



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

№ 18, МАРТ 2017

С. И. Корчагина:
«О развитии
компании можно
говорить только
через призму
развития внутренних
отношений
команды»

А. М. Махно:
«В нашей сфере
очень важна
ответственность»

Товарный знак
под защитой

МЫ ЗАДАЛИ СПЕЦИАЛИСТАМ ПО ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» ВОПРОС:

«Что для вас значат ваши клиенты и ваша работа?»



Наталья Южанина:

Мой клиент — это друг! Который готов с тобой советоваться и доверять тебе, с которым мы находимся в одной реальности, имеем общие интересы...

Мои клиенты — это также и результат моей работы! Благодаря нестандартным задачам, которые мы решаем вместе с клиентами, развиваюсь и я. Мы вместе находим наиболее выгодное решение для оптимизации процессов и увеличения прибыли. Всё это неизбежно положительно влияет на долгосрочное сотрудничество.



Светлана Кудрявцева:

Для меня клиенты — это люди, с которыми я общаюсь каждый день, и мы вместе достигаем общих целей, ну и посмеяться с ними можно...

В своей работе я делаю акцент именно на людей. А что это значит? Что самое главное — это установить контакт с человеком, найти с ним общий язык. Ведь когда есть взаимопонимание — работа становится в разы продуктивнее!



Евгений Жильцов:

Что для меня клиент?

Клиент для меня — это, в первую очередь, возможность развиваться и в большом смысле существовать в мире бизнеса, не важно, своего или чужого! Клиент есть везде и в каком-то смысле — это мой «хлеб». Он способствует моему личному росту, так как именно благодаря его вопросам я ищу нужную для него информацию, тем самым обучаясь сам!

Работа для меня — это общение. На первом месте, как ни крути, конечно же, возможность заработать, но при этом — не переступая через собственные моральные ценности. Работа должна приносить не только прибыль, но и удовольствие от потраченного времени, от понимания новых технологий. Это движение вперед, уверенность в завтрашнем дне, творчество, новые знакомства и друзья, это возможность самореализации, улучшения своего будущего и будущего своей семьи, возможность быть полезной частицей в обществе!



ТОВАРНЫЙ ЗНАК ПОД ЗАЩИТОЙ

ООО ПО «РосЭнергоРесурс» не раз сталкивалось с недобросовестной конкуренцией — некоторые компании используют наши или очень похожие товарный знак, логотип, название, вводя таким образом в заблуждение покупателей на рынке поставщиков высоковольтного оборудования. Думаем, мы не одиноки в этой проблеме, любая более или менее известная на рынке компания рано или поздно оказывается в подобной ситуации.

Мы попросили юриста нашей компании ИРИНУ НИКОЛАЕВНУ НАТАЛЕВИЧ напомнить еще раз основные положения закона насчет защиты товарного знака и коммерческой символики.

Товарный знак, коммерческая символика или наименование, дизайн упаковки или оригинальный вид товара — это средства, выделяющие компанию из серой массы конкурентов и формирующие узнаваемый образ у покупателей. Все чаще конкуренты открыто используют уже раскрученный или схожий с ним **товарный знак**, что отрицательно сказывается как на имидже, так и на прибыли компании, чей товарный знак используют.

В КАЧЕСТВЕ ЗАЩИТЫ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ КОНКУРЕНТОВ, ЗАКОН ПРЕДУСМАТРИВАЕТ НЕСКОЛЬКО ФОРМ И ВАРИАНТОВ:

1. Исковая защита в Арбитражном суде по запрету незаконного использования товарного знака. Правообладатель вправе заявить требования о прекращении незаконного использования товарного знака, взыскать причиненные убытки (до 5 млн рублей), требовать уничтожения за счет нарушителя

контрафактных товаров, этикеток, упаковки. Также за правообладателем закреплено право опубликования судебного решения в целях восстановления деловой репутации.

2. Административная защита. Путем подачи заявления в Управление Федеральной антимонопольной службы, по результатам рассмотрения которого нарушителю может быть вынесено предписание о прекращении правонарушения.

3. Обращение в правоохранительные органы о совершении административного правонарушения или уголовного преступления.

Недобросовестные конкуренты, конечно, знакомы с требованиями действующего законодательства и пытаются использовать чужие (зарегистрированные в установленном порядке и уже раскрученные на рынке товарные знаки) путем частичного, как правило, **90% сходства, до степени смешения, товарных знаков.**

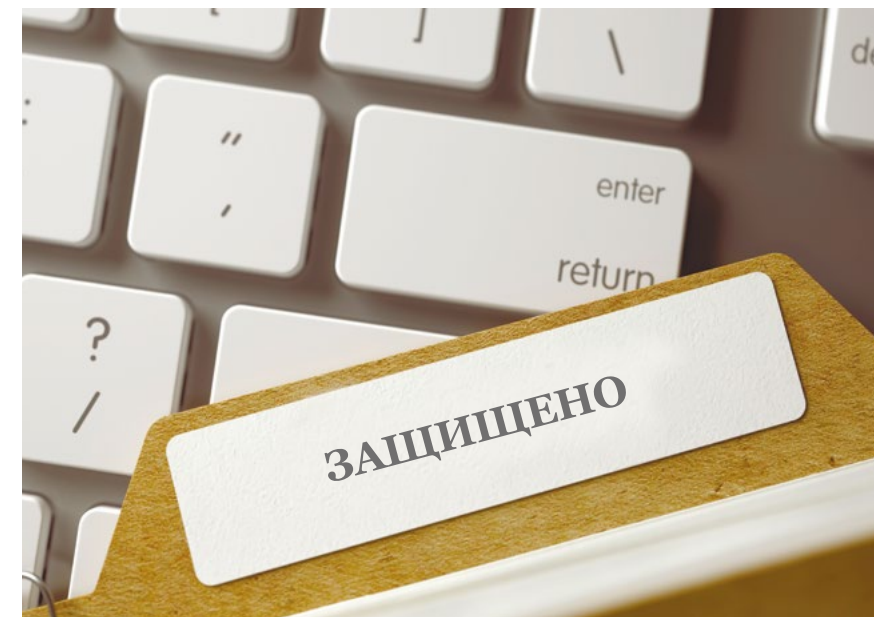
ЧТО ЭТО ОЗНАЧАЕТ?

Успешные фирмы довольно часто обнаруживают имитации своих товарных знаков, способные ввести в заблуждение покупателей. Здесь мы говорим о сходстве как уровне похожести средств индивидуализации услуг или товаров, при котором потребители не обнаруживают различий между ними, либо уверены в принадлежности сравниваемых товаров или услуг одному производителю.

В законодательстве также предусмотрено определение понятия «сходство», таким образом, при проведении анализа схожести, можно установить, имеет ли место быть схожесть по смыслу, фонетически или графически. Эксперты акцентируют свое внимание не на идентичности деталей или шрифтов, а на общем впечатлении от товарного знака, возникающем у среднестатистического покупателя, визуальном восприятии покупателей.

Исходя из судебной практики, а надо заметить, она в подавляющем большинстве складывается в пользу правообладателя, решающим фактором здесь является не столько экспертное мнение специалистов, но наиболее значимым для суда становится мнение потенциальных потребителей, определенное в ходе социологической экспертизы или социологического опроса. Если речь идет о покупателях как коммерческих предприятиях, то они могут выступить свидетелями на процессе и подтвердить, что были введены в заблуждение, исходя из схожести товарного знака.

Таким образом, если вы столкнулись с недобросовестными компаниями, которые так беззастенчиво позаимствовали ваш товарный знак, логотип, лейбл, скопировали заставку сайта — не ждите, когда они отнимут у вас часть рынка сбыта и заполнят его, как правило, товаром низкого качества — отстаивайте свои права.



МЫ ЗАДАЛИ СПЕЦИАЛИСТАМ ПО ПРОДАЖАМ КОМПАНИИ «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» ВОПРОС:

«Что для вас значат ваши клиенты и ваша работа?»



Оксана Кровякова:

Мои клиенты — это люди, с которыми мне приятно работать; это люди, с которыми мы выбираем наилучшие решения задач; это люди, к которым я могу обратиться за советом не только в профессиональной сфере.



Александр Одушев:

У меня много друзей, которые когда-то были моими клиентами. Для меня клиенты — это мои возможности. Я могу помочь им вырасти и стать лучше, так же и они мне. Когда я общаюсь с ними, я всегда задумываюсь о том, что мы можем сделать вместе, чтобы это пошло на пользу всем. Если обе стороны дадут возможность друг другу одержать победу, то возможно практически всё.



Эльдар Нуртдинов:

Клиент — это цель моей работы, а довольный клиент — это ее лучший показатель! Всегда радостно помочь решить его проблемы и ответить на интересующие вопросы, что-то посоветовать и вместе найти оптимальное решение.



Владимир Катюк:

Клиенты бывают разные, большие и важные, а также простые и юморные. И в каждом случае я подхожу к решению задачи индивидуально, часто мои клиенты становятся моими друзьями.



СВЕТЛАНА ИВАНОВНА КОРЧАГИНА: «О развитии компании можно говорить только через призму развития внутренних отношений команды»

В марте этого года ООО ПО «РосЭнергоРесурс» празднует свое тринадцатилетие. День рождения — это всегда хорошее время для подведения итогов и обсуждения новых планов. Мы поговорили с генеральным директором компании о том, что изменилось в работе «РосЭнергоРесурс» в последние годы и в каком направлении компания планирует развиваться дальше.

— В предыдущий раз мы с Вами разговаривали три года назад — когда у ООО ПО «РосЭнергоРесурс» был первый большой юбилей. Что изменилось за прошедшие три года?

— Изменилось очень многое. Три года назад мы еще были, можно сказать, в детском саду, а теперь у нас полноценный переходный возраст — как у любого 13-летнего подростка! Неудивительно, что, как и должно быть в этом возрасте, меняется практически всё.

В первую очередь, наверное, изменилось понимание нашего бизнеса, представление, чего вообще можно достигнуть и куда надо бежать. Первые годы работы компании обычно посвящены тому, чтобы просто зарабатывать, закрепиться на рынке, заявить о себе. А теперь мы двигаемся в направлении качественных изменений.

Да, у нас за последние годы значительно увеличился штат, заработало производство металлоконструкций, появилось направление грузоперевозок, значительно увеличились складские мощности. Но меня как директора не впечатляет особо сам факт прироста, потому что главное — это человеческий ресурс. И важно не то, что у нас стало больше персонала, а то, что он

стал более квалифицированным, меняется не столько количественно, сколько качественно.

— С чем связаны эти изменения?

— Наверное, мы достигли какой-то определенной критической точки. Пусковым моментом стал 2014 год, когда по результатам года была у нас стагнация — мы повысили оборот, но эффективность была практически нулевая.

МЫ ТЕПЕРЬ ЗНАЕМ, ЧТО НУЖНО КЛИЕНТАМ, КАКИЕ УСЛОВИЯ НАИБОЛЕЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫ ДЛЯ НИХ. РОСТ ПРОИЗВОДСТВА — ЭТО ЕЩЕ ОДНА БОЛЬШАЯ ИСТОРИЯ

— Но 2014 год для страны вообще был сложным, для всех.

— Это не про нас. Я абсолютно солидарна с профессором Преображенским, что кризис в головах. Кризис — это всегда возможность развития, происходит перераспределение ресурсов.

Где-то что-то уменьшается, но где-то должно увеличиваться!

Поэтому лично для меня год почти в ноль — это чрезвычайное происшествие. Это был очень важный пик, сигнал, что мы делаем что-то неправильно. Я не могла понять, в чем дело. Есть хорошие работающие технологии, налаженные коммуникации, хороший коллектив, что не так-то?

Дальше было очень много работы, размышлений, анализа, прочтенных книг, бессонных ночей, консультаций с коллегами и сотрудниками. Мы все вместе пытались понять, куда нам двигаться дальше, что делать. Это для меня лично было очень непросто. Мы даже в консалтинговое агентство обращались, но этот опыт был крайне неудачным.

Но когда начинаешь «качать вселенную», ответ приходит сам рано или поздно. Стало понятно, что мы подошли к определенной точке перемен. У нас набралась критическая масса и моей энергетики уже не хватает на всех и всё. У нас не были прописаны бизнес-процессы, мы не видели в режиме онлайн многих цифр для оперативной координации слабых мест. Я была и коммуникатором,

и управленцем, и кризис-менеджером и т. д., все координации и связи замыкала на себя. И когда критическая масса набралась, стало понятно, что я не имею возможности все эти вибрации держать под личным неусыпным контролем. Стало понятно, что для этого нам нужна сильная команда — преданные делу люди, которые хотят работать и которым интересно работать. И у меня как-то всё сложилось, как пазл: все прочитанные книги, весь опыт. У нас же есть этот ресурс! У нас работают профессионалы! И главное — не мешать им работать, как говорил Стив Джобс, мы нанимаем профессионалов не для того, чтобы им указывать что делать, а это они должны указывать, что нам делать. Это было озарение, и с этого момента мы начали работать иначе.

Мы с руководителями отделов сели все вместе и провели собственный внутренний аудит. Определили, какие бизнес-процессы нам надо наладить и как заново выстроить систему работы.

Стало понятно, что для того, чтобы видеть бизнес-процессы, надо их сначала где-то отразить. Тогда же родилась идея перехода на ERP (*прим.*: это программный ресурс, созданный для обработки деловых операций организации и для содействия комплексному и оперативному (в режиме реального времени) планированию, производству и обслуживанию клиентов). Конечно, почти сразу стало понятно, что вот так мгновенно эту систему нам не построить, не потянуть, это было слишком сложно для нас на тот момент.

Мы проанализировали имеющиеся ресурсы. Начали с того, что каждый отдел прописал свои бизнес-процессы в программе. Те самые вполне работающие бизнес-процессы, которые были только у каждого в уме, но нигде не были до этого отражены. Мы выделили контрольные точки, чтобы контролировать эти процессы, понимать, где они прерываются, где провалы.

И тогда начались изменения.

Как мы переделывали бизнес-процессы? Мы обратились в компанию, которая помогала нам выстраивать торговые процессы, внедрила CRM, перешли на более новую версию программы. Это было очень тяжело. Я три месяца работала с 8 утра до 11 вечера. Ни на что не хватало времени. Я очень благодарна всем сотрудникам нашей компании, что они проявили терпение в такой ответственный

момент: никто не истерил, не ругался, и все, стиснув зубы, переносили свои дневные процессы в программу, вбивали по десять раз заказы, работа не прекращалась ни на один день! И все получилось. Мы на фоне всего этого вышли на плановую прибыль в 2015 году, сохранили всех клиентов, обрабатывали все заказы.

Я очень ценю то, какие прекрасные люди у нас работают и безмерно благодарна каждому за терпение и понимание, за усилия, за желание справиться и сделать свою работу хорошо. В этот период я поняла, какой хороший фундамент мы заложили, какой у нас чудесный коллектив.

Кроме этого, и в других сферах были изменения. Мы глобально перестроили работу финансового отдела и бухгалтерии, долго искали финансового директора, пока не нашли идеально нам подходящего. Аналогично было и с главным бухгалтером: когда пришел наш Николай, он меньше чем за два месяца навел идеальный порядок, помог выстроить специальные отчеты, «вытаскивает» любые цифры, наладил внутренний учет на производстве. Поскольку так много было работы по программному обеспечению, нелегкой задачей стала кандидатура программиста, и здесь нам повезло — сейчас с нами работает Константин, и с его приходом стало легко и надежно.

И теперь у нас на ответственных участках люди, с которыми мы понимаем друг друга с полуслова, которые любят и понимают то, чем они занимаются.

БЫЛО ОЧЕНЬ МНОГО РАБОТЫ, РАЗМЫШЛЕНИЙ, АНАЛИЗА, ПРОЧТЕННЫХ КНИГ, БЕССОННЫХ НОЧЕЙ, КОНСУЛЬТАЦИЙ С КОЛЛЕГАМИ И СОТРУДНИКАМИ

Дальше — больше, в декрет собралась Наталья — руководитель отдела маркетинга и рекламы. И я понимаю, что на ней держится всё это направление, и сейчас оно просто рухнет. Долго искали ей замену, провели много собеседований. В этот момент стало ясно, что это еще и шанс для глобальных изменений в маркетинге нашей компании. Новый человек — это всегда

свежий взгляд и другое мнение, возможность задать новое ощущение, новое настроение. Хотелось использовать этот шанс. И когда к нам пришла Алевтина, мы стали вместе работать над позиционированием нашей компании по-новому, заговорили о нашем бренде в новую единицу времени, о нашей уникальности.

— Какие итоги всей этой глобальной работы можно подвести? К чему в итоге Вы пришли?

— В прошлом году мы выстроили планы, сделали стратегическую карту. Тогда у нас еще не было такого хорошего опыта стратегического планирования, разработки, но уже в этом году мы совершенно по-другому подошли к этому. Сейчас у нас уже выстроился алгоритм стратегического планирования, и на следующий год будет еще легче, и все уже заразились этим.

При планировании в прошлом году мы очень круто задрали планку. Кого-то вдохновили планируемые цифры, кто-то отнесся скептически. Финансовый директор напомнила, что есть статистические данные по рынку, согласно которым хороший рост составляет 20%... По результатам 2016 года рост компании составил 38%! А вы говорите — кризис!

В этот «кризисный» 2016 год на фоне спада экономики и всего прочего мы всерьез занялись производством металлоконструкций, значительно увеличили выпуск изделий в месяц. Само производство было запущено в 2015 г., а уже в октябре 2016 г. объем увеличили в два раза против показателей начала года.

При этом мы теперь знаем, что нужно клиентам, какие условия наиболее предпочтительны для них. Рост производства — это еще одна большая история и колоссальный опыт, и опять за результатом стоят люди, командная работа.

Сбылась наша давнишняя мечта, и в июле 2016 года мы переехали в новый просторный и более удобный склад. Перевезли всё за 4 дня — общим объемом порядка 400 тонн продукции с разборкой и тут же с монтажом стеллажных систем! Было радостно наблюдать, как слаженно работали люди.

Запустили доставку сборных грузов на Дальний Восток.

— Какие планы на будущее?

— Планы у нас разные и масштабные! Мы в конце 2016 года провели с управленческой группой стратегическую сессию, где долго и много

спорили, думали и обозначили основные направления развития. Нам всем стало интереснее работать, мы все вместе на стратегической сессии увидели перспективы. У меня появилось чувство, что нам всё по плечу, главное — чтобы идею разделяли все, а дальше техника: выстроить проект, прописать задачи и назначить руководителя.

Важно донести, кто мы, как мы говорим, что мы несем, как мы общаемся, какая у нас этика, какие ценности, кого мы называем «нашим» сотрудником. К нам могут приходиться суперпрофессионалы, но они могут не вписаться в команду. Наверное, одной из самых больших побед для меня как руководителя пришло новое осознание и возможности взаимодействия командой. Мы и раньше говорили, что мы — команда, но не разбирали, что это значит. Я постоянно ищу, читаю. Не так давно прочитала книгу «Пять пороков команды», и поняла, что это как раз то, что я могу передать. Команду, в первую очередь, делает доверие. Ты не сможешь бежать вперед, если ты не доверяешь тому, кто рядом с тобой, ты не сможешь бежать вперед, если ты не понимаешь, что он тебя поддержит, что вы в одной реальности, что он тебя не подведет, не бросит, не подставит даже в мелочах. В этой книге был тест, мы его провели и поняли, что основное у нас есть — мы доверяем друг другу. Это самое главное. Конечно, не хватает каких-то качеств, которые

надо доработать, мы это проговорили и начали действовать в этом направлении. И сейчас я вижу, что это работает. Например, теперь, когда у нас мало времени, и надо выразить свое мнение, провести мозговой штурм, люди стали говорить более открыто, не жалея и не церемонясь. Потому что понимают и доверяют, и осознают, что если даже мы говорим на повышенных тонах, то это в рамках решения общей задачи — ничего личного. И это работает. Потому что мы дышим одним воздухом.

Своей главной победой 2016 года я считаю создание управленческой команды, понимание того, что о развитии компании можно говорить только через призму развития внутренних отношений команды через развитие и обучение, понимание новых горизонтов каждого из специалистов в своей области. Без этого развития невозможно. Но это только начало.

Теперь по максимуму нужно расширить команду в целом, вовлечь всех сотрудников, раскрыть их потенциал в полной мере. Человек должен хотеть работать. А для этого ему надо создать определенные условия, понимание, согласие, настроить объективную оценку его деятельности. Мне кажется, что многим сотрудникам не хватает понимания, как его ценят, куда ли он идет. Этому надо учиться нашей управленческой группе.

В 2017 году мы запланировали прирасти еще на 50%. Мы будем заявлять о

себе по-новому, менять свою рекламную стратегию и продвижение. Очень важно сейчас рассказать о наших изменениях нашим клиентам и партнерам. Мы хотим достучаться до людей, донести идею, что мы все живем не одним днем. Ты как отдельный индивидуум можешь строить свою жизнь, не думая ни о ком. Но если бы кто-то о тебе не подумал, то ты бы сидел сейчас без света и тепла. Значит кто-то способен думать о завтрашнем дне, о тех, кто рядом, о будущем своих детей, о своей стране. Суть в том, что как бы ты не отсиживался в сторонке, если критическая масса таких «недумающих» накопится, то мир рухнет. И мне интереснее играть на стороне светлых сил. Мне хочется влиять на этот процесс, быть его причиной, что-то привносить в нашу жизнь.

Мы поняли для себя, что хотим слышать наших клиентов и находить для них лучшие решения. И, действуя на рынке B2B, мы понимаем, что за каждым заказом стоят живые люди с задачами своих компаний. Развитие компании это в том числе и постоянный поиск новых идей. И этим озабочена не я одна, все мы над этим думаем, вместе. Ищем новые способы и направления, новые горизонты и новые решения и для клиентов, и для нас. Не могу сказать, что стратегия прописана на 15 лет вперед, но я понимаю, что мы а) можем и б) хотим. Значит, мы найдем.

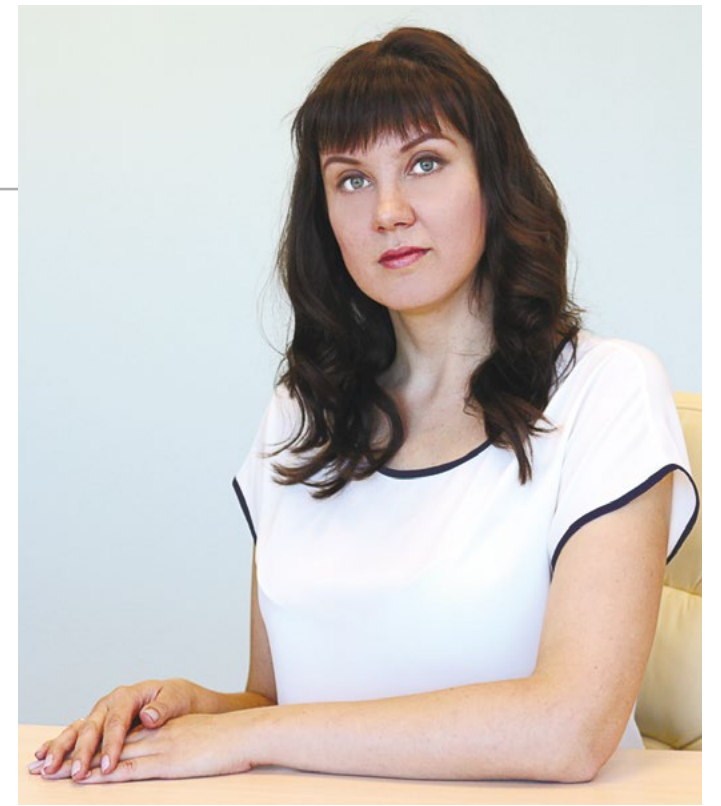
ИТОГИ 2016 ГОДА ООО ПО «РОСЭНЕРГОРЕСУРС»

- **Состоялся переезд** в более просторный и комфортный склад. Новое помещение укомплектовано всем необходимым оборудованием. Обновлен парк погрузочно-разгрузочной техники. На складе проведена дополнительная автоматизация, установлено современное удобное стеллажное оборудование.
- Общие **площади компании увеличились** на 32% благодаря новым складским помещениям.
- **Увеличено количество сотрудников** отдела продаж; расширено производственное отделение.
- **Внедрен новый порядок** финансовой дисциплины. Запущена система планирования финансовых потоков и распределение доходов и расходов компании по фондам.
- Объем собственного производства металлоконструкций **вырос до 40 тонн в месяц**.
- **В компании появилась своя внутрикорпоративная библиотека** профессиональной литературы для сотрудников.
- Для удобства наших клиентов в отдельную штатную единицу **выделен специалист, который всегда готов** профессионально проконсультировать по любым техническим вопросам.
- На постоянной основе **проводится внутрикорпоративное обучение** сотрудников компании — техническим аспектам деятельности, эффективному построению сотрудничества с партнерами.
- **Завершен основной этап автоматизации** процессов проведения сделок. Увеличилась скорость обработки заявок клиентов.

АЛЕВТИНА МИХАЙЛОВНА МАХНО:

«В нашей сфере очень важна ответственность»

Руководитель отдела маркетинга и рекламы ООО ПО «РосЭнергоРесурс» поделилась с нашими читателями наблюдениями о соотношении цены и качества электротехнической продукции, раскрыла, из чего складывается финальная стоимость товаров, пояснила, почему невозможно найти продукцию сопоставимого качества за стоимость, значительно меньшую, чем предлагает компания «РосЭнергоРесурс».



— Алевтина, по каким параметрам Ваши клиенты выбирают поставщика продукции?

— Мы проводили маркетинговое исследование в октябре 2016 г., изучая факторы, на которые ориентируются клиенты в нашей сфере при выборе продукции и подрядчика. По результатам опросов большинство клиентов на первое место по важности ставят именно фактор цены, качество продукции оценивается уже во вторую очередь, а на третьем месте было наличие продукции на складе и сроки поставки.

Для нас оказалось удивительным, что даже сетевые организации, не торговые компании, а строители сетей, в первую очередь, выбирают продукцию по цене, а не по качеству. Ведь эти компании занимаются жизнеобеспечением, снабжением электроэнергией и теплом огромных регионов, но при этом готовы сэкономить на качестве продукции, чтобы в результате получить проблемы с эксплуатацией сетей.

— Возможно, они считают, что качество везде примерно одинаковое, что там — изолятор, что

там — изолятор. Так зачем платить больше?

— Это иллюзия, и очень опасная! Мы же все взрослые люди, и понимаем, что невозможно купить «Мерседес» по цене «Жигулей», и вы не будете покупать самые дешевые тормозные колодки и самые дешевые бензин и масло для своего автомобиля.

Сложно понять, как можно допустить в нашей сфере покупку дешевой продукции, ведь у нас речь идет не о том, заглохнет ли машина на дороге из-за некачественного бензина, а об энергоснабжении страны. Уровень ответственности здесь невообразимо выше! Помните хотя бы аварию в энергосистеме в Москве в 2005 году. Ведь основной причиной назвали как раз износ оборудования, которое вовремя не заменили, сэкономили, непонятно на что рассчитывая.

При поломке электросетей, нарушении энергоснабжения страдают десятки, сотни людей. И это, не говоря уже о таких экстремальных историях, как отключение электроэнергии, скажем, в больницах, в

школах, в метро и поездах, на промышленных предприятиях и других социально-значимых объектах. Представьте, что в энергосетях, которые обслуживают ваш город, ваш район, будет стоять самое дешевое оборудование, которое может сломаться в любой момент — и вы останетесь без электричества на час, два, сутки... Ваш ребенок не сможет нормально пообедать. Вы не сможете нормально работать. Да что там говорить — даже чаю не выпить и телефон не зарядить! И так во всем.

Стремление экономить свойственно многим из нас — и людям в повседневной жизни, и организациям. И я не спорю — разумная экономия имеет смысл. Но тут ключевое слово «разумная». При прочих равных покупка по самой низкой цене оправдана. Но именно — при полной идентичности всех рассматриваемых предложений. То есть нельзя ориентироваться на фактор цены в ущерб качеству, только при условии, что продукция сравнимого качества, ответственный

ТЕХНОГЕННАЯ АВАРИЯ В МОСКВЕ

25 мая 2005 года в Москве произошла крупная авария в энергосистеме на электроподстанции № 510 «Чагино», расположенной на юго-востоке Москвы. Авария протекала каскадно, и вслед за подстанцией «Чагино» начали отключаться другие подстанции и питающие центры.

Энергетическая авария перешла в стадию «цепной реакции», оставив без энергоснабжения Подмоскovie, Тульскую, Калужскую и Рязанскую области — были отключены несколько ТЭЦ и ГРЭС. В Московской области без электричества остались 34 района. Полностью обесточена была и Тула — здесь до вечера не ходил электротранспорт, не работала связь. Восстановить обеспечение энергией жизненно важных объектов удалось лишь во второй половине дня. Большинство потребителей электроэнергии вернулись к нормальной деятельности лишь к вечеру 25 мая, а некоторые — в течение 26 мая.

Несколько десятков тысяч человек оказались заблокированы в остановившихся поездах московского метро и лифтах, было нарушено железнодорожное сообщение и парализована работа многих коммерческих и государственных организаций.

В зону отключения электроэнергии попали 6,5 млн человек в 5 регионах. Было полностью остановлено 12 электростанций и обесточены сотни электроподстанций напряжением от 35 до 500 кВ.

Считается, что непосредственной причиной аварии стало сочетание нескольких факторов, среди которых — износ оборудования, отсутствие резервных мощностей и высокая температура, сохранявшаяся в Москве в течение нескольких дней (свыше 30°C).

Но несмотря на жару, энергетикам повезло, так как, по словам Виктора Кудрявого, бывшего главного инженера «Мосэнерго» и бывшего заместителя министра энергетики РФ: «В случае зимнего отключения город ожидала бы крупнейшая техногенная катастрофа. Устойчивость системы отопления такова, что за 18 часов, кровь из носа, ток надо дать. Иначе в трубах начнутся гидроудары, и разрушения системы отопления станут необратимыми».

Общий ущерб от этого энергокриза сложно подсчитать. Только по Москве ущерб оценивается примерно в 1,708 млрд рублей, а по Московской области — в 503,94 млн рублей.

По материалам wikipedia.org

закупщик выберет более дешевый вариант.

— **Чем продукция, которую предоставляет ООО ПО «РосЭнергоРесурс» принципиально отличается от более дешевой?**

— Мы работаем только с проверенными отечественными и европейскими производителями. У нашего руководства жесткая позиция — никакой экономии на качестве. Мы отвечаем за каждую единицу товара, которую продаем. Мы смело гарантируем, что она будет работать, что все технические характеристики подтверждены соответствующими сертификатами, у нас имеются результаты испытаний. На всю нашу продукцию действует гарантия от завода-изготовителя — 5 лет, а базовый срок эксплуатации качественной продукции составляет 30 лет.

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСОВ БОЛЬШИНСТВО КЛИЕНТОВ НА ПЕРВОЕ МЕСТО СТАВЯТ ИМЕННО ФАКТОР ЦЕНЫ, КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ ОЦЕНИВАЕТСЯ УЖЕ ВО ВТОРУЮ ОЧЕРЕДЬ

Особенно это важно в районах с экстремальными климатическими условиями, к которым относятся многие российские регионы. Оборудование приходится выдерживать нагрузки от +50 °C до -50 °C, сильные ветра, обледенение, снегопады. И важно обращать внимание на то, чтобы продукция имела сертификаты, которые подтверждают возможность ее эксплуатации в подобных условиях.

Но самое здесь печальное, что мы не раз сталкивались с ситуацией, когда более дешевая и менее качественная продукция тоже имеет все необходимые сертификаты, и в характеристиках было заявлено, что ее возможно использовать в таких условиях. А в результате — поломки

сетей, репутационные и финансовые потери у компании, осуществляющей строительство.

Совсем недавно у нас был подобный случай. Строительная компания, планирующая возведение электросетей в регионе с экстремальными температурами, посчитала у нас стоимость поставки всего необходимого оборудования, и сделала выбор в пользу другой компании — предлагающей ту же продукцию заметно дешевле. Сеть была построена, сдана в эксплуатацию, и при первых же морозах случилась авария — вполне предсказуемая, возникли серьезные перебои с энергоснабжением. Строительная компания получила иски, серьезные претензии, была вынуждена выплачивать компенсации и производить за свой счет ремонт. В этот раз все оборудование они заказали у нас. Грустно, что убеждаться в том, что нельзя купить продукцию сравнимого уровня качества дешевле рыночной стоимости, им пришлось на собственном опыте.

Кстати, это не редкий случай, подобных историй можно рассказать немало. Как правило, самыми лояльными нашими клиентами становятся те, кто вот так вот однажды обожглись, сэкономив на качестве.

Все же в нашей сфере очень важна ответственность за то, что ты делаешь, и мы в полной мере это понимаем. Да, мы не сможем продать вам более дешевую продукцию — мы тщательно проверяем каждого поставщика и оцениваем уровень качества каждой детали, и знаем, что ниже определенной планки опуститься мы не можем. Но мы всегда открыты к диалогу. Мы готовы оговаривать комфортные для покупателя условия, предлагать гибкую систему оплаты. Именно потому, что мы сами заинтересованы в том, чтобы в строительстве электросетей нашей страны использовались только качественные материалы.

— **Вы упомянули, что некачественная продукция тоже может иметь сертификаты соответствия, которые на самом деле не дают никакой гарантии. Что же делать покупателю, как понять, к кому обращаться?**

— Да, это действительно серьезная проблема. Сертификат есть, результаты испытаний есть, а при этом если провести независимое испытание — продукция не соответствует заявленным техническим характеристикам.

Я бы рекомендовала не только смотреть сертификаты — хотя это, конечно, важно, но и обращать внимание на некоторые другие параметры.

Сколько лет компания-поставщик на рынке? Какие отзывы о ней можно найти? С продукцией каких производителей она работает? Какие гарантии предоставляет?

Что я могу сказать, например, о компании «РосЭнергоРесурс»? В этом году нам исполняется 13 лет, за эти годы мы значительно выросли, с нами сотрудничает множество крупных компаний страны. ООО ПО «РосЭнергоРесурс» на протяжении многих лет является дилером многих крупных российских заводов, чью продукцию мы продаем, не сомневаясь в ее высоком уровне качества. Кроме того, у нас есть собственное производство металлоконструкций. Абсолютно на все товары, которыми мы торгуем, мы предоставляем гарантию от завода-изготовителя.

Мы действительно думаем о будущем и о стране, в которой живем мы, в которой будут жить наши дети и внуки, как бы пафосно это не прозвучало.

Уже давно мы сформулировали миссию компании: *«Лучшие решения и продукция, обеспечивающие долгосрочную эксплуатацию энергосистем России»*. Это не просто красивые слова, наша миссия действительно отражает наши принципы работы. Мы всегда стараемся предложить нашим клиентам оптимальное соотношение «цена—качество». Мы принципиально не продаем продукцию, в качестве которой не уверены. Мы ориентированы на работу именно с отечественными производителями — потому что их продукция дешевле европейской — при сравнимом уровне качества.

— **Зачастую люди не задумываются о том, что влияет на цену товара. Давайте остановимся на этом подробнее.**

— Существует определенная себестоимость любого товара. Сюда заложена стоимость производства, доставки, сервисного обслуживания. В нашей сфере нет сверхприбылей, мы не берем цену «с потолка». Когда нам говорят, что где-то есть точно такое же, но дешевле, мы не верим. Потому что не точно такое же. Итак, что влияет на цену товара, на чем можно сэкономить?

МЫ РАБОТАЕМ ТОЛЬКО С ПРО- ВЕРЕННЫМИ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ И ЕВРОПЕЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ. У НАС ЖЕСТКАЯ ПОЗИЦИЯ — НИКАКОЙ ЭКОНОМИИ НА КАЧЕСТВЕ. МЫ ОТВЕЧАЕМ ЗА КАЖДУЮ ЕДИНИЦУ ТОВАРА, КОТОРУЮ ПРОДАЕМ. МЫ СМЕЛО ГАРАНТИРУЕМ, ЧТО ОНА БУДЕТ РАБОТАТЬ

Во-первых, стоимость производства. Это и материалы, и оборудование, и квалификация рабочих, которые изготавливают продукцию. Есть определенный технологический процесс, который надо соблюдать. Хороший производитель не будет экономить на материале, у него стоит качественное оборудование, которое дает высокую точность и не дает брака. Он вкладывается в обучение персонала, платит среднерыночную зарплату — чтобы его сотрудники были заинтересованы в работе, а не менялись каждый месяц. Должна быть налажена система контроля качества продукции.

Разумеется, можно подойти к вопросу иначе. Взять более дешевый металл (который не выдержит требуемой

нагрузки при эксплуатации), работать на худшем оборудовании, не обучать сотрудников, не платить им зарплату... Сами понимаете, что мы получим на выходе.

Во-вторых, стоимость сервисного сопровождения. ООО ПО «РосЭнергоРесурс» обеспечивает своим клиентам максимальный сервис. Начиная от проверки технической документации, заканчивая полной проработкой поставки материалов и гарантийным обслуживанием.

Мы не просто продаем товар по заявке. Наши технические специалисты всегда готовы проконсультировать клиента, предложить, если необходимо, замену позиции и пр. Кроме того, они проверяют проект. Что это значит? К сожалению, далеко не все наши клиенты знают досконально технические тонкости проекта, путаются в наименованиях продукции. И нередко случаи, когда в проекте встречаются ошибки: не тот диаметр детали, некорректный подбор комплектующих и т. п. Наш подход позволяет застраховать клиентов от возможных ошибок при закупках, что экономит им и время, и деньги, не говоря уже о нервах.

Кроме того, мы гарантируем, что в случае ошибки при поставках с нашей стороны (такое встречается крайне редко, но никто не застрахован), мы сделаем все возможное, чтобы клиент не пострадал — в кратчайшие сроки произведем замену, за свой свет поставим продукцию и т. п.

Мы всегда делаем все возможное, чтобы удовлетворить потребности клиента, наш девиз: «Работа с превышением», то есть — всегда стремиться делать больше, чем должны.

Именно поэтому мы настроены на комплексное оказание услуги. Мы готовы взять на себя все заботы клиента — от проверки проекта до подбора комплектующих и доставки.

С ООО ПО «РосЭнергоРесурс» вы получаете именно то, что нужно, со строгим соблюдением сроков, гарантией высокого качества как продукции, так и сервисного сопровождения. Мы снимаем с клиента все заботы в процессе подбора и закупки продукции, а также вы можете быть уверены, что и в процессе эксплуатации проблем не возникнет.



НАИМЕНОВАНИЯ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ ТОВАРОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ООО ПО «РОСЭНЕРГОРЕСУРС»



МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ

Всё оборудование, которое требуется для комплектации высоковольтных линий (металлические опоры освещения, траверсы, хомуты, кронштейны и т. д.). Также выполняем заказы на металлоконструкции для нефтяных компаний (ограждения, площадки, лесенки и пр.). Собственный производственный цех компании предлагает изготовление различных металлоконструкций по чертежам заказчика. Первостепенным для нас является качество продукции.

ИЗОЛЯТОРЫ

Предназначены для крепления и изоляции неизолированных и защищенных изоляцией проводов различных типов для ВЛ, в РУ и подстанциях. По своему назначению изоляторы делятся на опорные, подвесные и проходные. Конструкция и размеры изоляторов определяются прикладываемыми к ним механическими нагрузками, электрическим напряжением установок и условиями их эксплуатации. На складе компании всегда имеется в наличии большой запас изоляторов различных типов, таких как линейные штыревые, опорные линейные, линейные подвесные стеклянные и полимерные, опорные стержневые полимерные и т. д.

АРМАТУРА СИП

От ведущих производителей России и Европы: анкерные зажимы и кронштейны, гибкие заземляющие проводники, зажимы переходные прокалывающие, комплекты анкерной и промежуточной подвески, ленты крепления, прокалывающие ответвительные и поддерживающие зажимы, соединительные болты, спиральные вязки, устройства защиты от дуги, фасадное крепление и т. д.



РАЗЪЕДИНИТЕЛИ, РАЗРЯДНИКИ И ОГРАНИЧИТЕЛИ ПЕРЕНАПРЯЖЕНИЯ

Разъединители серии РЛНД предназначены для включения и отключения под напряжением участков цепи высокого напряжения, а также заземления отключенных участков при помощи стационарных заземлителей.

Разъединитель линейный качающегося типа (РЛК) предназначен для включения и отключения участков электрической цепи, находящейся под напряжением. Ограничители перенапряжения типа ОПНп напряжением от 0,22кВ до 500кВ.

Разрядники типа РВО, РВН, РДИП, РМК, РДИМ — всегда в наличии на складе.



ЛИНЕЙНАЯ АРМАТУРА ДЛЯ НЕИЗОЛИРОВАННОГО ПРОВОДА

В данную группу товаров входят категории товаров, таких как арматура защитная, сцепная, поддерживающая, контактная, соединительная и натяжная (серьги, ушки, зажимы, распорки, балласты, гасители вибрации и т. д.).



СПИРАЛЬНАЯ АРМАТУРА

Предназначена для ЛЭП с неизолированным проводом и оптическим кабелем



МОНТАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Представлен профессиональный инструмент отечественного и импортного производства различных торговых марок, предназначен для монтажа ВЛ и ВОЛС.



ООО ПО «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» ИЩЕТ В СВОЮ КОМАНДУ МЕНЕДЖЕРА ПРОДАЖ, КОТОРЫЙ:



Для того чтобы
принять участие
в конкурсе,
направляйте свое резюме на почту отдела персонала: rer713@mail.ru

- умеет и любит общаться, ориентирован на результат;
- владеет навыками, позволяющими заключать сделки и выстраивать взаимодействие с клиентом на волне длительного сотрудничества;
- готов первые 3-4 месяца работать над становлением собственной сильной базы клиентов и развивать ее после;
- обладает чувством юмора;
- «за идею!» (мы — команда)

ГАРАНТИРОВАННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Мы дадим вам возможность попасть в атмосферу, где отдел — это команда, а вся компания работает на общий результат, где эффективно трудятся и душевно отдыхают
- Ваша заработная плата будет расти по мере того, как вы начнете «включаться», без «потолка» и абсолютно прозрачно (в среднем 45-60 тысяч руб.)
- Нам есть куда расти, и для этого у нас есть все инструменты
- Помимо материальных гарантий вы сможете стать лучшим менеджером отдела и, к примеру, поужинать с директором или получить полный бак бензина в свое авто! :)
- Лояльное, позитивное общение со стороны руководства и коллег
- Для автомобилей сотрудников компании предоставляется отдельная стоянка

НА ВЫХОД!



**«Мой страх перед
чем-то обычно
означает, что я должна
это сделать».**
Мадонна

Хорошее слово «комфорт». Чувствовать себя комфортно — практически синоним приятного, расслабленного состояния, в котором нам хочется находиться как можно чаще, не правда ли? По сути, человеческая жизнь — это, во многом, и есть стремление к тому, чтобы создать себе комфорт. Но к сожалению, у этой медали, как всегда, есть другая сторона. Когда мы находимся в зоне комфорта, мы пребываем в состоянии равновесия, и нам не хочется ничего менять, пробовать что-то новое и неизведанное, куда-то ехать, бежать, что-то делать.

Зона комфорта — это внутренние границы, в рамках которых мы чувствуем себя в безопасности. Но зачастую нам только кажется, что мы себя чувствуем там хорошо, а на самом деле это, во многом, привычка и страх перед изменениями. Если ничего не менять, не выходить из зоны комфорта, то невозможно ничего достичь.

Именно «зона комфорта» заставляет нас цепляться за нелюбимую, но привычную работу, за изжившие себя отношения, за привычный круг общения и образ жизни, и даже за мысли! Нам страшно взять и изменить что-то — найти другую работу, переехать в другую квартиру, порвать давно опостылевшие отношения, начать мыслить иначе... А ведь именно это и называется развитием! Без развития, как известно, возможна только деградация. И чем старше человек, тем труднее ему выходить из своей зоны комфорта и расширять ее границы. Если вы не хотите обнаружить себя через много

лет постаревшим брюзгой, скептически относящимся ко всему новому, с трудом способным осмыслить что-то, с неинтересными знакомыми, унылой работой и скучно прожитой жизнью, придется брать себя за шиворот и покидать зону комфорта.

С выходом из зоны комфорта связано любое обучение и развитие, любой риск — а без этого невозможно ничего изменить. Таким образом, если вы хотите развиваться, вам придется покидать уют привычных границ.

КОГДА МЫ НАХОДИМСЯ В ЗОНЕ КОМФОРТА, МЫ ПРЕБЫВАЕМ В СОСТОЯНИИ РАВНОВЕСИЯ, И НАМ НЕ ХОЧЕТСЯ НИЧЕГО МЕНЯТЬ

КАК ПОКИНУТЬ ЗОНУ КОМФОРТА?

- Осознать, что вы застыли в определенных рамках, которые стали вам тесноваты. Очень важно быть честным с самим собой, и перестать себя уговаривать, что все нормально в то время, как вас перестали устраивать ваши жизненные реалии.
- Обозначить цель. Определиться, что именно вы хотите изменить, к чему хотите прийти в итоге.
- Определить список задач. Это ступеньки на пути к достижению вашей цели, которые помогут конкретизиро-

вать ваши действия. То есть обозначьте для себя буквально по пунктам, что и — главное — в какие сроки вы сделаете для того, чтобы изменить свою жизнь.

- Выполнение запланированных задач. Желательно фиксировать где-то эту работу — чтобы не было искушения свернуть обратно в зону комфорта, из которой мы пытаемся убежать. Вся деятельность должна быть последовательной, с постепенным наращиванием объемов. Сложно сразу сделать что-то новое и непривычное. А вот каждый день по чуть-чуть может почти каждый. Помните один из основных принципов тайм-менеджмента «Откусывайте слона по кусочку»?
- Не отчаивайтесь, если не получится сразу. Главное — настойчивость в достижении результата. Психологи утверждают, что для закрепления новой привычки необходим минимум 21 день.

- Закрепление на новой территории. На этом этапе вы уже полностью комфортно себя чувствуете в расширенных границах, в новых реалиях. Вы добились своей цели!

Только помните — что если вы застынете здесь, то снова окажетесь в ловушке зоны комфорта — пусть и немного расширенной. Увы, вся наша жизнь — это постоянное движение вперед, поэтому после небольшой передышки, начинаем путь сначала — с новыми, более масштабными и амбициозными целями! Удачи, мы верим, что у вас всё получится!

depositphotos.com/Siphotography