



# ИЦ БРЕСЛЕР: ОТ ЭНЕРГИИ МОЛОДОСТИ К ЭНЕРГИЧНОСТИ БИЗНЕСА

Лозунг любой компании дает ей не только определенный имиджевый статус в отраслевых кругах: он может стать и принципом корпоративной жизни, и стимулом для роста, и правилом ведения бизнеса.

Фраза «Энергия молодости плюс надежность опыта», когда-то пророчески высказанная специалистами ИЦ «Бреслер» (Чебоксары), теперь стала главным руководством в действиях сотрудников этой компании, а также в чем-то стратегией и политикой предприятия. — У нас работают серьезные и опытные специалисты, посвятившие электроэнергетике всю жизнь и работающие в сфере РЗА более тридцати лет — рассказал исполнительный директор ИЦ Бреслер Андрей Петров. — Мы все — «пятидесятники» — составляем ту часть «мозга» компании, которая характеризует надежность опыта. «Энергия молодости» — это наши молодые специалисты, будущее компании, ее энергичное движение. Они составляют большую часть коллектива, и это продиктовано не только политикой компании, но и ситуацией на рынке РЗА — новейшие технологии проще осваивать и продвигать молодым творческим людом. ИЦ «Бреслер» располагает уникальным составом кадров, обладающим фундаментальными знаниями в энергетике и информационных технологиях, огромным практическим опытом. Мы обратились к нескольким представителям молодого поколения «бреслеровцев», которые рассказали нам о том, как они добиваются успеха, как их труд сказывается на успехе ИЦ «Бреслер».



**Александр Фомичев, заведующий сектором инжиниринга отдела автоматизации подстанций:**

— В 2009 году мы внедрили нашу собственную разработку — систему «МОЭСК-мониторинг», где задействовано порядка 450 терминалов релейной защиты, установленных на 145 подстанциях компании МОЭСК. Система предназначена для сбора информации с терминалов ТОР100-ЛОК о месте повреждений воздушных линий электропередач 35-110 кВ и выше и оперативного предоставления данной информации ее пользователям. Эта система работает и успела продемонстрировать

положительные результаты. Например, когда зимой этого года в Москве и Московской области были масштабные отключения энергоснабжения, наша система не только показала свою высокую работоспособность, но и позволила значительно сократить время на устранение коротких замыканий. Иными словами, система при работающих линиях показывала погрешность определения места повреждения всего в несколько процентов, а это достаточно для того, чтобы оперативно принять меры — направить специальную бригаду специалистов на объект для определения и устранения причин короткого замыкания.

Сейчас данная система работает в Москве и Московской области. Помимо этого мы осуществляем поставки этих систем на Сахалин для опытной эксплуатации и готовимся выполнить еще несколько заявок от других энергосистем. Кроме того, мы занимаемся внедрением систем АСУ ТП. Системы осуществляют сбор информации, обработку данных и управление коммутационными аппаратами, с передачей данных на высший уровень. Наша компания является интегратором систем автоматизированного управления, основанных на программных пакетах других производителей. Но мы имеем собственные разработки в сфере драйверов для поддержки устройств, работающих по стандартным протоколам, программ конфигурирования и параметрирования устройств, в том числе для сторонних производителей.

Наши системы высоко оценены заказчиками — теми, кто уже применил их в работе и теми, кто только готовится получить первые результаты. Несмотря на то, что сложный зимний период остался позади, не исключено, что ожидается непростая грозовая весна и очень жаркое лето. В таких условиях наши системы, как нельзя кстати проявят свои «деловые» качества и эффективность работы. Мы в свою очередь постараемся выполнить все необходимые настройки оборудования и программного обеспечения для заказчика — наши специалисты дают на это гарантию.



**Александр Липин, заведующий отделом продаж:**

— Сейчас рынок устройств РЗА меняется на глазах. То есть он не просто растет — идут качественные изменения. Меняются требования к поставляемым устройствам, все больше востребованы решения, а не отдельные элементы систем. Меняется

заказчик — становится моложе и требовательнее. Меняются механизмы продаж. Меняется само понимание релейной защиты: современный мир со всеми его гаджетами, интернет-сервисами и прочим приучает нас к тому, что в нашей сфере уже недостаточно просто «выключить рубильник» — специалист службы РЗА должен получить максимально полную информацию о срабатывании устройства, анализ, рекомендации и прочее. И желательно — на рабочем месте, а не по приезде на место аварии.

Меняемся и мы. Лет 10 назад задача продавца была проста и понятна — продать устройство. Инструментарий тоже прост: каталог продукции и телефон. Сейчас инструментов продаж стало гораздо больше, но и задачи стали посложнее. Если обобщить: сейчас мы стремимся продать не устройство, а решение конкретной проблемы заказчика. Мы стремимся начать работу с ним с самых ранних стадий, когда заказчик только планирует строительство какого-либо энергообъекта. Предлагаем нашу поддержку уже на этапе проектирования, разрабатываем и производим оборудование и ПО «под заказчика», осуществляем монтаж, присутствуем при запуске, решаем вопросы сервиса, обучения, гарантийного и постгарантийного обслуживания. Если угодно, сегодняшний специалист отдела продаж ИЦ «Бреслер» — это больше project manager.

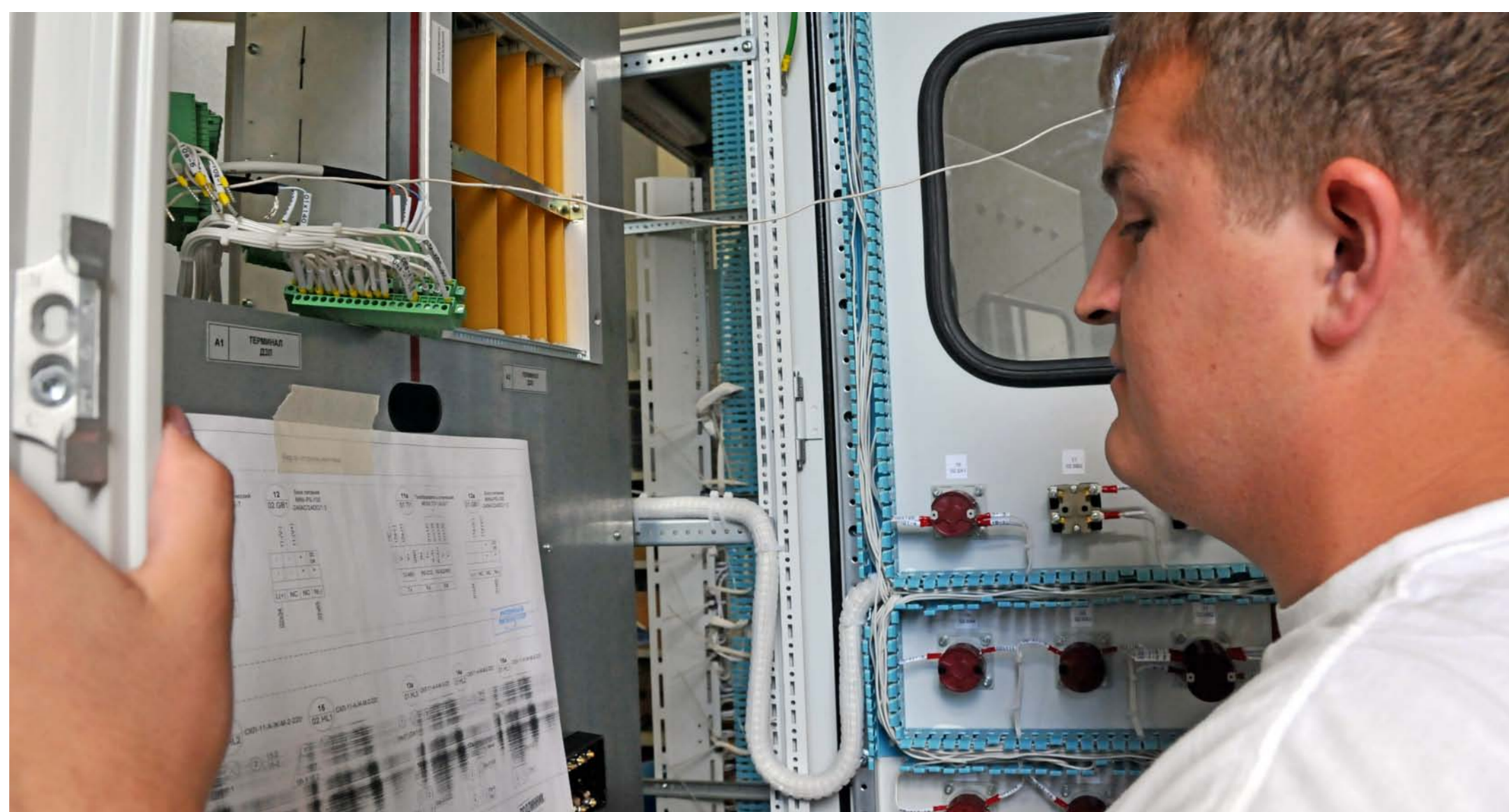
Мы стараемся набирать молодых сотрудников — мобильных, коммуникабельных. Они мало времени проводят дома и в офисе, они постоянно в командировках. Поскольку специалист отдела продаж должен быть в курсе проблем и чаяний клиента и далеко не все можно услышать по телефону. Пока ни что не может заменить личное общение. Иногда командировки отвлекают от семьи, но это очень интересная работа.

Мы понимаем, что от продавца много зависит отношение клиента к нашей продукции и компании в целом. И, я думаю, наши продавцы справляются со своей работой.

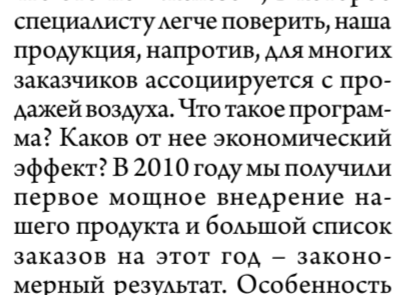


**Андрей Макаров, руководитель сектора инженерного обеспечения:**

— Наш сектор занимается разработкой специализированного программного обеспечения для нужд энергетиков, точнее, сферы релейной защиты и автоматики. Наши поиски новых решений начались в 2007 году. За это время мы разработали три продукта, которые сейчас имеют



несколько успешных внедрений. В основном, это объекты Москвы, готовим внедрение в Санкт-Петербурге, Магадане. В прошлом году внедрили новые системы в Калининграде. То есть география нашей деятельности достаточно обширна. Энергетика — очень консервативная отрасль, в ней трудно убедить заказчика в новых полезных решениях. Особенно сложно в отношении средств автоматизации и программного обеспечения, потому что это не «железо», в которое специалисту легче поверить, наша продукция, напротив, для многих заказчиков ассоциируется с продажей воздуха. Что такое программа? Каков от нее экономический эффект? В 2010 году мы получили первое мощное внедрение нашего продукта и большой список заказов на этот год — закономерный результат. Особенность еще и в том, что программными продуктами интересуются не только продвинутые и состоятельные клиенты, наоборот, растет число тех, кто стремится максимально оптимизировать процесс в каком-то сегменте деятельности. Именно там мы находим основного клиента. Всегда приятно работать с людьми, которые поверили в тебя и приятно получать положительные отзывы. Недавно наши решения оценили заказчики из Калининграда и сообщили, что готовы продолжить сотрудничество.



**Наталья Лаврентьева, менеджер по персоналу:**

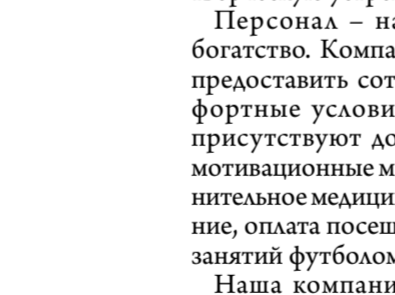
— Мы давно начали практику преемственности. Суть ее — в том, что компания привлекает на работу студентов 2-3 курсов Чувашского госуниверситета соответствующей кафедры и специальности «Релейная защита и автоматизация энергообъектов». Ученики вуза начинают работать в ИЦ «Бреслер» продолжая обучение в университете. И после 5-го курса, получив диплом, они, как правило, остаются в нашей компании. На сегодняшний день, наш коллектив насчитывает 270 человек (рост к 2009 году — порядка 50%), средний возраст сотрудников — 30 лет. Квалификация наших

специалистов очень высока — у нас работают 1 доктор и 9 кандидатов технических наук. Наши специалисты ежегодно награждаются и поощряются президентом Чувашской Республики: в прошлом году, например, председателем научно-технического совета, д. т. н. Юрий Яковлевич Лямец был награжден Орденом за заслуги перед Чувашской Республикой, несколько наших сотрудников награждены президентом Республики специальной стипендией за особую творческую устремленность.

Персонал — наше основное богатство. Компания стремится предоставить сотрудникам комфортные условия для работы, присутствуют дополнительные мотивационные моменты: дополнительное медицинское страхование, оплата посещений бассейна, занятий футболом, волейболом. Наша компания стала очень привлекательной для соискателей. Этому способствует оплата труда (выше среднегогородской), условия работы, дополнительные мотивации, возможности обучения и роста. Думаю, привлекательность работы в ИЦ «Бреслер» будет расти, мы над этим работаем постоянно.

На мой взгляд, наш коллектив очень энергичен. Это заметно всем — и партнерам, и коллегам, и постоянным людям. Но заслуга не в том, что мы все молоды, а в том, что в нас есть энергия, зодор и желание работать. Как говорит наш руководитель: «Средний возраст нашего коллектива 30 лет, а если взять нас, пятидесятников, то — 28».

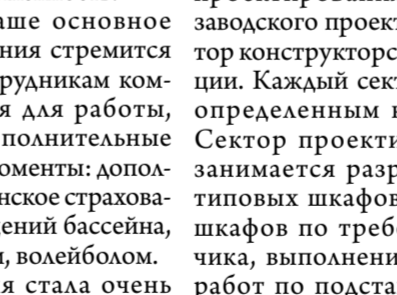
конструкторской документации занимается разработкой конструкторской документации, разработкой чертежей общего вида на нетиповые или перспективные проекты, согласованием возможности изготовления нетиповых шкафов. Работа двух последних секторов всегда связана со сроками выполнения заказов, поэтому одним из требований, предъявляемых к работе данных секторов, является качественное исполнение своих обязанностей в сжатые сроки.



**Наталья Ульяева, заведующая отделом проектирования центра исполнения проектов:**

— Мы занимаемся не разработками, а непосредственно заводским тестированием наших изделий. В частности, шкафов релейной защиты и автоматики. Также наш отдел выполняет непосредственно наладочные работы на объекте, сопровождение заказчика, решение каких-то технических вопросов в срочном режиме. Кроме того, мы занимаемся тестированием каких-то новых программ и идей, новых разработок. Из последних достижений можно отметить оснащение двух крупных объектов для подстанций класса напряжений 35-110-220

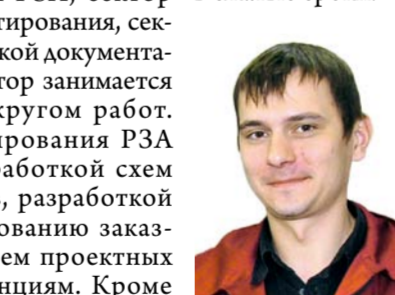
кВ. Помимо этого мы произвели несколько успешных пусков на объектах — МЭС Сибири, МРСК Урала, МЭС Центра, комплектом объекты на Дальнем Востоке и в других регионах. Консультации наших специалистов помогают заказчику безболезненно перейти на микропроцессорные защиты.



**Дмитрий Кержаев, к. т. н., руководитель сектора технического руководства проектами:**

— Наша основная задача — координация различных видов работ и ведение проекта на всех этапах: от запроса заказчика о возможности изготовления требуемого оборудования до пуска энергетического объекта и последующей его эксплуатации. Начало работ по проекту связано с техническим консультированием, которым также занимается наше подразделение. Мы помогаем заказчику и проектной организации с выбором наиболее подходящего оборудования, разрабатываем и обсуждаем различные технические решения, которые позволяют обеспечить максимальную надежность и функциональность защиты объекта. Благодаря широкой номенклатуре производимой продукции мы можем учесть не только особенности конкретного проекта, но и финансовые возможности заказчика. Оптимальное соотношение цены, надежности и функциональности позволяет нам участвовать и выигрывать в тендерах на поставку оборудования.

Много сил сектор технического руководства проектами отдает работе с проектными организациями. Учитывая то, что в России их сейчас достаточно много, и не все проектные организации имеют опыт работы с микропроцессорным оборудованием; очень важно обеспечивать их необходимой документацией и совместно обсуждать принимаемые проектные решения. Для того, чтобы не допустить ошибок при проектировании, мы просим представлять проект на оборудовании «ИЦ «Бреслер» для анализа нашим экспертам.



**Игорь Петров, руководитель отдела по тестированию и наладке:**

После проектной проработки к нам поступает заказ на изготовления оборудования. Проект переходит в стадию изготовления на заводе. На этом этапе нашим подразделением устанавливаются и отслеживаются сроки выполнения различных работ: закупка комплектующих, заводского проектирования, изготовления и наладки. Кроме того, выполняются работы по уточнению и пересогласованию решений, принятых на этапе проектирования. Решаются задачи интеграции

нашего оборудования в систему автоматизации объекта. Сейчас на предприятии существует единый график ведения работ по проектам, в котором фиксируются сроки выполнения работ всеми подразделениями. В случае возникновения проблем на каком либо этапе проекта, наше подразделение оперативно решает возникшие вопросы, тесно взаимодействуя с заказчиком.

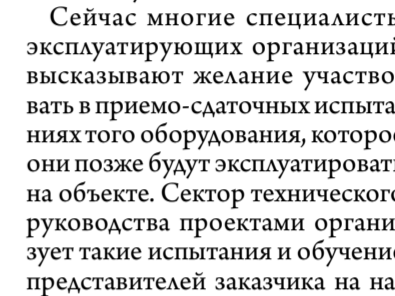
Сейчас многие специалисты эксплуатирующих организаций высказывают желание участвовать в прямо-сдаточных испытаниях того оборудования, которое они позже будут эксплуатировать на объекте. Сектор технического руководства проектами организует такие испытания и обучение представителей заказчика на нашем предприятии. Далее мы участвуем в отгрузке оборудования на объект, отслеживаем ввод объекта в работу и курируем проведение шеф-наладочных работ.

Сейчас в России все больше объектов энергетики строятся и реконструируются комплексно. Наше предприятие позволяет организовать защиту и автоматизацию энергетического объекта на базе оборудования и программного обеспечения собственного производства. Именно комплексный подход к задачам автоматизации и релейной защиты, дает оперативную и исчерпывающую информацию о том, что происходит на объекте или в энергосистеме. Оперативно предоставляемая информация о работе оборудования и процессах, происходящих в сети, не оставляет у специалистов эксплуатации вопросов о корректности работы автоматики и защиты, дает возможность оперативно принимать решения по устранению последствий повреждения.

Сейчас доля установленного микропроцессорного оборудования РЗА все еще не велика и не все заказчики имеют опыт эксплуатации подобной техники. Однако уже наметилась положительная тенденция в отношении к микропроцессорным защитам. Если еще три года назад заказчики просто говорили: «Сделайте, чтоб все работало хорошо», то сейчас они выдвигают конкретные объективные требования, облегчающие работу с новой техникой. Ну а мы стараемся прислушиваться к этим требованиям, ведь они заказчики показывают нам основные направления развития и улучшения нашей продукции. Именно такие реализованные требования становятся нашими конкурентными преимуществами, позволяющими предприятию успешно соперничать с крупными зарубежными производителями.

Подготовила Ирина КРИВОШАПКА

ИЦ БРЕСЛЕР  
www.ic-bresler.ru  
ic-bresler@yandex.ru



www.ic-bresler.ru  
ic-bresler@yandex.ru