

Поддержка должна быть надёжной



Для эффективного взаимодействия с заказчиком нужно быть с ним в постоянном контакте, считают в компании Preformed Line Products. С самого начала работы в России изобретатель и ведущий мировой производитель арматуры для электроэнергетики и связи взял курс на сближение с электросетевыми и электротехническими компаниями. О том, как развивается сотрудничество, рассказывает руководитель российского подразделения PLP Роман СУЧКОВ.

— Роман Валерьевич, компания PLP появилась на российском рынке не так давно. И если среди определённой части профессионального энергетического сообщества она уже завоевала признание, то многим энергокомпаниям ещё только предстоит с ней познакомиться. Расскажите, пожалуйста, о компании PLP и её российском филиале.

— Международная компания «Preformed Line Products» (PLP) создана в 1947 году американским инженером-электриком Томасом Ф. Петерсоном, разработавшим концепцию спирали. Суть данной концепции заключается в использовании спиральных преформированных прутков для надёжной фиксации и защиты проводов воздушных линий электропередачи. Уже в первые годы работы компании продукция Preformed Line Products была признана новым стандартом для строительства линий электропередачи. В настоящее время PLP является ведущим мировым разработчиком и производителем линейной арматуры для воздушных ЛЭП любого класса напряжения и волоконно-оптических линий связи. Филиалы компании работают в 19 странах, действуют 17 заводов в Европе, Азии, Африке, Австралии, Южной и Северной Америке. А в перспективе завод по производству линейной арматуры PLP откроется и в России.

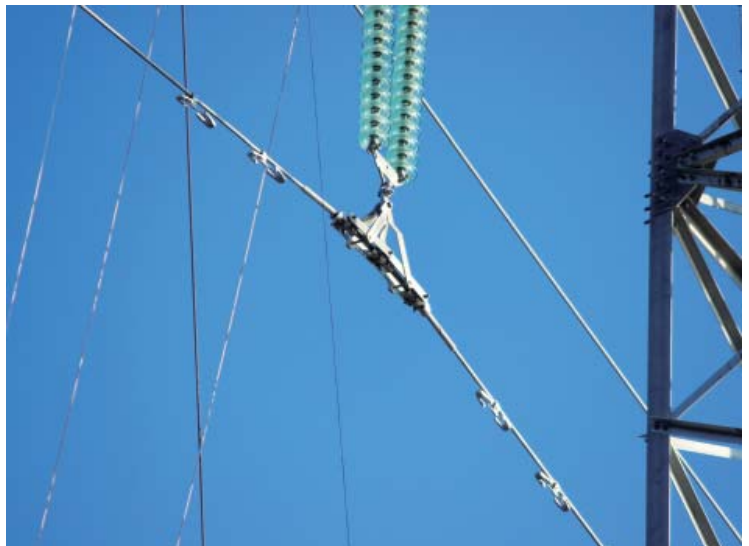
— На российском рынке работают разные производители арматуры. Готовы ли Вы к успешному деловому соперничеству?

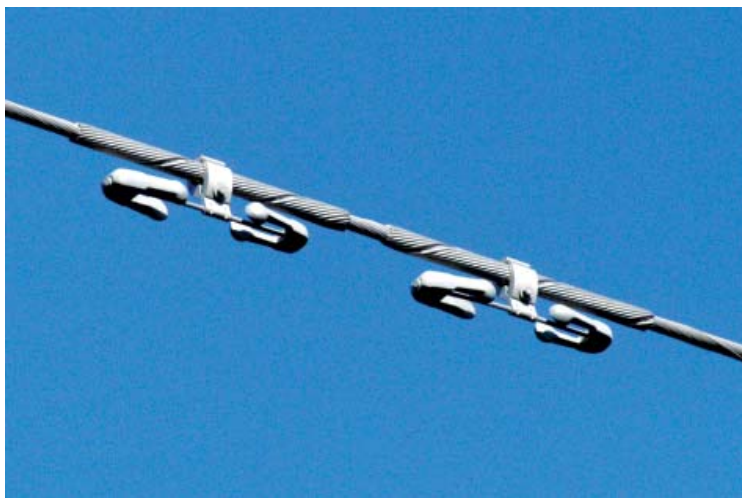
— В этом нет сомнений. Нам есть что предложить потребителю, есть чем гордиться. Наши изделия эксплуатируются в разных странах, включая российские просторы, в различных

климатических зонах, и везде хорошо себя показывают. Важно отметить, что бизнес-процессы внутри компании выстроены так, что наши заводы и офисы имеют право самостоятельно решать, как действовать на том или ином рынке. Кроме того, предприятия стараются обмениваться между собой полуфабрикатами и сырьём, сводя к минимуму общение со сторонними поставщиками. Таким образом мы добиваемся высокой эффективности, качества, надёжности при оптимальных технико-экономических показателях и сроках поставки готовой продукции, что даёт компании большие преимущества на рынке.

— А насколько «вписалась» PLP в российские реалии?

— Дочернее предприятие PLP-RUS открылось в 2013 году. Его основными целями являются освоение российского рынка высоковольтной арматуры,





внедрение инновационных технических решений в строительство линий электропередачи, обновление промышленных стандартов в сфере воздушных ЛЭП. Отмечу, что исторически PLP неоднократно являлась первопроходцем в области стандартизации. Например, поддерживающие зажимы ARMOR-GRIP® (AGS) положили начало созданию нового стандарта качества для систем поддержки проводов линий электропередачи. В настоящее время получено подтверждение об успешной эксплуатации ARMOR-GRIP® на протяжении 57 лет при больших

перепадах температуры окружающей среды, отмечу, что на линии отсутствовали гасители вибрации. На российский рынок компания выходила прежде всего с высоковольтной линейной и защитной арматурой. Первый значимый проект, где мы установили свои изделия, были линии с высокотемпературными проводами нового поколения ЗМ. Мы тесно сотрудничаем с этой компанией по всему миру и уверены, что деловое партнёрство сохранится на долгие годы.

Стоит заметить, что для текущих и потенциальных заказчиков мы проводим совместные семинары с нашими партнёрами. Такие мероприятия — одно из важнейших направлений нашей деятельности. Ведь в ходе общения с потребителями, проектировщиками, подрядчиками мы не только даём им нашу информацию, но и, самое главное, получаем отклик о том, какие первоочередные вопросы стоят для них на повестке дня, что позволяет предложить нашу помощь в нужной области. Благодаря этому мы разработали некоторые решения, которые востребованы потребителем.

— **Приведите, пожалуйста, конкретные примеры.**

— В качестве примера могу привести тот факт, что в линейке спиральной арматуры PLP не было зажимов для соединения проводов ВЛ в шлейфе. Специально для российского рынка эти зажимы были разработаны, причём получилась более простая и надёжная конструкция, чем существующие аналоги.

Несколько слов скажу о других изделиях и интересных решениях. Зажим CUSHION-GRIP® (CGS) не относится к спиральной арматуре, однако его преимущество состоит в том, что за счёт простой конструкции он монтируется быстрее, чем другие решения, при этом обладает высокими потребительскими свойствами. А применение неопреновых вставок в конструкции позволяет использовать зажим в течение многих десятков лет в различных климатических и температурных условиях. При этом нет необходимости вскрытия зажима для проверки состояния провода в течение срока службы (не менее 40 лет).

Есть и другие интересные решения в области средств визуализации и защиты проводов.

— **Есть ли у Вас крупные реализованные проекты в России?**

— Безусловно. В настоящее время наша арматура установлена на объектах ОАО «МРСК Урала», ОАО «МОЭСК», ОАО «ИЭСК», ОАО «МЭС Центра», ОАО «Ленэнерго» и на других объектах ОАО «Россети».

Продукция PLP аттестована и внесена в положение о порядке и правилах внедрения инновационных решений в ОАО «Россети».

Отдельно хочу сказать о том, что с прошлого года мы налаживаем тесное сотрудничество с проектными организациями, ведь нам важно, чтобы они могли успешно использовать при проектировании технические решения, которые мы предлагаем.

— **PLP выпускает высокотехнологичную, во многом инновационную арматуру. Насколько она доступна российским энергокомпаниям, вынужденным вести свой бизнес в условиях разрастающегося кризиса?**

— Мы выпускаем арматуру для разных типов проводов, а значит, и разной стоимости. Да, для проводов повышенной пропускной способности требуются более технически сложные изделия, которые могут стоить недёшево. Но для стандартных проводов (АС), массово применяемых в электрических сетях, мы поставляем стандартную арматуру, которая при очень конкурентной цене отличается высокой надёжностью, эффективностью и качеством. Например, мы выпускаем спиральную арматуру из проволоки более крупных диаметров, что позволяет быстрее её смонтировать за счёт сокращения количества спиральных повивов и отсутствия необходимости разрезать провод, тем самым мы повышаем надёжность конструкции и понижаем стоимость решения.

— **В начале беседы Вы сказали о том, что планируете построить завод в России. Насколько это реально?**

— Мы серьёзно рассматриваем данный вопрос, а с открытием российского офиса чётко обозначили наши намерения по локализации. На данный момент мы предварительно выбрали местоположение в России, разработали проект завода, который рассчитан на производство инновационной продукции PLP, включая ARMOR-GRIP®, CUSHION-GRIP®, спиральную и ПВХ-арматуру. Завод предусматривает последовательный вывод инновационных изделий на российский рынок, собственные ресурсы по проектированию и инжинирингу и максимально возможное использование отечественных комплектующих.

— **Появились ли в Вашей деятельности какие-то новые направления?**

— Из новых направлений на рынке РФ можно назвать линейку арматуры для самонесущих изолированных проводов (СИП), завоевавших популярность в распределительных сетях, также мы предлагаем технологии для ВЛ по определению уровня вибраций, пропускной способности и климатических воздействий. Добавлю, что PLP уже много лет разрабатывает и поставляет решения для солнечной энергетики.



— **На какие принципы Вы ориентируетесь в своей деятельности?**

— Мы чётко понимаем, зачем и для кого работаем. Наши разработки помогают потребителям решать наболевшие вопросы и добиваться успехов. Заказчик голосует за нас, используя продукцию PLP. Поэтому наша задача — не просто удовлетворить спрос, но и предложить наиболее эффективные решения. Это получается, ведь наша продукция востребована. У нас большой потенциал для развития, и мы его обязательно используем.

Беседовала Людмила Юдина