

ИНТЕРЕСНО И НЕСКУЧНО ОБ ЭЛЕКТРОТЕХНИКЕ, БИЗНЕСЕ И ТЕХНОЛОГИЯХ

# Elektr Portal

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ



«ВСЕ, ЧТО НАС НЕ УБИЛО,  
СДЕЛАЛО НАС СИЛЬНЕЕ»



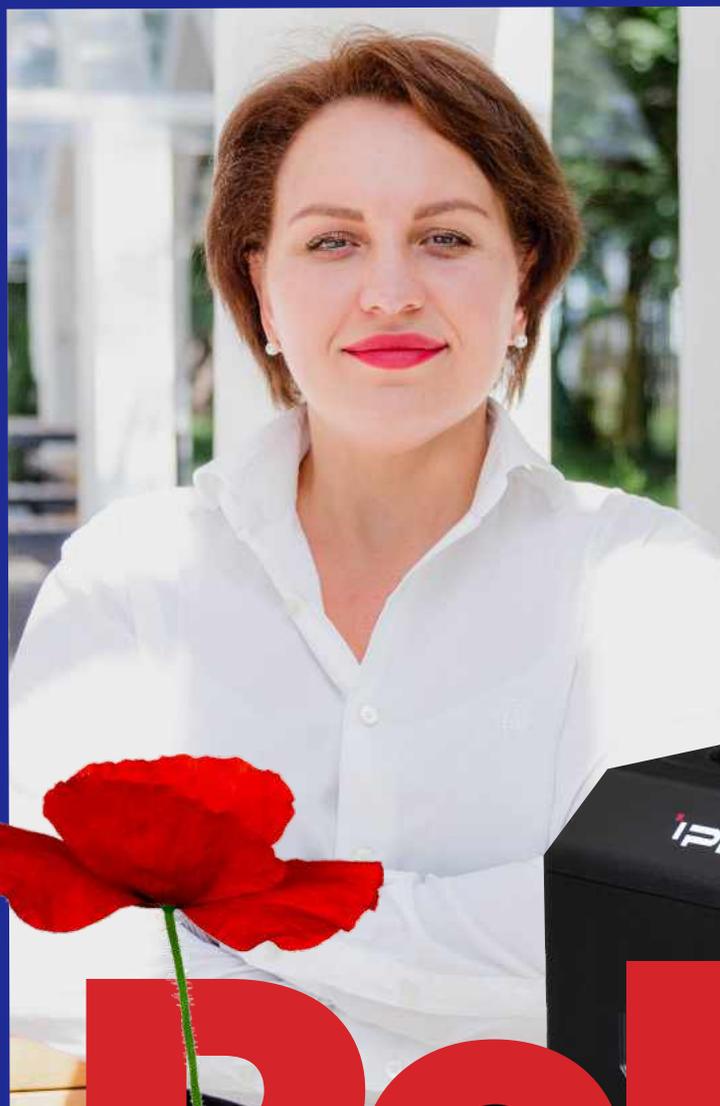
# UPS panic

№1 ПО КОЛИЧЕСТВУ  
ПРОДАННЫХ ИБП\*

№2 ПО ОБЪЕМУ  
ПРОДАЖ\*

10 000 000 ИБП  
И 3 000 000 АКБ

# IPPOH



**Кристина  
Вишневецкая**  
Директор по развитию IPRON

ВСЕ, ЧТО НАС  
**НЕ УБИЛО,**  
СДЕЛАЛО НАС  
**СИЛЬНЕЕ**



**Relax,  
don't  
panic**

**Г.О.П.И.**

# Keep calm and buy UPS Irpon



**«В первую очередь мы столкнулись с невообразимым паническим ажиотажем на рынке: скупалось все вопреки здравому смыслу и курсу доллара».**

**С февральских событий прошло полгода, и уже можно сделать определенные выводы касательно сферы в ИТ в России. Как изменился бизнес компании Irpon в этот промежуток времени?**

Можно с уверенностью сказать, что наш привычный и уютный ИТ-мир перевернулся с ног на голову, до последнего времени многие не понимали или не осознавали, что точка невозврата пройдена и всей цепочке необходимо срочно меняться: работать по старым принципам невозможно и крайне нерентабельно.

Irpon не стал исключением в этом списке: сначала нам было действительно трудно в решении возникающих проблем. Мы пытались решать их с помощью старых инструментов, хотя на тот момент требовались уже иные подходы. Нам, как и большинству игроков, в первую очередь пришлось перестроить свои выверенные ранее до километра логистические пути. И с упорством работать 24/7, потому что в первом эшелоне производителей осталось немного «выживших».

Проанализировали рынок и все те сферы, в которых ранее недорабатывали или проявляли недостаточно внимания, изменили свой подход к «тяжелым» проектам и очень вовремя скорректировали нашу партнерскую программу. То есть все то, до чего ранее не доходили руки, нам пришлось в максимально сжатые сроки изобрести и применить в работе. Если еще год назад электротехнический рынок был для нас в новинку, то уже второе полугодие 2022 позволило реализовать ряд неплохих проектов.

Кратким итогом можно сказать, что наш бизнес претерпел очень много изменений, включая кадры.

**Приходилось ли вам за это время реорганизовывать или пересматривать принцип работы, отталкиваясь от новых трудностей? К чему привел кризис в стране? Расскажите, с какими новыми трудностями вы столкнулись за 6 месяцев?**

Да, безусловно, множество привычных нам вещей и схем пришлось поменять в свете последних событий. Кажется, на сегодняшний день не осталось ни одной компании, которая бы не внесла коррективы в свою повседневную жизнь.

В первую очередь мы столкнулись с невообразимым паническим ажиотажем на рынке: скупалось все вопреки здравому смыслу и курсу доллара. Это отразилось на нашем складе: был вымыт практически весь корпоративный сегмент и ряд флагманских серий. То есть наши складские запасы были раскуплены, а новые логистические пути еще не освоены на все 100 процентов. Поэтому мы испытываем сейчас определенный дефицит: весь август наши партнеры с огромным нетерпением ждут контейнеры и даже встают в вынужденную очередь на товар.

Было много вопросов касательно конечных пользователей нашей продукции, многие партнеры опасались называть реальных заказчиков, которые могли находиться под европейскими санкциями – приходилось успокаивать коллег и объяснять принципы нашей работы с ИТ-рынком.

В начале этого года мы планировали помпезно открыть новый центр компетенций в Москве, но текущие события заставили скорректировать и эту повестку встреч. Нам очень повезло, что только скорректировать, а не вычеркнуть этот пункт в смете расходов компании. И все сложилось как нельзя удачно – тут загадочно промолчу и предложу следить за новостями.

Мы не станем отрицать, что нам действительно на полном ходу приходилось искать различные пути решения возникающих проблем, которые снежным комом валились на всю команду со всех сторон. Сейчас нам немного легче и даже неприятная ситуация со складом потихонечку разворачивается в наполнение склада дистрибьютора – начиная с сентября мы ожидаем регулярные транзиты.

**Про негативные стороны мы с вами поговорили, а какой положительный опыт получил рынок ИБП России?**

Команда Irpon одна из самых позитивных на рынке ИБП. Мы искренне живем по принципу «все, что нас не убило, сделало нас сильнее». И мы старались заражать этим позитивом наших многоуважаемых партнеров. Было приятно осознавать, что эта поддержка влияла на их эмоциональное состояние и в том числе помогала пережить кризис. Быть с партнером на одной волне и держаться друг за друга, чтобы остаться на плаву – это лучшее, что могут сделать заинтересованные в бизнесе. Нам в очередной раз повезло с партнерами.

Но сам рынок ИБП получил очень и очень ценный урок: нельзя отказывать всем тем, кто приходит к вам с предложениями альтернативы, ведь однажды может случиться так, что вы сами будете просить их прийти.

Мы действительно рады за наших коллег, которые раньше были в тени ИБПшных акул, а теперь могут смело открывать двери заказчиков. Сейчас мы видим много агрессивной политики в освоении освободившегося рынка и рады этим игрокам, что дождались своего звездного часа. Так держать, ребята!

**Не можем не спросить про рост цен. Планируется ли у компании повышение ценников? Ведь довольно сложно не реагировать на внешние экономические факторы и условия, в которых мы сейчас живем.**

Ценовая политика остается неизменной: мы по-прежнему предоставляем достаточно глубокие скидки на корпоративные решения и конкурентоспособные по трехфазным решениям. Конечно, на фоне ушедших мастодонтов было желание повысить ценник (благо, что можем себе это позволить), но мы привыкли к иной коммерческой концепции и придерживаемся ее в течение всех экономических кризисов, которые были за 20 лет нашего присутствия на рынке РФ. Мы приняли решение, что хотим остаться тем самым доступным оборудованием как в денежном эквиваленте, так и в моральном.

В команде как-то ходила шутка, что газ есть не в каждой квартире, а вот ИБП Irpon есть даже в деревнях. И мы хотим придерживаться этой политики, пока есть финансовые возможности. Безусловно, текущие корректировки стоимости оборудования связаны с себестоимостью комплектующих, но мы все также «народный» бренд.

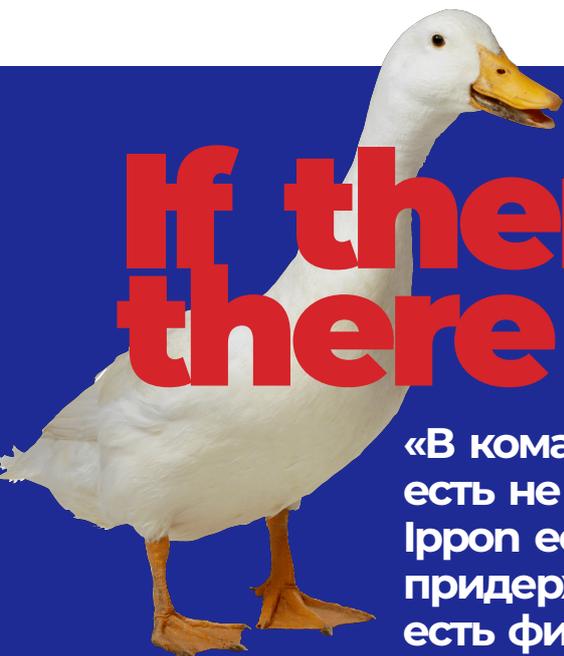
**Что вы, как компания №1, посоветуете сфере ИБП страны для укрепления рынка?**

Что мне искренне нравится в компании Irpon, так это неиссякаемый оптимизм, уверена, что наша команда была бы тем самым оркестром, что на тонущем корабле продолжал бы играть блюз и улыбаться всем вокруг. Сфере ИБП хочется пожелать не опускать руки, продолжать свою работу несмотря ни на что. Многие думают, что ИБП – это очень опциональное оборудование и вполне возможно обойтись без него, но, если закрыть на минуту глаза и представить, как вы сидите, допустим, в офисе и.. внезапно отключается электричество. Не работает почта, лифты, кофемашина, светофор на перекрестке, банкомат... ничего. Как долго мы все протянем? То-то же! Правильное позиционирование товара поможет укрепить рынок в том числе. И конечно же, держать кулачки за все те основные товарные группы, кто еще в процессе налаживания жизни в новых реалиях.



## RusCable Live «IPPON: источник нашей энергии!»

Компания в этом году отмечает юбилей - 20 лет на российском рынке. Мы задали спикерам интересные вопросы и узнали о планах на будущее развитие. Смотрите запись эфира на YouTube!



**If there is a will, there is a way\***

\*Если есть желание, есть и возможность

**«В команде как-то ходила шутка, что газ есть не в каждой квартире, а вот ИБП Irpon есть даже в деревнях. И мы хотим придерживаться этой политики пока есть финансовые возможности.»**



## Перезапуститься...

### НТЦ «Механотроника» запускает новую производственную линию релейных шкафов

НТЦ «Механотроника», входящий в группу компаний Систэм Электрик (ранее Schneider Electric в России), объявляет о запуске новой линии для серийного производства релейных шкафов. Первая партия изделий будет поставлена на завод «ЭлектроМоноблок» (г. Коммунар, Ленинградская область) в начале сентября. На данный момент новый производственный участок в НТЦ «Механотроника» рассчитан на выпуск 30 релейных шкафов в неделю. После оптимизации производственных процессов планируется увеличить выпуск до 200 единиц в месяц. Релейные шкафы предназначены для управления обновленными комплектными распределительными устройствами (КРУ) с воздушной изоляцией (6-20 кВ и 0,4 кВт), производимыми на заводе «ЭлектроМоноблок» группы компаний Систэм Электрик в рамках проекта импортозамещения и локализации. Ключевым элементом новых шкафов выступают блоки релейной защиты серии БМРЗ нескольких типов, которые производятся на НТЦ «Механотроника».



## Наши чипы!

### На реакторе ТПУ запустили единственное в России производство облученного кремния для электроники предельного размера

На исследовательском реакторе Томского политехнического университета запустили в промышленную эксплуатацию комплекс для легирования кремния предельного большого диаметра — более 200 мм. В мире пока не существует ядерных установок, где можно было бы облучать слитки большого диаметра. Легирование позволяет существенно улучшать свойства кремния как полупроводника. Это первое производство в России, а в мире таких всего несколько. Кремний большого диаметра позволит создавать более мощную электронику, в том числе для использования в комплексах зеленой энергетики, а также снизить себестоимость ее производства. С помощью нового комплекса можно будет облучать до четырех тонн кремния в год. Интерес к новому продукту уже проявляют российские и китайские производители полупроводников. Запуск состоялся 7 сентября в рамках Дней атомной науки и технологий, приуроченных к 55-летию исследовательского реактора ТПУ. Это единственный действующий университетский реактор в стране и единственный исследовательский реактор за Уралом.

## Мам, ну купи ролики!

### Airtrick. Скорость в 28 км/ч на обувных электро-роликах

Гонконгская компания Airtrick предлагает съемные электро-ролики E-Skates, которые могут использоваться вместо электросамокатов. Ролики весом по 1,5 кг каждый подходят для обуви размера от 36 до 46. Как отмечает производитель, такие ролики можно легко надеть, снять и убрать в сумку. Ролики оснащаются 150-ваттными электромоторами, способны разогнаться до 28 км/ч и обеспечивают запас хода 15 км. Они защищены от влаги (IPX3). Цена стартует от 399 долларов, версии отличаются богатством комплектации, в некоторых есть шлем. Пока ролики выпускаются в Китае и на днях вышли на площадку совместного финансирования Indiegogo.



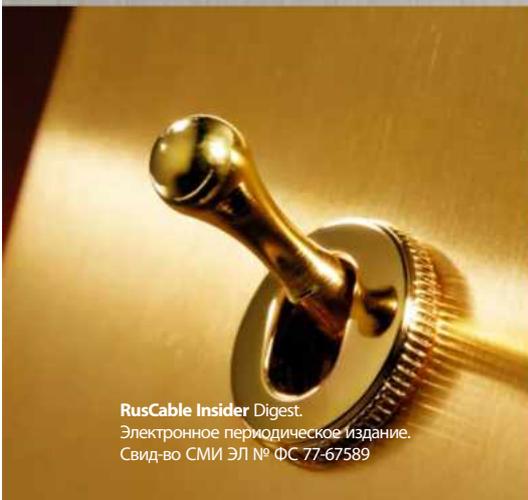
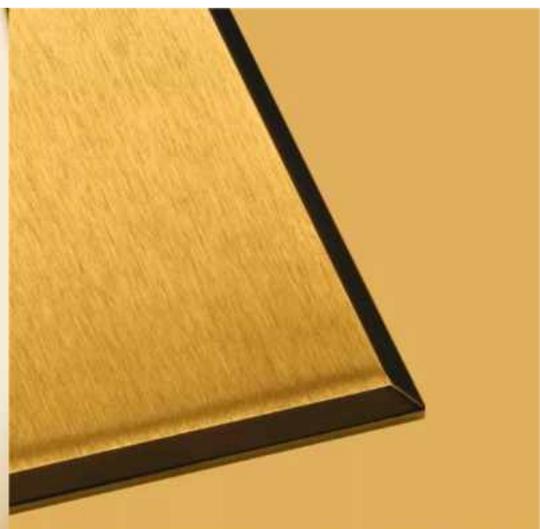


Более 100 лет, с 1860 года, на мануфактуре небольшого французского городка Понт-ан-Руаян выпускаются электроустановочные изделия, технология производства которых сравнима лишь с технологией производства ювелирных изделий.



# ART D'ARNOULD

Настоящее искусство с 1860 года





Серия Art d'Arnould — символ исключительного ремесленного ноу-хау, которое передается из поколения в поколение. Изделия уже много лет сочетают в себе настоящее ремесло и современные технологии.

[legrand.ru/art-arnould](http://legrand.ru/art-arnould)



Все параметры подбираются под конкретный запрос клиента: стиль, форма, декор, функционал. Каждый выбранный элемент имеет значение.



## Крути педали! Free Drive избавит велосипеды от цепей

Инженеры считают, что цепи — это анахронизм, и заменили цепной диск генератором. Он соединяется с электромотором на заднем колесе через аккумуляторную батарею. Если крутить педали слишком быстро, излишки энергии запасаются в батарее, откуда извлекаются, когда он устает или надо ехать в гору. Для лучшей экономии есть система рекуперативного торможения, плюс специальный интерфейс управления на руле. В такой конструкции нет цепной передачи и связанных с ней рисков. Ее не надо обслуживать. Вся энергия в системе передается через электрические провода, а это значит, что дизайн велосипеда теряет ряд ограничений и становится более гибким. Но есть и минус, такая конструкция на 5% менее энергоэффективнее, чем цепная передача.

## Больше русских брендов! «Сайбер Электро» — первый русский бренд ИБП в Landata

Компания Landata объявляет о начале поставок источников бесперебойного питания российской торговой марки «Сайбер Электро». «Сайбер Электро» — российский бренд на рынке ИБП, ориентированный на корпоративный сектор. В портфеле оборудования различные модели, включая SMART и онлайн, трехфазные моноблочные системы и трехфазные модульные системы высокой степени промышленной готовности. Продукты «Сайбер Электро» полностью соответствуют российским стандартам и легко вписываются в существующую инфраструктуру предприятия, при проектировании соблюден принцип разумной совместимости с продуктами сторонних производителей.



## Личный самолет, для «недалеких» богачей...

### Летающий компактный электроджет Jetson One

Jetson One — это коммерчески доступный персональный электрический летательный аппарат, которым может владеть каждый, как и научиться управлять им. Со слов основателя компании Jetson Питера Тернстрема: «Мы намерены сделать пилотами каждого!». Единственный существенный минус Jetson One — это критически низкий запас хода. Допустимое время нахождения в небе пока составляет всего лишь 20 минут. Да и максимальная скорость полета пока ограничена 100 км/ч. Также многих может огорчить цена на данный аппарат — \$95 000.





# 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)



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 <sup>2</sup>
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