

Insider RusCable

Еженедельный дайджест рынков кабельной техники и электроэнергетики

**Максим
Третьяков**
Президент
Ассоциации
«Электрокабель»

**Цели и задачи
кабельной отрасли
в перспективе длительного
санкционного давления**

Задачи уровня министерства



**АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ**

#303

06/03/2023

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

Содержание выпуска

Темы и ключевые материалы выпуска

Обложка / АЭК

81 общее собрание АЭК

Вступайте в Ассоциацию

Обязательно к прочтению

Кабельный бизнес

Эко Компаунд Групп / Промо

Открытая студия Kabel.FM

Интервью Cabex / Малинина

Полимеры Genesis

RusCable PR Challenge 2023

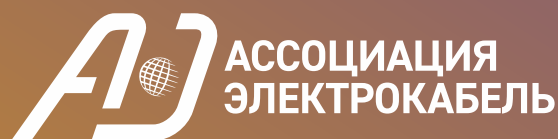
Кабельные полимеры

Мероприятия

Сибкабель / ХКА

По следам «Герды» / Проект

Цветлит / Приглашаем на Cabex



#303

06/03/2023

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

Ведущий редактор

Мая Танрибергенова

Разбирается в тонкостях
кабельного бизнеса

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





Главные тезисы 81-го Общего собрания Ассоциации «Электрокабель»

1 марта в подмосковном конгресс-отеле «Ареаль» стартовало 81-е Общее собрание Ассоциации «Электрокабель», в рамках которого состоялся семинар «Цели и задачи кабельной отрасли в перспективе длительного санкционного давления». Портал RusCable.Ru публикует ключевые тезисы из докладов, презентаций и выступлений.

Итоги работы кабельной промышленности России и стран СНГ в 2022 году



Максим Третьяков,
президент Ассоциации
«Электрокабель»

Отрасль показала небольшой спад, который в то же время был значительно меньше прогнозируемого: «Даже по самым консервативным подсчетам ожидался спад около 10 %. Наши опасения не оправдались, и отрасль просела всего на 2 %».

Спикер подчеркнул, что до сих пор неизвестно, от чего зависит один из важнейших показателей в отрасли — процент выпуска кабельных изделий по весу меди. Долгое время считалось, что данная величина привязана к ВВП, однако практика прошедшего года показывает, что никакой реальной взаимосвязи нет.

По итогам 2022 года Беларусь вновь смогла обойти Россию по объемам производства. Эксперты связывают данное явление с квазиплановой экономикой, которая хорошо подходит для кабельной отрасли, поскольку выпуск не зависит от цены изделия.

Что касается показателей экспорта и импорта, то импорт из стран ближнего зарубежья растет, а показатели по дальнему зарубежью резко упали. Аналитики утверждают, что это позитивная тенденция, которая открывает перспективы для отечественных производителей на внутреннем рынке: «Меньше импорта — больше простора для российских производителей».

Крупнейшими импортерами стали Китай, Беларусь и Турция. Германия выпала из рейтинга и теперь располагается на четвертой строчке рейтинга. Экспорт в дальнее зарубежье, вопреки прогнозам, упал незначительно. Более того, данный показатель в 2022 году был значительно выше, чем в 2019-2020 годах, успешных для отрасли. Тройка лидеров по экспорту осталась без изменений: Казахстан, Беларусь, Бангладеш.

2%

Составило сокращение
объемов производства
кабельной продукции
по итогам 2022 года

18

**НОВЫХ
ЗАВОДОВ**

было запущено
в 2022 году согласно
регистрационным
данным (ФНС)



По основным номенклатурным группам ситуация складывается достаточно неоднозначная. Динамика показателей по различным группам существенно различается: одни показывают резкое снижение, другие — существенный рост. Так, например, в последние годы складывается весьма интересная ситуация с нефтепогружным кабелем, который снова продемонстрировал значительный рост. Потребление нефтепогружного кабеля — это, по сути, индикатор объемов добычи нефти. Рост производства LAN-кабеля связан, по мнению экспертов, с повышением открытости и прозрачности рынка. Количество игроков на отечественном рынке выросло, и отслеживать результаты по данной группе стало проще.

По итогам 2022 года, согласно регистрационным данным, было запущено 18 новых заводов. Прогнозы на будущее в отрасли строятся на предположении, что объем выпуска сможет полностью покрыть объем потребления.

ФРП как основной инструмент восстановления технологического суверенитета России



Дмитрий Полозов,
руководитель проектов Фонда
развития промышленности

Основная задача Фонда развития промышленности — это предоставление длинных дешевых денег на обновление основных средств и запуск серийных производств критически важной продукции. На сегодняшний день ФРП одобрено и профинансировано более 1200 проектов промышленных предприятий, которым была оказана помощь по запуску и расширению производства, внедрению наилучших доступных технологий и модернизации оборудования.

В 2022 году ФРП был установлен абсолютный рекорд по объему субсидирования предприятий (более 140 миллиардов). Всего же за последние 7 лет, в период 2015–2022 гг., поддержку ФРП получили 943 промышленных предприятия. Кабельная промышленность активно поддерживается ФРП. За последние годы в Фонд поступило 43 заявки от кабельных заводов более чем на 10 миллиардов рублей. 15 заявок дошли до экспертного совета, и 14 из них были одобрены.





Объемы финансирования проектов могут составлять от 5 млн руб. для небольших проектов до 10 млрд руб. Средний чек по займу на сегодняшний день составляет около 200–300 млн руб. на проект, а процентная ставка составляет 1 % или 3 % годовых.

Срок займа в ФРП составляет до 7 лет с возможностью досрочного погашения. Кроме того, был понижен порог вложения собственных средств: если ранее финансирование проектов осуществлялось 50/50, то теперь принимаются заявки с долей собственных средств от 20 %.

От проектов, которые приходят в ФРП, ожидается:

- **Реализация:** массовый выпуск продукции, достижение необходимых объемов выручки, создание рабочих мест и другие показатели, которые были заявлены клиентом.
- **Целевые траты средств.** У ФРП существует собственная система мониторинга платежей, и тратить предоставленные средства на какие-либо нужды, кроме заявленных, запрещено.
- **Предоставление отчетности.** Отсутствие необходимых отчетных документов является существенным нарушением, за которое предусмотрены штрафные санкции.

Помимо предоставления денежных средств, ФРП помогает с вопросами оформления проекта и подачи заявления, также ФРП созданы рекомендации, помогающие быстро и качественно составить заявку, которая будет рассмотрена экспертным советом.

Прогноз экономики на 2023-й год: сценарные развилки, возможные результаты



Александр Широв,
директор Института народно-
хозяйственного прогнозирования РАН

В 2022 году базовые принципы макроэкономики, на которые опирались российские эксперты на протяжении последних тридцати лет, фактически перестали функционировать. В стремительно меняющихся условиях мировых рынков наметились новые тенденции, среди которых особенно выделяется замедление темпов мировой торговли и замедление роста цен на сырьевых рынках.

Если рассмотреть оценки развития ключевых рынков, то можно увидеть снижение темпов роста до 1 %. Это приводит к пересмотру всей ситуации в мировой торговле и изменению структуры ВВП. Так, например, экспертами прогнозируется рост доли ВВП Индии и Китая.

В структуре экономики будет повышаться спрос на продукцию машиностроительной отрасли. Кроме того, в обществе назрело понимание больших рисков перехода в цифровой сектор, который создает мало рабочих мест. Именно поэтому вложения в реальный сектор экономики будет увеличиваться.

Главная проблема текущего экономического кризиса в России — это его длительность. Сложившаяся в 2022 году ситуация значительно отличается от всех кризисов, которые случались в России с 1998 года, именно из-за длительного периода негативной экономической динамики. На данный момент наиболее актуален вопрос адаптации бизнеса к сложившейся ситуации.

Ситуация в промышленности остается достаточно сложной и продолжает ухудшаться. Динамика темпов снижения производства показывает, что до полного преодоления кризиса еще очень далеко.

Негативные факторы прошлых периодов не могли не отразиться на прогнозах на следующий год. Так, например, в 2023 году ожидается ужесточение санкционного давления, негативная динамика инвестиций и бюджетный дефицит более 5 триллионов рублей. Но ожидаются и положительные моменты: нормализация платежного баланса, балансировка спроса и предложения и общая стабилизация цен.

1%

Снижение темпов роста
ключевых мировых рынков

Главная проблема
текущего
экономического
кризиса в России —
это его длительность.



Токенизация металлов: новые возможности для промышленности и инвесторов



Антон Берлин,
вице-президент ПАО «Норильский никель»

Первые сделки с инвестиционным токеном на палладии были совершены прошлым летом, после выхода соответствующего закона. На данный момент законодательство в этой сфере только формируется, ожидаются более прозрачные и выгодные условия.

В апреле планируются первые поставочные токены на медь и адаптация продукта для физических и юридических лиц через Росбанк. Шаг будет небольшим, цены доступными, и, соответственно, порог входа для граждан будет низким.

В текущих условиях цифровые финансовые продукты могут мигрировать достаточно свободно и могут стать незаменимым инструментом в современных экономических условиях.

На сегодняшний день у «Норникеля» нет доступа к Лондонской бирже. Курсовые издержки компания берет на себя.

10_{кг}

Планируемый минимальный
токен, который будет
доступен для покупок
обычными гражданами.

Обеспечение материалами производства кабелей и проводов в России

Евгений Васильев,
заместитель генерального директора ОАО «ВНИИКП»

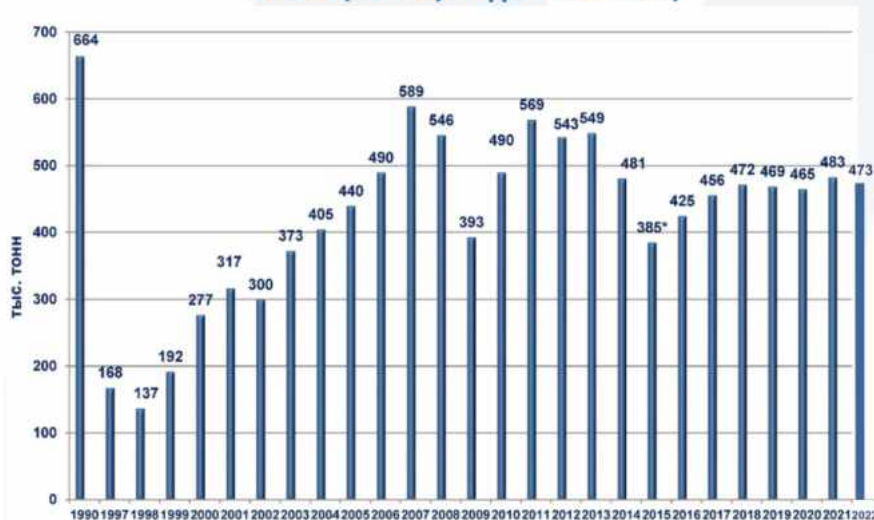
Об обеспечении материалами производства кабелей и проводов необходимо говорить отдельно, в разрезе потребления каждого вида ресурсов.

На сегодняшний день ежегодно в кабельной промышленности России потребляется около 170–180 тысяч тонн медной катанки. Данную цифру можно полностью обеспечить производственными мощностями, которые составляют практически 700 тысяч тонн.

Алюминия кабельные заводы потребляют чуть более 170 тысяч тонн ежегодно. Что касается производственных мощностей, наиболее мощным предприятием остается «РУСАЛ». Прогнозируемые темпы производства алюминия полностью покрывают потребности российских компаний, более того — позволяют создать большой запас.



Объемы производства кабелей и проводов в период 1990 – 2022гг. (по весу меди – тыс. тонн)



Свинец в кабельной промышленности используется на уровне 10–15 тысяч тонн ежегодно, причем цифра эта остается неизменной уже несколько лет. Общий объем потребления находится на отметке около 200 тысяч тонн в год при мощностях, позволяющих производить около 400 тысяч тонн.

Сталь на российских предприятиях потребляется преимущественно в форме стальной ленты и проволоки. Производителей на рынке достаточно, чтобы полностью обеспечить потребление, которое находится на уровне 35–40 тысяч тонн.

Потребление сплавов в отрасли на данный момент минимальное и поддерживается за счет производства и обслуживания спецтехники.

Ранее предприятия кабельной промышленности закупали преимущественно кабельную бумагу финского производства. В условиях санкций необходимо налаживать собственное производство.

Свободных мощностей на сегодняшний день мало, но производство осуществляется. Из негативных факторов можно отметить отсутствие специальных типов бумаг и снижение качества бумаги.

ПВХ-компаунды потребляются в объеме около 270 тысяч тонн. В данной отрасли отмечается самый большой объем фальсификата. Объем потребления полиэтилена вырос примерно до 170 тысяч тонн ежегодно.

С большими проблемами столкнулось производство и потребление эмальлаков, планируется замена украинского трикрезола на этилкорбидол. К сожалению, данное соединение уступает по качеству, а закупка трикрезола из стран Азии на данный момент представляется достаточно дорогой ввиду сложной логистики.

Общий объем потребления резин составляет 20 тысяч тонн, что полностью покрывается российскими производственными мощностями.

Производство оптических кабелей на данный момент все еще завязано на импорте.

Расширение марочного ассортимента полимеров в условиях импортозамещения сырьевых компонентов и катализаторов. Проекты развития кабельных марок



Юрий Рулев,
главный эксперт отраслевого маркетинга
по сегменту «Строительство» (Сибур)



Николай Бауман,
менеджер продуктового
развития (Полиолефины)

«Все, что связано с капитальным строительством, существенно просело. В части ПВХ потребление снизилось примерно на 2%. Рост экспорта осуществляется за счет стран средней Азии. По полиолефинам снижение составило около 4%»

По оценкам экспертов, объемы потребления капитального строительства продолжают падать в 2023 году. Самым универсальным решением представляется экспорт. С 2022 года «Сибур» ведет активную деятельность по импортозамещению в области полиолефинов, в том числе и замещение химических добавок для выпуска полиолефинов. Был предпринят ряд организационных решений, которые значительно сокращают цикл аттестации нового химического сырья.

В 2022 году «Сибуром» было обработано более 1000 запросов, более 130 клиентов получили предложения по аналогам или контакты потенциальных поставщиков альтернативной химии. Более 30 импортных марок замещено на собственные продукты «Сибура». Отечественные аналоги уже активно внедряются на российском рынке.

30+

импортных марок
было замещено на
продукты «Сибура»

Перспективы развития производства отечественного оптического волокна



Алексей Макашкин,
АО «Оптиковолокonné системы»

Ближайшие 5 лет рынок потребления оптоволокна определенно будет расти. Драйвером развития на сегодня остается развитие сетей 5G.

В мире за 10 лет удвоились темпы прокладки кабеля. В России же темпы потребления упали практически на 40 %, хотя некоторые эксперты оценивают эту цифру менее критично.

Когда в марте японские и американские компании прекратили свои поставки в Россию АО «Оптиковолокonné системы» ощутила колоссальную нагрузку из-за возросшего спроса. Параллельно с выполнением потока заказов шли поиски альтернативных поставщиков и тестирование сырья.

На данный момент АО «Оптиковолокonné системы» обеспечена всем необходимым сырьем.

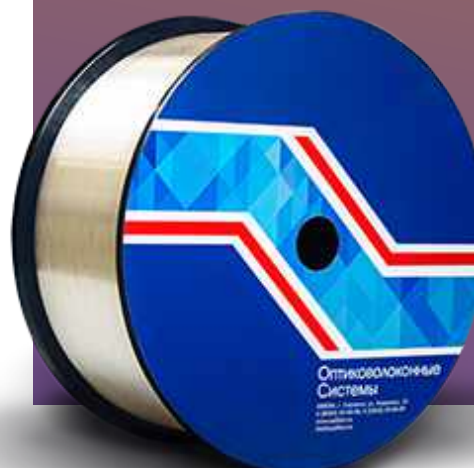
По уровню развития сетей связи Россия существенно отстает от развитых стран. Недостаточное финансирование отрасли и низкие цены на Интернет приводят к ухудшению качества связи.

Минцифры прогнозирует увеличение потребления оптоволокна в России.

АО «Оптиковолокonné системы» целенаправленно движется к собственному производству преформ на базе ведущих мировых технологий. На сегодняшний день активно ведется анализ рынка и поиск поставщиков, и уже в третьем квартале 2023 планируется готовность проектно-сметной документации. Компания ставит перед собой амбициозную цель захвата всего рынка оптического волокна в России и активно работает в этом направлении.

40%

составило сокращение объемов
потребления оптического волокна
в России за 2022 год



О мировом рынке преформ для оптических волокон

Сергей Шавкунов,
исполнительный директор J'son & Partner Consulting

Говоря о производстве оптоволокна в России, нельзя не упомянуть тему импорта преформ. Важно понимать, что, закупая преформы у западных партнеров, мы отдаем им около 70 % нашего дохода.

Несмотря на резко возросший уровень потребления компаниями преформ, данный рынок остается достаточно узким. Производством преформ занимается всего 13 компаний в мире, самые крупные из которых расположены в Китае. Китайские заводы производят продукцию по достаточно конкурентным ценам, на которые оказывает большое влияние структура потребления. Если же говорить о российском рынке, возникает вопрос экономической целесообразности внедрения собственного производства преформ в России.

Преформы — это инновационное производство, внедрение которого существенно повлияет на динамику потребления оптоволокна в России.



Интеллектуальная собственность – правила игры на кабельном рынке



Михаил Гавриков,
патентный поверенный

На данный момент в России действует несколько сотен патентов, связанных с производством кабелей и оптоволокна. Естественно, с таким крупным массивом необходимо считаться.

Философия патентной формы охраны состоит в обмене информацией. В последние годы законодательство в области патентов кардинально изменилось, появились новые критерии и формы защиты права.

С содержательной точки зрения, если под патентными правами мы подразумеваем правовую институт, то речь идет в первую очередь о праве запрещать неправомерное использование информации для других лиц. То, насколько эффективно правообладатель может защищать свои права, предопределяет эффективность патентного права.

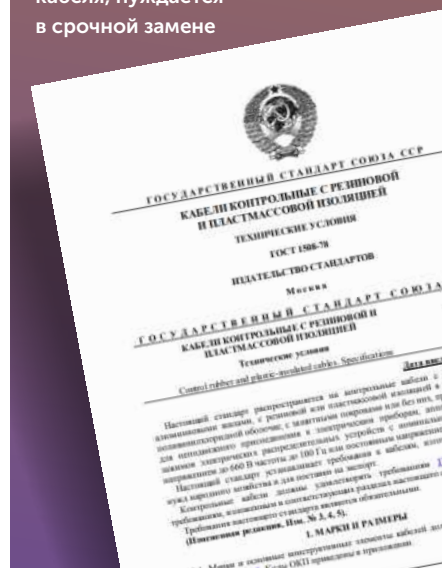
Законодательство предопределяет множество видов нарушения патентного права, и критерием служит прежде всего именно монетарный критерий. Простыми словами: если нарушение патентного законодательства приносит лицу какой-то доход, за этим следует ответственность.

Необходимо различать защиту прав собственно патентообладателя и защиту всех других лиц от возможных неправомерных действий этого патентообладателя. Кроме того, следует различать нарушение собственно интеллектуальных прав от всех других видов нарушений, прямо или косвенно связанных с патентами. По статистике, чаще всего нарушения патентного права являются непреднамеренными, связанными с ошибкой или незнанием. В этом случае наиболее продуктивен диалог. Если же он ни к чему не приводит, то следует обращение в правоохранительные органы.

Правовая система в области патентов быстро развивается, и на данный момент для эффективной защиты прав мало просто оперировать гражданским кодексом. Необходимо хорошо владеть правоприменительной практикой и уметь доказывать наличие убытков, что совсем не просто.

18%

стандартов, регулирующих деятельность производителей кабеля, нуждается в срочной замене



Менеджмент качества нормативно-технической документации и интеллектуальной собственности

Кабельная отрасль отличается высоким уровнем стандартизации продукции. Наибольшая часть нормативных документов разработана достаточно давно, еще в 70-е годы, и многое необходимо пересматривать.



Татьяна Мартыненко,
зав. отделением №5 ВНИИ КП

На сегодняшний день 18 % стандартов, регулирующих деятельность производителей кабеля, нуждается в срочной замене.

Деятельность по разработке стандартов остро нуждается в финансировании и субсидировании. На данный момент ВНИИ КП ведет деятельность по стандартизации совместно с Ассоциацией «Электрокабель».

Стандарты в кабельном бизнесе необходимы, поскольку являются необходимым элементом конкурентоспособности продукции на рынке.

Битвы за интеллектуальную собственность на кабельном рынке

Законодательство Российской Федерации дает однозначный ответ: ни на ГОСТы, ни на технические стандарты авторского права не возникает.



Наталья Золотых, вице-президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»

Говоря о патентных правах, нужно иметь в виду, что существует необходимость регистрации в соответствующих органах. Без нее прав не возникает. Авторские права же возникают сами по себе, с момента создания продукта. Что касается ноу-хау, там применяются совершенно другие нормы и порядки, связанные с конфиденциальностью и новизной информации.

Проблемы авторского права, которые касаются каждого сайта

Сергей Кузьминов, заместитель генерального директора «РусКабель»

В 2019 году активно начал развиваться новый вид юридического экстремизма, связанный с авторскими правами на изображения в Интернете. За это время в суды попало более трех тысяч исков. В группе риска находится любая компания, вне зависимости от рода деятельности и размера. Нормальной стратегии защиты до сих пор не существует, а выиграть суд — невозможно.

У данного типа юридического экстремизма существует несколько вариаций, которые связаны либо с изменением даты публикации (и подачей в суд на подлинного автора), либо с самостоятельным размещением изображений на сторонних ресурсах (и подачей заявления на этот ресурс). Причиной популярности данной манипуляции является отсутствие единых требований к доказательствам, предъявляемым в судах.

Факт покупки прав на то или иное изображение доказать практически невозможно, а суды принимают в качестве доказательств простые скриншоты без нотариального заверения. Сегодняшнее законодательство устанавливает автором то лицо, которое заявило свое право на изображение без каких-либо доказательств причастности к его созданию.

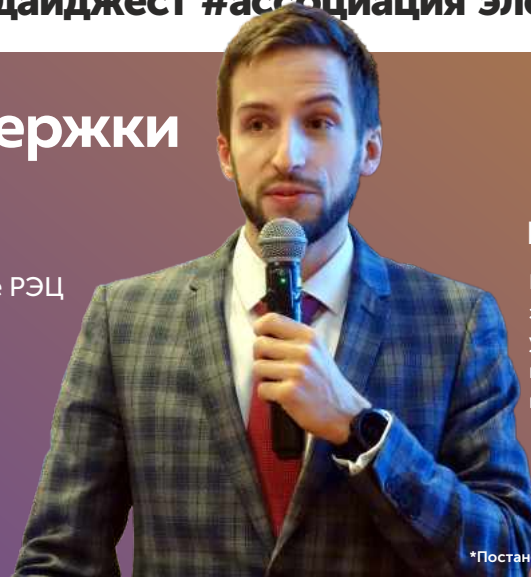


«РусКабель» активно работает над возможными путями решения данной проблемы и призывает всех, кто столкнулся с юридическим экстремизмом, обращаться в компанию для совместной защиты.

Инструменты поддержки импорта в Россию

Алексей Мудраков,
руководитель проекта по клиентской работе РЭЦ

РЭЦ предоставляет российским производителям оперативные профессиональные консультации по вопросам сертификации, благодаря которым ответы на интересующие вопросы можно получить в срок до 14 дней. Кроме того, на базе экспертного центра оказывается широкий спектр партнерских услуг и функционирует бесплатный справочник с ответами на популярные вопросы.



10
млрд руб

Предельная сумма займа на льготных условиях для импорта продукции в Россию на одно юрлицо.

*Постановление правительства №895

Итоги года под санкциями: новеллы законодательства и меры поддержки



Елизавета Капстина,
руководитель
практики ФБК Legal

Санкции потребовали значительного изменения законодательства. Обзор актуального законодательства был представлен в подробном докладе от ФБК Legal.

Русский Maileffer пока не получился. Секция «Кабельное оборудование»

На собрании выступили представители компаний «СПКБ-техно» с короткими презентациями на тему российского производства оборудования для кабельных заводов. Они рассказали о новейших разработках, которые будут применяться в отечественном кабельном бизнесе, и работе в условиях санкционного давления.

В завершение первого дня собрания слово было предоставлено представителям ООО «ПТМ-Кабельные машины», ООО «СЗМП» и «Первый ампер», которые рассказали об оборудовании, производимом на российских предприятиях, о работе своих конструкторских бюро и спектре оказываемых услуг.

Санкции и логистические коридоры для кабельной отрасли

Андрей Мешалкин,
ведущий специалист по ВЭД ЗАО «ТД ВНИИКП»

В первые месяцы снижение товарооборота составляло около 70 %. Однако, по результатам первого полугодия, эта цифра упала до 40 %, а к концу года — до 15–17 %.



По итогам 2022 года наша страна вышла в лидеры по количеству введенных против нее санкций. До начала СВО главными партнерами России были представители недружественных стран (страны Западной Европы, Южная Корея), и, естественно, это не могло не сказаться на динамике импорта.

В первые месяцы снижение товарооборота составляло около 70 %. Однако, по результатам первого полугодия, эта цифра упала до 40 %, а к концу года — до 15–17 %.

Федеральная таможенная служба с недавних пор перестала публиковать открытые данные по балансу, и поэтому сложно оценить, насколько упал импорт. Но показатели Центробанка полностью соответствуют приведенной статистике в 15–17%. Таким образом, ущерб стал не таким значительным, как это ожидалось.

Причины снижения импорта, естественно, базируются на отказе западных компаний от сотрудничества с Россией. В начале года по ранее заключенным контрактам поставки проходили с участием третьих стран, а новые договоры не заключались. Существенно затруднено обращение с долларом и евро, ряд банков отключили от SWIFT. Но главная причина — это нарушение построенных логистических цепочек.

Больше всего пострадали перевозки водным транспортом.

Авиаперевозки пострадали в первую очередь из-за закрытия неба над ЕС для российских перевозчиков. Кроме этого, принимались и другие меры: представители недружественных стран пытались арестовывать российские суда, а также запретили поставку комплектующих для самолетов.

Вследствие из России ушли международные курьерские службы, обладающие уникальными технологиями быстрой перевозки сложных и опасных грузов.

В рамках санкций автоперевозчикам России запретили въезжать на территорию ЕС. На данный момент функционирует система перевозки только для тех товаров, которые не находятся в санкционных списках. Это медикаменты и товары народного потребления.

Меньше всего пострадали железнодорожные перевозки. Именно они составляют стержень новых логистических моделей, и потому при поддержке РЖД активно разрабатываются и внедряются различные меры по поддержке и развитию данного направления: изменение путевой инфраструктуры, совершенствование логистики, модернизация вагонного состава.

Логистика приспособилась к ограничениям

Правительство РФ принимает активное участие в поддержке предпринимательской деятельности. В 2022 году был оказан рекордный объем помощи бизнесу: льготные кредиты, кредитные каникулы, освобождение ряда предприятий от налога на прибыль, упрощенная процедура сертификации, мораторий на плановые проверки.

На сегодняшний день логистические компании полностью адаптировались к новым геополитическим условиям и перепрофилировались на южное и восточное направления: Китай, Индия, Казахстан.

Обзор практики применения вычетов НДС по операциям с цветными металлами



Александр Григорьев,
партнер ФБК Legal

Подход законодателя к налогообложению цветных металлов постоянно менялся. НДС то вводился, то отменялся несколько раз, начиная с 2000 года. В итоге был введен агентский НДС, который данную проблему так и не решил.

Юридическая практика по получению налоговых вычетов по НДС неоднозначна. При аналогичных вводных данные суды приходят к кардинально разным решениям. При этом, по статистике, большая часть дел разрешается не в пользу налогоплательщиков.

При принятии решений о вычете НДС налоговые органы руководствуются тремя основными критериями: подконтрольность поставщика металла покупателю, реальность осуществления поставок металла и наличие ресурсов для осуществления поставок.

Подконтрольность поставщиков доказывается преимущественно на основании косвенных факторов: единые IP-адреса и контактные телефоны, наличие финансовой зависимости, длительные деловые связи.

Существует огромное количество факторов, которые влияют на доказательства отсутствия или наличия реальности поставок. Так, например, имеют важное значение свидетельские показания и структура финансовой отчетности.

Наличие или отсутствие персонала и ресурсов для осуществления сделки поставщиком является наиболее сложным и спорным условием для получения вычета. Сложность заключается в том, что по данному критерию добросовестный покупатель фактически берет на себя ответственность за поставщика. Если в ходе проверки будет доказано, что поставка осуществлялась не тем лицом, с которым был заключен договор, покупатель теряет право на вычет, несмотря на отсутствие нарушений со своей стороны.

Единого решения данной проблемы до сих пор не разработано. Прежде всего, необходимо более ответственно подходить к выбору подрядчиков и ведению внутренней финансовой документации.



Единый верифицированный Каталог кабельной продукции

Алексей Каукиайнен,
зам. генерального директора Ассоциации «Электрокабель»

Ассоциация активно занимается вопросами создания единой базы кабельной продукции, которая поможет существенно упростить коммуникацию между покупателем и производителем кабеля.

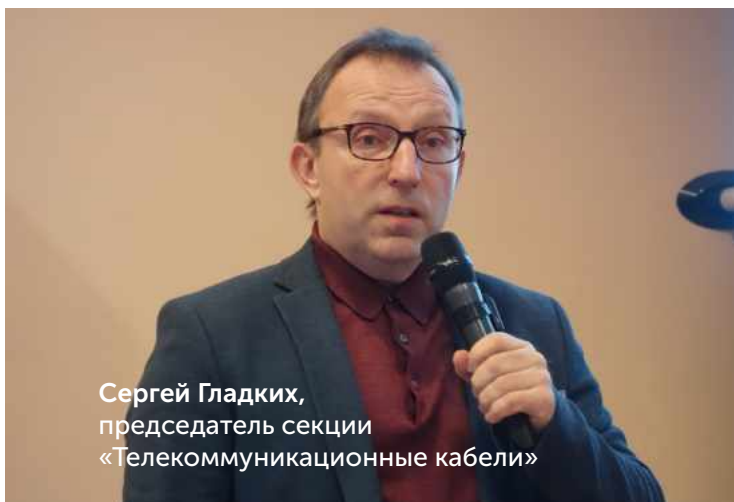
На сегодняшний день проект Каталога кабельной продукции уже объединил множество предприятий. В базе данных находится более 365 тысяч записей от 14 разных кабельных заводов, из которых верифицировано более 357 тысяч. Каждая карточка тщательно проверяется в соответствии с единым форматом представления. Сейчас каталог включает в себя 8 разделов с внутренними поисковыми блоками.

Дизайн каталога находится в разработке, а сайт работает в тестовом режиме. Презентация полностью готового к использованию продукта состоится на Cabex.

14

кабельных заводов

загрузили каталог
и верифицировали
продукцию



Сергей Гладких,
председатель секции
«Телекоммуникационные кабели»

В рамках отчета о работе секций по номенклатурным группам председатель секции телекоммуникационных кабелей Ассоциации «Электрокабель» и генеральный директор «МКФ» Сергей Гладких выступил с докладом о результатах деятельности секции за 2022 год и планах на 2023 год.

Председатель секции энергетических кабелей В. Г. Мещанов рассказал об актуальных вопросах, которые стоят перед секцией в текущем году, и о создании рабочей группы по вопросам импортозамещения.

Собрание завершается докладами руководства Ассоциации «Электрокабель» об актуальном количестве участников Ассоциации и финансовой смете работы на 2023 год.

Были исключены из состава Ассоциации «Электрокабель»



АО «Башкирская содовая компания»

Заявление о выходе из АЭК
от 21.02.2023 г. № 17.01.02-23/210
Пункт 5.10. Устава



ООО «Кабельный завод Кабэкс»

Заявление о выходе из АЭК
от 02.02.2023 г. № 38
Пункт 5.10. Устава

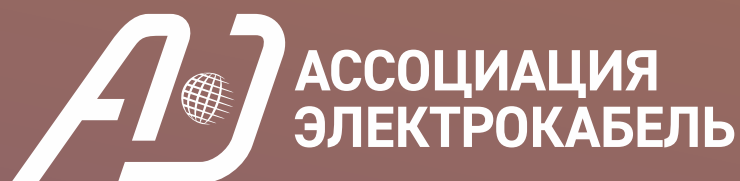


ООО «Информационные технологии-СНГ»

Не уплата членских взносов более 1 года
Пункт 5.12 Устава



Наталья Сахарова,
генеральный директор
Ассоциации «Электрокабель»



Отраслевое министерство нового типа

75

компаний,

которые формируют
кабельный рынок
здесь и сейчас

**Вступайте в Ассоциацию
и участвуйте в развитии отрасли!**

info@elektrokabel.ru





Обязательно

1 марта стартует разработка новой Схемы и программы развития электроэнергетических систем России на 2024–2029 годы

21 февраля 2023 СО ЭЭС, СИПР ЭЭС

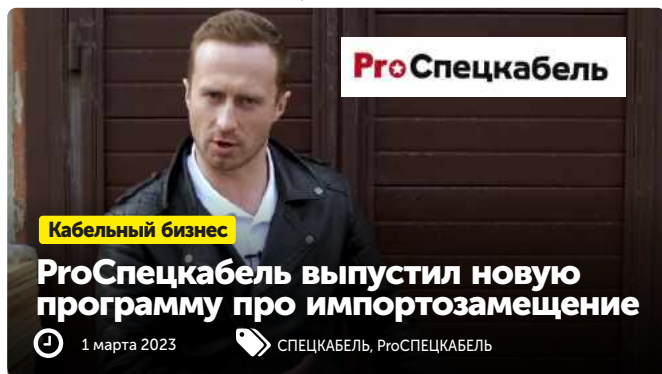
Системный оператор начнет новый цикл разработки ключевого документа перспективного планирования электроэнергетики – Схемы и программы развития электроэнергетических систем России (СИПР ЭЭС) на 2024–2029 годы в сроки, предусмотренные Правилами разработки и утверждения документов перспективного развития электроэнергетики. В новой системе планирования перспективного развития электроэнергетики, внедренной в отрасли с 2023 года, СИПР ЭЭС разрабатывается Системным оператором на 6 лет с ежегодной корректировкой и включает в себя технические решения по развитию и ЭЭС России, и электроэнергетики регионов.



Правительство направит 1 млрд рублей на программу льготного кредитования производителей промпродукции

27 февраля 2023 РАСПОРЯЖЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ГОСПОДДЕРЖКА

Правительство запускает специальную программу льготного кредитования организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной промышленной продукции. На такие цели будет направлен 1 млрд рублей. Речь идет о выдаче льготных кредитов по ставке не более 30 % ключевой ставки Банка России плюс три процентных пункта. Разница будет компенсироваться банкам за счет субсидий из федерального бюджета. Максимальный размер кредита – 100 млрд рублей. Объем софинансирования по каждому инвестиционному проекту должен составлять не менее 20 % его общей стоимости.

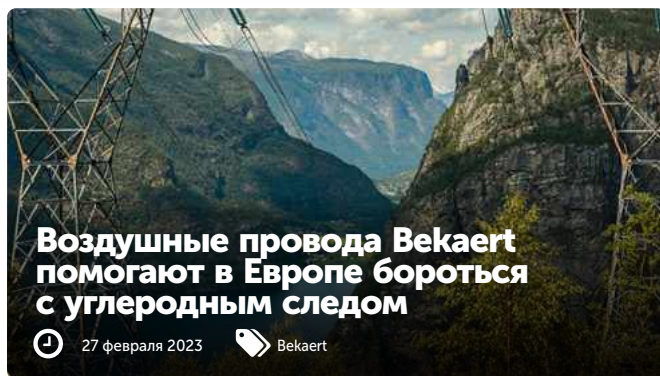


Кабельный бизнес

ProСпецкабель выпустил новую программу про импортозамещение

1 марта 2023 СПЕЦКАБЕЛЬ, ProСПЕЦКАБЕЛЬ

Кабельный завод «Спецкабель» выпустил новую передачу в рамках творческого проекта ProСпецкабель. Десятый выпуск программы получил название «Свой кабель ближе к делу: импортозамещение в кабельной отрасли». Ранее выходили сюжеты про судовые кабели, низкотоксичные кабели, кабели для высокоскоростной передачи данных, оптические кабельные сборки и другие изделия. В съемках передачи приняли участие сотрудники кабельного завода «Спецкабель»: ведущий специалиста отдела по работе с проектными организациями Александр Шенцев и инженер-испытатель Дмитрий Гончаров. Они рассказали об особенностях импортозамещения в сфере кабельно-проводниковой продукции и показали, как происходят испытания изделий на огнестойкость и работоспособность в лаборатории.



Воздушные провода Bekaert помогают в Европе бороться с углеродным следом

27 февраля 2023 Bekaert

Использование проводов Bekaert с усиленным стальным сердечником является наиболее экономически эффективным выбором, рассчитанным на длительную эксплуатацию. Выбирая провода с высокопрочными стальными сердечниками Ultra, Mega и Giga, соответствующие новым нормам IEC 63248, можно оптимизировать конструкцию проводов в зависимости от конкретных потребностей проекта, даже в случае самых сложных условий окружающей среды, таких как пересечения фьордов или рек. Можно выбрать конструкцию из 7, 19 и 37 проволок. Проволока в каждой стренге отличается исключительно высокой прочностью на растяжение, что позволяет стренге перемещаться вместе с окружающей средой без создания чрезмерного провисания. Сочетание этих характеристик обеспечивает намного более высокую пропускную способность проводов и в результате более эффективное распределение энергии.



«Инкаб» перестал быть международной компанией

28 февраля 2023 ИНКАБ

«Инкаб» закрыла свой завод в Эрфурте (Германия) и продала предприятие в Арлингтоне (США), оставив только одну производственную площадку — в Перми. В юридической службе «Инкаба» пояснили, что решение о юридическом разделении российских и зарубежных активов группы было принято еще в марте 2022 года. Компания Emcab в Эрфурте, которая являлась совместным предприятием пермского завода и британской Emtele, после введения санкций была полностью ликвидирована вместе с производством. Свою долю в управляющей американским предприятием компании Incab America (90 %) ООО «Инкаб» реализовало американским и европейским партнерам. Incab America разрешено продолжать использовать прежнее название, но никакого отношения к пермской компании она сегодня не имеет и развивается самостоятельно. Сотрудничество с американской компанией Corning Incorporated, которая была для «Инкаба» основным поставщиком оптического волокна, также прекращено.



«Алтайкабель» запускает оборудование для производства гибкого кабеля с проволокой от 0,15 мм²

1 марта 2023 АЛТАЙКАБЕЛЬ, АЛТАЙСКИЙ КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

«Алтайкабель» запускает оборудование для производства гибкого кабеля, которое доставили в Поспелихи из Китая. По словам директора предприятия, данный проект позволит предприятию существенно выделяться на фоне конкурентов. Основой для гибкого кабеля станет проволока диаметром 0,15 мм, что тоньше человеческого волоса. По итогам 2022 года «Алтайкабель» произвел продукции более чем на 1 млрд рублей, увеличив этот показатель за несколько лет более чем в два раза. Инвестирование в новое производство завод производит только за счет собственных средств, без привлечения кредитных ресурсов.

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



**ФОНД ПОДДЕРЖКИ
КАБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ИМЕНИ ПРОФЕССОРА
ПЕШКОВА И.Б.**

«Фонд поддержки программ развития предприятий кабельной промышленности имени профессора Пешкова И.Б.» объявляет о проведении следующих конкурсов в 2023 году:

- **«На лучшую научную статью, публикацию, доклад (среди молодых ученых и специалистов)»;**
- **«На лучшее научное книжное издание или монографию»;**
- **«Лучший молодой инженер в кабельной отрасли».**

Данные Конкурсы проводятся с целью повышения профессиональных знаний, внедрения инноваций в технологию производства в кабельной промышленности, подготовки инженерных и научных кадров и формирование интереса к инженерному труду в молодежной среде.

Тематика направляемых работ по Конкурсам должна быть в рамках специальности «Теоретическая и прикладная электротехника».

Конкурс проводится по месту нахождения Организатора: 111024, г. Москва, шоссе Энтузиастов, д. 5, стр. 4. Прием материалов на Конкурсы осуществляется с 1 апреля по 30 июня 2023 года включительно.

Конкурсная комиссия будет осуществлять проверку материалов на соответствие критериям оценки с 1 июля по 31 августа 2023 года включительно.

Информация об итогах Конкурса будет опубликован на сайте информационных партнеров Организатора Конкурса в срок до 1 октября 2023 года включительно.

Победителям Конкурсов будут вручены дипломы и денежные премии в следующих размерах (в зависимости от конкурса):

1 место: 100 000 руб.

2 место: 50 000 – 75 000 руб.

3 место: 25 000 – 50 000 руб.

Положения о конкурсах, а также информация о ходе их проведения будет публиковаться на информационных сайтах партнеров Организатора Конкурса:

- Электронного периодического издания «RusCable.Ru» - <https://www.ruscable.ru/>

- Некоммерческого Партнерства производителей кабельной продукции

«Международная Ассоциация «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ» - elektrokabel.ru

**Председатель Совета Фонда
Евгений Васильев**



#интервью

Взгляд на кабельный бизнес

Интервью с руководителем выставки Cabex Юлией Малининой



Видеоверсия
в RusCable Live

В общем, сложностей хватает у всех, главное – не сдаваться.

Юлия, начнем с ощущения ситуации на кабельном рынке. MBK (компания организатор Cabex) является членом Ассоциации «Электрокабель», посещает общие собрания и, конечно, является частью рынка. Сейчас, пока мы ждем новые аналитические данные по состоянию отрасли, мы понимаем, что 2022 год был непростой и отрасль в среднем упала около 5 %. Причин падению много, на рынке появились новые вызовы. Поэтому хотелось бы узнать, как Cabex реагирует на вызовы рынка, меняется и адаптируется под требования компаний в 2023 году?

Начнем с того, что любая специализированная выставка (b2b-формата) является отражением профильной ей отрасли, и Cabex не является исключением. Кроме того, выставку можно рассматривать как самостоятельное предприятие, на которое все внешние экономические и политические потрясения оказывают такое же, а зачастую и большее (для примера — COVID-19), влияние, как и на любое другое. Главными экономическими вызовами для всего российского бизнеса в 2022 году стало снижение доступности импортного сырья и оборудования, изменение логистики, недостаток оборотных средств, снижение спроса, колебания курсов валют и другое. Все это также влияло на Cabex. Приходилось и до сих пор приходится искать решения этих проблем.

Вот несколько примеров решения общих вопросов.

Вопрос импорта:

Европейские иностранные компании опять не смогли принять участие в выставке, но только уже не из-за COVID-19. Стали искать страны, заинтересованные в российском рынке, и переориентировались на Турцию, Китай, Индию. В результате, несмотря на ряд трудностей, в этом году мы имеем внушительный состав иностранных участников.

Колебания курсов валют, инфляция:

Уже с начала 2022 года менялись цены на услуги и материалы, используемые для проведения и строительства выставки, в конечном счете это всегда отражается и на участниках выставки. Сейчас более-менее все стабилизировалось, для этого мы предприняли ряд шагов и постарались часть дополнительных расходов компенсировать.

Сложности с долгосрочным планированием:

Предусматриваем несколько вариантов развития событий, по этому принципу разрабатываем несколько планов на следующий год. Также постарались изменить сами подходы к стратегии. Стараемся быть гибче, это помогает быстрее реагировать на рыночные изменения и освобождать необходимые ресурсы.



Насколько сильно обновился состав участников? Кабельная отрасль в России очень сильная и конкурентная, и традиционно на выставке основу экспозиции занимали именно отечественные кабельные предприятия. Но интересно, что насчет смежных отраслей, поставщиков оборудования, материалов, аксессуаров? Меняется ли соотношение российских и иностранных компаний? Насколько обновился состав участников выставки?

В Cabex 2023 принимают участие более 160 компаний (167 на сегодняшний день). Для сравнения: в Cabex 2022 принимали участие 115 компаний, из них 71 компания принимает участие в выставке этого года. Костяк выставки составляют порядка 45 компаний, которые принимают участие в выставке Cabex на протяжении всего времени ее существования (в этом году выставка будет проходить 21-й раз).

Это флагманы отрасли — крупнейшие производители кабельно-проводниковой продукции. Они являются основой выставки, и их участие в выставке, безусловно, оказывает положительный эффект на успешность мероприятия в целом.

Что касается других разделов выставки: в этом году с материалами для производства кабельно-проводниковой продукции принимает участие 46 компаний (из них 11 иностранных), в прошлом году — 26 компаний (из них 5 иностранных); оборудование для производства кабельной продукции в этом году представляют 32 компании (из них 21 иностранная), в 2022 — 17 компаний (из них 6 иностранных); с электромонтажными изделиями участвуют 15 компаний, в 2022 — 11 компаний, доля иностранных компаний в этом сегменте невелика.



Ни о какой размытости профиля выставки речи здесь не идет

С точки зрения изменения экспозиции, Cabex — это ведь не просто выставка кабелей и проводов, а, скорее, широкая отраслевая выставка, охватывающая сразу несколько индустрий: оборудование, производство полимеров, кабельный бизнес, электротехника и инженеринговые системы. Не размывается ли выставочный профиль и как вы конкурируете за участников с другими выставками? Почему компании не совсем кабельного бизнеса все равно стремятся попасть на Cabex?

Изначально выставка Cabex начиналась именно с кабелей и проводов, то есть с конечного продукта. Постепенно к ним стали добавляться компании с электромонтажными изделиями. Что и логично, так как кабель нужно каким-то образом монтировать, и посетитель, приходя за кабелем, заинтересован к нему подобрать и монтажные системы.

Дальше к кабельщикам «подтянулись» материалщики, то есть к своим потенциальным заказчикам. А потом, вслед за материалщиками, стали участвовать компании с оборудованием для производства кабеля. Таким образом, сейчас мы имеем выставку с участниками, продукция которых обеспечивает полный производственный цикл кабеля и провода.

Что касается посетителя, то можно выделить две основные группы: заказчики кабельной и электротехнической продукции и производители кабельной продукции. С первыми все понятно — это изначальные посетители выставки Cabex.

Вторая часть посетителей (производители кабельной продукции) — это технические специалисты компаний-участников выставки и производители, которые по разным причинам не принимают участие в выставке.

Причин может быть несколько: от небольшого размера предприятия (и они не могут пока конкурировать с выставочными «монстрами») до предприятия, головной холдинг которого является участником выставки. Все эти посетители, приходя на Cabex, решают свои производственные задачи. Заказчики кабельной и электротехнической продукции идут за кабелем к участникам-производителям кабеля, а посетители, представители кабельных предприятий, идут за материалами и оборудованием. Все вместе они также становятся слушателями деловой программы, так как для каждой из этих двух групп посетителей предусмотрена отдельная деловая программа.

Деловая программа

Деловая программа у выставки — это ее сильное место. Что легло в основу деловой программы в 2023 году и кому обязательно стоит ее посетить?

В этом году в рамках деловой программы Cabex будут проходить:

В первый день работы выставки — 14 марта — Научно-техническая конференция имени профессора Пешкова И. Б. «Кабельная промышленность — Наука. Техника. Производство». Организаторы: ОАО «ВНИИ КП, Ассоциация «Электрокабель», Академия электротехнических наук Российской Федерации.



Пользуясь случаем: приглашаю на деловую программу! Вход – бесплатный, по пригласительным билетам на выставку.

Во второй день – 15 марта – конференция «Проектирование кабельных сетей. Актуальные вызовы, развитие нормативной базы и эффективные решения». Организатор – MVK.

В третий день – 16 марта – конференция «Актуальные вопросы индустрии производства кабельно-проводниковой продукции».

Деловая программа первого и последнего дня выставки будет интересна для всех технических специалистов кабельной индустрии: как производителей, так и поставщиков кабельной продукции, материалов и оборудования. Слушатели ознакомятся с итогами работы кабельной промышленности за 2022 год, узнают о новых направлениях в разработках, а также:

- о дальнейших направлениях развития энергетики и перспективах обеспечения ее роста новейшими кабельными изделиями;
- о перспективах и проблемах создания отечественных материалов для изоляционных систем кабелей высокого и сверхвысокого напряжения;
- об обеспечении материалами производства кабелей и проводов в России и многое другое.

Деловая программа второго дня ориентирована на проектировщиков, в фокусе:

- «Совершенствование нормативной документации и стандартов в сфере проектирования, входной контроль качества кабельно-проводниковой продукции».
- «Цифровизация и IT-суверенитет в сегменте проектирования и строительства».



Как Вы видите для себя работу с отраслевыми союзами, например, Алюминиевой Ассоциацией и Ассоциацией «Электрокабель»? Стала ли работа МВК более удобной и системной, помогает ли участие в отраслевых союзах улучшить выставку? Если есть такие примеры пожеланий или наблюдений, расскажите об этом.

Работа и поддержка отраслевых союзов очень важны для выставок. Долговременность и развитие любого выставочного проекта во многом зависит от налаженного конструктивного сотрудничества с отраслевыми объединениями. Они являются своеобразным носителем экспертного ресурса для выставочной отрасли, так как профессионально разбираются в номенклатуре и технологиях экспонируемой продукции, каналах ее движения от производителя к потребителю и в рыночной конъюнктуре. Поэтому коммерческий и информационный успех, отраслевая значимость и признание выставочных мероприятий во многом зависят от степени вовлеченности в них профессиональных объединений. Такая же закономерность прослеживается и в обратную сторону: чем «ближе» организатор выставочного мероприятия к отраслевому союзу, тем больше его понимание специфики отрасли, ее потребностей и направления развития, и, соответственно, тем больше выставка будет отвечать потребностям участников и посетителей.

Безусловно, для Cabex членство в ассоциации «Электрокабель» очень важно.

Конкурентоспособность продукции определяется не в цехах, а на рынке, и выставки являются одним из основных каналов продвижения продукции на рынок. Особенно роль выставки важна, если говорится об импортозамещении и выводе продукции на внутренний рынок. Сейчас как никогда ранее это отвечает интересам промышленной, торговой и инвестиционной политике страны.

Отсюда вывод: в тесном сотрудничестве между отраслевым союзом и выставкой должны быть заинтересованы обе стороны, если они заинтересованы в коммерческом успехе всех участников бизнес-процесса, интересы которых они представляют.

Второй год компания MVK (организатор выставки Cabex) является членом Ассоциации «Электрокабель». Безусловно, для самой выставки членство в ассоциации важно. Тесное общение с членами ассоциации помогает лучше понять потребности кабельной отрасли и дает возможность оказать содействие участникам выставки в решении их задач с помощью выставочных ресурсов.



Выставка — это еще и PR-мероприятие. Компании часто придумывают яркие рекламные кампании, запускают активности, делают необычный дизайн, полиграфию или подарки. Вы, скорее всего, уже видели макеты большинства стендов и общались с большим количеством участников. Можете чуть-чуть приоткрыть тайну, что необычного планируется в экспозиции?

Вы знаете, не так уж много макетов стендов я и видела. Безусловно, наш технический департамент обладает полной информацией в этом аспекте, но не я. У нас на проекте существует разделение обязанностей, и есть сотрудники, которые лучше меня разбираются в некоторых вопросах (в частности в застройке стендов), поэтому я абсолютно полагаюсь на их компетентность.

К тому же я сама люблю сюрпризы (приятные, конечно). Люблю начало выставки, а для меня она начинается с первого дня монтажа. Нравится смотреть, как на пустом месте начинает вырастать город из стендов, и предугадывать, во что превратятся пустые каркасы стен, какие интересные решения найдут участники при оформлении своих стендов. Ведь, по сути, выставочный стенд — это визитная карточка компании. Глядя на его оформление, посетитель должен сразу не только догадаться, чем занимается компания, но и понять нечто большее о компании... Все детали стенда должны создавать единую экспозицию, олицетворяющую продвигаемый товар/услугу и философию компании. Мне безумно нравится находить на нашей выставке именно такие стенды.

Так что в этом вопросе я вам не помощник, сама с нетерпением хочу посмотреть, как будет выглядеть экспозиция.

А что касается новых активностей, то мы в этом году впервые в рамках выставки Cabex запускаем конкурс «Лучший инновационный продукт». Конкурс призван выявить передовые достижения в индустрии кабельно-проводниковой продукции, а также отметить качественные улучшения существующих на рынке продуктов. Объявлено три номинации: «Кабель и провода», «Материалы для производства кабеля», «Электромонтажные изделия». Подача заявок осуществляется с этого понедельника (27 февраля) по 7 марта. Всестороннюю оценку инновационных разработок проводит экспертное жюри в лице специалистов из ОАО «ВНИИ КП» и АЭК, имеющих большой научный и практический опыт в области создания, внедрения наукоемкой кабельной продукцией. Подробная информация — на сайте выставки. Все участники выставки, продукция которых относится к указанным номинациям, информацию о конкурсе получили, и я напоминаю тем, кто еще не успел подать, о возможности успеть это сделать до 7 марта.



Если на соседнем стенде конкурентной вам компании много посетителей, а у вас мало, при этом продукцию вы выпускаете одинаковую, то стоит задуматься над причинами такой ситуации...

Хотел бы спросить о «взрослении» компаний-участников и их развитии. Например, о росте площадей, которые компании запросили для себя в этом году. Я знаю один пример — это компания Genesis, которая в прошлом году стояла с небольшим стандартным стендом, а в 2023 уже делает более масштабную застройку. Есть ли еще примеры заметного роста?

Да, действительно, площадь выставочного стенда компании Genesis в этом году больше, думаю, компания выбрала правильный курс на рост. Желаем ей успехов и процветания. Что касается самого понятия «взросление», оно применимо также и к тем компаниям, которые первый раз участвуют в выставке. Ведь участием в выставке они заявляют бизнес-сообществу о своем существовании, о праве и возможностях бороться за свою часть рынка.

В этом году впервые в выставке принимают участие 50 компаний, среди них: «Ленкабель», «Интерэлектро», Ивановский кабельный завод, «Полимер-Компаунд», Группа «Полипластик», «РИКА Групп», «Русатом МеталлТех», «Моситлаб» и многие другие. Очень надеюсь, что их первый опыт участия в Cabex будет успешным, и они перейдут в категорию постоянных участников нашей выставки.

Многих маркетологов интересует, как выделиться на фоне остальных. Наверное, к числу стандартных «аргументов против выставки» относится то, что там все конкуренты будут стоять буквально друг напротив друга и компании не готовы «делиться своими клиентами». Как вы считаете, этот страх, что «уведут клиента», он обоснован или это просто отговорки?

Компании, опасаящиеся конкуренции на выставке, уже заранее относят себя к проигравшей стороне. Почему бы не посмотреть на участие с другой стороны?!

Всем хорошо известно, что, если в вашем бизнесе много конкурентов, значит, ваш продукт пользуется спросом. Производителям постоянно приходится бороться за выживание — повышать конкурентоспособность товара, а значит, и хорошо знать своих конкурентов. Профессиональные маркетинговые исследования рынка и конкурентов стоят дорого. К тому же все их результаты касаются дня вчерашнего. Участие в выставке — это мониторинг текущей ситуации на рынке. Используйте выставку для изучения своих конкурентов.

Кроме того, участие в выставке является сильным стимулом для развития компании. Все участники выставки находятся в условиях здоровой конкуренции: в равной степени могут предоставить посетителю возможность выбора оптимального по цене и качеству продукта. Выставка помогает ответить на многие ключевые вопросы, если, конечно, все заранее продумать и удачно организовать работу на ней.

Хотел бы спросить о развитии цифровых выставочных сервисов. Например, как развивается цифровые каталоги, визитки, сервис встреч и онлайн-составляющие? Во времена Covid-19 было ощущение, что половина мира уйдет в онлайн, но этого, очевидно, не случилось. Хотя видеозвонки, цифровизацию этот процесс точно подстегнул в развитии. Хотел бы узнать, как развивается «цифровой Cabex»?

В самом деле, прошедшие два года мы пережили период бума онлайн-сервисов. Что-то прочно вошло в нашу жизнь, например, рабочие встречи на онлайн платформах – это стало для нас уже удобной обыденностью. Что-то, наоборот, не прижилось или, скажем, перешло в другой формат. На выставке Cabex было внедрено много online-сервисов, это:

Онлайн-каталог участников выставки и их продукции, который позволяет посетителям заранее ознакомиться с содержанием выставки.

Сервис LeadFrog – приложение, которое доступно всем участникам и посетителям выставки. С помощью приложения пользователи могут быстро обмениваться контактами, сканируя бейджи друг друга.

QR-коды на стендах экспонентов, отсканировав которые посетители могут увидеть и сохранить информацию о компаниях в своих документах. В свою очередь, экспоненты с помощью приложения могут проводить анкетирование посетителей и собирать статистику своих взаимодействий на выставке.



Что касается проведения выставок в режиме онлайн – это было вынужденной мерой, особенно для b2b-сектора. После снятия ограничений стало ясно, что бизнес не готов жить виртуальной жизнью. По данным РБК, в первые посткарантинные месяцы деловая активность в Москве выросла на 35 % по сравнению с прошлогодними показателями. Мы такую тенденцию увидели и по собственным выставкам, прошедшим осенью 2022 года. Так, на выставке Testing & Control 2022, по сравнению с 2021 годом, количество целевых посетителей возросло и превысило даже показатели допандемийного 2019 года. Из статистики: количество посетителей из расчета на одну компанию участника достигло рекордных результатов за все время проведения мероприятия, продемонстрировав рост на 69 % к 2021 году и на 70 % к 2019. Очень надеемся и прикладываем все усилия для того, чтобы такую же статистику по посетителям мы смогли показать и по выставке Cabex 2023.

На выставке традиционно проходит конкурс PR Challenge на лучшую пресс-службу и отдел маркетинга кабельной отрасли. У нас предусмотрено множество номинаций, но мы бы хотели спросить у Вас, какие компании, рекламные интеграции, соцсети, видео и другие активности Вам запомнились? Назовите компании, которые, по вашему мнению, делают очень крутой отраслевой маркетинг и почему.

Среди участников выставки я бы выделила по рекламной активности «Камский кабель», «Цветлит», TDM ELECTRIC, «Метаклэй». Ребята из «Спецкабеля» вообще молодцы – очень активные и креативные, они выпускают по несколько роликов ежемесячно! Их видеоролики – это ответы на вопросы заказчиков. В понятной, простой и легкой для восприятия форме доносится ключевая информация о продукте, раскрываются его конкурентные преимущества. Я вообще не эксперт в кабеле, но, если бы вдруг передо мной поставили задачу приобрести для предприятия партию огнестойкого кабеля, я бы обязательно приобрела его у «Спецкабеля».



Cabex на 100%

Что же касается всех вышеперечисленных компаний: видно, что для реализации своих маркетинговых стратегий они используют максимально возможный набор инструментов – от распространения PR-контента посредством выставочных ресурсов до цифровых каналов коммуникаций: соцсети, YouTube, внешние площадки и, конечно же, RusCable.Ru – проект, объединяющий профессионалов кабельного сообщества и оказывающий активную маркетинговую поддержку нашей выставке.



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 «ВНИИКТ»



АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

Генеральный
информационный
партнер

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

**ПРОЯВИ
СВОЙ
КРЕАТИВ**

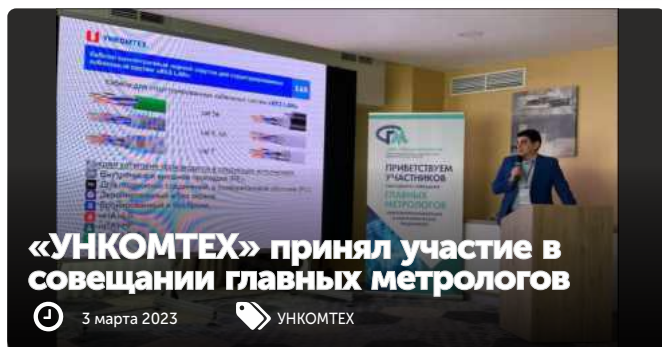


**До встречи
в 2023 году!**

14 – 16 марта 2023 • Россия,
Москва, ЦВК «Экспоцентр», Павильон №1

RusCable 23 PR-challenge

**Ежегодная отраслевая премия портала
RusCable.Ru в сфере маркетинга и PR**



«УНКОМТЕХ» принял участие в совещании главных метрологов

3 марта 2023 УНКОМТЕХ

С 28 февраля по 3 марта 2023 года проходило ежегодное совещание главных метрологов нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий России и СНГ. В этом году совещание посвящено теме «Вызовы 2023, импортозамещение – опыт, проблемы, находки, перспективы. Кадры и компетенции». «УНКОМТЕХ» традиционно принимает участие в совещании и в этом году представил ассортиментную линейку кабелей, разработанных инженеринговым департаментом холдинга в соответствии с требованиями программы по импортозамещению. В рамках доклада были представлены кабели для систем цифровой связи (LAN), а также серия кабелей, выпускаемых под маркой ККЗ. Кабели ККЗ обеспечивают комплексную замену всей линейки импортного кабеля для автоматизированных и роботизированных линий. Заменяемые решения: Belden, Unitronic (Lapp), Teldor, Helukabel, TKD.



Российская катушка полоидального поля для ИТЭР доставлена на площадку сооружения реактора

1 марта 2023 ИТЭР, ITER, ВНИИКТ

10 февраля 2023 г. российская катушка полоидального поля PF1 прибыла к месту сооружения первого в мире международного термоядерного экспериментального реактора ИТЭР. Сверхпроводящий кабель для этой катушки был полностью изготовлен во ВНИИКТ в 2011–2015 годах из сверхпроводника, произведенного на Чепецком механическом заводе в г. Глазове, Удмуртия. Во ВНИИКТ исходный провод на основе сплава NbTi был подвергнут химической очистке, затем покрыт никелем и в пять стадий был скручен в окончательный мощный сверхпроводящий кабель, состоящий из полутора тысяч проволок. Доставка катушки PF1 на площадку ИТЭР завершает российский вклад по сверхпроводникам для ИТЭР. Всего при активном участии ВНИИКТ в России было изготовлено и поставлено 20 % сверхпроводников для огромной электромагнитной системы ИТЭР.



«ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» представил новый номенклатурный справочник

27 февраля 2023 НОМЕНКЛАТУРА

Кабельный Завод «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» разработал новый номенклатурный справочник 2023. В нем представлены более 90 тысяч маркоразмеров кабельно-проводниковой продукции, которые способны обеспечить потребности любого объекта строительства. В каталоге с удобным алфавитным указателем указаны характеристики выпускаемой продукции. Завод выпускает кабель с сечением токопроводящей жилы от 1 до 1000 мм² и гибкостью до 6 класса, в холодостойком «ХЛ» и тропическом «Т» исполнении. Возможно исполнение кабеля пониженной горючести «нг(A)», огнестойкое «FR», безгалогенное «HF», с низкой токсичностью продуктов горения «LSLTx» и низким дымо- и газовыделением «LS».



Полимеры

Новый сшитый полиэтилен Dow ENDURANCE™ HFDD-4201 сокращает время дегазации

1 марта 2023 Dow Chemical, ПОЛИМЕРЫ, КОМПАУНДЫ

Длительные периоды дегазации, продолжающиеся до нескольких недель, увеличивают время производства и приводят к повышению расходов. Разработанный компанией Dow Chemical Europe SA новый изоляционный кабельный компаунд на основе сшитого полиэтилена, выпускаемый под маркой ENDURANCE™ HFDD-4201, преобразует процесс производства кабелей за счет значительного сокращения времени дегазации. ENDURANCE™ HFDD-4201 обеспечивает снижение выбросов углерода и метана на этапе производства кабеля. Общий критерий позволил бы таким инновационным решениям, как компаунд HFDD-4201, оказать реальное влияние на производителей кабелей и поставщиков энергоресурсов, которые заинтересованы в декарбонизации электросетей.



Мероприятия

НПП «ПОЛИПЛАСТИК» проведет научные экскурсии в свой НТЦ в рамках Cabex 2023

2 марта 2023 ПОЛИПЛАСТИК, ПОЛИМЕРЫ, Cabex-2023

НПП «ПОЛИПЛАСТИК» на Cabex 2023 представит разработки для нефтепогружных кабелей, кабелей типа КГТП и КГТП-ХЛ и полупроводящего слоя. А также проведет серию ознакомительных экскурсий в свой Научно-технический центр для производителей кабеля и профильных СМИ. На стенде А803 в павильоне №1 НПП «ПОЛИПЛАСТИК» представит как новые разработки, так и уже знакомые рынку Армлен ПП 63К и Армлен ПП 93К для производства изоляции нефтепогружных кабелей. Специалисты компании будут рады ответить на вопросы по локализации полимерных материалов в отрасли, обсудить пути развития и перспективы кабельной промышленности. Также компания организует серию уникальных экскурсий – ознакомительных туров в Научно-технический центр исследований и разработок НПП «ПОЛИПЛАСТИК».



Представители СИГРЭ приняли участие в конференции «Методы и средства контроля изоляции высоковольтного оборудования»

27 февраля 2023 РНК СИГРЭ, НИК В3, НИК В2

С 14 по 15 февраля в г. Пермь состоялась девятнадцатая ежегодная техническая конференция. На пленарном заседании обсуждали специальный вопрос конференции – «Переносные приборы и системы для диагностики и испытаний высоковольтного оборудования». Представители НИК В3 и В2 РНК СИГРЭ приняли активное участие в пленарном заседании и работе конференции. Также в рамках конференции проведен тренинг методам диагностики оборудования и заслушаны выступления отечественных и зарубежных производителей диагностического оборудования.



СИБКАБЕЛЬ
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**ВЫСОКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ
КАЧЕСТВА**

www.holdcable.com

 [ЧЕСТНАЯ
ПОЗИЦИЯ]

 КАБЕЛЬ
БЕЗ ОПАСНОСТИ

 ХОЛДИНГ
КАБЕЛЬНЫЙ
АЛЬЯНС



 УГМК
ОММС

8 800 7000 100
hkaeholdcable.com



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





Инновации и разработки

MOSITLAB представил новую станцию для зарядки электромобилей



1 марта 2023



РАЗРАБОТКИ, ЭЭС, МОСКАБЕЛЬМЕТ, МКМ, МОСИТЛАБ

«МОСИТЛАБ» представил обновленную версию зарядной станции для электромобилей. Это первая подобная отечественная разработка, полностью разработанная при помощи генеративного искусственного интеллекта. Основные параметры созданной таким образом зарядной станции остались неизменными. Это 22 кВт максимальной мощности переменного тока по трем фазам в корпусе массой менее 13 кг с интерфейсом обмена с электрокаром и портом Ethernet. Но есть целый ряд отличительных особенностей в активе виртуального разработчика.



Maillefer представил новую коническую экструзионную головку – THC 50/90



28 февраля 2023



Maillefer

Компания Maillefer предлагает новую модель конической экструзионной головки – THC 50/90, которая представляет собой отличное решение для производства кабелей среднего и высокого напряжения. Экструзионная головка THC 50/90 предназначена для одновременного наложения трех слоев изоляционных покрытий из сшитого полиэтилена и этиленпропиленовой резины. В этой экструзионной головке используются оптимизированные распределители потока материала на основе технологии Bi-Flow, обеспечивающие точную заданную толщину экструдированного изоляционного слоя и правильную круглую форму кабеля. Сокращение времени пребывания материала в экструдере, оптимизированные каналы потока и эффективное водяное охлаждение обеспечивают длительные производственные циклы и производить кабельные продукты с гладкими поверхностями изоляционных слоев.



Найден способ удешевить производство полиимидных материалов

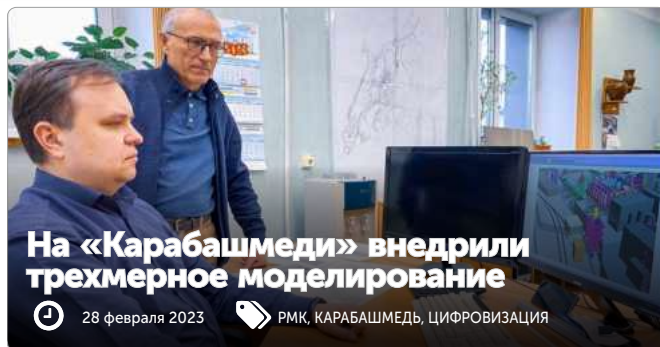


28 февраля 2023



Maillefer

Полиимиды — один из самых дорогих и при этом востребованных классов полимеров. Материалы из него отличаются высоким уровнем термостабильности — из них производят покрытия для защиты от перегрева камеры сгорания и сопла жидкостных ракетных двигателей. Также полиимидные материалы обладают хорошими механическими и электрическими свойствами, они устойчивы к различным органическим растворителям. Исследователи из Ярославского государственного университета имени П. Г. Демидова (ЯрГУ) предлагают получать мономеры с помощью ультразвуковой активации реакции. Запатентованная технология позволяет значительно уменьшить время реакции и удешевляет производство полиимидных материалов. По словам ученых, такой способ может быть востребован в высокотехнологичных отраслях промышленности, в том числе космической.



На «Карабашмеде» внедрили трехмерное моделирование



28 февраля 2023



РМК, КАРАБАШМЕДЬ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ

АО «Карабашмедь» (входит в Группу РМК) внедрило трехмерное моделирование. Детализированная 3D-визуализация позволяет с высокой точностью представить объекты в технологической цепочке, рассмотреть любую форму, деталь, элемент, приспособление и соотношение с сооружениями. Это повысит эффективность работ на всех этапах реализации производственных проектов. 3D-моделирование планируется внедрить на других предприятиях Группы РМК. Так, например, современные технологии визуализации уже используют на Томинском ГОК в Челябинской области.



«Норникель» изучает возможность производить катализаторы для водородной энергетики



27 февраля 2023



ТЕХНОЛОГИИ, НОРНИКЕЛЬ, ВОДОРОД

Концепция развития водородной энергетики в России утверждена на уровне правительства в 2021 году. Среди прочих стратегических инициатив она предполагает создание и развитие в стране водородных промышленных и технологических кластеров. «Норникель» совместно с научным сообществом создал первый прототип палладийсодержащего катализатора — наноразмерный металлический материал для мембранно-электродных блоков, которые используются для генерации электролизного водорода. Для первого прототипа катализатора использовались прекурсоры сторонних производителей. Свойства катализатора не уступают коммерческим аналогам. «Норникель» планирует протестировать прототипы на китайском рынке, чтобы взвесить перспективы коммерческого производства. Согласно плану исследований, следующие прототипы и первые пробные прекурсоры будут готовы в этом году.



Загрязненный радиоактивный бетон смогут дезактивировать с помощью электричества



27 февраля 2023



РАЗРАБОТКИ, ИННОВАЦИИ, ТВЭЛ, РОСАТОМ, ТПУ

Томский политехнический университет (ТПУ) приступил к реализации проекта по созданию установки для дезактивации загрязненного радиоактивными веществами бетона. Работа выполняется по заказу АО «ТВЭЛ». При выводе из эксплуатации ядерно и радиационно опасных объектов и производств после демонтажа оборудования остаются загрязненные бетонные конструкции, которые необходимо дезактивировать. Установка с помощью мощного электрического разряда сможет откалывать на нужную глубину загрязненный поверхностный слой бетона быстрее и эффективнее, чем другие существующие методы. Планируется, что установка будет разработана до конца 2023 года, а в 2024 году пройдет апробацию на площадках Томского Политеха. Принцип работы установки основан на разрушающем действии импульсных электрических разрядов мощностью не менее 10 кВт, которые проходят в толще материала под слоем воды.



GENESIS

WWW.GENESIS-POLYMERS.RU

Полимеры Gelen™ на Cabex 2023

Импортозамещение и рециклинг

Впервые на выставке Cabex 2023 научно-производственное предприятие по выпуску полимерных компаундов Genesis представит новую линейку полимеров под маркой Gelen, включая отработанные аналоги импортных марок ведущих производителей.

Genesis является лидером по внедрению кабельных компаундов из восстановленного полимерного сырья в России. Более 3 лет компания поставляет кабельные марки полиэтиленов, созданные с добавлением переработанного сырья, которые успешно прошли испытания и поставляются на многие кабельные заводы в России и СНГ!

промокод
для регистрации
ruscable22



Cabex



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