



**РОСЭНЕРГОРЕСУРС**

№ 13, ДЕКАБРЬ 2015 Г.

**Д. С. Ветохин:**  
«Наша цель —  
обеспечить лучший  
сервис грузоперевозок  
нашим клиентам»

**А. Н. Полев:**  
«Мы расширяем  
горизонты поставок»

**С. И. Воробьев:**  
«Наше производство  
активно растет»

**КАК ОПРЕДЕЛИТЬ  
УСТОЙЧИВОСТЬ  
ОПОР ЛЭП**



## НОВОСТИ КОМПАНИИ

### НОВАЯ УСЛУГА: доставка сборных грузов на Дальний Восток и Курильские острова

Компания «РосЭнергоРесурс» активно развивает услугу грузоперевозок на Дальний Восток из Новосибирска. С июня 2015 года компания доставляет сборные грузы во Владивосток и Приморский край железнодорожными контейнерами.

Сейчас открыли еще одно направление — Курильские острова. Это направление малопопулярно у крупных перевозчиков, и до настоящего момента отправить груз из Новосибирска в Южнокурильск было достаточно сложно. Сейчас с компанией «РосЭнергоРесурс» эта проблема решена! Мы доставляем грузы железнодорожными контейнерами до Владивостока, далее — по морю до Южнокурильска.

### Компания «РосЭнергоРесурс» выиграла тендер от «КрымЭнерго»

27 июля 2015 г. на общероссийском сайте госзакупок ГУП РК «КрымЭнерго» объявило тендер на поставку стеклянных изоляторов ПСД-70Е, ШС-10Д, ПСВ-120Б, ПС-160Д общим количеством 10277 штук. На тендер были поданы заявки от семи участников, включая крупнейшие заводы-изготовители: ОАО «ЮАИЗ» и ООО «ЮМЭК ГРУПП».

2 сентября 2015 г. были подведены итоги, и победителем тендера признали ООО ПО «РосЭнергоРесурс».

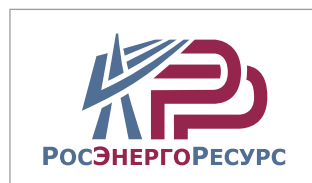
31 августа 2015 г. ГУП РК «КрымЭнерго» объявило еще один тендер на поставку изоляторов опорных стержневых полимерных в количестве 6852 штук. Участвовали семь компаний. «РосЭнергоРесурс» победил и в этом тендере, сумма выигрыша составила 245000 рублей.

Поставка была осуществлена в срок, заказчик остался доволен сотрудничеством.

### НОВАЯ УСЛУГА: производство металло- конструкций на заказ

В 2015 году компания «РосЭнергоРесурс» запустила цех по изготовлению металлоконструкций. Несколько месяцев налаживали производство, отработывали процессы, настраивали оборудование. С июля началась активная работа по изготовлению оборудования для строительства и ремонта ЛЭП. Сейчас запустили еще одно направление: изготовление любых металлоконструкций по чертежам клиента.

### Товарный знак «РосЭнергоРесурс» официально зарегистрирован



Мы завершили длительный процесс регистрации товарного знака нашей компании. Теперь наш логотип и товарный знак официально зарегистрированы в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания РФ.



Полев Андрей Николаевич,  
руководитель отдела продаж:

### «МЫ РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ ПОСТАВОК»

В сентябре 2015 года компания «РосЭнергоРесурс» победила в тендерах, проводимых компанией «КрымЭнерго», на поставку в Крым стеклянных изоляторов ПСД-70Е, ШС-10Д, ПСВ-120Б, ПС-160Д общим количеством 10277 штук и на поставку изоляторов опорных стержневых полимерных в количестве 6852 штук.

Руководитель отдела продаж компании «РосЭнергоРесурс» Андрей Николаевич Полев рассказал о том, как проходил тендер и что привело компанию к победе.

— Андрей Николаевич, до этой осени компания «РосЭнергоРесурс» не работала с этим регионом?

— Да, мы, в основном, работаем по Сибири и Дальнему Востоку, но последнее время начали активно расширять географию поставок нашей продукции. Теперь мы можем смело говорить о том, что кроме Сибири и Дальнего Востока, мы работаем и с Москвой, и с другими городами западной части страны, и вот теперь — с Крымским полуостровом.

— Как вы приняли решение участвовать в тендере, проводимом «КрымЭнерго»?

— Да можно сказать, случайно. Наш тендер-менеджер Кристина увидела этот тендер и предложила поучаствовать. Мы долго думали над этим — все-таки это совсем не наш регион, на западе страны очень много поставщиков, конкуренция там бешеная. А у нас еще дополнительный осложняющий фактор — география — все-таки мы очень далеко, одна доставка через всю страну чего стоит! Но решили попробовать, хотя на победу особо не рассчитывали. Когда выиграли, я удивился.

Причем там было два тендера подряд, мы выиграли оба. И это несмотря на то, что наш постоянный поставщик изоляторов, завод, чьим официальным дистрибьютором мы являемся уже много лет, почему-то решил ставить нам

палки в колеса, прислал ограничительное письмо, буквально запрещая нам участие в одном из тендеров. Сказать, что мы были ошарашены таким заявлением — это не сказать ничего. Забавно, что сам завод тоже участвовал в этом тендере и проиграл его!

— А с чем связан этот запрет завода, как они поясняли?

— Да в том-то и фокус, что никак! Мы так и не поняли их логику, что это было. Ну и получается, что если бы мы





## УСПЕЙТЕ ПРИБРЕСТИ ИЗОЛЯТОРЫ ПО ОЧЕНЬ НИЗКОЙ ЦЕНЕ СО СКЛАДА В НОВОСИБИРСКЕ!



**ШС 10Д**  
155 рублей / штука



**ШС 20Г**  
215 рублей / штука

Информацию  
по наличию товара  
уточняйте по телефону  
+7 (383) 363-21-36.

**ЗВОНИТЕ, МЫ ВАМ  
ВСЕГДА РАДЫ!**

послушались и отказались от участия в тендере, поставку изоляторов на проект осуществляли бы от другого производителя! То есть вообще странная ситуация.

— Как была организована доставка изоляторов на полуостров?

— Доставка была организована блестяще, как это нескромно не звучит! Нам, конечно, повезло, что во время доставки продукции до «КрымЭнерго» уже начался спад туристического потока на полуостров, и поэтому через Керченский пролив не было большой очереди. Мы доставили продукцию всего за 7 рабочих дней, было три фуры с изоляторами, и разбился всего один! Это просто превосходный результат.

По итогам работы могу сказать, что мы поставили вовремя, качественно, хорошую продукцию.

— В дальнейшем Вы планируете продолжать работу с «КрымЭнерго»?

— Сложный вопрос. С одной стороны, для нас это значительное расширение горизонтов, географии поставок, да и сам регион очень

привлекателен с экономической точки зрения — там сейчас очень активно идет строительство энергосетей, приведение их к российскому стандарту, очень серьезные бюджеты, работы много. С другой стороны, я по-прежнему не понимаю, как так оказалось, что, несмотря на сложную логистику, наше предложение получилось самым выгодным. Все же, как я уже говорил, далековато мы от Крыма, да и своих поставщиков поблизости там очень много. Думаю, что постепенно этот рынок все же займут компании, работающие на западе страны.

— Но если «КрымЭнерго» захочет с Вами работать, то это можно будет организовать выгодно и для Вас, и для них?

— Да, конечно. Мы ориентированы не только на прибыль и пиар, но, в первую очередь, — на клиентов, на их комфорт, на то, чтобы они хотели к нам возвращаться. И неважно, где они находятся, мы неленивы и готовы доставлять нашу продукцию, куда угодно. Для любого клиента мы сможем найти варианты, которые устроят и его, и нас.

## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

**Ветохин Дмитрий  
Сергеевич,  
руководитель отдела  
логистики**



Решение задачи быстро и недорого доставить нашу продукцию компании «КрымЭнерго» было непростым делом. Сроки были сжатыми, большого бюджета на доставку не выделялось, направление — новое для нас. И наша цель была: зарекомендовать себя перед новым серьезным клиентом самым лучшим образом.

Первое, что мы сделали — выбрали надежного перевозчика. Мы обратились к нашему давнему партнеру, проверенному годами. Кроме того, в договоре с перевозчиком мы строго прописали сроки и штрафы за их нарушение. Мы так делаем нечасто, только если необходимо соблюдать очень сжатые сроки — а здесь была именно такая ситуация: день-два простоя — и мы могли не уложиться.

А всё остальное просто сделали, как всегда, — максимально качественно и ответственно.

**Ветохин Дмитрий Сергеевич,  
руководитель отдела логистики:**

## «НАША ЦЕЛЬ — ОБЕСПЕЧИТЬ ЛУЧШИЙ СЕРВИС НАШИМ КЛИЕНТАМ»



— Дмитрий, Вы были инициатором открытия этой услуги и этого направления. Как Вы к этому пришли? Почему именно железнодорожные контейнеры и на Дальний Восток?

— Дальний Восток всегда был, есть и будет одним из основных направлений грузопотока. Здесь аккумулируется большое количество продукции, это связано с большими неосвоенными территориями, постоянной стройкой, нестабильными климатическими условиями, и как следствие — опять же стройкой и ремонтными работами. Также идет добыча полезных ископаемых, находятся стратегические пункты, строят различные объекты, в том числе и военные. В связи с этим в этот регион постоянно идет финансирование со стороны государства.

Так что направление, безусловно, перспективное в плане грузоперевозок, начиная с продуктов питания и заканчивая стройматериалами, и при этом — наименее развитое в сфере грузоперевозок.

Что касается выбора способа перевозки, то в каждом сегменте — авто, авиа, ж/д — есть свои клиенты, и железнодорожные перевозки на этом направлении — один из самых популярных и выгодных способов.

Достаточно большая группа клиентов ориентирована именно на железнодорожные перевозки, и при этом не так много серьезных перевозчиков работают на этом направлении.

Таким образом, я определил, что работать в этом направлении — целесообразно.

— Насколько я знаю, идея заняться грузоперевозками пришла Вам в связи с желанием обеспечить лучший сервис, в первую очередь, для клиентов, покупающих продукцию у компании «РосЭнергоРесурс»?

— Да, примерно половина грузов — наша собственная продукция. Мы ее грузим и отправляем нашим клиентам. И здесь они выигрывают по стоимости, потому что у нас ценник ниже, чем у транспортных компаний.

— Цены ниже только для постоянных клиентов «РосЭнергоРесурс»?

— Нет, для всех. У нас нет таких затрат, как у транспортных компаний, к тому же, наша цель — не столько заработать денег, сколько — обеспечить сервис нашим клиентам. Поэтому мы можем себе позволить держать ценник ниже рынка.

Кроме того, по той же причине — более низкой себестоимости перевозок — мы можем себе позволить давать точную гарантию сроков отправки.

Как работают большие транспортные компании? Они ставят контейнер и грузят; когда заполнится — отправляют. То есть гарантировать, что контейнер уйдет в конкретный день, не могут. Обещают, конечно, но я по опыту знаю, что это не так.

У нас ситуация иная. Свои складские площади, свои мощности, которые работают за счет другого направления деятельности фирмы — то есть финансируются не с перевозок, соответственно, это не учитывается в себестоимости перевозок, как у транспортных компаний. Поэтому у нас более выгодное положение по сравнению с компаниями, у которых это — серьезная статья затрат. Так, мы можем себе позволить отправить не полностью заполненный контейнер, и при этом не нести убытков, соответственно, мы гарантированно выполняем срок: если сказали, что в пятницу уедем, значит, точно в пятницу уедем. Потому что мы можем отправить не заполненный контейнер (20 тонн), а набрав 7–8 тонн.

— Как прошла самая первая перевозка?

— Первая грузоперевозка прошла на неделю позже, чем было запланировано по проекту — 10 июня 2015 года. Но учитывая, что проект писался за полгода до первой перевозки, это совсем небольшое отклонение от плана.

Первую поездку я собирал сам, мы всю ее забили продукцией клиентов «РосЭнергоРесурс». Был полный контейнер.

Клиенты были очень довольны — буквально только товар их пришел к нам на склад, как на следующий день загрузили, и ушел контейнер. Обычно у них бывало, что груз по неделе-две в городе лежал у транспортных компаний.



А мы обещали 10 дней, и за 10 дней доехали. Все были довольны, что так всё вовремя.

— *Что уже приходилось возить из сторонней продукции, кроме высоковольтного оборудования?*

— Чего только не возили! Начиная от бытовой техники и заканчивая детскими подгузниками. Бытовую химию, стройматериалы, какое-то хитрое оборудование неизвестного мне назначения... Много всего.

— *Кто принимает груз во Владивостоке?*

— У нас есть партнер во Владивостоке. В Новосибирске у нас свой склад, работники, которые все грузят и отправляют, свои машины. А во Владивостоке уже наш партнер принимает контейнер, обзванивает клиентов, выдает им груз либо переправляет груз дальше через море. Часто Владивосток — не конечный пункт, грузы идут в Магадан, на Камчатку, на Сахалин. Теперь вот еще и на Курильские острова открыли направление. Всем этим занимается наш проверенный партнер, на его складе груз перегружается в контейнер, который идет по морю. И мы вместе с ним контролируем дальнейший путь груза.

— *Какие-то первые итоги этой полугодовой работы можно подвести?*

— Пожалуй, можно сказать, что идея оказалась хорошей. Мы развиваемся, набираем обороты, объемы растут: первое время отправляли по контейнеру в месяц, а сейчас вот за октябрь ушло три. По плану уже в этом месяце выйти на отправку груза раз в неделю. Клиенты нами довольны.

— *Какие преимущества работы с «РосЭнергоРесурс» в плане грузоперевозок Вы можете назвать?*

— **Первое**, о чем я уже говорил: мы свято соблюдаем сроки. Наша цель — обеспечить перевозку для клиентов, а не заработать на этом. Поэтому все наши контейнеры уходят строго в срок — за все время работы мы ни разу его

не нарушили. Надо — отправляем не заполненный контейнер. Но всё уйдет и придет именно тогда, когда мы обещали. Разумеется, могут быть форс-мажоры, связанные со стихией, например, на Сахалине какой-нибудь тайфун, и грузы не отправляют туда. Но в такой ситуации мы обязательно держим клиента в курсе.

Это, кстати, и есть наше **второе** преимущество: мы постоянно информируем клиентов о том, где идет груз. Обычная практика — сдали груз в транспортную компанию, тебе дали примерные сроки, когда начинать звонить и искать. У нас принципиально другой подход. Мы сами, ежедневно звоним клиентам и сообщаем, где сейчас едет контейнер, на каком этапе у нас перевозка. Для многих это важно, тем более что занятому человеку сложно держать в голове всё это, и он может просто забыть позвонить, скажем, сегодня, а ему уже с утра нужен его груз. А тут мы сами полностью всё контролируем и держим клиента в курсе. Клиенты это ценят.

**Третье**: хороший тариф, ниже рыночного.

**Четвертое** — мы можем бесплатно забрать груз у клиента в Новосибирске (до 3 тонн). У нас свой транспорт, свой экспедитор. Это очень удобно для клиентов, многие пользуются этой услугой.

**Пятое**: документы отправляются с контейнером сразу. На месте наш партнер их отдает вместе с грузом, от клиента не требуется никаких дополнительных телодвижений.

**Шестое**. У нас есть услуга дополнительной упаковки груза для лучшей его сохранности. Нередко груз сдается в неподходящей упаковке: рваные мешки, хрупкие вещи без специальной упаковки. Мы можем упаковать любым стандартным способом: мешки, коробки, жесткая деревянная обрешетка для ценных, хрупких предметов.

У нас еще не было случаев, чтобы у кого-то что-то повредилось или не доехало.

— *Недавно Вы открыли еще одно направление — доставка грузов на Курильские острова. С чем это связано?*

— На Курильских островах идет активная стройка, туда отправляется много стройматериалов. Мы тоже отправляем туда нашу продукцию. И когда мы впервые столкнулись с необходимостью организовать доставку на Курилы из Новосибирска, выяснилось, что это так сложно! Очень малое количество транспортных компаний отправляют туда грузы. В Новосибирске прямого перевозчика нет, да и даже посредника найти сложно. Во Владивостоке всего одна компания! Мы с ними познакомились и наладили взаимодействие, решили организовывать эту перевозку. Мы берем груз в Новосибирске, во Владивостоке его принимают наши партнеры и везут на Курилы. А мы контролируем эту перевозку от и до. Отправляем все отчеты по грузу, следим, кто кому, где что передал, информируем заказчика. Таким образом, наш клиент может спокойно сдать груз нам и быть уверенным, что груз попадет на Курильские острова, заказчику не надо никого контролировать, ни за кем следить, состыковывать разные транспортные компании.

— *Есть идеи, какое еще направление развивать?*

Была мысль двинуться в Якутию. Якутия — тоже очень выгодное направление. Там серьезный грузопоток круглый год, и есть интересные нюансы, связанные со временем перевозок. Грузы в Якутию идут по реке Лене. Летом — плывут, зимой — по льду. И есть период, когда река уже замерзает, но лед еще не встал. И на этот период грузоперевозки закрываются. Все уже привыкли, что есть месяц-два, когда грузы никуда не отправляются.

Но у меня есть идеи по логистическим решениям этой проблемы. И тогда получится, что наши клиенты смогут отправлять туда грузы круглый год. Будем работать над этим!

## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

**Василькова Наталья Игоревна,**  
руководитель  
отдела  
маркетинга  
и рекламы



Как не побоялись запустить новое направление в кризис?

Кризис нас и подтолкнул к тому, что надо открывать новую услугу, диверсифицировать бизнес. Проект оказался очень своевременным. У нас так удачно совпало — сервис и выгода для наших клиентов и рост и развитие компании. Сейчас «РосЭнергоРесурс» выходит на абсолютно новый уровень. Мы становимся экспертами на своем, энергетическом рынке, развиваемся, не стоим на месте. Кроме новой для нас услуги грузоперевозок, мы еще запустили в этом году новое производство металлоконструкций. Мы планируем изготавливать металлоконструкции не только на энергетику, как было раньше, но и другие изделия по чертежам клиента.

В кризис многие уходят с рынка, а большие компании не хотят искать другие пути, свежие идеи. Наша компания, наоборот, постоянно находится в поиске новых идей и направлений.

### Направления отправления сборных грузов из Новосибирска:

- Владивосток и все населенные пункты Приморского края
- Южно-Сахалинск и все населенные пункты Сахалина
- Петропавловск-Камчатский и экспедиционное по всей Камчатке
- Магадан и Магаданская область
- Южнокурильск





**Воробьев Сергей Иванович,  
руководитель производственного отделения  
ООО ПО «РосЭнергоРесурс»:**

## «МЫ ДАЕМ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА ПРИ ВПОЛНЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТОИМОСТИ»

**В 2015 году компания значительно увеличила свои производственные мощности, кроме уже много лет выпускаемых болтовых и клиновидных зажимов, цех теперь изготавливает любые металлоконструкции по чертежам заказчика.**

— Сергей Иванович, как вообще начиналась работа производственного направления ООО ПО «РосЭнергоРесурс»?

— Когда компания «РосЭнергоРесурс» только начинала свою работу, мы сразу назвали ее не просто ООО, но именно ООО ПО — производственное объединение, это был такой задел на будущее. Производство запустили не сразу, компания основана в 2004 году, а первые станки и печь мы закупили только в 2007 году. Процесс отлаживали почти год, и только в 2008 году литейный цех был полностью запущен и работа началась.

Начинали мы с производства натяжных, болтовых и клиновых зажимов. Тогда это были самые ходовые позиции, да и сейчас тоже, но при этом на рынке было очень мало зажимов хорошего качества. Помню, я мотался по заводам страны, и нигде было купить эти зажимы! Очереди на них были расписаны на год вперед, они уходили, как горячие пирожки. Спрос был огромный, мы их продавали тысячами. С 2013 года мы стали изготавливать не только зажимы, но и все комплектующие к ним.

А в этом году мы сделали качественный рывок вперед — и теперь производим не только зажимы, но и можем изготовить практически любые металлоконструкции по чертежам заказчика.

— Получается, что почти 8 лет Вы производили только болтовые и клиновидные зажимы, а в этом году значительно расширили производство. С чем это связано?

— У компании были другие цели. Мы активно росли, развивались, наращивали объемы продаж, налаживали работу склада, запускали программы учета — чтобы всё работало, как часы. В 2007 году у нас не было такого количества людей, площадей, заказов. Эти годы мы потратили на то, чтобы сформировать рынок сбыта — и весьма успешно.

— Что было самым сложным в запуске нового цеха?

— Найти подходящее помещение, которое было бы удобно для работы. Нам был нужен достаточно большой теплый цех, чтобы хватало мощностей для работы, чтобы были условия для сотрудников.

С покупкой оборудования сложностей не было — я уже четко представлял себе, что нам нужно купить в первую

очередь, что — во вторую. Поскольку миллиарда, чтобы сразу построить завод, у нас не было, расставляли приоритеты. Сначала купили самое необходимое для простых, ходовых изделий. Потом уже стали докупать более сложное оборудование.

Я сразу делал ставку на качество. Мы покупаем дорогое, хорошее оборудование, не экономим там, где экономить не стоит. Например, для резки металла у нас очень хороший станок — потому что на плохом старом станке не получится отрезать быстро, ровно, аккуратно. И резку хорошо сделать можно только на хорошем оборудовании. А скажем, просверлить отверстие можно и на более простом станке. Вот с такой точки зрения и выбираем.

— Что еще, кроме внимательного подбора оборудования, Вы делаете для того, чтобы продукция выпускалась достойного качества?

— Вся наша работа построена на том, что во главе угла стоит качество продукции. Мы очень внимательно отбирали персонал, когда они проходили испытательный срок, смотрели на всё: и как специалист читает чертежи, умеет ли он правильно выполнять свои обязанности, сколько времени у него на это уходит, любит ли свою работу... Мы же, в свою очередь, обеспечиваем достойные условия работы для наших специалистов. Я считаю, очень важно, в том числе и для качества выпускаемых изделий, чтобы человек, который его делает, был одет в удобную



форменную одежду, работал в теплом, оборудованном цехе, где есть вытяжки, благодаря чему нет посторонних запахов, удобные рабочие места, есть условия для того, чтобы отдохнуть, пообедать, выпить чаю и т. д.

У нас строгий выходной контроль. Готовые к отгрузке изделия обязательно проверяю я или инженер, начальник цеха. Смотрим, всё ли соответствует чертежам, выдержаны ли размеры, аккуратно ли выполнена сварка, покраска. Мы даем гарантию на всю нашу продукцию.

Мы не хотим, чтобы монтажники, которые будут мучиться с неправильно приваренными шпильками или подгонять хомуты, вспоминали нас недобрым словом. И благодаря такому подходу мы ни разу не сталкивались еще с недовольством клиентов, получаем от них только хорошие отзывы.

— Какие металлоконструкции Вы производите?

— Мы изготавливаем всё оборудование, которое требуется для комплектации высоковольтных линий. Также делаем металлоконструкции для нефтяных компаний: ограждения, площадки, лесенки и пр.

Сейчас мы продолжаем активно расширять производство. И готовы браться за изготовление практически любых металлоконструкций по чертежам клиента. Более того, мы можем сами создать рабочие чертежи — у нас есть инженеры, конструкторы, которые сделают чертеж для любого изделия, которое вам захочется получить, — можете принести хоть картинку из Интернета.

Кстати, нередки случаи, когда наши специалисты могут улучшить, оптимизировать чертеж. Дело в том, что новых проектов мало, многие работают с проектами высоковольтных опор, которые разрабатывались еще в 70-е годы прошлого века и, соответственно, там много требований, которые выглядят странно. С тех пор появилось множество технологий, например, плазменная резка, хорошая сварка. И мы можем сделать всё гораздо быстрее, дешевле и при этом — качество и прочность будут даже выше. Всё это мы тоже обязательно предлагаем заказчику.

— Как происходит сама работа от заявки до изготовления изделия?

— Прежде чем взять в работу какое либо изделие, мы обсуждаем с клиентом техническое задание: определяем металл, нужно ли дополнительное покрытие, какие особенности изделия, смотрим, можно ли сделать это в нашем цехе или на производстве наших партнеров.

После того, как все детали согласованы и утверждены, мы получаем от клиента подтвержденную заявку, покупаем металл и приступаем к работе.

— Какие планы по развитию цеха?

— Мы постоянно наращиваем наши производственные мощности. Покупаем новое оборудование, расширяем ассортимент изготавливаемых изделий. Сейчас мы работаем, преимущественно, с Новосибирском и НСО, но в следующем году будем выходить и на другие города. У нас в ближайшем будущем заработает обновленный сайт — будем активно продвигаться в Интернете. Мы даем высокий уровень качества при вполне конкурентной стоимости, и думаю, это не останется незамеченным. Наша команда всегда старается придумать что-то новое, что увеличит скорость производства заказа и при этом позволит выполнить работу качественно.

## КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

**Полев Андрей  
Николаевич,  
руководитель  
отдела продаж**



На сегодняшний день обширного эксплуатационного отзыва у нас нет. Что это значит? У нас нет опыта эксплуатации наших металлоконструкций на линиях электропередач в долгосрочном (более 7 лет) периоде. Но это не основной критерий, по которому заказчик оценивает производство металлоконструкций, да и вообще любого изделия. Любой продукт так же, как и человека, встречают по «одежде», то есть по его визуальному виду: как выглядит сварочный шов, как покрашена деталь, как обработаны края, как высверлено отверстие, как уголок отпилен и чем в принципе порезан металл (профессиональным инструментом или ножовкой). Всё это можно оценить сразу, при обычном осмотре. И наша продукция при таком осмотре выглядит весьма достойно.

К слову о частных отзывах. Недавно я ездил в командировку по Кузбассу, проезжал Беловский район. Там бригада МРСК Сибири «КузбассЭнерго РЭС» вела монтаж траверс нашего производства на линию 10 кВт. Я сперва проехал мимо, но стало любопытно, развернулся, подъехал к ним. Ребята сначала насторожились. Сразу остановили работы в целях безопасности, увели меня в сторону от места монтажа, так как опора еще не была зафиксирована.

Только после того, как все правила техники безопасности были соблюдены, я смог пообщаться с бригадиром. Представился, объяснил, что эти траверсы, которые они монтируют, скорее всего, нашего производства. Посмотрел, как они выглядят в смонтированном виде на линии, посмотрел те, что лежали еще в кузове машины. Это точно были наши траверсы, их легко можно отличить от других визуально.

После этого я задал прямой вопрос про качество нашего оборудования. Ответ монтажников меня очень порадовал: они похвалили не только аккуратный внешний вид траверсы, но и отметили, что благодаря качественному исполнению, при их монтаже не нужно использовать дополнительные инструменты и проводить дополнительные работы, так как все отверстия хомутов идеально совпадают. В итоге монтаж облегчается и времени тратится меньше.

Очень приятно слышать такие отзывы о нашей продукции, особенно — непосредственно от людей, которые каждый день имеют дело с монтажом ВЛ.



## КАК ОПРЕДЕЛИТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ ДЕРЕВЯННЫХ И ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ОПОР ВЛ 0,4-6-10 КВ

Умение определить устойчивость деревянных и железобетонных опор ВЛ — абсолютно необходимо для любого, кто работает в этой области, поднимается на опору, обслуживает ВЛ. На что обращать внимание, как рассчитать надежность установки опоры, как определить, устойчива ли опора?



### Дефекты, которые имеют значение для устойчивости опор ВЛ

1. Глубина установки стойки или приставки опоры менее установленной проектом.

Для воздушных линий 0,4–10 кВ: промежуточные опоры устанавливаются на глубину 2,2 м; анкерные — 2,3 м для ВЛ 10 кВ; 2,45 для ВЛ 0,4 кВ.

Определить на какую глубину установлены железобетонные опоры можно, замерив расстояние от треугольника до земли. Зная, что от низа опоры до треугольника 3 метра, вычтем одно из другого и получим глубину установки.

2. Опора плохо утрамбована при установке или грунт вокруг опоры просел со временем.

3. Отклонение опоры вдоль или поперек оси ВЛ более 3 градусов.

4. Деформация металлических элементов опор: траверс, крюков, кронштейнов, штырей; для анкерных опор — узлов крепления.

5. Ширина раскрытия трещин на поверхности железобетонных элементов опор составляет более 0,5 мм.

6. Обнажены продольная или поперечная арматуры железобетонных стоек или приставок, сколы бетона на поверхности опор.

7. На железобетонной опоре есть следы протекания тока, замыкания на землю.

8. Обрыв или ослабление проволочного бандажа опор, закрепленных на пасынках.

9. Следы загнивания, обгорания или трещины на деревянных элементах опор.

### Как определить загнивание на деревянных опорах?

Сначала внимательно осматриваем все деревянные элементы на поверхности опор и в глубине трещин. Особое внимание надо обратить на места, где стойка выходит из земли, и на область около крепления бандажа (на пасынованной опоре) — эти зоны особо подвержены загниванию.

Далее откапываем опору на полметра, простучим ее молотком. Если звук звонкий — значит, древесина в порядке, если же звук глухой — есть вероятность наличия внутреннего загнивания.

**Определить загнивание древесины можно при помощи прибора ПД-1.** Прибор выставляется в нулевое положение, опора обхватывается тросом, после чего затягивается замок. ПД-1 плотно прижимается к опоре при помощи затягивания складной ручки.

Если на прохождение первых слоев требуется усилие более 30 кг/см, такая древесина считается здоровой. Где

кончается здоровая часть, можно определить по резкому спаду усилия.

После замера, прежде чем ослабить трос и снимать прибор ПД-1 со стойки, нужно выкрутить иглу в первоначальное положение. Иначе она может согнуться или сломаться.

В первую очередь делаем замеры в плоскости с наибольшей вероятностью загнивания: опасные сечения, подозрения при простукивании и т. п. Начинаем с северо-запада + 2 точки под углом 120 градусов.

**Иногда так случается, что простукивание и инструментальное обследование противоречат друг другу: звук глухой, а усилие на прокол более 30 кг/см. Это значит, что древесина сухая, но уже трухлявая.**

### Как определить прочность железобетонных опор?

Осмотр железобетонной стойки или приставки проводится по всей ее высоте, а также со вскрытием грунта на глубину 0,5 метра.

**Если при визуальном осмотре выявлены трещины, коррозия арматуры, сколы или выбоины и т. п., то стоит насторожиться.** Такую опору надо или ремонтировать, или менять — в зависимости от серьезности замечаний.

Если к опоре нет претензий, то на нее можно подниматься. Однако, в зависимости от вида выполняемых работ на опоре, ее может быть нужно дополнительно укрепить с помощью раскрепляющего устройства УР-10.

**Для определения прочности железобетонных стоек существует специальный прибор — ультразвуковой тестер УК-1401М.** В его состав входят электронный блок и два ультразвуковых преобразователя: передающий и принимающий. Тестер измеряет скорость и время распространения ультразвуковых волн в твердых материалах, что позволяет судить о целостности и прочности этих материалов и конструкций из них. Кроме прочности бетона тестер УК-1401М может определять и глубину трещин.

Результаты осмотров опор и выявленные дефекты фиксируются в специальных ведомостях опор, замечания по ВЛ 0,4-6-10 кВ заносятся в журнал дефектов ВЛ. Опоры, на которые нельзя подниматься, отмечаются на схемах, а также их заносят в списки особо опасных мест, с которыми весь персонал знакомит под роспись. Поскольку невозможно выучить местоположение всех дефектных опор, принято ставить на таких опасных опорах крестик красной краской.

По материалам:  
[budni-elektrika.ru/kak-opredelit-ustojchivost-opor-vl.html](http://budni-elektrika.ru/kak-opredelit-ustojchivost-opor-vl.html)







## 5 ШАГОВ К ПРОДУКТИВНОСТИ

**Все мы хотим, чтобы работа делалась быстрее и радостнее. Но иногда мы сами и мешаем тому, чтобы наша деятельность была продуктивной, и тратим слишком много сил на задачи, которые этого не заслуживают. В этой статье мы собрали самые распространенные ошибки, которые мешают нам работать в полную силу.**

### Не перерабатывайте!

В трудовом кодексе не случайно закреплена именно 40-часовая рабочая неделя. Многочисленные исследования доказывают, что такой график — наиболее продуктивен. Если вы работаете больше 40 часов в неделю — ваша производительность становится значительно ниже.

При этом для того, чтобы быть эффективными в работе необходимо хорошо отдыхать и высыпаться. Ученые доказали, что без полноценного отдыха и сна не менее 8–9 часов невозможно быть бодрым и продуктивным!

Очень важно находить время на отдых не только в отпуске и на выходных, но и в течение дня. Устраивайте себе небольшие перемены, чтобы остановиться, отвлечься от работы. Так у вас будет значительно больше сил и идей на выполнение ваших рабочих задач.

### Научитесь говорить «нет»!

Мы часто боимся обидеть человека отказом, и из-за этого взваливаем на себя много лишней работы и чужих обязанностей. У вас есть свои дела, свой фронт работы, и не позволяйте слишком хитрым коллегам подкидывать вам их работу. И то, что вы в чем-то хорошо разбираетесь и вам не трудно «быстренько напечатать этот текст», и то, что вы что-то делаете быстрее и лучше, не значит, что вы должны делать всё за всех. И не бойтесь обид, помните, что главное, не что сказать, а как сказать — используйте мягкие формулировки: «Извини, но у меня сейчас завал, я не успею», «К сожалению, я никак не могу этим заняться» и т. п. И постепенно все привыкнут и перестанут красть ваше время.

### Учитесь делегировать

Вы считаете, что самостоятельно сделаете всё лучше? Возможно. А возможно, что ваши коллеги справятся с задачами не хуже вас. А возможно — что они сделают чуть хуже, но это не имеет особого значения. А вот то, что у вас бесконечный аврал и горят сроки из-за того, что вы пытаетесь делать всё-всё сами, включая чужую работу и не доверяя коллегам, — совершенно точно. И ничем хорошим это не закончится — вы или окажетесь в больнице с переутомлением, или из-за усталости и перенапряжения совершите ошибку.

### Забудьте о перфекционизме

Перфекционист всегда стремится всё сделать идеально. Но идеал недостижим. Есть такое понятие «достаточно хорошо» — то есть работа выполнена на хорошем уровне, который достаточен для этой деятельности. Не надо стремиться за недостижимым идеалом, просто хорошо делайте свою работу, не принося себя в жертву завышенным требованиям к себе.

Чем плохо быть перфекционистом?

Перфекционист тратит значительно больше времени на решение задачи, что приводит к срывам сроков и нехватке времени на другие вопросы. Такая фокусировка на мелких деталях не позволяет увидеть всю картину в целом, и приводит к перекосам в работе. Они любят ждать идеального момента, чтобы начать что-то. Не надо ждать, идеальный момент — это прямо сейчас!

### Оптимизируйте рабочие вопросы

У каждого из нас в работе есть простые рутинные моменты, которые отнимают немало нашего времени и сил, при этом имеют весьма малую отдачу. Согласно исследованиям, чем больше работника засасывает рутина, тем больше времени он на нее тратит и тем ниже его продуктивность. Подумайте, как наилучшим образом автоматизировать рутинные задачи, сократить время, которое вы тратите на их выполнение. Возможно, что-то можно сократить, что-то — делегировать другим (или даже отдать на аутсорсинг), а от чего-то и вообще отказаться.

Надеемся, что наши советы помогут вам оптимизировать ваш рабочий процесс и работать с радостью и пользой!