

RusCable Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики



МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ КАБЕЛЬНОЙ
ПРОДУКЦИИ



ПЭТ-ПЛЕНКИ



УПАКОВКА ДЛЯ
ФАРМАЦЕВТИКИ



КСК - ТРАНСЭКСПЕДИЦИЯ

СОБСТВЕННАЯ
ТРАНСПОРТНАЯ
КОМПАНИЯ



КРОЛИКОВОДЧЕСКАЯ
ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТАЯ
ФЕРМА ООО «ВЕЛИКАН»



ПЭТ-ПЛЕНКИ



ГРУППА КОМПАНИЙ

КСК-ГРУПП

ksk-grupp.ru

#228

05/07/2021

RusCable Insider Digest .
Электронное периодическое издание.
Свид-во СМИ Эл № ФС 77-67589



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КАБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

ООО «КСК-групп» - широкий спектр материалов для производства кабельно-проводниковой продукции. ПВХ-пластикаты, слюдяная лента, ПЭТ-пленки, алюмофлекс, водоблокирующие ленты, бандажные ленты, фторопласт и другие материалы для вашего предприятия.

Ответим на все интересующие вопросы!



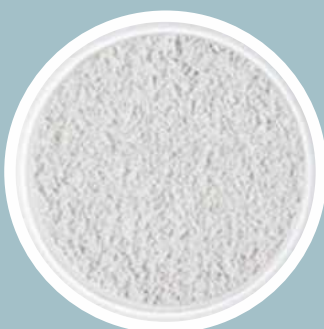
ПЛАСТИКАТЫ ПВХ



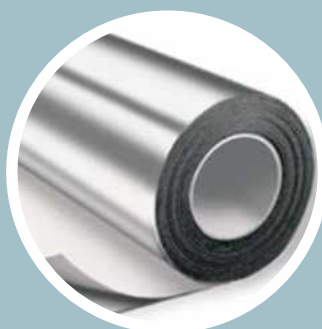
**БЕЗГАЛОГЕННЫЕ
КОМПАУНДЫ**



**ПОЛИМЕРНЫЕ
КОНЦЕНТРАТЫ**



**КОМПАУНДЫ НА
ОСНОВЕ EPDM**



АЛЮМОФЛЕКС



**СЛЮДЯНАЯ
ЛЕНТА**



**ВОДОБЛОКИРУЮЩАЯ
ЛЕНТА**



**ПЭТ-ПЛЕНКА
ЭЛЕКТРОИЗОЛЯЦИОННАЯ**



**СТАЛЬНАЯ БРОНЕЛЕНТА
И ПРОВОЛОКА**

Содержание номера

Кликни для быстрого перехода к необходимой рубрике.

Обложка - КСК-Групп

Цитаты КСК-Групп

Кабельный бизнес

RusCable Trust Level

Инновации

РНК СИГРЭ

Тендерные истории

КабельСтройСервис / Фото

Ассоциация «Электрокабель»

Колонка президента АЭК

Промпринт / Герой Insider

Wire Russia 2021 / Репортаж

ElektroPortal.Ru / Журнал

10 вопросов к IPPON

Новости электротехники

ДКС / ОКЛ Конфигуратор

Новости технологий

Подкасты на Kabel.FM

#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:

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
**Евгения
Амелехина**

Редактор спецпроектов
и ведущая подкастов
e.amelehina@corp.ruscable.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



ГРУППА КОМПАНИЙ
КСК-ГРУПП
ksk-grupp.ru

Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru

Реклама в проектах RusCable.Ru
store.ruscable.ru



Кабельный бизнес

ТОП-менеджеры УНКОМТЕХ приняли участие в общем собрании МА «Интеркабель»

2 июля 2021

УНКОМТЕХ, ИНТЕРКАБЕЛЬ

Компания «УНКОМТЕХ» приняла участие в 59-м Общем собрании Международной Ассоциации «Интеркабель», которое проходило с 28 июня по 2 июля 2021 года в городе Дубровник, Хорватия. В рамках собрания состоялся научно-технический симпозиум. В этом году он состоял из двух сессий:

Сессия 1. Состояние и прогноз развития мировой кабельной промышленности, кабельной промышленности России, Белоруссии, Украины, Китая, Чехии и Словакии.

Сессия 2. Кабели и провода для альтернативных источников электроэнергии (конструкции, технология производства, технологическое оборудование, материалы).



Генеральный директор ООО «Завод «Изолятор» Александр Славинский награжден знаком Преподобного Сергея Радонежского

30 июня 2021

ИЗОЛЯТОР, ИЗОЛЯТОР АКС, СЛАВИНСКИЙ

11 июня 2021 года за плодотворную деятельность на благо Московской области и в связи с 125-летием завода «Изолятор» генеральный директор ООО «Завод «Изолятор» Александр Славинский награжден знаком Преподобного Сергея Радонежского. Согласно Положению о знаке Преподобного Сергея Радонежского, им награждаются лица, замещающие государственные и муниципальные должности, должности государственной гражданской и муниципальной службы, за заслуги в государственном управлении, развитии местного самоуправления, в сфере экономики, науки, культуры, образования, здравоохранения, в развитии спорта, укреплении законности на территории Московской области и иные заслуги перед Московской областью.

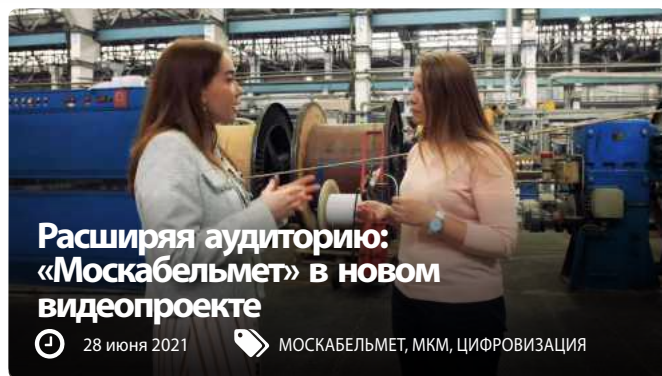


Учредитель завода «Томсккабель» награжден медалью «Меценат года»

28 июня 2021

ТОМСККАБЕЛЬ

И.о. мэра Томска Михаил Аркадьевич Ратнер посетил Томский кабельный завод, побывал в цехах предприятия и вручил учредителю Сергею Ивановичу Чуловскому медаль «Меценат года» III степени. Почетной награды учредитель «Томсккабеля» удостоен за активное участие компании в реализации различных городских социальных программ, таких как создание комфортной и безопасной среды для горожан, проектов в сфере культуры, образования и спорта, организации праздников. Михаил Аркадьевич поздравил также коллектив с юбилеем: 20 лет назад завод отгрузил заказчикам первую продукцию – провода для воздушных линий электропередачи.



Расширяя аудиторию: «Москабельмет» в новом видеопроекте

28 июня 2021

МОСКАБЕЛЬМЕТ, МКМ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ

ГК «Москабельмет» стала героиней сразу двух видеопроектов. «Разговоры с бизнесом» – в видео можно увидеть, как происходит производство кабеля разного назначения и создание элементов его конструкции. А также узнать, как работает охрана периметра аэропорта «Внуково» при помощи кабель-датчика от «Москабель-Фуджикура» и как кабель помогает реализовать проект по устранению цифрового неравенства. Популярный блогер-урбанист Варламов побывал на производстве завода. Как медь превращается в проволоку? Зачем кабель принимает водные и масляные ванны? Почему в волочильном цехе работают в основном женщины? Где используют эти кабели и куда их продают? Все подробности – в видео.

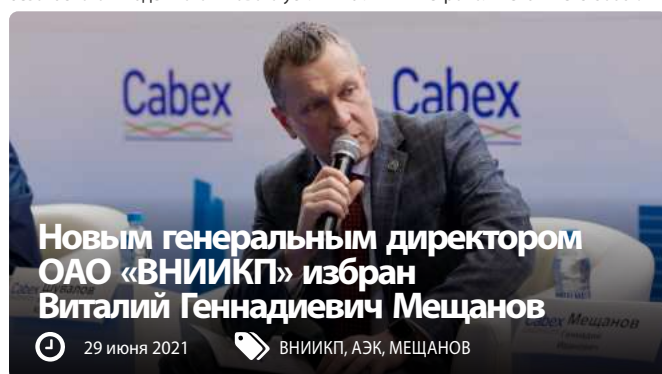


Первый контракт компании Nexans для проекта Grand Paris Express

29 июня 2021

Nexans

Компания Nexans заключила свой первый, рассчитанный на более чем трехлетний срок, контракт на поставку кабелей для проекта Grand Paris Express с консорциумом VINCI-Energies Traction, состоящим из компаний Cegelec Mobility и SDEL Transport Grands Projets, которые являются частью VINCI-Energies. Консорциум отвечает за электроснабжение тяги поездов для новой линии метрополитена Line 15 South. Компания Nexans – первый производитель кабельных изделий, получивший заказ для этого инфраструктурного проекта. На протяжении более трех лет компания будет разрабатывать, производить и поставлять кабели для тяговой электросети поездов. Более 240 км кабелей будут проложены вдоль рельсов для обеспечения безопасного и надежного тягового усилия на линии метрополитена Line15 South.



Новым генеральным директором ОАО «ВНИИ КП» избран Виталий Геннадиевич Мещанов

29 июня 2021

ВНИИ КП, АЭК, МЕЩАНОВ

Решением Совета директоров ОАО «ВНИИ КП» от 17 июня 2021 г. генеральным директором ОАО «ВНИИ КП» избран Виталий Геннадиевич Мещанов сроком на 3 года с 1 июля 2021 г. В.Г. Мещанов в 1986 году окончил Московский энергетический институт по специальности «электроизоляционная и кабельная техника». После окончания института и курсов переводчиков в течение шести лет работал в цехе оптических кабелей на Московском кабельном заводе «Электропровод» (мастер, старший мастер, заместитель начальника цеха). В 1993 году перешел на работу в международную фирму «Nexstrom», в дальнейшем фирма «Mallefer SA». С 1999 года до 12.12.2016 г. – глава аккредитованного представительства фирмы «Mallefer SA» в г. Москве. С 2017 года занимал должность заместителя генерального директора – директора по развитию и внешнеэкономической деятельности ОАО «ВНИИ КП». Успеху ему на новом весьма непростом поприще!

ТОП кабельных компаний,

которым можно
и нельзя доверять

Старейший отраслевой информационный портал RusCable.Ru обновил алгоритм расчета RTL (RusCable Trust Level) — индекс доверия к компаниям рынка. Теперь учитываются и официальные данные проверок на соответствие действующим стандартам кабельно-проводниковой продукции от ассоциаций «Электрокабель», «Честная позиция», EL-komitet, а также в расчет берется документально подтвержденная инсайдерская информация.

На российском рынке общее количество производителей и продавцов кабельно-проводниковой продукции и сопутствующей электротехники варьируется год от года — компании закрываются и открываются. Мы в RusCable.Ru основываемся на своих данных, накопленных за годы работы (сбор информации с 1999 года). Итого: свыше 300 организаций в России сегодня выпускают кабель и тысячи продают его.

Персональный тикер
для ключевых игроков рынка

UNKT
УНКМТЕХ

Тикер — сокращенное обозначение компании для ротации в рамках рейтинга RusCable Trust Level



#дайджест №228-05/07/2019

Найти ком Поиск

Кабельные компании		Отраслевые		Динамика		Репутация
Производители		Дилеры				
#	Компания					
1	ООО ТД "УНКМТЕХ" Москва Россия, Москва	UNKT	↓ -0.111%			9
2	LAPP Россия, Самара	LAPP	↓ -0.124%			8.08
3	АО Орловский кабельный завод Россия, Орел	OKZZ	↓ -0.126%			7.92
4	ООО Кабельный завод "ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ" Россия, Орел	EXPT	↑ +0.127%			7.87
5	ООО "НПП "ГЕРДА" Россия, Москва	GERD	↑ +0.128%			7.79
6	ЗАО "МОСКАБЕЛЬМЕТ" Россия, Москва	MKMZ	↑ +0.134%			7.45
7	ООО Капукский кабельный завод Россия, Капуга	KKKZ	↓ -0.134%			7.44
8	УК Кабельный завод "Кавказкабель" Россия, Прохладный	KKZZ	↓ -0.135%			7.42
9	АО "Завод "Энергокабель" Россия, Электроугли	ENKB	↓ -0.135%			7.42
10	ООО СегментЭнерго Россия, Москва	SEGM	↑ +0.136%			7.36
11	АО «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» Россия, Подольск	PODK	↑ +0.139%			7.22
12	ООО Саранскабель Россия, Саранск	SARK	↓ -0.14%			7.14

11000+ организаций в системе

За двадцать лет работы в отрасли наш портал накопил данные об 11 тысячах организаций, которые самостоятельно зарегистрировались в системе. Понятно, что выбрать из такого многообразия надежного поставщика — не самое простое дело. И тут на помощь приходит наш сервис проверки контрагентов ЧЕШОК. Да, он основан на системах типа «контр-фокус» и его аналогах, но он лучше и больше для тех, кто ищет информацию по организациям электротехнического сегмента. Наш ЧЕШОК субъективен. Он сводит не только финансово-экономические показатели в один документ, но и добавляет все данные, что есть по организации на RusCable.Ru и на ресурсах медиахолдинга, а также учитывает показатель по RTL.

Революция в оценке

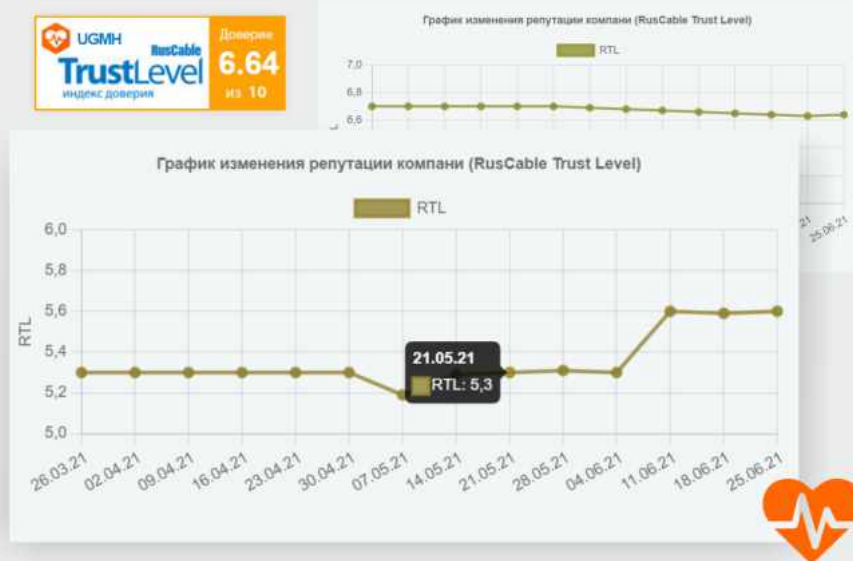
Мы готовы сообщить об обновлении нашего счетчика — пока рынок выясняет, чьи проверки «честнее», «РусКабель» объединил все данные от проверяющих — официальных и неофициальных — и включил их в индекс доверия RTL.

Мы учитываем проверки организаций, проводимые ассоциациями «Электрокабель», «Честная позиция», EL-komitet.

Теперь индекс RTL высчитывает позицию компании до сотых долей балла и обновляется каждый четверг. Динамичный, емкий оценочный показатель, который позволяет любому покупателю составить собственную картину — какую стратегию взаимодействия выбрать при контакте с поставщиком.

Данные по росту и падению баллов каждой компании, у которой рассчитан RTL, будут отражаться не только в карточке КАТАЛОГА, но и на главной странице RusCable.Ru по аналогии с биржевыми котировками на гистограммах. Для простоты каждая компания будет иметь свой тикер — сокращенное название, которое будет отображаться на графиках. График индекса — это показатель «здоровья компании». По этим данным легко и быстро можно составить оценку — имеет ли смысл работать с поставщиком сейчас и на перспективу.

График уровня доверия на странице организации в каталоге



А судьи кто?

Алгоритм расчета RTL, особенно учитывая новые параметры — количество проверок на качество, — очень сложен и не банален. Каждый фактор имеет свой коэффициент влияния. Например, если компания получила ТО за нарушения по ТПЖ, «дыму» или маркировке, баллы будут сниматься с общего количества не одинаково, а учитывая «тяжесть» нарушения. За ТПЖ сниматься будет больше, чем за маркировку.

Таким образом, субъективизм каждой ассоциации в оценках размывается и выходит общее, единое мнение. Данные о проверках и нарушениях мы берем из открытых источников, а также от компаний, которые самостоятельно занимаются проверками конкурентов — инсайдеров.

Динамический виджет на главной странице ruscable.ru

Заводы	Дилеры	?
MPKZ ↑ +0.179%	KAMK ↓ -1.949%	
ELKA ↑ +0.16%	SKKZ ↓ -0.221%	
PRYS ↑ +0.155%	VOKK ↓ -0.221%	
KOST ↑ +0.155%	SPKB ↓ -0.221%	
UGMH ↑ +0.151%	SPEC ↓ -0.221%	
STAR ↑ +0.15%	ROST ↓ -0.221%	
ALUR ↑ +0.148%	REKZ ↓ -0.216%	
PODK ↑ +0.139%	ENKK ↓ -0.212%	
SEGM ↑ +0.136%	PPRT ↓ -0.203%	
MKMZ ↑ +0.134%	CONC ↓ -0.202%	

Полный рейтинг заводов

Как поднять индекс доверия?

Заплатить «РусКабелю» таксу за молчание не получится. Рынок все видит и знает, и обман системы быстро станет заметным. Система подсчета создана для того, чтобы сами игроки были заинтересованы в росте своих индексов. В чем интерес портала? Информация. Нам выгодно быть площадкой, на которой можно найти максимум информации о рынке. Чтобы повысить RTL, нужно жить на RusCable.Ru и постоянно его использовать.

- Вносите данные во все сервисы и разделы и пользуйтесь ими.
- Общайтесь на форуме, покупайте и продавайте, давайте советы, повышайте репутацию, зарабатывая награды от администрации.
- Подавайте объявления.
- Отправляйте новости в нашу пресс-службу.
- Принимайте участие в эфирах, семинарах, деловых клубах.
- Оставляйте комментарии по отраслевым вопросам на дискуссиях.
- Давайте рекламу и рассказывайте о себе в репортажах, интервью, на выставках.

Показывайте свою авторитетность каждый день и зарабатывайте доверие вашего клиента там, куда он приходит. RTL — теперь в динамике. Проверяй и делай выводы, доверять ли? Ведь за каждым графиком по каждой компании, за каждым визуальным элементом (зеленая или красная стрелочка) стоит глубокий анализ деятельности оцениваемой компании.

Перейти в рейтинг доверия

https://www.ruscable.ru/company/company_rtl/



Пrysmian Group выходит на рынок системы «умный дом»

1 июля 2021

Prysmian

Prysmian Group, мировой лидер в области энергетических и телекоммуникационных кабельных систем, впервые выходит на рынок системы «умный дом» с инновационной технологией PRY-CAM HOME, направленной на управление и повышение безопасности электросети в домах. В настоящее время PRY-CAM HOME продается в розничных магазинах Technische Unie и скоро будет доступен на всех основных европейских рынках, а затем и во всем мире. PRY-CAM HOME предназначен для оказания помощи электрикам в проведении необходимых проверок во время ввода в эксплуатацию, технического обслуживания и периодического контроля. Кроме того, PRY-CAM HOME позволяет домовладельцам контролировать эффективность своих электрических систем и активно повышать их безопасность. PRY-CAM HOME в большей степени является товаром первой необходимости, чем предметом роскоши, и представляет собой уникальное и экономичное решение, отвечающее потребностям рынка, выявленным в результате многолетних исследований в области мониторинга электрической сети на среднее и высокое напряжение.



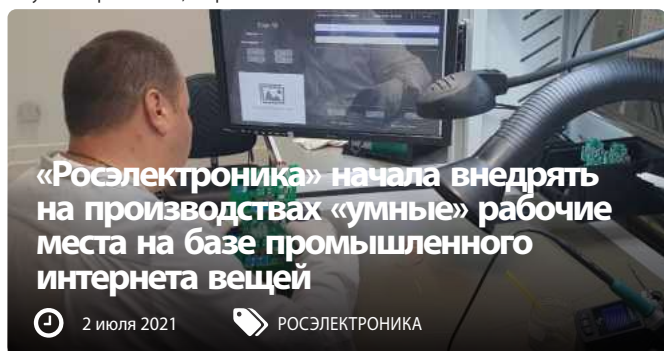
Инновации

Контроль проволоки и деталей малых диаметров

2 июля 2021

Controle Mesure Systemes

Компания Controle Mesure Systemes разработала основанную на методе вихревых токов ротационную систему «RotoETscan TRVC», предназначенную для контроля параметров и определения дефектов проволоки и деталей малых диаметров (диапазон диаметров от 0,8 мм до 10 мм). Эта система, которая может быть легко интегрирована в линию управления, включает кассету, адаптированную для диаметра изделия. Датчики, использующие вихревые токи, установленные внутри кассеты, вращаются вокруг изделия с высокой скоростью (до 18000 оборотов в минуту). Представленная модель позволяет обнаруживать продольные дефекты на проволоке, прутках или деталях с очень высокой скоростью контроля (до 3 м/с). Для контроля проволоки или иных непрерывных изделий компания Controle Mesure Systemes также разработала открывающиеся вихретоковые датчики, которые допускают прямое встраивание в производственную линию без необходимости резки или останова. Эти датчики очень удобны для непрерывного контроля катушек с проволокой, сваренной встык.



«Росэлектроника» начала внедрять на производствах «умные» рабочие места на базе промышленного интернета вещей

2 июля 2021

РОСЭЛЕКТРОНИКА

Холдинг «Росэлектроника» Госкорпорации Ростех разработал и ввел в опытную эксплуатацию «умные» рабочие места на базе собственной платформы промышленного интернета вещей IIOT.ISTOK. Решение позволяет отслеживать процесс сборки изделий в режиме онлайн, рассчитывать выработку, выполнять мониторинг текущей ситуации на производстве. На базе собранной информации система формирует цифровой образ каждого работника и «цифровую тень» каждого изделия – набор данных о процессе его производства.



6 июля 2021 года в рамках проекта Russian Innovation Night состоится презентация российских проектов

6 июля 2021 года на виртуальной платформе Русского дома в Брюсселе в рамках проекта Russian Innovation Night состоится презентация инновационных российских проектов. Инновационная компания Offsetting поделится взглядами на роль «зеленой» экономики: как они отслеживают экологический след компаний, чтобы оказать реальное влияние. Генеральный директор компании Александр Лазаренко окончил Московскую школу управления SKOLKOVO. Присоединяйтесь 6 июля в 20:00 (мск).

Регистрация на мероприятие



РНК МИРЭС приглашает принять участие в вебинаре «Гуманизация энергетики в контексте энергетического перехода на уровне регионов мира»

Российский национальный комитет МИРЭС приглашает принять участие в вебинаре Мирового энергетического совета «Гуманизация энергетики в контексте энергетического перехода на уровне регионов мира» («Humanising Energy in Regional Energy Transitions»), который состоится 6 июля 2021 г. с 16:00 до 17:00 (по московскому времени) на полях Венского энергетического форума.

Регистрация на мероприятие

ТЕНДЕРНАЯ ИСТОРИЯ

ПРОКЛЯТЬЕ ЩЕЛЕВОГО ФИДЕРА

600 МЛН РУБЛЕЙ В ТЕНДЕРЕ
НА ИЗЛУЧАЮЩИЙ КАБЕЛЬ, СКОРЕЕ ВСЕГО,
УЙДЕТ ИНОСТРАНЦАМ

11 июня 2021 года на сайте Госзакупок появился новый крупный тендер на строительство инфраструктуры на основе излучающего кабеля (щелевого фидера) для обеспечения радиопокрытия в перегонных тоннелях Московского метрополитена. Заказчиком выступает АО «Макомнет» – телекоммуникационная компания «Ростелекома» и «Московского метрополитена». Заявленная стоимость сделки – 599,5 млн руб.

Планируется, что новая сеть обеспечит сотовой связью те станции и ветки метро, где ее еще нет. Заявляется требуемое радиопокрытие в стандартах 2G, 3G, LTE на частотах 1800 МГц и 2600 МГц. Для повышения качества сигнала операторы сотовой связи смогут арендовать инфраструктуру «Макомнета» или построить свою собственную.

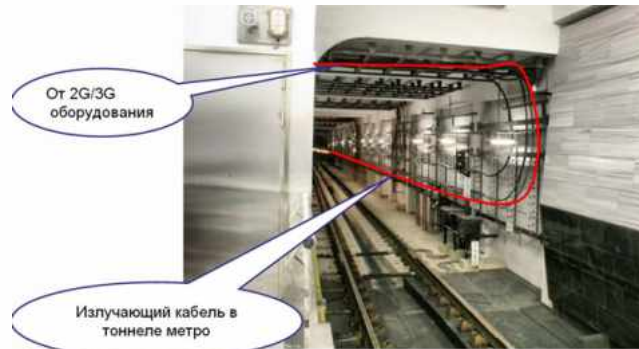
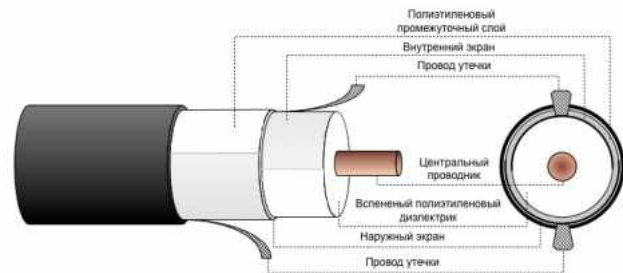
Кто же проложит излучающий кабель в столичном метро? И есть ли претенденты среди наших производителей? Мы решили узнать больше о производстве излучающего кабеля на российских предприятиях и пообщались с экспертами кабельной промышленности, чтобы выяснить, кто потенциально может принять участие в этом тендере.

ТЕНДЕРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

В техническом задании, прилагаемом к закупке, указаны все обязательные требования к излучающему кабелю, вот лишь некоторые из них:

Тип кабеля – коаксиальный излучающий кабель 1-5/8 с оболочкой из компаунда с низким выделением дыма и галогенов.

- Волновое сопротивление – 50 Ом.
- Рабочий диапазон частот – 75–2700 МГц.
- Внешний диаметр внутреннего проводника – не более 17,3 мм.
- Материал внешней оболочки – полимер, не распространяющий горение, с низким выделением дыма и галогенов.
- Рабочий диапазон температур – от –55 до +85 °С.



223-ФЗ Прочие



Начальная цена

599 478 000,00 ₽

№ 32110377309

Подача заявок

Объект закупки

(42-21) **Выполнение изыскательных**, проектных, строительно-монтажных и пусконаладочных работ по строительству инфраструктуры на основе излучающего (щелевого) фидера для обеспечения радиопокрытия в перегонных тоннелях с целью его дальнейшего использования сетями подвижной радиотелефонной связи стандартов GSM-900/1800, IMT-2000/UMTS и LTE ГУП «Московский Метрополитен».

Заказчик

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "МАКОМНЕТ"

Размещено

11.06.2021

Обновлено

11.06.2021

Окончание подачи заявок

29.06.2021

ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ЭТОТ ИЗЛУЧАЮЩИЙ КАБЕЛЬ?

Особенность излучающего кабеля (щелевого фидера) в том, что он обеспечивает бесперебойное покрытие, что предотвращает потерю сигнала в туннелях.

Излучающий кабель – это не что-то очень новое и технологичное. ГОСТ 11326.0-78 содержит и описание, и требования к кабелям с маркой РИ (радиочастотный излучающий кабель). По своей сути это коаксиальный кабель, в котором предусмотрены отверстия во внешнем проводнике для передачи радиосигнала. Чаще всего такой кабель используется для передачи сигналов к движущемуся оборудованию, например, в метрополитене или шахте лифта. Излучающий кабель обеспечивает передачу четкого сигнала в тех местах, где работа классической антенны осложнена или невозможна.

Для российского рынка излучающий кабель – вполне известная конструкция, и у нас в стране есть опыт эксплуатации подобных линий.



1. РАДИОЧАСТОТНЫЕ КАБЕЛИ

ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ ПРИЕМА РАДИО - И ВИДЕОСИГНАЛОВ
В ДИАПАЗОНЕ МЕТРОВЫХ, ДЕЦИМЕТРОВЫХ И САНТИМЕТРОВЫХ ВОЛН



ТИПЫ РАДИОЧАСТОТНЫХ КАБЕЛЕЙ

Коаксиальные радиочастотные кабели (РК) — наиболее распространенные, используются в антенно-фидерных устройствах, радиопередатчиках, радио- и видеоприемниках, спутниковой и космической связи, в радиоизмерительных и радиоэлектронных приборах, вычислительной технике и пр.

Двухпроводные (РД) — для специализированной аппаратуры с двухканальным выходом, например: мостах, делителях, трансформаторах, симметричных линиях задержки, компьютерной технике.

Излучающие (РИ) — для систем радиосвязи с движущимися объектами в метро, шахтах, туннелях, а также для сигнализации, охраны объектов и локации цели.

1.8. КАБЕЛИ ИЗЛУЧАЮЩИЕ

Марка кабеля	Волн. сопр., Ом	Диапазон рабочих температур °С			Кэф. затухания, не более, дБ/м (на частотах, ГГц)		Эл. сопр. внутр. проводника Ом/м	Наружн. диаметр кабеля, мм.	ТУ, ГОСТ
		min	max	ф.м. изгиб	60	600			
РИ 50-7-11	50 ± 3	-50	-40	+70	0,06	0,2	70 (60 МГц)	11,2 ± 0,5	ТУ 16-705.409-85
РИ 50-17-31	50 ± 3	-50	-30	+70	0,032 (150)	0,085 (700)	не более 75	22,3 ± 1,0	ТУ 16.К76-026-89
РИ 50-17-32	50 ± 2,5	-50	-30	+70	0,028 (150)	0,058 (450)	75(150 МГц)	22,3 ± 1,0	ТУ 16.К76-137-97
РИ 50-17-33	50 ± 3	-40	-40	+70	0,0028 (2,4)	0,027 (150) 0,056 (470)	67(150 МГц)	22,3 ± 1,0	ТУ 16.К76-157-2000
РИ 75-4-11	75 ± 3	-50	-40	+70	0,09	0,27	70	7,0 ± 0,4	ТУ 16.К76-013-88
РИ 75-4-12	75 ± 3	-60	-40	+85	0,12	0,43	70	7,0 ± 0,4	ТУ 16.К76-014-88
РИ 75-7-11	75 ± 3	-50	-40	+70	0,06	0,22	70	11,2 ± 0,6	ТУ 16.К76-015-88

Примечание: ф.м. – фиксированный монтаж;
Г – на частоте

«Первые поставки щелевых (излучающих) кабелей в Россию были еще в конце 90-х годов. Их прокладывали для обеспечения пейджинговой (актуальной тогда) связи, производителем выступали ОКБ КП.

Когда в 2000-х годах все большее распространение стали получать сотовые сети, пейджинговые линии на базе излучающего кабеля продолжили использовать, но уже для обеспечения радиопокрытия: частоты и широкополосность таких кабелей позволяли использовать их и для новых сотовых сетей: 2G, 3G. С технической точки зрения у пейджинговых линий нет никаких препятствий, чтобы использовать их и для современных стандартов связи 5G.

На сегодняшний день мне неизвестны другие отечественные производители щелевых кабелей, кроме ОКБ КП. Если не они будут исполнителями заказа, то вполне возможно, что нас ждет импортный производитель».



Ольга Михайловна Ковалева

Бывший начальник отдела программно-целевого развития ОАО «ОКБ КП»

ТЕХНОЛОГИИ ПРОШЛОГО ВЕКА

Несмотря на общую известность технологии и имеющийся опыт в производстве, российские производители никогда не были лидерами этого сегмента рынка.

«Излучающие кабели впервые появились в производстве в 70-х годах прошлого века, – рассказывает технический директор кабельного завода «Спецкабель» Борис Васильевич Пермьяков. – Основателями были, в частности, немецкая компания RFS (Radio Frequency Systems) и Andrew Corporation из США».

«Еще во времена СССР компания RFS, ведущая фирма в данном направлении, договорилась с московским метрополитеном о поставке нескольких километров излучающих кабелей для опытной эксплуатации на одной из веток метро. Проект был опробован и отложен до лучших времен – система оказалась слишком дорогостоящей», – сказал Борис Васильевич.

Сама идея обеспечить бесперебойной связью пассажиров и службы метро в длинных тоннелях и перегонах тоже не нова. Подобные проекты рассматривались и внедрялись еще в СССР.

Когда технология излучающего кабеля только появилась, абонентских устройств еще не было, поэтому все линии связи могли эксплуатироваться только очень ограниченным кругом лиц и предприятий, а проектировались и строились, в первую очередь, для обеспечения внутренней связи в метро.



17. МИТИНГ СТРОИТЕЛЕЙ, ПОСВЯЩЕННЫЙ ЗАВЕРШЕНИЮ ПРОКЛАДКИ ПЕРВОГО ПОДЗЕМНОГО УЧАСТКА КУЙБЫШЕВСКОГО МЕТРОПОЛИТЕНА МЕЖДУ СТАНЦИЯМИ «БЕЗЫМЯНКА» И «ПОБЕДА». 10 ДЕКАБРЯ 1982 ГОДА

«В прошлые годы в метро излучающего кабеля было много. С его помощью осуществлялась ближняя радиосвязь с операторами, системами технологической телеметрии и т.д.», – Дмитрий Вадимович Хвостов, генеральный директор ЗАО «СИМПЭК».

КОММЕРЧЕСКИЙ УСПЕХ ПРОЕКТА

Главное отличие нового проекта – в его планируемой коммерческой эксплуатации и сроках реализации. Согласно тендерной документации, подрядчик обязан будет выполнить изыскательные, проектные, строительно-монтажные и пусконаладочные работы по строительству инфраструктуры всего за один год. А уже построенную линию планируется эксплуатировать десятилетиями. С учетом того, что ежегодно Московский метрополитен перевозит более 2,5 миллиарда пассажиров, у каждого из которых есть с собой смартфон, строительство подобной инфраструктуры выглядит более чем оправданно и вполне окупаемо даже при солидных затратах в 600 миллионов рублей. Планируется, что построенные линии связи будут сдаваться в аренду сотовым операторами большой четверки (МТС, Мегафон, Теле2 и Вымпелком).

КТО ЖЕ ВОЗЬМЕТСЯ ЗА ЭТОТ ПРОЕКТ?

Потенциально произвести излучающий кабель могут практически все предприятия, имеющие в своем ассортименте коаксиальные кабели. Безусловно, производство излучающего кабеля потребует изготовления дополнительной оснастки, подготовки технологической документации, сертификации продукции, но с точки зрения наличия необходимого оборудования в гонку могут вступить и ОКБ КП, и «Чувашкабель», и «Паритет», и другие российские производители. Однако о планах участвовать в данном тендере или выступить поставщиком кабеля для данного проекта никто из предприятий не сообщил.

«Чисто технически «Спецкабель» сейчас имеет возможность разработки кабеля, аналогичного кабелю RFS. Они могли бы провести научно-исследовательскую часть работы, а также испытания», – Борис Васильевич Пермьяков.

Если оставить гипотетическую возможность изготовления подобной продукции и провести поиск среди действующих сертификатов и актуальных каталогов российских производителей, то есть только один потенциальный кандидат на данный тендер, и это ОКБ КП. Однако в телефонном разговоре представители завода не сообщили о своем участии в данном проекте.

С высокой долей вероятности излучающий кабель для тендера АО «Макомнет» будет иностранного производства, а российские кабельщики опять останутся наблюдать за тем, как ответственная и высокорентабельная инфраструктура коммерческих сетей связи строится полностью на иностранном кабеле и оборудовании. Почему в России в таких крупных проектах снова может быть использован иностранный кабель, который мы в принципе можем произвести и сами? Работает ли защита внутреннего рынка, несмотря на принимаемые правительством и Минпромторгом меры? Об этом мы узнаем, когда тендер будет завершен. Срок подачи заявок заканчивается 30 июня 2021 года.

Редакция портала RusCable.Ru выражает благодарность экспертам за предоставленные комментарии

Искал кабель?

Сначала проверь на tdkss.ru

КАБЕЛЬСТРОЙСЕРВИС

ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ

Рубрика «Фото недели» выходит
при поддержке ТК «КабельСтройСервис»

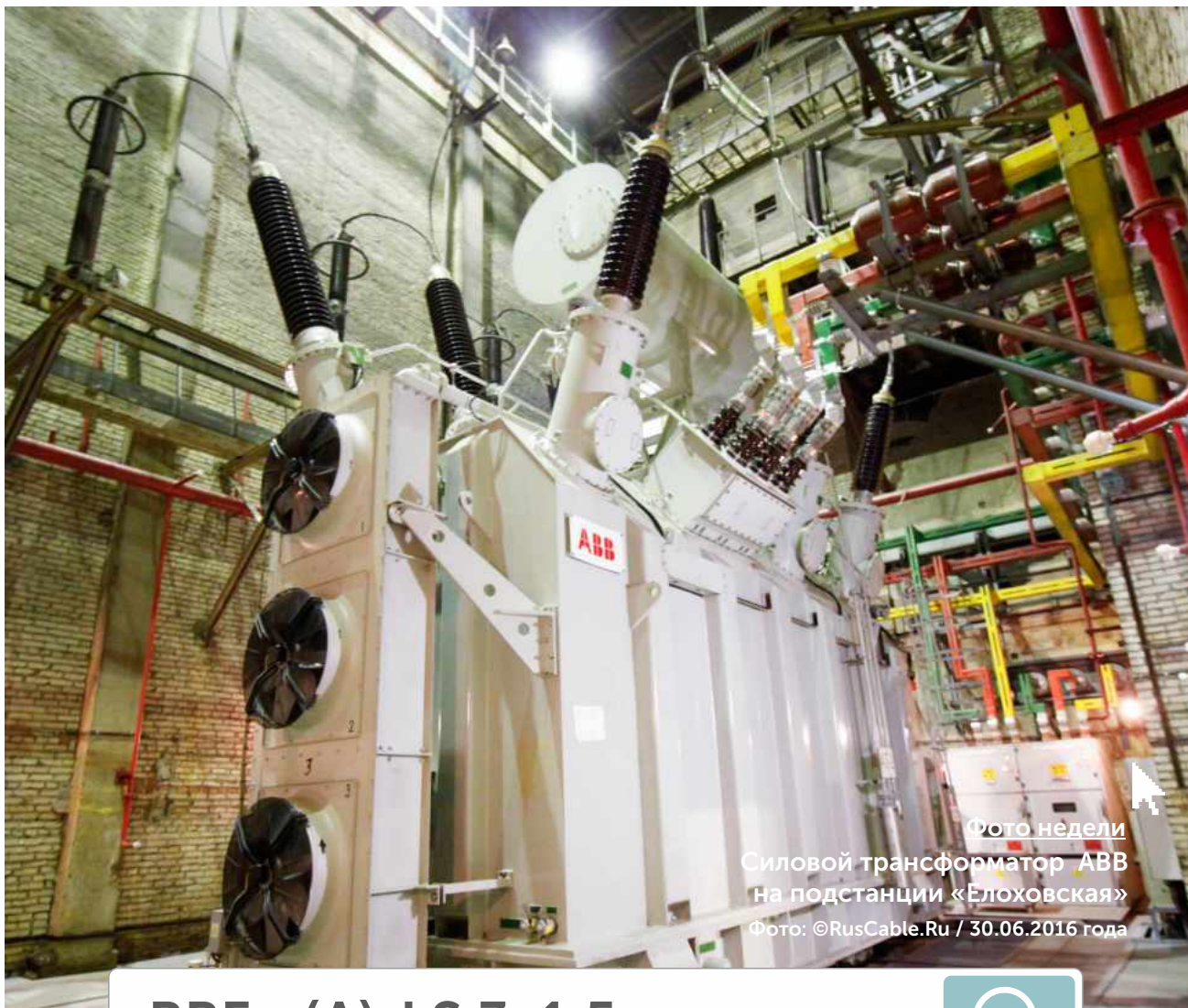


Фото недели

Силовой трансформатор АBB
на подстанции «Елоховская»

Фото: ©RusCable.Ru / 30.06.2016 года

ВВГнг(А)-LS 3x1,5 в наличии



tdkss.ru

info@kabelstroy-service.ru

**БОЛЬШИЕ
КАБЕЛЬНЫЕ
СКЛАДЫ**

МОСКВА

г. Москва, г.о. Щербинка,
Симферопольское шоссе д. 22, с. 1

СИМФЕРОПОЛЬ

Крым, г.Симферополь,
ул.Генерала Васильева 30Н.

РОП 5%, А ПОТОМ 10%



В КАЗАХСТАНЕ ВВЕДЕН УТИЛИЗАЦИОННЫЙ СБОР НА КАБЕЛЬ

1 июня 2021 года в Казахстане введен утилизационный сбор на кабельно-проводниковую продукцию. Стоит напомнить, что в РФ кабель был исключен из перечня РОП с 1 января 2021 г. При разработке данной меры казахстанской стороной был продемонстрирован весьма оригинальный подход. Во-первых, авторами нормативного акта была принята за основу гипотеза о большом количестве кабельных отходов на свалках, и необходимости введения сбора на их утилизацию. На самом деле, Казахстан в этом плане не отличается от России, и кабель просто так нигде не валяется, более того, его утилизация – это выгодный бизнес. Однако на этом странности не заканчиваются – разработчики нормы ставку сбора привязали к цене товара: в первый год сбор будет в размере 5 %, а на следующий год – 10 %! В Казахстане многие задают вопрос: каким образом цена нового товара влияет на затраты по утилизации отходов, но ответ от Министерства экологии еще не получен. Самое интересное в нововведении наших партнеров по экономическому союзу – это цель утилизационного платежа на КПП. Министерство индустрии и инфраструктурного развития РК не скрывает, что целью введения утильсбора на кабель является поддержка казахстанских производителей кабеля и создание барьера перед импортируемой КПП из стран ЕАЭС. Работает этот механизм так: при ввозе, скажем, из России или при первой продаже казахстанским заводом все платят утильсбор: и импортеры, и производители. Затем, согласно Правилам стимулирования, сбор будет возвращен в качестве поддержки казахстанским заводам, а российские производители будут оплачивать утилизацию несуществующих кабельных отходов и другие экологические проекты, реализуемые казахстанским РОПом. Учитывая то, что казахстанские заводы будут иметь преимущество в 5, а затем и 10 %, легко предположить, в чью пользу будут делать выбор сегодняшние потребители российского кабеля.



ОТСТОЯТЬ ПРАВА РОССИЙСКИХ КАБЕЛЬЩИКОВ

АЭК уважает право Казахстана на поддержку местных заводов, однако данная мера противоречит положениям Договора о Евразийском экономическом союзе. В частности, нарушается статья 1 пункт 1 об обеспечении свободы движения товаров, также нарушаются другие положения Договора. В связи с этим АЭК начинает процедуры по ответным мерам в отношении казахстанской стороны.

ВОЗМОЖНОСТИ

ВСЕМ ЭКСПОРТ, КАБЕЛЬЩИКИ

КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

**МАКСИМ
ТРЕТЬЯКОВ**

Президент НП Ассоциация «Электрокабель»

На сегодняшней встрече я выступил с презентацией и настойчиво предложил торгпредам заняться проталкиванием нашего кабеля, потому что это реально выполнимо:

- 1) у нас самое современное оборудование
- 2) лучшие материалы
- 3) лучшие (но точно не худшие) кабели и провода
- 4) нам нужны внешние рынки как воздух
- 5) экспортная пошлина на медь и алюминий увеличивает наши ценовые преимущества

Как говорится, не отходя от кассы получив пару предложений от торгпредов.

Обращаюсь к отрасли:

- 1) судовые кабели для ледоколов, больших яхт и прочих плавсредств, которые делаются на одной финской верфи для РФ, – отзовитесь!
- 2) желающие поучаствовать в выставке в Монголии – отзовитесь!

ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКСПОРТНЫХ ПОШЛИН НА МЕДЬ И АЛЮМИНИЙ КАК И ОБЕЩАЛ, МОИ МЫСЛИ ПО ЭТОМУ ПОВОДУ...

Очевидно, что введение экспортной пошлины приводит к падению премии на металл на внутреннем рынке, так как все экспортеры рассчитывают свою чистую выручку на базе ex-works, т.е. валовой выручки за вычетом транспортных расходов, экспортных (возможно, импортных в стране назначения) пошлин и прочих расходов при осуществлении экспорта.

Кроме того, локальные рынки различаются по величине премии к цене ЛБМ, который готов платить покупатель экспортеру.

Если государство решило забрать у «Норникеля» \$1223 с тонны вывезенных в Европу катодов, то равновесная цена (точнее премия) на российском рынке упадет на следующую величину – \$1223 – разница в премиях на локальных рынках – разница в транспортных расходах при доставке на локальные рынки.

Текущая разница в премиях составляет \$50, разница в транспортных расходах – около \$100, соответственно, «Норникель» вполне может продать катод условному «Транскату» по цене ЛБМ минус \$1000, и при этом все равно чистая выручка будет выше, чем при экспорте катодов в Европу условному KME или Wieland.

Условный «Транскаст» мог бы положить эту монструозную экономию себе в карман, но скорее всего снизит премию на катанку, скажем, на \$800, предполагая, что так он увеличит объем продаж на российском рынке.

Поскольку емкость внутреннего рынка фиксирована в моменте, то попытка переделить рынок приведет к тому, что производители катодов и катанки из катодов синхронно снизят премию (а по факту увеличат скидку), и их доли скорее всего останутся прежними.

Хотя есть вариант потеснить ломовую катанку, т.к. рынок медного лома будет адаптироваться к новым премиям внутреннего рынка с существенной задержкой (этот эффект «залипания» ломового рынка хорошо заменен при развороте тренда на ЛБМ).

В итоге федеральное правительство действительно добьется некоторого падения цены на кабель для строков «коммунизма», но при условии, что ценовой рейд ЛБМ сохранится (т.е. цены стабилизируются в текущем ценовом диапазоне \$9400–\$9600 до конца года), если биржа после ожидаемой коррекции пойдет в ожидаемые \$14000, то пошлину либо надо будет увеличивать, либо цена на кабель продолжит рост.

На мой субъективный взгляд, толку от экспортных пошлин будет меньше ожидаемого, а вот передел внутреннего рынка будет значительным.

Хотя есть слабая надежда, что минимизация экспортной пошлины пойдет за счет агрессивного роста экспорта катанки и кабеля.

Если вы обратили внимание, медная пошлина не применяется к коду 7408, т.е. к медной катанке. Другой вопрос, что резко нарастить продажи катанки на внешние рынки в середине года очень и очень непросто. И, пожалуй, неплохие шансы имеет только УГМК, т.к. компания способна не только в моменте нарастить производство катанки (не секрет, что цех катанки УЭМа загружен процентов на 50), но и имеет действующие экспортные контракты на продажу катанки, т.е. способна убедить своих покупателей взять больше материала взамен на некоторые скидки.

Остальным придется «вваливать» катод российским покупателям со скидками, от чего они могут по здравому размышлению и отказаться.

Организовать более или менее объемный экспорт кабеля достаточно сложно, и пока мы не можем похвастаться успехами на этом направлении.

Но попробовать использовать скидку на медь или алюминий для удешевления экспортного продукта представляется единственной рациональной реакцией отрасли на введение вывозных пошлин.

Попытаюсь сформулировать квартал, что случится с 1 августа.

Начнется агрессивная конкуренция через скидки на материал, поставляемый российским потребителям между первичной и вторичной медью через медные полуфабрикаты.

«Первичники» на первом этапе переделают в свою пользу существенную часть российского рынка катанки через существенные скидки на катод и катод-катанку. «Вторичники» начнут отыгрывать потерянный рынок через агрессивное снижение закупочных цен на лом.

В итоге рынок сбалансируется, и стороны восстановят «статус кво» до введения пошлин.

Но пока действует пошлина, и первичное, и вторичное сырье будет продаваться с существенной скидкой от текущей премии/цены. Еще раз подчеркну, что рублевая цена на медные продукты и медный лом всех марок может даже и вырасти (и скорее всего вырастет) в абсолютном выражении против текущих значений.

FACEBOOK.COM/MVTAEK



Русская кабельная маркировка как есть:

**Всеобщая чипизация.
Подход «потребляй –
работай – сдохни»**

В открытой студии RusCable.Ru на выставке wire Russia 2021 мы взяли эксклюзивное интервью у соучредителя и технического директора компании ПРОМПРИНТ и эксперта по маркировке кабельной продукции Дмитрия Рафаэлевича Шириева.

Герой Insider

**Дмитрий
Шириев**

Технический директор и
соучредитель компании
«Промпринт»



**СМОТРЕТЬ
НА YOUTUBE**



— Давайте сделаем небольшой экскурс в историю маркировки кабельной продукции в России и уточним, почему к ней такое большое внимание в последнее время. Изначально заводы маркировали кабель цветными нитями, дальше была маркировка тиснением. Современная маркировка появилась в середине 90-х и начале 2000-х годов. Расскажите об эволюции, которую вы наблюдаете сейчас, и об изменениях требований маркировки, которую выбирают заказчики сегодня.

— Мне повезло. Я видел, как все это развивалось изначально и продолжает развиваться. Поэтому могу уверенно это прокомментировать. Я пришел в этот бизнес в 2008 году простым инженером. Мне удалось поработать с человеком, который навсегда запомнился в кабельном мире. Человек, который принес каплеустройную технологию в кабельный мир — Эдуард Эдуардович Пфайфле. Многие из того, что я сейчас знаю, я почерпнул именно от него. Именно он один из первых завез в Россию каплеустройный принтер, ориентированный специально для кабеля, и начал работу с Самарской кабельной компанией. В то время маркировали кто во что горазд, требования к маркировке были минимальными, ведь все только начиналось. С появлением каплеустройных принтеров маркировка стала более информативной и читабельной, появилась возможность изменять маркировку на ходу, оперативно. Производители это поняли, и был разработан ГОСТ по маркировке.

Маркировка начала активно развиваться, и в эту сферу начало заходить очень много производителей маркировочного оборудования друг за другом. В настоящее время на этом рынке сложилась интересная ситуация. Возможности и цены производителей каплеустройного оборудования уже сформированы, сама технология отработана очень давно, и придумать что-то новое в ней очень сложно.

В то же время в кабеле, как и в любом производстве, сейчас идет тенденция к снижению общей себестоимости продукции, в том числе, удешевлению материалов оболочек. Применяется очень много новых материалов, которые до этого были не востребованы. Стали возникать частые вопросы к стираемости маркировки, нечитабельности. Фирмы, которые более компетентны в этой области, реагируют быстро и выходят на первое место среди общей массы, предлагая своим клиентам работающие решения. Коллектив ООО «ПРОМПРИНТ» сформирован из людей, которые работают в кабельной сфере давно. Наши инженеры, менеджеры я могу назвать экспертами в этой области. Поэтому в настоящее время мы можем предоставить любому кабельному заводу индивидуальное решение по маркировке. Кроме каплеустройной технологии, которая давно известна и широко применяется, сейчас очень много запросов на лазерные принтеры; некоторые заводы успешно применяют метод тиснения. В каждой из этих технологий множество производителей, множество нюансов. Мы всегда в тренде и готовы предоставить любую информацию по маркировке, а также решения по ее реализации, как стандартные, так и индивидуальные.

— Расскажите, как вы начали заниматься кабельной маркировкой. Что привело к созданию компании? Это ведь интересный и по своей специфике довольно импортозависимый бизнес, как и все оборудование, ведь оно иностранное.

— Я — офицер запаса. Пришел простым инженером начинать свою гражданскую жизнь с нуля в компанию Эдуарда Эдуардовича, которая в тот момент была главным представителем оборудования Wiedenbach в странах СНГ и России. Я объездил большую часть заводов России, Узбекистана, Казахстана, Молдовы.

Был везде: от Дальнего Востока до Калининграда. Видел различные производства, познакомился с огромным количеством людей, набрался опыта. Мысли о самостоятельном бизнесе появились после того, как умер собственник компании, кроме того, вследствие мировой глобализации, Wiedenbach перестал существовать как отдельный производитель и был поглощен более крупной компанией. Охватываемая территория стала гораздо меньше, спектр обслуживаемого оборудования также уменьшился, и мне стало просто неинтересно. Я задумался о собственном пути. В процессе расширения бизнеса мы нашли компетентного в кабельном производстве производителя оборудования и успешно продвигаем его на рынке.

Сервис-центр в Самаре

— У вас есть свой сервисный центр в Самаре. В чем именно состоит сервис? Какие там работы проводятся? И самое главное: кто и как там работает? Где вы берете специалистов для ремонта? Это сертифицированный гарантийный сервис или, что называется, «серый»? Производители и поставщики оборудования дают вам запчасти официально?

— Про сервис я могу рассказывать годами. Я много лет был инженером — начальником сервиса Domino в Поволжье и прошел эту школу руками и ногами. Сервис — это мое любимое детище, и, как отмечают наши клиенты, сервис — это действительно то, что выгодно отличает «Промпринт» на рынке среди остальных. Сейчас на сайте любой компании написано, что «у нас лучший сервис и поддержка 24/7», но, как правило, это не соответствует действительности. Наш сервис максимально отвечает всем заявленным требованиям заказчика, и то, что мы обещаем — мы делаем. Я и наши инженеры обучались у многих производителей оборудования, к нам приезжали специалисты, технические тренеры из-за рубежа. Сейчас мы активно продвигаем линейку оборудования Drucker, и я вместе с нашими инженерами также уже прошел обучение. Мы — сертифицированный сервисный центр.



— Чаще всего сам маркиратор — это только часть системы. Его надо правильно встроить в линию, подогнать по высоте, обеспечить чистоту и удобство обслуживания. Вы рассчитываете и обеспечиваете установку в линию или это головная боль технологов заводов, и они решают, как все поставить?

— Основная наша стратегия, да и мой многолетний опыт подсказывает, что единственный вариант обеспечить бесперебойную работу оборудования в процессе эксплуатации — это грамотно обучить персонал с первого дня общения с нашим оборудованием. Повторюсь: наше обучение кадров заказчика — это единственно верный путь, позволяющий обеспечить бесперебойную работу оборудования. При любом визите нашего инженера на завод мы готовы провести обучение повторно или на более углубленном уровне. Каждый вновь принятый на завод человек проходит наше обучение либо на своей площадке, либо мы приглашаем его в Самару, в сервисный центр, в зависимости от пожеланий заказчика. Основная наша задача — снять головную боль о качественной маркировке с наших клиентов. Мы не продаем оборудование, мы не продаем сервис, мы продаем маркировку в целом. Клиент получает законченный цикл: от подбора оборудования до выпуска готовой продукции. Это наша компетенция.

— Хотелось бы обсудить сейчас и самих производителей, а также ваш большой опыт эксплуатации маркираторов.

— На рынке каплеустройной маркировки сформировалась следующая ситуация: сама технология достигла своих предельных возможностей. Физика процесса уже исчерпала свои лимитные возможности. Европейские производители в настоящее время все свои силы бросили на усовершенствование программного обеспечения, работу с базами данных, централизованное управление своим оборудованием. Также значительная часть сил и ресурсов брошена на защиту расходных материалов от использования клиентами каких-то сторонних аналогов, которые, естественно, дешевле, чем оригиналы. Собственно, прогресс этого оборудования в плане увеличения каких-то технических характеристик практически остановился. Мы выбрали сейчас основным направлением работу с китайским производителем Drucker. Китайцы в настоящее время очень прогрессивно развиваются. Развитие их железа и программного обеспечения происходит в геометрической прогрессии. Все больше производителей кабеля в поисках оборудования ориентируются на Китай. Все известные, проверенные технологии и решения переняты от европейских поставщиков, но себестоимость производства оборудования гораздо ниже, чем в Европе. В итоге при тех же технических характеристиках, как у европейского оборудования, а часто превосходящих его, цена значительно ниже. Время реагирования их сервиса на наши запросы по сравнению с немцами вообще не поддается сравнению.

Опыт работы с технической поддержкой, к примеру, английских и немецких производителей печален: на любую проблему и вопрос заказчика приходится писать официальное письмо на три страницы, потом ждать по несколько дней каких-то комментариев, зачастую не приносящих какого-либо решения. Очень много официоза. С Drucker же мы общаемся с директором направления и директором производства онлайн 24 часа в сутки. Я приезжаю к любому заказчику, пишу вопрос и в течение одной-двух минут получаю грамотный и компетентный ответ.

Испытания

По моему мнению, весь технический прогресс сейчас за Китаем. В этой области они совершают прорывы. Компания Drucker, например, представила в конце прошлого года на выставке в Индии каплеустройный принтер, который позволяет печатать на скорости 1300 м/мин. Ни у одного европейского производителя таких скоростей нет.

На рынке сейчас очень много оборудования, но перед его окончательным выбором я всегда советую заказчику пригласить на свою площадку всех представителей, кто готов продемонстрировать оборудование в действии. Встроить его в свою линию, выпустить готовую продукцию и убедиться в удобстве, скорости, а также посмотреть реальный расход материалов, оценить их фактическую стоимость, сравнить с другими и выбрать лучшего. Мы всегда открыты и готовы к таким испытаниям.



СМОТРЕТЬ
НА YOUTUBE

PROMPRINT
промышленная маркировка



ЧИТАЙТЕ ПОЛНУЮ
ВЕРСИЮ ИНТЕРВЬЮ

Sikora, Niehoff, Rosendahl,
SKET, Vassena, ВНИИКП



RusCable Review

Еженедельное видеосериальное

Большой обзор

Wire. Russia 2021

Экспозиция, посетители
программа и смыслы

Смотрите и читайте большой обзор

ИНТЕРЕСНО И НЕСКУЧНО ОБ ЭЛЕКТРОТЕХНИКЕ, БИЗНЕСЕ И ТЕХНОЛОГИЯХ

Elektr Portal

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

30/40 KVA

60/80 KVA

10/20 KVA

10 ВОПРОСОВ

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ IPRON

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ
ЖУРНАЛ ОТ 05/07/21

IPRON ОТВЕЧАЕТ НА 10 ГЛАВНЫХ ВОПРОСОВ

IPRON на рынке с 2002 года и уверенно занимает свое место в тройке лидеров производителей ИБП для инфраструктурных решений, ЦОДов и другого оборудования для офисного и домашнего использования. Мы уже не раз знакомили вас с продукцией этого бренда в наших обзорах. В следующем году IPRON отметит свой 20-летний юбилей на российском рынке. Мы задали 10 вопросов представителям компании о том, как бренд чувствует себя на рынке, кто его самый главный клиент, с какими вызовами пришлось столкнуться в период пандемии, какие тенденции на рынке заметны и что ждать в будущем от компании.

1 ЧТО НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ИЗ СЕБЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ БРЕНД IPRON?

Компания производит источники бесперебойного питания как для конечных пользователей, так и для инфраструктурных решений. Сегодня IPRON – это хорошо сбалансированный ассортимент для каждого сегмента рынка, надежная сервисная поддержка и постоянно обновляемый модельный ряд, который сможет удовлетворить потребности даже самых требовательных заказчиков и партнеров. В следующем году IPRON отметит свое 20-летие присутствия на российском рынке, что уже говорит о серьезном игроке.

3 ВЫ ПОСТАВЩИК ОБОРУДОВАНИЯ ИЛИ ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ?

Исторически сложилось, что IPRON вышел на рынок в далеком 2002 году как производитель ИБП для сегмента Small/Home Office и частично Enterprise, но все же изначально ИБП поставлялись для конечных пользователей. С ростом рынка, новыми запросами и реалиями вектор постепенно смещался. На консьюмерском рынке компания завоевала крепкие позиции и много лет ежегодно входила и входит в тройку лидеров по продажам ИБП в штуках (по данным аналитической компании IT Research). Сейчас ситуация несколько изменилась, и большинство игроков рынка выходят в промышленный сегмент и предлагают, в том числе, готовые решения для потенциальных заказчиков.

2 ВАШЕ ПРОИЗВОДСТВО РАСПОЛАГАЮТСЯ В КИТАЕ. ПОЧЕМУ ТАМ?

Большинство крупнейших ИТ-компаний и производителей располагают свои мощности в Китае, даже гиганты типа Apple давно перенесли все, включая разработку, с заводов США в Китай. Источники бесперебойного питания IPRON тоже производятся в Китае, потому что это выгоднее с экономической точки зрения. Тем не менее, все бесперебойники проходят строгий QC в R&D центре компании в Китае.



4

КТО ВАШИ КЛИЕНТЫ? ИЗ КАКИХ ОНИ ОТРАСЛЕЙ?

ИБП нужны всем, как бы это странно не прозвучало. Российские электросети часто выдают напряжение выше или ниже положенных значений, и от внезапных флуктуаций и скачков страдает не только чувствительное оборудование, но «горят» даже самые обычные приборы. Подключив ИБП, мы сохраняем не только свою технику, но также время, деньги и дополнительные ресурсы. Это то, что касается обычного пользователя. Если речь идет о корпоративных заказчиках, то тут все еще нагляднее, так как выход из строя того же сетевого или серверного оборудования гарантированно обеспечивает компаниям большие убытки – как финансовые, так и моральные. Заказчики нуждаются в надежном оборудовании, которое не только защитит во время кризисных ситуаций, но и не подведет в работе в штатном режиме. ИБП компании IPPON покупают совершенно разные клиенты из разных отраслей: начиная от нефтегазового и строительного сектора и банков, заканчивая классическим ИТ-сегментом.

5

ЧЕМ ВАШИ ИБП “КРУЧЕ” ТОГО, ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ КОНКУРЕНТЫ?

IPPON предлагает готовое решение для корпоративных заказчиков, если говорить о больших и сложных проектах. Кроме этого, компания предоставляет пусконаладочные работы и помогает решать вопросы эксплуатации благодаря хорошей сервисной поддержке по всей России. На данный момент более 200 авторизованных сервисных центров осуществляют сервисную поддержку бренда IPPON. Если говорить о конечных покупателях, то они выбирают золотое сочетание – приемлемая цена и качество. ИБП IPPON неоднократно доказывали надежность и долговечность. Буквально в прошлом году в компанию за консультацией обратился пользователь, у которого два бесперебойника бренда IPPON работают уже 15 лет!



ИБП SMART WINNER II

6

А ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ ПЕРВЫЕ МОДЕЛИ ИБП IPPON НАЧАЛА 2000-Х С СОВРЕМЕННЫМИ, УДАЛОСЬ ЛИ ДОСТИЧЬ КОМПАКТНОСТИ? СТОИТ ЛИ В БУДУЩЕМ ОЖИДАТЬ ЕЩЕ УМЕНЬШЕНИЯ ГАБАРИТОВ ПРИ ТЕХ ЖЕ ВЫХОДНЫХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ?

Рынок ИБП – это не рынок цифровой или мобильной техники, где погоня за компактностью превратилась в своеобразный марафон «у кого меньше и круче». IPPON – не производители смартфонов. ИБП несколько иной продукт. Визуально ИБП претерпели некоторые изменения: есть ряд важных технических усовершенствований, но это не влияет на компактность. Компактно не означает круто. Компания постоянно работает над совершенствованием продуктов, в том числе и над их внешним видом. Например, в прошлом году обновилась линейка Smart Winner. Изменения коснулись не только корпуса, но и внутреннего наполнения и технических характеристик.

7

КАКОЙ СЕРВИС ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ КЛИЕНТАМ? КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОНИ ПОЛУЧАЮТ ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ВАМИ?



Читайте на elektrportal.ru



В вашем московском центре компетенций проводится обучение сервисному обслуживанию вашего оборудования. Чему конкретно вы учите? С какими проблемами в процессе эксплуатации оборудования можно столкнуться и насколько это решаемо?

Обслуживание заказчиков было и остается наивысшим приоритетом для IPPON. Как для однофазных, так и тем более для трехфазных ИБП. Более 200 сервисных центров расположены по всей России, Белоруссии и Казахстану. В отдельных случаях (для госкорпораций, крупных предприятий) предусмотрено обучение эксплуатирующего персонала на базе нашего Центра компетенций либо на установленном оборудовании на площадке заказчика. В Центре компетенций, расположенном в Москве на Авиамоторной, имеется большой парк оборудования, что позволяет «вживую» смоделировать и проверить практически любую задачу, ситуацию и регламент, возникающие у заказчика. Пусконаладочные работы проводятся силами сервисных центров по всей России. Следует заметить, что решения для АКБ и шкафов также идут от IPPON, что намного облегчает монтаж и выбор решения с необходимым временем автономии. Пусконаладочные работы проводятся силами сервисных центров по всей России.

8

НА КАКИХ ЗНАЧИМЫХ ОБЪЕКТАХ ЕСТЬ ВАША ПРОДУКЦИЯ?

IPPON поставляет ИБП в разные отрасли, среди заказчиков – крупные заводы и банки, строительные и нефтегазовые компании.

9

ЕСЛИ СМОТРЕТЬ В ЦЕЛОМ НА РЫНОК ИБП В РОССИИ, КАКОВЫ ЕГО ТЕНДЕНЦИИ?

В пандемию коронавируса рынок очень сильно изменился. Большинство игроков сходятся во мнении, что сама пандемия выступила, как это ни странно, драйвером роста для производителей ИБП. Во-первых, многим компаниям пришлось экстренно менять парк оборудования и уходить в «облачные» решения для развертывания условий для удаленной работы сотрудников. Это, опять же, выступило своеобразным триггером для пересмотра обеспечения бесперебойной работы офисов в условиях пандемии. Компания IPPON думает, что рынок и дальше продолжит расти в инфраструктурных решениях. Во-вторых, все большая часть компаний предпочитает выбирать мощные однофазные или трехфазные решения, а не ставить небольшие модели для каждого сотрудника.

10

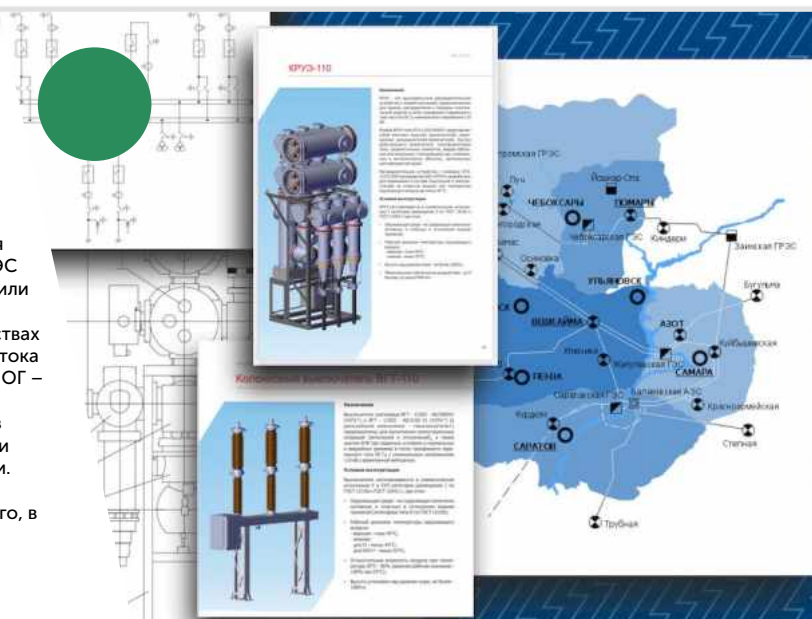
КАКОЕ БУДУЩЕЕ В РАЗВИТИИ ИБП ВЫ ВИДИТЕ У IPPON?

Однозначно самое лучшее и светлое, а если серьезно – мы понимаем, что живем и работаем в очень непростые времена сейчас, и основная задача для нас на ближайшее время – поддерживать максимально наших партнеров, что мы, собственно говоря, и будем продолжать делать. Желаем всем успешных продаж и крепкого здоровья! А что касается бизнес-задач, то в наших планах повторить успех 2020 года по количеству проданных ИБП, а также усилить свое присутствие в сегменте мощных трехфазных решений.

Задавала вопросы: **Дарья Орехова**

На ЗАО «ЗЭТО» прошел семинар с представителями ПАО «Россети ФСК ЕЭС» – МЭС Волги

Главные конструкторы ЗАО «ЗЭТО» провели технический семинар для инженерного состава и руководителей ПАО «Россети ФСК ЕЭС» – МЭС Волги. Специалисты в режиме видеоконференции детально представили оборудование производства «ЗЭТО» с целью дальнейшего сотрудничества. Заводчане рассказали об особенностях и преимуществах элегазовых выключателей ВГТ-220 кВ и ВГТ-110 кВ, трансформаторов тока серии ТОГФ(П) – 110–500 кВ, трансформаторов напряжения серии ЗНОГ – 110–500 кВ, комплектных распределительных устройств с элегазовой изоляцией КРУЭ – 110 кВ, комплектных распределительных устройств серии КРУ ЗЕТО напряжением 6 и 10 кВ. Также конструкторы обсудили применение решений на базе КМ ОРУ(ЗРУ) 110 кВ и жесткой ошиновки. Специалисты ПАО «Россети ФСК ЕЭС» – МЭС Волги задали конструкторам интересующие вопросы по оборудованию. Кроме этого, в ходе дискуссии обсудили текущую эксплуатацию установленного оборудования. В результате видеоконференции стороны отметили высокую эффективность между заказчиком и поставщиком.



Логистика ДКС

Открытие производственно-складского комплекса ДКС на Дальнем Востоке

Компания ДКС сообщила об открытии складского комплекса на Дальнем Востоке. Запуск складского комплекса позволит обеспечивать продукцией весь регион, ускорить поставку продукции на стратегически важные объекты, обеспечить высокий уровень сервиса для клиентов ДКС и вывести на новый уровень всю электротехническую отрасль региона. Складской комплекс ДКС на Дальнем Востоке располагается на территории около 4 га и занимает 12 тыс. м². Здесь представлен весь ассортимент группы А (свыше 3500 наименований) – металлические лотки, электротехнические шкафы, продукция для молниезащиты и уравнивания потенциалов, системы организации рабочих мест, электротехнические трубы, решения для организации IT-инфраструктуры, огнестойкие решения, системы электропроводки и маркировки. Осенью 2021 года на Дальнем Востоке начнет работу и производственный комплекс, где будет производиться продукция компании.

Новые кронштейны для шкафов из нержавеющей стали

Компания ДКС начала выпуск кронштейнов для настенного крепления навесных корпусов СЕ в исполнении из нержавеющей стали. Так же, как и корпуса, кронштейны изготовлены из нержавеющей стали AISI 304 и AISI 316 – эти исполнения отличаются высокой устойчивостью к коррозии. Это означает, что их можно использовать в условиях повышенной влажности и агрессивных сред совместно с корпусными решениями из нержавеющей стали в пищевой промышленности, фармацевтике и медицинских учреждениях. В комплект поставки кронштейнов входят метизы, необходимые для крепления. Отличительные особенности новинки:

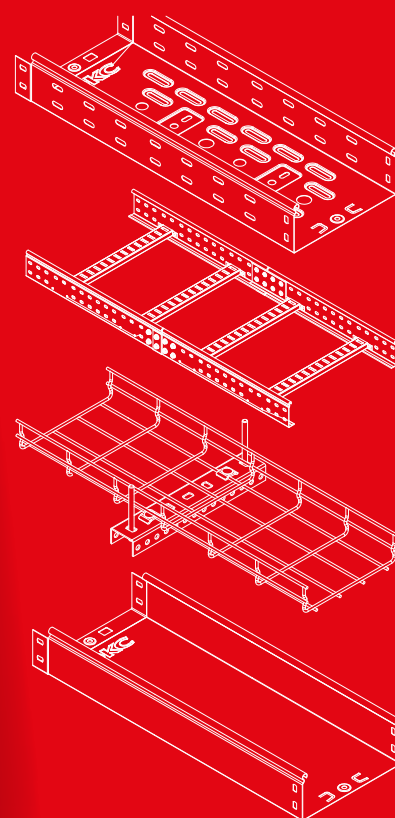
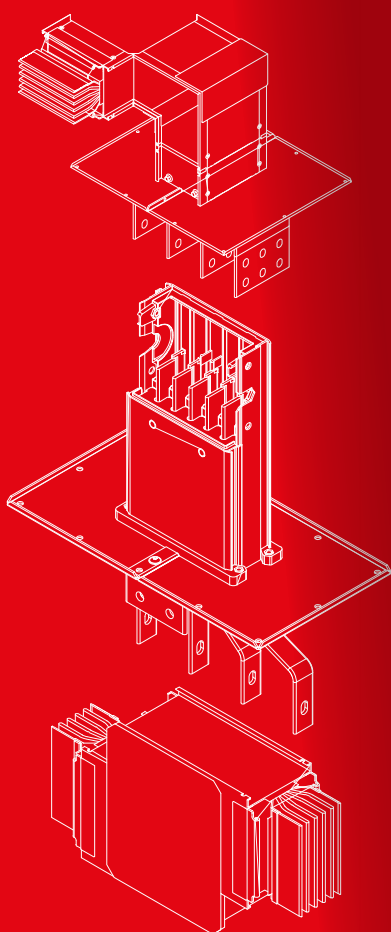
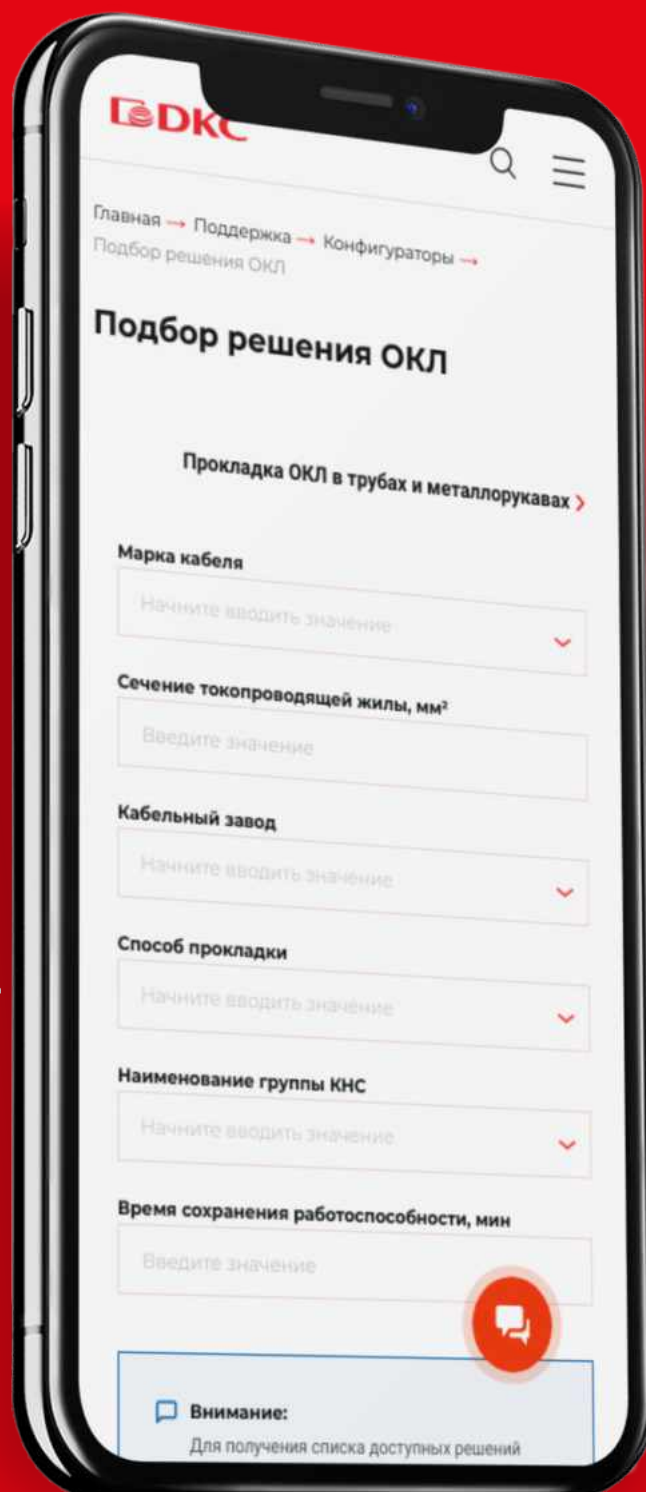
- возможность вертикального и горизонтального размещения кронштейнов;
- несущая способность до 130 кг на корпус;
- конструкция креплений позволяет сохранять степень пыле- и влагозащиты шкафа – IP66.





Подберите свою ОКЛ в удобном конфигураторе!

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





Швабе

запатентовал покрытие для оптических элементов из керамики

Патент на изобретение получили инженеры холдинга «Швабе» Госкорпорации «Ростех» из Казани. Новое электропроводящее покрытие выдерживает термическое воздействие до 250 градусов Цельсия. Использовать такое покрытие можно в элементах из оптической керамики для коммутации элементов электрических схем оптико-электронных приборов, в том числе космического назначения, а также создания контактных электродов и электрообогрева входных окон. Разработкой технического решения занималось Научно-производственное объединение «Государственный институт прикладной оптики» (НПО ГИПО) холдинга.

Лиотех

получил патент на способ управления системой балансировки литий-ионной батареи

Изобретение может использоваться в системах контроля и управления аккумуляторной батареей (СКУ) любого применения — СНЭ, транспорт, накопители для домохозяйств. При использовании данного алгоритма управления системой балансировки нет большого локального тепловыделения, при этом можно балансировать батарею, построенную на ячейках большой емкости. Патент получен на способ управления системой балансировки литий-ионной аккумуляторной батареи, состоящей из последовательно соединенных ячеек. Алгоритм позволяет контролировать уровень заряда различных ячеек и осуществлять, в зависимости от предварительной оценки уровней заряда, балансировку ячеек путем дифференцированной подачи на них тока в течение рассчитанного времени. В завершающей стадии заряда литий-ионной аккумуляторной батареи, в момент, когда напряжение на одной из ячеек достигает максимально допустимого значения, сохраняют массив значений напряжений на всех ячейках, составляющих литий-ионную аккумуляторную батарею.



В Крым на Тесле

В аэропорту Крыма начали работать станции зарядки электрокаров

Станции зарядки электрокаров начали работать в аэропорту Симферополя, воспользоваться ими может любой владелец экологически чистого авто. Станции для быстрой и для обычной зарядки располагаются на парковке Р1 аэровокзального комплекса. Каждая рассчитана на зарядку двух автомобилей одновременно. От быстрой станции зарядить автомобиль можно в течение часа, а от обычной — за шесть часов. В аэропорту также работает сервис каршеринга или трансфера на электромобилях.





COVID Detect

Ученые создали маску с датчиком обнаружения коронавируса

Ученые из Гарварда создали защитную маску с интегрированной в нее биосенсорной системой, которая способна идентифицировать частицы коронавируса в выдыхаемом воздухе. Датчик сигнализирует о наличии вируса спустя полтора часа после ношения маски. В основу работы биосенсора положена новая технология wFDCF. От ныне действующих биосенсоров, которые «работают» непосредственно с живыми клетками, новая система извлекает и фиксирует отдельные органические молекулы. Ранее она уже использовалась для диагностики вирусов Зика и Эбола. Чтобы активировать установленные в маске биосенсоры, необходимо нажать кнопку, открывающую доступ в небольшой резервуар с водой. Вода необходима для увлажнения сублимированных молекул в датчике-анализаторе дыхания пользователя. Спустя полтора часа маленькая полоска бумаги-индикатора покажет результат – положительный или отрицательный.

Лучше подорожника!

Разработаны бинты нового поколения, которые уничтожают бактерии и светятся при инфекции

Австралийские ученые разработали бинты нового поколения, они в 20 раз дешевле антибактериальных повязок на основе серебра, а благодаря флуоресцентным нановолокнам на основе гидроксида магния бинт светится в ультрафиолете, если в ране начинают размножаться бактерии. «Умный» бинт также подавляет размножение бактерий, включая золотистый стафилококк, а также грибов вроде *Candida auris*. Нановолокна выполняют функцию индикатора заживления раны. В норме среда раны слегка кислая, но при размножении бактерий она меняется на умеренно щелочную. Нановолокна реагируют на это изменение флуоресценцией — они начинают светиться под ультрафиолетом. Благодаря этому травмированный пациент или его врач смогут оперативно принять меры и остановить заражение. Бинты с антибактериальным эффектом — не новое изобретение, но обычно их делают на основе серебра, а это приводит к высокой цене. Гидроксид магния куда доступнее — по оценкам ученых, бинты на его основе будут в 20 раз дешевле «серебряных».



Transformer

Компания Splash разработала электрический скутер для бездорожья — Transformer

Компания Splash выходит на краудфандинговую платформу со своей новинкой — электрическим скутером повышенной проходимости Transformer. По заявлению разработчиков, скутер универсальное транспортное средство, подходит для поездок на работу и в загородных путешествия по бездорожью. Transformer оснащен 960-ваттным ступичным движком, способен разогнаться до 40 км/ч всего за пять секунд и преодолевать уклоны почти в 30 градусов. Заряда съемного аккумулятора хватает на 45-километровый пробег, после чего буквально за несколько секунд можно установить новую батарею. Удобные подножные платформы гарантируют водителю устойчивое положение, а 10-дюймовые толстые шины в сочетании с пружинистой двойной подвеской — мягкую, комфортную езду. Transformer располагает системой дисковых тормозов спереди и сзади. Transformer станет доступным для предварительных заказов на Indiegogo начиная с 5 июля, по цене 1000 долларов. С начала розничной продажи она возрастет втрое.





Пшшшш... Але, але...

Хiaomi выпустила ультратонкую рацию A308 Walkie-Talkie

Бренд BEEBEST, являющийся частью экосистемы Xiaomi, выпустил ультратонкую рацию A308 Walkie-Talkie. Устройство выполнено в черном цвете с оранжевыми акцентами. Корпус имеет тонкую и легкую конструкцию. Это одно из главных отличий A308 от традиционных раций, представленных на рынке. Весит девайс всего 137 г при толщине 16 мм. Корпус разработан таким образом, чтобы гарантировать удобный захват. A308 можно использовать при температуре окружающей среды от -20 °C до 50 °C. Степень защиты от воды и пыли IP54 — рацию можно погружать в воду на глубину до 1,8 м. Новинка также предлагает функцию копирования эфирных частот — она позволяет автоматически скопировать нужные частоты с одной рации на несколько других устройств, что экономит время. Дальность действия может составлять до 10 км на открытых пространствах, а в движущейся машине дальность приема будет примерно 3 км. Внутри A308 стоит аккумулятор емкостью 2190 мАч — этого хватит на 13 часов активного использования и до 100 часов в режиме ожидания. Стоимость ~3900 рублей.



Капсула Мини

Mail.ru Group выпустила самую мощную «умную» компактную колонку с часами

Mail.ru Group представила «умную» колонку с часами — «Капсулу Мини». Продажи стартовали сегодня, ценник — 5 490 рублей, а вес — 305 г.

В новой модели встроен голосовой помощник Маруся, с помощью которого можно совершать звонки ВКонтакте, включать музыку и управлять «умным» домом.

В «Капсулу Мини» также встроили цифровой светодиодный дисплей, который адаптируется под освещение. На нем отображаются время, погода, таймер и другие данные.

У колонки заявлена мощность в 5 Вт, что делает ее одной из самых больших среди компактных колонок с голосовым управлением.



Очки с телевизором

Инновационные очки от компании TCL заменят ТВ

TCL представила свою инновационную разработку — очки NXTWEAR G. Особенность новинки — виртуальный внешний экран, размер которого по диагонали может достигать 355 см. Устройство получает питание от смартфона, планшета или ноутбука. Очки оснащены двумя панелями типа «Micro OLED 1080p», воспринимающими практически любой контент с подключенного мобильного устройства. Соответственно, полученный контент отображается на экране дополненной реальности. Разработчики позиционируют устройство как инструмент повышения производительности работы на любом устройстве просмотра электронных писем, документов, презентаций и т.д. Достаточно иметь на руках телефон плюс инновационные очки NXTWEAR G, чтобы продуктивно работать в любом месте. Виртуальный дисплей обеспечивает соотношение сторон 16:9. Частота обновления картинки составляет классические 60 Гц. На случай надобности виртуальный экран легко меняет размерность и даже изгибается. То есть у пользователя инновационных очков имеются возможности получать разное ощущение на просмотре фильмов или в играх.



POLYMERPLAST®

Эпизод 1 - История ПВХ

КАК ПВХ ВЫБРАЛСЯ
ИЗ ПРОБИРКИ?

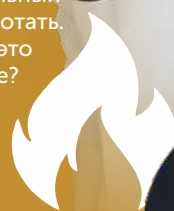
подкаст

Poly- мерный

Документальный подкаст Евгении Амелехиной о том, как разобраться в кабельных полимерах и стать немножечко компаундером. Уровень сложности — легкий, а финальный босс — практически непобедимый. Евгении нужно пройти путь от полного «нуля» до «профессионала», чтобы устроиться на работу в полимерную компанию или на кабельный завод. Получится ли у Евгении понять пластику достаточно, чтобы полноценно работать. Реально ли научиться отличать ТЭП от резины и ЭРП от сшитого полиэтилена? ПВХ - это вредно или сойдет? Какая кабельная оболочка в топе, а что уважают реально в Европе? Слушайте первый сезон «Полимерного подкаста», который мы делаем вместе с Полимерпласт и Полимерхолдинг.

Слушайте на сайте kabel.fm

Или вбивайте в поиск «На проводе» «RusCable» и Kabel.FM в приложении для подкастов



► Слушайте на Кабель.FM уже сейчас!



Подкаст «На проводе»

Все разговоры записываются, а все ли они прослушиваются? В подкасте «На проводе» мы испытываем отраслевые компании на умение общаться и вести переговоры по телефону. Обсуждаем новые темы и анализируем ошибки вместе с экспертом программы.



Аудиоверсия RusCable Review

Еженедельное шоу RusCable Review в аудиоформате. Главные новости кабельного бизнеса, энергетики и электротехники в легком формате с комментариями и эффектами от бессменной ведущей Елизаветы Коробковой. Делаем новости интересными!



Аудиоверсия RusCable Live

Каждую пятницу в дневном прямом эфире RusCable Live обсуждаем ключевые новости рынка и общаемся с интересными собеседниками из отрасли. А не дадут заскучать постоянные рубрики «Инспекция по соцсетям» и «Ретроспектива» и интерактив со зрителями из чата эфира.

Слушайте там, где привыкли

RusCable
Кабель FM
Подкасты о кабельном бизнесе, энергетике и электротехнике

Слушать
в Google Подкастах

Слушайте
ВКонтакте

Послушайте на
Яндекс Музыке