

Специальный номер RusCable Инсайдер
по следам выставки Cabex 2026

Cabex³⁷⁴

Инсайдер

10 разных
взглядов
Cabex 2026

Персона года
и фокус отрасли

Лучшие
инновации
рынка

Худший год
для кабельной
отрасли

Рынок борется за выживание

Манифест осознанного производства



HABSANS

Инсайдер

Содержание

- | | | | |
|----|--|----|--|
| 3 | Манифест Хабсанс
Инструкция по совместному выживанию | 24 | Приятно слушать «Тепловые темы»
Подкаст «Тепловых систем» стал победителем
Гонки креатива RusCable.Ru |
| 8 | Второй шанс посетить Cabex
Создаем медиасобытие из выставки | 27 | КОНКОРД
Каждый в праве развивать
свой бренд самостоятельно |
| 10 | 10 взглядов на Cabex 2026
Совершенно разные точки зрения | 27 | 25 лет ЭНЕРГОКАБЕЛЮ!
Целая эпоха, наполненная усердным трудом! |
| 11 | Ключевые цифры Cabex
Качество важнее количества! | 28 | НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ»
Просто СУПЕР герой кабельного рынка |
| 14 | Инновации года Cabex 2026
Перспективные и востребованные новинки | 36 | Настоящая система ГК «ССТ»
ССТэнергомонтаж и Delta Project в серии интервью |
| 16 | Высшая лига Cabex 2026
ТОП-персон и компаний кабельного
бизнеса по итогам 2025 года | 38 | RootChem и ТД ВНИИКП
Передовые компаунды для кабелей
специального назначения |
| 20 | АКРОН ХОЛДИНГ
Виток эффективности кабельного
дивизиона и «Севкабеля» | 40 | Калужский кабельный завод
Чтобы построить сильный бренд,
нельзя обманывать покупателей |
| 23 | УНКОМТЕХ RESFIRE
Готовая система электрообогрева
на основе кабеля с минеральной изоляцией | 46 | Гонка креатива Cabex 2026
Церемония и список победителей |

Рускейбл Инсайдер Дайджест (RusCable Insider Digest)



Официальное зарегистрированное СМИ ЭЛ № ФС 77 - 67589

Номер свидетельства	ЭЛ № ФС 77 - 67589
Дата регистрации	10.11.2016
Статус свидетельства	действующее
Наименование СМИ	RusCable Insider Digest
Форма распространения	Электронное периодическое издание
Территория распространения	Российская Федерация
Учредители	Усатова Е.В.
Адрес редакции	111123, Москва г., проезд Электродный, д. 8А, оф.18

Контакты и редакция

Редакция журнала

mail@ruscable.ru

Отдел рекламы

reklama@ruscable.ru



Официальный сайт журнала
insider.ruscable.ru

Журнал распространяется бесплатно среди представителей кабельного бизнеса, энергетики, электротехники, связи, проектных, торговых, монтажных, научных и учебных организаций и учреждений. Материалы, опубликованные в журнале, не могут быть воспроизведены без согласия редакции. Мнения авторов публикуемых материалов не всегда отражают точку зрения редакции. Редакция оставляет за собой право редактирования публикуемых материалов. Издательство не несет ответственности за ошибки и опечатки в текстах авторских статей, а также за содержание рекламных объявлений и материалов.





Почему у всех такие лица?

Инструкция по выживанию от Habsans для тех, кто планирует встретиться в 2027-м тем же составом.

Последние и грядущие отраслевые выставки стали ярким индикатором рынка. Внешне всё выглядит привычно: крупные стенды, встречи, деловая активность.

Но за этим заметно изменение контекста. Рынок стал осторожнее: бюджеты пересматриваются, решения принимаются дольше, а участие в выставках всё чаще воспринимается как крупная статья расходов, а не источник быстрого роста. Для многих компаний задача сейчас — не расширение, а стабилизация: удержание загрузки, контроль затрат, снижение рисков. Это нормальная реакция на текущую ситуацию. Но она требует и других подходов к работе.

Мы считаем, что отрасли необходимо постепенно уходить от модели «каждый сам за себя» к более прагматичному взаимодействию. Там, где раньше конкурировали за счёт ресурсов, сейчас выигрывают за счёт эффективности их использования.



HABSANS

Выдержанный стиль на выставке Cabex 2026

Хабсанс сформировал новый подход к позиционированию производителей кабельного оборудования на выставке Cabex 2026. Аккуратность, эстетика и честность перед потребителями, которым продается не премиум, а доступное и качественное оборудование.

Пришло время сплотиться!

Мы объявляем 2026-й годом «Экологии бизнеса». Это наш манифест бережного отношения к ключевым ресурсам: бюджету, времени и, прежде всего, оборудованию. Чтобы на Cabex 2027 мы увидели не просто коллег и шикарные декорации, прикрывающие тревогу, а процветающих партнеров, действовать нужно прямо сейчас.

Экономия сегодня — это не просто сокращение затрат, это стратегия. Но «экономия» не должна означать работу на износ до первой поломки.



Разумная экономия в действии

Программа взаимной поддержки Хабсанс

В качестве первого шага мы запускаем Программу Взаимной Поддержки. Мы проанализировали каждый этап производства — от волочения до упаковки — и выбрали самые «горячие» позиции. Те самые комплектующие, которые чаще всего выходят из строя и съедают стабильность.



Фильтры, бандажи

Фильтры: при покупке до 5 шт скидка 5%,
от 5 шт скидка 10%
Бандажи: скидка 3%



Скрутка

Скидка 5 % на направляющие ролики
и калибры при покупке от 5 штук



Дорны, матрицы

Скидка 5 % при покупке от 3 штук



Шпули, каретки для оплетки

Скидка 5 % на все!



Тяговые ремни

Скидка 5 % при заказе от 3 штук



HABSA NS



Разумная экономия в действии

Присоединяйтесь к тренду Хабсанс на осознанное производство!

Давайте встретимся в 2027-м в том же составе, но в лучшем настроении! Меньше трат — больше ресурса. Присоединяйтесь к тренду осознанного производства Хабсанс!

 HABSANS

Скидка 2 %

При заказе от 100 000 руб
на все позиции запчастей



habsans.com



**Второй шанс
посетить Cabex 2026**

Знакомство с Cabex 2026 вместе с RusCable.Ru!

Выставку Cabex 2026 посетили около 4000 человек за 3 дня. RusCable.Ru в год посещает более 4 млн. пользователей интернета за год. Сохраняя, структурируя и дистрибутируя информацию внутри кабельного сообщества мы обеспечиваем выставке Cabex и её участникам возможность получить «второй шанс» пообщаться с аудиторией и рассказать о себе уже без стендов, без ограничений по времени и так, как хочется это сделать. Выставка Cabex живет весь год на страницах RusCable.Ru, а каждый год мы встречаемся со всеми вживую. И мы будем продолжать это делать!



**Создаём медиасобытие
из выставки Cabex**
cabex.ruscable.ru

Спецпроект

10 взглядов на выставку Cabex 2026

С 10 по 12 марта 2026 года в «Тимирязев Центре» прошла 24-я Международная выставка кабельно-проводниковой продукции, оборудования и материалов для ее производства Cabex — главное событие кабельной отрасли, объединяющее всех активных игроков рынка. Сотни участников, тысячи посетителей и совершенно разное восприятие события. Для кого-то выставка стала настоящим открытием сезона, а кто-то увидел признаки надвигающегося кризиса. В специальном номере журнала RusCable Инсайдер мы посмотрим на выставку и его участников с совершенно разных точек зрения. В номере кабельщики, производители оборудования, поставщики полимеров, посетители, представители ассоциаций, науки и образования.



Хабсанс / Участник

Манифест осознанного производства в условиях борьбы за выживание

Кабельное оборудование



Севкабель (Акрон Холдинг)

Виток эффективности кабельного дивизиона

Крупнейший кабельный холдинг с огромным стендом на выставке Cabex 2026



КОНКОРД

У кабельных брендов осталось совсем мало времени

Участник выставки, который закончил первый квартал 2026 года в плюсе и запустил производство компаундов



RusCable.Ru и АЭК

Высшая лига кабельного бизнеса

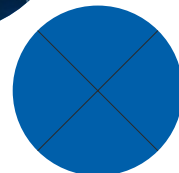
Генеральный инфопартнер выставки и Ассоциация «Электрокабель» в ключевых мероприятиях

5



Завод «ЭНЕРГОКАБЕЛЬ»
25 лет развития
и признание сообщества

Легендарный кабельный завод,
который проведет еще 17 выставок
помимо Cabex в 2026 году



6



НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ»
Просто СУПЕР завод
своего времени

Участник выставки, который
получил награду во всех конкурсах,
проводимых на Cabex 2026

7



ТД «ВНИИКП»
Корейские компаунды
RootChem теперь
будут доступнее

Участник выставки, который подписал
значимое для рынка соглашений, где
есть пятикратный потенциал роста



8



Калужский кабельный завод
Нельзя обманывать
потребителей и себя

Участник выставки, который
отстаивает принципы качества
и честной работы на рынке



ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ
Это худший год,
он отвратительный

Бывший участник выставки,
который пришел
в статус посетителя

9



10

Максим Евдокимов
Понимать кабель
кончиками пальцев

Посетитель выставки,
популярный блогер
и популяризатор работы
вахтовым методом

4000 посетителей

Мероприятие посетили более 4 000 специалистов, из которых 50% пришли на выставку впервые. Большая часть — 96% посетителей — были из России (68% — Москва и Московская область, 28% — регионы), 4% — представляли зарубежных компаний из Беларуси, Китая, Казахстана, Турции, Узбекистана, Армении, Киргизии, Азербайджана, Таджикистана, Габона, Индии, ОАЭ, Марокко.

69%

Посетителей Cabex 2026 составили руководители и заместители руководителей компаний, начальники отделов и другие руководящие должности, принимающие решения о закупках

**Ценность профессиональных
посетителей Cabex 2026**

Самый ценный живой контакт

Статистика по видам деятельности посетителей выставки:

**представители промышленных предприятий – 39%;
предприятий специализированной торговли – 20%;
строительно-монтажных организаций – 11%,
машиностроения и приборостроения – 8%;
производителей материалов и оборудования – 8%;
энергетического комплекса – 4%;
связи и телекоммуникаций – 3%;
нефтегазового сектора – 2%;
прочее – 5%**

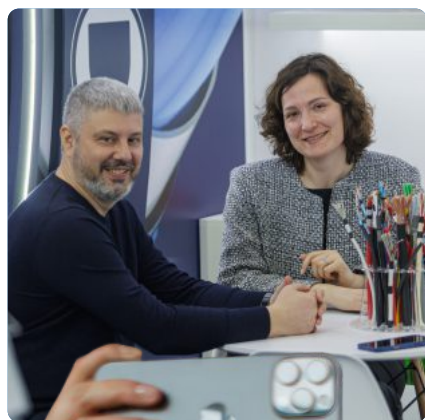
**На Cabex приходят профессионалы.
Здесь нет случайных людей.
Настоящий кабельный бизнес.**





Приятно познакомиться!

В этом году в выставке впервые приняли участие 55 компаний, в том числе «Бизнжи Компаундс», «Колорфлекс», «Конпласт», «Электробетонстрой», «Флексикор», «Гальванит Евро», «ГринЭнергоСнаб», «Электротехнический завод «КВТ», LG Chem, «Мегарекс», «Минсккабель», «Нортекс», «Новые Промышленные Технологии», «Оссбергер», «Промрукав», «Сентек», «Техинвест-М», Таганрогский кабельный завод «Энерго», «Углич-Пласт», «Акваири», «Арисмо инжиниринг», «ВИП Консалт» и другие.



Новых компаний



«Инновации года» на выставке Cabex 2026

Традиционно в рамках выставки прошел конкурс «Лучший инновационный продукт», по результатам которого были определены компании-победители, чьи инновационные решения были признаны наиболее перспективными и значимыми для развития кабельной отрасли. Экспертное жюри в лице специалистов из ОАО «ВНИИКП» и Ассоциации «Электрокабель» определило победителей в двух номинациях: «кабель и провода» и «электромонтажные изделия».

Кабели и провода



1 место

**«Электрокабель»
Кольчугинский завод»
и «ВНИИКП»**

за совместную работу по созданию провода самонесущего повышенной защищенности на напряжение 20 и 35 кВ.



2 место

**Кабельный завод
«ПАРИТЕТ»**

за создание патч-корда с оболочкой из полиуретана и других материалов.



3 место

НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ»

за медицинские кабели

Электромонтажные изделия



1 место

«Изолятор-ВВ»

за сухие концевые муфты



2 место

«Райтек»

за экранированные адаптеры

Завершением деловой программы стала церемония награждения победителей конкурса «Маркетинг под напряжением», где участники соревновались в эффективности привлечения партнёров и гостей на выставку. Победители и призеры были отмечены памятными дипломами и подарками. По итогам конкурса места распределились следующим образом: **1 место — «Акрон Холдинг»; 2 место — «Лудиновокабель»; 3 место — «Холдинг Кабельный Альянс».**





**ПЕРСОНА
ГОДА 2025**
БИЗНЕС

ТОП персон и компаний кабельного бизнеса 2025

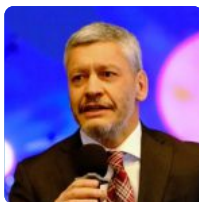
ТОП-10 персон кабельного бизнеса объявили на Cabex 2026. Торжественная церемония награждения состоялась в первый день выставки сразу после открытия. Более 200 живых зрителей собрались на деловой площадке выставки Cabex, чтобы узнать, кто попал в ТОП-10 персон по мнению самих участников рынка.

По традиции портал RusCable.Ru при поддержке Ассоциации «Электрокабель» представляет результаты одного из наиболее значимых и авторитетных ежегодных конкурсов кабельной промышленности — отраслевого рейтинга «Персона года 2025» на выставке Cabex. Первые три персоны объявляются чуть раньше — на Общем собрании Ассоциации «Электрокабель», а на Cabex вручаются памятные дипломы для остальных участников. Рейтинг из ТОП-10 персон кабельного бизнеса сформирован по итогам 2025 года и отражает уровень профессиональной узнаваемости, доверия и влияния персон в кабельной и смежных отраслях промышленности.

Ключевая особенность конкурса «Персона года 2025» заключается в формате сбора данных. Результаты основаны на персональном опросе представителей кабельной и смежных отраслей промышленности, проведённом лично основателем медиахолдинга RusCable — Александром Игоревичем Гусевым.

Принципиально важно, что респонденты нередко называли в числе наиболее значимых персон своих прямых конкурентов, что делает результаты конкурса одной из наиболее объективных и ценных оценок профессионального авторитета в отрасли.

В опросе приняли участие 132 респондента, каждый из которых занимает позицию не ниже уровня ТОП-менеджмента предприятия — генеральные директора, собственники бизнеса, коммерческие директора, руководители ключевых направлений и отраслевые эксперты. При формировании итогового рейтинга упоминания сотрудников и представителей медиахолдинга RusCable в расчёт не принимались по этическим причинам и в соответствии с принципами независимости и объективности конкурса.



1 место
Максим Третьяков
ЭЛКАТ, АЭК
66%



2 место
Павел Моряков
ГК «Москабельмет»
59%



3 место
Игорь Шайнога
УНКМТЕХ
46%



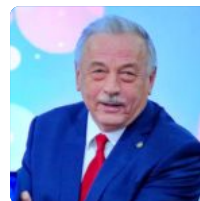
4 место
Павел Морозов
АКРОН ХОЛДИНГ
42%



5 место
Александр Кодачигов
ВНИИКП
31%



6 место
Андрей Лобанов
НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ»
30%



7 место
Евгений Васильев
ТД «ВНИИКП»
24%



8 место
Павел Герасимов
НПП «ГЕРДА»
21%



9 место
Владимир Кашкин
Честная Позиция
16%

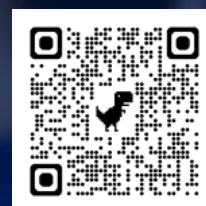


10 место
Максим Тугучев
СПКБ
16%



В фокусе отрасли на Cabex 2026

Конкурс «Персона года 2025» и новая номинация «В ФОКУСЕ ОТРАСЛИ» от RusCable.Ru — это инструмент профессиональной самооценки отрасли, отражающий не медийную активность, не финансовый результат, а реальное влияние, репутацию и вклад в развитие кабельной промышленности.



1 место
ГК «МОСКАБЕЛЬМЕТ»
54,5%



6 место
ХКА
20,5%



2 место
АКРОН ХОЛДИНГ
50,0%



7 место
ЭКМ ХОЛДИНГ
13,6%



3 место
НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ»
27,3%



8 место
ИНКАБ
11,4%



4 место
ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ
25%



9 место
КАМКАБЕЛЬ
11,4%



5 место
УНКОМТЕХ
22,7%



10 место
ЭТМ
11,4%

Впервые на Cabex 2026 состоялась церемония вручения наград по новой номинации «В ФОКУСЕ ОТРАСЛИ», которая определила ТОП-10 предприятий кабельного рынка, которые чаще всего называли представители высшей лиги кабельного бизнеса в частном и персональном опросе. Именно формат сбора данных через независимый, частный и персональный опрос представителей кабельного рынка и смежных отраслей — это ключевая особенность конкурса «Персона года» и новой номинации «В ФОКУСЕ ОТРАСЛИ».

Опрос представителей рынка проводит лично основатель медиахолдинга RusCable — Александр Игоревич Гусев.

Принципиально важно, что респонденты нередко называли в числе наиболее часто упоминаемых компаний своих прямых конкурентов, что делает результаты конкурса одной из наиболее объективных и ценных оценок профессионального авторитета именно с точки зрения отрасли. В опросе приняли участие 132 респондента, каждый из которых занимает позицию не ниже уровня ТОП-менеджмента предприятия — генеральные директора, собственники бизнеса, коммерческие директора, руководители ключевых направлений и отраслевые эксперты.

Рейтинг сформирован на основе количества упоминаний компаний, зафиксированных в ходе опроса. Итоговые показатели представлены в процентах от общего числа респондентов, что позволяет наглядно оценить уровень отраслевого признания и понять, какие предприятия по-настоящему были «В ФОКУСЕ ОТРАСЛИ».

В результате независимого опроса были опрошены более 140 представителей рынка.

premium.ruscable.ru

Списки всех победителей всех лет

**ЗАЩИЩАЕМ
НАШ РЫНОК**

**ЗА
АЭК**

- ✓ **ЗА НАШИ
СТАНДАРТЫ**
- ✓ **ЗА НАШИ
ЗАВОДЫ**
- ✓ **ЗАЩИТА
ОТ ИМПОРТА**
- ✓ **ЗА НАУКУ
И ОБРАЗОВАНИЕ**
- ✓ **СТИМУЛИРОВАНИЕ
СПРОСА НА КАБЕЛЬ**
- ✓ **ЗА ПРОГРАММЫ
ПОДДЕРЖКИ**

**РЕАЛЬНЫЙ ГОЛОС
И СИЛА КАБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**ПРОГРАММЫ
ПРОЕКТЫ И
ПОВЕСТКА АЭК**



aek.ruscable.ru

АЭКА АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

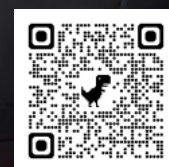
**ВЫСШАЯ ЛИГА
КАБЕЛЬНОГО
БИЗНЕСА**



Акрон Холдинг

Виток эффективности кабельного дивизиона Акрон Холдинга

В рамках выставки Cabex 2026 RusCable.Ru взял большое интервью у заместителя генерального директора по управлению кабельным дивизионом Акрон Холдинга Алексея Фризен. В ходе интервью удалось впервые сформулировать целостную картину и стратегию развития отдельных предприятий и брендов Акрон Холдинга, поставить точку в вопросах возрождения бренда «Севкабель» и увидеть комплексный план развития предприятий и брендов кабельного дивизиона.



Алексей Фризен

Заместитель генерального директора по управлению кабельным дивизионом Акрон Холдинга

Много слухов и разговоров вокруг «Севкабеля». Особенно после того, как «СКТ-Групп» сменили название и стали называться «Севкабель». Производство пластиков тоже называют «Севкабель». Расскажите, что такое «Севкабель» в структуре холдинга и когда можно будет поставить точку в процессе возрождения легендарного кабельного бренда в структуре Акрон Холдинга?

«Севкабель» – это современное новое предприятие, которое в 2021 году было приобретено как активы, включая оборудование, и перевезено с Васильевского острова на производственную площадку в Пскове. Всего со «старого Севкабеля» вывезено 700 фур с оборудованием. В Пскове было приобретено помещение бывшего завода тяжелого сварочного оборудования; на его территории и возобновился «Севкабель». Начиная с 2021-года планомерно шли работы по развитию производственной площадки и запуску оборудования. На данный момент запущена уже третья очередь. Практически все технологические цепочки запущены, почти вся номенклатура завода «Севкабель» могут выпускаться на новой производственной площадке.

В старом «Севкабеле» было довольно

много морально-и физически устаревших линий, ограничений из-за конфигурации помещений и других особенностей прежнего предприятия. На новой площадке вы просто «повторили», что было, или модернизировали и переоснастили завод, используя оборудование «Севкабеля» как основу?

Совершенно точно: мы не только устанавливали оборудование, но одновременно проводили модернизацию и создавали параллельные производственные цепочки. На основе оборудования «Севкабеля» были разработаны новые схемы технологических процессов изготовления продукции. Потенциал прежнего завода «Севкабель» мы не только повторили, но и улучшили. Сейчас вся номенклатура, которая выпускалась на «Севкабеле», уже освоена и сертифицирована за некоторыми исключениями. Работа продолжается: запланирована ещё четвертая очередь запуска оборудования, что позволит выпускать всё, что делал «Севкабель», но с повышенной эффективностью процессов.

Ещё хочу отметить, что по некоторому оборудованию были дополнительные перемещения для усиления других предприятий холдинга. Ещё у «Севкабеля»

теперь есть собственное сильное производство полимерных компаундов, чего раньше просто не было. Получается, что «Севкабель» сейчас – это как кабельный завод, так и производство пластиков.

С точки зрения «железа» теперь всё ясно. А что с интеллектуальной собственностью: разработками, ТУ, проектами, документами и товарным знаком «Севкабеля»?

Естественно, когда мы говорим про «Севкабель», мы имеем в виду не только оборудование, но и всю ту интеллектуальную собственность и компетенции, которые были у предприятия. Мы возродили их в полном объёме. В течение почти четырёх лет мы полноценно работали над тем, чтобы стать полноценными наследниками всего набора оборудования, брендов, технических решений, истории, технической документации — всего, что связано с «Севкабелем». НИИ «Севкабель», если так можно говорить, в виде документации фактически тоже перешёл в «Акрон Холдинг».

А что будет с «СКТ-Групп» и брендом СКТ? Сейчас «СКТ-Групп» уже переименован в «Севкабель»?

Бренд «СКТ-Групп» тоже останется, но он будет использоваться для продукции нефтесервисного дивизиона. Мы приняли решение разделить бренды, чтобы стать понятнее для потребителей: бренд «СКТ» теперь относится к нефтесервисному бизнесу – производству полимерных труб и машиностроительному комплексу, а «Севкабель» — это кабельное направление. Бренд «СКТ» не будет использоваться для кабеля, но останется в портфеле брендов Акрон-Холдинга.

Для многих остаётся непонятной логика формирования и существования разных дивизионов и заводов. Кто куда относится с точки зрения управления и насколько заводы действуют самостоятельно?

На самом деле система управления прозрачна и логична, если учитывать территорию и специфику производств. Электротехнический дивизион – это отдельный бизнес с флагманским предприятием «Электроцит-Самара». Кабельный дивизион включает все предприятия – «Севкабель», «Псковкабель»

и «Микропровод», а также «субхолдинг» ИНКАТЕХ, который сформирован на базе бывшего предприятия «Росскат», Фоссохима и включает предприятие РКН. Всё обосновано историческими, территориальными и рыночными факторами. ИНКАТЕХ – это нефтепогружной кабель. Мы, кстати, думаем возродить бренд «Росскат». Всё обосновано историческими, территориальными и рыночными факторами. ИНКАТЕХ – это нефтепогружной кабель. Мы, кстати, думаем возродить бренд «Росскат».

А какая судьба у завода «Агрокабель»? Сейчас на рынке присутствует компания, которая называется «Завод «Агрокабель», но не имеет отношения к Акрон Холдингу?

Сразу скажу, что история с «Агрокабелем» закончилась. Завод «Агрокабель» в Окуловке полностью закрыт – производства там нет. Мы сделали всё цивилизованно, хорошо. Единственное упущение заключалось в том, что сделка по «Агрокабелю» не учла всех нюансов, и поэтому сейчас на рынке существует компания с названием «Завод «Агрокабель»». Но фактически такого завода больше нет.

Оборудование мы переместили на «Подольсккабель» и «Псковкабель» и распределили его так, чтобы закрыть узкие места в производственных цепочках предприятий и открыть новые возможности. Уже получили определённый эффект: теперь предприятие «Подольсккабель» может более комплексно удовлетворять потребности клиентов и производить силовой кабель крупных сечений, что раньше было недоступно. «Подольсккабель» заметно усилился и стал универсальнее.

А как сейчас устроена система управления кабельными активами Акрон Холдинга? Как распределяются заказы, есть ли единые центры принятия решений? Планируется ли общая потребность для снабжения и существует ли единая техническая и ценовая политика?

Конечно, у нас есть система управления, но секретов раскрывать не буду. Понятно, что мы используем систему отчетности, контролируем и администрируем предприятия. Наша система управления улучшается, и на данный момент устранены все артефакты, свойственные ранним этапам интеграции предприятий в большой холдинг.



Насколько заводы самостоятельны в рамках Акрон Холдинга?

У нас кабельные заводы не подчиняются напрямую Акрон Холдингу. В холдинг входят дивизионы, и один из них – кабельный дивизион; внутри него находятся кабельные заводы.

А существует ли какая-то балансировка заказов внутри дивизиона?

Да, многие задаются этим вопросом: как вам удаётся справляться без централизованной системы продаж? На первом этапе у нас была координация и настройка процессов; многие на рынке удивлялись тому, что наши предприятия иногда конкурировали между собой.

Сейчас мы полностью ушли от этого подхода и переходим к чёткой системе, в которой за каждым предприятием закреплены определённые компетенции. Далее, через контроль, инвестиционную политику и другие механизмы, мы делаем так, чтобы предприятия дополняли и усиливали друг друга, но не конкурировали. От этой истории мы полностью ушли.

На рынке есть мнение, что Акрон Холдинг хочет скупить всю нефтегазовую вертикаль кабельного бизнеса. Действительно ли смысл в том, чтобы доминировать в одном конкретном сегменте рынка? Были даже слухи, что холдинг собирался купить «Кавказкабель».

Комментировать не буду, но скажу так: любое предприятие, любой холдинг проходит определённые этапы. Есть периоды активного роста и затем виток эффективности. Сейчас понятно, что внешняя среда рынка подсказывает необходимость пройти какой-то конкретный этап эффективности. Мы сейчас находимся именно на этом этапе. Думаю, у нас появятся дополнительные возможности, когда мы выстроим всю систему и повысим эффективность работы; дождёмся улучшения внешней обстановки, и рынок обязательно узнает о расширении Акрон Холдинга и кабельного дивизиона.



Многие, смотря на примеры других холдингов, воспринимают кабельный бизнес «Акрон Холдинга» как способ переработать как можно больше металла. Действительно ли перед кабельным дивизионом стоит цель максимизации переработки металла по весу?

Нет, всё не так. Кабельный дивизион Акрон Холдинга – это не способ «потребить» как можно больше меди. Такой задачи нет. Это коммерческая, рыночная структура, цель которой – получить прибыль. Нам не нужно бессмысленно увеличивать объемы потребления собственной меди или заниматься переработкой в убыток. Кабельный бизнес Акрон Холдинга должен быть эффективным.

Если же мы видим выгодную возможность приобретения меди на стороне, то эту возможность не упустим. Мы не сосредоточены только на меди – работаем и с алюминием. Мало того, могу сказать, что до последнего времени мы вообще работали с внешним поставщиком – Русалом. Сейчас стараемся развивать собственных производителей; например, Альфа-Групп производит хорошую катанку в достаточных объемах.

Получается, что кабельному рынку не стоит расслабляться, и Акрон Холдинг может вполне конкурировать даже на мелких сечениях и работать на рынке специальных кабелей?

Конечно, не стоит расслабляться. Мы уже работаем в разных сегментах рынка и обязательно пойдем дальше. Секрета не выдам, но скажу: сейчас основные заработки в кабельном бизнесе находятся там, где люди чувствуют свои сильные компетенции. Не обязательно это сечение 240 мм². Мелкие сечения, сложные конструкции, спецмарки – всё это компетенции предприятий кабельного дивизиона Акрон Холдинга.

Все-таки какой бренд будет главным у Акрон Холдинга? Логично представить, что им должен стать «Севкабель». Но с другой стороны есть КАБ.РУ, и было бы странно терять такие названия как «Подольскабель» или «Псковкабель» – это тоже легендарные марки с историей. Как же всё-таки будет строиться позиционирование?

Мы ценим, сохраняем и развиваем все предприятия, входящие в Акрон Холдинг. Конечно, «Севкабель» для нас стал самым сложным вызовом: четыре года напряжённой работы, огромные инвестиции, время, документация. Бренд «Севкабель» до сих пор помнят и ценят на рынке. Это не просто логотип, а серьёзная многолетняя работа, доверие, качество, история. Для нас «Севкабель» – это 700 фур оборудования, девять товарных знаков, шестьдесят три технических условия и другие элементы, присущие сильному бренду.

Но мы точно не будем отказываться от брендов других наших предприятий, сохраняя аутентичность и сильные позиции на рынке. Мы будем использовать наши бренды и сильные стороны предприятий для развития, укрепления лояльности и сегментирования аудитории. Например, у нас есть «Подольскабель» – очень узнаваемый бренд с большой историей. Мы сделали небольшой ребрендинг: визуально освежили коммуникацию, привели всё к высоким стандартам Акрон Холдинга, но сохранили аутентичность. У нас есть бренд «Микропровод», мы оставляем за собой бренд «Росскат». Значимую роль имеет и бренд СКТ, который мы тоже будем развивать в сегменте нефтесервиса.

Важно, что у нас не только набор брендов и марок – мы системно развиваем предприятия, которые работают под этими брендами, усиливая их за счёт ресурсов Акрон Холдинга. Вместе с тем, прямо сейчас мы строим и развиваем

инструменты и каналы продаж для клиентов. И если говорить про КАБ.РУ, то мы надеемся, что именно этот проект и имя будут использоваться как единое окно продаж и точка входа для клиентов, чтобы коммуницировать с нашими предприятиями, реализовать систему комплексных заказов с правильной и единой ценовой политикой.

Хотелось бы узнать ваше мнение о перспективах рынка. Многие кабельщики говорят, что Текущая ситуация на рынке – худшая за последние 20 лет в кабельной отрасли? Вы тоже пессимистично смотрите на рынок?

Ситуация, конечно, непростая, но по итогам февраля и марта 2026 года мы видим, что рынок начинает просыпаться, и это вселяет определенную надежду: год может быть даже лучше, чем 2025-й. Конечно сейчас не самое благоприятное время для кабельного бизнеса, но оглядываясь назад, видно, что не весь рынок упал – пострадали определенные ниши, в то время как другие показали рост. Мы имеем оптимистичный прогноз.

Мы видим, что идёт удешевление денег, и многим предприятиям становится легче работать. У нас сложный и капиталоемкий рынок, который требует большого количества оборотных средств; пока они слишком дорогие, существует риск того, что ситуация может выйти из-под контроля и возникнет риск неплатежей. Пока идёт снижение спроса и рост стоимости денег, это не даёт рынку вздохнуть. Если же ситуация с оборотными средствами улучшится – мы получим оживление на рынке.

Если предприятие хорошо подготовлено к кризисным явлениям, то оно сможет их пережить и увидеть, как конкуренты, скажем так, потеряли ещё больше.

Спасибо большое за интервью!



УНКОМТЕХ
www.uncomtech.ru

ResFire™

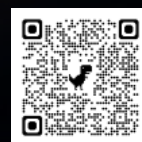
Готовая система электрообогрева на основе кабелей с минеральной изоляцией

Надежное решение проблем работы в условиях сверхвысоких температур и агрессивных сред — кабель с минеральной изоляцией.

Единственным и уникальным производителем подобной продукции не только в России, но по большому числу позиций — в мире, является «Кирскабель», который осуществляет производство широкого спектра кабелей с минеральной изоляцией.

С 2018 года «Кирскабель» стал производителем нагревательных секций минерального кабеля полного цикла, начиная с выпуска как одножильного, так и двухжильного кабеля и до его разделки на готовые секции, используя передовые технологии лазерной сварки. Широкий ассортимент материала оболочек и сопротивлений греющего проводника позволяет предельно точно подобрать кабель под конкретные нужды и проекты Заказчика.

Также завод «Кирскабель» производит ремонт кабелей с минеральной изоляцией сторонних производителей, с предоставлением гарантийных обязательств.



**Скачать
каталог
решений**



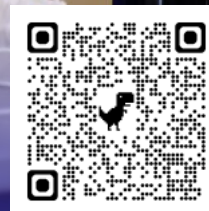
КИРСКАБЕЛЬ



Тепловые системы

Приятно слушать «Тепловые темы»

Подкаст «Тепловых систем» стал победителем Гонки креатива RusCable.Ru в номинации «Лучший аудиoproект» по итогам сезона 25/26 года



Подкаст и видеошоу «Тепловых систем» под названием «Тепловые темы» стал победителем Гонки креатива RusCable.Ru в номинации «Лучший аудиoproект» по итогам сезона 25/26 года. Церемония вручения наград состоялась на выставке Cabex 2026. Победители по итогам номинации становятся известны буквально за несколько часов до вручения наград. Из 18 членов жюри – 8 голосов было отдано именно за проект «Тепловых систем». Члены жюри отметили простой и неформальный подход, харизматичность спикера, удачные интеграции продукции и сервиса компаний, но главное, ненавязчивый подход к подаче информации, который позволил людям, которые не имели представления о системах промышленного и бытового электрообогрева понять и разобраться в технологии и научиться смотреть в суть явления электрообогрева.

В 2025 году было выпущено 3 полноценных эпизода подкаста «Тепловых тем», но дополнительный буст проекту сделали короткие вертикальные форматы, которые публиковались в социальных сетях и видеохостингах. Узнаваемый образ харизматичного эксперта по системам электрообогрева, который живет полноценную и интересную жизнь и по-настоящему любит электрообогрев понравился широкой аудитории. Суммарно

подкасты и видеоэпизоды «Тепловых тем» посмотрели более 20000 зрителей, а в коротких форматах "шортс" и «клипы» было получено более 60 тысяч просмотров.

Диплом победителя в номинации «Лучший аудиoproект» в Гонке креатива RusCable.Ru сезона 25/26 получил директор по развитию ТЕПЛОВЫХ СИСТЕМ Владимир Дубинин, который выступил со-продюсером проекта подкаста «Тепловые темы» и инициатором проекта «Базовый курс электрообогрева», который тоже выпустила компания в 2026 году на платформе RusCable Практикум.

За прошедший год компания «Тепловые системы» сделала большой шаг в маркетинге и публичной коммуникации, что полностью отражает динамику развития бизнеса. Компания строит понятную модель сотрудничества, развивает все необходимые компетенции для реализации сложных систем электрообогрева, разрабатывает принципиально новые продукты и имеет полный цикл производства как материалов, кабельную продукцию и системы управления.



Это «Тепловые темы»!



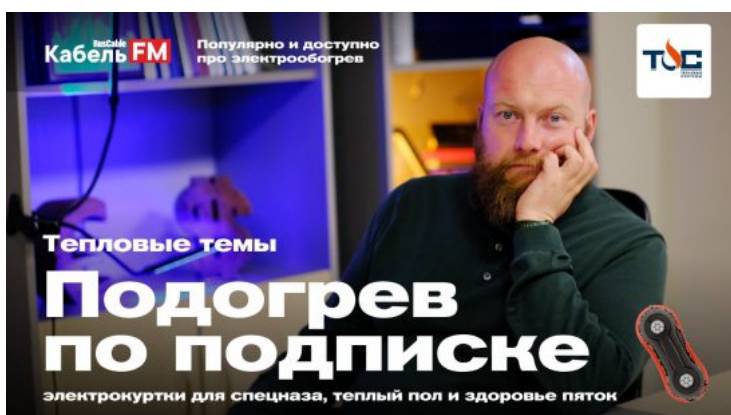
Новые серии уже скоро!

Подход «Тепловых систем» в маркетинге строится на формировании понятного продукта и обоснованного технического решения. Например, для всех желающих бесплатно доступна специальная программа TSCalc, которая помогает сделать расчет и получить спецификацию для систем электрообогрева. Программное обеспечение доступно без регистрации, оно работает офлайн и доступно для освоения. Все учебные материалы и необходимые знания компания упаковывает в понятные презентации и учебные продукты, которые тоже доступны рынку, а обоснование технических решений делается простым и понятным.

Подкаст «Тепловые темы» и «Базовый курс электрообогрева», реализованный командой Тепловых Систем и RusCable.Ru в сезоне 25/26 года показывает, как за короткий промежуток времени можно эффективно реализовать комплексную маркетинговую стратегию, которая будет повышать уровень рынка и создавать полезный и интересный контент. Рынок и жюри конкурса Гонка креатива RusCable.Ru это подтвердили.

На следующий сезон у команды проекта большие планы. Уже есть материал для продолжения «Тепловых тем», коротких форматов для видеоплатформ, а бессменный ведущий и амбассадор электрообогрева, технический директор «Тепловых систем» Александр Задеев уже работает над новым учебным курсом по использованию TSCalc.

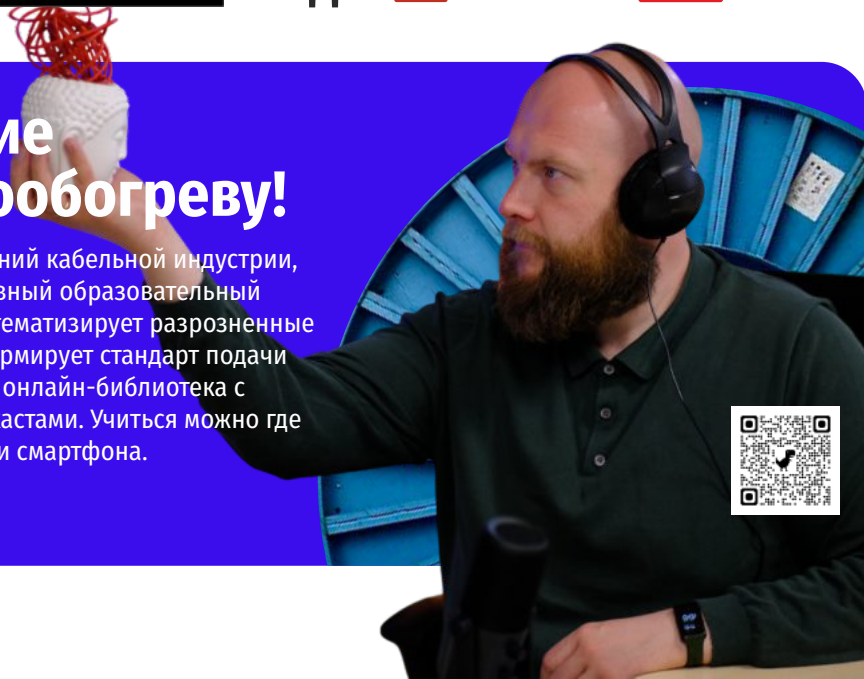
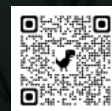
Смотрите все эпизоды «Тепловых тем» на платформе Видик, а базовый курс электрообогрева можно пройти на платформе RusCable Практикум.



Реальное обучение базовому электрообогреву!

Практикум формирует реальную базу знаний кабельной индустрии, чтобы обеспечить непрерывный и бесшовный образовательный процесс внутри всей отрасли. Проект систематизирует разрозненные курсы, образовательные программы и формирует стандарт подачи информации. В Практикуме формируется онлайн-библиотека с видеоуроками, учебными статьями и подкастами. Учиться можно где угодно с помощью ноутбука, планшета или смартфона.

praktikum.ruscable.ru

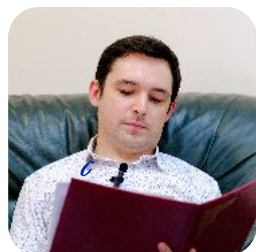
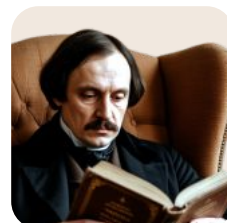
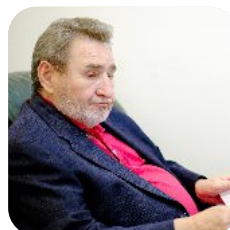




Электросерт

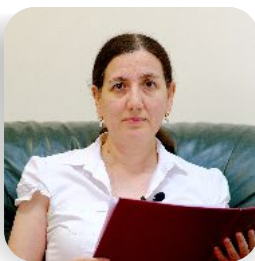


Спецпроект

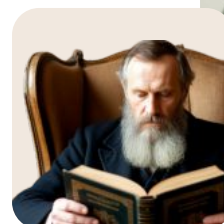
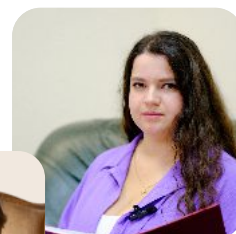


Классика сертификации 30 лет

Работаем с 1996 года
без компромиссов



**Любимые цитаты классиков
в прочтении сотрудников
АНО по сертификации «Электросерт»
каждый час в эфире
радио Кабель.ФМ**



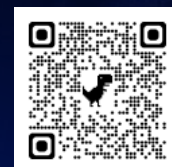
RusCable
Кабель ФМ



КОНКОРД

Каждый в праве развивать свой бренд самостоятельно

В рамках проекта «Открытая студия» на выставке Cabex 2026 RusCable.Ru взял большое интервью у коммерческого директора завода «КОНКОРД» Александра Черкасова о том, как системная работа на кабельном рынке помогает расти даже в кризис и о будущем кабельных брендов у крупных дистрибьюторов. Фундаментальный прогноз кабельного рынка на три ближайших года, запуск собственного производства компаундов, и смелое заявление об объеме фальсификата на рынке ППГ.



Александр Черкасов
Коммерческий директор завода Конкорд

Как вы оцениваете текущую ситуацию на кабельном рынке строительного кабеля, если даже крупнейшие застройщики вроде «Самолета» просят о помощи? Что нужно делать прямо сегодня?

В первую очередь – работать. Но работать нужно постоянно. Кризис не пришёл внезапно, он был предсказуемым и начался задолго до 2026-го года. Была даже встреча «Самолета» с кабельщиками в Ассоциации «Электрокабель», где уже «Самолет» сразу обозначил, что он хотел бы перейти к прямым поставкам от производителя. Конкорд был готов к текущей ситуации. В феврале 2026 года мы показали рост объёмов по сравнению с 2025-м на +16 % по денежному обороту и примерно +4–5 % в натуральном выражении. Такие результаты удалось получить за счет системной работы. Мы усилили работу в сегменте гибких кабелей КГТП, расширили ассортимент продукции у действующих клиентов, успешно вошли в новые DIY-сети, что дало значительный прирост продаж. Соответственно, говорить о том, что, допустим, если у вас нет заказов сегодня, начинать какую-то работу и рассчитывать, что завтра появятся заказы, это утопия. Работать надо постоянно.

Интересно, а какой дальнейший прогноз?

В первом полугодии мы ожидаем дальнейшее укрепление позиций, но вторая половина года может стать более напряжённой из-за возможных геополитических изменений и колебаний валюты. Мы будем внимательно следить за ставками рефинансирования и экономическими трендами.

Как вам удалось показать рост в условиях падения строительного рынка?

Не надо весь рынок судить по ситуации с «Самолетом». Стройки стало меньше, но она есть. Конкорд придерживается сдержанной позиции. Мы диверсифицируем риски, контролируем долю клиентов. У нас есть и прямые продажи клиентам, и сотрудничество с крупными дистрибьюторами. Мы развиваем собственный бренд – это позволяет нам держать контроль над качеством и маржинальностью. Предоплата – это наш основной инструмент для обеспечения стабильности поставок и финансовой безопасности. Застройщики на текущем этапе тоже понимают, что когда ты платишь в предоплату, получаешь более адекватный

ценник, поэтому конечно работать на строительном рынке стало сложнее, но есть надежды на лучшее.

Надежда на лучшее это деньги с вкладов, которые потенциально могут пойти в строительство?

Да, такой сценарий возможен, если будут геополитические изменения. Думаю, что весь рынок будет ждать эту историю с нетерпением, когда рынок оживет и будет реализован тот отложенный спрос, когда замороженные проекты будут пересчитываться и запускаться. Потенциально, если этот сценарий реализуется, то это кабельный рынок станет рынком производителя, а не покупателя, как сейчас. К этой ситуации тоже надо быть готовым, но сейчас нужно работать, эффективно оценивать свои затраты и тратить деньги только на то, что дает тебе эффективность. Нужно отменить все лишнее, шелуху, ненужные вещи, и сосредоточиться на том, что дает тебе прибыль и деньги в текущий момент. А дальше уже как вывезет.



Как КОНКОРДУ удалось быстро перестроиться со строительного рынка?

Была проделана огромная работа. Мы серьезно изменили номенклатуру, сделали упор на КГТП. Сейчас мы вводим монтажные кабели. Уже загружаются оптовые дилерские и прочие прайсы и цены продукции, первые 1800 позиции уже просчитаны, с которых мы будем стартовать.

Это будет стандартный гостовский МКШ или это какая-то своя проектная марка?

Начинаем со стандартного МКЭШ, а дальше будем смотреть и развивать в зависимости от поступающих заказов. Марка у нас тоже есть. Монтажные кабели КОНКОРДа будут выпускаться и в обычном исполнении, и под маркой КОНФЛЕКС с улучшенной конструкцией. КОНФЛЕКС будет иметь заполнение.

Для этого вы организовали отдельное производство?

По факту, да. Но это узкоспециализированное производство, заточенное под МКШ, оно достаточно гибкое, чтобы использовать производственные возможности для производства других конструкций. Сейчас, например, основную загрузку нового оборудования занимает не МКШ. Новый парк оборудования позволяет расширить возможности, сократить сроки и увеличить диапазон сечений.

Для выхода на рынок монтажного кабеля тоже сейчас не самый удачный момент. Нефтегазовый сектор тоже в кризисе.

Мы это понимаем. Нефтегазовый и другие целевые секторы экономики находятся в серьезном системном кризисе, который еще нужно преодолеть, но когда это произойдет, мы будем готовы. Очевидно, что в перспективе нас ждет большое количество проектов по реконструкции НПЗ, насосных станций, освоение новых месторождений, поэтому я думаю, что дефицит монтажного

кабеля все-таки будет. Поэтому я смотрю со сдержанным оптимизмом на 2026-й год, так как расширение номенклатуры в любом случае позволит нам диверсифицироваться и прирасти в объеме.

А если мы посмотрим на рынок дистрибьюторов, то увидим, что с полок буквально выдавливают все оригинальные бренды. Везде продвигаются собственные бренды дистрибьюторов. Что будет с кабельными брендами, есть ли у них перспектива?

Я думаю, что тенденция перехода дистрибьюторов на собственные бренды продолжится. Оригинальные бренды окончательно, конечно же, не исчезнут, во всяком случае, в среднесрочной перспективе от года до трех. В таком горизонте бренды точно будут существовать. Дальше все зависит от конкретного бренда его развития. То есть если бренд сохраняя свою ценность, свою привлекательность, то ни один дилер его из каталога не уберет. Да, продажи будут постепенно падать за счет отсутствия на складах и за счет увеличения срока привоза.

Я думаю, что тенденция перехода дистрибьюторов на собственные бренды продолжится.

Конечно это повлияет на нас, поэтому я закладываю срок от года до трех, когда этот процесс миграции крупнейших дистрибьюторов на собственные марки завершится. Это может произойти довольно быстро, но не на весь спектр выпускаемой продукции. Сначала заменяют массовые позиции, весьма вероятно, что потом все будет масштабироваться и на весь ассортимент. Я считаю, что этот процесс уже неотвратим. Этот процесс масштабируется дилерами достаточно серьезно, поскольку существует действительно успешный опыт, осуществляется дифференциация, формируется эконом-сегмент, премиум-класс и так далее. Эта сегментация у дилеров дает им интересные вариации возможности управления своими затратами, маржинальностями, КРІ.





Я знаю, почему любят мой кабель, почему они его берут, и я стараюсь делать так, чтобы именно вот эта ниша не падала, чтобы то качество, которое я им даю, никакой он образом не падало.

То есть дистрибьюторы будут свои бренды разных сегментов сталкивать между собой и конкурировать друг с другом?

Конечно! Они получили в руки достаточно серьезный инструмент игры на рынке. И они им используются. Это бизнес-стратегия, это деньги. Я их прекрасно понимаю. Ни один завод не сможет что-то противопоставить этой ситуации. Если сложить двух крупнейших дистрибьюторов, то их суммарная выручка будет на уровне 300-350 млрд. рублей. И какой завод может с этим понастоящему конкурировать? Естественно, что каждый в праве развивать свой бренд самостоятельно, искать прямые контракты, развивать какие-то направления, но насколько это будет экономически успешно с учетом понесенных затрат, столкновений на этом же рынке с дистрибьюторами, вопрос спорный. Любая стратегия имеет место быть, поэтому здесь все зависит от ситуативной конъюнктуры, которая позволит или не позволит это сделать. Если отложенный спрос, восстановление экономики, снижение ставки рефинансирования, доллар, рубль сыграют так, как надо, вопрос по брендам, наверно, отложится до пяти лет.

Почему ситуация с брендами на маркетплейсах выглядит совсем не так, как у дистрибьюторов и там оказывается востребован кабель совершенно разных сегментов рынка?

Маркетплейсы формируют совсем другой рынок с другими покупателями. Работа дистрибьюторов по созданию СТМ-ов, позволяет им дистанцироваться от остального рынка и сказать потребителю «Ребята вы берете кабель в проверенной

компании, мы производим, контролируем». Такую тактику много кто использует. Дистрибьюторы решили, да, «О, хорошо, мы хорошие, бренд хороший, почему не сделать так, чтобы продавался кабель, пускай будет какого-то другого цвета, маркировки, наименования, а мы скажем рынку, что это хороший, премиальный продукт».

Кажется, что это идет против мнения потребителей, не учитывает интересы покупателей.

Рынки разные. Я на протяжении 2024-2025 года очень активно работал с конечными заказчиками, был на слетах электриков, организовывал приезд делегации к нам на завод, проводил экскурсии, но то, что говорит конечный покупатель не всегда совпадает с тем, что в итоге он же сам покупает. Объясню. Много на встречах с электриками обсуждали разные доработки, которые мы в КОНКОРДЕ реализовали, например, цветовая дифференциация, но на самом деле было много нюансов. Я всегда стараюсь идти навстречу потребителям, удовлетворить их, так сказать, хотелки снизу. Но в итоге я понял, что иногда конечники перегибают палку. Я их безумно уважаю, обязательно прислушиваюсь, но нужно понимать, что во многом мы сами формируем их мнение о продукции. Я знаю, почему любят мой кабель, почему они его берут, и я стараюсь делать так, чтобы именно вот эта ниша не падала, чтобы то качество, которое я им даю, никакой он образом не падало. Но когда дело касается не системно значимого объема, который не интересен заводу, а является «хотелкой» одного или нескольких потребителей, то такой спрос удовлетворить уже сложно. Это поле для

экспериментов, где могут работать другие заводы. Иногда получается, что не всегда правильные вещи насаживаются снизу. Иногда надо и сверху влиять на это.

Откуда монтажники вообще узнали про наш кабель КОНКОРД, что у него есть заполнение, что наш кабель хорошо разделяется? От нас же, ну от кого же еще?

Поэтому, если будет реальный запрос рынка, мы на запрос рынкаотреагируем моментально. Я всегда открыт к любому диалогу.

КОНКОРД запустил собственное производство КОНПЛАСТ. Можно чуть более подробно, зачем это было сделано? Не повлиял ли переход на собственные материалы на качество кабеля?

Да мы запустили производство КОНПЛАСТ, но это происходило, как осознанное замещение выбранных типов продуктов, которое происходило, начиная с технологического отбора, заканчивая тестами на производстве и неоднократным анализом результатов. Только после предсерийных испытаний мы принимали решение о том, чтобы перейти на собственный материал. На качество кабеля это не повлияло.



Сейчас мы сами потребляем до 90% материалов, выпускаемых КОНПЛАСТом, а загрузка полимерного производства будет расти за счет обеспечения растущих мощностей КОНКОРДа. Мы уже получаем очень хорошие результаты, в котором участвуют два предприятия, дающие рынку нормальные хорошие продукты.

Получается, что КОНКОРД пока не целиком работает на КОНПЛАСТЕ?

Не буду сейчас раскрывать, что на КОНПЛАСТе, а что нет, могу лишь сказать то, что есть вещи, которые дешевле и эффективнее купить на рынке, нежели пытаться воспроизвести такую же себестоимость в наших условиях.

А почему вообще понадобилось собственное производство компаундов?

Это взвешенное комплексное решение, основанное первое, на безопасности, а второе соблюдении качества, продукции в тех параметрах, которые мы для себя установили. Продукция КОНПЛАСТА должна полностью обеспечивать необходимый набор свойств в соответствии с требованиями ГОСТ. К сожалению, не все продукты, которые мы

закупали на рынке, этим требованиям, соответствует. Запуск собственного производства это больше вопрос безопасности, в том числе экономическая. Мы не готовы нести риски производства некачественной продукции, чтобы потом нарваться на какие-то штрафы. Мы не хотим в этих рисках участвовать. То есть иногда лучше сделать себе качественно, чем покупать. Не подумайте неправильно, это не в убыток однозначно, но большой какой-то экономической эффективности ощутить за один год нельзя. Это полноценный инвестиционный проект. Сейчас мы сами потребляем до 90% материалов, выпускаемых КОНПЛАСТом, а загрузка полимерного производства будет расти за счет обеспечения растущих мощностей КОНКОРДа. Мы уже получаем очень хорошие результаты, в котором участвуют два предприятия, дающие рынку нормальные хорошие продукты.

А будете продавать пластикат на внешний рынок?

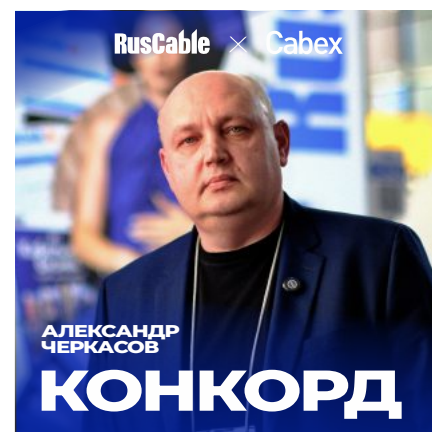
Да, уже продаем небольшими партиями эксклюзивных материалов со справедливой наценкой, отражающей свойства продукта. Работать на массовом рынке ПВХ смысла нет, имеется очень большое перепроизводство дешевых компаундов.

Последний вопрос. Сколько на кабельном рынке реального фальсификата?

Понимаю, что вопрос тонкий в том, что считать фальсификатом, но хотелось бы получить реальную оценку от эксперта, работающего внутри рынка.

В сегменте ППГ я бы считал до 50% минимум. И это проблема материала.

Спасибо большое за интервью!



Видик **Кабель**



ТЕХНОКАБЕЛЬ

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

СДЕЛАНО В РОССИИ

МКЭШ

МКШ, МКЭШ, МКШнг(A)-LS, МКЭШнг(A)-LS, МКЭШВнг(A)-LS



Запрашивайте в Технокабеле

TEHNOCABLE.COM





Завод
«Энергокабель»

АЭ АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ

25 лет Энергокабелю!

25 лет – это целая эпоха, наполненная усердным трудом, непрерывным развитием и неоспоримым лидерством в отрасли кабельно-проводниковой продукции. На выставке Cabex 2026 состоялась торжественная церемония поздравления!

Признание Ассоциации

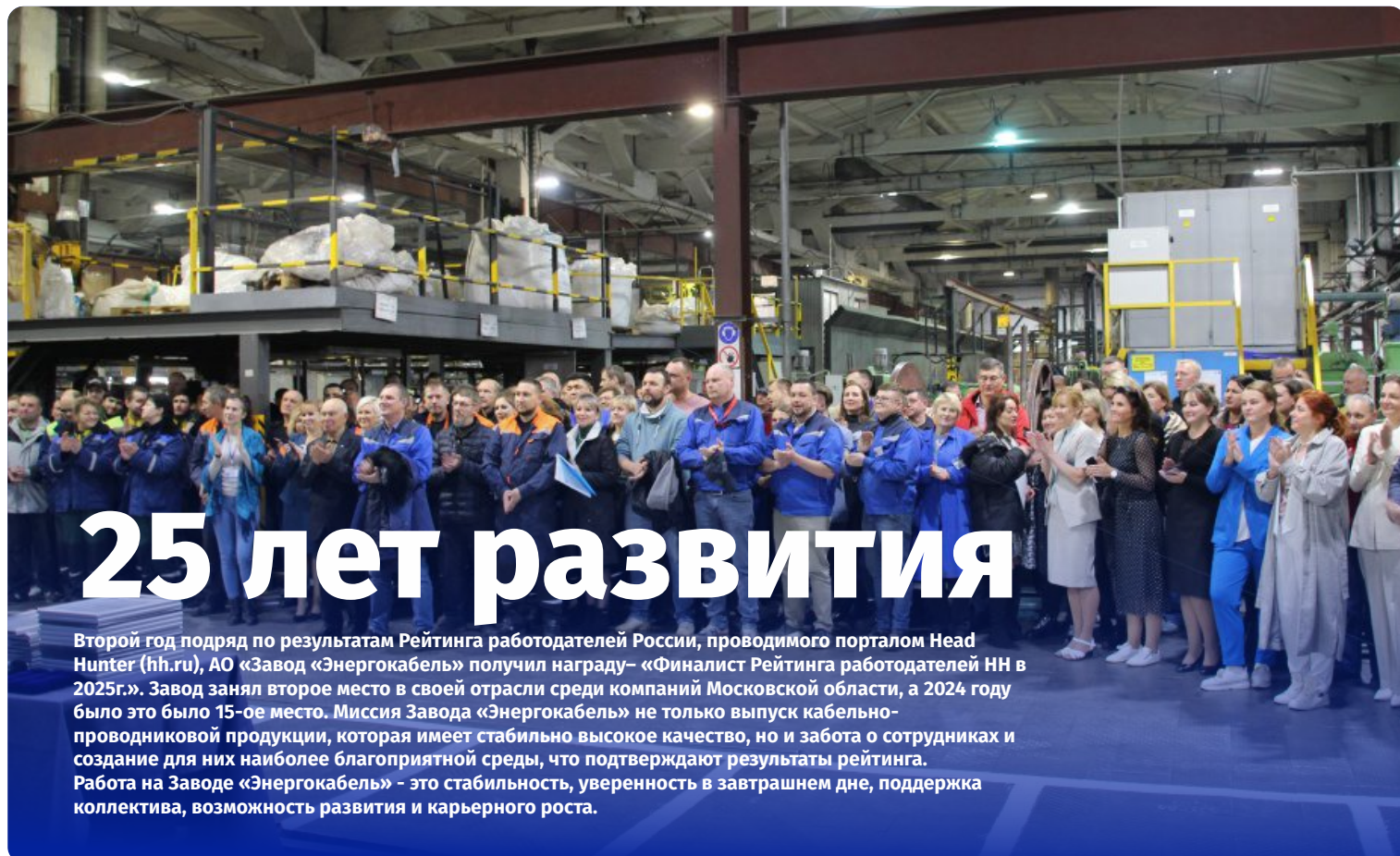
К юбилею завода на главной сцене на выставке Cabex 2026 прошла торжественная церемония поздравления предприятия и его основателя Дмитрия Викторовича Пташинского с юбилеем завода. На главной сцене выставки Cabex 2026 президент Ассоциации «Электрокабель» Максим Третьяков поздравил Дмитрия Пташинского с юбилеем предприятия, отметив, что завод «ЭНЕРГОКАБЕЛЬ» был основан с нуля, и является одним из лидеров отрасли, производя сложные кабельные конструкции для нужд атомной промышленности.



Семейные ценности

Присутствие семьи Дмитрия Пташинского на церемонии поздравления на выставке Cabex 2026 показало, что завод «ЭНЕРГОКАБЕЛЬ» – это полноценная жизнь, которую можно пройти только крепкой семьей.





25 лет развития

Второй год подряд по результатам Рейтинга работодателей России, проводимого порталом Head Hunter (hh.ru), АО «Завод «Энергокабель» получил награду – «Финалист Рейтинга работодателей НН в 2025г.». Завод занял второе место в своей отрасли среди компаний Московской области, а 2024 году было это было 15-ое место. Миссия Завода «Энергокабель» не только выпуск кабельно-проводниковой продукции, которая имеет стабильно высокое качество, но и забота о сотрудниках и создание для них наиболее благоприятной среды, что подтверждают результаты рейтинга. Работа на Заводе «Энергокабель» – это стабильность, уверенность в завтрашнем дне, поддержка коллектива, возможность развития и карьерного роста.



Гордимся своей работой

В 15-минутном ролике мы рассказываем о том, какую критически важную роль играют наши кабельные решения в реализации крупнейших мировых энергетических проектов. Кабельная продукция — тот невидимый, но абсолютно незаменимый элемент, который обеспечивает бесперебойную работу сложнейших систем, в том числе атомных станций. В ролике мы подробно показываем сложный и ответственный процесс производства кабельных изделий. Именно они стали основой для крупнейших энергетических мегапроектов, реализуемых «Росатомом». Мы гордимся тем, что наша продукция вносит весомый вклад в развитие глобальной энергетической инфраструктуры.



Приятный подарок

Кульминацией церемонии поздравления стал большой торт, который приготовили сотрудники завода «ЭНЕРГОКАБЕЛЬ» к юбилею.



**ПРОСТО
СУПЕР** ★

ГЕРОЙ
НАШЕГО ВРЕМЕНИ



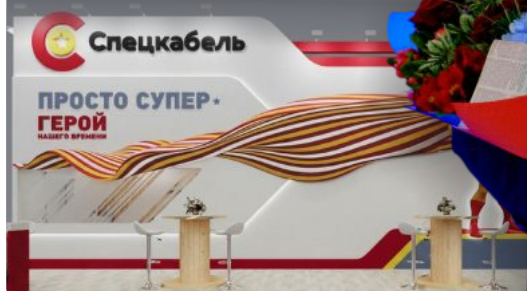
НПП «СПЕЦКАБЕЛЬ» собрал максимум наград и внимания на выставке Cabex 2026 и подтвердил свой статус «Героя нашего времени» и настоящего «Супергероя» кабельной отрасли, который показывает удивительные результаты и регулярно выпускает уникальные новинки для российского кабельного рынка.

Все виды взрывозащищенных кабелей «Вз»

Компания «Спецкабель» продемонстрировала на Cabex 2026 широкий ассортимент качественных кабелей. Эти кабели играют ключевую роль в обеспечении безопасности инфраструктуры, что актуально в современных условиях. На экспозиции «Спецкабеля» были выставлены оптические кабели и кабельные сборки, а также взрывозащищенные кабели с маркировкой «Вз», среди которых силовые, контрольные и LAN-кабели.

В ТОПе кабельной промышленности

Президент группы компаний Андрей Васильевич Лобанов стал лауреатом премии «Персона года кабельного бизнеса», что свидетельствует о существенном вкладе в развитие отрасли.





«ССТЭнергомонтаж» и Delta Project

Настоящая экосистема ГК «ССТ»

В трех коротких видеоинтервью показываем насколько комплексный и сложный подход к построению комплексных систем электрообогрева и безопасности реализует Группа компаний «Специальные системы и технологии» (ГК «ССТ»), который в 2026 году исполняется 35 лет. Построение системы начинается с переосмысления подходов к проектированию и роли человека в этом процессе.

Бесчеловечное проектирование с решением Delta Project

Традиционный инженерный фреймворк в своей основе не менялся последние 10 000 лет. С тех пор как первый строитель наметил план на песке, схема оставалась неизменной: человек, поверхность (ватман или экран монитора) и инструмент (карандаш или мышь). С точки зрения современной архитектуры цифровых экосистем, этот подход — тупик. Он ограничивает скорость, плодит ошибки и исключает возможность кратного роста. Delta Project (входит в ГК «ССТ») внедряет радикально иную концепцию — «бесчеловечный» инжиниринг. Архитектурный императив современности заключается в том, что горизонтальное масштабирование невозможно через увеличение штата. Человек не масштабируется, масштабируется только программный код.

«Все, к чему прикасается рука человека, становится очень дорогим. Мы исключаем человека из центрального звена процесса, чтобы сделать инжиниринг быстрым, бескомпромиссным и безошибочным».

В этой парадигме роль инженера трансформируется: он перестает быть «чертежником» и становится поставщиком качественных исходных данных и верификатором результата, который генерирует система. Это единственный способ превратить проектирование в промышленный, полностью контролируемый поток.

Основой экосистемы является платформа Warmon Project. Excel — это безусловное зло, с которым необходимо бороться. Использование разрозненных таблиц в инжиниринге — признак технологической отсталости. ГК «ССТ» заменяет этот хаос единым бесшовным флоу данных. Платформа Warmon Project — это не внутренний инструмент ГК «ССТ». Ее архитектура позволяет адаптировать решение под нужды любых EPC-контракторов, OEM-производителей и сборочных компаний, работающих с протяженными объектами.

Ключевое преимущество платформы — возможность в режиме реального времени сравнивать плановые показатели с проектными решениями. Это позволяет мгновенно проводить оптимизацию и автоматически генерировать коммерческие предложения и рабочую документацию, исключая человеческий фактор на этапе копирования данных.

Физическое воплощение комплексных систем электрообогрева

Физическое воплощение данных Warmon Project, — это аппаратные решения ГК «ССТ» в сфере электрообогрева и систем безопасности.

Логика «бесчеловечного» проектирования продолжается в эксплуатации через предиктивную аналитику. Системы и устройства непрерывно анализируют: ток нагрузки, ток утечки, температурные параметры. На основе этих данных система рассчитывает нагрузку и прогнозирует состояние оборудования, позволяя интегрироваться в любую SCADA-систему.

Важнейшим технологическим прорывом для протяженных трубопроводов стало новое устройство отбора мощности от «ССТЭнергомонтаж» (входит в ГК «ССТ»). Это решение позволяет обеспечить питание для обогрева ответвлений или передачу контрольных сигналов в любой точке, независимо от удаленности от основного источника питания. Это новый шаг в инжиниринге сверхдлинных систем, где традиционные методы подачи питания экономически нецелесообразны.

Кабельная система безопасности Triboniq™

Принцип исключения человека из настройки систем безопасности реализован в трибоэлектрических системах охраны периметра Triboniq™. Эффект основан на генерации электрического заряда при изменении геометрии кабеля (попытке перелазы или

перереза). Triboniq™ — это самообучающаяся система, которая корректирует порог срабатывания в зависимости от условий среды. При усилении ветра чувствительность снижается, при затишье — повышается. Алгоритмы отделяют помехи от птиц и погодных явлений от реального вторжения. Блок обработки сигналов оснащен встроенным аккумулятором, что гарантирует сохранение периметра под охраной даже при отключении основного питания, а GSM-модуль обеспечивает передачу тревоги владельцу в реальном времени.

Построение собственной экосистемы проектирования и производства

Для ГК «ССТ» 95% локализация производства — это обязательное требование к качеству. Компания обеспечивает полный цикл: от разработки всех типов кабелей (саморегулирующихся, резистивных, индукционно-резистивных) до микропроцессорной электроники на базе четырех заводов в Подмоскowie.

Вертикальная интеграция позволяет осуществлять контроль на каждом этапе: от первичных расчетов в Warmon Project до приемо-сдаточных испытаний в собственном испытательном центре. Компания поставляет проверенную работоспособную систему.

Изучите опыт ГК «ССТ»!

Путь к построению системы начинается не с нового кабельного оборудования, ни с софта, а с переосмысления бизнес-процессов. Будущее инжиниринга и настоящего системного подхода уже продемонстрировала ГК «ССТ». Именно поэтому компания входит в ТОП-3 компаний в мире в сфере промышленного электрообогрева.

Видик RusCable **Смотрите интервью**



Подпишитесь на Академию электрообогрева

«Академия электрообогрева» — проект Группы компаний «Специальные системы и технологии» (ГК «ССТ»), крупнейшего в России и одного из крупнейших в мире производителей специальной электротехники, кабелей и материалов. ГК «ССТ» входит в тройку лидеров мировых производителей нагревательных кабелей и систем электрообогрева на их основе. Продукты и решения ГК «ССТ» представлены на всей территории России и экспортируются в 60 стран мира.

«Академия электрообогрева» организует и координирует разработку, в том числе на коммерческой основе, образовательных программ и модулей, цифровых продуктов и инструментов.

«Академия электрообогрева» разрабатывает и внедряет классические, цифровые и гибридные формы развития технических компетенций специалистов индустрии.



Сайт Академии
e-heating.ru

Телеграм канал
t.me/icepatrol



По вопросам
сотрудничества

**Артур
Мирзоян**
mirzoyan@sst.ru

В открытой студии поговорили с Георгием Мохнатовым (руководителем проектов ТД «ВНИИКП»), мистером Кеннадом Имом (руководителем RootChem) и агентом по продажам RootChem в России Вадимом Луневым.

АД Ассоциация ЭЛЕКТРО



ТД ВНИИКП

Корейские компаунды RootChem теперь в ТД ВНИИКП

В открытой студии Cabex 2026 мы поговорили о новом игроке на российском рынке передовых компаундов для кабелей специального назначения – корейской компании RootChem, провайдером материалов которой на российском рынке станет ТД «ВНИИКП», который сохраняет за собой рынок сложных и высокотехнологичных компаундов за счет формирования законченной цепочки формирования и внедрения проектных решений в кабельной промышленности.

Расскажите немного о компании ROOTCHEM, в чем уникальность, что потребовалось привозить продукцию из Кореи в Россию?

RootChem – это корейский производитель компаундов для кабельной промышленности. Мы поставляем материалы как в Корею, так и за рубежом: США, Европу, Азию. В Корею мы обслуживаем около 70–80% рынка силовых и оптических кабелей благодаря нашим уникальным рецептурам. Сейчас компания расширяет свое присутствие на мировом рынке, выходя за его пределы, укрепляя свою глобальную конкурентоспособность за счет непрерывных исследований и разработок, а также стратегического партнерства, мы стремимся стать ведущей мировой компанией в сфере полимеров. Изначально RootChem работала как дистрибьютор, а с 2021 году произошла корпоративная конверсия, и компания перешла к производству. Мы используем подходы в работе, которые удваивают ценность компании с различных точек зрения. Мы добавляем технологии к продукции, поддерживаем ее лучшую дистрибуцию и способствуем росту, помогая решать фундаментальные проблемы клиентов.

А какой продукт основной, с чем вы приходите на российский рынок?

Наш флагманский продукт, к которым мы идем на внешние рынки, в том числе в

Россию – это термопластичный высокоэффективный полиуретан, который может работать в диапазоне температур до –60°C и обладает отличными свойствами в части огнестойкости. Продукт разрабатывался для местного рынка и под требования регулятора. Мы провели колоссальную исследовательскую работу, и когда другие компании вышли из проекта, мы продолжили его развитие и в итоге создали передовой компаунд, превосходящий мировые аналоги.

Почему именно Россия?

Российский рынок пока не имеет аналогов наших компаундов. Мы видим огромный потенциал применения наших компаундов, например, для применения в специализированной электропроводке до специализированной оптики. Кроме того, мы рассматриваем потенциальную локализацию производства в России, что позволит снизить логистические издержки, ускорить поставки, и развивать рынок качественных решений.

RootChem подписала соглашение с ТД ВНИИКП на выставке Cabex 2026. В чем заключается это партнерство?

Мы подписали долгосрочное соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает совместную разработку и потенциальную локализацию производства в будущем. На начальном этапе мы планируем поставлять

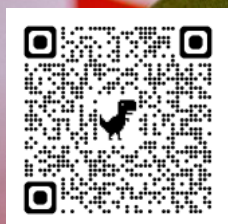
200–250 тонн компаундов в год, но при дальнейшем развитии потенциал может достигнуть до 1000 тонн.

А за счет чего может быть такой рост? Это реальная потребность российского кабельного рынка?

Мы оцениваем потенциальный рост объемов потребления высококачественных TPU-компаундов примерно в пять раз в горизонте нескольких лет. Это связано с потенциальным расширением сетей связи и внедрением новых требований к безопасности кабельной продукции. Новые компаунды от RootChem позволят российским производителям выпускать соответствующую требованиям продукцию и даже конкурировать на мировом уровне.

На какой сейчас стадии внедрения находятся компаунды RootChem? Есть уже проекты, где требуется использование данного компаунда?

Продукт уже готов для применения, испытан в России. Мы уже привезли образцы различных компаундов, которые прошли испытания в российских лабораториях. Компании-партнеры могут увидеть их свойства на практике – от огнестойкости до механической прочности. Ну по секрету, так между нами, материалы RootChem лучше, чем BASF.



Соглашение подписано на Cabex 2026

ТД «ВНИИКП» и RootChem подписали долгосрочное соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает совместную разработку и потенциальную локализацию производства специальных компаундов для кабельной промышленности в будущем. На начальном этапе планируется поставлять 200–250 тонн компаундов в год, но при дальнейшем развитии потенциал рынка может достигнуть до 1000 тонн в год.

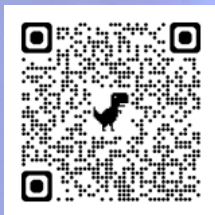
ТД «ВНИИКП» заключил стратегическое партнерство с корейской RootChem и привез в Россию передовой компаунд «лучше, чем BASF»

Кеннад Им

Руководитель
RootChem (Корея)

Борис Васильев

Генеральный директор
ТД ВНИИКП



Калужский кабельный завод

Чтобы построить сильный бренд, нельзя обманывать покупателей

Доминантой на выставке Cabex 2026 стал стенд Калужского кабельного завода, который заметно преобразился за последние несколько лет, перешёл в «высшую лигу» кабельного бизнеса и занял жесткую позицию в отношении качества кабельной продукции и принципов, на которых должна строиться работа на рынке. В рамках проекта «Открытая студия» на выставке Cabex 2026 RusCable.Ru взял большое интервью у руководителя предприятия Александра Тарасенко и Юлии Широковой, которая отвечает за маркетинг и развитие ККЗ.

Наступает суровая «кабельная зима», какой отрасль еще не видела. В таких условиях у производителя всегда есть два пути. Первый — поддаться соблазну «легких» денег: экономить на меди, использовать дешевую химию и закрывать глаза на стандарты. Второй — путь Калужского кабельного завода (ККЗ), который в разгар стагнации выбирает расширение мощностей и честную игру. Как оставаться «нормальным» и прибыльным производителем, когда рынок буквально выталкивает тебя в зону фальсификата? Об этом мы поговорили в открытой студии RusCable.Ru на выставке Cabex 2026.

На рынке сегодня сложилась опасная ситуация. Чтобы выжить в такой конкуренции, производителю нужно либо тоже «срезать кусты», либо доказывать, что его продукт стоит своих денег. ККЗ делает ставку на честность. Завод принципиально работает с авторитетными российскими лабораториями. Это дорого, долго и рискованно: образцы могут «завернуть» из-за малейшего несоответствия физико-механических свойств или результатов испытаний на старение. Но именно этот риск — цена спокойствия потребителя. Руководство ККЗ закупает материалы у лидеров рынка, понимая, что качественная оболочка начинается не на экструдере на кабельном заводе, а в лаборатории поставщика.

Когда рынок в «минусе», типичная реакция бизнеса — сокращение издержек и заморозка строек. ККЗ идет против течения, реализуя масштабный 3–5-летний план развития. Пока конкуренты экономят на ремонте оборудования, здесь строят новые цеха, подводят коммуникации и закупают современные линии.

Логика этого «промышленного оптимизма» проста: кризис не вечен. Поставщики оборудования уже используют кейс ККЗ как витрину: «Наши линии работают здесь». Пока рынок спит, завод наращивает мускулы. К моменту, когда спрос «оттаает», компания планирует выйти с обновленной линейкой продукции и возможностями для производства.

Аналитика маркетплейсов вскрыла удивительный факт. Бренды-гиганты и СТМ (собственные торговые марки) дистрибьюторов часто проигрывают «живым» производителям. Яркий пример — кейс с «Tokov Electric» (марка крупного дистрибьютора). Несмотря на мощные ресурсы площадки, их продажи могут составлять «0,010%», в то время как ККЗ стабильно держится в ТОП-5 по отзывам наряду с «Конкордом» и «Севкабелем». Почему электрики голосуют рублем за ККЗ? Бренд невозможно «родить в лаборатории» или навязать через административный ресурс дистрибьютора. Он зарабатывается на реальных объектах десятилетиями.

Отожженная жила: Правильная термообработка меди дает нужную гибкость и надежность. Это и есть «народная любовь» — когда ККЗ выбрал редкую для крупных заводов модель: «свободный рынок». Завод не пытается монополизировать продажи на Ozon или Wildberries, выдавливая дистрибьюторов. Напротив, он дает им свободу, но при одном условии — строжайшем соблюдении чистоты работы с брендом.

Через личные кабинеты на площадках специалисты компании отслеживают ситуацию 24/7, чтобы не было подлогов и под маркой ККЗ не продали «непонятно что».

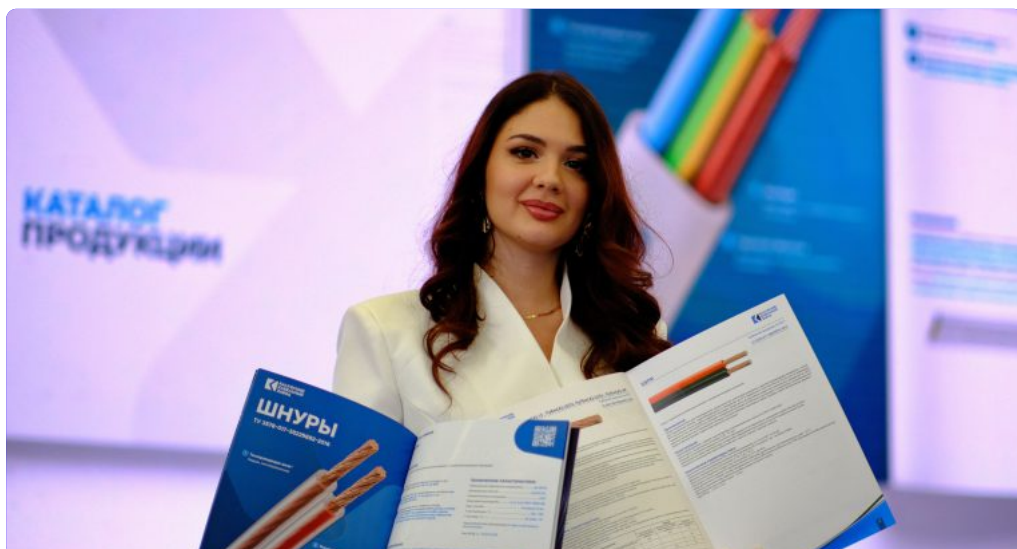
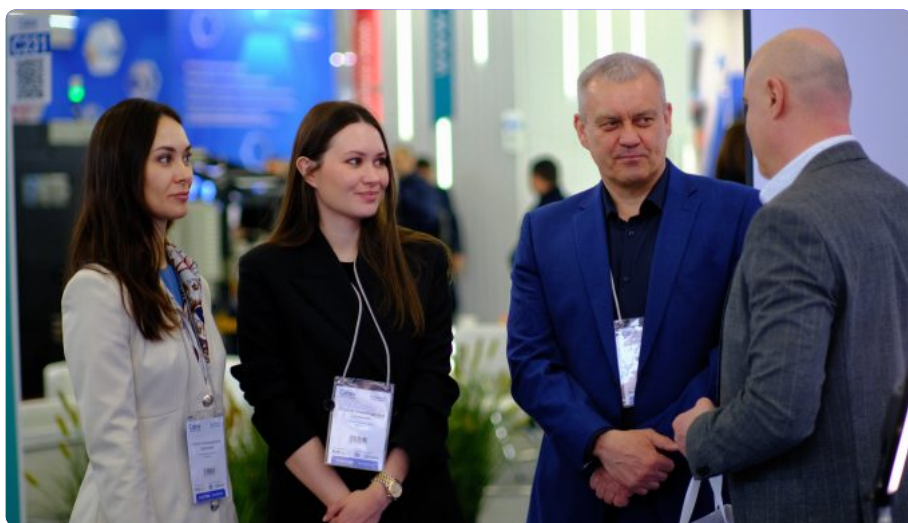
Осуществляется и ценовая гигиена: завод пресекает попытки деструктивного демпинга, который убивает доверие к бренду. Такая «контролируемая демократия» позволяет заводу быть представленным везде, не превращая продажи в хаос, но сохраняя контроль над ситуацией.

Сегодня в отрасли модно быть «вертикально интегрированным»: все крупнейшие игроки рынка открывают свои цеха по производству ПВХ-пластиката. ККЗ осознанно игнорирует этот тренд. Попытка уйти в химию ради снижения себестоимости часто приводит к тому, что рынок наводняет «плохой пластикат». ККЗ предпочитает доверять профессиональным компаундерам, сохраняя фокус на качестве самого кабеля, а не пытаться заработать на сомнительных компаундах.

На ККЗ средний возраст сотрудников — 35 лет. Это поколение, которое понимает ценность рейтинга на Ozon и личной ответственности за продукт.

Бренд ККЗ сегодня — это реализация стратегии выживания через качество. Пока одни ищут способы продать «киргизский вариант», другие вкладывают миллионы в оборудование и людей. «Кабельная зима» рано или поздно закончится, и на рынке останутся не те, кто смог максимально удешевить продукт, а те, кто не предал доверие монтажника.

Готовы ли вы экономить на безопасности, выбирая товар с сомнительным происхождением, или уверенность в каждой жиле стоит того, чтобы выбрать проверенное имя? Настоящий промышленный бренд — это всегда ответ на этот вопрос, подтвержденный годами работы.





**Посетитель Cabex 2026
Сергей Хромов**

ЭКСПЕРТЫ МЕНЯЮТ ТАКТИКУ

Лидеры рынка, такие как «Эксперт-кабель», намеренно меняют фокус, демонстрируя, что в условиях кризиса выживает не самый «вооруженный» станками, а тот, кто готов быть ближе к потребителю.

Когда несколько лет назад «Эксперт-кабель» вывел на рынок линейку «Expert Class» с характерной зеленой оболочкой, многие восприняли это как разовый маркетинговый ход, но текущая выставка Cabex 2026 и поведение крупных дистрибьюторов показало, что все ключевые игроки рынка адаптируют эту визуальную концепцию, внедряя оранжевые, синие, серые, зеленые и другие цвета для оболочек кабеля. Тот факт, что цветная оболочка превратилась из экзотики в стандарт, подтверждает, что концепция визуальной идентификации качества, которую активно развивал завод «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» окончательно прижилась на рынке.

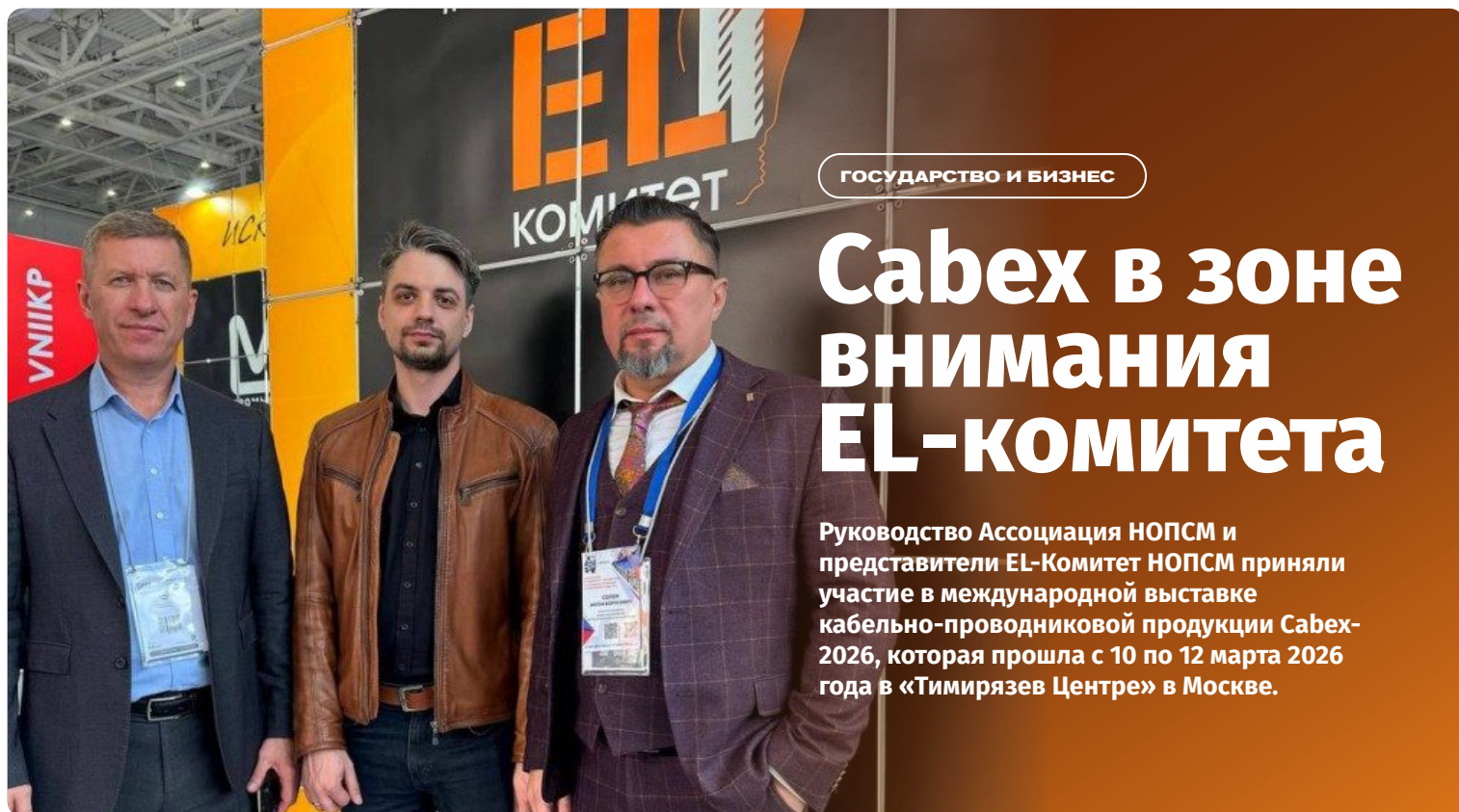
«Если такие уважаемые заводы подхватили эту идею, я считаю это победой — рынок сформирован. Потребителю это интересно, и неважно, кто именно делает этот кабель. Валидация идеи конкурентами — это высшая форма признания успеха стратегии»

Один из самых значимых инсайтов текущего года: инвестиции в нематериальные активы приносят больше маржи, чем покупка новых линий. Произошел системный переход от накопления производственных мощностей к накоплению регуляторных допусков. Завод может обладать передовым оборудованием, но без специфических протоколов испытаний вход в высокодоходную «промку» для него закрыт.

В то время как отраслевой мейнстрим направлен на создание малых цехов по производству компаундов, «Эксперт-кабель» выбрал путь тяжелой вертикальной интеграции и пошел в металлургию. Наличие собственного плавильного производства и цеха медных шин и профилей — это стратегическая страховка, которая обеспечивает прозрачность НДС, минимизируя налоговые риски, и борьба с искусственным дефицитом, который уже случался на рынке.

«Это худший год, он отвратительный. И я убежден, что по-настоящему тяжелые времена еще даже не наступили. Сейчас опасно зацикливаться на стройке — деньги могут просто не дойти до производителя. Нужно безжалостно отсекай продукцию, которая тянет компанию на дно».





ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

Cabex в зоне внимания EL-комитета

Руководство Ассоциация НОПСМ и представители EL-Комитет НОПСМ приняли участие в международной выставке кабельно-проводниковой продукции Cabex-2026, которая прошла с 10 по 12 марта 2026 года в «Тимирязев Центре» в Москве.

Помимо выставочной экспозиции, где были представлены ведущие производители кабельно-проводниковой продукции, значительное внимание участники уделили деловой программе мероприятия. По данным EL-Комитет НОПСМ, основными темами обсуждений стали поиск источников роста добавленной стоимости продукции за счёт внедрения инноваций в условиях снижения спроса и усиления конкуренции, снижение влияния административных барьеров в деятельности производителей, а также развитие прямого коммерческого взаимодействия между кабельными заводами и ключевыми потребителями продукции.

Отдельное внимание участники деловой программы уделили вопросам контроля качества кабельной продукции. С докладом о практике организации входного контроля кабеля на строительных объектах выступил председатель EL-Комитет НОПСМ Дмитрий Зорин. По информации комитета, тема вызвала значительный интерес у представителей профессионального сообщества и экспертов органов государственной власти.

По итогам обсуждения участники отметили необходимость сближения и унификации подходов государственных контролирующих органов и отраслевых объединений в части требований к проверяемой кабельной продукции.



Договоренности Cabex 2026

В комитете также напомнили, что с 2024 года Ассоциация НОПСМ проводит регулярные встречи производителей кабельной продукции с представителями крупных девелоперских компаний и промышленных предприятий. По итогам этих встреч были подписаны соглашения EL-Комитета НОПСМ с рядом застройщиков о внедрении входного контроля качества кабеля на объектах строительства и обучении специалистов служб снабжения соответствующим процедурам. В организации отмечают, что результаты деловой программы Cabex-2026 могут стать основой для реализации новых совместных отраслевых проектов в сфере повышения качества кабельной продукции.



90% берут у нас

Фторполимеры для кабеля

На RusCable.Ru стартовала необычная рекламная кампания «90% кабельщиков покупают фторполимеры у нас», которую запустила компания Транскул, работающая на рынке с 1999 года. Автором креативной концепции выступил генеральный директор компании Федор Некрасов, а простую визуализацию сделали в редакции RusCable.Ru, ориентируясь на фирменные цвета логотипа компании.

Идея рекламной кампании пришла на выставке Cabex 2026 в ответ на классический вопрос, «А как и зачем рекламироваться, если нас и так все знают и 90% кабельщиков у нас и так покупают фторполимеры?». Транскул действительно очень давно работает на рынке и поддерживает контакты с кабельными производителями, которые используют фторполимеры и другие специальные компаунды. Поскольку объем поставок таких материалов, как правило, небольшой, то покупать их у Транскула удобнее, чем импортировать, а любые рекламации легко решаются. Иногда стоимость локальной покупки оказывается даже ниже (с учетом сроков и рисков), чем самостоятельный импорт материалов. Поставку специальных компаундов осуществляет компания Ф-Полимер, которая изначально создавалась для эксклюзивного представительства материалов 3М, но теперь в ассортименте есть и другие материалы.

Если 90% покупают у Транскула, то есть еще 10% рынка, которому нужно знать, где заказывать необходимые материалы. А тем, кто только планирует перерабатывать специализированные фторполимеры можно обратиться в компанию за консультацией и образцами. Многие кабельные предприятия осваивали и запускали оборудование при технической поддержке Транскула.

Компания имеет официальный профиль на RusCable.Ru с 2009 года. Индекс доверия составляет 6.7 баллов (высокий уровень).

Ф ПОЛИМЕР Специальные полимеры

Транскул Специальные Полимеры — крупнейший поставщик специальных полимеров с широким диапазоном показателей жесткости, хемо-, термо-, погодостойкости, долговечности, прозрачности и оборудования для их переработки. Компания поставяет и имеет складские программы по многим материалам: фторопласты FEP (ФЭП), ETFE (ЭТФЭ), ECTFE (ЭХТФЭ), PVDF (ПВДФ), PFA (ПФА), MFA (МФА), PTFE (ПТФЭ), суспензии, дисперсии, плёнки, ленты, фторированные композиции, сшиваемые композиции ECTFE (ЭХТФЭ), PVDF (ПВДФ), X-PVDF, красители, мастербатчи и окрашивающие концентраты для фторполимеров, фторкаучуки FKM, перфторкаучуки FFKM, FMVQ, прекомпаунды, полиэфирэфиркетон (PEEK, ПЭЭК), PES, PSU, PPSU, PEI, силиконы, катализаторы, стабилизаторы и добавки.

transcoolpolymers.ru

*среди кабельных заводов, перерабатывающих данный вид продукции

**Блогер-монтажник
в гостях на Cabex 2026**

Мастер дела и мастер слова

Главная проблема современной стройки не в отсутствии технологий, а в «кривизне рук» и дефиците понимания. Высокотехнологичное оборудование, попадая в руки неподготовленных людей, превращается в груды металла. Чтобы понять, почему инновации буксуют в мерзлоте, мы пообщались с экспертом, который 18 лет провел в электромонтаже, пройдя путь от рядового рабочего до человека, сдающего объекты придирчивым генподрядчикам. Это взгляд изнутри на мир, где теория сталкивается с жесткой практикой пусконаладки.

Крайний Север не прощает дилетантства и не терпит «протокольного» подхода, где стоимость одной ошибки измеряется миллионами, а иногда — жизнями. В среде монтажников «по объявлению» бытует опасное мнение: если кабель уложен ровно, а лоток блестит на солнце — работа сделана. Но на объектах с повышенными требованиями к взрывозащите эстетика вторична. Проблема в том, что многие современные рабочие действуют по принципу «делай как я», не имея элементарной теоретической базы. Они не понимают физику процесса, как возникают искры, как ведут себя газы вроде метана, ацетилена или водорода в замкнутом пространстве. Особая зона риска — искробезопасные электрические цепи. Здесь любая ошибка в монтаже превращает объект в пороховую бочку. И именно здесь проявляется разница между специалистом и просто «человеком с инструментом».



«Я занимался сдачей объектов, и это всегда экзамен на прочность. Когда ходишь с заказчиком на приемке, он тебя как котенка просто... «Почему в этой коробке так? Почему здесь такое уплотнение?». А ты должен на каждый пункт аргументировать, почему сделано именно так, а не иначе. Ты должен уметь защитить свои действия и работу своих коллег, потому что за каждым «почему» стоит вопрос безопасности».

Максим
Евдокимов



vk.com/evdokimovkip

Между проектировщиком в теплом офисе и монтажником в целая пропасть. Зачастую обратная связь отсутствует: завод не знает, что его «инновационное изделие» вытворяет при -20°С. Проектировщик рисует идеальные трассы на бумаге, а монтажнику приходится буквально «на животе» проползать будущую кабельную линию, промеряя каждый метр, чтобы понять: хватит ли кабеля или придется резать по-живому, оставляя ненужные хвосты по 20 метров.

Суровая реальность монтажа кабеля

На барабане стоит стрелочка «не катить в обратную сторону» и надпись «не класть плашмя». В реальности барабаны кладут именно плашмя, из-за чего витки перепутываются, превращая размотку в ад. Барабаны с кабелем могут просто выкинуть из кузова машины с полутораметровой высоты. Хорошо, если подложат поддон, но и это не гарантия сохранности изоляции. Кабель часто тянут лебедками без всякого контроля усилия. В итоге — микротрещины и повреждения, которые «выстрелят» позже. Заявленный как «арктический», кабель на деле дубеет и становится «деревянным», ломаясь при попытке сделать необходимый изгиб.

Эпоха, когда на нефтегазовых объектах всё — от кабеля до фитинга — было немецким, испанским или турецким, ушла. Мы перешли на отечественные и китайские аналоги. И здесь эксперты «старой школы» отмечают странный парадокс: технические характеристики в паспорте соблюдены, но «человечность» изделия исчезла.

Это напоминает сравнение иномарки и продукции АвтоВАЗа, которую можно сделать лучше «но зачем!?». Сделать функциональный аналог можно, но страдает эргономика. Западные образцы были продуманы до мелочей — их было удобно держать в руках, удобно монтировать. Современные изделия часто выглядят очень кондовыми. Например, кабель может оказаться на треть толще заявленного и просто не залезть в стандартный кабельный ввод. Из позитивных примеров Максим Евдокимов отметил кабельную продукцию «Угличкабель», которая достойно ведет

себя на морозе, но в массе своей рынок пока не достиг того уровня «интуитивного» качества импортной продукции.

Деньги — это база, но на одном меркантильном интересе сложную стройку не вытянуть. Когда человек работает только «за рубль», он быстро скатывается в психологию «могу копать, могу не копать». На стратегических объектах, таких как заводы по производству СПГ, необходима идеология причастности.

Грамотный лидер бригады — это еще и пропагандист здорового отношения к труду. Когда монтажник понимает, что он строит будущее страны, а не просто тянет линию в грязи, его отношение к браку меняется. Сопричастность к большому делу — единственный заслон на пути к халтуре и безответственности.

Сегодня успех северных строек держится

на «старой школе» — людях с профильным образованием, которые привыкли отвечать за каждое соединение. Но ресурс этой закалки не вечен. Нам жизненно необходимо возвращать глубину инженерного образования, чтобы «взрывозащита» была не на бумаге для генподрядчика, а в голове у каждого, кто берет в руки инструмент.

Безопасная работа начинается с осознания: ты не тянешь провод, ты создаешь систему, которая должна работать десятилетиями в нечеловеческих условиях.



Профессионализм в электромонтаже — это знание «анатомии» процесса

Плохой врач знает одну таблетку от головы, другую от живота. Если ситуация чуть выходит за рамки шаблона — он бессилен. Так и «монтажник по объявлению» часто не отличает кабель от шланга. Он не понимает, зачем нужен запас на повороте, почему кабель нельзя натягивать как струну и как правильно выполнить увязку. Для него это просто «какой-то шланг», который нужно протаскать из точки А в точку Б. Задача руководителя на месте — не просто давать задания, а буквально заставлять людей понимать физику их труда.

RusCable.Ru

**Умеем
про-
двигать**

кабельный бизнес



**Крупнейшая
отраслевая
медиасеть
рунета**



Инсайдер

Кабель.ОМ

RusCable Сеть

RC3D.ru RENDERING CINEMATIC 3D

Видик

**Гонка
креатива**

**КАБЕЛЬНЫЙ
БИЗНЕС**



**Александра
Лукина**

**Ваш медиаменеджер
в экосистеме RusCable.Ru**

Выйти за рамки, чтобы менять индустрию

На Cabex 2026 состоялась церемония награждения победителей отраслевого конкурса в сфере маркетинга и PR RusCable Гонка креатива. Церемонию провели ведущий прямых эфиров и спецпроектов RusCable.Ru Сергей Кузьминов и руководитель медиахолдинга «РусКабель» Александр Гусев.

Гонка RusCable креатива

Список победителей по номинациям

Лучшее видео



1 место
НПП «Спецкабель»
за проект «Танцующий робот»



2 место
Хабсанс (Habsans)
за видеообзоры на кабельное
оборудование и большой формат
фильмов на кабельном рынке

Лучший ИИ-проект



1 место
RusCable.Ru
за проект «Алекс AI»

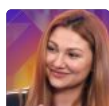


2 место
ГК «МОСКАБЕЛЬМЕТ» (МОСИТЛАБ)
за системное внедрение ИИ в
кабельное производство

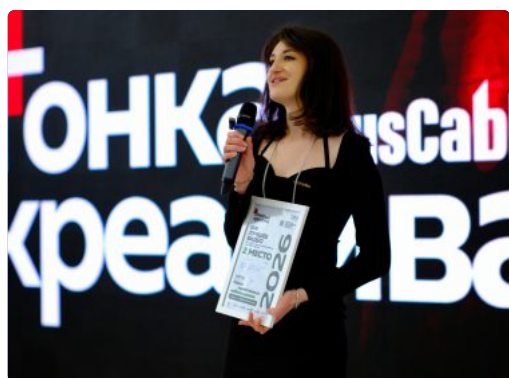
Лучшее аудио



1 место
Тепловые системы
за подкаст «Тепловые темы»



2 место
КЭАЗ
за подкаст LET'S TOK



Настоящие эмоции и смелые решения в маркетинге

Список победителей по номинациям

Лучший PR-проект



1 место
ГК «МОСКАБЕЛЬМЕТ»
за комплексные проекты
«Сигнал из прошлого»,
«Цифровизация», ИИ



2 место
Хабсанс (Habsans)
за эффективное
позиционирование недорогого
кабельного оборудования



3 место
ЭКМ ХОЛДИНГ
за эффективную коммуникацию
внутри и снаружи рынка и массу
креативных проектов

Лучший на Cabex 2026



1 место
БАШПЛАСТ
за классный стенд от лидера
рынка компаундов



2 место
Калужский кабельный завод
за высокий и доминантный объект
на выставке и демонстрацию
образцов



3 место
Хабсанс (Habsans)
за уют, гостеприимство и
нетипичный для стенд с реальным
оборудованием

Лучший дизайн



1 место
КЗ «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ»
за продуктивную упорядоченную
широкую ассортиментную
продукцию



2 место
НПП «Спецкабель»
за системный проект «Серфер»
на одной волне с потребителями

Специальные номинации



ИНКАБ
за видеопроекты в формате
бизнес-историй с отличным
качеством



ЕЛ-Комитет
за информирование рынка о
наличии фальсификата и
формирование среды



СТАЛВЕРК
за классное размещение
брендов на барабанах

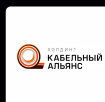
Открытое голосование



1 место
ЭКМ ХОЛДИНГ



2 место
ГК «МОСКАБЕЛЬМЕТ»



3 место
Холдинг Кабельный Альянс

Видео церемонии уже доступно на платформе Видик

Видик

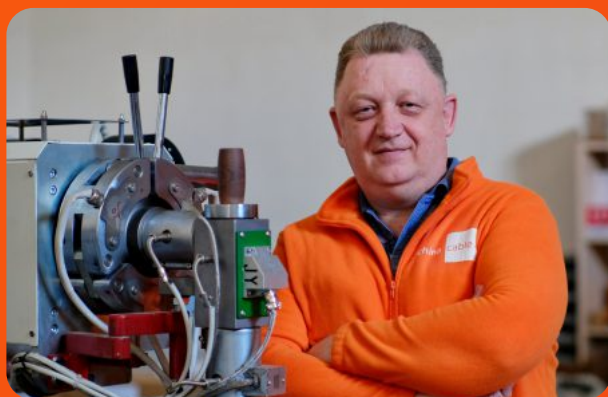


china cable.ru

ChinaCable.Ru

**Сервисная компания №1 в России
по китайскому кабельному оборудованию***

*по численности сотрудников на 2024 год



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

**АССОЦИАЦИЯ
ЭЛЕКТРОКАБЕЛЬ**

Участник
Ассоциации
«Электрокабель»



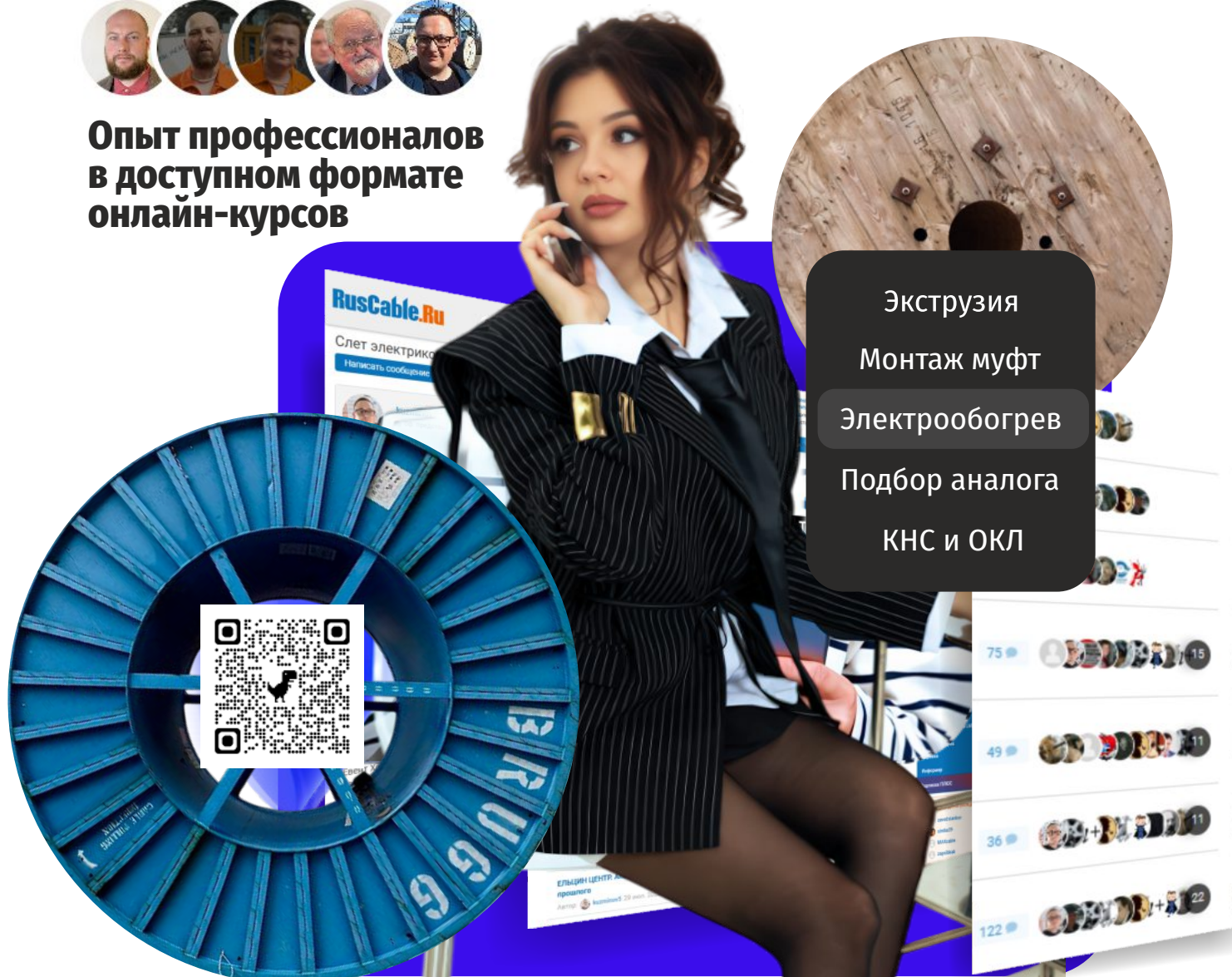
info@chinacable.ru
+7 (968) 937 9713

RusCable Практикум

**Обучение
в комфортном
формате**
УЧИТЬСЯ НОВОМУ



**Опыт профессионалов
в доступном формате
онлайн-курсов**



Экструзия

Монтаж муфт

Электрообогрев

Подбор аналога

КНС и ОКЛ

УЧИТЬСЯ ПО-НОВОМУ!

На онлайн-платформе Практикума можно получить знания и навыки для перехода на новый уровень в карьере и расти как профессионал! Компании могут использовать Практикум для того, чтобы обучать своих сотрудников, проводить адаптацию и аттестацию в простом онлайн-формате. Все в комфортном темпе и формате онлайн-образования!

prakticum.ruscable.ru

КОМАНДА МОСКАБЕЛЬМЕТ



**Завод
Москабель**

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ О ГРАМОТНОМ МОНТАЖЕ МУФТ

Монтаж кабельных муфт должен осуществляться только высококвалифицированными специалистами. Цель проекта — помочь каждому монтажнику стать таковым. «Москабельмет» давно взял на себя важную миссию — развивать и распространять культуру грамотного монтажа.



THE МУФТА TM

180 тыс. тонн
в год ПВХ компаундов

25 тыс. тонн
в год полиолефиновых
компаундов

50 тыс. кв.м
площадь производственных
и складских помещений

БАШПЛАСТ



Лучший стенд на Cabex 2026

«БАШПЛАСТ» на САВЕХ 2026: пространство для дела и души

Команда из Стерлитамака в четвертый раз приняла участие в главной кабельной выставке страны и подтвердила статус одного из самых заметных экспонентов, объединив профессиональную презентацию продуктов с атмосферой национального колорита.



До 50 посетителей стенда в пиковые часы

На стенде «БАШПЛАСТ» посетители смогли познакомиться с компаундами для производства различных типов и конструкций кабельно-проводниковой продукции. Специально подготовленный к выставке видеоролик демонстрировал области внедрения полимерных материалов – от строительства до атомной промышленности.

205 000 тонн полимерных компаундов в год - суммарный объем производственных мощностей.

Продуманное зонирование стенда позволило проводить до 10 встреч разного уровня и с комфортом принимать одновременно более 50 гостей в пиковые часы. Посетителей встречала открытая локация для активных переговоров и новых знакомств.

Мягкие диваны располагали к расслабленной беседе и отдыху от выставочной суеты. В закрытой переговорной проходило камерное общение.



В рамках САВЕХ 2026 компания провела многочисленные переговоры, которые открывают новые возможности для совместного развития и достижения значимых результатов. Плотный график встреч специалистов НТЦ «ПОЛИМЕР» наглядно демонстрирует высокий интерес со стороны партнеров и потенциальных заказчиков к индивидуальным решениям для кабельной отрасли. Такой подход позволяет компаниям не только решать конкретные технологические задачи, но и получать дополнительные конкурентные преимущества на рынке.

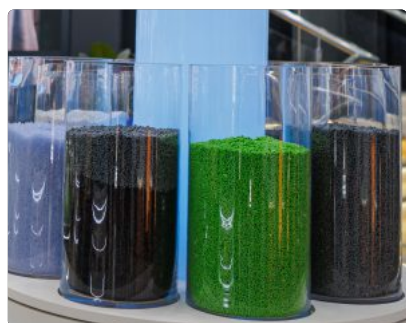


70+

**встреч и переговоров
провели сотрудники
БАШПЛАСТ в рамках
выставки CABEX 2026**

Республика Башкортостан — сердце выставки

Команда «БАШПЛАСТ» привезла на CABEX 2026 настроение родного края. Мелодии курая и кубызы в исполнении заслуженного артиста Республики Башкортостан Ильнура Хайруллина, лауреата международных и республиканских конкурсов, и видео с природными ландшафтами перенесли гостей на бескрайние просторы Башкирии. Национальные угощения для партнеров компании, ароматный мед и сладкий чак-чак, стали приятным напоминанием о теплой встрече.



Русский Инсайдер Дайджест
Электронное периодическое издание.
Свид-во СМИ ЭЛ № ФС 77-67589



Лучший стенд на Cabex 2026

Значимым событием стала победа «БАШПЛАСТ» в сфере маркетинга и PR RusCable «Гонка креатива» в номинации «ЛУЧШИЙ НА CABEX 2026». И, конечно, главная оценка — от посетителей и участников. Переговоры, знакомства и крепкие рукопожатия, состоявшиеся в рамках выставки, уже сегодня формируются в рабочие договорённости и новые проекты.

Регулярный бесплатный дайджест рынка
кабеля, энергетики и электротехники.
Читайте на RusCable.Ru или подпишитесь по e-mail

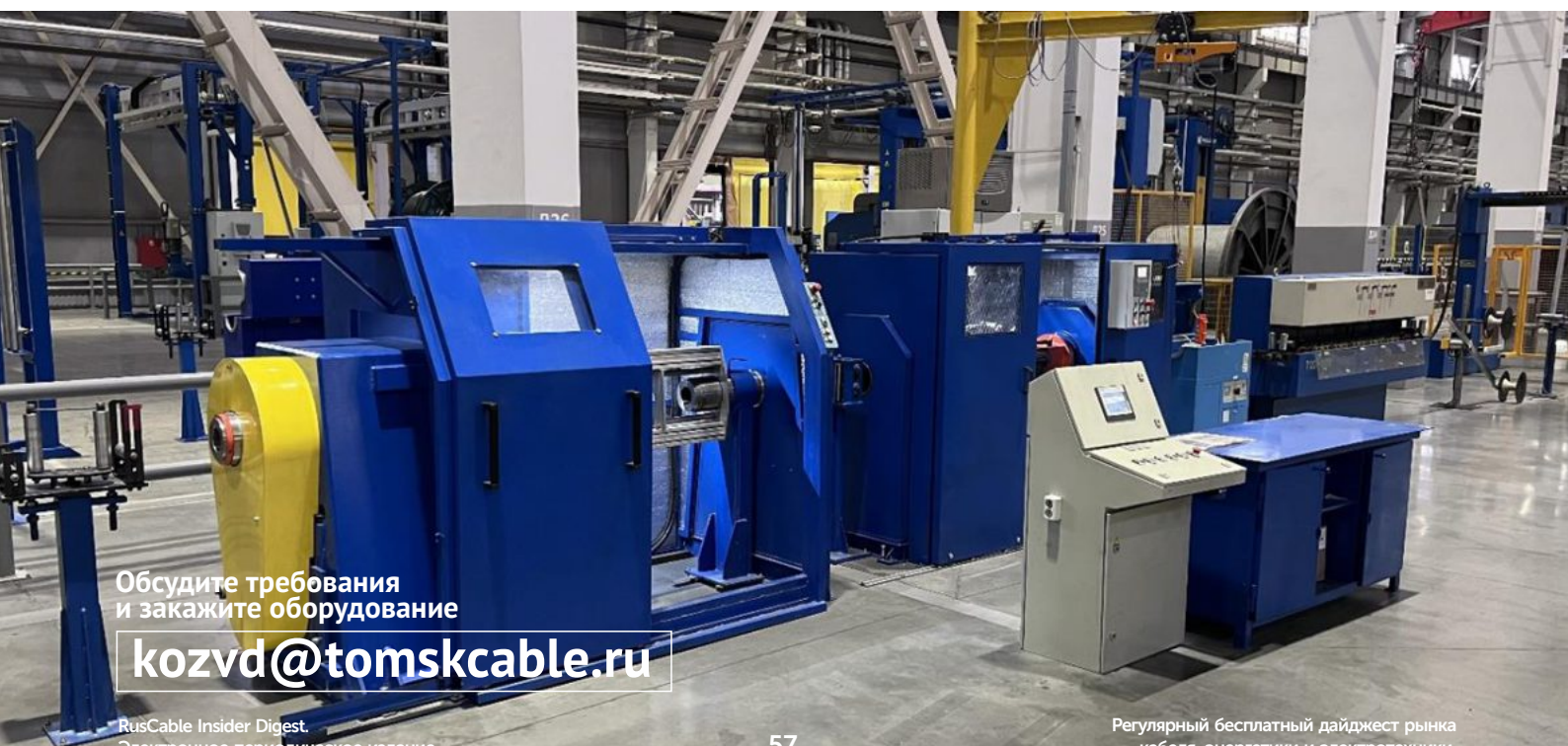


Кабельное оборудование Томсккабель

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

Надежное оборудование, проверенное на деле

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

Скачайте
полный
каталог



Приемные устройства



Компенсаторы



Тяговые устройства



Лентообмотчики



Отдающие устройства



Уплотняющие устройства



Экструзионные головки



Созекструдеры



Отдатчики и приемники

В музее кабельной отрасли открылась новая онлайн-экспозиция «Кабель Победы», которая расскажет о том, как кабель помогал защищать Родину и приближал Победу. Экспозиция открылась при поддержке RusCable.Ru и Ассоциации «Электрокабель». В нее вошли архивные фотографии и артефакты из фондов ГОСКАТАЛОГА.

RusCable.Ru
Энергетика. Электротехника. Связь.

КАБЕЛЬ ПОБЕДЫ

НОВАЯ ОНЛАЙН-ЭКСПОЗИЦИЯ В МУЗЕЕ КАБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Каждый предмет коллекции — это чья-то история, чья-то судьба. За нехитрыми предметами и фотографиями бойцов кабельно-шестовых рот, за фрагментами кабельной продукции, в орденах и медалях сохраняется вклад кабельной отрасли в Победу.

Основу онлайн-экспозиции составляют фотографии и предметы разных лет, но проект «Кабель Победы» продолжается и на страницах RusCable.Ru и даже в эфире радио Кабель.ФМ. На RusCable.Ru мы запустили отдельный спецпроект, в котором собрали тематические публикации об энергетике и кабельной промышленности военных лет, а на Кабель.ФМ в прямом эфире и в подкастах можно будет послушать сводки с фронта — записи радиовыступлений Юрия Левитана.

ПОСЕТИТЕ ЭКСПОЗИЦИЮ



ГОЛОС ПОБЕДЫ НА KABEL.FM

Специально к 9 мая мы запустили специальный проект в прямом эфире Кабель.ФМ. В начале каждого часа в нашем эфире звучат новостные сводки «От советского информбюро», с 5 по 13 мая слушайте наш эфир и ощутите голос Победы.

Для тех, кто хочет послушать все и сразу мы подготовили плейлист 15 дней Победы! Где можно послушать сводки за каждый день!

СЛУШАТЬ ПЛЕЙЛИСТ

Для многих кабельщиков День Победы и 9 мая — это еще и большие личные истории семей. В публикациях на RusCable.Ru в социальных сетях и на форуме мы собираем истории о родственниках тех, кто своими руками создавал эту Победу. Не важно - на фронте или за производственной линии, кабельщики знают, что они помогают этому миру. Помогают энергией, помогают связью, а иногда и ценой своей собственной жизни.

ПОДВИГИ КАБЕЛЬЩИКОВ

Энергетическая блокада — еще один ужасный эпизод тяжелого времени Города-Героя Санкт-Петербурга. 8 сентября 1941 года Ленинград вступил в самую трагичную веху в своей истории, которая длилась 872 дня. 25 января на весь город осталась и вовсе одна станция — ГЭС-1 (сегодня электростанция-1 Центральной ТЭЦ ОАО «ТГК-1»). Ленинград, разбитые окна которого были наспех забиты чем попало, погрузился в угнетающий мрак. Остановился транспорт. Неспящие сумерки и ночь усугублялись голодом, холодом, болезнями и неизвестностью... Целый год прошел до того момента, когда удалось прорвать, наконец, энергетическую блокаду.

**КАКИМИ УСИЛИЯМИ
ВОЗВРАЩАЛИ СВЕТ И ЭНЕРГИЮ
ДЛЯ ОБОРОНЫ ЛЕНИНГРАДА**

КАБЕЛЬ ЖИЗНИ

ЧИТАТЬ СТАТЬЮ

RC3D.ru

Студия премиального дизайна
в кабельной промышленности

Новый проект RusCable.Ru
впервые на выставке Cabex



Cabex

Крупнейшая отраслевая медиасеть рунета media.ruscable.ru

Смотрите и слушайте

Официальный партнер круглосуточной
трансляции радио Кабель.ФМ

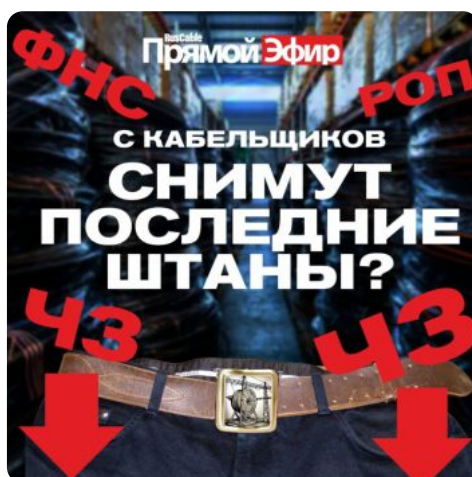
Фарцаль®

Производство LAN-кабеля
любой сложности и объема



**Прямые эфиры
RusCable**

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



Свежие релизы на Кабель.ФМ



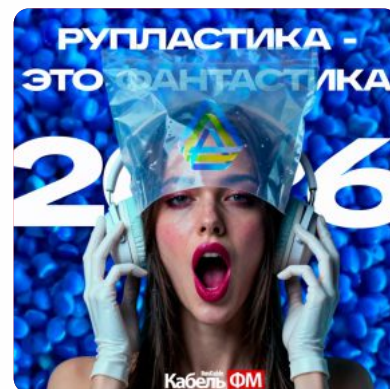
Чайная пауза ChinaCable.Ru

Кофейная пауза с ChinaCable.Ru.
Каталог АЭК, конкуренция, рынок б/у
оборудования и российское
производство.



Тепловые темы

Подкаст «Тепловых систем» в котором все
станет понятно. Разбираем новости,
публикации и вопросы по теме
электрообогрева и отвечаем на письма и
комментарии. Это тепловые темы!



Рупластика - фантастика

Сборник оригинальных песен и
композиций от команды Kabel.FM.
Любовь, отношения, эстружия,
переработка отходов. Официальный
саундтрек студии. Есть в этих песнях что-
то родное...

RUTUBE

VK Видео





ЦВЕТЛИТ
ТРАДИЦИОННАЯ НАДЕЖНОСТЬ



Собственное
технологичное
производство
в Саранске

ЦВЕТЛИТ ВСЕГДА РЯДОМ!

Спрашивайте кабель «Цветлит»
у ведущих дистрибьюторов

ОГНЕСТОЙКИЙ КАБЕЛЬ ЦВЕТЛИТ-FR

Совместимость подтверждена с кабеленесущими системами:
ІЕК • ДКС • ОСТЕК • ПРОМРУКАВ • КМ-Профиль • ЕАЕ



zvetlit.ru
+7 8342 54 66 19
sales@zvetlit.ru



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

2-4 марта 2027

Москва, «Тимирязев Центр»



**Забронируйте
стенд
cabex.ru**

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

Организаторы



Международная
Выставочная
Компания



ОАО «ВНИИП»



Генеральный
информационный
партнер

RusCable.Ru
Энергетика. Электротехника. Связь.
Первое отраслевое электронное СМИ (ЭП № ФС77-28661)

RusCable × Cabex

СПЕЦПРОЕКТ САВЕХ 2026

ЕЩЁ ОДИН ШАНС ПОСЕТИТЬ САВЕХ



**СМОТРИТЕ ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ИНТЕРВЬЮ
И ОБЗОРЫ С УЧАСТНИКАМИ,
ПОСЕТИТЕЛЯМИ И ЭКСПЕРТАМИ
ВЫСТАВКИ САВЕХ 2026**

*И участвуйте в следующей выставке
Cabex 2027 с 2 по 4 марта 2027 года*



СМОТРИТЕ НА ПЛАТФОРМЕ