

insider Rustable



GAVARY
GROUP

20 years



COMPOLY



TPEcom[®] FRcom[®]

термопластичные
кабельные компаунды

безгалогенные
HFFR компаунды

Скачать каталог



Содержание выпуска

Темы и ключевые материалы выпуска

Обложка / Gavary Compounds

Векторы Gavary Group

Государство и бизнес

Ассоциация «Электрокабель»

EL-комитет НОПСМ

Кабельный бизнес

Кабельный завод «АЛЮР»

Habsans на Cabex 2025

65 лет ЗЭТО

Экструзия спасения

Интервью Gavary

Экструзия спасения

Готовимся к Cabex 2025

Полимерный подкаст Genesis

RusCable PR Challenge

Слушайте на Kabel.FM

Алюминиевая Ассоциация

Спецкабель для судостроения

УНКОМТЕХ и RC3D

ЭКО Компаунд групп



#359
#1 2025

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



ЦВЕТЛИТ
ТРАДИЦИОННАЯ НАДЕЖНОСТЬ

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

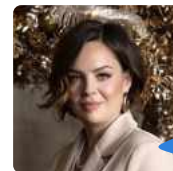
zvetlit.ru

Контакты и редакция



media.ruscable.ru

Проект в медиасети RusCable.Ru



@guseva_ruscable

Telegram главреда

Статистика Insider

Прямых подписчиков
журнала по e-mail

8 498+

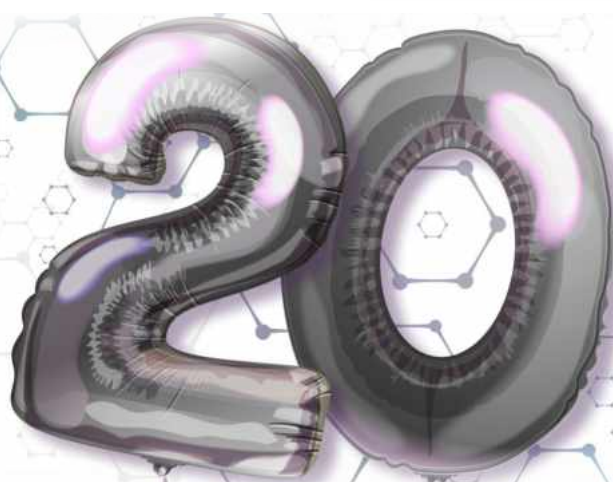
Охват предыдущего
номера журнала

15 784+

Официальный сайт журнала

insider.ruscable.ru





лет

Gavary Compounds В ДВИЖЕНИИ

▶ НОВИНКИ и стратегический рост

В прошлом году компания Гавари Компаундс, производитель полимерных компаундов и часть холдинга Гавари Групп, отметила значимую веху в своей истории — 20 лет успешной работы на рынке. За два десятилетия мы не только зарекомендовали себя как надежный партнер, но и активно развиваемся, внедряя инновации и расширяя ассортимент продукции для различных отраслей промышленности. Наша компания стала свидетелем и участником значительных изменений в полимерной индустрии, и мы гордимся тем, что вносим свой вклад в ее развитие.



Новые компаунды

Компаунд для негорючего безгалогенного внутреннего слоя трубы

Одной из наших ключевых новинок является компаунд для негорючего безгалогенного внутреннего слоя трубы, предназначенной для прокладки кабеля. Этот продукт обеспечивает высокую степень безопасности и надежности в эксплуатации, что особенно важно в условиях современных требований к пожарной безопасности и универсальности прокладки кабельных систем в том числе методом ГНБ. Материал соответствует всем требованиям Россетей, поэтому мы уверены, что этот компаунд станет незаменимым решением для многих компаний выпускающих трубу для прокладки кабеля.

Безгалогенный материал для гофры

Еще одной важной новинкой является безгалогенный материал для гофры, который также предназначен для внутриобъектовой прокладки кабелей и проводов. Этот материал отличается эксплуатационными характеристиками, устойчивостью к внешним воздействиям, отсутствием галогенов в составе, что делает его идеальным выбором для использования в различных условиях. Мы стремимся предложить нашим клиентам только самые качественные и безопасные решения.

Ряд новых марок HFFR и ТЭП для кабельно-проводниковой продукции

Мы также разработали ряд новых марок HFFR и ТЭП компаундов для кабельно-проводниковой продукции, чтобы закрыть потребности Кабельных заводов. Эти материалы соответствуют самым строгим стандартам безопасности и качества, что делает их идеальными для использования в различных электротехнических направлениях.



Мы понимаем, что в условиях быстро меняющегося рынка необходимо не только расширять ассортимент, но и повышать производственные мощности. Это позволит нам не только удовлетворять растущий спрос, но и предлагать нашим клиентам более гибкие и быстрые решения.

Расширение ассортиментной линейки — это лишь часть нашей стратегии. Мы наблюдаем стабильный рост текущих заказов, и производственные мощности компании начинают испытывать нагрузку. Чтобы сохранить нашу отличительную черту — скорость и высокое качество выпускаемой продукции, мы приняли решение о приобретении новой линии для выпуска термоэластопластов от компании JWELL с производственной мощностью 6 000 тонн в год. Планируемый запуск новой линии намечен на второе полугодие 2025 года. Реализация данного проекта позволит нам сократить сроки выполнения заказов и увеличить объемы производства.

Вектор на рост

Кабельные компаунды и участие в Cabex 2025

Мы рады сообщить, что компания Гавари Компаундс примет участие в выставке CABEX 2025, которая пройдет с 18 по 20 марта в ЦВК «Экспоцентр». Это отличная возможность для нас представить не только новинки, но и текущие материалы, которые уже завоевали доверие многих партнеров. На выставке мы планируем рассказать о наших продуктах для кабельного рынка.



TPEcom®

Термопластичные композиции

- ✓ Термопластичный компаунд на основе SEBS и SBS каучуков, обладающий высокой эластичностью при отрицательных температурах и отличительными физико-механическими свойствами.

TPEcom® — термоэластопласты, которые включают в себя различные марки для технических изделий, кабельно-проводниковой продукции, пищевой и медицинской направленности, а также для легкой промышленности. Эти материалы отличаются высокой прочностью и устойчивостью к воздействию различных факторов, что делает их идеальными для широкого спектра применения.



FRcom®

Безгалогенные композиции

- ✓ Безгалогенные компаунды HFFR — это композиции на основе полиолефинов с уникальным набором добавок и наполнителей, придающих изделию свойство самозатухания и малодымности.

FRcom® — безгалогенные HFFR компаунды, предназначенные для кабельно-проводниковой продукции и АКП панелей. Эти материалы обеспечивают высокую степень защиты от огня и соответствуют современным требованиям безопасности, что делает их идеальными для использования в строительстве и электротехнике.



EVAcom®

EVA компаунды

- ✓ Высокая устойчивость к старению.
- ✓ Широкий выбор твердостей и расширения.
- ✓ Богатая цветовая гамма.
- ✓ Экологически чистый материал.
- ✓ Устойчивость к перепадам температур.
- ✓ Высокие физико-механические показатели.

EVAcom® — вспененные ЭВА компаунды, которые находят применение в легкой промышленности, производстве колес для колясок и детских велосипедов, а также в зоотоварах и демпферных системах. Эти материалы отличаются легкостью и прочностью, что делает их универсальными для различных производственных нужд.

Открыты для нового

На выставке мы будем рады ответить на все интересующие вопросы и обсудить возможности сотрудничества с новыми и существующими партнерами. Мы уверены, что наше участие в CABEX 2025, станет важным шагом в укреплении позиций компании на рынке и расширении нашего влияния в полимерной индустрии.



Ждем на Cabex 2025

**Приглашаем посетить наш стенд номер С615
в павильоне ФОРУМ с 18 по 20 марта 2025!**

20 лет на рынке — это не только время, но и опыт, который мы готовы использовать для создания качественных и инновационных решений в полимерной индустрии. Мы уверены, что впереди нас ждут новые достижения и успехи, и будем рады идти к ним вместе с нашими партнерами. Наша команда продолжает работать над улучшением существующих продуктов и разработкой новых, чтобы соответствовать самым высоким стандартам и ожиданиям клиентов.

Мы благодарим всех наших партнеров и клиентов за доверие и поддержку на протяжении этих 20 лет. Вместе мы создаем будущее полимерной индустрии, и мы уверены, что впереди нас ждут только новые горизонты и возможности для роста.



Государство и бизнес

Законопроект о совершенствовании применения технических условий принят в первом чтении

Государственная Дума приняла в первом чтении изменения в Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации», предусматривающий обязательное применение требований стандартов организаций (СТО) и технических условий (ТУ) в случае публичных заявлений о соответствии продукции этим документам. Законопроектом предусматриваются положения о регистрации сведений об СТО и ТУ в Фонде и обязательность соблюдения их требований изготовителем при публичном заявлении о соответствии продукции таким документам, а также заложены положения, направленные на совершенствование механизмов экспертизы СТО и ТУ. Инициатива предполагает создание равных условий для производителей, независимо от стандартов, по которым они работают. При этом, у производителя практически всегда есть выбор – применять свой собственный СТО или ТУ, или же пользоваться требованиями ГОСТов.



Стройматериалам готовят обязательные организованные торги

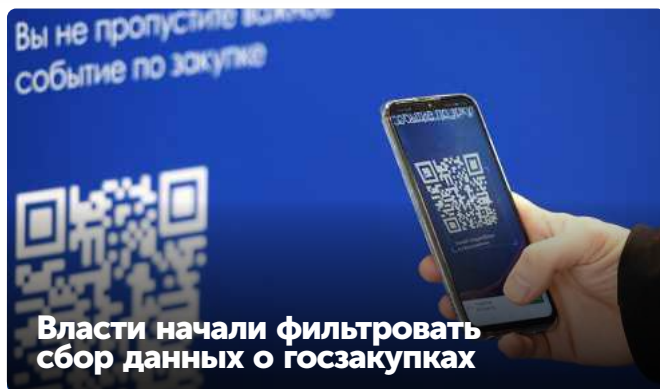
Власти ищут способы сдерживания роста цен на стройматериалы. В Минстрое рассматривают возможность обязательной реализации на бирже не менее 10% от общего объема производства базовой продукции, перечень которой пока еще определяется. За счет регулирования минимального объема биржевых продаж можно будет попытаться сдержать цены, как уже было сделано с рынком нефтепродуктов в 2021–2022 годах. В то же время использовать эту модель на рынке стройматериалов будет сложнее из-за широкой номенклатуры товаров.



Марат Хуснуллин: Приняты меры поддержки строительной отрасли

Председатель Правительства Михаил Мишустин подписал постановления, которые продлят ещё на год особенности реализации строительных проектов.

Принятые меры позволяют сократить сроки и стоимость строительства, снизить нагрузку на бизнес, что особенно важно в нынешней экономической ситуации. Главная задача – обеспечить завершение строительства объектов, чтобы граждане их гарантированно получили. Кроме того, важно сохранить высокие темпы развития строительной отрасли и обеспечить запуск новых проектов», – сказал Заместитель Председателя Правительства Марат Хуснуллин.



Власти начали фильтровать сбор данных о госзакупках

С 1 января 2025 г. власти ограничили автоматический сбор данных о госзакупках. Уведомление об изменении порядка получения соответствующих сведений юридическими и физическими лицами появилось на сайте единой информационной системы (ЕИС). Речь идет об информации и документах в машиночитаемом виде, т. е. в формате, позволяющем анализировать данные с помощью программного обеспечения без необходимости тратить время на их подготовку. Теперь для получения таких документов, размещенных в ЕИС, вместо FTP-сервера используются только «сервисы отдачи документов и информации», сказано в сообщении.



Кабельный бизнес

Спецкабель выполнил 15 уникальных спецзаказов в 2024 году

В 2024 году московские кабельные заводы, обладающие статусом промышленного комплекса, продемонстрировали впечатляющие результаты, произведя 80 тысяч километров кабелей, причем половину из них изготовил «Спецкабель». Эта информация была озвучена Анатолием Гарбузовым, главой Департамента инвестиционной и промышленной политики Москвы. Сергей Лобанов, вице-президент предприятия, сообщил, что «Спецкабель» активно инвестирует в инновации и внедряет новые технологии: сегодня здесь разрабатываются 20 новых высокотехнологичных проектов, связанных с производством медных и оптических кабелей. Кроме того, на заводе запущены в серийное производство 6 новых групп изделий, что позволит удовлетворить потребности разных отраслей. Также сотрудники компании выполнили 15 уникальных специальных заказов, среди которых проекты для новых промышленных направлений.



Завод «Энергокабель» подводит итоги 2024 года и награждает сотрудников

28 декабря на Заводе «Энергокабель» прошло ежегодное новогоднее собрание. В преддверии праздника руководство предприятия подвело итоги работы в 2024 году и рассказало сотрудникам о планах на ближайшую перспективу. Уже традиционно торжественное мероприятие открыл с приветственным словом Председатель Совета директоров Дмитрий Викторович Пташинский. В своем выступлении он поблагодарил коллектив за плодотворный труд в уходящем году, озвучил достигнутые результаты по основным направлениям развития, подчеркнул необходимость дальнейшего поддержания высокого уровня качества продукции и увеличения объемов производства в новом 2024 году.

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ О ПРИРОДЕ ФАЛЬСИФИКАТА

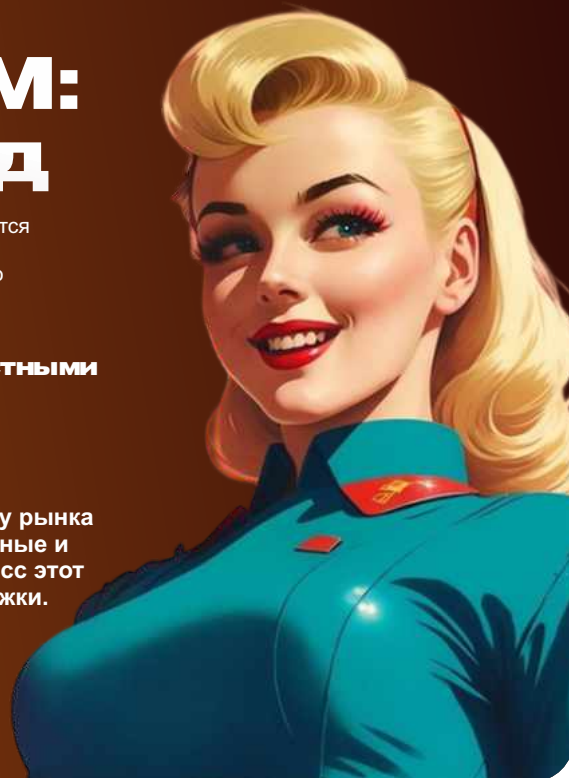
EL-Комитет НОПСМ: Планы на 2025 год

Подводя итоги проделанной работы за прошедший период, EL-Комитет НОПСМ делится своими планами на 2025 год со всеми подписчиками и сторонниками. Основным направлением деятельности комитета останется реализация проектов и инициатив по выявлению и предотвращению распространения кабельного фальсификата, а также борьба с недобросовестными производителями и продавцами подобных изделий.

- 1 Независимая оценка качества кабеля**
- 2 Борьба с недобросовестными участниками рынка**
- 3 Развитие методов оценки качества**
- 4 Нормативно-правовые инициативы**

Мы уверены, что сейчас самое время переходить на «светлую» сторону рынка и начать (кто еще не успел) производить и продавать только качественные и безопасные изделия. Как показывает опыт некоторых компаний, процесс этот не быстрый и не дешевый, но конечная цель оправдывает такие издержки.

Читать о планах EL-комитета



Проверки и результаты за январь 2025

«Биконнект» и «Стинкабель»

В рамках усиления контроля над качеством кабельной продукции EL-Комитет НОПСМ провел мониторинг на маркетплейсах. В августе 2024 года на платформе Озон был приобретен кабель торговой марки "Стинкабель" производства компании "Биконнект". При технических испытаниях выявлены значительные отклонения от стандартов ГОСТ:

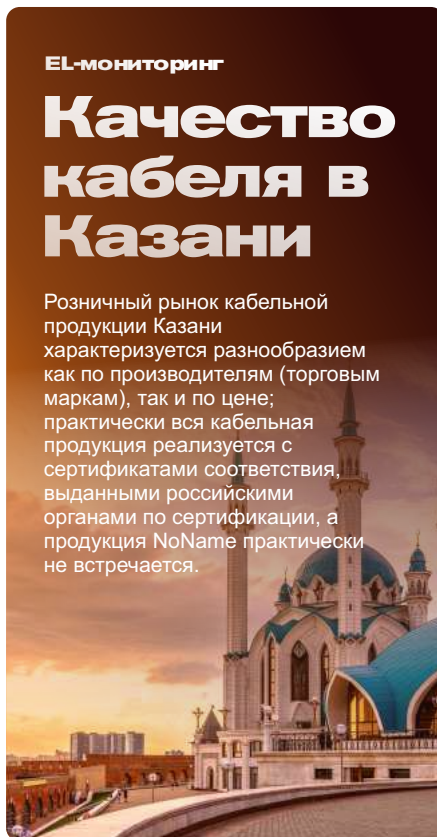
Толщина изоляции ТПЖ занижена на 21,7%;
Толщина оболочки из ПВХ занижена на 12,8%;
Превышено допустимое значение электрического сопротивления на 3,3%.
По результатам испытаний была организована претензионная работа как с продавцом некачественного кабеля, так и с его производителем. К разбирательству по данному факту активно подключились территориальные подразделения Роспотребнадзора и Росстандарта: продавцу на маркетплейсе ОЗОН (Магазин ZUBAIR, ИП Зубайраев М.А.) объявлено предостережение о недопустимости нарушения обязательных требований Федерального закона № 184-ФЗ, а в отношении производителя (ООО «Биконнект») ЦМТУ Росстандарта в ближайшие дни начнет проверку.

За последние два года организация протестировала шесть образцов кабелей "Биконнект" и "Стинкабель", ни один из которых не соответствовал требованиям ГОСТ. У производителя отсутствуют действующие сертификаты соответствия, продукция реализуется с использованием сомнительного киргизского сертификата.

EL-мониторинг

Качество кабеля в Казани

Розничный рынок кабельной продукции Казани характеризуется разнообразием как по производителям (торговым маркам), так и по цене; практически вся кабельная продукция реализуется с сертификатами соответствия, выданными российскими органами по сертификации, а продукция NoName практически не встречается.



EL-Комитет НОПСМ продолжает мониторинг качества кабеля в российских регионах

На текущей неделе представителями EL-Комитета НОПСМ совместно с экспертами Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан в 8 розничных магазинах электротехники Казани произведены закупка и отбор 23 образца кабельной продукции следующих торговых марок: АЛКЗ, АЛЬФАКАБЕЛЬ, АРКАД КАБЕЛЬ, КАБЭКС, ВЭКЗ, МОНЭП, ГЕРМЕС, ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ НН, ЛЕПТОН, RCABLE, ТИТАН

EL-Комитетом НОПСМ получены результаты технических испытаний в рамках мониторинга в городах Северо-Кавказского федерального округа в конце 2024 г.

Результаты технических испытаний в аккредитованной лаборатории свидетельствуют о том, что 13 из 23 образцов кабеля и провода не соответствуют требованиям качества и безопасности ГОСТ.

Подробности



Входит в ТОП-200 самых влиятельных отраслевых союзов России

ВЫСШАЯ ЛИГА КАБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

80%

РЫНКА КАБЕЛЬНОЙ
ПРОДУКЦИИ ПО ОБЪЕМУ
ПЕРЕРАБОТКИ МЕТАЛЛОВ

АЭК осуществляет планомерную многолетнюю работу по направлениям:

**КОНСОЛИДАЦИЯ
МНЕНИЯ ОТРАСЛИ**

**АНАЛИТИКА
И ИССЛЕДОВАНИЯ**

**ПОДДЕРЖКА НАУКИ
И ОБРАЗОВАНИЯ**

**GR-ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
С ГОСУДАРСТВОМ**

**МЕРОПРИЯТИЯ
И NETWORKING**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ПРОЕКТЫ**

**ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ
ДОСТИЖЕНИЙ ОТРАСЛИ
И КАБЕЛЬНЫХ ПРОФЕССИЙ**

**КОЛЛЕГИАЛЬНЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ PR
И СПЕЦПРОЕКТЫ**

**РАЗВИТИЕ
IT-СЕРВИСОВ
И ЭКОСИСТЕМЫ**

ВСТУПАЙТЕ В АССОЦИАЦИЮ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ»



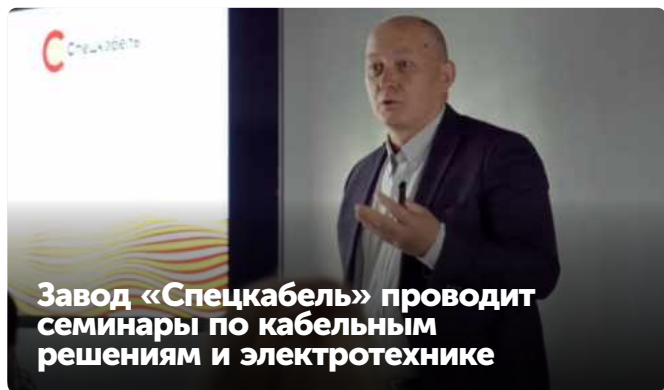
НП «Ассоциация Электрокабель»
Россия, 111024, г. Москва, шоссе Энтузиастов, д. 5
Тел/факс: 8 (495) 911-81-50 info@elektrokabel.ru

Отдел информационной политики АЭК – RusCable.Ru
Россия, 111024, г. Москва, Электродный проезд, д. 8 оф. 18
Тел/факс: +7 (495) 229-33 36, aek@ruscable.ru



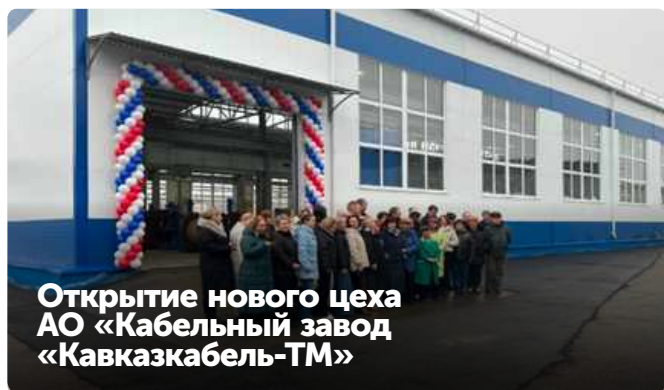
Режкабель подвел итоги 2024 года

В конце декабря на Режевском кабельном заводе состоялась торжественная линейка в честь подведения итогов 2024 года. Юбилейный год для Режкабеля стал плодотворным и полным реализации масштабных проектов в различных сферах. Предприятие подошло к началу нового года с отличными результатами в области продаж, производства продукции, а также популяризации бренда завода. Открыл мероприятие генеральный директор предприятия. Он выступил с речью, поблагодарив сотрудников за их вклад в развитие завода.



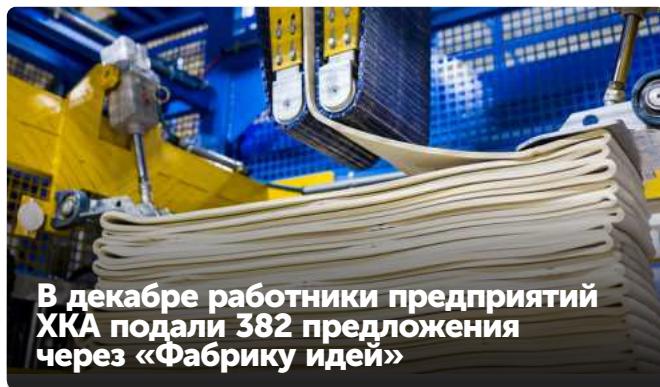
Завод «Спецкабель» проводит семинары по кабельным решениям и электротехнике

Завод «Спецкабель» приглашает принять участие в специализированных семинарах, посвященных кабельным решениям и инновациям в сфере электротехнических изделий. В программе мероприятий представлен широкий выбор тем, каждая из которых будет интересна различным специалистам отрасли. Не упустите возможность узнать о последних достижениях в сфере кабельной продукции от ведущих экспертов отрасли!



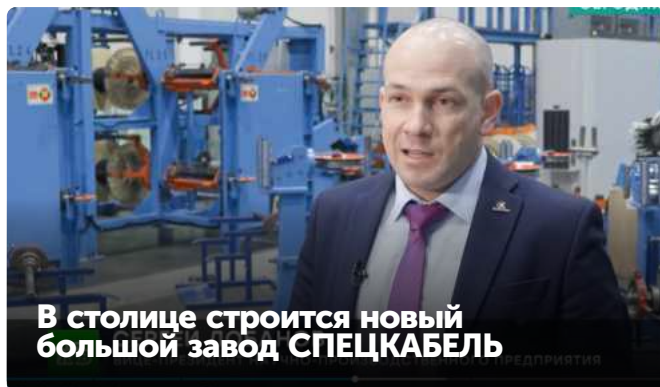
Открытие нового цеха АО «Кабельный завод «Кавказкабель-ТМ»»

26 декабря завершились пусконаладочные работы и был открыт новый цех АО «Кабельный завод «Кавказкабель-ТМ»». Цех оснащен современным высокотехнологичным оборудованием, благодаря чему удалось создать новые рабочие места в регионе и значительно увеличить объемы переработки сырья и выпуска продукции – до 800 тонн меди ежемесячно. Ассортимент завода включает свыше 50 000 маркоразмеров кабельной продукции. В результате модернизации производства, диапазон сечений серийно выпускаемых силовых кабелей на номинальное напряжение до 3 кВ увеличился до 300 мм². Оптимизация производственных процессов позволяет выпускать продукцию в кратчайшие сроки. Завод непрерывно работает над расширением ассортимента и совершенствованием системы контроля качества.



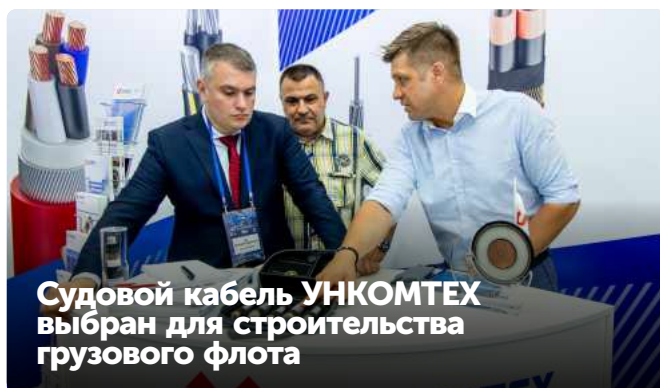
В декабре работники предприятий ХКА подали 382 предложения через «Фабрику идей»

Через «Фабрику идей» в декабре работники предприятий подали 382 предложения, 344 было реализовано. На кольчугинском предприятии самым идейным оказался опрессовщик цеха Сергей Данилов, а на томском – инженер-конструктор 2 категории Евгений Зиновьев. Коллеги подали в сумме 30 идей. В Кольчугино опрессовщик цеха Леонид Люднєв предложил изменить конструкцию съемника для замены технологического инструмента на линии изолирования кабеля. Съемник имел короткие ручки, что делало процесс замены инструмента трудоемким: рабочему было неудобно крутить его. Леонид предложил на 50 мм увеличить длину ручек, а также удлинить тело съемника, чтобы отодвинуть зону рук от горячего механизма линии. В течение смены работники ремонтно-эксплуатационного управления модернизировали съемник – процесс замены инструмента стал более безопасным и удобным.



В столице строится новый большой завод СПЕЦКАБЕЛЬ

Промышленность столицы стремительно развивается – об этом рассказали в программе «Сегодня в Москве» на телеканале НТВ на примере нескольких предприятий, включая кабельный завод «Спецкабель». Такое развитие стало возможным благодаря поддержке со стороны городских властей. «Спецкабель» – ведущий российский производитель качественных инновационных кабелей, которые находят применение в оборонной, атомной и космической промышленности. Благодаря своей надежности продукция, выпускаемая заводом, известна как на российском, так и на международном рынках.



Судовой кабель УНКМТЕХ выбран для строительства грузового флота

Судовой кабель марки «UniFlex» использован для постройки универсального сухогрузного судна-контейнеровоза по проекту 00108. Строительство осуществляется на заводе «Лотос» и в 2025 году запланирован спуск на воду первых 4 российских контейнеровозов проекта 00108, а к 2030 году их количество достигнет 25 единиц. На кабельную продукцию под маркой «UniFlex» получена разрешительная документация.

На одной ВОЛНЕ с судостроением



Стимулирование судостроения

Недавно стало известно, что в проекте федерального бюджета на 2025–2027 годы предусмотрено серьёзное финансирование программы «Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений».

Сумма впечатляет:

- 2025 год – 28,291 млрд рублей,
- 2026 год – 57,742 млрд рублей,
- 2027 год – 98,465 млрд рублей.

Это показывает, насколько важно для страны развивать судостроение и поддерживать отечественных производителей. Более того, каждый год на проект «Стимулирование спроса на отечественную продукцию судостроительной промышленности» планируется выделять больше 135 миллионов рублей.

Кабельный завод «Спецкабель» уже давно зарекомендовал себя как важный игрок в этом процессе. Продукция предприятия отвечает самым высоким стандартам качества и надёжности, обеспечивая работу сложных объектов в экстремальных условиях. В 2024 году Спецкабель представил новинку – экранирующую плетёнку из луженой проволоки. Она защищает кабели от электромагнитных помех и выдерживает температуру от -70 °С до +155 °С. Такой материал прослужит более 30 лет и прекрасно подойдёт для атомных ледоколов и других судов, испытывающих сильные вибрации и удары.

Продукция «Спецкабель», включая кабели СКАБ-С, силовые кабели СКАБ-М и симметричные кабели СПЕЦЛАН, широко используется в судостроении. Завод остаётся надёжным партнёром отрасли, предлагая решения, которые полностью отвечают современным требованиям.

«Спецкабель» – на одной волне с судостроением!

Читать статью





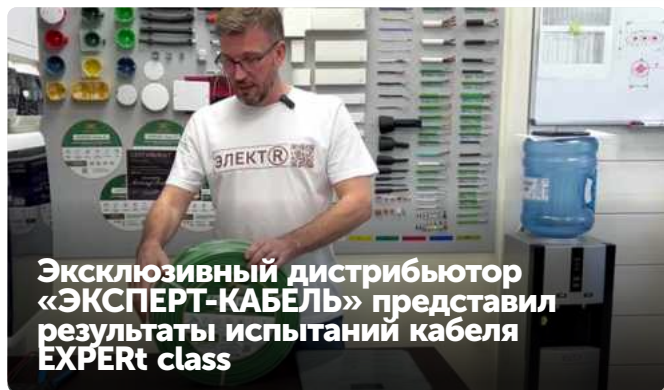
Оборудование в наличии, собственный склад запасных частей, инструмента и оснастки для поставляемого оборудования, а еще самая большая команда специалистов в кабельной отрасли

АД АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

Участник
Ассоциации
«Электрокабель»

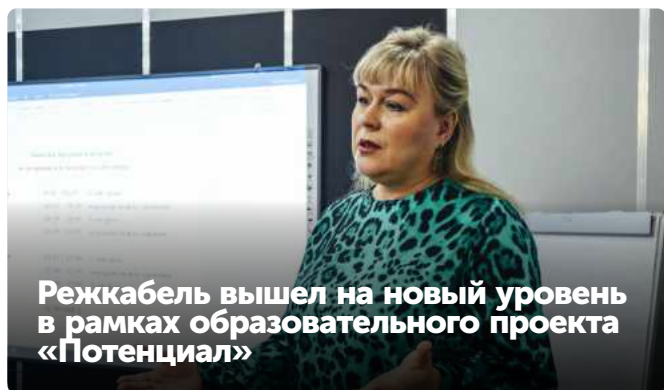


info@chinacable.ru
+7 (968) 937 9713



Эксклюзивный дистрибьютор «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» представил результаты испытаний кабеля EXPERT class

Кабельный завод «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» представляет результаты испытаний новой партии кабеля EXPERT class, проведенных своим эксклюзивным дистрибьютором, руководителем компании ЭЛЕКТРО (ООО «ИнстаЭл») Александром Бабенко. Результаты тестирования представлены для ознакомления широкой аудитории.



Режкабель вышел на новый уровень в рамках образовательного проекта «Потенциал»

С 2021 года Режевской кабельный завод вместе с Режевским политехникумом (РПТ) активно развивает образовательный проект «Потенциал». За эти годы проделана масштабная работа: создана современная материально-техническая база, сотрудники завода прошли подготовку как педагоги, а также открыты уникальные лаборатории на базе обоих учреждений. Регулярная профориентационная деятельность помогла открыть одну из самых уникальных в Уральском федеральном округе специальностей — «Электроизоляционная, кабельная и конденсаторная техника».



Новая эра безопасности: GENESIS выпустил первые 10 тонн безгалогенового GELEN HFFR 400 для кабелей «нг-HF» и «нг-FRHF»

GENESIS выпустил первые 10 тонн инновационного безгалогенового полимерного компаунда GELEN HFFR 400. Этот материал не только задаёт новый стандарт пожарной безопасности, но и превосходит аналоги по ключевым параметрам.

GELEN HFFR 400: безопасность, морозостойкость, эффективность. Новый компаунд разработан для производства оболочек и изоляции кабелей исполнения «нг-HF» и «нг-FRHF», которые применяются в офисах, метро, на производственных объектах, в медицинских и образовательных учреждениях. Однако сферы его применения гораздо шире: Кабели общего и специального назначения для атомной промышленности, судостроения, РЖД и метроостроения; Арктическое исполнение кабелей (монтаж при -60°C); Системы пожарного оповещения и военно-промышленный комплекс.



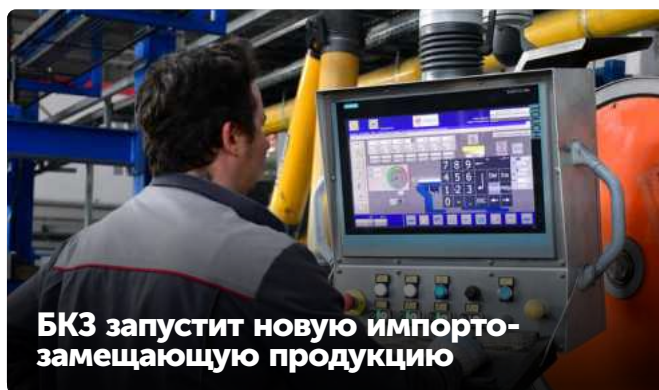
ПАК «СОКОЛ» — в реестре ГИСП

Программно-аппаратный комплекс «СОКОЛ», который в этом году был зарегистрирован в качестве товарного знака, вошел в ГИСП. Таким образом, он стал первой разработкой «МОСИТЛАБ», включенной в перечень Минпромторга. Попасть в ГИСП — престижно для каждой компании: представленные здесь предприятия могут участвовать в тендерах для государственных и муниципальных нужд, в тендерах крупных государственных компаний, в закупках для нужд обороны страны и безопасности государства. Кабельные решения ГК «Москабельмет», в которую входит «МОСИТЛАБ», представлена в ГИСП с 2022 года: в реестре значится продукция «Завода Москабель» по более чем 56 ТУ, включая кабели известных марок «ТЭВОКС» и «КРИОСИЛ». Также в ГИСП входят кабельные муфты компании-партнера «РИКА Групп».



Новинка в линейке кабелей для добывающей промышленности «ЭКМ Холдинг» — кабели ИнСил(Ш) на напряжение 1140 В

ООО НПП «ИНТЕХ» освоило производство шахтного кабеля ИнСил(Ш) для подземных и открытых горных работ на номинальное переменное напряжение 1140 В номинальной частоты 50 Гц на основных и 380 В на вспомогательных жилах. Кабели обладают повышенными техническими характеристиками и изготавливаются по ТУ 27.32.14-028-92800518-2024. Продукция предназначена для прокладки по горизонтальным и наклонным выработкам шахт без ограничения разности уровней, на поверхности шахт, рудников, по скважинам на подвеске к тросу, а также для прокладки в земле.



БКЗ запустит новую импортозамещающую продукцию

ООО НПП «ИНТЕХ» освоило производство шахтного кабеля ИнСил(Ш) для подземных и открытых горных работ на номинальное переменное напряжение 1140 В номинальной частоты 50 Гц на основных и 380 В на вспомогательных жилах. Кабели обладают повышенными техническими характеристиками и изготавливаются по ТУ 27.32.14-028-92800518-2024. Продукция предназначена для прокладки по горизонтальным и наклонным выработкам шахт без ограничения разности уровней, на поверхности шахт, рудников, по скважинам на подвеске к тросу, а также для прокладки в земле.

Повышение роста спроса на кабельную продукцию в 2023 году открыло массу возможностей производителям увеличить долю на рынке, что, в свою очередь, способствовало существенному усилению конкуренции. Кабельным заводам стало труднее бороться за потребителя снижением цены, увеличением объемов производства и сокращением сроков поставки. Динамика рынка заставляет производителей развивать и наращивать мощности, автоматизировать бизнес-процессы, повышать эффективность.



КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «АЛЮР»: ЕСТЬ ЗАДАЧИ — ЕСТЬ РЕШЕНИЯ!

Кабельный завод «АЛЮР», где качество продукции и совершенствование технологических процессов остаются определяющим фактором, в 2024 году приступил к очередному этапу обновления и модернизации производственной базы предприятия.

Смонтирована и введена в эксплуатацию новая современная высокопроизводительная экструзионная линия. Проведена реконструкция машины грубого волочения медной проволоки. Ожидается поставка линии бронирования кабельных изделий, крутильной машины двойной пучковой скрутки. Начаты работы по автоматизации процесса разбутовки кабельной продукции. Это позволит увеличить объем выпускаемой продукции, получить запас производственных мощностей и сократить сроки изготовления заказов по востребованной номенклатуре.

Модернизация основного производственного оборудования направлена на расширение номенклатуры выпускаемых кабельных изделий, улучшение эффективности технологических процессов, снижение издержек, повышение стабильности работы завода, а также на снижение себестоимости продукции.



АЛЮР В ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ КАБЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ РОССИИ

Сегодня, ООО «Кабельный завод «АЛЮР» входит в десятку крупнейших заводов по производству кабельно-проводниковой продукции в России, является членом Ассоциации «Электрокабель» и активным участником Ассоциации «Честная позиция». Площадь завода составляет более 40 000 м². На предприятии разработана, внедрена и сертифицирована Система менеджмента качества ISO 9001 применительно к разработке, производству и поставке кабельной продукции, а также система экологического менеджмента ISO 14001:2015 и менеджмента безопасности труда ISO 45001:2018.



СКАЧАТЬ КАТАЛОГ

100 000 КМ
КАБЕЛЯ И ПРОВОДА В ГОД
18 000 ТОНН
ПЕРЕРАБОТКА МЕДИ И АЛЮМИНИЯ
12 000+
МАРКОРАЗМЕРОВ ИЗДЕЛИЙ

Каждый год производится более 100 000 километров кабеля и провода, перерабатывается около 18 000 тонн металлов. Завод производит более 12 000 маркоразмеров кабельных изделий, в числе которых кабели силовые для передачи и распределения электрической энергии на номинальное переменное напряжение до 1 Кв; кабели контрольные для электрических приборов, аппаратов и распределительных устройств; провода и шнуры, предназначенные для электрических установок в осветительных и силовых сетях.

Продукция производства ООО «Кабельный завод «АЛЮР» более 25 лет реализуется на российском рынке и в странах СНГ, а также включена в Единый реестр российской радиоэлектронной продукции. Заключением Министерства промышленности и торговли РФ подтверждено производство продукции на территории Российской Федерации. Кабельные изделия производства ООО «Кабельный завод «АЛЮР» успешно применяются в жилищном строительстве, на промышленных объектах, при строительстве и реконструкции зданий образовательных, медицинских, культурных, научных, спортивных учреждений, деловых и торговых центров, складских комплексов и т.п.



Кабели силовые

пожаробезопасные,
бронированные,
экранированные,
гибкие



Кабели контрольные

пожаробезопасные,
бронированные,
экранированные



Провода

силовые, установочные,
пожаробезопасные



MARKET@ALUR.RU

ALUR.RU

(81153) 9-43-41



Продлен срок действия заключения о готовности НП ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ к производству продукции для АЭС

По результатам проверки, проведенной специалистами АО «ВО «Безопасность», было подтверждено и изменен срок действия Письма-заключения № Р-И-98 от 18.08.2020. Это заключение удостоверяет готовность АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» производить продукцию 2 и 3 классов безопасности категории качества QA2 и QA3 для АЭС «Руппур» в Народной Республике Бангладеш. АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» производит свыше 80 марок кабельной продукции, предназначенной для использования на атомных станциях. К этой продукции предъявляются строгие требования по качеству, так как она должна выдерживать эксплуатацию в условиях высоких температур, изменения давления и влажности, а также воздействия экстремального излучения и сейсмических нагрузок в случае аварийных ситуаций.



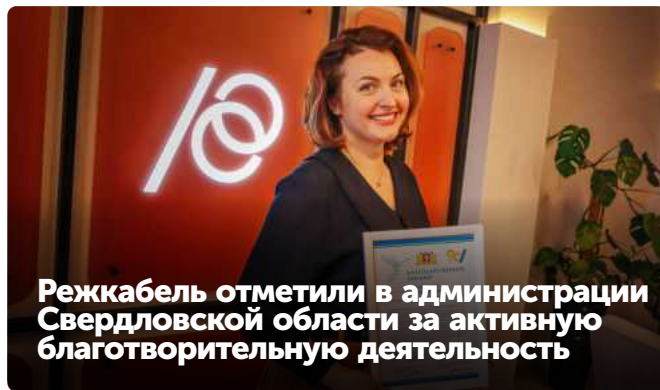
«Саранскабель» приглашает на выставку Cabex 2025

ООО «Саранскабель» приглашает посетить свой стенд на крупнейшей выставке кабельно-проводниковой продукции «CABEX-2025». Посещение выставки — это возможность ознакомиться с тенденциями рынка, узнать о перспективных разработках производителей кабельной продукции, а также провести переговоры с руководителями предприятия, техническими и коммерческими специалистами. ООО «Саранскабель» представит широкий ассортимент производимой кабельно-проводниковой продукции, в том числе: кабели силовые с изоляцией этиленпропиленовой резины торговой марки «СКЭПРОН», монтажные кабели торговой марки «СКЭМО», нефтепогрузные кабели. Даты проведения выставки: 18-20 марта 2025 года. Место проведения: Москва, ЦВК «Экспоцентр», Павильон «Форум». Номер стенда ООО «Саранскабель»: C237.



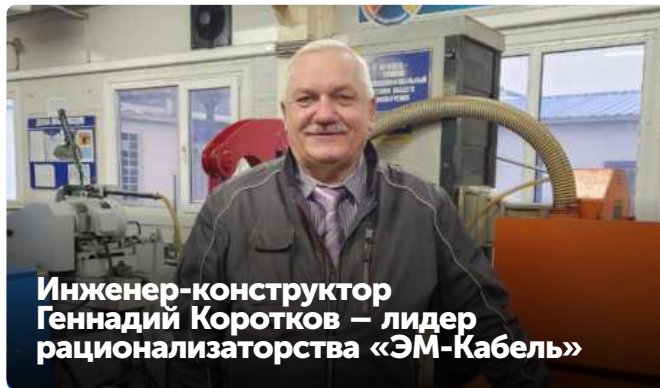
Завод по производству кабельной арматуры 0,4-500 кВ СКАТ завершил монтаж кабельной арматуры напряжением 500 кВ

В октябре 2024 года кабельная система СКАТ-ТатКабель 500 кВ успешно прошла типовые испытания в аккредитованном испытательном центре завода ТатКабель. Впервые были расширены основные требования к условиям проведения месячных испытаний. В кабельную систему 500 кВ к двум штекерным муфтам в ячейке с элегазовой изоляцией, была добавлена испытательная бочка с двумя штекерными муфтами в среде трансформаторного масла, таким образом, максимально воссоздав условия работы штекерных муфт в существующих кожухах трансформаторных вводов 500 кВ на Нижнекамской ГЭС АО «Татэнерго».



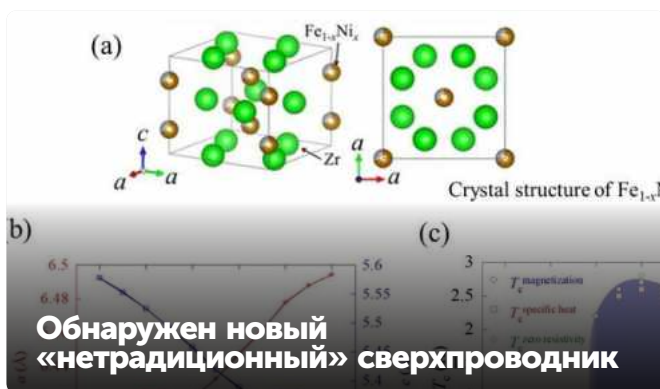
Режвексель отметили в администрации Свердловской области за активную благотворительную деятельность

Режевской кабельный завод активно участвует в благотворительных проектах на территории Режевского городского округа (РГО). Так, в 2024 году предприятие оказало поддержку спортивным, образовательным и культурным учреждениям региона. В прошлом году Режвексель принял участие в соревнованиях по традиционному зимнему эндуро в качестве спонсора. Также оказал помощь спортивно-оздоровительному комплексу «САТУРН» в закупке инвентаря. В свою очередь, завод активно взаимодействовал с администрацией РГО по вопросу участия в организации таких городских мероприятий, как День молодежи и День города.



Инженер-конструктор Геннадий Коротков — лидер рационализаторства «ЭМ-Кабель»

Каждый квартал компания «ЭМ-Кабель» отмечает своих талантливых сотрудников, предлагающих идеи для улучшения производственных процессов. За четвертый квартал 2024 года инженер-конструктор Геннадий Коротков представил 12 рационализаторских предложений, половину из которых уже внедрили на предприятии. Его инициативы сосредоточены на улучшении условий труда и повышении точности технологических операций. Геннадий также активно участвует в работе комиссии по рассмотрению рационализаторских предложений, используя свои знания и опыт для поиска эффективных решений. Благодаря его усилиям работа на производстве становится более легкой, точной и безопасной. Он убежден, что самые простые решения зачастую оказываются самыми эффективными.



Обнаружен новый «нетрадиционный» сверхпроводник

Исследователи из Токийского столичного университета открыли новый сверхпроводящий материал. Они объединили железо, никель и цирконий, чтобы создать новый цирконид переходного металла с различным соотношением железа и никеля. В то время как цирконид железа и цирконид никеля не являются сверхпроводящими, новые смеси демонстрируют «куполообразную» фазовую диаграмму, характерную для так называемых «нетрадиционных» сверхпроводников — перспективного направления для разработки высокотемпературных сверхпроводящих материалов, которые могут получить более широкое применение. Исследование опубликовано в журнале Journal of Alloys and Compounds.



HABSANS

Встречаемся на Cabex 2025

начинаем кабельный сезон с Habsans!

Выставка Cabex 2025, которая пройдет с 18 по 20 марта в Москве, является важным мероприятием в области кабельной промышленности в России и странах СНГ и участие в нем, позволяет нам не только продемонстрировать свои продукты и ознакомиться с услугами, но и встретиться с нашими клиентами, обсудить возникшие вопросы и понять, как мы можем улучшить сервис.

Подготовка к выставке Cabex 2025 началась ещё во время участия в Wire China 2024. Это мероприятие дало нам возможность собрать полезные идеи и информацию, которые были учтены при разработке концепции нашего стенда на Cabex.

Помимо того, что мы с Вами сможем побеседовать, обсудить вектор сотрудничества, на нашем стенде также будет представлен широкий спектр комплектующих и запчастей для кабельного оборудования, который соответствует современным стандартам качества и безопасности. Мы стремимся предложить решения, которые не только отвечают техническим требованиям, но и разработаны с учетом реальных потребностей клиентов.

**Сергей
Брехер**

Руководитель Habsans

18-20 марта

Москва, Экспоцентр,
павильон «Форум»

**СТЕНД
СЗ35**



Для нас важно взаимодействовать с клиентами и получать обратную связь о нашей продукции. Мы работаем над созданием открытого диалога и всегда приветствуем отзывы, которые помогают нам улучшать наши предложения и делать их более конкурентоспособными.

**Вера
Иванкевич**

Коммерческий директор
Habsans / ИП Иванкевич

WWW.HABSANS.COM



HABSANS



www.habsans.com

HABSANS – производитель и поставщик кабельного оборудования, предоставляющий комплексные решения в области проектирования, разработки, сборки, тестирования, наладки и пуска оборудования для промышленных производств. Мы обеспечиваем полную поддержку от проектирования до технического обслуживания, гарантируя вашему бизнесу бесперебойную работу.

Офис и склад запчастей Habsans в России

Наши услуги подкреплены наличием представительства и склада в России, что обеспечивает эффективное взаимодействие с клиентами.



Кабельное оборудование



Запчасти и комплектующие



Дополнительное оборудование



+7 924 101 77 33 (What's App)
+86 135 2176 0917 (Wechat)

www.habsans.com info@habsans.com

АД АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ



Оптоволоконные сети смогут передавать до 5 раз больше информации в секунду благодаря усилителям из кварцевого стекла с висмутом

Ученые создали усилитель для длин волн телекоммуникационного диапазона. Это устройство размером с ноутбук состоит из стекла с добавками висмута. Когда лазерное излучение проходит сквозь такой световод, оно становится более сфокусированным, благодаря чему передаваемый сигнал усиливается. Разработка позволяет усиливать сигнал в диапазоне длин волн в 5 раз больше, чем в современных устройствах. Поскольку подобные усилители используются в оптоволоконных кабелях, обеспечивающих интернет-соединение, новое устройство теоретически позволиткратно увеличить количество данных, передаваемых по оптоволокну. Результаты исследования, поддержанного грантом Российского научного фонда (РНФ), опубликованы в Journal of Lightwave Technology.



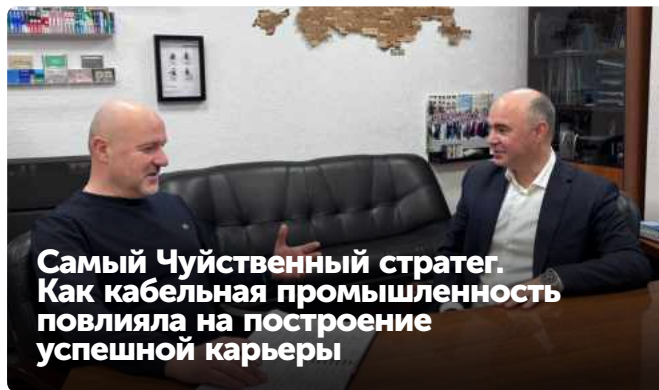
Масштаб мысли и амбиций «Акрон Холдинга». Первое не футбольное видеоинтервью Павла Морозова

«Акрон Холдинг» продолжает консолидировать активы и развивать свое производственное направление. Недавно в состав холдинга вошло еще одно предприятие - «Завод ЭЛКАП». Всего за несколько лет «Акрон» стал крупнейшим игроком не только кабельного рынка. Сейчас в холдинге более 100 юридических лиц и 32 производственных предприятия в различных регионах страны. В своем первом не футбольном видеоинтервью, руководитель и основатель холдинга Павел Морозов рассказал о текущей ситуации в компании, о важнейших успехах и вызовах, стоящих перед ней. Он также делится мнением о социально-экономической ответственности бизнеса, подчеркивая важность создания комфортных условий для сотрудников. Интервью затрагивает не только промышленную деятельность, но и социальные проекты, связанные с футбольным клубом и академией, которые стали важной частью идентичности «Акрона». Холдинг слишком большой, чтобы говорить только о кабеле, но каждый кабельщик должен понимать реальный масштаб «Акрона».



Евгений Крюков назначен на пост Коммерческого директора Группы компаний Daccord

С 10 января 2025 г. Евгений Крюков назначен на пост Коммерческого директора Группы компаний Daccord, объединяющей бывшие активы Группы Legrand в России и Беларуси (ООО «ДАККОР», АО «Контактор» и ООО «ЭБС»).



Самый Чувствительный стратег. Как кабельная промышленность повлияла на построение успешной карьеры

Станислав Анатольевич Чуй — необычный человек с богатым жизненным опытом и интересной карьерой. Мы познакомимся с ним много лет назад, когда он только начинал свой путь в кабельной отрасли и был руководителем компании «Виста Кабель». На тот момент эта компания была одним из первых серьезных игроков на кабельном рынке. Это было время, когда рынок только начинал формироваться, и о крупных дилерах еще никто и не слышал. Станислав не просто кабельщик, он человек, который прошел множество профессий и испытаний. После своего ухода из кабельного бизнеса, он погрузился в совершенно другую сферу — стал работать в атомной энергетике и на высоких должностях в Министерстве промышленности и торговли. Это был период его жизни, наполненный новыми вызовами и достижениями.



Зарубежные новости

Японская Yokogawa Electric объявила о выпуске системы непрерывного контроля технического состояния подводных силовых кабелей

Японская корпорация Yokogawa Electric* заявила о выпуске системы непрерывного контроля технического состояния подводных КЛ – OpReX™ Subsea Power Cable Monitoring (OpReX), в т.ч. используемых для передачи электроэнергии, вырабатываемой шельфовыми ВЭС. В OpReX используется специализированное ПО и система оптоволоконных датчиков температуры (DTSX Fiber Optic Temperature Sensor), которая подключается к оптическим волокнам, проложенным вместе с токопроводящими жилами подводной КЛ. OpReX за счет непрерывного измерения температуры по всей длине подводной КЛ и статистического анализа обеспечивает возможность выявлять места повреждения защитного покрова, брони и изоляции подводной КЛ 24 часа в сутки в течение 365 дней в году. Используя расширенные функции диагностики и инструменты визуализации, такие как отображение температуры в реальном времени, операторы могут на раннем этапе выявлять повреждения подводных КЛ, которые, как правило, связаны с изменением температуры в месте повреждения.



Электротехника

«Контактор» получил лицензии на конструирование и изготовление оборудования для АЭС

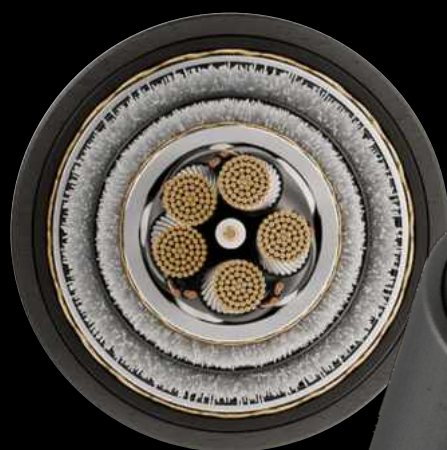
АО «Контактор» получил от Ростехнадзор лицензии, предоставляющие право на конструирование и изготовление оборудования для ядерных установок. Среди оборудования, которое попадает под действие лицензий: автоматические и неавтоматические выключатели на номинальные токи до 7300А с номинальным напряжением не выше 1500 В переменного и постоянного тока, разъединители и переключатели, низковольтные комплектные устройства, комплектные распределительные устройства и микропроцессорные блоки защиты.

RC3D.ru

RENDERING
CINEMATIC 3D

СОЗДАЕМ ПРЕМИАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ

СТУДИЯ
ПРОМЫШЛЕННОГО
ДИЗАЙНА



RusCable
STUDIO



УНКОМТЕХ

www.uncomtech.ru

Сверхпроводник



ИРКУТСКАБЕЛЬ



Высокотемпературный биполярный
сверхпроводящий кабель

Сверхвысокое напряжение



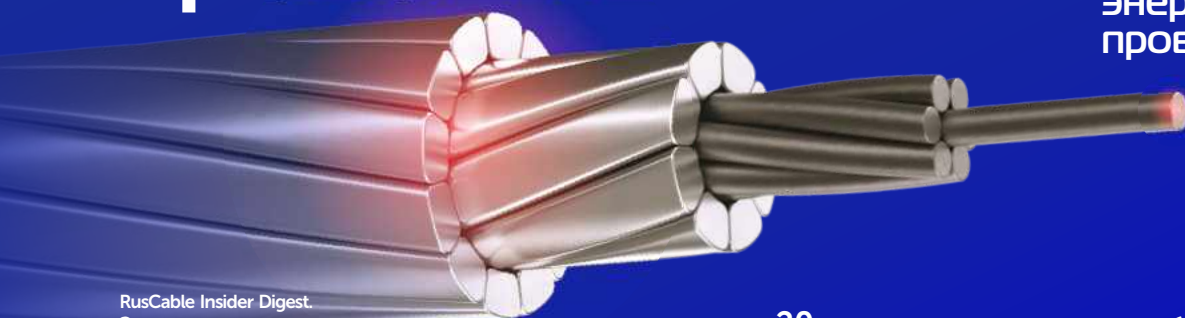
КИРСКАБЕЛЬ



Напряжение до 550 кВ
Сечение до 3000 мм²

Компактированные неизолированные провода для ВЛ

Неизолированные
энергоэффективные
провода





ЗАО «ЗЭТО» – крупнейший производитель электротехнического оборудования для сетевых предприятий, нефтегазового комплекса, железных дорог и метрополитена, сельского и городского хозяйства. Уже 65 лет великолукский завод идет в ногу со временем, разрабатывая и выпуская продукцию, отвечающую требованиям заказчиков в РФ и за рубежом. Благодаря внедрению инновационных технологий и постоянной модернизации ЗЭТО уверенно входит в сотню лучших предприятий России.

ЗЭТО

65 лет делаем мир ярче

На территории бывшего СССР, пожалуй, нет электрических сетей, в которых бы не использовались аппараты Великолукского ЗЭТО. Свою летопись предприятие ведет с 1959 года, когда в СССР полным ходом шла индустриализация и требовались новые мощности. Перед новым заводом высоковольтной аппаратуры была поставлена задача – обеспечить страну качественной электротехнической продукцией. Уже спустя несколько лет коллектив выпускает изделия, способные конкурировать на международной арене.



ЗАО «ЗЭТО» – предприятие полного технологического цикла, который включает в себя заготовительные, инструментальные, механо-обрабатывающие цеха, участки сварки и литья.

В 1960-е годы начат серийный выпуск разъединителей, выполнены первые поставки в Китай, Албанию и Афганистан. Завод бурно развивается, в 70-е строятся новые производственные корпуса. В 1980-е продукцию поставляют на электростанции в более чем в 30 стран мира.

У руля предприятия всегда стояли прозорливые, грамотные управленцы. В тяжёлые 90-е завод смог не только выстоять, сберечь специалистов и налаженные связи, но и освоить новые сегменты рынка, включая строительство метро, железных дорог и др.

С преобразованием в ЗАО «ЗЭТО» в начале 2000-х производитель выходит на новую ступень развития. Запущена масштабная программа модернизации, которая открыла двери для внедрения новых технологий и выпуска инновационного оборудования. Это позволило улучшить качество изделий и адаптироваться к меняющимся требованиям рынка.



Алексей Федоров / Генеральный директор

Наши изделия разрабатываются с применением передовых технологий, требований и пожеланий заказчиков, вся продукция имеет необходимую аттестацию и разрешительную документацию для поставок.

Сегодня предприятие выпускает электротехническое оборудование на все классы напряжения от 10 до 1150 кВ - свыше 400 наименований. Изделия поставляются во все 89 субъектов РФ и 20 стран мира.

Завод располагает развитой конструкторской и технологической базой, что дает возможность не только производить типовое оборудование для рынка энергетики, но и вести собственные разработки. Многие конструктивные и технологические решения уникальны, а по ряду параметров оборудование превосходит зарубежные аналоги.

Высокое качество изделий – неизменный приоритет, тщательный контроль ведется на каждом производственном этапе. Весомым преимуществом стало наличие аккредитованного испытательного центра, расположенного на территории завода, одного из крупнейших в стране.

Шеф-монтаж и обслуживание сложных проектов

ЗЭТО оказывает услуги по проведению шеф-монтажных работ, предлагает клиентам послегарантийное сервисное обслуживание. Открыт проектный центр в Москве. Для выполнения полного спектра работ созданы строительно-монтажные подразделения в Санкт-Петербурге, Казани и Красноярске.



95% локализации

ЗЭТО в числе немногих промышленных предприятий РФ, где уровень локализации производства по ряду позиций достигает 95%.

В 2009 году освоено новое направление – производство элегазового оборудования. Изделия ЗЭТО востребованы энергетиками страны и зарубежья, линейка продукции постоянно расширяется.

Сейчас завод предлагает потребителям выключатели 110-330 кВ, измерительные трансформаторы тока 110-500 кВ и напряжения 110-500 кВ, комбинированные трансформаторы тока и напряжения 110 кВ. С 2018 года налажен выпуск комплектных распределительных устройств с элегазовой изоляцией КРУЭ-110 кВ. В 2024 году произведена первая поставка КРУЭ-220 кВ.

В реализации проекты, связанные с элегазовым оборудованием. Если еще несколько лет назад значительную долю этого рынка занимали западные производители, то сейчас свободную нишу заполняют отечественные компании.

В 2017 году проект по разработке элегазового оборудования ЗАО «ЗЭТО» признан лучшим по импортозамещению в РФ.

Цеха пополняют современные станки с ЧПУ. За 2024 год введено в эксплуатацию 50 единиц нового оборудования. Это позволяет повысить эффективность производства и качество изделий за счет сокращения времени на изготовление деталей и снижения ошибок.

– Мы выполняем роль якорного предприятия Псковского электротехнического кластера, – говорит руководитель. – Это очередной весомый шаг в сторону повышения локализации на территории России и области, наш вклад в программу импортозамещения. Сегодня завод использует комплектующие от участников кластера. Более 13 псковских предприятий производят высокотехнологичную и конкурентоспособную продукцию, которая снижает импортозависимость страны.



За последние 3 года на электрические подстанции по всей России поставлено более 100 ячеек производства ЗАО «ЗЭТО».

Работа во имя энергобезопасности и укрепления суверенитета России

Задача завода прежняя – это обеспечение современным высокотехнологичным оборудованием энергообъектов страны, повышение авторитета отечественной энергетики.

Участие в приоритетных стройках

Отметим самые яркие работы ЗЭТО последних лет. Так, азотный трансформатор тока 110 кВ явился альтернативой традиционным трансформаторам этого типа с элегазовой и масляной изоляциями. Авторский проект не имеет аналогов, создан абсолютно безопасный, экологически чистый продукт.

Уже упоминалось инновационное оборудование – КРУЭ-110 кВ. Решение позволяет в разы снизить площадь энергообъекта, то есть подстанцию можно установить в городской черте, труднодоступных районах с ограниченной территорией. Применение устройства обеспечивает также оптимальную защиту аппаратов от загрязнения и коррозий в местах с неблагоприятной экологией. Кроме того, ЗЭТО разработал уникальное оборудование для первого в мире международного экспериментального термоядерного реактора ITER.

В пул важнейших заказчиков входят ПАО «Россети», ПАО «РусГидро», ГК «Росатом», ПАО «Газпром», ОАО «РЖД», ПАО «Транснефть», ПАО «Роснефть», предприятия добывающей и перерабатывающей промышленности.

На заводе всегда проявляли заботу о людях, считая коллектив самой большой ценностью. Обеспечение достойного уровня жизни и труда работников по-прежнему в центре внимания руководства. Сейчас здесь трудится порядка 2 тыс. человек.

Совместно с учреждениями образования города ЗЭТО готовит кадры по ряду рабочих профессий, действует стипендиальная программа для студентов и абитуриентов. На предприятии думают о новой смене, укрепляя сотрудничество с ведущими вузами РФ, приглашая на практику, а затем и в команду лучших выпускников. Как отмечает руководитель, это позволяет развиваться и строить перспективные планы.

В числе партнеров завода – МЭИ, СПбПУ, Казанский и Ивановский государственные энергетические университеты, ПсковГЭУ.

Завод никогда не стоял в стороне от участия в социальных инициативах региона, различных общественных мероприятиях, благотворительных акциях. Предприятие традиционно оказывает поддержку учреждениям культуры, образования, спорта, ветеранским и научным организациям,

малообеспеченным семьям, активно благоустраивает родной город. ЗЭТО ежегодно выступает одним из спонсоров масштабного спортивного праздника – международной встречи воздухоплателей в Великих Луках. И так, позади 65 лет славной истории. За это время завод остался верен собственному пути развития – созданию высококачественных электротехнических изделий. Сегодняшние достижения стали возможны благодаря профессионализму команды, программам перевооружения и разработке новой продукции, оптимизации бизнес-процессов и постоянному росту компетенций сотрудников.



– Реализация социальных программ, повышение профессионального уровня, обучение персонала – это по сути вложения в человека и, безусловно, инвестиции в будущее, – подчеркивает Алексей Федоров. – В дальнейших планах – наращивание темпов производства, повышение его эффективности, освоение инновационных изделий, выход на новые рынки, – говорит генеральный директор. А еще то, что наш коллектив всегда настроен на успех.

Смотреть фильм

65 лет делаем мир ярче

Смотрите и слушайте

Официальный партнер круглосуточной трансляции радио Kabel.FM

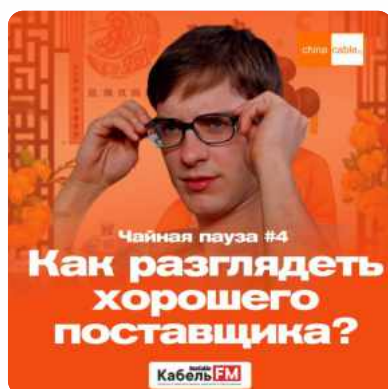


Производство LAN-кабеля
любой сложности и объема



Новые выпуски RusCable Live

Еженедельные выпуски с аналитикой кабельного бизнеса, обзором актуальных новостей, эксклюзивными материалами и специальными проектами и форматами с интерактивом.



Чайная пауза ChinaCable.Ru

Хороших поставщиков нужно искать в Китае, а те, кто здесь — приехали заработать. Слушайте подкаст и рубрику Чайная Пауза.



ОКЛ Подкаст со Спецкабелем

Экспертный проект об ОКЛ. Как устроены, создаются, работают и реализуются проекты с ОКЛ (огнестойкими кабельными линиями). История, стандарты, разработка, монтаж, продажи, сертификация и испытания ОКЛ.



IEKтрический подкаст

Эксперты различных сфер будут обсуждать самые актуальные и интересные темы электротехнического рынка. Подкаст IEK GROUP.

Слушайте там, где привыкли



Слушайте
ВКонтакте



Послушайте на
Яндекс Музыке



Listen on
Apple Podcasts



Ирина Казовская
председатель Алюминиевой Ассоциации

АНТИКРИЗИСНЫЙ АЛЮМИНИЙ

Предложения Алюминиевой Ассоциации по мерам государственной поддержки предприятий металлургии и машиностроения для предотвращения кризиса в этих отраслях

В Совете Федерации состоялся круглый стол «О мерах государственной поддержки предприятий металлургии и машиностроения для предотвращения кризиса в этих отраслях».

Ирина Казовская, председатель Алюминиевой Ассоциации, рассказала о вкладе и проблемах алюминиевой отрасли, а также акцентировала внимание на ряде приоритетных вопросов, касающихся достижения технологического суверенитета страны, стимулирования спроса на конечную продукцию алюминиевой промышленности и развития смежных алюмопотребляющих отраслей.

Председатель Алюминиевой Ассоциации отметила ключевые меры поддержки: повышение внутреннего спроса, протекциальная защита внутреннего рынка от импортной продукции, поддержка экспорта, включающая развитие новых направлений и открытие новых рынков в дружественных странах и решение транспортно-логистических проблем, а также развитие новых мощностей.

Спикер подчеркнула, что на фоне растущего импорта продукции, важно обеспечить защиту внутреннего рынка и усилить контроль за ввозимой продукцией, (включая литые и кованые диски, радиаторы отопления, стройматериалы, тепличные комплексы и т.д.). Необходимо запретить компаниям с иностранным (из недружественных стран) присутствием участвовать в государственных и муниципальных закупках наравне с отечественными предприятиями. Дополнительным импульсом для роста промышленного потенциала может стать стимулирование заказчиков к выбору продукции сделанной в России – через субсидии, налоговые льготы и другие меры государственной поддержки. В России на рынке появляется более 100 тыс. тонн в год новой конечной алюминиевой продукции высоких переделов, в том числе благодаря проектам развития спроса, которые

реализует Алюминиевая Ассоциация и входящие в нее 150 компаний. Обеспечить рост потребления алюминия внутри страны призван разработанный по инициативе Алюминиевой Ассоциации План Правительства по стимулированию спроса на продукцию алюминиевой промышленности, действующий с 2016 года и актуализированный до 2030.

В текущих условиях его реализация с учетом современных вызовов и возможностей позволит стимулировать развитие мощностей, создание высокотехнологичной продукции на основе алюминия и новых рынков сбыта.

Стимулирование производства и продвижение инновационной продукции позволяет объективно оценивать выгоды от их применения.

Так, алюминиевая катанка и кабельная продукция доказали свою экономическую эффективность и надежность при реновации и строительстве жилых и административных зданий, объектов здравоохранения, образования и культуры, спортивных сооружений и др. Проекты с применением в инженерных сетях проводников с токопроводящими жилами из алюминиевых сплавов обеспечивают экономно бюджетных средств до 50% в сравнении с аналогами. Внедрение эффективных инновационных алюминиевых решений для электросетевой инфраструктуры в зонах подтвержденного дефицита сетевой мощности позволяет повысить эффективность работы электросетевого комплекса и обеспечить их надежность.

Для обеспечения устойчивого развития объектов капитального строительства, транспортной и дорожной инфраструктуры важно ввести в ТЗ на проектирование требования, учитывающие полный жизненный цикл объектов и стоимость их владения и сделать их обязательными. Это позволит сократить затраты на

эксплуатацию и стимулировать использование современных экологических материалов и технологий, включая алюминий.

Транспортно-логистическая система Российской Федерации столкнулась с дефицитом пропускных и провозных способностей и оказалась не способна полностью обеспечить потребности отрасли. Высокотехнологичная алюминиевая отрасль испытывает трудности с вывозом готовой продукции и обеспечением производства сырьем. Для бесперебойной работы предприятий предлагается внести изменения в Правила недискриминационного доступа перевозчиков к инфраструктуре железнодорожного транспорта общего пользования, повысив приоритетность экспортных перевозок алюминия (сейчас – очередь «к» (10я из 12ти), а перевозки импортного глинозема (60% от потребностей, сейчас – в очереди «м» (последняя 12я)).

В качестве дополнительных мер поддержки предлагается инициировать переговорный процесс о заключении преференциального торгового соглашения между ЕАЭС и Индией, договоренность об ускоренном заключении которого была достигнута между лидерами наших стран в июле 2024 г. Быстрой альтернативой могло бы стать заключение временного соглашения по более узкой товарной номенклатуре, включая алюминий и ряд товаров из него, что будет способствовать увеличению товарооборота и положительно скажется на динамике ВВП обеих стран, а также поможет достичь цели в \$100 млрд товарооборота между нашими странами к 2030 году.

Алюминиевая отрасль – один из лидеров в развитии взаимовыгодного сотрудничества между Россией и Китаем. Мы заинтересованы в использовании механизмов межгосударственного взаимодействия, в т.ч. на региональном уровне, для привлечения китайских инвесторов в проекты по развитию алюминиевой промышленности в России. Также были затронуты вопросы финансирования новых проектов переработки алюминия на 291 тысяч тонн, в том числе широкого профиля для вагоностроения и других отраслей. Широкий профиль – ключевой проект для достижения технологической независимости в строительстве вагонов для ВСМ.

Совет Федерации намерен провести отдельное совещание по проблемам алюминиевой отрасли и путям их решения.

**ПОЧЕМУ
ИНДУСТРИЯ
ПОЛИМЕРОВ
ЖИВЕЕ, ЧЕМ
КАБЕЛЬНЫЙ
БИЗНЕС И ЧТО
С ЭТИМ МОЖНО
СДЕЛАТЬ?**

ЭКСТРУЗИЯ СПАСЕНИЯ

С 21 по 24 января 2025 года в Экспоцентре проходила Рупластика – это выставочная площадка, где в одном месте собраны все компетенции и технологической области в области полимерного сырья. RusCable.Ru посетил выставку и посмотрел на нее с точки зрения кабельщика, чтобы понять — как тренды полимерной индустрии будут определять вектор развития кабельного бизнеса.

**Пластиковый мир победил.
Суперконцентрат Рупластики 25
и новая полимерная доктрина
для кабельного бизнеса**



Не человеческий масштаб

Рупластика 2025 очень большая. Это выставка не человеческого масштаба, которую нереально обойти, посмотреть и вникнуть ни за один, ни за четыре дня.. В RUPLASTICA 2025 приняли участие свыше 1000 технологических компаний, представляющих более 20 стран (совместно с UPAKEXPO и RECYCLING SOLUTIONS, проекты Пресс-формы и Штампы и Additive Minded). Есть отдельные экспозиции компаний из Турции, Китая, Италии, Ирана, Индии и др., а наибольшую площадь, по традиции, займут более 500 производителей из 39 регионов России. Общая площадь выставки превысила 25 000 м2, а стенды находятся в 8 павильонах и залах комплекса. Ожидаемая посещаемость около 30000 человек.



Экспозиция объединяет в одном пространстве несколько смежных областей, охватив весь жизненный цикл полимеров – от синтеза и превращения в изделие, до вторичной переработки и утилизации. На выставке такого масштаба можно только успеть проработать свой конкретный интерес. Несмотря на масштабность события все действительно неплохо организовано и распределено.

Фотография идеально передает то, что можно увидеть на Рупластике. Тут и мешки с полиэтиленом и оборудование и коробки и разного уровня стенды. Выставка по-настоящему огромная и разноплановая.



Стенд Лукойла второй по воспринимаемому размеру после Сибура. Так стенд воспринимается, когда проходишь рядом.

Компании действительно находятся в тематических зонах, оборудование с оборудованием, сырье в павильоне Форум, отдельно пресс-формы. Нет излишнего микширования для заполнения пространства. Все четко, понятно, структурировано и по-разному. Например, выставка UPAKEXPO смотрится сильно проще по сравнению с полимерной индустрией. Здесь и масштаб компаний скромнее и продукт понятнее. А вот сырьевые компании показали себя по полной.

На фото Илья Комаров, сотрудник НПП «Полипластик». Радует, что лица на выставке и в компании не меняются каждый год. Компетенции накапливаются и сохраняются.



Открытая видеостудия на выставке Рупластика 2025. Организаторы постарались и создали удобное пространство для съемок. RusCable.Ru запишет интервью с участниками и гостями мероприятия.



Компаундеры и кабельщики больше посетители, чем участники выставки. Можно застать и такую классическую сцену с рюмками. Хорошее дело. Нетворкинг по-полной.



Сибуром единым

В центральной зоне павильона Форум расположился самый крупный стенд Рупластики - стенд компании Сибур. С южной стороны от него Лукойл, с западной - НПП Полипластик, а с северной и восточных сторон стенды компаний поменьше и поскромнее. Стенд Сибура, безусловно, выступает доминантой выставки и формирует путь движения людей. Пока в центральной зоне павильона Форум буквально не протолкнуться, всего в паре стендов в стороне могут быть абсолютно пустые коридоры со скучающими участниками. Такова реальность. Из наблюдений - отдельные переговоры и технические помещения Сибура, которые использовались для гардероба и для хранения вещей. Эти "переговорки", по суммарной площади, наверное, больше любых других стендов на выставке.



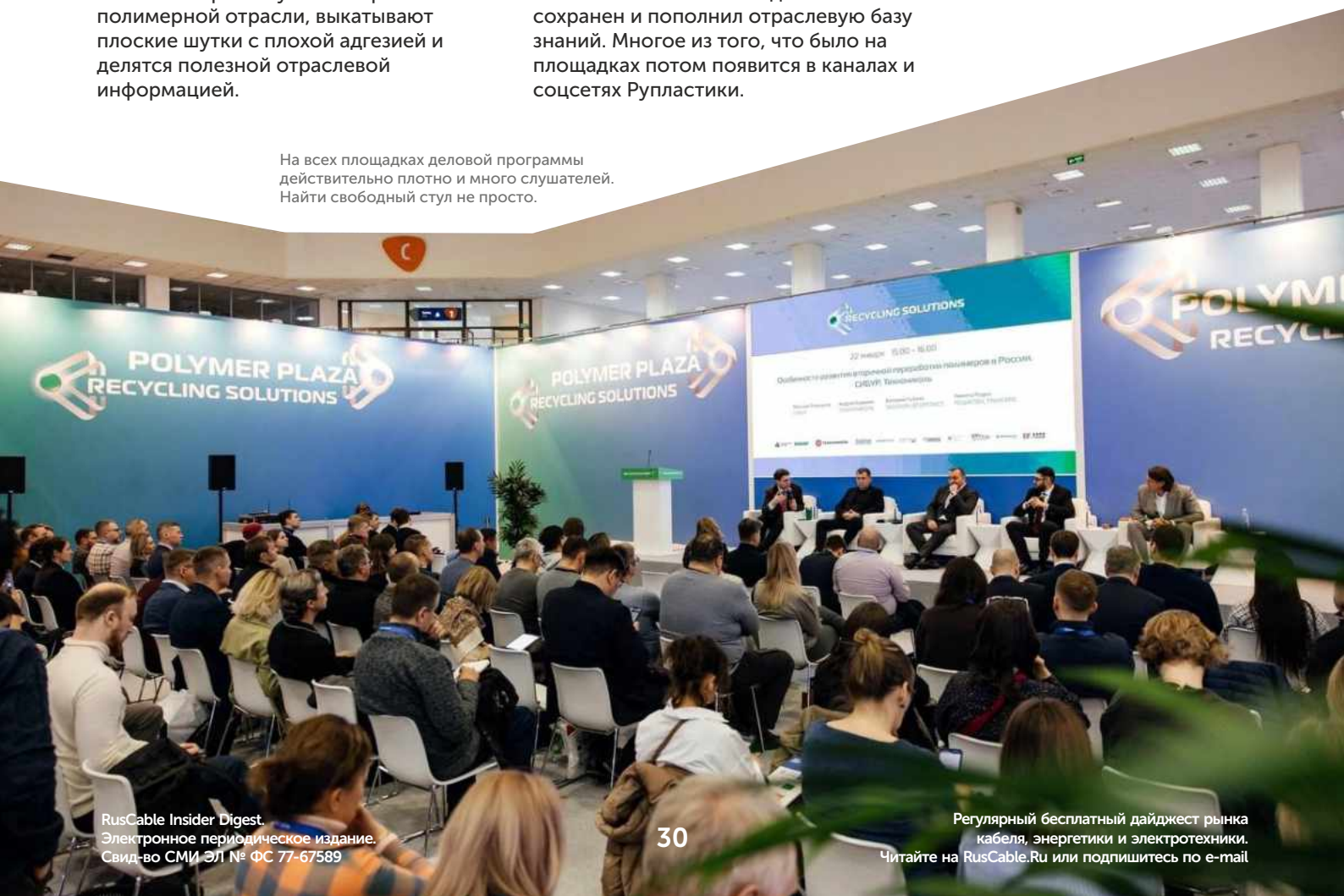
На этой фотографии стенд Сибура. Он настолько большой и высокий, а вокруг так много людей, что захватить все в один кадр практически нереально (если не использовать широкоугольную линзу. Важно понимать, что именно так и воспринимаются стенды-гиганты. Иногда даже не понятно, что это за компания, ты просто видишь огромные стены, экраны или конструкции. Вот такой масштаб, который полностью соответствует масштабу влияния компании.

Деловая программа для всех

Большой выставке мало одной сцены. Сразу на трех тематических площадках и в зоне полимерного Хакатона параллельно идут выступления, круглые столы, даже своеобразные стендапы, где компании презентуют свои решения в полимерной отрасли, выкатывают плоские шутки с плохой адгезией и делятся полезной отраслевой информацией.

Отдельно реализована изолированная студия для съемок интервью, подкастов и работы отраслевых журналистов с выделенной съемочной командой. Организаторы постарались, чтобы контент о выставке был действительно сохранен и пополнил отраслевую базу знаний. Многие из того, что было на площадках потом появится в каналах и соцсетях Рупластики.

На всех площадках деловой программы действительно плотно и много слушателей. Найти свободный стул не просто.



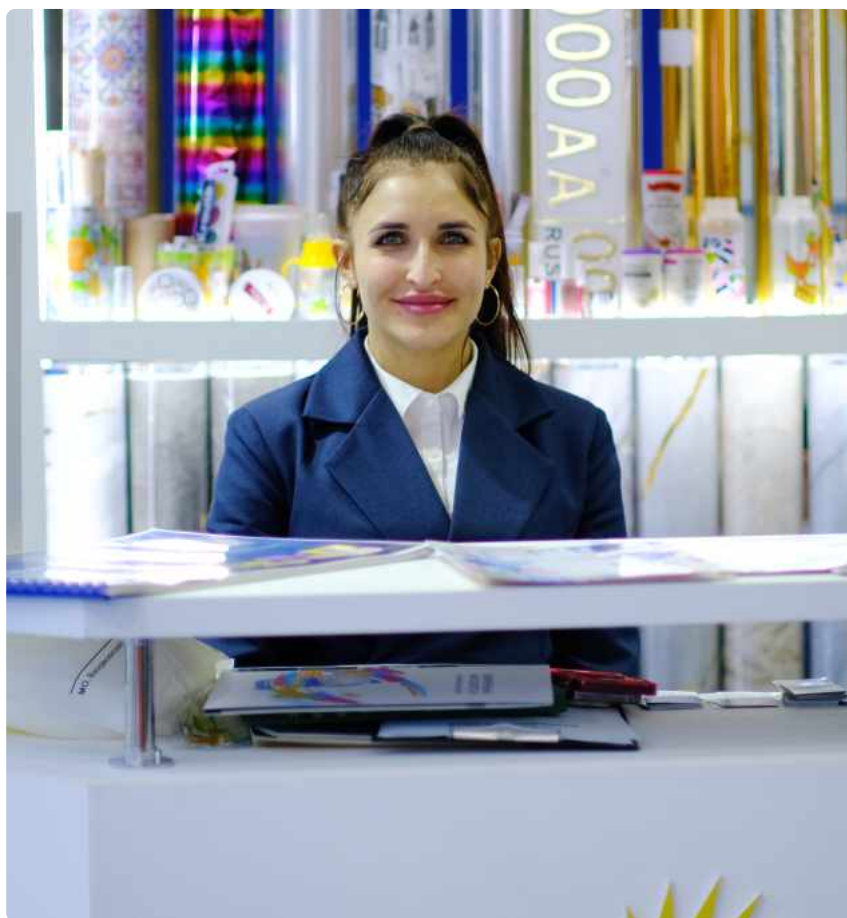
Почему так мало компаундеров?

К сожалению, Рупластика 2025 все менее интересна для кабельщиков. Здесь практически нет компаундеров и системно значимых поставщиков для кабельного бизнеса. Выставку словно проигнорировали компании, которые должны задавать тренд полимерной индустрии.

Например, кажется странным, что МЕТАКЛЭЙ, БАШПЛАСТ, ВХЗ, УРЗП, Техинвест-М и другие крупные компаундеры словно проигнорировали выставку. Здесь можно найти стенды компаний GAVARY COMPOUND, НПП ПОЛИПЛАСТИК, ЕВРОТЕК. Например, системная компания для кабельного рынка International Plastic Guide, которая занимает до 80% рынка специальных безналоговых сшиваемых компаундов и до 45% рынка красителей для всего кабельного рынка, имела выделенную переговорную зону, в то время как системные игроки рынка кабельных компаундов в лучшем случае были посетителями.



НПП ПОЛИПЛАСТИК один из немногих системных компаундеров кабельной отрасли находятся в центральной части экспозиции.



Экспозиция стала еще разнообразнее! В этом сезоне к нам присоединилось много новых участников! Экспоненты привезли больше оборудования, техники, материалов, готовых модулей и др.

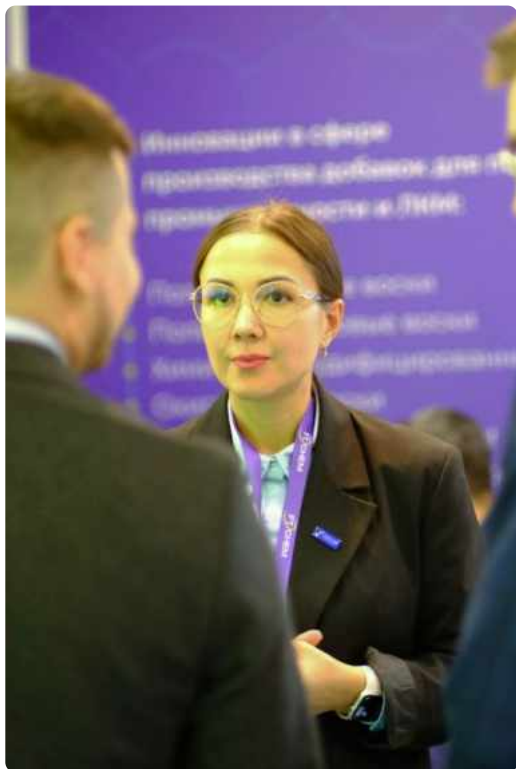
Почему так? Нет интереса к выставке? Это не то мероприятие? Тогда почему среди посетителей так много людей из кабельной отрасли? Разве у кабельщиков нет задач, которые нужно решить? Разве рынок кабельных полимеров окончательно определился и пришел к общему пониманию? Кажется, что полимерные компании не видят в кабельном рынке больших перспектив или они просто сделали ошибку в своем маркетинге, упуская возможности Рупластики?



Рекурсия цен на компаунды

В рамках выставки нам удалось пообщаться с представителями кабельных заводов, компаундерами, поставщиками сырья и оборудования. Поскольку разговоры носили частный характер, то редакция RusCable.Ru не будет указывать источник конкретной информации.

Большинство участников рынка предполагает, что в 2025 году объемы поставок полимеров для использования в кабельном бизнесе будут снижаться. При этом снижение будет не постепенным и плавным, а скорее будет волнообразным. Например, как отметил один из представителей кабельных заводов, они в январе вообще не купили ни одной партии полимеров, так как имели достаточный объем сырья еще в декабре, а объем портфель заказов в производстве - минимальный. Эта ситуация характерна не для одного завода, а, как следует из разговоров с участниками кабельного рынка, наблюдается в массовом сегменте кабеля для строительства. Цены на сырье все запрашивают, но отгрузки минимальные - сообщил один из компаундеров. Ситуация понятна.



Главное слово Рупластики 2025 - суперконцентрат. Оно везде.



Кабельщики максимально сушат склады материалов, выполняют "хвосты" декабрьских заказов и не видят, что завтра объем может свалиться на них. Компаундеры, ощущая на себе падение спроса и отгрузок, зеркально снижают объемы закупок сырья для производства компаундов. Поставщики и импортеры сырья делают заказы на партии меньшего объема. Но как развернется ситуация через месяц?

Когда кабельный завод получит заказ - ему нужно будет получить компаунд за несколько дней, а значит, компаундер должен иметь сырье, а значит, он должен или иметь остаток или оперативно купить его у поставщика или импортера. А если эта ситуация произойдет не с одним, а сразу с несколькими предприятиями? Что мы увидим? Мы увидим как на рынке возник краткосрочный локальный дефицит и кабельщик купит компаунд с другой наценкой, что скажется и на цене кабеля.

Из разговоров с участниками рынка, кажется, что именно такой сценарий произойдет на российском рынке кабельных компаундов в ближайшие месяц-два. Компаундеры поумнее и те, кто смог сформировать себе достаточный запас именно в ближайшие пару месяцев могут стать теми, кого будут обвинять в том, что они "ломают" рынок своими низкими ценами и демпингуют.



Башкирская Содовая компания. Года три точно на своем месте. Стабильно и хорошо.

Все будут искать проблемы в качестве, но качество тут ни при чем. Просто те компаундеры и игроки рынка, кто смотрит дальше, чем на 1-2 месяца и имеют достаточный капитал могут по-настоящему играть и оказывать влияние на ценообразование, а не следовать за прайсами других игроков.



Азиатское оборудование, конечно преобладает. Это признак любой выставки.



Стильный белый стэнд «Полимер Компаунд»



Участники «Полимерного Хакафона» при поддержке Сибура



MASTERBATCH^{SV}

Суперконцентраты и добавки для полимеров

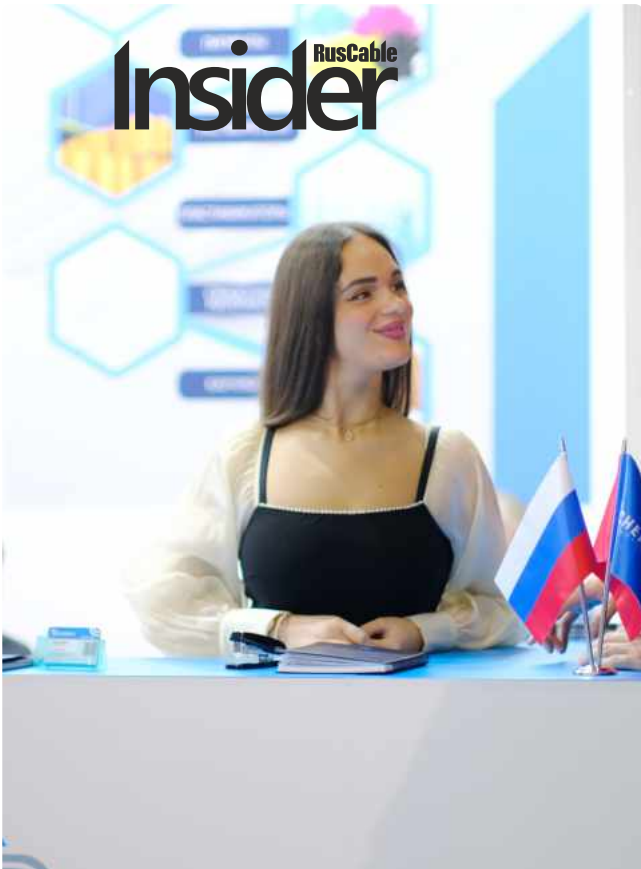
Главное, чтобы пошло!

Рынок кабельных полимеров — очень гибкий и конкурентный. В условиях ограниченного сбыта, наличия четкого логистического плеча, относительно небольшого числа распространенных рецептур и нестабильности цен на сырье возникает ощущение, что главное условие для успешной работы — это не технология, не рецептура, а умение и возможность для арбитража на рынке. Тот, кто вовремя купил, вовремя продал и смог сделать стабильное качество побеждает в конкуренции (речь идет именно о стабильности рецептуры от партии к партии, а не о том, насколько «качественным» в общепринятом смысле является компаунд). За редким исключением заводы готовы рассматривать новых поставщиков, проводить испытания полимеров, внедрять новые материалы, если они обещают улучшенные экономико-технические характеристики.

Полимеры в кабеле могут оценивать по ГОСТу и общепринятым методам испытаний, но конечное слово за конкретной линией, которая будет работать на этом материале. Если материал «пошел», то все остальное, как правило, решается. Именно поэтому иногда кажется странным, что заводы из центральной России готовы возить компаунд откуда-то с Урала, хотя в соседней области есть похожее производство. Дело не в цене, точнее не только в цене. Цена — это повод для разговора, а рецептура и пресловутое «идет-не идет» никакими деньгами не измерить.

Атмосфера выставки глазами кабельщика. Эта фотография отлично передает общее ощущение.





А что с качеством?

Весь фальсификат на кабельном рынке уже давно сместился в сторону полимерных материалов. Все чаще в протоколах различных общественников выявляются нарушения в свойствах кабеля, связанных с качеством используемых полимеров.

Практически все сходятся во мнении, что текущее качество кабельных компаундов находится в серой зоне. Полимеры устраивают производителей, обеспечивают необходимые свойства и технические характеристики, которые устраивают потребителей, но в большом количестве случаев не могут пройти по всем стандартам принятых документов.

Получается, что почти все полимеры на рынке одновременно и фальсификат и не фальсификат. Нет жалоб (кроме тех, где полимерщики или кабельщики жалуются друг на друга). Если и возникают проблемы с качеством, то эти проблемы действительно решаются. Все компаундеры с кем удалось поговорить так или иначе признают, что они многократно получали возвраты от кабельных заводов, что говорит о том, что кабельщики не готовы покупать откровенный полимерный фальсификат и мусор. Формально всех все устраивает, рынок так сформировался и так работает. Рынок дает кабельщикам выбор, когда одну и ту же рецептуру можно купить по цене и в 170 и в 300 рублей. И, главное, и ту и другую покупают. В разных объемах, разные предприятия, но покупают. Нет универсального дешевого материала, нет гарантии, что дорогой материал будет хорошим. Есть огромное количество тонкостей и нюансов в качестве полимеров.

Кабельщику тут не место! Это для компаундеров!

Из-за отсутствия многих компаундеров, ориентированных на производство кабельных компаундов можно сказать, что Рупластика перестает быть точкой притяжения и обязательной к посещению для кабельщика. Нужна ли эта выставка компаундерам? Да, нужна. Но все зависит от постановки вопроса. Если год назад мы говорили, что все кабельщики пришли на Рупластику, то теперь, наверное, можно сказать, что все компаундеры стали приходить на выставку не чтобы продать, а чтобы купить. Для них есть все — мастербатчи, красители, наполнители, суперконцентраты, запчасти, оборудование, упаковка.



Кабельные компаунды и электротехнические марки присутствуют на выставке, но приоритет явно на других отраслях.

Кабельщикам нужно брать инициативу в свои руки

Несмотря на свой масштаб Рупластика стала еще более полимерной и замкнутой на себе. Компаундеру здесь будет интересно и полезно, а кабельщикам... Кабельщикам остается ждать Cabex 2025 через пару месяцев. А еще кабельщикам придется брать вопрос полимеров под свой контроль и входить в этот рынок. И, если уж не покупать полимерные компании, то хотя бы строить более тесные и системные отношения со своими потребителями, учиться вырабатывать совместные проекты и планирование закупок, чтобы обеспечивать стабильные, ритмичные поставки и сохранять стабильность качества конкретных марок.

Исходя из увиденного, услышанного и замеченного RusCable.Ru на Рупластике 2025 пластиковый мир победил, а кабельщики в полете и им будет не просто вернуть себе контроль над собственной изоляцией и оболочкой.



Сергей Кузьминов
Обозреватель RusCable.Ru

Кабельщиков нужно слышать и понимать

Как видит рынок кабельных полимеров компания, для которой кабель — это не более 10% ее рынка сбыта? Какие примеры и требования есть в других отраслях, где выше рентабельность и почему на рынке компаундов бывают ощутимые скачки цен. Об этом, а еще о работе, взглядах на жизнь RusCable.Ru поговорил с Татьяной Своротовой, ведущим маркетологом компании Gavary Comounds, которая уже 13 лет работает в компании. Татьяна поделилась своим опытом сотрудничества с разными клиентами и рассказала о том, как компания разрабатывает уникальные продукты по запросам с рынка. Узнайте, как инновации и человеческое отношение становятся ключевыми факторами для успешной работе в конкурентной среде полимерной индустрии.

Полимерный рынок жестко сегментируется

Татьяна Своротова / Gavary Compound

Рад тебя видеть в нашей студии на РУПЛАСТИКЕ 2025. Эта выставка открывает сезон для полимерной индустрии. Поэтому давай начнем с трендов и ощущений от рынка. С кем успела пообщаться? Какие тренды чувствуешь в полимерной индустрии?

Выставка насыщенная и, конечно мне интересно все посмотреть и изучить как посетитель, хотя времени у меня мало. Я почти всегда на нашем стенде. Если всю выставку простоять на стенде, то сложно понять ее реальный масштаб и почувствовать все тренды, но за эти три дня я успела пообщаться с новыми участниками и увидеть новые технологии. Что касается трендов, я не заметила каких-то ярких революционных моментов и нововведений. В целом, рынок остается таким же широким и масштабным. Однако есть заметный интерес к полимерам электротехнической сферы применения. Если говорить о кабеле, то наблюдается рост сопутствующих направлений, таких как изделия для прокладки, монтажа и установки. Формируется новый сегмент полимеров, предназначенных именно для производства подобных изделий. Хомуты, бирки, защелки, вставки, гермовводы и прочие электротехнические изделия. К нам приходят компании с запросами и мы видим, как кабельщики и электротехники заинтересованы и в локализации и улучшении своих изделий. Наша основная задача как производителя компаундов — предложить им решения их конкретных проблем.

Интересно, ты упомянула, что на рынке полимеров все более четко появляется потребность в специальных решениях и формируются узкие ниши. Я тоже это замечаю. Раньше многие полимерные компании производили широкий ассортимент компаундов, а сейчас, похоже, каждая компания выбирает или скатывается в какую-то более узкую нишу. В Gavary Compounds эти процессы наблюдаются? У вас сместился вектор внимания и поставок по отраслям и основным материалам за год?

Честно говоря, я не замечаю резкой сегментации и существенных изменений в структуре потребления отраслей поставок и марок компаундов на примере нашей компании. Конечно, в рынке полимеров для кабельного производства действительно происходит постепенная сегментация, поскольку производители компаундов серьезно конкурируют друг с другом. Нужно договариваться, находить компромиссы. Кто-то больше уходит в безгалогенку, кто-то в пожаробезопасные марки, кто-то в специальные. Нужно уметь договариваться, распределять мощности, на кабельном рынке в области полимеров, очевидно этот процесс стихийно идет и производители постепенно находят свои ниши, свои продукты, что, на мой взгляд, является интересным процессом и в перспективе оздоровит рынок. У нас же в компании ситуация немного иная. У нас нет фокуса на кабельном сегменте. Мы с большим спектром индустрий работаем параллельно и хорошо диверсифицированы. Мы видим, что многие компаунды подстраиваются к различным рынкам. Кто-то идет в медицину, кто-то в технические решения, а кто-то — в обувную промышленность. Но, несмотря на эти тенденции, наш подход остается целостным.



Мы стараемся быть гибкими и предлагать нашим клиентам продукты во всех индустриях, не замыкаясь на чем-то одном и это большое преимущество, ведь мы не попадаем в зависимость от жесткой конкуренции за конкретный кабельный завод и можем делать продукты достойного качества.

Если вернуться к вашим долям на рынке, раньше кабельная продукция занимала большую часть, а какова ситуация сейчас? Ваша компания делает ставку на другие направления? Вам рынок кабельных компаундов не интересен?

Интересен, мы на нем работаем и не планируем его бросать. Да, у нас действительно сейчас меньше доля в поставках компаундов для кабельной отрасли, чем раньше. Она меньше относительно нашей производительности. Реально по рынку она не сильно меняется от года к году. У нас тоже сформировался пул потребителей, репутация, сегменты, куда наши компаунды отлично подходят. Поэтому нельзя говорить, что мы теряем рынок, просто наша доля постепенно снижается, но не из-за того, что падает отгрузка, просто мы как компания растем по мощностям и наша доля поставок именно для кабельной отрасли сокращается, пока мы смотрим и развиваем другие сферы.

Я как маркетолог не могу объяснить, почему на рынке кабелей все еще так много полимерных игроков и почему компании все строят и строят новые мощности именно под кабельные компаунды.

Сейчас у нас большой фокус на медицину и строительные проекты, которые предоставляют новые возможности для загрузки мощностей с лучшей рентабельностью. С другой стороны, я как маркетолог не могу объяснить, почему на рынке кабелей все еще так много полимерных игроков и почему компании все строят и строят новые мощности именно под кабельные компаунды. Я понимаю, что все хотят быть нужными, и каждая компания ищет свои пути для развития, но мир не ограничивается только кабельными компаундами. Есть много ниш и направлений в которых можно работать и развиваться, почему так много людей именно хотят делать компаунды для кабеля у меня ответа нет. Мы в Gavary Group постоянно оцениваем рынок по его доходности и сопоставляем возможности, и в конечном итоге выбираем направления, где можем лучше всего помочь. Поэтому мы и не «драйвим» кабельный сегмент, а его доля в общих поставках по чуть-чуть снижается.





Понимаю о чем ты. Рынок постепенно вырождается. Это видно по среднему качеству. Работает отрицательный отбор. Кто хуже сделает, тот и заработает. Как думаешь у рынка массовых кабельных компаундов есть еще шанс при такой степени конкуренции. Почему при совсем небольшой доле вы полностью от него не отказываетесь?

Да, и на самом деле это довольно сложный вопрос. Я хочу оставаться на этом рынке, потому что вижу в нем потенциал. Несмотря на высокую конкуренцию, я верю, что можно найти свою нишу и предложить что-то уникальное. Многие компании работают в этой сфере уже давно и знают, как успешно конкурировать. У нас есть пул клиентов от которых мы не можем отказаться, а еще мы ищем возможности, где свою продукцию можно улучшить и разрабатывать интересные решения, чтобы удовлетворить усложняющиеся запросы клиентов.

Интересно, как определяете, что именно может быть полезно вашим клиентам?

Это скорее интуитивный процесс, основанный на взаимодействии с клиентами и их потребностями. Мы общаемся с ними, слушаем их жалобы и хочется, чтобы в итоге они оставались довольны. Это наша главная задача — предложить то, что на самом деле нужно, а не просто продать продукт. Важно находить лазейки, где можно предложить что-то новое и востребованное. Таким образом, наши клиенты могут быть довольны, а мы можем гордиться тем, что делаем.

Да, не продавать, то, что есть. А продавать то, что нужно клиенту. И это не вопрос денег, а вопрос понимания. Это прямо маркетинговый классический подход к рынку. Понять клиента и только потом ему что-то продавать. Вот бы все друг друга понимали. Кстати, а есть угроза импорта? Она сохраняется?

Да, бывает сложно. Ситуация с импортом периодически создает трудности. Мы сталкиваемся с жесткой конкуренцией со стороны зарубежных производителей, особенно из Китая. Они предлагают продукцию по очень низким ценам, но при этом качество не всегда хорошее и не всегда стабильное. Я не говорю, что все плохо в Китае, скорее всегда много нюансов и вопросов, которые могут всплыть уже потом у клиентов. Это накладывает на нас дополнительные трудности, клиенты не всегда смотрят в будущее и пытаются по спотовой цене выбрать поставщика. Потом такие ошибки могут стать очень дорогими. Однако я уверена, что динамика рынка позволяет находить новые пути и возможности для роста. У локального производства есть свои преимущества.

Давай вернемся к кабельному рынку и спрогнозируем, как все будет развиваться дальше. Какие интересные кейсы у вас были в 2024 году или начале 2025 года? Можешь рассказать об этом?

У нас был случай, когда один клиент пришел к нам с просьбой: ему был необходим специфический материал, и он предоставил образец изделия, чтобы мы смогли его расшифровать и доработать очень быстро. Буквально за месяц. Это был, пожалуй, самый быстрый результат, который мы когда-либо получили. Мы сделали все возможное, и клиент был очень доволен. Это именно тот момент, когда готовность клиента к сотрудничеству заставляет нас тянуться к нему и работать на результат.

Хотел затронуть вопрос ценообразования. Как вообще объясняется разница в ценах на похожие материалы от разных производителей? Например, у одного цена на ТЭП 180 рублей, а у другого на похожий ТЭП — 300. В чем же причина этой разницы?

Да, это довольно распространенная ситуация на полимерном рынке. Даже

если на первый взгляд кажется, что оба материала одинаковые, на самом деле может быть много факторов, которые влияют на цену. Например, у разных компаний могут быть свои технологии производства, которые определяют качество и стоимость. Также важно учитывать, как долго производитель работает на рынке. У более опытных компаний есть свой имидж, который влияет на восприятие их продукции. Так что бывает, что цена у одного производителя выше просто потому, что они пользуются репутацией высококачественного бренда. Надбавка за бренд существует. Часто импортные материалы ценятся выше отечественных, потому что это именно известный бренд. Но это не единственная причина. Полимерный рынок очень гибкий и волатильный.

Получается, что в условной формуле цены обязательно присутствует качество, стабильность, сервис, уникальность и бренд. Но у кабельщиков, насколько я понимаю чаще всего идет выбор по цене. Все остальное, значит, уже вторично?

Не совсем так. Существует гибкий баланс между ценами, качеством и всеми остальными характеристиками. Рынок может быть изменчивым и колебаться, но есть коридор внутри которого материалы могут перетекать от производителя к производителю и обратно. Если у одного производителя есть хорошая репутация и изделия показывают отличные характеристики в длительной перспективе, он может продавать свою продукцию по более высокой цене. А если у кого-то нет такого опыта, его продукция может стоить ниже, но качество у нее может быть не таким надежным. Это все о балансе между ценой и качеством.

А в каком ценовом сегменте находятся компаунды Gavary. Вообще корректно ли говорить про ценовые сегменты в полимерах?

Наш подход заключается в том, чтобы ориентироваться на целевую аудиторию и рынок. Мы внимательно следим за ценами и реагируем на изменения, поднимая стоимость компаундов, когда это необходимо. Например, если мы понимаем, что рыночная ситуация от поставщиков требует от нас повышения цен, мы информируем наших клиентов, объясняем причины и повышаем цены. Не играем в какие-то схемы с качеством или рецептурами для сохранения цены в моменте. Мы работаем под заказ. Если цены на сырье выросли, мы транслируем эту цену в рынок. Если не можем продавать — значит не можем, такая ситуация. Через месяц ситуация может поменяться так, что наши цены будут даже дешевле. Это рынок, но мы стараемся поддерживать взаимопонимание и сохранять репутацию надежного партнера. Работаем без обмана по рынку, который есть.

Ваша компания давно на рынке, сформировался пул основных потребителей. Как этот пул расширять и удерживать? Почему одни компании скачут между поставщиками при любом изменении цены, а другие годами работают с одним партнером?

У нас действительно сложилось множество долгосрочных отношений с клиентами, и это важно. Работая с одними и теми же компаниями, мы развиваем доверие и взаимопонимание. Когда у нас завязывается хорошее сотрудничество, нам легче решать возникающие проблемы и находить оптимальные решения. Кроме того, уважение к нашим партнерам и понимание их потребностей — это одно из оснований нашего успеха на рынке.

Мы долго варимся в этой сфере, и часто у нас возникают настоящие дружеские связи с партнерами. Даже если бывают недоразумения, мы всегда можем прийти к согласию. Бывает, что клиенты просят нас о дополнительном объеме материала — и мы это делаем. В нашей фирме царит дух взаимопомощи!

Можешь поделиться планами Gavary Componds. Что от вас можно ожидать?

Мы будем продолжать искать новые направления и возможности для роста. Стабильность очень важна, и я уверена, что в нашем случае это произойдет за счет развития новых технологий и выхода на смежные рынки. Мы продолжаем прислушиваться к нашим клиентам и стремимся предлагать им решения, которые помогут им в работе. Важно оставаться на волне изменений и понимать их потребности.

У нас есть несколько корпоративных мероприятий, где мы обсуждаем стратегию и планы на будущее. Мы активно работаем над развитием новых марок и инновационных продуктов. Я



вижу запрос на уникальные решения от кабельщиков. Отличительной чертой становится не только качество в понимании стабильности, но и уникальные свойства материалов — например, создание специфических марок, которые могут быть использованы в определенных условиях.

Ты упомянула о создании уникальных марок. Как это происходит на практике? Как ваша компания реагирует на такие запросы?

Это довольно интересный процесс. Иногда к нам приходят с запросами на уникальные проекты, и мы работаем совместно с клиентами. Некоторые компании просят нас модифицировать материал под их нужды, чтобы обеспечить уникальные характеристики для своих изделий. Такие проекты — это наш конек. Мы умеем делиться опытом и поможем с конкретными решениями.

При этом мы стараемся избегать чрезмерного разветвления ассортимента. У нас есть несколько основных марок, которые достаточно универсальны и рецептуры на их основе могут стать базой для производства уникальных материалов. Мы стараемся находить баланс между универсальностью и индивидуальностью.

Как считаешь, с учетом текущих тенденций в российской экономике, которое мы видим на примере Акрон Холдинга, будет ли происходить укрупнение на рынке полимеров? Ян это самый любимый сегмент рынка?

Я думаю, что укрупнение — это неизбежный процесс. Многие компании могут столкнуться с трудностями в условиях высоких цен на сырье и изменчивых условий доставки. Это сделает конкуренцию более жесткой, и меньше компаний останется на рынке. Однако, если ваш продукт и компания качественные, то вы сможете успешно конкурировать. Мы ведь тоже укрупнились в свое время. Были Compoly, а теперь мы часть Gavary Group. Укрупнение идет и это не всегда плохо, как видишь.

Учитывая текущее состояние рынка, как ты видишь свою работу в долгосрочной перспективе? Чего бы ты хотела достичь, работая в маркетинге в полимерной индустрии?

Мне хотелось бы продолжать развивать свои навыки и знания. Я верю, что маркетинг — это не только цифры, но и творчество. Важно не просто изучать рынок, но и понимать его потребности. Я хочу, чтобы мы предлагали нечто большее, чем просто продукт — мы должны предоставлять решения и поддерживать наши партнерские отношения.

Спасибо, Татьяна, за интересное интервью! Вижу, что ты действительно вовлечена в свою работу и стремишься развивать индустрию. Успехов тебе и всей Gavary Group.

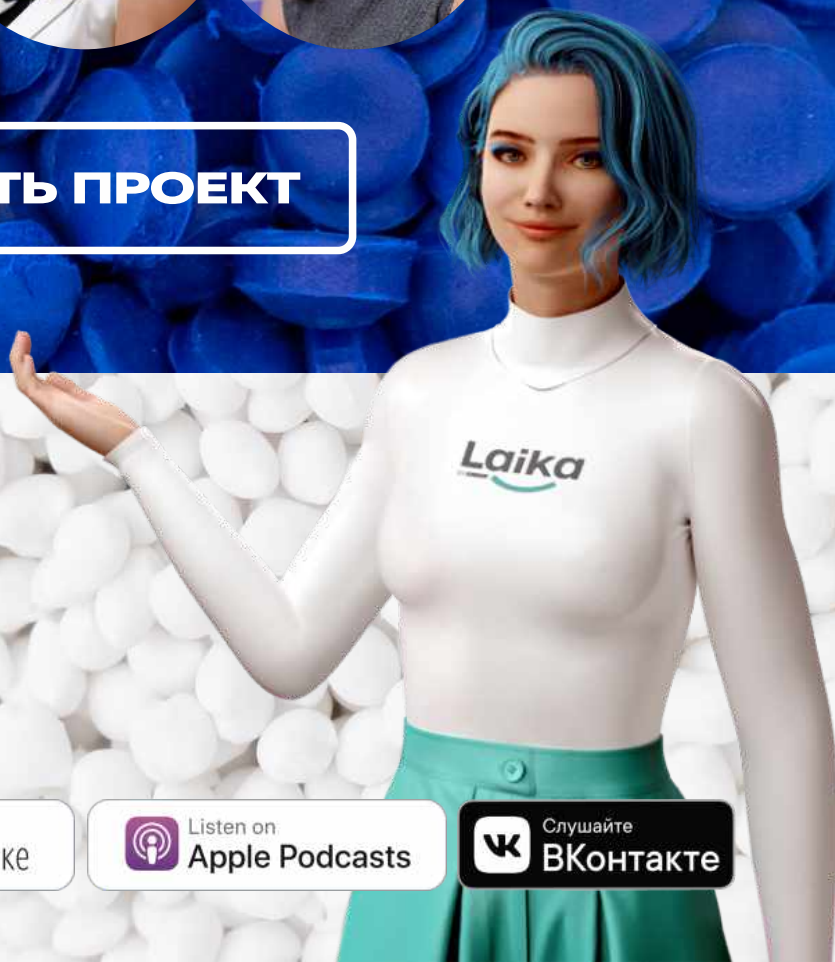
Спасибо! Мне было приятно пообщаться. Надеюсь, скоро увидимся на Cabex 2025! Приходите обязательно к нам на стенд. Для нас кабельщики — как родные, а для меня это самый любимый сегмент рынка!



ЭКСТРУЗИЯ СПАСЕНИЯ



СМОТРЕТЬ ПРОЕКТ



Слушаем Genesis

Все шесть эпизодов второго сезона «Полимерного подкаста» доступны на Kabel.FM. Пора узнать все о работе в передовой полимерной компании, которая меняет рынок компаундов!



Про людей и профессии

Во втором сезоне «Полимерного подкаста» мы расскажем о шести профессиях в полимерной индустрии. Каждый выпуск - новый герой, который расскажет о том, как попал в профессию, чем он занимается, как влияет на финальный результат и помогает Genesis идти к своей цели стать лидером в производстве компаундов.

Про продажи и технологии

Мы поговорим и о нюансах работы и о стоимости полимеров, ценообразовании, сервисе, испытаниях, разработках, продажах и маркетинге. Подкаст обязателен к прослушиванию для тех, кто хочет работать в полимерной индустрии, а еще он будет полезен потребителям компаундов. Кабельные заводы смогут лучше понимать компаундеров, узнать много нового и поменять свое отношение к переработанным и восстановленным материалам.

Полезно и нескучно

А еще слушать полимерный подкаст весело и интересно. Оригинальное музыкальное оформление, шутки, перебивки и саундизайн помогут сделать повествование интересным! Сезон сделан при поддержке компании Генезис (Genesis) — производителя полимеров Gelen. Каждая серия — это независимая история, поэтому подкаст можно слушать в любом порядке. Но мы рекомендуем слушать по порядку, тогда сможете понять несколько локальных шуток и отсылок!

Прямой вопрос

Готовимся к Cabex

25

Участники выставки ответили на вопросы RusCable Insider о своей подготовке и ожиданиях от предстоящей выставке Cabex 2025



ГОСТКАБЕЛЬ



У завода ГОСТКАБЕЛЬ большой опыт участия в международных выставках. Наши главные ценности – качество по ГОСТ и высокий профессионализм. Дизайн стенда отражает дух предприятия. Строгие линии, четкие формы, изящные металлические элементы создают яркий арт-объект, который позволяет по-новому взглянуть на привычные вещи. На выставке будет продемонстрирован широкий ассортимент образцов кабеля для строительного сектора. Продукция завода ГОСТКАБЕЛЬ – основа надежной инфраструктуры будущего. На изделиях ГОСТКАБЕЛЬ возводятся крупные социальные, жилые, промышленные объекты нашей страны. Выставка Cabex – идеальная платформа для выстраивания продуктивных бизнес-отношений и демонстрации продукции.

Кит Трейд

Как готовитесь?

Подготовка к выставке в нашей компании обычно начинается ещё в ноябре. Мы стараемся очень ответственно подходить ко всем этапам подготовки: тщательно отбираем образцы материалов и комплектующих, которые собираемся представлять. Посетители могут не только ознакомиться с технической информацией, представленной на буклетах и листовках, но и «потрогать» продукты, которые мы представляем. Вся компания заинтересована в удачном проведении выставки, поэтому мы тщательно продумываем оформление стенда, его удобство для посетителей и возможность ознакомиться с поставляемыми нами материалами.

Зачем вы участвуете?

Себя показать да других посмотреть. Основная идея – это презентация поставляемых продуктов, возможность воочию посмотреть и убедиться в качестве наших материалов и некоторых комплектующих. Так же, конечно, мы настроены на привлечение новых клиентов и партнеров.

Как вы обучаете сотрудников и определяете цели?

Обучение сотрудников и определение целей перед выставкой кабельной промышленности – важные этапы нашей работы. Мы организуем обучающие мероприятия для сотрудников, чтобы они могли эффективно представлять компанию на выставке. Обучение включает в себя знакомство с продукцией, изучение технических характеристик и преимуществ наших товаров. Сотрудники также учатся общаться с посетителями, отвечать на их вопросы и предоставлять необходимую информацию. Перед выставкой мы определяем цели, которые хотим достичь. Это может быть привлечение новых клиентов, укрепление отношений с существующими партнерами, демонстрация новых продуктов и технологий. На основе этих целей мы разрабатываем стратегию участия в выставке и план действий.



Наталья Голубцова
Генеральный директор



Калужский кабельный завод

Как вы готовите выставочные экспонаты?

Подготовка выставочных экспонатов начинается с тщательного выбора продукции, которая будет представлена на выставке. Мы акцентируем внимание на и наиболее востребованных товарах. На данный момент разрабатываемые образцы продукции проходят проверку на качество исполнения и соответствие стандартам. Важным аспектом является создание информационных материалов, новых промороликов, которые помогут посетителям больше узнать о продукции ККЗ.

Какие идеи и стратегии лежат в основе участия?

Основной стратегией нашего участия в Cabex является демонстрация качества и ряда преимуществ продукции Калужского кабельного завода. Мы стремимся не только представить нашу продукцию, но и показать, как она может решать конкретные задачи клиентов. Также важным аспектом является налаживание партнерских отношений с другими участниками выставки и потенциальными клиентами, что позволяет расширить сеть сбыта и укреплять позиции на рынке.



Как вы обучаете сотрудников и определяете цели?

Мы проводим встречи, на которых обучаем новых членов команды основам эффективного общения с клиентами и особенностям представляемой продукции, а также определяем четкие цели для участия в выставке, такие как количество собранных контактов, заключенных сделок и проведенных встреч. Это помогает нам оценить эффективность участия и внести коррективы в будущем мероприятии.



Наталья Тарасенко

Руководитель отдела маркетинга

Что для вашей компании значит участие в Cabex?

Участие в Cabex для Калужского кабельного завода — это возможность продемонстрировать нашу продукцию на высоком уровне, укрепить имидж компании и привлечь новых клиентов. Также это шанс обменяться опытом с коллегами по отрасли, узнать о новых тенденциях кабельного рынка. Мы рассматриваем выставку как важный шаг в развитии бизнеса и укреплении позиций на рынке кабельной продукции. Подготовка к выставке Cabex — это комплексный процесс, который требует внимания к деталям и стратегического подхода. Мы уверены, что наше участие в этом году не только покажет компанию с новой стороны, но и принесет значительные результаты для Калужского кабельного завода.



ЭКМ Холдинг

Как вы обучаете сотрудников и определяете цели?

Наша команда активно работает над тем, чтобы представить на выставке лучшие решения, продукты, которыми мы гордимся. Поэтому к выставке мы начинаем готовиться заблаговременно, разрабатываем цели и задачи, а затем и саму реализацию всего проекта. В выставке принимают участие технические специалисты и ведущие менеджеры, которые могут дать подробные консультации по всем продуктам Холдинга.

Что для вашей компании значит участие в Кабекс?

Кабекс — это первая отраслевая выставка в году, мы ее ждем с нетерпением, как большого события кабельного бизнеса. Это место встречи с давними партнерами и знакомства с новыми коллегами и заказчиками. Именно на Кабекс можно оценить масштабы кабельной отрасли, ознакомиться с трендами и обменяться экспертными мнениями.

Как вы готовите выставочные экспонаты?

На выставке Cabex мы традиционно представляем образцы всей производимой продукции в натуральном виде для того, чтобы потребитель воочию увидел качество материалов, исполнение и т.д. В этом году ЭКМ Холдинг представит продукцию специального назначения для опасных промышленных объектов и взрывоопасных производств, а также кабели силовые 110 – 500 кВ энергетического назначения. Выставка является хорошей площадкой для презентации новинок – в этом году мы продемонстрируем кабель шахтный ИнСил(Ш) на напряжение 1140 В.

Какие идеи и стратегии лежат в основе участия?

Основная идея представить рынку отличительные преимущества Холдинга, его производственные возможности и конечно продукцию.



Марина Белова

Руководитель отдела рекламы и PR

Колонка главреда

Выставка как стимул

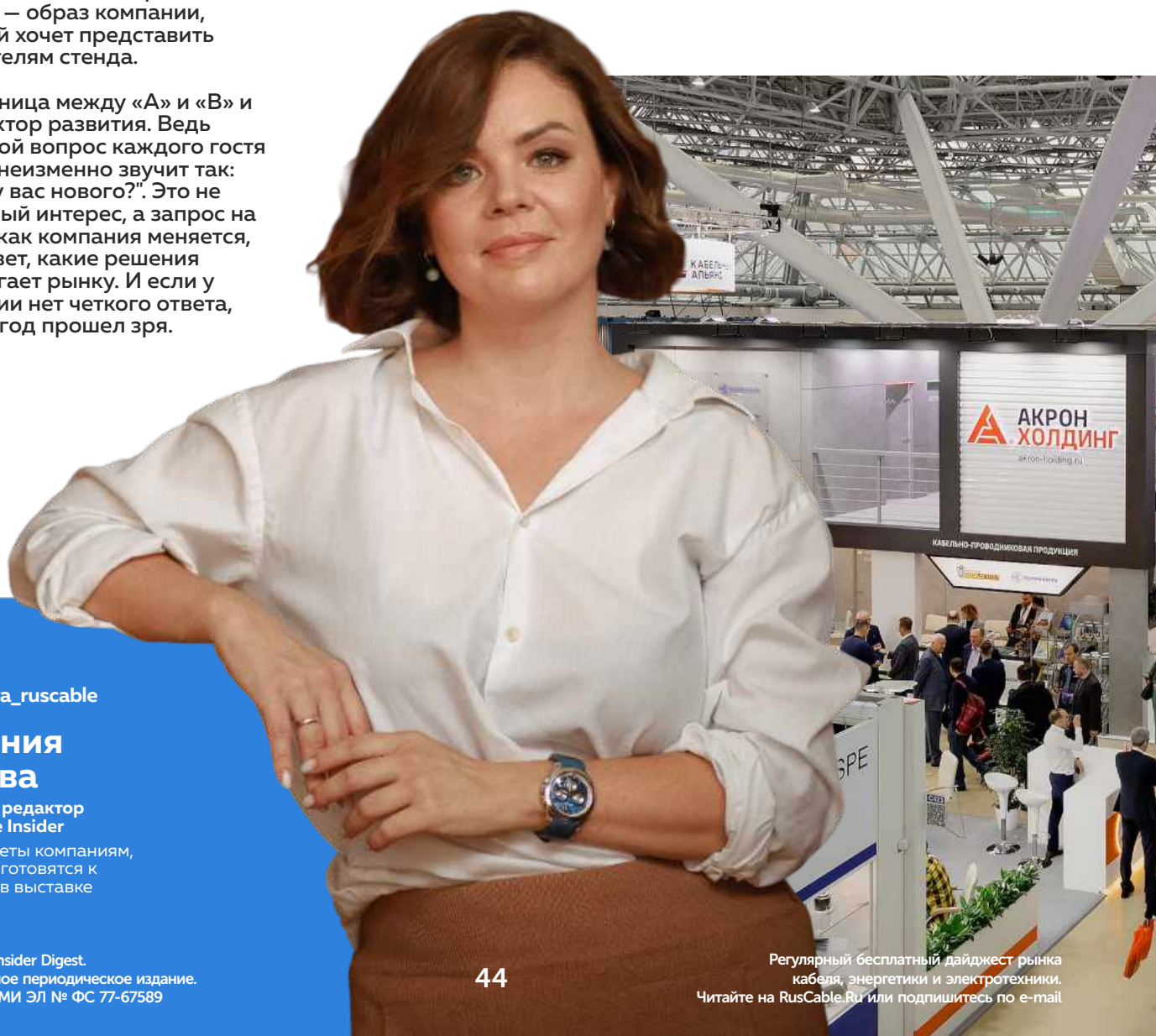
Точка А и точка В

Выставка — это не просто маркетинговое мероприятие, а стратегическая веха, которая может задать темп развитию всей компании. Когда бизнес принимает решение участвовать в отраслевом событии, он по сути определяет для себя точку А — текущее состояние, с которым выходит на рынок, и точку В — образ компании, который хочет представить посетителям стенда.

Эта разница между «А» и «В» и есть вектор развития. Ведь ключевой вопрос каждого гостя стенда неизменно звучит так: «А что у вас нового?». Это не дежурный интерес, а запрос на смысл: как компания меняется, чем живет, какие решения предлагает рынку. И если у компании нет четкого ответа, значит, год прошел зря.

Поэтому подготовка к выставке — это не только про монтаж стенда и печать буклетов. Это про стратегию, инновации, продуктовую политику и маркетинг. Что мы покажем? Чем удивим? Какие изменения внедрим, чтобы ответить на этот вопрос не шаблонно, а действительно впечатляюще?

Выставка — это не итог, а процесс, мотивирующий компанию двигаться вперед. И если вы каждый год приходите на стенд с чувством гордости за то, что действительно изменилось — значит, точка В становится новой точкой А. И бизнес не стоит на месте.



@guseva_ruscable

**Евгения
Гусева**

Главный редактор
RusCable Insider

Дает советы компаниям,
которые готовятся к
участию в выставке

Спецпредложение

Реклама на Cabex 2025

Яркое промо всего за 190 тыс. руб!

Cabex — главная выставка кабельной отрасли, которая ежегодно объединяет ведущих производителей, поставщиков и потребителей. Как генеральный информационный партнер Cabex, портал RusCable.Ru приглашает вас воспользоваться уникальной возможностью выделить вашу компанию среди сотен участников и максимально эффективно представить свой бренд.

Все включено

Публикация новостей и релизов
Баннер в приоритетной зоне RusCable.Ru
Публикация в журнале RusCable Insider
Видеоинтервью в открытой студии
Интервью в формате текст, видео и подкаст на Vision и Kabel.FM
Анонсирование в социальных сетях RusCable.Ru



УЗНАТЬ БОЛЬШЕ

**Выставка Cabex 25
продлится 3 дня, а
реклама будет
работать 3 месяца!**



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

18–20 марта 2025
Москва, ЦВК «Экспоцентр»



Получите
билет по
промокоду:
ruscable

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

Организаторы



Международная
Выставочная
Компания



ОАО «ВНИИЭП»



АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

Генеральный
информационный
партнер

RusCable.Ru
Энергетика. Электротехника. Связь.
Первое отраслевое электронное СМИ 301 301 0577-33661

RusCable PR-challenge

Ежегодная премия в сфере отраслевого маркетинга и PR

Сигма или скуф?

Лучшие рекламные кампании, маркетинговые инструменты, яркие проекты, интеграции, ROI, CTR, зашквары и победы в отраслевом маркетинге в сезоне 2024-2025. Какой маркетинг нужен кабельному и электротехническому рынку? Узнаем в конкурсе RusCable PR Challenge 2025.



Голосуй или проиграешь!

Голосование началось

cabex.ruscable.ru/challenge/vote

Развитие индустрии и интернета

Конкурс RusCable PR-Challenge проводится в седьмой раз, является профессиональной наградой и поощряет выдающиеся заслуги в области маркетинга, PR-, HR- и GR-коммуникаций компаний сферы кабельного бизнеса, энергетики, электротехники, а также отдельных деятелей, внесших значительный вклад в развитие российского сегмента сети Интернет.

Участие в RusCable PR-challenge — это, в первую очередь, вызов для специалиста в области маркетинга и PR. Честное соревнование и независимая оценка работы экспертами индустрии. Конкурс помогает повышать уровень отраслевого маркетинга и поощряет нестандартные подходы и эффективные решения на рынке.

Важность маркетинга и PR

Партнеры конкурса

Премия проходит при поддержке организаторов выставки Cabex - компании MBK. Учредитель и информационный партнер - медиахолдинг «РусКабель»

Маркер качества рекламы

Премия вручается служит маркером качественной рекламы и продуманной маркетинговой стратегии. А еще - это главное соревнование специалистов по маркетингу и коммуникациям в отрасли, ведь в каждой индустрии есть свои законы, правила, ограничения и в кабельном бизнесе и электротехнике требуется свой собственный подход к работе.

RusCable PR-challenge

Ежегодная премия в сфере отраслевого маркетинга и PR

Голосуй за своих

Старт открытого голосования
в конкурсе RusCable PR Challenge

RusCable.Ru
Энергетика. Электротехника. Связь.
Первое отраслевое электронное СМИ № ФС77-70160

Cabex

**КАБЕЛЬНЫЙ
БИЗНЕС**

АД АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

PK
РУСКАБЕЛЬ
МЕДИАХОЛДИНГ

Insider

Review

ElektrPortal

Кабель FM

ЭНЕРГОСМИ

ГЕРДА **30** GERDA
с 1992 - 30 лет

ЦВЕТЛИТ
КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

cabex.ruscable.ru/challenge

ДАРИМ ПОЛИМЕРНЫЙ КОМФОРТ

ПОСЛУШАЙТЕ
ГОЛОС НА
KABEL.FM

Эко Комппаунд Групп отметила 6 лет с момента официальной регистрации компании по производству кабельных полимеров. С самого момента своего основания предприятие выбрало стратегию экологичного поведения с партнерами. Слово экологичность — это про отношение к бизнесу, к людям и к рынку. Создавать комфортные кабельные компаунды — это значит обеспечивать стабильность качества и поставок, обеспечивать внедрение новых композиций и сделать так, чтобы переход на нового поставщика проходил для партнеров без лишнего стресса.

Огромный опыт и невероятные амбиции в развитии полимерной индустрии сделали ЭКО Комппаунд Групп важным поставщиком кабельной отрасли. За 6 лет работы были сделаны большие инвестиции в производство и RnD.

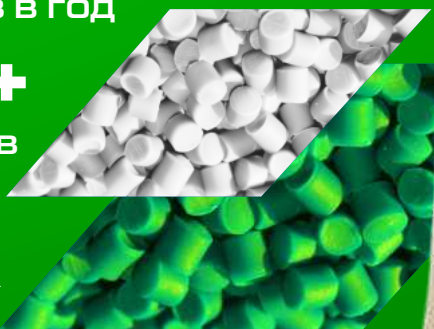
30 000 Т

КОМПАУНДОВ В ГОД

100+

СОТРУДНИКОВ

35+

ПОСТОЯННЫХ
КЛИЕНТОВ

Компания наращивает объемы производства, сохраняя качество и стабильность в работе. Создавать комфорт и обеспечивать высококлассный сервис — это важная компетенция и преимущество работы с Эко Комппаунд Групп, которое обеспечивает предприятию рост и развитие. Развивайте свое кабельное производство с комфортным поставщиком полимеров и узнайте, что экологичность в работе с партнерами может быть на полимерном рынке!

УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ[СМОТРЕТЬ ДОСЬЕ](#)[ЧИТАТЬ ИНТЕРВЬЮ](#) **АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ**
Участник Ассоциации
«Электрокабель»