

ИНТЕРЕСНО И НЕСКУЧНО ОБ ЭЛЕКТРОТЕХНИКЕ, БИЗНЕСЕ И ТЕХНОЛОГИЯХ

Elektr Portal

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

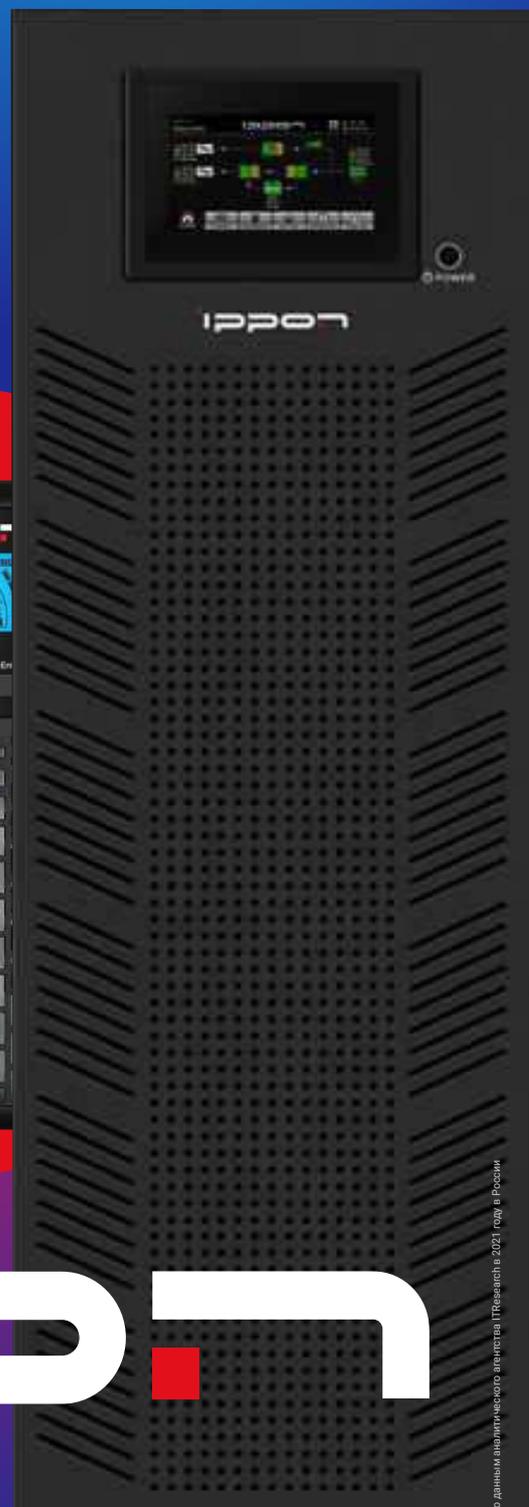
№1 ПО КОЛИЧЕСТВУ
ПРОДАННЫХ ИБП*

№2 ПО ОБЪЕМУ
ПРОДАЖ*

10 000 000 ИБП
И 3 000 000 АКБ

20 ЛЕТ В РОССИИ

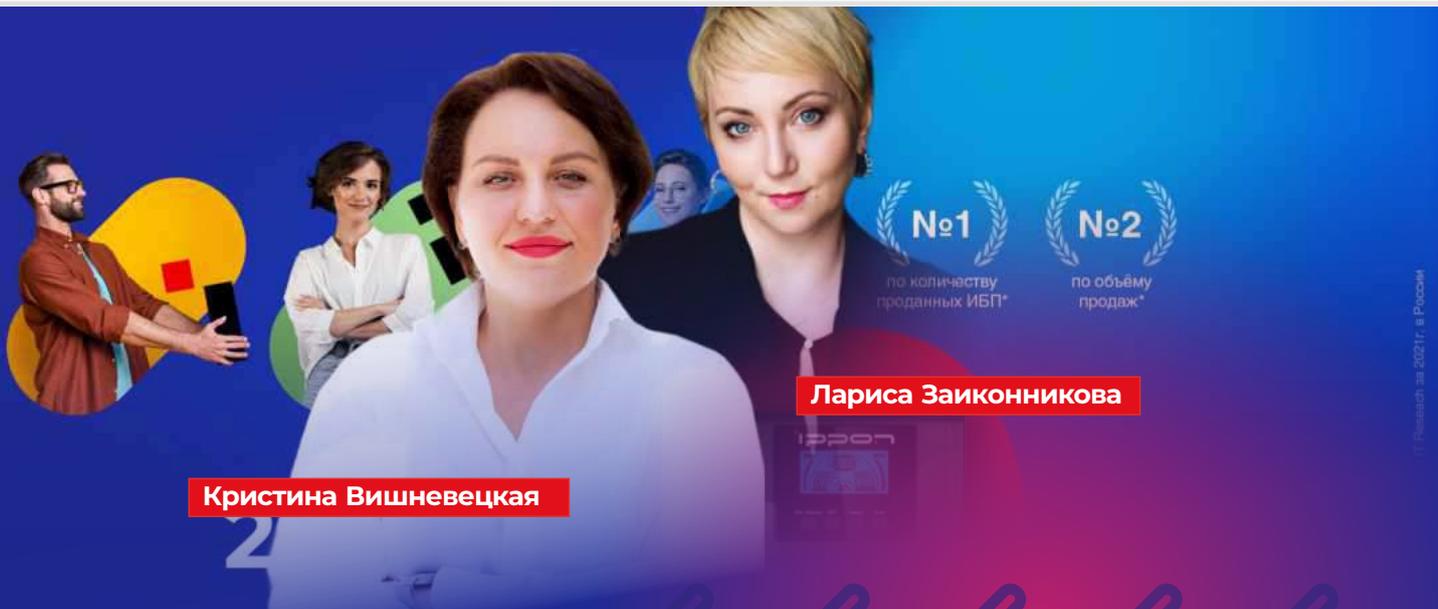
20



IPPOH

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ #107 ОТ 04.07.2022

*по данным аналитического агентства ITResearch в 2021 году в России



Кристина Вишневецкая

Лариса Заиконникова

ИППОН

«Наша основная цель — удержать лидерские позиции и добиться успеха там, где мы еще не дошли до высшей точки»

Гостями одного из июньских прямых эфиров RusCable Live стали представители компании IPPON: директор по развитию бизнеса Кристина Вишневецкая и PR-менеджер Лариса Заиконникова. Бренд в этом году отмечает юбилей — 20 лет на российском рынке. Ведущие эфира узнали, на что сейчас делает упор компания, какие преимущества дает партнерская программа, что связывает IPPON с iRU и какие планы строят на будущее развитие.

— Здравствуйте, Кристина и Лариса! Вы впервые у нас в прямом эфире, рады вас видеть! Давайте немного познакомимся, расскажите, как давно вы работаете с IPPON и как попали в компанию?

Кристина: Здравствуйте! Конкретно я занимаюсь источниками бесперебойного питания последние 8 лет, хотя по образованию я филолог, но сама мысль о том, что где-то есть источник бесперебойного питания, который может мотивировать людей на долгую регулярную деятельность, всегда меня влекла. С компанией IPPON я знакома уже очень давно: раньше я взаимодействовала с коллегами в рамках проектной деятельности, теперь я представляю непосредственно их интересы и помогаю уже другим партнерам реализовывать крупные проекты.

Лариса: В IPPON я пришла на заре, в 2004 году, когда бренд только стартовал на российском рынке. Я занималась его продвижением, и долгое время это был один из моих ключевых брендов. Вернулась в компанию я год назад, в промежуток я также работала на IT-рынке с крупными компаниями, не только с производителями источников бесперебойного питания. Но я вернулась в IPPON, очень этому рада, за этот год мы добились очень хороших результатов, надеюсь, будем продолжать в том же духе.

— Что на текущий момент из себя представляет IPPON?

Кристина: Сейчас IPPON проделал большой путь с 2002 года. Если говорить о коммерческих показателях, то последние несколько лет мы являемся одним из лидеров рынка.

Например, последние 5 лет мы занимаем первое место по количеству проданных ИБП, 10 лет мы занимаем второе место по продажам в деньгах. Надеемся, что этот год поможет нам выйти в лидеры, мы проделываем достаточно большую работу для этого.

Сейчас у нас есть несколько китайских заводов (мы являемся китайским брендом). На территории России IPPON представлен нашим официальным эксклюзивным дистрибьютором — компанией «Мерлион», но при этом у нас огромная партнерская сеть по всей России и СНГ. У нас накопилось достаточно много крупных реализованных проектов за 20 лет, и есть те заказчики, которые из года в год выбирают нашу продукцию, что не может не радовать.





Сейчас мы видим интерес новых клиентов, например, в прошлом году мы вышли на электротехмонтажный рынок, он для нас новый, но планы мы строим серьезные и грандиозные.

У нас достаточно широкое сервисное покрытие по всем крупнейшим городам России, и мы планируем открывать новые точки в СНГ. Работа продвигается большая, и мы не останавливаемся. В этом году на совещании мы решили, что нужно побороться за первое место во всех номинациях, которые есть в нашей товарной группе.

— Вы сказали, что выходите на электротехмонтажный рынок. Имеется в виду, что ИБП интегрируется в дома и становится частью стандартного продукта для электромонтажа?

Кристина: Да, верно. Казалось бы, где в строительстве можно использовать ИБП? Поверьте, на электротехмонтажном рынке можно использовать наши источники на всех этапах строительства. Если мы говорим про крупные гражданские объекты: сейчас стало очень много видеонаблюдения, федеральный проект «Умный город» подразумевает тотальное видеонаблюдение для обеспечения безопасности граждан. Для того чтобы видеосъемка шла непрерывно, используются источники бесперебойного питания. Электричество в России требует поддержки и корректировки с помощью ИБП, поэтому мы присутствуем и на традиционном IT-рынке, и на электротехмонтажном.

— Производственные мощности у вас в Китае и полностью российского продукта у вас нет, верно? Как у вас обстоят дела с импортозамещением и как вы отвечаете вызовам времени сегодня?

Кристина: Да. На текущий момент у нас ведется глобальная работа по импортозамещению, но есть ряд определенных нюансов, которые мы должны учитывать при подготовке продукта для рынка. Естественно, это не будет массовое и серийное производство, мы будем делать это точечно, исходя из того, что хочет заказчик. Тема импортозамещения решается не так быстро, как нам бы хотелось, но мы привыкли к своей работе подходить скрупулезно, поэтому продукт по импортозамещению ожидаем в начале следующего года уже с одобрением от МИНПРОМТОРГА.

— На что сейчас делает упор бренд?

Лариса: IPPON начинал как производитель ИБП для рынка b2c, сейчас один из основных наших трендов — это уход в тяжелые решения, в крупные корпоративные проекты. ИБП уже стали настолько мощными и масштабируемыми. Первый онлайн ИБП у нас выпущен в 2012 году, а в 2019 году мы приступили к выпуску трехфазных решений, которые сейчас активно продвигаем на российском рынке. Естественно, мы сохраняем одну из лидерских позиций в сегменте b2c, но наш фокус сейчас — тяжелые корпоративные решения.

Кристина: Да, все, что касается тяжелых решений, это больше корпоративный сегмент. Речь идет про телекоммуникационное оборудование — это операторы связи, это может быть судостроение, например. В целом, развитие интернета вещей и использование 5G предполагает обмен большими данными, который должен сопровождаться бесперебойной работой электросети. Также у нас очень много партнеров запрашивают продукцию под различные новые здания, для обеспечения освещения, в том числе и аварийного, лифтов и т.д. Мы не забываем и про медицину. В 2020 году продажи трехфазного оборудования в основном шли именно для этого сегмента. По-хорошему, все оборудование, которое включается в сеть, должно защищаться ИБП, и чем крупнее и тяжелее, тем больше ИБП нужно.

— А что из себя представляет партнерская программа IPPON?

Кристина: Продажи IPPON у нас осуществляются по классической дистрибуторской цепочке: есть эксклюзивный дистрибутор, компания «Мерлион», и огромная партнерская сеть по всей России и странам СНГ. Мы не работаем с клиентами напрямую, мы всегда идем в тандеме с нашими партнерами, что ценится на рынке. Чтобы регламентировать наши взаимоотношения, потому что есть устоявшийся костяк системных интеграторов, федеральных сетей, реселлеров, которые работают с нами уже достаточно давно, у которых уже налажен бизнес.



В рамках повышения публичности мне пришлось столкнуться с музыкантами, художниками, людьми, которые занимаются медиаграфикой. Они используют ИБП, потому что работают с серьезными машинами на серьезных мощностях. У нас была коллаборация с одним известным ютубером, и он поставил наш ИБП в свою домашнюю студию. Он оказался ему очень полезен. Студия у него достаточно внушительная, она занимает отдельную комнату и состоит из специального оборудования, помимо этого у него много еще и музыкальных инструментов. Поэтому сфера применения ИБП безгранична! Все, что подключается в розетку, потенциально должно быть подключено к источнику бесперебойного питания.





Каждый год мы видим приток новых партнеров, и для того, чтобы помочь им адаптироваться в нашей среде, мы ввели партнерскую программу, которая включает в себя три статуса:

Trusted

Первоначальный уровень. Любой партнер, который изъявил желание поработать с нашим продуктом, может получить этот статус и показать для заказчика сертификат

Professional

Для мастодонтов рынка. Предполагает различные инструменты стимулирования продаж как внутри, так и для заказчиков, есть маркетинговые фонды, которые позволяют проводить дополнительные мероприятия по увеличению узнаваемости бренда среди конечных потребителей.

Heavy

Предполагает продажи трехфазного оборудования. В рамках проектной деятельности таких партнеров не так много, потому что требует усиленного внимания для конечного потребителя. Но мы делаем все возможное, чтобы их стало больше.



Вообще партнерская программа была нацелена на российский рынок, но в текущей ситуации мы приняли решение, что страны СНГ не будем обходить стороной. У нас сейчас активно ведут себя белорусские и казахские партнеры, которые присоединяются к партнерской программе.

Лариса: По партнерской программе мы стараемся поддерживать партнеров и в плане маркетинга. У нас в процессе инициирование историй успеха по реализованным проектам. Также мы проводим совместные мероприятия с партнерами. Буквально в мае у нас прошел ивент с нашим партнером «Импульс-Телеком». Мы планируем еще провести много интересных встреч, предлагаем участникам много бонусов и плюшек, которые важны с точки зрения продвижения продукции на рынке.

У нас в планах очень огромный список того, что мы хотим развивать: например, геймерские ИБП и небольшие портативные ИБП, которые можно взять с собой в лес, чтобы обеспечить зарядку гаджетов или любого другого оборудования.



— А еще очень интересно узнать о вашем Road-шоу по России вместе с компанией iRU. Что из себя представляет шоу и что вас связывает с iRU?

Лариса: С iRU нас связывает дистрибьютер, у нас он один — компания «Мерлион». В этом году мы узнали, что компания iRU тоже празднует 20-летие работы на российском рынке. Сейчас они входят в топ-5 производителей компьютерной техники, занимают ключевые позиции на рынке, поэтому мы решили объединить наши усилия и объехать наших партнеров совместно. В текущее время общение на местах — это удовольствие, которого в период пандемии мы были лишены, сейчас мы особенно видим, насколько активизировалась наша партнерская сеть. До конца года мы будем путешествовать вместе с iRU, а закончим празднованием нашего дня рождения, которое состоится в середине 4 квартала.

— Как Вам удается оставаться доступным брендом и не скатываться в дешевый бренд или, наоборот, не быть слишком дорогим продуктом?

Кристина: У нас есть ряд инструментов, которые позволяют снизить стоимость наших ИБП. Мы нацелены на то, чтобы наш продукт был доступен каждому пользователю, который изъявляет желание защитить свое оборудование. Например, в этом году мы отказались от использования печатных гарантийных талонов, что также сказывается на стоимости. Мы удешевляем стоимость нашего оборудования за счет различных комплектующих, которые не являются критически важными, это не ухудшает ни в коем случае качество оборудования, но уменьшает его стоимость. У нас достаточно четко прописана надбавка, которая должна быть. Вообще компания IPPON не такая огромная, если сравнивать нас с коллегами по рынку: мы не раздуваем штат, но тем не менее справляемся оперативно с поставленными задачами и сохраняем лидерство на рынке.

— Поделитесь планами на будущее и целями на ближайший год.

Кристина: Как сказала уже Лариса, мы идем к реализации крупных проектов, мы стараемся делать флагманским продуктом не только наш Back Basic, который является самым продаваемым источником бесперебойного питания в России, но и популяризировать наши корпоративные решения. Чем тяжелее ИБП, тем для нас он будет интереснее. В этом году мы начнем продажу наших модульных источников бесперебойного питания.

— Есть что-то, чем вы бы еще хотели поделиться и рассказать нашим зрителям?

Кристина: Да, у нас достаточно много каналов, где можно отслеживать нашу деятельность, подписывайтесь на нас. Всех тех зрителей, которые нас смотрели, но кто еще не является нашими партнерами, мы ждем в гости. Мы всегда рады нашим коллегам. Все расскажем и покажем, более того, я думаю, что мы войдем в лидеры ваших любимых производителей.

Лариса: У нас в планах празднование дня рождения IPPON, мы сейчас практически на стадии завершения создания концепта. Я бы очень хотела, чтобы наши партнеры, коллеги и заказчики заходили в наши социальные сети. Подписывайтесь на наш Telegram-канал, следите за нашими обновлениями! Мы всегда на связи, пишите. На сайте есть форма обратной связи с пресс-службой, все письма попадают ко мне, я стараюсь оперативно на них отвечать. Спасибо огромное, что позвали в эфир!

Задавали вопросы:



Сергей Кузьминов

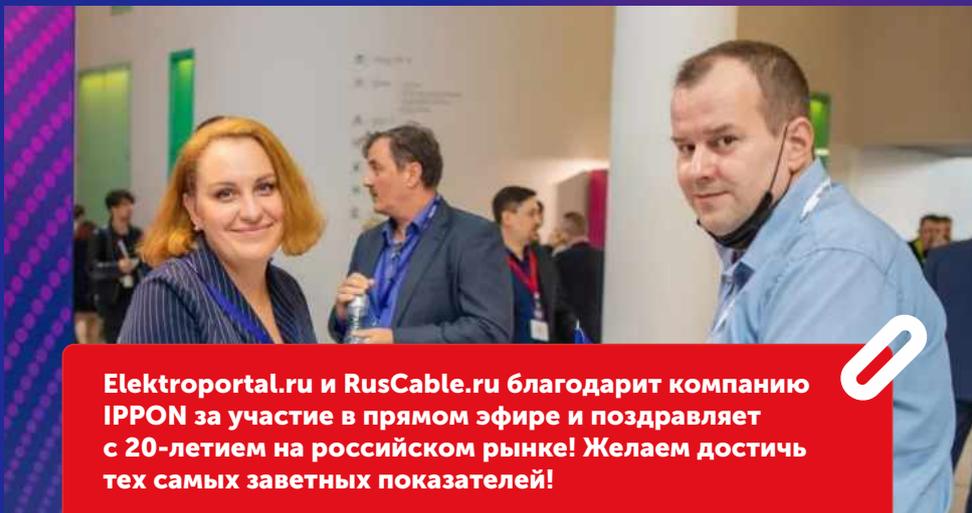
Директор по маркетингу и спецпроектам медиахолдинга «РусКабель», маркетолог, автор и ведущий RusCable Live



Евгения Амелехина

Автор специальных проектов в RusCable.Ru и соведущая RusCable Live, дизайнер и подкастер

Смотреть видео эфира



Elektroportal.ru и RusCable.ru благодарит компанию IPPON за участие в прямом эфире и поздравляет с 20-летием на российском рынке! Желаем достичь тех самых заветных показателей!

Тренд на экологию Преимущество «ЗЭТО» — экологически чистое производство

В июне отмечается День эколога, и уже более двух десятков лет одним из приоритетных направлений работы ЗАО «ЗЭТО» является снижение воздействия производственной деятельности на окружающую природную среду. В результате системного подхода к этой проблеме была разработана политика в области экологии и внедрена система экологического менеджмента (СЭМ) организации, сертифицированная в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 14001:2004. В 2017 году предприятие освоило выпуск газонаполненных трансформаторов тока на 110 кВ, где вместо привычного элегаза применяется азот. Основными преимуществами азотного трансформатора тока являются: исключение появления опасных газов при чрезвычайных обстоятельствах, не требуются специальные процедуры при утилизации. Азот — инертный газ, безопасный для человека в определенных объемах. В атмосфере Земли азот составляет 75%. В процессе работы он не создает никаких токсичных соединений. Проблема утилизации в ближайшем времени возникнет перед российскими энергосистемами. Последние пять лет предприятие работало над созданием технологии, позволяющей решить эту проблему. Компании, приобретающие оборудование, смогут через 20-30 лет утилизировать парк отработавших трансформаторов с минимальными затратами: не нужно будет вызывать специализированные бригады для откачки газа, деактивации твердых отходов и пр. Достаточно будет выпустить газ в атмосферу и сдать металл в металлолом.



Наука сберегать «Контактор» провел семинары по бережливому производству для участников Президентской программы подготовки управленческих кадров

В июне на новой производственной площадке «Контактор» состоялась семинара по бережливому производству. Мероприятия проводились для участников Президентской программы подготовки и переподготовки управленческих кадров по специальностям «Инновационные стратегии в управлении», «Менеджмент в действии» (Корпоративный Университет Ульяновской области), а также для АНО «Корпорация развития промышленности и предпринимательства Ульяновской области». Спикерами на мероприятиях выступили: генеральный директор «Контактор» Людмила Ивановна Некрасова и главный инженер «Контактор» — к.т.н., Радик Калимуллин. Среди ключевых тем были рассмотрены следующие: история «Контактор», организация операционного менеджмента на предприятии, история внедрения и практические примеры реализации бережливых технологий в процессы производства и управления, краткий теоретический обзор о бережливом производстве, а также обзор корпоративной производственной системы. Всего в мероприятиях приняли участие более 40 человек.



Свои трамваи Брянский «Термотрон-Завод» запустил первое в России производство электроприводов для трамвайных путей

Основную часть средств на создание нового отечественного производства предоставил Фонд развития промышленности. «Термотрон-Завод» наладил на своей площадке выпуск стрелочного электропривода собственной разработки. Это полностью отечественный продукт с уровнем локализации 100%. Предприятие намерено выпускать 200 изделий в год. Общие инвестиции в проект превысили 313 млн рублей. Стрелочные электроприводы нужны для перевода стрелок трамвайных рельсовых путей в автоматическом режиме. Ранее подобные изделия приходилось закупать в Чехии, Германии и Австрии. Работа нового производства способна полностью заместить импорт. Первые образцы электроприводов успешно прошли испытания на трамвайных линиях в Москве, Санкт-Петербурге, Перми и Казани. Отечественная разработка отличается от зарубежных аналогов доступной ценой, упрощенным сервисом и повышенной надежностью в суровых климатических условиях. Добавим, что обновление инфраструктуры и подвижных составов городского электротранспорта одобрено правительством РФ уже в 10 городах.





Юухх! Зарядка

Ростех презентовал на «Иннопроме» самую мощную в России электрозаправочную станцию

Концерн «Уралвагонзавод» Госкорпорации Ростех создал первую в стране быстрозарядную электрозаправочную станцию для электрокаров. Ее мощность составляет 150 кВт. В России станции с такими характеристиками ранее не производились. Уникальную разработку презентуют на X Международном промышленном форуме «Иннопром», который состоится с 4 по 7 июля 2022 г. в Екатеринбурге. Быстрозарядная электрозаправочная станция, разработанная АО «НПО «Электромашина», представляет собой инфраструктурный проект, оснащенный интеллектуальной системой «Амасис 2.0». Это комплекс модульных решений в области освещения, обеспечения безопасности, экологического мониторинга и автоматизации, также созданный специалистами челябинского предприятия. «Амасис 2.0» обеспечивает электрозаправочному «хабу» видеоаналитику, экомониторинг и возможность раздачи бесплатного Wi-Fi. Дополнительно зарядные станции могут оснащаться системой накопления энергии на случай недостаточной мощности у точки присоединения.

Где руда, трансформер?

КАМАЗ разработал уникальный самосвал для автономной работы в карьере

Конструкторы Научно-технического центра ПАО «КАМАЗ» разработали уникальный самосвал КАМАЗ-6559, предназначенный для карьерных работ в автономном режиме. Автомобиль создан для перевозки разрыхленной горной массы или руды по безлюдной технологии – без присутствия людей в опасной зоне работы большегрузных машин и экскаваторов. В связи с этой особенностью в конструкции автомобиля отсутствует кабина для водителя. Самосвал с колесной формулой 4x4 обладает гибридной трансмиссией по последовательной схеме, с буферными батареями для рекуперации энергии при торможениях и движении вниз. Также для улучшения эксплуатационных характеристик на самосвале реализован челночный режим движения. Машина после загрузки без разворотов едет на место разгрузки и, разгрузившись без разворотов, едет в обратном направлении, чтобы без маневров встать под новую погрузку. Все это позволяет получить экономию топлива, сокращение времени цикла работы самосвала и увеличивает его эффективность. Автономный автомобиль оснащен камазовским рядным шестицилиндровым двигателем 910.12-450 рабочим объемом 11,9 л. Двигатель приводит в действие электрический генератор, который дает энергию для тягового электродвигателя и заряжает тяговые аккумуляторные батареи. Полный привод при отсутствии раздаточной коробки осуществлен благодаря применению в самосвале двух тяговых электродвигателей – по одному на каждый мост.



Какие-то цифры перед глазами...

Контактные линзы с поддержкой дополненной реальности

23 июня Дрю Перкинс, гендиректор компании Mojo Vision, лично протестировал Mojo Lens – прототип «умной» контактной линзы, способной поддерживать систему дополненной реальности. На сегодня это самое крохотное носимое устройство с такими функциями, и у него есть все шансы окончательно вытеснить с рынка гарнитуры дополненной реальности, которые так и не стали популярными. У этого устройства самый миниатюрный экран на планете – MicroLED-дисплей диаметром всего 0,5 мм. Вычислительная мощность обеспечивается чипом ARM Core M0 5 ГГц, на корпусе линзы удалось разместить радиомодуль и набор акселерометров и гироскопов для контроля за положением глаз. Все управление основано на анализе перемещения глазного яблока и изменения формы зрачка – вам не придется нажимать ни на какие кнопки. Mojo Lens снабжено микробатарежкой медицинского класса, которая обеспечивает сутки работы на одной зарядке, подзарядка беспроводная. Функционал линз еще прорабатывается, на данном этапе они могут выводить подсказки на экран и частично корректировать изображение для людей с нарушениями зрения. Заявлено, что линзы не мешают обычному зрению и предназначены для повседневного ношения.

ДРОНЫ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКИ

ТЕХНОЛОГИИ БПЛА ДЛЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА

Процесс обслуживания и оценки состояния элементов линий электропередач требует значительных ресурсов. ЛЭП должны быть отключены, нужна специальная техника для подъема на высоту людей и тестирующих приборов. Обследование отдельных участков ЛЭП значительно усложняется в случае прохождения через овраги, лесополосы, болота и водные преграды. Для эффективного решения данной проблемы, а также для оперативного обследования участков значительной протяженности специалисты предлагают использовать беспилотники.



DJI MATRICE 300 RTK

ЭФФЕКТИВНОСТЬ С ПРИМЕРАМИ

Интеграцией беспилотных технологий для электросетевых комплексов и промышленных предприятий других отраслей в России занимается официальный дилер DJI — компания Aeromotus. Данный процесс включает в себя ряд шагов, выполняемых специалистами, и подразумевает подбор оптимального оборудования под задачи заказчика: выполнение пуско-наладочных работ и тестовых запусков, а также последующее обучение эксплуатации беспилотного оборудования для сотрудников предприятия.

Стоит отметить важность постоянной технической поддержки для реализации различных задач предприятия с помощью беспилотников. Для этих целей в компании Aeromotus реализована постоянная консультация конечных пользователей беспилотного оборудования, включая нестандартные вопросы.

В данной статье специалисты Aeromotus раскрывают нюансы и преимущества применения беспилотных технологий в электросетевом хозяйстве с наглядными примерами съемок с беспилотников DJI.

Применение беспилотника DJI Matrice 300 RTK, оснащенного полезными нагрузками DJI Zenmuse, значительно упрощает задачи. Метод позволяет снизить аварийность на ЛЭП за счет выявления дефектов и предотвращения угроз на ранних стадиях. Многократно сокращается время поиска повреждений, быстро определяются причины неисправностей при аварийно-восстановительных работах.

КАК РАБОТАЮТ ДРОНЫ НА ЛЭП

Беспилотные платформы DJI помогают в бесперебойной доставке электроэнергии потребителю. Эффективный результат обеспечивают термографические инструменты. Умные тепловые камеры находят и отображают дефекты на протяженных объектах.



ТЕПЛОВИЗОРЫ МОДЕЛЕЙ H20T/H20N

измеряют температурные данные сетевых электрических элементов для каждого отдельного пикселя и записывают параметры одновременно с тепловизионными снимками. Высокий уровень детализации, привязка к местоположению участка обследования линии с датчика делает более удобным и ускоряет «прочтение» снимков.

РЕАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Два объекта, сделанные из одного материала, по-разному распознаются тепловизором. Например, если один изолятор имеет сколы верхнего фарфорового слоя или покрыт толстым слоем грязи, пыли, ржавчины, то его поверхность будет отличаться от другого исправного компонента, фиксирующего провод ЛЭП. Инженер, ответственный за эксплуатацию линии, исходя из полученных данных, сможет скорректировать план ремонта объекта. По реальной картине оптимизируется время и количество запасных элементов, необходимых для замены дефектных.



Тепловизионная съемка ЛЭП с помощью комплекса Matrice 300 RTK и полезной нагрузки H20N

ЛАЗЕРНЫЙ СКАНЕР L1 И КАМЕРА H20N

Обеспечивают аэрофотосъемку в наивысшем качестве вне зависимости от времени суток и погоды.



MATRICE 300 RTK + ZENMUSE L1

Прибор включает в себя тепловизор, широкоугольный объектив, зум и лазерный дальномер. Система является абсолютным новшеством в беспилотных решениях для энергетических объектов и линий.



Беспилотный комплекс для воздушного лазерного сканирования на основе Matrice 300 RTK + Zenmuse L1



Облако точек лазерного сканирования ЛЭП с помощью беспилотного комплекса Matrice 300RTK + Zenmuse L1

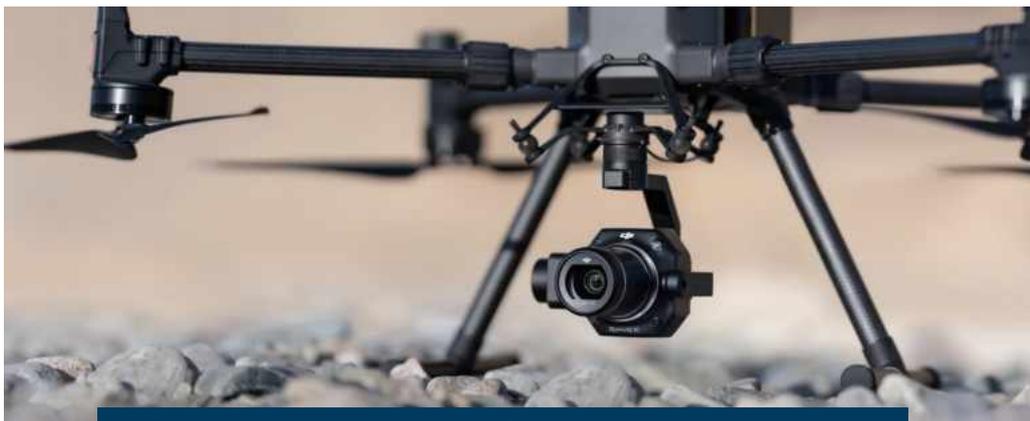
ФОТОГРАММЕТРИЯ С ZENMUSE P1

Благодаря беспилотному комплексу на основе Matrice 300 RTK с подвесом для фотограмметрии Zenmuse P1 также можно производить съемку для последующего создания трехмерных цифровых моделей.



ЦИФРОВАЯ 3D-МОДЕЛЬ

Ниже представлен пример цифровой модели в DJI Terra, которая была получена специалистами Aeromotus на основе съемки в условиях переменной облачности с помощью Matrice 300 RTK + Zenmuse P1.



Беспилотный комплекс для фотограмметрии на основе Matrice 300 RTK + Zenmuse P1



Цифровая модель ЛЭП на основе аэрофотосъемки беспилотным комплексом Matrice 300 RTK + Zenmuse P1 в условиях переменной облачности

ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА

В традиционном способе эксплуатации ЛЭП выездная бригада состоит из 5 человек, как минимум. Нужны исполнители работ, допускающий и наблюдающий персонал, водитель и ответственный руководитель. В течение рабочей смены им удастся обследовать несколько километров линии. С помощью БПЛА в области электросетевой инфраструктуры достигаются следующие показатели:

ОПЕРАТИВНОСТЬ

Обследования ведутся с продвижением в десятки километров за час с учетом режима зависания у проблемной точки.

КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛА

Фото и видео документы с точной геопривязкой обладают высоким разрешением, их компьютерная обработка отражает реальную картину состояния каждого элемента ЛЭП.

ЭКОНОМИЧНОСТЬ

Достаточно двух человек в «экипаже» беспилотника, чтобы обследовать до 200 км линий электропередачи в день, не требуется отключение линий.

ОБЪЕКТИВНОСТЬ

Снижается влияние человеческого фактора. Документы обследования содержат не только снятые приборами характеристики, но и подтверждаются фото и видеоматериалами.

БЕЗО- ПАС- НОСТЬ



Беспилотник с оборудованием снижает вероятность до нуля несчастных случаев в сравнении с работой живых сотрудников, делающих многокилометровые обходы по пересеченной местности с биноклями или проводящих обследования при помощи подъемной техники.

Благодаря технологиям DJI с тепловизорами H20T и H20N возможно всестороннее изучение работающих под напряжением участков линий с беспилотников. Информация об искрящихся точках присоединения с плохими контактами, свечение изоляторов от токов утечки на землю при нарушениях их защитного слоя, другие факты ненормального режима работы подтверждают необходимость срочного внепланового ремонта с заменой элементов линии. Такие неисправности часто возникают после грозовых ливней, когда работа обслуживающего персонала на ЛЭП запрещена из-за высокой влажности. С камерами DJI Zenmuse не требуется дорогостоящее отключение линий, в том числе ночью, а мониторинг технического состояния будет выполняться оперативно, с меньшими затратами и минимизацией рисков, возникающих из-за человеческого фактора.

aeromotus.ru

*Материалы съемок с беспилотников предоставлены компанией Aeromotus





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РАЗДЕЛКИ КАБЕЛЯ

Для работы с кабелем
низкого, среднего, высокого
напряжения и оптоволоконна

Кабельный инструмент Alroc в России

Акционерное Общество



РЭС
энергия дела

РУССКИЕ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ
СИСТЕМЫ

АО «Русские Энергетические Системы»
официальный дистрибьютор ALROC в России

+7(495)979-62-77
sales@rusensys.ru

АО «РЭС». ИНН 109388, Москва,
ул. Гурьянова, д.30 офис 308 (м Печатники)



Марка

ВБШВнг(А)-LS

ТУ 16.К71-310-2001



УК «КАВКАЗКАБЕЛЬ»

КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

Кабели, не распространяющие горение, с низким дымо- и газовыделением. Класс пожарной опасности по классификации ГОСТ 31565-2012 — П1б.8.2.2.2

Число жил	от 1 до 5
Сечение	от 1,5 до 630 мм ²
Напряжение	0,66 кВ и 1 кВ

Журнал RusCable Insider выходит при поддержке УК «Кавказкабель»

Журнал остается бесплатным благодаря поддержке спонсоров и партнеров, которые развивают кабельный бизнес и поддерживают информационную открытость кабельного сообщества. Партнеры, спонсоры и рекламодатели позволяют создать и поддерживать единственное независимое СМИ в отрасли

kavkazkabel.com

ЖИЛА

медная

- однопроволочная круглая (ок)
- многопроволочная круглая (мк)
- многопроволочная секторная (мс)

ИЗОЛЯЦИЯ

поливинилхлоридный пластикат пониженной пожарной опасности

ВНУТРЕННЯЯ ОБОЛОЧКА

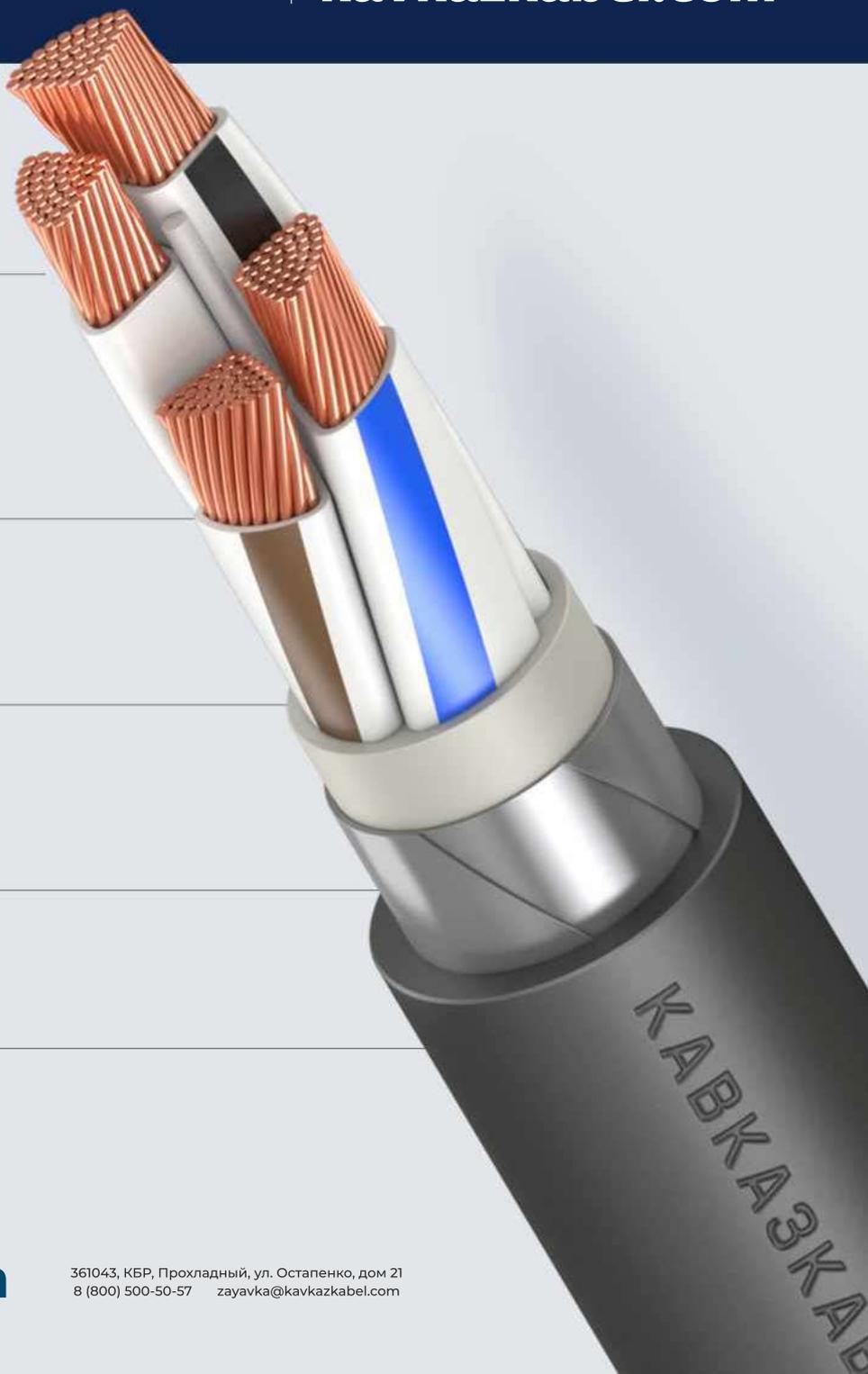
поливинилхлоридный пластикат пониженной пожарной опасности

БРОНЯ

стальные оцинкованные ленты

ЗАЩИТНЫЙ ШЛАНГ

поливинилхлоридный пластикат пониженной пожарной опасности



kavkazkabel.com

361043, КБР, Прохладный, ул. Остепенко, дом 21
8 (800) 500-50-57 zayavka@kavkazkabel.com