



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

№ 9, декабрь 2014 г.

Тема номера:
**Финансовое
планирование
необходимо для
развития компании**

**Надежные ОПН
от «Балтэнерго»**

**Поддержим
отечественного
производителя?**



НОВОСТИ КОМПАНИИ

КОМАНДА «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» СРАЗИЛАСЬ ЗА ФУТБОЛЬНЫЙ КУБОК ЭНЕРГЕТИКИ СИБИРИ



15 ноября этого года в крытом футбольном манеже «Заря» (Новосибирск) прошел I Всероссийский футбольный турнир — Кубок энергетики Сибири — 2014. Этот турнир по праву можно назвать крупнейшим событием в сфере ТЭК Сибирского региона. Участие в турнире приняли 16 спортивных коллективов топливных и

энергетических предприятий из Новосибирска, Омска, Дивногорска, Иркутска, Ангарска и Ленинск-Кузнецкого. Открывал турнир почетный гость мероприятия — лучший футболист СССР 1972 года, чемпион СССР, заслуженный мастер спорта России, известный футбольный эксперт — Евгений Серафимович Ловчев.



Болельщики нашей команды были вне конкуренции — их признали лучшей группой поддержки турнира и вручили почетный Кубок.

Мы уверены, что в следующем году заветный Кубок получит и команда футболистов нашей компании!



Компания «РосЭнергоРесурс» тоже участвовала в этом мероприятии — для наших ребят это был новый опыт. К сожалению, мы не победили в турнире — сказались отсутствие тренировок, в отличие от более опытных команд противников. Но все же команда «РосЭнергоРесурс» показала хороший уровень игры, за весь турнир пропустили всего 5 голов.



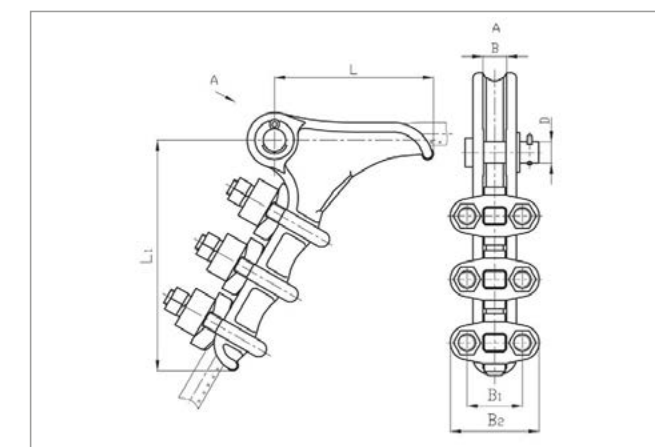
ООО ПО «РОСЭНЕРГОРЕСУРС» ВОЗОБНОВИЛО ПРОИЗВОДСТВО СТАЛЬНОГО ЦЕЛЬНОЛИТОГО ЗАЖИМА НБ 2-6

Мы уже писали в прошлом номере нашего журнала о возобновлении выпуска зажима НБ 2-6 в связи с тем, что на рынке нет сопоставимого по качеству и цене аналога. Компания возобновила производство, учитывая интересы своих покупателей.

Назначение:

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

* В прошлом номере на фотографии ошибочно был изображен зажим НБ 2-6а. Приносим свои извинения.



НОВОСТИ ЭНЕРГЕТИКИ

«Роснефть» готова корректировать бизнес-план на будущий год

Игорь Сечин, президент НК «Роснефть», 28.11.2014 г. заявил информизданиям, что компания готова корректировать бизнес-план на будущий год: «В бюджет следующего года заложен консервативный показатель цен на нефть. Роснефть будет корректировать бизнес-план 2015 года с учетом актуальных реалий мирового рынка».

Мировые расценки на углеводородное сырье сокращаются уже на протяжении нескольких месяцев. В настоящее вре-

мя ситуация еще более усложнилась в связи с решением ОПЕК оставить квоту на ежедневную нефтедобычу неизменной.

На фоне разочарования инвесторов результатами встречи стран — участниц картеля в Вене 27 ноября 2014 г. цены на нефть марок Brent и WTI обрушились до многолетних минимумов.

НЭК Укрэнерго отключила ЛЭП «Каховка — Титан» и «Мелитополь — Джанкой»

«С двадцать шестого ноября 2014 г. НЭК Укрэнерго отключила подачу электроэнергии на полуостров Крым по двум высоковольтным линиям электропередачи», — сообщила пресс-служба компании Крымэнерго.

В связи с отключением ЛЭП «Каховка — Титан» и «Мелитополь — Джанкой» в Крыму введен временный график остановок электроэнергетического обеспечения.

Напомним, на ЛЭП «Каховка — Островская» с семнадцатого ноября проводятся ремонтные работы.

Информационная служба Крымэнерго отметила, что электроэнергетическое снабжение полуострова в настоящее время обеспечивает ВЛ «Каховка — Джанкой» напряжением триста тридцать киловольт.

Состоялись слушания по закону о профессиональных инженерах

Одиннадцатого ноября 2014 года в Москве в рамках Всероссийской конференции «Инженерная (инжиниринговая) деятельность в РФ. Состояние и перспективы» прошли общественные слушания в формате круглого стола по проекту Федерального закона «О профессиональных инженерах в Российской Федерации».

Мероприятие объединило более 200 участников, среди которых представители Совета Федерации, профильных комитетов Государственной Думы РФ, Правительства РФ, ТПП РФ, РСПП РФ, Общественной палаты РФ, НОП, НОИЗ, проектных и инжиниринговых компаний, руководители предприятий машиностроительного, энергетического, нефтехимического, проектного и строительного секторов, члены академического сообщества, делегаты от СРО строительного комплекса. Участники мероприятия обсудили концепцию ФЗ «О профессиональных инженерах в Российской Федерации».

Основная идея законопроекта заключается во введении в правовое поле института «профессиональный инженер» и в комплексном урегулировании правоотношений, связан-

ных с осуществлением профессиональной инженерной деятельности. Законопроект направлен на отношения, связанные с осуществлением инженерной (инжиниринговой) деятельности в целях обеспечения безопасной, экологически чистой, комфортной, благоприятной среды жизнедеятельности человека и общества.

Закон должен определять права, обязанности и ответственность физических лиц, осуществляющих инженерную деятельность, а также уполномоченного органа, осуществляющего функции по аттестации профессиональных инженеров. В нем закрепляется порядок аттестации инженеров и правовой статус стандартов их профессиональной деятельности, а также регулирует вопросы страхования профессиональной ответственности инженеров, авторского права на результаты инженерной (инжиниринговой) деятельности, закрепляет наиболее общие меры государственной поддержки инженерной (инжиниринговой) деятельности в РФ.

Подводя итоги слушаний, участники отметили целесообразность разработки закона.



ПОДДЕРЖИМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ?

Главный редактор нашего журнала, руководитель отдела маркетинга и рекламы ООО ПО «РосЭнергоРесурс» Наталья Игоревна Василькова рассуждает на тему поддержки отечественного производителя.

«Поддержим отечественного производителя!» — знакомый лозунг, не правда ли? Всюду — на ТВ, по радио, в газетах — кипят патриотические настроения. И в повседневном темпе жизни мы уже не придаем этому затертому призыву особого значения, он перестал нас «цеплять», не зажигается того огонька драйва, как в недалеком прошлом... Пропуская через себя все призывы, мы бежим дальше, размышляя, как бы заработать больше денег, сделать карьеру и так далее... И в погоне за прибылью и личной выгодой мы забываем, от чего зависит наше благополучие.

Но услышав в очередной раз про поддержку отечественного производителя, мы задумались: «А ведь правда, в сегодняшней действительности на фоне антироссийских санкций, войны в Украине, информационной войны между странами НАТО и Россией этот призыв как нельзя кстати, его актуальность зашкаливает! Ведь для того, чтобы сохранить свое благополучие, необходимо поддерживать и развивать свою страну».

У нас есть что поддерживать и развивать внутри страны, так как за последнее время российские специалисты освоили, изучили, открыли множество передовых технологий, которые применяются в различных производственных процессах. Благодаря чему отечественные производители выпускают массу товаров, которые по своему качеству не только ничуть не хуже зарубежных, но и, порой, превосходят их.

Например, в электротехнической отрасли существует большой перечень оборудования российских производи-

телей, которое оказывается куда более эффективным и приспособленным к нашим погодным условиям, нежели красивое, «вылизанное до блеска» импортное оборудование. Это можно объяснить тем, что вся продукция изготовлена с учетом климатических условий нашей страны.

Кроме того, в свете роста курса доллара и евро, покупать продукцию отечественного производителя становится еще выгоднее! Рассчитываемся-то мы рублями! И отечественную продукцию, в отличие от зарубежной, мы покупаем за рубли, не привязывая их к растущему курсу валюты. Так мы оказываемся более независимы от иностранных производителей и можем сэкономить впечатляющие суммы!

Прочитав все это, можно подумать: «Ну вот, опять очередная лирика, и в каком состоянии находится страна, зависит от правительства, случая или еще чего-то...» Но на самом деле, всё зависит от нас, от того, насколько добросовестно каждый из нас исполняет свою работу, как относит-

ся к своим обязанностям. Предлагаю попробовать начать с себя, действовать не только для получения прибыли здесь и сейчас, но и заглядывать в будущее, задавая простой вопрос: «А во что превратится моя страна, если я буду поступать так?» И если все граждане нашей страны начнут двигаться в этом направлении, вкладывая свой потенциал в развитие страны, автоматически начнет повышаться уровень эффективности экономики и безопасности нашего государства. Как следствие, поднимется уровень и качество жизни населения. Как говорил еще Лев Толстой: «Всякий пусть метет перед своей дверью. Если каждый будет делать так, вся улица будет чиста».

Получается, что, поддерживая российских производителей, мы вносим вклад в развитие страны, обеспечиваем ее, а значит — и свою экономическую безопасность. И самое главное: закрываем рот своим противникам, так как на экономику страны уже не смогут повлиять внешние факторы, такие, как санкции и прекращение поставок различной продукции.



Наталья Благородская:

«СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМА ЛЮБОЙ ОРГАНИЗАЦИИ»

Финансовое планирование необходимо любому человеку и тем более — компании. Без бюджетирования доходов и расходов, планирования текущих трат и расходов на развитие компания не сможет расти и развиваться. Но к сожалению, основам финансовой грамотности нас практически нигде не учат — в отличие от, например, западных стран, где основы финансового планирования и экономики преподают в школе, и любой школьник понимает, на каких принципах строится его личный бюджет. В России же даже руководители крупных компаний далеко не всегда представляют, как организовать финансовое планирование в организации, вследствие чего страдают они сами, а так же работа и развитие их компаний. Мы попросили специалиста по финансам и работе с банками компании «РосЭнергоРесурс» Наталью Алексеевну Благородскую рассказать нашим читателям о том, как правильно организовать финансовое планирование в компании, как можно оптимизировать расходы и доходы и как проще всего погашать имеющиеся задолженности.

— Наталья, расскажите основные принципы финансового планирования в Вашей компании.

— Финансовое планирование в компании строится на тех же принципах, что и личное планирование, только масштабы посерьезнее. Например, при планировании личных финансов мы знаем, что нам регулярно требуется определенная сумма: квартплата, оплата школьных расходов детей, отпуск, подарок на день рождения, на который мы пойдем на этой неделе... Так и в организации. Только если в личном планировании мы можем не пойти на день рождения, если у нас нет денег на подарок, то в масштабах организации мы не можем так просто отменить какие-то запланированные траты.

Мы в компании регулярно проводим финансовое планирование, чтобы оперативно видеть движение финансовых потоков и распределять их. Это помогает понимать, где у нас провалы, и устранять их, мы вместе решаем, какие статьи расходов в приоритете, а какие можно отложить.

Каждый вторник мы собираемся на совещание с директором и руководителями отделов, утверждаем списки трат на следующую неделю, отчитываемся за предыдущую. Движение счетов у нас отображается в специальной программе, в которой каждый может уточнить, какой платеж запланирован на какое число. Все приходы и расходы денежных средств отображаются в графиках.

Тогда имеется четкое представление о том, где у нас дебиторская задолженность, где кредиторская, когда и сколько нам ждать поступлений, какая где скопилась сумма, которую можем оперировать.

В ближайшем будущем мы планируем запустить проект бюджета доходов и расходов на год, с разбивкой по кварталам и месяцам, чтобы можно было в подробностях видеть все движения денежных средств.

Система финансового планирования жизненно необходима любой, даже самой маленькой организации — только тогда она будет расти и развиваться.

— Какое моменты необходимо учитывать при составлении бюджета организации?



— Для успешной работы компании (да и в личном планировании аналогично) важно, что расходы не должны быть равны доходам, необходимо наличие так называемой подушки безопасности — это сумма, которая позволит не оказаться в финансовой яме, продолжать оплачивать счета вовремя, даже если вдруг какие-то ожидаемые оплаты задержатся. И накопление «подушки безопасности» — это своя отдельная статья перераспределения денежных средств.

В нашей компании мы используем системы фондирования: на все регулярные траты обозначены фонды. У нас рассчитано, сколько в процентном соотношении от всего прихода идет на регулярные траты, и все заходящие деньги автоматически при помощи специальной программы распределяются по фондам. У нас есть фонды заработной платы, налогов, аренды, коммунальных платежей, развития компании, оплаты поставщикам, на непредвиденные расходы и т. д. И эти деньги тратятся именно на эти целевые нужды, и это железное правило, нельзя из фонда заработной платы оплатить корпоратив, например.

И каждый сотрудник компании в курсе движения средств, и у него не создается впечатления, что деньги просто берутся ниоткуда и тратятся непонятно на что — он понимает, сколько уходит на аренду, на коммунальные платежи, на развитие компании, на корпоративы и пр. Мы считаем, что это очень важно — так складывается совсем другое отношение к компании и ее финансам.

— Как правильно расставлять приоритеты в оплате счетов?

— В первую очередь надо оплачивать счета, от которых зависит жизнедеятельность компании: налоги, аренда, коммунальные платежи, заработная плата сотрудникам. Потом оплачиваются кредиты, потом счета — которые мы предварительно проанализировали с точки зрения сроков и важности.

Например, оплата счетов поставщикам — это святое. Также необходимо своевременно закупать товар, который необходим для производства — иначе производственные мощности будут простаивать.

При планировании расходов важно учитывать не только горящие счета, но и смотреть немного вдаль — например, если через 3 дня у нас срок оплаты аренды, и в ближайшее время мы не ждем поступлений денежных средств, логично оплатить аренду заранее. Иначе придется в последний день в крайне нервном состоянии срочно искать деньги — это очень тяжело психологически. А ведь некоторые живут в таком состоянии годами!

— А какие существуют пути решения при появлении кредиторской задолженности, с которой компания не может справиться самостоятельно?

Существуют разные пути выхода из сложившейся ситуации. В первую очередь надо ранжировать долги по степени срочности и важности, составить план выхода из кризиса, график платежей. Начинать надо с самых старых платежей, ведь там начисляется пеня, и сумма долга ежедневно растет.

Зачастую при большой дебиторской задолженности приходится брать кредиты в банке — для получения оборотных средств, в этом нет ничего страшного, главное — подойти к вопросу разумно, тщательно просчитать выплаты, проценты, оценить условия, чтобы кредит не стал для компании кабалой.

Для многих компаний оказывается выгоден факторинг — это трехсторонняя сделка между поставщиком, покупателем и банком. Как это работает? Мы отгружаем продукцию покупателю, предоставляем в банк документы, и банк вместо покупателя перечисляет нам деньги. По сути, банк кредитует нас на какое-то время. Преимущество здесь очевидно — мы получаем свободные оборотные средства, а покупатель в условленный срок переводит денежные средства в банк. Услуги банка оплачиваем мы, а не покупатель, так что для него это ничего не будет стоить, а для нас зачастую такая сделка выгодна.

Некоторым компаниям может помочь овердрафт — такая своеобразная «подушка безопасности». Иногда овердрафт оказывается выгоден и для покупателя, и для продавца — рекомендуем рассмотреть такую возможность.



— Наталья, какие есть проблемы, сложности при организации системы финансового планирования в компании?

— Самая наболевшая проблема — это дебиторская задолженность. И это не только у нас сложности, тут получается порочный круг: нашим партнерам не платят, они не переводят деньги нам, мы в свою очередь задерживаем оплаты... И задолженность у всех растет, как снежный ком.

Для решения этой проблемы мы сейчас обращаем особое внимание на порядок ведения документооборота по сделкам. Многие наши контрагенты находятся не в Новосибирске, в связи с этим есть определенные сложности с возвратом документов, бумажными копиями договоров и актов, товарных накладных. И соответственно, мы не можем ни написать официальную претензию, ни, тем более, обратиться в суд. Да и со стороны налоговой инспекции могут возникнуть вопросы. Поэтому мы озвучили проблему перед всеми сотрудниками, объяснили, к чему это может привести. Сейчас мы стараемся более четко работать с документацией. Ведь лучше потратить лишнее время при заключении договора, чем потом — при попытке получить свои деньги.

— У Вас уже был опыт решения таких конфликтов через суд?

— Да, у нас только в этом году уже 3 суда выиграно, ждем исполнительные листы. Еще одно судебное разбирательство у нас сейчас в процессе.

Разумеется, мы обычно стараемся не доводить до суда и решать вопросы полюбовно, мы дорожим хорошими отношениями с нашими клиентами, понимаем, что сейчас не простая рыночная ситуация. Каждую ситуацию разбираем индивидуально, стараемся войти в положение и договориться без суда. Суд — это последняя инстанция, в которую порой приходится обращаться, когда клиент ведет себя крайне некорректно и другого выхода у нас уже не остается.

— Необходимо ли планировать развитие компании и рост доходов? Или Вы делаете финансовое планирование по факту поступления средств?

— Обязательно планируется! Лишних денег, как известно, никогда не бывает. При составлении годового бюджета доходов и расходов мы опираемся на статистику дохо-

дов прошлых лет, учитываем ситуацию на рынке, прогнозы на следующий год, общаемся с покупателями, узнаем их планы. Так мы можем спрогнозировать сумму и стараемся, чтобы наш прогноз совпадал с реальностью. Потом планируем расходы: постоянные и переменные. Рассчитываем в процентном соотношении фонды. И исходя из точки безубыточности определяем, какую сумму мы можем выделить на развитие компании.

Финансовое планирование — это, по моему мнению, панacea для любой компании. Разумеется, для каждой компании оно будет индивидуальным, у всех свои особенности, клиенты, рынок, перспективы. Любую систему нужно корректировать под себя. Многие боятся финансового планирования, думают, что это слишком сложно. Но на самом деле, любой может с этим разобраться.

— Давайте подведем итог вышесказанному и четко по пунктам еще раз перечислим основы финансового планирования для организации.

— Во-первых, четкое бюджетирование и учет доходов и расходов. Необходимо определить точку безубыточности работы компании, и исходя из нее планировать расходы как необходимые, так и необязательные.

Во-вторых, в соответствии с расходами имеет смысл использовать систему фондирования: чтобы все поступающие деньги автоматически распределялись по целевым фондам, предназначенным на конкретные траты.

В-третьих, строгое финансовое планирование предполагает ранжирование счетов по важности и срочности. Составьте график платежей, исходя из дат в договорах, в счетах — это поможет избежать ситуации просрочки внезапной важной оплаты.

В-четвертых, надо помнить, что неучтенные средства разлетаются мгновенно — поэтому на все суммы должен быть план, даже если они идут на такие необязательные траты, как корпоратив на Канарах. Не будет плана — деньги разойдутся неизвестно куда.

И в заключение хотелось бы пожелать всем успешного финансового планирования и роста доходов!



— Светлана Ивановна, проблема дебиторской задолженности остро стоит во многих компаниях. Вам тоже наверняка приходится с этим сталкиваться?

Да, разумеется. Идеальный вариант, конечно, чтобы при работе с клиентом такого понятия не возникало вообще. Наш рынок построен таким образом, что очень большой объем заказов мы отгружаем с постоплатой.

Невыполнение клиентом своих обязательств вовремя, конечно, в первую очередь, не очень хорошо характеризует самого клиента. Бизнес есть бизнес, сделка есть сделка, и чем мы будем порядочнее по отношению друг к другу, тем будем успешнее вообще все мы, всё бизнес-общество.

Есть распространенное мнение, что в наших бедах виноваты внешние факторы: кризис на дворе, санкции, рост доллара... Но любая из этих причин всегда только косвенная. Надо просто понимать, как это может повлиять, и предпринимать правильные шаги в нужном направлении. Рынок никогда до нуля не падает.

Мы живем внутри своего государства, рассчитываемся рублями, а не долларами, поставляем отечественную продукцию, строим на нашей земле, основными заказчиками являются российские сети, все проекты, как правило, плановые. При чем тут мировой кризис и курс доллара? Я в таких ситуациях всегда вспоминаю профессора Преображенского с его бессмертной фразой про то, что разруха, то бишь кризис, в головах.

Так что я считаю, надо не кивать на внешние обстоятельства, а нацелиться на выполнение своих обязательств. Мы прикладываем очень много усилий, чтобы

Светлана Ивановна Корчагина:

«НАДО НЕ КИВАТЬ НА ВНЕШНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, А НАЦЕЛИТЬСЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ СВОИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ!»

В продолжении темы финансового планирования директор ООО ПО «РосЭнергоРесурс» Светлана Ивановна Корчагина поделилась своими мыслями о проблеме дебиторской задолженности, посоветовала, каким образом оптимально решать этот вопрос.

клиенту было комфортно и работать, и рассчитываться с нами.

— Расскажите, какое Вы видите решение этой проблемы?

Первым делом, здесь нужен системный подход к работе с клиентами. В любой компании необходимо внедрять точную четкую финансовую систему, понятную любому сотруднику. Тогда проблема с финансами вообще и с дебиторской задолженностью, в частности, уменьшается в разы. Приведу пример, как это работает. У нас есть партнер — один из наших крупных клиентов — у которого есть железное правило: платежи надо подавать в реестр до 25 числа каждого месяца, а оплаты идут с 5 по 10 число. И ни у кого даже не возникает идей, что может быть по-другому. В соответствии с этой информацией мы подстраиваемся, делаем отгрузки и выставляем счета так, чтобы попасть в реестр вовремя — и всем удобно и комфортно. Мы вовремя отгружаем — они вовремя платят. И даже такого понятия, как дебиторская задолженность, здесь не возникает.

Если бы подобная система платежей существовала в каждой компании клиента, жить бы было в разы проще. А так получается, что одни задерживают оплаты, у их контрагентов из-за этого возникает дефицит бюджета, и те тоже не платят... И в итоге это нарастает, как снежный ком.

Честно говоря, мы сами не так давно пришли к тому, чтобы выстроить удобную и работающую финансовую систему в своей компании. И я очень жалею о том, что мы не задумались об этом раньше. Это настолько упрощает жизнь и работу, словами не передать. Мы теперь можем четко отслеживать движение финансовых средств и планировать все необходимые платежи, оценивать все входящие суммы

с точки зрения их градации и распределения во времени.

Конечно, переход на эту систему не прост и не сиюминутен. Но я уверена, что это дело времени.

Надеюсь, что и наши клиенты и партнеры тоже смогут разработать идеально подходящую им систему управления финансами. И тогда наше совместное дело будет процветать!

— Светлана Ивановна, что бы Вы посоветовали компаниям, у которых уже есть задолженность перед партнерами? Как выходить из этой ситуации при невозможности оплатить все счета?

Самое главное — не прятать голову в песок! Не пропадать, выходить на откровенный, конструктивный разговор с кредитором. Надо принять ситуацию и начать ее решать. Необходимо убедить кредиторов, что вы честны перед ними, платежеспособны, работаете над тем, чтобы вернуть ему деньги.

Проработайте план, как вы будете погашать этот долг, ознакомьте с этим планом кредитора. Да, скорее всего, он не будет в восторге от того, что вы заплатите не прямо сейчас, а будете переводить суммы частями в течение какого-то времени. Но это единственный путь. Так вы будете избавлены от ругани и нервозности, скандалов с кредиторами.

Разумеется, потом необходимо выполнять то, что вы пообещали и следовать плану. И я вас уверяю: постепенно все наладится, состояние вашей компании начнет улучшаться, ситуация выравнивается. Потому что когда мы поступаем правильно и порядочно, Вселенная нас обязательно вознаграждает, этот обмен еще никто не отменял.



Елена Николаевна Сергеева:

«КОМПАНИЯ "РОСЭНЕРГОРЕСУРС" ЗАРЕКОМЕНДОВАЛА СЕБЯ ЗА ЭТИ ГОДЫ КАК БЛАГОНАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА»

ООО «РосЭнергоРесурс» заключило договор о сотрудничестве с ООО «Балтэнерго». Теперь наши клиенты могут заказывать у нас качественные ОПН производства ООО «НПО ДЕЛЬТА». Исполнительный директор ООО «Балтэнерго» Елена Николаевна Сергеева рассказывает нам о преимуществах своей продукции.

— Елена Николаевна, расскажите о Вашей компании и преимуществах Вашей продукции.

— Наше предприятие работает в тесном сотрудничестве со специалистами Санкт-Петербургского политехнического университета и Военно-воздушной инженерной академии им. Н. Е. Жуковского. В работе мы основываемся на совместных инновационных научных разработках, в результате которых мы получаем надежные ограничители перенапряжений в полимерных корпусах (ОПН-П).

Современный, бесшовный способ прессования горячей вулканизацией кремнийорганической резины на стеклопластиковый корпус позволяет формировать надежное защитное ребристое покрытие с высокой степенью влагозащитности, гидрофобности, газонепроницаемости, термостойкости и морозостойкости, свето и озоностойкости, которое дает возможность использовать ОПН как в районах Крайнего Севера, так и в Южных районах с высокой степенью загрязненности, в сейсмоопасных районах и в условиях сильной вибрации и частых механических ударов.

В 2006 г. с целью расширения ассортимента предлагаемых продуктов было принято решение о создании научно-технической лаборатории и собственного производства приборов учета и диагностики ОПН. В июне 2007 года был получен патент на изобретение № 2360346, на основе которого был создан новый прибор — регистратор срабатывания ИТ-Д2.03. Эта разработка оказалась весьма успешной и имеет высокий спрос у наших покупателей.

Мы мониторим результаты практического применения наших ОПН, анализируем те проблемы, которые возникают у потребителей в процессе их эксплуатации. И на основе этих данных постоянно работаем над улучшением качества ОПН, внедряем новые энергосберегающие технологии.

Кроме того, мы готовы выполнить ОПН по индивидуальному заказу, воплощая все пожелания заказчика, с учетом требуемых характеристик.



Вся продукция производства ООО «НПО ДЕЛЬТА» и поставляемая ООО «Балтэнерго» проходит жесткие приемосдаточные испытания, которые соответствуют требованиям МЭК, имеет сертификаты, декларации соответствия, аттестацию ОАО «Россети».

— Как Вам удается удерживать низкие цены, что Вы для этого делаете?

— Мы прекрасно понимаем, что для успешной работы компании нам нужно не только находить клиентов, но и удерживать их, знать их потребности и возможности. Поэтому к каждому клиенту у нас свой подход, гибкие условия по ценам в зависимости от объемов продаж. На рынке ОПН достаточно жесткая конкуренция, и нам приходится постоянно отслеживать ценовую политику. Мы стараемся удерживать конкурентно-низкие цены, сохраняя при этом нашу базу клиентов.

— Почему Вы приняли решение работать с компанией «РосЭнергоРесурс»?

Я постоянно работаю над тем, чтобы в каждом регионе был наш представитель, дистрибьютор. С ООО «РосЭнергоРесурс» мы работаем уже более 5 лет. На протяжении всего сотрудничества компания «РосЭнергоРесурс» проявила себя как профессиональный закупщик, знающий свое дело, надежный партнер, своевременно исполняющий свои договорные обязательства. Специалисты «РосЭнергоРесурс» оперативно решают все рабочие вопросы, стремятся расти и двигаться вперед!

Поскольку «РосЭнергоРесурс» зарекомендовала себя за эти годы как благонадежный партнер, мы приняли решение о дистрибьюторстве, и уверены, что совместными усилиями мы завоюем Сибирь и Дальний Восток.

СПРАВКА О КОМПАНИИ

ООО «Балтэнерго» работает на рынке поставщиков в области высоковольтного оборудования уже более 10 лет.

Производственное подразделение ООО «Балтэнерго» — ООО «НПО ДЕЛЬТА» изготавливает нелинейные ограничители перенапряжения (ОПН) в полимерном корпусе на классы напряжения от 0,22 до 750 кВ (ОПН) с различным наибольшим рабочим напряжением и различной энергоемкостью внутри каждого класса.

Партнерами ООО «Балтэнерго» являются более 100 крупных предприятий России и СНГ.





ПЛАНИРУЕМ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ!

Новый год совсем близко, и это самое лучшее время для того, чтобы привести в порядок свои финансы, отдать все долги и начать новую финансово благополучную жизнь. Скажете, что легко сказать, но трудно сделать? Да, это не самое простое занятие, но только подумайте: какие оно вам принесет дивиденды — и в прямом, и в переносном смысле этого слова!

Поверьте, удовольствие от управления своими финансами, отсутствия долгов и постоянной нервозности о просроченных платежах, появление уверенности в завтрашнем дне — всё это стоит того, чтобы взять в руки себя и — главное — управление своим бюджетом! А мы постараемся вам в этом помочь. На самом деле все совсем не так сложно, как кажется. И вы вполне сможете самостоятельно разобраться и научиться основам экономического планирования вашего личного бюджета. Что для этого требуется? Всего несколько простых шагов.

1. Учет расходов и доходов.

Это первый шаг на пути к упорядочиванию бюджета. Обязательно записывайте, куда и на что вы тратите деньги. Придумайте удобную вам систему: собирать чеки и раз в неделю, записывать расходы в телефон, ежедневно записывать траты — как вам больше нравится. Учет расходов можно вести в документе Excel или в бумажном виде, или он-лайн — существует множество сайтов, которые предлагают услуги по ведению домашней бухгалтерии. Не нужно досконально записывать, сколько на что вы тратите, достаточно распределения трат по категориям: еда, хозяйственные расходы, одежда, здоровье, развлечения и т. п. Разумеется, у каждого будет свой список этих категорий.

Главное здесь, что вам должно быть комфортно вести учет — иначе вы очень быстро забросите это начинание.

2. Анализ расходов и доходов.

Итак, вы стали записывать свои расходы и доходы. Теперь вы можете не приблизительно, а с цифрами в руках увидеть, сколько денег у вас уходит на еду, а сколько — на развлечения. И можете понять, где в вашем бюджете слабые места, в какие категории деньги утекают, как в черную дыру — такое происходит практически у каждого. Теперь в вашей власти управлять своими расходами, сократив неразумные траты. И подумать, требуется ли вам увеличение доходов, и если да, то каким образом можно этого достичь.

3. Планирование расходов и доходов.

Когда вы уже узнали, сколько денег вы тратите, оптимизировали ваш бюджет, вычеркнув из него лишние траты, вы можете более грамотно распоряжаться вашими финансами. И для этого необходимо планирование. Вы должны четко знать, какую сумму вы в ближайшем месяце потратите на продукты, а какую — на посещение салонов красоты. И обязательно выделяйте каждый месяц некую сумму для того, чтобы сформировать «подушку безопасности» — так у вас будет запас на случай форс-мажора, а также на достижение средне- и долгосрочных целей, таких как обеспеченная старость, покупка квартиры, машины, оплата обучения детей, ежегодный отпуск и т. д. Для этого сядьте, запишите все ваши планируемые регулярные и нерегулярные расходы, ожидаемые доходы и долгосрочные цели.

И, исходя из списка целей, задумайтесь, что вы будете делать для их достижения. Скажем, откладывать ежемесячно 5% дохода на отпуск и форс-мажорные ситуации, а еще 5% — на обеспеченную старость и т. п.

Надеемся, что наши советы помогут вам оптимизировать свои расходы и доходы, а также наладить ваш бюджет так, чтобы вы смогли достичь всех своих целей!