



РОСЭНЕРГОРЕСУРС

№ 17, ДЕКАБРЬ 2016

Новый склад
компании
«РосЭнергоРесурс»

Выгодная
замена:
эффективные
аналоги в типовых
узлах крепления

Д. В. Юрченко:
«Планируем
переходить
на новый уровень
работы»



Уважаемые коллеги, друзья!

Самый короткий и холодный день в году очень символично выбран в качестве Дня энергетика. Как никогда ощущается потребность в свете и тепле. В эти праздничные дни в канун Нового года невольно хочется подвести итоги, завершить как можно больше дел. Прошедший год был богат событиями — радостными и печальными, которые дали уникальный опыт. Достижения помогли обрести уверенность в своих силах, неудачи — научили не опускать руки и идти дальше.

Выбранные нашей компанией приоритеты, такие как качественное выполнение своих обязательств, продуктивность, и нацеленность не просто на результат, а на результат с превышением, а главное — построение комфортных деловых отношений с нашими партнерами, позволяют нам с уверенностью сказать, что этот год прожит достойно.

В наших успехах есть и ваш весомый вклад. Позвольте поблагодарить вас за радость делового общения, профессионализм и взаимопонимание.

Желаем процветания, благополучия, успешных совместных проектов и согласия в делах!

Пусть в Новом 2017 году ваша жизнь будет яркой и подарит вам дружбу и любовь. И пусть Новый год принесет вам не то, что вы себе желаете, а то, что вам действительно необходимо!

Здоровья, счастья и успехов вам и вашим близким!

*С уважением,
Светлана Ивановна Корчагина,
генеральный директор
ООО ПО «РосЭнергоРесурс»*

*Поздравляем
с Днем энергетика
и наступающим 2017 годом!*

С компанией «Алтайкабель» ООО ПО «Рос-ЭнергоРесурс» сотрудничает уже много лет. В последнее время мы перешли на новый уровень сотрудничества, значительно увеличили объем закупок проводов СИП. На страницах нашего журнала мы хотим представить нашего надежного партнера.

ДИРЕКТОР ЗАВОДА «АЛТАЙКАБЕЛЬ» АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ ПЛЕШКОВ: «НАМ ВАЖНА НАША РЕПУТАЦИЯ НАДЕЖНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»



— Алексей Николаевич, у завода «Алтайкабель» долгая история развития, расскажите о ней.

— Свою историю наш завод начал в 1990 г., когда было создано Поспелихинское предприятие «Энергоремонт», которое занималось строительством и ремонтом энергоустановок. Почти сразу, меньше чем через год, было решено производить на заводе и кабельную продукцию. Конструкторское бюро предприятия разработало проект экструзионной линии по наложению ПВХ изоляции. К концу 1991 г. уже были произведены первые метры провода с ПВХ изоляцией и начат серийный выпуск этого вида провода.

В 1992 г. предприятие приобрело завод «Поспелихинский ветсанутил», восстановило и реконструировало его, и в дальнейшем производство работало уже на собственных, а не арендованных площадях. Были приобретены волоочильная и крутильная машины, постепенно расширялась номенклатура производимой продукции.

В 2000 г. завод построил новый производственный корпус, оборудовал его крутильными машинами MKD 6+12+18*500, SRN 6*630 и запустил экструзионную линию. Развитие завода шло хорошими темпами, и уже в 2003г. мы выпускали более 500 маркоразмеров продукции (таких, как А и АС, АПВ и АППВ, ПВ и ППВ, АКВВГ и КВВГ, АВВГ и ВВГ).

Для дальнейшего развития и расширения производства требовалось наличие собственных ж/д путей или приближенность к ним. В 2006 г. завод решает эту проблему путем покупки производственные помещения Авторемонтного предприятия, восстанавливает их и оборудует под специфику кабельного производства.

С 2014 г. мы провели полное техническое переоснащение, приобрели новое технологическое оборудование, волоочильные машины, крутильные машины, экструзионные линии, модернизировали действующее оборудование. Тогда же начали производство широкого спектра кабельно-проводниковой продукции.

Сейчас мы достраиваем новый производственный корпус площадью 1500 м² для производства кабельной продукции больших сечений. Планируем запустить его в 2017 году.

НАША ЦЕЛЬ — УВЕЛИЧИТЬ ДОВЕРИЕ К ЗАВОДУ «АЛТАЙ- КАБЕЛЬ» СО СТОРОНЫ ЗАКАЗЧИКОВ И ПАРТНЕРОВ

— Какую продукцию сейчас выпускает завод «Алтайкабель»?

— На данный момент наше предприятие производит следующие виды продукции: провода неизолированные А, АКП, АС, АСКС, АСКП, М; провода изолированные СИП2, СИП3, СИП4; с ПВХ изоляцией АПВ, АППВ; кабели силовые АВВГ, ВВГ, АПВВГ, ПвВГ, АПВГ, ПВГ включая индексы пожарной опасности (нг, нг-LS, нг-FRLS). Вся продукция сертифицирована и соответствует техническим требованиям ГОСТов.



— Какие отличительные черты Вашего предприятия Вы бы отметили?

— Мы стремимся быть лидером в сфере своей деятельности, нам важна наша репутация надежного партнера, имеющего специалистов высокой квалификации для безупречного выполнения требований заказчиков по всему спектру работ. Мы способны адекватно и эффективно планировать свою работу. Мы соблюдаем установленные законодательные и нормативные требования.

Мы мобильны. У нас нет жестких сроков и регламентов, мы всегда готовы подстроиться под клиента и по срокам, и по условиям работы. Для нас самое главное — удобство клиента.

Особое внимание уделяем качеству материалов, это тщательно отслеживается, мы постоянно ищем и разрабатываем новые решения, обновляем оборудование, технологии, электронные стандарты. У нас жесткий контроль качества на каждой стадии производства. Мы перевернули за этот год всю систему контроля и теперь можем гарантировать, что наша продукция сделана в полном соответствии с техническими требованиями. Каждый наш сотрудник несет личную ответственность за качество выполняемых работ на своем месте. Квалификация работников постоянно повышается, руководство завода обеспечивает им возможность обучения и развития.

Конечно, я считаю, такой подход должен быть у каждой компании, но практика показывает, что это не так. Наша цель — увеличить доверие к заводу «Алтайкабель» со стороны заказчиков и партнеров, сохранить репутацию надежного поставщика и производить только качественную конкурентоспособную продукцию.



«ПЛАНИРУЕМ ПЕРЕХОДИТЬ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ РАБОТЫ»

Полтора года назад компания «РосЭнергоРесурс» открыла новую услугу — доставку сборных грузов на Дальний Восток и Курильские острова.

Сегодня директор по снабжению и логистике компании ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ ЮРЧЕНКО рассказывает о том, что изменилось за это время в области грузоперевозок и логистики

— Когда открывали услугу, Вы сразу сосредоточились на Дальнем Востоке и Курильских островах. Сейчас что-то изменилось, география поставок расширилась?

— Эти направления были выбраны не случайно. Основное финансирование строительства, развития, создания инфраструктуры сосредоточено на Дальнем Востоке и в Якутии. Мы постоянно мониторим рынок, и не видим сейчас смысла распыляться и осваивать сразу большое количество регионов. Мы работаем над тем, чтобы оказывать качественно услуги в этих регионах, стараемся сокращать сроки доставки и нарабатываем новых клиентов. Планируем расширять спектр услуг, улучшать сервис для существующих и будущих клиентов по этим направлениям.

Мы сразу поставили перед собой завышенную планку, но большого роста объемов контейнерных перевозок мы не получили, так как были не готовы в плане кадров, столкнулись с большим объемом информации, новой, непривычной работы. Сейчас мы это направление уже изучили, освоили, поняли, что справляемся, держим определенный уровень качества. Налаживаем

партнерские отношения. Теперь можно и дальше развиваться.

— Каким Вы видите дальнейшее развитие?

— Мы планируем переходить на новый уровень работы — уже в качестве логистического комплекса. Начав заниматься перевозками, мы поняли, что благодаря наработкам нашего отдела, личному опыту сотрудников, мы можем оказывать более широкий спектр услуг для своих клиентов по логистике и решили не останавливаться только на грузоперевозках. Так родилась идея создания логистического оператора на базе нашей компании.

НОВЫЙ СКЛАД НАХОДИТСЯ В БОЛЕЕ ВЫГОДНОМ ГЕОГРАФИЧЕСКОМ ПОЛОЖЕНИИ, ЧЕМ СТАРЫЙ, — ПОСЕРЕДИНЕ МЕЖДУ ПРАВЫМ И ЛЕВЫМ БЕРЕГОМ

Сами по себе перевозки — это, наверное, одна десятая часть логистических услуг, которые можно оказать клиенту. Что такое простая грузоперевозка? Доставка товара из пункта А в пункт Б. Но зачастую клиенту этого мало, он нуждается в дополнительном сервисе, таком, как хранение продукции на складе, услуги маркировки, упаковки, погрузочно-разгрузочные работы, дополнительное сопровождение, расчеты. Также можно оказывать комплексную услугу: брать продукцию, которую клиент хочет купить в другом городе, организовывать покупку и перевозку, консолидировать это все у себя, и уже осуществлять дистрибуцию по региону для него в качестве партнера. И все это в комплексе и называется логистическим оператором — услуга 3PL.

— Такой тип услуг отличается от обычного набора услуг транспортных компаний?

— Да, транспортные компании, даже имеющие большие мощности, обычно оказывают весьма ограниченное количество услуг. Это, в принципе, обычно узкопрофильное направление.

Мы же хотим предоставлять именно комплекс. Пусть у нас не будет много клиентов, тысячи и миллионы, как у федеральной транспортной компании. Зато каждый наш клиент получит весь спектр услуг. По сути, это логистический аутсорсинг, нашим клиентам, зачастую даже не нужно иметь свой отдел логистики. Он может полностью через нас осуществлять всю свою логистику — от забора продукции у своего поставщика до хранения на нашем складе и выдачи ее клиенту. Все это мы сейчас может делать.

— А другие компании предоставляют такой комплекс услуг, работают в таком формате?

— У нас, в России, существует несколько крупных операторов. Но вообще, это направление на рынке очень слабо развито, по крайней мере, в нашей стране. В Европе и США — вполне распространено, там это прогрессивный подход, который всем удобен.

Сейчас как раз то время, когда эта услуга — комплексных грузоперевозок, перевозок «под ключ» — становится очень актуальной в условиях кризиса. Не все разбираются в логистике, не все могут держать в штате дополнительных сотрудников, не все понимают, сколько им нужно таких сотрудников, какие вообще задачи стоят. И когда есть партнер, которому можно просто дать задачу, и он ее выполнит оптимальным способом — это удобно и выгодно.

— Вы открыли новый склад — это связано с работой логистического оператора?

— Да, конечно. Это будет хороший плацдарм для развития логистики здесь, в Новосибирске.

Но даже если не брать это новое направление, мы уже и по основному профилю банально переросли то помещение и те мощности, что у нас были. Нам потребовалось помещение значительно большей площади с лучшими условиями. Новый склад находится в более выгодном географическом положении, чем старый, — посередине между правым и левым берегом. Это место выбрано не случайно. Мы посчитали, что здесь оптимальное положение при движении из любой части города, как с левого, так и с правого берега. Здесь очень удобная развязка под мостом. Мы целенаправленно почти полгода искали такое место.

Склад приближается к классу А: там ровный беспылевой пол, хорошее освещение, отопление, оборудованные бытовые помещения, удобная зона ожидания с мягкими диванами. Важно, что здесь удобная пропускная система, нет проблем с досмотрами машин и пр., клиенты это ценят.

На новом складе мы провели дополнительную автоматизацию, установили дополнительное стеллажное оборудование. Расширяем парк погрузочной техники. Сейчас мы приобретаем большой пятитонный погрузчик — это достаточно редкая техника, которая позволит оказывать более широкий спектр услуг, в том числе, по логистике. Он поднимает более тяжелые грузы, у него большая высота подъема; кроме того, его можно использовать не только как погрузчик, но и как кран. Раньше нам для таких задач приходилось привлекать стороннюю технику за отдельную плату, что было невыгодно ни нам, ни клиентам. Так станет всем удобнее.

МЫ ПОСТОЯННО МОНИТОРИМ РЫНОК, И НЕ ВИДИМ СЕЙЧАС СМЫСЛА РАСПЫЛЯТЬСЯ И ОСВАИВАТЬ СРАЗУ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РЕГИОНОВ

— Вы активно развиваетесь, несмотря на кризис в стране. При этом — практически не повышая цены на услуги, в отличие от других грузоперевозчиков. Как Вам это удастся?

— Мы постоянно работаем над оптимизацией расходов, поиском новых решений, получаем более выгодные предложения от наших партнеров и т.д.

Могу привести пример такой оптимизации. У нашего партнера во Владивостоке на выгрузке работает автоматический погрузчик — для крупных грузов в обрешетке. Это бесплатно. А небольшой, мелкий товар разгружается вручную, и за эту работу

грузчиков идет дополнительная плата. Соответственно, зачастую, клиенту может быть намного выгоднее заплатить нам за услугу по обрешетке груза, таким образом, сформировав из десяти мест ручной клади одно большое, зато сэкономить на услугах грузчиков. Разумеется, мы всегда ориентируем клиента по стоимости и вариантам услуг.

— Какова сейчас ситуация на рынке грузоперевозок, в целом?

— Рынок сейчас очень «колбасит», много изменений, многие закрылись. Некоторые крупные компании, лидеры рынка, находятся на грани развала. Компании теряют клиентов в связи с уменьшением качества и повышением цен, нарушением сроков. И все взаимосвязано: не набираются грузы, чтобы сохранить рентабельность — повышают цены, задерживают отгрузки. Сейчас довольно значительно меняется законодательство, касательно работы с НДС. И эти изменения коснутся всех, приведут к тому, что уйдут «серые» схемы работы. И как следствие — некоторые компании закроются. Я разговаривал с коллегами, и многие планируют уходить с рынка грузоперевозок. Количество перевозчиков упадет заметно — процентов на 20 точно. Соответственно, к концу года ожидаю повышения цен от 10 до 20% по большинству направлений. И мы думаем, оно произойдет неожиданно для многих.

— И у Вас будет повышение цен?

— Будем смотреть. Мы здесь в более устойчивой позиции — грузоперевозки же у нашей компании это дополнительный, а не основной профиль. Поскольку нас кормит не это, мы можем себе позволить не повышать так резко цены.

— Как Вы считаете, когда кризис на рынке грузоперевозок планирует заканчиваться?

— Я думаю, сейчас еще потрясет, но к середине следующего года уже как-то устанутся, появятся новые виды деятельности, перевозчики придут к тому, о чем я говорю — к необходимости брать на себя функции логистического оператора. Где не хватает мощностей, надо брать сервисом. И кто сможет быстро сориентироваться и перестроиться, те займут свою нишу, получат свой кусок рынка. Все более или менее успокоится к следующему лету, я надеюсь.





ОТКРЫТИЕ НОВОГО СКЛАДА КОМПАНИИ



- новый просторный склад укомплектован всем необходимым оборудованием и удобной погрузочно-разгрузочной зоной
- на складе ровный беспылевой пол, хорошее освещение, отопление



- здесь оборудованы комфортная зона ожидания для клиентов, удобный офис, бытовые помещения
- на складе проведена дополнительная автоматизация, обновлен парк погрузочно-разгрузочной техники



- современное удобное стеллажное оборудование



Теперь работать с компанией «РосЭнергоРесурс» стало еще комфортнее, продукция отгружается более оперативно, хранение товара более продуманное!





Заместитель генерального директора АО «Электросетьстройпроект», кандидат технических наук

АЛЕКСАНДРА ЕВГЕНЬВНА ТИЩЕНКО:
«Поработав с «РосЭнергоРесурс», мы рекомендуем его как надежного партнёра»

— **Александра Евгеньевна, расскажите для начала о Вашей компании.**

— АО «Электросетьстройпроект» («ЭССП») работает на рынке энергетики и связи с 1991 года. За это время компания подготовила множество инновационных научных разработок и успешно внедрила их в практику отрасли. Большое внимание АО «ЭССП» уделяет научной и опытно-конструкторской деятельности. Так, в состав нашего холдинга входит научно-технический центр «Электросети» — главный разработчик и испытатель инновационной продукции. Все разработанные новые и серийно выпускаемые изделия АО «ЭССП» проходят полный комплекс испытаний. На сегодняшний день АО «ЭССП» является единственным предприятием в России и странах СНГ, освоившим производство всех типов спиральной линейной арматуры, узлов и элементов крепления, монтажных устройств для подвески и ремонта проводов, грозозащитных



тросов, а также кабелей волоконно-оптических линий связи (ВОЛС). Продукция АО «Электросетьстройпроект» на протяжении многих лет успешно применяется при строительстве и реконструкции объектов энергетики и связи, городского хозяйства, на объектах ОАО «РЖД» и в топливно-энергетическом комплексе при разработке новых месторождений полезных ископаемых.

— **Какие инновационные разработки были внедрены АО «ЭССП» в последние годы?**

— Специалистами АО «ЭССП» налажена постоянная работа по улучшению качества обслуживания клиентов, а также расширению линейки инновационных продуктов для использования на объектах городского хозяйства, энергетики и связи. Так, в 2013–2015 гг. была модернизирована натяжная арматура спирального типа для анкерного крепления кабелей ОКШ и ОКГТ в пролетах с высоким и сверхвысоким натяжением. Кроме того:

- созданы инновационные гасители пляски спирального типа, гасители ветровых колебаний;
- разработана уникальная система мониторинга ВЛ;
- усовершенствованы узлы крепления оптического кабеля на металлических опорах ВЛ, опорах городского электрохозяйства, элементах зданий и сооружений;
- разработаны новые узлы крепления ОК на железобетонных опорах ВЛ и других опорах круглого сечения;
- модернизирована линейка элементов крепления ОК к опорам воздушных линий электропередачи и связи;
- расширен модельный ряд монтажных устройств, предназначенных для работы с проводами и ОК.

Ежегодно АО «ЭССП» подтверждает качество своей продукции и услуг на всероссийских и международных отраслевых выставках, получая награды, международные гранты, эксклюзивные проекты и подписывая новые контракты.

— **Этим летом Вы подписали дилерское соглашение с ООО ПО «РосЭнергоРесурс», с которым до этого сотрудничали не один год. Поделитесь**

впечатлениями от совместной работы и планами на дальнейшую деятельность.

— ООО ПО «РосЭнергоРесурс» давно работает на рынке поставщиков высоковольтного оборудования, является официальным дилером многих российских заводов. Предприятие поставляет клиентам изоляторы (фарфоровые, стеклянные, полимерные); линейную и подстанционную арматуру; арматуру и металлоконструкции для ВЛ с СИП и для ВЛ с защищенным проводом; арматуру для волоконно-оптического кабеля; провода, каналы; металлоконструкции для опор; электротехническое оборудование; инструмент, приспособления и другие средства малой механизации для монтажа и ремонта ВЛ.

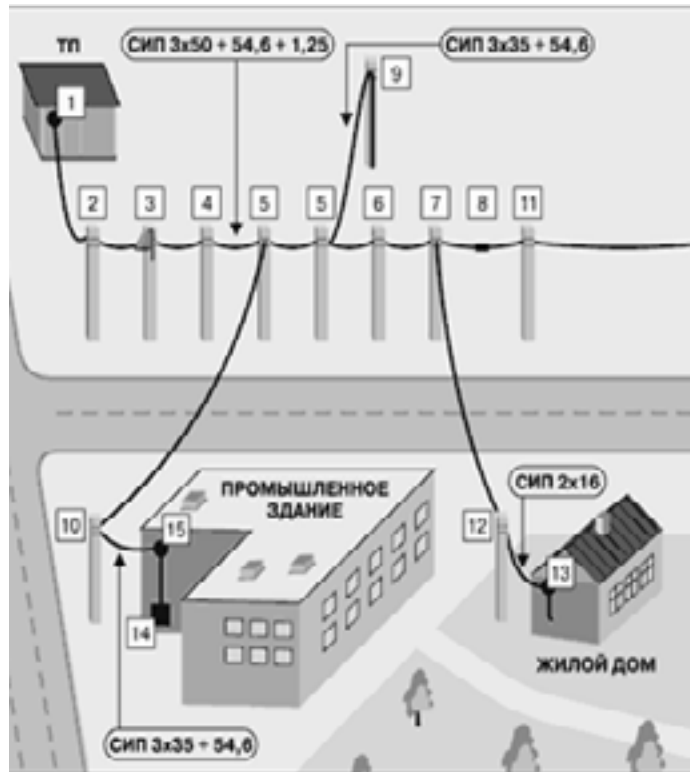
ПРОДУКЦИЯ АО «ЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙПРОЕКТ» НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ УСПЕШНО ПРИМЕНЯЕТСЯ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И РЕКОНСТРУКЦИИ ОБЪЕКТОВ ЭНЕРГЕТИКИ И СВЯЗИ

АО «ЭССП» стабильно развивается и наращивает объемы благодаря командной, профессиональной работе всего коллектива, грамотному подбору партнеров. Наличие технического отдела позволяет нам находить ответы на все вопросы, рекомендовать на основе технических условий заказчика наиболее экономичные и конструктивно правильные позиции узлов ВЛ и обеспечивать полную техническую поддержку. Активное сотрудничество и продвижение на рынок новых технологических решений и отраслевых типовых проектов позволяет ООО ПО «РосЭнергоРесурс» и АО «Электросетьстройпроект» стать поставщиками еще на стадии подготовки к строительству объекта.

Также совместное взаимодействие позволяет выполнять программу импортозамещения благодаря производству и продвижению российской качественной и надежной продукции, которая значительно дешевле зарубежных аналогов. ООО ПО «РосЭнергоРесурс» рекомендовал себя как надежного партнера, думаю, мы продолжим успешно работать над поставками нашей продукции потребителю.



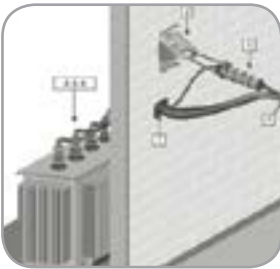
depositphotos.com/gip1991



ВЫГОДНАЯ ЗАМЕНА: ЭФФЕКТИВНЫЕ АНАЛОГИ В ТИПОВЫХ УЗЛАХ КРЕПЛЕНИЯ

Для экономии денежных средств в некоторых узлах можно заменять комплектующие аналогами от разных производителей. Покажем возможность такой замены на примере трех типовых узлов.

Условия выбора арматуры для узлов, указанных ниже (в качестве примеров):
В каждом конкретном случае окончательный вариант выбора арматуры зависит от типа применяемых опор (их материал и габариты), конструкции и сечения СИП, длины пролетов, углов поворотов линии и других факторов, влияющих на механические и электрические характеристики линии.



УЗЕЛ 1 АНКЕРНОЕ КРЕПЛЕНИЕ МАГИСТРАЛЬНОЙ ЛИНИИ СИП И ЕЕ ВВОД В ТРАНСФОРМАТОРНУЮ ПОДСТАНЦИЮ

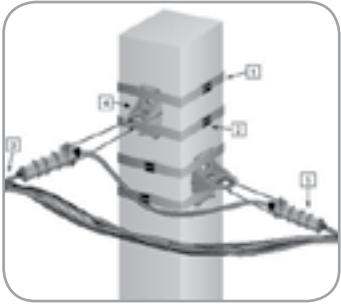
Возможные варианты применения:
анкерное крепление магистральной линии СИП к стене здания и ее ввод в трансформаторную подстанцию.

Характеристика применяемых проводов:
СИП 3x50+54,6+1x25 с изолированной несущей нейтралью.

ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ МОНТАЖА УЗЛА				
№	Обозначение	Возможный аналог для замены (обозначение другого производителя)	Наименование	Кол-во, шт.
1	KR 1	E 778	Кабельный ремешок	2
2	CA 2000	CS 10.3	Кронштейн	1
3	PA 1500	PA 1500	Анкерный зажим	1
4	CPTAU 50	CPTAR 50	Герметичные изолированные наконечники	3
5	CPTAU 54	CPTAR 54	Герметичные изолированные наконечники	1
6	CPTAU 25	CPTAR 25	Герметичные изолированные наконечники	1

ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ В ДАННОМ ТИПОВОМ УЗЛЕ АНАЛОГИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ОТ РАЗНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДОСТИГАЕТСЯ ЭКОНОМИЯ СВЫШЕ 114% (В РАМКАХ ЦЕЛОГО УЗЛА).

Вся арматура в данных типовых решениях подобрана в соответствии с указанными сечениями и конструкцией СИП.



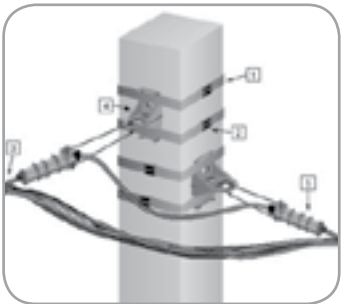
УЗЕЛ 2 ДВОЙНОЕ АНКЕРНОЕ КРЕПЛЕНИЕ

Возможные варианты применения:
отклонение магистральной линии СИП с углом поворота более или равным 80 градусам.

Характеристика применяемых проводов:
СИП 3x50+54,6+1x25 с изолированной несущей нейтралью.

ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ МОНТАЖА УЗЛА				
№	Обозначение	Возможный аналог для замены (обозначение другого производителя)	Наименование	Кол-во
1	F 20.07	COT 37	Монтажная лента	4 метра
2	C 20	COT 36	Скрепы для крепления лент	4 шт.
3	KR 1	PER 15	Кабельный ремешок	3 шт.
4	CA 2000	SO 253	Кронштейн	2 шт.
5	PA 1500	SO 250.01	Анкерный зажим	2 шт.

ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ В ДАННОМ ТИПОВОМ УЗЛЕ АНАЛОГИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ОТ РАЗНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДОСТИГАЕТСЯ ЭКОНОМИЯ СВЫШЕ 184% (В РАМКАХ ЦЕЛОГО УЗЛА).



УЗЕЛ 3 ПРОМЕЖУТОЧНОЕ КРЕПЛЕНИЕ СИП МАГИСТРАЛЬНОЙ ЛИНИИ

Возможные варианты применения:
крепление СИП на промежуточной опоре на прямых участках, а также с углом поворота линии до 30 градусов к опоре и до 50 градусов от опоры.

Характеристика применяемых проводов:
СИП 3x50+54,6+1x25 с изолированной несущей нейтралью.

ПЕРЕЧЕНЬ МАТЕРИАЛОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ МОНТАЖА УЗЛА				
№	Обозначение	Возможный аналог для замены (обозначение другого производителя)	Наименование	Кол-во
1	F 20.07	F 207	Монтажная лента	2 метра
2	C 20	NC 20	Скрепы для крепления лент	2 шт.
3	ES 1500	ES 1500E	Комплект промежуточной подвески	1 шт.
4	KR 1	E 778	Кабельный ремешок	3 шт.

ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ В ДАННОМ ТИПОВОМ УЗЛЕ АНАЛОГИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ОТ РАЗНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДОСТИГАЕТСЯ ЭКОНОМИЯ СВЫШЕ 146% (В РАМКАХ ЦЕЛОГО УЗЛА).

Проконсультироваться по различным вариантам замены комплектующих на аналоги можно со специалистами ООО ПО «Росэнергоресурс» по тел. +7 (383) 36-321-36, 38-302-40



«ВОТ КОГДА Я ВЫРАСТУ!» или СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

Вот когда я заработаю много денег, когда я сменю работу, когда у меня будет собственная квартира /дача / машина, когда я выйду замуж, когда ребенок окончит школу, когда, когда, когда... Знакомые формулировки? Всё чаще мы вместо того, чтобы жить здесь и сейчас откладываем счастье «на потом». Это уже назвали болезнью современной цивилизации.

С чем это связано? Мы склонны фантазировать на тему того, что если изменятся какие-то объективные обстоятельства, то изменится и наша жизнь, и мы сами. И тогда-то наступит долгожданное счастье и радость от жизни. А в настоящий момент мы не уделяем достаточно внимания себе и своей жизни, ведь как можно ехать в отпуск, когда вы еще не в списке Forbes, как заводить семью, если нет отдельной квартиры, зачем покупать новый костюм, если вы скоро похудеете, зачем работать в полную силу, если вы планируете сменить работу...

И в итоге оказывается, что жизнь прошла, а ни нового костюма, ни отпусков, ни полноценного общения с близкими не было. Так и просидели всю жизнь, фигурально выражаясь, в зале ожидания.

Можно выделить три типа людей, которые, чаще всего, страдают от синдрома отложенной жизни.

Первый тип — целеустремленный. Этот человек точно знает, чего он хочет, он идет к своей цели, не замечая ни препятствий, ни того, что происхо-

дит вокруг. Он не позволяет себе ни отдыха, ни развлечений, ему некогда общаться с друзьями и семьей. Он планирует расслабиться тогда, когда достигнет своей цели, но не раньше! Но велик риск, что когда он добежит до своей цели и оглянется назад, окажется, что кроме этой беговой дорожки, у него ничего и нет.

**ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ
ДОБИТЬСЯ УСПЕХА,
ЗАДАЙТЕ СЕБЕ
ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА:
ПОЧЕМУ?
А ПОЧЕМУ БЫ И НЕТ?
ПОЧЕМУ БЫ И НЕ Я?
ПОЧЕМУ БЫ
И НЕ ПРЯМО СЕЙЧАС?**

ДЖИММИ ДИН

Второй тип — жертвенный. Это, чаще всего, женщины, которые приносят себя в жертву семье. Они откладывают свои мечты, им некогда реализовывать свои желания. Они ждут, когда муж сделает карьеру или когда дети вырастут, и вот тогда... Как правило, «и тогда» ничего не происходит. За много лет человек привыкает жить

чужими мечтами и уже не готов что-то менять в своей жизни, брать на себя ответственность за нее. Куда как проще сказать детям и мужу: «Я всю жизнь на вас положила, и в том, что я никем не стала, виноваты вы», и продолжить жить, как раньше.

Третий тип — мечтатели. Такой человек всегда в ожидании чуда. Они ждут, что рано или поздно на них свалится работа мечты, а заодно — идеальный партнер для жизни, и вот тогда они заживут по-настоящему. А пока ждем. Проблема в том, что обычно мечтатели ничего не делают для того, чтобы приблизить свою будущую идеальную жизнь, а само собой всё происходит только в детских сказках про Емелю.

Не узнаете себе в описанных персонажах?

Мы часто живем с ощущением, что сейчас всё временно, а вот скоро что-то произойдет, и начнется она — настоящая, яркая, интересная жизнь, насыщенная эмоциями и событиями. Увы, не начнется. Потому что умение радоваться жизни и получать от нее удовольствие — это свойство человека, не связанное ни с карьерным ростом, ни с лишними килограммами, ни с наличием или отсутствием денег. Ведь самое важное — это внутренние ощущения, а не внешние факторы. Поэтому мы предлагаем становиться счастливыми прямо сейчас! Когда же начинать новую жизнь, как не в Новый год, не правда ли?