



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

№3, июнь 2013 г.

Д. В. Юрченко:

«"Работать с преувеличением" — это философия компании «Рос-ЭнергоРесурс»

В новый век — с изоляторами от «ЮМЭК»!

С. И. Корчагина:

«Закон об организованных торгах — добро или зло?»

С. Г. Тетнев:

«Наши птицезащитные устройства решают проблему массовой гибели птиц на ЛЭП»

НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ!

В марте 2013 года мы были приятно удивлены, получив извещение о том, что по итогам общегосударственного бесплатного рейтингования предприятий Российской Федерации наша компания вошла в «золотую» десятку рейтинга и получила почетное звание «Лидер экономики России 2013».

Для определения предприятий-лидеров отраслей экономики оргкомитет Национального бизнес-рейтинга (НБР) (в него входят Союз национальных бизнес-рейтингов, Научно-информационный центр статистических исследований, Вестник таможенного союза, Торгово-промышленная палата России, Торгово-промышленный рейтинг) рассмотрел данные из государственной отчетности предприятий (налоговой, статистической, отчетности в пенсионный фонд) по более чем 50 различным показателям, таким, как объем реализованной продукции, производительность труда, заработная плата, кредитная задолженность, чистая прибыль и др.

Главной целью НБР, отмечают его организаторы, является определение и награждение предприятий, которые действительно вносят значительный вклад в развитие страны по средствам внедрения инноваций, реализации социальных программ, эффективной производственной деятельности, тем самым формируя новый тип экономики.

Признание НБР нашей компании «Лидером экономики России 2013» является одним из показателей того, что ООО ПО «РосЭнергоРесурс» работает стабильно, продуктивно и эффективно. Таких результатов компании удалось достичь во многом за счет новой стратегии развития компании, направленной на еще более качественную обработку заявок клиентов и тщательный отбор продукции по качеству и поставщиков по надежности.

Мы не останавливаемся на месте, планируем и дальше развиваться и улучшать качество работы нашего предприятия, повышать профессионализм сотрудников и осваивать новые территории для поставки продукции. Мы всегда стараемся ориентироваться на потребности клиента и давать хороший импульс для его будущего успеха!



А вот и награды, которые мы получили:

Настенной медалью «Лидер России» награждаются субъекты хозяйственной деятельности за значительный вклад в развитие экономики Российской Федерации, становление высоких стандартов производственной деятельности, эффективность и поддержку международного имиджа страны, как правового экономически развитого государства.



Федеральный сертификат «Лидер России» — вручается субъектам хозяйственной деятельности-лидерам экономики, которые вносят значительный вклад в развитие отрасли и экономики России в целом, устанавливают высокие стандарты социальной защищенности работников, внедряют передовые технологии и создают имидж России как правового экономически развитого государства.



НОВОСТИ КОМПАНИИ

За последние три месяца компания «РосЭнергоРесурс» продолжает расти: расширились отделы снабжения, логистики, в отдел продаж принят тен-

дер-менеджер. Благодаря этому компания сможет обслуживать заявки клиентов и организовывать доставку груза еще оперативнее и эффективнее.



С 27 по 31 марта 2013 года в городе Кемерово на стадионах «Кировец» и «Сибиряк» прошел четвертый региональный турнир по футболу среди мальчиков 1999 г. р., посвященный мастеру спорта СССР Лукину Юрию Серафимовичу, в котором участвовала новосибирская команда «Сибирь-Заря-99». Ребята заняли 6 место в турнирной таблице, но, не завоевав призовых мест, все же показали хорошие результаты и рост мастерства в игре.

«Нашей команде, по сравнению с другими командами-участниками турнира,

не хватает опыта игры в матчах такого уровня, — рассказывает Евгений Александрович, тренер команды «Сибирь-Заря-99», — но, несмотря на это, с каждым выездом ребята выкладываются на все 100%. И набираются опыта, играя с более сильными командами. Мы с ребятами хотим поблагодарить компанию ООО ПО «РосЭнергоРесурс» за помощь с выездом на данный турнир, так как участие в нем позволило нам приобрести очень важный игровой опыт, оценить свои возможности и поставить перед собой адекватные цели».

НОВОСТИ ОТРАСЛИ

Саяно-Шушенская ГЭС начала выдавать электроэнергию через новое распределительное устройство

Проект замены устаревшего открытого распределительного устройства на новейшее элегазовое оборудование реализуется в рамках программы восстановления и комплексной модернизации станции. «Новое элегазовое распределительное устройство значительно надежнее, чем существующее и размещается в закрытом помещении, что немаловажно в климатических условиях Сибири. Этим обеспечивается удобство его обслуживания и защищенность», — отметил главный инженер Саяно-Шушенской ГЭС Тимур Юсупов.

Решение о реконструкции открытого распределительного устройства (ОРУ 500 кВ) Саяно-Шушенской ГЭС было принято руководством ОАО «РусГидро» в 2010 году. Оборудование ОРУ за более чем 30 лет эксплуатации морально устарело и физически износилось, запасные части к нему были сняты с производства. В то же время, от надежной работы распределительного устройства напрямую зависит надежность работы электростанции в единой энергосистеме Сибири.

При рассмотрении вариантов реконструкции было решено произвести полную замену устройства на новое элегазовое комплектное распределительное устройство (КРУЭ 500 кВ). Оно выгодно отличается компактностью и размещением оборудования в закрытом помещении, защищенным от воздействия дождя и снега.

Работы по сооружению КРУЭ были начаты в 2012 году. В нем смонтировано современное оборудование, отвечающее самым высоким требованиям эксплуатации и надежности, а также имеющее большой срок службы (до 50 лет). Оно включает в себя 19 ячеек производства швейцарской фирмы АВВ. Каждая такая ячейка объединяет выключатели, разъединители, заземлители и другое оборудование. В ячейках используется элегаз (SF₆), от-

личающийся уникальными изоляционными характеристиками при полной взрыво- и пожаробезопасности.

Вводу КРУЭ в эксплуатацию предшествовали тщательные испытания как отдельных элементов оборудования, так и распределительного устройства в целом. Завершающим этапом испытаний стало комплексное опробование первой очереди в сети под нагрузкой в течение 72 часов. Рассмотрев результаты испытаний, приемочная комиссия, включающая представителей ОАО «РусГидро», Ростехнадзора, МЧС, ОАО «СО ЕЭС» и администрации г. Саяногорска, подписала акт, разрешающий ввод нового оборудования в эксплуатацию.

На данный момент через КРУЭ осуществляется выдача мощности гидроагрегатов № 9 и 10 по одной линии электропередачи 500 кВ. В дальнейшем по согласованию с Системным оператором Единой энергетической системы будет произведен постепенный перевод остальных гидроагрегатов и линий электропередачи с действующего открытого распределительного устройства на новое элегазовое. Эта процесс должен завершиться в 2014 году, после чего старое оборудование будет демонтировано.

energyland.info





Юрченко Дмитрий Владимирович,
начальник отдела снабжения компании
«РосЭнергоРесурс»:

«"РАБОТАТЬ С ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕМ" — ЭТО ФИЛОСОФИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ».

Дмитрий, расскажите, с чего началась Ваша работа в компании «РосЭнергоРесурс», и о своем отделе.

Я пришел в компанию 5 лет назад на должность менеджера отдела снабжения. С тех пор компания очень выросла и продолжает развиваться. И я — вместе с ней. Сейчас я начальник отдела снабжения. Команда у нас подобралась хорошая, работаем эффективно, продуктивно. Отдел наш постоянно увеличивается — вот совсем недавно взяли нового менеджера снабжения, скоро, думаю, будем принимать еще сотрудников.

В нашем отделе кроме собственно снабженцев, работают технический специалист и специалист по комплектации товара. Специалист по комплектации товара работает с нашими дилерами и отвечает за оперативное пополнение склада, за то, чтобы там всегда были в наличии те позиции, которые есть в нашем постоянном ассортименте. Снабженцы занимаются закупками, составлением договоров, решают все возникающие проблемы с поставками.

Есть определенная номенклатура, которая постоянно запрашивается, в ней прекрасно разбираются и сами снабженцы. Если появляются какие-то новые проекты, непонятные снабженцам схемы, то подключается технический специалист, который читает эти чертежи, и на основании его заключения мы уже предоставляем информацию для клиента с ценами и сроками поставки. Также технический специалист делает замены — в случае, когда существует несколько аналогов от разных производителей, мы подбираем оптимальный вариант для клиента. Например, не так давно был случай: технический специалист, глядя на проект заказчика, увидел несколько ошибок. Исправление этих ошибок привело к значительному уменьшению сметы — мы сэкономили клиенту около 2 миллионов рублей.

Работа технического специалиста направлена на то, чтобы мы могли наиболее полно закрыть заявку клиента: предоставить ему всю информацию по продукции, ее стоимости, сроках доставки. Мы не выбираем из заявки только то, что находится в нашей постоянной номенклатуре. Мы найдем всё. Благодаря такому подходу нашим клиентам

не приходится самим искать нужную им продукцию у разных поставщиков. У нас они получают всё необходимое в полном объеме, лучшего качества и по максимально низкой цене. Мы это называем «работать с преувеличением» — это можно сказать философия компании «РосЭнергоРесурс».

Как Вы повышаете уровень профессионализма сотрудников?

Наши специалисты периодически проходят обучение, изучают новые технологии логистики, снабжения, учатся работе с поставщиками, с номенклатурой, с документацией.

Когда партнеры вводят в ассортимент новую позицию, они проводят обучающие мероприятия, вебинары, видеоконференции, семинары с презентациями, в которых мы обязательно участвуем.

Как строится работа с поставщиками? Как выбираете, с кем работать?

У нас есть несколько ключевых поставщиков, мы являемся их официальными дилерами. Это компании, которые хорошо себя зарекомендовали на рынке, и мы точно знаем, что за качество их продукции нам не придется краснеть. И

в результате мы практически не имеем нареканий от покупателей к качеству поставляемой нами продукции.

Компания «РосЭнергоРесурс» начала свою работу с сотрудничества с заводом МЗВА, потом стала дилером этого завода. В дальнейшем компания расширяла ассортимент поставляемой продукции — это связано с нашим основным принципом работы — закрывать заявки заказчиков в полном объеме. Сейчас мы работаем с несколькими поставщиками, продукция которых всегда есть у нас на складе, а также имеем свое производство. И постоянно расширяем количество продукции, ищем новых поставщиков. Кроме того, наши партнеры развиваются, расширяют номенклатуру, модернизируют продукцию. «РосЭнергоРесурс» проверяет, изучает все новинки и включает их в свой ассортимент.

А бывает такое, что поставщики все же подвели или еще случилось что-то непредвиденное с поставкой продукции? Как Вы выходите из этой ситуации?

Если подвели поставщики, задерживаются поставки, у нас сразу активизируется весь отдел, мы начинаем в срочном

порядке закрывать эту позицию: заказываем в другом месте, даже возможно платим дорожку, себе в убыток, ищем способ более быстрой доставки. Так или иначе выходим из ситуации и выполняем свою основную задачу — наш покупатель получает необходимую ему продукцию в срок, он, скорее всего, даже и не узнает о том, что были какие-то проблемы.

По какому принципу Вы подбираете новых поставщиков, принимаете решение о расширении ассортимента?

Это постоянная работа. Мы изучаем предложения на рынке, оцениваем качество продукции, надежность поставщиков. В первую очередь смотрим на то, чтобы партнер был надежным, а продукция — качественной. На втором месте стоят уже цены на товар и сроки поставки. Для нас важно, чтобы поставщик ответственно подходил к работе, был готов идти навстречу, содействовать в решении проблем наших клиентов, возможно, даже в ущерб себе, за счет каких-то своих потерь. С такими партнерами мы работаем на постоянной основе, с тем же, кто нас подводил, сотрудничество не продолжаем. Благодаря такой политике мы всегда можем гарантировать нашим покупателям, что их заявка будет гарантированно выполнена в максимально короткие сроки.

Если у наших поставщиков появляются новинки, они информируют нас о них, присылают материалы, мы изучаем продукцию и берем ее в работу, предлагаем своим клиентам и проектным институтам, если это необходимо, — для того чтобы они вставляли эту номенклатуру в проекты.

Кроме того, мы регулярно анализируем продажи, заявки клиентов. Как я уже говорил, когда приходит заявка в комплексе на ту номенклатуру, которой мы не занимаемся, мы никогда не отказываемся. Начинаем работать, искать новых поставщиков либо возобновлять старые контакты по этим позициям. Если продажи того или иного товара заметно увеличиваются, повышается потребность в нем у наших заказчиков, отмечаем это и пробуем ввести его в наш постоянный ассортимент, продвигаем его. Далее смотрим, если спрос стабильный — развиваем это направление.

Дмитрий, вот Вы говорите, что внимательно отслеживаете качество продукции. Каким образом это происходит?

На нашем рынке очень важна долговечность продукции. Например, в СССР при производстве таких товаров делали запас прочности 20—40%, сейчас далеко не все производители придерживаются такой системы. Мы стараемся предлагать своим клиентам продукцию заводов, которые хорошо себя зарекомендовали, изготовленную по ГОСТ. В основном, мы работаем с производителями из России, Франции, Финляндии, Германии.

Если клиенту нужна продукция очень срочно, что называется «вчера», — Вы способны ему помочь?

Мы всегда обрабатываем заявку клиента максимально быстро, и наши постоянные покупатели это знают. Когда приходит срочная заявка, когда у клиента буквально «горит», мы делаем всё возможное, чтобы ускорить процесс поставки продукции. Просим поставщиков отгружать товар без предоплаты, ищем способ максимально быстрой доставки.

Кстати, о доставке. Как вы ее обеспечиваете?

У нас прекрасно налажена работа отдела логистики — мы вместе с ними тщательно прорабатываем маршруты, подбираем оптимальный вариант доставки (авиа, железнодорожным, автомобильным, водным транспортом и др.) товара. Тем самым мы уменьшаем затраты на доставку и предлагаем нашему клиенту наиболее выгодное предложение по цене и срокам.

Еще есть такой нюанс, связанный с размерами нашей огромной страны: иногда поставки продукции могут задерживаться из-за ремонта дорог, из-за их закрытия по погодным условиям и т. п. Мы всё это учитываем, в обязательном порядке информируем клиента.

Как Вы видите дальнейшее развитие компании «РосЭнергоРесурс»?

Наша компания нацелена на регионы Дальнего Востока и Сибири, и я надеюсь, что мы в ближайшем будущем сможем закрывать потребности всех строителей и монтажников этих регионов по высоковольтной арматуре, изоляторам и т. п. Благодаря нашей работе с поставщиками по достижению более выгодных цен, более коротких сроков доставки, высокого качества продукции наши покупатели остаются довольны, обращаются к нам снова, рекомендуют «РосЭнергоРесурс» коллегам. Так что я думаю, что эта цель вполне достижима.

ИЗОЛЯТОРЫ ШС-20Г

Неоспоримые преимущества стеклянных изоляторов перед фарфоровыми:

- отсутствие скрытых дефектов внутри изоляционного тела;
- стеклянные изоляторы не стареют, в теле изолятора со временем не появляются микротрещины;
- стеклянные изоляторы можно быстро идентифицировать на линиях при их выходе из строя;
- стеклянные штыревые изоляторы исключают возможность потерь электроэнергии — утечка через микротрещины на землю полностью исключена.

Штыревой изолятор на 20 кВ типа ШС-20Г значительно превосходит по характеристикам изолятор ШС-10Д на класс напряжения 10 кВ.

Изолятор типа ШС-20Г имеет:

- увеличенную длину пути утечки;
- увеличенный воздушный промежуток;
- увеличенное разрядное напряжение как в мокром, так и в сухом состоянии;
- увеличенное напряжение пробоя;

Стеклянный штыревой изолятор ШС-20Г может успешно применяться как на линиях 20 кВ, так и на более распространенных в России линиях 10 кВ и имеет увеличенный запас надежности.





ЗАКОН ОБ ОРГАНИЗОВАННЫХ ТОРГАХ — ДОБРО ИЛИ ЗЛО?

Директор компании «РосЭнергоРесурс» Корчагина Светлана Ивановна рассуждает о нюансах применения этого закона.

«Вряд ли в мире существует нечто, что кто-то из людей не смог бы сделать чуть хуже и продать чуть дешевле; и потребители, которые ориентируются только на цены, становятся законной добычей таких людей».

Доктор
Уильям Эдвардс Деминг

СПРАВКА

Федеральный закон «Об организованных торгах» был принят Государственной думой 2 ноября 2011 г. и одобрен Советом Федерации 9 ноября 2011 г. На его основании был принят Федеральный закон от 21.11.2011 № 327-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "Об организованных торгах"» (ред. от 29.12.2012). Последний регулирует деятельность бирж, организаторов торгов, а также информационных брокеров, отношения, возникающие на организованных торгах на товарном и финансовом рынках, устанавливает требования к организаторам и участникам таких торгов, определяет основы государственного регулирования указанной деятельности и контроля за ее осуществлением, регламентирует правила проведения торгов и требования к собственным средствам организатора торгов.

Коллеги, приглашаем к обсуждению темы. Свои соображения, вопросы, примеры присылайте на почту vpi-ref@bk.ru. И в следующем номере на страницах журнала мы продолжим разговор.

Я не хочу ставить под сомнение этот закон — он по большому счету достаточно правильный и мудрый, он имеет смысл как с точки зрения борьбы с коррупцией, так и с точки зрения укрупнения закупок и экономии ресурсов.

Проблема заключается в извечной ситуации: «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги». Закон написан так, что исполнитель может его варьировать и применять не очень разумно. Проводя торги, действительно можно приобрести хороший продукт и сэкономить, но для этого надо немного потрудиться. Закон обязывает компании приобретать продукцию у победителя торгов. Но зачастую в условиях торгов не прописываются никакие характеристики продукта, кроме цены. А цена, как известно, напрямую коррелирует с качеством товара. И нередко организаторы торгов оказываются добычей недобросовестных производителей и/или поставщиков.

Стремление сэкономить — один из основных факторов, влияющих на нас в момент принятия решения о покупке товара или услуги. Желание заплатить поменьше свойственно не только простым людям, но и организациям — закупочные отделы хотят отчитаться перед руководством о меньшем расходовании средств, а государственные учреждения традиционно практикуют тендеры с закупками по самым низким ценам.

Естественно, умеренная экономия имеет смысл — но всегда ли? Вы бы хотели, чтобы трубки системы охлаждения ядерного реактора, расположенного

рядом с вашим городом, были куплены по самой низкой цене? Не будете ли вы против того, что производитель вашей машины закупил элементы тормозной системы, выбрав наименее затратное предложение? А как насчет самых дешевых продуктов для школьной столовой, в которую ходит ваш ребенок?

Покупка по самой низкой цене разумна лишь в одном случае — полной идентичности всех рассматриваемых предложений. Для выполнения этого условия необходимо, чтобы выполнялись три обязательных требования:

- мы должны в точности осознавать, что именно хотим купить;
- все предлагаемые товары должны полностью соответствовать друг другу без каких-то вариаций;
- цена покупки должна быть единственной относящейся к делу тратой.

Но такая картина может наблюдаться лишь в теории — потребитель в подавляющем большинстве случаев не способен оценить все необходимые ему качества предлагаемого товара, дополнительные функции могут оказаться для нас сюрпризом, продукты разных компаний неизбежно будут отличаться друг от друга, и могут привести к дополнительным тратам. Даже если товары произведены на одном заводе, разница в цене в соседних магазинах может означать различные условия транспортировки и хранения, разные уровни послепродажного обслуживания, скорости

оформления документов, сервиса, внимания к покупателю.

Колбасу в торговую точку можно доставлять в грязном и сыром грузовике, а можно — в стерильном рефрижераторе — как вы думаете, после какого из этих способов продукт будет стоить дешевле?

Рассмотрим более подробно, на что важно обращать внимание при организации торгов.

1. Подробное описание технических характеристик продукции, в идеале — с указанием конкретного производителя. Зачастую люди, которые занимаются закупкой, организацией торгов, не консультируются с главным инженером, главным энергетиком, и в результате они закупают по радующей их цене продукцию, которую в дальнейшем невозможно применять. Необходимо, чтобы предприятия, проводящие закупку товара, ориентировались в том, как они будут потом с ним работать, монтировать его и использовать. Помимо технических характеристик еще важно понимать, где эта продукция будет использоваться, на каком узле или на какой линии, на каком номинальном напряжении, с какой интенсивностью это будет эксплуатироваться.

2. Единообразие требований. Организатор торгов должен максимально четко прописывать условия принятия предложений поставки и одинаковые параметры характеристики. Важно обращать внимание на идентичность всех поданных предложений.

3. Сравнение цены исключительно самой продукции. Цена покупки должна быть единственно относящейся к этому запросу. Если цена вводится с учетом

транспортных расходов, участникам торгов есть где порезвиться с учетом понижения цены. Можно же и на лошадей везти месяц. Различные способы доставки, разные транспортные компании дают разный уровень гарантий, скорости поставки.

Цену нужно рассматривать только при условии стоимости товара без накруток. Транспортные расходы должны стоять отдельной строкой. Важно, чтобы клиент знал, какие расходы идут с точки зрения транспортировки. Понятно, что по договору обычно все расходы несет поставщик, но клиент может просто оказаться в ситуации срыва сроков доставки, когда поставщик, выигравший торги, дал самую минимальную цену за счет урезания транспортных расходов и увеличения рисков.

4. Надежность поставщика. Практически во всех договорах есть пункт, прописывающий обязанности поставщика по качеству продукции, гарантии. Но нередки ситуации, когда торги выиграны, договор подписан, поставка осуществлена, а через какое-то время, когда возникает претензия, эту компанию не найдешь. Так что очень важно обращать внимание на то, сколько лет компания работает на рынке, какие она дает гарантии, какие может предоставить рекомендации и отзывы о своей работе, могут ли специалисты этой компании оказать техническую поддержку, организовать оперативные поставки продукции при авралах, авариях и т. п.

Наша компания дает гарантию на всю продаваемую продукцию. Мы на рынке уже более 9 лет, и никуда не упадем, как компании-однодневки. Мы отвечаем за свои поставки за качество



продукции. Если даже у клиента возникает какая-то претензия по качеству, то первое, что мы делаем — это по умолчанию сначала решаем проблему с поставкой замены, чтобы производственный процесс не останавливался, чтобы не срывались сроки работы. А потом уже разбираемся, в чем проблема. И чаще всего оказывается, что проблема возникает из-за неправильного монтажа или эксплуатации. Тогда мы даем консультацию клиенту по этим вопросам.

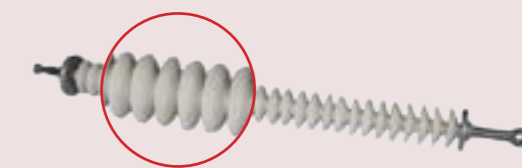
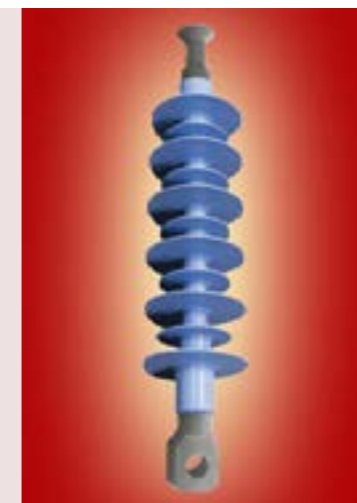
В заключении хотелось бы процитировать Джона Раскина, английского художественного критика XIX века: «Неразумно платить слишком много, но еще хуже — платить слишком мало. Когда вы платите слишком много, вы теряете немного денег, и это все. Когда вы платите слишком мало, вы иногда теряете все, поскольку то, что вы купили, неспособно делать то, для чего оно было куплено».

ИЗОЛЯТОРЫ ТИПА ЛК

Линейные подвесные стержневые цельнолитые полимерные (кремнийорганические) изоляторы типа ЛК (производитель ЗАО ИНСТА)

Предназначены для крепления и изоляции неизолированных и защищенных изоляцией проводов ВЛ электропередачи и РУ электростанций и подстанций переменного тока напряжением 6–330 Кв

частотой до 100 Гц при температуре окружающей среды от –60 до +500 °С. Конструкция изоляторов позволяет осуществлять монтаж устройств защиты от дуги УЗД-3 и УЗПН непосредственно на оконцеватели.





Сергей Геннадьевич Тетнев,
исполняющий обязанности генерального
директора ООО «Эко-НИОКР»:

«НАШИ ПТИЦЕЗАЩИТНЫЕ УСТРОЙСТВА РЕШАЮТ ПРОБЛЕМУ МАССОВОЙ ГИБЕЛИ ПТИЦ НА ЛИНИЯХ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ СРЕДНЕЙ МОЩНОСТИ»

Отечественная экологическая компания «Эко-НИОКР» с 2006 г. занимается конструкторской разработкой и серийным выпуском специальных птицевозрастных устройств (ПЗУ), устанавливаемых на линии электропередачи. Проблема массовой гибели на линиях электропередачи средней мощности 6 (10) кВ птиц (в том числе и редких, занесенных в Красную книгу и охраняемых государством) уже

давно решена в ряде развитых стран, а в России же до 2000-х годов ею практически никто профессионально не занимался. Сейчас ситуация меняется: при проектировании новых ЛЭП и эксплуатации действующих электросетевых объектов все чаще предусматривается применение современных специальных ПЗУ изолирующего типа. Их еще иногда называют птицевозрастными кожухами.

Проблема гибели птиц от электроточка на ЛЭП заключена в крайне неудачной конструкции воздушных линий со штыревой изоляцией, а также ряда вариантов опор ЛЭП с подвесными изоляторами. Если птица садится на неизолированный провод или заземленную металлическую траверсу и замыкает собой цепь между проводом и «землей», она вызывает короткое замыкание на ЛЭП и сама, как правило, погибает от разряда электричества. Иногда такие замыкания приводят к серьезным авариям с выводом из строя на длительное время дорогостоящих электроустановок, что, в свою очередь, провоцирует значительные экономические потери. Но на этом проблемы владельца ЛЭП не заканчиваются. За уничтожение птиц, во-первых, владельца ЛЭП могут оштрафовать, а во-вторых, возложить обязанность по возмещению ущерба, причиненного животному миру. Следует помнить, что новые нормативы стоимости птиц, утвержденные министерством природы и экологии России, весьма высоки: минимум — одна

тысяча рублей, максимум — один миллион сто тысяч рублей за одну погибшую особь (в зависимости от вида птицы). Неудивительно, что сейчас многие владельцы ЛЭП осознают необходимость проведения птицевозрастных мероприятий.

Между тем, решается эта проблема достаточно просто — путем использования ПЗУ-кожухов, закрывающих опасные участки токоведущих проводов, приближенные к концам траверс. Несмотря на кажущуюся простоту, изделие это технически достаточно сложное. Мы постоянно занимаемся совершенствованием конструкций наших защитных устройств, учитывая действующие электротехнические требования и рекомендации специалистов электросетевого комплекса.

Преимущества ПЗУ от компании «ЭкоНИОКР»

Удобство монтажа

Для монтажа важно, чтобы устройство было цельным либо имела возможность его предварительной сборки на земле, поскольку собирать составную конструкцию ПЗУ, находясь непосредственно на опоре, очень неудобно и к тому же это требует значительного времени. Например, ПЗУ других отечественных производителей состоит из 5 и более частей, а у «ЭкоНИОКР» оно цельное изначально либо собирается из трех составных частей на стадии предмонтажной сборки.



Удобство обслуживания линии

В устройстве имеется оригинальный возвратный механизм, позволяющий при проведении верхнего осмотра изолятора оперативно открывать колпак-капот, не прибегая к демонтажу кожуха. Это дает значительную экономию времени, затрачиваемого на техническое обслуживание ЛЭП. Кроме того, наше ПЗУ не закрывает полностью изолятор, изолируя лишь его головную часть, что дает возможность проведения низового визуального осмотра изолятора. Таким образом, экономия и время, и финансы.

Вышеперечисленные особенности ПЗУ дают большую выгоду при их монтаже и последующем обслуживании. Ведь расходы на птицевозрастные мероприятия состоят не просто из покупки самих ПЗУ, но и необходимо учитывать затраты на их монтаж, обслуживание. ПЗУ нашей конструкции позволяет свести к минимуму упущенную выгоду, неизбежную при отключении линии. В частности, мы плотно работаем с нефтяными организация-

ми, и они всегда ставят условие — соблюдать очень строгий график отключения электроэнергии, уложиться при установке ПЗУ в сжатые сроки.

Материал, из которых делаются ПЗУ

Первоначально мы начали работать с композиционным пластиком АБС. Он достаточно хорошо себя зарекомендовал: стоек к повышенным температурам, сохраняет форму на жаре и в то же время не ломок на морозе.

Для новых ПЗУ нами применяется разработанный в одном из специализированных московских НИИ материал нового поколения армлен. Его преимущества: возможность монтажа в зимнее время при низких температурах до -20°C . И даже при -30°C материал не ломается, а рукавная гофра свободно сгибается. Этому материалу мы отдаем предпочтение, несмотря на то, что себестоимость изделия из него несколько выше, чем изготовление устройства из применяемого некоторыми изготовителями технического полиэтилена. Технический полиэтилен в условиях летней жары становится мягким и нестойким к механическим повреждениям, а на морозе — хрупким и нередко ломается. Мы бережем свою репутацию, и изготавливаем наши изделия только из высококачественного материала.

Широкий модельный ряд

Семейство ПЗУ ООО «Эко-НИОКР» представлено десятью моделями, находящимися в серийном производстве. Как показывает зарубежный и наш собственный опыт, невозможно создать какую-то единую универсальную конструкцию ПЗУ, которая подходила бы для любых траверс на все типы вязок и виды изоляторов. Это заставляет нас постоянно работать над расширением спецификации ПЗУ с учетом разнообразия конструкций оголовков опор ЛЭП. За семь лет своей деятельности нам удалось создать целый модельный ряд эффективных птицевозрастных устройств, что позволяет достигать максимального защитного эффекта на самых сложных конструкциях опор ЛЭП.

Среди наших ПЗУ есть оригинальные, как теперь принято говорить, эксклюзивные модели, которые не производятся больше никем, кроме нас. Это, например, конструкции ПЗУ с индексом «С»,

предназначенные для оснащения штыревых изоляторов, где крепление токоведущих проводов осуществляется при помощи антивибрационных зажимов ЗАК-10-1. Такой способ крепления весьма широко распространен в южных регионах России, хотя нередко он и в более северных широтах. Имеется в нашем арсенале и особое ПЗУ-6-10кВ-ПС, предназначенное для установки на поддерживающий зажим типа ПГН линейного подвешенного изолятора типа ПС. Данное устройство необходимо использовать для предотвращения поражения птиц на воздушных ЛЭП с подвесной изоляцией в случаях, когда короткая (1–2-тарелочная) изоляторная подвеска не обеспечивает достаточного разрыва между проводом и траверсой. Это ПЗУ — абсолютно новое изделие, не имеющие аналогов в нашей стране.

Соответствие рекомендациям орнитологов

ПЗУ «Эко-НИОКР» соответствуют рекомендациям орнитологов России и Германии по минимально допустимой длине (от 1300 до 1400 мм). Это очень важно для сохранения крупных видов птиц.

Наши партнеры и перспективы

Можно с уверенностью утверждать, что ПЗУ «Эко-НИОКР», в сравнении с изделиями других производителей, имеют бесспорные преимущества по конструкционным решениям, качеству материала и спектру спецификации моделей, и, с учетом экономии затрат на последующее обслуживание оснащенных ими линий, имеют относительно невысокую цену (примерно в 8–10 раз ниже зарубежных аналогов; примерно в 3 раза ниже минимальной стоимости птиц в России).

Указанные характеристики выпускаемой продукции и намеченные перспективные разработки позволяют нам уверенно держаться на рынке природоохранной электротехнической продукции и расширять сеть сотрудничества в области защиты птиц на самых разнообразных объектах электросетевого хозяйства.

География поставок наших ПЗУ охватывает многие регионы России — от Смоленска до Владивостока, развиваются связи и в государствах ближнего зарубежья. Нашими партнерами являются крупные сетевые компании и организации нефте-газового комплекса. Немаловажным звеном системы реализации нашей продукции является сектор сервисных компаний, работающих на рынке поставок арматуры для различных владельцев электросетевых объектов.

Одним из важнейших наших партнеров является ООО ПО «РосЭнергоРесурс», которое обладает высоким потенциалом профессиональных специалистов, достаточно свободно ориентирующихся в сложных вопросах конструктивной совместимости защитных устройств, их соответствия новейшим разработкам в области электротехники, а также отечественным и международным экологическим требованиям и техническим стандартам, благодаря чему обеспечивается качественная комплектация широкого ассортимента изделий для оснащения электроустановок и оперативная их поставка потребителям. Такой основательный подход компании к ведению дела как нельзя лучше соответствует политике ООО «Эко-НИОКР», ориентированной на долгосрочное стратегическое сотрудничество с наиболее эффективными и активно развивающимися организациями, открытыми для взаимодействия.



В НОВЫЙ ВЕК — С ИЗОЛЯТОРАМИ «ЮМЭК»!

Генеральный директор ЗАО «ЮМЭК» Богуслав Павлович Гордиевич рассказывает о работе завода:

— В настоящее время завод освоил в серийном производстве всю наиболее применяемую энергетиками линейку стеклянных подвесных тарельчатых изоляторов. Мы достигли проектной мощности — 250 000 изоляторов в месяц. Вся серийно выпускаемая продукция — ПС 70Е, ПСД 70Е, ПС 120Б, ПСВ 120Б, ПС 160Д прошла аттестацию на соответствие техническим требованиям ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «Холдинг МРСК». Последний по времени изолятор, освоенный в серийном производстве, — ПС 210В. Сегодня нами для его аттестации готовится вся необходимая документация. Несмотря на ряд технических трудностей, наш коллектив с поставленными задачами справился. Роль стеклянных изоляторов в обеспечении надежности энергосистем переоценить трудно. Разрушение даже одного некачественного изолятора может привести к серьезной электротехнической аварии с многомиллионными ущербами, не говоря уже о большой вероятности человеческих жертв. В этом смысле аттестация в ОАО «ФСК ЕЭС» является своеобразным пропуском на электротехнический рынок и служит для российских энергетиков показателем надежности и безопасности продукции, но, тем не менее, постоянный ежедневный контроль качества проводится на предприятии, в том числе его испытательным центром. Система менеджмента качества ЗАО «ЮМЭК» сертифицирована на соответствие международному стандарту ISO 9001-2008. Проводил оценку системы менеджмента качества авторитетный и признанный во всем мире немецкий орган сертификации TUV SUD Management Service GmbH. Высокие оценки тогда получила и существующая на предприятии система контроля качества изоляторов.

В состав нашего испытательного центра, аттестованного для проведения приемо-сдаточных, а также большей части периодических испытаний продукции, входят четыре лаборатории: стекла, цемента, механических и электрических испытаний. Согласно планам развития предприятия разработана программа по повышению уровня технической компетенции центра. Приобретаются десятки единиц нового оборудования, ведется работа по аккредитации центра, проводится дополнительное обучение специалистов. Например, уже в этом году мы планируем запустить ГИН (генератор импульсных напряжений) на 1 миллион вольт, освоить испытания радиопомех и коронных разрядов изоляторов и линейной арматуры, климатические испытания и многое другое.

ЗАО «ЮМЭК» не стоит на месте, компания развивается, наращивает мощности. **Первый вице-президент ПО «Форэнерго» Виталий Кобзев рассказывает о достижениях и планах завода:**

— За последние годы продукция ЗАО «ЮМЭК» завоевала значительный сегмент на энергетическом рынке России. Ежегодно производство завода расширяется, начаты экспортные поставки в соседние страны. После присоединения России к ВТО приоритетной задачей для руководства компании является выход на крупные мировые энергетические рынки. Нами уже сегодня разработана и внедряется программа экспорта

продукции в страны дальнего зарубежья. Учитывая то, что объем выпуска продукции ЗАО «ЮМЭК» в прошлом году составил более 5% мирового объема производства подвесных стеклянных изоляторов, мы считаем хорошими наши стартовые позиции для осуществления намеченного. В планах ЗАО «ЮМЭК» — освоение производства новых типов изоляторов и продолжение участия в инновационной программе «Арматура и изоляторы нового поколения», реализуемой заводом вместе с такими ведущими предприятиями арматурно-изоляционной подотрасли России, как ЗАО «МЗВА», ЗАО «ИНСТА», ООО НПП «МЭС» и другими, в рамках ПО «Форэнерго».

Андрей Деев, вице-президент ПО «Форэнерго» по маркетингу, добавляет:

— Мы расширяем номенклатуру не только за счет хорошо знакомых энергетикам изделий, в наших планах вывод на рынок принципиально новой продукции, например, стеклянных изоляторов с полимерным гидрофобным покрытием. Технология уже отработана, образцы мы продемонстрировали на последних отраслевых выставках, интерес со стороны потенциальных заказчиков, безусловно, есть. Очень перспективные наработки есть и в модернизации классических конструкций стеклянных подвесных изоляторов; они направлены на повышение надежности, улучшение характеристик, повышение конкурентоспособности на мировых рынках.

Сегодня ЗАО «ЮМЭК» продолжает изучать и повсеместно применять современный опыт, вкладывать средства в передовые разработки, в новые производственные мощности и современные технологии, чтобы с гордостью представлять свою продукцию отечественным и иностранным энергетикам.

Компания «РосЭнергоРесурс» активно сотрудничает с заводом «ЮМЭК» практически со дня открытия завода. Поддержка компании «РосЭнергоРесурс» на этапе становления «ЮМЭК» внесла неоценимый вклад в его развитие. На первый юбилей завода директор «РосЭнергоРесурс» Светлана Ивановна Корчагина подарила «ЮМЭКу» настоящую звезду — зарегистрировали в каталоге небесных тел звезду с названием «ЮМЭК» и вручили нам сертификат. Так что сегодня звезда «ЮМЭК» сияет не только в арматурно-изоляционной подотрасли страны, но и на небосводе.

Ролинский Сергей Валерьевич, представитель производителя комплексных распределительных устройств и трансформаторных подстанций в диапазоне напряжений от 0,4 до 10 кВ рассказывает о своей продукции:

В компании «РосЭнергоРесурс» вы можете приобрести следующие виды нашей продукции:

Высоковольтное оборудование

- ▶ комплексные трансформаторные подстанции типа КТПН, КТПНУ, ПСКТПН, КТПМ, КСТП;
- ▶ камеры сборные одностороннего обслуживания КСО-285 (КСО-298) КСО-366, КСО-386 (КСО-393).

Низковольтное оборудование

- ▶ Панели распределительных щитов ЩО70.
- ▶ Вводно-распределительные устройства ВРУ1, ВРУЗ.
- ▶ Шкафы и пункты распределительные ШР11 (ШРС), ПР11, ПР8503.
- ▶ Низковольтные комплексные устройства ЯА8300, ША8300, Я5000, РУСМ5000, ЯУО, ЩЭ.

Изделия, выпускаемые нашим предприятием, полностью удовлетворя-

ют всем существующим требованиям, стандартам безопасности и качества электроэнергии.

Преимущества данных устройств:

- ▶ низкие цены;
- ▶ высокое качество;
- ▶ полное соответствие требованиям эксплуатирующих организаций;
- ▶ визуальная привлекательность;
- ▶ минимальные сроки поставки.

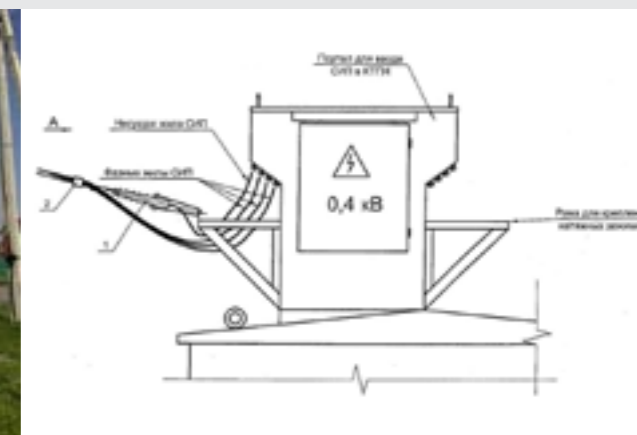
Наше предприятие постоянно работает над улучшением технических параметров продукции. Имеющиеся производственные мощности и наличие квалифицированного персонала позволяют нам проектировать и производить как серийную, так и нетиповую продукцию по индивидуальным заказам — для точного соответствия изготавливаемой продукции запросам потребителей. Мы учитываем все пожелания заказчика и предлагаем оптимальные варианты сочетания цены, функциональности и срока изготовления изделия.

Примером такого индивидуального выполнения заказа стала наша совместная разработка с филиалом ОАО «РЭС» Новосибирские городские электрические сети портала вывода самонесущего изолированного провода (СИП) из РУ-0,4 кВ КТПН.

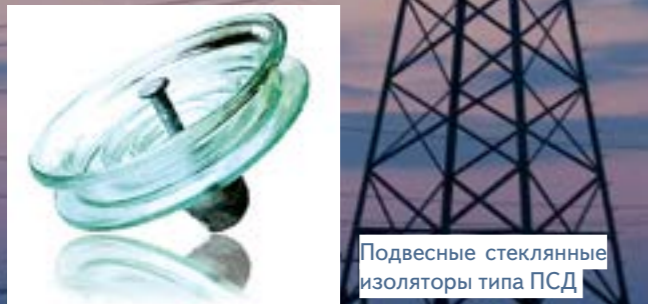
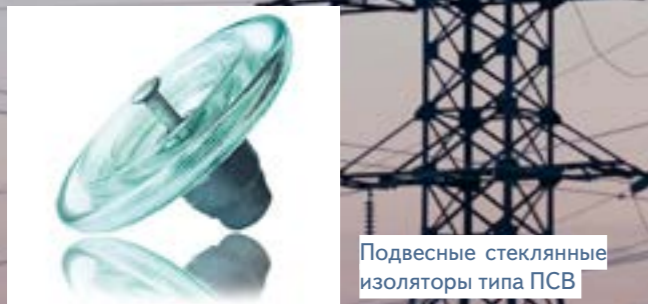
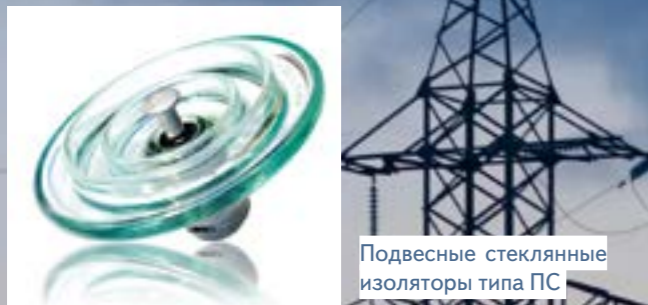
Корпус портала представляет собой сварную конструкцию, выполненную из листа 2,0 мм. Конфигурация портала и фланцевое соединение его с КТПН позволяют исключить попадание влаги внутрь КТПН и учесть радиус изгиба СИП. Для защиты провода от механических повреждений в КТПН в технологических отвер-

стях вывода проводов устанавливаются сальники. Для крепления и натяжки проводов предусмотрена металлическая рама для установки анкерного кронштейна для крепления зажимов СИП до 1 кВ.

Конструкция портала, которая применяется при производстве новых комплектов трансформаторных подстанций с исполнением «Воздух-Воздух» и «Кабель-Воздух». С дополнительным комплектом адаптации портал вывода СИП 0,4 кВ можно использовать для модернизации действующих КТПН.



Стеклянные подвесные изоляторы тарельчатого типа являются в России самым распространенным видом подвесной изоляции для высоковольтных линий электропередачи всех классов напряжения. По разным данным они составляют 80–85% от общего количества установленных подвесных изоляторов. И при этом до начала работы нового отечественного завода по производству подвесных стеклянных изоляторов — ЗАО «ЮМЭК» в России существовал всего один производитель на этом рынке, который являлся практически монополистом. Новое предприятие создавалось с использованием последних мировых достижений в области оборудования и технологии такого производства. Когда в августе 2009 года первая продукция ЗАО «ЮМЭК» поступила к потребителям, стало понятно, что на рынке появилась современная, амбициозная компания, которая пришла всерьез и надолго. Быстро выйдя на запланированные мощности, молодой завод продолжает свое развитие.



ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ — ИСКУССТВО ОТДЫХАТЬ

В личном тайм-менеджменте мало просто хорошо организовать работу, важно научиться и отдыхать. Как мы уже писали в прошлом номере, современные люди страдают от постоянного аврала и синдрома хронической усталости. Недаром у японцев — самых известных в мире трудоголиков — существует даже специальное слово «кароши», которое означает «смерть от переутомления на работе».

Без правильно организованного отдыха, во время которого вы восстанавливаете свой энергетический ресурс, вы не сможете продуктивно работать.

На один человек не в состоянии работать непрерывно 8 часов. Во время рабочего дня каждый из нас делает перерывы: почитать что-то интересное в Интернет, выйти покурить, выпить чаю, поболтать по телефону или в «аське» и т. п. Но основная проблема заключается в том, что все эти перерывы достаточно бессистемны и неритмичны. А человек — существо биологическое, ему нужен определенный ритм. Поэтому для более продуктивного отдыха рекомендуется делать ритмичные перерывы, например, 10 минут в конце каждого часа. Интервал 10–15 минут отдыха на каждые 45–50 минут работы считается оптимальным — недаром в школах продолжительность урока равна 45 минутам при переменах в 15 минут. Даже если у вас аврал, все равно выделяйте несколько минут в час на отдых — так вы значительно эффективнее будете работать.

Помимо регулярных «переменок» важно обращать внимание на то, чтобы эти минутки отдыха были максимально отличающимися от работы. То есть если вы работаете за компьютером, то отдых, заключающийся

в том, что вы полезете на новостной сайт — практически бесполезен. А вот если вы встанете, пройдетесь, сделаете пару несложных упражнений, выйдете из офиса на улицу — вы отдохнете по-настоящему. Главное правило: максимальная смена деятельности: если вы работаете с людьми — побудьте в одиночестве, если проводили сложный анализ — поболтайте о чем-нибудь простым и приятном с приятелем.

Таким образом, для продуктивного отдыха в течение рабочего дня важно соблюдать следующие правила:

- организуйте регулярный ритмичный отдых;
- максимально переключайтесь во время отдыха;
- повысьте эффективность сна.

Служащий обращается к своему начальнику:

— Я хотел бы попросить Вас повысить мне зарплату, а то мною интересуются уже целых три организации.

— Да? И какие же?
— ЖЭУ, телефонная станция и Энергосбыт!

Ночь. Пост ГИБДД. Инспектор останавливает машину с выключенными фарами:

— Почему свет не горит?
— А отключили за неуплату!

Самое основное в жизни — строгое воспитание. Думаете, стал бы Чубайс главным энергетиком страны, если бы родители не заперли его на ночь в темной и холодной комнате?

Объявление на доме:

Граждане!

В связи с ремонтом водопроводной сети в доме 23 июня не будет света. Также запасайтесь горячей водой.

ЖЭУ

Встреча депутата с избирателями. Депутат отчитывается:

— В городе Бобруйске построена электростанция...

Реплика из зала:
— Я только что оттуда. Никакой электростанции там нет!

Докладчик продолжает:
— В городе Нижнеболотинске построена ТЭЦ...

Тот же голос:
— Неделю назад я там был. Никакой ТЭЦ нет, народ дровами топил!

Лектор взрывается:
— А Вам, нужно поменьше шляться и побольше телевизор смотреть!