



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

№ 12, СЕНТЯБРЬ 2015 Г.

**Зачем компании
нужно юридическое
сопровождение?**

**SWOT-анализ
как инструмент
антикризисного
управления**

**Новая услуга
«РосЭнергоРесурс» —
доставка сборных
грузов!**

НОВОСТИ КОМПАНИИ



МЫ ПЕРЕЕХАЛИ!

Компания «РосЭнергоРесурс» с 1 сентября 2015 года сменила юридический и фактический адрес, теперь мы находимся: 630096, Новосибирск, ул. Станционная, 15/2 (Бизнес-центр «Форум»), 3 этаж, левое крыло.

Мы переехали в новый современный удобный, просторный офис. Теперь нашим клиентам будет еще удобнее к нам добираться, а нашим сотрудникам станет комфортнее работать для вас!

Также обращаем ваше внимание на то, что наши актуальные телефоны следующие: +7 (383) 363-21-36, 383-02-40.

Будем рады вас видеть в нашем новом офисе!

ДОСТАВКА СБОРНЫХ ГРУЗОВ ОТ 1 КГ НА ДАЛЬНИЙ ВОСТОК!

Новая услуга
от компании
«РосЭнергоРесурс» —
грузоперевозки!



МЫ ГАРАНТИРУЕМ:

- Регулярное информирование о местонахождении груза в пути
- Устойчивый график отгрузок ж/д контейнера
- Строгое соблюдение сроков
- Качественную аккуратную загрузку
- Оперативное предоставление сканированных копий экспедиторской расписки с подписью и печатью, сразу после выдачи груза

- Своевременную выдачу оригиналов документов в нашем офисе
- Индивидуальный подход в ценообразовании, исходя из объемов груза
- Бесплатное хранение груза на складе в городах назначения до 3 дней
- Оперативную доставку продукции в любой населенный пункт Приморского края, Амурской, Сахалинской, Камчатской и Магаданской областей

- Бесплатную доставку груза до адресата по г. Благовещенску

БЕСПЛАТНО заберем ваш груз весом от 500 до 3000 кг с вашего склада или склада вашего поставщика в черте г. Новосибирска!

Работать с нами выгодно и комфортно!

Звоните: (383) 363-21-36, 383-02-40

Пишите: dostavka@rernsk.ru

МОНТАЖ

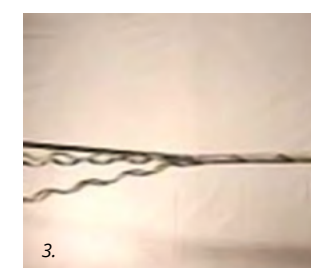
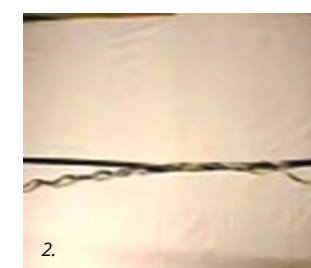
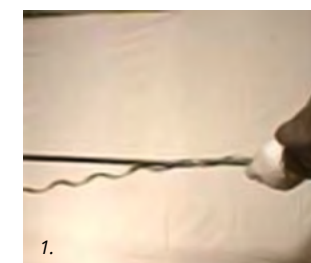


МОНТАЖ НАТЯЖНОГО СПИРАЛЬНОГО ЗАЖИМА

1. МОНТАЖ ПРОТЕКТОРА НА КАБЕЛЬ (1-й способ — монтаж от середины)

- 1.1. Очистить и протереть кабель в месте установки протектора.
- 1.2. Приложить прядь протектора к монтируемому кабелю так, чтобы ее конец, обращенный в сторону шлейфа, находился в 12–15 см от принятого местонахождения оси (пальца) коуша крепления зажима в сторону опоры, а конец протектора, отмеченный цветовой меткой, был обращен в сторону пролета.
- 1.3. Начиная от середины (от центральной метки), навить на кабель часть пряди протектора, обращенную в сторону пролета (рис. 1). При укладке последнего витка пряди допускается применение монтажного инструмента (например, отвертки).
- 1.4. Наложить вторую прядь протектора, совместив метку, отмечающую ее середину, с аналогичной меткой предыдущей спирали. При этом прядь должна быть приложена таким образом, чтобы при навивке она прижималась к первой пряди. Навить прядь на кабель аналогично первой пряди (рис. 2).
- 1.5. Наложить на кабель и навить последующие пряди (рис. 3). В процессе навивки каждая последующая прядь должна прижиматься к предыдущей. Перехлесты прядей, их выпирание не допускаются.
- 1.6. Навить пряди, обращенные в сторону шлейфа, так, чтобы в процессе навивки каждая последующая прядь прижималась к предыдущей.

Для предотвращения повреждения оболочки и волокон оптического кабеля концы прядей протектора (за исключением модификаций 01, 21) изготавливаются отформованными (отогнутыми). В процессе навивки прядь отгибается в сторону под углом не более 15–20 (см. рис. 1) к оси кабеля во избежание деформации и изменения ее геометрии и монтируется без применения значительных усилий. В конце монтажа допускается большой изгиб пряди — конец пряди отводится в сторону, чтобы не цеплялся за концы спиралей предыдущей пряди.

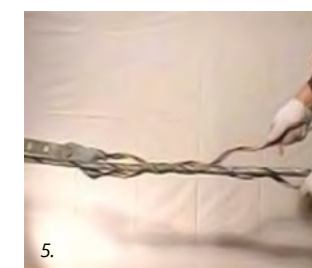


2. УСТАНОВКА ПРОТЕКТОРА НА КАБЕЛЬ (2-ой способ — монтаж от конца)

- 2.1. Приложить прядь протектора к монтируемому кабелю так, чтобы ее конец, обращенный в сторону шлейфа, находился в 12–15 см от принятого местонахождения оси (пальца) коуша крепления зажима в сторону опоры, а конец протектора, отмеченный цветовой меткой, был обращен в сторону пролета.
- 2.2. Навить прядь, начиная от опоры в сторону пролета.
- 2.3. Наложить вторую прядь протектора аналогично первой пряди, при этом отогнутый конец пряди в начале навивки необходимо сместить ближе к опоре на длину отгиба (примерно 2–2,5 см), за исключением модификаций 01 и 21. Прядь должна ложиться плотно без перехлестов. Прядь в процессе навивки должна прижиматься к предыдущей пряди. Для модификаций 01 и 21 торцы второй и последующих прядей совмещаются с торцом предыдущей пряди.
- 2.4. Аналогично п. 2.3. наложить на кабель и навить последующие пряди (рис. 3). На установленном протекторе перехлесты прядей, их выпирание не допускаются.

3. УСТАНОВКА СИЛОВОЙ СПИРАЛИ

- 3.1. Приложить силовую спираль зажима ветвями к протектору так, чтобы ось (палец) коуша находилась в 12–15 см от конца протектора, обращенного в сторону шлейфа, при этом в одну ветвь силовой пряди зажима в месте, отмеченном цветовой меткой, вложить протектор.
- 3.2. Навить ветвь силовой пряди на вложенный в нее протектор на длину двух шагов спиралей (рис. 4).
- 3.3. Навить вторую ветвь силовой спирали на протектор на длину двух шагов. При этом она должна ложиться в зазор уже навитой ветви примерно симметрично (рис. 5).
- 3.4. Далее, поочередно, по полшага, навить одновременно обе ветви силовой спирали на протектор до конца, следя за тем, чтобы обе ветви ложились равномерно, без перехлестов. При укладке последнего витка силовой спирали на протектор допускается применение инструмента (например, отвертки).





ЗАЧЕМ КОМПАНИИ ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ?

Сейчас этим вопросом все чаще и чаще задаются стабильные компании, уверенно идущие вперед. Специалист по финансам и работе с банками компании «РосЭнергоРесурс» Наталья Алексеевна Благородская рассказывает нам, зачем компании нужно юридическое сопровождение, как определить компетентность юриста, какие изменения в законодательстве произошли в последнее время.

— Наталья Алексеевна, самый, наверное, актуальный вопрос для руководителя компании: «Как определить, насколько компетентен его юрист?»

— Если хотите узнать, что представляет собой юрист (кандидат на должность или уже работающий сотрудник), то можете провести небольшой тест. Задайте ему вопрос: «Каков продукт вашей работы?» При необходимости можете разъяснить, что такое продукт, на простом примере (например, «портниха сшила и отдала заказчику костюм, этот костюм — продукт ее деятельности»).

Юрист, который понимает, зачем он работает, скажет: «Безопасность организации, соблюдение законодательства, оптимизация деятельности и сокращение издержек законными методами и т. д.»

Возможно, юрист ответит, что продуктом его работы является «подписанный правильно составленный договор», «успешно закончившиеся проверки», «взысканные по претензиям суммы» — это тоже очень здорово. Человек четко понимает, что от него ожидается, и что он дает организации, в которой работает.

Если ответом будет «работа» (в разных формах, например: «проверка договоров», «составление документов», «общение с проверяющими органами» и т. д.), то это уже хуже. Такой специалист видит процесс, но, скорее всего, не понимает, какого результата ему нужно достичь. Иначе говоря, он видит дорогу, но не видит, куда она ведет. Он может очень хорошо ориентироваться в

законодательстве, иметь большой опыт работы, знать практику, но сможет ли он видеть в целом компанию?

— В чем заключается юридическое сопровождение компании?

— У юриста есть две основных сферы деятельности:

1. Обеспечение безопасности организации.
2. Сопровождение текущей деятельности.

Так вот, хорошо, когда специалист видит не только под «своим носом», уже возникшие проблемы или обращения, которые необходимо разрешить, а старается вникнуть во все сферы компании, начиная от изменения уровня дебиторской или кредиторской задолженности и заканчивая рабочими процессами (улучшение грамотности сотрудников в документообороте, высвобождение человеческих ресурсов и т. д.).

Юрист, постоянно работающий в компании, значительно лучше вникает во все процессы, происходящие в ней, чем приходящий юрисконсульт, и это неудивительно. И такой сотрудник ежедневно отслеживает жизнь компании. Если у сотрудников возникает какой-то вопрос, то они идут ко мне. И мы вместе рассматриваем варианты действий, расставляем приоритеты. Например, мы с бухгалтером можем выбирать, что сейчас компании выгоднее — несколько месяцев оформлять что-то, проходя через все бюрократические препоны, или заплатить штраф в 500 рублей за то, что мы не оформили документы. Или вот сейчас мы в

учредительные документы нашей компании вносим правки в связи со сменой юридического адреса. И вот специалист знает, что такие изменения с 2016 г. будут проходить до 2 месяцев, а сейчас — 5 дней.

Кроме того, когда в компании есть штатный юрист, можно сделать определенный день в неделю, чтобы сотрудники могли консультироваться с ним по личным вопросам. Это очень хорошо сказывается на климате в коллективе, люди в компании чувствуют, что есть человек, к которому они могут обратиться с проблемой.

— Есть мнение, что наши законы такие сложные и двусмысленные, что все равно от всего не защитишься, не предусмотреть всех возможных сложностей. Это так?

— Законов, конечно, много, и всё знать невозможно. У нас торговая деятельность, и мы постоянно сталкиваемся с риском в договорах купли-продажи. И мы разрабатываем регламент, учитываем те риски, с которыми мы сталкиваемся, исходя из опыта. Сейчас изменения в законодательстве — мы с учетом этого корректируем наши документы. Это постоянная работа.

Даже использование программного продукта, я имею в виду программу — помощника, которая помогает специалистам всех подразделений компании (юристам, кадровикам, бухгалтерам) идти в ногу с изменениями, не дает возможности охватить все области нашего богатого законодательства.

Успеть все невозможно, но возможно иметь специалистов, которые помогут минимизировать пробелы. Например, хорошо, когда в компании есть специалист по госзакупкам, который знает все нюансы законодательства, связанные с его сферой деятельности.

— В системе госзакупок в последнее время произошли заметные изменения, верно?

— Да, система государственных закупок в России к сегодняшнему дню претерпела множество изменений. Изменение государственного устройства с начала 90-х годов XX века в стране изменило и подход к институту государственных закупок. С 1 января 2014 года вступил в силу Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Данный Федеральный закон предполагает комплексный подход к закупкам товаров (работ и услуг) для государственных и муниципальных заказчиков. Такого подхода ждали давно, но, как всегда, теоретическое желание — это одно, а реальное исполнение — совсем другое. Действовавший ранее Федеральный закон от 21.07.2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» регламентировал только непосредственно размещение заказов. Ныне действующий закон 44-ФЗ регламентирует весь процесс закупок, начиная от планирования и заканчивая контролем.

Федеральный закон № 223 призван упорядочить некоторые нормы старого закона, а также сделать участие в тендерах более удобным для поставщиков.

Наличие закона и соответствующих правил уже потребовало специфических знаний как от представителя заказчика, так и от сотрудников компаний, которые хотят участвовать в конкурсах в качестве исполнителей. На текущий момент коммерческий рынок становится меньше, на этом фоне бюджетные заказы становятся все интереснее, ради них имеет смысл изучить процедуры закупок. Конкурсы по закону выигрывать вполне возможно, особенно если не делать глупейших ошибок в оформлении документов. С другой стороны, бюджетники нуждаются в поставщиках, которые могут играть по новым правилам.

В любом случае, иметь специалиста конкретно для участия и проведения тендеров — это большая помощь как коммерческой службе предприятия, так и юристу, а самое главное — это обеспечивает правильное и оперативное участие в этом процессе.

К счастью, во главе нашей компании стоит руководитель, который это все прекрасно понимает: и необходимость иметь специалиста по госзакупкам, и что все успеть невозможно, и что информационный поток, который извергается ежеминутно на головы сотрудников, невозможно переработать, не имея хорошего программного продукта.

Также необходимо понимать необходимость в анализе возможности возникновения рисков или, наоборот, — получение новых возможностей в связи с изменениями в недалеком будущем.

— А кроме изменения в системе государственных закупок, какие еще можно отметить актуальные для российских предпринимателей изменения в законодательстве?

— Вот, например, 10 изменений, которые затрагивают любые сферы хозяйственных субъектов:

1. Федеральный закон от 06.04.2015 г. № 82-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части отмены обязательности печати хозяйственных обществ». До выхода изменений каждое хозяйственное общество должно было иметь круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его местонахождение. После выхода изменения, конечно, возникло много вопросов, например: «Как же быть с трудовыми книжками или другими документами?», но, главное, надо было предупредить всех сотрудников компании об этом изменении и объяснить, как с этим работать.

2. Еще одно ценное и актуальное изменение — поправки, принятые Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ, одной из них является п. 2 ст. 431.1 ГК РФ:

«Сторона, которая приняла от контрагента исполнение по договору, связанному с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, и при



этом полностью или частично не исполнила свое обязательство, не вправе требовать признания договора недействительным, за исключением случаев признания договора недействительным по основаниям, предусмотренным статьями 173, 178 и 179 настоящего Кодекса, а также если предоставленное другой стороной исполнение связано с заведомо недобросовестными действиями этой стороны».

То есть, если одна сторона какой-либо сделки подтвердила своему партнеру, что он исполнил свои обязательства перед ней, а сама свои обязательства по договору не исполнила, то она не может требовать признать договор недействительным. Только нужно следить за тем, чтобы не принимать ничего «не оговоренного», а в случае поступления неизвестных сумм и товаров — сразу же возвращать их отправителю.

3. С 29 сентября 2015 г. меняется очередность удовлетворения требований кредиторов при ликвидации юрлица. Требования о компенсации морального вреда будут удовлетворяться не в первую, а в последнюю (четвертую) очередь. *Изменения предусмотрены Федеральным законом от 29.06.2015 N 186-ФЗ.*

4. С 1 июня 2015 г. коммерческие организации смогут выдавать аналог банковской гарантии. Банковская гарантия заменена независимой. Такую гарантию теперь могут выдавать коммерческие организации. Банки и иные кредитные организации по-прежнему могут

выдавать банковские гарантии, однако теперь они являются разновидностями независимой гарантии. *Изменения предусмотрены Федеральным законом от 08.03.2015 N 42-ФЗ.*

5. С 1 июня 2015 г. изменен порядок расчета процентов за пользование чужими денежными средствами. При расчете процентов по ст. 395 ГК РФ нужно будет учитывать не ставку рефинансирования на день предъявления иска (вынесения решения), а действовавшие в соответствующие периоды времени средние ставки банковского процента по вкладам физлиц, которые были опубликованы ЦБ РФ. *Изменения предусмотрены Федеральным законом от 08.03.2015 N 42-ФЗ.*

6. С 1 января 2016 г. за непредставление в срок ежеквартального расчета по НДС налогового агенту грозит штраф. В соответствии с п. 1.2 ст. 126 НК РФ за каждый полный или неполный месяц нарушения установленного срока подачи расчета по исчисленным и удержанным суммам НДС взыскивается 1000 руб. *Изменения предусмотрены Федеральным законом от 02.05.2015 N 113-ФЗ.*

7. С 1 января 2016 г. за опоздание с подачей расчета по НДС налоговый агент могут «заморозить». Налоговый орган вправе принять решение о приостановлении операций по счетам в банке и переводов электронных денежных средств в том случае, если расчет исчисленных и удержанных сумм НДС не представлен в течение 10 дней после окончания

установленного срока (п. 3.2 ст. 76 НК РФ). *Изменения предусмотрены Федеральным законом от 02.05.2015 N 113-ФЗ.*

8. С 1 января 2016 г. за каждый поданный документ с недостоверными сведениями налоговый агент заплатит 500 руб.

Освобождение от ответственности возможно, если налоговый агент представил уточненные документы в инспекцию до того, как узнал, что она обнаружила недостоверность поданных сведений (ст. 126.1 НК РФ). Сейчас взыскание штрафа по п. 2 ст. 126 НК РФ за подачу недостоверных справок 2-НДФЛ вызывает споры. *Изменения предусмотрены Федеральным законом от 02.05.2015 N 113-ФЗ.*

9. С 2016 года в процедуре государственной регистрации юридических лиц произойдут изменения (Федеральный закон от 30.03.2015 N 67-ФЗ). Уже сейчас нужно ознакомиться с будущими изменениями, чтобы учесть их в работе:

- усложняется порядок смены адреса юридического лица. Если в настоящее время адрес можно поменять за пять дней, то после вступления в силу изменения эта процедура будет занимать минимум два месяца;
- устанавливается дополнительный административный барьер при любой регистрации в виде проверки сведений, включаемых в ЕГРЮЛ;
- вводится обязательное нотариальное удостоверение сделок в отношении долей между участниками общества.

10. Вычеты и расходы, подписанные неуполномоченными сотрудниками, не будут приниматься с 2016 г. Этот законопроект принят Госдумой в первом чтении и вступит в силу с 2016 года. Речь о так называемой необоснованной налоговой выгоде, которую могут приписать предпринимателю в случае ненадлежащего оформления документов. Суть законопроекта заключается в следующем: первичные документы, а также счета-фактуры, подписанные неустановленным или неуполномоченным физическим лицом, не будут являться основанием для произведения налоговых вычетов и учета расходов.

Разумеется, это песчинки тех изменений, которые уже вступили в законную силу или идут к нам.

Помните, что право — очень логичная вещь, которая регулирует отношения людей. Многие из используемых сейчас правил вырабатывались веками и прошли многократную проверку на оптимальность.

Грамотный юрист, понимающий и использующий эти правила, — ваш очень важный помощник. Если он знает свое дело и применяет свои знания, как следует, — он может помочь руководителю предприятия наладить бизнес. Лучше заранее выявить и предотвратить неприятности, чем долго справляться с их последствиями.

Успехов вам и процветания!



ЗАЖИМ H3 2-7

(производство ООО ПО «РосЭнергоРесурс»)

Назначение:

Зажим натяжной заклинивающийся применяется на линиях электропередач для крепления сталеалюминиевых и медных проводов. Разрушающая нагрузка зажима — 57 кН. Масса зажима — 1,67 кг.



ЗАЖИМ HKK-1-1B

(производство ООО ПО «РосЭнергоРесурс»)

Назначение:

Для крепления сталеалюминиевых проводов сечением от 10 до 50 мм² и стальных канатов диаметром от 6,6 до 9,2 мм к натяжным подвескам анкерных и анкерно-угловых опор.



ЗАЖИМ HB 2-6

(производство ООО ПО «РосЭнергоРесурс»)

Назначение:

Предназначен для крепления алюминиевых, сталеалюминиевых и медных проводов к натяжным изолирующим подвескам анкерных, анкерно-угловых и концевых опор. Конструкция зажима не повреждает провода. Зажим HB 2-6 соответствует ТУ 3449-016-40064547-01.



Наталья Игоревна Василькова,
руководитель отдела маркетинга и ре-
кламы, главный редактор журнала

SWOT-АНАЛИЗ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Результатов можно достичь путем использования возможностей, а не путем решения проблем. Сами же результаты должны происходить из использования возможностей: отыскать правильные пути и поступки и сконцентрировать на них ресурсы и усилия.

*Питер Друкер,
ученый, экономист, публицист*

В современных рыночных условиях компаниям как уже занявшим свою нишу, так и только выходящим на рынок, приходится очень сложно. Это связано не только с нестабильной экономической ситуацией, высоким уровнем конкуренции, перенасыщением рекламных и информационных потоков, возросшими требованиями потребителей ко всем параметрам товара, в особенности к тем, количественно измерить которые довольно сложно, таким, как эргономичность, эстетичность и др. Проблемы также связаны и с постоянными изменениями конъюнктуры и емкости рынка, а также с инновациями.

Для наиболее успешного развития предприятия в таких условиях необходимо четко определить маркетинговую стратегию и тактику, а чтобы этого достичь требуется точное представление о внешней среде и внутреннем потенциале фирмы. Данная информация получается путем проведения комплексных маркетинговых исследований окружающей среды и существующей позиции и возможностей компании. На основе полученных результатов проводится SWOT-анализ для структуризации данных и правильного выбора стратегии и тактики маркетинговой деятельности предприятия.

SWOT-анализ — это особая форма изучения рыночной ситуации, оценивающая возможности компании и различные угрозы. То есть SWOT-анализ позволяет выполнить структурное описание окружающей среды, выявить сильные и слабые стороны фирмы, потенциальные возможности и угрозы, которые предоставляет рынок. По итогам анализа определяется, как и в каком направлении организация должна развиваться дальше, какие существуют пути выхода в новую нишу рынка.

Матрица SWOT-анализа строится на основе дихотомической процедуры (dichotomia (греч.) — разделяю на две части), которая применяется во многих науках. Элементы матрицы — дихотомические пары, то есть пары взаимоисключающих друг друга признаков. Использование их

снижает неопределенность в описании взаимодействия внешней среды и системы. Вся методология первичного стратегического анализа строится на том, что мир делится на две части: внешнюю и внутреннюю (саму компанию), а потом в каждой части события делятся на две группы — благоприятные и неблагоприятные.

Выглядит это так (см. рис. 1).

При заполнении матрицы должна тщательно соблюдаться методология, ведь на достоверность результата может повлиять даже последовательность заполнения клеток. На приведенной схеме отображена только общая схема матрицы, на практике же число SWOT-факторов может значительно увеличиваться, специалисты используют специфические процедуры для ранжирования и свертывания.

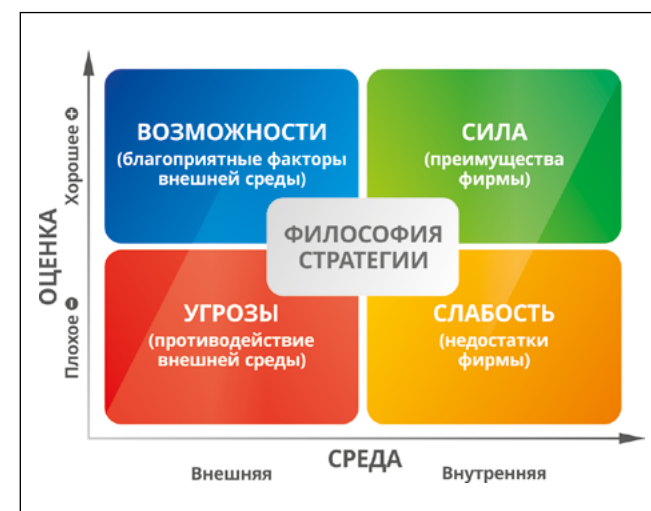


Рис. 1. Общий вид матрицы первичного SWOT-анализа



Субъективность каждого участника анализа тоже учитывается при оценке результата. Для этого в результат добавляется еще понятие философии стратегии — той, которая присутствует в рассуждениях, но не вписывается ни в одну клетку матрицы. Философия стратегии объединяет матрицу в одно целое и, как правило, связана с тем видением, которое лежит в основе миссии компании.

На рисунке 2 изображена матрица корреляционного SWOT-анализа. Она используется для выбора эффективной корпоративной стратегии, которая будет соответствовать внутренним параметрам предприятия и его положению на рынке и во внешней среде.

Корреляция (сопоставление) описанных характеристик среды и предприятия для четырех зон матрицы



Рис.2. Матрица корреляционного SWOT-анализа

определяет стратегию компании и базовые стратегии для каждой зоны матрицы. Например, если у фирмы, как на приведенной на рис. 2 матрице, имеются значительные внутренние силы и при этом имеются угрозы со стороны внешней среды, требуется разработка стратегий, направленных на смягчение внешних угроз путем диверсификации (освоения новых товаров и рынков) и интеграции бизнеса. Для компании будет эффективным создание совместного предприятия для активной работы на перспективном рынке. Продолжая анализ, мы увидим, что для левой верхней зоны матрицы лучшей стратегией станет упор на рост и увеличение продаж, а для правой нижней — разумно либо сконцентрироваться на узком сегменте рынка, либо уйти с рынка.

Таким образом, разрабатывая стратегию компании, важно базироваться на анализе конкретных сегментов рынка, оценивать степень благоприятного проникновения в намеченные сферы, и возможность использования их для укрепления своих позиций. И от точного и всестороннего описания взаимодействия предприятия с внешней средой и зависит, во многом, успех компании. Это связано с тем, что стратегические решения принимаются на основе полного и глубокого анализа имеющейся информации. Правильные же и своевременные стратегические решения оказывают решающее влияние на конкурентоспособность и успешность предприятия в целом.

Результаты анализа и принятые на его основании решения должны фиксироваться и накапливаться, что дает возможность в дальнейшем учитывать имеющийся структурированный опыт, который является основой управленческой стоимости любой компании.



Д. А. ПРОКОПЕНКО: «МЫ НЕ РАБОТАЕМ С ПОСТАВЩИКАМИ, КОТОРЫЕ ВЫЗЫВАЮТ ПРОБЛЕМЫ!»

Заместитель директора ООО «Мастер Групп» Дмитрий Анатольевич Прокопенко рассказывает о сложностях, которые возникают с поставщиками продукции, о критериях, на которые важно обратить внимание при выборе поставщиков, еще раз напоминает нам, как важно качество электромонтажной продукции и правильный ее монтаж.

— *Насколько важно качество монтируемой продукции и соблюдение правил монтажа?*

— Наша организация предъявляет самые жесткие требования к качеству монтируемой поставленной продукции, это связано с тем, что малейшее пренебрежение качеством монтируемой продукции влечет за собой огромный «букет» негативных последствий как для нашей организации, так и для заказчиков наших услуг.

Мы стремимся приобретать самую качественную продукцию у самых проверенных поставщиков, которые готовы нести не только юридическую ответственность за качество поставленной продукции, но и прежде всего — моральную.

— *Каковы последствия от неправильного монтажа или монтажа некачественной продукции?*

— Это очень объемный вопрос, и для ответа на него надо, прежде всего, обратить внимание на те виды работ, которые производит наша организация. Говоря простым человеческим языком, мы работаем с источником повышенной опасности, откуда вытекает и ответственность, которую можно назвать «абсолютной». Говоря же о видах ответственности, можно выделить несколько групп:

Моральная (человеческая) — ответственность всей нашей организации как команды профессионалов за те работы, которые мы производим.

Юридическая — основанная на действующих нормативно-правовых актах ответственность, которая не менее негативно отражается как на деятельности предприятия, так и на моральной стороне всего коллектива нашей организации.

— *Как избежать ошибок в монтаже и определить качество продукции? На какие критерии обратить внимание при выборе поставщика?*

— Это тоже достаточно объемный и сложный вопрос, который содержит в себе большой комплекс различных моментов, но попробую ответить на него кратко.

Первая часть вопроса относится к профессиональной компетенции наших работников, которые при приеме в нашу организацию проходят жесткий отбор, и я смело могу утверждать, что в нашей компании работает команда профессионалов, готовых нести любую ответственность за свою работу.

Вторая часть вопроса не менее многогранна и включает в себя как юридический аспект работы юристов нашей организации, так и профессионализм команды снабжения. При этом значимость работы этих двух отделов сложно переоценить.

Любой поставщик, желающий работать с нашей организацией, первоначально предоставляет нам весь пакет документов, подтверждающих качество продаваемой продукции. После согласования условий договора поставки наша служба снабжения производит пробную закупку товара и направляет ее в специализированную организацию для проверки ее качества. После получения заключения о качестве мы принимаем решение о покупке товара либо об отказе в приобретении товара.

При выборе поставщика следует обратить внимание на следующие критерии:

1) согласие поставщика на нормативное закрепление в договоре поставки расширенных условий о гарантии и качестве поставленной продукции;

2) предоставление поставщиком фотографий объектов, на которых установлена продаваемая продукция;

3) предоставление поставщиком рекомендательных писем от покупателей.

— *С какими сложностями, проблемами вы сталкивались при заказе продукции?*

— Мы не работаем с поставщиками, которые вызывают проблемы! Но если говорить о сложностях, то, в принципе, они единообразны и бывают обычно связаны со следующими моментами:

➤ поставщик не желает нормативно закреплять свою ответственность в договоре поставки;

➤ поставщик не предоставляет нашим специалистам возможность ознакомиться с поставленной продукцией до отгрузки и пр.

Компания «РосЭнергоРесурс» является давним партнером компании «Мастер Групп», и мы со своей стороны делаем всё возможное, чтобы качество нашей продукции всегда было на высоте и удовлетворяло самых взыскательных клиентов!

СПРАВКА О КОМПАНИИ

Компания «Мастер Групп» занимается строительством и реконструкцией сетей электро-снабжения, является постоянным партнером ООО ПО «РосЭнергоРесурс».

ООО «Мастер Групп» проводит следующие электромонтажные работы:

- Разработка проектно-сметной документации для строительства ЛЭП.
- Подготовка приемо-сдаточной документации.
- Прием-сдаточные испытания.
- Строительство воздушных ЛЭП 10 кВ, 0,4 кВ.
- Строительство кабельных ЛЭП 10 кВ, 0,4 кВ.
- Монтаж и подключение комплектных трансформаторных подстанций (КТП) 10 кВ, 0,4 кВ.
- Монтаж внутренних электрических сетей.
- Комплектация объектов электротехнической продукцией.
- Техническое, сервисное и гарантийное обслуживание ЛЭП и КТП 10 кВ, 0,4 кВ.
- Энергоаудит.

У компании имеется своя спецтехника и производственно-складская база.

www.mg54.ru, тел. +7 (383) 287-50-30



СПОНТАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Мотивируйтесь не целью, а процессом

Классический тайм-менеджмент учит нас тому, что главное — найти вдохновляющую цель. А дальше — дело техники — вам же хочется достичь цели и стать через 10 лет миллионером или купить через год новую машину. Но цель — это где-то далеко. А неприятные задачи, которые надо выполнять — близко. И чем больше таких неприятных задач, тем менее привлекательной и достижимой уже кажется цель. И если рационал может себя заставить ради великой цели каждый день «есть лягушек», выражаясь языком гуру тайм-менеджмента, то иррационала такой путь приведет к нервному срыву значительно быстрее, чем к новой машине.

Поэтому мало ставить перед собой глобальные цели. Да и незачем.

Правильнее — определить пути, направления вашего движения, и уже с удовольствием этим заниматься. Примите как данность: вы не сможете достичь успеха на нелюбимой работе, вы не станете гениальным пианистом, если вам даже смотреть на ноты противно, вы никогда не сможете научиться рисовать, если вам тошно от одной мысли о том, что надо садиться за стол и рисовать очередную порцию кривых домиков.

Поэтому хорошо подумайте над тем, чего вы на самом деле хотите. Не чего было бы правильно хотеть. Не что вы должны хотеть по мнению ваших родителей, супругов, друзей. А чего хотите именно вы. Так хотите, что готовы этим заниматься днем и ночью, бесплатно, в отпуске, в любое время. И начинайте

этим заниматься, причем не ставя глобальной цели, ваша единственная цель сейчас: получать удовольствие от процесса. И вы абсолютно точно добьетесь в этом успеха и станете счастливым человеком.

Ставьте перед собой мини-задачи: написать статью, нарисовать вот такую картинку, выучить 20 английских слов и так далее. А потом ставьте следующую задачу. И каждая такая выполненная задача будет кирпичиками ложиться в здание вашего будущего успеха.

При этом вы помните, что один из важнейших принципов в формуле вашего успеха — развиваться в нескольких направлениях сразу. Спонтанно переключайтесь с одной деятельности на другую. И только тогда вы будете продуктивны.

Как не упустить главного, «распыляясь» на множество дел?

А вот тут и начинается наше спонтанное планирование. Во-первых, мы обозначаем список целей-направлений. Не ограничивайте себя, перечислите всё, чем вам интересно было бы заняться. Во-вторых, перечисляем задачи, которые мы будем делать в рамках каждого направления. Постарайтесь придумать максимальное количество занятий в рамках каждого направления. И в течение дня, постоянно переключаясь между задачами, мы неуклонно движемся в соответствующем направлении.

Приведем пример:

Цель: Выучить английский язык.

Задачи:

- ✓ Читать книги на английском.
- ✓ Посмотреть фильм на английском.
- ✓ Выполнить упражнения по грамматике.
- ✓ Выучить несколько новых слов.
- и т. д.

Обратите внимание — мы говорим не цели, а направления. Это важно. Потому что цель предполагает достижение определенного результата, а мы решили, что нам нужно просто получать удовольствие от процесса. Не сдавая экзамен в конце пути.

Как работать со списком? Когда у вас появилось свободное время, и вы думаете, чем бы заняться, открывайте его, читайте каждый пункт, и прислушивайтесь к себе: хотите этим заняться или нет? Если почувствовали, что внутреннее желание есть — значит, вот оно, приступаем. А когда устали от этого занятия, не принуждайте себя продолжать, просто снова открывайте список, и... Это похоже на просмотр телевизора: вот вы щелкаете пультом, переключая каналы, пока не наткнулись на что-то интересное — тогда остаетесь на канале; когда заинтересовавшая вас передача закончилась, щелкаете дальше.

Можно возразить — хорошо так рассуждать с хобби, а как быть с работой? Там-то нельзя делать только то, что хочется. Да, к сожалению, мир не идеален, и на работе всегда есть срочные и не очень приятные дела. Тут правило простое — если дело срочное, конечно, делаем как можно быстрее. Обычно в моменты аврала уже не до рефлексии на тему «нравится — не нравится». Неприятные несрочные дела можно так же оценивать по внутренним ощущениям — в какой-то момент вы будете чувствовать, что вам даже думать о деле противно, а в какой-то вы почувствуете, что особой радости, конечно, не испытываете, но в целом готовы заниматься им. Ну а если вас тошнит от 90% ваших рабочих задач — тогда пора думать о смене работы. Помните известное изречение Конфуция: «Найди себе дело по душе, и тебе больше никогда не придется работать» — это настоящий девиз иррационалов.