

Ef-office

Сделайте ваш офис эффективным!

www.ef-office.ru

№ 5 (56), июль 2020

Новые инструменты
B2B в Тайле *стр. 6*

Техника в деталях
Через USB... *стр. 8*

Продукт месяца
Блоки вертикальных
электрических розеток TLK
стр. 10

Максимум
возможностей
Коаксиальный кабель
NETLAN *стр. 12*

Приложение Брошюра UPS

GIGALINK презентует новые
модели комплекса беспере-
бойного питания



Интервью: о работе в кризис, новых привычках и чистых руках



Еще Аристотель нам когда-то утверждал: «Человек – существо социальное». Совсем недавно нам (и почти без возможности отказаться) предложили в этом убедиться и на практике самоизоляции понять: нужен ли нам этот привычный социум, возможность здороваться с рукопожатиями и объятиями и встречаться с разными людьми в разных ситуациях? Тут же усилил впечатления от самоизоляции и экономический кризис, который к вопросу выживания добавил мысль: «А как вообще сейчас работать?».

Вот примерно с такими философскими вопросами мы и решили встретиться – соблюдая дистанцию в окошках видеозвонка Zoom – с руководителями филиалов Тайле...

Продолжение на стр. 2

Интервью

О работе в кризис, новых привычках и чистых руках

Итак, гостями «эфира» стали: Алексей Коваленко (Екатеринбург), Мария Московкина (Самара, Волгоград, Краснодар), Илья Калькаев (Красноярск), Татьяна Дмитриева (Уфа, Челябинск), Иван Кузьменко (Санкт-Петербург) и Елена Илюхина (Москва).

Ну что ж, это случилось – мы идем в какую-то другую, новую реальность... Какова была ваша первая реакция на новость, что появился вирус и решение о карантинных мерах?



Татьяна Дмитриева
Руководитель филиалов
в Уфе и Челябинске

Татьяна: Сперва было мое внутреннее сопротивление, неприятие вообще того факта, что приходит какая-то неизвестность на неопределенный срок. В первую неделю действительно было затишье, все были в определенном ожидании, однако, когда мы вернулись к работе, я постаралась разделить коллег на две группы: половина состава осталась в офисе, половина – на дистанционной работе.

Работать было сложно, но работать было надо. И благодаря партнерам, которые продолжали свою деятельность (провайдеры, что работали на социальных объектах для обеспечения дистанционной учебы школьников), мы продолжали осуществлять и свою. Ни одна стройка объектов обра-

зования или здравоохранения не остановилась – и это тоже нам помогало. Наш настрой на работу не был утерян, и даже та неделя непонятного состояния нас не сломила!

Алексей: Сначала, конечно, были опасения, что сейчас остановятся все продажи, – и первая неделя самоизоляции это подтверждала: все клиенты будто исчезли. Однако наш офис продолжил работать в штатном режиме, и через неделю начались некоторые оживления, вселяющие оптимизм.

Илья: Первая мысль – это надолго! Естественно, сразу появились вопросы: «что дальше делать?», «как быть?», «как проводить встречи с клиентами?». Диалог был затруднен, это факт, но, тем не менее, мы ни на один день работу филиала не остановили. Мы зацепились за пункт постановления о срочных разгрузках, и я даже первые пару дней ездил в полуспортивной одежде, чтобы, если уж остановят, то я еду на срочную разгрузку. :)



Алексей Коваленко
Руководитель филиала
в Екатеринбурге

Также серьезно встал еще один вопрос: «а что делать с защитными средствами?» – на тот момент вообще не было возможности где-либо их

достать. Но, благо, у нас соседи по офису оказались фармацевтами, и нам удалось закупить определенное количество масок, перчаток, септиков, которыми мы даже поделились с сибиряками, с Хабаровском и Ярославлем.



Елена Илюхина
Руководитель отдела продаж
в Москве

Говорят, общие проблемы сближают. Почувствовали ли вы это в отношении сотрудничества с вашими партнерами: взаимодействие стало крепче или же чувствовалось какое-то отдаление?

Елена: Конечно, снизилось именно количество общения, потому что многие партнеры просто не работали – они не то, что отсутствовали на рабочих местах в офисах, они отсутствовали на рабочих местах даже на самоизоляции. Что касается качества общения – какого-то кардинального изменения мы не заметили, а вот в плане сплочения с некоторыми партнерами – действительно разговоры стали более теплыми.

Мы в Москве в какой-то степени для партнеров выступали как эксперты: когда они узнавали, что мы продолжаем деятельность, тут же спрашивали: «Как вам это удалось? Что вы для этого сделали?». И я действительно давала советы что сделать, куда сходить, какое письмо написать и как в итоге наладить деятельность.

Иван: Да, изменения определенно произошли... Во-первых, многие в Санкт-Петербурге

ушли на самоизоляцию еще раньше, чем ее официально объявили, и сильно раньше, чем мы сами. Например, у нас многие компании еще в середине марта провозгласили, что теперь они работают из дома, и фраза: «Коллеги, давайте после карантина» стала для нас привычной уже тогда. Во-вторых, в каждом разговоре в этот период, появился такой small talk с вопросами: работаем ли мы в этот период, в каком режиме, как это осуществилось и так далее.



Иван Кузьменко
Руководитель филиала
в Санкт-Петербурге

Могу поделиться наблюдением за этот период: идешь по улице и видишь – вроде стройка движется, за забором активно шевелится техника, рабочие снуют туда-сюда, а звонишь в офис этой компании – молчание, и трубки там не берут. Складывается ощущение, что стройки останавливать было нельзя, а все переговоры и официальные взаимодействия – можно! Это нанесло свой отпечаток на возможности в общении в первую очередь. И здесь я бы основной проблемой назвал не изменение характера общения, а что в принципе общения стало меньше.

Мария: У нас тоже очень многое изменилось, но не с середины марта, а с момента официального объявления самоизоляции. В первую неделю на юге всех жестко посадили «по домам», откуда все боялись высунуть нос, и осуществлялись отгрузки только

тех товаров, которые были срочно необходимы.

К вопросу об изменении в общении: пожалуй, ключевые партнеры оказались и самыми активными. Общение было круглосуточное: мне могли позвонить в воскресенье в восемь часов по WhatsApp, чтобы узнать, какие продукты они могут добавить в портфель, на чем можно заработать, что предлагать конечному заказчику. С одним из партнеров к 14 апреля мы выстроили полноценный план мероприятий вплоть до 12 мая – все это время мы вещали два раза в неделю с нашими коллегами из департамента продукции и маркетинга.

Дома в этот нерабоче-рабочий период собралась вся семья с многообразием ее вопросов, желаний и действий. Были ли у вас установлены какие-то новые семейные правила, например, с 8:00 до 18:00 компьютером пользоваться я?

Илья: Я считаю, что мне в этом плане повезло! Буквально за неделю-две до всей самоизоляции, я, наконец, доделал ремонт в спальне – расширил за счет балкона на пять с половиной квадратов – и как раз там организовал свое рабочее место. Именно в нем мне и удалось нормально и полноценно работать.



Илья Калькаев
Руководитель филиала
в Красноярске

Конечно, дети периодически забегали, какие-то вопросы задавали, часто им удавалось это делать в момент, когда я по

телефону разговариваю... Но спустя буквально неделю, научились видеть это и понимать. Здесь проблем нет, но есть в другом – коллег дома нет...

Татьяна: Я скажу, что это сложно. Сложно пытаться совместить работу с неформальной семейной обстановкой, особенно, когда ты –мама. Когда у тебя двое маленьких детей, и ты не можешь отказать им в помощи, вопросе или игре. Поэтому для меня это было достаточно утомительно, и, наверное, к стыду своему, я быстрее перешла к плану «Б» – переехала на работу. :)



Мария Московкина
Руководитель филиалов
в Самаре, Волгограде,
Краснодаре

Мария: Пожалуй, я самая опытная из вас всех, потому что я это делаю уже 3 года. :) Конечно, ситуация усугубилась, когда закрыли садики, мы с сыном оказались дома, и тут как раз появилась та самая проблема – а как же поиграть со мной?! И хотя мой ребенок очень самостоятелен, все же пришлось прибегнуть к тяжелой артиллерии: организовала ему отдельное рабочее место, отдельный телефон с WhatsApp, и наша бабушка вышла в интернет! По WhatsApp она играла с внуком в различные игры (и даже в прятки), читала с ним, рассказывала ему сказки, пела песни – занималась по полной программе! Поэтому в организации работы проблем не возникло.

Да, ребенок приходит, да, он участвует в планерках. Самое

интересное для него мероприятие было – презентация Андрея Платонова нового программного компонента NIKOMAX AIM – прослушал ее от начала до конца, очень уж понравилась. Думаю, пойдет в ИТ-сферу в любом случае.

Какие вы видите в этом нашем новом жизненном периоде плюсы и минусы?

Елена: Можно вывести много плюсов, один из которых – как работать и действовать в нестандартной ситуации? С чем я столкнулась за время удаленной работы – это с тем, что сами партнеры терялись порой во времени. И однажды в час ночи мне поступил звонок от клиента с просьбой произвести отгрузку и согласовать отсрочку...:)

Мое состояние было непередаваемо: куда идти, кому из наших я могу позвонить в это время? И мы все-таки справились! И поэтому я предложила поделиться бесценным опытом с коллегами и партнерами.

Иван: Начну с одной фразы, что я недавно услышал: «То, что происходит сейчас, это не какая-то возможность сделать что-либо лучше, а в чистом виде экзамен». Все что мы могли делать лучше – нужно было делать раньше, а сейчас – полноценная проверка на прочность. И я склонен мыслить в этом направлении –



Домашний офис
Марии Московкиной

сейчас новые реалии, на которые нужно всем перестроиться и жить дальше.

Плюсы, конечно, будут, но минусов, на мой взгляд, пока больше. Все то, что мотивировало и приносило удовольствие, осталось на втором плане или оказалось вообще недоступно, и в сухом остатке мы имеем фактически сконцентрированную работу и пребывание дома. А все плюсы, которые мы вынесем из данной ситуации будут направлены на экономию времени и повышение эффективности работы, т.к. мы поймем, что не так важно, где находится наше рабочее место, поскольку рабочее место – это мы сами.



Домашний офис Оксаны Померанцевой, менеджера HR Тайле

Татьяна: Если ты не можешь изменить обстоятельства – поменяй свое отношение к ним! И если в мирный период нам казалось, что новое положение предвещает много минусов, и было явное его неприятие, то по факту оказалось, что все куда проще (а некоторые вещи и вовсе стали не такими важными). Меня перестраивают попытки найти какие-то решения привычным вопросам (встречи с подругами, возможность отдыха с семьей)... Не стану лишний раз подчеркивать минусы, скажу лишь то, что эта ситуация временная и подлечит восстановлению – для меня это основной настрой сегодняшнего дня.

Новые каналы, инструменты, методы взаимодействия... Какие вы открыли для себя в этот период? Какие появились ли новые привычки в этот период?

Мария: Главное, что пришлось сделать мне – это очень четко настроить план дня. Это важно, потому как ребенок, весь день находящийся со мной дома, точно знает, что с 6 до 9 вечера мама не работает и может уделить ему время. Плюс в работу внедрились планерки: и с 16 до 18 по трем городам (Самара-Волгоград-Краснодар), где мы 30-40 минут общаемся и обсуждаем насущные вопросы и задачи.

Алексей: Пожалуй, новых привычек не появилось, единственное, что мы стали делать, это безукоризненно следовать правилу: «пришел на работу – идешь моешь руки». :)

Татьяна: За 1,5 месяца появилась привычка проверять по утрам новостную ленту и статистику, которая была сигналом для меня – к чему мы идем: к ужесточению, смягчению или выравниванию ситуации? Кроме того – я начала выходить на сайты правительства, читать и изучать указы, т.к. в первое время молние-

носно менялись решения по поводу запретов и разрешений на работу определенных компаний.

Что вам больше всего не хватает из старой реальности в новой реальности? Назовите одну вещь.

Мария: Свежего воздуха.

Алексей: Свободы.

Татьяна: Возможности общаться с близкими родственниками, которые находятся далеко.

Илья: Живых реальных встреч и общения с коллегами.

Елена: Свободного перемещения и привычного начала рабочего дня в коллективе.

Иван: Здравого смысла!

Какую задачу, которая вам казалось невыполнимой в новой реальности, вам все-таки удалось решить?

Иван: В начале календарного года мы тщательно планировали командировки, и я делал на это большую ставку в плане развития регионов. Именно эта часть работы сильно пострадала, однако нет худа без добра, и очень приятно, что удалось не только наладить удаленное общение с партнерами из регионов, но и подключать к ним менеджеров по развитию.

Мария: Наверное, это сложности, касаемые документооборота, т.к. некоторые из них я подписывала, косясь между филиалами, а сейчас приходится обходиться скан-копиями. В это плане больше ответственности перекладывается на сотрудников филиалов.

И напоследок: сталкивались ли вы с категорично-депрессивными настроениями – в коллективе либо вокруг вас?

Елена: Были некие тяжелые ситуации по переключению



Встреча филиалов Тайле в Zoom

на работу из дома и с детьми, но как только началась эта история про «нерабочие – рабочие», ни у кого не промелькнуло настроения типа: «Ура! Можно посидеть дома и ничего не делать». Наоборот, мне стали писать и звонить с вопросом: «А можно выйти в офис?». И действительно шутка, которая ходит по всей стране, – раньше тайком уходили с работы, а теперь тайком ходим на работу – стала правдой жизни. И да – юмор здорово спасает!

Татьяна: Мне хочется верить, что я нахожусь в коллективе с людьми, которые являются единомышленниками. Потому никаких панических настроений у нас совершенно не было, все адекватно отреагировали на принимаемые меры и на мою фразу «волка ноги кормят». Потому аккуратно, между елочек, соблюдая дистанцию – работаем!

А еще, что касается компании в целом, нас во многом выручило, что никаких радикальных мер по отношению работы с клиентами мы не предпринимали, сохранили прежнюю гибкость и в некоторых моментах даже утвердили сотрудничество и доверие.

Коллеги, спасибо! Мы рады, что у каждого есть свой взгляд на происходящее – совпадают они или имеют разную

специфику – в любом случае приятно, что за этим чувствуются разум и сила. И это дает надежду, что нам удастся этот период преодолеть и выйти более сильными, чем мы в него вошли.

Многие склоняются к размышлению, что мир прежним уже не станет, и эта пандемия разделила жизнь на «до» и «после». Все больше понимания, что мы идем к новой нормальности с новыми навыками и стилем общения. В любом случае человечество должно быть готово к таким вызовам (вспоминая SARS, H1N1 и MEPS, к которым присоединился и Covid-19), и сегодня мы наблюдаем, как это может быть у нас (или могло бы быть – в мире). Наблюдаем, формируя иное отношение к знакомым вещам и новые привычки. К слову, один полезный навык мы точно уже приобрели. Мыть руки! :)

Мы всегда открыты новым знакомствам и честным партнерским отношениям! Станьте партнером Тайле:



Новые инструменты B2B в Тайле

Что такое портал B2B и для чего он нужен?

Сам термин B2B происходит от английского «Business to Business» и означает «бизнес для бизнеса». B2B-портал – это интернет-ресурс, цель которого – облегчить и в то же время повысить эффективность взаимодействия компаний между собой в рамках налаживания сотрудничества (и при этом – вне зависимости от местоположения одной из сторон в режиме реального времени).

«Клиенты B2B хорошо понимают язык цифр, и, если говорить с клиентами на этом языке, – они быстро принимают решения», – считает Альберт Талипов, автор книги «Особенности бизнеса b2b». Значит, настало время небольшой статистической информации.

Инфографика B2B-портала



Увеличение количества времени на другие бизнес-процессы за счет сокращения времени при использовании b2b-портала.



Дополнительная экономия денежных средств за счет сокращения издержек на дополнительные операции.

На данный момент B2B-онлайн торговая оценивается в 12,2 трлн. долларов

Поэтому некоторые игроки в сегменте оптовой торговли ставят в качестве одной из своих приоритетных задач создание и запуск собственной интернет-площадки. Портал B2B позволяет сделать клиента автономным, что отчасти решает проблему замедления роста продаж и помогает компании выйти на новый уровень работы с партнерами.

Таким образом, к числу преимуществ портала относятся:

- организация и налаживание торговых операций;
- формирование каталога товаров с большим набором функций;
- снижение затрат на торговую-закупочные операции;
- оптимизация ценовой политики и ее трансляции;
- улучшение услуг по обслуживанию клиентов;
- оперативный обмен данными.

B2B в Тайле

Обычно на создание B2B-площадки, а также внедрение ее в работу, уходит примерно от 4 до 8 месяцев – при условии использования сторонних услуг профессиональных разработчиков и оптимистичном сценарии. Мы пошли по пути собственной внутренней разработки. Отлично собранная и подготовленная команда, углубленное изучение всех нюансов и особенностей B2B-площадки, общий труд, обсуждение, – и вот итог: свой собственный портал Партнера Тайле.

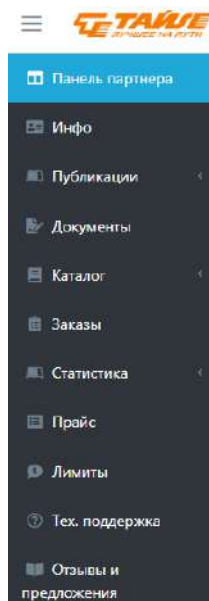
Очень важно было перед разработкой сайта определить задачи, которые он будет решать, и мы остановились на следующих:

- интеграция с внутренними системами предприятия;
- организация службы поддержки;
- электронный каталог с актуальной информацией о наличии товаров;
- трансляция персональных цен и скидок;

- оформление заказов 24/7;
- отражение истории заказов со статусами и движениями;
- возможность быстрого набора покупок по артикулам (вручную или из excel-файла) и оформление заказа на такой список товаров;
- полная статистика отгрузок;
- работа с юридическими документами – отображение и обмен договорами, соглашениями и прочими документами;
- разделение прав доступа – работа под одной компанией от имени нескольких менеджеров;
- специальные акции и публикации, которые предоставляются исключительно для пользователей портала;
- интеграция по API;
- возможность скачать актуальный прайс с персональными ценами и доступными складами.

Конечно, не все на пути создания было так гладко, как хотелось, но кропотливая работа, оптимизация и выбор лучшего сделали свое дело – Портал запущен!

Работы над ним продолжают и сегодня: добавляются функции, правятся ошибки



Меню портала партнера Тайле

и недочеты, корректируется интерфейс, который стремится стать «интуитивно понятным», пересматриваются первоначальные задумки и внедряются новые. Страшное слово «баги» тоже периодически характеризует деятельность Портала, однако мы предусмотрели чат с технической поддержкой, в который можно описать проблему и озадачить ею разработчиков. Однако давайте остановимся на том, какие возможности есть у нашей платформы уже сегодня?

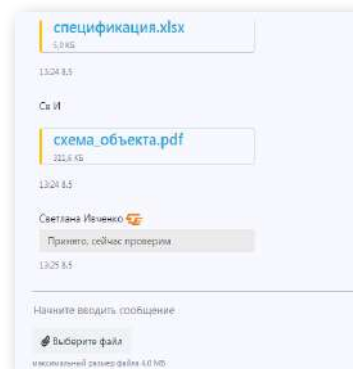
Возможности B2B-портала Тайле

- **24/7.** Порой есть желание (и необходимость) делать заказы вне зависимости от готовности офиса и рабочего графика менеджеров. Особенно это актуально для бизнеса, который работает на несколько часовых поясов, и B2B-портал Тайле это позволяет: заказ может «прилететь» в три часа ночи по времени клиента или в полночь по вашему времени, а может – в разгар бизнес-дня.
- **Нет ошибок в цене.** B2B-портал автоматически транслирует персональные цены для каждого клиента. «Ручного» вмешательства менеджеров в каждый заказ не требуется – и, соответственно, промашек с выставлением счетов не будет.
- **Сокращение затрат.** Теперь для фиксации заказа вовсе не обязательно звонить или вести переговоры по электронной почте – можно зайти в «Личный кабинет» и набрать заказ (а также удалить, подумать, поправить...). И все это – в удобное время и удобном темпе.

- **Повышение лояльности.** Система удобна, проста в использовании, и с ее помощью создается новый канал для взаимодействия с партнерами.
- **Эффективная работа менеджеров.** Внедрение платформы не заменяет работу отдела продаж, но исключает рутину и дает время на внимательную и качественную обработку потребностей клиентов.
- **Привлечение новых клиентов.** Персональный подход, четкость ценообразования, удобство и высокая скорость работы – B2B-портал нацелен на привлечение новых корпоративных клиентов.

А вот что отсутствует при работе с B2B-порталом – так это межличностное взаимодействие с менеджерами Тайле. Для кого-то это плюс, другим – необходимо привычное общение в знакомом мессенджере с вопросами и ответами и уверенностью в правильности подбора. Однако общение – никто не отменял – все по-прежнему доступны в чатах и звонках и готовы подсказать, проинформировать и поддерживать разговор.

«Сегодня развитие B2B-системы является стратегически важной задачей практически для любой крупной компании. Мы живем в мире цифровизации и автоматизации бизнес-процессов, когда каждый клиент может продолжать вести свой бизнес фактически, не выходя из дома. Наша система пока довольно молода, но уже сейчас позволяет участвовать во многих процессах без привлечения менеджера. Конечная цель – создать полностью автоматическую систему, когда каждый партнер сможет самостоятельно и в полной мере управлять процессом, начиная от создания заказа и заканчивая его отгрузкой и доставкой»,



Чат с тех. поддержкой

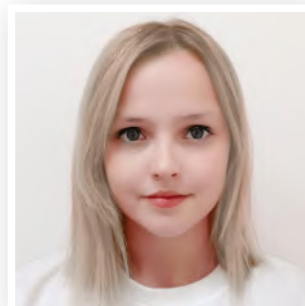
– **Дмитрий Лукьяненко**, разработчик и руководитель проекта B2B-портала Тайле.

Цифровизацию не остановить: с каждым годом автоматизация бизнеса будет забирать на себя все больше функций. Поэтому выжидать, что тренд пройдет и все вернется к «традиционным схемам», бессмысленно. Нужно «оседлать волну» сегодня, чтобы завтра не отстать от рынка и не остаться без клиентов.

Порядка 1000 пользователей от 550 компаний, около 5000 оформленных заказов, регулярные обновления, публикации, акции и многое другое – это наш B2B-портал. И на этом мы не собираемся останавливаться!

Если вы хотите стать пользователем портала – свяжитесь с вашим персональным менеджером компании Тайле.

Перейти на портал партнера Тайле



Полина Демина

Ассистент менеджера по продуктовому маркетингу

Техника в деталях Через USB...

2020 год ознаменован у AVer практически полным обновлением линейки USB-решений: видеокамеры и спикерфоны подверглись «правкам». Не сказать, что новинки получили какие-то радикальные отличия от своих предшественников, которые бы резко обесценили предыдущее поколение, но все же в каждую модель внесли несколько значимых улучшений.

Для начала маленькая таблица соответствия артикулов старых и обновленных моделей:

Старая модель	Новая модель
Cam520	Cam520 Pro
Cam530	Cam520 Pro (PoE)
VC520+	VC520 Pro
—	VC540
VB342	VB342+
Fone520	Fone540

Таблица 1

Далее давайте разбираться в конкретике и смотреть, какая модель чему на смену пришла, и какими новыми свойствами стала обладать.

FullHD видеокamera Cam520 Pro заменяет собой Cam520/530

Первое, что бросается в глаза, конечно, новый дизайн. И вместо словесного описания лучше сравните модели визуально:



Cam520



Cam520 Pro

В принципе, камеры AVer всегда выглядели достойно и стильно. Конференц-залы, куда чаще всего ставят подобные камеры, являются визитной карточкой компании, поэтому даже техника в них должна выглядеть органично и производить впечатление. И мы можем наблюдать, что в новых моделях AVer обходится без экспериментов в этом плане, и камера как всегда смотрится отлично.

У нового дизайна есть и техническое преимущество – теперь камера может поворачиваться на 340° (против 260° на старой версии).

Как и предшественницы, Cam520 Pro поставляется в двух модификациях – обычной и расширенной. Разницу между ними удобно понять из таблицы 2:

Модель	Cam520 Pro	Cam520 Pro (PoE)
PoE	Нет	Да
HDMI 1.3	Нет	Да
DIP	Нет	Да
LAN для IP	Да	Да
DC 12V	Да	Да
RS232	Да	Да

Таблица 2

Расширенная версия теперь помимо HDMI-порта комплектуется **технологией PoE** – электропитанием по витой паре.

Само по себе наличие **RJ-45** порта даже в обычной версии является новинкой. Теперь камера поддерживает полноценное IP-управление, имеет свой веб-интерфейс с настройками, а также камера может самостоятельно отдавать RTMP/RTSP-поток в интернет (другими словами: проводить прямую транс-

ляцию, например, сразу на Youtube или Facebook).

В Cam520 Pro добавлена поддержка функции **Smartframe**. С ее помощью камера распознает людей в кадре (по лицам) и автоматически регулирует свой поворот/наклон, а также зум, чтобы все присутствующие оказались в кадре. Больше нет необходимости вручную поворачивать камеру в нужную сторону или регулировать зум.

Также производитель акцентирует внимание, что в новой модели используется улучшенная технология **True WDR** (широкий динамический диапазон – то есть возможность компенсации засветки, например, от солнца или очень ярких ламп), но хороший WDR в камерах AVer был и раньше.

Конференц-камера со спикерфоном VC520 Pro заменяет собой VC520+

Данный комплект, как и предшественник, базируется на камере 520 серии и спикерфоне. Поэтому по новшествам в камере здесь все то же самое, что и в Cam520 Pro обычной версии.

Спикерфон тоже получил новый дизайн: обрел корпус черного цвета. Функциональность и способ подключения к камере остался такой же, однако расширились дополнительные возможности. К VC520 Pro можно дополнительно приобрести 2 спикерфона или до 4-х всенаправленных микрофонов. Напомню, что в VC520+ была доступна только опция на один дополнительный спикерфон.

4K конференц-камера с беспроводным спикерфоном VC540

А вот это – именно новинка 2020 года. Предыдущей



VC540

версии у нее нет, но в целом можно сказать, что VC540 – это премиум-аналог VC520 Pro.

У нее 2 ключевых отличия: камера поддерживает разрешение 4K, а спикерфон можно подключать беспроводным способом – по Bluetooth. Еще одно небольшое отличие – на VC540 у камеры нет RJ-45 разъема для подключения к локальной сети напрямую. В остальном модели VC520 Pro и VC540 идентичны.

Стоит отметить, что в случае приобретения дополнительных спикерфонов или микрофонов беспроводной спикерфон VC540 все же придется подключать с использованием провода.

Обновленная версия видеосаундбара VB342+

Вслед за обновленной в прошлом году Cam340+ видеосаундбар VB342, который базируется на объективе той же версии, также обзавелся улучшенной конфигурацией.

Различия между старой и новой версией удобно отражены в таблице 3.

Как видите, небольших улучшений достаточно много: был увеличен угол обзора до 120°, увеличены максимальные углы поворота PTZ-привода, улучшен WDR (также, как и в камерах Cam520 Pro), был добавлен Bluetooth-модуль для сопряжения со смартфонами и RS-232 порт для внешнего управления через serial-контроллер.

Отдельно стоит отметить, что сюда также добавлена поддержка технологии Smartframe (о которой

Модель	VB342+	VB342
Камера		
Зум	4x цифровой	
Разрешение	4K2K	
Угол обзора (диагональ)	120°	94°
Частота кадров	4k@30кдр/с, 1080p@60кдр/с	
Угол поворота	180°(±40°)	165°(±40°)
Угол наклона	105°(±15°)	85°(±15°)
Улучшенный WDR	Да	Нет
Дополнительные функции		
Автокадрирование, аудиотрекинг, Bluetooth, ПО для управления камерой	Да	
I/O интерфейс		
RS232	Да	Нет
HDMI	Да	
Others	Да	USB3, Audio in, микрофон

Таблица 3

упоминалось ранее) и, что интереснее, – технологии Smartspeaker. В данный момент она есть только в модели VB342+. Простыми словами Smartspeaker – это интеллектуальное автонаведение камеры по голосу, которое может работать в нескольких режимах:

- зуммирование на спикере без движения камеры;
- плавное наведение на спикера перед зуммированием;
- переключение между пресетами в зависимости от того, в какой области находится активный спикер.

будет идентичен спикерфону из комплектов VC520Pro и VC540. Официальный анонс нового спикерфона обязательно будет на нашем сайте.

Каждая новая модель уже имеет свою продуктовую страницу на нашем сайте в разделе «Каталог» с даташитами на русском языке для подробного и удобного знакомства с техническими характеристиками и возможностями USB-устройств AVer.

Каталог
AVerBKC



Новый спикерфон на замену FONE520

В завершении обзора сделаем небольшой анонс. В данный момент USB-спикерфон FONE520 уже снят с производства и недоступен к заказу, однако позднее в этом году ожидается его обновленная версия – FONE540. Основные характеристики еще уточняются, но планируется, что он



Александр Лукьянов
Технический специалист

Продукт месяца

Блоки вертикальных электрических розеток TLK

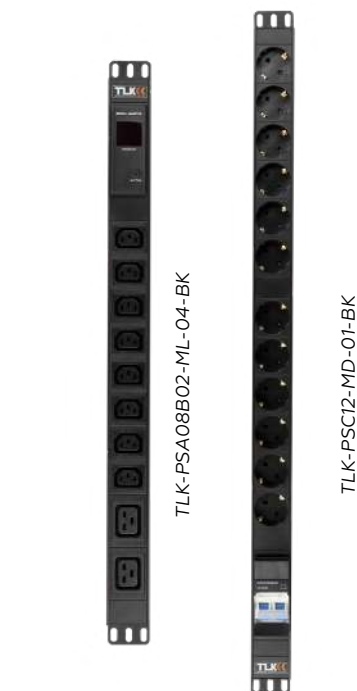
Компьютерное оснащение – один из ключевых элементов современной производственной деятельности, т.к. выполняет важную функцию – преобразование информации. Однако применение на предприятии большого количества телекоммуникационного оборудования поднимает вопрос необходимости его грамотного размещения и подключения.

Для этого чаще всего принято использовать привычные всем горизонтальные блоки розеток. Но если в жилых домах «традиционные» розетки можно применять без особого страха, то на производстве необходим более стабильный, безопасный и удобный вариант.

Каковы основные преимущества блоков вертикальных розеток?

Отличным решением для установки на предприятии являются вертикальные блоки розеток **TLK-PSA08B02-ML-04-BK** и **TLK-PSA08B02-ML-04-BK**.

Во-первых, бесспорное удобство эксплуатации.



Вертикальные блоки розеток

В отличие от горизонтальных моделей, вертикальные не занимают пространство, предназначенное для активного оборудования.

Во-вторых, наличие внушительного числа разъемов, что является редкостью для большинства представителей рынка.

В-третьих, соответствие всем международным стандартам качества.

В продуктовой линейке TLK представлены 2 вида блоков вертикальных электрических розеток.

Модель **TLK-PSA08B02-ML-04-BK** представляет собой металлический корпус с монтажными кронштейнами, предназначенный для вертикального размещения и имеющий встроенный цифровой амперметр на 16А. На его светодиодном дисплее отображается значение потребляемого тока и напряжение питания.

Корпус изготовлен из алюминиевого профиля толщиной 1,2 мм, важно, что все элементы блока имеют единый контур заземления.

Использование корпуса из такого профиля обеспечивает дополнительную защиту от повреждений при случайных ударах, повышенную термостойкость и охлаждаемость, маловесность и дополнительное экранирование от электрических помех.

Блок состоит из восьми розеток стандарта **IEC 320 C13** и двух – **IEC 320 C19**.

Также имеется возможность отслеживать показатели напряжения и силы тока в режиме реального времени при помощи вольт/амперметра.



Горизонтальные розетки



Вертикальные розетки



Одновременная установка вертикальных и горизонтальных блоков

Последний, кстати, крайне полезен как с технической, так и с экономической точки зрения: имеется возможность (с использованием всего одной кнопки!) увидеть текущее суммарное потребление тока всех подключенных устройств. И в один миг, без лишних расчетов или замеров, используя мультиметр, **определить запас по мощности.**



IEC 320 C13

IEC 320 C19

Стоит отметить, что представленный в блоке вертикальных розеток TLK-PSA08B02-ML-04-BK **разъем IEC 320 C19** является трехконтактным силовым разъемом для переменного тока типа female, который может быть выполнен в двух вариантах: штекер и розетка.

Он обладает рядом преимуществ, так как используется в мощных ИБП и другой аппаратуре, требующей высокого потребления энергии, поскольку способен выдерживать ток до 16 Ампер в отличие от более популярных разъемов

IEC-320-C13 / IEC-320-C14, рассчитанных максимум на 6 Ампер.

Вторая модель, блок электрических розеток **TLK-PSC12-MD-01-BK**, так же выполнена из алюминия толщиной 1,2 мм и дополнена кронштейнами для монтажа в вертикальном положении.

Все элементы оборудования объединены контуром заземления, гарантирующим надежную изоляцию. А металлический каркас обеспечивает защиту от различных повреждений и резких температурных изменений.

Дополнительными преимуществами алюминиевого исполнения корпуса являются маловесность блока и противодействие электрическим помехам.

Данный блок состоит из двенадцати «евророзеток» **Schuko**.

На нем расположен **выключатель**, с помощью которого возможно одновременно отключить питание всех устройств. Следовательно, отсутствует необходимость в поиске рубильника или выключении каждого устройства из розетки вручную.

В то же время данная система исключает возможность случайного отключения путем движения тумблеров, так как



Крепежный комплект
TLK-BRACK-SIDE-2-BK

на автомате блока розеток имеется пластиковая защитная крышка.

Блок розеток **TLK-PSC12-MD-01-BK** устанавливается исключительно совместно с кронштейнами **TLK-BRACK-SIDE-2-BK** и при помощи крепежного комплекта **TLK-BRACK-SIDE-2-BK**.

Полная информация
о вертикальных
блоках розеток
на сайте TLK



Иван Шейн
Инженер



Цифровой амперметр на 16А



Кронштейны
TLK-BRACK-SIDE-2-BK



Защитная крышка

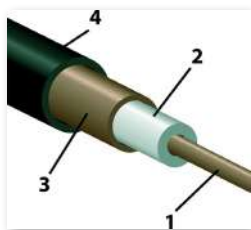
Максимум возможностей

Коаксиальный кабель NETLAN



Елизавета Малярова
Ассистент менеджера по
продуктовому маркетингу

Среди внушительного многообразия проводников особое место отводится **коаксиальному кабелю**, применяемому для передачи радиочастотных сигналов. **Строение коаксиального кабеля:**



Строение коаксиального кабеля

1. **Центральный проводник**, который может быть одиноким прямолинейным, многожильным или вовсе трубкой из сплавов меди, алюминия, стали и т.п.
2. **Изоляция**, обеспечивающая соосность двух проводников и диэлектрические свойства. Она может быть как полувоздушной, так и сплошной.

3. **Внешний проводник**, или экран, может быть выполнен из фольги, оплетки медной луженой проволокой, пленки, покрытой алюминием, и ленты из алюминиевых и медных сплавов.

4. **Защитная оболочка (внешняя изоляция)**, направленная на защиту от внешних воздействий вплоть до UV-излучения.

Как же эти 4 компонента работают вместе? Очень просто: изоляционный материал разделяет центральный и внешний проводники, а защитная оболочка выполняет функцию, прямо указанную в ее названии.

В продуктовом портфеле бренда NETLAN представлены несколько вариантов коаксиального кабеля:

Кабель **RG-6** с центральным проводником из стали, плакированной медью, толщиной 1,02 мм, имеющий волновое сопротивление в 75 Ом, выполненный в оболочке, как из PVC, так и PE.

И коаксиальный кабель **RG-11** с центральным проводником из стали, плакированной медью, толщиной 1,63 мм, имеющий волновое сопротивление в 75 Ом, выполненный в оболочке из PVC и PE (имеется модель с тросом для подвесной прокладки).

Различие данных видов кабеля заключается в диаметре центрального проводника (RG-6 – 1,02мм, RG-11 – 1,63мм), а, соответственно, в степени затухания и качестве сигнала. Поэтому на конце кабеля типа RG-11 сигнал будет лучше, а кабель типа RG-6 отличается большей гибкостью и удобством монтажа.



Коаксиальный кабель RG-6 и RG-11

Кроме того, в NETLAN есть и аксессуары к нему:

Кабельные соединители (1), или высокочастотные разъемы, предназначенные для соединения двух частей коаксиального кабеля, на концах которого расположены коннекторы F-разъема.



Коннекторы (2), применяемые для оконцевания коаксиальных кабелей. **Адаптеры (3)**, накручивающиеся на коннекторы (подходят как для коннекторов RG-6, так и для RG-11). Есть вариант PAL-male и PAL-female.

В итоге мы видим, что в ассортименте NETLAN есть и кабель, и аксессуары к нему – готовый комплект для передачи радиочастотных электрических сигналов.

Подробнее на
сайте NETLAN



Ef-Office

Эффективный офис

Издание зарегистрировано в Министерстве связи и массовых коммуникаций РФ.
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС77-63438 от 22.10.2015

При полном или частичном воспроизведении материалов статей ссылка на Ef-office обязательна.

Главный редактор
Игорь Белоусов

Выпускающий редактор
Анастасия Орлова

Верстка
Алина Лейман

Корректоры
Светлана Ивченко

Ведущий дизайнер
Максим Ефименко

Фотографы
Алина Лейман
Максим Ефименко
Елизавета Малярова

Адрес редакции
127410, Москва, Алтуфьевское
шоссе, д. 41
Тел.: +7 499 704-40-92
office@ef-office.ru

Бесплатная подписка
www.ef-office.ru
+7 499 704-40-92

Тираж
2000 экземпляров
Распространяется бесплатно
Подписано в печать 11.06.2020
Выход в свет 12.06.2020
© ООО «Тайле Рус»
www.tayle.ru



Возьмите выпуск
в одном из наших
офисов



КОМПЛЕКС UPS

готовое решение
бесперебойного
питания



Комплекс бесперебойного оборудования является готовым решением на базе ИБП GIGALINK для питания различного оборудования. Он представляет собой ИБП, установленный в шкаф 42U/47U, укомплектованный полками для размещения АКБ (40–120 Ач) и двумя блоками розеток на фронтальной и тыльной стороне шкафа. Мониторинг комплекса осуществляется по протоколу SNMP, также возможно управление через порт RS-232.

Главным преимуществом системы является комплексная поставка оборудования, и таким образом - значительная экономия времени для подбора и комплектации компонентов. Вам остается только произвести монтаж оборудования на месте установки.

Мы поставляем комплекс ИБП как с АКБ, так и без них, и активно развиваем данное решение. При совместной поставке ИБП с батареями обязательно производится проверка работоспособности системы перед использованием, что является решающим фактором для сложных объектов.

GL-UPS-OL03-1-1/6A/42U61

Комплекс бесперебойного питания
3000 ВА, Online, 19" шкаф.
Габариты (ШхГхВ) — 600x1000x2060 мм

GL-UPS-OL10-1-1/42U61

Комплекс бесперебойного питания
10000 ВА, Online, 19" шкаф.
Габариты (ШхГхВ) — 600x1000x2060 мм

GL-UPS-OL20-3-1/42U61

Комплекс бесперебойного питания
20000 ВА, Online, 19" шкаф.
Габариты (ШхГхВ) — 800x1000x2060 мм

Продуктовая линейка

Артикул	GL-UPS-OL03-1-1/6A/42U61	GL-UPS-OL10-1-1/42U61	GL-UPS-OL20-3-1/42U61
Разные типы АКБ	55Ач/100Ач	55Ач/100Ач/125Ач	
Выходные розетки	5xIEC320 C13, 1xIEC320 C19, 8xSchuko	14xSchuko, Клеммная колодка	
Ток заряда АКБ	1.5 А	2.1 А	
Коэффициент выходной мощности	0,9		
Конфигурация со шкафами	42U/47U		
Доп. зарядное устройство	–	5.2 А (до 4 шт)	

Особенности:

- Разборная каркасная конструкция, легкая в сборке;
- Возможность установки нескольких комплексов в ряд;
- Возможность установки дополнительного оборудования (например, вентиляторных модулей, осветительной панели и т.д.);
- Доступ для монтажа, коммутации и обслуживания с четырех сторон;
- Интеллектуальное встроенное зарядное устройство, увеличивающее срок службы АКБ;
- Возможности коммуникации: двунаправленный коммуникационный интерфейс RS-232, порт связи USB;
- Smart-слот с установленной в нем картой SNMP;
- Разъем для подключения устройства дистанционного аварийного отключения питания (EPO);
- LCD-экран режима работы и состояния аккумуляторных батарей, а также звуковая сигнализация о разряде и неисправностях;
- Дополнительные блоки распределения питания спереди и сзади для удобства эксплуатации.

Время автономии и нагрузки

GL-UPS-OL03-1-1			
Емкость АКБ DELTA DTM 1255L 12100L	Емкость батареи в вольтамперчасах, ВА/ч	Время разрядки АКБ при 100% нагрузке, мин	Время разрядки АКБ при 50% нагрузке, мин
6 шт - 55Ач	3960	78	173
12 шт - 55Ач	7920	173	402
18 шт - 55Ач	11880	284	652
24 шт - 55Ач	15840	402	915
30 шт - 55Ач	19800	525	1188
36 шт - 55Ач	23760	652	1470
6 шт - 100Ач	7200	154	359
12 шт - 100Ач	14400	359	818
18 шт - 100Ач	21600	582	1315
GL-UPS-OL10-1-1			
20 шт - 55Ач	13200	52	109
40 шт - 55Ач	26400	109	256
20 шт - 100Ач	24000	97	228
20 шт - 120Ач	28800	128	299
GL-UPS-OL20-3-1			
20 шт - 55Ач	13200	21	51
40 шт - 55Ач	26400	51	108
20 шт - 100Ач	24000	46	96
20 шт - 120Ач	28800	59	126



На фронтальной стороне шкафа находится лицевая панель ИБП, на ней расположен LCD-экран и кнопки управления ИБП; 1 блок электрических розеток с автоматом на 25А.



На тыльной стороне — блок розеток с вводным автоматом на 25А; вводной автомат по питанию; защитный автомат на батареи; планка для подводки проводов заземления. На ИБП — клеммный ввод-вывод по питанию, установленная карта SNMP. Также имеется порт управления RS-232.



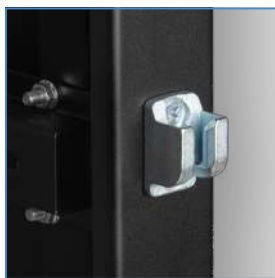
Внутри расположено 4-5 полок для АКБ под 100-120 Ач, 42U (6 полка для доп. зарядки в 47U).

Знаете ли вы...

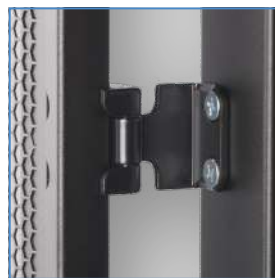
что глубокий разряд сокращает жизнь свинцовых батарей в ИБП?

Важно соблюдать простейшие правила эксплуатации батарей ИБП:

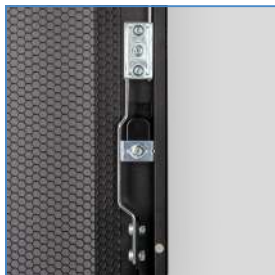
- полностью зарядить перед первым включением;
- соблюдать температурный режим (по возможности установить ИБП в прохладном месте, на расстоянии от радиаторов отопления, не накрывать).



Рамы цельносварные, из профилированной 1,5 мм стали. Новая конструкция позволила увеличить грузоподъемность до 1100 кг. Рамы поставляются сразу с установленной дверью, так что для сборки нужно просто установить их на основание и накрыть крышкой.



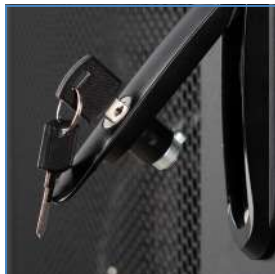
Каждая створка двери крепится на 3 внешние петли с углом отрывания 180°. Двери могут быть установлены в любых конфигурациях: как спереди, так и сзади шкафа. Направление открывания также легко изменить в любой момент, перенавесив дверь.



Новые замки с двухточечным (для двухстворчатых дверей) и четырехточечным (для одностворчатых дверей) запирающим. Дверь надежно фиксируется, максимально плотно прилегает к раме и не издает посторонних звуков даже при заметной вибрации шкафа.



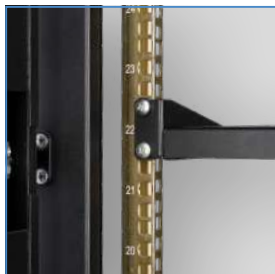
Крепление Zero-U позволяет отдельно разнести входную и выходную группу по питанию.



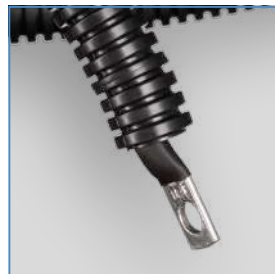
Удобная ручка с замком на передней и задней дверях. Для каждой двери используется отдельный ключ.



Усиленная стационарная полка 19" с перфорацией, снизу укреплена продольными и поперечными усиливающими ребрами. Максимально допустимая распределенная нагрузка 150 кг.



Направляющие выполнены из 2 мм стали и гальванически оцинкованы. Форма профиля доработана и объединяет преимущества старой конструкции и L-образной формы. Для удобства нанесена маркировка юнитов. Глубина установки регулируется.



Многожильный провод 10 мм², убран в гофра-трубу 16 мм². Клема м8. Данная система номинально выдерживает до 91А нагрузки (с запасом).



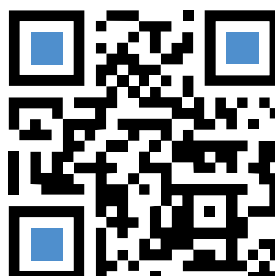
Ввод кабелей осуществляется через крышу, пол и лючки с боков и сзади основания. Вводы на крыше и торцах закрыты заглушками. Возможна установка перфорированных заглушек и щеточных кабельных вводов. Отверстия под вент. блоки оставлены незаглушенными.



Все узлы шкафа объединяются в единый замкнутый электрический контур проводами заземления.



Возможна одновременная установка регулируемых по высоте опор и поворотных роликов.



Ознакомиться с подробным описанием и полными характеристиками всех линеек комплекса ИБП можно в соответствующем разделе на сайте www.giga-link.ru, либо перейдя по QR-коду: