



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

А. Н. Полев — о работе отдела продаж «РосЭнергоРесурс»

С. А. Карусенко:  
«Ограничители перенапряжения ОПН-РВ и ОПН-РК — новое слово на рынке электрооборудования»

Компании «РосЭнергоРесурс» 9 лет!

Ю. В. Бочаров :  
«Решение завязать партнерские отношения с компанией «РосЭнергоРесурс» было принято легко, быстро и спокойно»

*Поздравляем!*



ООО ПО «РосЭнергоРесурс» работает на рынке поставщиков высоковольтного оборудования с марта 2004 г. Основными направлениями деятельности предприятия является обеспечение комплексных поставок продукции для ремонта и строительства высоковольтных линий электропередач и подстанций напряжением 0,4–1500 кВ.

Компания является официальным дилером ЗАО ПО «ФорЭнерго», ООО «Кабельные муфты СТАНДАРТ», ООО «НПО СТРИМЕР», ЗАО «СибЭнерготест», ООО «Таврида Электрик Новосибирск», а также — успешно сотрудничает со многими другими производителями. «РосЭнергоРесурс» поставляет клиентам изоляторы (фарфоровые, стеклянные, полимерные);

линейную и подстанционную арматуру; арматуру и металлоконструкции для ВЛ с СИП и для ВЛ с защищенным проводом; арматуру для волоконно-оптического кабеля; провода, кабели, канаты; железобетонные и деревянные опоры; металлоконструкции для опор; электротехническое оборудование; инструмент, приспособления и другие средства малой механизации для монтажа и ремонта ВЛ. Компания «РосЭнергоРесурс» поставляет только продукцию, в качестве которой уверена.

Постоянно пополняемый склад в Новосибирске и сложившиеся деловые связи с транспортными компаниями позволяют нам оперативно выполнять заявки клиентов и закрывать вопрос «нужно вчера».

С 2008 года на базе предприятия освоено собственное производство тяжелых, плашечных зажимов и металлоконструкций для ВЛ.

Компания стабильно развивается и наращивает объемы работы благодаря командной, профессиональной работе всего коллектива. Индивидуальный подход к каждому клиенту, нацеленность на качество выполнения заявки и на качество поставляемой продукции позволяет нам быть незаменимым поставщиком у целого ряда клиентов, и их число постоянно растет. Поработав с «РосЭнергоРесурс», многие клиенты рекомендуют нас как надежных поставщиков, а реклама «из уст в уста» всегда была лучшей.

## Новости компании «РосЭнергоРесурс»

В 2013 году компания «РосЭнергоРесурс» продолжает расти и расширяться — за планировано увеличение штатов отделов продаж и снабжения.

Поздравляем наших друзей и надежных партнеров ЗАО «МЗВА» с успешным завершением аттестации выпускаемой продукции на соответствие техническим требованиям ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК».

## Новости отрасли

**По инициативе Владимира Путина проверки российских энергокомпаний станут еще интенсивнее**

Михаил Курбатов, заместитель министра энергетики РФ, сообщил журналистам о том, что в ближайшее время проверка работы энергетических компаний в стране будет интенсифицирована по поручению президента Владимира Путина. Он отметил, что регулярные проверки предприятий энергетической отрасли проводятся и сегодня, однако в будущем планируется охватить большее количество предприятий и привлечь к этому дополнительный кадровый ресурс.

На состоявшемся 13 февраля 2013 г. заседании президентской комиссии по ТЭК Владимир Путин резко раскритиковал работу ряда энергетических предприятий и получил разоблачение, почему задолженность со стороны потребителей продолжает расти (за год она увеличилась более чем на 60%), а также представить подробный отчет о том, куда уходят средства генерирующих компаний. Президент отметил, что в целом по отрасли есть положительные сдвиги, однако те цели, которые были поставлены перед ТЭК год назад, отнюдь не достигнуты.

Также по приказу президента в ближайшее время будет проведено специальное совещание Госсовета, на котором будут рассмотрены вопросы неплатежей за электроэнергию и меры, которые применят к особо злостным неплательщикам.

**Томская ТЭЦ-1 восполнит энергодефицит после остановки Сибирской АЭС**

Новая газотурбинная установка введена в эксплуатацию на Томской теплоэлектроцентрали №1. Начало эксплуатации энергообъекта позволит пиковый резервной котельной, на территории которой располагается

газотурбинная установка, получить статус теплоэлектростанции и свое историческое название — ТЭЦ-1. Новая ГТУ способна выдать электрическую мощность в 14,7 МВт и тепловую — 19,5 Гкал/ч, а ее эксплуатация позволит увеличить суммарную мощность томской энергогенерации до 486 МВт.

**«Курганэнерго» инвестирует 100 млн рублей в реконструкцию подстанции «Промышленная»**

В текущем 2013 г. в рамках программы реконструкции подстанции «Промышленная», которая реализуется с 2009 года, компанией «Курганэнерго» будут смонтированы и введены в эксплуатацию новые трансформаторы. Предусмотренные проектом реконструкции инвестиции составят 100 млн российских рублей, а завершение работ запланировано на 2017 год.

Подстанция «Промышленная» является важным звеном регионального электросетевого комплекса, головной распределительной подстанцией Курганского энергетического узла, в котором сходятся перетоки электроэнергии Тюменской, Свердловской и Челябинской энергосистем. С распределительных устройств (6 кВ и 10 кВ) подстанции производится отпуск электроэнергии промышленным потребителям северной части Кургана. Поскольку за полвека эксплуатации основное оборудование подстанции выработало своей ресурс и устарело морально и физически, в 2009 году «Курганэнерго» начало проект поэтапной реконструкции энергообъекта. За 2009–2011 годы компанией был реализован первый этап программы, в рамках которой специалистами разработан и утвержден проект реконструкции подстанции и произведена замена девяти масляных выключателей на элегазовые.

В 2012 году компания приступила ко второму этапу реализации программы, который должен завершиться в 2014 году.

[novostienergetiki.ru](http://novostienergetiki.ru)

## ЭНЕРГИЧНЫЙ ЮМОР

*В ходе проверки счетчиков электроэнергии выяснилось, что некоторые граждане не только совсем не потребляют электричество, а даже производят его и совершенно бесплатно заливают его в городскую электросеть.*

— Какой ток называется переменным?

— Это такой ток, который нет-нет да ка-а-к долбанет!

*Идет экскурсия в атомной электростанции. За стеклом два мужика, упакованные в специальные такие противорадиационные костюмы, очень аккуратно тащат маленький тубик.*

Мужик спрашивает у экскурсовода:

— Извините, а что будет, если они уронят этот тубик?

— В принципе ничего не будет... В радиусе 115 км...

*Энергетики на рыбалке:*

— Тяни, клюет!

— Не буду, свой попался.

— Кто?

— Электрический скат.

*Похороны электрика. Разговор в толпе:*

— Какой еще молодой, сколько ж ему стукнуло?

— 380!

*Глубокая ночь. Звонит телефон. Мужик берет трубку:*

— Алло!

— Это телефон 220–380?

— Да.

— Прикольно, прямо как трансформатор...

*В воскресной школе идет урок.*

Батюшка: «А скажи мне отрок, как течет электричество по проводам?»

Ученик: «С божьей помощью!»



Андрей Николаевич Полев —  
руководитель отдела продаж:

### «Мы по праву гордимся нашим уровнем сервиса»

*Андрей, расскажите о работе Вашего отдела.*

Наша компания активно развивается преимущественно в Сибирском федеральном округе и на Дальнем Востоке. Это — основное направление, начинали мы в 2008–2009 гг. именно с продаж на Дальний Восток. Но кроме того в последнее время мы стали мощно продвигаться по всей России и СНГ.

В продажах мы в первую очередь ориентируемся на потребности клиента. Контрагент может у нас получить всю необходимую ему продукцию, благодаря тому, что мы, во-первых, являемся дилерами нескольких заводов-изготовителей, а во-вторых, имеем свое производство.

Наша продукция вся соотносится между собой, одни товары идут вместе с другими. Мы постоянно работаем над тем, чтобы наш профиль расширялся, но при этом был единым. Благодаря такой политике мы любому клиенту, пришедшему за конкретным товаром, сможем подобрать и другую нужную ему продукцию.

Разумеется, мы не просто подбираем абы какую продукцию, в своей работе мы ориентируемся на высокое качество товаров и услуг.

Мы предоставляем клиенту высокий уровень сервиса, называем правильные сроки, не вводим человека в заблуждение. Как показывает практика, основной массе покупателей зачастую надо вчера (*улыбается*). И мы делаем все возможное для того, чтобы выполнить заказ очень быстро. Сроки у нас минимальные, но при этом реальные, и мы их соблюдаем. Мы работаем над тем, чтобы наш клиент всегда оперативно получал информацию о продукции и сам товар

**У нас всегда есть достаточное количество товара на складе, благодаря чему нашим клиентам не приходится долго ждать.** Кроме того, у нас очень хорошо поставлена логистика. Константин — наш логист так организовал логистические схемы, что машины доставляют товар оперативно, и цена для клиента получается очень выгодная.

Очень важно не просто продать товар и сопутствующие, но и внимательно, индивидуально подойти к вопросу.

Мы ориентированы на то, чтобы человек, купивший у нас продукцию, отдал ее монтажникам, те повесили и радовались, а не ругали нас.

**Все наши менеджеры — технически подкованные специалисты, они способны предоставить максимально полную информацию о продукции, оказать помощь в выборе, проконсультировать по вопросам подбора сопутствующих товаров.**

Даже если к нам приходит клиент, который сам не очень хорошо понимает, что ему надо, наши специалисты смогут ему помочь сориентироваться и подберут нужные товары. Более того — помню, однажды мы работали с глухонемым клиентом. Представьте: пришел к нам человек, пантомимой показывает столб, электрику, а мы с менеджером пытаемся понять, чего же он хочет. Час, наверное, с ним общались. Но в итоге всё подобрали. Дали ему каталоги, показали и объяснили, как что работает.

Мы по праву гордимся нашим уровнем

сервиса. Мы не цепляемся только за крупные сделки. Неважно, сделка на тысячу, на пятьсот тысяч или на миллион, миллиард, к каждому клиенту относимся максимально внимательно, для нас важна не сумма, а человек, и мы стараемся максимально хорошо выполнять свою работу всегда.

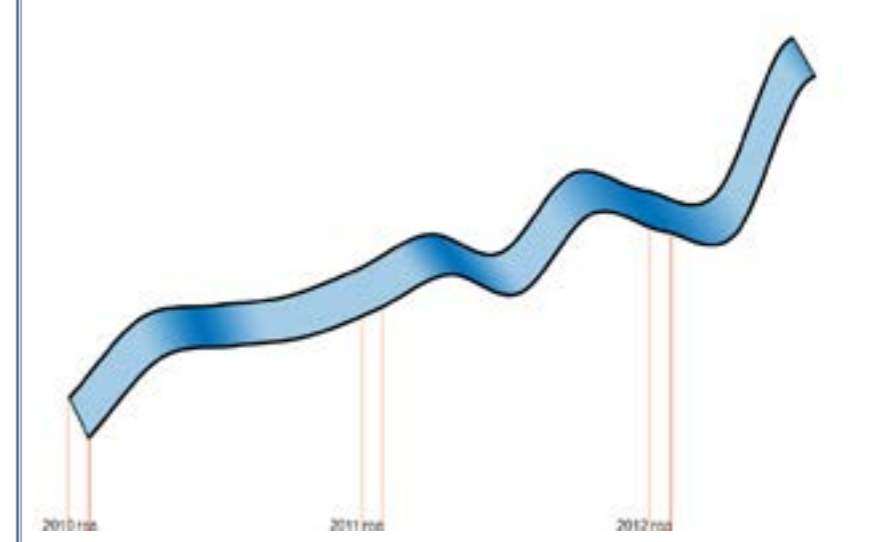
*Последнее время уровень продаж в компании заметно вырос. С чем это связано?*

Я думаю, здесь можно выделить три фактора, связанных: 1) с работой сотрудников отдела, 2) с продукцией, 3) с сервисом.

В начале 2009 г. прошла реформа отдела. У нас постоянно идет расширение отдела, приходят новые менеджеры.

Основной акцент мы делаем на продвижение по регионам. И как-то так сложилось, что каждый человек работает с определенным регионом, например, один — с Иркутском, вто-

Динамика продаж ООО ПО «РосЭнергоРесурс» с в 2010–2012 гг.



рой — с Бурятией, еще кто-то — с Якутией. И все они так сами распределились, разбрелись, что на какие-то регионы уже людей не хватает — мы постоянно расширяем штат. Увеличение числа менеджеров приводит к увеличению охвата по территории страны. При этом в коллективе у нас очень хорошая атмосфера, есть и дисциплина, и желание работать.

У нас как-то само так получилось, что люди приходят не просто сидеть, а работать и зарабатывать. **Наши менеджеры нацелены на конечный результат и для клиента, и для команды, и для компании. Именно командный дух и ориентация на результат позволяют нам достигать нужных высот.**

У каждого менеджера существует план, который надо обязательно выполнить и перевыполнить. Кроме того, многими движет свое личное желание расти в компании и морально, и финансово. Поскольку, как общеизвестно, денежная мотивация не является особо эффективной, любое повышение зарплаты мобилизует ненадолго, мы находимся постоянно в поиске средств нематериальной мотивации, придумываем игры, соревнования, вручаем победителям призы и подарки.

**Второй фактор — расширение линейки продукции, наша номенклатура все время увеличивается. Благодаря этому, наши клиенты могут приобрести всю необходимую им продукцию**

**у нас, а не искать каждый товар у разных поставщиков, что значительно упрощает их работу.**

Наши клиенты обычно возвращаются, а также рекомендуют нас своим коллегам — в работе мы стараемся делать акцент именно на это. Если мы с человеком уже работаем, и он видит и качество нашей продукции, и уровень нашего сервиса, понимает наш профиль, ему проще за очередным товаром обратиться к нам. Большинство клиентов в последние годы приходят к нам по рекомендации. Это самый серьезный и быстрый способ прироста клиентов, потому что когда клиент уже услышал о нас положительные отзывы, то уверенности у него в нас больше, и сотрудничать нам легче, и решения принимаются быстрее, чем в случае холодных звонков.

И третий важный момент: постоянная работа над повышением сервиса обслуживания. Все время придумываем какие-то новые фишки. Например, стали вкладывать в товар, который отправляем покупателю, сопроводительные листовки, буклеты с технической информацией, сведения о сопутствующей продукции.

*Расскажите о себе, как Вы пришли в компанию, как строится Ваша работа?*

Я пришел в «РосЭнергоРесурс» сразу после института в 2008 году простым менеджером по продажам, «зеленым», совсем неопытным. До этого

я работал на производстве, так что продавать совсем не умел. А ведь продавать через холодные звонки куда сложнее, чем при личной встрече. А я — смешно вспомнить — даже звонить людям боялся. Помню, дома тренировался: мы с женой расходились по разным комнатам, я ей звонил и пытался что-то продать, а она изображала придирчивого клиента.

Постепенно навык пришел, и я уже смело звонил и весьма успешно продавал. И всего через год меня назначили начальником отдела. Но я продолжаю учиться, пробовать разные методики, к каждому клиенту ищу индивидуальный подход, постоянно анализирую: всё ли я сделал для того, чтобы клиенту было хорошо, чтобы он получил именно то, что ему требуется, чтобы он ушел от меня полностью довольным. Особое внимание уделяю информированию клиента, делаю все возможное, чтобы у него были все необходимые ему сведения. На это же я настраиваю и своих сотрудников.

Команду я собирал практически сам. Из старожилков — тех, кто был в компании до меня, в отделе работает только Кудрявцева Светлана Петровна — она за это время успела сходить в декретный отпуск и снова вернулась к нам.

**У нас достаточно успешно развиваются и отдел, и продажи. Я постоянно ищу подход не только к контрагентам, но и к своим сотрудникам. Просто быть руководителем отдела и продвигать продукт недостаточно. Должна быть слаженная команда, которая будет не просто продавать продукцию, но и работать на развитие компании, и вникать в мои идеи. А если менеджеры будут каждый сам по себе, то все идеи продвижения — это бессмысленное сотрясение воздуха**

Мне кажется, у нас это получается, я стараюсь находиться в контакте со своими сотрудниками, защищать их, поощрять. Чтобы и у них было желание работать, чтобы у нас был коллектив, команда. Если у людей есть цель, то будет и результат. Это как рыба — если голова знает, куда плыть, то хвост соответственно тоже.



Владислав Игоревич Мишин — заместитель вице-президента по маркетингу ЗАО ПО «Форэнерго»:

## «Линейная арматура производства ЗАО «МЗВА» аттестована на соответствие техническим требованиям ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК»

Надежность работы энергосистемы зависит, прежде всего, от надежности работы оборудования. Исходя из этого, сетевые компании требуют от производителей не только соответствия их продукции техническим стандартам. Эксплуатирующие организации интересуют весь комплекс вопросов, включая техобслуживание, контроль производства, состояние документации и даже работу дилерской сети.

Аттестационная комиссия специалистов ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК» оценила состояние производства, технического контроля, системы менеджмента качества, технической документации, а также поучаствовала в контрольных испытаниях продукции в заводском испытательном центре в г. Чкаловске Нижегородской области.

Коллектив ЗАО «МЗВА» (численность персонала предприятия превышает 500 человек) тщательно готовился к процедуре аттестации. Иначе и быть не могло: за многолетнюю историю поставок продукции на ключевые энергетические объекты страны заводчане привыкли отвечать за свою работу, **высокое качество линейной арматуры ЗАО «МЗВА» никогда не вызывало сомнений у отраслевых партнеров.** На сегодняшний день на ЗАО «МЗВА» в серийном производстве освоено более 1000 изделий. В структуре предприятия работает конструкторская служба, специалисты которой активно задействованы в создании отечественной линейной арматуры нового поколения. **Многие конструктивные и технологические решения, реализованные в новых изделиях, запатентованы и не имеют аналогов.** По некоторым своим техническим параметрам новая продукция завода превосходит лучшие зарубежные изделия. Слаженная работа конструкторской и технологической служб завода, наличие собственного инструментального производства и аттестованного заводского испытательного центра позволяют предприятию в короткие сроки производить разработку, испытания и освоение новых изделий в серийном производстве. В условиях усиливающейся конкуренции основным приоритетом завода становится постоянное улучшение качества производимой продукции.

Согласно заключениям аттестационной комиссии к применению на объектах электросетевого комплекса рекомендованы следующие типы отечественной линейной арматуры:

**Натяжная арматура**, включая: новые прессуемые зажимы типа НАС, ТРАС исполнения «Б» — данная конструкция позволяет снизить массу и стоимость зажимов; новые зажимы типа НАС исполнения «В» — впервые в отечественной практике позволяют обеспечить болтовое присоединение шлейфов проводов к зажимам после монтажа зажимов на опоре; новые клиносочлененные натяжные зажимы типа НК — позволяют снизить трудоемкость монтажа; новый натяжной зажим типа НБ 60/11–16 — повышает прочность заделки и сокращает время монтажа.

**Поддерживающая арматура**, включая: новые поддерживающие зажимы оригинальной конструкции и повышенной надежности типа ПГ и ПГГ — исключают повреждение провода на выходе из зажима.

**Соединительная арматура**, включая: новые прессуемые зажимы типа САС исполнения «Б» — позволяют снизить массу и стоимость зажимов; плашечные зажимы типа ПА — на желобах зажимов применены продольные насечки, что повышает площадь контактной поверхности, качество электрического контакта и прочность заделки проводов; новые плашечные зажимы типа ПС-1-1А, ПС-2-1А, ПС-3-1А для соединения проводников заземления и молниезащитных тросов.

**Контактная арматура**, включая: новые аппаратные зажимы с применением термодинамического способа нанесения медного покрытия на

алюминиевые лапки, что увеличивает срок службы зажимов до 30 лет.

**Защитная арматура**, включая: многорезонансный гаситель вибрации типа ГВ, по многим параметрам не имеющий аналогов в России; новые распорки дистанционные глухие типа Р, РГ и РГУ — увеличивают прочность заделки проводов при смещении, а также — механическую прочность распорок на растяжение и сжатие; рога — индикаторы воздушного перекрытия полимерных изоляторов, не имеющие мировых аналогов.

**Сцепная арматура**, включая: новые образцы сцепной арматуры, применяющиеся в составе новых изолирующих подвесок.

Также впервые в отечественной практике — полный набор арматуры для монтажа ВЛЗ 6–35 кВ с проводами СИП-3.

Таким образом, на сегодня ЗАО «МЗВА» — единственное предприятие на российском рынке, имеющее в своем ассортименте полный набор арматуры для подобных ЛЭП. Не вызывает сомнения, что появление ЗАО «МЗВА» среди аттестованных поставщиков самым благоприятным образом повлияет на развитие здоровой конкуренции в вопросах комплектации объектов линейного и подстанционного строительства высококачественной арматурой наиболее современной конструкции.

Ответственные прокалывающие герметичные зажимы типа ОР и зажимы типа ZVZ 481 для подключения устройств закорачивания и заземления

Герметичность зажимов обеспечивается применением герметизирующих эластичных прокладок, в которые помещаются прокалывающие контактные элементы зажимов. Срывные головки нормируют необходимое усилие затяжки стяжного болта для обеспечения гарантированного прокола изоляции и надежного электрического контакта. Корпуса зажимов изготавливаются из диэлектрических конструкционных материалов, стяжные болты конструктивно изолированы от прокалывающих токоведущих элементов. Зажимы имеют модификацию с пластиковыми срывными головками, что обеспечивает дополнительную защиту электромонтажников.



Ответственные прокалывающие зажимы ОР 72, ОР 72М, ОР 74 и ОР 74М

Предназначены для электрического присоединения к нулевой и токопроводящим жилам СИП ВЛИ 0,4 кВ при ответвлениях от магистрали.

Зажимы имеют отдельную затяжку болтов на магистральном проводе и проводах ответвления, что позволяет многократно присоединять и отсоединять абонентские провода, не снимая зажим с магистрального провода.

Конструктивно зажимы состоят из герметичного ответственного прокалывающего зажима и герметичного адаптера с плашечным зажимом для подключения одного или двух проводов абонентских ответвлений. Срыв головки болта, обеспечивающего установку зажима на магистральный провод, соответствует эквивалентному усилию, необходимому для создания электрического контакта с проводом магистрали. Корпуса зажимов и адаптеры изготовлены из атмосферостойкого пластика. Зажимы легко устанавливаются на провод, отсутствуют выпадающие компоненты.



Ролики типа PT-2, PT-2.1 и PT-2.2

Профиль желоба роликов позволяет раскатывать провод не только на прямых участках линии, но и при значительных углах поворота линии. Защищенные подшипниковые узлы вращения обеспечивают нормальную работу роликов во время всего срока службы. Наличие откидной щеки позволяет без особых усилий производить выемку провода после его раскатки.



Ролики новой конструкции типа M1P-5-0, M1P-6-0 и M1P-7-0

Отличаются повышенной механической прочностью и сниженными массогабаритными характеристиками. Конструкция роликов позволяет производить выемку провода или троса без снятия ролика с траверсы опоры.

Защищенные подшипниковые узлы вращения обеспечивают нормальную работу роликов во время всего срока

### Устройства типа UZK, UZM и UZMK

Устройства предназначены для мобильного выполнения временного закорачивания и заземления ВЛИ-0,4 кВ.

Комплект UZK состоит из 5, 6 или 7 штепсельных патронов, соединенных гибким изолированным медным проводом.

Комплект UZM состоит из штепсельной вилки (предназначенной для подключения к штепсельному патрону устройства UZK), которая в свою очередь присоединена к заземляющему устройству десятиметровым медным изолированным проводом сечением 16 мм<sup>2</sup>.

Устройство UZMK представляет собой комплект, состоящий из одного устройства UZK и одного устройства UZM, которые размещены в одном футляре.

Все устройства имеют удобные футляры для переноски и хранения. Прозрачная изоляция на медных проводниках обеспечивает легкий визуальный контроль целостности и работоспособности изделий.



Устройство типа UZMK



Сергей Александрович Карусенко — ведущий инженер технико-коммерческого отдела ООО «Таврида Электрик Новосибирск»:

**«Ограничители перенапряжения ОПН-РВ и ОПН-РК обладают всеми достоинствами существующих современных средств защиты от перенапряжений и не имеют ни одного их недостатка»**

Промышленная группа «Таврида Электрик» (ПГТЭ) является одним из крупнейших отечественных производителей электротехнической продукции среднего класса напряжения. Отделения компании работают в 22 странах, продукция продается по всему миру: в Северной Америке, Австралии, Китае, Европе, в странах СНГ. Такой географии работы, пожалуй, нет ни у одной российской компании.

Компания специализируется на разработке и производстве инновационной вакуумной коммутационной техники, комплектных распределительных устройств, противоаварийной автоматики и средств для автоматизации распределительных сетей в классе напряжения 6–35 кВ. Основным направлением компании является производство вакуумных выключателей на класс 6 (10) кВ, а с недавних пор — еще и 35 кВ. Помимо данной продукции, предприятиями ПГТЭ также выпускаются автоматические реклоузеры, распределительные устройства, ограничители перенапряжений.

При разработке новых изделий, специалистами «Таврида Электрик» уделяется большое внимание мировым тенденциям развития электрооборудования, используются самые передовые достижения в развитии электротехники и полимерных материалов. Тщательно изучается и анализируется опыт эксплуатации не только отечественного электрооборудования, но и оборудования крупнейших зарубежных компаний, таких как «ABB», «Siemens», «Schneider Electric». Все это позволяет создавать уникальное инновационное электрооборудование на уровне лучших образцов ведущих мировых производителей.

Наш технико-коммерческий центр занимается продвижением продукции «Таврида Электрик» и ее инженерным сопровождением на территории Сибирского ФО. С компанией ООО «РосЭнергоРесурс» мы плодотворно и взаимовыгодно сотрудничаем уже не первый год, причем сотрудничество уже давно вышло за рамки обычных товарно-денежных отношений. Так, например, около трех лет назад, мы начали реализовывать совместный проект по продвижению новых ограничителей перенапряжения серии ОПН-РВ. Все дело в том, что энергетика является во многом довольно консервативной отраслью и эксплуатация любого инновационного оборудования поначалу вызывает у специалистов электросетевых организаций неко-

торое недоверие. При этом, до сих пор повсеместно в распределительных сетях 6–10 кВ применяются сравнительно малоэффективные и требовательные к обслуживанию разрядники вентильные РВО-10 — защитные аппараты, разработанные еще в середине прошлого века. **ОПН рекомендуется применять при новом строительстве, а также взамен вентильных разрядников РВО соответствующих классов напряжения.** РВО имели широкое применение еще в прошлом веке, и до сих пор по традиции активно применяются, большинство распределительных сетей на 6 (10) кВ оборудованы РВО. При этом вентильные разрядники РВО на сегодняшний день морально устарели и не рекомендованы к использованию в электрических сетях в соответствии с положением о технической политике ОАО «ФСК ЕЭС».

Разработка компании «Таврида Электрик» ОПН-РВ и ОПН-РК — это новое слово на рынке электрооборудования, включающая в себя все достоинства и исключая недостатки существующих средств защиты. Совместные усилия специалистов ООО «Таврида Электрик Новосибирск» и ООО «РосЭнерго-

Ресурс» позволили существенно увеличить географию и объемы применения ОПН-РВ в электросетевых предприятиях РФ.

Активному продвижению ОПН-РВ на рынке электрооборудования способствуют и его несомненные конструктивные и технические достоинства.

**Отличительные особенности новой серии ограничителей перенапряжения ОПН-РВ 6 (10) УХЛ1:**

- использование цельнолитой внешней изоляции из твердого полимера, стойкой к воздействию солнечной радиации, механическим воздействиям, а также образованию трещин;

- простота и надежность конструкции ОПН, исключая наличие внутренних полостей, воздушных промежутков, пружин поджатия и т. п., а также потерю герметичности, даже в условиях экстремальных воздействий в процессе эксплуатации;

- применение варисторов производства признанного мирового лидера «Epcos», обеспечивающих хорошие защитные характеристики;

- ограничители ОПН-РВ отстроены от перенапряжений однофазных дугowych замыканий (ОДЗ) на землю, поэтому их применение не требует проведения предварительных расчетов в сетях потребителя. Следует добавить, что по сравнению с ОПН, имеющими более высокую пропускную способность варисторов (400–500 А), ОПН-РВ гораздо более устойчив в режиме ОДЗ. За время эксплуатации ОПН-РВ не зафиксировано ни одного случая выхода из строя данных ОПН из-за ОДЗ на ВЛ 6–10 кВ.

Неудивительно, что на данный момент, ограничители перенапряжения ОПН-РВ с успехом применяются в распределительных сетях 6 (10) кВ, принадлежащих крупным энергетическим предприятиям. В 2010 году в филиал ОАО «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС» была поставлена партия ОПН-РВ для проведения опытной эксплуатации и оценки их защитных свойств. По результатам прохождения грозового сезона, данные ОПН были рекомендованы руководством ОАО «МРСК Сибири» к принятию в промышленную эксплуатацию и применению на ВЛ 6–10 кВ в качестве средств защиты изоляции электрооборудования от перенапряжений.

В заключение хотелось бы еще раз поблагодарить специалистов ООО «РосЭнергоРесурс» за грамотную и профессиональную работу и выразить надежду на дальнейшее расширение взаимовыгодного сотрудничества и добрых отношений между нашими организациями.



**РА 25\*100 (Анкерный зажим для проводов абонентских ответвлений)**

Характеристика: S сечения жил, мм<sup>2</sup> — 2\*16–4\*25

Разрушающая нагрузка кН, не менее — 3,5

Масса, кг — 0,08

Количество в упаковке, шт — 100



*Назначение:*

Предназначен для анкерного крепления сечением 16 или 25 мм<sup>2</sup> от магистрали к абонентским вводам. Изготавливается из атмосферостойкого пластика.

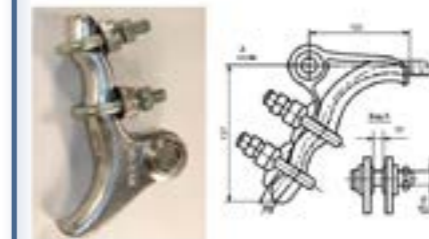
*Преимущества*

- Удобство монтажа (отсутствие выпадающих элементов, наличие двух отдельных клиньев)
- Снижена масса зажима
- Увеличена разрушающая нагрузка.

**НБ-2-6А**

*Назначение:*

Для крепления алюминиевых, сталеалюминиевых и медных проводов к натяжным изолирующим подвескам анкерных и анкерно-угловых опор. Имеют корпус и прижимные плашки из алюминиевого сплава, что значительно сокращает потери от перемагничивания. Данная конструкция не требует применения алюминиевой пластины и не повреждает провода.



**НЗ 2-7**

*Назначение:*

Зажим натяжной заклинивающийся типа НЗ-2-7 применяется на линиях электропередач для крепления сталеалюминиевых и медных проводов. Разрушающая нагрузка зажима — 1,67 кг.



**НKK-1-1Б**

*Назначение:*

Для крепления сталеалюминиевых проводов сечением от 10 до 50 мм<sup>2</sup> и стальных канатов сечением от 25 до 86 мм<sup>2</sup> к натяжным подвескам анкерных и анкерно-угловых опор.





## Юрий Валентинович Бочаров — управляющий бизнес-проектом «Дистрибуция» ООО «Стример Мск.»

ООО «Стример Мск.» — компания, ориентированная на продвижение передовых, современных, инновационных решений в электроэнергетике, направленных на повышение надежности и эффективности электроснабжения посредством развития дистрибуции продукции и изучения решений прогрессивных предприятий — лидеров отрасли, а также — логистического, инженерного и технологического сервиса.

ООО «Стример Мск.» было создано в 2009 г. для выполнения функций генерального дистрибьютора ОАО НПО «Стример» как на территории Российской Федерации, так и за рубежом.

*Расскажите, пожалуйста, о Вашей продукции, которую Вы поставляете компании «РосЭнергоРесурс».*

Основная продукция, которую мы поставляем нашим новосибирским партнерам, — разрядники длинно-искровые серии РДИ, а также — разрядники на основе мультикамерной системы серии РМК. Это собственные, не имеющие аналогов в мире, разработки ОАО НПО «Стример», которые серийно выпускаются с 2002 года, и уже успели зарекомендовать себя во всех энергосистемах России как надежные, эффективные, универсальные (возможна установка на все типы опор и изоляторов), недорогие и практически «неубиваемые» (срок гарантии — 5 лет, а срок службы — 30 лет), а самое главное — простые в монтаже и эксплуатации средства молниезащиты для ВЛ 6–10 кВ.

*Расскажите о Ваших новинках. В чем их особенности, конкурентные преимущества?*

Научно-техническое подразделение ОАО НПО «Стример» уже не раз доказывало свою состоятельность, прогрессивность и способность качественно воплощать в жизнь самые смелые идеи, которые еще вчера кому-то казались фантастикой. Это касается не только новых разработок средств молниезащиты для высоковольтных линий, про средние напряжения наши научные сотрудники тоже не забывают, постоянно совершенствуя уже существующие решения.

Так, например, все большую популярность завоевывают разрядники на основе мультикамерной системы, такие, как РМК-20-IV-УХЛ1, которые серийно выпускаются с 2009 года и за счет удачной реализации иного принципа работы и форм-фактора превосходят их длинно-искровые аналоги, такие как РДИП-10-IV-УХЛ1 по ряду параметров: компактность, эргономичность, неподверженность ветровым нагрузкам, легкость монтажа, универсальность (подходит для установки на ВЛ 6-10-15-20 кВ),

почти трехкратное снижение затрат на транспортировку и складирование.

РМК-20-IV-УХЛ1 уже зарекомендовали себя с лучшей стороны во многих энергосистемах, но больше всего они приглянулись нефтяникам, так как данное изделие можно монтировать на ВЛ, питающие кустовое оборудование нефтяных скважин, без отключения напряжения. Данный фактор решающим в выборе средств молниезащиты воздушных линий компании «ЛУКОЙЛ» в различных регионах Западной Сибири, что позволило свести к нулю значительные потери нефтедобычи, связанные с отключением ВЛ на время монтажа оборудования, а самое главное, было обеспечено бесперебойное энергоснабжение нефтедобычи в условиях повышенной грозовой активности.

Сегодня научная служба компании «Стример» продолжает работу над новыми модификациями РМК, и на подходе два новых изделия: РМК-10И и РМК-10П. Как только эти изделия пройдут все необходимые испытания и будут готовы к сертификации и серийному производству, мы с удовольствием ем расскажем о них более подробно.

*Расскажите о Вашем сотрудничестве с компанией «РосЭнергоРесурс», как оно начиналось, удовлетворены ли Вы совместной работой?*

С ООО ПО «РосЭнергоРесурс» мы сотрудничаем с 2009 года, т. е. с года образования ООО «Стример Мск.».

При создании нашей дистрибьюторской сети в Сибирском федеральном округе решение завязать партнерские отношения с компанией «РосЭнергоРесурс» было принято легко, быстро и спокойно. Достаточно было изучить информацию в Интернет и пообщаться по телефону с техническим специалистом А. В. Манаковым, и сразу стало понятно, что у этой компании есть имя, лицо и хорошая репутация, что эта компания не относится к фирмам из серии «купи-продай», и ее миссией не является получение прибыли любой ценой. Сейчас идет пятый год нашего сотрудничества, и уверенность в том, что первое впечатление было истинным, только крепнет.

Светлана Ивановна Корчагина собрала и сплотила коллектив замечательных специалистов, профессионалов в своей области, которых, действительно,

можно сравнить с экипажем самолета: каждый сотрудник на своем месте, четко знает и выполняет свои функции, каждый готов поддержать или подменить того, кто рядом. И самое главное, что в этой компании люди не превращаются в роботов, которые просиживают на работе с 9.00 до 18.00, а подходят к делу с душой, будь то проведение переговоров с клиентом или работа в литейном цехе, так как понимают, что конечная цель их работы выходит далеко за рамки их офиса, склада или цеха, их цель — свет и тепло в наших домах.

Готовность вкладываться в производство, в создание складских запасов оборудования, инновационный подход к делу, техническая грамотность и слаженная работа сотрудников, здоровая обстановка в коллективе, порядочность в отношениях с поставщиками и потребителями, умение выполнять взятые на себя обязательства, знание рынка и специфики энергосистем Сибирского ФО, проведение просветительской работы (семинары, участие в выставках) и проектных продаж — вот основные составляющие успешной работы «РосЭнергоРесурса». Мы очень ценим таких партнеров, так как дистрибьютор — это лицо производителя.

*Можете вспомнить какие-либо интересные случаи, связанные с Вашей продукцией, с работой с компанией «РосЭнергоРесурс»?*

С самого начала сотрудничества, по большей части, я общаюсь с техническим специалистом «РосЭнергоРесурс» Александром Манаковым. Это человек, который способен делать несколько дел одновременно, и делать их хорошо, а впервые встретившись со Светланой Ивановной Корчагиной на выставке «Электрические сети России — 2010» в Москве, я не сразу поверил в то, что эта симпатичная женщина с открытым лицом и доброй улыбкой действительно управляет со всем этим хозяйством, которое именуется ООО ПО «РосЭнергоРесурс». Мне казалось, что женщины такого типа должны работать учителями или стюардессами, но в данном случае Светлана Ивановна — командир экипажа. Несколько неожиданно, но судя по опыту общения и работы с этим «экипажем», она все делает профессионально и правильно.

Искренне надеюсь на продолжение сотрудничества и желаю, чтобы ваши и наши клиенты были довольны результатами нашей совместной работы. Сохраняем свет вместе!



Соединительные и концевые кабельные муфты для кабеля с изоляцией из сшитого полиэтилена с объединением трех жил под общую оболочку (ООО «Кабельные муфты СТАНДАРТ»)

*Области применения*

Данные типы муфт используются при прокладке кабелей в земле, на открытом воздухе, в грунтах с повышенной влажностью, в сырых, частично затопляемых помещениях, в кабельных сооружениях, в производственных помещениях.

Муфты для кабелей нг-LS с пластмассовой изоляцией на напряжение до 1 киловольт, не распространяющих горение, с низким дымовыделением

Муфты с индексом нг-LS используются в пожароопасных помещениях, в коллекторах различного типа, на предприятиях АЭС, структурах метрополитена и в других организациях с особыми требованиями пожаробезопасности и плотности дыма при пожарах.

*Особенности:*

- 1. Максимальная комплектация**, позволяющая устанавливать муфту как на кабели с броней любого типа, так и на кабели без брони.
- 2. Конструкция муфты.** Для соединительных муфт была разработана новая конструкция, особенностью которой является наличие одного общего наружного кожуха. Это позволило сделать муфту цельной, т. е. спрятать 3 жилы под общий кожух. Это значительно снизило стоимость такой муфты, а также существенно упрощает монтаж и сокращает его время.
- 3. Стабильные эксплуатационные характеристики:** высокая электрическая прочность, долговечность в эксплуатации, легкость монтажа, высокое качество.
- 4. Цена.** Муфты дешевле импортных аналогов на 30–60% в зависимости от типа.

# Тайм-менеджмент — искусство успевать всё

Современный человек постоянно находится в цейтноте, жизнь летит на бешеной скорости, времени катастрофически не хватает. Мало-значимые и важные дела смешиваются в общую массу, кажется, что человеку без сверхспособностей просто не под силу их решить за те 24 часа в сутках, которые имеются в нашем распоряжении. Где же найти эти остро необходимые дополнительные часы, как сделать так, чтобы всё успевать? В этом вам поможет тайм-менеджмент — грамотное распределение рабочего и личного времени. Существуют различные способы планирования; основными принципами во всех методиках являются:

- Учет времени
- Определение долгосрочных планов
- Планирование дня

## 1. Учет времени

Невозможно начать планировать свой день, если вы не знаете, на что вы тратите свое время.

В первый день вооружитесь ручкой и блокнотом не для того, чтобы написать план, а чтобы записать, сколько времени вам требуется на такие ежедневные действия, как утренний душ, завтрак, дорога до работы и т. д.

## 2. Определение долгосрочных планов

Для начала определитесь с долгосрочными планами. Их вы должны поделить на мелкие задачи, которые будут ежедневно вести вас к осуществлению главной цели. Помните: чтобы съесть слона вам необходимо поделить его на множество мелких кусочков.

## 3. Планирование дня

Необходимо разделить все дела на четыре группы:

- Срочные и важные
- Важные, но не срочные
- Срочные, но не важные
- Не срочные и не важные



Расставляя приоритеты, первым делом включите в ваш план **срочные и важные дела**, выполнять их лучше первоначально. Это называется «съесть лягушку» — синоним самого неприятного действия. Если вы с утра не выполните самое важное, то весь день будете находиться в напряжении, думая об этом.

Не затягивайте вторую группу дел — **важные, но не срочные** — потому что они быстро могут перейти в первую группу, что создаст вам ряд неудобств.

**Срочные, но не важные дела** нужно максимально сокращать или поручать их выполнение другим людям. Перенасыщение дня подобными делами приведет к заметному снижению эффективности вашей работы.

**Не срочные и неважные дела** лучше вообще исключить из жизни, они не ведут вас к успеху.

Тайм-менеджмент — это наука, которая требует глубокого изучения. Освоив ее, вы найдете в сутках время не только для работы, но и для отдыха. Идите вперед обдуманно, и вы добьетесь своей самой заветной цели!

**СПРАВКА:** Основоположник российского тайм-менеджмента — Глеб Архангельский. Он — автор множества книг на русском языке.

