

RusCable Insider

Еженедельный журнал

электротехники и электроэнергетики

Более 120 лет



ИЗОЛЯТОР

Вековые традиции – современные технологии

Классы напряжения

110–500 кВ

**Российское
производство
кабельной арматуры**

#206

25/01/2021

RusCable Insider Digest.
Электронное периодическое издание.
Свид-во СММ ЭЛ № ФС 77-67589

Содержание номера

Клики для быстрого перехода к необходимой рубрике.

Обложка / Изолятор-АКС

Новости Изолятор-АКС

Обязательно к прочтению

Кабельный бизнес

Открытый склад АЭК / Live

Калужский кабельный завод

Людиновкакабель / АЭК

Инвестпроекты

Научно-технический прогресс

Герой Insider - Андрюс Рудис

АЭК / Утильсбор

ЭНЕРГОСМИ.РУ / Наука

ЭлектроПортал.Ру / Обложка

Электрический Metacycle

Новости технологий

Новости компаний

Конфигуратор от ДКС

Более 120 лет



ИЗОЛЯТОР

Вековые традиции – современные технологии

#скачай #читай



/ruscable.ru



/ruscable



/ruscableru



/ruscableru



telegram

RusCable Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики

Редакция портала
RusCable.Ru
mail@ruscable.ru

Отдел информационного
сотрудничества
expo@ruscable.ru

Редакция Форума RusCable.Ru
admin@ruscable.ru

Техподдержка клиентов
tech@ruscable.ru

Новостная служба
newstoday@ruscable.ru

Сервис СКЛАД
sklad@ruscable.ru

Отдел рекламы
reklama@ruscable.ru

Сервис ТЕНДЕРЫ
tenders@ruscable.ru

Пресс-служба портала
puspress@corp.ruscable.ru

Прием заявок на КПП
zakaz@ruscable.ru

Над выпуском работали:



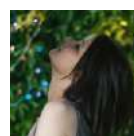
Главный редактор
**Евгения
Гусева**
Исполнительный директор
медиахолдинга «РусКабель»
e.usatova@corp.ruscable.ru



Менеджер по рекламе
**Сергей
Мичкин**
Менеджер по работе
с клиентами медиахолдинга
s.michkin@corp.ruscable.ru



Маркетинг и дизайн
**Сергей
Кузьминов**
Заместитель директора по маркетингу
и специальным проектам
s.kuzminov@corp.ruscable.ru



Редактор и дизайн
**Дарья
Орехова**
Руководитель ElektroPortal.Ru
и специалист e-commerce
info@elektroportal.ru



Контент-редактор
**Елизавета
Коробкова**
Редактор ЭНЕРГОСМИ.РУ и ведущая
видеопрограмм медиахолдинга
info@energосmi.ru



Корректор
**Юлия
Толкачева**
Любит отправлять
отчеты по ошибкам



SMM-менеджер
**Мария
Солдатова**
Контент и SMM-менеджер
проектов медиахолдинга



RusCable Insider Digest

Официальное зарегистрированное СМИ ЭЛ № ФС 77 - 67589

Номер свидетельства
Дата регистрации
Статус свидетельства
Наименование СМИ
Форма распространения
Территория распространения
Учредители
Адрес редакции

ЭЛ № ФС 77 - 67589
10.11.2016
действующее
RusCable Insider Digest
Электронное периодическое издание
Российская Федерация
Усатова Е.В.
111123, Москва г., проезд Электродный, д. 8А, оф.18



Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru

Реклама в проектах RusCable.Ru
store.ruscable.ru



Более 120 лет



ИЗОЛЯТОР

Вековые традиции – современные технологии

«Изолятор-АКС» идет к цели

Уникальное российское производство кабельной арматуры на классы напряжения 110-500 кВ «Изолятор-АКС», о котором мы рассказывали в специальном материале в журнале RusCable Insider и на портале RusCable.Ru, продолжает развиваться на рынке и активно работает с новыми проектами в сфере энергетики, привлекая новых партнеров.

Настоящее импортозамещение здесь!

Эксклюзивное интервью

Новости на mosizolyator.ru





Обязательно к прочтению

Правительство подготовило пакет изменений для совершенствования системы госзакупок

21 января 2021 КАБМИН, ГОСЗАКУПКИ

Кабмин РФ продолжает совершенствовать систему государственных закупок, подготовлен новый пакет изменений. Количество способов определения поставщика будет сокращено до трех наиболее распространенных. Речь идет о конкурсах, опционах и запросе котировок. Также должно существенно сократиться и количество видов конкурсов: не будет больше сложных двухэтапных конкурсов и конкурсов с ограниченным участием. Теперь весь документооборот будет вестись в электронной форме, появятся дополнительные требования к документам и срокам процедур, в том числе по рассмотрению заявок. Также будут уточнены случаи, когда можно проводить закупки у единственного поставщика.



Кабельный бизнес

Компания Xinming готовится к китайскому Новому году и выставке Cabex

22 января 2021 Xinming, Cabex-2021

Китайский производитель кабельного оборудования Xinming готовится к празднованию Нового года в Китае, который наступит 12 февраля. Официальные праздники продлятся всего 7 дней, до 18 февраля. Сотрудники Xinming поздравляют всех с наступлением нового этапа жизни в календаре и желают здоровья, что немаловажно в условиях пандемии, и профессиональных успехов, а также выражают надежду на то, что 2021 год будет лучше, чем предыдущий. Также компания Xinming уже строит планы на участие в выставках 2021 года. Одна из них – международная выставка кабельно-проводниковой продукции Cabex-2021. Выставка состоится с 16 по 18 марта и пройдет в ЦВК «Экспоцентр», г. Москва.



Директор резидента ОЭЗ «Моглино» заявил о рейдерском захвате предприятия

20 января 2021 ЭКОКАБЕЛЬ

Адвокаты директора ООО «Экокабель», которое работает на территории особой экономической зоны «Моглино», просят провести проверку действий группы лиц, направленных на отъем имущества общества через незаконное использование системы правосудия. По мнению Орлова, бывший директор предприятия незаконно приобрел фиктивные права требования к должнику, то есть взял на себя обязанность заплатить фирме ООО «ЕТПК» по ряду договоров поставки по цене 283,5 млн рублей с обязательством оплаты по графику: по 2,5 млн руб. ежемесячно до 31.03.2018, по 5 млн рублей ежемесячно до 31.05.2021. Указанная задолженность завода «Экокабель» перед ООО «ЕТПК» за уступленные права требования никогда по отчетности завода не проходила и сотрудниками, ответственными за визирование подобных документов, отрицается. По этому факту в правоохранительные органы (СУ СК РФ по Псковской области, прокуратура Псковской области, УМВД России по Псковской области, УМВД России по городу Пскову) поданы соответствующие заявления о преступлении.



Кабели для промышленных сетей Profinet, предназначенные для экстремальных условий эксплуатации вне помещений

19 января 2021 L-com

Новая линейка кабелей компании L-com предназначена для экстремальных условий эксплуатации, в которых требуются исключительно прочные экранированные кабели.

Кабели наружной прокладки для промышленных сетей Profinet имеют наружную оболочку, устойчивую к воздействию нефти, масел, химических веществ и ультрафиолетового излучения, и предназначены для приложений PLTC Profinet, отвечающих требованиям спецификаций на кабели категории 5e на основе двух витых пар. Эти кабели выпускаются со сплошными или скрученными многопроволочными жилами 22 AWG и пригодны для работы с устройствами классов соответствия Profinet тип A, B или C. Кабели с многопроволочными жилами обладают исключительно высокой гибкостью и успешно выдержали от 1 до 10 миллионов циклов испытаний на изгиб. Новые кабели категории 5e соответствуют стандарту PoE 802.3 для длины до 100 метров.

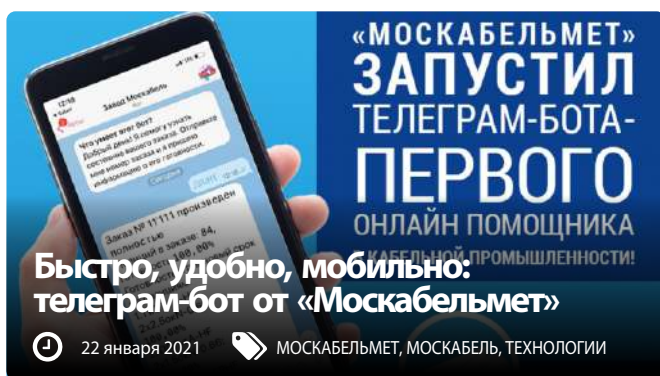


Первая в мире машина следующего поколения для опудривания кабелей

22 января 2021 Rolf Schlicht

Представленная компанией Rolf Schlicht GmbH установка Talkator серии «SPC» для опудривания кабелей, шлангов, проводов и профилей устанавливается под линией RSC NG, и ее преимущество заключается в работе на малом ходу, простоте эксплуатации, а также в использовании при производстве стренг, профилей и других изделий резиновой промышленности.

Опудривание производится при помощи 1-2 пушек, подсоединенных максимум к двум струйным насосам. Недавно разработанная технология нанесения слоя порошка RS AirStreamTechnology способна обеспечить очень тонкое и равномерное покрытие на изделии при производственной скорости до 100 м/мин без электростатики.



Быстро, удобно, мобильно: телеграм-бот от «Москабельмет»

22 января 2021 МОСКАБЕЛЬМЕТ, МОСКАБЕЛЬ, ТЕХНОЛОГИИ

ГК «Москабельмет» запустила первого в кабельной промышленности России онлайн-помощника — телеграм-бота. В мессенджере, аудитория которого сейчас составляет 500 миллионов человек по всему миру, теперь есть @MkmRuBot. Обратившись к боту, любой клиент предприятия может узнать, на какой стадии находится производство ожидаемой им продукции, какова плановая дата готовности заказа, а также получить на электронную почту подробный отчет о заказе. Стоит отметить, что данные строго конфиденциальны и получить их у бота может только обладатель уникального идентификационного номера (УИН) или QR-кода конкретного заказа. Номер и код формируются индивидуально и содержатся в счете на оплату. Получить информацию о своем заказе можно как отсканировав QR-код, так и введя УИН вручную.



ОТКРЫТЫЙ СКЛАД АЭК

В ПРЯМОМ ЭФИРЕ RUSCABLE LIVE

Сотрудники «РусКабеля» рассказали о своей поездке в Людиново и Калугу. Проверки «Открытого склада» Ассоциации «Электрокабель» продолжаются. Вместе с Алексеем Каукиайненем, руководителем проекта «Антиконтрафакт» Ассоциации «Электрокабель», наши сотрудники посетили Калужский кабельный завод и завод «Людиновокабель». Как проходили проверка и отбор образцов для испытаний в независимых лабораториях АЭК, кто присутствовал, как организованы оба производства – об этом в фото- и видеоматериалах в прямом эфире.

СМОТРИТЕ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ФОТОРЕПОРТАЖ ОТ RUSCABLE.RU



ВПЕЧАТЛЕНИЯ В ПРЯМОМ ЭФИРЕ

Прямой эфир RusCableLive от 22 января 2021 года стартовал в 11 утра. Каждую неделю Елизавета Коробкова и Сергей Кузьминов выходят в эфир youtube-канала медиахолдинга «РусКабель» и несколько часов обсуждают новости недели и общаются с пользователями.





**ЕЛИЗАВЕТА КОРОБКОВА
РЕКОМЕНДУЕТ ВКЛАДЫВАТЬСЯ
В МЕДЬ В 2021 ГОД. ОНА ОЖИДАЕТ
ЗАМЕТНОГО ПОДРОЖАНИЯ**



**АЛЕКСАНДР ТАРАСЕНКО
ХОРОШО НАС ВСТРЕТИЛ,
ПОКАЗАЛ ЗАВОД И СКЛАДЫ,
РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ**



ДЕНЬ ПЕРВЫЙ / 20 ЯНВАРЯ 2021 ГОДА



**КАЛУЖСКИЙ
КАБЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД**



**ПРОЦЕДУРА СОСТАВЛЕНИЯ
АКТОВ ОТБОРА ОБРАЗЦОВ.
АЛЕКСЕЙ КАУКИАИНЕН (СЛЕВА)
ЗАПОЛНЯЕТ АКТ**

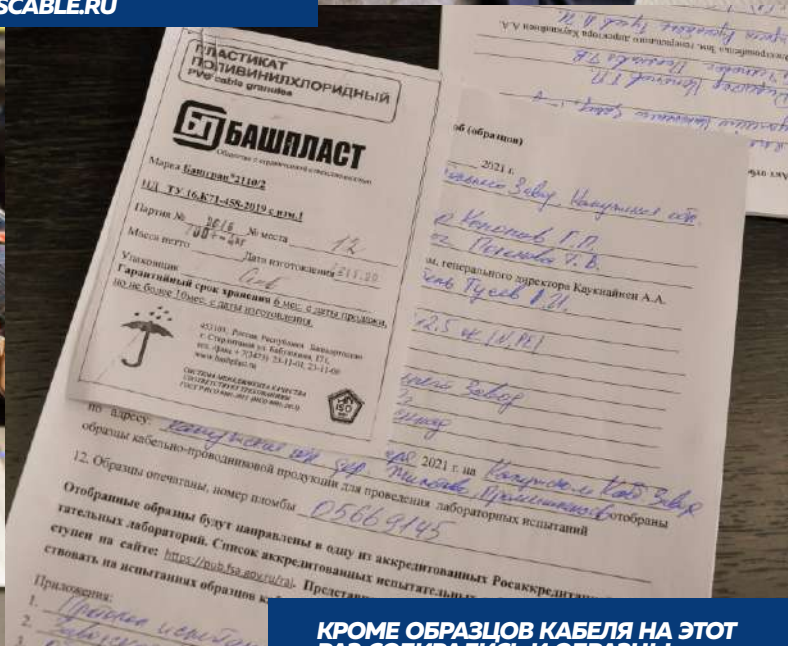


**ДЛЯ ПРОЕКТА ОТБИРАЛАСЬ
ПРОДУКЦИЯ С РАЗНЫХ СКЛАДОВ
И УЧАСТКОВ ПРОИЗВОДСТВА**





ВСЯ ПРОЦЕДУРА ОТБОРА ОБРАЗЦОВ ПРОХОДИЛА ПОД ВИДЕОЗАПИСЬ И ПРИ КОНТРОЛЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЗАВОДА И RUSCABLE.RU



КРОМЕ ОБРАЗЦОВ КАБЕЛЯ НА ЭТОТ РАЗ СОБИРАЛИСЬ И ОБРАЗЦЫ ПОЛИМЕРОВ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ. ЭТО ВАЖНЫЙ АСПЕКТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ КАЧЕСТВА



АЛЕКСАНДР ТАРАСЕНКО ЛИЧНО ОТРЕЗАЕТ И ОТМАТЫВАЕТ ПРОВОД ДЛЯ ИСПЫТАНИЙ ИЗ СЛУЧАЙНОЙ БУХТЫ НА СКЛАДЕ ККЗ. АЛЕКСАНДР ГУСЕВ (СЛЕВА) ПОМОГАЕТ ОТРЕЗАТЬ ПРОВОД



ОДИН ИЗ ОБРАЗЦОВ БЫЛ ОТОБРАН ПРЯМО С ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛИНИИ. ИСПЫТЫВАТЬ БУДУТ ТО, ЧТО ПРОИЗВОДИТСЯ СЕЙЧАС



ОТКРЫТЫЙ СКЛАД - ЭТО НЕ ТОЛЬКО ОТБОР ОБРАЗЦОВ, НО И ЭКСКУРСИЯ ПО ЗАВОДУ, ОБМЕН ОПЫТОМ И ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ РЫНКА





ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД КАЛУЖСКИЙ КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД СИЛЬНО ИЗМЕНИЛСЯ И ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ. МЫ РАДЫ, ЧТО ЗАВОД ИДЕТ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ И ДАЖЕ ОБЗАВЕЛСЯ КРУТЫМ ГРАФИТИ



**ВИД НА УЧАСТОК
БУХТОВКИ ЗАВОДА**



НА ВХОДЕ В ЗДАНИЕ
ЗАВОДУПРАВЛЕНИЯ
ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНАЯ
ИНСТАЛЛЯЦИЯ

Людиновокабель

кабельный завод

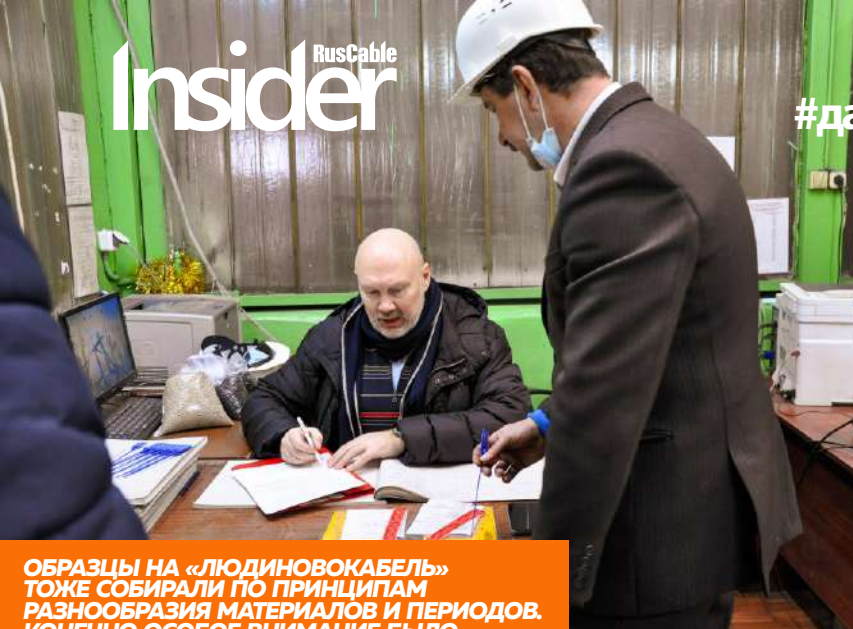
ДЕНЬ ВТОРОЙ
21 ЯНВАРЯ 2021 ГОДА

ЛЮДИНОВОКАБЕЛЬ - ЭТО БОЛЬШОЙ
ЗАВОД С ПРОСТОРНЫМИ ЦЕХАМИ,
ГДЕ РАБОТАЕТ ОКОЛО 450 ЧЕЛОВЕК

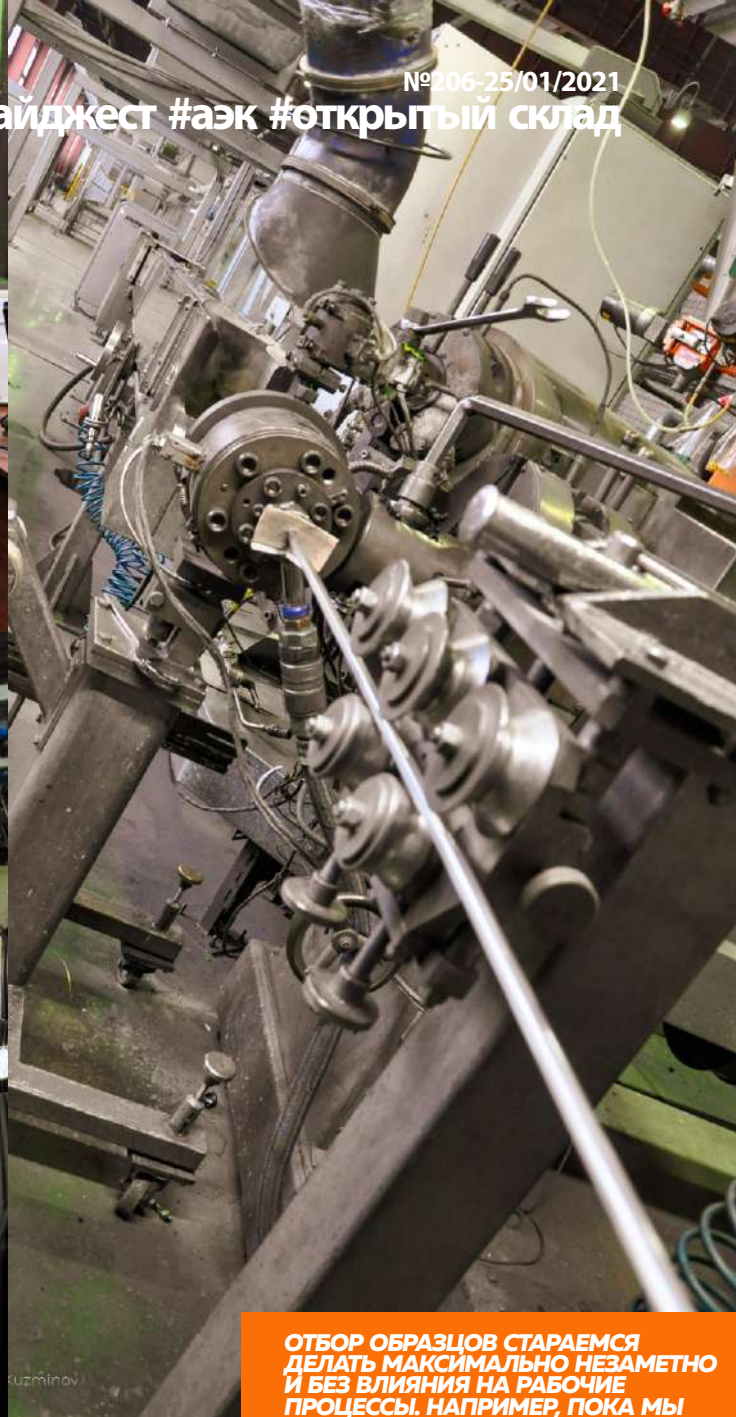


НА «ЛЮДИНОВОКАБЕЛЕ» МЫ
ТАК ЖЕ ФИКСИРОВАЛИ ВСЕ
ПРОЦЕДУРЫ ОТБОРА ОБРАЗЦОВ
И СНИМАЛИ ДЛЯ RUSCABLE REVIEW





ОБРАЗЦЫ НА «ЛЮДИНОВОКАБЕЛЬ» ТОЖЕ СОБИРАЛИ ПО ПРИНЦИПАМ РАЗНООБРАЗИЯ МАТЕРИАЛОВ И ПЕРИОДОВ. КОНЕЧНО ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ БЫЛО НА ПОЗИЦИЮ СИП, НО ОТБИРАЛИ И ДРУГИЕ МЕДНЫЕ И АЛЮМИНИЕВЫЕ КАБЕЛИ И ПРОВОДА

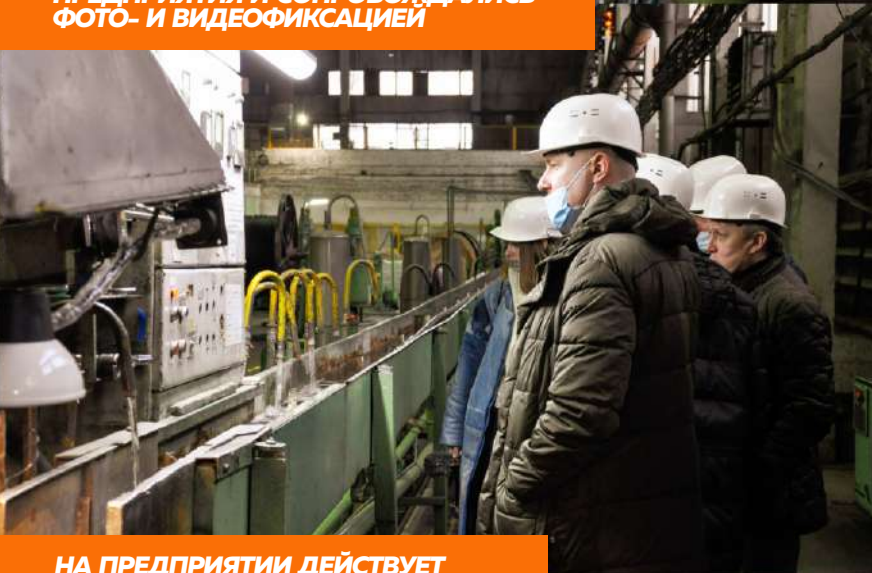


ОТБОР ОБРАЗЦОВ СТАРАЕМСЯ ДЕЛАТЬ МАКСИМАЛЬНО НЕЗАМЕТНО И БЕЗ ВЛИЯНИЯ НА РАБОЧИЕ ПРОЦЕССЫ. НАПРИМЕР, ПОКА МЫ ОПИСЫВАЛИ ОБРАЗЦЫ, РЯДОМ, ЗА СОСЕДНИМ СТОЛОМ, РАБОТАЛИ СОТРУДНИКИ ОТК





ВСЕ ПРОЦЕДУРЫ ОТБОРА ПРОХОДИЛИ ПОД КОНТРОЛЕМ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОПРОВОЖДАЛИСЬ ФОТО- И ВИДЕОФИКСАЦИЕЙ



НА ПРЕДПРИЯТИИ ДЕЙСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОТК ДЛЯ ПРОДУКЦИИ, ПОСТАВЛЯЕМОЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ



МЫ НЕ ТОЛЬКО СОБРАЛИ ОБРАЗЦЫ, НО И МНОГО УЗНАЛИ О ПРОИЗВОДСТВЕ «ЛЮДИНОВОКАБЕЛЬ», ОБМЕНЯЛИСЬ ОПЫТОМ И МНЕНИЯМИ О РЫНКЕ

Review RusCable

СМОТРИТЕ СПЕЦИАЛЬНЫЙ СЮЖЕТ В СВЕЖЕМ ВЫПУСКЕ ШОУ RUSCABLE REVIEW





Кабельным заводом «СегментЭНЕРГО» была осуществлена поставка на объекты в Казахстане

21 января 2021 СЕГМЕНТЭНЕРГО, КАЗАХСТАН

Кабельный завод «СегментЭНЕРГО» успешно осуществил поставку через своего официального партнера в Казахстане ТД «Евразкабель» на объекты УМГ АО «СА» в г. Актау кабеля универсального торговой марки Сегмент-КУ. Заказчиком были предъявлены строгие требования к электрическим характеристикам кабеля, а также возможностям его прокладки и эксплуатации в условиях резко континентального климата.

Благодаря универсальности данной марки кабеля специалисты «СегментЭНЕРГО» оперативно подобрали конструкцию с индивидуально экранированными парами токопроводящих жил, броней из стальных оцинкованных проволок и материалом оболочки, отвечающим всем требованиям заказчика, согласовали, произвели необходимый метраж и успешно отгрузили в Казахстан, где кабель был принят, проложен и подключен к оборудованию.



Новая линия перематки оптических кабелей от компании Windak

21 января 2021 Windak

В прошлом году принципиально новая высокотехнологичная линия перематки «OW26T-UW26T» покинула двери нового учебного центра компании Windak (New Windak's Process+Training Center) в штате Северная Каролина, США. Линия была поставлена одному из крупнейших производителей оптических кабелей в США. Одним из преимуществ этой линии является интегрированный блок «Safe Wind», благодаря которому повышается качество раскладки и обеспечивается безопасность во время процесса намотки. Интегрированный блок раскладки устанавливается на приемном устройстве. Блок раскладки имеет направляющие ролики, которые регулируются оператором для поддержания правильной ширины намотки кабеля. Это устройство приводится в действие двигателем переменного тока с приводом управления перемещениями. Шаг раскладки устанавливается на главной панели, а поворотные точки устанавливаются с помощью блока памяти, и могут быть точным образом настроены во время намотки (при помощи дистанционного управления). Блок раскладки наклоняется в сторону для загрузки и разгрузки катушек и может быть отрегулирован по высоте для того, чтобы кабель поступал на катушку более прямолинейно.



Инвестпроекты

Подрядчик строительства метро в Новосибирске получит контракт еще на 723 млн рублей

21 января 2021 ИНФРАСТРУКТУРА, МЕТРО

ООО «Строительная компания «Градпроект» признано победителем закупки на третий этап строительства станции метро «Спортивная» в Новосибирске. Третий этап — на 723,4 млн руб. — будет профинансирован из бюджета Новосибирска и Новосибирской области. Работы должны быть выполнены до 1 мая 2022 года. Закупка проводилась по заказу департамента транспорта и дорожно-благоустроительного комплекса мэрии Новосибирска.



«Газпром» намерен вложить в Амурский газоперерабатывающий завод 258 млрд рублей

19 января 2021 ГАЗПРОМ

«Газпром» планирует направить на строительство Амурского газоперерабатывающего завода (ГПЗ) в 2021 году 258 млрд рублей без учета НДС, это следует из проспекта к размещению новых еврооблигаций холдинга. Строительство Амурского ГПЗ — один из крупнейших инфраструктурных проектов «Газпрома» на Дальнем Востоке России. Он реализован более чем на 70 %. На заводе будет перерабатываться многокомпонентный природный газ Якутского и Иркутского центров газодобычи, поступающий по газопроводу «Сила Сибири». Проектная мощность завода составит 42 млрд кубометров газа в год. ГПЗ будет включать крупнейшее в мире производство гелия — до 60 млн куб. м в год.



Научно-технический прогресс

В Рязани разработали технологию ускорения производства кремния для солнечных батарей

21 января 2021 ТЕХНОЛОГИИ, НАУКА, РАЗРАБОТКИ

Ученые Рязанского государственного радиотехнического университета (РГРТУ) разработали технологию, позволяющую ускорить производство и повысить качество мультикристаллического кремния, который является основой для создания солнечных батарей.

Технология основана на использовании магнитного поля, создаваемого вокруг печи, в которой плавится кремний — в жидком состоянии он обладает хорошей проводимостью. Поле возникает благодаря сложной системе медных индукторов — они прикрепляются к камере, в которой происходит выращивание кристаллов. Магнитное поле заставляет перемешиваться расплавленное вещество, что обеспечивает более равномерное распределение примесей, увеличивает интенсивность теплообмена и позволяет получать за меньшее время более однородный по составу кремний.



ДНК-оригами помогло собрать сверхпроводящие нанопровода

20 января 2021 СВЕРХПРОВОДНИК, НАУКА

Физики придумали, как с помощью технологии ДНК-оригами производить сверхпроводящие нанопровода произвольной формы и длины. Благодаря этому, возможно, их можно будет применять для производства наноэлектроники. Физик из Университета Бар-Илан Лиор Шани и его коллеги собрали несколько нанопроводов длиной около 200 нм и толщиной в 25 нм. Эту структуру ученые прикрепили к поверхности специальной наноконструкции, которая состояла из кремниевой подложки и двух сверхпроводящих электродов, а потом изучили физические свойства нанопровода.

Обычные сверхпроводники проводят ток без потерь при сверхнизких температурах. Для нанопроводов это не характерно, так как внутри них возникают квантовые флуктуации, которые разрушают сверхпроводящее состояние. Ученые подавили эти флуктуации мощными магнитными полями, что снизило сопротивление нанопроводов на 90 %.



АНДРЮС РУДИС БЕРИ РЮКЗАК И ИДИ В ГОРОД

Интервью Евгении Гусевой с основателем и руководителем Светотехнического бюро Glerio Андрюсом Рудисом



ГЕРОЙ ИНТЕРВЬЮ

Завсегда и специализирующихся на электротехнике, светотехнике, кабеле групп в Facebook, участники профессиональных чатов в Telegram уже успели обратить внимание на молодого человека с запоминающимся именем и еще более яркими комментариями в профильных полемиках. Андрюс Рудис каждую неделю снимает обзорные ролики, посвященные светотехнике, пишет полезные советы для продавцов света, ведет блог. Пожалуй, это один из самых открытых директоров компаний, которых я встречала за последнее время. Андрюс яркий представитель той самой новой волны молодых предпринимателей, которые верят в себя, в будущее своих компаний, имеют четкие представления о том, кто они и чего хотят от жизни. Это ребята, получившие образование в начале 2000-х, и духа лихих 90-х в них нет в корне. У них есть смелость и жажда изменить этот мир, этот рынок к лучшему. Их кредо «клиент должен видеть пользу» от сотрудничества. Они понимают, что главный на рынке сегодня – сервис, а не качество или цена. Они «чувствуют» своего потребителя и знают, что ему нужно. Они хотят расти, зарабатывать и создавать. Они хорошо образованы, вежливы и держат эмоции под контролем. Я поговорила с Андрюсом о ценностях молодой компании, о том, как уметь слушать своего клиента и где его искать, как, где и чему обучаться руководителю, о роли предпринимателя на современном российском рынке, о маркетинге и личном бренде.

Андрюс Рудис, создатель и руководитель Светотехнического бюро Glerio
Работал коммерческим директором в компаниях «CSVТ» и «VILED»
Изучал Проблемы физики волновых процессов в Московском физико-техническом институте, математические методы в экономике в СПбГУ.

– У тебя интересное имя, ты прибалт?
– Мне 34 года, родился в Литве, она уже начинала отделяться к тому моменту, поэтому в свидетельстве о рождении стоит поселок Буча Киевской области. Школу окончил в Петропавловске-Камчатском. Отец – военно-морской офицер в отставке, и попасть туда в советское время было престижно. Оттуда уже поступил в МФТИ (г. Москва).

– Как ты оказался в Москве?
– Я любил физику, а МФТИ (Московский физико-технический институт) – это второй вуз в мире по физико-техническому направлению. Учиться было сложно, быстро пришло понимание, что крутым ученым мне не стать, поэтому через два года я ушел в СПбГУ на «математические методы в экономике», экономический факультет. Там было попроще. Закончил обучение по специальности «математик-экономист». Работать начал в студенчестве. Начинал в компаниях, специализирующихся на системах вентиляции и кондиционирования. В итоге ушел в найм, в одну хорошую компанию Юнайтед Элементс. Там успешно поработал региональным менеджером.



**Главный редактор
Евгения
Гусева**

Исполнительный директор
медиахолдинга «РусКабель»
e.usatova@corp.ruscable.ru

– Что было дальше?

– По семейным обстоятельствам сменил место работы, и в 2017 году пришел в Вилед. Торговая марка Viled (АО «ВИЛЕД») – один из ведущих отечественных производителей светодиодного освещения. Компания работает с 2009 года на территории России, стран СНГ и Европы. Ассортимент светильников Viled включает офисные, промышленные, торговые, уличные светодиодные светильники, прожектора, фонари и прочую продукцию. Работа была большая и интересная. Правда, уйти пришлось не очень хорошо. Не сошлись с руководством в мировоззрениях. Партнеры по этой компании меня запомнили по такой истории. Я придумал вариант продажи, когда для того чтобы покупать нашу продукцию, нужно купить некий дистрибьюторский сертификат. Это значит, что компания платит деньги за право продавать продукцию нашей компании по дистрибьюторской цене в течение будущего года. Этот проект на первоначальном этапе, мягко говоря, раскритиковали. Мы договорились так – если я продам хотя бы пять сертификатов в течение месяца, то компания едет на выставку InterLight в Москву с бюджетом около миллиона рублей. В итоге на выставку мы поехали (смеется). Все было бы хорошо, если бы не одно «но».

Когда я запускал этот план, то рассчитывал, что продукции будет достаточно, чтобы ее продавать. Была зафиксирована конкретная дата – 30 октября. К этому дню у меня на складе должно было находиться 10 000 светильников. Но партнерам я транслировал дату запуска линии 15 ноября, чтобы подстраховаться. После выставки, это был 2018 год, я возвращаюсь в Питер, есть договоренности, и мои продавцы на «низком старте». Прихожу на техническое совещание по теме ввода нового продукта и понимаю – мы обсуждаем вопросы по запуску линии, которые были бы уместны в июле, а не за 10 дней до официального старта продаж. Понимаю, что это провал. Итого продукта не было ни в октябре, ни в ноябре, только в середине декабря начались первые поставки. А клиенты уже заплатили деньги. Дмитрий Смолин, генеральный директор компании, сказал, что нужны еще деньги: «Продай еще в долг». Я на это пойти не мог: «До тех пор, пока на складе не будет светильников, мы продавать не будем». На следующий день меня снимают с должности коммерческого. В момент, когда я перестал влиять на решения компании в отношении исполнения обязательств перед клиентами, мое пребывание потеряло смысл. Я не остался и ушел сам.



АНДРЕЙ
НА ПРОФИЛЬНОЙ
ВЫСТАВКЕ

– А что дальше было с этими заказами, клиентами?

– Части клиентов компенсировали расходы, а части нет. Я до сих пор предлагаю партнерам, которые потеряли деньги на этой сделке, различные варианты компенсации, так как чувствую ответственность за эту продажу.

– Уже из возможностей своей компании Glerio? Как ты ее создал?

– Я ушел из Виледа в декабре 2018 года, и вместе со мной еще трое человек – моя команда проекта продаж. Мы решили основать свою компанию на четверых, вложили личные капиталы. Девять месяцев мы разрабатывали собственный светильник. Находили деньги, заказывали образцы. Первые продажи у нас прошли в сентябре 2020 года.

– А как вы продавали?

– Очень просто. Я брал рюкзак, в него – несколько образцов и ходил по автосервисам, магазинам. Так находил клиентов и за 4 дня продал светильников на 50 тысяч. Примечательно, что сегодня те первые клиенты дополнительно купили уже тысяч на 350 в совокупности. Когда у продавца возникают вопросы: «А где же мне искать клиентов? А что делать? А как продавать?». Очень просто – бери рюкзак и иди в город. Я был удивлен тому, сколько компаний нуждаются в свете. В итоге такой работы «в полях» у тебя либо есть продажа, либо обратная связь и запрос, либо ты отработываешь возражение – в любом случае, ты растешь с каждой новой встречей.

А КАК ПРОДАВАТЬ?». ОЧЕНЬ ПРОСТО – БЕРИ РЮКЗАК И ИДИ В ГОРОД.

– Расскажи, кто и как покупает осветительные приборы? Кто твой клиент?

– Светотехнический рынок очень интересный, со своей неповторимой логикой. К примеру, совещания горсветов. На них крупные компании рассуждают о такой проблеме, как паразитная засветка городов, от этого страдают люди, с этим нужно бороться, и есть решения.

– Паразитная засветка?

– Это когда свет от уличного освещения уходит в окна домов, в небо. Небо над городом становится засвеченным, мы не видим звезд, отчего, есть мнение, у людей ухудшается самочувствие и даже появляется депрессия. Это серьезно. Кстати, между Данией и Норвегией есть мост, светильники на котором спроектированы так, чтобы не слепить рыб в море и не добавлять им стресс. Итак, крупная компания продвигает решение по борьбе с паразитной засветкой. Дело доходит до обсуждения стоимости решений – 20–30 тыс. рублей 1 светоточка. Это очень серьезные суммы. Однако в нашей стране помимо депрессии от засветки неба есть более земные проблемы. Руководитель Горсвета Екатеринбурга на это ответил: «Ребята, у меня 30 % города не освещено никак, вообще, совсем. Проблема паразитов засветки не стоит, мне просто надо дать свет людям!».

Именно для решения таких задач мы разработали свои светильники. Они доступны по стоимости, потому что нужно здраво смотреть на реальные проблемы. Моя компания небольшая, оборот 21 млн рублей. Именно это является преимуществом, потому что мы гибче, мы работаем за положительный отзыв! Для нас 100–300 тыс. рублей в месяц от клиента очень важны, в отличие от крупных производителей и сетей. Кстати, из 15 000 светильников, столько мы выпустили на сегодня, вышло из строя всего восемь.



НА ПРОИЗВОДСТВЕ
СВЕТИЛЬНИКОВ GLERIO

Я «ПРОКАЧИВАЮ» СВОИ ЗНАНИЯ, ПОТОМУ ЧТО ПОНИМАЮ, ДЛЯ ЧЕГО КОНКРЕТНО МНЕ ЭТО НУЖНО.

– А где ты научился продавать? Где научился менеджменту? Управлению командой? В вузе?

– На экономическом факультете СПбГУ этому, к сожалению, не учат. Самообразование – книги, видео. Я постоянно что-то новое изучаю, особенно там, где чувствую пробел. У меня нет времени ждать, когда кто-то придет и меня обучит. Сейчас прохожу курс интернет-маркетолога, хотя был очень далек от этого.

Я «прокачиваю» свои знания, потому что понимаю, для чего конкретно мне это нужно.

Есть такая картинка – как только ты начинаешь что-то изучать, быстро доходишь до позиции «я все знаю», и чем глубже уходишь в тему, тем дальше уверенность в том, что достигнешь знания на 100 %. Сейчас я учусь на Яндекс.Практикуме. Собственные знания необходимы мне, чтобы набирать людей под определенные задачи.

– То есть ты такой тип руководителя, который вникает во все процессы досконально. Почему ты не передаешь это в другие руки?

– Мне понравилось сравнение – чем отличается предприниматель от профессионала. Предприниматель делает все до тех пор, пока не сможет это делегировать. Я с огромным удовольствием все отдам, но нужно сначала найти правильных людей, кто готов принять на себя ответственность за конкретный участок / направление.

– Лучшие сотрудники – те, кого ты вырастил сам?

– Думаю, да. Они уникальные. Кстати, забавно, мне стали заказывать статьи по светотехнике за деньги. Почему это произошло? Потому что я разбираюсь в светотехнике и научился внятно писать. Вот уже, считай, и сошелся пазл.



– Кстати, ты тот человек, который стал известен именно благодаря соцсетям. У тебя есть блог, влог. Ты серьезно подходишь к вопросу регулярного общения с аудиторией через инструмент соцсетей и позиционируешь себя как эксперт, который открыт к дискуссии. И тут нельзя сказать, что жизнь заставила. Тебе нравится этот процесс!

– Да. Это творчество от «голь на выдумки хитра». Вот смотри: у тебя есть продукт, он новый, принципиально он не отличается от других, и тебя никто не знает.

Я-то думал, когда мы открывали компанию, что мы такие классные, сейчас мы все продадим и всех порвем. Оказалось, нет. Никто тебя не ждет. В первые семь месяцев мы продали светильников на 20 тысяч рублей. Много разговоров, а толку ноль. И в этот момент начинаешь думать – а что побуждает к продажам? Факт продажи – это эмоция. Тебе должно быть по кайфу работать с продукцией, компанией, с человеком. Как менеджер по продажам ты должен быть другом для своего клиента. Ну если не другом, то как минимум экспертом. И уже в этот момент ты думаешь: «А как я могу отличаться?». Крупные компании в светотехнике довольно закрытые, угрюмые производственные структуры, безликие. А как ты можешь выделиться на этом фоне? И я решил прокачивать личный бренд. У нас нет людей, кто пишет нормально о свете.

Это важно, это интересно. Когда я создал канал на YouTube, авторский, я был удивлен, что он чуть ли не единственный по этой теме. Моя цель – чтобы каналу доверяли.

Когда начал писать 100 статей #ПростоСвет, то понимал, что в самом начале они будут, прямо скажем, убогими. И это нормально. Если ты хочешь чему-то научиться по-настоящему, тебя не должно смущать ничего. Да, первая статья будет плохая, но сотая в любом случае будет лучше. Это просто навык. Просто делай.



ЭТО ПРОСТО НАВЫК. ПРОСТО ДЕЛАЙ.

– Ты по природе человек, который ничего не боится? Так воспитали родители?

– Факторов много. И я обычный человек, и мне тоже бывает лень и тяжело. Но когда у тебя в голове есть план, ты хочешь к чему-то прийти, то эта ясность пути, обучения – она приходит сама собой. То есть не изучать другой язык для того, чтобы его изучать, а поехать в другую страну и свободно общаться с другими людьми. Ты понимаешь, что есть блок навыков и знаний, который ты закрываешь либо наемными людьми, либо сам.

Например, для того чтобы начать записывать видео, очень важен хороший звук. Поэтому для начала нужно просто купить микрофон-петличку. Он стоит около 500 рублей и даст тебе 80 % качества. Если ты купишь крутую вещь за 5 000 рублей, то получишь 90 % качества, а за 50 000 рублей – 97 % качества. Итого – потратив всего 500 рублей, ты уже будешь иметь минимальный продукт.

Когда я учусь у людей других профессий, у меня нет задачи стать таким же крутым, как они. Моя цель – потратить какое-то время, чтобы выйти на минимальный порог, на котором у тебя начинается «щелкать» – появляется насмотренность, и дальше применять это на практике и найти того, кто закроет этот вопрос на экспертном уровне.



«А КАК Я МОГУ ОТЛИЧАТЬСЯ?». КРУПНЫЕ КОМПАНИИ В СВЕТОТЕХНИКЕ - ДОВОЛЬНО ЗАКРЫТЫЕ, УГРЮМЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ, БЕЗЛИКИЕ. А КАК ТЫ МОЖЕШЬ ВЫДЕЛИТЬСЯ НА ЭТОМ ФОНЕ? И Я РЕШИЛ ПРОКАЧИВАТЬ ЛИЧНЫЙ БРЕНД. У НАС НЕТ ЛЮДЕЙ, КТО ПИШЕТ НОРМАЛЬНО О СВЕТЕ.

Сказка про жирафа Жору

приключения маленького жирафа в большом мире



– Расскажи про ваш корпоративный креатив – персонажа Жирафа Жору.
– Вначале это действительно было просто хобби, креативом, вдохновением – от моих детей, наверно. Персонаж, который попадает в различные типичные ситуации, и через которого мы хотим что-то донести или развлечь своего потенциального клиента. Это не было серьезным. А сейчас это уже элемент нашей айдентики – скотч, упаковка. Может быть, и книга выйдет для детей наших партнеров. Это в миллион раз более ценный подарок, чем очередной календарь с обнаженной.

– Пустой работы не бывает?
– Совершенно точно. Если ты понимаешь, зачем ты это делаешь. Хороший руководитель отличается от плохого тем, что он показывает тебе путь – как то, что ты делаешь сейчас, будет влиять на то, что ты получишь в будущем. Есть такая беда у руководителей – неумение формулировать, и переводить свои знания в понятную форму. Таких, кто и знает и умеет внятно донести ценность поручаемых заданий, очень мало.

ХОРОШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПЛОХОГО ТЕМ, ЧТО ОН ПОКАЗЫВАЕТ ТЕБЕ ПУТЬ – КАК ТО, ЧТО ТЫ ДЕЛАЕШЬ СЕЙЧАС, БУДЕТ ВЛИЯТЬ НА ТО, ЧТО ТЫ ПОЛУЧИШЬ В БУДУЩЕМ.

– Как ты относишься к комплексу самозванца и к критике?
– Ну как, критика и хейт были, есть и будут. Я скажу так – лучше сделать и понять, что тебе это не подходит, чем не делать вообще. Риски есть всегда. Например, когда запускали конференцию AmoCRM, на презентацию пришло семь человек. Были потрачены большие деньги на мероприятие, и организаторы его провели. Это был провал? Да, но тут важна твоя реакция. Всего семь или целых семь! На мой первый ролик была ровно такая же реакция: “Круто! Пять лайков, меня посмотрело 40 человек и это в 10 раз больше, чем меня обычно смотрят”. Это значит, что есть люди, которым я могу принести пользу и дать интересный контент.

«КТО ГРОМЧЕ ВСЕХ КРИЧИТ, ТОГО БОЛЬШЕ ВСЕХ И СЛЫШНО». Я ПОЛНОСТЬЮ СОГЛАСЕН. В ИТОГЕ КОМПАНИЯ С ОБОРОТОМ 21 МЛН РУБ. В ГОД СМОГЛА ПРИВЛЕКАТЬ НА СВОЙ РЕСУРС ЛЮДЕЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ КОМПАНИЯ С КРАТНО БОЛЬШИМИ ОБОРОТАМИ.

Когда делаешь обзоры, ты погружаешься в то, что происходит на рынке, как люди реагируют на это, в боли и проблемы отрасли. У меня есть один постоянный зритель Мешков Антон, хейтер, он говорит: «Кто громче всех кричит, того больше всех и слышно». Я полностью согласен. В итоге компания с оборотом 21 млн руб. в год смогла привлекать на свой ресурс людей больше, чем компания с кратно большими оборотами. Будущим канала я вижу гостей. Людей из отрасли с авторитетом и опытом. Важно, если они смогут свободно и без протокольности рассказывать об их видении развития светотехники и комментировать текущие события. Несколько роликов с гостями уже вышли, я получил искреннее удовольствие от наших разговоров, надеюсь, зрителям также понравился такой формат.



Жирафик продолжал ходить по лесу в надежде найти, кому еще нужна его помощь, но больше никого не нашел. Вечером, как и договаривались, он пришел к белочке, чтобы поднять орешки.

— Зачем я тебя только послушала, — сказала белочка, — весь день собирала орехи, складывала внизу дупла, а сейчас пришла и их нет. Кто-то все унес, не нужно было соглашаться на твою помощь.

Жора очень расстроился тем, как все обернулось и грустный пошел домой. “Наверное, никому в лесу не нужна моя помощь, что бы я не пробовал сасать, становится только хуже”, подумал жирафик.

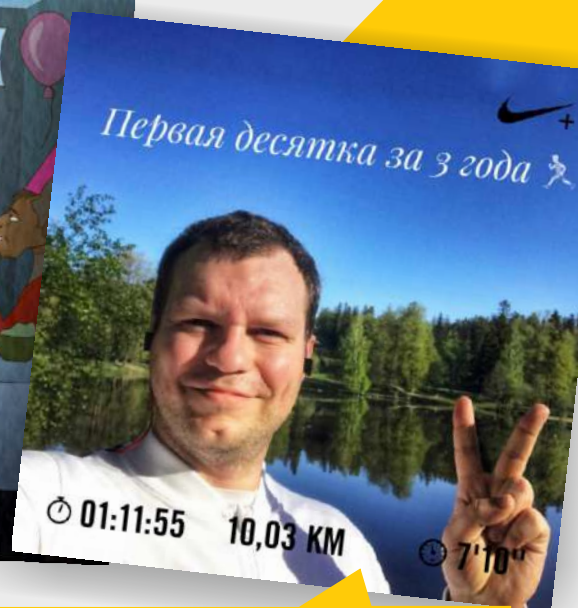
– В чем ты видишь секрет успеха твоих видео, в трех словах?

– Есть книга Ларри Кинга, американского телеведущего, «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно», и в ней сказано: главное – это фокус на человеке. Нравится тебе его позиция или нет, но ты должен быть полностью и искренне заинтересован в том, что говорит человек прямо здесь и сейчас. Не пытаться подать себя. В первых роликах я себя вообще убрал из видео. Потому что это про них. И зритель это видит, понимает и доверяет. Доверие зрителя – самое важное.

– Когда вкладываешь в продукт душу он обречен на успех;) Как ты ощущаешь, есть ли сейчас спрос, если можно так выразиться, на молодых людей 90-х, у которых есть четко выраженное собственное мнение – гражданская позиция, взгляды, мнения. Которые не боятся их высказывать. И даже если ты не солидарен – тебе интересно знать и видеть, а что думают другие.
– Ну да, всегда.

– Классно, что ты находишь время и ресурс заниматься тем, что шире интересов вашей компании. Как к тебе, предпринимателю, относится власть? Как ты это ощущаешь? Какой у тебя план?

– Тут все просто. К таким, как я, они относятся больше негативно. И можно проявлять негатив в ответ, стонать и жаловаться. Но это тупик.



У Максима Каца есть шикарное видео про коррупцию. И там заложена такая мысль: "успешный" чиновник и успешный предприниматель внешне могут вести один и тот образ жизни. Но на каждый свой потраченный рубль предприниматель принес в экономику 100 рублей денег дополнительно, а на каждый потраченный чиновником-коррупционером рубль тот украл у экономики 100 рублей. Если баланс сместится в ту область, в которой количество производимых денег предпринимателями меньше, чем сжигаемых чиновниками, все совсем будет плохо. Там достаточное количество умных людей, инстинкт самосохранения которых даст понять, что люди, предприниматели просто могут кончиться, и сжигать будет нечего. Исходя из этого инстинкта власть будет поворачиваться лицом к предпринимателям и бизнесменам, к тем людям, которые наполняют деньгами экономику.
— Это оптимистично, особенно для опыта 2020 года...

Я ВЕРЮ В ТО, ЧТО ЧЕЛОВЕК НЕ РОЖДАЕТСЯ ЧИНОВНИКОМ, ЧЕЛОВЕК НЕ ИСХОДИТ ИЗ ПОЗИЦИИ «Я ХОЧУ ДЕЛАТЬ ЕРУНДУ», ПО УМОЛЧАНИЮ ЧЕЛОВЕК НЕ ХОЧЕТ ДЕЛАТЬ НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНУЮ РАБОТУ.

СПИСОК КНИГ ОТ АНДРЮСА РУДИСА

КОНКУРС!

ПОДАРОУ ЧИТАТЕЛЯМ СТИВЕНА КОВИ :)
ЗАДАНИЕ НЕ ТРУДНОЕ: ПРИДУМАТЬ
ОРИГИНАЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ СВЕТИЛЬНИКУ
ДЛЯ КРЫЛЬЦА ЖИЛОГО ДОМА. МОЯ
ВЕРСИЯ – СВЕТИЛЬНИК ДПКС – ДЛЯ
ПОИСКА КЛЮЧЕЙ В СУМОЧКЕ. ВАШИ
ВЕРСИИ ЖДЕМ В ОБСУЖДЕНИИ ЭТОГО
ИНТЕРВЬЮ НА КАБЕЛЬНОМ ФОРУМЕ!



«Главное внимание
главным вещам».
Стивен Кови.



«Пиши. Сокращай».
Максим Ильяхов.



«Краткая история
человечества».
Юваль Ной Харари.

GLERIO

ГЛАВНОЕ В ОТРАСЛИ

УТИЛИЗАТОРАМ КАБЕЛЯ НЕ НАДО ДОПЛАЧИВАТЬ. ОНИ САМИ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ

**ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ АЭК МАКСИМ ТРЕТЬЯКОВ
О СИТУАЦИИ ВОКРУГ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА**

С 1 января 2021 г. распоряжением Правительства РФ №3722 введены в действие новые нормативы утилизации отходов от использованных товаров. Впервые за последние три года в перечень отходов не попала кабельно-проводниковая продукция. Таким образом, кабельные предприятия освобождаются от декларирования отходов и утилизационного сбора по итогам текущего года. Ключевую роль в решении этой задачи сыграла Ассоциация «Электрокабель». О том, как удалось разрешить ситуацию и какие еще вопросы стоят в повестке дня, «РусКабелю» рассказал вице-президент АЭК Максим Третьяков.

– Максим Владимирович, почему тема утилизационного налога АЭК актуализировалась только сейчас, ведь Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» был принят еще в 1998 году?

– Действительно, сам закон появился давно. Но серьезно позже были приняты постановления Правительства РФ, устанавливающие правила его реализации. В 2017 году в России была введена «расширенная ответственность производителя (РОП)» за утилизацию изготавливаемой продукции, призванная заложить основу новой цивилизованной системы обращения с бытовыми и промышленными отходами за счет повышения доли перерабатываемых отходов и развития необходимой для этого инфраструктуры. Для продукции кабельной отрасли была сформулирована «группа 40». За утилизацию товаров этой группы платит производитель. На самом деле история простая и верная: производитель, он же «загрязнитель», должен, по сути, включить в стоимость конечного продукта долю от стоимости утилизации упаковки, к примеру. Мысль верная – это и подспорье для создания залоговой стоимости тары – то есть повторного использования стекла, макулатуры и пластика – бутылок, коробок и так далее.

В соответствии с правовыми нормами, уже в 2018 году кабельным предприятиям предписывалось продекларировать отходы, но не платить сбор. Позже кабельные предприятия обязаны были не только подавать декларации, но и платить утилизационный налог. Обращаю внимание на то, что за несданные декларации и сборы за этот период начисляются штрафы, которые поступают в Росприроднадзор. То, что кабель исчез из перечня в 2021 году, не означает, что предприятия не должны оплатить штрафы за 2019–2020 годы. Впрочем, кабельщики всегда отличались законопослушностью, поэтому вряд ли наберется много предприятий, не выполнивших распоряжения правительства. Если такие есть и им требуется помощь АЭК, – по каждому конкретному случаю будем разбираться отдельно.

– Но почему кабель вообще попал в перечень утильсбора?

– Это загадка. С самого первого правительственного распоряжения Ассоциация «Электрокабель» доказывала в Минприроды, на всех профильных площадках, что кабель попал в перечень по недоразумению. Логика утилизационного сбора нацелена на работу с бытовыми отходами – пластиком, бумагой, стеклом и тому подобным. Но кабель к бытовым отходам не имеет никакого отношения. Чтобы они не скапливались на полигонах, их надо пускать в повторный оборот. Но вы хоть раз видели в мусорном контейнере кабель? Никогда. Потому что использованный кабель – это ценное вторичное сырье, которое в полном объеме идет на переработку. Хочешь не хочешь, весь использованный кабель несут и сдают. В случае с металлом – медью и алюминием, основой кабеля – оборот повторной переработки налажен. Долгие полтора года АЭК доказывала это в различных инстанциях. Наконец, нас услышали. Правительством было принято решение сократить перечень товаров, по которым следует платить утильсбор. В результате из списка исчезли некоторые товары инвестиционного спроса, в том числе кабель.



– И все же как вам удалось доказать свою правоту, учитывая нарастающую экологическую нервность в стране?

– Нам очень помогли эксперты Высшей школы экономики, профильный комитет «Деловой России». Огромную поддержку оказала Уральская горно-металлургическая компания, специалисты которой оказали нам не только экспертную, но и моральную поддержку. Огромная благодарность им всем! Вопросом отмены квазианалога (а утильсбор для кабеля – это не что иное, как квазианалог) мы занимались больше года – кропотливо, не публично, чтобы не навредить процессу. К счастью, все удалось.

– Удалось на 2021 год. А что дальше?

– Во-первых, мы считаем, что перечень групп не может меняться каждый год. Если и будут происходить какие-то обновления, они не затронут кабельно-проводниковую продукцию. И дело не в лоббистском подходе, а исключительно в здравом смысле. Во-вторых, мы продолжаем внимательно следить за всеми законодательными, подзаконными, распорядительными и прочими документами, которые принимаются в стране в отношении кабеля, и оперативно на них реагируем.

– Насколько актуальной является тема утилизации кабеля для производителей КПП?

– Не просто актуальной, но и разнонаправленной. Весь 2018 год мы провели в жарких сражениях с компаниями, которые собирались целенаправленно заниматься утилизацией кабеля. Утилизаторы настаивали на введении для производителей КПП утилизационной ставки в размере 15–18 тыс. рублей за тонну кабеля. Нам удалось сократить их аппетиты до 2800 руб. за тонну. При этом мы предложили, чтобы данный налог взимался ФНС, а не администрировался Росприроднадзором, которому для реализации утильсбора пришлось бы расширять штат сотрудников в каждом субъекте РФ. Таким образом, сбор шел бы не на поддержание утилизационной инфраструктуры, а на содержание надзорного аппарата.

– Может быть, кабельным заводам выгоднее самим заниматься утилизацией кабеля? Это и диверсификация бизнеса, и в принципе отпадает тема утильсбора.

– Производство и утилизация кабеля – совершенно разные сферы деятельности. Утилизация – выгодный, но отдельный бизнес. Вы нигде не увидите брошенного кабеля, потому что слишком много желающих его заполучить. Нашим утилизаторам не надо доплачивать. Компании платят немалые деньги за участие в тендерах по утилизации кабельных сетей. Поскольку рециклинг цветных металлов и особенно меди, стоимость которой достигла «космических» значений (в этом году на бирже от 4700 до почти 8000 долларов за тонну), приносит хорошие доходы. Я убежден, что государству вообще не нужно отвлекаться на вопросы утильсбора кабельной продукции. Это как раз тот сектор, где все регулирует рынок. Что же касается экологического сбора, то его реальная ставка по кабелю – отрицательная.

– А как обстоят дела с экосбором в других государствах, предприятия которых входят в АЭК? Как чувствуют себя на рынке ЕврАзЭС российские поставщики? Чьи интересы отстаивает Ассоциация «Электрокабель» в спорных ситуациях?

– Несмотря на то, что в АЭК входят члены из других союзных государств, мы являемся российской ассоциацией и интересы российских предприятий для нас – в абсолютном приоритете. Что касается экосбора в союзных государствах, то ситуация складывается разная. В Казахстане, например, действует иной, чем у нас, механизм сбора. Там экосбор составляет 5 % от товарной стоимости продукта. Кроме того, один из казахских производителей кабеля лоббирует возврат собранного экосбора отдельным казахским кабельным заводам на финансирование программ по поддержанию экологии. Российским экспортерам этот сбор возвращаться не будет. Между тем, как я говорил, экосбор вообще кабелю не нужен – его и так утилизируют! В Казахстане создается ситуация, при которой российские производители заведомо находятся в дискриминационном положении: экосбор платить обязаны, а на возврат – не рассчитывают. Это – прямое нарушение если не буквы, то точно духа соглашений о создании Таможенного союза. Наши соседи намерены поддерживать исключительно собственного производителя, хотя рынок у нас общий. К сожалению, для достижения своей цели они нередко используют «запрещенные приемы», заявляя, например, что борются с фальсифицированным российским кабелем. Можно подумать, что российские предприятия поставляют сплошной фальсификат. Но ведь это не так! Мы не раз обращались в Комиссию ЕврАзЭС по данной проблематике и намерены продолжать борьбу за честную рыночную конкуренцию на пространстве ЕврАзЭС.





Контент-редактор
**Елизавета
Коробкова**
*Знает о черных дырах
по личным финансам...*

ЭНЕРГИЯ ЧЕРНОЙ ДЫРЫ



Сбор энергии черной дыры не так безумен, как вы думаете

Ядерный синтез, солнечное топливо, плавучие морские атомные электростанции и микроволновое излучение. Это некоторые из эзотерических и довольно возмутительных идей возобновляемой энергии, которые ученые предложили, чтобы помочь избавиться от нашей чрезмерной зависимости от ископаемого топлива. Некоторые из них, например, ядерный синтез, сильнее продвинулись вперед, чем другие, после того как в прошлом году ученые начали пятилетнюю фазу сборки огромного Международного термоядерного экспериментального реактора (ИТЭР), крупнейшего в мире термоядерного реактора в Сен-Поль-ле-Дюранс, Франция. И теперь вы можете добавить в этот список сбор энергии из черных дыр, поскольку человечество запускает миссии по колонизации Марса и других планет.

Великие умы черных дыр

Пятьдесят лет назад британский физик-математик Роджер Пенроуз предложил, казалось бы, абсурдную идею о том, как инопланетное общество (или будущие люди) может собирать энергию из вращающейся черной дыры, сбрасывая объект за пределы своей сферы влияния, также известной как эргосфера, где он мог получить отрицательную энергию. С тех пор никто не мог проверить жизнеспособность этой, казалось бы, странной идеи — то есть до прошлого года, когда Школа физики и астрономии Университета Глазго представила хорошее доказательство концепции, демонстрирующее, как эта идея может работать. Стивен Хокинг предположил, что черные дыры могут выделять энергию посредством квантово-механической эмиссии, в то время как Роджер Бландфорд и Роман Знайек предложили электромагнитный момент в качестве основного агента извлечения энергии.

А теперь новое исследование в Колумбии выдвинуло еще одну интересную идею по добыче черных дыр: воссоединение линий магнитного поля.

Согласно общей теории относительности Эйнштейна, вращающиеся черные дыры обладают огромным количеством энергии, которую можно использовать.

Магнитное переподключение

Черные дыры захватили воображение астрофизиков с тех пор, как первая из них была открыта в 1971 году — и не зря. В конце концов, это одни из самых странных и интересных объектов в космосе.

Черные дыры представляют собой конечную стадию жизненного цикла звезд, настолько массивных, что после того, как она превратилась в сверхновую, ядро больше не может противостоять собственной гравитации и полностью схлопывается в сингулярность — единственную одномерную точку бесконечной плотности. Эта сингулярность находится внутри области, называемой горизонтом событий — точки, в которой гравитация вокруг черной дыры настолько сильна, что даже скорости света недостаточно для достижения космической скорости.

Физики Лука Комиссо из Колумбийского университета и Фелипе Асенхо из Университета Адольфо Ибаньеса в Чили говорят, что они открыли новый способ извлечения черных дыр путем разрыва и воссоединения линий магнитного поля вблизи горизонта событий. Ученые говорят, что их теория показывает, что отключение и повторное соединение силовых линий магнитного поля правильным образом может ускорить частицы плазмы, окружающие черную дыру, до отрицательных энергий, что позволяет извлекать большое количество энергии из черной дыры.

Почему это может сработать

Теория магнитного пересоединения Комиссо и Асенхо основана на предположении, что пересоединение магнитных полей ускоряет частицы плазмы в двух разных направлениях. Поток плазмы, который сталкивается со спином черной дыры, может вырваться из тисков ее сверхмощного гравитационного притяжения и высвободить энергию, если частицы плазмы, проглоченные черной дырой, имеют отрицательную энергию. Комиссо сравнил этот процесс с тем, как человек теряет вес, поедая конфеты с отрицательными калориями, указывая на то, что черные дыры теряют энергию, когда насыщаются частицами отрицательной энергии. Ученые говорят, что это может происходить в эргосфере черной дыры, области, где пространственно-временной континуум вращается так быстро, что каждый объект вращается в том же направлении, что и черная дыра. Магнитное пересоединение в эргосфере настолько велико, что частицы плазмы ускоряются до скоростей, приближающихся к скорости света. Асенхо, профессор физики Университета Адольфо Ибаньеса, объяснил, что высокая относительная скорость между захваченными и уходящими потоками плазмы может позволить извлекать огромное количество энергии из черной дыры.

Действительно, исследователи утверждают, что процесс энергизации плазмы может достигать КПД 150 %, причем КПД превышает 100 %, потому что черные дыры пропускают энергию, которую можно бесплатно забрать плазмой, выходящей из черной дыры.

Святой Грааль бесконечной энергии?

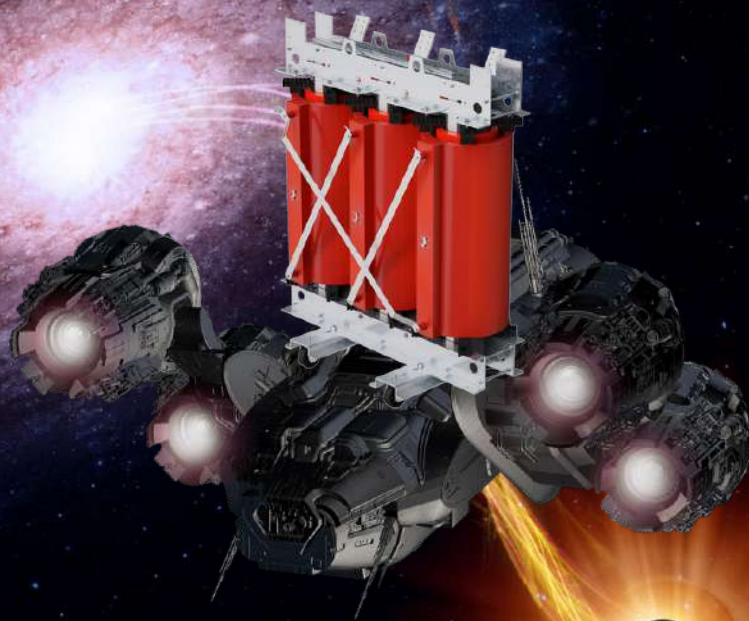
Хотя это может звучать как научная фантастика, процесс сбора энергии из черных дыр, как это было задумано Комиссо и Асенхо, является непрерывным процессом в большом количестве черных дыр и на самом деле отвечает за вспышки черных дыр — энергетические всплески достаточно мощные, чтобы излучение часто можно было обнаружить с Земли. Однако ученые признали, что могут пройти тысячи или даже миллионы лет, прежде чем люди смогут выяснить, как выжить в непосредственной близости от черных дыр, не полагаясь на энергию ближайшей звезды. Что также хорошо, учитывая, что наше Солнце вот-вот превратит нашу планету в настоящий ад через 1-2 миллиарда лет.

Роджер Пенроуз

Британо-английский физик и математик, работающий в различных областях математики, общей теории относительности и квантовой теории; автор теории твисторов. Нобелевский лауреат. Доктор философии, возглавляет кафедру математики Оксфордского университета.

Стивен Хокинг

Английский физик-теоретик, космолог и астрофизик, писатель, директор по научной работе Центра теоретической космологии Кембриджского университета.



Elektr⚡Portal

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

Заряжай
за 5 минут

Батареи
без вреда

Модернизация
от «Контактор»

«ЗЭТО» в РДКС

Акция
от SURPLAN

Metacycle

первый электрический
доступный мотоцикл

Электрический мотоцикл для города **Metacycle**



Американская фирма Sondors продемонстрировала дальнобойную электрическую версию мотоцикла, которая получила название Metacycle. Байк предлагают по цене 5 тыс. долл. Главная особенность новой электрической версии мотоцикла заключается в большом запасе хода в 123 километра. Такая автономность обеспечивается 400-ваттной аккумуляторной батареей. Зарядка АКБ мотоцикла осуществляется при помощи обычных общественных зарядных станций. В задней части байка размещается электромотор, который способен генерировать 11 лошадиных сил (108 Нм). Еще производитель предлагает более мощный силовой агрегат на 20 «лошадей» (271 Нм). Транспортное средство Metacycle способно разогнаться до 130 км/час. Новинку построили вокруг надежной алюминиевой рамы весом в 91 килограмм. На новую электрическую версию мотоцикла уже можно оформить предзаказы, внося депозит на сумму в 100 долл. Первые поставки транспортного средства запланировали на 4-й квартал текущего года.





Компания говорит, что аккумулятор Metacycle также можно заряжать на общественных зарядных станциях, что поможет еще больше снизить беспокойство о дальности полета для гонщиков, которым, возможно, придется преодолевать высокоскоростной, разряжающий батарею участок шоссе по пути на работу. Любой, кто заряжается дома от стандартной электрической розетки, увидит время зарядки в четыре часа, хотя общественные зарядные станции должны делать эту работу быстрее.



Батарея без вреда

Ученые создали безанодную батарею на основе цинка: она дешевая и экологически чистая

Ученые создали прототип батареи на основе цинка без анода, она дешевая и не загрязняет окружающую среду. На основе предыдущих исследований безанодных литиевых и натриевых металлических батарей ученые решили создать батарею, в которой катод является единственным источником цинкования медного токоприемника.

В своей батарее исследователи использовали катод из диоксида марганца, предварительно интеркалированный ионами цинка. Во время зарядки металлический цинк покрывается медной фольгой, а во время разрядки металл снимается, высвобождая электроны, которые питают батарею. Чтобы предотвратить образование дендритов, исследователи покрыли медный токоприемник слоем углеродных нанодисков. Этот слой способствовал равномерному цинкованию, тем самым предотвращая образование дендритов, и повышал эффективность цинкования и зачистки. Аккумулятор показал высокую эффективность, плотность энергии и стабильность: он сохранил 62,8 % своей емкости после 80 циклов зарядки и разрядки.

5 минут и поехали

Израильский стартап выпустил первые заряжающиеся за пять минут батареи для электромобилей

Израильский стартап StoreDot выпустил первую партию аккумуляторов для электромобилей, на полную зарядку которых требуется всего пять минут.

Главное отличие разработки StoreDot — в замене графита, который используется в большинстве современных батарей, на металлоидные наночастицы. По словам представителя компании, это решает проблемы с безопасностью, сроком службы и разбуханием аккумуляторов — основными преградами на пути к быстрой зарядке батарей.

На данный момент для зарядки батарей StoreDot за пять минут необходимы специальные более мощные зарядные устройства. Однако уже к 2025 году владельцы электромобилей смогут заряжать разработанные стартапом аккумуляторы, используя доступную инфраструктуру, а этого заряда будет хватать на 100 миль (больше 160 км) пути.



Расширяя возможности

АО «Контактор» модернизировал собственный Испытательный центр электрооборудования

В испытательном центре АО «Контактор», бренд Группы Legrand, введена в эксплуатацию новая крупногабаритная климатическая камера.

Новая климатическая камера позволяет ИЦЭО проводить испытания как традиционной продукции автоматических выключателей, так и ретрофитов линеек «Электрон Про», «Электрон М». Также благодаря ей АО «Контактор» расширяет возможности проведения климатических испытаний шкафов, НКУ и КРУ для сторонних организаций. Рабочий объем обновленной камеры ТХВ (тепло-холод-влажность) составляет 5,180 м³, а размер полезного объема равен 1200 мм в ширину, 2700 мм в высоту и 1600 мм в глубину. Диапазон температур для проведения тестирований составляет от -60 до +80 °С. Такие показатели делают возможным проведение климатических испытаний крупногабаритного оборудования.





В новом составе «ЗЭТО» в команде Российско-казахстанского делового совета

Первое в этом году заседание прошло в Российско-казахстанском деловом совете, где члены совета рассмотрели ряд вопросов, касающихся текущей деятельности палаты. Основным стал прием в состав РКДС новых участников, встреча проходила в онлайн-формате. В этот раз в состав РКДС вошли 6 компаний, в том числе и ЗАО «Завод электротехнического оборудования» под руководством генерального директора Дениса Мунштукова. Основные задачи, которые будут реализовываться – это активное продвижение продукции, расширение и развитие деловых контактов, выходы на новые рынки и взаимовыгодное сотрудничество между российскими и казахстанскими предпринимателями.



SUPRLAN

дает скидку 10 %
на одну из своих
патч-панелей

SUPRLAN дает скидку 10 % на одну из своих патч-панелей 12xRJ-45, UTP, Cat.5e (арт. 10-0407)

Неэкранированные патч-панели SUPRLAN выполнены в формате настенного монтажа.

Соответствуют характеристикам категории 5е.

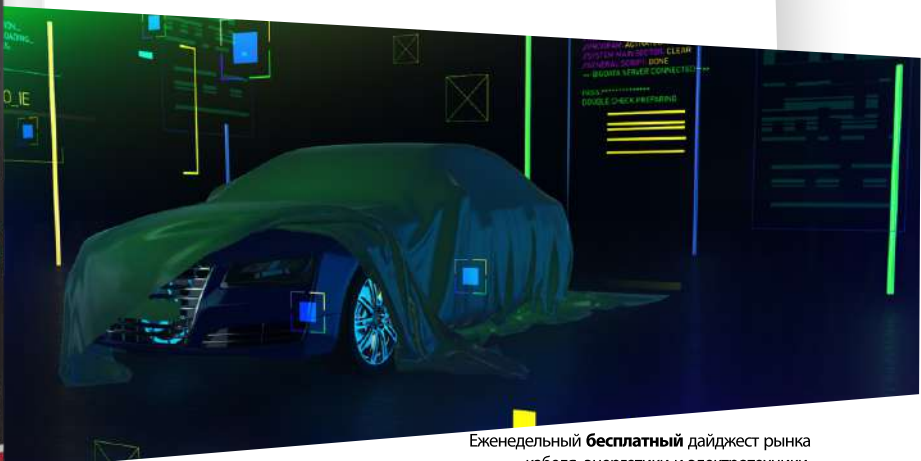
Предназначены для терминирования на них кабелей различных подсистем СКС и для коммутации отдельных элементов сети друг с другом при помощи коммутационных шнуров.

10%
действует
до 28 февраля



IEK GROUP приглашает на V IEКономический форум – 1 февраля в 11.00 (мск) в онлайн-формате

Самый масштабный IEКономический форум за всю историю проведения – такое нельзя пропустить! 1 февраля в 11.00 по московскому времени спикеры расскажут все #PRO_IEK_GROUP. В прямом эфире IEK подведет итоги работы компании в 2020 году, а также покажет, какие новые проекты готовы представить на рынке в 2021-м. А еще будет раскрыта сенсационная инсайдерская информация. Вы можете принять участие в IEКономическом форуме, зарегистрировавшись по ссылке. После регистрации вам будут доступны интерактивные опции – размещение комментариев и вопросов для спикеров, на которые они ответят в прямом эфире, участие в голосованиях и т.д. И ГЛАВНОЕ – для зрителей будет проводиться розыгрыш ценных призов!

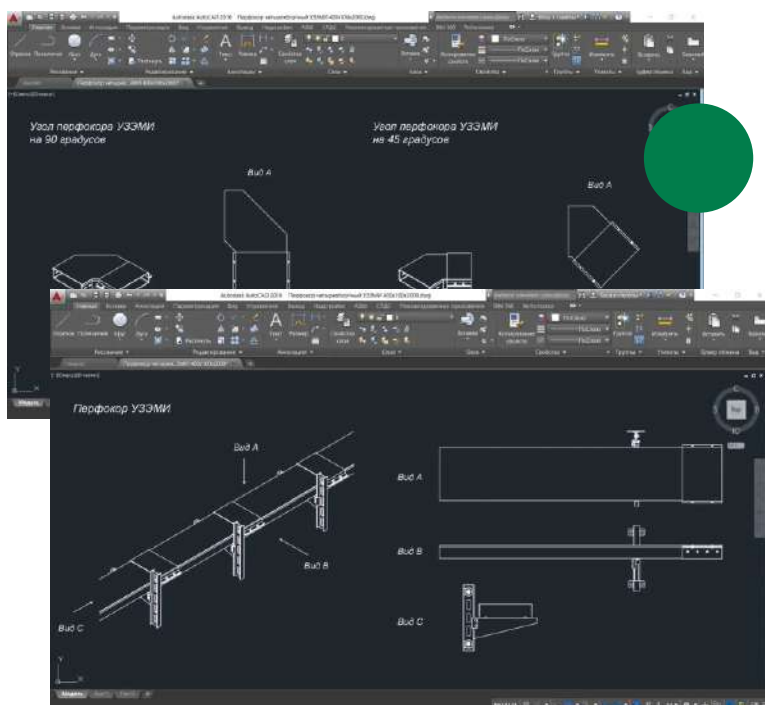


Завод купили! Итальянский!

Компания ДКС расширяется

Компания ДКС приобрела итальянскую компанию Sati Italia, производителя кабеленесущих систем, огнестойких решений, метизов. Это откроет для группы компаний ДКС новые возможности.

Приобретение зарубежных компаний – важная часть стратегии развития компании ДКС. Покупая производственные предприятия с собственным оборудованием, опытом, уникальными патентами и торговыми марками, компания получает возможность расширить ассортимент, выпускаемый как на российский, так и на международный рынок, и внедрить в производство инновационные разработки дочерних фирм.



Обновляйся или умри

Обновление баз данных продукции ДКС для САПР

Компания ДКС обновила и расширила базы данных систем автоматизированного проектирования nanoCAD и КОМПАС-Электрик. Теперь закладывать продукцию ДКС в проекты и просчитывать их стало еще проще!

В базу данных для КОМПАС-Электрик вошла следующая продукция:

- Шкафы напольные сборные CQE;
 - Корпуса навесные серии ST;
 - Система организации рабочих мест. Электроустановочные изделия.
- Также были дополнены базы данных для nanoCAD ОПС (охранно-пожарная сигнализация) и nanoCAD СКС (структурированные кабельные системы). В базы были добавлены некоторые новые группы продукции (волоконно-оптические кабели, система «Octopus»), новые коды коммутационных панелей, а также патч-коды и модульные разъемы. Отдельные группы пополнились новинками. Для КНС были актуализированы графики нагрузок и данные о креплениях. В nanoCAD ОПС добавлена продукция «монтажные шкафы», а в nanoCAD СКС – электроустановочные изделия серии «Avanti».



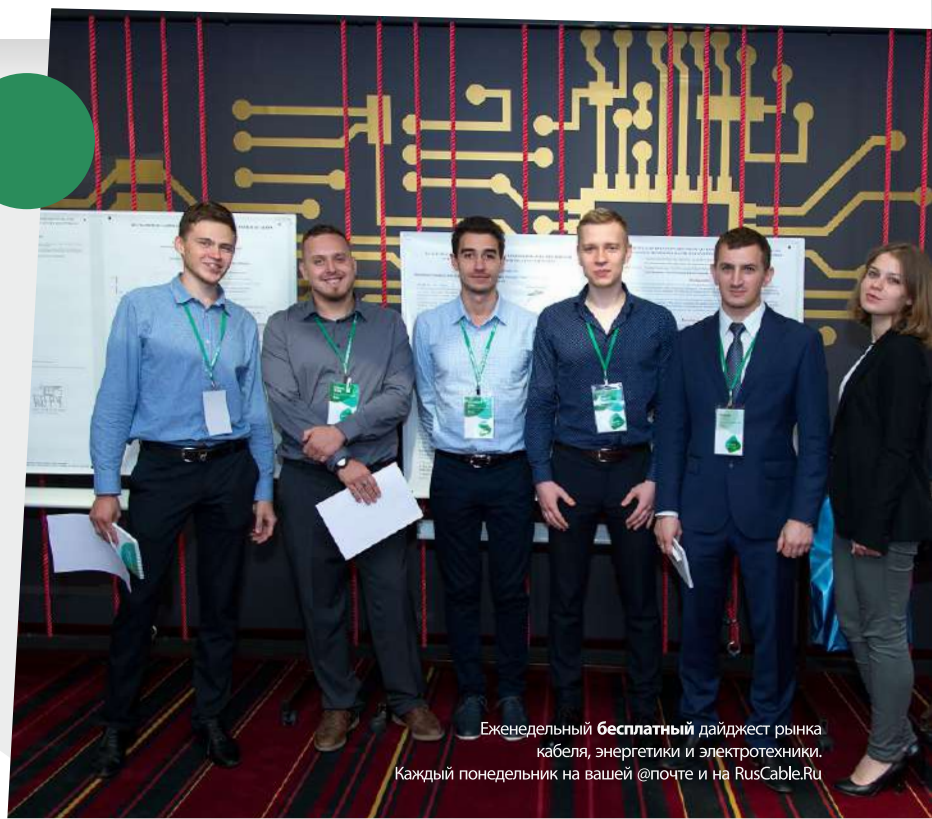
Приглашаем к работе в новой рабочей группе Исследовательского комитета СИГРЭ С4

ТК РНК СИГРЭ информирует о создании в рамках исследовательского комитета (SC):

C4 – новой рабочей группы (WG) TOR-WG

C4.61_Lightning transient sensing, monitoring and application in electric power systems.

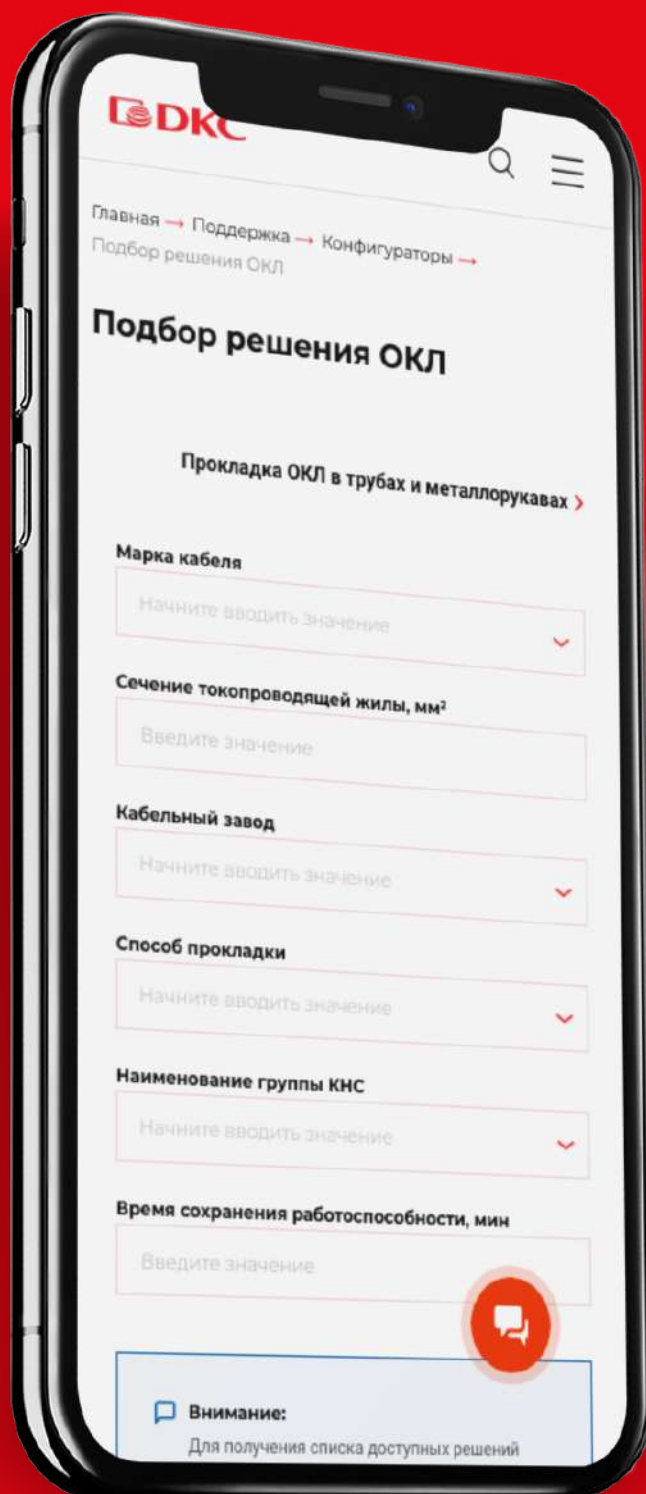
Количество членов WG от одной страны ограничено и составляет 1 эксперт от страны, имеющий опыт работы, + 1 эксперт – представитель молодежной аудитории специалистов.





Подберите свою ОКЛ в удобном конфигураторе!

DKC - лидер рынка по количеству сертификатов на ОКЛ и предоставляет широкие возможности для проектирования и закупок



The smartphone screen shows the DKC website interface for selecting a solution. The breadcrumb trail is: Главная → Поддержка → Конфигураторы → Подбор решения ОКЛ. The main heading is "Подбор решения ОКЛ". Below it is a link: "Прокладка ОКЛ в трубах и металлокавах >". The form contains the following fields:

- Марка кабеля: Начните вводить значение
- Сечение токопроводящей жилы, мм²: Введите значение
- Кабельный завод: Начните вводить значение
- Способ прокладки: Начните вводить значение
- Наименование группы КНС: Начните вводить значение
- Время сохранения работоспособности, мин: Введите значение

At the bottom, there is a blue button with a speech bubble icon and the text "Внимание: Для получения списка доступных решений".

