

## ТОЧКА ОПОРЫ – СИСТЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ

– Господин Потапов, что Вы считаете главными преимуществами «Электронмаша» – и самого предприятия как системы, и его продукции?

– Знаете, я считаю, что главный потенциал компании – это люди, которые в ней работают. «Электронмаш» – это коллектив высококвалифицированных специалистов, работающих в условиях серьезной конкуренции и жестких требований, предъявляемых к проектированию и производству электрооборудования. Используя творческие способности наших сотрудников, их знания и профессионализм, мы добиваемся высоких результатов в своей работе.

Сегодня, помимо отличных технических характеристик, для закрепления позиций на рынке продукту необходимо имя – бренд, который сможет выделиться среди других и донести до потребителя информацию о его уникальных качествах. Именно такую модель продвижения мы приняли за основу. «Электронмаш» предлагает своим заказчикам системные решения в области энергоснабжения и автоматизации технологических процессов промышленных предприятий. Для выполнения этой задачи предприятие разработало линейку продуктов и соответствующих брендов.

**Комплексное распределительное устройство 10 кВ «Элтима».** При разработке этого продукта, мы старались учесть многолетний опыт эксплуатации подобных устройств. Было проведено огромное количество встреч с энергетиками, проектировщиками, специалистами по релейной защите, с людьми, для которых энергетика – главное дело жизни. Они рассказали о требованиях, предъявляемых к КРУ на подстанциях, об огромном количестве деталей, связанных с их проектированием, пусконаладкой и обслуживанием. В результате этих встреч мы смогли систематизировать требования, предъявляемые к современным КРУ, и проанализировать статистические данные по эксплуатации этого оборудования в действующих электроустановках. КРУ «Элтима» – это синтез идей, инноваций и опыта.

**Низковольтное комплексное устройство «Ассоль».** Почему «Ассоль»? Прежде всего мы хотели, чтобы наш продукт ассоциировался с морем и Петербургом – с праздником «Алые паруса», с мобильностью и готовностью к переменам.

Море – это стихия, жесткие условия эксплуатации, агрессивная среда. Именно в таких режимах надежно работает наше оборудование. НКУ «Ассоль» имеет сертификат Морского регистра, поставляется на нефтедобывающие платформы, используется в судостроении.

Но не только в этих отраслях сегодня необходимо современное и надежное оборудование. Атомная энергетика, нефтехимия, металлургия – «Ассоль» нашла применение и в этих отраслях.

**Щкаф оперативного тока «ЕхОп».** Название является аббревиатурой excellent (англ. – *безупречный*), op (англ. – *включить*). Отсюда и слоган – «безупречное включение, гарантированное питание». «ЕхОп» действительно с высокой надежностью обеспечивает бесперебойное питание постоянным током ответственных потребителей. «ЕхОп» дружелюбен к пользователю, у него очень удобный интерфейс, он безупречно включается – встраивается в любой проект.

И сегодня мы видим, как этот продукт находит новые сферы применения: телекоммуникации, аварийное освещение зданий, бесперебойное питание подстанций, аэропортов, медицинских центров.

Наши продукты отличаются качественными техническими характеристиками, они современны, инновационны, они адаптируются к любому проекту, легко встраиваются в единую систему, что является их главным преимуществом. Продукция нашей компании прошла аттестацию в ОАО «Газпром» и ОАО «ФСК ЕЭС», что подтверждает ее качество.

Компания «Электронмаш» – производитель широкого спектра электротехнического оборудования. Алексей Николаевич Потапов, коммерческий директор ЗАО «Электронмаш», уверен, что в ближайшие пять лет компания станет лидером рынка. В своем интервью он рассказывает о том, как предприятие уже сейчас работает на эту перспективу.

– «Электронмаш» является дистрибьютором известных компаний и в то же время продвигает собственные бренды. Как компании удается совместить эти два вектора работы?

– «Электронмаш» занимается продвижением на рынок частотных преобразователей низкого и среднего напряжения компании АBB, сухих силовых трансформаторов ТЗР производства JBE (Италия), высоковольтных плавных пусков израильской компании Solkon. Продукты этих компаний органично вписаны в наши системные решения. Также мы используем в производстве своей продукции комплектующие мировых производителей АBB, Schneider Electric, Siemens, Elsteel. Партнерские отношения с этими компаниями задают вектор технического развития нашего предприятия, гарантируют соответствие наших разработок международным стандартам.

Я бы сказал, что эти два направления – дистрибьюторское и производственное – дополняют друг друга, позволяя предложить заказчику комплексное решение стоящих перед ним задач.

– Предполагается ли расширение производства и освоение новых видов продукции?

Два месяца назад мы открыли первую очередь нового производства в промышленной зоне «Парнас», что позволит нам выпускать КРУ 10 кВ «Элтима» в объеме до 4 тысяч ячеек в год. Там же разместится производство НКУ «Ассоль». Новые мощности позволят увеличить объемы производства в три раза, соответственно на столько же должны вырасти наши продажи. Для выполнения этих планов мы организовали работу коммерческой службы по отраслевому принципу: созданы департаменты металлургии и химической промышленности, энергетики и атомной промышленности, департамент технической поддержки и департамент корпоративного заказчика. Мы активно развиваем сеть региональных представительств и приглашаем компании к сотрудничеству.

Планируется расширение продуктовой линейки. Например, завершается работа по созданию ячейки 35 кВ, которую мы представим в декабре на выставке «Электрические сети России-2010».

– Влияет ли на Вашу ассортиментную политику экономический кризис в нашей стране и за рубежом?

– Экономический кризис, шлейф которого до сих пор моделирует рынок, ударил по многим предприятиям электротехнической отрасли. Но кризис не застал «Электронмаш» врасплох, нам удалось развиваться в сложных экономических условиях благодаря четко выстроенной системе менеджмента качества и ассортиментной политике. Линейка наших продуктов не перегружена, позволяет оптимизировать логистику и производственные процессы – это положительно сказывается на стоимости продукции, сроках выполнения заказов и, как следствие, увеличивает объемы производства.

– Какой Вы видите компанию через 5–10 лет и какие цели и задачи ставите перед коллективом «Электронмаша»?

– Оглядываясь на прошедшие 10 лет динамичного развития, мы можем с уверенностью заявить, что компания добилась устойчивых и стабильных позиций на российском рынке оборудования и средств автоматизации. В ближайшие пять лет наша цель – вывести компанию в лидеры рынка. Задачи для себя и коллектива вижу в постоянном совершенствовании своих знаний и навыков.

Девиз нашей компании – «Системные решения» – касается не только комплексного подхода к решению задач электроснабжения объектов – это цель для всех бизнес-процессов предприятия. Встраивание этих процессов в единый комплекс с четким документооборотом и понятной системой мотивации, его постоянное совершенствование позволяют нам добиваться высокого качества продукции, выводить новые продукты на рынок.

«Электронмаш» нацелен на развитие интеллектуального потенциала и привлечение специалистов новой формации.

