

RusCable

Insider

Еженедельный журнал о рынке кабеля, электротехники и энергетики

2022

Цвет года
2022

PANTONE

17-3938 TCX
Very Peri

RusCable Insider Digest
Электронное периодическое издание.
Свид-во СМИ ЭЛ № ФС 77-67589

№253

от 17.01.2022

ГЛАВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ 2021 ГОДА

Кабель на обложке — ЭПОКС новое поколение универсальных
монтажных гибких кабелей завода «Подольсккабель»

epoks.podolskkabel.ru

Содержание выпуска

Клики для быстрого перехода к необходимой рубрике.

Обложка / 2022 / ЭПОКС

ТОП-15 новостей

ТОП-5 публикаций

Зачем тратить на выставку

Долгожданный НЕФТЕГАЗ

Судебные тяжбы ОКЗ

Проклятие щелевого фидера

Разговор с «Транснефтью»

ТОП-5 интервью

Александр Гусев / интервью

ТОП-15 компаний Trust Level

RusCable CLUB 2021 / фото

«Кабельный» Саранск

Павел Цветков / Саранскабель

Евгений Бурканов / Цветлит

Рашид Абаев / СКО

КабельСтройСервис / Фото

Кавказкабель / Каталог



/ruscable.ru



/ruscable



/ruscableru



/ruscableru



telegram

RusCable Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики

Золотой партнер RusCable Insider



УК «КАВКАЗКАБЕЛЬ»

— КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД —

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

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 создавать и поддерживать единственное независимое СМИ в отрасли

kavkazkabel.com

Контактная информация:

Редакция журнала
mail@ruscable.ru

Отдел мероприятий
expo@ruscable.ru

Редакция Форума
admin@ruscable.ru

Техническая поддержка
tech@ruscable.ru

Новостная служба
newstoday@ruscable.ru

Сервис СКЛАД
sklad@ruscable.ru

Отдел рекламы
reklama@ruscable.ru

Сервис ТЕНДЕРЫ
tenders@ruscable.ru

Пресс-служба портала
puspress@corp.ruscable.ru

Прием заявок на КПП
zakaz@ruscable.ru

Над выпуском работали:

Маркетинг и дизайн

Сергей Кузьминов

Заместитель по маркетингу и специальным проектам
s.kuzminov@corp.ruscable.ru

Редактор, дизайн и SMM

Дарья Орехова

Руководитель ElektroPortal.Ru
Специалист e-commerce
info@elektroportal.ru

Контент-менеджер

Александра Лукина

Специалист сервиса «Тендеры»
Ведущая видеопроектов
tenders@ruscable.ru

Ведущий автор и редактор

Евгения Амелехина

Автор и редактор материалов, ведущая подкастов kabel.fm
e.amelehina@corp.ruscable.ru

Корректор

Ксения Кулешова

Первая читает журнал RusCable Insider



RusCable Insider Digest

Официальное зарегистрированное СМИ ЭЛ № ФС 77 - 67589

Номер свидетельства

ЭЛ № ФС 77 - 67589

Дата регистрации

10.11.2016

Статус свидетельства

действующее

Наименование СМИ

RusCable Insider Digest

Форма распространения

Электронное периодическое издание

Территория распространения

Российская Федерация

Учредители

Усатова Е.В.

Адрес редакции

111123, Москва г., проезд Электродный, д. 8А, оф.18



Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru

Реклама в проектах RusCable.Ru
store.ruscable.ru

НОВОСТИ





Встреча Максима Третьякова и Александра Гусева с руководителем нового департамента Минпромторга «Машиностроение для ТЭК»

17 мая состоялась встреча президента Ассоциации «Электрокабель» Максима Третьякова и руководителя нового департамента Минпромторга «Машиностроение для ТЭК» Евгения Грибова. На встречу был приглашен генеральный директор медиахолдинга «РусКабель» Александр Гусев. Как отмечает Третьяков, Грибов проявил деятельный интерес к работе отраслевой ассоциации и запросил полную справку о направлениях работы. По итогам встречи Максим Третьяков подготовил и направил в Министерство документ, рассказывающий об основных направлениях работы АЭК. Читайте полный текст документа на портале.

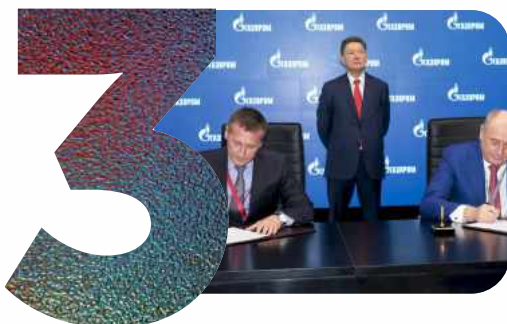
ПЕРСОНЫ



«ТАТКАБЕЛЬ» ушел с торгов. Продано за 891 млн рублей

АКТИВЫ

Основной комплекс имущества ООО «Таткабель», главного актива электротехнического холдинга «Инвэнт», принадлежавшего Эльбеку Сафаеву и холдингу «Интер РАО», обрел нового владельца. Результаты торгов стали известны в конце декабря: как следует из сообщения, опубликованного в реестре сведений о банкротстве, победителем, которому достался основной лот, стал индивидуальный предприниматель из Челябинска Руслан Бекмурзин. За 891 млн рублей, предложив на 42 млн выше стартовой цены, он приобрел землю под заводом, оборудование и инвентарь — всего лот состоит из 1,4 тыс. наименований. Это в том числе три земельных участка совокупной площадью около 6,2 га, сам кабельный завод с трансформаторными подстанциями и противопожарными системами, немецкая климатическая камера, станки, несколько сотен барабанов, несколько мужских и женских костюмов, шкафы, мебель и даже вывеска «Таткабель». При этом, судя по отчету об оценке имущества предприятия, который опубликовал конкурсный управляющий, завод оказался на самом деле в 2,5 раза дешевле своей балансовой стоимости в 2,1 млрд рублей.



«МЕТАКЛЭЙ» на ПЭМФ-2021 подписал предварительный договор поставки сжиженных углеводородных газов

4 июня в рамках Петербургского международного экономического форума-2021 заместитель председателя Правления ПАО «Газпром» Виталий Маркелов и исполнительный директор ООО «Каспийская инновационная компания» (КИК) Сергей Штепа подписали предварительный договор поставки сжиженных углеводородных газов (СУГ) с Астраханского ГПЗ «Газпрома» на перспективный Астраханский ГХК КИК. Документ содержит основные условия будущих поставок в рамках долгосрочного договора (сроком на 20 лет), включая объемы СУГ и ценовую формулу.

ПРОЕКТЫ



«Изолятор-АКС» запустил два уникальных испытательных стенда на класс напряжения 110-550 кВ и 110-245 кВ

Первый российский производитель кабельной арматуры на классы напряжения 110-500кВ группа компаний «Изолятор» произвела на своей площадке полный ввод в эксплуатацию высоковольтной Испытательной лаборатории при участии представителей компаний-производителей. Смещение графика проведения полномасштабных пуско-наладочных работ и ввода в эксплуатацию было связано со сложностью формирования сервисных команд со стороны поставщиков, а также действующими по настоящее время ограничениями на въезд в Россию иностранных граждан. Уникальное оборудование не имеющее аналогов в России, лаборатория обеспечивает измерение частичных разрядов на уровне от 1 пКл при напряжении до 650 кВ. Проведенные испытания доказали в полном объеме высокое качество производимой кабельной арматуры и подтвердили ее соответствие заявленным показателям. С вводом испытательной лаборатории в эксплуатацию группа компаний «Изолятор» впервые в России организовала полный производственный цикл кабельной арматуры на классы напряжения 110-500 кВ.

ИННОВАЦИИ



Что происходит с медью? Цена на медь превысила \$9000 впервые за десять лет

Медь является одним из важнейших промышленных товаров, который используется в большинстве отраслях, начиная от строительства и энергетики до производства электроники. По оценке экспертов ожидается, что во второй половине 2021 года усилятся дефицит меди на мировом рынке, вызванный расширением спроса на этот металл. Помимо прочего, спрос на медь объясняется растущими вложениями в зеленую экономику. В частности, согласно прогнозам, только в Китае спрос на металл в 2021 г. увеличился на 800 000 т благодаря активной поддержке умной энергетики и возобновляемых источников энергии. Аналитики Goldman Sachs заявили, что к первой половине 2022 года медь с высокой вероятностью превысит рекордную отметку в 10 170 долларов США, установленную в 2011 году. Таким образом, аналитики полагают, что рост на рынке далек от завершения и можно ожидать стабильно более высокой средней цены на металл в 2022 году. Понимая прогноз, всем участникам рынка придется адаптироваться к его состоянию и искать новые пути работы.



Новый кабельный холдинг. На рынке сформирован консорциум «Промышленные технологии рециклинга металлов»

На выставке НЕФТЕГАЗ 2021 было подписано соглашение о создании консорциума «Промышленные технологии рециклинга металлов». 28 апреля ООО «ТрансЛом», АО «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ», ЗАО «ФОСФОХИМ», НИИ «Севкабель» и ПТР СЕРВИС заключили соглашение о сотрудничестве с целью создания сырьевой базы, технологических решений для производства кабельно-проводниковой продукции и реализации произведенной продукции с конкурентной ценой. Соглашение подразумевает работу в рамках консорциума, председателем которого назначен экс-руководитель «РОССКАТ-ЦЕНТР» Юрий Пыченков. Для кабельного рынка создание консорциума — это новое явление. Объединения независимых предприятий в фактически вертикально интегрированный холдинг с обширной сырьевой базой и возможностями переработки создают уникальные условия для клиентов. Фактически покупатели, например, нефтепогружного кабеля смогут значительно сократить объемы необходимых оборотных средств для закупки, если сдадут бывший в употреблении кабель для переработки в рамках консорциума. Стоит отметить, что консорциум — это новый бизнес-проект Николая Тарана, не имеющий никакого юридического отношения к РОССКАТУ и СЕВКАБЕЛЮ. РОССКАТ на данный момент управляется новым холдингом «ИНКАТЕХ» (входит в ГК «Акрон Холдинг»), а окончательную точку в вопросе судьбы Севкабеля ставить еще рано.



RusCable.Ru на Форуме электротехники и инженерных систем ЭТМ

13 мая, в Москве (Гостинный двор) состоялся Форум электротехники и инженерных систем. На мероприятии было представлено четыре тематические зоны: «инженерные системы в строительстве: электротехника и сантехника. Энергоэффективные решения и промышленная автоматизация», «решения для проектировщиков и сметчиков, новые подходы к подготовке проектно-сметной документации, технические средства охраны и оборудование для обеспечения безопасности и противопожарной защиты». Экспозицию представили 90 производителей: EKF, IEK, DKC, Siemens, Промрукав, Энергомера, Ritall, ЭРА, GALAD и другие поставщики электро- и светотехники. Кабельно-проводниковую продукцию презентуют 7 компаний: Угличкабель, Ларр, Людиновокабель, Цветлит, Альфакабель, Энергокабель, Тайко Электроникс РУС. Съёмочная группа RusCable.Ru посетила площадку и рассказала о самых интересных событиях. Смотрите наш прямой эфир.



Изменения в ГОСТ 31996-2012 с 1 сентября 2021 года. Кому это выгодно и какие последствия ждут рынок?

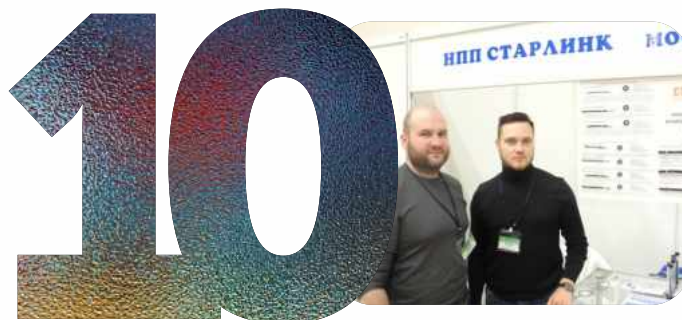
С 1 сентября 2021 года приняты изменения в ГОСТ 31996-2012, который в свое время должен был стать финальной точкой в борьбе с фальсифицированной кабельной продукцией в так называемом «общестроительном» сегменте кабеля. На момент принятия документа он стал «ультимативным руководством» по изготовлению кабельной продукции практически для всех, а наличие надписи ГОСТ 31996-2012 на маркировке кабеля стало условной «гарантией» качества и безопасности продукции для потребителя. Если посмотреть на статистику проверок качества, так называемые «мониторинги», которые проводят отраслевые ассоциации и объединения, то нарушения, связанные с неисполнениями требований ГОСТ 31996-2021, наиболее часто там фигурируют.



АЭК открывает склады: проект «Открытый склад» на «Калужском кабельном заводе» и «Людиновокабель»

20 и 21 января в рамках проекта «Открытый склад» Ассоциация «Электрокабель» посетила сразу 2 предприятия: «Калужский кабельный завод» и «Людиновокабель». Оба предприятия являются членами АЭК и находятся в Калужской области. После пилотной проверки на «Подольсккабель» в августе прошлого года нынешний визит на склады можно считать перешедшим в регулярную фазу и некую форму стандарта. Первым в этой январской проверке стал «Калужский кабельный завод». Наша редакция была здесь ровно год назад, и на первый взгляд здесь ничего и не изменилось. По-прежнему на КПП нас встречает охранник и проверяет документы, добавились только правила пандемических реалий — без масок и обработки рук антисептиком вход на территорию завода запрещен. На следующий день на «Людиновокабель» проект «Открытый склад» прошел по той же схеме отбора образцов для испытаний. Вся наша небольшая делегация во главе с Алексеем Каукиайненем посетила производственную площадку. Алексей просмотрел чуть ли не каждую бухту с кабелем, нашел «самый пыльный» образец и взял пару килограммов пластика прямо с участка производства.

ОТКРЫТОСТЬ



НПП Старлинк запускает собственный Учебный Центр

НПП Старлинк в марте этого года получил лицензию на осуществление образовательной деятельности Департамента образования и науки города Москвы. В связи с этим предприятие объявляет об открытии своего собственного Учебного Центра и запускает официальный и сертифицированный курс «Монтаж ВОЛС». Курс предназначен для специалистов монтажных организаций и включает в себя не только теоретические, но и практические занятия с использованием сопутствующего оборудования.

ОБУЧЕНИЕ



Нереальный LAN HFLTx! Такого кабеля нет на рынке! Итоги исследования Ассоциации «Электрокабель»

В рамках программы Антиконтрафакт Ассоциация «Электрокабель» проводит закупки и испытания кабельно-проводниковой продукции для исключения потенциально опасной продукции из оборота. В последние годы в кабельном сообществе часто затрагивалась тема кабелей исполнения HFLTx, т.е. кабелей безгалогенных с низкой токсичностью продуктов горения, преимущественно в секторе телекоммуникационных кабелей. Основная область применения: школы, детские сады, медицинские учреждения, социальные объекты. В профессиональных кругах имеется мнение, что кабели с такими свойствами изготовить невозможно (или очень дорого), поэтому Ассоциация решила провести самостоятельное изучение данного вопроса.

КАЧЕСТВО



Промышленность — это красиво! «Москабельмет» — герой необычной фотовыставки

«Москабельмет» — одно из 10 предприятий Москвы, участвующих в специальном фотопроекте, который посвящен столичной промышленности. Выставка фоторабот под названием #FollowMeTo The Moscow Industry («СледуйЗаМной в московскую промышленность») открылась 8 июня в одной из самых туристических локаций столицы — на Арбате. Из трех тысяч московских промышленных предприятий для проекта были выбраны 10, включая ГК «Москабельмет».

ИСКУССТВО

13



Получено положительное заключение аттестационной комиссии ПАО «Россети» на систему ЖАЛ производства ООО «МЗВА»

Одна из последних разработок конструкторской службы ПО «ФОРЭНЕРГО» в области индивидуальных средств защиты – стационарная система защиты от падения с высоты ползункового типа на жесткой анкерной линии, – получила положительное заключение аттестационной комиссии ПАО «Россети». Производимая на предприятии ООО «МЗВА» конструкция с достоинством прошла натурные испытания, показала отличный результат и получила положительное заключение комиссии по испытаниям. Также в апреле получен сертификат соответствия ТР ТС 019/2011 («Технический регламент Таможенного союза «О безопасности средств индивидуальной защиты»), который устанавливает требования безопасности к средствам индивидуальной защиты от механических факторов, в том числе, и позволяющий существенно расширить географию поставок.

АТТЕСТАЦИЯ

14



Утилизаторам кабеля не надо доплачивать. Они сами готовы платить

С 1 января 2021 г. Распоряжением Правительства РФ №3722 введены в действие новые нормативы утилизации отходов от использованных товаров. Впервые за последние три года в перечень отходов не попала кабельно-проводниковая продукция. Таким образом, кабельные предприятия освобождаются от декларирования отходов и утилизационного сбора по итогам текущего года. Ключевую роль в решении этой задачи сыграла Ассоциация «Электрокабель». О том, как удалось разрешить ситуацию и какие еще вопросы стоят в повестке дня, «РусКабелю» рассказал вице-президент АЭК Максим Третьяков.

УТИЛЬСБОР

15



Жизнь на вулкане? Уральские СМИ сообщают о доминировании опасной кабельно-проводниковой продукции на электротехническом рынке региона

10 июня, в издании «Коммерсант» (Уральский регион) вышла статья «Жизнь на вулкане», повествующая о том, что в рамках контрольной закупки в крупнейших электротехнических сетевых магазинах Урала было выявлено 66 % фальсифицированной продукции. Результаты проверки приведены на сайте Комитета по борьбе с незаконным оборотом строительной продукции (<https://knosp.ru/#monitor>). Эксперты настоятельно рекомендуют проверять кабельно-проводниковую продукцию в соответствии с существующими нормами прежде, чем начинать строительные работы на объектах. На Урале прошли контрольные закупки образцов кабельно-проводниковой продукции торговых марок «Кабэкс», «Радиус», «Экокабель» и др., широко представленных на розничном рынке региона. Образцы закупались в магазинах электротехники ЭТМ и «Русский свет», которые занимают существенную долю рынка электротехники в России. Мониторинг качества проводился силами всероссийской общественной организации ВПК и EL-Комитетом Ассоциации производителей строительных материалов (НОПСМ), которая включилась в борьбу за чистоту рынка в ноябре 2020 года.

Как мы считали?

ИТОГИ НОВОСТЕЙ

Мы проанализировали все новостные публикации с начала 2021 года и сделали подборку новостей по тематическим рубрикам и направлениями, которые имеют наибольшее число прочтений

9753

НОВОСТЕЙ

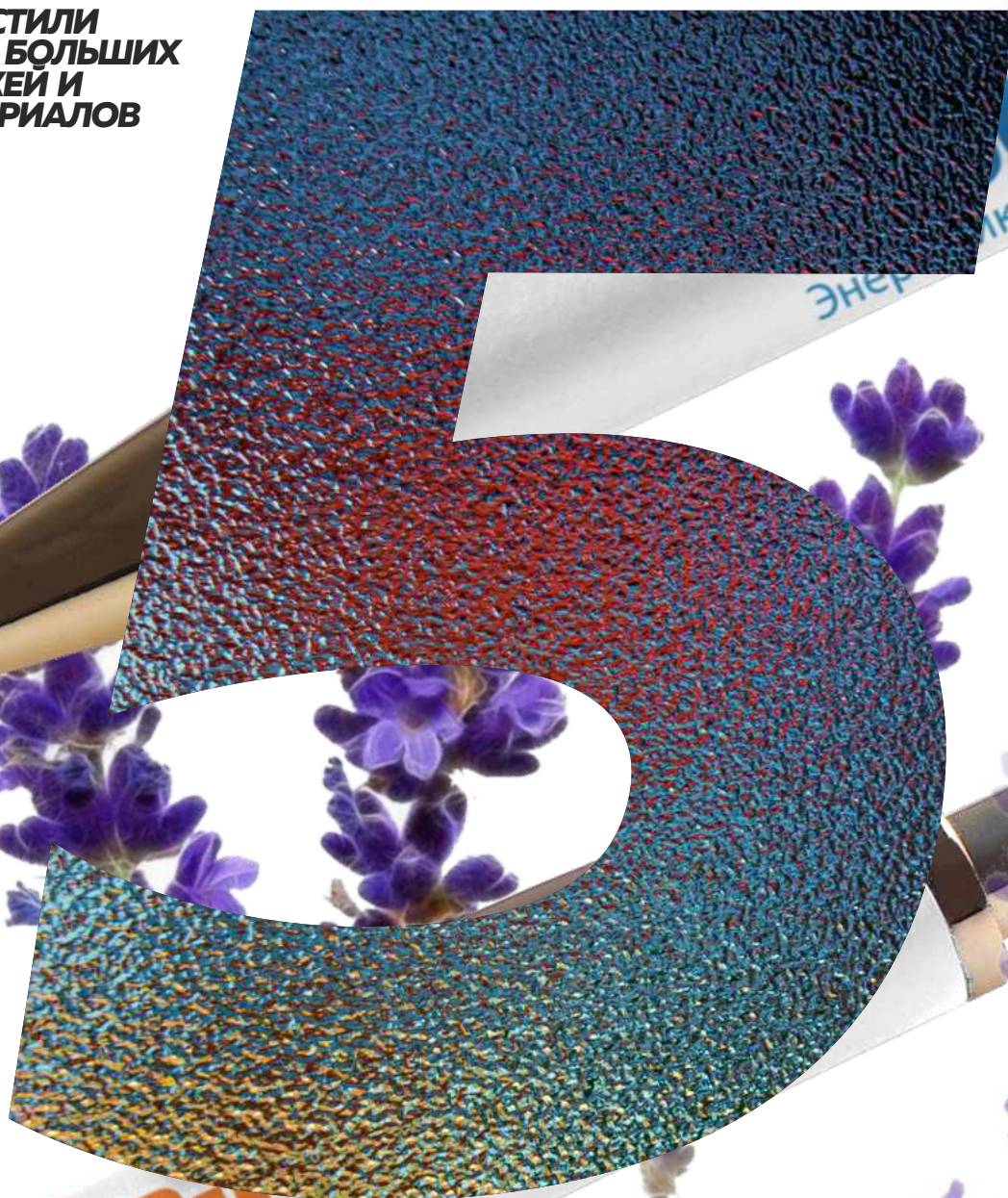
6,7 МЛН

ПРОЧТЕНИЙ

ПЕРЕЙТИ К НОВОСТЯМ

ПУБЛИКАЦИИ

**МЫ ВЫПУСТИЛИ
СВЫШЕ 20 БОЛЬШИХ
РЕПОРТАЖЕЙ И
СПЕЦМАТЕРИАЛОВ**



ТОП

Главред RusCable.Ru

Зачем компании тратят деньги на выставку?

Потому что так делают конкуренты?

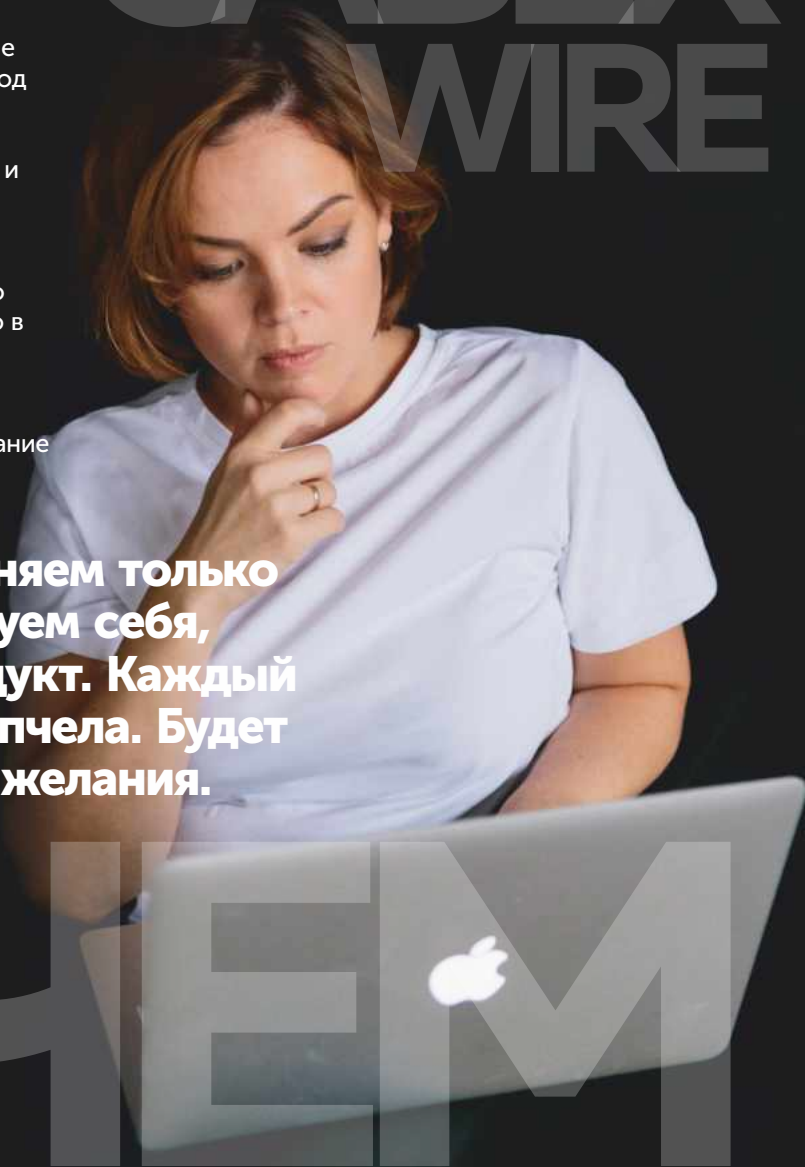


Общаясь с участниками будущей выставки Cabex, наши менеджеры сталкиваются с разными мнениями о том, зачем этот формат общения с клиентом нужен компании. Часто они противоречивые: да, мы участвуем, но ни с кем общаться не хотим, мы будем на выставке, но про нас не пишите. Почему так? Потому что сотрудники могут просто быть не в курсе планов руководства и не понимают стратегии, либо руководитель находится под влиянием «все пошли, и я пошел» и приказывает поставить стенд, «чтобы было». Мы делаем какие-то действия автоматически, не имея возможности сесть и обдумать – а зачем нам все это нужно?

Стоит сделать это прямо сейчас, перед главной кабельной выставкой Cabex, очным мероприятием, у которого есть одно, но очень весомое преимущество перед онлайн-мероприятиями: все погружены только в один процесс – общение. Люди не могут выключить кнопку компьютера. Восемь часов в день они занимаются только одним – производят впечатление друг на друга, чтобы обаять, влюбить, захватить внимание и стать больше, чем знакомыми – стать партнерами и расти в бизнесе.

На выставке мы все выполняем только одну функцию – рекламируем себя, свою компанию, свой продукт. Каждый из нас – цветок, и каждый пчела. Будет ли мед? Зависит от вашего желания.

CABEX
WIRE



ЗАЧЕМ

Траты или инвестиции?

Часто к нам в отдел рекламы обращаются компании, которые либо не знают, чего хотят, либо не понимают, на каком этапе развития находится их команда. Они либо не имеют отделов маркетинга, либо имеют, но слабо представляют их задачи – все ограничивается заказом сувенирной продукции, полиграфии и ведением корпоративного сайта. Да, отдел маркетинга тратит деньги компании, но для чего?

Смотрите, компания делает такие шаги:

- оплачивает выставочную площадь
- оплачивает оборудование этой площади: мебель в аренду, оформление стен, свет
- оплачивает полиграфию, выставочные образцы, сувениры, чай/кофе
- оплачивает рабочее время нескольких сотрудников, которых в это время замещают другие сотрудники и им идет повышенная ставка или обычные процессы просто стоят. Топ-директоров, которые на несколько дней уходят из офиса

Все это затраты, а на языке клиента – инвестиции, и все это не что иное, как реклама. Реклама – это не траты, это инвестиции. Инвестиции в себя как специалиста, инвестиции в команду как коллектив, инвестиции в общее дело и успех всего бизнеса.

Дорогой костюм не продает вас и ваши продукты напрямую, дорогой костюм помогает вам чувствовать себя на высоте, уверенно. Эта уверенность в себе дает возможность общения с клиентами с другой позиции, дорогой костюм повышает ценность того, кто в нем, придает значимость самому себе. Я не абы кто, я могу позволить себе дорогой костюм и не умереть с голода, а значит, я умею работать, зарабатывать. «Мне можно доверять,» – говорит дорогой костюм.

Также и с публичностью. Публичность может себе позволить только та компания, которая к публичности готова. Которая уверена в том, что ее продукт достойный, которая уверена, что команда хорошо обучена, имеет большой опыт и справится с любым уровнем сложности, которая уверена и верит в свои силы. Компаниям с внутренними проблемами публичность не нужна. Обычно это компании, которые обманывают сами себя в том, что все окей. «Постоим со стендом, возьмем пару заказов, и домой. На первое время хватит».

«Мы большие, нас все знают, нам реклама не нужна»

Итак, наш любимый тезис «мы большие, нас все знают, нам реклама не нужна». Приводить примеры с рекламой Coca-Cola и Macdonalds совсем уж примитивно, поэтому перейдем сразу к B2B. Реплика: когда такие фразы исходят из уст ведущих менеджеров отделов маркетинга – это странно, друзья. Отдел маркетинга занимается продвижением товара, постоянно ищет возможности для продвижения и расширения каналов коммуникации, или у вас не так?

Реклама не отбивает затраты, реклама окупает инвестиции.

МИФ № 1

У нас узкий круг поставщиков и потребителей, смысла в рекламе нет

Но вы не одни, и у вас есть конкуренты, которые точно так же работают с этим узким кругом. В такой ситуации, когда все друг друга знают и товарные характеристики практически идентичны, нужно делать акцент на управление репутацией. Знаете зачем? Чтобы подтверждать надежность компании. А делать это нужно постоянно.

Вашими преимуществами могут быть:

- Обработаем рекламации не дольше 24 часов,
- Брака не более 0,1 %,
- Выезд бригады сервисного обслуживания не более чем через сутки после заявки,
- 0 % просрочки платежей по контрактам и пр.



КАКАЯ У ВАС РЕПУТАЦИЯ?

Безупречная репутация — это конкурентное преимущество. Это длительная работа впрок, на будущее, с далеко идущими целями. Ведь рынок — это не что-то статичное, неизблемое. Здесь именно репутация определяет, к кому уйдет клиент вашего конкурента, если случится форс-мажор и контракт будет разорван. Или сколько покупателей у вас останется, если китайский поставщик предложит тот же товар с 15–20-процентным дисконтом.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Что делать? Работать над репутацией. Отберите все, что подчеркивает вашу надежность в глазах партнеров, и включите эти моменты в коммерческие предложения, прайсы, электронные письма, новости на корпоративном сайте, оповещения клиентов в мессенджерах.



МИФ №2

Качественный товар не нуждается в рекламе

Нет товаров или услуг с абсолютным качеством. Качество всегда воспринимается субъективно, соотносится с ценой и соответствием назначению. Изменится технологическая цепочка, бизнес-процесс, нормативы — изменятся и критерии качества. Выбор подрядчика/продукта не всегда основан на экономической целесообразности. Определенную роль играют личные связи, симпатии/антипатии, негативный/позитивный опыт, социальное положение лица, принимающего решение. Менеджер по закупкам, отбирающий пул поставщиков для модернизации сетей наружного освещения, посчитает качество LED-светильников соответствующим требованиям. Может быть, в силу принадлежности к поколению пехт, личных амбиций или потребности в признании. Тогда как главный инженер проекта сочтет качественными старые добрые уличные светильники ДНаТ. В силу привычки, а может, и из-за недостатка аргументации в пользу новых технологий.



ЧТО ДЕЛАТЬ? У МЕНЯ СЛОЖНЫЙ ПРОДУКТ ИЛИ УСЛУГА

Рассказывать о товаре/услуге подробно и детально, тщательно обосновывая выбор продукта. Вплоть до мелочей, нюансов эксплуатации, специфики модернизации, утилизации.

Для продажи сложных услуг, специфичных высокотехнологичных товаров с несформированным спросом, вокруг продукта приходится выстраивать информационное поле, задача которого — показать плюсы и минусы предложения, подтвердить надежность компании, вызвать доверие. Это можно делать в офлайне, например, на выставках и конференциях, и в онлайн:

- **экспертные материалы в профильных изданиях,**
- **отзывы клиентов,**
- **примеры реализации проектов с использованием вашего оборудования/услуг,**
- **технические обзоры, аналитика и пр.**

При этом, чем сложнее продукт — тем длиннее цепочка касаний с заказчиком. Тем больше данных нужно, чтобы закрыть сделку.



МИФ № 3

У нас все завязано на личных продажах, и другие источники клиентского потока не нужны

Да, но пока эта личность работает на вас. А если она/они уйдут к конкурентам, уводя с собой клиентов, завязанных исключительно на личных коммуникациях? Если все продажи основаны на руководителе — как долго вы планируете все тащить на себе? Если продажи основаны на ваших партнерах — вы уверены, что завтра они не уйдут от вас? Если вы предполагаете еще какое-то время работать от имени компании, а не личного бренда ИП — налаживайте отношения от имени компании. Ваши партнеры должны доверять фирме и должны быть уверены в надежности предприятия, а не конкретного сотрудника.

Другая сторона личных продаж — уровень компетенции менеджера. Наверное, вы сами можете привести с десяток примеров, когда сумасшедшую конверсию воронки электронного маркетинга с легкостью обнуляет безграмотный продажник. Несмотря на то, что в B2B решения принимаются на базе логики и экономических расчетов, более рационально, продуманно, чем в B2C, фактор эмоциональности никто не отменял. Если сегодня заказчик делает заявку зевающему в трубку менеджеру, не факт, что в следующем месяце он повторит этот подвиг.

Если сегодня заказчик делает заявку зевающему в трубку менеджеру, не факт, что в следующем месяце он повторит этот подвиг.

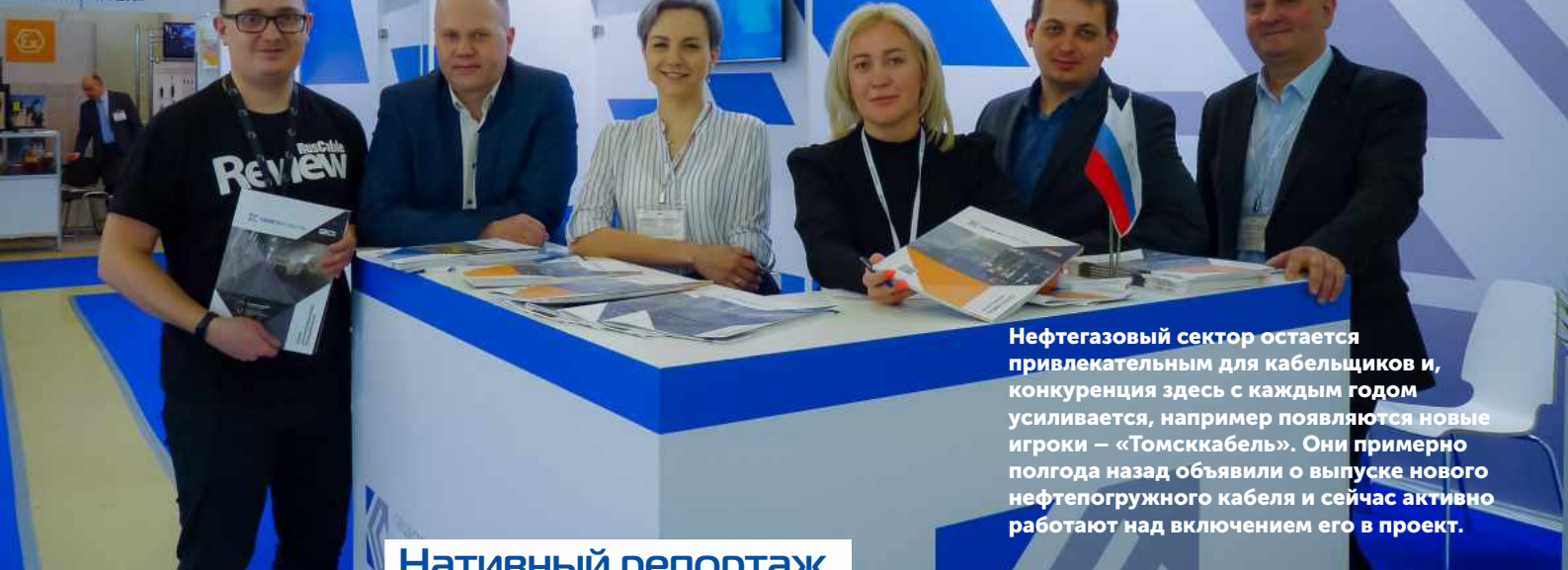
ЧТО ДЕЛАТЬ? УЧАСТВОВАТЬ В ЖИЗНИ КЛИЕНТА!

Налаживать с клиентами обратную связь, подключая к коммуникациям разных специалистов для каждой стадии процесса. Просить оставлять письменные отзывы, участвовать в съемке видеоотзывов.

Чем больше у заказчика точек касаний с компанией, тем очевидней, что он работает не с одним сотрудником, а с командой.

Для этих целей подходят опросы об уровне сервиса, вебинары, приглашения прокомментировать экспертный материал в блоге или выступить содокладчиком на профильной конференции. Тут вообще одним ударом «убиваются» два зайца: повышается уровень лояльности заказчика к бренду и создается полезный контент для информационного поля.





Нефтегазовый сектор остается привлекательным для кабельщиков и, конкуренция здесь с каждым годом усиливается, например появляются новые игроки – «Томсккабель». Они примерно полгода назад объявили о выпуске нового нефтепогружного кабеля и сейчас активно работают над включением его в проект.

Нативный репортаж



Долгожданный «Нефтегаз-2021» Ожидания и реальность

В прошлом году выставка «Нефтегаз» не состоялась, и все с нетерпением ждали ее в 2021-м. После Sabex это второе по значимости событие для производителей и поставщиков кабеля для нефтегазовой отрасли, так как на производство только специального нефтепогружного кабеля идет 10 % от всего потребления меди в России. А если прибавить и контрольный, и силовой – получается точно треть всех кабелей, которые выпускает отечественный кабпром. Я, Евгения Амелехина, впервые посетила такую крупную отраслевую выставку и хочу рассказать и показать всем читателям портала, чем она мне запомнилась.



Трансляция с «Нефтегаза»

В первый день, особенно в начале, на многих дорожках между стендами было свободно. У тех стендов, где участники подготовили активности для гостей, посетителей было побольше. Это позволило нам свободно погулять по павильонам и пообщаться с еще бодрыми и общительными участниками в прямом эфире. Чтобы кто-то из коллег-журналистов делал подобное, не заметила. Для тех, кто не любит смотреть видео, расскажу, что там внутри.

Тренды на комплексность и локализацию

Руководитель продуктового развития марки ONI® компании IEK GROUP Наталья Петрунина поделилась впечатлениями: «Участие в этой выставке крайне важно для них, так как именно здесь есть возможность анонсировать совместное сотрудничество». Наталья рассказала про подготовленное решение в области BMS, и что фокус компании сейчас по большому счету направлен на инженерные системы зданий, а еще озвучила цели компании – локализовать полностью все производственные линейки в России.



Михаил
Захаров

Александр
Бычков

С представителями компании «Акрон Холдинг», SKT Group, обсудили увеличение ассортимента линейки продукции. Компания рассказала о своих новинках для нефтегазового комплекса.

Современные кабельные технологии (SKT Group)

«Выставка началась очень классно. Мы заявлялись на нее в прошлом году. В этом году изначально мы хотели представить продукцию по геофизическому кабелю, но в феврале «Акрон Холдинг» выкупил мощности бывшего предприятия «Псковгеокабель», и к нам добавился серьезный ассортимент продукции для нефтегазового комплекса в целом», – сказал коммерческий директор Михаил Захаров.

Аттестуйся, чтобы выжить

SKT Group привезли свои инновационные шлангокабели. Тема интересная, потому что SKT входит в «Акрон Холдинг», который в феврале присоединил мощности бывшего предприятия «Псковгеокабель», и к номенклатуре SKT добавился большой список продукции для нефтегазового комплекса.

«Часть продукции уже аттестована и представляет из себя инновационную замену текущим решениям. Например, шлангокабели: эта технология идет взамен традиционной – непосредственно к шлангокабелю прикрепляется центробежный насос, и идет подача уже готовой сырой нефти. Не нужно никаких дополнительных соединений, трубу опустил – скважина работает», – продолжает Михаил Захаров.



Кабельный
кластер в Пскове

20-я международная выставка

НЕФТЕГАЗ-2021



Кабельно-трубные
системы SKT Групп

Углеродный след идет шлейфом...

С компанией «Сименс Энергетика» обсудили продукцию и новинки, которые представляет компания на выставке, а также поговорили о текущих заметных мировых трендах рынка. На выставке компания проводила свой форум по декарбонизации (сокращение углеродного следа).



Взрывозащищенное
оборудование занимает
значительную часть
экспозиции



«Саранскабель» привез
широкую линейку продукции
для нефтегазовой отрасли



Кабельный консорциум

Большой новостью стало создание первого кабельного консорциума – это что-то новенькое на кабельном рынке. 28 апреля ООО «ТрансЛом», АО «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ», ЗАО «ФОСФОХИМ», НИИ «Севкабель» и ПТР СЕРВИС заключили соглашение о сотрудничестве с целью создания сырьевой базы, технологических решений для производства кабельно-проводниковой продукции и реализации произведенной продукции с конкурентной ценой.

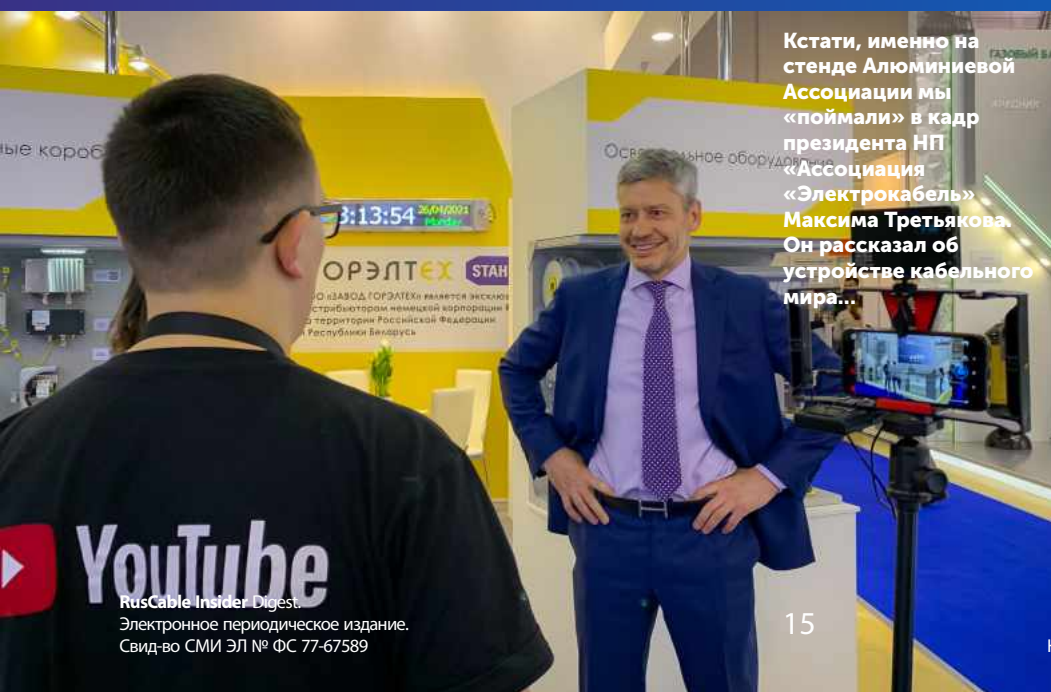


АЛЮМИНИЕВАЯ
АССОЦИАЦИЯ

Фокус на алюминий



Среди интересных находок – обычная питьевая вода в алюминиевой банке. Угадайте где? Конечно, на стенде Алюминиевой ассоциации. Здесь было представлено сразу несколько кабельных производителей: кабель «КРИОСИЛ», силовой кабель «ТЭВОКС», кабели марок ELKAFLEX АсКГН-ХЛ, АсКГМ-ХЛ, ELKAFLEX АсКГЭТ-ХЛ 6000 и ELKAOIL АКПБП-120, широкий ассортимент инновационной продукции от ГК «Москабельмет» и Богословского кабельного завода, а также РУСАЛа, «Арконик Россия» и «Реал-Шторма».



Кстати, именно на стенде Алюминиевой Ассоциации мы «поймали» в кадр президента НП «Ассоциация «Электрокабель» Максима Третьякова. Он рассказал об устройстве кабельного мира...

Устройство кабельного мира

«Кабельная «земля» плоская. Она стоит на трех слонах, а слоны, как водится, на черепахе. Так вот черепаха – это госбюджет, а слоны – это стройка, энергетика и нефтегаз. Поэтому если один из слонов отойдет, то наша плоская земля упадет и разобьется. А если серьезно, только по нефтепогружному кабелю, если брать объем меди – это 10 % потребления, а если прибавить еще контрольный и силовой кабели – будет точно 1/3 всей продукции, которую мы выпускаем.



Для чего кабельщики участвуют в «Нефтегазе»?

Первое: чтобы прорекламировать свои достижения. Второе: пообщаться с крупными потребителями и понять, чего нам ожидать от этого года. Не секрет, что снижение добычи нефти в рамках сделки ОПЕК+ неприятно удивило производителей нефтепогружного кабеля. Что будет дальше? Ответ на этот вопрос мы ищем на этой выставке».



Деловая программа

Была на «Нефтегазе» организована и деловая программа, помимо форума. Здесь компании презентовали свои достижения. Было дано время и кабельщикам – весь день 26 апреля тут выступали докладчики.

«Кабель там не подделывают, бывает только контрафакт»

В рамках деловой программы выступили «Томсккабель», «ХКА», «Камкабель», RAMCRO, ССТЭнергомонтаж и многие другие.



Александр Гусев выступил модератором одной из сессий деловой программы

Из интересных моментов запомнилось выступление Сергея Кислюка из ГК «Москабельмет»

Видео докладов

Все доклады мы сняли на видео и скоро опубликуем



Алексей Сtryжков, «Томсккабель»

Кабели силовые с оптимальными параметрами электромагнитной совместимости

Сергей Кислюк, ГК «Москабельмет»

«Что касается нефтегазовой отрасли в целом, то это отрасль с очень высокими требованиями, и если проанализировать, то ты должен быть частью мега транснациональной корпорации с многолетним опытом работы, чтобы соответствовать всем требованиям. В написании стандартов нет никакого смысла, нужно просто взаимодействовать друг с другом и не бояться внедрять гибридные универсальные конструкции».





Innovation Summit

Одновременно с выставкой «Нефтегаз-2021» в соседнем павильоне проходит Innovation Summit от Schneider Electric – это отдельная выставка единственной компании. Вход и бейджи тоже отдельные. Еще на Innovation Summit угощают бесплатным кофе. Schneider Electric представили большой перечень продуктов: от «умного» дома до так называемого EcoStruxure – целой комплексной системы для крупных промышленных предприятий. Темами сессий были: «Готовые решения для автоматизации технологических процессов», «Решения Schneider Electric для энергетических компаний», «Новый цифровой мир – тренды в ИТ и промышленности» и другие.



Мир технологий, оторванный от реальности

После посещения саммита возникает ощущение оторванности компании от реальных проблем и задач отрасли. Здесь все обсуждают автоматизацию и продолжают твердить об устойчивом развитии, толком не объясняя для кого все это нужно. Стендов много, представленный ассортимент разнообразен и посетителей полно. Денег компания явно не пожалела. Только цель всего этого мероприятия для посетителя не ясна.





РТИ на контрасте

Параллельно с двумя крупными гигантами еще шла выставка с каучуками «Шины, РТИ и каучуки-2021». На контрасте с Нефтегазом она выглядела в разы скромнее и ярких стендов мы не заметили.



Есть над чем подумать...

Очевидно, что Нефтегаз достоин вашего внимания. Стоит ли выставка того, чтобы ее посетить? Безусловно. Стоит ли там выставаться? Можно подумать. Отзывы участников выставки варьируются от средних до плохих, если отталкиваться от подписанных контрактов.

Смешанные отзывы

«Я пока не вижу толпы, но эффект от выставки определяется не толпой, а целевыми посетителями. Хотя переговоров немного, но по смыслу они все для нас ценны», – поделилась Наталья Петрунина (Руководитель продуктового развития марки ONI@ компании IEK GROUP)

«На самом деле, не очень много людей. Стенды полупустые. Нет движения как на Cabex», – рассказал Денис Винокуров (менеджер по проектным продажам кабельного завода ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ)



Не все получили тех посетителей, которых хотели, однако как событие Нефтегаз начинает терять свою актуальность. Заметно, что компании не совсем понимают зачем они здесь. Это читается и по стендам: есть огромные, дорогие двухэтажные стенды крупных компаний, на которых скачуют одинокие сотрудники, а есть маленькие палатки, около которых толпятся заинтересованные посетители, как было со стендом «Кубаньпровод».

Лично мне выставка понравилась. Я на такой была впервые и запомню ее надолго и обязательно вернусь сюда через год, чтобы посмотреть насколько вырос рынок в нашей стране.

Евгения Амелехина, корреспондент и автор «Полимерного подкаста»



Эксклюзив RusCable.Ru / судебные тяжбы

Судебные тяжбы

«АЧП-терроризм» побежден? Счет 3:0 в пользу кабельщиков

СЗМТУ Росстандарта может дорого заплатить за действия «псевдорегулятора»

В распоряжение редакции портала RusCable.Ru попали новые сведения по арбитражным делам Орловского кабельного завода. Мы уже писали об уникальном для кабельного рынка иске на сумму 133 миллиона рублей к СЗМТУ Росстандарта, который подал Орловский кабельный завод для возмещения упущенной выгоды.

9 сентября был опубликован полный текст судебного постановления по еще одному делу № А45-1931/2021 против Росстандарта, которое вновь поставило под сомнение эффективность системы «профессиональных жалоб» и «случайных проверок» в магазинах и стало еще одним поводом признать существующую систему борьбы с фальсификатом просто дополнительным инструментом ведения конкурентной борьбы, полностью отбросив все иллюзии того, что это делается для безопасности потребителей.

Росстандарт и, соответственно, система борьбы с фальсификатом АЧП вновь потерпели фиаско. И снова поражение нанес Орловский кабельный завод, который, вероятно, не будет останавливаться и в очередной раз предъявит рекордные иски к Росстандарту.

Классическое начало

Как и в прошлый раз, в этом судебном разбирательстве ситуация началась с действий Ассоциации «Честная позиция», которые и привели к судебным делам против Росстандарта. Все происходило по «классическому» сценарию. Какой-то, очевидно, «неслучайный гражданин» приобрел кабель в строительном магазине (а точнее даже в сети магазинов, достаточно известной в регионе), потом засомневался в его качестве, удивительным образом сохранил все чеки и документы, провел испытания и написал обращение в СЗМТУ Росстандарта вместо того, чтобы, например, пойти в магазин, вернуть товар и либо заменить его, либо получить деньги. Ведь все потребители, которым нужен кабель или деньги, поступают именно так, верно?

[Читать полный материал](#)

ТЕНДЕРНАЯ ИСТОРИЯ

ПРОКЛЯТЬЕ ЩЕЛЕВОГО ФИДЕРА

600 МЛН РУБЛЕЙ В ТЕНДЕРЕ
НА ИЗЛУЧАЮЩИЙ КАБЕЛЬ, СКОРЕЕ ВСЕГО,
УЙДЕТ ИНОСТРАНЦАМ

11 июня 2021 года на сайте Госзакупок появился новый крупный тендер на строительство инфраструктуры на основе излучающего кабеля (щелевого фидера) для обеспечения радиопокрытия в перегонных тоннелях Московского метрополитена. Заказчиком выступает АО «Макомнет» – телекоммуникационная компания «Ростелекома» и «Московского метрополитена». Заявленная стоимость сделки – 599,5 млн руб.

Планируется, что новая сеть обеспечит сотовой связью те станции и ветки метро, где ее еще нет. Заявляется требуемое радиопокрытие в стандартах 2G, 3G, LTE на частотах 1800 МГц и 2600 МГц. Для повышения качества сигнала операторы сотовой связи смогут арендовать инфраструктуру «Макомнета» или построить свою собственную.

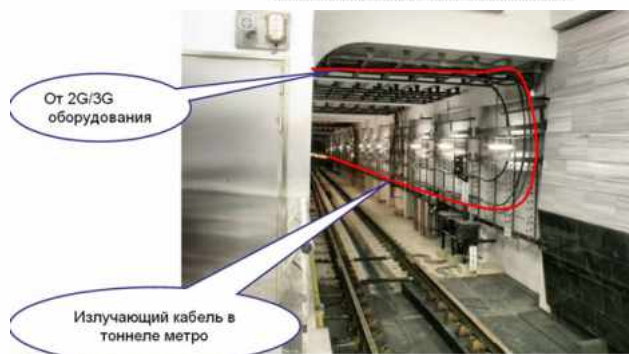
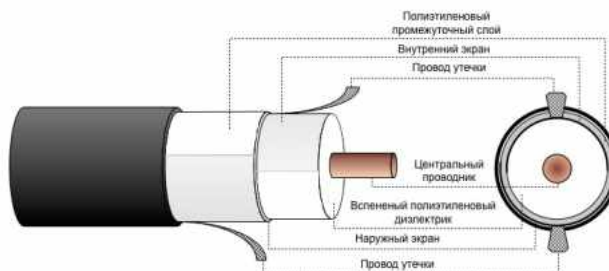
Кто же проложит излучающий кабель в столичном метро? И есть ли претенденты среди наших производителей? Мы решили узнать больше о производстве излучающего кабеля на российских предприятиях и пообщались с экспертами кабельной промышленности, чтобы выяснить, кто потенциально может принять участие в этом тендере.

ТЕНДЕРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

В техническом задании, прилагаемом к закупке, указаны все обязательные требования к излучающему кабелю, вот лишь некоторые из них:

Тип кабеля – коаксиальный излучающий кабель 1-5/8 с оболочкой из компаунда с низким выделением дыма и галогенов.

- Волновое сопротивление – 50 Ом.
- Рабочий диапазон частот – 75–2700 МГц.
- Внешний диаметр внутреннего проводника – не более 17,3 мм.
- Материал внешней оболочки – полимер, не распространяющий горение, с низким выделением дыма и галогенов.
- Рабочий диапазон температур – от –55 до +85 °С.



223-ФЗ Прочие



Начальная цена

599 478 000,00 ₽

№ 32110377309

Подача заявок

Объект закупки

(42-21) **Выполнение изыскательных**, проектных, строительно-монтажных и пусконаладочных работ по строительству инфраструктуры на основе излучающего (щелевого) фидера для обеспечения радиопокрытия в перегонных тоннелях с целью его дальнейшего использования сетями подвижной радиотелефонной связи стандартов GSM-900/1800, IMT-2000/UMTS и LTE ГУП «Московский метрополитен».

Заказчик

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "МАКОМНЕТ"

Размещено

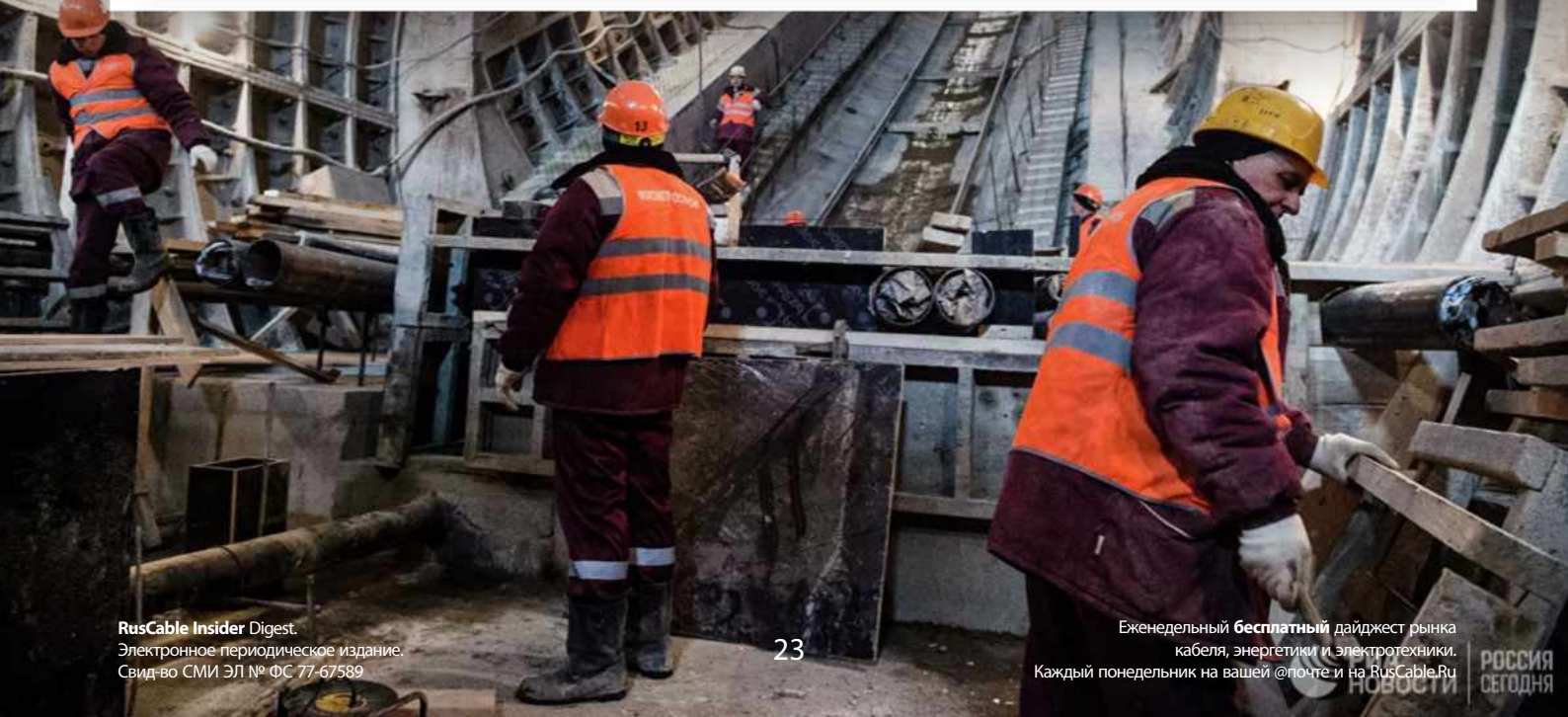
11.06.2021

Обновлено

11.06.2021

Окончание подачи заявок

29.06.2021



ТАК ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ЭТОТ ИЗЛУЧАЮЩИЙ КАБЕЛЬ?

Особенность излучающего кабеля (щелевого фидера) в том, что он обеспечивает бесперебойное покрытие, что предотвращает потерю сигнала в тоннелях.

Излучающий кабель – это не что-то очень новое и технологичное. ГОСТ 11326.0-78 содержит и описание, и требования к кабелям с маркой РИ (радиочастотный излучающий кабель).

По своей сути это коаксиальный кабель, в котором предусмотрены отверстия во внешнем проводнике для передачи радиосигнала. Чаще всего такой кабель используется для передачи сигналов к движущемуся оборудованию, например, в метрополитене или шахте лифта. Излучающий кабель обеспечивает передачу четкого сигнала в тех местах, где работа классической антенны осложнена или невозможна.

Для российского рынка излучающий кабель – вполне известная конструкция, и у нас в стране есть опыт эксплуатации подобных линий.



1. РАДИОЧАСТОТНЫЕ КАБЕЛИ

ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ ПРИЕМА РАДИО - И ВИДЕОСИГНАЛОВ
В ДИАПАЗОНЕ МЕТРОВЫХ, ДЕЦИМЕТРОВЫХ И САНТИМЕТРОВЫХ ВОЛН



ТИПЫ РАДИОЧАСТОТНЫХ КАБЕЛЕЙ

Коаксиальные радиочастотные кабели (РК) — наиболее распространенные, используются в антенно-фидерных устройствах, радиопередатчиках, радио- и видеоприемниках, спутниковой и космической связи, в радиоизмерительных и радиоэлектронных приборах, вычислительной технике и пр.

Двухпроводные (РД) — для специализированной аппаратуры с двухканальным выходом, например: мостах, делителях, трансформаторах, симметричных линиях задержки, компьютерной технике.

Излучающие (РИ) — для систем радиосвязи с движущимися объектами в метро, шахтах, туннелях, а также для сигнализации, охраны объектов и локации цели.

1.8. КАБЕЛИ ИЗЛУЧАЮЩИЕ

Марка кабеля	Волн. сопр., Ом	Диапазон рабочих температур °С			Кэф. затухания, не более, дБ/м (на частотах, ГГц)		Эл. сопр. внутр. проводника Ом/м	Наружн. диаметр кабеля, мм.	ТУ, ГОСТ
		min	max	ф.м. изгиб	60	600			
РИ 50-7-11	50 ± 3	-50	-40	+70	0,06	0,2	70 (60 МГц)	11,2 ± 0,5	ТУ 16-705.409-85
РИ 50-17-31	50 ± 3	-50	-30	+70	0,032 (150)	0,085 (700)	не более 75	22,3 ± 1,0	ТУ 16.К76-026-89
РИ 50-17-32	50 ± 2,5	-50	-30	+70	0,028 (150)	0,058 (450)	75(150 МГц)	22,3 ± 1,0	ТУ 16.К76-137-97
РИ 50-17-33	50 ± 3	-40	-40	+70	0,0028 (2,4)	0,027 (150) 0,056 (470)	67(150 МГц)	22,3 ± 1,0	ТУ 16.К76-157-2000
РИ 75-4-11	75 ± 3	-50	-40	+70	0,09	0,27	70	7,0 ± 0,4	ТУ 16.К76-013-88
РИ 75-4-12	75 ± 3	-60	-40	+85	0,12	0,43	70	7,0 ± 0,4	ТУ 16.К76-014-88
РИ 75-7-11	75 ± 3	-50	-40	+70	0,06	0,22	70	11,2 ± 0,6	ТУ 16.К76-015-88

Примечание: ф.м. – фиксированный монтаж;
Г – на частоте

«Первые поставки щелевых (излучающих) кабелей в Россию были еще в конце 90-х годов. Их прокладывали для обеспечения пейджинговой (актуальной тогда) связи, производителем выступали ОКБ КП.

Когда в 2000-х годах все большее распространение стали получать сотовые сети, пейджинговые линии на базе излучающего кабеля продолжили использовать, но уже для обеспечения радиопокрытия: частоты и широкополосность таких кабелей позволяли использовать их и для новых сотовых сетей: 2G, 3G. С технической точки зрения у пейджинговых линий нет никаких препятствий, чтобы использовать их и для современных стандартов связи 5G.

На сегодняшний день мне неизвестны другие отечественные производители щелевых кабелей, кроме ОКБ КП. Если не они будут исполнителями заказа, то вполне возможно, что нас ждет импортный производитель».



Ольга Михайловна Ковалева

Бывший начальник отдела программно-целевого развития ОАО «ОКБ КП»

ТЕХНОЛОГИИ ПРОШЛОГО ВЕКА

Несмотря на общую известность технологии и имеющийся опыт в производстве, российские производители никогда не были лидерами этого сегмента рынка.

«Излучающие кабели впервые появились в производстве в 70-х годах прошлого века, – рассказывает технический директор кабельного завода «Спецкабель» Борис Васильевич Пермяков. – Основателями были, в частности, немецкая компания RFS (Radio Frequency Systems) и Andrew Corporation из США».

«Еще во времена СССР компания RFS, ведущая фирма в данном направлении, договорилась с московским метрополитеном о поставке нескольких километров излучающих кабелей для опытной эксплуатации на одной из веток метро. Проект был опробован и отложен до лучших времен – система оказалась слишком дорогостоящей», – сказал Борис Васильевич.

Сама идея обеспечить бесперебойной связью пассажиров и службы метро в длинных тоннелях и перегонах тоже не нова. Подобные проекты рассматривались и внедрялись еще в СССР.

Когда технология излучающего кабеля только появилась, абонентских устройств еще не было, поэтому все линии связи могли эксплуатироваться только очень ограниченным кругом лиц и предприятий, а проектировались и строились, в первую очередь, для обеспечения внутренней связи в метро.



17. МИТИНГ СТРОИТЕЛЕЙ, ПОСВЯЩЕННЫЙ ЗАВЕРШЕНИЮ ПРОКЛАДКИ ПЕРВОГО ПОДЗЕМНОГО УЧАСТКА КУЙБЫШЕВСКОГО МЕТРОПОЛИТЕНА МЕЖДУ СТАНЦИЯМИ «БЕЗЫМЯНКА» И «ПОБЕДА». 10 ДЕКАБРЯ 1982 ГОДА

«В прошлые годы в метро излучающего кабеля было много. С его помощью осуществлялась ближняя радиосвязь с операторами, системами технологической телеметрии и т.д.», – Дмитрий Вадимович Хвостов, генеральный директор ЗАО «СИМПЭК».

КОММЕРЧЕСКИЙ УСПЕХ ПРОЕКТА

Главное отличие нового проекта – в его планируемой коммерческой эксплуатации и сроках реализации. Согласно тендерной документации, подрядчик обязан будет выполнить изыскательные, проектные, строительно-монтажные и пусконаладочные работы по строительству инфраструктуры всего за один год. А уже построенную линию планируется эксплуатировать десятилетиями. С учетом того, что ежегодно Московский метрополитен перевозит более 2,5 миллиарда пассажиров, у каждого из которых есть с собой смартфон, строительство подобной инфраструктуры выглядит более чем оправданно и вполне окупаемо даже при солидных затратах в 600 миллионов рублей. Планируется, что построенные линии связи будут сдаваться в аренду сотовым операторами большой четверки (МТС, Мегафон, Теле2 и Вымпелком).

КТО ЖЕ ВОЗЬМЕТСЯ ЗА ЭТОТ ПРОЕКТ?

Потенциально произвести излучающий кабель могут практически все предприятия, имеющие в своем ассортименте коаксиальные кабели. Безусловно, производство излучающего кабеля потребует изготовления дополнительной оснастки, подготовки технологической документации, сертификации продукции, но с точки зрения наличия необходимого оборудования в гонку могут вступить и ОКБ КП, и «Чувашкабель», и «Паритет», и другие российские производители. Однако о планах участвовать в данном тендере или выступить поставщиком кабеля для данного проекта никто из предприятий не сообщил.

«Чисто технически «Спецкабель» сейчас имеет возможность разработки кабеля, аналогичного кабелю RFS. Они могли бы провести научно-исследовательскую часть работы, а также испытания», – Борис Васильевич Пермяков.

Если оставить гипотетическую возможность изготовления подобной продукции и провести поиск среди действующих сертификатов и актуальных каталогов российских производителей, то есть только один потенциальный кандидат на данный тендер, и это ОКБ КП. Однако в телефонном разговоре представители завода не сообщили о своем участии в данном проекте.

С высокой долей вероятности излучающий кабель для тендера АО «Макомнет» будет иностранного производства, а российские кабельщики опять останутся наблюдать за тем, как ответственная и высокорентабельная инфраструктура коммерческих сетей связи строится полностью на иностранном кабеле и оборудовании. Почему в России в таких крупных проектах снова может быть использован иностранный кабель, который мы в принципе можем произвести и сами? Работает ли защита внутреннего рынка, несмотря на принимаемые правительством и Минпромторгом меры? Об этом мы узнаем, когда тендер будет завершен. Срок подачи заявок заканчивается 30 июня 2021 года.

Редакция портала RusCable.Ru выражает благодарность экспертам за предоставленные комментарии



АД АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ **3(0)**

РАЗГОВОР НА РАВНЫХ

СОВЕЩАНИЕ КАБЕЛЬЩИКОВ С ПАО «ТРАНСНЕФТЬ»

«Рускабель» создает возможности для прямого диалога с крупнейшими потребителями кабельной продукции. 26 октября 2021 года медиахолдинг «Рускабель» провел большое совещание кабельщиков с ПАО «Транснефть»

В совещании приняли участие около 70 представителей кабельных предприятий, организатором выступил медиахолдинг «РусКабель». Руководитель медиахолдинга Александр Гусев озвучил инициативу развития отношений кабельного сообщества с крупнейшими потребителями кабельно-проводниковой продукции.

ПОТРЕБИТЕЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ОТКРЫТОЙ РАБОТЕ С ДОБРОСОВЕСТНЫМИ ИГРОКАМИ КАБЕЛЬНОГО РЫНКА, А ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОСТАВЩИКА МОЖЕТ УЧИТЫВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ ОТ АССОЦИАЦИИ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ» И СЕРВИСА RUSCABLE TRUST LEVEL МЕДИАХОЛДИНГА «РУСКАБЕЛЬ»

ПРЕЗИДИУМ СОВЕЩАНИЯ

Президиум совещания возглавили: Виталий Мещанов – генеральный директор ВНИИ КП, Максим Третьяков – президент Ассоциации «Электрокабель», Александр Гусев – руководитель медиахолдинга «РусКабель», Михаил Куцик – заместитель вице-президента, директор департамента организации и проведения торгов ПАО «Транснефть», а также Руслан Каландаров – начальник отдела подготовки конкурсной документации по электротехническому оборудованию, системам автоматики и связи ПАО «Транснефть».

РАБОТАЕМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В РЕЖИМЕ ДИАЛОГА

Открывал собрание вступительным словом Михаил Куцик, он говорил о политике ПАО «Транснефть» в области взаимодействия и развития долгосрочного сотрудничества с производителями КПП.

Следующим с презентацией на тему закупок кабельно-проводниковой продукции предприятиями и организациями «Транснефти» за период 2019–2021 гг. выступил Руслан Каландаров. В докладе был отражен план закупок ПАО «Транснефть» на 2022 год, который составляет более 3 млрд рублей, также было отмечено, что все объемы по закупкам после согласования проектной документации будут публиковаться на сайте, кроме того, был сделан акцент на процедуре включения в реестр ОВП (основные виды продукции). На сегодняшний день эта процедура платная, но в ближайшее время ПАО «Транснефть» планируют проводить ее не за счет производителей, а на собственные средства. Реестр ОВП функционирует в системе «Транснефть» уже более 18 лет, и это составная часть отраслевой системы оценки соответствия, также реестр предполагает предварительную проверку на соответствие технических условий заявленным требованиям для дальнейшей эксплуатации продукции на объектах повышенной опасности.

«Работаем мы с подрядчиками исключительно в режиме диалога, так же мы стараемся и решать наши проблемные вопросы. Иногда у нас с вами бывают разные точки зрения, но мы должны работать сообща, высказывая свои мнения и пожелания. Мы готовы к разговору», — завершил речь Михаил Куцик.

На данный момент в ПАО «Транснефть» в реестр ОВП включены всего 6 кабельных компаний:

- «ИРКУТСКАБЕЛЬ»
- «КАМСКИЙ КАБЕЛЬ»
- «ЗАВОД МОСКАБЕЛЬ»
- «УГЛИЧКАБЕЛЬ»
- «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ
«КОЛЬЧУГИНСКИЙ ЗАВОД»
- «РЫБИНСКАБЕЛЬ»

ВНИМАНИЕ К АТТЕСТАЦИИ

При этом особое внимание уделяется условиям аттестации: вносить в реестр необходимо только несложные виды продукции (кабели напряжением от 6 до 10 кВ), однако все остальные кабели (35–110 кВ), поставляемые для «Транснефти», должны изготавливаться по ОТТ, но вносить в реестр их нет необходимости по причине небольших объемов, поэтому было принято решение снять данную обязанность с производителя.

ЗАКУПКИ И РЕЕСТР

Конечно, коснулись и темы № 223 ФЗ (все компании с госучастием обязаны выполнять минимальную долю закупок товаров российского происхождения в соответствии с постановлениями Правительства РФ от 03.12.2020 г. № 2013 и № 2014) и № 719 ФЗ (включения продукции в реестры ГИСП Минпромторга России). Каждый заказчик, согласно № 223 ФЗ, должен стремиться и реализовывать долю закупок из постановления № 2013, все остальные производители останутся в стороне. Включение в реестр – важный шаг.

В свою очередь, кабельные заводы высказались, что прохождение аккредитации — довольно сложный и дорогостоящий процесс, и просили рассмотреть способы упрощения прохождения этого контроля. В то же время «Транснефть», как предприятие с большой долей участия государства, обязано выполнять определенные директивы правительства, и в этом случае компания открыто говорит, что если кабельный завод хочет участвовать в закупках, то он обязан соответствовать правилам и постараться как можно быстрее пройти процедуру вхождения в реестр товаров российского происхождения.

ТРАНСНЕФТЬ

АНАЛИТИКА АССОЦИАЦИИ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»

Далее слово взял президент Ассоциации «Электрокабель» Максим Третьяков, который поделился состоянием кабельной отрасли России и перспективами ее развития. На 2020 год распределение долей в общем объеме выручки по отрасли выглядит следующим образом: Холдинг Кабельный Альянс – 11,9%, «Камский кабель» – 8,0%, Ункомтех – 7,2%, ГК «Оптикэнерго» – 5,1%, «Москабельмет» – 3,8%, «Кабэкс» – 3,2%, ГК «Росскат» – 2,9%, «Сарансккабель» – 2,9%, «Конкорд» – 2,6%, «Рыбинсккабель» – 2,3% и 50,0% – остальные производители.

АД АССОЦИАЦИЯ ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ 3(0)

WWW.ELEKTROKABEL.RU

ФАКТОР ЦЕНЫ

ЧТО И КАК ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ?

Также президент Ассоциации «Электрокабель» коснулся вопроса влияния сырьевых цен на себестоимость кабельно-проводниковой продукции:

НАС ЖДЕТ МЕДЬ ПО 14 000\$

«Сейчас с ценами полный коллапс. С апреля 2021 года цена на медь на ЛБМ выросла с 5000 до 10 000 USD/MT. Спрос ожидает дальнейшего роста цен на металл до 14 000 USD/MT в 2022 году. Ценообразование на металлы (медь и алюминий) на внутреннем рынке формульное – котировка ЛБМ, умноженная на курс ЦБ РФ. Ни один производитель меди не торгует медью по каким-то плановым ценам. Более того, сделать с этим мы ничего не можем, так как являемся частью мировой системы. Каждый рубль прироста цены на медь дает увеличение примерно на 60-80 копеек на кабель. Уверяю вас, нас ждет цена 14 000 \$ за медь», — поделился Максим Третьяков.

КОНТРАФАКТ И ФАЛЬСИФИКАТ

Конечно, не обошлось и без темы контрафакта и фальсификата. В рамках обсуждения этой проблемы Максим Третьяков предложил коллегам из «Транснефти» запустить совместный проект «Карта качества», подразумевающий испытания кабельной продукции от разных производителей, однако сейчас, как поделился президент АЭК, есть сложности с финансированием испытаний (достаточно высокая стоимость). Было выдвинуто предложение: финансирование испытаний берет на себя ПАО «Транснефть», а на Ассоциацию «Электрокабель» возлагаются методические функции и логистические издержки. Предполагается работа с набором избранных испытательных лабораторий, чьим результатам верит Ассоциация.

«Почему проект «Карта качества» так важен? Есть два пути: документальный и инструментальный контроль. При входе в реестр все белые и пушистые, а как только этот этап пройден – начинается самое интересное. Поэтому мы всегда настаиваем на инструментальном контроле, так как бесполезно проверять бумажки: сертификаты вам сделают любые. А периодический инструментальный контроль для нас, как производителей, может быть не всегда приятен, но для «Транснефти» — это правильный и выгодный выбор. Себестоимость проекта для «Транснефти» небольшая, а эффект будет колоссальным. Приглашаем вас вместе начать этот проект», — подытожил Максим Третьяков.

Представители «Транснефти», выслушав спикера, сформулировали свой основной посыл: у компании нет желания любыми способами развивать конкуренцию или давить производителей, «Транснефть» и кабельщики идут рука об руку, и чем сильнее одни, тем лучше вторым. Михаил Куцик рассказал, что у компании регулярные дискуссии с управлением ценообразования, которое рассчитывает стоимость того или иного продукта, объявленного в закупках, и в большинстве случаев мнения двух компаний не сходятся. Михаил считает, что управлению необходимо иметь валютный хедж, так как отрасль зависима от лондонской биржи, кроме того, должен быть хедж на собственное сырье, если эти условия не соблюдаются – может появиться большая проблема.

СОЗДАНИЕ РЕЗЕРВА НЕ ПОМОЖЕТ ОТРАСЛИ

Помимо прочего, Максим Третьяков предложил создать стратегический резерв кабельно-проводниковой продукции (т.е. закуп продукции существенно ранее момента ее использования), который в текущих условиях «импортируемой» инфляцией однозначно будет выгоден для ПАО «Транснефть». Как отметил Максим Владимирович, для отрасли создание резерва не принесет никаких дополнительных преимуществ, а, скорее, даже добавит риски увеличения сроков оплаты за поставленную в резерв продукцию. Также смещение графика закупки кабеля с медной жилой (скорее всего, и с алюминиевой) на первый – второй квартал 2022 года позволит ПАО «Транснефть» приобрести больше физической длины кабеля за тот же бюджет закупа.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Далее с предложениями по организации контроля качества КПП, поставляемой в «Транснефть», выступил Виталий Мещанов.

«ВНИИКП на сегодняшний день остается центром компетенций в отрасли. Наш испытательный центр и аккредитованная лаборатория работают на Ассоциацию в качестве независимого центра по оценке качества продукции. Мы испытываем не только простой кабель, но и кабель на 500 кВ, и на 100 кВ. ВНИИКП всегда готов помочь. На пути оценки качества мы предлагаем попробовать методику оценки выборочной продукции, кроме того, мы организовали сервис оценки поставщиков КПП, проработки и создания номенклатуры кабельных изделий для проектируемых новых объектов. Также ВНИИКП, как экспертная организация, готова помочь с экспертным заключением и оценкой технической документации».



ВИТАЛИЙ МЕЩАНОВ

Генеральный директор
ОАО «ВНИИКП»

ВЫСТУПЛЕНИЯ И ПРЕЗЕНТАЦИИ

Перед конференцией всем участникам было направлено предложение с приглашением к выступлению на собрании, на предложение откликнулся КЗ «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ».

Коммерческий директор завода Хромов Сергей в ходе презентации рассказал об оптимизации потерь электроэнергии в кабельных линиях за счет применения продукции марки EXPERT class, а также о дополнительных мерах защиты от фальсификата и хищений продукции на объектах строительства.

Следующим свою презентацию продемонстрировал завод «Москабель», от имени предприятия выступал Чудных Дмитрий – директор по проектным продажам. Презентация была посвящена применению инновационного кабеля ТЭВОКС с системой мониторинга кабельной линии, входящего в реестр основных видов продукции для применения на объектах ПАО «Транснефть» при комплектации, обслуживании и ремонте объектов магистрального трубопроводного транспорта нефти и нефтепродуктов.

Завершающим спикером стала Базилова Татьяна – генеральный директор предприятия ООО «Москабель обмоточные провода», которое демонстрирует феноменальные экономические показатели за последнее время. Татьяна поделилась опытом импортозамещения в производстве обмоточных проводов для двигателей насосных агрегатов и перспективы сотрудничества с АО «РЭД» — подразделением ПАО «Транснефть».

Структура
себестоимости
силового кабеля
номинальным
напряжением
до 1 кВ

СЕРГЕЙ ХРОМОВ

Коммерческий директор
КЗ «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ»

РЕАЛЬНЫЙ ОПЫТ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Следующим взял слово заместитель начальника управления диагностики ООО «ТЭС» Павленко Сергей, чей доклад был посвящен направлениям и перспективам сотрудничества с производителями в области методологии, диагностики и контроля качества эксплуатируемой ОСТ кабельно-проводниковой продукции, а также обсуждению перспектив и возможностей долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества.

СЕРГЕЙ ПАВЛЕНКО

Заместитель начальника
управления диагностики
ООО «ТЭС»

ИТОГИ СОВЕЩАНИЯ

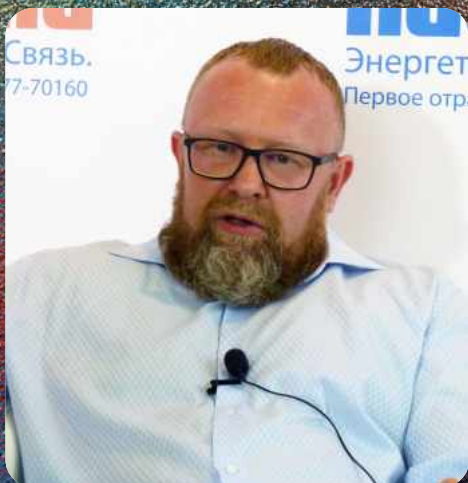
РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ С КАБЕЛЬЩИКАМИ

В заключение встречи представители «Транснефть» выразили благодарность всем пришедшим на встречу за возможность построения взаимодействия, а также проявили интерес к дальнейшему сотрудничеству. Благодаря RusCable.Ru 26 октября 2021 года было положено начало конструктивному диалогу между «Транснефтью» и кабельным сообществом. Уверены, что в дальнейшем отрасль ждет плодотворная работа над контрольными картами, каталогами и другими инициативами. Ассоциация «Электрокабель» и ВНИИКП могут стать теми звеньями во взаимодействии, которые будут оказывать помощь в вопросах выбора и проверки поставщика для компании «Транснефть». Можно смело заявить, что это не последнее мероприятие и они будут проходить на регулярной основе.

ИНТЕРВЬЮ

**МЫ ВЫПУСТИЛИ
СВЫШЕ 20 БОЛЬШИХ
ИНТЕРВЬЮ**





ДМИТРИЙ ШИРИЕВ

Всеобщая чипизация. Подход «потребляй – работай – сдохни». Русская кабельная маркировка как есть



ИВАН ЛОБАНОВ

«Кабельный рынок ждут большие перемены»

Иван Лобанов – химик по профессии, разрабатывает рецептуры изоляционных материалов для специальных кабелей. В свои 37 лет он признанный эксперт в области кабельно-проводниковой продукции. Работал с известными отечественными и иностранными компаниями. О том, что сегодня происходит на рынке КПП, в каком направлении должна развиваться российская кабельная промышленность, поговорили Александр Гусев, генеральный директор ООО «РусКабель», и Иван Лобанов, коммерческий директор компании STEP.



ИЗЯСЛАВ ПЕШКОВ

«Со мной трудно спорить, я человек вежливый, но иногда резковатый»

26 мая исполнилось 85 лет, Изыславу Борисовичу Пешкову. Наверное, в жизни каждого встречаются те люди, которые достойны не просто уважения, но и подражания в некоторых аспектах. А есть люди, имя которых будет навсегда вписано в историю. Это как раз тот случай. Наша первая встреча случилась в 90-х, когда я был студентом МЭИ и Изыслав Борисович принимал у меня то ли курсовой, то ли экзамен, сейчас уже и не вспомнить, но я совершенно точно помню то, как он общался со студентами — с уважением и по-отечески, именно поэтому его за глаза и называли «папа». За свою карьеру мне довелось общаться с очень многими персонами кабельного мира, каждая личность уникальна и интересна, но есть такие, которые лично у меня формируют парадигму восприятия мира. Изыслав Борисович Пешков один из них. Общаясь с ним, ты говоришь не столько с человеком, ты говоришь с эпохой, ты говоришь с разумом отрасли. Это странно звучит, но те, кто знает лично и близко Изыслава Борисовича, наверное, меня поймут. Когда вы будете читать нашу беседу, то просто представьте господина Пешкова, представьте его неспешную размеренную речь при ответе на мои вопросы, и некоторую, но очень мимолетную задумчивость на вопросы, где затрагиваются личные моменты, и все это в облаке мощнейшей энергетики, которую излучает этот человек, человек-легенда.



АНДРЕЙ РУДИС

«Бери рюкзак и иди в город»

Интервью Евгении Гусевой с основателем и руководителем Светотехнического бюро Glerio Андреем Рудисом. Андрей яркий представитель той самой новой волны молодых предпринимателей, которые верят в себя, в будущее своих компаний, имеют четкие представления о том кто они и чего хотят от жизни.



АНДРЕЙ ЗУЕВ

«Сейчас рынок оптики похож на «дикий запад». Каждый делает как хочет»

13 августа гостем прямого эфира RusCable Live стал руководитель и учредитель группы компаний «Эмилинка» и «Костромакабель» — Андрей Зуев. Он рассказал о своем пути в бизнесе, как начинал работу с оптоволоконной и как сейчас занимается металлообработкой.

Александр Гусев

Не надо держать аудиторию за идиотов

RusCable Live 19.03.21

По следам выставки Cabex 2021 и отраслевых новостей в пятничном эфире шоу RusCable Live выступил генеральный директор «РусКабеля» Александр Гусев. Поговорили про «Марпосадкабель», новый кабельный сезон, юридическую помощь электротехникам, кабельную «тэушку», любимые заводы и лучший кабель, уважение к профессии кабельщика и к производителю и личных планах на работу в отрасли.

– Расскажи свои впечатления о выставке Cabex после событий 2020 года.

– Мнения в эти три дня я услышал разные. Есть люди, которые считают, что выставочный бизнес умер в принципе, а есть те, кто считает, что живое общение не заменить ничем. Я сторонник второго мнения. На мой взгляд, выставка Cabex 2021 прошла успешно. Появились новые игроки, новые люди: новые лица – это всегда интересно. Выставки для кабельщиков нужны, безусловно. Мне все понравилось: активности, как было все организовано, но мне не нравится сам Экспоцентр. Взять хотя бы парковку... трафик в этом районе в принципе. В Сокольниках своя атмосфера. Но с точки зрения эффективности – эта выставка была нужна, потому что март – это начало отраслевого сезона.

– В марте, в принципе, много было событий – собрание АЭК, снос «Севкабеля», покупка предприятий «Акроном», смена собственников «Роскката», снижение ограничений по карантину, ощущение, что назрели изменения в отрасли.

– Мы живем в очень интересное время. Сейчас идет сдвиг “тектонических плит” развития кабельной промышленности. Это не громкие слова, это очень серьезное время, и посмотрите, как много событий сейчас происходит. Мы, как компания с 20-летним опытом работы на этом рынке, можем выводить аналитику, давать прогнозы, даже самые смелые.

Начнем с Ассоциации «Электрокабель», история общения с которой у нас самих очень богатая. Что это за Ассоциация? Это содружество людей, компаний, имеющих непосредственное отношение к кабельному бизнесу: и полимерщики, и трейдеры, и сами производители. В этом году в АЭК вступило восемь организаций. По моим данным, хотело вступить гораздо больше, но не каждый пройдет такой жесткий отбор. Чтобы вступить в Ассоциацию, от момента идеи вступить и до реального вступления может пройти много времени. Лично я считаю, что эти меры надо смягчать. Я считаю, каждый должен иметь право находиться в содружестве.

Давайте судить по тому, что было сделано? Посчитайте, сколько денег сэкономлено на утильсборе. Вот прямая выгода от деятельности коммерческого партнерства для всей отрасли.

Отраслевые министерства – это то, что радикально сократит время общения между чиновниками и отраслевиками. Это возможно только благодаря Ассоциации, а GR-направление является приоритетным в таких объединениях. Законотворчество происходит исключительно в диалоге с промышленниками. Чем больше Ассоциация знает о нуждах отрасли, многих организаций, тем эффективнее работа. Нужно выстраивать механизм взаимодействия так, чтобы было выгодно всем участникам диалога.

– Нам пишут в комментариях «замечаю, что «Рускабель» пытается при любом удобном случае подмочить «Честную позицию», хотя ты был в офисе АЧП и брал интервью – вы общались как старинные друзья. Что же изменилось? Прокомментируй, пожалуйста.

– Жаль, что это сообщение пишет аноним. Я отвечаю так. Представьте, вы владельцы шоу «Песня года». Вы приглашаете тех, кто сейчас в тренде. Ваша работа освещать, правильно? Представьте себе, что появился некий исполнитель с хитом. Возьмете его в эфир?

– Если хит, то да.

– Вот. Проходит год, второй, а этот исполнитель по-прежнему исполняет один и тот же хит. Вы его возьмете в эфир?

– Нет.

– Я ответил на ваш вопрос?

– Вполне.

Моя миссия — объединять людей

– Если мы говорим о работе, то ответ такой. Если вопрос личный – не считаю правильным обсуждать это в эфире. У меня со всеми отличные отношения. Я не знаю, какие у них отношения со мной, но у меня отличные. Потому что моя миссия – объединять людей.

Я, наверное, самый счастливый человек на кабельном рынке

Я, наверное, самый счастливый человек на кабельном рынке. Мне повезло общаться с таким широким спектром людей, совершенно разными – люблю форумчан и уважаю, мне симпатичны все, кто занимается производством, и каждый из них достоин отдельного уважения. Обычно бывает как – общаешься в «тусовке», и ты в ней живешь. А мне интересно пообщаться с менеджером, со студентом, я и сам им был. Кстати, каждый год приходит к нам на стенд группа студентов МЭИ, и я всегда стараюсь дать новый совет. Например, стараться устроиться на производственную практику. Но и слишком много информации тоже не всегда хорошо, ведь есть поговорка: «Знания преумножают скорбь»... поэтому я не могу делиться всем. Но общую картинку я имею, и благодаря этой аналитике я выстраиваю стратегию развития медиахолдинга.



Про видео с «Марпосадкабель»...

– В связи с этим не могу не спросить про 16 марта и ролик про «Марпосадкабель». К нам подходили на стенде и спрашивали: «Ну что, ну как?», так как у нас есть реклама компании. Скажи свое мнение об этом видео.

– Да, и на Форуме эта тема активно обсуждается. Давайте по пунктам. То, что люди интересуются – это огромный плюс, значит, мы умеем делать рекламу. Лично мое мнение таково: огромное спасибо авторам ролика. Они смогли наглядно продемонстрировать, насколько практически любой кабельный завод не защищен от провокаторов и недобросовестных трейдеров. Это видео наглядно показывает, как можно обманым путем прогнуть производственное предприятие. Вы не пробовали с этого ракурса посмотреть? Если вы меня спросите, поддерживаю ли я контрафакт или недобросовестную конкуренцию, я однозначно отвечаю: нет.

Я хочу, как любой нормальный человек, зайти в магазин и купить провод, не задумываясь о том, что мне надо брать сечение больше, сгорит он или не сгорит. Конечно, мы все кабельщики и прекрасно понимаем, что не сгорит. Но тем не менее, все равно хочется взять то, что соответствует тому, что написано на этикетке. Когда вам говорят одно, а продают другое – это обман покупателя. Когда вам продают продукт, а у него техпоказатели, которые не соответствуют тому, чему должны соответствовать, – это фальсификат. Когда вам продают кабель, а на нем написано «РусКабель», «Севкабель», да кто угодно, а это на самом деле не имеет отношения к производителю, который написан на оболочке, – это контрафакт. Но чтобы это констатировать, необходимо иметь этот кабель на руках. Как сказано в одном известном фильме: «Покажите, какие есть ваши доказательства». Я слишком давно на рынке пиара, чтобы не видеть очевидных моментов.

И самое главное: не надо относиться к своей аудитории как к идиотам. Всегда уважайте тех людей, которые смотрят и читают вас и которые воспринимают вас как источник, достойный уважения. Возможно, я резковат, но я считаю, что ни в каких случаях нельзя переходить на личности.

Если мы говорим об этом заводе, о Юрии Кочеихине, я считаю, что он сам должен сделать выбор, что ему делать. Либо сказать: «Да, я ужасный человек и нарушаю закон, простите меня, пожалуйста», либо сказать что-то другое, и, возможно, не только сказать. Это должен сделать только он, и никто другой.

– Повтори мысль. Незащищенность заводов? Действительно, можно позвонить и купить фальсификат.

– Не вижу ничего зазорного в том, чтобы купить свою конструкцию для себя – на дачу, временка, бельевая веревка. Если у меня есть своя документация. Поймите, всегда нужно соблюдать закон. Если вопрос вы ставите так: можно ли позвонить на завод и попросить сделать то, что ты хочешь – можно. Просто этот вопрос в некоторых структурах может решаться на другом уровне. Назвать имена? Не назову, за руку не ловил. Если вы работаете долго на рынке и знаете его внутреннюю сторону, эти вещи не должны вызывать эффект «вау! что он несет?!». Давайте смотреть правде в глаза и давайте ее говорить. Не надо считать свою аудиторию идиотами, чтобы пытаться им что-то навязать.

Любые доказательства должны подкрепляться конкретными документированными материалами. Доказательство – это решение суда.

Про юридическую поддержку RusCable.Ru

– Да, 16 марта такая служба у нас действительно открылась. Мы планируем помогать предприятиям электротехнической отрасли в арбитражах (задолженность, деловая репутация). Почему мы? Мы знаем специфику рынка, мы знаем, как он устроен. У наших юристов колоссальный опыт работы с 2005 года. Поверьте, у меня самого огромный опыт судебных и досудебных разбирательств, и я знаю, насколько важен хороший юрист. Хочу обратить внимание на то, что когда юрист входит в штат компании, у него происходит некая профдеформация. Приоритетом в работе для него становится не победа, а фиксация того, что он сделал все возможное. А у нас другие задачи – сделать возможное и невозможное. Очень скоро будет подробная информация о такой службе. **Обратиться можно уже сейчас, телефон 8 495 229 33 36.**



— Тут комментарий поступил в чат эфира: не с заводами надо воевать, а с теми, кто продает. Что скажешь?

— Лет шесть назад одна организация, которая хотела стать честной, собрала кабельщиков, чтобы объявить о том, что теперь, ребята, мы больше не хотим продавать плохой кабель, не хотим продавать фальсификат. Давайте работать честно и правильно. Я попросил слово и сказал одно: «Если не хотите, то не покупайте, тогда рынок фальсификата значительно уменьшится. И все!» Если есть спрос, то предложение найдется всегда. Борьбаться надо не со следствием, а с причиной. И это одна из задач, в том числе, Ассоциации «Электрокабель».

— На выставке был стенд с надписью: «Кабель по ТУ можно купить тут».

— Это Орловский кабельный завод, и надо понимать, что это стеб. настолько прочно вошло в обиход слово «тэушка», что просто караул. Давайте разделим понятия. ТУ — это не хуже ГОСТ. ТУ — технические условия, это документ, на основании которого производят кабель. ТУ должен соответствовать ГОСТ. Все кабели всех заводов изготавливаются по ТУ. Если этот кабель является незаконным, значит, он не соответствует своему ТУ.

— Какой завод самый лучший?

— Хороший вопрос! Я отвечу по рубрикам, мое внутреннее ощущение. Самый лучший завод — его сейчас нет, тот, который был на Таганке — завод «Электропровод». Но бренд остался.

С точки зрения амбиций и темпов развития — это «Томсккабель». Это на сегодняшний день.

Если говорить о заводе как о бизнесе — проектный бизнес, зарабатывание денег, то это «Спецкабель», «ИНТЕХ», «Сегмент Энерго», ССТ, «Кубаньпровод». Все те предприятия, где есть маржинальность, прибыль, которую ожидают от бизнеса.

Если мы говорим о команде, коллективе, я бы отметил «Ункомтех». У них минимальная текучка и работает очень много специалистов высочайшего уровня. Если мы говорим о лучших в моем понимании предприятиях, куда хочется возвращаться, где стены «намолены» — это «Москабель». Он входит в тройку исторических предприятий: «Электропровод», «Севкабель» и «Москабель».

— Себе домой какой кабель вы бы купили?

— Лет семь, пять назад я бы сказал кольчугинский, но сейчас я бы сказал Углич. Потому что я знаю систему качества завода, я понимаю, какие люди там работают, я знаю, что это завод, который не идет пока ни на какие компромиссы в области популярных решений на сегодняшний день.

— Расскажи о планах на жизнь и карьеру.

— Недавно я брал интервью у Изяслава Пешкова. Я считаю его «папой» отечественной кабельной промышленности, если можно так выразиться. Он профессор, это великий человек, который сделал для кабельной промышленности столько, сколько не сделал ни один из ныне живущих людей. И я ему задавал подобный вопрос. В мае у него будет день рождения, и вы тоже узнаете его ответ, мы опубликуем этот материал.

Он смог сделать так, чтобы кабельная подотрасль стала серьезно восприниматься в Министерстве электротехники Советского Союза (сейчас его нет). Кабельщики были на задворках (аксессуар, шнурки, придаток отрасли). Ему удалось поменять отношения GR-сектора к кабельной промышленности.

Что касается меня, в инфопространстве мы уже достигли определенных рубежей, через которые надо перешагивать, и надо искать новые пути взаимодействия, но я бы хотел успеть в этой жизни сделать так, чтобы слово «кабельщик» звучало не просто гордо, а чтобы кабельный завод являлся доминантом сделки. Когда не потребитель — не важно, какого масштаба, — не он диктует условия заводу, а завод диктует ему условия продажи своего кабеля. Чтобы покупатель относился с огромным трепетом, без понятий «отсрочка», «прогиб по ценам».

— Дай напутствие на 2021 год.

— Надо уходить в ниши. Если вы хотите оставаться на плаву, будьте креативными, как Моряков, будьте понимающими, как заводы, производящие специальный кабель, будьте мощными, как крупнейшие холдинги и впитывайте лучшее от них. А самое главное — берегите тех людей, которые рядом с вами.

Смотрите запись прямой трансляции



Я хочу дожить до того времени, когда кабельщиков будут уважать. У нас уже есть реальные примеры такого отношения, но, к сожалению, это относится к единицам — тем, кто производит специальные кабели, имеет серьезнейшие бренды и шикарные связи с проектировщиками, прописывая свои марки в проекты. Посмотрите, как это сделано в Европе. Вы не сможете прийти к Nexans или Prysmian и сказать: «Сейчас мы тебя в тендерах прогнем по максимуму, еще ты нам поставишь кабель, мы тебе заплатим 10 %, а потом через полгода мы тебе заплатим остальное, может быть, а может быть и нет. Но если что — подавай на нас в суд. Мы все равно единственные потребители твоей продукции, поэтому ты в любом случае будешь зависеть от нас». Надо стремиться к тому, чтобы на нашем рынке такого не было. В свое время Пешкову это удалось, и мне очень хочется участвовать в том, чтобы подобное уже с другими людьми на новом уровне было и у нас сегодня.



МЫ ОБНОВИЛИ ИНДЕКС ДОВЕРИЯ

ТОП 15 КОМПАНИЙ



1		ТД «УНКОВТЕХ» Москва Россия, Москва	UNKT	↑ 0.1%	10
2		Кабельный завод «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» Россия, Орел	EXPT	↑ 0.104%	9.61
3		«МОСКАБЕЛЬМЕТ» Россия, Москва	MKMZ	↓ -0.105%	9.52
4		Калужский кабельный завод Россия, Калуга	KKKZ	↓ -0.111%	8.97
5		СегментЭнерго Россия, Москва	SEGM	↓ -0.112%	8.95
6		LAPP Россия, Самара	LAPP	↓ -0.117%	8.58
7		«НПП «ГЕРДА» Россия, Москва	GERD	↓ -0.121%	8.25
8		«Завод «Энергокабель» Россия, Электроугли	ENKB	↑ 0.125%	8.01
9		Саранскабель Россия, Саранск	SARK	↑ 0.128%	7.8
10		«КЗ «Цветлит» Россия, Саранск	CVET	↓ -0.13%	7.7
11		Орловский кабельный завод Россия, Орел	OKZZ	↓ -0.13%	7.69
12		Кабельный завод «Кавказкабель» Россия, Прохладный	KKZZ	↓ -0.132%	7.58
13		«Кабельный завод «АЛЮР» Россия, Великие Луки	ALUR	↓ -0.132%	7.57
14		ПО «СмоленскЭлектроКабель» Россия, Смоленск	SEKZ	↓ -0.137%	7.28
15		Присмиан РУС (Prysmian Group Russia) Россия, Москва	PRYS	↓ -0.139%	7.18

ТОП кабельных компаний,

которым можно
и нельзя доверять

Старейший отраслевой информационный портал RusCable.Ru обновил алгоритм расчета RTL (RusCable Trust Level) — индекс доверия к компаниям рынка. Теперь учитываются и официальные данные проверок на соответствие действующим стандартам кабельно-проводниковой продукции от ассоциаций «Электрокабель», «Честная позиция», EL-komitet, а также в расчет берется документально подтвержденная инсайдерская информация.

На российском рынке общее количество производителей и продавцов кабельно-проводниковой продукции и сопутствующей электротехники варьируется год от года — компании закрываются и открываются. Мы в RusCable.Ru основываемся на своих данных, накопленных за годы работы (сбор информации с 1999 года). Итого: свыше 300 организаций в России сегодня выпускают кабель и тысячи продают его.

Персональный тикер
для ключевых игроков рынка

UNKT
УНКОМТЕХ

Тикер — сокращенное обозначение компании для ротации в рамках рейтинга RusCable Trust Level



#дайджест №253-17/01/2018

Найти ком Поиск

Кабельные компании	Отраслевые	Динамика	Репутация
Производители	Дилеры		
1	ООО ТД "УНКОМТЕХ" Москва Россия, Москва	UNKT +0.111%	9
2	LAPP Россия, Самара	LAPP +0.124%	8.08
3	АО Орловский кабельный завод Россия, Орел	OKZZ +0.126%	7.92
4	ООО Кабельный завод "ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ" Россия, Орел	EXPT +0.127%	7.87
5	ООО "НПП "ТЕРДА" Россия, Москва	GERD +0.128%	7.79
6	ЗАО "МОСКАБЕЛЬМЕТ" Россия, Москва	MKMZ +0.134%	7.45
7	ООО Капужский кабельный завод Россия, Капуга	KKKZ +0.134%	7.44
8	УК Кабельный завод "Кавказкабель" Россия, Прохладный	KKZZ +0.135%	7.42
9	АО "Завод "Энергокабель" Россия, Электроугли	ENKB +0.135%	7.42
10	ООО СегментЭнерго Россия, Москва	SEGM +0.136%	7.36
11	АО «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» Россия, Подольск	PODK +0.139%	7.22
12	ООО Саранскабель Россия, Саранск	SARK +0.14%	7.14

11 000+
организаций
в системе

За двадцать лет работы в отрасли наш портал накопил данные об 11 000 организаций, которые самостоятельно зарегистрировались в системе. Понятно, что выбрать из такого многообразия надежного поставщика — не самое простое дело. И тут на помощь приходит наш сервис проверки контрагентов ЧЕШОК. Да, он основан на системах типа «контр-фокус» и его аналогах, но он лучше и больше для тех, кто ищет информацию по организациям электротехнического сегмента. Наш ЧЕШОК субъективен. Он сводит не только финансово-экономические показатели в один документ, но и добавляет все данные, что есть по организации на RusCable.Ru и на ресурсах медиахолдинга, а также учитывает показатель по RTL.

Революция в оценке

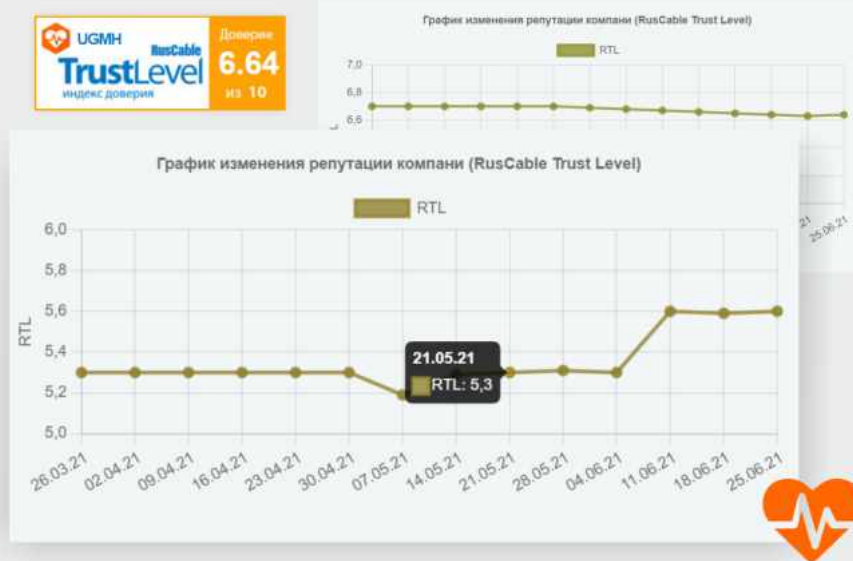
Мы готовы сообщить об обновлении нашего счетчика — пока рынок выясняет, чьи проверки «честнее», «РусКабель» объединил все данные от проверяющих — официальных и неофициальных — и включил их в индекс доверия RTL.

Мы учитываем проверки организаций, проводимые ассоциациями «Электрокабель», «Честная позиция», EL-komitet.

Теперь индекс RTL высчитывает позицию компании до сотых долей балла и обновляется каждый четверг. Динамичный, емкий оценочный показатель, который позволяет любому покупателю составить собственную картину — какую стратегию взаимодействия выбрать при контакте с поставщиком.

Данные по росту и падению баллов каждой компании, у которой рассчитан RTL, будут отражаться не только в карточке КАТАЛОГА, но и на главной странице RusCable.Ru по аналогии с биржевыми котировками на гистограммах. Для простоты каждая компания будет иметь свой тикер — сокращенное название, которое будет отображаться на графиках. График индекса — это показатель «здоровья компании». По этим данным легко и быстро можно составить оценку — имеет ли смысл работать с поставщиком сейчас и на перспективу.

График уровня доверия на странице организации в каталоге



А судьи кто?

Алгоритм расчета RTL, особенно учитывая новые параметры — количество проверок на качество, — очень сложен и не банален. Каждый фактор имеет свой коэффициент влияния. Например, если компания получила ТО за нарушения по ТПЖ, «дыму» или маркировке, баллы будут сниматься с общего количества не одинаково, а учитывая «тяжесть» нарушения. За ТПЖ сниматься будет больше, чем за маркировку.

Таким образом, субъективизм каждой ассоциации в оценках размывается и выходит общее, единое мнение. Данные о проверках и нарушениях мы берем из открытых источников, а также от компаний, которые самостоятельно занимаются проверками конкурентов — инсайдеров.

Динамический виджет на главной странице ruscable.ru

Заводы	Дилеры	?
MPKZ ↑ +0.179%	KAMK ↓ -1.949%	
ELKA ↑ +0.16%	SKKZ ↓ -0.221%	
PRYS ↑ +0.155%	VOKK ↓ -0.221%	
KOST ↑ +0.155%	SPKB ↓ -0.221%	
UGMH ↑ +0.151%	SPEC ↓ -0.221%	
STAR ↑ +0.15%	ROST ↓ -0.221%	
ALUR ↑ +0.148%	REKZ ↓ -0.216%	
PODK ↑ +0.139%	ENKK ↓ -0.212%	
SEGM ↑ +0.136%	PPRT ↓ -0.203%	
MKMZ ↑ +0.134%	CONC ↓ -0.202%	

Полный рейтинг заводов

Как поднять индекс доверия?

Заплатить «РусКабелю» таксу за молчание не получится. Рынок все видит и знает, и обман системы быстро станет заметным. Система подсчета создана для того, чтобы сами игроки были заинтересованы в росте своих индексов. В чем интерес портала? Информация. Нам выгодно быть площадкой, на которой можно найти максимум информации о рынке. Чтобы повысить RTL, нужно жить на RusCable.Ru и постоянно его использовать.

- Вносите данные во все сервисы и разделы и пользуйтесь ими.
- Общайтесь на форуме, покупайте и продавайте, давайте советы, повышайте репутацию, зарабатывая награды от администрации.
- Подавайте объявления.
- Отправляйте новости в нашу пресс-службу.
- Принимайте участие в эфирах, семинарах, деловых клубах.
- Оставляйте комментарии по отраслевым вопросам в дискуссиях.
- Давайте рекламу и рассказывайте о себе в репортажах, интервью, на выставках.

Показывайте свою авторитетность каждый день и зарабатывайте доверие вашего клиента там, куда он приходит. RTL — теперь в динамике. Проверяй и делай выводы, доверять ли? Ведь за каждым графиком по каждой компании, за каждым визуальным элементом (зеленая или красная стрелочка) стоит глубокий анализ деятельности оцениваемой компании.

Перейти в рейтинг доверия

https://www.ruscable.ru/company/company_rtl/

RusCable CLUB NEXT GENERATION

БУДУЩЕЕ КАБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА ЗДЕСЬ





КАК МЫ ПРОВЕЛИ RUSCABLE CLUB





9 июня 2021 года, в центре Москвы собрались свыше 100 представителей отраслевых компаний, чтобы не только хорошо провести время, но и завести новые, полезные знакомства! Этот масштабный праздник состоялся благодаря поддержке наших верных партнеров: УК «Кавказкабель», УНКОМТЕХ, Элкат, PlastCraft, ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ, Калужский кабельный завод, Москабельмет, Xinming, Ассоциация «Электрокабель».





Спасибо всем, кто был в тот день вместе с нами. Ждем новых гостей в следующем году на не менее грандиозном событии — RusCable CLUB 2022! Будущее кабельного бизнеса уже здесь, прямо рядом с

СМОТРЕТЬ БОЛЬШОЕ ВИДЕО



МЫ ОТПРАВИЛИСЬ В БОЛЬШОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ
И ВЫПУСТИЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



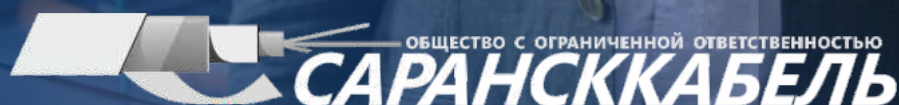
КАБЕЛЬНЫЙ САРАНСК



Герои Insider

Павел Цветков

Генеральный директор
ООО «Сарансккабель»
ex. технический директор
завода «Севкабель»

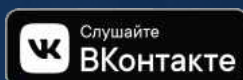


Новый директор «Сарансккабеля»

Летом 2021 года команда RusCable.Ru отправилась в большой кабельный тур по заводам России, и одним из первых было одно из ведущих предприятий кабельной промышленности – завод «Сарансккабель», который за более чем полувековую историю освоил выпуск кабельно-проводниковой продукции различного назначения для многих отраслей промышленности. Генеральный директор медиахолдинга «РусКабель» Александр Гусев взял большое интервью у директора «Сарансккабеля» Павла Цветкова. Разговор двух технологов получился интересным, обсудили темы важности внутрикабельных сообществ и борьбы с некачественной продукцией, а также текущие возможности отрасли, и, конечно, Павел поделился своими впечатлениями от работы и вступления в должность директора завода, а также рассказал о поставленных задачах на ближайшее время.

«Я на 100 % уверен, что кабельная промышленность России может все...»

Скоро и на YouTube и в подкастах:





Герои Insider

Соучредитель ООО «КЗ «Цветлит»

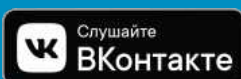
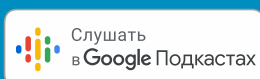
Евгений Бурканов Перезагрузка «Цветлита»

ООО «КЗ «ЦВЕТЛИТ» — одно из немногих предприятий в кабельной промышленности нашей страны, где имеется полный производственный цикл от переработки алюминия в катанку до изготовления кабельно-проводниковых изделий, часть из которых импортозамещающая. Вместе с приходом новой команды в 2019 году началась новая история завода «Цветлит» с полной перезагрузкой.



Трансформация рынка неизбежна

Доступно в подкастах / Слушайте там, где привыкли





Герои Insider

Рашид Абаев

Генеральный директор
ООО «Саранскабель-Оптика»

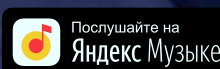
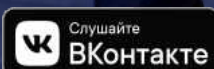
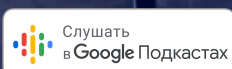
Диверсификация реально работает и помогает заводам жить

«Саранскабель-Оптика» – предприятие, входящее в тройку лидеров производства волоконно-оптического кабеля. Александр Гусев, генеральный директор ООО «РусКабель», взял интервью у Рашида Абаева – генерального директора ООО «Саранскабель-Оптика», входящего в группу компаний «ОптикЭнерго».



Скоро видеOVERсия
на youtube-канале

Доступно в подкастах / Слушайте там, где привыкли



Искал кабель?

Сначала проверь на tdkss.ru



КАБЕЛЬСТРОЙСЕРВИС
ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ

Рубрика «Фото недели» выходит
при поддержке ТК «КабельСтройСервис»

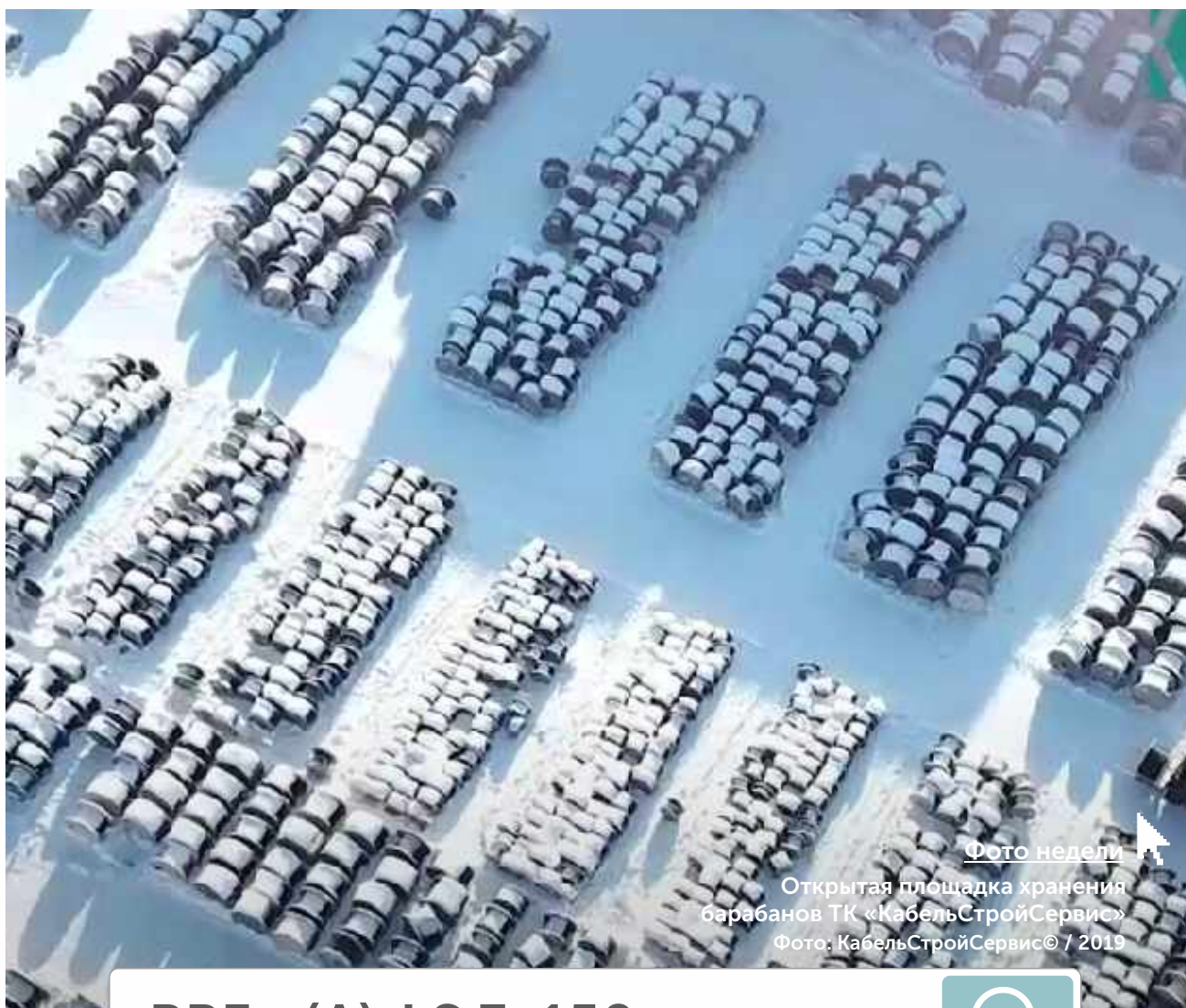


Фото недели

Открытая площадка хранения
барабанов ТК «КабельСтройСервис»

Фото: КабельСтройСервис© / 2019

ВВГнг(А)-LS 3x150 в наличии



tdkss.ru

info@kabelstroy-service.ru

**БОЛЬШИЕ
КАБЕЛЬНЫЕ
СКЛАДЫ**

МОСКВА

г. Москва, г.о. Щербинка,
Симферопольское шоссе д. 22, с. 1

СИМФЕРОПОЛЬ

Крым, г.Симферополь,
ул.Генерала Васильева 30Н.

Марка

ВБШвнг(А)-LS

ТУ 16.K71-310-2001



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. Остапенко, дом 21
8 (800) 500-50-57 zayavka@kavkazkabel.com

КАВКАЗКАБЕЛЬ