

ЭНЕРГИЯ СВЕТА



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

№ 25,

ДЕКАБРЬ 2018

ВЫБОР МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ — НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ

М. В. ФЕДОРЧУК:

«В компании
"РосЭнергоРесурс"
мы увидели перспективного
партнера»

Н. В. ПОНОМАРЕВА:

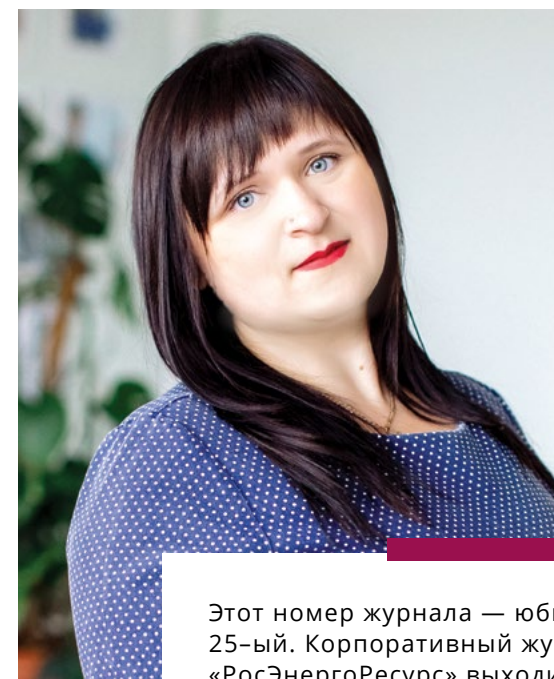
«Мы — сплоченная команда!»



ОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЕМ ЭНЕРГЕТИКА И С НОВЫМ 2019 ГОДОМ!

Вот и пролетел 2018 год...

Он был разным: сложным, кризисным, с резкими неожиданными поворотами в законодательстве и экономике, он был насыщен работой и событиями, но вместе с тем — он был прекрасен. Как и любой другой год — ведь все, что происходит с нами и вокруг нас, зависит только от нашего настроя и отношения. И мы желаем, чтобы наступающий год — каким бы он ни был и что бы он нам не приготовил — стал для вас чудесным и ярким, наполненным профессиональными удачами, исполнением давних желаний и приятными событиями! А мы будем рядом — и надеемся, что вместе мы сделаем этот мир чуточку лучше: светлее, теплее и добрее!



ЗДРАВСТВУЙТЕ,
ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Этот номер журнала — юбилейный, 25-ый. Корпоративный журнал «РосЭнергоРесурс» выходит уже 6 лет, с 2012 года.

Идея выпуска корпоративного журнала пришла к нам, когда остро встал вопрос: «Как нам представлять компанию, как показать ее развитие на рынке коллегам, партнерам, клиентам?». Сначала возникла идея сделать ежегодный отчет и рассылать его. Но что собой представляет ежегодный отчет? Сухие цифры, скучные графики... Нам же хотелось какого-то более человеческого представления, предложить нашим партнерам что-то интересное, нужное, прикладное. Хотелось показать не только рост компании и ее достижения, но и представить людей, которые работают у нас, донести наши ценности, принципы.

Так родилось наше корпоративное издание — небольшой, но полезный проект, в котором мы рассказываем о себе, о продукции, которую мы поставляем, и делимся полезной для читателей информацией. Журнал адресован нашим партнерам, клиентам — реальным и потенциальным, тем, с которыми мы хотели бы познакомиться и попробовать работать вместе.

Основная задача журнала — показать, как меняется «РосЭнергоРесурс», что происходит в компании, какие люди здесь работают. Мы не просто производим и продаем определенную номенклатуру изделий, мы разбираемся в бизнесе клиента и в его проблеме, чтобы понять, что ему ценно. То есть наша задача: не просто поставить товар, а еще и удостовериться, что это нужно, полезно и выгодно нашему клиенту.

«РосЭнергоРесурс» не только очень быстро растет в своем направлении на рынке, увеличивая объем продаж и расширяя линейки предлагаемых товаров, но и развивается в своей философии, в своем профессионализме, в своих взглядах. Компания дает возможность своим сотрудникам участвовать в обучающих семинарах и проектах, для того чтобы понимать, что сейчас происходит на рынке, находить лучшие решения для наших клиентов и соответствовать, а лучше — превосходить их ожидания.

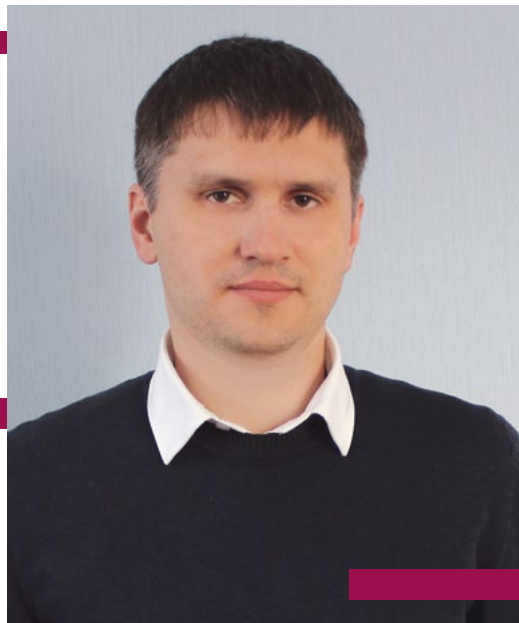
Журнал меняется вместе с нашей компанией. С каждым годом мы привносим в него что-то новое, по-другому смотрим на статьи, которые пишем, на информацию, которой делимся.

В этом году мы изменили дизайн, теперь журнал оформлен по-новому — более динамично, стильно и современно. У издания появилось новое название — «Энергия света». Этим мы хотим подчеркнуть рост компании и акцентировать внимание на том, что наша энергия направлена, в первую очередь, на «светлую сторону» — в отношениях с клиентами и партнерами. Дальнейшее развитие журнала нацелено на его расширение и преобразование в площадку обмена информацией между участниками энергетического рынка.

Уверена, что и дальше мы будем расти, развиваться и становиться все более интересными и полезными для наших читателей, нести им энергию — энергию света!

С уважением,
главный редактор журнала
Наталья Баузер

В 2018 ГОДУ
ООО ПО
«РОСЭНЕРГО-
РЕСУРС»
СТАЛО
ДИСТРИБЬЮ-
ТОРОМ
КОМПАНИИ
«СВЯЗЬ-
СТРОЙДЕТАЛЬ»



М. В. ФЕДОРЧУК: «В КОМПАНИИ "РОСЭНЕРГОРЕСУРС" МЫ УВИДЕЛИ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПАРТНЕРА»

Мы поговорили с представителем компании «СВЯЗЬСТРОЙДЕТАЛЬ» — менеджером активных продаж МИХАИЛОМ ВЛАДИМИРОВИЧЕМ ФЕДОРЧУКОМ о том, на что они ориентировались, заключая дистрибьюторский договор с ООО ПО «РосЭнергоРесурс», и о первых результатах совместной работы.

СПРАВКА

ЗАО «Связь-СтройДеталь» было основано в 1993 году на базе опытного завода — производственного подразделения ОАО «Мостелефонстрой», чья история началась в 1928 году. За эти годы компания зарекомендовала себя как одно из ведущих предприятий, занимающихся производством оборудования для телекоммуникационного рынка. Компания активно развивается, расширяет ассортимент, выходит на новые рынки.

«СвязьСтройДеталь» производит и продает изделия для строительства объектов инфраструктуры связи, монтажа и измерения медножильных кабелей связи и оптических кабелей связи, а также — для строительства объектов инженерной инфраструктуры. На производстве изготавливается продукция из металла, бетона, пластмассы, волоконно-оптические компоненты. Также у компании есть своя испытательная лаборатория и обучающие классы.

На предприятии с 2001 года внедрена система менеджмента качества. Ее соответствие ГОСТ ISO 9001-2011 подтверждено сертификатом.

— Почему ваша компания выбрала в качестве дистрибьютора ООО ПО «РосЭнергоРесурс»?

— В настоящее время очень много волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) прокладывается по опорам ЛЭП — вотчине энергетиков. В связи с этим производители компонентов ВОЛС давно предлагают на рынке адаптированные решения, такие как прокладка подвесных ВОЛС по опорам, оптические волокна, встроенные в грозотрос. ЗАО «СВЯЗЬСТРОЙДЕТАЛЬ», являясь лидером в своем сегменте, производит широкий ассортимент продукции в данном направлении: муфты оптические, зажимы, барабаны для размещения запаса кабеля, арматура для подвески оптических

кабелей, шкафы и стойки телекоммуникационные, приборы и инструменты для ВОЛС. Вся продукция проверяется на соответствие современной измерительной аппаратуры, что позволяет быстро исследовать ее на прямые и обратные потери, оценить качество полировки торцов коннекторов, проверить геометрию изделия и другие важные параметры, и не допускать брак к реализации на рынке. Наша продукция по срокам доставки выгодно отличается от предложений зарубежных поставщиков, и полностью приспособлена для использования в отечественных условиях.

Для успешной реализации данной продукции нам требовался надежный и компетентный партнер в отрасли.

В компании «РосЭнергоРесурс» мы увидели перспективного партнера в области энергетики, компания сочетает в себе характер молодой компании — динамичный рост, напористость и в то же время сдержанность и размеренность предприятия, которое уже утвердилось на рынке, всем доказав, что они здесь на своем месте.

— Как вы оцениваете партнерские отношения с «РосЭнергоРесурс»?

— Как мы и ожидали, статус официального партнера придал нашим отношениям качественный импульс. В лице компании

«РосЭнергоРесурс» мы получили партнера с командой профессионалов, что помогло избежать периода адаптации: коллеги сразу включились в работу, показав высокий уровень ответственности и профессиональное отношение к делу.

— Что вы можете сказать о результатах совместной работы по итогам последних трех кварталов?

— Компания «РосЭнергоРесурс» уверенно выполняет взятые на себя обязательства, что еще раз подтверждает высокую ответственность перед партнерами и умение сразу добиваться результата на новых для себя направлениях.

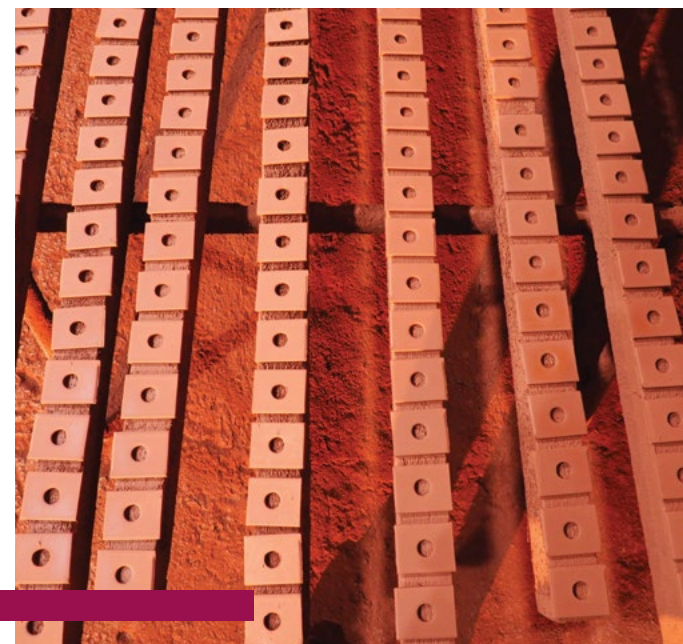
— Расскажите немного о совместных мероприятиях и дальнейших планах.

— В рамках поддержки своих дистрибьюторов компания «СВЯЗЬСТРОЙДЕТАЛЬ» проводит семинары и обучение дистрибьюторов, мы рады видеть сотрудников компании «РосЭнергоРесурс» на наших мероприятиях.

Мы ждем от коллег расширения их компетенций в области связи, а как следствие — расширения номенклатуры, по которой мы можем взаимодействовать.

— Что бы вы пожелали ООО ПО «РосЭнергоРесурс»?

— Уверенного, стабильного роста.



ВЫБОР МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ — НА ЧТО ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ



МЕТАЛЛЫ И ИХ СПЛАВЫ — ОДИН ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ МАТЕРИАЛОВ В СОВРЕМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ РАЗЛИЧНЫХ КОНСТРУКЦИЙ, ИНСТРУМЕНТОВ И ДРУГИХ ИЗДЕЛИЙ, ТАК КАК ОБЛАДАЮТ СЛЕДУЮЩИМИ СВОЙСТВАМИ: ВЫСОКОЙ ПРОЧНОСТЬЮ И ПЛАСТИЧНОСТЬЮ, ОДНОРОДНОСТЬЮ, ОГНЕУПОРНОСТЬЮ, НЕПРОНИЦАЕМОСТЬЮ ДЛЯ ЖИДКОСТЕЙ И ГАЗОВ, ЭЛЕКТРОПРОВОДНОСТЬЮ

Металл как сырье для изготовления различных металлоконструкций выбирают в силу того, что он обеспечивает надежность и безопасность эксплуатации конструкции. Этот выбор обусловлен особенностями сооружения, эксплуатационными условиями, также обеспечивает экономическую целесообразность проекта возведения объектов.

Для металлоконструкций, применяемых в энергетической отрасли, чаще всего, используют **сталь ВстЗсп и 09Г2С**. Поэтому производственное

отделение компании «РосЭнергоРесурс», специализируется на производстве продукции из этих видов металла. **В чем основное отличие этих марок стали?**

По классификации **сталь ВстЗсп** относится к группе конструкционных углеродистых сталей обыкновенного качества, а **сталь 09Г2С** — к группе низколегированных сталей — то есть в нее добавлены легирующие элементы (никель, хром, молибден), в результате чего этот вид стали намного прочнее и устойчивее к внешним нагрузкам.

Соответственно, выбор того или иного типа стали обусловлен тем, в каких условиях планируется эксплуатация изделий из нее, и выполняется на этапе проектирования. К сожалению, не всегда проектировщики, закладывая тот или иной тип стали в проект, учитывают все условия эксплуатации и технические нюансы. **Технические специалисты «РосЭнергоРесурс» в обязательном порядке проверяют все проекты, в том числе — оценивают соответствие типа стали условиям эксплуатации.**



При выборе стали имеют значение следующие факторы:

- толщина несущих элементов металлоконструкций;
- способ соединения отдельных элементов детали;
- воспринимаемые конструкцией динамические и статистические нагрузки;
- климатические условия местности, где будет возводиться металлоконструкция;
- индивидуальные условия эксплуатации конструкции;
- уровень значимости возводимых сооружений;
- уровень воспринимаемых напряжений.

Проще говоря, поскольку **сталь 09Г2С** намного более прочная, ее используют для металлоконструкций, которые предполагается эксплуатировать при экстремально низких температурах — до -70°C . Таким образом, металлоизделия из этой стали выбирают для эксплуатации в северных регионах России, таких как Магадан, Чукотка, Якутия.

Кроме того, поскольку низколегированная сталь обладает высокой механической прочностью, это позволяет создавать из нее более тонкие элементы, чем при использовании других видов стали. Эта особенность материала расширяет возможности применения изделий в разнообразных строительных конструкциях. Пожалуй, единственным недостатком **стали 09Г2С** можно назвать ее более высокую стоимость по сравнению с другими — углеродистыми сталями обыкновенного качества типа **ВстЗсп**.

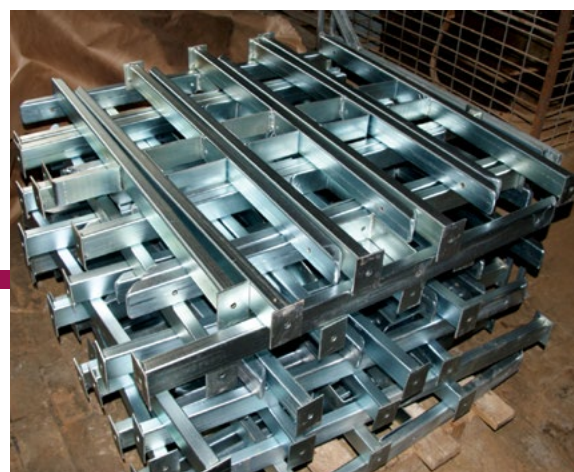
Соответственно, если эксплуатация изделий запланирована при нормальных нагрузках, с целью оптимизировать расходы, выбирается **сталь ВстЗсп**. Это качественный металл, надежный и прочный в эксплуатации в неагрессивной среде, в умеренном климате, преимущественно, при положительных температурах.

ВЫБОР ТИПА СТАЛИ ОБУСЛОВЛЕН ТЕМ, В КАКИХ УСЛОВИЯХ ПЛАНИРУЕТСЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ИЗДЕЛИЙ ИЗ НЕЕ

ОБРАБОТКА МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

Несмотря на то, что металл — это высокопрочный материал, он обладает определенной чувствительностью к негативному воздействию таких явлений, как влажность и температура. Защитить металлоконструкции от преждевременного разрушения и повреждений позволяет качественная обработка антикоррозийными и огнезащитными составами.

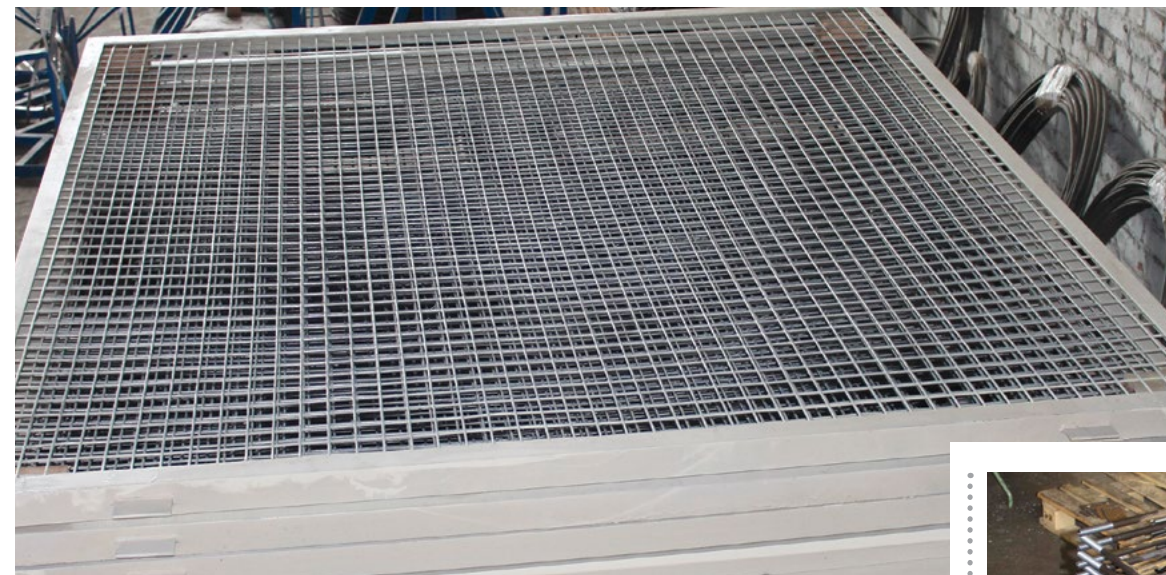
При нанесении защитного покрытия особое внимание уделяется соблюдению правильной технологии, толщине покрытия, количеству слоев. До нанесения покрытия в обязательном порядке производится первичная многоступенчатая обработка



поверхности металла — для более ровного и надежного покрытия изделия. Все это обеспечивает надежную защиту, долгосрочную эксплуатацию и достойный внешний вид изделий, выпускаемых под маркой «РосЭнергоРесурс».

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ АНТИКОРРОЗИОННЫХ ПОКРЫТИЙ МЕТАЛЛОИЗДЕЛИЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ НА ПРОИЗВОДСТВЕ КОМПАНИИ:

- покрытие горячим цинком;
- покрытие холодным цинком;
- полимерное покрытие металла;
- гальваническое и термодиффузное покрытие;
- различные лакокрасочные покрытия.



По ГОСТу изделие, обработанное **горячим цинком**, при внешнем осмотре должно иметь гладкую или шероховатую поверхность, покрытие должно быть сплошным. Цвет покрытия — от серебристо-блестящего до матового темно-серого, на поверхности изделий не должно быть трещин, забоин, вздутий. Это требования **ГОСТ 9.307-89 (ИСО 1461-89)**. Единая система защиты от коррозии и старения (ЕСЗКС).

Холодное цинкование металла выполняется цинконаполненными составами, покрытие гарантирует надежную антикоррозийную защиту. При покрытии холодным цинком ориентируемся на **СНиП 2.0311-85 «Защита строительных конструкций от коррозии»**.

Полимерное покрытие металла обеспечивает надежную защиту от коррозии. Краска представляет собой сухую композицию, состоящую из мелкодисперсного порошкового полимера, отвердителя и различных включений, пигментов и наполнителей. Изделие нагревается до 200°C в специальной термической камере, порошок расплавляется и образует бесшовное монолитное полимерное покрытие на всей поверхности изделия, которое заполняет поры металла. После этого изделие помещают в камеру охлаждения, где при понижении температуры полимерная пленка затвердевает. При нанесении этого покрытия наши специалисты ориентируются на стандарты, описанные в **ГОСТ 9.410-88 Единая система защиты от коррозии и старения (ЕСЗКС). Покрытия порошковые полимерные. Типовые технологические процессы**.

При **термодиффузии и гальваническом покрытии** соблюдаем **ГОСТ Р 9.316-2006 ЕСЗКС. Покрытия термодиффузионные цинковые; ГОСТ 9.309-86. Покрытия гальванические. Определение рассеивающей способности электролитов при получении покрытий; ГОСТ 9.308-85 и ГОСТ 9.301-86. Покрытия металлические и неметаллические неорганические**.

Нанося на металлоизделия **лакокрасочные покрытия**, опираемся на требования стандартов **ГОСТ 9.032-74, ГОСТ 9.402-2004 ЕСЗКС** и индивидуальные пожелания заказчика. Видов лакокрасочных покрытий большое количество (начиная от обычной эмали и заканчивая



специализированной краской для «Газпром»), поэтому выбор краски определяется условиями эксплуатации металлоконструкции и климатом местности, где она будет использоваться.

Хочется подчеркнуть, что именно строгое соблюдение ГОСТ, СНиП и ТУ и постоянный контроль качества, осуществляемый на производстве позволяет нам гарантировать, что металлоизделия, выпущенные ООО ПО «РосЭнергоРесурс» прослужат долго и не доставят неприятных сюрпризов нашим клиентам. Для этого на производстве организована многоступенчатая система оценки качества продукции и произведенных работ на каждом этапе. Эта система менеджмента качества соответствует требованиям международного стандарта **ISO 9001:2015**, что подтверждено сертификатом соответствия.



НАДЕЖДА ПОНОМАРЕВА:

«МЫ — СПЛОЧЕННАЯ КОМАНДА!»

НАДЕЖДА ВЛАДИМИРОВНА ПОНОМАРЕВА работает в ООО ПО «РосЭнергоРесурс» ведущим специалистом отдела снабжения. Мы вспомнили с Надеждой время, когда она только пришла работать в нашу компанию, сравнили ее работу тогда и сейчас, а также обсудили, что изменилось в деятельности ООО ПО «РосЭнергоРесурс» за эти годы.

В 2019 ГОДУ КОМПАНИЯ «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» БУДЕТ ОТМЕЧАТЬ ЮБИЛЕЙ — 15 ЛЕТ СО ДНЯ СОЗДАНИЯ. В СВЯЗИ С ЭТИМ ВАЖНЫМ ДЛЯ НАС СОБЫТИЕМ МЫ РЕШИЛИ СДЕЛАТЬ СЕРИЮ ИНТЕРВЬЮ С СОТРУДНИКАМИ, КОТОРЫЕ МНОГО ЛЕТ РАБОТАЮТ В КОМПАНИИ, ВСПОМНИТЬ ВМЕСТЕ С НИМИ, КАКОЙ КОМПАНИЯ БЫЛА НА ЗАРЕ СТАНОВЛЕНИЯ И СРАВНИТЬ С ТЕМ, КАКОЙ ОНА СТАЛА.

— Надежда, когда вы пришли работать в ООО ПО «РосЭнергоРесурс»?

— Я пришла в компанию «РосЭнергоРесурс» в июле 2012 г. Тем летом я уволилась с предыдущего места работы, искала новое, и мой бывший коллега, который как раз устроился работать в отдел продаж «РосЭнергоРесурс», предложил мне прийти сюда на собеседование.

Сначала со мной пообщался менеджер по персоналу, потом пригласили на второе собеседование с директором, начальником отдела снабжения и начальником отдела продаж. По результатам второго собеседования меня пригласили на работу, на должность менеджера отдела снабжения.

Сейчас я ведущий специалист отдела снабжения. Эта должность предполагает большую ответственность, я контролирую не только свои процессы, но и отвечаю за работу коллег, смотрю, как они погружаются в свои цели и задачи, справляются ли, не нужна ли им помощь. Иногда со стороны

лучше видно, что есть варианты сделать что-то по-другому, более эффективно. В этих случаях методом обсуждения определяем самый эффективный вариант решения задачи.

— Почему вы решили работать в «РосЭнергоРесурс»?

— Компания «РосЭнергоРесурс» — стабильная компания, известная, все о ней знают. Мне понравились и компания, и доброжелательный коллектив, атмосфера в целом. Нравится сама отрасль энергетики. Это рынок очень емкий, большой, меня заинтересовало, что это одна из самых объемных отраслей в Российской Федерации.

— Как вы считаете, в чем особенность компании «РосЭнергоРесурс»?

— Мы стараемся для клиента. Наша первоочередная задача — услышать его, понять, с чем он к нам пришел, помочь ему эффективно решить свои задачи.

— Сложно ли было разобратся в сфере энергетики?

Вообще образование у меня непрофильное — строительное, железнодорожное. Конечно, сначала было сложно. Нужно было понять, что это за продукция, где она используется, сколько вариативности может быть у каждого изделия, как найти нестандартные решения для клиента. Я, наверное, целый год разбиралась в этом, чтобы быть мобильной в каких-то моментах, оперативно предлагать решения, не погружаясь в каталоги и таблицы при каждом вопросе. Сейчас большинство продукции и аналогов я могу подбирать, не обращаясь к справочникам.

— Как изменилась компания за 6 лет, что вы здесь работаете?

— Мы стали намного больше: у нас количественно и качественно вырос коллектив, а также значительно расширилась предлагаемая номенклатура. Когда я пришла, мы многим не занимались, уже при мне ввели много новых линеек продукции.

Раньше работа была в принципе построена по-другому.

Когда я пришла, то выполняла задачи, которые ставил передо мной руководитель отдела, он определял для меня, чем я должна заниматься в течение дня. Я занималась входящими запросами от отдела продаж, поиском оптимальных предложений под эти заявки, ведением претензий (брак, бой, недостатки), взаиморасчетов, оформлением заказов продукции у поставщиков.

Сейчас, в основном, я сама себе ставлю задачи — на день, на неделю, на месяц. Планирую, определяю, что надо улучшить, где в работе могут быть провалы, ошибки — все мы люди, все ошибаемся. Бывает, что работаешь в каком-то одном процессе, и взгляд «замыливается» уже не обращаешь внимания на что-то. У нас в отделе принято, что мы в таких случаях помогаем друг другу, подсказываем, если заметили. Наш отдел — это сплоченная команда.

За 6 лет компания очень сильно приросла, несоизмеримо с другими организациями, в которых я работала. Там я нигде не видела такого стремительного роста за достаточно короткий период.

Когда я пришла в отдел, нас было всего трое, сейчас — семеро. Но темп работы и загруженность только растут. Рабочий день иногда пролетает, как пять минут: сидишь и с удивлением видишь, что на часах уже 17 часов — пора идти домой, а еще не все запланированное на день сделано.

Мы стали брать за большие проекты, с заказной и редкой продукцией, которую мы находим специально для наших клиентов. Подбираем поставщиков, ищем заводы, разбираемся в технических особенностях этой продукции.

— В чем заключается ваша работа? Как строится рабочий день?

— Утром прихожу на работу, первым делом открываю программу 1С, электронную почту, рабочие приложения, в которых мы общаемся с коллегами и партнерами. Просматриваю все коммерческие



У НАС НА СКЛАДЕ ЕСТЬ ПРОДУКЦИЯ, КОТОРАЯ ВСЕГДА ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ В НАЛИЧИИ

предложения, заявки, письма, ответы от заводов, которые остались за прошлый день — у нас есть такое правило: все заявки должны быть обработаны в течение суток.

Большинство заводов находятся в европейской части России, и разница во времени существенно влияет на нашу работу: вечером, когда я уже дома, предложения и ответы продолжают сыпаться на почту и телефон... Что-то смотрю из дома, а и вечером остаюсь на связи, отвечаю на звонки и сообщения, ноутбук у меня всегда включен — ровно до того момента, когда я уже ложусь спать. Я считаю, что есть такие вопросы, которые нельзя откладывать, на завтра, и стараюсь решать все оперативно.

Утром продолжаю разбирать ответы, стараюсь до 10 утра все это поправить, чтобы дать информацию

ребятам из отдела продаж. Тем более, что у них разница в часовых поясах работает в другую сторону — многие клиенты находятся на Дальнем Востоке, и они уходят домой, когда у нас еще не наступил обед.

После 10 часов приступаю к новым задачам, которые уже запланировала на сегодня: читаю новые коммерческие предложения, которые приходят в течение дня, заявки от отдела продаж, смотрю, что есть на складе (у нас на складе есть продукция, которая всегда поддерживается в наличии), а что надо приобрести, заново делаю мониторинг цен, сроков, анализирую, где лучше купить, где качественнее продукция, кто находится поближе к клиенту, чтобы побыстрее привезти, изучаю отзывы.



КОМПАНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ РАСШИРЯТЬ СВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

— У вас постоянная база поставщиков?

— У нас есть база постоянных поставщиков, но также мы постоянно ищем новых, добавляем их в существующую базу.

Новых поставщиков ищем плано-во, когда появляется время в течение дня. Можно поискать в Интернете, можно — через наших поставщиков узнавать, что новое и интересное появилось на рынке, — заводы обычно лучше нас знают, кто где появляется, от них можно узнать много полезного.

Второй путь поиска — когда по заявке требуется какая-то продукция, которой нет у наших основных поставщиков. Бывает такое, что наши партнеры не могут поставить свою продукцию: нет материалов или ресурсов, или комплектующих. Это служит началом работы над поиском производителей такого же оборудования или его аналога.

— Какие сложности бывают в вашей работе?

— Можно не найти какую-то продукцию. Есть такие позиции, которые очень редки, часто такое оборудование используется на линиях высокого напряжения. Например, недавно была заявка на зажим, а его в России не производят. Такую продукцию выпускают заводы, которые находятся на Украине. А в связи с политической ситуацией в этой стране, в работе с украинскими предприятиями имеются известные сложности и риски.

По сути в этом зажиме ничего сложного технологически нет, но его не производят у нас в стране. Приходится искать аналог. Такие вопросы мы обычно решаем совместно с заказчиком и специалистом отдела продаж, который ведет эту заявку, привлекаем нашего технического специалиста. Устраиваем мозговой штурм, с помощью

которого находим решение и в итоге предлагаем варианты.

— В каком направлении вы бы хотели развиваться в компании дальше?

— Я бы хотела посетить заводы наших партнеров, посмотреть на их производство изнутри, чтобы понять, как выстроены производственные циклы той продукции, с которой мы работаем. Я вижу ее в готовом виде, прекрасно знаю, что она собой представляет, но не знаю, что с ней происходит в процессе изготовления — а мне это очень интересно. Думаю, это поможет лучше понимать особенности продукции и технологического процесса, я смогу меньше обращаться за консультациями к нашему техническому специалисту, смогу квалифицированно объяснить какие-то нюансы специалистам из отдела продаж.

— Что бы вы пожелали компании «РосЭнергоРесурс» в связи с ее 15-летием?

— Хотелось бы, чтобы компания продолжала развиваться, расширяла свое производство — я считаю, это «круто», что у нас есть свое производство, и мы не просто торговая компания. Хотелось бы, чтобы наше производство выросло до огромного современного завода, о котором бы все знали. А «РосЭнергоРесурс» советовали как надежного производителя и поставщика.

Желаю, чтобы мы продолжали находить новые линейки товара, чтобы появлялись новые инструменты мониторинга рынка. Чтобы мы всегда оставались большим сплоченным коллективом, и между сотрудниками не было недопонимания. Коллеги в компании держались друг за друга и не боялись быть откровенными.

А еще я желаю нашим детям прийти работать в энергетику, продолжать это нелегкое, но такое нужное, полезное и интересное дело.

НОВЫЕ ЗНАНИЯ — НОВЫЕ ИДЕИ!

В преддверии Нового года все задумываются о новых целях и задачах, которых хотелось бы достичь в грядущем году. Часто мы говорим себе, что начнем с Нового года (с понедельника, с начала месяца) правильно питаться, изучать английский, бегать по утрам и многое другое. А может, не стоит ждать какой-то знаменательной даты? **И НАЧАТЬ УЖЕ СЕГОДНЯ ОСВАИВАТЬ НОВОЕ, И САМОЕ ГЛАВНОЕ — НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ, ПОЛУЧАТЬ НОВЫЕ ЗНАНИЯ И ВПЕЧАТЛЕНИЯ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ОТКРОЮТСЯ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ.** Сегодня мы решили порассуждать на тему: зачем же нам нужно развитие? Мы спросили специалистов компании «РосЭнергоРесурс» что они думают по поводу получения новых знаний и личного развития, что для них значат новые знания, откуда они узнают новое, и для чего, по их мнению, им это может пригодиться. Выдержки из самых интересных ответов предлагаем вашему вниманию.

СВЕТЛАНА ИВАНОВНА КОРЧАГИНА, генеральный директор:

«Основным источником знаний я традиционно считаю книги. Новые знания для меня — это источник новых способностей, новых навыков, новых идей, больше, конечно, — в профессиональной сфере. Это то, что позволяет двигаться вперед, вдохновляться и вдохновлять.»

АНДРЕЙ ПОЛЕВ, коммерческий директор:

«Знания — это то, что дает возможность развиваться и быть в тренде нового времени. Лучшими источниками информации являются книги, рассылки с подписок разных спикеров, тренинги.»

ЛЮДМИЛА КАЧАНОВА, финансовый директор:

«Новые знания — это развитие. Стоять на месте скучно :) Только получая новую информацию, можно двигаться вперед, и не только в профессиональном плане.

Сегодня самый обширный источник знаний — Интернет. Именно здесь я, в первую очередь, ищу ответы на все вопросы. Конечно, новые знания помогают получать и книги, и тренинги, и дополнительное обучение.»

В прошлых номерах мы писали о развитии компании и личности по спирали, рассказывали, какие уровни развития выделяются и какие изменения на этих этапах происходят (посмотреть прошлые выпуски журнала и прочитать самые интересные статьи из него можно у нас на сайте rernsk.ru в разделе «О компании»).

ЕКАТЕРИНА ДАУРЦЕВА, менеджер отдела снабжения:

«Новые знания для меня — это, в первую очередь, расширение моих профессиональных возможностей: узнавая что-то новое я с каждым разом, образно выражаясь, наполняю сосуд, который хочется заполнить все больше и больше. Когда ты становишься компетентнее в вопросах, которые ты ранее считал недоступными, растет уверенность в себе. Для развития в рабочей сфере я предпочитаю изучать книги, профессиональные статьи, а вот для того, чтобы быть в курсе того, что в мире делается, чтобы ощущать себя частью общества, в котором я живу, я смотрю новостные ленты и соцсети — как ни крути, это неотъемлемая часть современного мира.»

Учредитель

и издатель:

ООО ПО

«РосЭнергоРесурс»,

630108,

Новосибирск,

ул. Станционная, 15/2,

тел.: +7 (383)

36-321-36,

383-02-40,

rern@rernsk.ru,

www.rernsk.ru

Главный редактор:

Баузер Н. И.

Выпускающий

редактор: Махно А. М.

Создание журнала:

агентство

«Парафраз»,

тел. (383) 299-87-01,

info@2phrase.ru,

www.2phrase.ru

Использованы фото:

www.stock.adobe.com

Отпечатано:

типография

«СМУК»,

г. Новосибирск,

ул. Красный

проспект, 79,

офис 217.

Дата выхода в свет

7.12.2018 г.

Тираж 500 экз.

Распространяется

бесплатно.

**АЛЕВТИНА МАХНО,
руководитель отдела маркетинга и рекламы:**

«Новые знания для меня — это новые впечатления. Это то, что можно "переварить", осмыслить и применить в реальной жизни. Источником знаний являются и книги, и вебинары, и собственный опыт, и общение с коллегами.»

**НАТАЛЬЯ БАУЗЕР,
заместитель руководителя
отдела маркетинга и рекламы:**

«Для меня новые знания — это жизнь. В наше время все очень быстро изменяется и развивается. И если не "ловить" и не изучать эти изменения, то очень быстро попадешь в "болото" обыденности, останешься за бортом событий и жизни.

Новые знания я стараюсь получать из разных информационных каналов. Подписываюсь в соцсетях на профессионалов в сфере маркетинга, бизнеса и личного взаимодействия, читаю книги, слушаю семинары, направленные не только на развитие в профессии, но и на раскрытие творческого потенциала. Самые ценные знания для меня — это знания, полученные на своем опыте (даже если он оказался негативным), так как в процессе воплощения задуманного черпаются идеи из общения с другими людьми, а также проверяется на актуальность и правильность своя база знаний, и всегда видно, что нужно еще подтянуть, изучить.

Я постоянно учусь, чтобы было интересно жить, чтобы уметь не просто проживать дни, а получать удовольствие от того, что сделал или делаешь что-то полезное.»

**НИКОЛАЙ КУТНЯШЕНКО,
менеджер проектов:**

«Новые знания можно получать везде: Интернет, общение с людьми, курсы, чтение и т. д. — все это источник знаний. Я постоянно изучаю что-то новое, что можно будет применить на работе.»

**МАРИЯ НЕВЗОРОВА,
специалист отдела снабжения:**

«Новые знания мы получаем ежедневно... Для меня знания — это люди, книги, путешествия и личностное развитие, самосовершенствование.»

**АЛЕКСАНДР МИТРОХИН,
специалист отдела продаж:**

«Лично для меня новые знания — это определенный рост. Это еще один шаг в сторону от незнания. Самое главное, чтобы эти знания пригодились в жизни, и можно было их рационально использовать.»

**КРИСТИНА РУЖЕЛОВИЧ,
руководитель тендерного
отдела:**

«Новые знания — это какая-либо информация, заставляющая смотреть не только прямо, но и по сторонам и более уверенно себя чувствовать в жизненном пространстве. Это может быть книга, семинар, видеоролик, а также, например, путешествие или общение с другим человеком.

Зачем нам нужны новые знания? Чтобы завтра быть лучше, чем сегодня.»

**ЛИДИЯ СОЛОВЬЕВА,
специалист отдела продаж:**

«Источник знаний — это, в первую очередь, книги. Плюсом к этому: видеоролики на конкретных каналах, статьи, тренинги, да даже просто от случайного разговора можно получить ценные знания.

Лично для меня новые знания — это возможно расширить или углубить свой "взгляд" на узнаваемую тематику, как профессиональную, так и общественно-бытовую. Самое главное для меня — это личностный рост, образованность и развитие.»

**ЕЛЕНА ПАСКАЛЬ,
специалист
по документообороту:**

«Знания нужны, чтобы держать свой мозг в тонусе, быть актуальным, так как все вокруг

стремительно изменяется. Это касается не только технической части нашей жизни, но и в развитии всех сфер. Мне интересно изучать информацию, не только связанную с моей профессией, но и то, что связано с работой моих коллег. Это очень интересно и увлекательно — знать не только свою работу, но понимать процессы в твоей компании.»

**МАРИЯ ПОЛЯНСКАЯ,
руководитель отделения
персонала
и коммуникаций:**

«Новые знания я получаю для того, чтобы быть эффективной и нужной себе и людям. Сфера, связанная с людьми, — это бесконечный космос с кучей направлений. Я хочу расти в ней. А еще я бы хотела научиться читать мысли, хотя бы с 9.00 до 9.15 по будням. :-).»

**ЕВГЕНИЙ ЖИЛЬЦОВ,
специалист
отдела продаж:**

«Новые знания — это новый опыт, который может понадобиться в самый неожиданный момент и вытянуть вас в глазах оппонента на новый уровень! Жизнь такая короткая, стагнация не интересна, нужно развиваться, для того, чтобы повысить уровень общения, расширить круг общения.»

**СВЕТЛАНА КУДРЯВЦЕВА,
ведущий специалист
отдела продаж:**

«Постоянное развитие необходимо для того, чтобы не застревать на одном уровне. Да и просто интересно — узнавать что-то новое.»

**АНТОНИНА ВАГАНОВА,
менеджер по продукту:**

«Учиться новому, получать новую информацию — это необходимо, ведь кто владеет информацией, тот владеет миром :-).»