



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

*Дорогие друзья, поздравляем вас с Днем энергетика,
Новым годом и Рождеством!*

Директор «РосЭнергоРесурс»
С. И. Корчагина: «Компания —
это летающий самолет»

И. М. Шелк: «Наши
кабельные муфты —
это “Мерседес” по цене
“Запорожца”»

А. В. Деев: «Наше
сотрудничество с
“РосЭнергоРесурс” год от
года только расширяется»

Н. Д. Седова: «Стеклянные
изоляторы от ЛАИЗ
имеют увеличенный запас
надежности»



Светлана Ивановна Корчагина — директор компании «РосЭнергоРесурс»:

«Любую компанию можно сравнить с летящим самолетом»

Светлана Ивановна, расскажите о Вашей компании.

Компания у нас замечательная (*улыбается*). В марте компании исполняется 9 лет. Мы занимаемся комплексной поставкой высоковольтного оборудования для строительства и ремонта линий электропередачи подстанций.

Одним из наших главных достоинств является то, что мы можем предоставить клиенту услугу, что называется под ключ. То есть поставляем в комплексе всё оборудование, начиная от фундаментов и опор, и заканчивая всей арматурой, изоляторами всех видов и т. п. Мы же организуем доставку непосредственно на объект.

Мы являемся дилерами нескольких заводов, у нас хорошие партнерские отношения и с другими производителями. Кроме того, мы имеем свое производство.

Так что мы полностью вооружены, чтобы снять с клиента все заботы, связанные со снабжением при строительстве и ремонте его объектов.

Главное правило нашей работы: мы выполняем свои обещания и внимательно следим за качеством своей работы. Это основной постулат, который действует в нашей компании: если пообещали, назвали сроки, то в лепешку разбейся, но поставь именно то, что обещал и именно тогда, когда обещал.

Светлана Ивановна, расскажите, как Вы начали работу в компании «РосЭнергоРесурс»?

Я стала директором компании в январе 2008 года. И начала свою работу с поиска технологии управления, которая позволила бы мне реализовать свою мечту. Я мечтала создать команду близких мне по духу людей. Когда люди слышат друг друга, когда они объединены общей целью, не мешают друг другу, а, наоборот, дополняют. Я уверена, что если люди объединены общим интересом, то они способны сдвинуть горы. А работа в творческой и доброжелательной атмосфере, где есть и поддержка и место для новых идей не может не принести отличных результатов.

Свою команду создавать было легко или сложно?

Сначала — сложно. Любое предприятие — это прежде всего люди. Когда я принялась искать сотрудников, я осознала, что не знаю, где и как их искать. По объявлениям? Через рекрутинговые агентства? Это оказалось не-

просто. Рекрутинговые агентства преследуют интересы соискателей, а не работодателя, у них нет цели помочь тебе найти именно того идеального человека, который, как кусочек паззла, встанет в идеальную картинку с остальными членами команды.

Тут мне очень помогла технология найма компании «Перформия». Я прошла обучение и получила инструмент, при помощи которого можно находить именно своих людей.

Потом, когда уже был создан костяк коллектива, мы начали активно работать и быстро расти. Я поняла, что не успеваю заниматься поисками персонала, это занимает очень много времени. Теперь этим занимается Данил — наш менеджер по персоналу и отдел кадров в одном лице. Он очень хорошо владеет технологией «Перформии» и находит нам прекрасных сотрудников. При этом он отвечает не только за найм, но и за вопросы, связанные с организацией работы сотрудников так, чтобы они были максимально продуктивными.

Расскажите подробнее о своей компании и о Вашей команде, которые так успешно работают.

Понимаете, любую компанию можно сравнить с летящим самолетом. Остановились — упали. Полет — это слаженная работа всего экипажа, направленная к единой цели. Наша команда — это летящий самолет. **Притирка друг к другу позади. Сейчас мы уже получаем удовольствие от того, что делаем, стали придумывать и пробовать новое, постоянно что-то внедряем.** Компания «РосЭнергоРесурс» состоит из отдела продаж — это наш авангард, технического отдела — это наш мозг, отдела снабжения, склада — это наше топливо, производственного отдела — наших «кулибиных», отдела развития — это наше завтра, отдела логистики — наших крыльев и административного отдела — нашего рулевого.

Отдел продаж — в основном они работают с конечными потребителями: с теми, кто строит, кто проводит ремонт, работают с подрядными организациями. Они умеют выстраивать очень теплые взаимоотношения с клиентами. А это очень важно — знать, что и когда клиенту нужно, и четко понимать зачем и почему. Ведь потерять клиента можно очень быстро и просто, поставив ему один раз не то, что ему было нужно. Поэтому работе над заявкой клиента уделяется особое внимание. Когда все ясно, остальное становится достаточно простым. Уже начинаешь разговаривать с клиентом на одном языке.

Наш мозг — **технический отдел**. Это наша ходячая техническая энциклопедия. Они разбирают проекты по косточкам, находят альтернативные решения. Бывают такие проекты — это что-то! Хорошо, если на 50% соответствуют сегодняшней реальности и возможностям производства. И приходится техническому отделу придумывать, что мы можем предложить, чтобы этот проект все же можно было реализовать на объекте. Мы можем полностью проработать предоставленный проект, предложить замены, доработать, рассчитать, рассказать, как и что смонтировать.

Иногда для обеспечения комплекса приходится сталкиваться с поставкой непрофильного и редкого товара. И тогда **отдел снабжения** работает, как в той сказке «Пойди туда, не знаю куда, и принеси то, не знаю что». И эти ребята идут и приносят. Поставляют продукцию в срок и — главное — хорошего качества. А качество — это

очень важно и сложно. **Мы всегда внимательно следим за качеством поставляемой продукции.**

Отдел логистики — еще одно важное звено в цепочке выполнения заказа клиента. География наших поставок включает в себя всю территорию России и Казахстан. Перед отделом логистики стоит сложная, но ежедневно выполняемая задача перевозки товара по оптимальному маршруту. Мы имеем опыт доставки товара ж/д, авиа-, автомобильным, водным транспортом, а также осуществляем транзитные варианты транспортировки и даже как-то на Север доставляли продукцию вертолетом.

Ну и, конечно, никак без финансов и учета. **Административный отдел** решает такие задачи, как финансовое планирование, взаимодействие с банками, налоговый учет и отчетность, юридическая поддержка, контроль взаиморасчетов с поставщиками и клиентами, работа с должниками. Кстати о должниках. К сожалению, они у нас есть. И очень жаль, что они, получая от нас весь спектр поставок и услуг, не торопятся выполнять свои обязательства. Я понимаю, есть разные причины задержки платежей, но если бы руководство этих компаний смотрело бы на свои обязательства, забегая на шаг вперед, многих вопросов по своевременным платежам можно было бы избежать.

При решении задач оперативного учета мы поняли, что без **программиста 1С** нам не обойтись. Найти компетентного специалиста в этой области было очень трудно — они все живут в своем мире, разговаривают на каком-то своем языке... А нам хотелось взять в команду специалиста понимающего нас. Мы очень хотели, и нам повезло, к нам пришел Денис, и теперь и с этой стороны мы подкованы. На сегодняшний день он уже наладил оперативный учет и решил кучу проблем с 1С, сейчас все удобно и прозрачно, и все задачи решаются в режиме online.

Еще у нас есть **склад**. Значительный товарный запас, располагающийся в большом складском помещении, позволяет обеспечить не только комплексность, но и оперативность поставки. Упаковка продукции идет с учетом вида транспорта, которым будет производиться доставка груза. Наличие грузоподъемной техники дает возможность осуществлять любой вид погрузки. Но главное, что ребята понимают: от их работы как от конечного пункта выхода заказа зависит лицо всей компании.

Этой осенью мы создали **отдел рекламы и маркетинга** — к нам пришла наша Наталья, и благодаря ей у меня глаза открылись: как много мы еще не охватываем! Теперь у нас планов громадье по завоеванию мира (*смеется*).

О нашей компании я могу говорить часами. Но в целом, именно четкое и качественное взаимодействие всех отделов позволяет нашей компании продолжать полет к намеченным целям.

Светлана Ивановна, Ваша компания же еще занимается благотворительностью. Как Вы к этому пришли?

Есть такая мысль — она не нова — когда у тебя что-то получается в этой жизни, когда ты добиваешься успеха, то возникает потребность помочь кому-то, поддержать кого-то.

Нельзя сказать, что у нас есть четкая позиция, какой-то план мероприятий... Наша благотворительность носит скорее хаотичный характер. Мы регулярно к разным праздникам отсылаем деньги нашему обществу инвалидов «Грань», недавно приобрели сухой бассейн для детей. И с этого года мы взяли шефство над детской футбольной командой «Заря» (г. Новосибирск) — подрастающей сменой новосибирской команды «Сибирь». Это замечательные, талантливые мальчишки, но, к сожалению, их родителям тяжело самостоятельно оплачивать их поездки на игры. А ребятам надо постоянно ездить, чтобы расти, чтобы иметь возможность сравнивать себя с другими и учиться выигрывать. **Лучше всего — вкладывать в перспективу — в детей, в талантливых людей.**

Вот все у Вас так замечательно, а поделитесь планами на будущее?

Нет предела совершенству, а особенно в вопросах комплексных поставок. **Сегодня наша компания может полностью обеспечить материалами строительство высоковольтной линии, начиная с бетонного фундамента, опор различного типа, линейной арматуры, проводов и кабелей, подстанций любого класса напряжения и заканчивая ее освещением, благоустройством и разметкой.** Но у нас еще много идей и разработок, постоянно тестируется штучная продукция, отслеживаем новинки рынка и берем себе на заметку. Планов много, задумок еще больше, потенциал огромный... Будем работать, и надемся в следующем году удивить и порадовать своих партнеров и клиентов новыми проектами.



Андрей Валерьевич Деев — вице-президент по маркетингу производственного объединения «ФорЭнерго»:

«Наше сотрудничество с «РосЭнергоРесурс» год от года только расширяется»

кетинговыми вопросами, особо важно, что «РосЭнергоРесурс» реально занимается продвижением нашего продукта. И это у них получается очень хорошо!

И следствием такой активной работы по продвижению нашей продукции, является то, что год от года продажи нашей номенклатуры у них растут.

Отдельную благодарность компании «РосЭнергоРесурс» мне хотелось бы выделить за помощь нашему самому молодому заводу — «ЮМЭКу». Предприятие начинало работать в непростой ситуации — рынок был практически монополизирован, на нас оказывалось большое давление, в том числе и информационное, был разгар кризиса. И несмотря ни на что «РосЭнергоРесурс» поверил в нашу продукцию, и вложил свой вклад в развитие этого молодого завода на самом сложном этапе его становления. В то тяжелое время была важна поддержка каждой компании, и, по сути, компания «РосЭнергоРесурс» подставила нам свое плечо в самый трудный момент. Это дорогого стоит.

Кстати, в связи с заводом «ЮМЭК» припоминается один очень интересный случай — на его юбилей компания «РосЭнергоРесурс» подарила заводу... звезду! Самую настоящую — зарегистрировали в каталоге небесных тел звезду с названием «ЮМЭК» и вручили нам сертификат. Так что благодаря нашим партнерам «РосЭнергоРесурсу» сегодня звезда «ЮМЭК» сияет не только в арматурно-изоляционной подотрасли страны, но и на небосводе.

Расскажите подробнее о продукции, продвижение которой, наиболее успешно осуществляет «РосЭнергоРесурс»?

Из продукции завода «МЗВА» — это арматура для самонесущих и изолированных проводов (СИП) в классе напряжения 0,4кВ, из продукции завода «ЮМЭК» — подвесные стеклянные изоляторы.

Рассказ о нашей арматуре мне хотелось бы начать с истории вопроса. Начиная с 1988 года, в России применялась арматура для проводов СИП исключительно зарубежного производства. Связано это было с тем, что в начале 90-х годов в нашей стране

мало кому было дело до производства и уж тем более не до инновационных разработок. И, конечно, в этом плане наши производители несколько подотстали от зарубежных. Последние этим, разумеется, воспользовались и пришли в Россию со своими современными технологиями, которые для страны были тогда в диковинку, и заняли рынок. Эта история безальтернативно-го применения импортной арматуры в России продолжалась около 15 лет, до тех пор, пока МЗВА начал выпуск отечественной арматуры для СИП.

Главным преимуществом нашей арматуры СИП является то, что она, не уступая по качеству импортным аналогам, имеет гораздо лучшие ценовые показатели, что, соответственно, снижает расходы эксплуатирующих и строительных компаний на закупку этой достаточно дорогостоящей арматуры. В свою очередь, это позволяет увеличивать объемы линейного строительства — ведь если вы можете в рамках одного и того же бюджета произвести закупки большего количества арматуры и проводов, то, соответственно, сможете ввести в эксплуатацию большее количество объектов.

Вообще-то надо отметить, что быстрее всего импортозамещением в сегменте СИП занялись российские кабельные заводы. И сейчас можно констатировать, что зарубежных проводов СИП на строящихся линиях практически нет — примерно в 95% случаев применяются отечественные провода.

С арматурой ситуация сложнее. В настоящее время МЗВА является единственным в стране производителем арматуры для проводов СИП. Наша продукция на рынке занимает примерно 15–17% от всей применяемой арматуры. Это очень большое достижение в данном случае, так как конкуренцию нам составляют ведущие мировые компании, и наш объем продаж в России вполне сравним с уровнем продаж в нашей стране мировых лидеров рынка в этой области.

И кстати, здесь можно отметить весомый вклад компании «РосЭнергоРесурс» — в своем регионе они очень активно занимаются продвижением нашей продукции.

Шелк Игорь Михайлович — заместитель директора и учредитель компании «Кабельные муфты СТАНДАРТ»:

«У нас было такое по-мальчишески амбициозное желание сделать «Мерседес» по цене «Запорожца»»

Производственное предприятие «Кабельные муфты СТАНДАРТ» образовано в 2004 года на базе ООО «СТРОЙТЭК» — производителя кабельных соединительных гильз и наконечников с контактными болтами. Основным видом деятельности предприятия является разработка и производство кабельных муфт на основе термоусаживаемых материалов, получивших широкое распространение за последние 15 лет. Сегодня компания производит широкий спектр кабельных муфт для различных типов силовых кабелей на напряжение до 10 кВ.

— Игорь Михайлович, Вы производите кабельные муфты, которые достойно конкурируют на рынке с муфтами иностранного производства. Расскажите про них подробнее.

Свою работу мы начали с того, что освоили производство комплектующих для кабельных муфт и алюминиевых наконечников. В то время эту продукцию выпускали только в Германии, и цены на нее были чрезвычайно высоки. Мы сотрудничали с заводом электромонтажных изделий — в свое время он был одним из сервисных центров наших кабельных муфт и очень дорогие комплектующие им приходилось заказывать в Германии. И мы решили создать альтернативный продукт, который будет идеально подходить для российских условий, для наших атмосферных особенностей. У нас было такое по-мальчишески амбициозное желание сделать «Мерседес» по цене «Запорожца». И я считаю, это вполне получилось. Наше производство находится в Брянской области, большинство комплектующих мы производим сами. Это позволяет значительно снизить себестоимость нашей продукции.

Перед тем как приступить к работе, мы изучили имеющиеся технологии, посмотрели работу других производителей и выбрали максимально подходящую нам технологию. Особое внимание мы уделили высокому качеству

термоусаживаемого материала — одной из самых важных комплектующих кабельных муфт. Мы постоянно ведем совместную с партнерами работу по разработке и внедрению новых термоусаживаемых материалов и изделий с целью обеспечения высокой их надежности при эксплуатации. Благодаря современным разработкам в этой области заметно сокращается время процессов соединения и оконцевания кабелей. Значительно меньше времени требуется для подготовки электромонтеров. Материалы сохраняют свои свойства в широком диапазоне температур, отличаются высокой электрической прочностью и химической стойкостью к агрессивным средам.

Первоначально к нашим кабельным муфтам многие относились с подозрением, не верили, что они действительно стоящие и будут надежно работать. А вот сейчас высокий уровень качества наших муфт оценили даже в ведущем институте кабельной промышленности (НИИКП), и совместно с нами они разрабатывают новый ГОСТ. Таким образом, получается, что наши муфты являются образцом качества и стабильности продукции.

— Вы постоянно сотрудничаете с компанией «РосЭнергоРесурс». Как Вам с ними работается?

Полтора года назад мы начали работать с компанией «РосЭнергоРесурс». Это ведущая компания в Сибирском регионе, когда мы принимали решение о предоставлении дилерского сертификата, все коллеги единогласно рекомендовали именно «РосЭнергоРесурс». Мы заключили дилерский договор и «РосЭнергоРесурс» закупает наши муфты. В своей работе они взяли на себя обязанности, касающиеся продвижения продукции: установление контакта с заинтересованными компаниями, общение с ними, презентацию продукции, выпуск каталогов, участие в выставках. Мы очень довольны своим выбором, а они — очень довольны нашими кабельными муфтами, так что можно сказать, что наше сотрудничество оказалось весьма удачным.





Седова Наталья Дмитриевна — заместитель директора по сбыту Лыткаринского арматурно-изоляционного завода:

«Стекланный штыревой изолятор ШС-20Г имеет увеличенный запас надежности»

— Наталья Дмитриевна, расскажите о Вашем сотрудничестве с компанией «РосЭнергоРесурс» и об изоляторах, которые они у Вас приобретают.

Мы уже не первый год весьма продуктивно сотрудничаем с компанией «РосЭнергоРесурс». Мы поставляем этой компании производимые нами стеклянные изоляторы типа ШС-10Д и ШС-20Г.

Наш завод является единственным предприятием в России, выпускающим стеклянные штыревые изоляторы ШС-10Д и ШС-20Г их электротехнического стекла малощелочного состава С-9, идентичного применяемому составу для высоковольтных изоляторов во Франции.

Все штыревые изоляторы в России до 2005 года изготавливались из фарфора. С разработкой стеклянных изоляторов фарфор стал все меньше применяться в качестве электроизоляционного материала. Последние исследования выявили неизбежное старение фарфора и возникновение микротрещин в электроизоляционном теле. Этому недостатка полностью лишены изоляторы из электротехнического стекла.

Неоспоримым преимуществом стеклянных изоляторов перед фарфоровыми является:

- отсутствие скрытых дефектов внутри изоляционного тела;
- стеклянные изоляторы не стареют, в теле изолятора со временем не появляются микротрещины;
- стеклянные изоляторы можно быстро идентифицировать на линиях при их выходе из строя;
- стеклянные штыревые изоляторы исключают возможность потерь электроэнергии — утечка электроэнергии через микротрещины на землю полностью исключена.

Конструкторское бюро завода не стоит на месте, разрабатывает и совершенствует новые типы изоляторов, учитывая пожелания электроэнергетиков и монтажных организаций.

С 2009 года Лыткаринский арматурно-изоляционный завод выпускает и поставляет такие стеклянные изоляторы, как ШТИЗ, которые позволяют монтажнику не только сократить время на установку, но и исключить возможность повреждения изолятора во время монтажа.

Успех стеклянных изоляторов на напряжении 10кВ типа ШС-10Д привел к созданию высоковольтного стеклянного изолятора на 20кВ типа ШС-20Г. Изолятор типа ШС-20Г имеет более высокие электрические и влагоразрядные характеристики, рассчитанные на класс напряжений 20кВ. Эти изоляторы успешно применяются на наиболее распространенных в России линиях 10кВ и имеют увеличенный запас надежности.

Изолятор ШС-20Г при сравнении с изолятором ШС-10Д имеет:

- увеличенную длину пути утечки;
- увеличенный воздушный промежуток;
- увеличенное разрядное напряжение как в мокром, так и в сухом состоянии;
- увеличенное напряжение пробоя.

В завершение хочу выразить признательность сотрудникам компании «РосЭнергоРесурс» за поддержку и готовность работать с полной отдачей в непростых, а временами в сложных условиях. Хочу пожелать вам творческой реализации, благополучия, здоровья, счастья и успехов в работе.



Новости компании «РосЭнергоРесурс»

В связи с ростом компании и расширением штата сотрудников компания «РосЭнергоРесурс» переехала в новый более просторный и комфортабельный офис. При этом адрес остался прежним, изменился только номер офиса: г. Новосибирск, ул. Станционная, 38, офис 115.

В ноябре 2012 года компания «РосЭнергоРесурс» участвовала в оперативных поставках электротехнической продукции для завершения работ на участке ВСТО-2 для филиалов компании «Транснефтьстрой». Во второй половине декабря 2012 года планируется пуск второй очереди трубопроводной системы «Восточная Сибирь — Тихий океан» — ВСТО-2.

В 2012 году компания «РосЭнергоРесурс» выиграла пять тендеров по поставкам высоковольтного оборудования для ООО «Кузбасской энергосетевой компании» — одной из крупнейших сетевых компаний Кузбасса.

За десять месяцев 2012 года количество клиентов компании «РосЭнергоРесурс» увеличилось на 38,2%. Рост обусловлен такими факторами, как увеличение отдела продаж, внедрение новых технологий продаж, повышение профессионального уровня персонала, тщательный контроль качества продукции, внимательность и обязательность при выполнении заказов, расширение отдела логистики, склада и др.

В 2012 году компания «РосЭнергоРесурс» значительно расширила отдел логистики. Увеличение подвижного состава отдела, а также расширение договорных отношений с транспортными компаниями позволило повысить оперативность отгрузки товара и эффективность работы. Независимо от объема товара доставка до транспортных компаний осуществляется силами и за счет компании «РосЭнергоРесурс».

За 2012 года складской запас продукции компании «РосЭнергоРесурс» увеличился приблизительно на 50%. Это позволяет закрывать оперативные поставки и выполнять заказы день в день и сокращает сроки доставки для клиентов на Дальнем Востоке.

Осенью 2012 года в компании «РосЭнергоРесурс» был организован отдел рекламы и маркетинга, в рамках которого сосредоточилась вся работа по рекламной и маркетинговой деятельности компании, которая ранее была распределена между разными отделами. Сейчас в новом отделе активно идет систематизация и структурирование работы по продвижению компании.

В августе 2012 директор компании «РосЭнергоРесурс» Корчагина Светлана Ивановна приняла участие в праздновании пятилетия нашего партнера — завода ЮМЭК. Мы рады представлять на рынке продукцию завода — подвесные стеклянные изоляторы. В подтверждение существующего высокого положения завода на российском рынке изоляторов и признания его достижений мы преподнесли оригинальный подарок — сертификат, удостоверяющий, что именем завода названа одна из звезд в созвездии Тельца. Вручая сертификат, Светлана Ивановна высказала общее мнение всех присутствующих: «Очень легко продавать товар, в качестве которого ты уверен».

ЭНЕРГИЧНЫЙ юмор

- Кто самый крутой в мире?
- Электрический ток. Он всех бьет, а его никто.
- А почему он такой крутой?
- Он умный. Всегда идет по пути наименьшего сопротивления.

Посетитель ресторана обращается к официанту:

- У Вас есть что-нибудь перекусить?
- Могу предложить медный провод.

Зачет по электротехнике. Преподаватель студенту:

Расскажите мне про трехфазную цепь.

Студент:

- Ну, трехфазная цепь состоит из трех проводов.

- Правильно. Дальше.

- По первому проводу течет ток, по второму течет напряжение, а по третьему — косинус фи.

- КАК?

- Косинусом вперед.



*«Рос Энерго Ресурс» —
импульс вашего успеха!*



ООО ПО «РосЭнергоРесурс»

630108, г. Новосибирск
ул. Станционная, 38, оф. 115
www.ernsk.ru

тел. (383) 341-78-38
факс (383) 341-8 8-73
e-mail: resurs@risp.ru


РОСЭНЕРГОРЕСУРС