

Insider

RusCable

Еженедельный дайджест рынка кабеля, и электроэнергетики



СМОЛЕНСК
ЭЛЕКТРО
КАБЕЛЬ

selcab.ru

ПОСТАВЩИК НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

VOLTA®
МОНТАЖНЫЙ КАБЕЛЬ

#278

22/08/2022

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

Содержание выпуска

Темы и ключевые материалы выпуска

Обложка / СЭК / VOLTA

СмоленскЭлектроКабель

Кабельный бизнес

Оборудование Xinming

Инновации

Инвестиции

Мероприятия

ВНИИКП на «Армии 2022»

Сырьевые рынки

Россети / РНК СИГРЭ

Подкасты на Kabel.FM

Оборудование Winlong

Полимерный рынок

Genesis / Алексей Каравайный

Оборудование Winlong

RusCable Плюс / Дефицит меди

Ассоциация «Электрокабель»

Фото «КабельСтройСервис»

ElektroPortal.Ru / Legrand

Новости электротехники

Завод «Кавказкабель»

VOLTA®

МОНТАЖНЫЙ КАБЕЛЬ

B

/ruscable



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

Дата регистрации

Статус свидетельства

Наименование СМИ

Форма распространения

Территория распространения

Учредители

Адрес редакции

ЭЛ № ФС 77 - 67589

10.11.2016

действующее

RusCable Insider Digest

Электронное периодическое издание

Российская Федерация

Усатова Е.В.

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



Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru



КАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС



ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

СМОЛЕНСКЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

ОСНОВАН В 1989

ПОСТАВЩИК НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ



ШИРОКАЯ НОМЕНКЛАТУРА



ПРОДУКЦИЯ ВЫПУСКАЕТСЯ
ПОД БРЕНДОМ **VOLTA**



СОВРЕМЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ
И СПОСОБЫ ПРОИЗВОДСТВА



100% КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА
ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ



УДОБНОЕ
РАСПОЛОЖЕНИЕ СКЛАДА



СЖАТЫЕ СРОКИ ПОСТАВКИ

📍 г. Смоленск, Рославльское шоссе, 5-й км

☎ 8 800 301 00 64 | 8 4812 250-655

✉ info@selcab.ru

🌐 selcab.ru

VOLTA®

МОНТАЖНЫЙ КАБЕЛЬ

КАБЕЛИ МОНТАЖНЫЕ

МКШВнг(А)
МКЭШВнг(А)
МККШВнг(А)
МКЭКШВнг(А)
МКЭШВнг(А)-FRLS
МКЭКШВнг(А)-FRLS

КАБЕЛИ МОНТАЖНЫЕ, НЕ ВЫДЕЛЯЮЩИЕ ГАЛОГЕНОВ

МКШВнг(А)-HF
МКЭШВнг(А)-HF
МККШВнг(А)-HF
МКЭШВнг(А)-FRHF
МКЭКШВнг(А)-FRHF

КАБЕЛИ КОНТРОЛЬНЫЕ

КВВГнг(А)
КВВГЭнг(А)
КВБШвнг(А)
КВВЭнг(А)
АКВВГнг(А)
АКВВГЭнг(А)
АКВБШвнг(А)
КВБШвнг(А)-FRLS
АКВБШвнг(А)-FRLS

ПРОВОДА И ШНУРЫ

ПВС
ШВВП
ШВП

selcab.ru



Кабельный бизнес

«Акрон Холдинг» устанавливает контроль над самарским «Электрощитом»

15 августа 2022 ЭЛЕКТРОЩИТ САМАРА, АКРОН ХОЛДИНГ

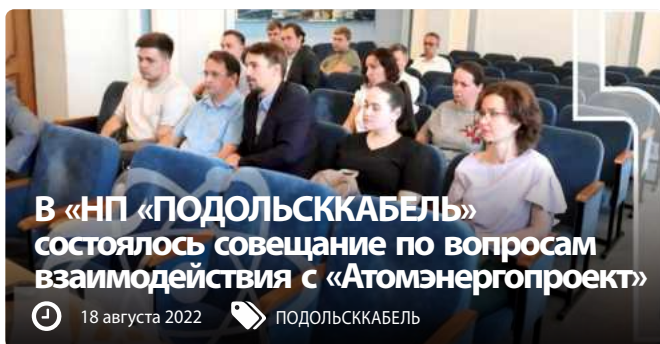
Теперь компании предстоит столкнуться со сложностями, оставленными менеджерами покидающего Россию и Самару почти уже бывшего владельца «Электрощита» — французского холдинга «Шнейдер Электрик». За самарский актив французы заплатили в общей сложности порядка 500 млн евро. Собственникам пришлось вложить еще более 10 млрд рублей в докапитализацию предприятия. Необходимость докапитализации обуславливалась не очень эффективным управлением российским заводом со стороны «Шнейдер Электрик» (или же, в зависимости от точки зрения, чрезмерно эффективным, если предположить, что задачей было не столько его развитие, сколько выкачка ресурсов вовне).



Продукция «Завода Москабель» включена в реестр Минпромторга, согласно 719 постановлению

16 августа 2022 МОСКАБЕЛЬМЕТ, МОСКАБЕЛЬ, МКМ

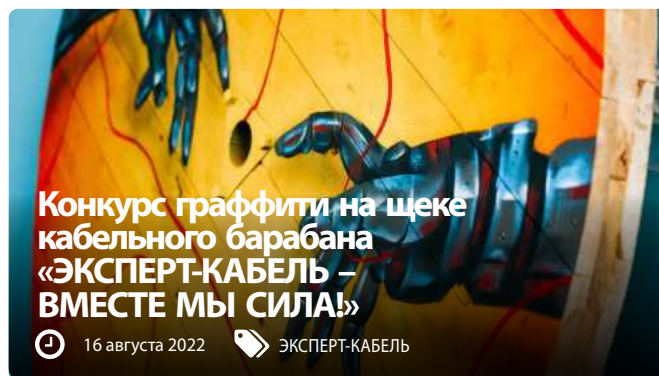
Продукция «Завода Москабель» вошла в «Реестр промышленной продукции, произведенной на территории РФ», согласно 719 постановлению Правительства. Соответствующее подтверждение выдано Министерством промышленности и торговли Российской Федерации. Заключение о подтверждении, которое действует три года, было выдано по результатам рассмотрения документов, представленных компанией в соответствии с Правилами выдачи заключения о подтверждении производства промышленной продукции на территории России, утвержденными постановлением Правительства РФ от 17 июля 2015 г. № 719. Включение продукции «Завода Москабель» в эту базу означает, что предприятие может участвовать в тендерах для государственных и муниципальных нужд, в тендерах крупных государственных компаний, в закупках для нужд обороны страны и безопасности государства. Также факт включения продукции в реестр является основой для принятия решений о мерах поддержки, например, для возврата средств из Фонда социального страхования (ФСС) за приобретаемые средства индивидуальной защиты (СИЗ).



В «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» состоялось совещание по вопросам взаимодействия с «Атомэнергопроект»

18 августа 2022 ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ

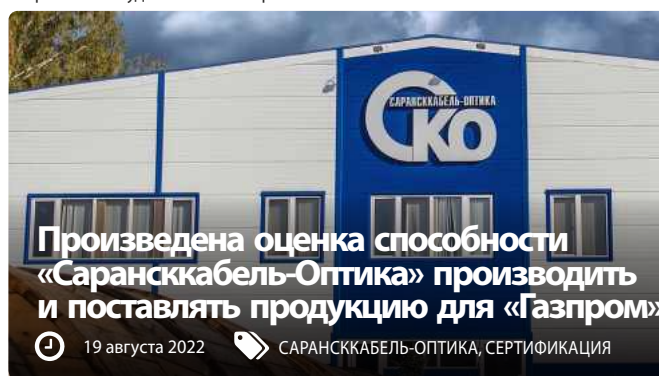
17 августа на предприятии состоялось совещание по вопросам взаимодействия в рамках проектного производства между АО «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» и генеральным проектировщиком российских и зарубежных АЭС — АО «Атомэнергопроект». В процессе совещания были обсуждены технические особенности кабелей для АЭС, в частности, монтажных кабелей производства «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» и возможность их использования как в текущих проектах, так и при строительстве новых объектов для атомной энергетики. Также большое внимание уделили вопросу импортозамещения материалов, применяемых в производстве кабельной продукции для атомных станций и ядерных установок. По окончании совещания для представителей АО «Атомэнергопроект» была проведена экскурсия по музею предприятия и производственным площадкам, где гости узнали больше о производственном цикле и особенностях производства кабелей для АЭС.



Конкурс граффити на щеке кабельного барабана «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» – ВМЕСТЕ МЫ СИЛА!»

16 августа 2022 ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ

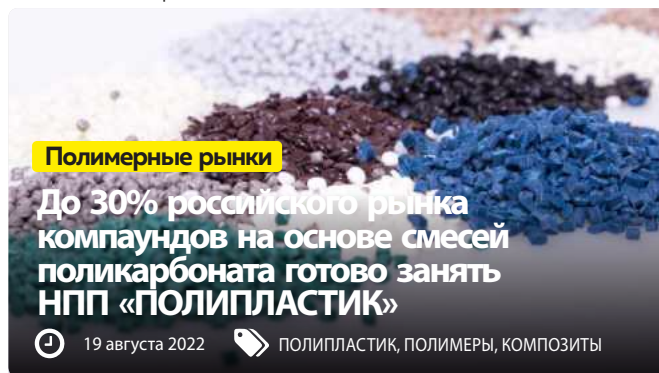
Для участия в конкурсе необходимо прислать заявку-анкету участника (ФИО, возраст, телефон для связи, эл. почта) и эскизы своих работ по электронному адресу konkurs@expert-cable.ru. Приглашаются все желающие! Темы конкурсных работ: «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» – вместе мы сила; «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» — тепло, забота, доброта; «Различные варианты воплощения кабеля и его назначения через современные художественные практики».



Произведена оценка способности «Саранскабель-Оптика» производить и поставлять продукцию для «Газпром»

19 августа 2022 САРАНСКАБЕЛЬ-ОПТИКА, СЕРТИФИКАЦИЯ

В период с 13.07.2022 по 15.07.2022 силами «Бизнес Тренд» был проведен технический аудит производственной площадки «Саранскабель-Оптика» с целью определения возможности производить и поставлять продукцию для «Газпром». Аудит предприятия «Саранскабель-Оптика» проведен в соответствии с заданным объемом. Заказчик — «Газпромнефть – Снабжение». С результатами можно ознакомиться на портале.



Полимерные рынки

До 30% российского рынка компаундов на основе смесей поликарбоната готово занять НП «ПОЛИПЛАСТИК»

19 августа 2022 ПОЛИПЛАСТИК, ПОЛИМЕРЫ, КОМПОЗИТЫ

Материалы, созданные на основе отечественных базовых поликарбонатов, успешно конкурируют по свойствам с марками Bayblend, Lupro, CYCOLOY, Starex и др. НП «ПОЛИПЛАСТИК» удалось создать линейку продуктов общетехнического назначения для использования одновременно в нескольких отраслях и заменяющих одновременно несколько зарубежных марок. Разработки представлены на рынке под торговой маркой Армалой (Armalo) и активно внедряются для производства компонентов электротехники, бытовой техники, в автомобильной и строительной отраслях. Трудногорючая композиция Армалой ПК/АБС-1АП является альтернативой пяти зарубежным маркам, а ударопрочная Armalo PC/ABS-11M-9010 – сразу тринадцати. При этом материалы на 90% состоят из отечественных компонентов. Технологические свойства марок таковы, что они без труда проливаются даже в тех формах, которые предназначены для АБС – трудногорючий Армалой имеет ПТР от 37 г/10 минут, ударопрочный – от 20 г/10 мин. Литые материалов происходит без облоев, готовое изделие без проблем извлекается из формы, выдерживается стабильность размеров.

xinming **РАБОТАЙ И** **ЗАРАБАТЫВАЙ,** А ОБОРУДОВАНИЕМ ОБЕСПЕЧИТ XINMING

 **SALES@XINMING.RU**





xinming
XINMING.RU

**НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
УЖЕ ГОТОВО К РАБОТЕ**



SALES@XINMING.RU



Инновации

Исследование ученых Пермского политеха ускорит разработку отечественных полимеров для защиты оптоволокон

16 августа 2022 НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ, РАЗРАБОТКИ, ПНИПУ

Ученые Пермского политеха провели исследования и определили температуру стеклования отечественных полимеров для производства изделий с оптическим волокном и морозостойких силовых кабелей. Работа ученых является важным звеном в производстве модифицированных полимеров и может ускорить поиск материала, который будет отвечать необходимым эксплуатационным требованиям. Температуру стеклования отечественных полимеров, предназначенных для производства изделий с оптическим волокном и морозостойких силовых кабелей, ученые Пермского политеха определяли методами термического анализа. В результате было установлено, какие образцы обладают наибольшей устойчивостью к воздействию отрицательных температур. Результаты исследования пермских ученых позволяют заинтересованным предприятиям существенно сократить материальные затраты и ускорить разработку новых отечественных полимерных материалов для использования при экстремально низких температурах.

«Северсталь-метиз» начал производство волоочильных смазок в рамках импортозамещения

16 августа 2022 СЕВЕРСТАЛЬ, ПРОВОЛОКА, МЕТИЗЫ

Череповецкое предприятие «Северсталь-метиз» начало производство сухих волоочильных смазок. Разработанные в рамках импортозамещения образцы обладают рядом технологических преимуществ, не снижают производительность оборудования и изготовлены из отечественных компонентов. По сравнению с аналогами они производят меньше пыли при волочении, в минимальных количествах остаются на поверхности проволоки, при этом повышают ее коррозионную стойкость и поддерживают высокую скорость волочения. Составы разработаны с учетом технологических процессов и оборудования. Производство смазок организовано на череповецком заводе «Северсталь-метиза». Для этого закуплено оборудование, которое может производить до 600 килограмм готового продукта в сутки. Сейчас имеющиеся образцы проходят стадию комплексных испытаний.

Улучшенный материал позволит перемещать тяжелые предметы в суровых условиях

18 августа 2022 НАУКА, ТЕХНОЛОГИИ, РАЗРАБОТКИ, УРФУ

Исследователи УрФУ и Института физики металлов УрО РАН улучшили свойства магнитоотрицательного материала (соединение тербия и железа), который перспективен для использования в различных устройствах: генераторах мощного звука и ультразвука, сенсорах магнитного поля и электрического тока, а также актуаторах — небольших приборах для микроперемещений тяжелых предметов. Главным преимуществом усовершенствованного материала является то, что он устойчив к экстремально низким температурам (до -190 °C). То есть устройства, созданные на его основе, могут быть использованы даже в космосе. Соединение тербия и железа — известный магнитоотрицательный материал. Магнитоотрицательность — это эффект, при котором материал во внешнем магнитном поле меняет свой размер и форму. С помощью таких приборов можно очень точно управлять движением каких-либо технических элементов, например двигать линзы в оптических приборах.

Инвестиции

В Крыму утвердили инвестпроекты на 27,5 млрд рублей

16 августа 2022 ИНВЕСТИЦИИ, КРЫМ

Инвестиционные проекты на сумму около 27,5 млрд рублей утверждены на заседании Совета по улучшению инвестиционного климата на территории Крыма. Утверждены новые инвестиционные проекты в отрасли сельского хозяйства, жилищного строительства, рекреации, санаторно-курортного комплекса на общую сумму примерно 27,5 млрд рублей. Уточняется, что в Алуште планируется в течение восьми лет построить туристско-рекреационный комплекс и жилой комплекс. Общий объем инвестиций превысит 19,4 млрд рублей. Будут созданы медико-реабилитационный и гостиничный комплексы, детский сад, культурно-развлекательный и спортивно-оздоровительный центры.

В Тюменской области построят завод по производству стеклоровинга за 800 млн рублей

16 августа 2022 ИНВЕСТИЦИИ, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ

Завод по производству стеклоровинга с объемом инвестиций 800 млн рублей планируют построить в Тюменской области в течение двух лет. Сейчас 80% этого рынка принадлежит иностранцам, то есть проект нацелен на импортозамещение. На проект будет затрачено 800 млн рублей инвестиций, появятся около 80 новых высокотехнологичных рабочих мест, завод планируется запустить в течение двух лет. Стекланые нити применяются в строительстве, нефтяной отрасли, кораблестроении, самолетостроении и других сферах.

Мероприятия

«ЭКМ Холдинг» — партнер ПМГФ-2022

16 августа 2022 ЭКМ ХОЛДИНГ, ПМГФ-2022

В рамках Петербургского международного газового форума «ЭКМ Холдинг» продемонстрирует кабельно-проводниковую продукцию специального назначения, созданную для работы в экстремальных условиях. Известные на рынке КПП торговые марки «ИнСил» и «КуПе» обладают рядом отличительных характеристик и физических свойств, ориентированных на внешние воздействия: изменение температуры, выдержка агрессивности среды, стойкость к изгибам. На стенде «ЭКМ Холдинг» эксперты компании подробно расскажут о технологических свойствах специального арктического кабеля ИнСил, созданного для эксплуатации в особых климатических зонах. Кабель в исполнении АХЛ интересен тем, что его применение позволяет значительно сократить затраты на проведение монтажа кабельных линий в зимнее время, обеспечить длительную и надежную работу оборудования. Компания также представит кабеленесущие системы, светотехническое оборудование, системы промышленного электрообогрева. Экспозиция ООО «ЭКМ Холдинг» будет расположена в павильоне F, стенд D4.

КАБЕЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ ДЛЯ НУЖД ОПК

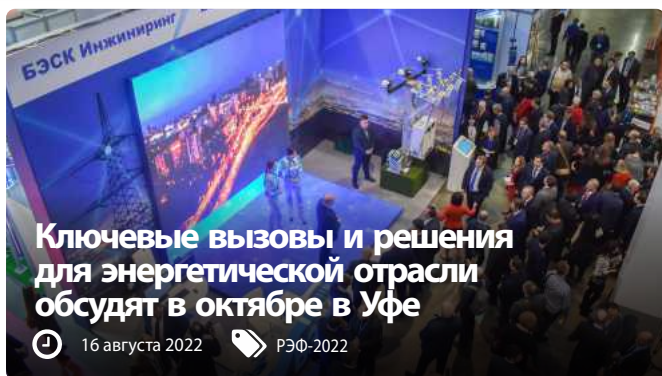
Фото: RusCable.Ru



ФОТООТЧЕТ С МЕРОПРИЯТИЯ

17 августа в рамках форума «Армия-2022» прошла конференция «Кабельная промышленность для нужд ОПК». Организатором встречи выступило ОАО «ВНИИКП». В рамках мероприятий научно-деловой программы обсуждались вопросы государственной политики и межведомственного взаимодействия в области обороны государства, а также перспективные направления развития военно-технической сферы.





Ключевые вызовы и решения для энергетической отрасли обсудят в октябре в Уфе

16 августа 2022 РЭФ-2022

С 26 по 28 октября 2022 года в Уфе состоятся крупнейшие отраслевые события: Российский энергетический форум и международная выставка «Энергетика Урала». Организаторами выступают Правительство Республики Башкортостан, Министерство промышленности, энергетики и инноваций Республики Башкортостан, Башкирская выставочная компания. Мероприятия проходят при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства энергетики РФ и отраслевых объединений: Ассоциации гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний, Ассоциации «Цифровая энергетика», Национального агентства по энергосбережению и возобновляемым источникам энергии, Ассоциации инновационных предприятий в энергетике «Энергоинновация». Российский энергетический форум и международная выставка «Энергетика Урала» – ежегодное конгрессно-выставочное мероприятие для специалистов ТЭК страны. Основной целью является создание эффективной площадки для демонстрации перспектив российского топливно-энергетического комплекса и реализации потенциала международного сотрудничества в сфере энергетики, а также диалога между компаниями, органами государственной власти, ассоциациями и научным сообществом для решения наиболее актуальных вопросов, стоящих перед отечественной отраслью энергетики на ближайшие годы.



Российские сети

Игорь Маковский открыл VIII Коллегию «Россети Центр» и «Россети Центр и Приволжье» в Москве

17 августа 2022 ИГОРЬ МАКОВСКИЙ, РОССЕТИ ЦЕНТР

Генеральный директор ПАО «Россети Центр» – управляющей организации ПАО «Россети Центр и Приволжье» Игорь Маковский открыл полугодовую Коллегию, собравшую в Москве руководителей Исполнительного аппарата и филиалов Обществ. К работе Коллегии онлайн присоединились 17 200 человек. Основная повестка мероприятия – подведение итогов деятельности компаний за первую половину 2022 года. Игорь Маковский подчеркнул, что уже вторая Коллегия проходит в условиях беспрецедентных изменений, с которыми столкнулась не только отрасль, но и вся страна в целом. При этом энергетики не поменяли стратегические цели по снижению потерь, увеличению нетарифной выручки и производительности труда. Были скорректированы лишь пути их достижения, для чего ускоренными темпами внедряются в работу самые современные отечественные технологии и новейшие разработки.



Российские сети

На Ямале построили ВОЛС стоимостью почти 200 млн рублей

17 августа 2022 РОССЕТИ ТЮМЕНЬ, ЯНАО, ВОЛС

«Россети Тюмень» завершили прокладку более 230 км волоконно-оптической линии связи (ВОЛС) в Ямало-Ненецком автономном округе. В составе системы технологической связи цифровой канал ВОЛС позволит повысить наблюдаемость энергообъектов и эффективность технологического управления. Стоимость проекта энергетиков составляет порядка 197 млн рублей. Строительство волоконно-оптической линии «Россети Тюмень» начали летом 2021 года в рамках утвержденной инвестиционной программы энергокомпании. За 12 месяцев энергетики смонтировали 236 км оптоволоконной.



«Россети ФСК ЕЭС» повысила грозоупорность линий электропередачи в Ленинградской области

18 августа 2022 ФСК ЕЭС, ЛЭП

«Россети ФСК ЕЭС» выполнила работы по замене грозозащитного троса на линии электропередачи 330 кВ «Ленинградская АЭС – Западная», участвующей в выдаче мощности с атомной электростанции и задействованной в электроснабжении Красносельского и Московского районов Санкт-Петербурга. Всего на линии заменено 21,14 км грозотроса. Это техническое переоснащение повысит защищенность ЛЭП от воздействия разрядов молний в грозовой период, который в регионе длится до 40 часов в год. В ходе работ по обновлению грозотроса на промежуточных железобетонных опорах линии общей протяженностью более 76,27 километров установили раскаточные ролики, по которым с помощью тяговых и тормозных машин произвели раскатку и натяжку троса с последующим закреплением его специальными зажимами.

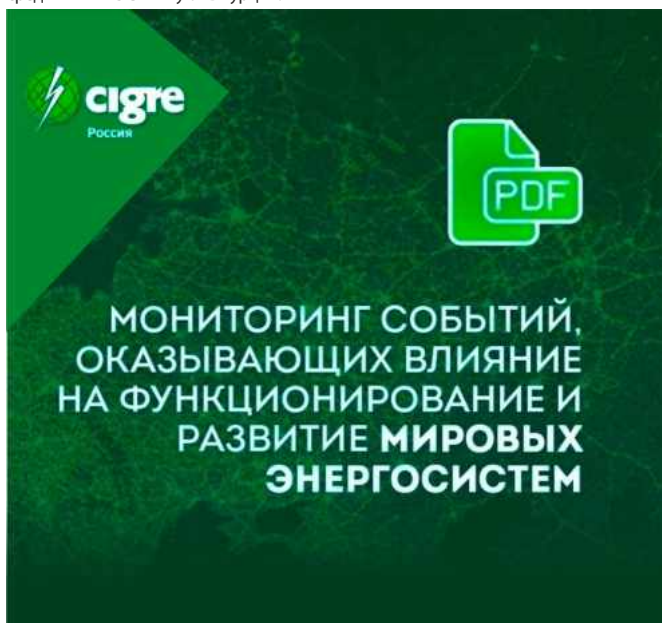


Энергетический комплекс

Холдинг «ТИТАН-2» подписал контракт на строительство седьмого и восьмого энергоблоков ВВЭР-1200 Ленинградской АЭС

18 августа 2022 ТИТАН-2, ЛЕНИНГРАДСКАЯ АЭС

Холдинг «ТИТАН-2» выступает генеральным подрядчиком строительства третьего и четвертого энергоблоков ЛАЭС. Сейчас компания готовится к выходу на подготовительный период. Впереди специалистов ожидает проведение работ по вырубке лесонасаждений. Следующим этапом станет проведение вертикальной планировки территории, которая подготовит промышленную площадку к разработке котлованов. При строительстве первых двух энергоблоков специалисты холдинга «ТИТАН-2» применяли уникальные строительные технологии. Одна из таких – технология Open Top. Данный метод позволяет осуществлять монтаж крупногабаритного оборудования на здании реактора через открытый купол, что в значительной мере сокращает сроки строительства и обеспечивает заказчику своевременное введение и подготовку энергоблока к запуску. Технология Open Top широко применяется специалистами холдинга и на других строительных объектах, среди них и АЭС «Аккую» в Турции.



Insider RusCable Слушайте на Kabel.FM

№278-22/08/2022

#жест #подкасты



RusCable Live - IT-шный кабель. Технологии здесь #Москабельмет

Эфир 19.08.2022

Давно не виделись? Мы скучали! Проведем жаркий летний эфир вместе. Тем более, что нашим гостем станет Анисов Ян - заместитель генерального директора по развитию производственной инфраструктуры и инновациям ГК "Москабельмет". С Яном мы обсудим технологии на Москабеле. Будет интересно!

▶ [Смотреть видео](#)

▶ Новые выпуски подкастов и шоу!



ОКЛ подкаст #4

Спецкабель feat Кабель.FM

Какими нормативными актами регулируется проведение испытания ОКЛ? Что такое время работоспособности огнестойкой кабельной линии? Как проводится оценка результатов испытания ОКЛ? Узнайте ответы на эти вопросы в 4-ом эпизоде подкаста!



RusCable Live

В чем сила отрасли? Эфир 29.07.2022

В эфире обсудили самые актуальные новости кабельного бизнеса. В рубрике "Главные новости недели" пройлись по заголовкам и разобрали инфоповоды от "Москабельмет", Полипластик, Ункомтех и СЭК, также посмотрим наши новые видеоматериалы и эксклюзивные статьи, доступные по подписке RusCable ПЛЮС.



Личное дело №1198

Алексей Акулов "Фариаль"

С Алексеем мы обсудили различия между «Тольяттинским кабельным заводом и «Фариаль», почему компания сосредоточилась именно на LAN кабелях? Узнали есть планы на расширение ассортимента? Спросили почему в России обменный кабель никто не научился делать? Поговорили про китайский LAN и возможном падении спроса в сегменте.



Слушайте
ВКонтакте



Послушайте на
Яндекс Музыка



Listen on
Apple Podcasts



ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ

№278-22/08/2022

#легенды кабельного бизнеса

ЭНЕРГИЯ НЕФТЕДОБЫЧИ З ГЕРОЯ / З ЛОКАЦИИ / З ВЗГЛЯДА



**АЛЕКСАНДР
РОИХ**

МУЗЕЙ

В первой серии проекта «Энергия нефтедобычи» Александр Иосифович Ройх, заместитель председателя совета директоров, провел большую экскурсию по музею завода и провел параллели между историческими этапами развития предприятия и положением, которое оно сейчас занимает на рынке. Музей завода позволяет взглянуть на текущую ситуацию на рынке под новым ракурсом.



**КИРИЛЛ
ШУТОВ**

ЗАВОД

Во второй серии проекта «Энергия нефтедобычи» нашим героем стал Кирилл Шутлов — технический директор НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ». Человек, который каждый день обходит завод и знает все нюансы производства. С Кириллом мы сделали обход предприятия, узнали больше о производственном цикле, загрузке и особенностях изготовления нефтепогружного кабеля.



**АЛЕКСЕЙ
КСЕНОФОНТОВ**

ПРОДАЖИ

Героем третьей серии проекта «Энергия нефтедобычи» стал Алексей Ксенофонтов — первый заместитель генерального директора и коммерческий директор завода АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ». Вместе с Алексеем мы обсудили работу с консорциумом, перспективы завода на будущее, конкурентную борьбу, а также больше узнали о продажах и маркетинге предприятия.



**Смотреть
на YouTube**



**Смотреть
на YouTube**



**Смотреть
на YouTube**



ПОСЕТИТЕ МУЗЕЙ



Смотреть
на YouTube

3 ЗАЛА / 100+ ЭКСПОНАТОВ В ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКСКУРСИИ

RusCable.Ru в рамках проекта «Энергия нефтедобычи» провел один день на заводе «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ», чтобы разобраться во всех нюансах производства нефтепогружного кабеля. От истории освоения и первых образцов из 1970-х до работы с консорциумом ПТР, радиационной сшивки и новых конструктивов. Мы прошли все основные этапы производства и продаж, чтобы рассказать, как «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» обеспечивает энергию нефтедобычи.

Мы начали с истории предприятия и отправились в заводской музей, а нашим первым героем стал Александр Ройх, заместитель председателя совета директоров. Человек, который, однажды попав на завод, остался здесь и помнит самые разные времена. Это не просто история завода — это история страны и людей, которые сохраняли и развивали производство. Музей «ПОДОЛЬСККАБЕЛЯ» позволяет провести параллели с современными событиями и понять, как нужно работать сегодня.

**В ТЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА МУЗЕЙ
БУДЕТ ОБНОВЛЯТЬСЯ. ЗРИТЕЛЯМ
ПРОЕКТА БУДУТ ОТКРЫВАТЬСЯ
НОВЫЕ ЛОКАЦИИ И ПОДРОБНОСТИ
О РАБОТЕ ЗАВОДА!**





ПОЛНЫЙ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ LAN-КАБЕЛЯ CAT 5E/6/6A ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ WINLONG



Winlong выполняет комплексную поставку оборудования «под ключ», с выполнением расчетов по производительности и энергопотреблению

YL-ТАНДЕМНАЯ ЛИНИЯ ВОЛОЧЕНИЯ И НАЛОЖЕНИЯ ИЗОЛЯЦИИ



**YL – 500/630 ПАРНАЯ
СКРУТКА С ОТКРУТКОЙ**



**YL – 800/1000
ЛИНИЯ ОБЩЕЙ СКРУТКИ**



**YL –ЛИНИЯ БУХТОВАНИЯ
8-ОБРАЗНОГО ТИПА**

Все оборудование изготавливается и проходит тестовые запуски на производственной площадке Winlong.

YL — 70 ЭКСТРУЗИОННАЯ ЛИНИЯ НА ОБОЛОЧКУ

Как делают оборудование
Winlong в Китае?



Большой репортаж RusCable.Ru



GENESIS
WWW.GENESIS-POLYMERS.RU

**Алексей
Каравайный**
Директор по развитию

Наши клиенты в безопасности

Как Genesis выпустил аналоги импортного полиэтилена и внедряет формульное ценообразование

Компания Genesis и кабельные полимеры марки Gelen по меркам отрасли совсем недавно появились на кабельном рынке. Сначала это были базовые марки полиэтилена, но буквально за год, компания провела сотни испытаний, приобрела новое оборудование, расширила присутствие на рынке, а теперь еще и выпустила аналоги импортного полиэтилена. За компанией и ее динамикой интересно наблюдать. Нестандартный «генезис» - подход, текущие объемы продаж, темпы развития производства и динамика внедрения новых продуктов подсказывают, что совсем молодой игрок рынка может в ближайшее время войти в ТОП-10 компаундеров кабельной отрасли.

На портале уже выходило интервью с Алексеем Каравайным, который рассказывал о «генезис-философии» и подходе компании. Однако, условия рынка быстро поменялись. Цены меняются, границы закрываются, а поведение крупнейших монополий фактически не оставляет шансов на прибыльность компаундеров.

После выхода материала «Полимерные страхи», мы пообщались с Алексеем, чтобы получить дополнительные комментарии по теме, но разговор состоялся настолько обстоятельным, содержательным и своевременным, что мы не могли не опубликовать его в формате отдельного интервью.

Про полимерный рынок, нестабильные цены, деньги, продукцию, импортозамещение и планы развития в видении компании Genesis.

Алексей, прошло чуть больше года после первого знакомства. Помню, что на выставке Wire мы довольно обстоятельно в первый раз поговорили. Тогда вашим основным продуктом для кабельного рынка были базовые полиэтилены вроде 153-K. Но всего за один год вы значительно расширили свое присутствие на рынке, проведя сотни испытаний, а в ассортименте появились интересные продукты, в том числе «импортный полиэтилен». У меня накопилось много вопросов с момента первого интервью, да и ситуация на рынке сильно изменилась. Спасибо, что согласился ответить и дать свои комментарии.

Без проблем, Сергей. У нас тоже многое изменилось, и есть что рассказать. Мы не стоим на месте, как видишь, постоянно обновляемся, проводим испытания. Как раз про расширение и хотел спросить. Перед интервью я заметил, что у вас на сайте появился новый раздел, который называется «импортный полиэтилен», но по факту он же российский? Т.е. речь, скорее, о том, что вы выпускаете аналоги импортных марок, верно?

Да, все верно. Мы запустили производство аналогов импортного полиэтилена. Это решение пришло после нашего дебюта на выставке Cabex 2022. Когда мы приехали выставку, примерно через две недели после начала СВО, все вокруг только и говорили о том, что нужны аналоги импортных материалов все искали безалогенку. Тогда стало понятно, что нужно эти продукты оперативно осваивать. Примерно 3 месяца работы понадобилось на реализацию, настройку и отработку технологии.

До известных событий мы и не задумывались о том, что будем конкурировать с импортными материалами. Было четкое разделение. Или ты делаешь отечественный материал и конкурируешь с российскими компаниями, или ты возишь импорт. Сейчас ситуация изменилась. Проблемы с логистикой, нестабильные цены, санкции и задержки поставок — все это не только создает временный дефицит, но и отражается на сервисе. Как только пришло это понимание, мы увидели проблемы наших клиентов, которые работали с этими материалами, мы сразу приступили к работе.

Клиентоориентированность — наш приоритет в работе. Мы стараемся ездить, общаться с клиентами, оценивать и анализировать поставленные перед нашим продуктом задачи. Никакого секрета на рынке нет. Большинство клиентов были рады покупать отечественный материал, который будет справляться с поставленными задачами. Поэтому, собственно, начать освоение «импортного» полиэтилена — это способ решить насущную проблему клиента.

Что сейчас уже освоено и прошло испытание на реальных предприятиях из «импортного» полиэтилена?

Мы уже сейчас предлагаем на рынке коммерческие партии материалов GELEN 102-57 (изоляционная сшиваемая радиацией композиция для силовых кабелей среднего напряжения (до 35 кВ)) и материалы GELEN HE3366, GELEN ME6052, GELEN HE6062. По маркировкам вы без труда поймете, аналогами каких производителей являются данные материалы. С названиями мы мудрить не стали. Нам не нужно путаницы. Клиенты должны понимать, что они покупают, видеть все свойства и различия.

А насколько ваши аналоги конкурентоспособны? Хочется понять — это продукт по той же цене того же качества или это другое качество, но за те же деньги?

Наши компаунды очень близки к эталонному импортному полиэтилену. Мы создали максимально близкие рецептуры и особый упор делали на ключевые параметры: усадку и качество поверхности. Мы над этим достаточно долго работали и добились очень высокого уровня сходства.

Понятно, материал отечественный, но компонентная база какая? Есть ли импортные составляющие в ваших продуктах?

Мы понимали, что полимеры не сработают. Поэтому сразу ставили перед собой задачу — сделать все максимально из отечественного сырья. К сожалению, пока полностью отказаться от импортных добавок не получается. Они, безусловно, присутствуют, но рисков по ним нет. Они есть на рынке, они доступны. Их легко купить и привезти, а их доля в продукте невелика, поэтому они глобально не оказывают влияния на стоимость конечного материала.



Сейчас Алексей принимает участие в «полимерной регате»

Про Genesis подход

А подход и «философия» производства сохранились? То, что в предыдущем интервью мы назвали «генезисом» или, можно сказать, «восстановлением» материала? Этот подход и философия переработки по-прежнему остаются актуальными для вас?

Философия нашей работы с «генезисом» материалов сохранилась и продолжает развиваться. Мы используем подход с восстановленным материалом и совершенствуем технологии. Например, недавно приобрели специальную установку лазерной фильтрации. Поэтому от своих принципов не отходим. Но каждый продукт, каждая рецептура индивидуальны, и где-то восстановленного сырья больше, а где-то меньше. В некоторых марках мы не можем использовать «генезис-сырье», поэтому в работу идет только первичная гранула. Все зависит от конкретного материала.

Сейчас, конечно, рынок готов принять аналоги. Но останутся ли конкурентными ваши материалы, если завтра вдруг закончатся санкции и импортные материалы вновь станут легкодоступными?

Мы не боимся того, что санкции закончатся. Разработанные нами композиции останутся конкурентными даже при условии открытия границ и возвращении предыдущей деловой активности, мы уже не откажемся от производства аналогов. Прошло достаточно много времени, и все и так уже выстроилось. Новые реалии, если так можно выразиться. Параллельный импорт и прочие механизмы рынка уже сгладили все перепады. Как потребители покупали импортные товары, так и покупают, только в самом начале был ажиотаж и что-то могло пропасть из доступности, сейчас уже цепочки поставок налажены. Кабельные заводы не испытывают трудностей в импортном полиэтилене: они его могут приобрести в любой момент по вполне понятной, приемлемой цене и в относительно понятные сроки. Но зачем переплачивать и испытывать сложности с логистикой, если на местном рынке будет доступен наш материал? Я считаю, что мы попали в нужную боль рынка и сможем ее закрывать. При любых внешних условиях и конъюнктуре наш материал будет честно конкурировать и иметь преимущество перед импортными аналогами.

А может, тогда произойдет полное импортозамещение и импортный полиэтилен совсем будет не нужен? Как считаете?

Да, для этого есть все возможности. Можно сделать продукты из отечественного сырья и полностью заменить импорт. Клиенты, которые работают на Borealis и на нашем сырье, не видят какой-то заметной разницы в качестве и не имеют специальных предрасположенностей к импортному товару. Все очень похожее по качеству, все борются за экономику.

Происхождение материала для клиента в большинстве случаев не так важно. Важными параметрами являются цена, технологичность и доступность материала. Пока у нас продажи аналогов импортного полиэтилена из месяца в месяц растут. Но темпы не самые высокие, так как люди еще проверяют, им надо удостовериться в качестве и, главное, стабильности качества. Стереотипы, конечно, тоже есть. Многие считают, что импортное по умолчанию лучше.

Большинство кабельщиков четко понимают и чувствуют ситуацию. Да, всем понятно, что это аналог, да, есть свои нюансы у каждого материала. Но мы только в начале большого пути импортозамещения и не собираемся стоять на месте. Понятно, что даже текущие марки мы будем совершенствовать, исправлять и улучшать.

Мы рынок для себя удвоили. Объем импорта, который раньше преобладал, теперь сопоставим с отечественной продукцией. Для нас как для бизнеса — это комфортно и удобно. Мы можем управлять этим долями. Сейчас мы производим 10% импортного этилена из 800 тонн в месяц, но скоро, видимо, будем производить до 30% своего объема.

Думаю, что и весь рынок перестроится и практически все типы материалов, за исключением очень малотоннажных, будут замещены отечественными аналогами. Думаю, что коллеги меня поддержат.

Как-то у нас все слишком хорошо получается. Санкции, мы подсуетились, быстро все заменили, и все довольны. Понятно, что конъюнктура рынка, санкции и, как следствие, дефицит импортных материалов выступили драйвером к освоению новых марок и рецептур. Но рынок-то российский не в лучшей своей форме находится. Данные, статистики, конечно, противоречивые, но, судя по опросам за год, кабельный рынок проседает на 15-20%. Ощущаете ли вы это падение и что делаете в этой ситуации?

Конечно мы ощутили этот провал. Цены на нашу продукцию напрямую зависят от СИБУРа.

Здесь мы с кабельщиками очень похожи по структуре своей зависимости. Только у кабельщиков основными факторами риска являются нестабильные цены на медь и алюминий, на которые они фактически никак не могут повлиять, а для нас это полиэтилен.

СИБУР, конечно, обваливал наш рынок уже несколько раз за лето, сильно снижая цены. Многие клиенты даже не размещали заказы, ожидая, что СИБУР еще снизит цену. Но мы к этому же подстроились и разработали свой механизм продаж и расчетов. Мы понимаем все риски и опасения клиентов и для сохранения ритмичности заказов ввели специальные условия. Если цена на рынке снизится, пока, например, машина едет к клиенту, то, значит, и мы снизим. В итоге август мы переживаем гораздо спокойнее, чем предыдущие месяцы.

Для покупателя это, конечно, очень интересно. Фактически хеджирование получается. Но в таком случае вы берете на себя финансовые риски. Рентабельность на материалах, как известно, не фантастическая, чтобы покрывать такие «качели» рынка. Поясни, как у вас устроена система ценообразования?

Все достаточно прозрачно. В соответствии со стандартами рынка. В базе цены отечественного полиэтилена лежат цены СИБУРа (ПАО «Казаньоргсинтез»). А дальше уже наша работа и все остальные расходы.

Единой суперфиксированной цены у нас нет. У нас действует индивидуальное ценообразование. Каждому нашему клиенту мы даем уникальное коммерческое предложение. На импортный полиэтилен мы тоже стараемся предоставить заказчикам максимально возможную комфортную цену, которая зависит от десятков параметров. Подробнее рассказать не могу, кому интересно — тот запросит цены, и мы все обсудим.

Что касается рисков и хеджирования, то это, скорее, просто формульное ценообразование. Наши клиенты могут покупать по «формуле» из понятных и четких критериев и не бояться того, что закупаются по самым дорогим ценам. Наши клиенты всегда покупают «в рынке» и с помощью нашей схемы могут защитить себя от резких изменений цен.

Круто. Многие кабельщики мечтают продавать по формуле. Взял цены на медь, полимеры, добавил работу, амортизацию и прочие расходы, прикрутил свой интерес и работаешь без оглядки на биржу. Мечта, да и только. Но на рынке мало примеров, кто работает по формуле. Это или очень длинные специфичные контракты или работа с монополиями и сырьевыми товарами. Как вы добились сами «формульной» системы ценообразования?

Здесь нет какого-то особенного секрета. Мы очень долго к этому шли. На протяжении долгого времени мы работаем с нашими основными поставщиками сырья: покупаем много, платим в срок. Мы накопили достаточно оборотных средств и хорошо выстроили снабжение. Вот и весь секрет. Мы развивали и улучшали свою систему снабжения на протяжении очень долгого времени. Если кто-то новый быстро попытается это сделать, то у него, скорее всего, ничего не выйдет. Собственно, планомерная работа с клиентами, поставщиками, надежность, стабильность и менеджмент. Все это и обеспечивает возможности работать с формульным ценообразованием и обеспечить безопасность клиентов.

Наверняка читал наш материал «Полимерных страхи». Интересно, а как у вас изменилась структура продаж?

Мы, как и все, стараемся отвечать вызовам рынка. Когда у всех начались проблемы с логистикой, нам тоже пришлось быстро перестраиваться. Но наши клиенты этого практически не заметили. Вопрос с ценами был сложнее, но мы взяли все риски на себя, выстроили систему формульного ценообразования и смогли гарантировать нашим клиентам рыночную цену, чтобы они всегда были в безопасности на любом этапе закупок. Постепенно мы развивали и свой кабельный отдел, обучали сотрудников и расширили ассортимент. Теперь мы предлагаем рынку не 2-3 позиции, а 6-7 марок. Вот такие у нас изменения и инструменты приспособления.

Про сшиваемые композиции

Я видел, что у вас еще появилось предложение на сшиваемые композиции и даже на поставку кабельных полуфабрикатов. Можешь подробнее рассказать, что за схема?

Да, есть у нас и такой проект. Кабельным он стал не сразу. Начали недавно, но уже есть заказчики. Мы анализировали рынок сшитых полиэтиленовых труб, которые используются в массовом строительстве. Рынок интересный и большой. Поэтому решили разработать компаунд конкретно для труб. После проведенных испытаний стало понятно, что этим компаундом можно изолировать и кабель, и свойства у материала отличные.

Тогда и возник новый проект. Суть схемы следующая: мы производим компаунд, которым завод изолирует свою кабельную продукцию, а потом мы уже эту готовую кабельную продукцию отвозим на радиационную сшивку. Некоторые заводы сами имеют такие ускорители, но не все. Недавно смотрел у вас на портале про «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» — там есть такая установка. Не буду говорить, где мы сшиваем, но качество отличное получается. Наш компаунд позволяет достичь уровня сшивки более 80%. Более распространенная силовая сшивка более хлопотная, и опять не у всех есть возможности. Мы организовали своеобразный аутсорс. Материал плюс последующая сшивка. Для некоторых заказчиков эта схема эффективна.

А что насчет полипропилена? Это тоже для кабельщиков продукт?

Мы хотели наладить производство вторичного полипропилена, чтобы не продавать его как вторичную гранулу, а делать продукт на его основе. Мы долго изобретали и продолжаем думать над улучшением, но первый продукт у нас уже появился. Это GELEN PP030KM. Он токопроводящий, саженаполненный, в нем много других добавок. Продукт, конечно, не самый востребованный. Все-таки рынок маловат. Но я доволен тем, что мы повышаем глубину переработки материалов. Заказчики, кто проводил испытания, тоже довольны этим материалом.

Не могу не спросить про фальсификат и контрафакт. Рынок падает, денег нет. Становится ли хуже среднее качество по рынку? Или кабельщики уже не «переиграть» и каждый проводит хороший входной контроль? Что сейчас на рынке по контрафакту, по «левому» сырью?

По сырью ситуация простая. Некачественное сырье к нам на производство не попадет. У нас своя внутренняя лаборатория, в которую попадает все, что оказалось внутри завода. Поэтому за качество входного сырья можно не беспокоиться. После производства мы также проверяем свой продукт. Иногда еще мы пользуемся сторонними лабораториями, где можем проверить качество материала. Недавно, например, проходили испытания во ВНИИКП. Потом, когда мы сделали компаунд, проверили и отгрузили его, в 99% случаев перед применением на производстве обязательно проверит наш клиент — кабельный завод. Ну и третий этап — это уже проверка готовой продукции, которую осуществляет кабельный завод. Поэтому при нормальной системе входного и выходного контроля, никакого левого сырья или «случайного» фальсификата не получится. Мне кажется, что серьезные игроки рынка не будут рисковать и покупать «сомнительное» сырье.

А откуда тогда берутся «залетные» партии материалов по супернизким ценам? Заводам периодически прилетают предложения от поставщиков полимеров на 10-20 и даже 30 рублей дешевле рынка. Откуда берутся такие материалы и по таким ценам, если рынок в общем очень конкурентный и рентабельностей таких просто нет? Откуда берутся эти «дешевые» партии?

По своему опыту могу сказать, что 7 из 10 таких случаев для клиента заканчиваются плохо. В том числе и по качеству финального изделия. В импортных марках обычно мало такого встречается из-за трудности осуществления подделок, а в России — легко. Особенно как раз встречается у «авантюристов» из сферы вторичного сырья. Они думают, вот как круто, сейчас заработаем по-быстрому. Думают, что кабельный полиэтилен — это просто. Они берут не самые чистые отходы, крсят, немного выравнивают ПТР, и в итоге у них получается условный 153-10K. Радостно продают это на рынок, а потом начинаются проблемы. Это свойственно или очень молодым, или не системным игрокам, которые хотят быстро «поднять бабла». На кабельном рынке такие спекуляции с качеством не пройдут. Здесь игра в долгую. Долгосрочное сотрудничество, развитие и надежность.

Главный месседж для кабельного рынка

Алексей, спасибо за разговор. Genesis, уверен, продолжит свое развитие на рынке и еще порадует нас новостями. С аналогами и импортозамещением, думаю, что рынок отрегулирует себя сам, а ваша философия и принципы очень правильные. Давай подведем итог беседы. Какой месседж ты бы хотел отправить рынку?

Сергей, спасибо. Месседж, наверное, такой. Мы модернизировали ассортимент и замещаем импортные аналоги. Наш материал, конкурентен и по качеству, и по цене. А второе — это про клиентоориентированность и безопасность. Мы проделали колоссальную работу, чтобы клиентам было с нами стабильно и удобно. Мы нацелены на долгую и стабильную работу, а не на то, чтобы «собрать» маржу с каждой конкретной партии отгруженного материала. Рынок требует деликатного и честного подхода. Мы это делаем. Такая у нас философия «Генезиса».



КАБЕЛЬНАЯ ИЗОЛЯЦИЯ



Закажите образец

+7 (343) 288-51-98
INFO@GENESIS-POLYMERS.RU

Экспертный материал

Дефицит меди. Что делать?

Как «сломался» рынок медного лома и что делать кабельной отрасли?



Ю. Ежелев
КЗ «ЦВЕТЛИТ»



Ю. Тиняков
КабельСтройСервис



М. Головин
Ленкабель



В. Дмитриев
КамКат



М. Третьяков
Президент АЭК / Элкат



А. Тарасенко
ККЗ

Давать прогнозы – пожалуй, самое неблагодарное и местами даже небезопасное дело в той непростой экономической и политической обстановке, которая сложилась в России за пару-тройку прошедших десятилетий и особенно обострилась в текущем году. Типичным примером можно считать предсказание Минпромторга России касательно двукратного падения спроса на медь в стране по итогам 2022 года. На фоне образовавшегося на кабельном рынке довольно острого дефицита медной катанки подобные заявления выглядят, мягко говоря, странными и необъяснимыми. У многих возникло подозрение, что прозвучавшее не столько прогноз, сколько руководство к действию, плохо завуалированная «рекомендация» металлургическим комбинатам не рассчитывать на внутреннее потребление и активизировать поставки за рубеж. Так что же на самом деле произошло, в чем корень проблемы и где выход из положения? Ответы на поставленные вопросы – в расследовании RusCable.Ru.

Читать по подписке RusCable Плюс

Эксклюзивный контент RusCable.Ru

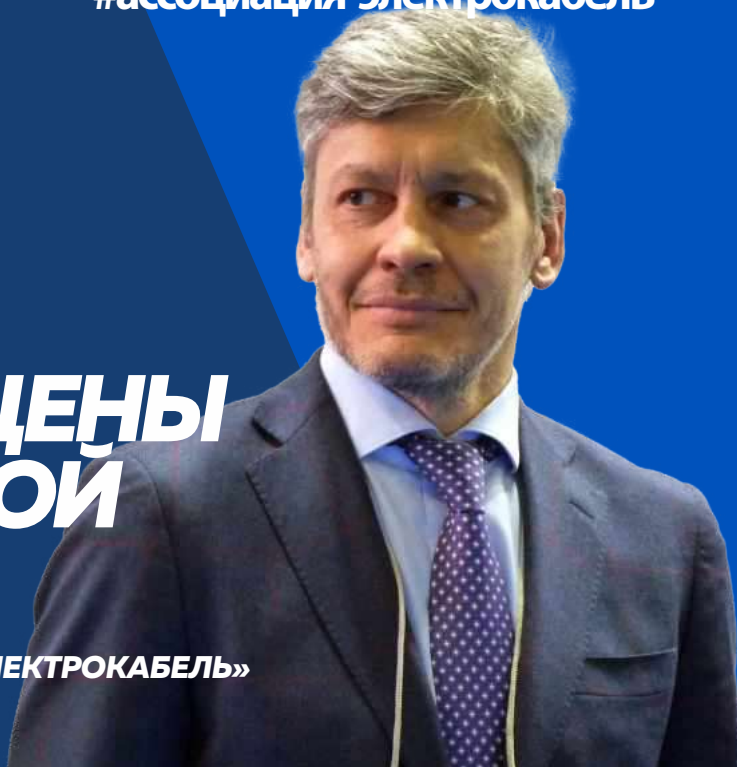
ruscable.ru/plus



ПРЕЗИДЕНТ АЭК

ПОЧЕМУ ЦЕНЫ НА ЛОМ МЕДИ ПРЕВЫШАЮТ ЦЕНЫ НА ЛОНДОНСКОЙ БИРЖЕ?

**ОБЪЯСНЯЕТ ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»
И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЭЛКАТ»
МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ ТРЕТЬЯКОВ**



Редакция уважаемого сообщества @ProRusLom поставила передо мной задачу: объяснить, как на рынке медного лома сложилась ситуация, когда цена на лом превышает цены Лондонской биржи. Отмечу, что для нас, производителей катанки, все выглядит еще резче: цена на готовое изделие, согласно контрактам, сегодня ниже, чем цена на сырье.

Но начнем сначала. Все мы помним волатильность рубля в конце февраля-марта, что, в совокупности с общим трендом на рост металлических цен, привело к фантастическому числу — свыше 1 миллиона рублей за тонну. Сборщики, слыша отовсюду прогнозы про грядущий «доллар за 180», вели себя соответственно и играли на повышение. Не секрет, что общее положение рынка сбора вторичных металлов таково: лом хорошо собирается, когда растет в цене, и наоборот — сборы падают, как только падают цены. Растущий сбор с растущей ценой — это не рынок, сказка. Но прогнозы видного экономиста Байдена, изрекшего про «доллар за 200», показали, что не такой уж и видный перед нами экономист. Неожиданный финт от рубля, который укрепился почти до 50 за доллар, тренд на рост всего и вся поломал. Сборщики же, у которых от момента сбора до реализации проходит от 45 до 60 дней, к стремительному укреплению рубля оказались не готовы. Закупившись втридорога, они оказались в ситуации, когда продавать надо дешевле. При этом опция хеджирования после начала СВО ушла из жизни металлургов и ломовиков. Единственное спасительное средство оказалось попросту недоступно. Сбор упал, финансовый цикл прервался, включился обычный для неординарных ситуаций с падением рынка тренд «пересидеть», то есть копить убытки и потихоньку отдавать лом «для поддержания штанов». И это первая причина дефицита.

Поскольку мне, как меднику, производителю катанки, приходится общаться с коллегами-ломовиками, я уверен, что они живут надеждой на «светлое будущее». Светлое будущее они понимают как возвращение доллара к курсу в 75, что подстегнет рост рублевых цен на медь и позволит им постепенно отыгрывать потерянное. Низовые сборщики, «малыши», частью тоже выжидают, что не позволяет большим сборщикам аккумулировать объемы. Таким образом рынок укрепляет дефицит по всей цепочке. Но дефицит, который образуется сегодня, в долгосрочной перспективе может сыграть злую шутку со всем рынком. Как уже показывал более капризный рынок макулатуры, искусственный дефицит способен привести к одномоментному и резкому обвалу цен. При этом если не случится «доллара по 75», то убытки на лежащий на складе дорогой металл станут такими, что уже ничто их не покроет. Да, у макулатурщиков ситуация была хуже: сырье дешевле и легче, цена хранения, соответственно, больше. Сделаю небольшую ремарку: полагаю, что запасов у ломовиков немного.

Теперь к тому, как положение может разрешиться по «быстрому» сценарию. Всего дефицит вторичной меди оцениваю в 10-20 тысяч тонн на квартал. И этот дефицит может закрыть целиком и полностью один из производителей «первичной» меди. Условный «Норникель», обеспечив он рынок таким объемом по цене биржи, оставит ломовиков у разбитого корыта. Полагаю, что переработчики меди работают над этим вопросом. Собственно, мои слова подтверждает ситуация на рынке алюминия. При похожих вводных в ломе алюминия нет дефицита и цены не ушли в потолок по одной простой причине: «Русал» не позволил этому произойти. И в дальнейшем будет «падать», если рынок того потребует. Если компании, добывающие минеральную медь, будут бездействовать, рынок медного лома «порешает» иначе. К октябрю произойдет плавное повышение курса, что позволит ломовикам постепенно выбираться из ямы и восстановиться. При этом рубль вряд ли ослабнет до 75, и ожидаемого чуда для сборщиков не произойдет, поэтому из убытков тоже придется выходить поступательно. Это сценарий «Б», все-таки сценарием «А» остается активное включение «медников» в процесс.



СОЮЗ М
МЕДНАЯ ПРОВОЛОКА И СТРЕНГА

ДАВНО ХОТЕЛ ДЕЛАТЬ КАБЕЛЬ?

ПРЕДОСТАВИМ ВСЕ, ЧТО НУЖНО ДЛЯ ВЫПУСКА КПП

В ВАШЕМ РАСПОРЯЖЕНИИ:

- ✓ Изоляционные линии
- ✓ Кабельные линии
- ✓ Термотунели с автоматической подачей
- ✓ Волоочильный стан для проволоки от 3,5 мм до 0,5 мм
- ✓ Стан грубого волочения
- ✓ Кабельная линия сдвоенного типа (экструдеры D100)

ООО "СОЮЗ М"
ИНН 5010059228

Московская область, г. Талдом РП.
Северный, ул. Калинина, д. 5



✉ info@soyuzm.com

☎ 8(495)150-59-60

🌐 soyuzm.com

Искал кабель?

Сначала проверь на tdkss.ru

КАБЕЛЬСТРОЙСЕРВИС
ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ

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

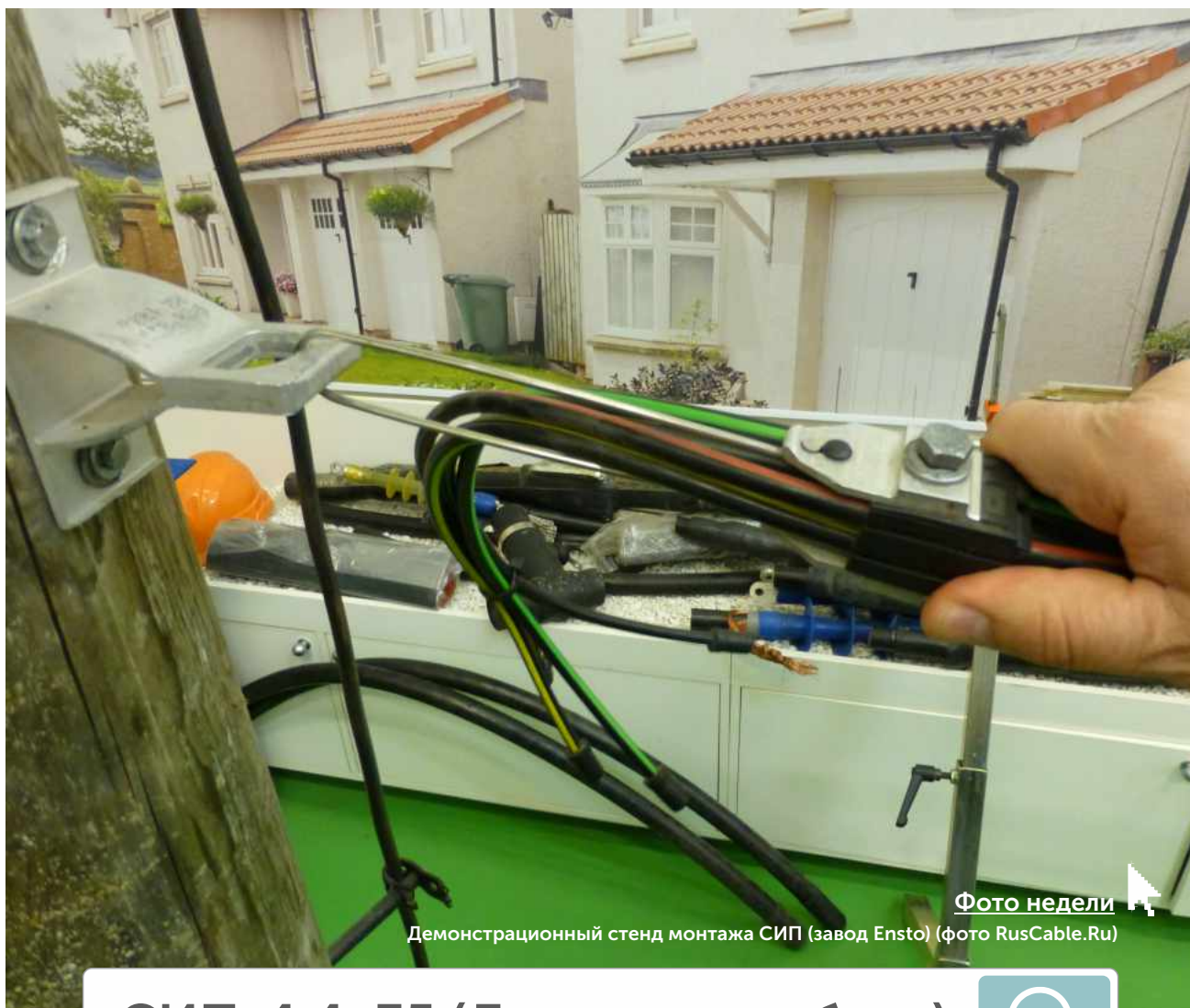


Фото недели

Демонстрационный стенд монтажа СИП (завод Ensto) (фото RusCable.Ru)

СИП-4 4x35 (Людиновокабель)



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.

ИНТЕРЕСНО И НЕСКУЧНО ОБ ЭЛЕКТРОТЕХНИКЕ, БИЗНЕСЕ И ТЕХНОЛОГИЯХ

Elektr⚡Portal

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

АВТОМАТИЧЕСКИЕ ВЫКЛЮЧАТЕЛИ
В ЛИТОМ КОРПУСЕ
С ТЕРМОМАГНИТНЫМИ
РАСЦЕПИТЕЛЯМИ

DRX

НА ТОКИ
ДО 630 А



DRX



ДОСТУПНАЯ НАДЕЖНОСТЬ

В серию DRX входят автоматические выключатели с термомagnetным расцепителем на токи до 630 А, предназначенные для защиты электроустановок от коротких замыканий и перегрузок.

Выключатели предназначены для установки на различных объектах жилого, коммерческого или промышленного секторов. Работают в любых условиях, включая экстремальные температуры.



ДЛЯ DRX АДАПТИРУЕМОСТЬ – ЭТО НЕ СВЕРХСПОСОБНОСТЬ, А ОБЫЧНОЕ ДЕЛО!

Автоматические выключатели в литом корпусе серии DRX от Legrand на токи от 15 до 630А применяют для ограничения теплового и электродинамического воздействия на электроустановку (НКУ — ГРЩ, ВРУ и т.п.). Другими словами, данные выключатели нужны для обеспечения надежной защиты от коротких замыканий, перегрузок и перегрева, т.е. аварий и потенциальных возгораний. Серия DRX с термомagnetными расцепителями – это улучшенный функционал, передовые материалы и возможность изменяться для удобной установки и эксплуатации.

СЕРИЯ АВТОМАТИЧЕСКИХ ВЫКЛЮЧАТЕЛЕЙ В ЛИТОМ КОРПУСЕ С ТЕРМОМАГНИТНЫМИ РАСЦЕПИТЕЛЯМИ:

Уставки расцепителя

Номинальный ток In

Отключающая способность Icu при 415 В~

Стандартная отключающая способность Ics [% Icu]

Количество полюсов

Монтаж

* 1П 2П 3П 4П для 36 кА от 15 до 100 А

ПРЕИМУЩЕСТВА СЕРИИ DRX

ШИРОКИЙ ВЫБОР

- Три типоразмера
- Номинальный ток от 15 до 630 А
- Отключающая способность от 16 до 50 кА
- Версии с фиксированными и настраиваемыми уставками

ПРОЧНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

- Сертификация SEMKO LOVAG
- Соответствие МЭК 60947-2
- Механическая износостойкость до 25 000 операций

АДАПТИРУЕМОСТЬ

- Выключатель можно устанавливать за лицевой панелью с вырезом стандартной высоты 45 мм. С красной накладкой выключатель можно устанавливать за лицевой панелью с вырезом стандартной высоты 50 мм.
- Установка на DIN-рейке или монтажной плате (для DRX 125 и 250)
- Подключение с помощью кабелей или шин
- Монтаж в горизонтальном или вертикальном положении
- Эксплуатация в любой среде (тропический климат, загрязненная или соляная атмосфера и т. д.)



DRX 125



DRX 250



DRX 630

DRX 125		DRX 250		DRX 630	
ФИКСИРОВАННЫЕ	НАСТРАИВАЕМЫЕ	ФИКСИРОВАННЫЕ	НАСТРАИВАЕМЫЕ	ФИКСИРОВАННЫЕ	НАСТРАИВАЕМЫЕ
от 15 до 125 А	от 20 до 125 А	от 125 до 250 А	от 160 до 250 А	от 320 до 630 А	
16 / 20 / 36 кА	25 / 36 кА	18 / 25 / 36 кА	25 / 36 кА	36 / 50 кА	
50	75 для 25 кА, 50 для 36 кА	50	75 для 25 кА, 50 для 36 кА	50	100
3П 4П*		3П 4П*		3П 4П*	
На DIN-рейке или на плате		На DIN-рейке или на плате		На плате	

ПРОЧНАЯ КОНСТРУКЦИЯ НАДЕЖНОСТЬ

БЕЗОПАСНОСТЬ

Серия DRX гарантированно обеспечивает длительную защиту электроустановок. Усиленная конструкция аппаратов позволяет им работать даже при повышенных температурах.



+70 °C
-25 °C

ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ ТЕМПЕРАТУРЫ

Автоматические выключатели серии DRX работают в диапазоне температур от - 25 °C до + 70 °C и не нуждаются в понижении номинального тока при температурах до 50 °C.



95 %
до
55 °C

СООТВЕТСТВИЕ UTE C63100

Возможность эксплуатации в любой среде гарантируется тропическим исполнением II (все типы климата, относительная влажность до 95 % и температура до 55 °C).



ПРОЧНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

Высокая механическая износостойкость выключателей DRX 25 000 коммутационных операций подтверждена испытаниями.



БЕЗОПАСНОСТЬ

При установке под лицевой панелью все токоведущие части недоступны для прикосновения.



ПОВОРОТНАЯ РУКОЯТКА

Предлагаются поворотные рукоятки для непосредственной установки на аппарат или выносные. Они выбираются в зависимости от условий применения аппарата и ограничений, действующих на объекте. Рукоятки очень просто и быстро устанавливаются на аппарат.



БЛОКИРОВКА РЫЧАГА УПРАВЛЕНИЯ

Специальное приспособление позволяет блокировать навесным замком рычаг в положении «отключено» на время выполнения технического обслуживания для исключения несчастных случаев.



КАЧЕСТВО
Гарантируется
сертификацией SEMKO
и соответствием
МЭК 60947-2.

ПРОСТОТА МОНТАЖА И ПОДКЛЮЧЕНИЯ

В серию DRX входят многочисленные аксессуары для повышения безопасности, облегчения и ускорения монтажа и подключения, а также дистанционного управления и сигнализации.

ПРОСТОТА И ГИБКОСТЬ МОНТАЖА



← Выключатель легко устанавливается и снимается с DIN-рейки благодаря специальному адаптеру (только для DRX 125 и 250).

→ Выключатель можно устанавливать за лицевой панелью с вырезом стандартной высоты 45 мм. С красной накладкой выключатель можно устанавливать за лицевой панелью с вырезом стандартной высоты 50 мм.



ШИРОКИЙ ВЫБОР ВАРИАНТОВ ПРИСОЕДИНЕНИЯ

Legrand предлагает широкий ассортимент соединительных принадлежностей, способных удовлетворить любые требования к электромонтажу: полюсные расширители, торцевые зажимы, выводы для присоединения сзади, крышки выводов и т. д.



ДИСТАНЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СИГНАЛИЗАЦИЯ



← Выключатели DRX имеют откидную переднюю панель.

→ Вспомогательные устройства управления и сигнализации просто вставляются и фиксируются защелками.



РЖД BALS

Bals — электротехника для железнодорожной инфраструктуры

Безопасная и сертифицированная продукция Bals подходит для решения различных задач в сложных условиях эксплуатации.

- Использование материалов, устойчивых к повреждениям и износу — изготовленные из качественного металла, резины или пластика корпуса надежно защищают изделия Bals от агрессивных факторов внешней среды.
- Наличие технологии Quick-Connect* — инновационной технологии, позволяющей существенно экономить время на монтаж и средства на техническое обслуживание.
- Соответствие международным стандартам — наличие сертификатов, подтверждающих качество и безопасность продукции (Deutsche NETZ).
- Широкий спектр модулей и разъемов — гибкие решения под любой запрос.

Дирижабль, ага!

В России разработали дирижабль на солнечных батареях для поисковых работ

Ученые и студенты Московского авиационного института (МАИ) разработали дирижабль на солнечных батареях, который может использоваться для поисковых работ в Арктике и других труднодоступных регионах России. Аэромобильный аппарат «Экодисолар» оснащен солнечными батареями и напоминает дирижабль. Он использует подъемную (всплывную) силу, что, в отличие от обычных дронов, позволяет экономить энергию для вертикальных перемещений. Корпус аппарата выполнен из прочных газонепроницаемых тонких эластичных материалов в виде двух полусфер, замкнутых на композитный обруч, который наполнен гелием и невоспламеняемым водородом. Уникальность разработки также заключается в гибридной электрической силовой установке, которую специалисты МАИ развивают совместно с Центральным институтом авиационного моторостроения имени П. И. Баранова. В отличие от обычных дирижаблей разработка МАИ обладает гидроскопической системой стабилизации, что позволяет использовать ее для полетов со скоростью до 130 км/ч. Такой аппарат может использоваться не только при спасательных работах, но и для доставки грузов и медикаментов в регионах со сложным рельефом, считают авторы.



WAGO, подвинься!

Строительно-монтажная клемма разветвительная LT расширила ассортимент клемм бренда HLT

Компания ООО «Фато Электрик» анонсировала поступление проходных клемм СК- LT. Как и все клеммы, строительно-монтажная разветвительная клемма LT служит для безопасного и компактного подключения электрических проводов освещения, силовых проводов, электрического управления, источников питания, бытовой техники. Разветвительные клеммы серии LT подходят для соединения как мягкого, так и жесткого провода: максимальное сечение мягкого провода может достигать 4 мм², жесткого — 6 мм². Рекомендуемая длина зачистки провода — от 12 до 14 мм. Материал корпуса изготовлен из пластика, выдерживающего температуру до 105 °С, контактная часть — из луженой латуни.



Эффективное солнце! Исследование ученых ЛЭТИ позволит повысить эффективность материалов для солнечных батарей

Физики из СПбГЭТУ «ЛЭТИ» и Алферовского университета синтезировали многослойный наноразмерный материал, который в будущем может стать основой для высокоэффективных солнечных элементов. В качестве подложки для материала ученые использовали кремний с дырочным типом проводимости (р-тип) — оказалось, что синтезированные на его основе композиты получаются более стойкими к различным агрессивным средам, например, к условиям космоса. Затем подложка была помещена в специальную камеру, из которой откачали воздух для создания вакуума. После этого в камеру при температуре до 400 градусов последовательно подавались газовые смеси, содержащие атомы галлия и фосфора. Элементы III и V группы поэтапно осаждались на кремниевую подложку, причем созданные условия позволили ученым достичь эпитаксиального роста. То есть рост структуры происходил не хаотично, а упорядоченно: к каждому атому кремния присоединялся атом галлия. После чего в камеру подавался фосфин, который разлагался до фосфора в плазме тлеющего разряда, который затем встраивался в композит. Слой фосфида галлия, толщина которых составляла 10-20 нанометров (1 нанометр равен миллионной части миллиметра), чередовались с очень тонкими слоями кремния (3-5 нм).

Магнитная мягкость В Ленинградской области появится первый поезд на магнитной подушке

АО «Корпорация «Московский институт теплотехники» (МИТ, входит в Роскосмос) построит первую трассу с поездом на магнитной подушке для Ленинградской области. Об этом сообщил ТАСС академик РАН и Герой Труда Российской Федерации Юрий Соломонов, который также является генеральным конструктором МИТ, на полях форума «Армия-2022». По словам генконструктора, это будет первый опытный образец серийной партии. Планируется, что документация будет разработана в конце этого года. «Планы у нас по выполнению этой работы — запустить систему в эксплуатацию в 2025 году. Это Ленинградская область», — пояснил он. В феврале прошлого года Соломонов сообщил, что корпорация разработала поезд на магнитной подушке, который сможет работать в том числе в беспилотном режиме. По его словам, в этом году должны начаться ходовые испытания, по результатам которых будет принято решение о развертывании полномасштабных работ по серийному изготовлению нового типа монорельсовой транспортной системы.



JetRacer Новый одноместный дрон

Французский изобретатель Фрэнки Запата, известный полетами на реактивной доске собственной разработки, представил одноместный VTOL-аппарат JetRacer, у которого есть кресло и десять реактивных двигателей, определяющих скорость и направление полета. Аппарат работает на керосине и способен разогнаться до 250 км/ч. В видео Запата показал, что JetRacer способен быстро стартовать с места, легко набирает высоту и подходит для выполнения опасных трюков — во время полета инженер несколько раз выполнил фигуру высшего пилотажа «Бочка». JetRacer построен на легкой модульной платформе и поставляется с электронной системой, поддерживающей как дистанционное, так и ручное управление. По мнению разработчиков, обе функции будут полезны как для военных, так и для гражданских пользователей. За подъемную силу и быстрые перелеты JetRacer отвечают 10 турбореактивных двигателей — те же движки, с которыми поставляется «доска» и реактивный ранец Запаты. Максимальная полезная нагрузка дрона — 200 кг, скорость полета — 250 км/ч, потолок высоты — 3 тыс. метров.

Спрентсет 550

Здание, которое
генерирует больше,
чем потребляет

Фирма Kenyon приступила к возведению в Мельбурне восьмиэтажного здания 550 Spencer, главной особенностью которого станет специальный фасад, состоящий из солнечных батарей. Система получения энергии будет состоять из 1182 панелей, способных не только покрывать все потребности обитателей здания в электричестве, но и превосходить их. Они будут вмонтированы в стекло, полностью покрывающее дом.



Не новый подход

Строго говоря, подобный подход не является новшеством, но в Австралии он будет использован впервые. Разрабатывая проект, архитекторы и инженеры столкнулись с определенными трудностями. Одной из них стал выбор самих солнечных панелей. После длительных консультаций с несколькими поставщиками контракт на поставку был заключен с немецкой фирмой Avancis. Ее продукция оказалась наиболее полно соответствующей техническим требованиям.

Другим сложным моментом стало отсутствие национального сертификата безопасности. Подрядчику пришлось пойти на кардинальные меры, чтобы получить его. Была выстроена и подожжена точная копия будущего здания. Процесс горения подробно документировался и стал отправной точкой для получения нужных разрешений от надзорных органов страны. Сейчас работы идут полным ходом, и уже в 2023 году планируется их полное завершение. Расчетами установлено, что система панелей будет вырабатывать до 142 кВт·ч энергии. За счет того, что крыша не будет использоваться для их размещения, она будет занята садом. В нем сотрудники компаний смогут передохнуть от работы. Кроме того, эксплуатация такого здания снизит ежегодный выброс CO₂ в атмосферу на 70 тонн, что позволяет считать его одним из самых экологических в мире.





ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РАЗДЕЛКИ КАБЕЛЯ

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

Кабельный инструмент Alroc в России

Акционерное Общество



РЭС
энергия дела

РУССКИЕ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ
СИСТЕМЫ

АО «Русские Энергетические Системы»
официальный дистрибьютор ALROC в России

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

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



Марка

ВБШвнг(А)-LS

ТУ 16.K71-310-2001



УК «КАВКАЗКАБЕЛЬ»

— КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД —

Кабели, не распространяющие горение, с низким дымо- и газовыделением. Класс пожарной опасности по классификации ГОСТ 31565-2012 — П16.8.2.2.2

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