

Insider

RusCable

Бесплатный дайджест новостей из мира кабельной промышленности, электротехники, энергетики и телекоммуникаций



В центре внимания

Тотальный Habsans

Самый быстрорастущий бренд
кабельного оборудования в России

Содержание выпуска

Темы и ключевые материалы выпуска

Тотальный Habsans

Кабельный бизнес

RC3D.ru / Премиум дизайн

Дайджест EL-комитета

Сделано экспертами!

Быстрый старт СКАТ / Муфты

Кабельщик — визионер

Ассоциация «Электрокабель»

Томсккабель / Оборудование

Росатом МеталлТех / Интервью

ChinaCable.Ru / Акция

УЗП / Полимеры

Взгляд со стороны / МВК

НПП «ГЕРДА» / Спецпроект

Оптикэнерго / ЭМ-Кабель

СегментЛайн / ОКЛ

ГОСТКАБЕЛЬ / фотополоса

Открытая студия Kabel.FM

До встречи на Cabex 2026

Cabex

#361

Спецвыпуск Cabex 2025 / Часть 2

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

Редакция журнала
mail@ruscable.ru

Редакция Форума
admin@ruscable.ru

Новостная служба
newstoday@ruscable.ru

Отдел рекламы
reklama@ruscable.ru

Отдел мероприятий
expo@ruscable.ru

Сервис СКЛАД
sklad@ruscable.ru

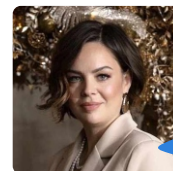
Сервис ТЕНДЕРЫ
tenders@ruscable.ru

Прием заявок на КПП
zakaz@ruscable.ru



media.ruscable.ru

Проект в медиасети RusCable.Ru



@guseva_ruscable

Телеграм главреда

Статистика Insider

Прямых подписчиков
журнала по e-mail

9127+

Охват предыдущего
номера журнала

21 004+

Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru



Цифры и факты

№1

Бренд Habsans стал самым быстрорастущим брендом китайского кабельного оборудования в России по итогам 2024

В центре внимания

Тотальный Habsans

Самый быстрорастущий бренд кабельного оборудования в России



Главные герои

Боевой клич «Habsans!» стал неофициальной кричалкой кабельного рынка, отображающей деловой подход и готовность работать в непростых условиях. Главный герой выпуска Insider — самый быстрорастущий бренд китайского кабельного оборудования в России, обладатель премии RusCable PR-Challenge 2025 — компания Habsans и ее руководители Сергей Брехер и Вера Иванкевич.

Сергей, Вера, начнем с атмосферы и настроения, которое задаете вы и ваша компания на рынке. Какие у вас впечатления от Cabex?

Сергей Брехер: О, у нас тут атмосфера был отличная! Вчера так круто кричали и шутили со сцены «Хабсанс! Хабсанс!». Даже микрофон не выдерживал и отключался. Все было очень живо и весело.

Вера Иванкевич: Да, вчера было действительно ярко! Мы же не первый раз на Cabex и на других выставках бываем. Поэтому ничего другого сверхнормы пока не было. Радует, что нас узнают, мы чувствуем это, видим. С недавнего времени мы — член Ассоциации «Электрокабель» и это добавляет доверия к нашему бренду.

Давно хотел спросить про ваши видео, которые выходят в соцсетях Habsans. Вы снимаете обзоры на все оборудование или это только часть того ассортимента, который вы продаете?

Сергей: В основном мы снимаем обзоры на оборудование, которое продаем впервые или что-то новое.

Те ролики, которые вы видите — это мы снимаем в рекламных целях, а не для демонстрации клиентам. Повторные линии не снимаем. Поэтому то, что выходит на канале и соцсетях Habsans — это малая часть нашей работы.

Для клиентов мы снимаем отдельно техническое видео, фотоотчеты и так далее. Чаще всего просто на телефон достаточно снять и отправить. Без всякого монтажа. Но видео и фото — это не главное.





Самое важное видео!

Главное это то, что мы делаем тестовые запуски с использованием настоящих материалов и в предполагаемых режимах работы. Вот эти видео и фото мы отправляем нашим клиентам — это самое важное. Там важна не картина а суть, что мы все проверили и испытали и полностью подтверждаем техническую готовность оборудования и его соответствие заданным параметрам перед отправкой в Россию. Это все как правило просто на мобильных устройствах. Никакого монтажа, только техническая запись, но самая важная запись!



А все таки. Сколько у Habsans клиентов? Можете конкретными цифрами поделиться?

Вера: Да кое-какие цифры могу назвать без подготовки. За прошлый год мы заключили примерно 50 контрактов — в каждом контракте минимум по одной единице оборудования. В основном в прошлом году мы поставляли комплексные линии, но больше всего было скруток. Внутри компании у нас есть таблица со статусами и датами отгрузок, но все это — только для внутреннего пользования.

Все, что вы продаете — это оборудование Habsans?

Сергей: Да, все оборудование, которое покупают наши клиенты — это исключительно бренд Habsans. У нас есть своя производственная площадка, где выпускается определенный сегмент оборудования, например, крутильные линии, экструзионные линии и перемотчики.

Вера: Также мы сотрудничаем с заводами в сегментах крупногабаритных скруток и волочения, где размещаем заказы на оборудование, но все равно все брендируем как Habsans. Конечно мы не производим все оборудование полностью самостоятельно, а работаем в основном через партнерские заводы, но всегда это бренд Habsans.

А кто сейчас ваши клиенты? Как они появляются? Почему приходят к вам?

Сергей: В основном, у нас стабильные клиенты. Рынок не такой большой и найти своего партнера — это важно. Радует, что среди клиентов есть компании, с которыми мы работали еще до появления бренда Habsans. Они ценят наш сервис, отношения и понимают, что все задачи будут выполнены качественно.

Вера: Также есть новые клиенты, которые недавно пришли к нам с запросами по запчастям или комплектующим. Мы предоставляем полный сервис доставки по России, что привлекает новых заказчиков. Но основная наша загрузка — постоянные клиенты, что очень радует.

Какие тенденции по продажам за последний год?

Сергей: За последний год у нас наблюдается стабильная динамика роста, особенно благодаря постоянным клиентам. Мы заметили увеличение объема заказов и интереса к нашим продуктам, но иллюзий о том, что так будет всегда не строим. Рынок оборудования — сложный, с длинным циклом согласования и продаж, поэтому он реагирует на изменения конъюнктуры кабельного бизнеса с определенным лагом.

Как думаете пик модернизации российских кабельных заводов уже пройден? В ближайшие пару лет спрос на оборудование сократится?

Сергей: По ощущениям, в 2023 году наблюдался пик модернизации — все начали активно покупать оборудование. За конец 2023 года видно, что деньги появились у многих, и заводы бросились их тратить на обновление и расширение производства.

Вера: А вот к концу 2024 года этот «ручей» инвестиций, кажется, закончился. Сейчас большинство клиентов просто поддерживают свои активы в рабочем состоянии, покупая мелочи. В целом, инвестиций стало намного меньше.

Вы это замечаете в своей работе? Верите ли, что ситуация изменится?

Сергей: Да, мы это чувствуем. В конце 2024 года все немного затихло, кажется, все что-то ждут или просто закрывают год. Сейчас заказов стало меньше, объемы прогнозируемых поставок снизились. Мы вообще сейчас практически не ожидаем резкого взлета.

Вера: В целом, рынок всегда переживает свои волны. Кажется, что каждый год происходит что-то новое, но мы всё равно не унываем и продолжаем работать.

Вы работаете не только в России? Может там будут продажи лучше?

Сергей: Да, мы активно работаем по всему русскоязычному миру, а если глобально то вообще смотрим во все страны, где есть медь и алюминий и кабельные предприятия, а значит, есть спрос на кабельное оборудование. Но основной рынок — Россия. В Казахстане и Узбекистане у нас тоже есть клиенты, и в Грузии есть предприятие. Диверсификация, безусловно, есть.

В чем особенность оборудования Habsans? Чем оно уникально? Почему так много кабельщиков его выбирают. Можно ли найти аналоги у других производителей?

Вера: Основной компонент — это управляющие системы и алгоритмы, которые у всех разные. Теоретически, любую оборудование можно найти у конкурентов — есть аналоги, похожие внешне, но внутренние нюансы всегда есть.

Сергей: В частности, рассмотрим экструзию. Например, шнеки и пары — их покупают у разных производителей. В нашем случае шнек можно купить за 9000 юаней, а топового производителя — за 36000. Разница в качестве и ресурсах, и сроках службы. В шнеках, например, есть свои нюансы — материал, закалка, технология азотирования.

Вера: В целом, большинство оборудование состоит из комплектующих, закупленных у разных производителей. В каждом случае, внешне оно похоже, но по факту — внутри у каждого производителя свои технологии, свой дизайн, свои качества.

А по качеству и стоимости — есть ли отличия между вашим оборудованием и европейским?

Сергей: Пока, объективно, наше оборудование все еще уступает Европе по уровню исполнения. Но экономику по нему можно получить очень хорошую. Европейское оборудование выглядит законченно, с профессиональной коммутацией и полной интеграцией.

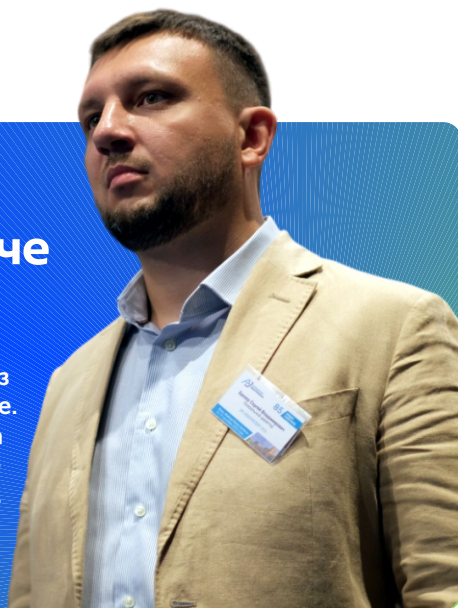
Китайское же — это обычно набор узлов, которые собираются в более простом и менее связанном виде. В этом большая разница. Поэтому по уровню исполнения Китай не догнал Европу, но это не значит, что оборудование не будет выполнять свои функции, исправно работать и приносить деньги заказчикам.

В чем, по вашему мнению, заключается основная разница в культуре и подходе к кабельному оборудованию между Европой и Китаем?

Вера: В Китае принято тратить деньги на обновление, когда оборудование отработало свое. Это по сути — короткий цикл эксплуатации, и это работает, потому что система поставки отлично отлажена. Плюс, быстро приехали — поменяли, и никакой проблемы с возвратом или ремонтом.

В Китае вообще все делается иначе

Там сформирована система, которая позволяет легко менять оборудование. Если блок вышел из строя — его просто меняешь. И все. Не нужно делать оборудование на 20 лет. Вся философия — это даже не о ремонте, а о быстрой замене.



Мы постоянно собираем отзывы клиентов и стараемся улучшить наши модели, поэтому цикл может быть еще короче. Прямо в следующей линии можно сделать значимые доработки. Чем чаще обновление, тем быстрее идет прогресс всей отрасли.

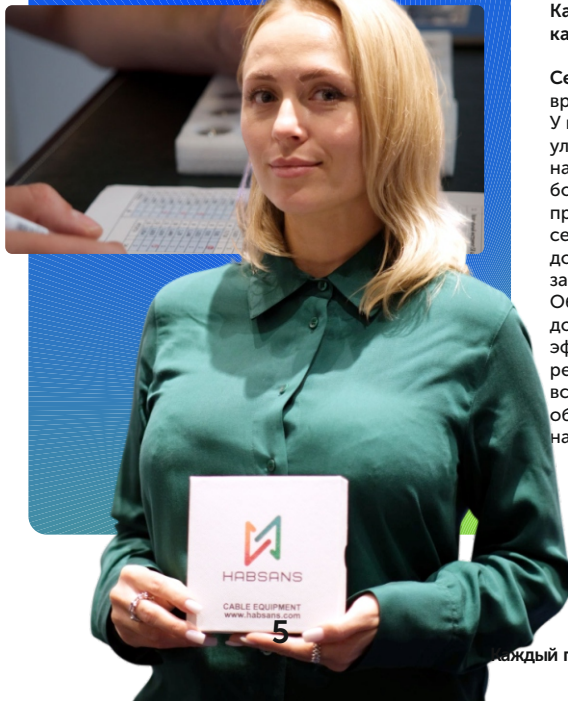


А как у нас в России?

Сергей: У нас зачастую все иначе. Многие предприятия воспринимают оборудование как долгосрочную инвестицию, потому что привыкли, что оно должно служить 20, 30, а иногда и 40 лет. Это даже на уровне документации видно. У Европейских линий большой объем документации, много информации — все четко, все продумано. А у китайцев оборудование — это просто набор компонентов, собранных конструкторами.

Как часто по вашему опыту нужно менять кабельное оборудование?

Сергей: В среднем — раз в 10 лет. За это время происходит очень большой прогресс. У новых машин есть существенные улучшения, которые действительно влияют на производительность и экономику. Очень большая разница между тем, что мы продавали 10 лет назад и тем, что продаем сейчас. Обновление раз в 10 лет для заводов должно быть нормой и это нужно закладывать в свой бизнес-план. Оборудование, конечно, будет работать и дольше, но, если хочется оставаться эффективными, надо обновляться регулярно. При этом важно не ждать «пока все умрет», а постепенно покупать и обновляться регулярно по чуть-чуть. Всегда надо находиться в состоянии модернизации.



Насколько ваши линии готовы для цифровизации и подключения к «интернету вещей»?

Сергей: Да, сейчас все больше крупных заводов используют системы сбора данных, интегрированные с управлением оборудованием. В основном, на заводах уже настроен сбор информации через свои протоколы и интерфейсы.

Вера: Мы предоставляем возможность интеграции оборудования со всеми распространенными системами — у нашего оборудования есть необходимые интерфейсы, стандарты и протоколы. Все это прописано в контрактах. При этом мы не уходим в «цифровизаторство». Наше оборудование отдает данные, а что с ними делать — это уже решает завод.

А что насчет системы управления и электросхем?

Сергей: У нас есть свои разработки, системы управления оборудованием, которые отличаются от китайских, и это важный момент. Мы делаем полный цикл сопровождения оборудования: передаем электрические схемы, программное обеспечение и обеспечиваем поддержку.

Вера: Обычно проблема в том, что у заводов часто отсутствует полная документация или она устарела. Мы всегда предоставляем актуальные схемы и предоставляем открытые исходники на софт или пароли, чтобы уже на предприятии могли выполнить необходимую настройку или доработку. В целом, у нас нормальный софт, проблем с программой у нас нет.

Считаем, что это честно и правильно. Брать кого-то в рабство с помощью пароля на софт линии — это явно не то, чем мы бы хотели заниматься. У многих европейцев это так и устроено. Мы отличаемся.

Сергей: Если оборудование полностью оплачено и поставлено, мы всегда можем передать пароль. Там ничего секретного нет, никакой государственной тайны. В случае необходимости даже можем дать исходные коды, чтобы клиент всё мог открыть и изменить под себя.

Есть ли смысл локализовать сборку оборудования в России? Есть в этом экономический смысл? Можно на этом заработать?

Сергей: Вряд ли. Мы можем сделать сборку частично внутри России, например, на основе китайских комплектующих или собрав что-то на месте, но в основном всё равно большая часть деталей — импортные. Вариант локализации — это либо привозить и собирать в России, но экономического смысла в этом нет.

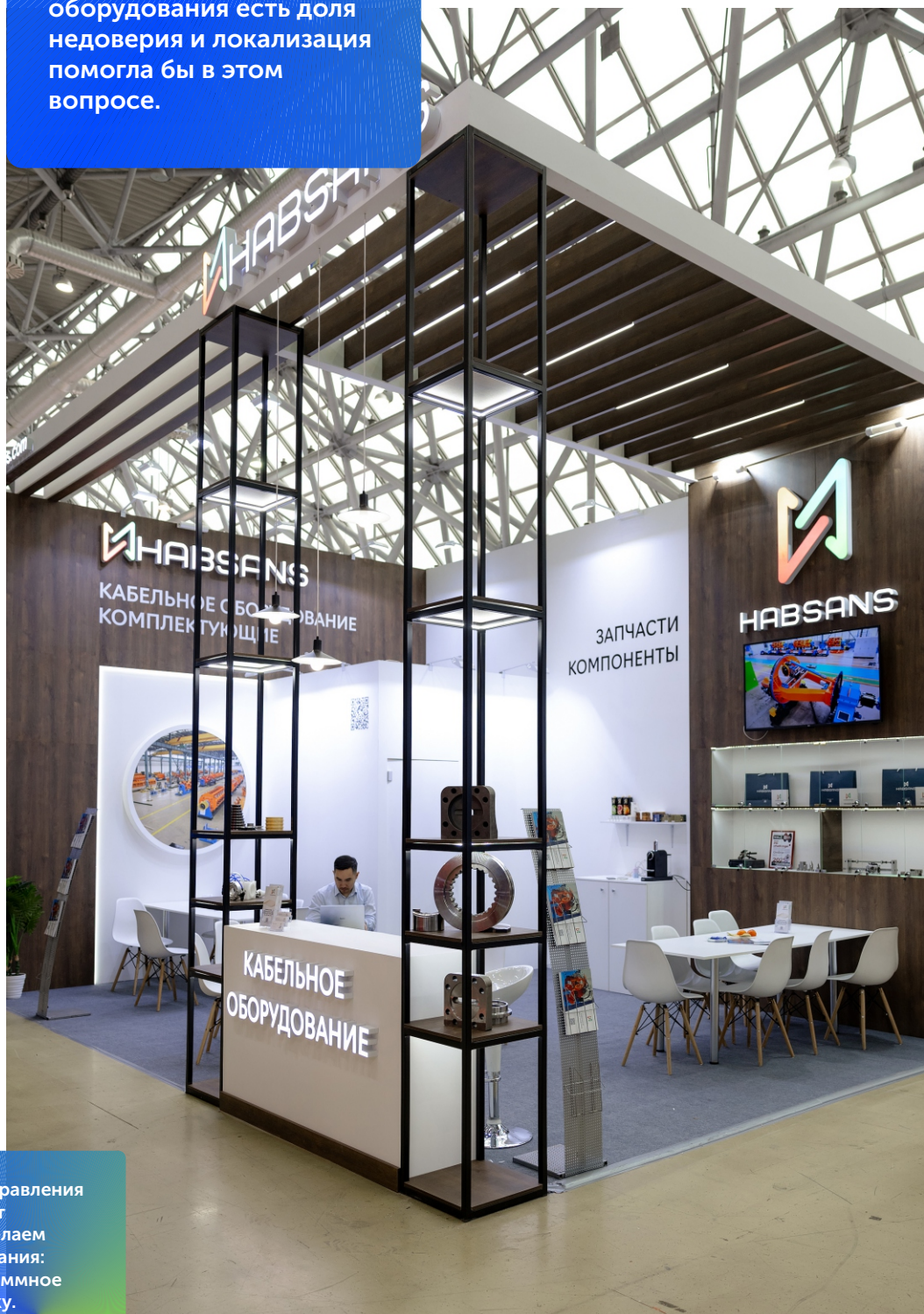
Вера: Если рассматривать экономическую сторону, то логистика и таможня — существенные расходы. Например, привезти готовый экструдер проще и дешевле, чем привезти и растаможить его компоненты отдельно.

Бренд в основе

Рынок все равно ориентирован на известные бренды с проверенной репутацией, которые демонстрируют качество и стабильность. В сегменте кабельного оборудования есть доля недоверия и локализация помогла бы в этом вопросе.

А все-таки. Сколько у Habsans клиентов? Можете конкретными цифрами поделиться?

Вера: Да кое-какие цифры могу назвать без подготовки. За прошлый год мы заключили примерно 50 контрактов — в каждом контракте минимум по одной единице оборудования. В основном в прошлом году мы поставляли комплексные линии, но больше всего было скруток. Внутри компании у нас есть таблица со статусами и датами отгрузок, но все это — только для внутреннего пользования.



У нас есть свои разработки, системы управления оборудованием, которые отличаются от китайских, и это важный момент. Мы делаем полный цикл сопровождения оборудования: передаем электрические схемы, программное обеспечение и обеспечиваем поддержку.

Ну в нашей стране конечно покупают отечественные LADA, но предпочитают все-таки машины импортные при первой же возможности.

Вера: В нашей сфере, как и в автопроме, есть производители, чьи решения кажутся более продуманными. Но зачастую потребитель выбирает эталоны — европейское оборудование с полностью закрытыми системами или системами, где все идеально продумано. В то же время, отечественные решения часто воспринимаются как менее надежные или менее современные.

Сергей: Рынок все равно ориентирован на известные бренды с проверенной репутацией, которые демонстрируют качество и стабильность. В сегменте кабельного оборудования есть доля недоверия и локализация помогла бы в этом вопросе.

Вера: Надо понимать, что доверия к российским системам управления и комплектующим нет. Чтобы оно сформировалось нужно много времени и усилий, поэтому многие делают выбор в пользу проверенных западных технологии или недорого китайского оборудования. Эти факторы, конечно, тормозят развитие локальных решений. Но в вопросах российского производства оборудования точку ставить рано.

Получается, что Ваша бизнес-модель в том, чтобы в Китае сделать качественное оборудование, кастомизированное под Россию, которое не придется допиливать и сформировать бренд, которому будут доверять?

Сергей: Да, упрощенно так. Мы стремимся к тому, чтобы сразу выпускать максимально готовое, «отлаженное» оборудование. На 2020-2024 года у нас практически не было полных запусков на заводах — мы делали всё заранее в Китае, тестировали, закупали все необходимое, даже пластики и алюминий, чтобы все тестировать.

Например, на одной из линий, которую мы запустили недавно со скоростью 700 метров в минуту, мы использовали дорогую медь, чтобы понять, как будет вести себя материал при высокой скорости. Вообще-то мы тоже кабельщики — тестировщики, получается. Конечно готовый продукт мы никуда не поставляем, кабель после запусков приходится отправлять в переработку. Для нас это чистый убыток, но это часть бизнеса.

А вы не думали с таким подходом расширять бренд и выходить на рынки другого оборудования, не только кабельного?

Сергей: Мы работаем исключительно на кабельную индустрию, пока. Другие направления прорабатываем, но это пока планы. Сейчас мы сосредоточены и специалисты в кабельном оборудовании. Здесь основной вектор развития для нас.

Как стать кабельщиком

Вообще-то мы тоже кабельщики — тестировщики, получается. Конечно готовый продукт мы никуда не поставляем, кабель после запусков приходится отправлять в переработку. Для нас это чистый убыток, но это часть бизнеса.



Как победить в PR-Challenge

А как вам удалось победить в конкурсе RusCable PR-Challenge? Кто за Вас голосовал больше — русские или китайцы?

Сергей: Тут все просто. В конкурсе и китайцы и русские кабельщики голосуют в первую очередь за своих. Мы активно мотивировали всех голосовать за нас, поэтому и победили.

Вера: Да, у нас есть инструкции — например, рассказываем сотрудникам, как голосовать, и многие действительно заходят, проголосуют и

даже просят своих знакомых. Это командный дух и активность. Мы очень серьезно относимся к участию в таких конкурсах, чтобы поддержать имидж.

Вы это воспринимаете как PR-историю или понимаете, что это важно?

Сергей: Для нас это не только пиар, это еще и элемент командного сплочения и желание показать себя. Но и китайцы активно нас поддерживают.

А как вы оцениваете свою долю на рынке кабельного оборудования в России?

Сергей: Мы не беремся сейчас точно говорить о доле, но уверены, что находимся среди лидеров по поставкам оборудования из Китая в России. Мы пересекаемся на выставках, общаемся, делимся опытом с конкурентами, думаю, что мы все понимаем кто есть кто на рынке.

Раз вы все вроде бы лидеры, то не хотите ли договориться с конкурентами и поделить рынок?

Сергей: Пока не хочу этого. И думаю, наши конкуренты тоже не очень хотят. Каждый из нас представляет свою компанию. Рынок очень гибкий и нестабильный. Думаю, что здесь никогда не может быть «договорняков».

Вера: У каждой компании есть свой подход и свои преимущества, и много что зависит от бренда и доверия клиентов, поэтому договариваться особенно не о чем. Надо просто работать, конкурировать и думать о клиентах, а не о том, как их обмануть.

А как вы оцениваете работу в рамках рабочей группы по кабельному оборудованию Ассоциации «Электрокабель». Это ли не попытка навести порядок на рынке?

Сергей: Да, есть такая группа, и там обсуждаются разные проекты — например, сбор данных, опросы о покупках и предпочтениях.

Вера: Но нам эти проекты по сбору данных абсолютно неинтересны, они не подходят под наши цели. Нам нет необходимости получать эти сведения — у нас свой опыт, мы работаем с китайскими поставщиками много лет, и все равно лучше знаем свои слабые и сильные стороны.

В Китае вообще очень любят делиться информацией, и с 2007 года мы там на рынке и общаемся с коллегами. Все знают, кто у кого покупает и кто сколько берет. Для нас такой сбор данных — это пустая трата времени, потому что у нас все и так под контролем.

А как вам идея объединить заказы на крупные партии и закупать все вместе, например, скрутки у Habsans, а экструдеры все заказать в СПКБ — это теоретически может снизить стоимость оборудования, улучшить сервис, помочь развить локальные производства.

Сергей: Эта идея — из области фантастики. Если бы она реально работала, мы, конечно, присоединились бы. Но пока это очень похоже на манипуляцию рынком или попытку контроля.

Вера: Да, такой подход — это риск, что начнется перетягивание каната между участниками. Так или иначе, каждый работает сам по себе и ориентируется на своих клиентов.

Сергей: То есть, в целом, в России рынок не очень воспринимает такие идеи как долгосрочную стратегию, хотя в краткосрочной перспективе что-то может сработать на один раз и на один заказ. Лучше в такие игры не играть.

Вы — не просто оборудование продаете. Вы его вкусно показываете, снимаете классные видео. И при этом вы живете в Китае, хорошо погружены в среду. Год назад в открытой студии Cabex мы говорили о недостатках китайского маркетинга, но может быть там есть какие-то интересные фишки и подходы, которые надо нам перенять?

Сергей: Вот я вспомнил одного человека, который продает помады на популярной платформе — он в прямом эфире показывает, как наносит помаду, стирает ее, снова наносит — и при этом за такой период он продает огромное количество продукции. За день его продажи достигают сотен миллионов юаней.

Вера: Мы смотрим на это и думаем: «А у нас это возможно?» Пока — не совсем. У нас тут больше внутренняя занятость, и мы, честно говоря, редко обращаем внимание на такие тренды — внутренний рынок Китая — это не наш сегмент.

Сергей: Внутренний рынок Китая — это не наша сфера, потому что внутри России рынок ориентирован больше на свои стандарты и корпоративную эстетику. Мы находимся в более узкой нише — кабельное оборудование, и стараемся задавать стандарты, а не подстраиваться под китайские тренды.

Рыночная доля

Мы не беремся сейчас точно говорить о доле, но уверены, что находимся среди лидеров по поставкам оборудования из Китая в России. Мы пересекаемся на выставках, общаемся, делимся опытом с конкурентами, думаю, что мы все понимаем кто есть кто на рынке.



Что нового можно ждать от Habsans в ближайшее время?

Сергей: У нас очень интересно идет проект по автоматическим бухтовкам — мы активно работаем над ними, адаптируем под разные сегменты кабеля.

Вера: Да, мы пытаемся сделать так, чтобы оборудованию было легче обслуживаться и чтобы можно было работать с разными типами кабеля. Важно, чтобы оборудование было универсальным и не требовало постоянного внимания.

Понятно. Тренд на сокращение рабочей силы и автоматизацию. А насколько сложен уход за автоматическими бухтовками?

Сергей: Очень зависит от конкретной модели. У нас есть удачные кейсы, где оборудование работает много лет без проблем, но обычно вся автоматизация требует обслуживания — если этого не делать, оно может стать головной болью. Главное — правильный уход. Если не обслуживать оборудование, вовремя не смазывать и не следить за вибрацией, оно быстро выйдет из строя. Например, датчики могут сломаться или сдвинуться, и тогда алгоритмы работы сбиваются.

У нас есть клиент с пятью линиями бухтовок. Каждый год он докупает по одной, потому что иногда линии требуют доработки или сервисных работ — это нормальный процесс. Главное — правильно настроить технологию и ухаживать. Но мы благодарны нашему партнеру, потому что вместе с ним мы дорабатываем это оборудование, учимся, улучшаем и развиваемся. Это важно работать в связке с клиентом.

Есть ли у вас сейчас какие-то новые запросы на автоматизацию процессов?

Сергей: В целом, есть спрос на автоматические линии и разные манипуляторы, чтобы они прижимали, мотали, вырезали и продавали продукт самостоятельно. Многие хотят, чтобы всё было автоматизировано и работало без вмешательства человека.

Вера: Да, есть и такие запросы, и рынок движется в этом направлении. Но автоматические системы — это очень сложное оборудование, которое очень требовательно к обслуживанию и настройке. Не думаю, что кабельный бизнес в скором времени полностью автоматизируется. Очень много нюансов.

Хочется закончить интервью на оптимистичной ноте. Несмотря на сложности прогноз от АЭК по кабельному рынку составляет +5% в 2025 году. А какие у Вас ощущения?

Сергей: Мы надеемся, что рынок вырастет примерно на 5%. Хотя в последние годы рост был сильно больше, и мы, как бренд, думаем продолжим увеличивать свою долю.

Вера: Пока что рост в 5% не сильно заметен. Скорее снижение рынка, но мы уверены в дальнейшем развитии и продолжаем активно работать.



Цифры и факты

50+

Кабельных заводов уже стали клиентами компании Habsans

Смотрите и слушайте

Нabsans в проекте «Открытая студия»

Кабель FM
Открытая студия Cabex 2025

Тотальный Нabsans!

Самый быстрорастущий
бренд кабельного оборудования

Вера Иванкевич / Сергей Брехер

Cabex

Открытая студия RusCable.Ru на Cabex 2025

Кабель FM

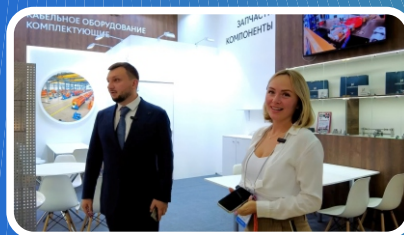
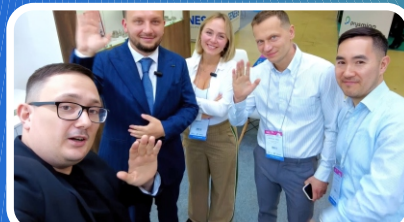
Vision

RUTUBE

VK Видео

📶

☀️





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

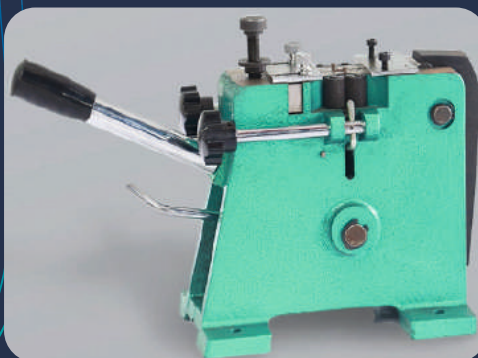
Наши услуги подкреплены наличием представительства и склада в России, что обеспечивает эффективное взаимодействие с клиентами.



Кабельное оборудование



Запчасти и комплектующие



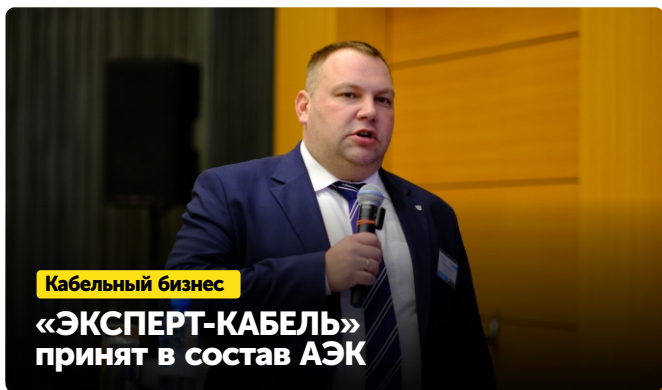
Дополнительное оборудование



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

www.habsans.com info@habsans.com

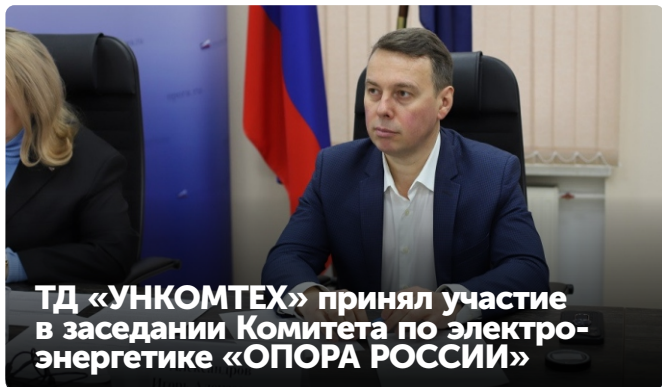
АД АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ



Кабельный бизнес

«ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» принят в состав АЭК

НП «Ассоциация «Электрокабель» объединяет большинство кабельных заводов из стран бывшего Советского Союза. Среди целей Ассоциации – содействие развитию и совершенствованию производства кабельной продукции, международного сотрудничества производителей кабельной продукции, оборудования и материалов, представление и защита общих прав и интересов членов Ассоциации в центральных и местных органах государственной власти и управления, общественных и международных организациях. Ассоциация участвует в национальных проектах «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», а также проекте «Международная кооперация и экспорт».



ТД «УНКОМТЕХ» принял участие в заседании Комитета по электро- энергетике «ОПОРА РОССИИ»

4 марта 2025 года в Москве состоялось очередное заседание Комитета по электроэнергетике Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». В мероприятии принял участие представитель ООО «ТД «УНКОМТЕХ» — Игорь Алексеевич Александров, который активно участвовал в обсуждении ключевых вопросов развития отрасли. В ходе мероприятия были приняты важные решения, направленные на улучшение условий работы предприятий малого и среднего бизнеса в электроэнергетике. Участники подчеркнули необходимость продолжения диалога между всеми сторонами для достижения баланса интересов и устойчивого развития отрасли. ООО «ТД «УНКОМТЕХ» поддерживает инициативы Комитета и намерено продолжать активное участие в его работе. Компания готова вносить свой вклад в развитие электроэнергетики, предлагая инновационные решения и укрепляя партнёрские отношения с ключевыми игроками рынка.



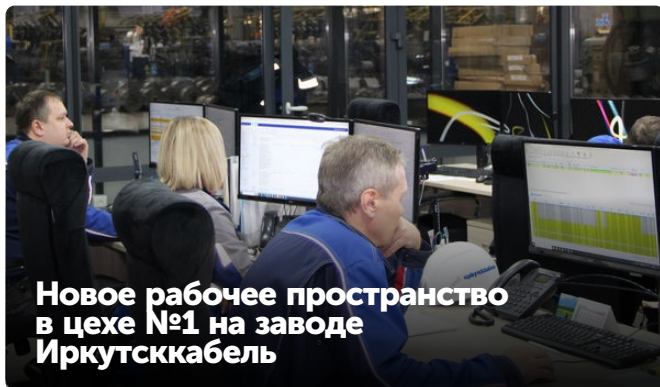
Цех №2 завода «Кирскабель» модернизируется

Цех №2 завода «Кирскабель» полным ходом модернизируется: установлены две линии изолирования турецкого производства, ведутся работы по организации системы оборотного водоснабжения для всех экструзионных линий цеха. Для того, чтобы новое оборудование начало работать, требуется немало усилий и времени по его наладке и запуску. Чтобы наладить и запустить линию, требуется от трех до пяти месяцев. Но только спустя год после «обкатки» нового оборудования опытные опрессовщики начинают обучать работе на нем других.



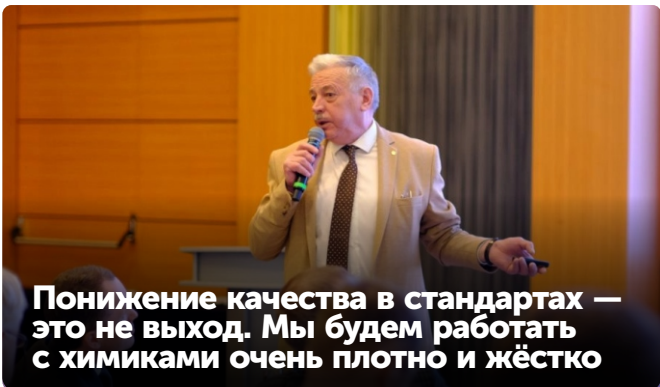
Богословский кабельный завод продолжает укреплять свои позиции надежного партнера в сфере энергообеспечения

С 4 по 6 марта 2025 года в Челябинске, в гостинице «Рэдиссон Блу», прошел X Международный Форум «Сеймартек Энерджи». Энергообеспечение и энергоэффективность в горной добыче, металлургии, энергетике и нефтегазовом регионе». Это отраслевое мероприятие стало площадкой для обмена опытом и внедрения передовых решений в области энергообеспечения. Руководитель отдела активных продаж Богословского кабельного завода Наталья Казанцева приняла участие в форуме «Сеймартек Энерджи». Наталья посетила доклады и семинары с участием экспертов из разных стран, а также провела ряд встреч с представителями горнодобывающей, металлургической, энергетической и нефтегазовой отраслей.



Новое рабочее пространство в цехе №1 на заводе Иркутскабель

В цехе №1 завершено строительство современного стеклянного офисного помещения, предназначенного для инженерно-технических работников. Это не просто рабочее пространство, а настоящий командный центр, который станет ключевым звеном в управлении производственными процессами цеха. Офис оснащен передовыми технологиями, позволяющими оперативно получать и анализировать данные, что делает его стратегически важным элементом в структуре предприятия.



Понижение качества в стандартах — это не выход. Мы будем работать с химиками очень плотно и жёстко

На кабельном рынке, очевидно, усилился общественный и коммерческий интерес к проблемам, связанным с качеством кабельной продукции. Идет жесткая борьба в рамках концепции «управляемого фальсификата», где компании используют фальсификацию как нерыночное преимущество. Фактически существует проблема фальсификата «техническая» — это несоответствие продукции стандартам по тем или иным причинам, а есть фальсификация «коммерческая» — когда производство фальсификата становится бизнес-моделью. О том, как подходить к решению этих двух аспектов в фальсификации на 86 Общем собрании Ассоциации «Электрокабель» выступил вице-президент АЭК Евгений Борисович, который сделал упор на самые сложные аспекты соблюдения параметров пожаробезопасных кабелей.

RusCable.Ru

Генеральный информационный
партнер выставки Cabex 2025

RC3D.ru

RENDERING
CINEMATIC 3D

Студия премиального дизайна в кабельной промышленности

Новый проект RusCable.Ru



Крупнейшая отраслевая медиасеть рунета media.ruscable.ru

RusCable.Ru

Insider

ElektrPortal

Кабель FM

ЭНЕРГОСМИ

КАБЕЛЬНЫЙ
БИЗНЕС

ПРОФИЛАКТИКА И АУДИТЫ

Работать над качеством и безопасностью

Мы неоднократно отмечали, что качество и безопасность кабельной продукции являются безусловными приоритетами деятельности всех компаний – членов EL-Комитета НОПСМ, так как сама идея создания и развития нашего отраслевого объединения заключается в содействии развитию открытого и конкурентного кабельного рынка в России. В ходе рабочего визита представителями EL-Комитета НОПСМ был проведен комплексный анализ условий на производстве, изучена нормативно-техническая документация предприятия, проведен аудит деятельности ОТК завода.

Проведена большая работа, итогом которой является обоснованный вывод: технологический процесс производства кабельной продукции на заводе выстроен в строгом соответствии со всеми стандартами менеджмента качества. Подтверждением этому выводу являются результаты выборочного контроля качества продукции на ОТК предприятия, проведенного нашими специалистами. Отобранные образцы кабеля со склада и производственных линий также направлены для испытаний в аккредитованный испытательный центр.

Читать об аудите EL-комитета

Внимание, фальсификат!

Кабель-пром

EL-Комитетом НОПСМ получены результаты испытаний кабеля торговой марки Кабель-пром (ООО «Корпорация «Кабель-Пром») закупленного на интернет-площадке OZON (продавец ИП Мартиросян Майрени - магазин «Premium-магазин Grant»).

Всем нам известна фраза «идти в ногу со временем». Так вот данный производитель на сегодняшний день выступает полным антагонистом данной фразы: на интернет ресурсах выявлен лишь поверхностный сайт, который не содержит в себе описания о предприятии и его деятельности, об оборудовании и технологиях, используемых в производстве, и конечно, ни намека на сертификаты соответствия выпускаемой продукции. Согласитесь, доверия к такому производителю не возникает.

На основании полученных результатов мы вправе считать кабельную продукцию торговой марки Кабель-пром фальсификатом. По данному факту специалистами EL-Комитета уже ведется судебно-претензионная работа в отношении самого производителя, а также недобросовестного продавца.

ВВГ-Пнг(А)-LS 3*2,5

занижение толщины изоляции (отклонение 5%);
превышение электрического сопротивления ТПЖ (отклонение 25,8%).

EL-Комитет советует потребителям воздержаться от приобретения и использования кабельно-проводниковой продукции ТМ Кабель-пром.

ПромЭл

EL-Комитетом НОПСМ получены результаты испытаний кабеля торговой марки ПромЭл (производитель ООО «Торговый дом ПромЭл»), закупленного на маркетплейсе OZON (продавец ИП Гончарова К.В., магазин «Маркет-Снаб»).

Испытания в аккредитованной лаборатории на соответствие требованиям ГОСТ 31996-2012 выявили в образце кабеля ВВГ-Пнг(А)-LS 3*1,5 отклонение по показателю толщина изоляции ТПЖ (занижение 10%).

Образцы кабельной продукции ТМ ПРОМЭЛ отбирались специалистами EL-Комитета в течение 2022-2024 годов для испытаний 7 раз. Как показали результаты проведенных испытаний, в половине отобранных образцов были выявлены различные нарушения требований ГОСТ.

ИнтерКабель

EL-Комитетом НОПСМ получены результаты испытаний образца кабеля ВВГ-Пнг(А) LS 2*1,5 ТМ ИНТЕР КАБЕЛЬ (производитель ООО «Интер», Московская обл., г. Дмитров), закупленного на маркетплейсе WILDBERRIES (продавец ООО «СВД», магазин «СВДМАРКЕТ»).

В отобранном образце выявлены существенные отклонения от всех базовых требований качества и безопасности ГОСТ 31996-2012:
занижение толщины изоляции ТПЖ (до 9%);
занижение толщины оболочки из ПВХ (до 16%);
превышение электрического сопротивления ТПЖ (до 8%).

ТМ ГЕРМЕС

«Бог» фальсификата

В течение 2023-2024 гг. кабельная продукция ТМ ГЕРМЕС несколько раз отбиралась для испытаний на маркетплейсах Яндекс.Маркет и ОЗОН. Во всех образцах были выявлены отклонения по всем базовым показателям безопасности ГОСТ 31996-2012 (только по показателю «превышение электрического сопротивления ТПЖ» значения достигали 59,2 %).

Подробности

*Гермес — древнегреческий бог торговли и богатства, удачи, плодородия и животноводства, сна, языка, воров и путешественников. Он — один из самых умных и хитрых Олимпийских богов.



Сделано экспертами

Сергей Хромов / ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ

RusCable
Vision ▶

Смотреть видео





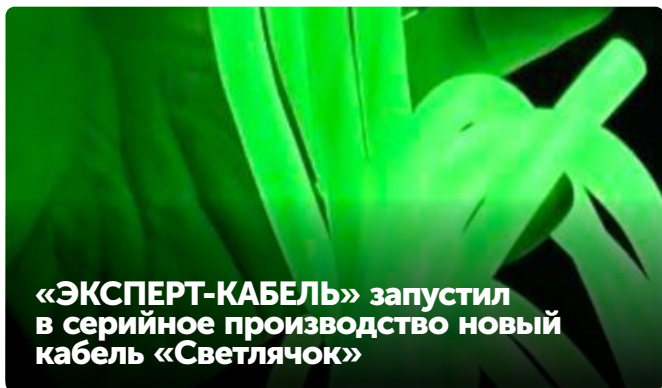
СПЕЦКАБЕЛЬ улучшает показатели благодаря инвесткредиту

Телеканал «Россия 24» снял сюжет о том, как государственные инициативы оказывают положительное влияние на развитие российских производственных предприятий. В центре внимания оказался завод «Спецкабель» (г. Москва), который активно участвует в программе льготного кредитования промышленности. В сюжете говорилось и о планах компании «Спецкабель» по строительству нового завода в Москве. Столичные власти выделили для этого предприятия земельный участок, что позволит в разы увеличить производственные мощности. Удобное расположение нового завода будет способствовать эффективной логистике, ускорению производственных процессов и повышению общей продуктивности работы предприятия.



Ассоциация НОПСМ, EL-Комитет и АНО «Электросерт» заключили соглашение о взаимодействии

В рамках 86-го собрания Ассоциации «Электрокабель» Ассоциация НОПСМ, EL-Комитет и АНО «Электросерт» заключили соглашение о взаимодействии. Основные цели соглашения: борьба с контрафактом и фальсификатом, контроль качества строительной продукции; взаимодействие с органами власти в сфере контроля и надзора за отраслью для повышения прозрачности требований к бизнесу и аккредитованным лицам; унификация требований к строительным материалам, включая кабельно-проводниковую продукцию и вопросы пожарной безопасности; размещение сертификатов и деклараций на строительную продукцию в карточках товаров на маркетплейсах; добровольная сертификация строительных материалов: требования к изготовителям, аккредитованным лицам, технической документации.



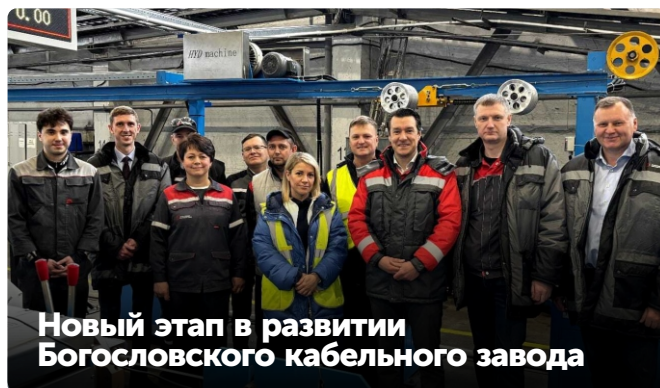
«ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» запустил в серийное производство новый кабель «Светлячок»

Кабельный Завод «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» представляет инновационную разработку – серию кабелей и проводов со светоизлучающей оболочкой «Светлячок». «Светлячок» может применяться для временного электроснабжения внутри объекта строительства, сети питания механизации на стройплощадках, в качестве электропровода удлинитель и переносок, а также для подключения машин, механизмов и оборудования в горнодобывающей отрасли.



Режкабель завершил работу по внедрению VR-технологий

На Режевском кабельном заводе успешно завершился проект по внедрению VR-технологий в образовательный процесс. С конца 2023 года специалисты отделов главного технолога, маркетинга и продвижения разрабатывали уникальные обучающие сценарии для работы с экструзионной линией — от сборки до обслуживания и чистки оборудования. В марте текущего года реализована установка VR-оборудования и программного обеспечения, а также проведено обучение персонала. Это позволит эффективно организовывать учебный процесс для новых сотрудников и студентов в формате виртуальной реальности.



Новый этап в развитии Богословского кабельного завода

Богословский кабельный завод с гордостью сообщает о расширении номенклатуры кабельно-проводниковой продукции благодаря запуску новых производственных мощностей. На мероприятии, посвященном данному событию, присутствовали представители совета директоров и сотрудники ДНП РУСАЛ, включая директора по маркетингу Анну Лефевр, Татьяну Попову и Константина Суфтина. В феврале 2025 года, после успешного завершения инвестиционной программы 2024 года, предприятие начало серийный выпуск кабелей мелких сечений. Запуск новых экструзионных линий позволит обеспечить более широкое применение продукции в строительных проектах, а также в ремонте промышленных, административных и жилых зданий. Замена традиционных медных кабелей на кабели из алюминиевого сплава позволит снизить затраты на закупки до 30%, что делает решение особенно выгодным для сокращения затрат на реализацию проектов.



В столице Прикамья открылось новое производство волоконно-оптических кабелей для высокоскоростной передачи данных

24 марта губернатор Пермского края Дмитрий Махонин посетил с рабочим визитом предприятие «Камский кабель» и принял участие в запуске новой производственной площадки по выпуску волоконно-оптических кабелей. Проект реализован в отдельном цехе, который был обновлен и реконструирован под требования и специфику производства волоконно-оптических кабелей. Новое производство оснащено передовым оборудованием и имеет мощность более 10 тыс. км продукции в год. На волоконно-оптический кабель под ТМ «НЭТКАБ» «Камский кабель» получил декларации Минцифры РФ, а также сертификат на негорючие кабели, подтверждающий их соответствие требованиям пожарной безопасности.

Чуть более двух лет назад в Татарстане было запущено производство кабельной арматуры СКАТ. Среди номенклатуры, которая включает в себя более 2000 наименований есть и высоковольтные муфты до 500 кВ, которые уже используются в энергетических проектах. Точкой большого успеха компании СКАТ стала поставка высоковольтной кабельной арматуры в составе системы 500 кВ в филиале АО «Татэнерго» Нижнекамская ГЭС, которая привлекла большое внимание кабельного сообщества. Как молодой компании удалось реализовать подобный проект в короткие сроки. Кто стоит за проектом и как команда СКАТ видит рынок.

RusCable.Ru поговорил с Марселем Файзуллиным, техническим директором-главным конструктором компании СКАТ, которая менее чем за два года не только разработала и произвела, но и поставила свои решения на рынок. Мы поговорили об опыте, команде и проекте СКАТ, сложностях, инновациях, процессе аттестации, рыночной стратегии и коллаборации с ТАТКАБЕЛЕМ максимально честно и открыто.



СКАТ

кабельная арматура 110 500 кВ

Быстрый старт

Как СКАТ меняет правила игры на рынке высоковольтной кабельной арматуры

Читать интервью



«ЭМ-КАБЕЛЬ» отмечает 15-летие

За эти годы мы прошли впечатляющий путь развития и стали одним из лидеров кабельной отрасли! В школах и больницах, на стадионах и военных объектах, в маленьких деревушках и крупных мегаполисах, по всей России и за ее пределами – наш кабель повсюду обеспечивает бесперебойную работу важных объектов. Спасибо нашим учредителям за мудрое руководство и поддержку всех инициатив команды. Благодаря вашему профессионализму и вниманию к каждому сотруднику мы создаём атмосферу, где каждый чувствует себя важной частью большого дела! От всей души благодарим партнеров: ваша поддержка и вера в наши возможности вдохновляют становиться ещё лучше!



Борьба Калужского кабельного завода с мошенническими сайтами

Осенью 2024 года Калужский кабельный завод (ООО «ККЗ») столкнулся с серьёзной угрозой в лице мошеннических сайтов, имитирующих официальный ресурс компании. Поддельные сайты использовали название и дизайн оригинального веб-сайта, чтобы обмануть потребителей. Отличия заключались лишь в незначительных изменениях адресов доменов, а также в предоставлении недостоверных контактных данных сотрудников. Реагируя на эту ситуацию, в сентябре и октябре 2024 года ООО «ККЗ» оперативно обратилось в суд с заявлением о блокировке фальшивых ресурсов. Суд удовлетворил просьбу и принял решение о применении предварительных мер защиты прав завода, предписав Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций прекратить обеспечение технической поддержки для размещения и распространения мошеннических сайтов в интернете.



TDM ELECTRIC начали выпуск проводов заземления в г. Рыбинске

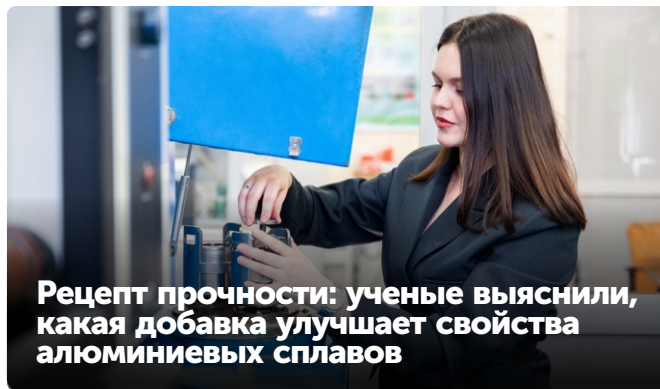
Новая линейка проводов заземления ПЗ от TDM ELECTRIC с февраля 2025 года производится на стратегической площадке компании в г. Рыбинске Ярославской области. Организация производственного процесса на собственных мощностях гарантирует стабильное наличие продукции на складе и быструю поставку потребителям. Провода заземления предназначены для создания надежных и безопасных систем заземления и уравнивания потенциалов в частных домах, на промышленных, коммерческих, социальных и других объектах. Изделия обеспечивают отвод токов утечки и защиту оборудования от статического напряжения, что критически важно для безопасности людей и имущества.



Инновации и разработки

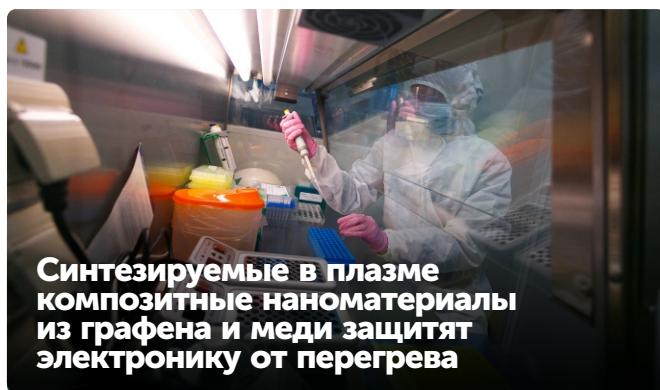
ООО «Росатом МеталлТех» рассказал о видах и возможностях применения низкотемпературных сверхпроводников собственного производства

Единственным в России производителем полного цикла низкотемпературных сверхпроводников в России является Топливная компания Росатома «ТВЭЛ». Управлением отраслевыми проектами по сверхпроводниковым материалам занимается ООО «Росатом МеталлТех», научными изысканиями, разработкой конструкций сверхпроводящих стрендов и технологиями их изготовления занимается АО «ВНИИИМ» в Москве, а промышленное производство реализовано на производственной площадке завода АО ЧМЗ в Глазове.



Рецепт прочности: ученые выяснили, какая добавка улучшает свойства алюминиевых сплавов

Более эффективным методом для создания прочных покрытий у деталей в автомобильной и аэрокосмической отрасли, а также в аддитивном производстве, является холодное напыление, выяснили ученые Университета МИСИС. Повышенную твердость и износостойкость порошковой смеси на основе алюминиевого сплава придает добавление нитрида циркония. Алюминиевые сплавы широко применяются в автомобилестроении и авиации благодаря их легкости и доступности. Для 3D-печати хорошо подходят сплавы на основе алюминия с добавлением кремния и магния, так как они обладают высокой текучестью, устойчивостью к коррозии и механической стабильностью даже при повышенных температурах.



Синтезируемые в плазме композитные наноматериалы из графена и меди защитят электронику от перегрева

Более эффективным методом для создания прочных покрытий у деталей в автомобильной и аэрокосмической отрасли, а также в аддитивном производстве, является холодное напыление, выяснили ученые Университета МИСИС. Повышенную твердость и износостойкость порошковой смеси на основе алюминиевого сплава придает добавление нитрида циркония. Алюминиевые сплавы широко применяются в автомобилестроении и авиации благодаря их легкости и доступности. Для 3D-печати хорошо подходят сплавы на основе алюминия с добавлением кремния и магния, так как они обладают высокой текучестью, устойчивостью к коррозии и механической стабильностью даже при повышенных температурах.



Цифры и факты

150
млн руб

Экономический эффект
от автоматизации
и цифровизации в
ГК «Москабельмет»

Павел Моряков

Кабельщик — визионер

Опыт и инновации кабельного завода
будущего ГК «Москабельмет»

Человек, входящий в ТОП-10 персон кабельного бизнеса, кабельщик, которому удалось вернуть кабелям с БПИ «новую жизнь», инноватор, амбассадор алюминиевых сплавов, руководитель секции «Энергетика» Алюминиевой Ассоциации, главный популяризатор роботов, цифровизации и автоматизации на рынке — все это Павел Моряков. Как работает энергия инноваций и что показывает опыт в кабельном бизнесе в специальном интервью RusCable.Ru.

Выставка Cabex не может пройти без ГК «Москабельмет». Даже когда у компании нет своего стенда она все равно находится в «зоне притяжения» выставки и в центре событий кабельной индустрии. В первый день сразу после открытия генеральный директор ГК «Москабельмет» получил премию «Персона года кабельного бизнеса 2024» от RusCable.Ru и Ассоциации «Электрокабель», а вечером этого же дня специальную награду в конкурсе RusCable PR-Challenge за мультидисциплинарный маркетинг. Во второй день Павел Моряков выступал в рамках деловой программы с презентацией о цифровизации и нам удалось буквально вытащить его на небольшой разговор в открытую студию RusCable.Ru.

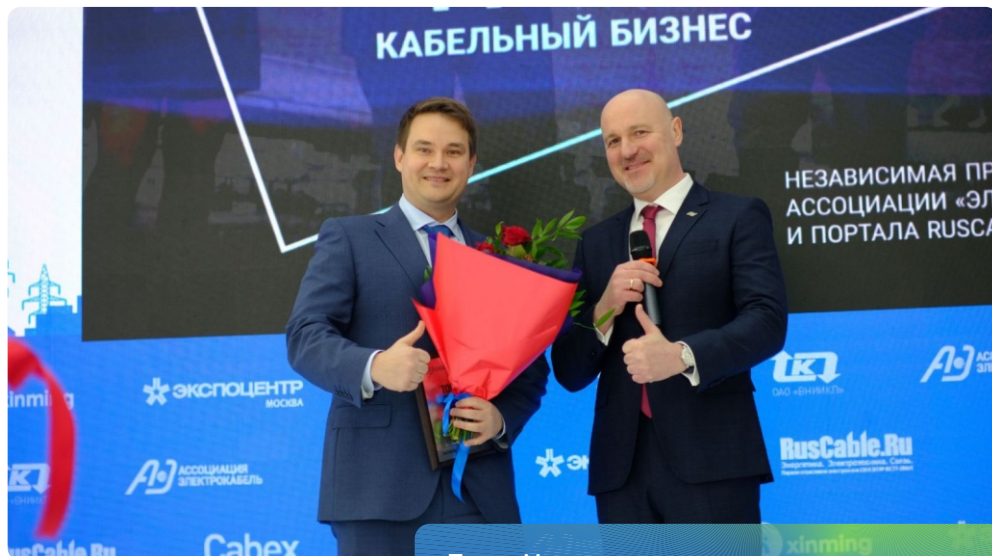
Мы обсудили текущие проекты и планы ГК «Москабельмет», например по запуску собственной наклонной линии СПЭ, поговорили о цифровизации и автоматизации, неумирающей бумаге, глобальной алюминизации и трендах кабельной отрасли. Максимально открыто и честно.

Павел Валерьевич, рады, что получилось буквально вытащить Вас на интервью. Кажется, что ГК «Москабельмет» всегда на слуху, каждую неделю новости, анонсы, события и мероприятия. Недавно, например, показали «Шкафмена». Но сегодня хотелось бы больше поговорить не о компании, а о рынке. О Вашем опыте работы, о том, что можно увидеть, когда долго работаешь. Вам скоро как раз исполняется 40 лет. Было бы интересно понять как опыт меняет подход к кабельному бизнесу.

Да, 40 лет — это действительно определенный рубеж. Я считаю, что в этом возрасте приходит понимание, куда двигаться дальше. Но это еще очень молодой возраст. По ощущениям, я никак не изменился за последнее время. Все, что говорил ранее, тех же принципов и идей придерживаюсь. Это действительно работает. Еще в 2016 году говорил, что надо заниматься цифровизацией. Говорил, что PR — это важно. Как показывает опыт последних 10 лет, все это оказалось правильным.

Буквально по дороге на Cabex мы ехали вместе с Танчулпан Мухтаровой и вспоминали, какую трансформацию пережила ГК «Москабельмет» за последние десять лет. За это время мы смогли восстановить наш бренд, который когда-то достаточно сильно утратил свои позиции. Я помню, как в 2016 году мы начали активно работать. Тогда мы впервые приехали в Московские кабельные сети, рассказывали про наши кабели и решения, а у нас спросили: «Вы откуда?». Мы говорим: «Из Москвы, завод «Москабель»», а у нас переспрашивают: «Вы еще живы?». Тогда это было очень неприятно слышать, но это только послужило своеобразным стимулом для дальнейшей работы.

С 2016 года мы действительно начали новый этап в развитии компании. Это был тот самый момент, когда мы вернули «Москабельмет» к жизни, и это не без основания, потому что на сегодняшний день о нас знают практически все. Мы смогли создать репутацию, которая помогает нам легче входить в деловые круги и предлагать наш продукт.



Павел Моряков на церемонии вручения премии «Персона года кабельного бизнеса 2024» в первый день выставки Cabex 2025. Павел Моряков второй раз вошел в ТОП-10 персон года.

Да, «Москабель» действительно знают все. Некоторые даже жалуются, что ГК «Москабельмет» даже слишком много пиарится везде. С этим трудно спорить. Вы заслуженно получили награду PR-Challenge. Но вся эта PR-активность и популярность как-то монетизируется?

Конечно монетизируется, но не всегда напрямую. Например PR помогает находить нужные контакты. Чем больше у тебя связей в индустрии, тем проще решать вопросы. Это очень актуально в нашем бизнесе. Когда ты занимаешься пиаром и маркетингом, ты находишь новые возможности и налаживаешь связи.

Кроме того, нам удалось успешно развить наш инновационный продукт — ТЭВОКС. Мы начали внедрять его на рынок в 2016 году, и сегодня мы уже можем говорить о том, что это зрелый самостоятельный продукт, который сформировал целую нишу.

Павел Моряков на совещании «Стратегия развития кабельной промышленности» 8 декабря 2016 года. Тогда был представлен доклад о системах мониторинга и ТЭВОКС только зарождался на рынке.

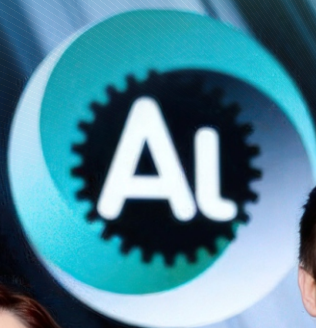


Да, ТЭВОКС сделал бумагу снова великой, хотя все говорили и продолжают говорить, что бумага скоро умрет. ТЭВОКС запустил конкурентную гонку в сегменте БПИ.

Конкуренция — это часть нашего бизнеса, и мы к этому относимся с пониманием. На рынке находятся такие компании, как Камский кабель, у них кабель называется ТЭВОН, есть еще ПАРМА (совместный проект ЭЛКА-Кабель и Саранскабель), а также ИРКАБ от УНКОМТЕХа (Иркутскабель). Каждый из этих производителей предлагает свои решения, и у всех есть свои сильные стороны. Но ТЭВОКС — лидер в сегменте, потому что мы активно его развивали, работали над испытаниями, допусками на рынок и документацией. Провели очень много подготовительной и проектной работе. Сейчас он даже включен в техническую политику Россетей. Конкуренты пока отстают в этих вопросах, но можно сказать, что ТЭВОКС сформировал именно новую нишу. Мы с уважением относимся к конкурентам и понимаем, что быть лидером — это постоянная работа над собой. Расслабляться точно нельзя.

На 86-м Общем собрании Ассоциации «Электрокабель» активно обсуждалась тема алюминизации кабельной отрасли. В России почему-то доля алюминиевых кабелей относительно остального мира остается небольшой. Как думаете — кабельщики будут массово переходить на алюминий?

Да, это важный вопрос. В нашей стране доля алюминия в кабельной продукции достаточно низка по сравнению с другими странами. Это не совсем нормальное положение рынка, которое так или иначе должно измениться. Я давно призываю коллег по отрасли к увеличению использования алюминия, поскольку это может привести к снижению затрат на строительство и обслуживанию сетей. Проблема заключается в том, что некоторым компаниям не выгодно выходить из зоны комфорта и менять свои привычные схемы работы. Так и получается, что целая отрасль продолжает отставать от мировых трендов, пока ГК «Москабельмет» это все активно развивает.



Павел Моряков — главный амбассадор алюминиевого сплава в кабельной отрасли

Павел Моряков и Танчулпан Мухтарова на 10-м юбилейном Общем собрании Алюминиевой Ассоциации. 2025 год.

Как вы собираетесь двигаться в сторону алюминизации?

Стратегия на самом деле простая. Глобально у кабельщиков есть ключевая задача, которую я очень давно сформулировал. Главная задача — это обеспечить передачу электроэнергии с помощью более доступных и более эффективных кабелей или вообще без них, а один из способов решения — это активная замена меди на алюминий. Эта задача требует от всех нас объединения усилий и поддержания диалога между производителями.

Я считаю, что алюминизация кабельной отрасли — это вполне выполнимая задача, которую можно и нужно решать как в рамках Алюминиевой Ассоциации, так и в Ассоциации «Электрокабель».

Самое главное, я четко понимаю, что ресурсов и текущих возможностей этих отраслевых объединений достаточно, чтобы добиться значительного прогресса в этом вопросе. Но, как всегда на кабельном рынке, есть очень много факторов, включая стереотипы о медных проводах. На этом фоне алюминий выглядит несколько недооцененным. Но по большому счету, переход на алюминиевые провода — это необходимость для всей экономики.

Да, я тоже верю в алюминизацию и в цифровизацию. Вы настоящий популяризатор цифровизации, автоматизации и роботизации кабельного бизнеса. Есть еще куда развиваться в этих направлениях?

Конечно есть. Это процесс практически бесконечный. Мы продолжаем активно вкладываемся в цифру.

У нас используется множество цифровых решений, включая автоматизированные системы и роботов. Например, наш IRobot Alina, работающий с тендерами, стал незаменимым помощником для нашей команды. Мы видим, как цифровизация меняет подход к производству и существенно сокращает количество необходимых рабочих на некоторых этапах.

Цифровизация решает проблему дефицита кадров?

Да, кадровый дефицит — это действительно серьезный вызов для отрасли. Но, если в Москве это уже старая проблема, то для кабельщиков из регионов это новый вызов. Всем кабельщикам, кто впервые столкнулся с дефицитом кадров можно только сказать: «Добро пожаловать во взрослый мир».

Понять и найти квалифицированных специалистов сейчас становится все сложнее. На сегодняшний день мы стараемся привлекать молодежь, обучать новых сотрудников, чтобы они могли быстро адаптироваться к новым технологиям и требованиям.

Мы понимаем важность инвестиций в человеческий капитал, ведь даже самый современный завод не может функционировать без квалифицированных кадров. Бывают даже забавные истории. Например к нам пришел сотрудник, который сказал, что устал быть поваром и хочет работать на кабельном заводе. Мы его взяли, обучили. Он успешно работает. Бывают и такие истории.

На самом деле, важно помнить, что рынок постоянно меняется, и наша задача — следовать современным трендам и требованиям. В кадровой политике, в цифровизации, в продукции. Нельзя никогда стоять на месте.

А что насчет роботов? Может надо больше роботов поставить, чтобы проблему с кадрами решить? Или сейчас уже роботизация и автоматизация вышла на плато, когда дальше автоматизация становится слишком дорогой?

Да, действительно, роботизация — это сложный процесс, который требует значительных инвестиций и период окупаемости иногда на 20-30 лет. Такую роботизацию и автоматизацию кабельщики позволить себе не могут. Столько не каждая кабельная линия проработает. В этом есть проблема.

Автоматизировать многое можно, но не в российских реалиях. Там, где выпускается одинаковая продукция безусловно надо ставить автоматизированные линии. Но в России большинство кабельных заводов «многостаночники» — мы делаем сотни, тысячи видов кабельной продукции, работаем под заказ, работаем с короткими длинами. Такое производство очень сложно автоматизируется.

Я был на порядка 10 крупных китайских кабельных заводах, но только на двух предприятиях я видел по-настоящему автоматизированные участки и линии. Там выпускается стандартная продукция и да, это впечатляет. Идет медная катанка, потом сразу изоляция, скрутка, оболочка и на выходе уже бухты готового кабеля сразу раскладываются на паллеты и вывозятся на склад. Все работает с минимальным участием человека. Но там везде стандартная продукция. У нас такое на заводах не получится реализовать.

Получается роботизация не наш метод?

Если сравнивать уровень роботизации российского бизнеса с мировыми показателями, это у нас действительно очень низкий уровень. В Японии, например, на каждые 10 000 рабочих приходится около 100-150 роботов.

В ГК «Москабельмет» у нас 5 роботов на примерно 350 сотрудников. Если пересчитывать на наши масштабы, то конкретно у нас на заводе уровень роботизации как в Японии. Это, конечно же, влияет на эффективность и производительность на нашем заводе. Но надо понимать, что роботы бывают разные.

Для кабельного бизнеса уровень текущей робототехники не дотягивает. Мы вместе с ФЦК долго смотрели и искали решения по роботизации. Например нам, кабельщикам, очень нужен робот-бурлак, который поможет решить определенные проблемы с протяжкой кабеля и заправкой линии, однако пока таких решений не существует даже у Илона Маска. Получается, что кабельному бизнесу нужен робот-гуманоид. Очень функциональный, разумный, сложный. С такой работой пока могут справиться только люди.

С роботами понятно. А что насчет систем учета, ERP и MES? Может быть надо взять и внедрить единую систему для всего кабельного рынка. Может быть тогда эффективность кабельного бизнеса бы резко выросла, если следовать примеру ГК «Москабельмет?».

Было бы неплохо внедрить единый стандарт. Стандарты в отрасли всегда играли ключевую роль в оптимизации процессов и взаимодействии между разными игроками на рынке. Однако в нашей стране пока не удалось достичь единого мнения по поводу того, как должна выглядеть идеальная ERP-система.

Мы имеем разные подходы к автоматизации, и у каждого завода свои уникальные условия. Каждая компания разрабатывает свои решения, но в результате теряется целостность системы. Я, конечно, мечтаю о том времени, когда все производители объединятся и создадут единую платформу, которая будет использоваться всеми, и это действительно упрощает жизнь. Считаю, что наша система, кстати, самая лучшая на данный момент и подходящая для того, чтобы стать основой для отраслевого стандарта. Во-первых это 1С. А это база для всего. Во-вторых примеры подобных «коробок» уже не раз показывали эффективность. Мы и сами начинали свою разработку с «коробочного» решения. Так весь IT-бизнес и работает. Писали что-то для себя, потом сделали коробку и дорабатывают ее отдельно.

И даже если вдруг по каким-то причинам кому-то не нравится именно наша система и подход, я надеюсь, что мы все согласимся, что стандарты необходимы для общего будущего кабельной отрасли. Я думаю, что, если, например Ассоциации возьмут на себя инициативу разработки и внедрения новой системы как стандарта, это поможет нам всем двигаться вперед.



Павел Морьяков проводит экскурсию в день открытия нового цеха «Завода Москабель». 2023 год.

Рынок к этому готов? Насколько эта идея вообще осуществима?

Думаю, что все реально. Существуют крупные системные интеграторы, работающие с 1С, которые действительно могут помочь адаптировать коробочное решение для других заводов. Наша система, например, рассчитана для больших и сложных заводов, таких как «Москабель» или «Камкабель», но есть много компаний, которым весь функционал нашей системы не нужен. Для них можно сделать более простые системы. Я за то, чтобы создать такую систему, поскольку это обеспечит большую гибкость и позволит развивать отрасль. Не все же делать за деньги. Можно продавать такие «коробочные» лицензии за скромные роялти.

Открытость для рынка

Мы открыты к диалогу и готовы делиться своим опытом. Я встречался с представителями многих кабельных заводов, и у всех было положительное мнение о нашей системе. Тем не менее, существует определенная боязнь делиться данными и ресурсами. Я считаю, что это необходимо преодолеть. Мы должны понимать, что в условиях конкуренции, если у нас будет единое решение, это может привести к общему росту и развитию.

Цифры и факты

850
млн руб

чистая прибыль
Завода «Москабель»
по итогам 2024 года

Павел Морьяков на заводе «Москабель». ФЦК считает, что раскладчик — это тоже робот, но сами кабельщики так не думают. Иначе роботизация кабельной отрасли будет сильно завышена.

RusCable Vision



Смотрите и слушайте

Павел Моряков и ГК «Москабельмет»
в проекте «Открытая студия» Cabex 2025

Ну просто купить «коробочное решение» обычно не достаточно. Внедрение любой системы очень сложный и чаще всего более дорогой процесс, чем покупка лицензии.

Да, здесь действительно очень важный момент. Даже при наличии коробочного решения, процесс его внедрения может занять годы. Каждое предприятие имеет свои особенности, и фактически нужно адаптировать систему под конкретные нужды. Большая часть работы заключается в доработке и адаптации под специфику производства. Здесь уже возможна и монетизация для IT-компаний, в т.ч. таких как МОСИТЛАБ.

Давайте от софта к харду. ГК «Москабельмет» анонсировала строительство второй очереди своего нового завода. Расскажите о расширении производства.

Вторая очередь нашей площадки действительно включает в себя увеличение мощностей, и мы планируем довести общую площадь до 10000 м2. Ресурсы для этого есть. Мы даже идем с определенным опережением от того, что ранее запланировали. Но в процессе расширения важна не только физическая величина завода, но и рыночная подготовка. Сначала нужны продажи и спрос и только потом производство, но не наоборот.

В релизах говорилось, что ГК «Москабельмет» будет делать даже саморегулирующиеся нагревательные кабели. Неужели вы собираетесь идти на территорию ССТ?

На самом деле, в данный момент мы и так их поставляем и у нас есть даже отдельный каталог на эту тему. Это не значит, что данный тип кабеля в приоритете. Просто его

можно делать на наших же линиях. Оборудование одно и то же. Сейчас все наши усилия сосредоточены на тех продуктах, которые уже есть у нас в портфеле. Но мы всегда продолжаем улучшать существующие решения и ищем возможности расширения текущих продуктовых линеек.

Сейчас у нас есть достаточно амбициозный проект с наклонной линией для кабеля СПЭ на среднее напряжение. Бумага же все-таки когда-нибудь должна умереть (смеется). На этом рынке мы давно. Рынок понимаем, имеем соответствующие сертификаты, поэтому планируем в том числе запуск своей наклонной линии. Этот проект позволит нам значительно усилить свои позиции на рынке.

А что думаете о рыночной ситуации. Например, что АКРОН ХОЛДИНГ практически замкнул вертикаль в нефтесервисном сегменте. ГК «Москабельмет» планирует реализовать какую-то подобную тактику? Какой сегмент для Вас самый главный?

На данный момент у нас нет единой вертикали, как, например, у АКРОНА. Мы работаем в разных нишах, и каждая из них требует своего подхода. В атомном секторе, например мы сейчас усиливаем свою позицию, но все это сложный и долгий процесс. Мы изучаем возможности, но пока наш главный фокус — это развитие существующих направлений.

Некоторые компании смогли адаптироваться к изменениям на рынке, и, возможно, нам стоит применить аналогичный подход, чтобы оставаться конкурентоспособными. Мы хотим использовать имеющиеся у нас разработки и предлагать решения под ключ, что станет нашим конкурентным преимуществом.

Павел Валерьевич, спасибо за интервью. Хотелось получить какой-то совет или быть может наставление от Вас. Что можете посоветовать молодым и не очень кабельщикам?

Я бы посоветовал всем оставаться открытыми к новым идеям и не бояться экспериментировать. Важно понимать, что рынок, безусловно, будет ужесточаться, и для того, чтобы оставаться на плаву, необходимо идти в ногу с технологическим прогрессом. Я это повторяю на протяжении всей своей карьеры: тот, кто занимается цифровизацией и внедрением новых решений, будет впереди.

Самое главное

Нельзя оставаться на месте. Нужно всегда искать новые возможности, развивать свои навыки и быть готовыми к изменениям. Я сам это пережил на своем опыте, и это действительно работает.



В ОТВЕТЕ ЗА ОТРАСЛЬ

АССОЦИАЦИЯ «ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ» В ПРОЕКТАХ

УТИЛЬСБОР НА КАБЕЛЬ

Кабельная отрасль сэкономила
сотни миллионов рублей

СТАНДАРТЫ НА КАБЕЛЬ

Финансирование и поддержка
разработки стандартов в кабельной отрасли
с соблюдением баланса интересов

РАБОЧАЯ ГРУППА ПО ОБОРУДОВАНИЮ

Поддержка инициатив по оптимизации
закупок оборудования и развитию
отечественных производителей

РЕАЛЬНЫЙ АНТИКОНТРАФАКТ

Системный подход к решению проблем фальсификата
и контрафакта на рынке, недопущение использования
проверок для недобросовестной конкуренции

ЗАЩИТА РЫНКА ОТ ИМПОРТА

Защита российского кабельного рынка
от неконтролируемого импорта с соблюдением
интересов государства и бизнеса

ПОДДЕРЖКА ИНИЦИАТИВ

Поддержка инициатив в рамках секций и рабочих
групп, направленных на развитие отрасли

АГЕНТСКИЙ НДС НА МЕДЬ

Экономическая безопасность для честных
игроков и «обеление» отрасли

«ЧЕСТНЫЙ ЗНАК» БЕЗ ВРЕДА

Реальная работа с ЦРПТ
в рамках эксперимента и защита
интересов кабельной отрасли

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Взаимодействие с учебными заведениями,
регуляторами и предприятиями
для кадрового обеспечения и развития

ПОДДЕРЖКА НАУКИ

Поддержка научных разработок,
конкурсов ученых и научных изданий

ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ

Взаимодействие с регуляторами
по программам государственной поддержки

ВЫСШАЯ ЛИГА КАБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА



«ТОМСККАБЕЛЬ»

Кабельное оборудование Томсккабель

ООО «Томсккабель» производит и реализует собственное оборудование для производства кабельно-проводниковой продукции.



Скачайте каталог

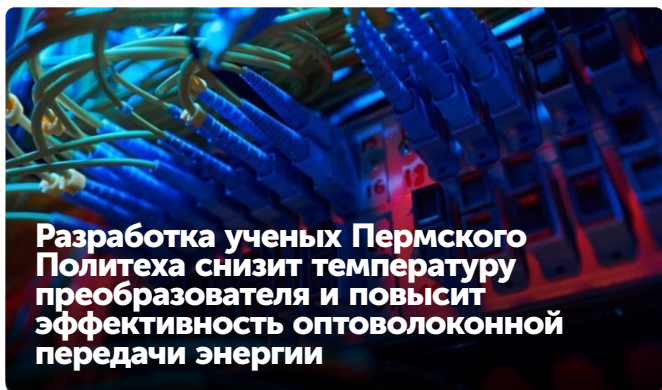
20 лет
опыт построения
эффективных процессов
кабельного производства

10 лет
опыт производства
кабельного оборудования
для своего производства

**Гарантия
в России**

Обсудите требования
и закажите оборудование

kozvd@tomskcable.ru



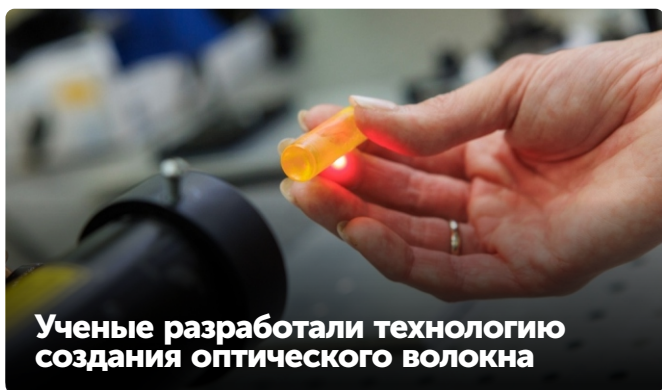
Разработка ученых Пермского Политеха снизит температуру преобразователя и повысит эффективность оптоволоконной передачи энергии

Ежегодно в мире растет число телекоммуникационных сетей и устройств. Неотъемлемое условие их бесперебойной работы — наличие электропитания в любой точке. Однако иногда оборудование размещается в таком месте, куда проложить электрический кабель сложно, дорого и даже опасно: это касается высоковольтных датчиков, антенн сотовой связи, оборудования на взрыво- и пожароопасном производстве. В таких случаях используют оптоволоконно: оно передает свет, который затем трансформируется в электричество с помощью специального устройства — фотоэлектрического преобразователя. Проблема в том, что в процессе он сильно нагревается, из-за чего хуже работает и быстрее ломается. Ученые Пермского Политеха разработали такую конструкцию, которая обладает эффективной системой теплоотвода и не нуждается в дополнительном внешнем охлаждении. Это позволит снизить рабочую температуру кристалла на 30–40°C и повысить эффективность его работы на 10%.



Ученые синтезировали наноматериалы для инновационных светодиодов

Ученые создали наноматериал, который открывает широкие перспективы для светотехнических устройств. Материал на основе оксида, содержащего атомы иттрия, европия, гадолиния, лантана и эрбия, отличается ярким красно-оранжевым свечением и стабильностью при высоких температурах. Это вещество может найти применение в светодиодах, биомаркерах и устройствах, использующих свет для передачи информации и преобразования энергии. Результаты исследования, поддержанного грантом Российского научного фонда (РНФ), опубликованы в журнале Journal of Alloys and Compounds.



Ученые разработали технологию создания оптического волокна

Коллектив лаборатории волоконных технологий и фотоники УрФУ разработал два класса оптических материалов. Первый класс на галогенидах металлов предназначен для эксплуатации в экстремальных условиях: при высоких температурах, мощном ионизирующем излучении и механических нагрузках. Может использоваться, к примеру, в космосе. Второй класс, основанный на галогенидах серебра, ориентирован преимущественно на медицинские технологии и системы, взаимодействующие с человеком. Разработки по второму направлению велись в рамках программы «Приоритет-2030».



Полимеры

GENESIS планирует войти в топ-5 компаундеров уже в 2026 году

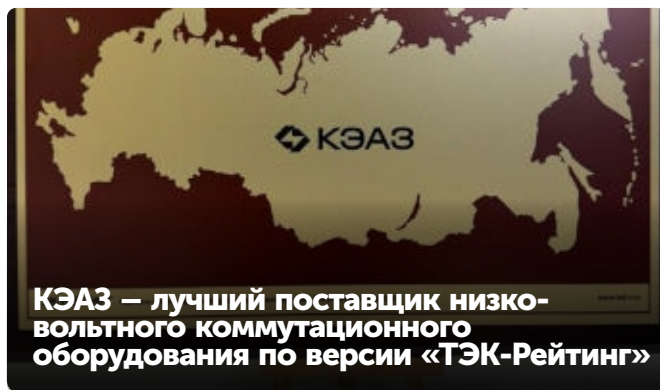
GENESIS, один из ключевых игроков на рынке полимерных материалов, поделилась результатами аналитического исследования российского рынка полиэтиленовых и полипропиленовых компаундов, подготовленного агентством DISCOVERY Research Group. Данные подтверждают значительный потенциал роста отрасли в условиях активного импортозамещения и усиления позиций отечественных производителей. Согласно отчету, рынок полимерных компаундов в России демонстрирует устойчивую динамику, где основным драйвером становится локальное производство. Доля импортной продукции продолжает сокращаться, уступая место российским аналогам. В 2024 году компания GENESIS заняла 9-е место в рейтинге производителей полиэтиленовых компаундов. При этом аналитики отмечают, что ежегодный среднегодовой прирост составит 9,1%, открывая новые возможности для игроков.



Электротехника

Иррон объявил о запуске серии ИБП с натрий-ионными аккумуляторными батареями

Ведущий производитель оборудования для защиты электроснабжения Иррон объявил о запуске серии источников бесперебойного питания с натрий-ионными аккумуляторными батареями. Новые ИБП Na+ – это однофазные источники бесперебойного питания с двойным преобразованием входного напряжения (онлайн), предназначенные для защиты чувствительного к качеству электропитания оборудования. Они отлично подойдут для персональных компьютеров и графических станций, мощных серверов, периферийной компьютерной и вычислительной техники, сетевого оборудования, систем NAS и лабораторных приборов.



КЭАЗ – лучший поставщик низко-вольтового коммутационного оборудования по версии «ТЭК-Рейтинг»

КЭАЗ признан лучшей компанией-поставщиком в группе «Низковольтное коммутационное оборудование», согласно опросу агентства «ТЭК-Рейтинг». В голосовании приняли участие крупнейшие предприятия нефтегазового комплекса, включая таких гигантов, как ООО «Газпром энергохолдинг», АО «Концерн Росэнергоатом» и ПАО «Россети». Опросы «ТЭК-Рейтинг» служат важным инструментом для повышения прозрачности и конкурентоспособности рынка поставок в топливно-энергетическом комплексе. Его уникальность заключается в том, что оценка поставщиков формируется путем прямого опроса крупнейших компаний-потребителей.

RusCable
Vision 

Смотреть видео

Порталу RusCable.Ru дал эксклюзивное интервью Андрей Николаевич Андрианов, генеральный директор компании «Росатом МеталлТех». Кабельные решения этой компании знакомы рынку под предыдущим названием «Наноэлектро». Но это не просто перезапуск, это смена парадигмы от демонстрации до реальной интеграции продукции в экономику.

«Росатом МеталлТех» — это не производитель в чистом виде, а интегратор передовых решений и технологий, связанных с применением металлов и сплавов, что принципиально отличает подход компании к инновациям. Пока большинство кабельных предприятий конкурируют и ищут преимущества в полимерных материалах и конструктивных исполнениях «Росатом МеталлТех» делает упор на металлы, которые лежат в основе любого кабеля и которые дают невероятные характеристики, которые невозможно получить другими способами.

В интервью мы узнаем, почему сверхкабель — это не выдумка, а реальность, которую нам предстоит внедрить и осознать.

Андрей Андрианов

Сверхкабель — это реальность

«Росатом МеталлТех»



Андрей Андрианов во время записи интервью в открытой студии RusCable.Ru и Kabel.FM на выставке Cabex 2025

Здравствуйте Андрей Николаевич. Очень рады иметь возможность с Вами познакомиться и узнать о компании. Для начала хотелось бы лучше понять, что из себя представляет «Росатом МеталлТех» как самостоятельная компания в контуре ТВЭЛ и Росатома.

Вопрос достаточно простой, но требует разъяснений. В нашей компании мы занимаемся активным развитием технологий, связанных с сверхпроводниками и металлами. В основном, мы превращаем их в коммерчески выгодные продукты и внедряем их в различные сферы. Мы действительно являемся подразделением ТВЭЛ Росатома, но фактически — это самостоятельная бизнес-единица, но далеко не стартап.

А если как-то проще объяснить?

Если говорить проще, то мы развиваем индустрию сверхпроводников, сверхкабелей и сверхметаллов, создавая реальные решения для промышленности. Наши разработки помогают сделать высокотехнологичные отрасли, такие как атомная энергетика, космос или авиастроение, еще более совершенными.

Интересно, что у вас фамилия совпадает с известными учеными и деятелями науки, которые так или иначе работали в атомной промышленности?

Ну, должен сказать, что это чистое совпадение. Родственных связей или каких-то известных родственников из сфер электроэнергетики и металлургии у меня нет.

А как вы попали в эту отрасль? Как строилась карьера в Росатоме?

В отрасли я уже давно — около 26 лет. В 1992 году я окончил Нахимовское военное морское училище, в 1997 году окончил Высшее военное-морское училище радиоэлектроники им. А.С. Попова по специальности «Радиотехнические средства».

Позднее учился в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации.

До прихода в АО «ТВЭЛ» проходил службу в Главном штабе ВМФ Российской Федерации, которую завершил 1999 году и присоединился к команде АО «ТВЭЛ», где за годы работы прошел путь от ведущего специалиста до вице-президента по развитию бизнесов общепромышленной деятельности.

Последние 15 лет занимался формированием компаний в различных секторах на базе нашей компетенции. Это и специальная химия, и литиевые аккумуляторы, и аддитивные технологии.

В частности, я возглавлял направление специальной металлургии, которая важна не только в кабельной промышленности, но и в высокотехнологичных сферах. Хотя, важно подчеркнуть, что вклад спецметаллургии в экономику невелик по объему — примерно 15%, — но она крайне важна для таких отраслей, как космос, авиастроение, кораблестроение, наука.

Важно понимать, что малотоннажная спецметаллургия это очень доходное направление, формирующее до 50% прибыли в сегменте высокого технологического производства страны. Без высокой точности и специальных материалов, таких как титан, невозможно развивать современные технологии и обеспечивать научные проекты.

Вот интересный момент: кажется, что свойства материалов и сверхпроводники должны создавать новые рынки, но часто инновация есть — а коммерциализации нет. Рынок создается от свойств материала или материал создается под рыночный запрос. Что первичнее в вашем сегменте — инновация и наука или реальный коммерческий запрос?

Да, это очень глубокая мысль. В большинстве случаев инновации начинаются с научных открытий и новых свойств материалов. Пока мы не понимаем, как сделать сверхпроводник или другой высокотехнологичный материал, мы не можем его коммерциализировать. Но именно это движение — от науки к производству и рынкам — и формирует новые возможности для развития.

Можете поделиться конкретными цифрами, чтобы понимать как выглядит этот рынок в сравнении, например, с кабельным?

Конечно, ведь «Росатом МеталлТех» — не новичок на рынке, в том числе и на кабельном. Компания прошла через ребрендинг и многое сделало для своего развития. Сейчас ежегодный оборот составляет около 8 миллиардов рублей, что делает его одним из ключевых игроков на рынке спецметаллургии. Основную выручку дают именно металлы — мы производим продукцию из титана, такую как трубы, прутки, проволоку для высокотехнологичных отраслей, кабельное направление не такое крупное, но оно перспективное.

А почему именно ваша компания этим занимается? Это какой-то очень закрытый клуб потенциальных производителей?

Нет, клуб, если можно так сказать, открыт для всех. Конечно работа в спецметаллургии требует больших инвестиций, но нельзя сказать, что мы одни. Конкуренция всегда присутствует. Например взять такой продукт как кальций — это очень важный спецметаллургический материал, необходимый крупным металлургам для производства особо чистой стали, например автомобильных листов или рельсовой стали — там, где предъявляются высокие требования к чистоте и отсутствию дефектов после выплавки и обработки.

Почему именно мы? Всё дело в том, что мы производим электролитический кальций особо высокой чистоты, который изначально использовался для специальных отраслевых программ Росатома. Постепенно мы адаптируем этот продукт и для открытого рынка, при этом стараемся сохранять технические параметры и свойства, чтобы цена была приемлемой. Можно сказать, что у нас продукт атомного качества.



Стенд «Росатом МеталлТех» на выставке Cabex 2025.

Посетители и участники, которые привыкли видеть более привычные виды кабельной продукции, активно интересовались разработками и решениями «Росатом МеталлТеха».

У нас есть как минимум шесть основных направлений. И все эти направления развиваются в рамках системной интеграции. И в конце концов, из наших материалов и продуктов получится полноценное готовое решение — например, томограф или другое технологичное устройство. Мы идём в этом направлении, развивая рынки, которые являются потребителями наших материалов.

Наша задача показывать, что там, где раньше технологии и решения были закрытыми и пугающими, есть реальная возможность для разработки и реализации современных технологичных продуктов.

То есть, вы становитесь своего рода мостом между атомной отраслью и гражданским рынком?

Именно. Мы создаём продукты, которые ранее казались недоступными, и делаем их понятными и доступными для широкой аудитории. Это наш подход — показать, что атомные технологии могут иметь и мирное, гражданское применение.

А конкретно в области кабельных решений продукты поставляете и кому они нужны?

Тут у нас есть интересные примеры. Например, наши микро микрокомпонентные медные провода тридцатимикронной толщины, которые используются в спутниковых системах.

Одним из ярких применений является создание сетей спутниковых ретрансляторов — таких зонтичных антенн, что можно часто видеть на выставках. Сейчас идут испытания замены вольфрамовых нитей в этих антеннах на наши тонкие проволоки, что позволяет снизить вес в два раза, а снижение массы — очень важный фактор, так как вывод в космос стоит очень дорого.

Интересно, а как возник запрос на такую сверхтонкую и сверхпрочную проволоку. Кто и как придумал это применять в спутниковых антеннах? Это результат совместной работы науки и производства?

Конечно. Наука ставит задачи — например, снизить массу, увеличить надежность и прочность. Производство, в свою очередь, предлагает решения — наши тонкие провода — и вместе мы добиваемся нужных характеристик. В результате заказчик, например, разработчик спутников, сам приходит к нам, чтобы приобрести эти уникальные материалы.

Ну это довольно уникальная история. У нас вряд ли много производителей спутников, которые летают в космос. Получается, что пока эти супер провода будут продаваться очень небольшим объемом.

Да, к сожалению, пока у нас нет большого числа компаний, которые производят и запускают спутники, но надеюсь, что их будет больше. Рынок у нас есть, свой аналог старлинка все равно должен появиться, рынок точно существует и в будущем, если конкуренция вырастет, мы будем решать вопрос о масштабировании своего производства.

То есть, вы становитесь своего рода мостом между атомной отраслью и гражданским рынком?

Именно. Мы создаём продукты, которые ранее казались недоступными, и делаем их понятными и доступными для широкой аудитории. Это наш подход — показать, что атомные технологии могут иметь и мирное, гражданское применение.

А конкретно в области кабельных решений продукты поставляете и кому они нужны?

Тут у нас есть интересные примеры. Например, наши микро микрокомпонентные медные провода тридцатимикронной толщины, которые используются в спутниковых системах.

Одним из ярких применений является создание сетей спутниковых ретрансляторов — таких зонтичных антенн, что можно часто видеть на выставках. Сейчас идут испытания замены вольфрамовых нитей в этих антеннах на наши тонкие проволоки, что позволяет снизить вес в два раза, а снижение массы — очень важный фактор, так как вывод в космос стоит очень дорого.

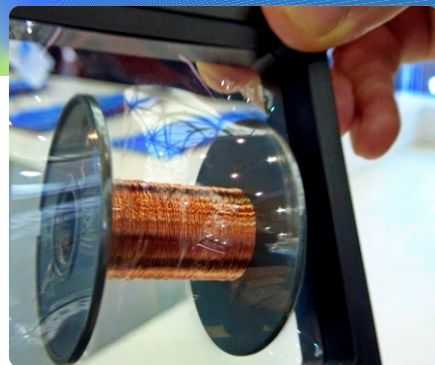
Интересно, а как возник запрос на такую сверхтонкую и сверхпрочную проволоку. Кто и как придумал это применять в спутниковых антеннах? Это результат совместной работы науки и производства?

Конечно. Наука ставит задачи — например, снизить массу, увеличить надежность и прочность. Производство, в свою очередь, предлагает решения — наши тонкие провода — и вместе мы добиваемся нужных характеристик. В результате заказчик, например, разработчик спутников, сам приходит к нам, чтобы приобрести эти уникальные материалы.

Ну это довольно уникальная история. У нас вряд ли много производителей спутников, которые летают в космос. Получается, что пока эти супер провода будут продаваться очень небольшим объемом.

Да, к сожалению, пока у нас нет большого числа компаний, которые производят и запускают спутники, но надеюсь, что их будет больше. Рынок у нас есть, свой аналог старлинка все равно должен появиться, рынок точно существует и в будущем, если конкуренция вырастет, мы будем решать вопрос о масштабировании своего производства.

Образец сверхтонкого провода «Росатом МеталлТех» на выставке Cabex 2025. Толщина около 30 микрон. Подобный сверхтонкий и сверхпрочный провод используется для зонтичных антенн космических спутников.



Правильно ли я понял, что Вас не пугают малые объемы на текущем этапе и вы реализуете любые уникальные проекты и идеи, так как важно создать рынок под продукт?

Пока да, мы предлагаем уникальные продукты. Но в целом, если рынок расширится, у нас будет возможность становиться универсальным поставщиком и для других систем. Главное — обеспечить качество и соответствие требованиям.

В сверхпрочных кабелях существует два подхода — сплав и композиционная сборка — чем они отличаются и почему ваш продукт лучше обычных проводов или сплавов?

В основном сплав — смесь материалов, обладающих уникальными механическими свойствами. Такой провод или нить отличается высокой прочностью, надежностью и низким сопротивлением. Использование обычных материалов, например, циркониевых сплавов, в этом случае не сравнимо по характеристикам, потому что наш материал специально разработан для специфических задач, таких как космические или электронные системы.

Иногда нужно использовать не сплав, а композицию. Тогда процесс производства проволоки больше похож на горячее волочение. В этом случае металлы не смешиваются как в сплаве, но работают вместе как каркас.

Например, наши сверхпрочные провода по параметрам механической прочности они весьма близки к стали, при этом электропроводность сохраняется, пусть чуть ниже чистой меди. Чудес не бывает. Всегда есть какой-то баланс материалов.

Невозможно получить одну характеристику без ущерба для другой. Выделю, что снижение электропроводности — это не критично, ведь колоссальная прочность остаётся. Вроде бы кажется, что эти параметры несовместимы — высокая прочность и хорошая электропроводность — но нам удалось добиться такого сочетания.

Можете базово объяснить технологию производства подобных сплавов и сборок?

Конечно. Производство требует особого режима — это выплавка сплава при разной температуре, которая существенно отличается. Сложность в том, что один материал начинает плавиться, а второй — уже кипит. И управлять этим очень сложно.

В целом, эта технология — достаточно закрытая и очень узкий клуб специалистов может повторить наше производство. В мире подобными компетенциями обладает всего несколько компаний. Можно даже перечислить по странам: Россия, Италия, Швейцария, Германия, США, Южная Корея, Япония — все из клуба «сверхпроводников».

Получается, что массового производства нигде нет даже в мире. Просто рынок еще не сформировался под подобные решения.

Да, в основном это закрытая сфера, и рынок пока очень ограничен — большие деньги и значительные затраты нужны для строительства таких производств. Пока что задач немного, и спрос невелик. Но это — стратегическая отрасль, и в будущем, возможно, всё изменится.



В руке заготовка для кабеля на которой можно понять что такое композиционная сборка. Из такой заготовки далее могут получить очень тонкий провод с уникальными свойствами.

Чисто гипотетически, если сплав медь-ниобий будет достаточно дешевым, то ему найдется реально широкое применение?

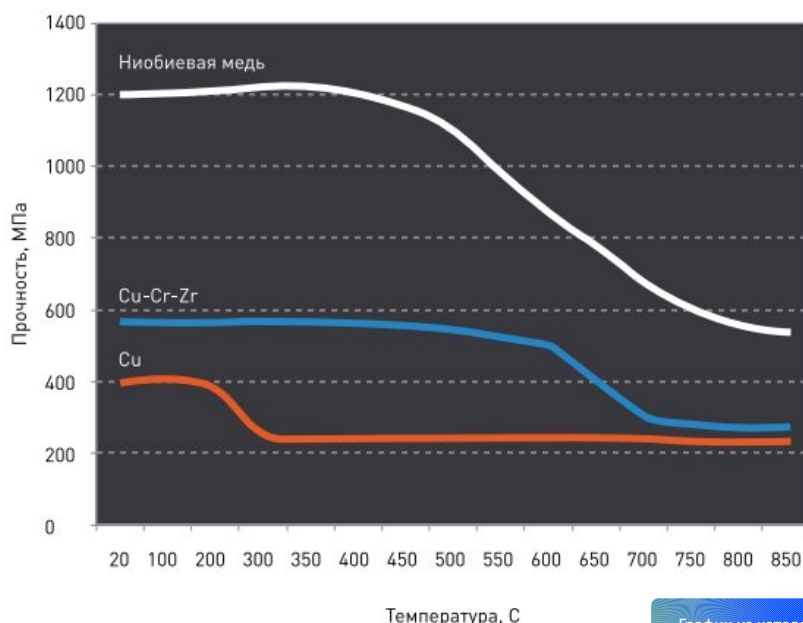
Да, по сути, продукт становится дешевле, когда он находит широкое применение — так называемый эффект «массового производства». Тогда его себестоимость снижается, и есть стимул для массового применения, например, в инфраструктуре или бытовых электросетях.

Этот сплав может стать альтернативой обычной меди или алюминию?

В теории — да, если она станет доступной по цене и сможет обеспечить нужные параметры. Конечно, у нее есть потенциал в использовании в электросетях, между домами, между линиями передачи, но на практике — не получится получить такую цену, чтобы заменить обычные простые металлы. Так не бывает. Инновация все равно стоит денег.

А если рассмотреть какие-то новые рынки о которых мы еще не знаем или их не понимаем?

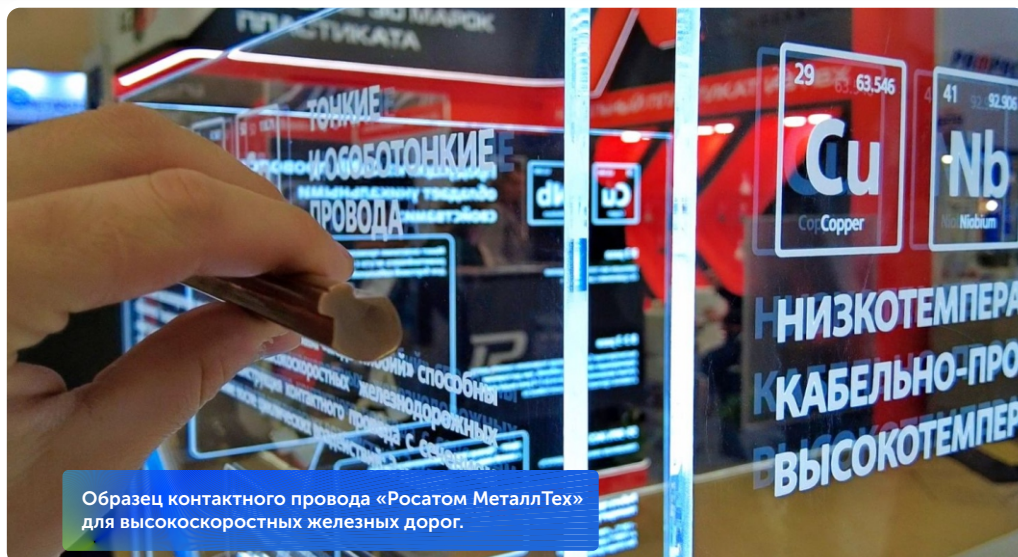
Мы рассматривали возможность использования наших нитей — тридцати микронных — для создания защитных костюмов и элементов экранирования. Понятно, что это может пригодиться в производстве специальной защитной экипировки. В гражданских целях, например, из этих нитей можно сделать что-то типа накидки для защиты беременных женщин от излучения. Получится такой экран. Как шуточный, но вполне серьезный вариант — шапочка из фольги, но вместо фольги тонкая шапочка с вплетением нитей. Не думаю, что она защит от чтения мыслей инопланетянами, но экранировать точно будет отлично и иметь небольшой вес. Возможно, что такие экранирующие ткани или элементы будут частью носимой электроники. Можно много нафантазировать вариантов применений, которые позволяют уменьшить воздействие электромагнитного излучения на человека.



Наноконкомпозитные провода обладают механической прочностью, сравнимой со сталью (1200-1500 МПа). Уровень их электропроводности достигает 70-85% абсолютной электропроводности, характерной для чистой меди. Технология производства наноконкомпозитных проводов считается в настоящее время уникальной в России и во всем мире и позволяет производить провода из инновационного материала любых диаметров и сечений.

Эффект асимметричного повышения прочности и электропроводности наноконкомпозитного материала достигается за счет его нанометрической структуры и связан с формированием нового типа интерфейсных полукоррентных границ атомов металлов в сплаве Cu-Nb.

График из каталога «Ниобиевая медь», который показывает зависимость прочности от температуры. Проводники «Росатом МеталлТех» имеют превосходящие характеристики даже по сравнению с циркониевыми сплавами.



Образец контактного провода «Росатом МеталлТех» для высокоскоростных железных дорог.

Давайте перейдем к сверхпроводникам. Россия сейчас на мировом уровне в лидерах этого направления, но реальных кейсов применения кроме томографов и экспериментальных установок не так много. В вашем контуре — несколько типов сверхпроводников. Расскажите, пожалуйста, о текущих проектах, есть ли у вас что-то секретное?

В сверхпроводимости есть несколько направлений, например, ленточные сверхпроводники, высокотемпературные и низкотемпературные. Большая часть того, что мы видим — это развитие технологий, связанные с высокотемпературной сверхпроводимостью, которая, по моему мнению, в ближайшие годы и десятилетия так и останется востребованной для крупных научных проектов, таких как кольца коллайдеров, исследовательские установки, крупные мощности.

Основное же массовое применение, которое мы видим — это магнитные системы для магнитно-резонансных томографов (МРТ). Наши материалы для магнитных систем — это именно провода, из которых формируют катушки. Мы создаем возможность производить такие системы в России, чтобы обеспечить независимость от импортных решений вроде Siemens или Philips.

Это важная стратегическая задача. Мы понимаем, что такой продукт может заменить импорт и обеспечить развитие российских медицинских и научных технологий. Осталось сделать так, чтобы в России вырос свой хороший производитель аппаратов МРТ на мировом уровне. Компоненты для МРТ у нас уже есть.

А рынок сбыта этого сегмента — мировой или внутренний?

В основном, конечно, это экспорт. В мире немного производителей таких сверхпроводящих материалов, и мы можем предложить конкурентоспособные условия. Пока спрос невелик, потому что этот сегмент требует больших инвестиций и времени на развитие. Плюс глобальная ситуация явно не способствует развитию экспорта.

Продукция «Росатом МеталлТех» действительно выглядела на Cabex 2025 как что-то из будущего. Хэдлинер деловой программы выставки Данила Медведев тоже заинтересовался разработками компании.

А есть ли у вас планы по масштабированию производства или созданию аналогичных заводов за рубежом?

В целом, созданию аналогичных заводов препятствуют массовые затраты — производство таких сплавов и продуктов очень дорого и технологически сложно. Сейчас рынок очень мал и сфокусирован на научных проектах — например, коллайдерах или магнитно-резонансных системах. Смысла создавать новые производства пока нет.

Может ли в будущем цена таких сверхпроводников стать приемлемой для массового применения, например, в гражданском транспорте или электросетях? Мы же помним эти классные научные промо-ролики с левитирующими поездами...

Теоретически, да. Такие материалы могут стать дешевле, если спрос на них увеличится, а технологии производства станут более массовыми. Но это, вероятно, произойдет не очень скоро...

А как насчет менее фантастических проектов, например, строительства высокоскоростных железных дорог. В мире это есть, в России — нет. Там, конечно, не сверхпроводники, но медь-ниобий может понадобиться достаточно в больших объемах. Я же не единственный, кто слышал о проектах типа «Москва — Санкт-Петербург за два часа»?



Звучит довольно футуристично. А реально сейчас эти сверхтонкие нити как применяются?

Самый тонкий образец сейчас — это примерно половина человеческого волоса, около 30 микрон. Мы можем сплести из этой нитки сеть, которая идет на спутниковую антенну, например, для создания спутниковых полотен.

Я заметил, что нити разных цветов. Это какая-то маркировка, чтобы их различать?

Цвет связан с разными покрытием — например, никелем или медью, или их сочетанием. Технология гальваники позволяет создавать композиции, отвечающие требованиям заказчика — например, чтобы поверхность не окислялась или обладала определенными характеристиками.



Сверхпроводники для медицинских установок. Фото: Росатом МеталлТех.

Да, безусловно, высокоскоростной транспорт — один из наиболее перспективных рынков для нашей продукции. Строительство высокоскоростных железных дорог — это очень металлоемкий проект, который требует высокого уровня надежности и технической точности, что идеально подходит для нашей продукции.

Тогда, в перспективе, можно говорить о создании полноценной инфраструктуры или систем на базе отечественных компонентов?

Совершенно верно. Все зависит от экономических условий, уровня спроса и государственной поддержки. Но потенциал есть — и мы постоянно работаем над развитием новых решений для таких проектов.

У нас есть образец и технология изготовления контактного провода, который предназначен для высокоскоростных магистралей и рассчитан на скорость движения в 400 км/ч.

К сожалению, пока нет понимания экономики и окупаемости такой инфраструктуры со стороны заказчиков. Нет субсидий, поэтому проект уже достаточно долго стоит в «ожидании».

А можно чуть подробнее об этом контактном проводе? Что он из себя представляет? Просто формованный медный прут?

Это сплав состоящий из нескольких нитей, сформированных из сложной композиции. То есть это не монолитное изделие, а многонитевый композиционный материал, который создается через процесс горячего волнения. Внутри — темные нити — это и есть наш ниобиевый сплав, обеспечивающий прочность и минимальное повышение сопротивления. Такой провод очень легкий, прочный и надежный.

А он предназначен только для новых высокоскоростных магистралей или может использоваться и в существующих системах?

Пока он создан для технологий высокого класса и крупных инфраструктурных проектов. Для более низких скоростей и менее требовательных систем используют классические методы — цельнотянутый медный провод. Наша продукция имеет превосходящие характеристики с очень большим запасом, поэтому обычные контактные провода не него не меняют.

Раз заговорили про транспорт, то какая по вашему перспектива есть у магнитной левитации? Это вообще реально или после гиперлупов никто не верит в эти проекты?

Безусловно, — это очень перспективное направление, где используются сверхпроводники и высокоточные материалы. Уже идут испытания и разработки, и я уверен, что в будущем магнитная левитация станет реальностью — 600 и более км/ч. Скажу так, что это вопрос не только технологий, но и экономики — кто будет готов платить за такие перевозки? Текущий уровень развития техники показывает, что это реально и вполне осуществимо, но очень дорого.

Может быть мы просто неправильно считаем? И надо смотреть не на стоимость проекта в моменте, а не весь жизненный цикл. Сколько времени можно сэкономить людям, если повысить скорость перевозки ЖД транспортом...

Конечно надо смотреть на жизненный цикл. Это особенная фишка Росатома. Здесь все десятилетиями измеряется. Мы всегда стараемся проектировать системы так, чтобы их можно было обслуживать без вмешательства и максимально долгий срок. Например, если бы можно было загружать ядерное топливо так, чтобы его хватило на 60 лет — это был бы идеальный сценарий. Такой подход значительно снизил бы себестоимость эксплуатации атомных станций. В наших проектах мы тоже это просчитываем.

Обычно наши заказчики ориентируются на стоимость закупки, их интересует цена на момент покупки. Управление жизненным циклом и оценка полного срока владения — это пока что редкое явление в практике.

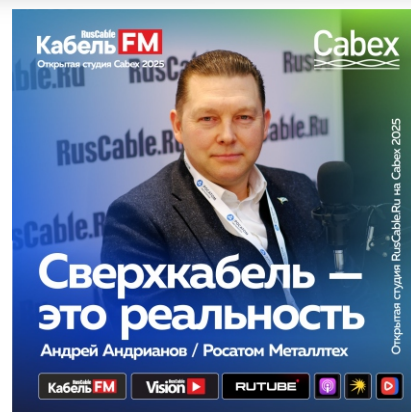
Часто системы закупаются по системе «сухими» заказами без учета последующей эксплуатации, что мешает оптимизировать проект. Надеемся, что в будущем управление полным циклом станет распространенным подходом.

Скупой платит дважды? Вы тоже думаете, что принцип покупать самое дешевое на тендерах ни к чему хорошему не приводит?

Понятно, что в условиях ограниченного бюджета сейчас зачастую покупают самое дешевое решение, а возможность закупки более дорогостоящего оборудования или решения — чтобы снизить затраты на обслуживание и ремонт — часто остаются за кадром. Думаю, что в будущем рынок должен перестроиться, и предпочтения сместятся в сторону более длительной эксплуатации и меньших затрат на обслуживание.

Интересно узнать над чем вы сейчас работаете? Мы все интервью говорили о том, что у вас уже есть и часто это продукты завтрашнего дня. А есть что-то из «послезавтрашнего» на перспективу?

Сейчас у нас есть концепции и разработки в области покрытий и композитных материалов для использования в агрессивных средах — космос, атомная энергетика, малые энергетические установки. Например, развитие малой энергетики, мобильных атомных станций — это перспективное направление, где материалы должны выдерживать экстремальные режимы работы. Над продуктами для этих ниш мы активно работаем. Пока что нет тех решений, которые радикально заменят существующие, но технологии постоянно развиваются — и в будущем точно появятся новые сплавы и композиции, способные кардинально изменить электротехническую, атомную и кабельную отрасли.

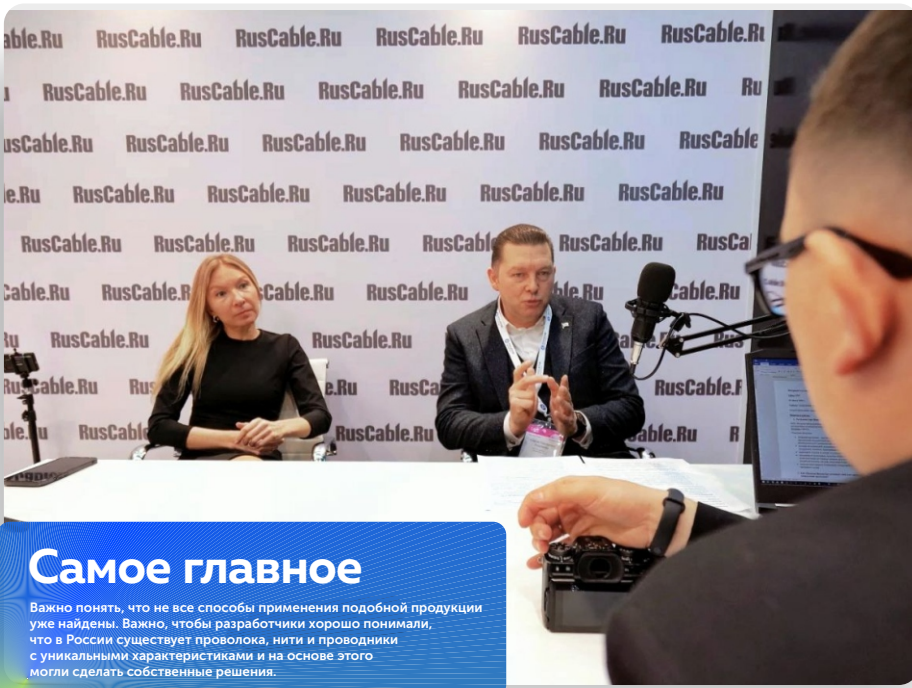


В ближайшие 10–20 лет, думаю, будет активно развиваться малая атомная энергетика и морское машиностроение. Всё больше технологий ведет к миниатюризации и повышению надежности. И, естественно, при этом очень важна защита от внешних воздействий, изоляция, безопасность и прочность, что мы и обеспечиваем нашими материалами.

Общая тенденция — развитие новых видов электроники, микроприводов, миниатюрных двигателей в робототехнике, микроэзкоскелетов и система повышения персонального комфорта. Эти области требуют материалов высокой прочности, малых размеров и надежной работы — в таких сферах тоже могут понадобиться наши решения.

Спасибо большое за интервью, даже если всего 10% того о чем мы говорили станет реальностью — это координально изменит нашу жизнь. Я, конечно жду, поезд Москва-Санкт-Петербург за 2 часа, но не откажусь от экзоскелета для работы на дачном участке и персональной экранирующей шапочки.

Сверхкабель — это уже реальность. Осталось с его использованием сделать все остальное. Это тоже реально. Над этим работаем. Мы вполне независимая, самостоятельная, коммерческая компания и с нами можно и нужно работать. Всех приглашаем к сотрудничеству с «Росатом МеталлТех».



Самое главное

Важно понять, что не все способы применения подобной продукции уже найдены. Важно, чтобы разработчики хорошо понимали, что в России существует проволока, нити и проводники с уникальными характеристиками и на основе этого могли сделать собственные решения.

RusCable
Кабель FM
Подкасты о кабельном бизнесе, энергетике и т.д.

АД АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

china cable.ru



Большая чайная пауза #5

Сбор данных о кабельном оборудовании

+ подарки от ChinaCableCompass
+ новый бренд GERAMACH
+ рабочая группа по оборудованию

с Антоном Герасимовым

Заполни анкету и получи подарок

Принять участие в сборе данных легко. Запросите анкету участника проекта ChinaCableCompass по электронной почте или whatsapp: +7 985 695 57 64, ChinaCableOtzovik@mail.ru, заполните ее и отправьте ответным письмом. Все, кто принял участие получают гарантированные подарки от ChinaCable.Ru, а самые полные, подробные и качественные анкеты получают суперпризы.

Для заводов

1 место - талькировщик
2 место - настольный сварочный аппарат
3-место ручной сварочный аппарат
Еще подарки обдувы и воздушные ножи.

Для сотрудников заводов

1 место - смартфон Phantom V Flip2 5g
2 место - современный планшет Redmi Pad Pro 5g
3 место - умные часы Huawei Watch Gt5
Еще подарки: 5 наборов инструмента Xiaomi, 10 наушников Redmi. Всем остальным ручки Parker и чай из "Чайной паузы"

ChinaCableOtzovik@mail.ru
+7 985 695 57 64



Антон Герасимов показывает призы ChinaCableCompass на записи «Чайной Паузы»



**Читайте
интервью**



**Вступить
в Telegram-
канал**



Полностью собранная, испытанная
экструзионная линия GERAMACH от
ChinaCable.Ru на собственном ПО компании.



Состоялось юбилейное Годовое общее собрание Аллюминиевой Ассоциации

25 марта в Центре международной торговли состоялось юбилейное Годовое Общее собрание членов Ассоциации «Объединение производителей, поставщиков и потребителей алюминия» (Аллюминиевой Ассоциации), приуроченное к 10-летию Ассоциации. В ходе Общего собрания был представлен отчет о работе Аллюминиевой Ассоциации за 2024 год, в том числе проектов, направленных на расширение потребления алюминия в различных отраслях экономики, рассмотрены основные тенденции развития отрасли. Решением Общего собрания членов Ассоциации от 25.03.2025 в состав АА принято 14 новых компаний. Всего за 2024 год в ее состав вошло 22 компании.



Сырьевые рынки

РУСАЛ объявил финансовые результаты 2024 года

В 2024 году ситуация в мировой аллюминиевой отрасли оставалась сложной, прежде всего, из-за высокой волатильности мировых цен на сырьё для производства металла, а также сдержанного роста спроса на алюминий на фоне слабой динамики экономики и высоких процентных ставок. Основной вклад в сохранение в целом неблагоприятной для Компании конъюнктуры внесло расширение санкционных ограничений против российского алюминия и изменения в цепочках поставок. В результате, в отчетный период продажи первичного алюминия и сплавов сократились на 7,1%, до 3 859 тыс. тонн (4 153 тыс. тонн в 2023 году), продажи продукции с добавленной стоимостью – на 8,1%, до 1 422 тыс. тонн. При этом выручка от реализации первичного алюминия и сплавов по итогам 2024 года упала на 4,0 %, до 9 726 млн долл. США (10 129 млн долл. США в 2023 году), общая выручка снизилась на 1,1% и составила 12 082 млн долл. США.



Оборудование

Новый проект компании Chinacable.ru: GERAMACH

Компания Chinacable.ru представляет проект GERAMACH, начатый год назад с покупки экструзионной линии в Китае. Собрав её своими силами, специалисты разработали электросхемы и программное обеспечение. Сейчас готовятся к запуску ещё две линии в Китае, контроль над которыми осуществляет инженер компании. Планируется серийное производство. Линия работает в трех режимах: ручном, полуавтоматическом и автоматическом. Управление упрощено благодаря использованию измерителей диаметра, поддерживающих заданную толщину изоляции. Это снижает требования к квалификации операторов.



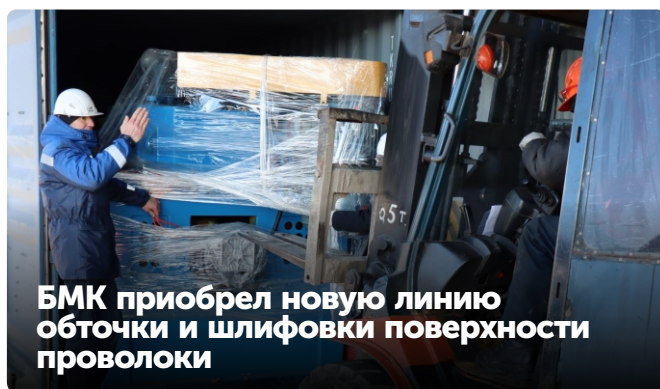
Высокоскоростная экструзионная линия от Xinming отправляется с выставки прямо на завод

Второй день выставки не успел завершиться, а генеральный спонсор уже продал выставочный образец высокоскоростной экструзионной линии. Оборудование приобрел кабельный завод «СегментЭнерго». Линия предназначена для наложения изоляции из PVC, PE на токопроводящую медную жилу с большой скоростью. Компания Xinming Cable Machinery не первый раз участвует в выставке Cabex и является ведущим производителем кабельного оборудования: экструзионных линий, крутильных и волочильных машин, линий бронирования и бухтования кабеля, вспомогательного оборудования.



Новая лентообмоточная машина запущена на заводе Людиновокабель

Парк оборудования завода Людиновокабель пополнился новой лентообмоточной машиной, предназначенной для однослойной лентообмотки кабелей крупных сечений. Новое оборудование может применяться для слюдосодержащей ленты, стеклотенты, медной ленты и других видов лент. Его основными преимуществами являются стабильное натяжение ленты, точность шага и высокое качество обмотки. Управление машиной производится с помощью современного компьютера с сенсорной панелью управления. Запуск новой лентообмоточной машины позволил расширить номенклатурную линейку производимых заводом силовых кабелей с секторными ТПЖ крупных сечений следующих марок: АПВБГнг(А)-LS, ПВБГнг(А)-LS, АПВБШнг(А)-LS, ПВБШнг(А)-LS, ПВПГнг(А)-HF, ПВПГнг(А)-FRHF, ВВГЭнг(А)-LS, ВВГЭнг(А)-LS-ХЛ, АПВБШп(п), АПВБШп.



БМК приобрел новую линию обточки и шлифовки поверхности проволоки

Белорецкий металлургический комбинат (АО «БМК», входит в Группу «Мечел») приобрел новое оборудование линии обточки и шлифовки поверхности катанки и проволоки. Новое оборудование позволит улучшить качество поверхности как катанки (заготовки для проволоки), так и проволоки из стали различных марок. Оно уже поступило в распоряжение комбината и будет смонтировано в цехе легированной проволоки №11. Пуск линии запланирован на второй квартал текущего года. Оборудование позволит обрабатывать до 3600 тонн проволоки в год.



УЗП



uralzp.ru

**УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД
ПЛАСТИФИКАТОРОВ**

ВАША ЭНЕРГИЯ ПОД ЗАЩИТОЙ Кабельные пластикаты ПВХ

**Пластикаты
пониженной
пожарной опасности
для кабелей нг-LS**

Компанит ППИ 20-30/1
Компанит ППО 20-35/1
Компанит ППВ 30/1



**Пластикаты для силовых
кабелей типа NYM**

Компанит ОНМ
Компанит ИНМ



**Пластикаты
специальных
марок**

Компанит ППО 60-13
И 60-12
ИТ-105



**Пластикаты
пониженной
горючести для
кабелей нг**

Компанит НГП 30-32
Компанит НГП 40-32
Компанит НГП 50-32
Компанит НГП 55-32
Компанит НГП 60-32



**Пластикаты общего
назначения**

Компанит ПВ3
О-40
И 40-13



**Пластикаты пониженной
пожарной опасности
по ГОСТ 59707-2021**

**Пластикаты
по ГОСТ 5960**

И 40-13А
И 40-13 О-40
И 40-14 О-50
И 50-13 О-55
И 50-14 ИО 45-12
И 60-12 ИТ-105



**Пластикаты
маслобензостойкие (МБС)**

Компанит 23514
Компанит 23515



**Производство
компаундов ПВХ
6000 тн/мес**

КОМПАНИТ

**Ведущий производитель пластикатов в России
Уральский завод пластификаторов**

г. Нижний Тагил,
Северное шоссе, 21
+7 (3435) 370-570

uralzp.ru



Смотреть видео

RusCable Vision
Анна Зозо

Взгляд со стороны

Ощущение кабельной индустрии

Почему кабельщики не похожи на других промышленников? Что отличает нашу индустрию от других? Почему RusCable.ru — это феномен отраслевого медиа, который является бенчмарком для многих других отраслей и примером эффективного информационного партнерства для выставок?

На выставке Cabex 2025 мы поговорили с Анной Зозо, редактором ТГ-канала компании MVK «Прямое зеркало», человеком из выставочной индустрии, которая участвует в организации и освещении десятков выставочных проектов из различных тематик, а еще ведет профессиональный Telegram-канал Международной выставочной компании.

Оказывается, кабельный мир интересен не только кабельщикам.

Анна, мы с тобой коллеги. Поэтому некоторые вопросы будут касаться нашей внутренней кухни. И для начала спрошу, как MBK видит RusCable.Ru. Мы для вас ценный партнер на выставке? Организаторы видят, какой вклад вносят информационные партнеры?

Конечно, мы видим, как работают наши партнеры. В информационном плане это очень заметно, и MBK ценит RusCable.Ru. Мы видим, как вы поддерживаете наши инициативы, сами всегда включаетесь в работу над проектами. То, что вы рассказываете о выставке, супер важно.

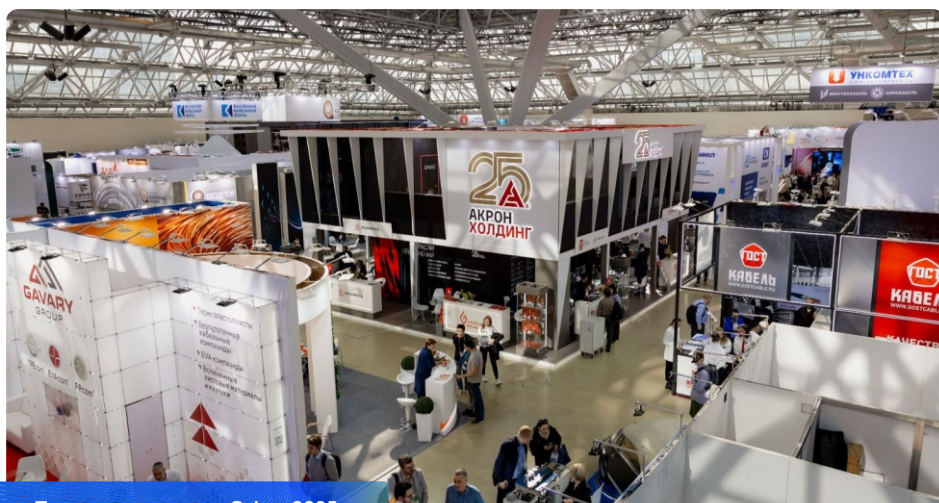
Конечно, мы понимаем, что основной канал привлечения у выставок — это рассылки. Есть и много других инструментов рекламы, например, таргетинг, обзвон. Мы многое делаем, работают целые отделы, но без информационных партнеров контенту сложно дотянуться до самой целевой аудитории.

Вы помогаете нам, и более того, мы помним, как в сложные моменты, особенно если вспомнить 2020-й год, тот знаменитый эфир, когда выставку Cabex закрыли и сняли перед открытием. Именно вы помогли нам выйти к людям и рассказать о ситуации. Время было очень драматичное, и слава богу, та ситуация разрешилась. Важно, что сохранилось доверие. Выставочный проект был сохранен. С тех пор мы переехали в ЭКСПОЦЕНТР и продолжаем работать и расти, что можно увидеть и по текущей выставке Cabex 2025.

Если смотреть на RusCable.Ru в сравнении с другими отраслевыми и даже федеральными СМИ, то я могу сказать, что ваш портал и проекты производят просто сильнейшее впечатление. Я действительно много знаю об отраслевых СМИ, много лет работаю маркетологом и вижу большую разницу.

На самом деле RusCable.Ru причастен к очень многим компаниям, брендам и даже другим СМИ из отрасли кабельного бизнеса, энергетики и электротехники. Куда ни посмотришь — название компаний, различные элементы дизайна, идеи и концепты — очень многое так или иначе связано с нами или нашими проектами. В этом году особенно заметны работы нашей студии дизайна RC3D: каталоги, буклеты, интерактивные материалы, видео — многое связано с RusCable.Ru.

Какая же у вас плодородная почва для творчества! Мы с коллегами видим множество отраслевых изданий, журналов и сайтов, но таких активных, как вы, просто нет! Я считаю, что RusCable.Ru — это не просто информационный портал, а нечто большее, чем средства массовой информации. Вы не только освещаете события, но и сами инициируете мероприятия, активно участвуете и ведете их. У вас так много различных проектов, что вас уже можно было бы назвать полноценным СМИ. У вас прекрасная студия, и вы работаете очень оперативно. Все знают, что такое информационный повод в современном мире: если не обработать его в тот же день, то можно считать опоздавшим.



Панорама выставки Cabex 2025

КАБЕЛЬНАЯ СИСТЕМА

ВЫСОКОНАПОРНЫЙ
ГЕНЕРАТОР
ПЕНЫ НИЗКОЙ
КРАТНОСТИ ВПГ

КАБЕЛИ ДЛЯ СВЕТОСИГНАЛЬНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ АЭРОДРОМОВ

WWW.GERDA.RU

GERDA



Легенда кабельного бизнеса

НПП «ГЕРДА»

gerda.ruscable.ru



Ретро-автомобиль от
НПП «Герда». Очень необычный
экспонат кабельной выставки

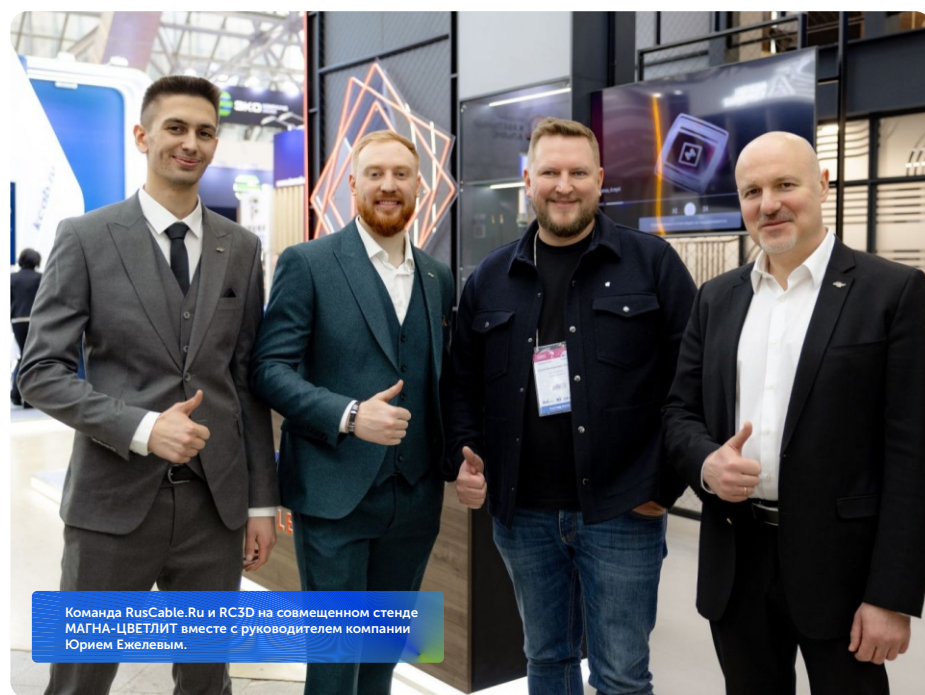


Согласен на все 100%! В отрасли есть своя специфика и свои герои. Поскольку наша индустрия достаточно небольшая, некоторые замечают: «Подписчиков у нас немного». Мы тоже задаемся этим вопросом, стараемся, делаем всё возможное, а затем понимаем, что, на самом деле, подписчиков действительно не так много. Возьмем, к примеру, нишу кабельного оборудования — там едва ли наберется 1000 человек. Или нишу специфических полимеров — там всего около 10 человек, и они формируют всё информационное поле. Хотя цифры могут быть небольшими, это совершенно не пугает, ведь когда люди понимают, какие это цифры, они начинают их ценить.

Как человек, знакомый с выставочной деятельностью, могу сказать, что когда люди оценивают посещаемость выставки и смотрят на цифры, в какой-то момент может возникнуть впечатление, что количество посетителей могло бы превысить 100 000. Но мы всегда должны понимать, что в нашей отрасли специалистов такого количества просто нет. Пусть это будет 1000 человек, но это будут те самые люди, с которыми вы сможете поговорить на площадке.



Руководитель медиахолдинга «РусКабель» Александр Гусев и президент Ассоциации «Электрокабель» Максим Третьяков на церемонии вручения премии «Персона года кабельного бизнеса 2024» на выставке Cabex 2025.



Команда RusCable.Ru и RC3D на совмещенном стенде МАГНА-ЦВЕТЛИТ вместе с руководителем компании Юрием Ежелевым.

Важно, чтобы эти люди следили за новостями в своей отрасли, подписывались на RusCable.Ru и интересовались новостями. Это самое главное! Потому что если вы из пищевой индустрии, допустим, вам не так актуально следить за новостями кабельной отрасли, но если вы из кабельной сферы, эта тема для вас интересна, и каждый контакт будет ценен.

Анна, ты часто посещаешь выставки и активно работаешь на проектах MBK. Как со стороны выглядит кабельный бизнес? У кабельщиков хороший уровень маркетинга или же мы немного отстаем в части дизайна, стендов, каталогов?

В выставках все действительно зависит от отрасли: в некоторых отраслях компании могут быть либо небольшими, либо не располагать достаточными финансовыми ресурсами. Например, у компаний из одной отрасли средний стенд может составлять всего 15 м², в то время как в другой отрасли средний размер стенда уже составляет 100 м². В лучшие времена на строительных выставках встречались просто огромные стенды. Кабельный маркетинг, считаю, находится на очень высоком уровне. Этому способствовали несколько факторов.

Во-первых, мне очень нравится нестандартный подход в этой сфере. Даже если компании не строят большие стенды, они стараются придумать какую-то интересную фишку, как это делает, например, «Герда». Каждый раз с удовольствием жду, какую интересную машину они привезут.

Также радуют активности на стендах и стильное оформление — видно, что люди стараются сделать всё красиво. Ведь нужно помнить, что выставка, прежде всего, это визуальный формат. Конечно, это не только бизнес, встречи и результаты, но для достижения этих результатов необходимо впечатлить людей.



2010-2025
15 лет
ИСТОРИЯ БИЗНЕС-ПО...

Открытая студия RusCable.Ru на Cabex 2025

Экспозиция на Cabex 2025

ОПТИКЭНЕРГО

RusCable
Vision



Смотреть видео



Три насыщенных дня, море деловых встреч и полезных знакомств – наш стенд завода «ЭМ-КАБЕЛЬ» принял множество гостей и партнеров!

Было невероятно приятно делиться опытом, презентовать наши новинки и обсуждать перспективы сотрудничества.

Спасибо всем, кто заглянул к нам в гости, задал интересные вопросы и поделился своими идеями! Каждый разговор был ценным и вдохновляющим.

До встречи на следующих выставках!



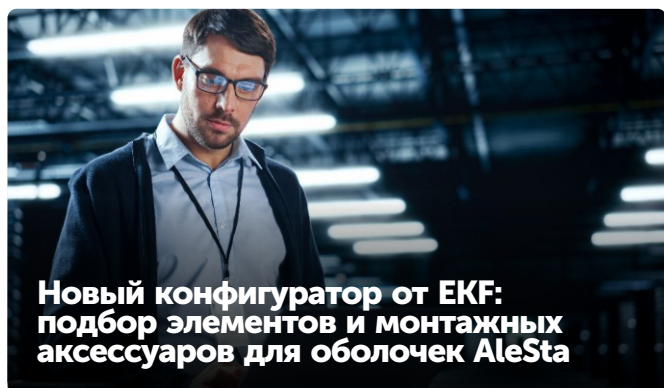
Первый запуск электроустановочных изделий серии Inspiria под брендом Daccord

Российский производитель электротехнического оборудования Daccord успешно завершил своей первый проект по выпуску электроустановочных изделий серии Inspiria под брендом Daccord. В результате перехода компания сохранила дизайн упаковки, каталожные номера, тариф и известное потребителю высокое качество продукта. Продукция серии Inspiria под брендом Daccord имеет новые сертификаты, штрих-коды, обновлённый контент, техническую документацию, а также увеличенную гарантию 3 года для конечного потребителя. Кроме того, на всех видах упаковки заменены логотипы Legrand на Daccord.



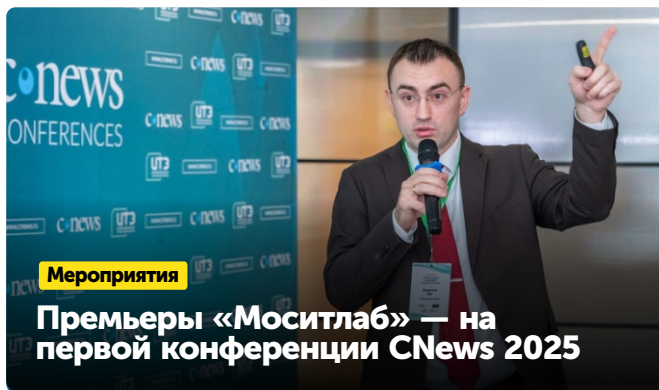
ГК «Терра-Ток» реализовала 800 проектов по обустройству электрических сетей на базе шинопровода

За 11 лет Группа компаний «Терра-Ток» реализовала 800 проектов по модернизации и строительству электрических сетей с использованием современных шинопроводных систем. Кроме работы в электроэнергетике компания решала задачи по внедрению инноваций для нефтегаза, машиностроения, металлургии и других отраслей. «Реализация 800 проектов по всей стране – значительное достижение для нашей компании, – отметил коммерческий директор Группы компаний «Терра-Ток» Алексей Козлов. – Мы гордимся тем, что наши решения помогают обеспечивать надежное и безопасное электроснабжение для различных отраслей промышленности и населения. Мы и дальше продолжим внедрять инновации и расширять наше присутствие на российском рынке, способствуя развитию современной и эффективной инфраструктуры электроэнергетики».



Новый конфигуратор от EKF: подбор элементов и монтажных аксессуаров для оболочек AleSta

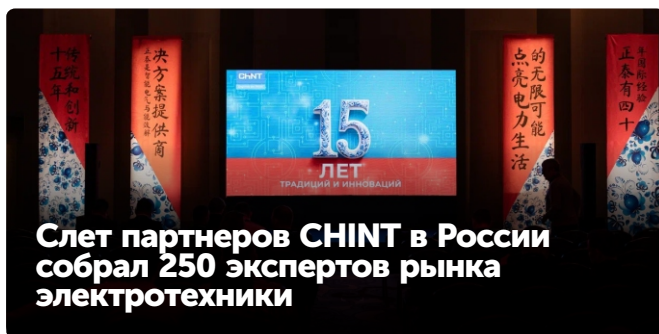
Новый Excel-конфигуратор от бренда EKF поможет быстро подобрать компоненты функциональной оболочки AleSta и основные монтажные аксессуары к ней. С его помощью можно оценить затраты на шинные трассы для НКУ, а также добавить в спецификацию различные дополнительные комплектующие. Новый конфигуратор позволяет сократить временные затраты, а также исключить ошибки при подборе элементов функциональной оболочки AleSta, которые реализуются под отдельными артикулами.



Мероприятия

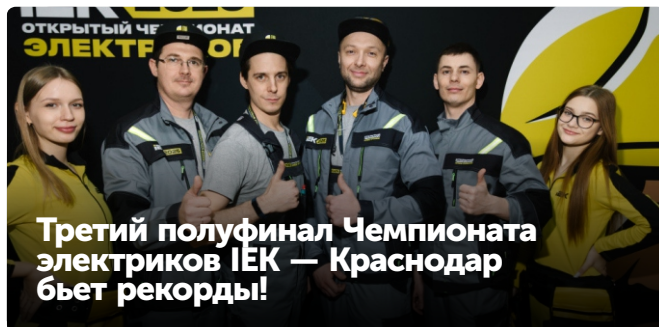
Премьеры «Моситлаб» — на первой конференции CNews 2025

Генеральный директор компании «МОСИТЛАБ» Ян Анисов выступил с докладом «Технологии, которые изменили производственный бизнес», в котором подробно рассказал о внедрении технологий искусственного интеллекта в производственные процессы на предприятиях Группы компаний «Москабельмет». В своем выступлении он подчеркнул, что современный уровень развития отечественных технологий ИИ уже сегодня позволяет значительно повысить эффективность работы крупных и средних промышленных предприятий. На производствах «Москабельмет» успешно внедрены цифровые инструменты, которые обеспечили беспрецедентный уровень автоматизации в ряде процессов. Совокупный эффект от внедрения и эксплуатации этих решений оценивается более чем в 150 млн рублей в год. Дополнительный косвенный эффект заключается в переориентировании кадров на более интеллектуальные задачи. Спикер подчеркнул, что по итогам 2024 года чистая прибыль «Завода Москабель», входящего в Группу, составила 850 млн рублей, что является показателем эффективности выбранной стратегии.



Слет партнеров CHINT в России собрал 250 экспертов рынка электротехники

Производитель электротехнического оборудования CHINT в России усиливает присутствие на отечественном рынке, ориентируясь на локализацию производства и расширение дистрибуции. Эти планы были озвучены на Слете партнеров компании, который собрал более 250 участников в отеле Soluxe Moscow. Мероприятие, приуроченное 15-летию присутствия компании в России, прошло под девизом «15 лет традиций и инноваций». За весь 2024 год в России доля импорта китайского промышленного оборудования и аппаратуры увеличилась на 10% и 15% соответственно относительно показателей позапрошлого года. Китайские государственные инвестиции поддерживают высокий спрос на оборудование для энергетики, промышленности и строительства во всем мире. На фоне укрепляющихся торговых связей между РФ и КНР CHINT в России занимает все более устойчивую позицию на отечественном рынке электротехнического оборудования.



Третий полуфинал Чемпионата электриков IEK — Краснодар бьет рекорды!

Конкурс 15 человек на место — Краснодарский полуфинал Чемпионата электриков IEK установил первый рекорд 2025 года. Именно в Краснодаре мы зафиксировали наибольший проходной балл для участников отборочного тура. За место в очном полуфинале боролись электромонтажники высокого уровня — 220 специалистов из 42 регионов и 6 федеральных округов Российской Федерации.

Разработано и произведено СегментЭНЕРГО



ОКЛ СегментЛАЙН

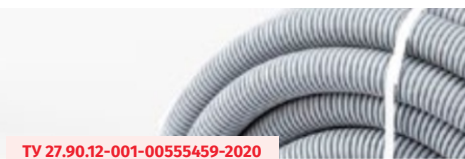
Кабельный завод СегментЭНЕРГО поставил на производство линейку кабеленесущих систем



ТУ 27.33.14-001-00555459-2020

Кабельный канал СЭ

Кабельный канал предназначен для защиты проводов и кабелей от механических повреждений. Материал изготовления – ПВХ-пластикат (соответствует требованиям пожарной безопасности по ГОСТ, категория горения ПБ-0), препятствует возгоранию изделия.



ТУ 27.90.12-001-00555459-2020

Гофрированные трубы СЭ

В ассортименте продукции: труба гофрированная HF FR НГ белая с протяжкой, LS FR НГ серая с протяжкой, LSLTx FR НГ белая с протяжкой. Используется для прокладки изолированных проводов и кабелей в электрических установках и системах связи от механических повреждений и агрессивного воздействия окружающей среды. Применяются для скрытой и открытой прокладки в несущих и ограждающих конструкциях.



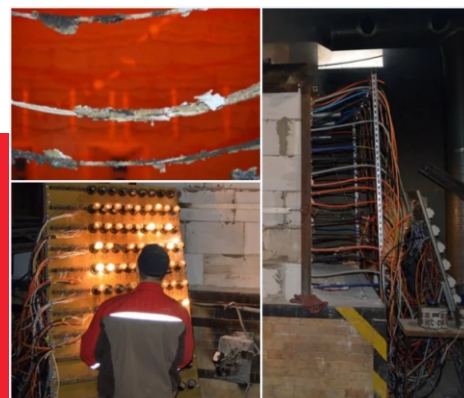
ТУ 25.99.29-001-00555459-2020

Металлорукава специальные СЭ

Металлорукав в ПВХ-изоляции предназначен для прокладки и защиты от механических повреждений проводов и кабелей, резиновых шлангов и других подобных изделий.

Испытано. Прожжено!

Кабеленесущие системы нашего производства испытаны в составе нового сертификата ОКЛ СегментЛАЙН



Крепежные комплекты СЭ

Крепежные комплекты для монтажа ОКЛ – это решение для надежного и удобного монтажа систем пожарной безопасности на базе огнестойких кабельных линий, которое отвечает всем нормативным требованиям, а продуманная комплектация гарантирует собираемость элементов крепления между собой.



Монтажные коробки

Монтажные коробки огнестойкие КЛМ-О предназначены для коммутации электрических сигнальных и контрольных цепей систем пожарной безопасности, а также для прокладки электропроводки внутри помещений. Изделия имеют степень защиты IP41.

Каждый год на Cabex ГОСТКАБЕЛЬ

Завод ГОСТКАБЕЛЬ каждый год принимает участие в выставке Cabex. На мероприятии ГОСТКАБЕЛЬ презентовал образцы кабельно-проводниковой продукции для строительного сектора. Стенд ГОСТКАБЕЛЬ привлекал внимание участников выставки колоритным дизайном, четкостью форм и необычной геометрией. За 3 дня выставки стенд посетили тысячи гостей – застройщики, предприниматели, энергетики, иностранные делегации.



КАБЕЛЬ
WWW.GOSTCABLE.RU

Завод ГОСТКАБЕЛЬ изготавливает кабель, который соответствует ГОСТ 31996-2012. Завод сертифицирован по ISO 9001-2015, входит в «Национальный реестр добросовестных производителей» и имеет знак качества НОСТРОЙ. ГОСТКАБЕЛЬ – участник крупнейшей профильной ассоциации «Национальное объединение производителей строительных материалов, изделий и конструкций» (НОПСМ).



Смотрите и слушайте

Официальный партнер круглосуточной
трансляции радио Kabel.FM

Фариаль®

Производство **LAN**-кабеля
любой сложности и объема



**Новый сезон
открытой студии**

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Открытая студия
Cabex 2025**
Будущее кабельного бизнеса

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Нужно уважать
производителя**
Александр Тарасенко / Калужский кабельный завод

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Этика продаж
кабельного
оборудования**
Антон Герасимов / ChinaCable.Ru

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Новый
Xinming**
Данил Смирнов / Xinming

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Знакомьтесь,
SANFENG**
Lion Chen

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Полимерный
импульс Gelen**
Genesis от «Уральского Borealis»
к «Итальянской безгалогенке»

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**В ритме
ЭКМ Холдинга**
Интерактив на стенде

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ»
На гребне волны

Кабель FM Vision RUTUBE

Кабель FM Открытая студия Cabex 2025 **Cabex**

**Знакомьтесь,
CHUANGZHAN**
Yuan Zhaodi

Кабель FM Vision RUTUBE



Слушайте
в **ВКонтакте**



Послушайте на
Яндекс Музыке



Listen on
Apple Podcasts

Insider RusCable

Cabex

Все кабельщики здесь!

До встречи на Cabex 2026

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

10–12 марта 2026

Москва, «Тимирязев Центр»

Забронируйте стенд

Максим
Сагитдинов

Илья
Петрищев

Николай
Солосенков

Евгения
Гусева

Александр
Гусев

Александра
Лукина

Наталья
Третьякова

Сергей
Кузьминов

**RusCable
Media**

Реклама, PR-консалтинг,
маркетинг и дизайн
media.ruscable.ru