



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

10 ЛЕТ

ИМПУЛЬС ВАШЕГО УСПЕХА



№6, март 2014 г.

11 марта 2014 года нашей компании «РосЭнергоРесурс» исполняется 10 лет!

Это очень важная и значимая для нас дата — наш первый юбилей. За это время из маленькой, никому не известной фирмы мы выросли в компанию, штат которой составляют почти 70 человек, у которой свое налаженное производство, выпускающее 180 тонн металлоизделий в месяц, ставшей официальным дилером многих надежных российских компаний. У нас десятки партнеров и клиентов по всей России и даже ближнему зарубежью.

Спасибо вам за то, что вы все эти годы с нами! Благодаря вам мы растем и развиваемся! И вместе с вами мы достигнем нашей цели: построить настоящую надежную энергосистему в нашей стране!

Поздравляем с юбилеем очаровательного директора компании «РосЭнергоРесурс» Светлану Ивановну Корчагину!

Вы вдохновляете своим примером коллег и подчиненных! Рядом с Вами мы становимся лучше! Желаем Вам успехов в работе, процветания Вашей компании! Пусть все Ваши мечты сбываются, планы реализуются, жизнь постоянно преподносит приятные подарки! С днем рождения!

Уважаемые коллеги из такой дорогой нам компании «РосЭнергоРесурс»! С десятилетием вас!

Как приятно поздравлять с днем рождения фирму, которая занята таким хорошим, таким нужным, таким полезным, таким непростым делом. Особенно — в такое трудное время.

Сотрудничество, да и простое общение с вами вызывает исключительно положительные эмоции, вселяет неизбывное чувство оптимизма, согревает душу и движет нас к постоянному совершенствованию — и выпускаемой продукции, и самих себя.

Глубина нашего взаимопонимания, полнота взаимного доверия в каждодневной совместной работе делает нас партнерами в полном смысле этого слова.

От души желаем вашей компании, всем ее сотрудникам, чтобы никакие кризисы или иные перипетии судьбы не тревожили вас и не отвлекали от такого хорошего, такого важного и нужного людям и всей стране дела, чтобы наш труд приносил и вам, и нам удовлетворение и уверенность в счастливом будущем.



Коллектив ЗАО «ЛАИЗ»

Поздравляем компанию «РосЭнергоРесурс» с десятилетием!

Желаем, в первую очередь, самого главного — стабильности: сохранить состав работников предприятия, ведь, как показала практика, это самое сложное. А в то же время умные, подкованные, молодые кадры могут совершить невозможное! Также желаем роста по всем показателям: и финансовым, и социальным!

**Коллектив
ООО «САМАТ»**



От себя и от коллективов предприятий, входящих в Производственное объединение «Форэнерго», благодарю вас и ваш коллектив за плодотворное сотрудничество.

Выражаю вам искреннюю признательность за успешную совместную работу по продвижению отечественной продукции для линий электропередачи в Сибирском ФО, за хорошие рабочие контакты между нашими компаниями.

Желаю вам дальнейшего экономического роста и финансового благополучия, укрепления взаимоотношений на благо наших предприятий.

Будем рады развитию нашего сотрудничества и взаимопонимания!

**С уважением,
Президент ЗАО ПО «Форэнерго»
Карасев Николай Алексеевич**



Уважаемые партнеры!

Выражаем вам нашу благодарность и признательность за многолетнее и успешное сотрудничество. Я верю только в расширение и улучшение сотрудничества между предприятиями ПО «Форэнерго» и вами. Искренне желаю достижения новых вершин на электротехническом рынке!

**Вице-президент
ЗАО ПО «Форэнерго»
Юданов Евгений Алексеевич**



От имени ПО «Форэнерго» благодарю коллектив «РосЭнергоРесурс» за взаимовыгодное сотрудничество и доброспорядочные партнерские отношения, проявленные за многие годы совместной работы. Надеюсь и в будущем на вашу надежность и совместный рост.

**С уважением,
генеральный директор
ЗАО «МЗВА»
Ожерельев Роман Валерьевич**



Мы высоко ценим совместную работу с компанией ПО «РосЭнергоРесурс» и стремимся в дальнейшем только развивать наше совместное сотрудничество.

Во многом и благодаря вашей компании идет продвижение продукции предприятий Производственного объединения «Форэнерго» на территории Сибири и Дальнего Востока

Выражаем надежду на продолжение успешного сотрудничества на благо наших общих интересов, а также на дальнейшее увеличение достигнутых показателей совместной работы.

Желаем вашей компании успехов и процветания!

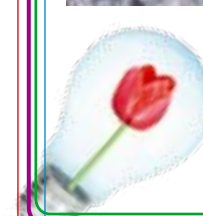
**С лучшими пожеланиями,
генеральный директор
ООО «Форэнерго-Трейд»
Прусаков Денис Владимировича**



Отличная компания. Всегда слаженно и четко отработываются все вопросы. Приятно работать с компетентными людьми, такими, как технический специалист Манюков А. В., исполнительный директор Корчагина С. И.

Поздравляю с юбилеем!

**Менеджер отдела продаж
ООО «Форэнерго-Трейд»
Семенова Марина Львовна**





11 марта у нашей компании — знаменательная дата — первый юбилей! Ровно 10 лет назад было официально зарегистрировано ООО ПО «РосЭнергоРесурс». С чего начинался путь компании, как она росла и развивалась, вспоминают ее учредители: Сергей Иванович Воробьев, Светлана Ивановна Корчагина и Андрей Владимирович Корчагин.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» ОТ ПЕРВЫХ ЛИЦ

С ЧЕГО ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

Андрей Владимирович: Началось всё за несколько лет до официальной даты — в 2001 году. Именно тогда впервые прозвучала идея, что есть рынок высоковольтной арматуры, и на этом можно заработать. Тогда еще рынок не оправился после 90-х годов, когда все связи нарушились, развалились. И мой друг и один из наших партнеров предложил нам заняться поставкой арматуры. И только в марте 2004 года официально зарегистрировали компанию ООО ПО «РосЭнергоРесурс».

Светлана Ивановна: По сути, начинал поднимать «РосЭнергоРесурс» практически в одного Сергей Иванович. Я тогда была в декретном отпуске, а Андрей Владимирович руководил другой компанией.

Андрей Владимирович: Да, я, за редким исключением, не принимал непосредственного участия в деятельности

компании, помогал преимущественно финансами, связями, советами. Сергея Ивановича поставили перед вынужденной необходимостью стать и организатором, и директором — и он возложил на себя эту обязанность.

Сергей Иванович: Выделили комнату, один стол, стул, компьютер и сказали: «Работай!»

Светлана Ивановна: Сергей Иванович всё делал сам, нашел складское помещение 200 м² на территории завода «Сибсельмаш». Оно было абсолютно не приспособлено, практически всё помещение склада занимали два больших пустых бассей-

на-отстойника, на уровне земли был въезд и по периметру 1,5 м пола, а дальше — были стенки бассейнов высотой 1,6 м. Сергей Иванович положил на эти бассейны рельсы, сверху закрыл листовым железом, поставил лесенки. И основная масса товара хранилась на этих площадках. Я когда ходила по этим площадкам, все время гадала: рухнет или не рухнет — глубина там была приличная, метров 5. А Сергей Иванович говорил: «Точно нет!» Машины подъезжали прямо к этой площадке. Мы придумывали кучу приспособлений, переходные площадки для того, чтобы осуществлять погрузку-разгрузку. Решали, как оптимально складиро-

вать товар. У нас тогда погрузчиков не было, только единственная кран-балка, на которую мы чуть ли не молились. Очень была старая, постоянно приходилось ремонтировать.

Андрей Владимирович: Сергей Иванович сначала работал один, Светлана вела бухгалтерию. Потом начали искать людей, к нам пришел Саша Манков — наш самый заслуженный старожил. Саша пришел как менеджер по продажам. До этого он не имел отношения к энергетике, и начал с того, что очень скрупулезно разобрался во всех технических тонкостях продукции — крайне ответственно подошел к делу.

Светлана Ивановна: Да мы все тогда очень активно учились. Выписывали множество специализированных журналов, гонялись за справочниками — в свободном доступе их не было. О такой роскоши, как интернет, мы и не мечтали.

КАК ИСКАЛИ КЛИЕНТОВ

Андрей Владимирович: Мы тогда так и продолжали работать с МЗВА. И параллельно искали новых поставщиков.

Сергей Иванович: Я всю страну объездил. Это были постоянные командировки, по старым каталогам, по справочникам, по «Желтым страницам» искали. Ярмарки тогда были очень актуальны. И если до кого-то дозванивались, договаривались, я сразу собирался и ехал.

Светлана Ивановна: Коммуникации, связи были нарушены по всей стране. И у нас, и на Дальнем Востоке очень остро стояла проблема: где брать продукцию? Это был такой период метаний — люди не понимали, где брать, как строить, кто за что отвечает, кто должен выполнить проект и чему этот проект должен соответствовать. Сергей Иванович постоянно общался с директорами и главными инженерами мехколонн. Раньше механизированные колонны, обеспечивающие строительство и ремонт



Андрей Владимирович Корчагин и Андрей Валерьевич Деев, директор по маркетингу ООО МЗВА



Андрей Владимирович и Светлана Ивановна Корчагины на дне рождения ЗАО МЗВА, 2005 г.

ЛЭП, были при всех РЭСах. Это были огромнейшие предприятия со своей техникой, своими складами, большим количеством персонала, мощным инженерным составом. Пока резко не сократилось финансирование. И тогда начали появляться коммерческие предприятия, которые начали заменять мехколонны.

Андрей Владимирович: Я договаривался с московскими партнерами о поставке всё новых изделий. В Москве на складах была продукция, ее можно было брать по выгодным ценам, но она представляла преимущественно монопозиции в больших объемах. Заполняли свой склад, и надо было искать покупателей, которым была нужна эта продукция.

КАК РАСШИРЯЛИ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ

Светлана Ивановна: Всех клиентов искали методом холодных звонков — по телефонным справочникам, в старых каталогах брали контакты. Сергей Иванович звонил постоянно, потом подключились менеджеры, они занимались продажами, а Сергей Иванович сосредоточился на снабжении.

Начинали медленно, 2004–2005 гг. ушли на раскочку. Финансов было мало, и ориентированы мы были, в основном, на то, чтобы найти хорошего клиента и заключить с ним сделку.

Мы тогда не говорили ни о потоке, ни о стратегии. Просто понимали, что у нас есть товар (или знали, где его взять) и этот товар был нужен людям.

У нас всегда ориентация была на клиента. И налаженная обратная связь позволяла очень быстро ориентироваться, понимать, куда повернулся рынок, в чем есть потребность. От обратной связи с клиентами возникла идея комплексных поставок, ведь это снимало «головняки» у 3–4 снабженцев клиента и минимизировало его риски.

Сергей Иванович: Так и работали: утром я звоню, дозвонился, достучался до человека. И сразу в тот же день в машину, на поезд — и в другой город, знакомиться. Очень важно было завоевать доверие, узнать, что за человек, завязывать связи. Знакомился с огромным количеством людей. Хотелось заручиться поддержкой, узнать что-то о человеке. Ведь как бывало, говорят тебе: «Поставляй, я всё оплачу». А оплатит или нет — еще неизвестно — лихие 90-е еще аукались. Вот и выяснял: «Ты того-то знаешь? А этого? А что он за человек, можно ли с ним работать?» И хоть чуть-чуть ощущение человека появлялось. Да и нам мало верили. Что там за контора, какой-то «РосЭнергоРесурс», маленькая, никому не известная. Поэтому ехал, представлялся, вот он я, никуда не денусь, вот тут живу, тут работаю...

Светлана Ивановна: Постепенно набирали обороты. Начали нанимать менеджеров по продажам. Расширяли ассортимент. И тут появилась идея открыть собственное производство.

О ЛИТЕЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Светлана Ивановна: Честно говоря, когда мы назывались «Производственное объединение «РосЭнергоРесурс», никто всерьез не планировал действительно запустить производство. Просто на тот момент такое название вызывало больше доверия у основной массы снабженцев, привыкших работать с заводами и мехколоннами. В те времена было очень много фирм (ТО, ООО и др.), которые существовали совсем не долго. И мы придумали называться «производственным объединением» — для солидности. Но как вы яхту назовете...

Идею с производством тоже подсказали клиенты. И мы начали двигаться в этом направлении. В 2007 году мы закупили первые станки. Тоже не быстро получилось. Сергей Иванович почти год потратил на то, чтобы понять, что будем выпускать, какие станки, какая печь...

Андрей Владимирович: Приняли решение производить именно ходовые позиции из алюминия, они и сейчас поль-

зуются спросом, и думаю, еще долго будут популярны: натяжные, болтовые, клиновые зажимы. Приобрели станки. А дальше была эпопея с печью.

Сергей Иванович: Купить маленькую печь было невозможно, они все были промышленного масштаба. Требовался большой объем энергии, газа, чтобы растопить. Мы просто не потянули бы. И по цепочке, через знакомых, вышли на ребят из Кисловодска, которые сделали нам печь буквально в гараже. Квадратный кусок железа, внутри кирпич, спирали, рассчитанные, чтобы дать такой жар, чтобы плавился алюминий в тигле. Но эта печь постоянно ломалась, стояли очень тонкие спирали, и мне пришлось ее всю переделывать.

Светлана Ивановна: Они практически жили под этой печью! Печь стояла повыше, и они все время под ней. Рассчитывали эти витки спирали. Потом еще проблема с тиглями была. Где их взять? Как сливать алюминий, если тигель лопнул? В общем, развлекались по полной.

Сергей Иванович: Благодаря собственному производству, у нас появилось имя. Клиенты по-другому стали смотреть. Сейчас производство расширяется, прирастает дополнительными атрибутами. Если раньше мы что-то комплектовали на стороне, то теперь все комплектующие к зажимам полностью производим сами.



СМЕНА РУКОВОДСТВА

Светлана Ивановна: Сергей Иванович всё глубже погружался в производство, оно требовало постоянного внимания. И в один прекрасный день встал вопрос, кто будет заниматься продажами. А у нас уже производство, менеджеры — человек восемь, работа кипит.

Андрей Владимирович: И решили, что Светлана Ивановна попробует руководить. В январе 2008 года назначили ее исполнительным директором. Сергей Иванович плавно передавал все свои наработки, контакты, и Светлана Ивановна приступила к работе.

Светлана Ивановна: В 2008 г. уже чувствовались предпосылки к кризису. Резко упали объемы продаж. Проекты как будто были, но постоянно то закрыли проект, то заморозили, то вроде бы и идет, но с закупками подождет полгодика... И все наши имеющиеся наработки стали сыпаться, как карточный домик.

И остро встал вопрос: что делать-то?! Как жить, как выбиваться. Ведь у нас есть заполненный склад, надо платить аренду, зарплаты, а заявок все меньше.

И как раз тогда пришел к нам менеджер «РосЕвроБанка». Они только открыли представительство в Но-



восибирске и предлагали нам с ними работать. Я говорю: «А кредит дадите?» Он отвечает: «Давайте поговорим». А я продолжаю: «Кредит дадите — поговорим». И они в декабре 2008 года, в разгар кризиса дали нам кредит. Он нам очень помог. Работа пошла дальше, нам удалось заключить несколько выгодных контрактов, и в том числе поставки на объекты ВСТО (строительство трубопроводной системы «Восточная Сибирь — Тихий океан»), и это позволило нам не только выжить, но и выйти на новый уровень.

Андрей Владимирович: Еще одной проблемой была нестабильность продаж и зависимость от менеджеров. Получалось, что компания на рынке представлена не как компания, а отдельными людьми.

Светлана Ивановна: Когда директор зависит от менеджера по продажам, то это компания без будущего. И потребовалась найти технологию управления для того чтобы дальше развиваться и расти. Ничего не далось просто. Я не могла действовать быстро, не могла производить революций и быстрых реформ — надо же было, чтобы мои нововведения никак не мешали продажам и производству, чтобы мы не теряли клиентов. Получалось постоянное лавирование на острие ножа. С одной стороны, план, прибыль, развитие, с другой —

внедрение новых технологий. Тогда отдел по продажам возглавил Андрей Полев, в его лице я нашла союзника, а наши цели совпадали. И именно благодаря Андрею и родился тот отдел продаж, который есть сейчас. Он стоял у истоков зарождения отдела, и вложил в него очень много сил и желаний.

Для развития необходимо было решить вопрос «Как найти "своего" сотрудника?». Мне тогда помогла технология «Перформии». У нас появилось четкое понимание, что такое компания и как должны взаимодействовать в ее рамках сотрудники, и что вместе мы можем многое. У нас появилась технология найма.

Андрей Владимирович: Исчезло гнетущее чувство зависимости от менеджера, а взамен появилось имя «РосЭнергоРесурс».

ИМЯ КОМПАНИИ

Андрей Владимирович: Название компании «РосЭнергоРесурс» мы долго придумывали. Вариантов перебрали много. Единственное, что сразу было понятно: слово «энерго» там должно быть обязательно — обозначать связь с энергетикой. Нам нужно было, чтобы название работало само за себя.

Светлана Ивановна: Вторым возникло слово «ресурс» — энергетический ресурс. Идея была в том, чтобы наши клиенты рассматривали нас как ресурс. Потом всплывало слово «регион», но мы решили не мелочиться, и замахнуться на всю Россию — появилось слово «рос». Вот так и получилось «РосЭнергоРесурс». Логотип и фирменный стиль появились сильно позже — уже в 2007 году.

Сергей Иванович: И тогда же у нас вышел первый каталог. Я давно твердил, что надо, надо, а то клиентам показывать нечего.

Светлана Ивановна: А потом уже пошло-поехало. Каталоги, сайт. В 2012 году к нам пришла Наталья Василькова, и у нас появился отдел рекламы и маркетинга. Теперь мы серьезно и продуманно занимаемся имиджем компании.

О ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ

Сергей Иванович: В первую очередь, пора уже определяться со своей собственностью: покупать офисные и складские помещения, строить производственные площадки. Сейчас всё на съемных площадях, и мы устали от этого. Сейчас нас уже знают, так что есть возможность приобретать и земли под строительство, и начинать организовывать свой завод.

Светлана Ивановна: Я вижу «РосЭнергоРесурс» как огромный проектно-производственно-логистический комплекс. У нас очень удачное территориальное положение, мы комфортно работаем и с Москвой, и с Сахалином. Обеспечивая комплекс и техническое сопровождение заявок клиентов при идеальном сервисе, стать причиной (и не только в этом регионе), такой веской причиной, которую никак не обойти. И для наших клиентов и заказчиков поставлять всегда лучшие решения и продукцию, которые обеспечат долгосрочную и безопасную эксплуатацию единой энергосистемы России.



Х Р О Н О Л О Г И Я Р А З В И Т И Я О О О П О « Р О С Э Н Е Р Г О Р Е С У Р С »

2001 г.

Учредители будущей компании «РосЭнергоРесурс» Андрей Владимирович Корчагин, Сергей Иванович Воробьев и Светлана Ивановна Корчагина начали работать на энергетическом рынке, организовав небольшую компанию совместно с московскими партнерами.



2004 г.

Было основано ООО ПО «РосЭнергоРесурс». На тот момент и продажами, и снабжением занимался Сергей Иванович Воробьев, а Светлана Ивановна Корчагина вела бухгалтерию. Был открыт небольшой склад.



2005 г.

Принят первый менеджер по снабжению и продажам.



2006 г.

Компания стремительно росла, за год было принято 10 специалистов, и уже сформирован самостоятельный отдел продаж. Появилась идея о необходимости организовывать собственное производство.

В этом же году компания «РосЭнергоРесурс» стала официальным дилером ООО «МЗВА».



2007 г.

Организационные работы по созданию литейного цеха идут полным ходом: были приобретены литейные станки. Также был проведен рестайлинг фирменного стиля.

2008 г.

В компании работают уже более 20 специалистов. По решению учредительского совета директором ООО ПО «РосЭнергоРесурс» назначается Корчагина Светлана Ивановна.

В этом же году запускается работа литейного цеха.

Открывается филиал в г. Кемерово — «КемеровоЭнергоРесурс».

Заклучен договор поставки на объекты ВСТО.

Заклучен дилерский договор с ЗАО «ИНСТА».

2009 г.

Производство работает в полную силу, выходит на запланированные обороты. запуск производства металлоконструкций. Был реорганизован отдел продаж, внедрена новая методика продаж, как следствие — рост товарооборота и прибыли компании. Руководителем отдела продаж назначен Полев Андрей Николаевич.

2010 г.

Расширение складских запасов и переезд на новый склад.

Открытие международного филиала в республике Казахстан, г. Караганда — «ЭнергоРесурсСары-Арка».

Компания становится официальным дилером ОАО НПО «Стример».

2011 г.

Расширение отдела снабжения, руководителем назначен Дмитрий Владимирович Юрченко.

Расширение отдела логистики; приобретение первой грузовой машины для оперативной доставки груза.

«РосЭнергоРесурс» становится официальным дилером ЗАО «ГК "Таврида Электрик"» и ЗАО ЛАИЗ.

2012 г.

Переход информационной базы компании на программу 1С-Восьмерка, в штат принят специалист по программированию 1С. Увеличение складских запасов. Расширение клиентской базы компании. Увеличение штата специалистов компании: увеличение отделов продаж, снабжения, логистики. Организация отделов персонала, маркетинга и рекламы. Переезд в новый, более комфортабельный и просторный офис. Поставка продукции на объекты ВСТО-2.



2013 г.

Компания продолжает расти: увеличивается отдел снабжения и логистики, в отдел продаж приняты тендер-менеджер и еще 3 специалиста по продажам. В марте 2013 г. компания вошла в «золотую» десятку рейтинга предприятий РФ и получила звание «Лидер экономики России 2013». Компания заняла первое место в конкурсе «Электрореклама-2013» в номинации «Видеореклама». Повышение квалификации сотрудников и организация обучающего класса. Также в этом году компания подписала дилерское соглашение с ООО «Новые инженерские решения» ТМ «ШТОК». Началась реорганизация склада для увеличения скорости и качества отгрузок товара.

2014 г.

Закончилась реорганизация склада: теперь специалисты могут более оперативно обрабатывать заявки.

Заклучен дилерский договор с ООО «САРМАТ».

Компания продолжает расти, сейчас в ней работают 69 специалистов, которые постоянно совершенствуют свою работу, повышают квалификацию и расширяют знания в энергетической отрасли. Это способствует увеличению объемов продаж и улучшению качества обслуживания, и как следствие увеличения доли рынка.

На сегодняшний день производственная мощность составляет 2000 м². В месяц производится 180 тонн металлоизделий.



ООО «САРМАТ» входит в холдинг «Оптикэнерго». Одно из ключевых направлений холдинга — производство волоконно-оптического кабеля, традиционных кабелей и проводов, электрических кабелей для сверхпасных сред, высоковольтных проводов повышенной надежности, долговечности и электропроводности, в том числе — единственное в России производство оптического грозотроса.

Работа холдинга нацелена на то, чтобы потребитель мог в одном месте приобрести и кабель, и провод, и фитинги. Дилеры компании, разумеется, работают в таком же ключе, предлагают клиенту весь комплекс продукции для того, чтобы полностью закрыть заявку.

ООО «САРМАТ» выпускает спиральную арматуру для подвеса высоковольтных проводов, волоконно-оптических кабелей связи, в том числе — встроенных в грозозащитный трос, на воздушных линиях электропередач.



Генеральный директор ООО «САРМАТ» Нестеров Вячеслав Алексеевич

— Вячеслав Алексеевич, расскажите о вашей продукции.

Конструкция спиральной арматуры позволяет распределить нагрузку по достаточно длинной части проводника, в результате этого (по сравнению с классическими типами зажимов) исключается точечная сдавливающая нагрузка.

Преимущества спиральной арматуры ООО «САРМАТ»:

- надежное крепление провода, предохраняющее его от чрезмерных перегибов, перетирания и других механических повреждений;
- распределение сдавливающего усилия со стороны спиральных элементов зажима на закрепляемый провод по всей его длине, за счет чего исключаются локальные концентрации этих усилий;
- плотный контакт провода с зажимом;
- быстрый и простой монтаж (нет необходимости в специальных приспособлениях и инструментах);
- восстановление требуемых электрических и механических характеристик провода в случаях его обрыва.

— По каким критериям вы выбираете дилеров?

Главное условие для компаний, желающих стать нашим дилером, — это продажа определенного объема нашей продукции. Если компания успешно и активно работает — мы даем ей свидетельство дилера ООО «САРМАТ».

Кроме того, мы обязательно оцениваем и изучаем информацию о благонадежности компании. Мы работаем в узком сегменте рынка — энергетика и связь. ООО «САРМАТ» поставляет продукцию ключевым энергетическим компаниям, крупнейшим операторам связи. И вся информация о репутации компаний-партнеров нам известна. Соответственно, при выборе тех, с кем мы будем заключать дилерский договор, мы обращаем внимание на то, чтобы компания была добросовестным поставщиком, выполняла свои обязательства, работала хорошо и профессионально.

Данный вид арматуры выдерживает большие растягивающие нагрузки, воздействующие на кабель, что достигается плотностью обжима кабеля спиралью зажима и коэффициентом трения, возникающим между кабелем и зажимом, посредством нанесенного на внутреннюю часть зажима специального абразивного состава. Это очень важно в связи с тем, что внутри у кабеля находится волокно, которое не должно подвергаться нагрузке.

Также при применении спиральной арматуры уменьшается механический износ пары «кабель-зажим».

Наша арматура производится из стальной проволоки, плакированной алюминием, благодаря чему достигается высокая устойчивость к коррозии, она более устойчива к воздействию высоких и низких температур, у нее лучше электрические характеристики, меньший вес.



Бельтюкова Надежда Геннадьевна, начальник отдела маркетинга и сбыта ООО «САРМАТ»

— Надежда Геннадьевна, вы непосредственно работали с компанией «РосЭнергоРесурс» по заключению дилерского соглашения. Почему вы выбрали именно нашу компанию?

Наш завод очень молодой, и своя дилерская система еще не сформирована. Дилеров мы стремимся подбирать среди таких же молодых, развивающихся организаций. С компанией «РосЭнергоРесурс» отношения у нас завязались в прошлом году. Этому способствовал тот факт, что у них кроме цели «заработать денег» — которая, разумеется, есть у любого предприя-

тия согласно законам рынка — есть и другие. От них исходит активная инициатива по продвижению продукции своих партнеров, было предложено немало интересных идей. В компании добрая работа с партнерами в плане налаживания взаимопонимания, помощи друг другу.

Поскольку в этом регионе до настоящего момента у нас не было своего представителя, было принято решение, что компания «РосЭнергоРесурс» как нельзя лучше подойдет на эту роль. В ближайшее время мы планируем провести общую презентационную программу с участием руководства «РосЭнергоРесурс» и завода «САРМАТ» с представителями проектных институтов и заказчиками — чтобы вместе разработать комплексный подход к работе, который позволит оптимизировать результаты нашей деятельности.

НЕОБЫЧНЫЕ ЛЭП

В прошлом номере мы начали рассказывать о ЛЭП необычной формы, которые строят в разных странах. Сегодня мы продолжаем показывать вам фотографии ЛЭП, в которых реализованы смелые дизайнерские идеи.



Пожалуй, первое место по декоративным опорам занимает Финляндия. Наверное, неудивительно, что именно здесь установлен официальный памятник опоре ЛЭП.

В Финляндии создано целое семейство опор ЛЭП в стиле модерн. При создании таких опор активно используют три фактора: нестандартную форму опор, нетрадиционное цветовое оформление, наличие цветной иллюминации. Финские ЛЭП эффектно подсвечиваются в темное время суток. Они бывают самых разных цветов: серебристые, оранжевые, желтые, синие и пр.

На фото 1 показана одна из самых красивых декоративных опор в мире, она состоит из трех отдельных стоек и имеет особые декоративные фундаменты с лампочками. Также присутствует общая подсветка стоек и траверс. Подобные опоры размещают у крупных автотрасс на развязках.

В других случаях финские конструкторы ограничиваются лишь установкой декоративных траверс на стандартную стойку (фото 2).

Соседи Финляндии — норвежцы — разработали проект электроопор под названием Игдрасиль. Это имя дано в честь «мирового дерева» из норвежской мифологии, на которое похожи опоры (фото 3). Этот проект одобрен Правительством Швеции, опоры строятся на въезде в Стокгольм. Планируется, что в будущем они будут установлены повсеместно как своего рода визитные карточки городов, дополнительные достопримечательности.

В США также создаются необычные «арт-опоры». На фото 4 изображен переходный пункт в Фениксе, административном центре Аризоны. Он оформлен в виде асимметричного канделябра со свечами, роль которых играют изоляторы. Для его создания применены многогранные стойки.

Существуют в Соединенных Штатах и более экстравагантные опоры высоковольтных линий, даже такие, как опора в виде диснеевского Микки Мауса (фото 5).

Все чаще в развитых странах как альтернативу демонтажу линий электропередачи и превращению их в кабельные линии, применяют декоративные опоры, которые не только органично вписываются в застройку, но и служат дополнительным украшением городов. К сожалению, в России подобной тенденции пока не наблюдаются.

По материалам
www.liveinternet.ru / users / 4455035 / post286183542

ВЕСНА — ПОРА ЛЮБВИ... И ПРОДУКТИВНОЙ РАБОТЫ!

В начале марта, когда весеннее солнце пробивается сквозь офисные жалюзи и отвлекает от важных отчетов, особенно сложно настроиться на рабочий лад. С одной стороны, наступило долгожданное потепление, и в воздухе витает неповторимое ощущение весны. И сложно включиться в работу, когда в голове преобладают романтические мечтания, совсем не относящиеся к офисным будням. А с другой стороны — дает о себе знать накопившаяся за зиму усталость, сил еле хватает на то, чтобы утром подняться с постели. Всю зиму мы обещаем себе больше гулять, как только потеплеет, начать ходить в спортзал, чтобы подготовиться к пляжному сезону. Но вот приходит март — и все благие намерения куда-то испаряются. Добраться бы до работы, отсидеть положенные восемь часов, и быстрее домой — отдыхать перед телевизором.

Как же вернуть себе былую активность?

Есть два отличных совета для устранения весеннего упадка сил: больше воздуха и больше света. За зиму мы отвыкли от солнца, форточки открывали редко, боясь простыть, а все прогулки сводились к коротким перебежкам между домом и работой. Зато сейчас самое время настежь распахнуть окна, раздвинуть шторы и насладиться свежим весенним воздухом и солнечным светом. Проветривайте помещение хотя бы пару раз в день, и вскоре обязательно почувствуете разницу. Кислород усиливает работоспособность головного мозга, улучшает концентрацию внимания и память, что непременно положительно отразится на рабочем процессе.

Старайтесь чаще бывать на улице, больше двигайтесь, приводите мышцы в тонус. Если работаете недалеко от дома — пару раз в неделю прогуляйтесь до офиса пешком. В течение рабочего дня не ленитесь подняться на соседний этаж, а разговаривая по телефону, не сидите на стуле — пройдитесь по кабинету. В обеденный перерыв выгляните на улицу и порадитесь весеннему солнышку — заодно ваш организм получит жизненно необходимую порцию ультрафиолета.

Обязательно разграничивайте время для работы и время для себя. Пришли домой — забудьте об офисных проблемах и переключайтесь в режим «отдых». Обязательно высыпайтесь и знайте, что весной можно позволить себе спать на час больше обычного — это научно доказанный факт. Правда, для этого придется пораньше лечь, но если перед сном вы отправитесь на небольшую прогулку, по возвращении крепкий здоровый сон не заставит себя долго ждать.

Весна — время авитаминоза, поэтому отнеситесь особенно внимательно к тому, что вы едите. Лимоны и апельсины, квашеная капуста, свежая зелень — вот основные весенние источники витаминов. Обратите внимание на продукты, содержащие железо, поскольку его недостаток в организме снижает концентрацию внимания и влияет на память. Это зерно граната, зеленые яблоки, черный хлеб.

И, наконец, не забывайте о маленьких радостях, из которых складывается оптимистичный взгляд на жизнь и хорошее настроение. Добавьте в свой гардероб ярких оттенков, поставьте на рабочий стол семейное фото из последнего отпуска, где все ваши близкие вместе и радостно улыбаются. Купите новую забавную кружку для чаепитий с коллегами и блок для записей необычной формы — в виде яблока или кленового листа. И начните новый рабочий день во всеоружии: с ясной головой и весенним настроением!