потребителю. Другой вариант развития событий – поверить постоянному партнеру. В таком случае составляется гарантийное письмо и дается отсрочка по выплатам.

В свою очередь, все контрактные документы по каждому из клиентов проходит через бюро сбыта».

**Ирина Владимировна Столярова,**  
ведущий экономист бюро сбыта:

«Одна из центральных задач, которая решается в нашем бюро – это планирование в интегрированной системе М-3. На нее мы перешли не так давно, ранее около пяти лет работали в программе «1С:Предприятие». Переход из одной системы в другую был непростым, так как приходилось вести две системы одновременно. Но сейчас все проблемы уже решены. Сегодня в системе М-3 мы ведем модуль «Договоры», портфель заказов, производим все необходимые расчеты, ежедневно заносим сведения о приходе-расходе, формируем отчеты по выпущенной продукции. Совместно с группой по финансовым расчетам выставляем счета на предоплату, отслеживаем поступление денежных средств.

Все сотрудники нашего бюро – экономисты, каждый ведет работу непосредственно со своей группой заказ-

чиков. Сюда входит ведение переписки с потребителями, оформление в установленном порядке протоколов разногласий по договорам, осуществление оперативного учета выполнения цехами планов по номенклатуре, сдаче продукции на склад, ее отгрузке».

**Игорь Валентинович:**

«Бюро сбыта – это особая категория людей, которые обладают знаниями обо всех клиентах, с которыми мы работаем. Это коммерческая информация, закрытая для наших конкурентов, поэтому ответственность на работниках лежит очень высокая. В подборе специалистов на эту службу непосредственное участие принимает руководство завода. Кроме того, в обязанности работников этого отдела входит непосредственное общение с клиентом – то есть работники службы сбыта фактически являются «лицом завода».

Помимо прочего, этому бюро сейчас передан широкий спектр функций, связанных с планированием, то есть, по сути, план завода формируется в системе управления предприятием именно здесь.

Таким образом, все продукция предприятия, начиная с этапа планирования и до реализации, проходит через отдел сбыта и маркетинга. Эта работа чрезвычайно важна для завода. Поэтому очень хорошо, что здесь подобрался такой коллектив – людей ответственных, грамотных, да и общаться с которыми по-человечески приятно, особенно учитывая, что большая часть сотрудников отдела – это очаровательные девушки».

**Софья ПРЯХИНА**

## СВЯЗЬ ДЛЯ «МАЛЕНЬКОЙ ВЕНЕЦИИ»

**Рязанский радиозавод осваивает новое направление на мировом рынке. На этот раз нашим партнером стало южноамериканское государство Боливарианская Республика Венесуэла. «Маленькой Венецией» ее назвал Америго Веспуччи, приплыв к берегам неизвестной земли и увидев построенные на сваях и соединенные между собой мостиками индейские хижины. Но, несмотря на столь поэтическое название, сторона Венесуэлы продемонстрировала серьезные намерения к партнерству. Впечатлениями от командировки поделился один из непосредственных участников – Игорь Валентинович Чернышов.**



**Игорь Валентинович, с чего вообще началось сотрудничество с этой страной, как удалось выйти на заокеанский рынок?**

**И. В.:** Поставка продукции за рубеж представляет одно из самых ответственных и сложных направлений в работе нашего завода. Подписание таких контрактов предполагает многолетнюю предварительную подготовку.

В данном случае нам пришлось выходить на латиноамериканский рынок, который еще очень мало освоен. Российскому вооружению сюда пробиваться очень сложно.

Нужно понимать, что латиноамериканские страны – это традиционно зона влияния США. Однако Венесуэла представляет редкое исключение из этого правила. Проведение независимой внешней политики требует обеспечения обороноспособности страны, поэтому без поставок техники не обойтись.

Наши контакты с Венесуэлой были налажены достаточно давно, длительное время велись переговоры. В 2009 году я участвовал в переговорах в составе российской делегации. Заключение контракта стало прорывом в поставке нашей техники за рубеж.

**Так что же за контракт был заключен в итоге? Расскажите подробнее, пожалуйста.**

**И. В.:** Наше предприятие участвовало в сдаче конечных изделий одновременно по нескольким межгосударственным контрактам.

Если быть точным, заключено 9 контрактов с головными предприятиями, которые через ФГУП «Рособоронэкспорт» поставляют в Венесуэлу

бронетанковую технику, ракетно-артиллерийское вооружение и сопутствующее оборудование, учебно-тренажерные комплексы, боеприпасы, запасное имущество для обслуживания техники и прочее.

Это колесная, гусеничная техника, танки, бронетранспортеры, боевые машины пехоты, артиллерийские самоходные установки, новые артиллерийские самоходные установки на колесной базе бронетранспортера «НОНА-СВК», система залпового огня «ГРАД» и сопутствующие им машины управления.

Предполагается, что настоящий контракт будут реализован в три этапа. Сейчас уже можно говорить об успешном завершении первого, самого сложного, этапа по поставке техники.



**Насколько сложно оказалось реализовать на практике условия контракта?**

**И. В.:** Во-первых, очень много сил, в том числе концерном «Созвездие» было потрачено на то, чтобы обеспечить перевод для всех изделий эксплуатационной документации на испанский язык.

Во-вторых, понятно, что много технических нюансов возникло в работе с первыми образцами, на которых отрабатывались все возникающие вопросы.

Для каждой машины была разработана конфигурация системы средств связи, состоящая из радиостанций комплекса «Акведук» Р-168-25У2, Р-168-100У2 и системы АВСКУ.

После соответствующей отработки были проведены необходимые

испытания, изготовлена первая партия продукции. Доставка продукции – тоже очень серьезное мероприятие. Тут надо отдать должное ФГУП «Рособоронэкспорт» за грамотную координацию работы всех участников проекта.



Головные предприятия изготавливали всю технику, мы принимали в этом активное участие – поставляли средства связи, монтажные комплекты и кабели, неоднократно выезжали на дополнительные работы, связанные с перепрограммированием радиостанций, проведением необходимых доработок.

В итоге все изделия были успешно доставлены в страну заказчика. Разгрузка в порту должна была производиться российскими специалистами, а доставка и размещение – с помощью специалистов со стороны Венесуэлы, которые прошли обучение во многих точках России на базе головных предприятий или высших учебных заведений, где были организованы специальные курсы.

**И как проходила сдача продукции?**

**И. В.:** На этап сдачи была сформирована большая делегация из представителей российских предприятий под эгидой ФГУП «Рособоронэкспорт».

В мае на сдачу продукции в Венесуэлу прибыло порядка 200 человек. На первом этапе поставлено около 160 единиц техники, и все это необходимо было в сжатые сроки сдать.

Так как средства связи находились практически во всех машинах, нам приходилось работать в режиме



оперативного реагирования, иногда проводить работы параллельно на нескольких видах техники. Работы проводились в напряженном режиме еще и потому, что техника приходила несколькими партиями. А так как средства связи новые, без участия наших специалистов не обходилось ни одно предприятие.

К слову, наш завод представляли кроме меня инженеры ОКБ Мамонов Сергей и Чернышов Григорий. Всего же делегация связистов состояла из 9 человек — специалистов Рязанского радиозавода, воронежского завода «Электросигнал» и концерна «Созвездие».

В итоге вся техника и средства связи были успешно сданы заказчику без серьезных замечаний. Возникали конечно технические вопросы, случались и отказы, но их удалось устранить на месте.



После того, как техника была сдана, на ней сразу же стали проходить тренировки для участия в параде, который состоялся 5 июля в Каракасе в честь 200-летия независимости Венесуэлы. Новая техника в первую очередь предназначена для повышения обороноспособности страны и, естественно, она демонстрируется на таких парадах.

К слову, в Венесуэле парады — одно из наиболее любимых массовых мероприятий, которому ока-

зывается очень серьезная поддержка и внимание со стороны руководства страны. Так что мероприятие 5 июля стало своего рода выпускным экзаменом для нас. И мы сдали его на «отлично».

Все технические и коммерческие

акты на настоящий момент подписаны, работа по передаче техники завершена. Теперь начинается эксплуатация изделий.

Все время действия гарантийного срока, который начался с момента подписания актов, представители концерна «Созвездие» будут постоянно присутствовать в Венесуэле для решения возникающих вопросов.

Пока есть ряд технических трудностей с поставкой запасного имущества для обеспечения гарантийного ремонта. ЗИПы гарантийных бригад изготовлены, заключены соответствующие договоры по доставке их до территории заказчика, но вот с самой транспортировкой есть определенные задержки из-за трудностей на таможне, оформления лицензий на прохождение границы. Но все эти вопросы сейчас активно решаются с головными предприятиями.

**Как вы оцениваете работу специалистов нашего завода? И что все-таки было самым сложным?**

**И. В.:** По результатам первого этапа, работа наших специалистов высоко оценена руководством ФГУП «Рособоронэкспорт» и министерства обороны Венесуэлы.

Основная сложность работы на самом деле состояла в преодолении языкового барьера. Хотя к каждой бригаде был приставлен переводчик, из-за того, что работы проводились параллельно, его присутствия не хватало. Поэтому основные фразы и слова, особенно по радиосвязи, приходилось осваивать на месте, ведь мы должны были активно общаться с местными специалистами.

Неожиданно проявил склонность к языкам Григорий Чернышов, который стал для нас буквально вторым переводчиком. Поэтому кон-

такты были налажены, чему в свою очередь немало способствовало то, что специалисты со стороны заказчика были хорошо подготовлены.

Климат Венесуэлы — это влажные тропики, десять градусов от экватора Земли. Период нашего пребывания совпал с сезоном дождей. Поэтому работа во влажном и жарком климате давалась не легко, как людям, так и технике. Но ко всему можно привыкнуть и это не стало препятствием в работе, хотя признаюсь, сначала было тяжело.

**Вы сказали, что реализация контракта предполагает три этапа. Какую работу предстоит выполнить еще?**

**И. В.:** Второй этап намечен на ноябрь-декабрь этого года, третий — на первое полугодие следующего года.



Еще раз хочется подчеркнуть, что работа по этому контракту — прорыв для нашего завода. Мы получили огромный опыт поставки за рубежом целого комплекса новой продукции. Кстати, отработанные технические решения теперь тиражируются в различных договорах, как для внутренних, так и для внешних поставок.

Сейчас нам предстоит еще один сложный этап, когда будет происходить непосредственно эксплуатация техники. Мы будем обеспечивать присутствие наших специалистов и постараемся решить все вопросы. В Венесуэле будет сформирован сервисный центр, на базе которого и будут работать наши представители.

Надеемся, что все проведенные работы и налаженные контакты помогут нам без осложнений провести гарантийный период и обеспечить полную поставку всей техники в рамках этого контракта.

Успешная реализация данного контракта позволит значительно расширить зарубежные рынки сбыта нашей продукции, повысит статус нашего предприятия как надежного поставщика современных средств связи.

## ГЛАВНАЯ В ЖИЗНИ ПРОФЕССИЯ – БЫТЬ ЧЕЛОВЕКОМ

**Сотрудники Рязанского радиозавода побывали на одном из самых трогательных праздников – выпускном вечере. 23 июня со школой попрощались воспитанники Солотчинского детского дома.**

Белые банты, цветы на первое сентября и такой хорошо знакомый звонок, собирающий детей в класс, остались в прошлом. Последний вечер школьной жизни... Выпускной бал отгремел и затих с рассветом следующего дня, которым начинается уже взрослая жизнь. Каждому из девяти выпускников предстоит найти в ней свой собственный путь. Надо сказать, что у всех ребят уже есть вполне конкретные планы на будущее. Да и первые шаги к его осуществлению уже сделаны.

Например, отличные результаты по ЕГЭ открыли дорогу Раисе в московский вуз, где она планирует получать профессию юриста. А Дмитрий целенаправленно стремится получить профессию сварщика. И ведь юноша отлично играет на нескольких музыкальных инструментах, неоднократно участвовал во все-

возможных городских выступлениях. Но музыкальному училищу о таком студенте остается только мечтать – Дмитрий твердо уверен, что в жизни надо уметь делать что-то по-настоящему мужское. В свою очередь, многие девушки видят себя в профессиях повара, кулинара. Так, Юлия и Ирина в будущем мечтают открыть свой ресторанчик. А вот Мария представляет себя ни много ни мало сотрудником банка. Алена стремится освоить профессию журналиста. Анастасия – реализовать себя в качестве участницы танцевального коллектива.



Путь к осуществлению мечты часто бывает тернист, но ребята готовы к трудностям, готовы бороться за свое место в жизни. Этому немало способствовали проведенные незадолго до выпускного экскурсии на предприятия города, где молодые люди смогли воочию увидеть производственный процесс изнутри. Многие сразу присмотрели себе места для будущего трудоустройства.

А обустроиться в быту ребятам помогут подарки, предоставленные со стороны многочисленных шефов детского дома. В том числе от нашего завода каждый из выпускников получил по комплекту постельного белья и полотенец, одеяла и подушки. Но самым главным подарком стало оформление индивидуальных сберегательных книжек с начальным счетом в пять тысяч рублей.

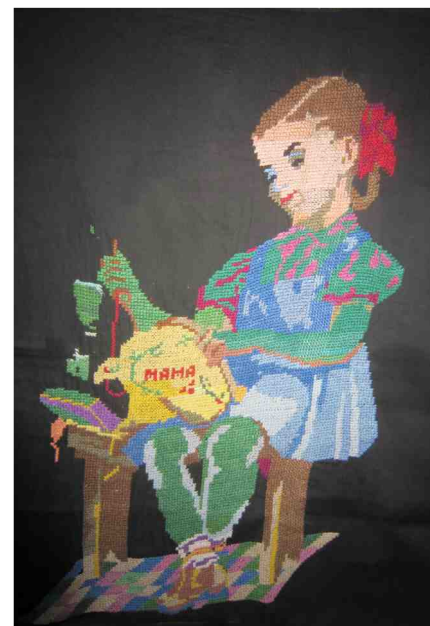
Лана СЕРГИНА

## НАШИ РУКИ – НЕ ДЛЯ СКУКИ!

**В прошлом номере газеты «Маяк» мы объявляли об очередном конкурсе – на этот раз компетентному жюри необходимо было определить лучшую поделку, изготовленную детьми работников завода. Решение далось членам жюри нелегко. Итак, подведем итоги.**

На самом деле определить победителя конкурсной комиссии так и не удалось. Ведь все работы, представленные на конкурс, были яркими, интересными и необычными. Картины, украшения из различных материалов, поделки из дерева – конкурсный стенд напоминал настоящую сокровищницу. В итоге без награды

не остался ни один из участников конкурса. А фотографии рукотворных шедевров мы, как и было обещано, публикуем на этих страницах.

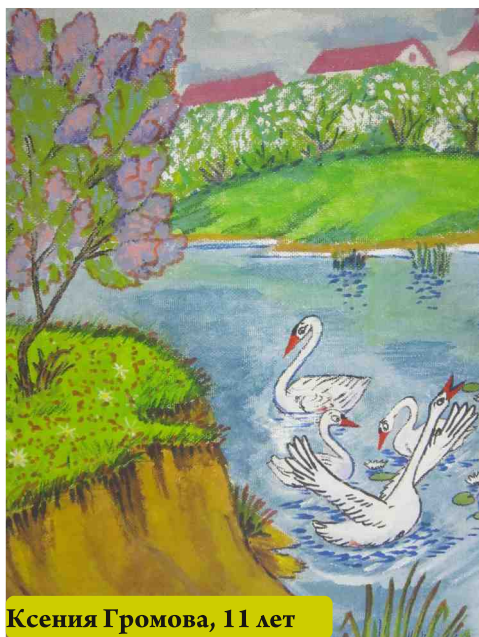


▲ Кристина Махрова, 12 лет

◀ Ирина Копылова, 14 лет



Денис Филонов, 8 лет



Ксения Громова, 11 лет



Александра Прыщикова, 5 лет



Полина Плужникова, 5 лет

## ПОЗДРАВЛЯЕМ

### с 65-летием

**Александра Петровица СИНЯКОВА**  
 контролера на контрольно-пропускном  
 пункте отдела защиты активов (22.07)

### с 60-летием

**Виктора Васильевича ИВЧЕНКО**  
 директора по качеству (04.07)  
**Александра Ивановича ГЕНЕРАЛОВА**  
 контролера на контрольно-пропускном  
 пункте отдела защиты активов (08.07)

**Петра Васильевича МЯСИНА**  
 слесаря-сантехника службы главного  
 энергетика (11.07)

**Ольгу Витальевну ИВЧЕНКО**  
 врача-терапевта 1 категории  
 поликлиники (12.07)

**Бориса Егоровича УШАНОВА**  
 электромонтера по ремонту и  
 обслуживанию электрооборудования  
 службы главного энергетика (28.07)

### с 55-летием

**Николая Николаевича РЫБАКОВА**  
 грузчика заготовительного производства  
 (02.07)

**Галину Семеновну МЕЛЬНИКОВУ**  
 инженера по метрологии 1 категории  
 отдела главного метролога (07.07)

**Сергея Николаевича МЕЛЬНИКОВА**  
 слесаря-инструментальщика  
 заготовительного производства (16.07)

**Елену Антоновну ТРАВИНУ**  
 ведущего инженера мобилизационного  
 отдела (16.07)

**Николая Николаевича МИШИНА**  
 начальника механосборочного  
 производства (17.07)

**Владимира Викторовича БЫКОВА**  
 такелажника службы главного механика  
 (26.07)

### с 50-летием

**Алексея Валентиновича ЧИСТЯКОВА**  
 директора по персоналу (02.07)

**Татьяну Николаевну РОДИМОВУ**  
 вязальщика схемных жгутов, кабелей и  
 шнуров производства по сборке узлов  
 (29.07)

### с 45-летием

**Александра Викторовича**  
**КАЛАШНИКОВА**  
 начальника отдела сбыта и маркетинга  
 (02.07)

**Алексея Евгеньевича МАРКИНА**  
 слесаря по контрольно-измерительным  
 приборам и автоматике отдела главного  
 метролога (05.07)

**Александра Анатольевича ШУЛЯТЬЕВА**  
 электрогазосварщика механосборочного  
 производства (05.07)

**Константина Петровича ХАЦЕЛУ**  
 начальника отдела управления и  
 контроля качества (06.07)

**Людмилу Анатольевну КОСЕНКО**  
 укладчика упаковщика цеха по сборке и  
 монтажу готовых изделий (24.07)

## ОДИН ЗА ВСЕХ И ВСЕ ЗА ОДНОГО!

*Это золотое правило мушкетеров как нельзя лучше применимо в командных соревнованиях. То, что коллектив Рязанского радиозавода умеет работать, как единый механизм, видно из экономических показателей, растущих с каждым годом. А то, что и в спорте среди сотрудников нашего предприятия слабого звена не найти, стало понятно в ходе прошедшей общегородской спартакиады трудящихся, которая завершилась 2 июля.*



В команду ОАО «Рязанский Радиозавод» вошли люди, активно проявившие себя на заводской спартакиаде. Но, кроме основного костяка из уже закаленных в боях спортсменов было и много новичков.

Вообще, надо сказать, что команду удалось сформировать практически в последний момент. Однако это не помешало радиозаводчанам выглядеть достойно на фоне других команд. В итоге ответственность по защите спортивной чести предприятия легла на плечи 34 человек.

Наиболее ярким стало выступление наших спортсменов в соревнованиях по волейболу. Мужскую команду составили практикующие спортсмены, регулярно посещающие тренировки. Единственное, чего не хватало для полного разгрома соперника — это сыгранности, слаженности в действиях. Ведь таким составом спортсменам приходится выступать не всегда, а времени на полноценную подготовку перед этими соревнованиями уже было явно недостаточно.

Несмотря на то, что женская команда формировалась намного сложнее — спортсменок с опытом на заводе не так много — ее выступление тоже приятно удивило. Девушки, на первый взгляд совсем далекие от такого активного и местами агрессивного вида спорта, подошли к делу со всей серьезностью. От нашей команды, по словам болельщиков, бук-

вально исходило желание победить, здоровый спортивный азарт. Регулярные тренировки — и к следующим соревнованиям девушки имеют все шансы стать очень хорошим, сыгранным коллективом.

Достоинно показали себя футболисты, ведь все участники постоянно тренируются, а некоторые даже участвуют в соревнованиях на уровне города. Пусть еще не профессионалы, но уже уверенные любители.

А вот в бассейне нам практически не было равных. За радиозавод в заплыве участвовали мастер спорта по триатлону Сергей Панин, Ирина Бурмина, Александр Темный. Отдельно можно отметить выступление Ирины Клюевой, которая из всех возможных вариантов предпочла плыть на спине и, несмотря на то, что этот стиль считается не самым быстрым, смогла продемонстрировать высокие результаты. Вообще примечательно, что у многих показатели по сравнению с заводской спартакиадой улучшились на 1-2 секунды, что для плавания очень значительно. Можно сказать, что люди выжали из себя тот максимум, на который были способны.

Но не всегда личных усилий достаточно для победы. Несмотря на удивительную продуманность игры и четкую тактику, нашего теннисиста Виктора Шалыгина подвела экипировка. Интересным получилось выступление Елены Старшиновой, для которой это был практически первый опыт в теннисе.

Сергей Царапкин и Алексей Шершнев, Ирина Бурмина и Ирина Клюева — легкоатлетическая сборная завода — завоевала 6 место, уверенно обогнав запыхавшихся противников.

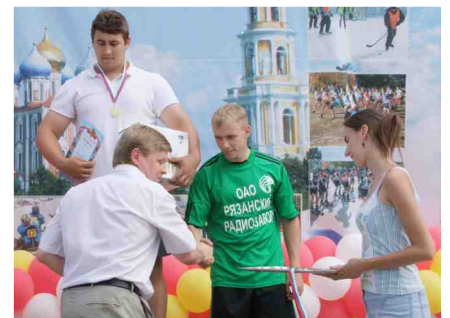
Вадим Королев и Михаил За-

рубин, уже имевшие на заводском уровне хорошие достижения в гиревом спорте, и на этой спартакиаде выступили успешно, оценив высокий уровень подготовки соперников. Надо отметить, что при должной подготовке наши ребята через год имеют шансы выйти в тройку лидеров.



В некоторых видах соревнований довелось попробовать свои силы впервые. Например, в армспорте. И тут выявились хорошие перспективы у Сергея Савельева.

В городском спорте отличился Денис Григорьев, один из немногих, кто знаком с правилами игры. Благо, эта часть соревнований носила больше развлекательный характер. А самым зрелищным из всех состязаний, как водится, стало перетягивание каната.



По итогам спартакиады в общем зачете из 14 команд-участниц сборная Рязанского радиозавода заняла 7 место. Учитывая, что в соревнованиях такого масштаба мы принимаем участие впервые, этот результат выглядит более чем достойно.

**Анатолий ТЕРЕШИН**

### Издатель:

ОАО «Рязанский Радиозавод»  
Представитель администрации —  
И.В. ЧЕРНЫШОВ

Адрес редакции: 390023 г. Рязань,  
ул. Лермонтова, 11

### Над выпуском работали:

Софья ПРЯХИНА, Елена  
ЕЛИСЕЕВА, Иван МИРОНОВ  
Корректор: Валерий ПЕТРАКОВ  
Верстка: Иван МИРОНОВ  
Дизайн: Елена ЕЛИСЕЕВА

### Контактные телефоны:

29-27-02, 29-29-33

### Отпечатано:

ООО «Политех»

г. Рязань, Первомайский просп., 64

Тираж: 200 экз.