



**РОСЭНЕРГОРЕСУРС**

№5, декабрь 2013 г.

А. В. Дубинин: «Мы смело можем назвать компанию "РосЭнергоРесурс" надежным партнером»

Е. И. Котов: «"РосЭнергоРесурс" ценят своих партнеров. И это делает их сильнее и успешнее»

Н. А. Карасев: «Наша цель — обеспечить энергетиков, а значит и потребителей, качественной и надежной продукцией»

Н. И. Василькова: «Вместе мы создадим действительно надежную энергетическую сеть по всей стране»



## НОВОСТИ КОМПАНИИ «РОСЭНЕРГОРЕСУРС»



Компания «РосЭнергоРесурс» заняла первое место в конкурсе «ЭЛЕКТРОРЕКЛАМА-2013»!

Наш видеоролик, посвященный компании, который мы снимали для того, чтобы наши партнеры и клиенты могли лучше узнать о нас, о нашей деятельности, о наших ценностях, был по достоинству оценен независимой комиссией. Мы заняли первое место в номинации «Видеореклама».

Посмотреть ролик вы можете на нашем сайте: [www.ernsk.ru/about.html](http://www.ernsk.ru/about.html)

Прошла реорганизация структуры склада, оптимизировано хранение товара и логистика склада. Благодаря этому работы по отгрузке товара будут проводиться более оперативно и рационально.

В сентябре 2013 года компания «РосЭнергоРесурс» подписала дилерское соглашение с ООО «Новые инженерные решения» ТМ «ШТОК» — российским производителем инструмента для электромонтажных работ. Инструмент «Шток» — это продукт европейского качества по доступной цене. «ШТОК» — марка с историей, известный бренд на рынке электромонтажного инструмента в России, и мы рады представлять эту продукцию на рынке.

Специалисты отдела логистики посетили курсы повышения квалификации.

Теперь работа по организации доставки продукции нашим покупателям будет организовываться на еще более высоком уровне.

Компания «РосЭнергоРесурс» продолжает расти — у нас снова увеличился штат отдела продаж — мы делаем всё для того, чтобы наши клиенты получали качественный сервис, заявки обрабатывались оперативно и профессионально.

В компании было выполнено обустройство класса для обучения и повышения квалификации сотрудников. Постоянное совершенствование профессионализма работников компании «РосЭнергоРесурс» теперь проходит в более комфортабельных условиях. Мы уверены, что это в лучшую сторону повлияет на мотивацию сотрудников и на процесс их обучения.



**ШТОК**

Дубинин Алексей Валерьевич,  
региональный управляющий СФО  
ООО «Новые инженерные решения» ТМ «ШТОК»:

**«МЫ СМЕЛО МОЖЕМ НАЗВАТЬ КОМПАНИЮ "РОСЭНЕРГОРЕСУРС" НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ»**

— Алексей Валерьевич, расскажите, пожалуйста, об инструменте, который представляет на рынке дилер ТМ «Шток» — компания «РосЭнергоРесурс».

В сентябре 2013 года компания «РосЭнергоРесурс» подписала дилерское соглашение с ООО «Новые инженерные решения» ТМ «ШТОК» — российским производителем инструмента для электромонтажных работ.

В ассортименте компании «РосЭнергоРесурс» представлен практически весь ассортимент инструмента ТМ «Шток». Особое внимание компания «РосЭнергоРесурс» уделяет наиболее популярной продукции — профессиональному электромонтажному инструменту, который используют для прокладки кабеля и проведения работ с кабелем СИП. Также компания «РосЭнергоРесурс» активно заказывает такой инструмент, как гидравлические прессы, секторные ножницы, арматурорезы, инструмент для перфорации листового металла и т. д.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее об этой продукции, ее достоинствах, преимуществах по сравнению с конкурентами, почему Вы рекомендуете покупать именно Ваш инструмент?

Мы рекомендуем приобретать свой инструмент исходя из таких факторов, как **актуально, своевременно, долговечно**. По результатам многолетней работы эти факторы стали нашим слоганом, полностью отражающим нашу работу, которая продолжается уже более 10 лет. Я расшифрую эти факторы, применительно к работе наших дилеров, и в описании их выгоды для конечного потребителя, который использует инструмент ТМ «Шток»:

	Для дилера	Для конечного потребителя
<b>Актуально</b>	Цена и ассортимент соответствуют спросу	Инструмент для решения именно <i>моей</i> задачи
<b>Своевременно</b>	Всегда в наличии на складе, быстрая доставка	Можно быстро купить и получить техподдержку
<b>Долговечно</b>	Нет проблем с сервисом и возвратом товара	Не ломается, инструментом можно работать долго

Перед современным электромонтажником довольно остро стоит проблема выбора профессионального инструмента. С одной стороны, на рынке представлено довольно много инструмента по весьма невысокой цене. При этом нельзя быть уверенным, что, используя его, можно качественно выполнить работу. С другой стороны, широк ассортимент добротной качественной продукции мировых лидеров, но далеко не всякая монтажная бригада может себе позволить покупку такого дорогостоящего оборудования.

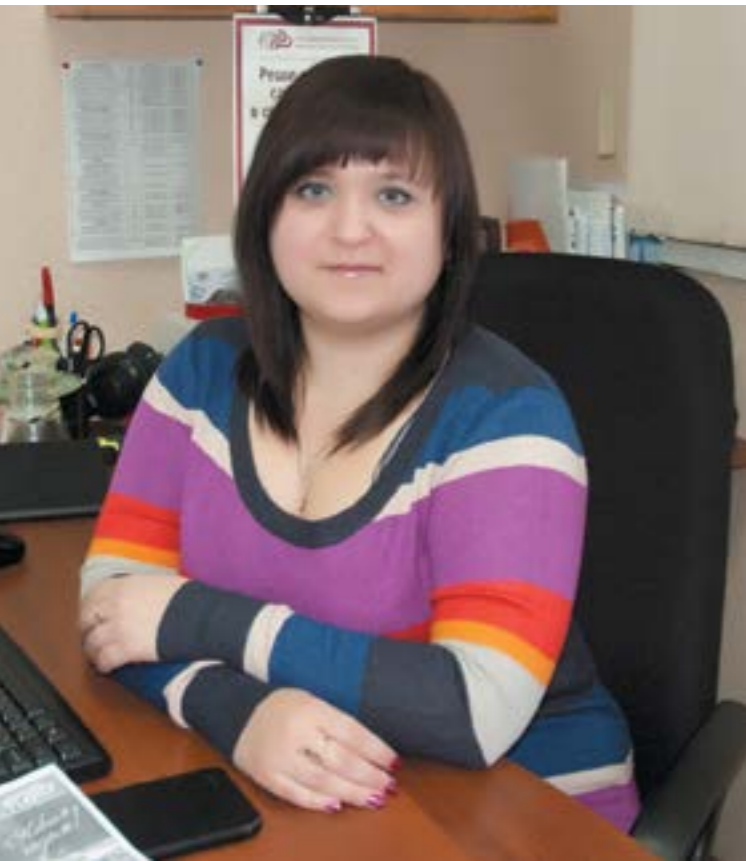
Наша компания предлагает идеальное соотношение цены и качества — а ведь поиск именно такой продукции является первоочередной задачей для многих монтажников. «ШТОК» — это продукция российского производства, европейского качества и по доступной цене. Инструмент «ШТОК» выполняет задачу на уровне аналогов Klauke, Haupa, GreenLee, при этом цена на него заметно ниже.

— Почему Вы приняли решение сотрудничать с «РосЭнергоРесурс»? По каким критериям Вы отбираете компании, которые становятся Вашими дилерами в регионах?

Основные критерии, на которые мы обращаем внимание при выборе наших дилеров:

- профессиональная направленность компании в данном сегменте рынка;
- коллектив компании состоит из высококвалифицированных специалистов;
- наличие обширной клиентской базы;
- заинтересованность специалистов отдела продаж дилера и самой компании в целом в развитии и осуществлении продаж ТМ «Шток».

Компания «РосЭнергоРесурс», по нашему мнению, полностью подходит под все вышеперечисленные критерии. Мы смело можем назвать компанию «РосЭнергоРесурс» надежным партнером и надеемся, что наше сотрудничество будет только укреплять наши партнерские отношения и поможет увеличить продажи качественного электромонтажного инструмента ТМ «Шток» в вашем регионе.



Василькова Наталья Игоревна,  
руководитель отдела рекламы и маркетинга  
компании «РосЭнергоРесурс», главный редак-  
тор журнала «Вестник РОСЭНЕРГОРЕСУРС»:

## «ВМЕСТЕ МЫ СОЗДАДИМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НАДЕЖНУЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ СЕТЬ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ»

— Наталья, расскажите, с чего начиналась Ваша работа в компании «РосЭнергоРесурс»?

До того, как я пришла в «РосЭнергоРесурс», я работала маркетологом в компании, которая занималась розничными продажами. Там все продвижение было направлено на массового покупателя, это было интересно, но мне казалось, что это слишком легко — ведь на толпу воздействовать всегда проще. И меня всегда интересовал сегмент B2B — мне очень хотелось попробовать свои силы в этой сфере. В отличие от розничной торговли здесь совсем другой уровень работы: приходится очень серьезно думать о том, как заинтересовать каждого клиента, представлять себе его: какой это человек, чем он занимается, какие у него приоритеты? Тут мы используем разнообразные способы продвижения и внимательно смотрим: сработало, не сработало? Нашли ли мы подход к клиенту? Удовлетворили ли его потребности?

Конечно, сначала было страшно: новая область работы, совершенно неизвестная продукция! Мне в первый рабочий день дали каталоги — я подумала: «Боже мой, какие-то железки непонятные, во что я ввязалась?» А сейчас уже могу сама рассказать про сравнительные характеристики нашей продукции.

Отдельной трудностью было то, что до моего прихода в компании не существовало отдела маркетинга. Продвижением и рекламой занимались все понемногу: один что-то придумает, другой что-то сделает. Системы не было совсем, и я просто не знала, за что хвататься: огромное поле деятельности, куча задач, надо с нуля создавать отдел, неизвестная сфера деятельности, новая для меня продукция.

С первого дня я очень активно включилась в работу — сразу, что называется, с места в карьер: начали переделывать сайт — он был устаревшим и нефункциональным, я лично срочно-срочно верстала каталог «Кабельные муфты СТАНДАРТ», параллельно изучала продукцию... Приходилось работать с

утра и до вечера, а потом еще и дома продолжала. Постепенно, конечно, всё наладилось.

— Какой был первый серьезный проект в компании, которым Вы занялись?

Так сразу и не скажешь... Во-первых, сайт — его мы переделывали практически полностью, очень долго думали, решали, как его сделать максимально удобным и для нас, и для наших партнеров и клиентов. Во-вторых — начали выпускать корпоративное издание. В-третьих, параллельно со всем этим снимали фильм о компании. Пожалуй, расскажу обо всем по порядку.

Итак, сайт. Я знала, как пишутся сайты, видела, что минимум половины функций, которые имеют современные сайты, нашему не хватает. Мы вместе с подрядчиком его долго разрабатывали, тщательно продумывали, несколько раз дорабатывали, привнося все новые функции — например, недавно подключили услугу он-лайн консультанта — она сразу стала очень популярной. Сейчас наш сайт участвует в конкурсе «Электросайт года». Для меня в этом ценна не

столько сама возможная победа, сколько возможность узнать мнение экспертов о нашем сайте.

Второй серьезный проект — фильм о компании. Сначала мы долго с нашим директором Светланой Ивановной Корчагиной определялись с концепцией. Потом приступили к работе — это было несколько дней беготни по офису, складу, производству, снимали ЛЭП, брали интервью у сотрудников. Под вечер я просто валилась с ног. Все участники проекта буквально горели от энтузиазма во время съемок — и эта позитивная энергия передалась ролику. Он создает полный эффект присутствия. В фильме Светлана Ивановна с большой любовью рассказывает о деятельности компании — вся озвучка записана была сразу, она без подготовки, без бумажки просто смотрела ролик и наговаривала текст — и получилось настолько открыто и проникновенно, как не вышло бы, если бы мы много раз отшлифовывали фразы и перезаписывали бы их. Я сама периодически пересматриваю его и не верю, что это создали мы. Он реально зажигает. А недавно этот ролик занял

первое место в конкурсе видеорекламы! Это, конечно, вдохновило нас всех невероятно!

Ну и третий проект — корпоративное издание. Сначала я пришла к директору с идеей создания годового отчета — документа, который можно было бы показывать клиентам, партнерам, поставщикам, чтобы они лучше узнавали нас, видели, как мы изменились за год, какая у нас динамика, какая продукция появилась и т. д. Такое ежегодное издание для представительских целей.

В процессе обсуждения зародилась идея о чем-то более периодичном, и мы решили выпускать регулярное корпоративное издание. Могу сказать, что наличие собственного издания пошло на пользу нашему имиджу, журнал популярен среди наших клиентов и партнеров — многие с нетерпением спрашивают, когда выйдет следующий номер. На страницах журнала мы рассказываем о продукции, которую мы производим и продаем, о наших партнерах и поставщиках — это очень полезно для продвижения.

— Наталья, Вы уже несколько раз упоминали о различных конкурсах. Ваша компания часто участвует в конкурсах?

Да, постоянно. Это связано с тем, что всю свою работу я стараюсь анализировать со стороны: получать мнения клиентов, партнеров, экспертов. И конкурсы здесь подходят как нельзя лучше. Мы можем посмотреть, что происходит на нашем рынке, сравнить себя с другими игроками энергетической отрасли.

А иногда мы получаем награды, даже не подавая заявок! Вот, например, в марте 2013 года мы получили извещение о том, что по итогам общегосударственного бесплатного рейтингования предприятий Российской Федерации наша компания вошла в «золотую» десятку рейтинга и получила почетное звание «Лидер экономики России 2013». А мы даже заявку не подавали — нас отобрала независимая комиссия. Все сотрудники гордились тем, что наша компания получила это звание. Ведь это говорит о том, что мы делаем что-то очень важное, не просто так работаем, а с пользой для всей страны — это очень почетно.

— Что Вы делаете для того, чтобы компания развивалась?

Мы постоянно повышаем эффективность работы компании, стараемся максимально качественно обрабатывать заявки клиентов, проводим тщательный отбор продукции по качеству и поставщиков по надежности. Мы ориентируемся на потребности клиента и делаем всё, чтобы закрыть заявку комплексно — вплоть до того, что даже организуем при необходимости доставку газонной травы, которая требуется строителям ЛЭП для облагораживания прилегающей территории. Нашему клиенту не надо ломать голову: где что взять, кого контролировать, куда бежать. У него будет один менеджер, который обслужит заявку, распишет график поставки, и клиент получит всё вовремя и в строгом соответствии с заявкой.

— Вы являетесь дилерами нескольких крупных заводов, кроме того, имеете собственное производство. Расскажите, как Вы продвигаете продукцию?

Мы являемся дилерами нескольких отечественных заводов, входящих в ПО «Форэнерго»: МЗВА, занимающегося производством линейной арматуры и инструмента, ЮМЭК — завода подвесных стеклянных изоляторов, ИНСТА — производителя полимерных и фарфоровых изоляторов. Помимо этого, наша компания — дилер ООО «Кабельные муфты СТАНДАРТ» (производитель соединительных, концевых и переходных муфт для кабелей с пропитанной бумажной и пластмассовой изоляцией на напряжение от 1 до 10кВ), ООО «НПО Стример» (системы молниезащиты энергетических сетей), ЗАО «Сибэнерготест», ЗАО «ЛАИЗ» (производитель современных стеклянных изоляторов), ООО «Новые инженерные решения» ТМ «Шток» (производитель инструмента для электромонтажных работ). Кроме того, у нас собственное производство тяжёлых, плашечных зажимов и металлоконструкций для ВЛ. Также мы работаем и со многими другими производителями и поставщиками продукции для ВЛ.

Разумеется, продвигаем мы, в первую очередь, продукцию свою и тех компаний, чьи мы официальными дилерами мы имеем честь являться. Мы делаем все возможное для того, чтобы обеспечить нормальную работу линий энергопередач, поэтому продаем только продукцию, в качестве которой мы уверены — ведь мы сами здесь живем и за-

интересованы в том, чтобы в наших домах было тепло и светло.

Продвижение продукции осуществляется по всем возможным каналам: через сайт, через публикации на тематических форумах и в нашем корпоративном журнале. Менеджеры проводят презентации для наших клиентов, мы предоставляем бесплатные образцы продукции для того, чтобы покупатель мог оценить качество, провести, если есть такая необходимость, любые экспертизы и проверки — ведь мы уверены в качестве изделий.

У нас постоянно появляются специальные предложения и акции. Например, сейчас мы предлагаем клиентам запастись продукцией заранее — и тому, кто производит предоплату, делаем максимально возможную скидку. Это очень выгодно клиенту, который, во-первых, покупает необходимую ему продукцию, и не будет искать ее по всей стране, если вдруг произойдет поломка, во-вторых, он сможет еще и значительно сэкономить.

Активно работает и наш отдел продаж: менеджеры постоянно поддерживают контакт с клиентами, активно ищут новых, рассылают коммерческие предложения. Недавно мы наладили информационную рассылку для наших партнеров и клиентов.

Благодаря такой активной деятельности наши продажи постоянно растут, клиентская база расширяется, а компания стремится к новым вершинам.

Недавно мы проводили маркетинговое исследование среди клиентов — проверяли, насколько они удовлетворены нашей работой. И я с гордостью могу отметить, что на 100 опрошенных было всего 2 негативных отзыва. Причем даже «негативных» — неверное слово, это были отзывы, в которых клиенты давали конкретные рекомендации по улучшению и оптимизации нашей работы. Я считаю, это очень хороший результат. Многие клиенты приходят к нам по рекомендациям от тех, кто уже имел дело с компанией «РосЭнергоРесурс» и остался доволен — и это здорово.

Я считаю, что мы уже вполне достигли экспертного уровня на рынке, и мне очень хочется, чтобы о нашей компании узнало как можно больше коллег — и тогда вместе мы создадим действительно надежную энергетическую сеть по всей стране.



Николай Алексеевич Карасев:

## «НАША ЦЕЛЬ — ОБЕСПЕЧИТЬ ЭНЕРГЕТИКОВ, А ЗНАЧИТ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, КАЧЕСТВЕННОЙ И НАДЕЖНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ»

Вступление России во Всемирную торговую организацию оказало серьезное влияние на российский рынок энергетики, экономические границы между странами постепенно стираются, на рынке активно появляются новые как российские, так и международные компании. В такой ситуации особенно приятно отметить, что отечественный производитель не просто в состоянии составить конкуренцию мировым лидерам рынка, но даже в чем-то опережает их. Президент ПО «Форэнерго» Николай Алексеевич Карасев рассказал о своем видении развития ситуации на рынке энергетического оборудования.

— Николай Алексеевич, какое самое заметное влияние на рынок оборудования для энергосетей оказало вступление России в ВТО?

Самое главное и грустное последствие вступления России в ВТО — это значительное увеличение потока низкокачественной продукции из стран Юго-Восточной Азии. Сначала это было преимущественно оборудование для сетей 0,4–10 кВ (в частности, арматура для проводов СИП), теперь же ассортимент расширился до поставок для ВЛ высоких классов напряжений и, безусловно, имеется тенденция к увеличению доли поставок. Схемы ввоза и реализации продукции разнообразны, и этот процесс устойчиво нарастает.

— Вы можете рассказать подробнее о схемах работы подобных недобросовестных поставщиков?

Существуют две основные схемы поставок. Первая выглядит примерно так: на российском рынке появляется некое новое предприятие, которое позиционирует себя как отечественный производитель, но при этом оно на самом деле является посредником: закупает у сомнительных китайских фирм такую же сомнительного качества продукцию, а потом перепродает ее. Другой вариант — продажа контрафактной продукции или незаконное использование признанных в мире брендов при маркировке и продвижении на рынок нелегальной, в основном, китайской, продукции.

— А официально, под своим именем китайские компании на российском рынке как работают?

В России сейчас появились представители различных компаний из КНР, лоббирующих массовые поставки своей продукции для энергетики России. Сегодня ими ведется активная работа по аттестации данной продукции в ОАО «Российские сети».

Главная опасность здесь заключается в том, что согласно действующему регламенту допускается подтверждение качества продукции протоколами испытаний производителя или лабораторий КНР. Все уважаемые компании Европы, США и Японии предоставляют протоколы испытаний известных независимых испытательных центров, и качество в данном случае не вызывает сомнений, поскольку контроль качества прозрачен. Для продукции, произведенной в КНР, аттестующие органы по аналогии считают возможным принимать протоколы испытаний, выполненных в Китае, без проверки в российских испытательных центрах, что может привести к подделкам протоколов испытаний, представляемых как результаты испытаний, проведенных в КНР.

Известны также случаи поставки из КНР современной линейной арматуры, произведенной с грубыми нарушениями прав патентообладателей из ряда промышленно развитых стран. В настоящее время, например, одна известная европейская компания оспаривает в суде право китайских производителей изго-

тавливать и поставлять в РФ подвесные зажимы и арматуру для самонесущих изолированных проводов (СИП). Спиральная арматура из Китая копирует нашу, производства ЗАО «МЗВА», защищенную патентами, при этом пираты копируют даже рекламные каталоги на эту продукцию.

Предприятия, входящие в ПО «Форэнерго», ежедневно сталкиваются с недобросовестной конкуренцией. У нас, к сожалению, уже есть большой негативный опыт работы в современных условиях на рынке в качестве разработчика, производителя и поставщика энергетической продукции. Нас можно назвать экспертами по контрафакту.

— Возникает логичный вопрос: что же делать в такой ситуации? Как покупателю избежать покупки низкокачественной продукции?

Ответ на этот вопрос состоит из двух частей: что делать вообще в сложившейся ситуации на государственном уровне и как покупателю уберечься от контрафактной продукции. Мы считаем, что протекционистские действия китайских властей и их российских недобросовестных пособников должны быть эффективно компенсированы встречным увеличением ввозных пошлин, причем в тех сегментах экономики, где потребностями отечественного рынка удовлетворяются собственным производственным потенциалом, пошлины должны быть заградительными, исключая возможность зарубежных поставок. По нашему мнению, должны быть предельно ужесточены процедуры сертификации и аттестации посредством введения процедур обязательного подтверждения заявленных характеристик продукции результатами испытаний на соответствие российским техническим регламентам и отраслевым стандартам, выполненными в отечественных или известных западных компетентных лабораториях и испытательных центрах.

А покупателю я рекомендую выбирать продукцию проверенных отечественных производителей. В частности, продукция, выпускаемая ПО «Форэнерго», аттестована в ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Российские сети», что подтверждает ее высокое качество и на-

дежность. Предприятия имеют собственные аттестованные заводские испытательные центры. Я считаю, что наличие и развитие испытательных центров — это одна из главных задач компании, способствующая удовлетворению потребностей российской энергетики в современном надежном оборудовании для ВЛ. Система менеджмента качества на заводах сертифицирована на соответствие международному стандарту ISO 9001-2008 авторитетными организациями (на ЗАО «ЮМЭК», например, немецким органом сертификации TUV SUD Management Service GmbH). Наличие конструкторской и технологической служб и собственного инструментального подразделения позволяет нам в короткие сроки производить разработку, испытания и освоение изделий в серийном производстве. Непрерывное техническое перевооружение производства и разработка новых изделий ведутся в ходе выполнения программы «Арматура и изоляторы нового поколения», которая уже несколько лет успешно реализуется в рамках ПО «Форэнерго».

При освоении новых изделий мы постоянно учитываем интересы наших заказчиков. Поэтому ведется постоянная работа по повышению качества и надежности, снижению себестоимости и упрощению монтажа выпускаемой продукции. Например, материалы (они в значительной мере определяют себестоимость) в ПО «Форэнерго» используются дорогие и надежные, а эрзац из КНР делают из самых дешевых — внешне красивых, но на деле они рассыпаются или в руках, или, что еще хуже, на линии через месяц или год...

ПО «Форэнерго» на протяжении пятнадцати лет постоянно движется вперед в области разработки и вывода на рынок новых изделий. За это время реализованы сотни тысяч изделий, которые установлены и успешно эксплуатируются в различных энергосистемах.

Наша цель — способствовать развитию цивилизованных рыночных условий и обеспечить энергетиков, а значит и потребителей, качественной и надежной продукцией.

## НОВОСТИ ОТРАСЛИ



В центре Новосибирска поставлен памятник электромонтеру. Памятник находится около офиса Новосибирских городских электрических сетей по адресу: ул. Семьи Шамшиных, д. 80. На сайте компании сообщают: «Скульптура отражает собирательный образ работников ОАО «РЭС», чей профессионализм и самоотдача позволяют обеспечивать бесперебойное и качественное электроснабжение потребителей на территории всей Новосибирской области».

Торжественное открытие памятника прошло в сентябре этого года и было приурочено к празднованию 80-летия электрических сетей Новосибирской области. Во время открытия скульптуры была заложена капсула с посланием энергетикам 2033 года от их коллег из 2013 года.

Автор памятника — новосибирский скульптор Алексей Агриколянский.

Источник: [www.eseti.ru](http://www.eseti.ru)



Евгений Игоревич Котов:

## «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» ЦЕНЯТ СВОИХ ПАРТНЕРОВ. И ЭТО ДЕЛАЕТ ИХ СИЛЬНЕЕ И УСПЕШНЕЕ»

— Евгений, с чего началась Ваша совместная работа с компанией «РосЭнергоРесурс»?

Когда-то мы с ними стартовали с простой двухдневной программой в формате семинара-тренинга для отдела продаж. На этом семинаре разбирали ситуации, возникающие при работе с клиентами, начали с самых основ. И с первых дней сотрудничества я обратил внимание на то, что сотрудники компании «РосЭнергоРесурс» заметно отличаются от некоторых моих клиентов. В тренерской работе очень часто сталкиваешься с ситуацией, когда компания получает услугу, говорят: «Спасибо, все понравилось», и... продолжают действовать по-старому. Почему это происходит? Люди боятся перемен, они не привыкли действовать по-другому, не все готовы пробовать новое.

И «РосЭнергоРесурс» на этом фоне бросился в глаза тем, что помимо того, что они внимательно слушали и выполняли необходимые действия во время мастер-класса, плюс сразу стали применять все полученные знания на практике, и применять достаточно глубоко.

Конечно, такие клиенты всегда очень ценны, ведь можно сказать, что победы моих клиентов — это мои победы как бизнес-тренера, и всегда очень радует, когда видишь отдачу от своей работы.

И вот эта легкость на подъем, активное внедрение новаций, успешное применение новых решений очень заинтересовало меня в компании «РосЭнергоРе-

сурс». И ведь они не просто копировали готовые решения, они адаптировали их под свою весьма специфическую деятельность, и успешно адаптировали.

Мы вместе проводили реорганизацию отдела продаж компании «РосЭнергоРесурс», когда ее руководство пришло к осознанию, что в связи с ростом компании надо вводить изменения в работу этого структурного подразделения. «РосЭнергоРесурс» активно работает как с постоянными клиентами, которых у компании немало, так и над привлечением новых, и мы помогаем им быть более эффективными в этих двух направлениях.

— Сейчас Вы продолжаете совместную работу с компанией «РосЭнергоРесурс»?

Да, на данный момент мы продолжаем сотрудничать, и я могу сказать, что наша совместная работа стала перманентной. Почему? Потому что нам удается каждый раз давать что-то ценное для компании, а им удается это применять.

Сотрудники «РосЭнергоРесурс» всегда открыты к тому, чтобы обучаться, применять новации, улучшать свою работу.

Мы рады помогать им расти, обожаем их как клиентов. Я бы даже сказал, что они для нас уже не клиенты, а партнеры — это больше отражает формат нашего взаимодействия сейчас.

— Евгений, Вы отмечаете, что «РосЭнергоРесурс» выгодно отличается от многих других компаний

тем, что они постоянно стремятся к улучшению своей работы, к внедрению новых способов работы. Как Вы думаете, с чем это связано?

Я думаю, это связано с уровнем культуры топ-менеджмента компании. Такое отношение всегда идет «с головы»: если учредитель и его ближайшее окружение, его ключевые сотрудники готовы меняться, применять новые знания, постоянно совершенствоваться, не сидеть и рассуждать, а действовать, то и остальные сотрудники так же относятся к работе. Когда у руководства компании есть понимание того, как всё должно быть в идеале, тогда они знают, к чему стремиться. Поэтому они и растут,

и улучшаются, и качественно выделяются на рынке, на котором работают.

— В компании «РосЭнергоРесурс» всегда подчеркивается, что их цель не просто продать товар, а решить проблему клиента, оценив и поняв его потребности, подобрав ему оптимальное решение. Вы работали с отделом продаж компании в этом же ключе?

Да, я могу сказать, что мы делали акцент на этом. Мы всегда работаем над усилением отдела продаж. Но в нашей стране существует особая культура отношений между людьми. И продажи — это не просто нажал кнопку на компьютере и отправил, а на другом компьютере

нажали кнопку и получили. Продажи — это всегда отношения между людьми. В российском бизнесе отражаются традиции нашего менталитета — это гостеприимство, хлебосольность и забота о клиенте, а не просто «отжим» его на деньги... Нам по духу не свойственен подход «ничего личного, только бизнес», который встречается в некоторых западных бизнес-школах. В нашей культуре это не работает, без личных отношений никуда. И здесь «РосЭнергоРесурс» является хорошим примером. Не забывая про бизнес, они всегда поддерживают очень хорошие отношения со своими клиентами и партнерами. И это делает их сильнее и успешнее.

## ДВЕ ТИПОВЫЕ ОШИБКИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ Советы от Евгения Котова

Давайте рассмотрим некоторые очевидные вещи, которые необходимо знать каждому руководителю, когда речь идет о продажах и не только.

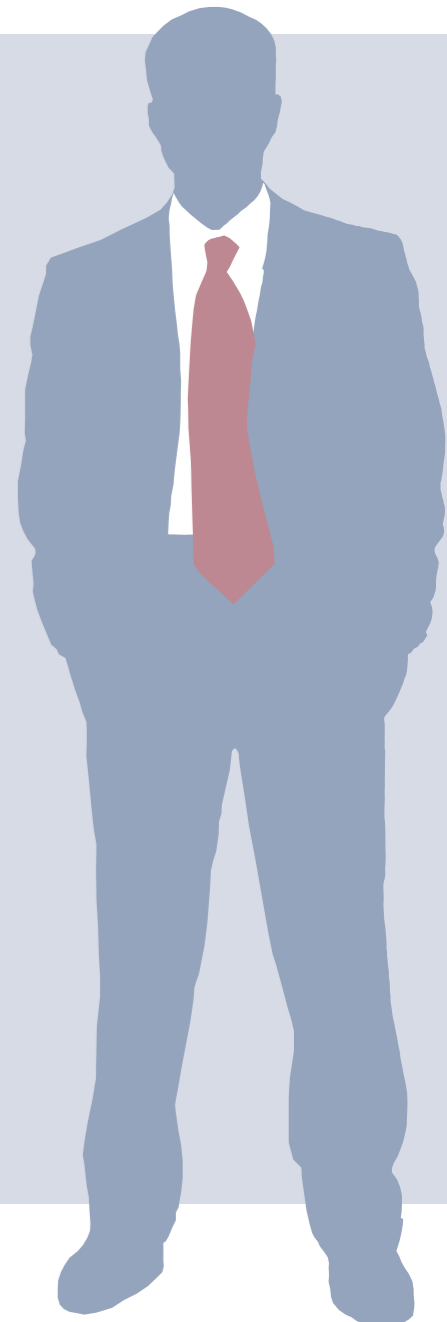
Для начала стоит вспомнить о том, что есть две основные функции, которые должен выполнять любой руководитель: ставить задачи и добиваться их выполнения.

Соответственно, **первая задача**, которую необходимо выполнять системно в отделе продаж, — это ставить задачи по выполнению плана. Причем каждому сотруднику индивидуально. То есть распределять квоты по доходу между всем отделом. И тем самым делегировать часть продаж на отдел, а не закрывать самостоятельно на постоянной основе низкую эффективность сотрудников.

Потому что любой хороший управленец знает, что если проанализировать вклад каждого сотрудника в общий план, то получатся разные цифры. А значит каждому нужно ставить план, соответствующий его возможностям. И тогда каждый сотрудник имеет собственную цель, которую необходимо достичь в определенные сроки. То есть, резюмируя, стоит отметить, что руководитель должен работать над тем, чтобы: а) анализировать кому и какой план поставить, и б) ставить планы и доводить их до сведения каждого сотрудника отдела продаж.

**Вторая задача**, которую необходимо выполнять руководителю после того, как планы поставлены, — это добиваться их выполнения. И вот здесь начинается самое интересное. Как только руководитель начинает требовать результаты, начинаются «эмоции» со стороны персонала.

Какое решение? На самом деле решением является то, что, несмотря на эмоции сотрудников, которые появляются в момент, когда от них требуют результат, нужно просто игнорировать и продолжать требовать. Вместе с тем, что, конечно же, руководитель должен заботиться о том, чтобы продавцы знали продукт и технологию продаж. А соответственно, руководителю нужно периодически организовывать обучение для продавцов как по продукту, так и по технике продаж. И делая это, так или иначе, руководитель начнет добиваться успехов в управлении. Так как сотрудники начнут получать результаты. А там, где результаты, там и «боевой дух» на высоте, то есть настроение и желание работать.



## НЕОБЫЧНЫЕ ЛЭП

Линии электропередач обычно имеют привычную всем нам традиционную форму. И мало кому приходит в голову, что такую обычную утилитарную конструкцию можно сделать яркой, необычной, привлекающей внимание. Сегодня мы начинаем серию публикаций, в которых будем рассказывать о ЛЭП необычных форм и цветов.

Все необычнее ЛЭП можно условно разделить на две группы:

**1) Художественно оформленные стандартные опоры.** К таким, в первую очередь, можно отнести опоры, которые имеют нестандартную окраску, предназначенную сделать их более «дружелюбными» по отношению к ландшафту. Например, «блакитно-жовті» опоры компании «Сервис-Инвест», окрашенные в цвета украинского флага. Подобное декорирование сделало эти опоры более приемлемыми к применению, в частности, в курортной зоне города Славянск, а также в других районах Донецкой и Днепропетровской областей (фото 1).



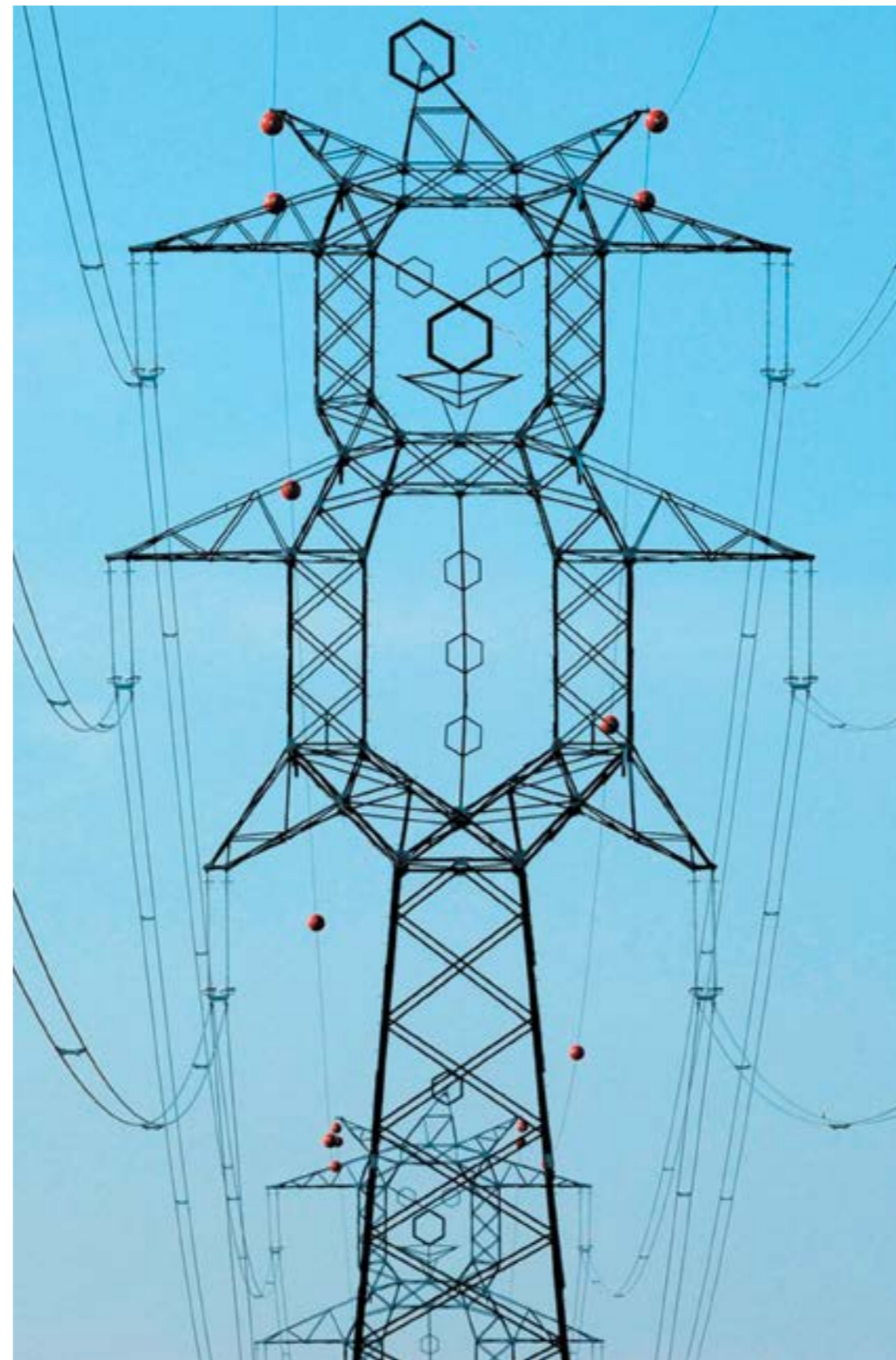
**2) Дизайнерские декоративные опоры** — самая редкая группа. Эти опоры создаются, как правило, по специальным заказам. Прежде чем построить такую линию электропередачи, организуют специальные дизайнерские конкурсы на лучший проект.



В мире такие опоры создают уже давно, а вот в России впервые о декоративных ЛЭП заговорили в связи с предстоящей в 2014 году Олимпиадой в Сочи.

Российская дизайнерская компания «ДизайнДепо» предложила видоизменить опоры линий для электропередач, чтобы сделать их красивыми и запоминающимися. Среди нескольких вариантов, в том числе предполагающих раскраску опор под хохлому, прозвучало предложение делать пилоны в виде животных (фото 2).

Стоит отметить, что подобный проект — далеко не первый. В Исландии был реализован проект «Земля гигантов»: 45-метровые опоры линий электропередач были выполнены в виде человеческих фигур. Таким образом исландцы решили увековечить своих национальных мифических героев, коих великое множество. Каждой из фигур планировалось дать имя того или иного героя мифической саги. Проект выпол-



нялся в рамках конкурса по оформлению опор линий электропередач и должен был стать отличной приманкой для туристов (фото 3, 4).

В Сочи же на высокогорной линии электропередач к горнолыжному курорту Красная поляна установили опору в форме снежного барса, являющегося одним из талисманов Олимпиады 2014 года (фото 5).



Необычной формы конструкция стала вторым уникальным сооружением на ЛЭП. Ранее строители возвели неподалеку конструкцию в виде летящего лыжника (фото 6, 7).

«Чтобы сделать опору высотой 35 метров и весом около 30 тонн устойчивой, конструкторы провели целый ряд полигонных испытаний. За выполнение необычного заказа взялись умельцы из Клязьмы», — рассказывает Александр Галкин, заместитель главного инженера компании «СетьСтрой». Конструкцию проверили на все типы нагрузок, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации. Оказалось, что сооружение даже прочнее, чем обычные опоры и, по прогнозам, должно прослужить не менее 50 лет.

Источник: [www.liveinternet.ru / users / 4455035 / post286183542 /](http://www.liveinternet.ru/users/4455035/post286183542/)

О других необычных ЛЭП читайте в следующем номере.



## КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ ПРЕДНОВОГОДНЮЮ СУЕТУ

Признаемся честно, в небольших дозах предпраздничная суета даже приятна. Сверкающие витрины магазинов, наряженные елки, распродажи и толпы людей, озадаченных выбором подарков — все это создает и поддерживает приятное ощущение праздника.

Но часто эта бурная деятельность начинает напрягать. Огромное количество дел, которые нужно непременно завершить до конца года, нехватка времени, очереди в магазинах и пробки на дорогах... тут недолго и угодить в болото предновогодней депрессии.

### Как же всё успеть и ничего не упустить?

**1. Составляем список всех дел — от самых важных до незначительных.** Теперь окидываем его критическим взглядом и половину вычеркиваем, с чистой совестью отложив их до следующего года.

Оставшиеся задачи распределяем по мере важности и методично выполняем. Пугающая необъятная гора дел, к которой не знаешь, как подступиться, тает на глазах.

**2. Покупаем подарки и украшения для дома заранее.** Не на пару дней раньше, чем обычно, а на месяц — в конце ноября все прилавки завалены новогодним ассортиментом, выбор больше, а очереди короче. А главное, еще никто никуда не спешит.

**3. Не экономим на сне и отдыхе.** Весь декабрь спать по четыре часа в сутки, чтобы все-все успеть и подготовить достойную встречу Нового года — и в итоге уснуть в кресле, не дождавшись речи президента? Не слишком привлекательный вариант. Лучше войти в наступающий год спокойным и полным сил.

Правил немного — но попробуйте их соблюдать, и эффект будет поразителен!

## КАК ПРИЙТИ В СЕБЯ ПОСЛЕ НОВОГОДНИХ ПРАЗДНИКОВ

С одной стороны, новогодние выходные — это отличная возможность расслабиться и набраться сил перед следующим трудовым годом. Однако, выйдя на работу, понимаешь, что еще пару недель с удовольствием отдохнул бы от такого «отдыха». Все силы, накопленные в процессе лежания на диване с тарелкой салата, куда-то деваются при виде родного рабочего места и горы бумаг, оставшихся еще с прошлого года.

### Итак, помогаем себе войти в нормальный ритм:

**1. Вспоминаем про режим дня.** По мере приближения рокового часа, когда придется подняться рано утром, корректируем свое расписание: раньше ложимся и раньше встаем, перед сном — теплая ванна и никакого алкоголя.

**2. Переходим на здоровое питание.** Уничтожаем все остатки новогодних салатиков, допиваем шампанское и даем отдохнуть своей пищеварительной си-

стеме. Свежие фрукты и овощи, нежирное мясо, а главное, больше жидкости — все это укрепит и поддержит измученный чередой застолий организм и придаст вам сил.

**3. Больше двигаемся и дышим свежим воздухом.** Зимние виды отдыха еще никто не отменял. Лыжи горные и не только, коньки, даже простые прогулки по морозной улице — это гарантированный заряд бодрости. А приятная усталость в итоге сменится крепким здоровым сном.

**4. Начинаем заниматься рабочими вопросами постепенно.** В первый трудовой день по возможности не загружаем себя сотней дел, требующих повышенного внимания. Протираем пыль со стола, читаем почту, не забывая делать перерывы на чай, обсуждаем с коллегами, кто как встретил Новый год. А вечером — сразу же домой!

И чем же займемся дома? Будем строить планы на ближайшие выходные!