

RusCable

Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и энергетики

Как «УНКОМТЕХ»
сначала построил,
а потом сократил
свою филиальную сеть
и повысил продажи



Сергей Чирков
Генеральный директор
ТД «УНКОМТЕХ»

Рынок поменялся



УНКОМТЕХ
www.uncomtech.ru

Классика
и инновации

#302

27/02/2023



КИРСКАБЕЛЬ



ИРКУТСКАБЕЛЬ

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

Содержание выпуска

Темы и ключевые материалы выпуска

Ункомтех 360 / Интервью

Спецпроект УНКОМТЕХ

Обязательно к прочтению

Кабельный бизнес

Xinming / Оборудование

Kabel.FM на выставке Cabex

Инновации / Инвестиции

Полимерный рынок

Российские сети

Сырьевой рынок

Спецкабель / РБК

Кабель SEFLEX-M

По следам «Герды» / Проект

Ассоциация «Электрокабель»

Президент АЭК

Цветлит / Приглашаем на Cabex



УНКОМТЕХ
www.uncomtech.ru

#302
27/02/2023

RusCable Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики



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



Золотой партнер RusCable Insider



zvetlit.ru

ЦВЕТЛИТ

Бронированный кабель
Алюминиевый кабель
Секторная жила

Журнал RusCable Insider
выходит при поддержке
ООО «КЗ «ЦВЕТЛИТ»

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

zvetlit.ru

Над выпуском работали:

Редактор и дизайнер

Сергей Кузьминов

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

Реклама и форматы

Никита Харин

Медиаменеджер

Корректор

Ксения Кулешова

Первая читает журнал
RusCable Insider

Отделы и сервисы

Редакция журнала
mail@ruscable.ru

Редакция Форума
admin@ruscable.ru

Новостная служба
newstoday@ruscable.ru

Отдел рекламы
reklama@ruscable.ru

Отдел мероприятий
expo@ruscable.ru

Сервис СКЛАД
sklad@ruscable.ru

Сервис ТЕНДЕРЫ
tenders@ruscable.ru

Прием заявок на КПП
zakaz@ruscable.ru

Статистика Insider

Прямых подписчиков
журнала по e-mail

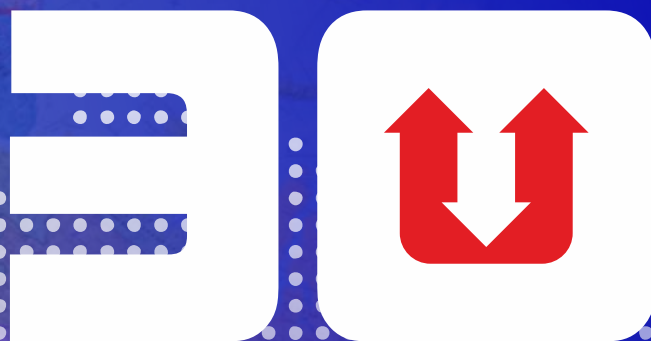
3 481+

Охват предыдущего
номера журнала

13261+

Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru





УНКОМТЕХ

www.uncomtech.ru

Сергей Чирков

Генеральный директор
ТД «УНКОМТЕХ»

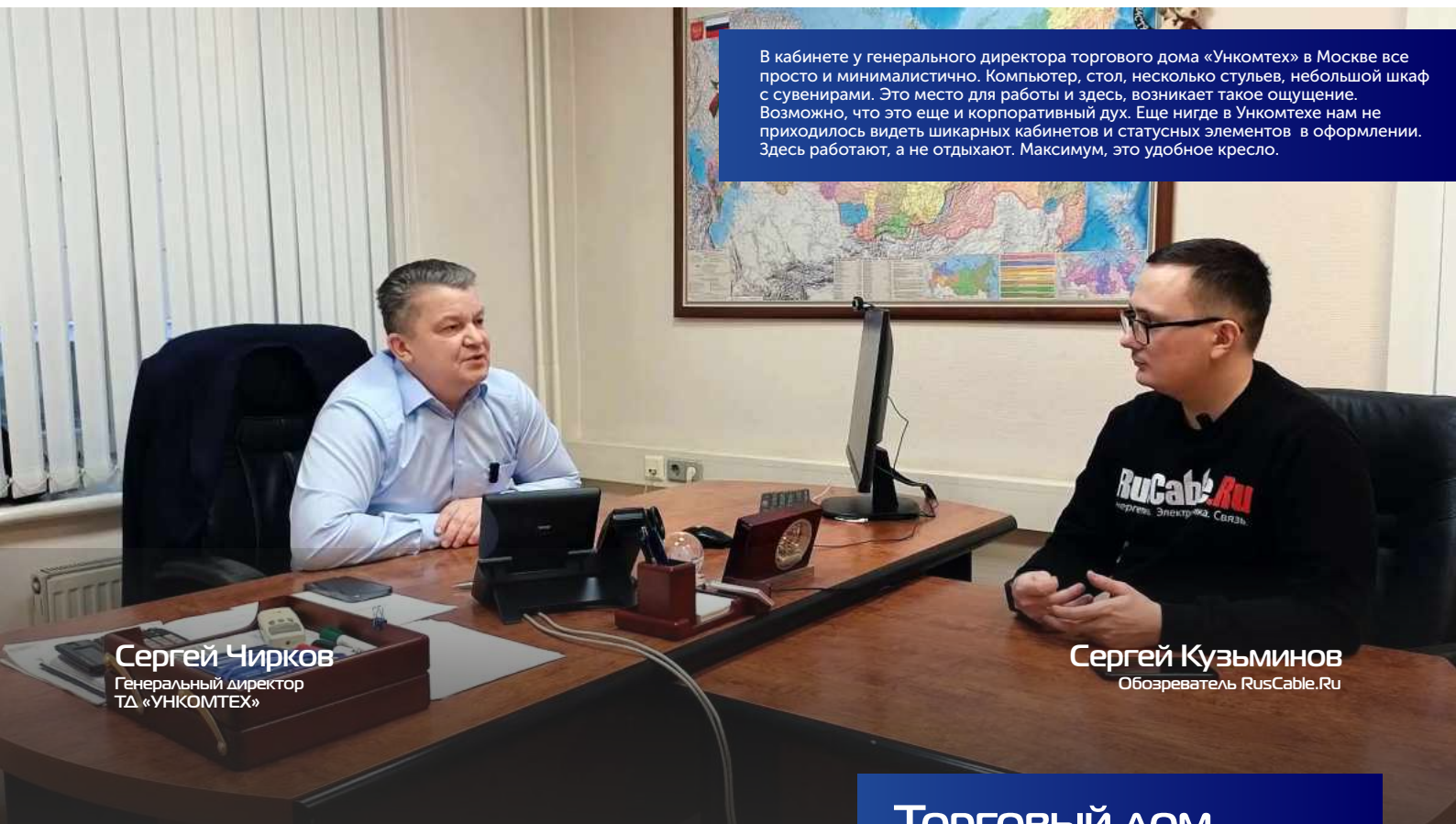


Как «УНКОМТЕХ»
сначала построил,
а потом сократил
свою филиальную сеть,
но повысил продажи

Мы привыкли работать напрямую



Интервью с генеральным директором торгового дома «УНКОМТЕХ»
и эксклюзивные фотоматериалы в формате 360 со склада в г. Электросталь



В кабинете у генерального директора торгового дома «Ункомтех» в Москве все просто и минималистично. Компьютер, стол, несколько стульев, небольшой шкаф с сувенирами. Это место для работы и здесь, возникает такое ощущение. Возможно, что это еще и корпоративный дух. Еще нигде в Ункомтехе нам не приходилось видеть шикарных кабинетов и статусных элементов в оформлении. Здесь работают, а не отдыхают. Максимум, это удобное кресло.

Сергей Чирков
Генеральный директор
ТД «УНКОМТЕХ»

Сергей Кузьминов
Обозреватель RusCable.Ru

Становление и развитие торгового дома «Ункомтех»

Начнем с истории формирования «Ункомтеха» и торгового дома. Как это происходило и какой логикой руководствовались на начальных этапах. Вы же стояли у истоков?

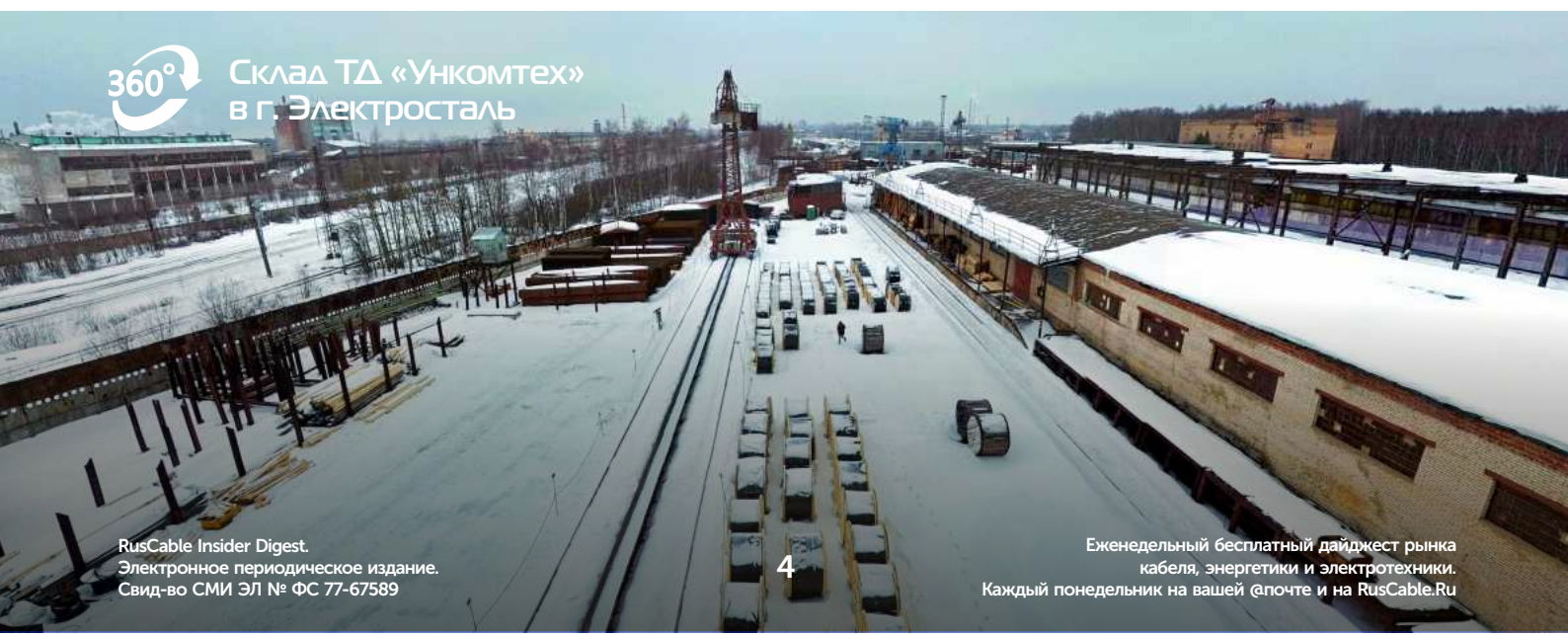
Да, я участвовал в создании «Ункомтеха» с самого начала его пути. Примерно с 1997 года начали активно расти рынки, тогда перед нами стало два основных фактора: это желание быть ближе к покупателю и сложности с логистикой, так как страна у нас большая и крупные города находятся достаточно отдаленно друг от друга. Доставка с заводов в те времена была возможна только вагонами, автомобильный транспорт не ходил. Тогда мы начали формировать в крупных городах-миллионниках филиалы, в них открывать склады, что позволило нам работать в данном регионе.

Торговый дом «УНКОМТЕХ» в формате 360!

Невозможно построить сильное производство и развивать передовые технологии кабельного бизнеса без развития системы дистрибуции и продаж продукции. Новая серия материалов расскажет об истории построения системы продаж, об отношении с дилерами и даст понять, что УНКОМТЕХ был инноватором не только в производстве, но и в бизнес-подходе. Мы отправимся на склад в г. Электросталь, побываем на одном из строящихся объектов и, конечно, поговорим с теми, кто обеспечивает заказами заводы «Кирскабель» и «Иркутсккабель».



Склад ТД «Ункомтех» в г. Электросталь



Что являлось точкой входа, когда Вы только пришли работать в Ункомтех в 1997 году?

Изначально у нас был торговый дом «Кирскабель», «Иркутскабель» и торговая площадка в Электростали. После этого мы приняли решение, что нужно расширяться и осваивать новые территории. Первый филиал я поехал открывать в Киров — это был офис-склад. Все начало окупаться достаточно быстро, и уже через год был открыт более крупный филиал в Нижнем Новгороде. Далее пошло распространение на регионы, так как наши заводы находились на больших удаленностях как друг от друга, так и от крупных городов. Были открыты базовые филиалы в нескольких городах, а также дочерние департаменты. На тот момент я стал директором одного из таких департаментов в Поволжье. Основной рост сети был до 2003 года, в течении этих лет мы открыли порядка двадцати — двадцати пяти филиалов. Помимо департаментов в России, были еще представительства в странах СНГ: Казахстан, Украина, Беларусь, Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан. После нескольких лет работы в данной конфигурации нам пришлось закрыть некоторые из этих филиалов из-за слабого развития технологий в странах и проблем с обменом валют, были сложности с доставкой грузов, расчетами.

На сегодняшний день у нас есть деление департаментов как по территории (пять региональных: Сибирь, Урал, Приволжье, Юг, Центр), так и по продуктам (два специфических: стратегические продажи, перспективные продажи). Необходимость в данном делении возникла прежде всего из-за удобства, территориальные позволяют охватить большее количество регионов, а специфические направлены прежде всего на более крупных клиентов, которым необходим особенный подход.

Склад г. Электросталь. Барабаны под отгрузку



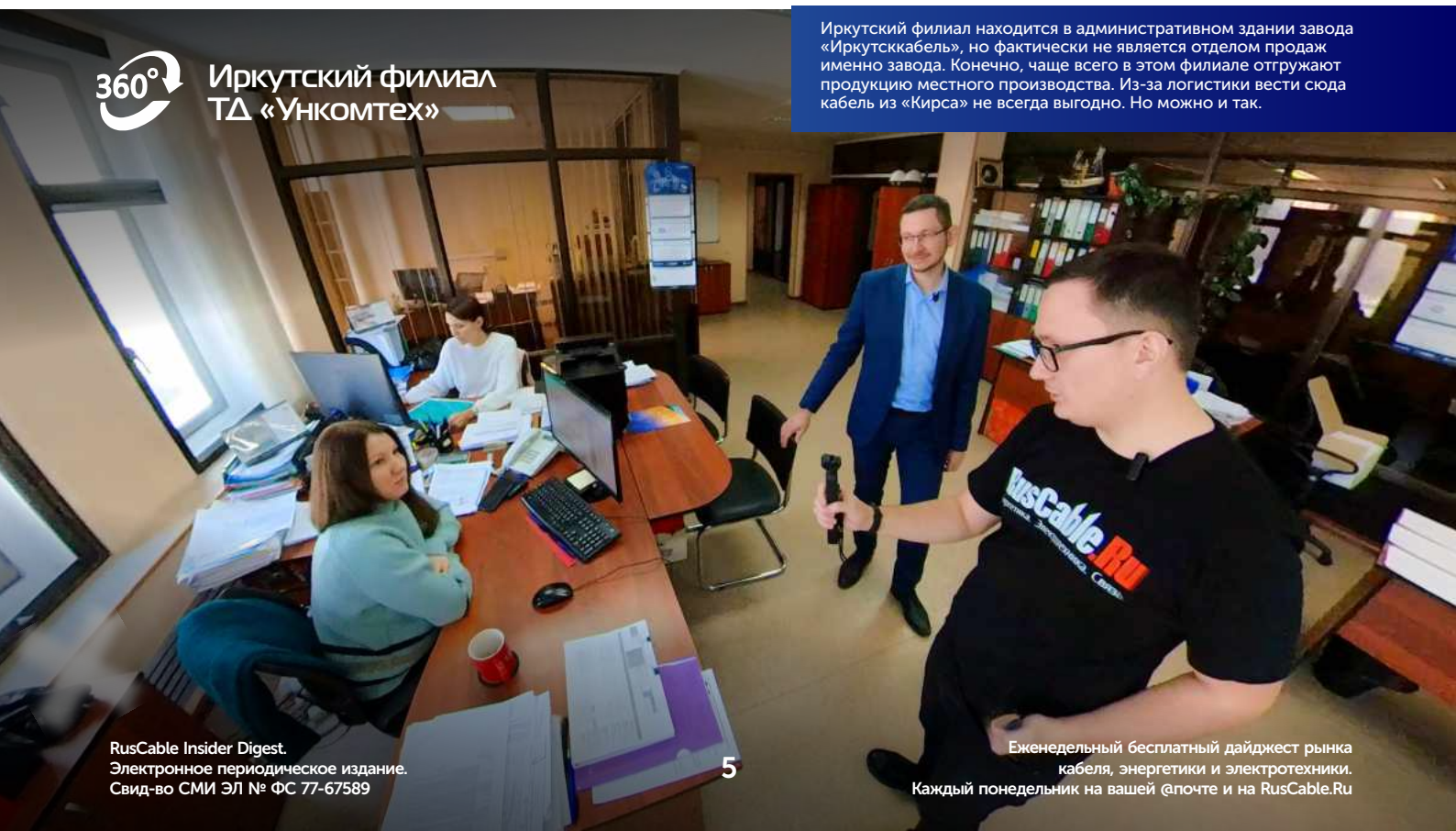
Начиная с 2008 года, было произведено форматирование и сокращение филиалов до одного представителя, также за счет улучшения транспортной системы были закрыты склады во многих филиалах. Доставка стала занимать не более семи дней, а оставшиеся удаленные склады стали использоваться для перекомлектации продуктов заказчика.

Как происходило расширение и что собой представляли представительства?

Начиналось все с аренды офиса, подбора коллектива, изначально, это было два-три человека, в дальнейшем их число увеличивалось. Коллектив состоял из экономиста, бухгалтера, коммерсантов, логистов. Одновременно с офисом открывалась складская площадка, соответственно, необходимо было работать с транспортом, складом, хранением, отгрузками. Численность сотрудников в крупных городах достигала десяти-двенадцати человек.



Иркутский филиал ТД «Ункомтех»



Иркутский филиал находится в административном здании завода «Иркутскабель», но фактически не является отделом продаж именно завода. Конечно, чаще всего в этом филиале отгружают продукцию местного производства. Из-за логистики вести сюда кабель из «Кирса» не всегда выгодно. Но можно и так.

Гибкая структура торгового дома

Получается, что эта сеть представительств является достаточно гибкой структурой: в начале двухтысячных она являлась стратегией захвата рынка, после этого происходила оптимизация филиалов, сокращения и расширения. Правильно ли я понимаю, что на данный момент большая часть продукции с заводов идет сразу потребителям, при том роль региональных складов ослабевает?

Действительно, в начале нашего пути важно было быстро развиваться. В двухтысячных у клиентов было большое недоверие к поставщикам, и ему важно было самостоятельно приехать на склад и удостовериться в наличии барабанов, после чего уже оплатить. Сейчас такого недоверия к компании «Ункомтех» уже не возникает, плюс сокращение складов идет в основном из-за улучшения логистики: доставка из Кирса занимает один-два дня, из Иркутска — максимум пять-семь суток. Соответственно, основные продукты мы держим на заводах, там складские площадки стали больше. Крупные склады, которые у нас остались, — это в Москве, Ростове и Екатеринбурге, работают на комплектацию. Раньше территория склада в Раменском была двадцать тысяч квадратных метров, в Нижнем Новгороде — десять-двенадцать тысяч, сейчас в Раменском склад сократился до двух-трех тысяч, а в Новгороде был убран полностью, остался только филиал. Также остался небольшой склад на тысячу квадратных метров в Ростове-на-Дону, так как из него очень удобно комплектоваться для поставок в Южное направление — Крым, Сочи, Пятигорск.

С точки зрения развития торгового дома, какая стратегия может быть реализована сейчас?

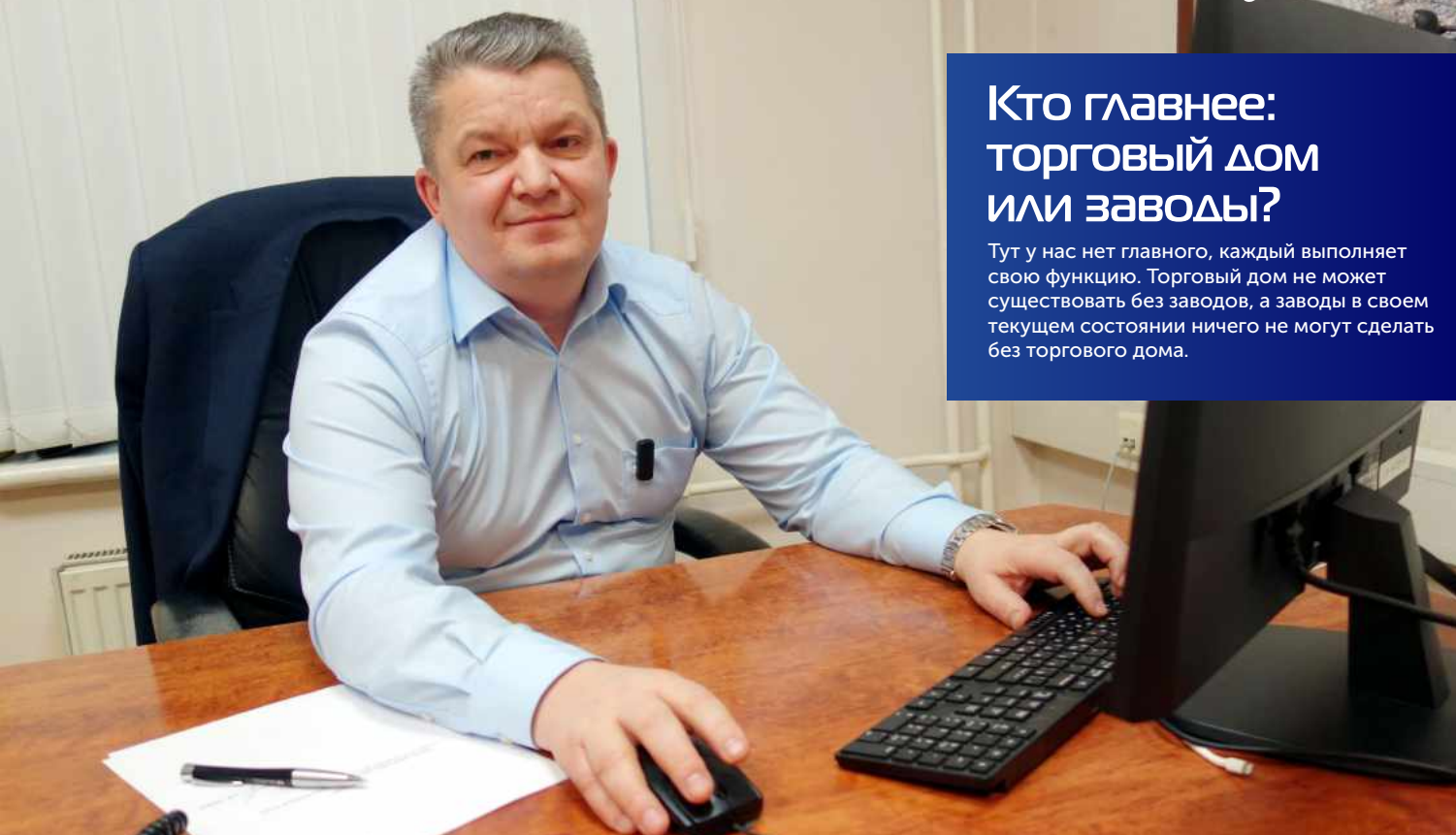
«Ункомтех» был первым, у кого появился торговый дом. Идеология состоит в том, что завод производит продукцию, торговый дом берет на себя все сервисные функции по доставке и работе с клиентом. Сложно, когда директор завода отвечает и за маркетинг, и за продажи, но маленькие предприятия только так могут работать. Если брать крупное производство, например «Камкабель», у них торговая структура будет отделена. Сейчас в торговом доме у нас достаточно сильные специалисты, которые выросли вместе с «Ункомтехом», что позволяет нам усиливать развитие услуг для клиента. Мы берем на себя такие функции, которые могут быть интересны клиенту: шеф-надзор, шеф-монтаж, сервисные функции, проектную работу, расчеты. Любые вопросы, которые нам задает потребитель, мы пытаемся решить.



Склад готовой продукции на территории завода «Кирскабель»



В двухтысячных у клиентов было большое недоверие к поставщикам и ему важно было самостоятельно приехать на склад и удостовериться в наличии барабанов, после чего уже оплатить.



Кто главнее: торговый дом или заводы?

Тут у нас нет главного, каждый выполняет свою функцию. Торговый дом не может существовать без заводов, а заводы в своем текущем состоянии ничего не могут сделать без торгового дома.

Почему торговый дом «Ункомтех» не стремится стать отдельной торговой компанией и зарабатывать на перепродажах через филиалы?

Это немного другая специфика, мы работаем напрямую с крупными клиентами. Если мы берем компанию «Русский Свет», то в основном это средний опт, хотя сейчас он пытается выполнять заявки и крупных клиентов. Для себя же мы поставили цель, что занимаемся только кабелем, и решили не менять эту нишу.

Изначально, когда мы открывали филиал в Нижнем Новгороде, в месяц продавали по два вагона кабеля КГ, который мы вообще не делали. Покупали, продавали и развивались как торговая компания. Но позже это вышло из стратегии. У нас есть большое количество заводов, которые нужно развивать, поэтому нами и был выбран этот путь.

Развитие торгового дома ведет к усложнению итогового продукта?

В том числе, сейчас продукты стали гораздо сложнее. Если раньше это была линейка силовых и контрольных кабелей, неизолированных проводов, то за последнее время появилось много специфических продуктов. Западные страны принесли нам очень много линеек продуктов, которые мы сейчас производим.

Что касается развития новых продуктов, «Ункомтех» теперь занимается производством лифтового кабеля. Как этот продукт появился и какие перспективы Вы видите для себя в этой небольшой нише?

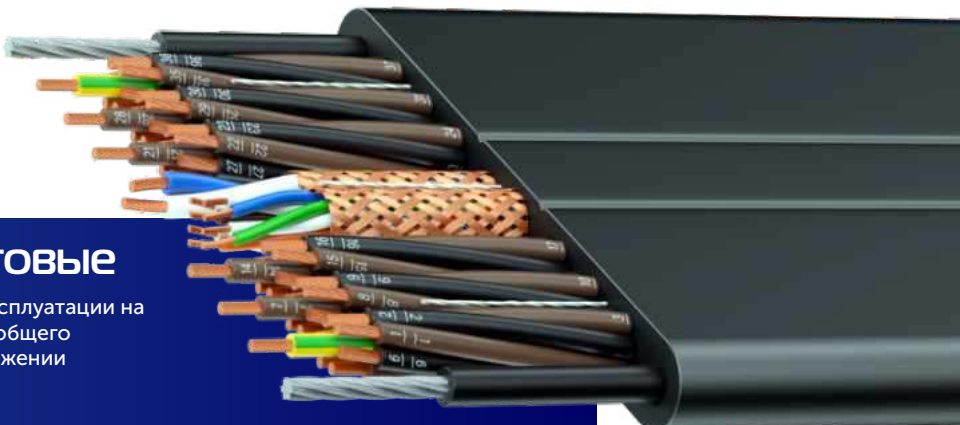
Мы смотрим, какие продукты есть на рынке и какая у них перспектива развития в других направлениях. Если брать плоские кабели только как лифтовые, то эта зона является достаточно небольшой и конкурентной. Мы же воспринимаем это все немного шире. Во-первых, у нас есть все необходимое оборудование, и, проведя небольшую модернизацию, стало возможно производство кабелей данного типа. Во-вторых, плоские кабели могут быть востребованы не только в лифтовой промышленности, но еще в робототехнике, любых цифровых системах везде, где необходимо уменьшить габариты. Поэтому в этой сфере для нас виден рост и перспективы.

По этому же принципу у Вас формируются все новые продукты, например, та же LAN-тематика?

Ну, LAN были у нас уже давно, сейчас происходит уже второе наше пришествие в эту сферу. Мы изначально поставили новейшее и дорогое оборудование, выпуская до четырех тысяч километров в месяц. Но потом на этот рынок пришел Китай из-за выгодного на тот момент курса и убил всю экономику. «Ункомтех» снизил производство LAN-кабеля в десятки раз. Сейчас же происходит обратный процесс: качество, нарушенная логистика, цена из-за разницы курсов плюс мероприятия по защите нашего рынка привели к тому, что запросы по производству LAN возросли. На данный момент месячная загрузка составляет примерно две тысячи километров.

Кабели и провода лифтовые

Плоские провода и кабели предназначены для эксплуатации на пассажирских и грузовых лифтах и подъемниках общего назначения при номинальном переменном напряжении 300/500 В номинальной частотой до 60 Гц.




 Склад готовой продукции
на территории завода
«Иркутсккабель»


Клиенту всегда проще купить все одним лотом. Если у него стоит заказ на двести миллионов, который мы можем удовлетворить, и кусок кабеля на тысячу рублей, понятное дело, что ему нет смысла из-за этого проводить отдельно конкурс.

БЫТЬ УДОБНЫМИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Если посмотреть на номенклатуру Кирса и Иркутска, по ощущениям «Ункомтех» делает все.

Не все, есть действительно специфические продукты, которые делают небольшие заводы и выпускают маленькими партиями, тут уже нет смысла нам тоже этим заниматься. Так как мы работаем с крупным клиентом, мы делаем для него все. В случае отсутствия чего-то у нас, мы докупаем необходимую продукцию на других заводах и доукомплектовываем, полностью исполняя заявку. У нас подписаны договоры с «Камкабелем», ХКА, «Спецкабелем». Клиенту всегда проще купить все одним лотом. Если у него стоит заказ на двести миллионов, который мы можем удовлетворить, и кусок кабеля на тысячу рублей, понятное дело, что ему нет смысла из-за этого проводить отдельно конкурс.

Нормальная оборачиваемость в кабельном бизнесе около двух месяцев, попадает ли «Ункомтех» в эти сроки или может быстрее?

Есть и быстрее, мы стремимся, чтобы оборачиваемость не превышала полтора месяца. Эта тема является достаточно сложной, и если на начальном этапе оборачиваемость занимала три — три с половиной месяца, то за время, что мы занимаемся этим бизнесом, мы наладили автоматизацию, сквозную систему. Раньше, размещая заявку, клиенту нужен был заказ через какое-то время, соответственно, он просто лежал на складе. Сейчас заказы размещаются с четкими сроками исполнения и, как правило, больше пяти дней они не лежат.

Кто клиент «Ункомтеха» и как им становятся?

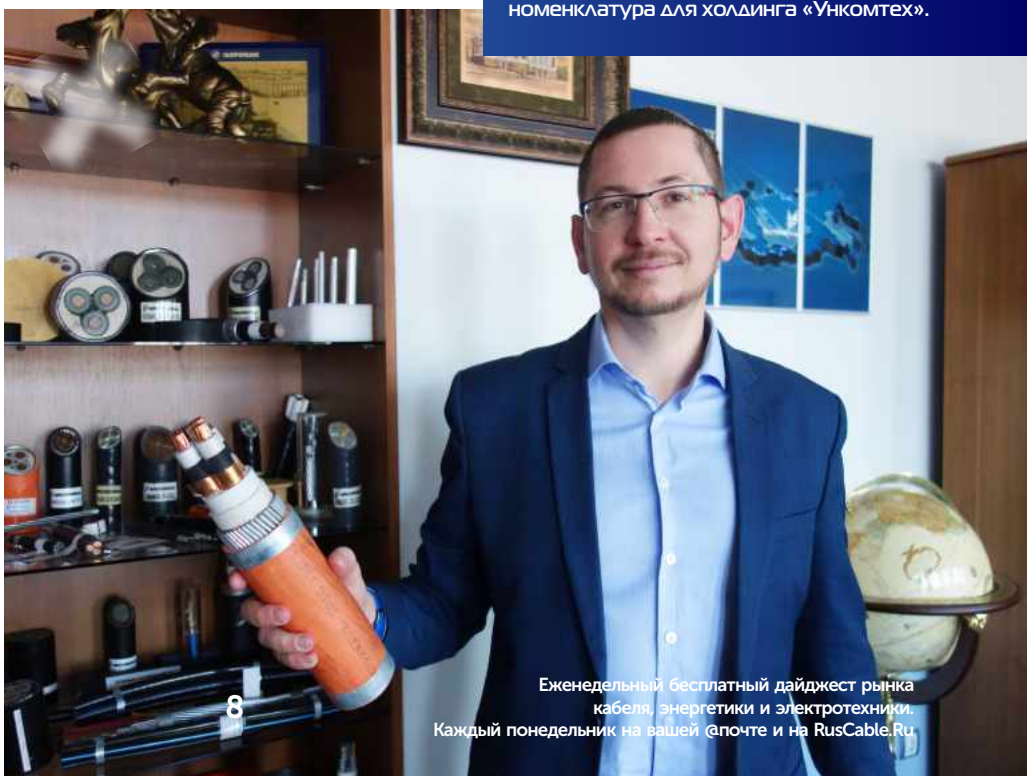
Прежде всего, логистика сейчас практически не играет роли: то, насколько удален завод от конечного покупателя практически не ощущается. Если говорить о том, кто клиент «Ункомтеха», то это прежде всего тот, кого мы устраиваем по качеству, по сервису. Естественно, мы находим и новых клиентов, новые знакомства, лиды. Если мы устраиваем друг друга, то начинается сотрудничество. Сейчас уже нет холодных звонков, вместо этого мы активно участвуем на форумах, выставках, активно даем рекламу, обновляем сайт, следим за социальными сетями.

Безусловно, есть компании, которые до сих пор руководствуются старыми принципами, когда необходимо писать письмо, а еще лучше самостоятельно его привезти, если надо — мы едем. А в основном, вся связь идет через интернет и всё для всех доступно.

Есть ли у Вас ограничения по сделкам, когда Вы говорите менеджеру: «меньше миллиона не продавай»?

Нет, если мы можем исполнить эту заявку, то естественно исполним ее.

Мы попросили Сергея Снежко выбрать свой самый любимый кабель из номенклатуры завода «Иркутсккабель». Выбор пал на силовой кабель для майнинга. Это относительно новая номенклатура для холдинга «Ункомтех».



Реальные объекты



Поставка кабеля в Москву
на строительство ветки метро
Проектируемый проезд № 7051

Барабаны с кабелем
ищите в центральной
части снимка.



Виктория Демидова
Блогер и ведущая RusCable.Ru

Владимир Качалов
Представитель ТД «УНКОМТЕХ»
в г. Электросталь (начальник склада)

Склад одного человека

Дистрибуция должна быть эффективной. На складе «Ункомтех» в г. Электросталь постоянно работает только один человек. В зависимости от загрузки (приемки или отгрузки в конкретный день) составляются заявки на персонал промышленной площадки. Таким образом, затраты на содержание склада значительно сокращаются, но это никак не сказывается на клиентском сервисе. Склад чаще всего используется для комплектации заказов и временного хранения. Например, когда мы были на складе, то здесь находился кабель подготовленный к экспорту.

Собственный торговый дом или работа с дистрибуторами?

Альтернативная модель развития кабельных заводов — дилерство. Торговый дом или дилеры, какая стратегия кажется Вам лучше?

У «Ункомтех» есть как торговые дома, так и дилеры: «Русский свет», «Норма-кабель», TDM ELECTRIC. Самое основное в дилерах — это то, что все связи и контакты у него, и ты не управляешь клиентом. Мы же привыкли работать с клиентом напрямую, выслушивая как положительные, так и отрицательные отзывы. Тогда и была принята стратегия, что мы сами развиваем свою торговую сеть и занимаемся сбытом. С дилерами мы работаем, но эта работа на определенных договоренностях. Каждый год мы подписываем договор, обозначаем и выслушиваем пожелания друг друга, и на этих паритетах происходит работа. Но все же для нас дилер больше клиент: у него также есть хорошие заказы и с ним мы вырабатываем стратегию поведения на рынке. Но все же на данный момент у нас нет дилера, который представлял бы нас на рынке в крупных регионах. Также мы не нуждаемся в функциях, которые дилеры могут предоставлять: отмотка, комплектация заказов, логистика. Это все пройденный этап, и «Ункомтех» уже занимался этим на своих складах, сейчас же мы отошли от этого. Рынок поменялся, на заводах стало гораздо проще сделать отмотку и провести дополнительные испытания.

Контрафакт: как выживать, работать и не терять доли?

Что-то, естественно, теряем. На всех рынках существуют разные подходы к продуктам: есть те, кто предлагают хорошие и качественные продукты, и те, кто предлагает чуть-чуть потоньше и пониже. Как-то работали с одной западной страной, когда они прислали нам кабель с просьбой повторить, так как их он устраивал. Притом что качество было совсем не западным. Поэтому в каждой стране такое есть, особенно в кризисные годы — 2008, 2009, 2015. Потом возникли «Кабель безопасности», «Честная позиция» и все более-менее устаканилось, и рынок держится на каких-то определенных уровнях. Однако все-равно существуют производители, которые используют не самые качественные материалы. Также это сильно зависит от клиента. Например, на строительном рынке это развито больше. Мы же стараемся в такие рынки не входить и работаем с компаниями, которые приезжают к нам на завод и проверяют на качество все барабаны, это — Роснефть, Транснефть, Газпром. Поэтому для себя мы решили, что работаем исключительно на качественном рынке и с клиентами, для которых это важно.

В «Иркутсккабеле» я увидел завод «здорового человека», где сам завод сосредоточен только на производстве и не думает над финансовым вопросом.

Сложно, когда директор завода отвечает и за маркетинг, и за продажи, но маленькие предприятия только так могут работать. Если брать крупное производство, например «Камкабель», у них торговая структура будет отделена.



Любой кабель «Ункомтеха» можно проверить на официальном сайте завода. Достаточно только номера барабана. Можете попробовать.



После интервью Сергей Чирков подарил нам экземпляр книги «Тайга и Кабель». Теперь эта книга будет храниться в библиотеке RusCable.Ru

Что значит название «УНКОМТЕХ»?

Это название было придумано акционерами еще до меня. А мы сейчас работаем в этой компании и делаем ей хороший имидж.

Про кузницу кадров и работу в торговом доме «Ункомтех»

Текст интервью, фото и репортаж: Сергей Кузьминов и Виктория Демидова

Почему люди так долго работают в «Ункомтехе», ведь со стороны не видно какого-то драйва, что их держит?

Когда создавалась вся филиальная сеть, люди были примерно одного возраста, и мы вместе шли по этой лестнице, занимали руководящие должности. У нас в целом нормально, когда человек приходит к нам менеджером и через время может стать руководителем филиала, директором департамента, я и сам начинал менеджером. Плюс у нас очень дружный коллектив, мы всегда помогаем друг другу, ко мне в кабинет всегда может зайти любой сотрудник, и мы вместе будем решать его вопрос. У нас более семейная компания, когда люди учатся, растут. Думаю, многим нравится такой подход. Также очень важна хорошая мотивация, коммерсант без мотивации не коммерсант и долго в компании никогда не держится.

Всего торговом доме «Ункомтех» работает около двухсот человек: сто в Москве и сто в регионах. Были цифры и больше, когда мы открывали филиалы и разрастались в самом начале.



После интервью с Сергеем Чирковым, поездки на склад в г. Электросталь и знакомства с Владимиром Качаловым я понял для себя одно. Сила торгового дома «Ункомтех» в том, чтобы уметь меняться и трансформироваться в зависимости от рыночной ситуации. Торговый дом — это живая и очень гибкая структура, которая развивает собственные предприятия в правильном направлении и дает «клиентский» взгляд на кабельный бизнес. Такая система организации управления и продаж позволила «Ункомтеху» стать легендой кабельного бизнеса.



КИРСКАБЕЛЬ

Читайте главы и смотрите уникальные видео о заводе «Кирскабель» и холдинге «Ункомтех» в формате 360°! Раскрываем кабельную отрасль с непривычных ракурсов!



УНКОМТЕХ 360°
www.uncomtech.ru

Большая история в формате 360°

Читайте репортажи и смотрите видео!

Глава 1

Глава 2

Глава 3

Глава 4

Глава 5

Все материалы



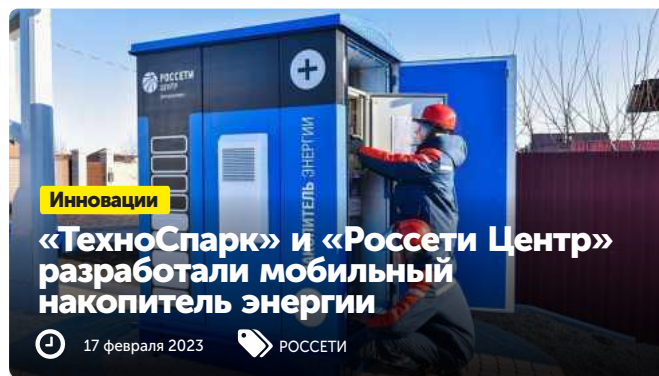


Обязательно

Опубликован проект Схемы и программы развития электроэнергетических систем России на 2023–2028 годы

21 февраля 2023 СО ЭЭС, СИПР ЭЭС

На официальном сайте АО «СО ЭЭС» опубликован проект Схемы и программы развития электроэнергетических систем России на 2023–2028 годы (далее – проект СИПР ЭЭС России 2023–2028) для проведения общественного обсуждения. Также опубликованы обосновывающие материалы к проекту СИПР ЭЭС России 2023–2028. Материалы доступны для скачивания и ознакомления.



Инновации

«ТехноСпарк» и «Россети Центр» разработали мобильный накопитель энергии

17 февраля 2023 РОССЕТИ

Стартап-студия «ТехноСпарк» из Троицка по заказу ПАО «Россети Центр» выполнила научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы на мобильный накопитель энергии для питания небольших удаленных поселков. Опытный образец накопителя передан заказчику в январе 2023 года. Мобильный накопитель энергии — прицеп весом 3,5 тонны, в котором находится литий-ионная батарея емкостью 166 кВт*ч. Он входит в состав блочно-модульной системы накопления электроэнергии, с помощью которой можно питать электричеством небольшие поселки и СНТ, не подводя к ним линии электропередачи, или в случае отключения сетевого электроснабжения. Компания «Россети Центр» уже выполнила пилотный проект с блочно-модульной системой накопления энергии в деревне Осипово Тверской области. Опытная эксплуатация доказала, что система справляется с задачей, эффективно замещает протяженные участки ЛЭП небольшой мощности, и оптимальна для маленьких населенных пунктов с сокращающимся потреблением энергии.



Российский бизнес получит налоговые преференции за тиражирование интеллектуальной собственности

20 февраля 2023 ЗАКОНОПРОЕКТ, ТЕХНОЛОГИИ, ПАТЕНТ

Правительство России поддержало законопроект, который позволит российским компаниям платить по льготной ставке налог на прибыль в отношении лицензионных платежей из-за границы. Новация также будет способствовать созданию в России подразделений, приносящих прибыль от предоставляемой по лицензионным соглашениям интеллектуальной собственности. Инициатива подготовлена Минэкономразвития России под кураторством первого вице-премьера Андрея Белоусова. Указанную возможность получат компании, у которых есть запатентованные изобретения, полезные модели и промышленные образцы, зарегистрированные в профильных зарубежных или межправительственных организациях. Это касается, например, региональных компаний-разработчиков, создавших уникальный материал, запатентовавших его в России и за рубежом, а также зарабатывающих на предоставлении лицензии не только российским предприятиям, но и иностранным производителям.



В России разработали новый вид микролинз для использования с оптоволоконными кабелями

21 февраля 2023 ПГНИУ, ОПТОВОЛОКНО, ВОЛС

Специалисты Центра компетенций Национальной технологической инициативы (НТИ) «Фотоника» на базе Пермского государственного национального исследовательского университета (ПГНИУ) разработали новый вид используемых в основе оптоволоконных кабелей микролинз, который позволяет вдвое ускорить процесс их производства. Микролинзы используются в оптоволокне в роли компонента, обеспечивающего фокусировку сигнала на стыке проводящей свет сердцевины провода (световода) и чипа фотонной схемы. Сглаживая разницу в диаметрах каналов, такой элемент предотвращает потерю качества при передаче данных. Созданные авторами микролинзы можно изготовить быстрее аналогов. Авторы изготовили и испытали несколько сотен оптических элементов и намерены масштабировать технологию. Волокна с подобными микролинзами можно использовать не только для передачи больших объемов информации, но и в сфере биотехнологий, считают они.



Кабельный бизнес

ОКБ КП планирует нарастить штат персонала на 25% и создать 150 рабочих мест

17 февраля 2023 ОКБ КП

АО «Особое конструкторское бюро кабельной промышленности», которое является головным в России производителем кабельно-проводниковых изделий, увеличит штат сотрудников более чем на 25 %. Количество рабочих мест вырастет за счет увеличения производственных мощностей предприятия в городском округе Мытищи. Новый цех уже запущен в работу, в данный момент ведется формирование штата сотрудников. На предприятии смогут найти работу, например, высококвалифицированные специалисты с техническим образованием — инженеры, технологи. В связи с увеличением производственных мощностей увеличилось и количество рабочих мест для специалистов, которые будут следить за состоянием оборудования — слесари-ремонтники, слесари КИПа и электромеханики.



Инвестиции

Томская область заключила контракт на строительство Малого транспортного кольца

21 февраля 2023 ПГНИУ, ОПТОВОЛОКНО, ВОЛС

Томскавтодор заключил с АО «Автодорстрой» контракт стоимостью 5,5 млрд рублей на строительство автомобильной дороги Малое транспортное кольцо в Томске на участке 0–5 км. На первый этап строительства Малого транспортного кольца (МТК) Томская область получила федеральный бюджетный кредит в размере 2,44 млрд рублей.

RusCable Кабель FM

Открытая запись на выставке Cabex!

Отрасль Вас услышит!



10+ ПОДКАСТ
ПЛАТФОРМ

Подробности на
kabel.fm



Слушайте
ВКонтакте



Послушайте на
Яндекс Музыке



Listen on
Apple Podcasts



Listen on
Google Podcasts



Скачайте НОВЫЙ каталог Xinming 2023

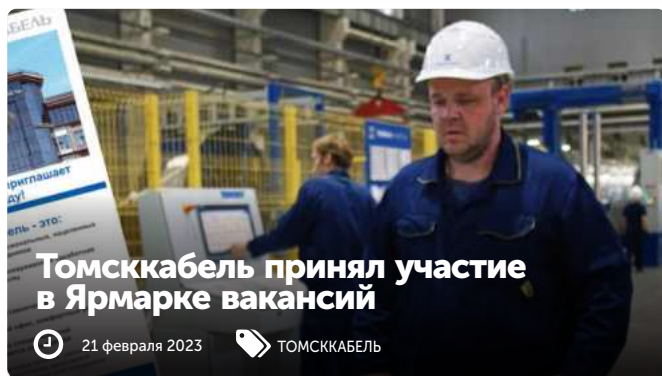
Скачать PDF

Весь спектр кабельного
оборудования



Читайте
10 вопросов
Xinming





Томскабель принял участие в Ярмарке вакансий

21 февраля 2023 ТОМСКАБЕЛЬ

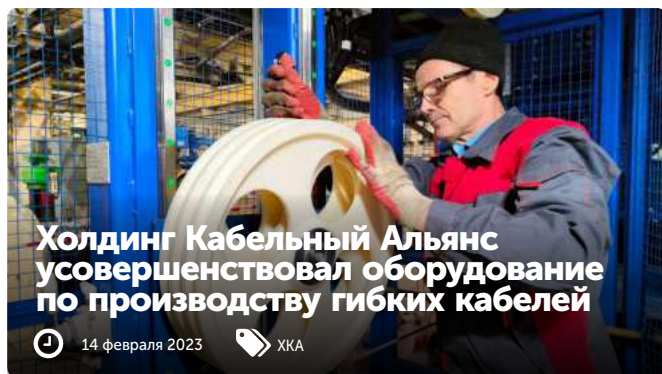
В ходе мероприятия томичи узнали информацию о деятельности компании, характере и условиях работы, социальной поддержке сотрудников, требованиях к кандидатам на трудоустройство. На Ярмарке вакансий специалисты отдела кадров Томскабель провели собеседования с кандидатами и нашли новых сотрудников в свою команду. Подобные марафоны в Томске будут проводиться раз в месяц. Завод также планирует принимать в них участие.



На «Камкабеле» установлено оборудование для испытания новых марок резины

16 февраля 2023 КАМКАБЕЛЬ

Для совершенствования технологии разработки и производства продукции на «Камском кабеле» запущено оборудование. Лабораторный смеситель для испытания новых марок резины позволил ускорить процесс опытных работ: камера смесителя значительно меньше камеры серийного оборудования, поэтому теперь на одно испытание уходит намного меньше времени и материалов. Новый резиносмеситель уже используется на производстве. С его помощью осуществляется входной контроль материалов и проверяется множество вариантов рецептуры.



Холдинг Кабельный Альянс усовершенствовал оборудование по производству гибких кабелей

14 февраля 2023 ХКА

Завод «Электрокабель» (входит в Холдинг Кабельный Альянс) модернизировал линию непрерывной вулканизации в цехе гибких кабелей. В настоящее время завершаются пуско-наладочные работы, связанные с вводом в эксплуатацию новых активных отдающих устройств с накопителем полуфабриката.

Отдающее устройство может работать в двух режимах: как с накопителем, так и без него. Емкость накопителя не менее 150 метров заготовки. На новом оборудовании можно использовать токопроводящую жилу или скрутку изолированных жил диаметром от 1 до 9 мм. Максимальная линейная скорость отдачи не менее 90 м/мин. Максимальный вес отдающего барабана 5 т.

«В ближайших планах предприятия — приступить к модернизации линии для наложения изоляции и оболочки в цехе по производству кабелей для большой энергетики. Установим на нее дополнительные устройства, которые позволят значительно расширить линейку производимой продукции за счет освоения новых материалов», — отметил директор ЭКЗ Евгений Суходоев.



Кабельный завод «ЦВЕТЛИТ» получил заключение о включении в реестр радиоэлектронной промышленности

16 февраля 2023 КАМКАБЕЛЬ

Кабельный завод «ЦВЕТЛИТ» получил экспертное заключение о соответствии осуществляемой деятельности согласно Правил формирования и ведения реестра организаций, осуществляющих деятельность в сфере радиоэлектронной промышленности. Заключение Минпромторга России дает возможность компаниям участвовать в государственных и муниципальных закупках, в закупках для нужд обороны страны и безопасности государства. Уважаемые клиенты, просим вас учитывать данную информацию при осуществлении и планировании тендерной деятельности. Все дополнительные сведения вы можете получить у менеджеров отдела продаж.



Телекоммуникационный рынок

Консорциум с «Ростелекомом» предлагают ввести 20% пошлины на DWDM- и DAS-системы

21 февраля 2023 РОСТЕЛЕКОМ

Консорциум «Телекоммуникационные технологии» просит ввести пошлины в размере 20% на зарубежные системы, которые отвечают за ускорение оптоволоконных линий связи. Целью называется развитие отечественных решений и импортозамещения, причем конкретно называются продукты компании Т8. Идею поддерживает «Ростелеком». Однако другие участники рынка утверждают, что для перехода на отечественные решения придется полностью перестроить линии связи из-за несовместимости оборудования разных производителей. Это может увеличить стоимость проводного интернета на 5–10%, считают эксперты. В АНО ТТ поясняют, что, судя по итогам тендеров госзакупок в 2022 году, рынок радиоэлектронной продукции не освободился от иностранных вендоров: «Вместо топовых поставщиков пришли игроки второй волны, которые не так хороши по технике, но крайне агрессивны по цене». Среди тех, кто участвовал в тендерах в 2022 году, в АНО ТТ отмечают компании из Китая, Индии, Израиля и США, не уточняя названий.



Открытое письмо производителей оптического кабеля М. В. Мишустину

22 февраля 2023 ИНКАБ, САРАНСКАБЕЛЬ-ОПТИКА, АЛТАЙКАБЕЛЬ

Четыре российских лидера в производстве оптических кабелей вот уже 3 года ведут изнурительный спор с Федеральной антимонопольной службой, которая пытается найти сговор там, где его не может быть. В их числе ООО «Инкаб» (Пермь), ООО «ОКС 01» (Санкт-Петербург), ООО «Саранскабель – Оптика» (Саранск), «Алтай – Кабель» (Новосибирск). ФАС настаивает на многомиллионных штрафах для предприятий только за то, что они заключили долгосрочные договоры с поставщиком самого качественного в мире сырья. Фактически, за то, что качество нашей продукции, от которой зависит связь по всей стране, мы поставили выше, чем необходимость обеспечить контрактами «первого и единственного» производителя оптического волокна – дочернее предприятие «Роснано».



#интервью

Рост на 70% за январь 2023 года

Итоги работы и планы «Спецкабеля»

Коммерческий директор «Спецкабеля» Сергей Лобанов в видеоинтервью рассказал об итогах 2022 года. RusCable.Ru подготовил редакторскую версию интервью и выделил ключевые моменты, на которые стоит обратить внимание представителям кабельной отрасли.

Каким был 2022 год для кабельной отрасли и как на нем отразились геополитические события?

2022 год был крайне насыщенным. Многие зарубежные компании ушли с рынка, освободив ниши для отечественных специалистов, появились новые задачи и возможности. Государство усилило поддержку отрасли, что позволило быстро и без потери качества перейти на российское сырье.

Каким стал этот год для компании «Спецкабель»?

Прежде всего, объем производства вырос на 37%. Появились две новые импортозамещающие линейки, не уступающие импортным аналогам: сверхгибкие кабели для робототехники и сверхстойкие монтажные кабели. Была завершена работа над уникальными огнестойкими кабелями для компьютерных сетей. Компанией было получено три важных статуса: статус промышленного комплекса Москвы, статус системообразующего предприятия Российской Федерации, статус предприятия оборонно-промышленного комплекса. Кроме того, мы вступили в программу «Производительность труда» от Агентства стратегического развития.

Как программа «Производительность труда» влияет на бизнес-процессы, какие возможности она дает?

Компании необходимо наращивать производительность при максимально использованных площадях. С помощью данной программы мы изучаем и последовательно внедряем в производство современные способы управления бизнес-процессами. Ожидаемый рост производительности составляет около 50%.

Насколько ваше предприятие сейчас зависит от импорта?

Уровень профессиональных компетенций наших специалистов полностью соответствует мировым стандартам, а лаборатория является одной из лучших в СНГ. Мы производим полностью отечественный продукт на российском сырье, не зависящий от импорта.

Разработки

Инженеры «Спецкабеля» разработали специальный кабель повышенной гибкости и устойчивости к гидростатическому давлению, а также авиационный оптический кабель повышенной прочности для бортового радиоэлектронного оборудования, который может применяться для визуализации параметров полета, в системах навигации и радиолокации.

Какие у вас ожидания от 2023 года, на чем собираетесь сосредоточиться?

В планах — быстрый интенсивный рост. За январь 2023 года уже установлен новый рекорд отгрузок, примерно на 70% выше прошлогодних показателей. Перспективы у отрасли хорошие, и этот год будет интереснее предыдущего.

Повышение эффективности

Кабельный завод «Спецкабель» в феврале 2023 года присоединился к национальному проекту «Производительность труда», который направлен на увеличение производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей. Нацпроект организован Федеральным центром компетенций в сфере производительности труда под патронажем Минэкономразвития РФ.



Смотрите полную версию интервью РБК+

Текст: Александра Борзенкова, по материалу видеоинтервью



SEFLEX-M

Кабели
управления
для систем
автоматизации

-50 ... +70 °C

Модификации
для любых условий



segmentenergo.ru

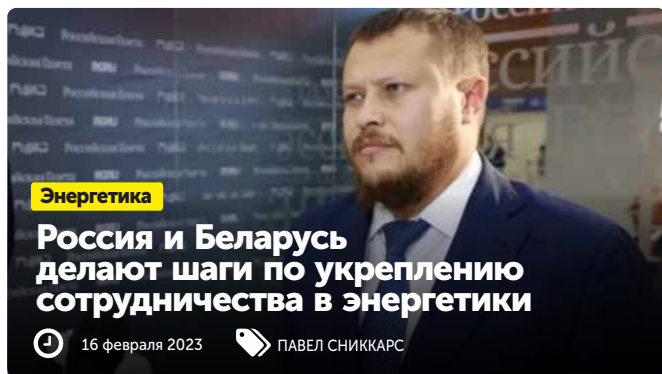




Ростех подписал контракты на производство 71 самолета и 107 вертолетов

16 февраля 2023 РОСТЕХ, ИНВЕСТПРОЕКТ

Авиастроительные компании Ростеха – ОАК и «Вертолеты России» – подписали контракты на производство гражданских самолетов и вертолетов, которые будут поставлены эксплуатантам посредством лизинговых компаний. До конца 2025 года «Аэрофлот» получит 63 лайнера, в том числе новейшие MC-21 и SSJ-NEW. Еще 8 импортозамещающих «Суперджетов» планируется изготовить для авиакомпании «Аврора» в 2024–2026 годах. Кроме того, в течение трех лет перевозчикам будут переданы 107 вертолетов. Распоряжения, которыми утверждаются паспорта инвестиционных проектов по обновлению парка воздушных судов, подписал председатель правительства Российской Федерации Михаил Мишустин. Инвестиционные проекты предусматривают производство и льготный лизинг судов, они будут финансироваться за счет средств Фонда национального благосостояния по ставке не выше 1,5 % годовых.



Энергетика

Россия и Беларусь делают шаги по укреплению сотрудничества в энергетике

16 февраля 2023 ПАВЕЛ СНИКАРС

Заместитель министра энергетики Российской Федерации Павел Сниккарс и заместитель министра энергетики Республики Беларусь Денис Мороз в Главном диспетчерском центре ЕЭС России 16 февраля обсудили актуальные вопросы организации параллельной работы ЕЭС России и Объединенной энергосистемы Беларуси. В мероприятии приняли участие председатель правления Системного оператора Федор Опачный и его первый заместитель Сергей Павлушко, представители руководства АО «СО ЕЭС», ГПО «Белэнерго», ПАО «Интер РАО», ПАО «Россети» и Ассоциации «НП Совет рынка». Стороны обсудили проект изменений в межправительственное соглашение о мерах по обеспечению параллельной работы Единой энергетической системы Российской Федерации и Объединенной энергетической системы Республики Беларусь. Также на встрече даны поручения о подготовке предложений по стоимостной оценке, почасовых отклонений фактического сальдо перетоков электрической энергии между ЕЭС России и ОЭС Беларуси от плановых значений.



«Россети Юг» в 2023 году отремонтируют 400 км ЛЭП в Астраханской области

16 февраля 2023 АСТРАХАНЬЭНЕРГО

Филиал «Россети Юг» – «Астраханьэнерго» – в 2023 году отремонтирует в регионе почти 400 км линий электропередачи различного класса напряжения (ЛЭП). Объем финансирования работ составит порядка 335 млн рублей, что на 8 % больше по сравнению с 2022 годом. Также планируется отремонтировать 42 подстанции 35–110 кВ во всех Астраханской области.

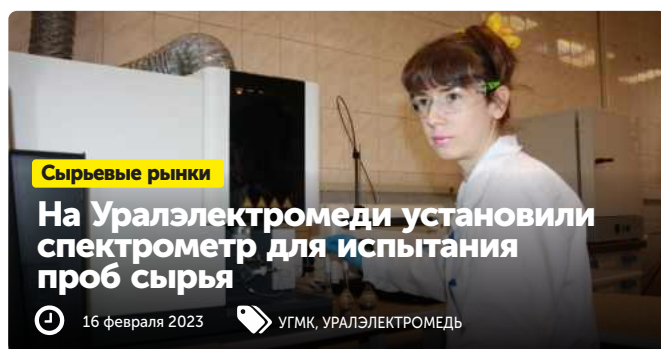


Полимерный рынок

Состояние отрасли полимеров России обсудили на online-площадке НПП «ПОЛИПЛАСТИК»

20 февраля 2023 ПОЛИПЛАСТИК, ПОЛИМЕРЫ, КОМПОЗИТЫ, КОМПАУНД

«Технологический суверенитет без технологического лидерства может привести к «застоям-2», – Михаил Касеман, директор по науке и развитию НПП «ПОЛИПЛАСТИК», на online-площадке ведущего российского компаундера рассказал о тенденциях в отрасли, особенностях производства, переработки, импорта и экспорта в 2022 году. Эксперт выделил основные проблемы отрасли и отметил возможные точки роста в текущем году.



Сырьевые рынки

На Уралэлектромеди установили спектрометр для испытания проб сырья

16 февраля 2023 УГМК, УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ

В центральную лабораторию филиала «Производство полиметаллов» АО «Уралэлектромедь» поступил в работу новый спектрометр. Прибор ускорит анализ компонентов сырья и повысит эффективность работы лаборантов. В силу своей универсальности и гибкости в проведении аналитических работ это незаменимое оборудование для филиала, где в основном используются пирометаллургические процессы. Спектрометр оснащен автоматическим пробоотборником, что позволяет поставить на анализ сразу несколько образцов и одновременно получить результаты. Его внедрение на 5 % повысит производительность аналитического отделения лаборатории и значительно облегчит работу ее специалистов. Спектрометр состоит из основных элементов: дифракционной решетки, атомизатора, детектора, регистрирующего устройства. Во время проведения анализа проба нагревается до высокой температуры и происходит испарение вещества и распад молекул на атомы. В результате на мониторе лаборант получает высокоточные характеристики и может быстро определить содержание химических элементов в пробе.



«Полярный литий» получил лицензию на разработку месторождения Колмозерское

16 февраля 2023 УГМК, УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ

«Полярный литий» получил лицензию на разработку Колмозерского месторождения в Мурманской области. По словам генерального директора ООО «Полярный литий» Игоря Демидова, с целью сокращения сроков реализации стратегически важного для страны проекта в ближайшее время «Норникель Технические Сервисы» и специализированное предприятие АРМЗ АО «Русбурмаш» опережающими темпами приступят к дополнительной геологоразведке месторождения. Открытое в 1947 году Колмозерское – наиболее перспективное российское литиевое месторождение, которое также содержит бериллий, ниобий и тантал. Расположено в Мурманской области. ООО «Полярный литий» получило право на разработку крупнейшего в России месторождения лития по результатам аукциона, итоги которого подвели 8 февраля 2023 года.



Реанимационная автомастерская «КАМЫШМАШ»

Этот и еще более 200 ретро-автомобилей были восстановлены специалистами в реанимационной автомастерской «Камышмаш». Необычное соседство кабельных вводов, оборудования для пневмокаркасных модулей или быстровозводимых помещений, а также деталей для ретро-автомобилей. Как это все может уживаться и слаженно выпускаться на территории одного предприятия? Узнайте из третьей главы большого путешествия RusCable.Ru по следам «Герды»!

gerda.ruscable.ru



**НАТАЛЬЯ
САХАРОВА**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АССОЦИАЦИИ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»

ФОТОРЕПОРТАЖ

ЛАБОРАТОРИЯМ ПРИГОТОВИТЬСЯ

**22 ФЕВРАЛЯ НА ТЕРРИТОРИИ 4 ОТДЕЛЕНИЯ ВНИИ КП
ПРОШЛА ПОДГОТОВКА И МАРКИРОВКА ОБРАЗЦОВ
КАБЕЛЯ И ПЛАСТИКАТА ДЛЯ ПЕРВОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ
ПРОГРАММЫ СЛИЧИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ
АССОЦИАЦИИ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»**



ОБРАЗЦЫ ПЛАСТИКАТА

Для испытаний было подготовлено 19 образцов пластика по 10 кг. Каждый из образцов был запакован в индивидуальный пакет, опечатан и помещен в коробку. Образец поставил «Башпласт». О самом пластике, кроме марки, ничего не известно. Может ли ожидать лаборатории сюрприз в виде какой-то необычной композиции или это будет вполне стандартный полимер? Ответа на этот вопрос нет. Одно известно точно. Каждый из образцов был насыпан из одного биг-бэга в присутствии комиссии и под видеосъемку. Это значит, что все получают одинаковый образец, а это самое главное для программы сличительных испытаний.

**НАТАЛЬЯ
САХАРОВА**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АССОЦИАЦИИ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»

**КОНСТАНТИН
ДОЛЖАНСКИЙ**

ЗАВЕДУЮЩИЙ ИСПЫТАТЕЛЬНЫМ
ЦЕНТРОМ ВНИИ КП

К ОТПРАВКЕ ВСЕ ГОТОВО

Подготовка и маркировка образцов пластика заняла около часа. Помимо списочных образцов, Ассоциация «Электрокабель» подготовила и контрольные образцы, которые могут понадобиться в случае возникновения спорных ситуаций.

51 МЕТР КАБЕЛЯ ДЛЯ КАЖДОЙ ЛАБОРАТОРИИ

Каждая испытательная лаборатория, которая согласилась принять участие в программе сличительных испытаний, получит идентичный образец кабеля длиной 51 метр, так как в программе испытаний есть испытание на нераспространение горения при групповой прокладке. Из-за этого испытания требуется достаточно большой образец. Вес каждой бухты – около 100 кг, а диаметр – более 1 метра. Изначально все образцы были отмотаны с одного барабана, который находился там же. В цехе 4-го отделения ВНИИКП не было специализированного отмоточного оборудования, поэтому подготовка образцов заняла 4 полных дня. Промаркировать образцы тоже было непросто. С помощью пломбы было невозможно обернуть образец полностью, поэтому пломба фиксировалась либо за виток кабеля, либо крепилась на скотч или вокруг фиксирующей бичевки. Производителем кабеля выступил завод «АЛЮР», который ведет активную борьбу с фальсификатом и контрафактом на рынке. О кабеле, кроме марки тоже ничего не известно, кроме марки и бирки на барабане. Мы знаем только, что пластикат и образец кабеля никак между собой не связаны. Весь процесс тоже был зафиксирован на видео, что может гарантировать идентичность образцов.

ООО ИИ «Оптисервис»
30001, Республика Мордовия, г. Саранск, ул.
Строительная, дом № 38, строение 1
Куликовская Светлана Александровна +7 (8342)
48-27-69 (mob. 402)

НАЧАЛО ПОЛОЖЕНО

Уже на этой неделе образцы отправятся в лаборатории, которые в течение месяца с момента получения должны будут провести испытания и предоставить результаты. Программа сличительных испытаний перешла в стадию реализации, а значит, скоро появятся и первые публичные данные о результатах программы. RusCable.Ru будет следить за развитием событий. Эксклюзивные комментарии участников проекта и видеоматериалы уже скоро!



ПЕРЕГОВОРЫ С ТЕЛЕКОМОМ

Сегодня вместе с коллегами из секции телекоммуникационного кабеля принял участие в продуктивной встрече с руководителями Центра закупок вспомогательного оборудования ПАО «МТС». Это очередная встреча в рамках нашего «большого турне по операторам». Мы уже провели аналогичные встречи с Мегафоном, Вымпелкомом, подготовили встречу с Ростелекомом. Обсудили наш самый злободневный вопрос введения ввозных пошлин на китайский ВОК, а также планы развития оператора связи, перспективы участие предприятий Ассоциации в замещении импорта кабельно-проводниковой продукции МТС. Спасибо коллегам за конструктивную встречу, надеюсь, что канал оперативной коммуникации установлен.



**Максим
Третьяков**

Президент международной
Ассоциации «Электрокабель»

КОНФЕРЕНЦИЯ САРАНСКАКАБЕЛЬ- ОПТИКА

Генеральный директор Ассоциации «Электрокабель» Наталья Сахарова выступила с докладом на VIII международной конференции «Концепция ИДИ», где представила доклад с динамикой развития кабельной отрасли и некоторую консолидированную отчетность по членам Ассоциации «Электрокабель». Почти 100 участников, 59 предприятий, 27 городов и 4 страны – год от года конференция становится все популярнее, гости приезжают, чтобы познакомиться с производством и людьми, обсудить накопившиеся вопросы, провести деловые переговоры, определить перспективы сотрудничества.



ПРО КЛУБ МАРКЕТОЛОГОВ И АНАЛИТИКУ

Сегодня провели очередное заседание «Клуба маркетологов АЭК». Если кто-то пропустил предыдущие серии, напоминаю, что задача Клуба – работать со статистикой Ассоциации: собирать (ну или способствовать сбору) и интерпретировать. На этом заседании провели премьерный предпросмотр итогов работы отрасли за 2022 год. На этот раз в состав доклада подгрузили статистику отрасли в целом. Не секрет, что существует достаточно много мелких заводов и несколько крупных, которые не входят в Ассоциацию, не дают данные о физическом выпуске и остаются «вне наших радаров». Тем не менее они формируют выпуск отрасли и влияют на многие показатели.

Сделали первый подход к снаряду – всех на категории по размерам, номенклатуре кабельно-проводниковой продукции. По отзывам маркетологов, информация оказалась по меньшей мере интересной и полезной. Кроме того, обсудили наши традиционные таблицы динамики физического выпуска по основным укрупненным номенклатурным группам КПП. Отдельно приценились к вариантам оценки переработки металлов крупных заводов, не входящих в АЭК (Кама, Томск, Рыбинск) по аналогии с похожими заводами-членами Ассоциации. Попробую свериться с самим объектами оценки на предмет угадали или нет. В идеале хотелось бы откалибровать методику коленной оценки переработки металлов всеми нечленами Ассоциации, дающей минимальное отклонение от реальности.



21-я Международная выставка
кабельно-проводниковой
продукции, оборудования
и материалов для ее производства

14–16 марта 2023

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



cabex.ru

Получите
бесплатный билет,
указав промокод:
ruscable

- Кабели и провода
- Материалы для производства кабелей и проводов
- Оборудования для производства кабелей и проводов
- Электромонтажное оборудование

Организаторы



Международная
Выставочная
Комитет



ОАО «ВНИИКП»



АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

Генеральный
информационный
партнер

RusCable.Ru
Энергетика. Электротехника. Связь.
Первое отраслевое электронное СМИ 301 00 0577-39661



КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД
ЦВЕТЛИТ

Марина
Вишнякова

Маркетолог ООО «КЗ «Цветлит»

Приглашаем на Cabex 2023!

На предстоящей выставке Cabex 2023 стенд кабельного завода «Цветлит» станет местом притяжения для настоящих и будущих партнеров. Более 100 м2 выставочной площади, знаменитое гостеприимство, стильное оформление и, конечно, выгодные условия сотрудничества, а также новинки предприятия станут поводом, чтобы запланировать переговоры и обязательно посетить стенд завода «Цветлит» в первую очередь!



Надежный
кабель из
Саранска
zvetlit.ru

Получите билет на Cabex.ru по промокоду

zvetlit23