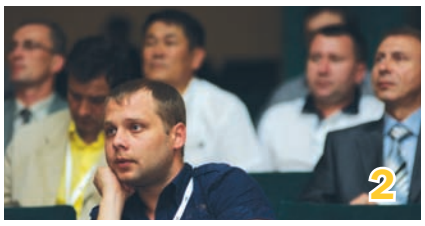


ЛЕКТОРИЙ:
Организация управления бизнесом в современных условиях рынка

В ПОМОЩЬ ЭЛЕКТРОТЕХНИКУ:
Селективные УЗО ВД1-63S

В ПОМОЩЬ ПРОЕКТИРОВЩИКУ:
Схемотехника энергосберегающих ламп

БИЗНЕС:
Посткризисное состояние и тенденции развития рынка НВА

Вестник ИЭК

июль – сентябрь 2010

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ О РЫНКЕ НИЗКОВОЛЬТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Колонка редактора

Всего менее года прошло с тех пор, как энергоэффективность и энергосбережение были названы среди основных стратегических направлений развития нашей страны. Тогда же была принята долгосрочная энергетическая программа РФ, а президентом Медведевым были подхвачены мероприятия Евросоза по поэтапному запрету на слишком энергозатратные лампы накаливания.

Идея необходимости сбережения энергоресурсов становится не просто актуальной, сегодня это – один из глобальных общемировых трендов. Что не удивительно. По свидетельству системного оператора Единой энергетической системы РФ, в этом году впервые в истории российской энергетики максимум потребления электроэнергии достигнут в летний период: в августе, в период аномальной жары, потребление в энергосетях почти на 20 мегаВатт превысило исторический максимум потребления в российских энергосистемах.

Каждая страна старается бороться за свои ресурсы как может. Например, маленькая Исландия с размахом провела общемировой конкурс проектов новых типов опор линий электропередач, которые должны были служить долго, стоить не дорого и быть надежными и экономными в работе. В конкурсе приняли участие более двух десятков стран, России в этом списке не оказалось. Россия идет испытанной дорогой – т.е., своим путем. Во-первых, теперь, учитывая показатели потребления электроэнергии нынешним летом, российские энергетики будут готовиться к тяжелому периоду не один раз в году – «к зимнему периоду», а два: и к зимнему, и к летнему – так решил министр энергетики. Во-вторых, тем же горячим августом министерство регионального развития разработало, а затем утвердило правила предоставления коммунальных услуг. Новые правила не оставляют потребителям никакого выбора: либо жестко и за свои деньги устанавливать все виды счетчиков для экономии энергии и тепла, либо обходиться без счетчиков, но оплачивать тарифы по ценам в два, а в тяжелых случаях, и в четыре раза дороже. При этом никто не учитывал, что пока вопрос установки приборов учета легко решается только для тех, кто поселится в домах, построенных после 2010 года – в этом случае профинансировать появление счетчиков обязан застройщик. Всем остальным для того, чтобы жить по закону, придется потратить немало собственных сил, времени и денег.

Сегодня тема эффективности и энергосбережения, «энергии» вообще, одна из актуальных для СМИ. Поэтому вполне объяснимо, что большинство материалов в этом номере «Вестника» так или иначе тоже связаны с этими понятиями. Даже главная тема номера – отчет о проведении очередного слета партнеров компании «ИЭК» – неразрывно связана с энергией. Три дня слета прошли под девизом «Энергии развития», а каждый из дней, в зависимости от тематики, был посвящен энергии движения, энергии новаторства, энергии творчества – тому, что является движущей силой достижения поставленных целей и настоящего развития как отдельных людей, так и бизнеса в целом.

Факт

В августе все регионы России должны были утвердить свои программы по энергосбережению.

Местные власти активно откликнулись на призыв президента Медведева к экономии: с помощью повсеместного внедрения энергосберегающих технологий, теплоэнергосчетчиков и замены «лампочек Ильича» на современные – энергосберегающие. Судя по уже подготовленным программам, скупиться регионы не намерены. По предварительным расчетам правительства, до 2020 года на повышение энергоэффективности государства планируется потратить более 10 трлн рублей. Около 850 млрд рублей будет выделено из федерального бюджета и еще 960 млрд – из региональных бюджетов.

Уже сейчас заметно, что всероссийский проект энергоэффективности дал толчок к положительным подвижкам – развитию производства в сфере энергосберегающего оборудования. Например, массовый переход на те же энергосберегающие лампы сделал их производство высокорентабельным бизнесом. Сейчас регионы пытаются наладить выпуск инновационной продукции у себя.

В то же время, существует проблема, о которой пока очень мало говорится. На фоне повального увлечения «энергосбережением» реальный сектор экономики, то есть промышленные предприятия, не спешит тратиться на повышение энергоэффективности. Пока предприятия ведут себя, по выражению аналитиков, «категорически пассивно». Например, по словам директора межотраслевого фонда энергосбережения и развития ТЭК в Новосибирской области Алексея Шибанова «…предложение энергосберегающей продукции есть, а спрос отсутствует. Есть сложившийся рынок предложений и реализации, а вот тема модернизации и технологического перехода на новый уровень промышленных предприятий – менее отработанная, но и наиболее интересная: энергосбережение, в первую очередь, должно подразумевать крупное промышленное производство».

А ведь главное, ради чего затевалось «энергосбережение», это повышение энергоэффективности именно в реальном секторе экономики. Между тем бизнес в свою очередь приводит один, но очень важный аргумент в собственную защиту: отсутствие средств на модернизацию, на внедрение новых технологий, в том числе и энергосберегающих. В то же время, уже выдвигаются новые идеи способов финансирования энергосбережения. Например, льготный энергосервисный контракт, который способен минимизировать затраты, в том числе, крупных предприятий. Сюда можно отнести и государственное кредитование предприятий, работающих на рынке установки и обслуживания энергосберегающих систем.

Новости отрасли

Сергей Шматко: Готовь сети к лету

Впервые в истории российской энергетики исторический максимум потребления электроэнергии достигнут в летний период. По оперативным данным СО ЕЭС, в середине августа при среднесуточной температуре воздуха +31 С потребление энергомощности в сетях на 17 МВт превысило исторический максимум потребления в энергосистеме.

Поэтому энергетикам стоит начать проводить мероприятия по подготовке энергосистемы страны к лету, подобные тем, что проводятся к зимнему периоду, – считает министр энергетики РФ Сергей Шматко: «Мы начинаем говорить о том, чтобы в дополнение к мероприятиям по подготовке к зиме, аналогичные мероприятия надо запускать при подготовке к лету», – сказал министр.

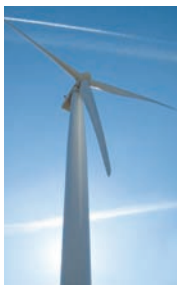
Экономия станет добровольно-принудительной

В начале августа Минрегионразвития утвердило проект постановления «Об утверждении правил предоставления, приостановки и ограничения предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домах…».

В соответствии с предлагаемым документом, все потребители электроэнергии, воды и газа обязаны оснастить свои квартиры счетчиками энерго- и водопотребления. Для тех, кто не уложится в срок до 31 декабря 2011 года, тарифы за коммунальные услуги будут в 2 раза выше; а если счетчик отсутствует больше года, то и в 4 раза. Кроме индивидуальных счетчиков каждый дом должен быть оснащен прибором коллективного (общедомового) учета. И если к 2012 году управляющая компания не выполнит этого условия, расплачиваться будут тоже жильцы.

Ветер перемен на службе энергетики

Две российские компании – «Ростехнологии» и «РусГидро» – подписали меморандум с компанией «Сименс» о сотрудничестве в области производства и реализации промышленной продукции в сфере возобновляемой энергии и образовании «Ветроэнергетического совместного предприятия». Предполагается, что «РусГидро» будет планировать проектирование и строительство ветропарков под ключ, ГК «Ростехнологии» – курировать вопросы, связанные с комплектующими, а компания «Сименс» предоставит права на свою интеллектуальную собственность и разработки в сфере ветроэнергетики, а также займется созданием консультационной службы.



Соглашение подписано в рамках долгосрочной энергетической программы РФ, в соответствии с которой к 2020 году Россия планирует производить около 5 000 МВт электроэнергии при помощи ветровых турбин.

Инновации пришли на остановку

Префект Северного округа Москвы Олег Митволь презентовал первую в России «инновационную остановку».

Обычная с виду остановка работает на солнечных батареях. Днем накапливает энергию, а ночью с ее помощью освещается. Это позволит существенно экономить электроэнергию, – рассказал префект. – Благодаря «беспроводному питанию» остановка оснащена кнопкой вызова экстренных служб (милиции, скорой помощи), а также оборудована камерами видеонаблюдения.

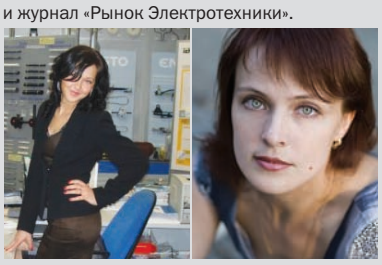
– Если наш эксперимент увенчается успехом, то аналогичные остановки появятся и в других районах округа. Можно сказать, что эта остановка станет настоящим элементом города будущего, – заявил Олег Митволь.

По материалам РБК daily, ИА Интерфакс, Energyland.info, пресс-служб Минрегионразвития и Минэнерго РФ

Новости компаний

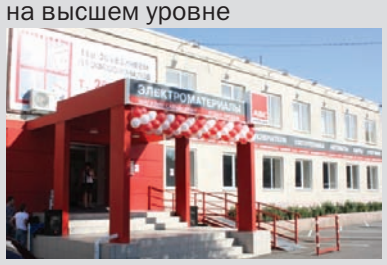
«Минимакс»: Самые красивые

Сотрудницы компании Минимакс уже второй раз становятся победительницами интернет-конкурса «Мисс Электротехника 2010», который проводит портал marketelectro.ru и журнал «Рынок Электротехники».



По итогам августа 2010 года самой обаятельной и привлекательной была признана Ирина Артемьева («Минимакс-Челябинск»). А по итогам II квартала 2010 года победила другая представительница компании – Мария Уварова, «Минимакс-Санкт-Петербург».

«АВС-электро»: Самообслуживание на высшем уровне



В конце июля в Ростове-на-Дону был открыт второй по счету в сети «АВС-электро» специализированный торговый центр электроматериалов формата Cash&Carry. Магазин самообслуживания в Ростове-на-Дону – важный шаг в продолжении стратегии компании, ориентированной на создание и расширение филиальной сети в Южном федеральном округе.

Первый специализированный торговый центр типа Cash&Carry компания открыла в августе 2009 года в городе Воронеж. Он стал и первым магазином такого формата во всем Центрально-Черноземном регионе.

Монголия: Партнер ИЭК – прогрессивная компания

В конце августа Компания «МонХорус Интернэшнл», которая является одним из главных партнеров ДП «ИЭК Монголия», отметила свой 10летний юбилей открытием в Улан-Баторе крупного Центра Прогрессивной Технологии Строительства. На его открытии выступил представитель министерства градостроительства Монголии, который отметил особую важность Центра для страны.

Здесь будут проходить официальные и деловые встречи, выставки, обучающие семинары для представителей электротехнической и строительной отраслей. Первые три этажа занимает торговый центр – первый на Монгольском рынке специализированный магазин электротехники, оборудованный в соответствии с самыми прогрессивными технологиями.

«СЭЛЛ»: Доска почета никогда не пустует

В начале года в Центре комплектации «СЭЛЛ» стартовал новый проект – «Доска почета». Его главная цель – отметить наиболее отличившихся сотрудников «СЭЛЛ» и самые результативные удаленные подразделения «Энергия». В удаленные офисы отправляется переходящий флаг «Лучшее подразделение», а фотографии всех награжденных размещаются на доске почета, установленной в холле головного офиса «СЭЛЛ».

Во втором квартале среди лучших подразделений были отмечены офис «Энергия» в г. Семей как лучшее удаленное подразделение в Казахстане и Заельцовский офис «Энергия» как лучшее УП в России.

Вопрос профессионалу

Энергоэффективность: Не лампой единой

С середины прошлого года энергоэффективность и энергосбережение входят в 5 стратегических направлений приоритетного технологического развития страны, перечисленных президентом Медведевым. Одной из важнейших стратегических задач было названо снижение энергоемкости отечественной экономики (ВВП) на 40% к 2020 году. Правда, пока повсеместное увлечение «энергосбережением» означает лишь полный отказ от ламп накаливания, в лучшем случае — некую модернизацию электрохозяйства в ЖКХ. Однако реальные эффективность и сбережение энергоресурсов заключается совсем в другом, — считает вице-президент, исполнительный директор международной ассоциации «Интерэлектромаш», член-корреспондент Академии электротехнических наук РФ Борис МАЛАХОВ.

– Дело в том, что получение максимальной энергетической эффективности – это не просто полезная идея, это жизненная необходимость. Главную роль в энергосбережении играют приборы, максимально поглощающие энергию – двигатели, приводы, генераторы и т.п. Сегодня как никогда необходимы именно системные изменения, полная замена прежних разрозненных механизмов на новые, объединенные в единые системы. При этом главная проблема в том, что новое оборудование должно быть взаимозаменяемо со старым.

В среде разработчиков и производителей уже давно есть готовность и, что самое главное, возможность полностью переходить на принципиально новую продукцию. Поскольку это системные изменения, отраслевым производителям необходима поддержка государства. Я считаю, необходимо обязательно создавать режим наибольшего благоприятствования собственным производителям, нужны таможенные границы. На современном рынке малейший провал по изделиям означает, что он мгновенно заполняется изделиями из-за рубежа – либо некачественными и дешевыми, либо неоправданно дорогими. Задача МА «Интерэлектромаш» – отстоять российский рынок.

– Бытует мнение, что модернизацию во многом тормозят специалисты с большим стажем работы, которые не готовы к переходу на современную продукцию. Они привыкли к оборудованию, с которым работали по 30-40 лет, оно для них надежно и привычно, а ко всему новому относятся очень настороженно. То есть, виновато не только отсутствие предложения, но и отсутствие спроса.

– Не согласен с таким мнением. Я знаю, что в энергетической отрасли за последнее время появилось очень много молодых, решительно настроенных специалистов, они прекрасно воспринимают все новое и ждут его. А старые кадры востребованы всегда.

– Как Вы думаете, почему, как только возникает тема энергоэффективности, начинают говорить об экономии электроэнергии, например, в освещении, а не о той же глобальной проблеме изношенного и неэффективного оборудования?

– Потому что очень просто и вполне популярно все объяснять на лампочках: это понятно и чиновникам, и простому потребителю. Хотя в том же ЖКХ действительно ощутимый результат можно получить только за счет, например, работы подстанций, теплосбережения на трассах и т.д.

Сейчас у нас началось активное строительство в гидроэлектроэнергетике, развивается атомное машиностроение, и спрос на современное оборудование очень большой. Если судить только по моему опыту общения с частным бизнесом, наши производители вполне готовы разрабатывать, производить и поставлять нужное оборудование, причем, на хорошем мировом уровне качества, нужна только небольшая государственная поддержка, возможно, режим наибольшего благоприятствования.

Записала Екатерина ГОРБАЧЕВА

Лекторий

Организация управления бизнесом в посткризисных условиях российского рынка

Аналитики утверждают: в ближайшие годы российский бизнес сильно расслоится. Будет образована условная «высшая лига» – группа компаний, действующих в самых разных отраслях, с хорошим уровнем корпоративного управления и, соответственно, с высокой эффективностью. Это примерно четвертая часть от общего числа игроков на российском рынке. И остальные – некое «вялое болото», которое всегда будет работать где-то на уровне нижних пределов. Сегодня любая компания должна задать себе вопрос: в какой лиге она хочет играть? И что делать, если ее цель – «высшая лига»? Чтобы разобраться в этих вопросах, предлагаем вашему вниманию выдержки из лекции профессора Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» Александра СЕРГЕЕВА.

С кризисом в России закончился период развития бизнеса, который можно условно назвать периодом художественной самодеятельности. В период активного развития, когда особых потрясений нет, конкуренция низкая, а маржинальность высокая, даже в большой массе ошибок нет ничего страшного: в этот период можно делать любые управленческие глупости, развивающийся рынок это простит. Но в период стагнации, когда большинство игроков на рынке затаились и ведут себя с большой осторожностью, любая управленческая ошибка может стоить очень дорого. Поэтому в посткризисной ситуации требования к качеству организации бизнеса неизмеримо возрастают. Для достижения делового успеха в России сегодня нужно совершенно другое качество корпоративного управления.

Первое, что необходимо сделать, это определить организационную структуру компании и ее проблемные зоны. Чаще всего в наших компаниях встречается

Линейно-функциональная структура

Работники при такой структуре управления действуют так, а не иначе, не потому, что они «такие» (хорошие, плохие и т.п.), а потому, что к определенному типу поведения их подталкивают требования самой системы. Этот тип организационного построения предполагает следующую иерархию: генеральный директор – несколько замов – несколько отделов. Эта схема опирается на **2 фундаментальных принципа:**

– *функциональная специализация,* когда каждое подразделение и каждый сотрудник занимается своим делом, их обязанности не пересекаются и не дублируются. Это дает возможность распределять: кто за что отвечает и с кого за это спрашивать. Для того чтобы обеспечить работу функционально не связанных подразделений, существует второй фундаментальный принцип:

– *линейная иерархия,* когда есть «большой» начальник, ниже – «средний» начальник, еще ниже – «маленький» начальник. Иерархия носит линейный характер, что означает: у каждого конкретного подразделения может быть лишь один непосредственный начальник.

Очевидно, что в этой схеме каждое функциональное подразделение стремится в зону своей ответственности, и чужих в нее не пускает. Обладая эксклюзивным правом на «внутреннюю» информацию, это подразделение может обосновывать необходимость выделения определенного объема разнообразных ресурсов: люди, управленческие полномочия, средства. И обычно требуют по принципу «чем больше, тем лучше».

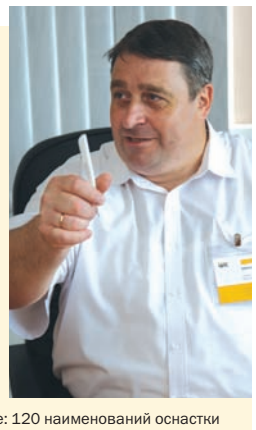
Здесь мы подошли к главной отрицательной стороне линейно-функциональной структуры: пока функциональный руководитель говорит «дай», он в этой схеме выглядит хорошо, он находится в «безопасности» в любом случае: если результаты плохие – значит, мало дали, если хорошие – значит, в следующий раз надо давать еще больше.

► на стр. 9

IX Слет партнеров

Энергия победы

В июне состоялся традиционный, уже девятый по счету, слет партнеров компании «ИЭК». В подмосковный дом отдыха «Покровское» съехались более двухсот гостей из России и стран СНГ. Такие встречи партнеров стали уже доброй традицией. Всегда полезно обменяться новостями и опытом, поделиться успехами и достижениями, обсудить результаты совместной работы и оценить будущие перспективы...
И в этом году было приложено много усилий, чтобы сделать это событие максимально интересным и эффективным для представителей компаний партнерской сети «ИЭК».
Слет прошел под девизом Энергии развития IEK, сделав акцент на трех составляющих: движении, новаторстве, творчестве. Ведь стремление постоянно расти и развиваться, ставить цели и достигать их, использовать для этого все возможности — является одной из основных ценностей компании «ИЭК».



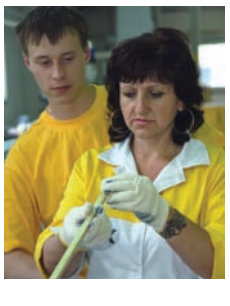
Борис Овчинников, директор литейного производства производственного объединения ИЭК «МЕТАЛЛ-ПЛАСТ»:

– За прошедший год введено в эксплуатацию и полностью загружено все запланированное оборудование. Если в самом начале у нас было 20 позиций, то сейчас уже 70. Разрабатываем новую продукцию, в частности, наиболее перспективные сейчас индустриальные разъемы. Это очень серьезное направление: 120 наименований оснастки и более 40 наименований самой продукции, которая вся будет проходить обязательную сертификацию и стопроцентный контроль качества.

В планах стоят разработка и выпуск пластиковых корпусов на большое число модулей – от 36 и больше. Будем развивать сборочное производство.

Трехдневный марафон начался с посещения производств компании «ИЭК» в г. Ясногорск Тульской области. Гости познакомились с основными производствами «ИЭК МЕТАЛЛ-ПЛАСТ»: металлообрабатывающим, литьевым, экструзионным, посетили соответствующие комплексы и цеха.

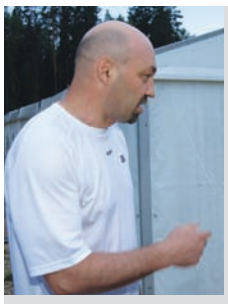
Участники экскурсии имели возможность сравнить и оценить темпы развития заводов компании, ведь большинство из них уже были здесь 3 года назад. Партнеры отметили и значительное увеличение производственных мощностей, и существенное расширение ассортимента выпускаемой продукции, и внедрение новых технологий, и модернизацию действующего оборудования. Но главное – всех поразил высокий европейский уровень организации и культуры производства, контроля качества производственного процесса, а также прогрессивные технологии и профессиональные кадры. По единогласной оценке, все это вместе может быть примером для большинства российских производств.



Геннадий Гончаров, генеральный директор производственного объединения ИЭК «МЕТАЛЛ-ПЛАСТ»:

– Одна из главных задач сейчас – постараться сделать наших специалистов по возможности взаимозаменяемыми. В течение полугода они должны стать специалистами более широкого профиля, чем были. Во многом это нужно из-за известного слияния нескольких наших производств в единое объединение. Та же задача поставлена и техническому директору объединения: создать полноценную единую техническую службу, где были бы взаимозаменяемые специалисты и по металлопроизводству, и по экструзии, и по литью.

В производство внедряем новую продукцию: серию металлокорпусов, которую очень грамотно разработали наши специалисты, это уже по-настоящему уровень крупнейших европейских производителей. При том что себестоимость их не слишком выросла, они выглядят гораздо презентабельнее, более универсальны. Отмечу очень грамотное инженерное решение: там, где устанавливается аппаратура, предусмотрена не традиционная единая панель, а наборная. Причем все детали, вплоть до последнего болтика, теперь производятся у нас на литейном производстве.



Валерий Адлюков, компания «Электрофф», капитан команды иэковцев:

– Нам показали настоящий класс игры, несмотря на то, что наши звезды уже в возрасте. Мы проиграли, конечно, но мы прикоснулись к нашему большому футболу. Мы все очень старались, перед концом матча даже смогли не пропустить гол, хотя момент был очень опасный. Пусть счет 6:0, но мы старались!

Энергия движения

Тему первого дня слета – энергии движения – продолжил футбольный матч. На этой игре участников сборной партнеров «ИЭК» ждал сюрприз: им предстояло сразиться с командой ветеранов футбола СССР!

Среди ее игроков – прославленные олимпийские чемпионы и звезды мирового футбола: лучший вратарь мира 1982 года Ринат Дасаев, один из лучших нападающих страны, тренер, приведший «Спартак» к победе, Георгий Ярцев, любимец всей страны «народный футболист» Федор Черенков, один из лучших защитников СССР Юрий Ковтун, Юрий Гаврилов, Валерий Шмаров и др. Старший тренер команды – советник президента РФС, президент Союза ветеранов футбола Александр Мирзоян.

Команду иэковцев тоже можно было смело назвать сборной бывшего Советского Союза, так как ее игроки – это партнеры компании «ИЭК» со всех регионов России и стран СНГ!

Комментировал уникальный матч знаменитый советский и российский спортивный комментатор Георгий Саркисьянц.

Ни транспортные коллапсы, ни непростые погодные условия, ни вездесущие спутники лета – комары не смогли помешать футболистам получить удовольствие от игры, а болельщикам поддержать любимые команды.

Как ни старалась объединенная команда «ИЭК», ей не удалось противостоять мастерству советских футбольных кумиров. Счет 6:0 показал: иэковцам еще есть куда стремиться. Медали за волю к победе из рук самых известных футболистов стали наградой за настоящую спортивную борьбу, азарт, волю к победе и достойно завершили программу первого дня слета.

Вячеслав Визитиу, компания «Визит-электро», г. Москва:

– Во втором тайме у нас уже получалась настоящая игра, чувствовалась усталость соперников, а мы немного «сыгрались». Жаль, что этот тайм был сокращен из-за темноты, еще 10 минут – и мы бы забили, я думаю. От игры абсолютно футбольные впечатления, никакой «звездности» у наших соперников не было, все играли, старались. Жаль, что нашей команде не хватило сыгранности. Чувствовалась индивидуальная игра, не доставало командного духа, чего нельзя, конечно, сказать, о наших соперниках. Было два момента, когда мы могли забить гол, но не повезло...
В целом мы сделали хорошую игру, получили огромное удовольствие, спасибо большое «ИЭК» за такую возможность. Можно сказать, что этим матчем уже задан тон всему слету, и он очень позитивный. Думаю, если футбольные встречи станут традицией, то у нашей команды хорошее футбольное будущее.

Энергия новаторства

Игорь ЕРШОВ, компания «Спектр-Электро»:
– Компания «ИЭК» – это верность своим ценностям и принципам, очень хорошая деловая бизнес-этика, которая сочетается с человеческой этикой в то же время гибко и адекватно реагирует на изменения рынка и среды. Это сочетание дает уверенность, что у нас хорошее будущее.

Второй день слета прошел под девизом «Энергии новаторства IEK». В программе его официальной части были представлены новая продукция торговой марки IEK, новые направления в развитии бизнеса компании «ИЭК», новые тенденции партнерского взаимодействия и сотрудничества.
Программу второго дня завершил гала-ужин, где главным событием стала церемония награждения лучших партнеров ИЭК по итогам прошедшего года. Гостей порадовала также интереснейшая интерактивная программа, гвоздем которой стало выступление Жанны Фриске.

Руководители подразделений компании «ИЭК» выступили с докладами об итогах работы, познакомили с планами компании в различных аспектах ее деятельности, затронули темы сбытовой, ассортиментной и ценовой политики, а также обсудили мероприятия по продвижению продукции ТМ IEK. Большой отклик вызвала демонстрация фильма-отчета о поездке в Непал победителей акции «Покорение вершин с «ИЭК» для лучших менеджеров по продажам продукции ТМ IEK. Помимо конференции официальная часть слета включала в себя выставочную экспозицию. В течение всего дня работал «шоу рум», где были представлены новинки ассортиментного ряда 2010 года. Участники слета получили дополнительные консультации по новой продукции ТМ IEK, оценить ее высокий уровень качества и безопасности, простоту сборки, удобство монтажа и надежность эксплуатации.

Николай ЖЕБЕЛЕВ, компания «Олниж»:
– Что меня вдохновляет при работе с «ИЭК», это то, что компания постоянно идет в ногу с требованиями времени, применяет новые технологии. Поэтому у меня есть уверенность в выгодности и перспективности дальнейшей совместной работы.

Михаил ПЕТРОВ, генеральный директор компании «ИЭК»:
– Мы пришли к слету с итогами, которыми можем гордиться. Несмотря на известный кризисный период, компания продолжала развиваться, реализовывать новые проекты, решать поставленные задачи. Чтобы быть ближе к нашим сибирским партнерам, мы открыли в Новосибирске распределительный центр и производство кабель-каналов и гофротрубы. Следующие по плану – юг, северо-запад, Урал. Мы успешно заканчиваем строительство основного распределительного центра в подмосковной Щербинке. За два года к нам присоединились нескольких новых партнеров в Азербайджане, Туркмении и Армении. Мы вывели на рынок более четырехсот видов новой продукции. Наши производства работают в ритме докризисного времени, планы, которые мы ставим нашим производствам, выполняются на 90–95 процентов.
Все это говорит о том, что мы не останавливаемся, постоянно идем вперед, ищем наиболее оптимальные пути достижения своих целей.

Дмитрий ЗОРИН, директор по продажам компании «ИЭК»:
– Наша цель – предоставить сервис такого уровня, когда при прочих равных клиент выберет именно компанию «ИЭК». Надо отметить, что сегодня компания подошла к тому этапу развития, когда мы должны коренным образом изменить ряд действующих процедур. Масштаб бизнеса уже таков, что работать в старом формате невозможно.
На сегодняшней встрече мы с партнерами начали обсуждение темы изменения формата работы в части планирования и сервиса, обозначили наши планы на ближайшие полтора года. В течение этого периода нам предстоит пройти достаточно сложный путь по изменению тех процедур, которые позволили «ИЭК» сегодня достичь лидирующей доли рынка. Задача на ближайшие полтора года – удержать эту долю. Над этим мы будем работать совместно с нашими партнерами.

Формула победы:

энергия движения + энергия новаторства + энергия творчества

Алексей СТЕПАШИН, первый заместитель генерального директора компании «ИЭК»:
– Я рад, что на нынешнем слете мы присутствуем в прежнем составе. Два предыдущих года не предрекали нам ничего хорошего, но мы с честью прошли трудное время, сохранили свой бизнес, приобрели опыт, который поможет нам двигаться дальше. И это во многом благодаря тому, что наши партнерские отношения сложились так надежно, неразрывно. Благодаря партнерству позади у нас хорошее прошлое и мы можем уверенно смотреть в будущее. Именно единство помогает нам быть законодателями мод и сохранять лидерство на российском электротехническом рынке.

Энергия движения

Лучший прирост продаж по продукции ТМ IEK
Группа компаний «РосЭнерго», г. Тула

Лучший старт
Компания «ТМК ЭлектроТехнологии», г. Екатеринбург

Лучшая экспансия на региональные рынки
Группа предприятий «ЭТМ», г. Санкт-Петербург

Энергия новаторства

Инновационный подход в развитии розничного канала сбыта
Компания «АВС-электро», г. Воронеж

Инновационный подход в развитии субдилерской сети
Компания «Электроавтомат», г. Краснодар

Лучшее продвижение новинок продукции ТМ IEK
Торговый дом «Электроизделия», компания «Минимакс», г. Санкт-Петербург

Энергия творчества

Лучшие комплексные решения на продукции ТМ IEK
Компания «Спектр-Электро», г. Санкт-Петербург

За творческий максимализм при внедрении IT-технологий
Компания «Русский Свет», г. Тверь

За творческий подход в работе с клиентами
Компания «Джемини Электро», г. Новосибирск

Сергей КЛИМОВИЧ, компания «Нипекс», Беларусь:
– Мы сотрудничаем с «ИЭК» три года и все это время наша компания постоянно растет по оборотам. Дай бог, чтобы каждый поставщик так работал. На слете для меня самое главное – получить от «ИЭК» «да» на стабильность. И второе – пообщаться с другими партнерами. Кстати, очень хотелось бы, чтобы среди партнеров стран СНГ, как и среди российских партнеров, проводилось соревнование, определялся бы топ лучших компаний, чтобы стимулировать работу и иметь представление о работе наших коллег.

Энергия творчества

Третий день слета в полной мере позволил всем участникам раскрыть свой творческий потенциал и доказать, что творчество и стремление к обучению — неотъемлемая составляющая энергии развития компании «ИЭК» и ее партнеров.

С утра участников слета ждала интереснейшая лекция профессора Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» Александра Сергеева о современной эффективной организации управления (выдержки см. на стр. 2, 9, 10 и 12).

Актуальная тема, артистичная манера выступления, живое общение с аудиторией, освещение наболевших вопросов – от шестичасового выступления невозможно было оторваться. Особый интерес присутствующих вызвали конкретные советы и практические рекомендации о том, как добиться эффективной работы любой организации.

Вечером все участники слета попали в «Город мастеров». Всем желающим была предоставлена возможность принять участие в мастер-классах, где их ждали профессионалы своего дела, готовые поделиться секретами своего мастерства. Работали кузнечная и гончарная мастерские, мастерская граффити, сигарная мастерская (торседор-шоу). Можно было проявить свои способности в АРТ-стрельбе. Мастер-классы пользовались ошеломляющим успехом. И не удивительно, что за отведенное время организованный «Город мастеров» не смог удовлетворить всех желающих попробовать себя в новом ремесле.

Работа мастерских сопровождалась интерактивной трансляцией на большом экране, вручением специальных сертификатов. В качестве бонуса – розыгрыш купонов для участия в специальной лотерее. Победители лотереи получили уникальные ценные призы, заряд бодрости и отличное настроение.

Поздравляем победителей лотереи «Город мастеров»!

Денис ГОЛОВАНОВ,
Компания «Техносфера», г. Волгоград.
Приз – хьюмидор, ящик для хранения сигар;

Роман БРАТУХИН,
компания «ИЭК», г. Москва.
Приз – кукри, традиционный непальский нож;

Любовь БЕДНИК,
компания «Электрос», г. Улан-Удэ.
Приз – футбольный мяч с автографами членов сборной Советского Союза.

Лекторий

► со стр. 2

(*Продолжение, начало на стр. 2*)
Поэтому в этой схеме все подразделения знают одно главное слово «дай». То есть, **эта схема ресурсоизбыточна**. При такой организации бизнеса в эту схему можно закачивать бесконечные объемы ресурсов, и их всегда будет нехватать.

При этом напомним, что ресурсы получают под выполнение только своей конкретной функции. Как выполнение этой функции сказывается на результатах всей компании – не имеет значения. Каждый отвечает только «за свою пуговицу», причем, интересы различных подразделений постоянно сталкиваются, противоречат друг другу, а функции главного «разводящего» и судьи только у одного человека – генерального директора. В результате ресурсов будет больше у того, кто «ближе» к руководству и кто «лучше» попросит. В конечном итоге генеральный директор оказывается объективно перегруженным ответственностью, поэтому он объективно будет плохо справляться со своими обязанностями.

Итак, подведем первый итог. Все проблемы в компании с линейно-функциональной структурой управления происходят не из-за личных качеств работников, а из-за самой системы.

Базовые проблемы линейно-функциональной схемы:

– Ресурсоизбыточность: система не настроена экономить, она настроена тратить;

– Неравномерное распределение ресурсов;

– Получение ресурсов не связано с достижением общего конечного результата компании. Подразделение получает ресурсы не под конечную цель, а под свою функцию;

– Перегруженность первого лица – не с точки зрения «лирики», а с точки зрения функционала. То есть, это не личная проблема, а проблема функционирования всей системы.

Есть два пути преодоления диктата линейно-функциональной системы управления. Это *внедрение принципа «командной работы»*, который позволяет избежать разрозненности функциональных подразделений и дает возможность работникам ощущать себя не сотрудниками отдельного подразделения и простыми функционалами, а сотрудниками всей компании, решающими общую задачу – т.е. членами одной команды. Систему «командная работа» нужно вводить, когда деятельность функциональных подразделений компании не представляет интереса на внешнем рынке, а имеет значение только внутри корпорации.

И второй способ – усиление функциональной раздробленности и *переход на систему взаимоотношений «заказчик – исполнитель»*. В этом случае компания максимально обособляет каждое свое функциональное подразделение и делает его самостоятельным агентом рынка. Подразделения начинают работать на рыночных основаниях. Эта система выигрышна, когда одно из подразделений хотя бы теоретически имеет рыночную перспективу. То есть, услуги, которые производит это подразделение, могут быть интересны не только внутри корпорации, но и востребованы на внешнем рынке.

► на стр. 10

Лекторий

Организация управления бизнесом в посткризисных условиях российского рынка

► со стр. 9

(*Продолжение, начало на стр. 2*)

Организационная структура управления «Заказчик-исполнитель»

Ситуация:
Рассмотрим проблемы, возникающие в классической линейно-функциональной схеме при решении конкретного вопроса на примере автомобильного завода. Энергичный директор собрался внедрять новую модель автомобиля. Как всегда, все началось с общего собрания – с приглашенными ветеранами, руководством города, прессой. После ярких речей вдохновленные сотрудники пришли на рабочие места… ждать конкретных указаний. Наконец все подразделения получают бумагу от главного конструктора: в такие-то сроки представить предложения по внедрению новой модели. Начальник производственного отдела положил бумагу под стекло, сказав себе: завтра с утра начнем. А утром на производстве что-то случилось, навалились текущие проблемы, он говорит себе: ладно, вот завтра с утра… И так или приблизительно так – во всех подразделениях. Наконец, разгорается скандал с генеральным директором и начальниками всех подразделений, который оказывается погребен под валом сиюминутных проблем и дел…

Проблема:
На самом деле, причина такой «работы» очень проста. Все подразделения получили задание от конструктора, который в нашей линейной схеме управления – не непосредственный руководитель, то есть, никто. Конструктор и рад бы выполнить задание генерального директора, но не имеет никаких полномочий, хотя имеет время и знания. В то же время, есть генеральный директор, у которого есть полномочия, но нет времени и конкретных знаний. Возможно, в такой ситуации будет создана новая должностная позиция, в рамках которой будет решаться задача: например, зам. генерального директора по конкретному проекту, который будет руководить проектом и участниками. В результате у каждого подразделения оказалось сразу два начальника.

Решение:
Чтобы не возникало вышеописанной ситуации, руководителя проекта нужно наделить некими ресурсами, чтобы заинтересовать участников проекта. Проще всего дать ему определенное время, которое подразделения будут отдавать работе над проектом. Таким образом, образуется новый тип отношений. Руководитель проекта становится не столько начальником, сколько заказчиком, проектным менеджером: в пределах своих полномочий, используя выделенный ресурс, он заказывает исполнителям некую работу. Так появляются отношения заказчик – исполнитель.

Результаты:
Заказчик, в отличие от прямого руководителя, никогда не спрашивает подразделение – может оно сделать работу или нет. Он говорит: в такие-то сроки нужно сделать вот такую работу, а как – дело внутреннее. Если не можете – мы передадим заказ на сторону. Таким образом, появление проектного менеджера «открывает» монополистскую систему внутрикорпоративных отношений, вводит систему сравнения корпоративных подразделений с работой других агентов внешнего рынка. А генеральный директор имеет возможность объективно понять, как работает его подразделение по сравнению с другими на внешнем конкурентном рынке.
Еще один результат – это реальная реализация амбиций сотрудников. В линейной системе менеджерам-управленцам среднего звена для проявления своих профессиональных амбиций нет места и возможности. Любые достижения просто не видны и не будут оценены. А вот система «заказчик-исполнитель» позволяет получить людей, кровно заинтересованных в исполнении проекта, которые имеют возможность выдвинуться в профессии и карьере.

Таким образом, мы переходим к *организационной структуре принципиально иного типа*, где существует центральное и главное звено – брокер, т.е. заказчик, который заказывает подразделениям некую работу и принимает результат. Подобная схема в корне меняет представление о том, что такое «организация». *Может быть так, что «организация» – это вообще только брокер, с которым другаяорганизация устанавливает некие отношения.*

Сетевой принцип управления: Бизнес специализаций

Картина современного бизнеса медленно, но уже начинает меняться в сторону превращения обычных функциональных подразделений в самостоятельно действующие на внешнем рынке организации, работающие независимо и выполняющие внешние заказы других организаций – заказчиков.

Пример 1

В 1993 году небольшая советская делегация приехала в США для ознакомления с принципами ведения бизнеса в условиях рынка. Место осмотра – штат Вашингтон, заводик по производству замороженного картофеля. В процессе экскурсии гости увидели как каждая из упаковочных машин паковала картошку в пакеты с разными торговыми марками. Тогда, для советских посетителей, это было удивительно: совершенно одинаковый продукт пакуется для разных компаний. Позже гости встретились с владельцами одной из этих компаний. На тот момент ее оборот составлял 249 млн. долларов в год – огромная по тем временам сумма. Конечно, гости ожидали увидеть гигантский завод или корпорацию. На самом деле вся организация состояла из одной комнатки – офиса, в котором работали владельцы отец и сын, сотрудник на компьютере и секретарша.

Оказывается, у этой семьи когда-то была фабрика, под своей торговой маркой выпускавшая соусы. Позже эту фабрику пришлось переносить на другое место, и хозяева решили – в Мексику, где сырье и рабочая сила дешевле. Поговорив с местными производителями, владельцы поняли, что нужно не переносить свою фабрику, а просто передать выпуск соусов местным производителям, но под своей маркой. Затем начали реализацию картошки по такому же принципу – разместив заказ на другом производстве. Таким образом, физически фабрика прекратила свое существование, но компания осталась и процветает.

«Где же у вас отдел продаж, логистики, бухалтерия, наконец?» – спросили гости. Эта работа выполняется специализированными компаниями, по заказу фирмы – пояснили хозяева.

Владелец американской компании по выпуску картофеля работает с тремя независимыми производствами, пятью торговыми сетями, двумя транспортными компаниями, с рекламным агентством, маркетинговым агентством, юридической, фининсовой компаниями и т.п. В свою очередь, транспортная компания – это не зал диспетчеров и гараж машин, это пара приемщиков заявок, которые, в свою очередь, общаются с индивидуальными перевозчиками или с несколькими компаниями по перевозкам. И если эту цепочку разобрать до конца, то получится очень большая сеть связанных между собой бизнесов. Поэтому такое ведение бизнеса и называется **сетевым принципом построения компании**.

Пример 2

Сегодня все Call-центры американских аэропортов обслуживаются в Индии, в городе Мумбай. Владельцы компании – два брата-индийца. Они начинали свой бизнес всего 11 лет назад, приехав в Америку и открыв маленький Call-центр для нескольких автомобильных дилеров. За 11 лет капитализация компании выросла до 22 миллиардов долларов на предоставлении только одной услуги.

Кстати, для сравнения: В 2008 году, до кризиса, Россия экспортировала газа на 68 миллиардов долларов за год. В этом же году Индия поставила на мировой рынок бизнес услуг в виде Call-центров, аутсорсингового программирования, инжиниринга и т.п. на сумму 72 миллиарда долларов.

Пример 3

10 лет назад, в начале 2000 года, среди слушателей школы МИРБИС был владелец небольшой клининговой компании (по уборке помещений). Тогда ее владельцу подчинялись 30 уборщиц. Остальные слушатели слегка подтрунивали над ним: что это за компания – 30 уборщиц? Тем более, в каждой уважающей себя российской организации всегда есть своя тетя Маша, к этому все привыкли. А теперь, спустя 10 лет, компания занимает пятую часть всего российского рынка услуг по уборке, и в подчинении владельца компании 60 тысяч сотрудников.

В данном случае, те функции, которые компания с линейно-функциональной системой управления собирает под своей крышей и выполняет внутри себя, она распределяет по рынку. И если мы внимательно посмотрим на деятельность самых крупнейших компаний, то окажется, что они представляют собой объединение большого числа самостоятельных, и, что очень важно, операционно независимых бизнес-структур. Поэтому можно сделать вывод: **современный бизнес – это бизнес специализаций**.

Основная проблема перехода на сетевой принцип построения бизнеса состоит в том, что для выполнения компанией какой-то определенной функции на рынке, она должна что-то уметь, то есть, иметь определенные компетенции. Когда функций, которые выполняет компания, много, то и перечень компетенций становится большим. Следовательно, **главная задача компании состоит в определении собственных компетенций**.

Пока состояние российского рынка услуг находится в самом начале своего развития, поскольку большинство компаний предпочитают старую добрую линейно-функциональную систему управления, страшась отдавать хотя бы часть работы, не относящейся к их основной компетенции, на сторону. Но процесс роста рынка бизнес услуг уже начался. Это – рынок завтрашнего дня.

Любая компания должна четко определить свою ключевую компетенцию, которую она делает лучше других. Тогда ее легко развивать, совершенствовать и предлагать на рынке. Если компания сегодня не может или не хочет определить свою ключевую компетенцию, она не может выстроить основную стратегию развития, и, значит, в перспективе обречена на неудачу. Вопрос ключевой компетенции и выстраивания бизнеса вокруг нее – это достаточно сложная управленческая проблема, которая требует от менеджмента компании определенных усилий. Соответственно, осознанная политика компании заключается в том, что она развивает свою ключевую компетенцию, стараясь передать все остальные функции, по мере возможностей рынка, другим специализированным компаниям.

Таким образом может выглядеть тип бизнеса, который мы определили как бизнес по схеме «заказчик – исполнитель». Эта схема работает, когда функциональные подразделения производят товар или услугу, которые могут потенциально выступать рыночными субъектами.

Командная работа

Если деятельность функциональных подразделений кроме внутрикорпоративного интереса не представляет интереса на внешнем рынке, тогда компания должна использовать другой путь движения – это система «Командной работы».

Проблема:
Главная управленческая проблема, которую должна решить система командной работы, заключается в следующем. В среднестатистической компании действуют три силы:
– Собственники;
– Менеджеры;
– Работники.
При ближайшем рассмотрении мы понимаем, что интересы и желания каждой из этих сил носят противоречивый характер:
Собственник хочет денег в виде прибыли и роста капитализации компании с одной стороны, и хочет гордиться своей компанией – с другой.
Менеджер хочет денег, но в виде бюджета (как можно больший размер), и еще – максимального контроля над всеми процессами своей работы, иными словами – чтобы в его дела никто не лез: я специалист, а вы мне не мешайте.
Работник хочет денег, но в виде зарплаты, а работы хочет поменьше.

Решение:
Компания должна выстраивать корпоративные процедуры так, чтобы эти интересы каким-то образом совпадали. Главное, что все три силы объединяет – это общее желание «денег», различие – в их виде. Следовательно, нужно сконцентрировать интересы действующих сил на одном денежном показателе. Этим показателем может быть либо стоимость компании, либо прибыль. А это означает, что нужно привязать интересы всех либо к тому, либо к другому – то есть, обеспечить всем равное участие в прибыли.

Результат:
Несмотря на обычные возражения большинства собственников, на самом деле делиться прибылью выгодно. Если мы начинаем привязывать вариативную часть зарплаты сотрудников к прибыли компании, сотрудники начинают об этой прибыли задумываться. Появляется первый показатель, который для всех людей в компании становится определяющим – размер вознаграждения. При этом логика действий по привязке к прибыли простая. Как только разрабатывается программа по участию сотрудников в прибыли, все работники «завязываются» на общем показателе. То есть, у командной работы появляется некое основание, фундамент. И когда людям говорят: мы одна команда, то это честное заявление, т.к. все работники так или иначе участвуют в распределении общей прибыли компании.

Следуя принципам командной работы, все бизнес процессы в компании начинают работать по-другому. Теперь нужно понять, как в компании выстраивается механизм принятия управленческих решений, и как, в связи с этим механизмом, компания может его оптимизировать.

► на стр. 12

Бизнес

Рынок НВА:
посткризисное состояние и тенденции развития

Экономический кризис 2008 года привел к заметным изменениям в расстановке сил на российском рынке, в том числе, электротехническом. Сегодня мы можем наблюдать развитие двух основных посткризисных тенденций. Во-первых, структурирование за счет отмирания мелких, локальных производителей и малозначимых импортеров. И, во-вторых, смещение спроса в сторону более доступного ценового сегмента. Последняя тенденция заметно усилилась за последние полтора года. Как сегодня себя чувствует на рынке компания «ИЭК», каково ее место – об этом рассказывает директор по продажам компании «ИЭК» Дмитрий ЗОРИН.

– Позиции компании на рынке низковольтного оборудования России значительно изменились в лучшую сторону, то есть укрепились. Одним из профильных рынков сбыта для низковольтного оборудования является строительство. Немало объектов, которые в любом случае нужно было достраивать и сдавать, были заложены ранее, до кризиса. Поэтому к торговой марке IEK обратились прежние пользователи дорогих европейских торговых марок. Так что процесс расширения присутствия торговой марки IEK в среднем ценовом сегменте в последние полтора года резко усилился за счет пересогласования ранее созданных проектов с западных торговых марок на продукцию IEK. Но это процесс во многом объективный.

Вместе с тем компания и сама не стоит на месте. За последние два года мы предприняли ряд шагов, приближающих нас к региональному рынку. Таких, например, как открытие распределительного центра в Новосибирске и создание сети сервисных центров в регионах. Такие меры, безусловно, сократили расстояние от нас, как производителя, до потребителя и повлияли на увеличение доли рынка, которую занимает компания.

– Какие компании могут сегодня считаться конкурентами «ИЭК»?

– Конкурентами мы считаем любого производителя или импортера, оперирующего на рынке НВА, ведь в конечном итоге все компании борются за сбыт на конкретных объектах, участвуют в одних и тех же тендерах, завоевывают репутацию у одних и тех же монтажников и эксплуатационщиков.

Наш последний анализ рынка показал около пятисот компаний-производителей, являющихся конкурентами «ИЭК». Это крупные отечественные заводы, а также известные западные производители. И это неудивительно, так как ассортимент продукции торговой марки IEK составляет более 4000 позиций в различных товарных группах, начиная с бытовых (электроустановка, удлинители) и заканчивая сложными промышленными аппаратами и готовыми решениями.

– Каково, на ваш взгляд, развитие российского рынка НВА, будет ли он меняться в ближайшее время?

– Тенденции рынка НВА в ближайшее время будут соответствовать тенденциям развития экономики РФ в целом, а они достаточно позитивны. Если говорить о профильных для нас сегментах (строительство и промышленные объекты), то в данных отраслях спад уже пройден. Так, например, мониторинг строящихся объектов в регионах РФ, который проводила компания «ИЭК», показал тенденцию устойчивого роста жилищного строительства во многих регионах. Существующий жилой и коммерческий фонд во многом требует ремонта и реконструкции, для этого существует и специальный фонд ЖКХ. Здесь для нас также широкое поле деятельности.

Сейчас наша компания активно участвует в больших строительных проектах: «Балтийская Жемчужина» в Санкт-Петербурге, «Павшино» и «Балашиха Сити» в подмосковных Красногорске и Балашихе, многих других проектах по всей стране. Если говорить о промышленном сегменте, то такие объекты федерального значения, как «Северсталь», «Магнитогорский металлургический комбинат», группа УГМК, «АвтоВАЗ», давно являются потребителями продукции IEK. На протяжении всего 2010 года мы отмечаем рост оборота этих предприятий, что, в свою очередь, приводит к инвестициям в производственный комплекс и, как следствие, росту закупок продукции IEK. Это дает нам повод вместе с общим ростом рынка ожидать и увеличения доли на нем нашей компании.

Кстати, о росте доли «ИЭК» на рынке НВА говорят и наши объемы сбыта: в августе 2010 года мы достигли рекордного для РФ показателя по продажам.

Марина АЛЕКСАНДРОВСКАЯ

Обучение

Преподавательский спецназ идет в наступление

В этом году одним из приоритетных направлений работы компании «ИЭК» стало развитие системы технического обучения – как во внешней среде среди потребителей, так и внутри компании. В рамках отдела развития и обучения Департамента управления персоналом было сформировано специальное подразделение, призванное улучшить качество технического обучения.

Один из последних технических семинаров был посвящен наиболее актуальной сейчас теме – стабилизаторам напряжения торговой марки IEK. Группа слушателей собралась достаточно разноплановая, поэтому большая часть информации относилась к техническим характеристикам, а другая часть касалась общих свойств и достоинств. К преимуществам стабилизаторов напряжения СНИ1 и СНИЗ можно по праву отнести: 4 вида защит – от сверхтоков, повышенного выходного напряжения, пониженного выходного напряжения и от перегрева обмотки автотрансформатора. Стабилизаторы торговой марки IEK пока единственные на российском рынке имеют в стандартной комплектации запасные части: предохранители и токосъемные щетки автотрансформатора.

Екатерина КАПЕЛОВИЧ

Новости компании

ДП «ИЭК Украина»: двойной праздник

В середине июля в Киеве состоялся V Слет партнеров дочернего предприятия компании «ИЭК» – ее украинского филиала, который совпал с очередным его днем рождения.

«ИЭК Украина» уже 8 лет представляет интересы компании на Украине и хорошо известен на местном электротехническом рынке.

Официальная часть началась с краткой экскурсии по территории ДП «ИЭК Украина». Представителям партнерских компаний были показаны современный склад с автоматизированной системой учета WMS Exceed и испытательная лаборатория, где партнеров познакомили с процедурой испытаний изделий ТМ IEK. Коммерческий директор ДП «ИЭК Украина» Олег Сергиенко и его коллеги подвели итоги совместной работы текущего года, анонсировали новый сайт www.iek.kiev.ua, познакомили аудиторию с новинками продукции ТМ IEK, рассказали о планах по развитию бизнеса. Самым ожидаемым моментом праздника стала церемония награждения партнеров на теплоходе «Богдан Хмельницкий». Победителями стали компании: ООО «КАБЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ», МЧП «ЛИНА», ООО «ЮЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ», ООО «ЭЛЕКОН ЛТД», МЧ ПКП «УНИКОМ», ООО «СВЕТОТЕХНИКА-ХЕРСОН», ЧП «КРЫМЭЛЕКТРО-МОНТАЖ», МНВАП «АВИОКОН ПРОЕКТ».

Юлия ДУБРОВСКАЯ

Партнерство

Стабилизаторы IEK: гарантия профессионального обслуживания

В середине июля между компаниями «ИЭК» и ведущим сервисным оператором R-Style Service был подписан договор по обслуживанию стабилизаторов напряжения ТМ IEK. Начиная с августа всем клиентам компании «ИЭК», работающим со стабилизаторами серий СНИ1 (однофазные) и СНИЗ (трехфазные), будет доступен качественный сервис. Гарантийное и послегарантийное обслуживание все пользователи получат в более чем 30 городах России. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга это Владивосток, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Петропавловск-Камчатский, Ангарск, Казань, Нижний Новгород, Краснодар и другие города.

При обращении в сервисные центры по гарантии компании «ИЭК» потребитель предъявляет паспорт на изделие ТМ IEK, в котором должны быть указаны модель, дата изготовления, дата продажи, штамп ОТК и печать торгующей организации. В ближайшем будущем будет введен фирменный гарантийный талон IEK, который вкладывается в коробки с изделиями, и в дальнейшем покупателю достаточно будет предъявить такой талон.

Подробности обо всех сервисных центрах R-Style Service можно узнать на официальном сайте компании:
http://www.rss.ru/service/service_centres.aspx

Михаил ЛОБАНОВ

Технологии

«ИЭК»-CRM: масштабный проект по укреплению партнерства

В конце апреля компания «АНД Проджект» начала работу над реализацией проекта по внедрению в компании «ИЭК» системы управления взаимоотношениями с покупателями (партнерами) и поставщиками на базе Microsoft Dynamics CRM. «Это масштабный проект, который ставит перед нами массу новых, уникальных задач в сегменте построения интегрированных ИТ-решений», – считает руководитель департамента CRM-систем «АНД Проджект» Владимир Тарасенко.
Каковы цели внедрения этой системы, что в результате получит компания «ИЭК» и ее партнеры – рассказывает директор департамента развития компании «ИЭК» Михаил РЕЙСНЕР.

– Сначала несколько слов об «АНД Проджект». Компания работает с 1997 года в области информационных технологий, и сегодня занимает лидирующие позиции в области консалтинга и внедрения систем управления предприятием. Она специализируется на создании эффективных бизнес-решений, занимается решением задач в областях автоматизации управления. Компания «ИЭК» приняла решение внедрить систему CRM прежде всего для улучшения уровня обслуживания наших партнеров, предоставления им более гибких механизмов взаимодействия с нами, повышения степени информированности партнеров о ходе выполнения наших обязательств.

Система также призвана решить ряд внутренних задач компании: консолидация маркетинговой информации, автоматизация бизнес-процессов коммерческого блока, повышение уровня исполнительской дисциплины.

Внедрение системы CRM поможет высшему руководству компании поддерживать бизнес-стратегию компании и повысит оперативность управления ее деятельностью.

– Что представляет собой этот проект, каковы результаты его внедрения?

– В проекте задействованы все подразделения компании, поскольку каждое подразделение имеет контрагентов, и все коммуникации с ними будут поддерживаться системой. Объединение всех контрагентов в едином хранилище повысит эффективность работы наших сотрудников.

В ходе проекта планируется автоматизировать большую часть бизнес-процессов компании «ИЭК», задействованных в цепочке «закупка – продажа», начиная от сбора информации о потребностях конечных заказчиков и заканчивая формированием ассортиментной матрицы и осуществлением заказных поставок. Планируется также автоматизировать процессы по постоянному мониторингу строящихся объектов – от стадии проектирования здания до момента сдачи.

В новой системе мы будем получать более достоверную информацию о запросах конечных потребителей и партнеров, что позволит нам точнее прогнозировать продажи и удовлетворять потребности наших партнеров в продукции торговой марки IEK.

Екатерина ГОРБАЧЕВА

Электротехника в историях

«…Нева раньше Темзы и Тибра покрылась судами с магнитными двигателями»

В сентябре мы можем отметить поистине знаменательную дату: 172 года со дня первого в мире испытания на воде электрического мотора.

13 сентября 1838 года жители Петербурга, проходившие по набережной Невы, невольно останавливались: по реке против течения шла большая лодка необычного вида. На лодке не было ни гребцов, ни весел. Какая-то незаметная сила вращала гребные колеса, и лодка продвигалась вперед, преодолевая сильное встречное течение. Что же это было?

Только немногие знали, что идут испытания первого в мире электрохода — судна, приводимого в движение электричеством. Электродвигатель питался током батареи, состоящей из 320 гальванических элементов. Во время испытания шлюпки в числе 12 пассажиров на ее борту находились великий мореплаватель адмирал Иван Федорович Крузенштерн и профессор Борис Семенович Якоби – создатель первого электрического двигателя для практической работы и виновник торжества. Еще почти за год до этого волнующего события, 27 мая 1837 года, он писал президенту Петербуржской Академии наук о своем стремлении добиться «того, чтобы мое новое отечество, с которым я уже связан многими узами, не лишилось славы сказать, что Нева раньше Темзы или Тибра покрылась судами с магнитными двигателями». И вот – случилось!

Немного предыстории.

В 1834 г. знаменитый русский ученый Борис Семенович Якоби изобрел и создал первую модель электродвигателя. Она состояла из восьми электромагнитов, расположенных попарно на подвижном и неподвижном деревянных барабанах. В зависимости от направления тока в обмотках электромагнитов они то притягивались, то отталкивались друг от друга, за счет чего барабан приходил во вращение. Так Якоби впервые применил в своем электродвигателе коммутатор с вращающимися металлическими дисками и медными рычагами, которые при скольжении по дискам обеспечивали токосъем. Кстати, в современных тяговых двигателях используется такой же принцип коммутации. О своем изобретении Якоби сделал доклад в Парижской академии наук, благодаря которому его исследования приобрели мировую известность. По рекомендации известных ученых Петербургской академии наук, Якоби составил докладную записку с предложением о практическом применении электродвигателя «для приведения в действие мельницы, лодки или локомотива» и обратился с этим к тогдашнему президенту Академии наук и министру просвещения графу С.С. Уварову.

Предложение Якоби было поддержано и доведено до сведения Николая I. Обращая внимание императора на первенство работ Якоби в области создания электродвигателя, Уваров писал, что двигатель мог бы с успехом заменить паровую машину: «…маленькое судно, к которому будет приделан этот двигатель, было бы удобнейшим средством испытания». Николай I дал указание создать комиссию из числа академиков по руководству опытами, на проведение которых были отпущены большие по тому времени деньги – 50 тысяч рублей. Возглавил комиссию великий мореплаватель, начальник первой русской кругосветной экспедиции адмирал Иван Федорович Крузенштерн.

И вот в сентябре 1838 года были проведены первые натурные испытания тягового электродвигателя.

После года напряженной работы в августе 1839 года было проведено испытание электрохода с усовершенствованной конструкцией электродвигателя и батареи. Электроход развивал скорость около 4 верст в час с 11 пассажирами. Объем батареи уменьшился более чем в 6 раз. Опыты продолжались до 1842 г., и за это время электроход проплыл по Неве около 40 верст, имея временами на борту до 14 пассажиров.

«13 сентября 1838 г. на Неве был произведен опыт плавания судна, приводимого в движение электромагнитной силой – опыт, впоследствии многократно повторенный… Время не позволило устроить для этих опытов особое судно и пришлось довольствоваться обыкновенным восьмивесельным катером. На нем была устроена двигательная машина с гальваническим прибором. Сама машина занимает на катере пространство 1,4 м в ширину и 0,8 м в длину. Батареи, состоявшие из 320 пластинок, удобно устроены вдоль боковых стенок так, что на судне разместилось без стеснения до 12 человек. В одном опыте лодка проплыла 7 верст кряду по Неве и каналам, совершив свой путь в течение 3 часов».

Из донесения адмирала Крузенштерна графу Уварову.

Что нового

ЛЭП-топ: Опоры линий электропередачи могут выглядеть по-человечески

Исландская компания «Landsnet», владеющая местными высоковольтными линиями электропередачи, подвела итоги конкурса на новые типы опор ЛЭП, которые должны были соответствовать трем условиям: выигрышно вписываться в ландшафт, не разбрасываться электромагнитным излучением, служить долго и стоить не слишком дорого. В ответ на свой призыв компания получила 98 предложений от проектировщиков со всего мира. В итоге выстроился настоящий хит-парад линий электропередачи будущего – эдакий ЛЭП-топ.

Участники объявленного «Landsnet» конкурса условно разделились на два лагеря. Одни решили сделать опоры диковинными объектами, привлекающими максимум внимания, а другие закамуфлировали конструкции в ландшафте или смешали с ним. География конкурса охватила 23 страны. Россиян, к сожалению, в этом конкурсе не было.

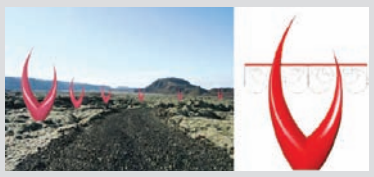


Рис. 1. Проект Prometheus (сдесь и далее – иллюстрации «Landsnet»)

Настоящих буйных работ на конкурсе было немного, но те, что присутствовали, достойно «отработали» фантазийные ниши. Британский проект «Prometheus» (Прометей) (Рис. 1) подразумевает, что энергия – это символичное пламя. Проект призван отражать ценности компании Landsnet – динамизм, энергию, мощность… Хотя такие опоры больше походят, скорее, на клешни чудовищного краба, чем на пламя.

Рис. 2. Проект Tony Leung

Не хуже античан блеснул Тони Люн (Tony Leung) из Гонконга (Рис. 2). Его опоры ЛЭП – круглые, диаметром более 20 метров. К сожалению, эксперты сделали неутешительный вывод: насколько «колеса» просты и необычны, настолько же они непрактичны и неосуществимы. Ровно то же самое можно сказать о массе других конкурсных проектов.

Рис. 3. Проект Julian Ramirez Rentero

Еще один британский участник Джулиан Рамирез Рентеро (Julian Ramirez Rentero) прямо указал, что сотворил аллюзию на промышленную революцию советского периода. Она так и просится в музей Маяковского (Рис. 3).

Рис. 4. Проект Y-Pylon

Итоги конкурса были подведены летом этого года. Три лучшие работы удостоились денежных призов, еще 11 проектов были отмечены жюри. Третье место и пять тысяч евро получили датчане из фирмы Bystrup Arkitekter (Рис. 4.). В их предложении, как и во многих других конкурсных проектах, опора имеет форму рогатки. Она и называется соответствующе – Y-Pylon.

Рис. 5. Проект Young-ho Shin

В работе, которой достались второе место и 10 тысяч евро, отборочная комиссия отметила инновационность и художественную ценность. Премию получил Енхо Шин (Young-ho Shin) из Южной Кореи (Рис. 5). Его гиперболические параболоиды согнуты буквой U из стальных труб диаметром 600 мм, которые Шин называет суперструнами.

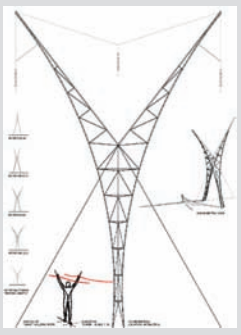


Рис. 6. Проект «Walking Giants»

На вершине ЛЭП-топа с премией в 15 тысяч евро – австрийский архитектор Себастьян Крен (Sebastian Krehn) и проект «Walking Giants» (Идущие гиганты). По мнению жюри, эта работа «чрезвычайно красива и жива» во многом благодаря тому, что основная структура перекликается с человеческим телом. Walking Giants – это модель человека с поднятыми вверх руками и расставленными «на шаг» ногами (Рис. 6). Если проезжать мимо таких опор на машине, может показаться, будто эти гиганты шагают, поскольку их ноги и руки то сливаются воедино, то расходятся.

Разумеется, лежащая на поверхности идея об опоре ЛЭП в виде человекоподобной фигуры посетила не только Себастьяна Крена. Американское бюро Choi+Shine Architects представило проект «Land of Giants» (Земля гигантов).

По идее авторов, статуи должны собираться в зависимости от контекста: в каждом конкретном месте «гигантам» антропоморфной ЛЭП придадут ту или иную позу, которую сочтут наиболее практичной и гармоничной (Рис. 6). На подходе к возвышенностям провода будут подняты на вытянутых руках, а где-нибудь на седловине перевала несущий провода великан может устало опуститься на колени под его тяжестью.

Рис. 6. Проект «Land of Giants»

По материалам membrana.ru, Landsnet.is

Лекторий

со стр. 10 (*Окончание, начало на стр. 2*)

Алгоритм принятия управленческого решения

Когда рынок быстро растет, главным качеством принятия решения является быстрота: не слишком страшно, если ошиблись, важно, что быстро. В период рыночной стагнации цена ошибки высока, и главное в принятии решения – качество. Основную роль здесь играет безошибочно и продуманно принятое решение.

Этап 1

Формулирование проблемы. Это очень ответственно, так как от этого будет зависеть, как проблема будет решена. Обычно в компании формулирует проблему любой сотрудник (функциональный специалист), который столкнулся с проблемой – он идет к своему непосредственному начальнику. Причем, он сообщает не столько факт, сколько свою интерпретацию факта, давая и свою личную оценку. Поэтому на первом этапе для правильного определения проблемы необходимо участие множества людей с разнообразным опытом – экспертов.

Этап 2

Поиск вариантов решения проблемы. Кто в компании обычно предлагает варианты решения проблемы? Тот же функциональный специалист, который ставит проблему и тут же предлагает ее решение – конечно, удобное только для предлагающего. Инновационных решений в этом случае не будет, поскольку это увеличение степени риска. Поэтому на этом этапе также требуется множество экспертов. Для этого этапа подходит принцип мозгового штурма, когда никто никого не критикует, не высказывает сомнений в предложенных решениях: задача стоит не выбрать лучшее решение, а набрать множество вариантов.

Этап 3

Оценка вариантов решения. Варианты решений в компании всегда оценивает первый руководитель. Но он, как мы помним, находится в дефиците времени и ему часто не хватает знаний по конкретным вопросам. Поэтому здесь также нужно привлекать множество специалистов, причем, заочно и анонимно, чтобы оценивалась только идея решения, а не статус человека, который ее предложил.

Этап 4

Принятие решения. Обычно принятие решения происходит на совещании, совете директоров, на котором в конечном счете никто ни за что не отвечает. Коллективное голосование – это демонстрация такого явления, как «огруппление мышления», когда люди «заражают» друг друга уверенностью – или неуверенностью. В таких условиях верного решения принять практически невозможно. Поэтому решение должен принимать один, самый ответственный специалист – это и есть руководитель.

Записала Екатерина ГОРБАЧЕВА

Подписной купон 2010

Прошу оформить подписку на газету «Вестник ИЭК» в кол-ве _____ экз.

Ф.И.О., _____

должность _____

название организации _____

Вид деятельности _____

Почтовый адрес, индекс _____

_____

Телефон _____

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Для оформления подписки необходимо:
1. Заполнить купон;
2. Отправить купон по адресу: 117519, Москва, а/я 54.

ВНИМАНИЕ!

Заявка на подписку можно отправить по электронному адресу pr@iek.ru.

Вестник ИЭК

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ О РЫНКЕ НИЗКОВОЛЬТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Учредитель: ООО «ИНТЕРЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ»
Выпускающий редактор: Е.А. Горбачева
Научный редактор: Н.Д. Душкин
Адрес редакции: 117545, Россия, Москва, 1-й Дорожный проезд, д.4, стр.1.
Тел. (495) 788-88-45, E-mail: gorbachevaea@iek.ru

Газета зарегистрирована Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ №ФС77-25058.

Типография: ЗАО «Московские учебники – СиДиПресс»
Тираж: 5 750 экз.

Подписано в печать: 22.09.2010