

RusCable Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики



УНКОМТЕХ
www.uncomtech.ru



ИРКУТСКАКАБЕЛЬ



КИРСКАБЕЛЬ

#178

29.06.2020

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

Содержание номера

Клики для быстрого перехода к необходимой рубрике.

Ассоциация «Электрокабель»

Кабельный бизнес

Открой «Москабельмет»

Полимерпласт / Интервью

Россети

Томскабель «Тофлекс»

Цифровая трансформация

Инвестиционные проекты

Новинка Legrand

ЭлектроПортал.Ру

Господдержка

Электротехника

Мероприятия

РНК СИГРЭ

История предприятий

Он вам не «Газпром»

RusCable Review

#скачай #читай



/ruscable.ru



/ruscable



/ruscableru



/ruscableru



telegram

RusCable Insider

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики

Редакция портала
RusCable.Ru
mail@ruscable.ru

Отдел информационного
сотрудничества
expo@ruscable.ru

Редакция Форума RusCable.Ru
admin@ruscable.ru

Техподдержка клиентов
tech@ruscable.ru

Новостная служба
newstoday@ruscable.ru

Сервис СКЛАД
sklad@ruscable.ru

Отдел рекламы
reklama@ruscable.ru

Сервис ТЕНДЕРЫ
tenders@ruscable.ru

Пресс-служба портала
ruspress@corp.ruscable.ru

Прием заявок на КПП
zakaz@ruscable.ru

 **УНКОМТЕХ**
www.uncomtech.ru



ИРКУТСКАБЕЛЬ



КИРСКАБЕЛЬ

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

Развитие событий

НИКТО НЕ ПРИКАЗЫВАЛ СНОСИТЬ САВЕХ

МЭРИЯ МОСКВЫ НАЗВАЛА ИНИЦИАТОРОВ ДЕМОНТАЖА ВЫСТАВКИ САВЕХ-2020

НП «Ассоциация «Электрокабель» получила ответ на официальный запрос в мэрию Москвы о разъяснении обоснований и предоставлении копий нормативно-правовых актов, послуживших причиной для демонтажа выставки Cabex-2020. В ответном письме представитель городских властей уведомил, что мэрия Москвы не выдавала требований по освобождению выставочных площадей парка «Сокольники» – это событие явилось инициативой управляющей компании парка.

Спустя почти два месяца после внезапного сноса главной выставки кабельного рынка Cabex-2020 отраслевое сообщество продолжает попытки восстановить картину событий. Всего за несколько часов, в ночь с 30 апреля по 1 мая, были разобраны дорогостоящие стенды, а собственное оборудование более сотни участников беспорядочно складировано без описи и должного контроля. Ответственность за большие убытки, понесенные экспонентами, не взяла на себя ни одна из организаций, участвовавших в процессе. По информации, которая стала доступна общественности изначально: согласно директиве мэрии Москвы, ГАУК г. Москвы «ПКиО Сокольники», которое имеет в оперативном управлении здание, где проходит выставка, потребовало освобождения площадей от ООО «ЭкоЦентр Сокольники» – арендатора помещения для проведения выставочных мероприятий.

Организатор выставки Cabex компания MBK оказалась не вовлеченной в эти события. Однако до текущего момента не было понятно, кто и на основании какого документа принял решение о демонтаже выставки.

Главное отраслевое объединение компаний кабельной промышленности и один из ключевых участников выставки Ассоциация «Электрокабель» ведет работу по консолидации информации и защите интересов всех экспонентов Cabex. В ходе разбирательств специалистами АЭК были направлены несколько писем в разные инстанции с целью получения точной информации, а также документов, подтверждающих законность проведения демонтажа. В середине июня на одно из этих писем поступил официальный ответ мэрии Москвы.

Начальник Управления материально-технического развития Игорь Гринберг подтвердил, что выставочные здания, которые находятся на территории парка «Сокольники», являются собственностью города Москвы и переданы в оперативное управление ГАУК г. Москвы «ПКиО Сокольники». Изъятие из оперативного управления может быть осуществлено только на основании распорядительных документов правительства Москвы. Но соответствующих нормативно-правовых актов не издавалось, выставочные здания из оперативного управления не изымались. По словам Гринберга, решение об освобождении помещений выставки от имущества было принято самостоятельно ГАУК «ПКиО Сокольники» «в связи со сложившейся ситуацией с распространением коронавирусной инфекции и в целях оказания всесторонней помощи органам исполнительной власти города Москвы для ее предотвращения». Между управляющей компанией и арендатором площадей ООО «ЭкоЦентр Сокольники» был подписан акт приема-передачи, на основании которого осуществлен демонтаж. Чиновник уточнил, что данный документ соответствует требованиям главы 34 Гражданского кодекса РФ.

В письме отмечено, что организатором выставки является компания MBK, а ГАУК «ПКиО Сокольники» и «ЭкоЦентр Сокольники» не имеют договорных отношений с Ассоциацией «Электрокабель» и другими экспонентами. Поэтому: «учитывая, что изъятия зданий для нужд города не производилось, претензии экспонентов к организатору выставки являются спором хозяйствующих субъектов».

Из сути данного письма следует, что правительство Москвы не издавало распоряжений об освобождении и изъятии зданий под нужды размещения временного госпиталя. В связи с этим действия ГАУК «ПКиО Сокольники» – изъятие имущества из законного владения и уничтожение его части, причинение убытков экспонентам выставки, без наличия нормативно-правового акта – являются прецедентом для судебного разбирательства.

Кому предъявлять иск о возмещении понесенных убытков? Это решение должно основываться на индивидуальной ситуации каждого из участников. С учетом большого количества вовлеченных организаций, несущих ответственность в разных плоскостях, рекомендуется указывать больше ответчиков, поскольку в деле могут выясниться новые обстоятельства, не известные на данный момент. В дальнейшем же привлечь в дело нового ответчика будет уже нельзя. Удобнее сразу приобщить к судебному разбирательству всех участвующих лиц, чтобы иметь возможность получить правильное решение. Данный фактор не повлияет на сумму государственной пошлины, поэтому в качестве ответчиков могут быть привлечены компании-организаторы, управляющая компания, организации, ответственные за демонтаж выставки.



ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ
ДЕПАРТАМЕНТ КУЛЬТУРЫ ГОРОДА МОСКВЫПетровка ул., д. 17, стр. 11, г. Москва, 107031
Телефон: (495) 680-34-33, (495) 530-21-57, факс: (495) 623-69-11
E-mail: priemnaja@culture.mos.ru, http://kultura.mos.ru
ОКПО 17669189, ОГРН 1027739805180, ИНН/КПП 7702155262/770201001

04 ИЮН 2020 № dc-01-09-3380/20 Генеральному директору НП "Ассоциация
на № 3018 от 18.05.2020 "Электрокабель"
Н.В.САХАРОВОЙ

Уважаемая Наталья Валентиновна!

Ваше обращение, поступившее через Официальный сервер Правительства Москвы, по вопросу демонтажа выставочных конструкций в здании павильона 4 на территории парка культуры и отдыха "Сокольники" Департаментом культуры города Москвы рассмотрено.

Выставочные здания, расположенные в границах парка "Сокольники", являются собственностью города Москвы и переданы в оперативное управление ГАУК г. Москвы "ПКиО "Сокольники" (далее – Учреждение). Изъятие зданий из оперативного управления осуществляется на основании распорядительных документов Правительства Москвы. Выставочные здания из оперативного управления Учреждения не изымались, соответствующих нормативно-правовых актов не издавалось.

По информации Учреждения, в связи со сложившейся ситуацией с распространением коронавирусной инфекции и в целях оказания всесторонней помощи органам исполнительной власти города Москвы для ее предотвращения нежилые помещения в здании по адресу: Сокольники парк, стр. 66 (альтернативный адрес: 5-й Лучевой просек, д. 7, стр. 1) были временно освобождены от имущества арендатора и возвращены Учреждению по акту приема-передачи, что соответствует требованиям гл. 34 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Вместе с тем организатором выставки являлось ООО "МВК". Учреждение каких-либо договорных отношений с НП "Ассоциация "Электрокабель" не имеет. По имеющейся информации, ООО ЭЦ "Сокольники" также не имеет договорных отношений с экспонентами выставки Sabex 2020.

Учитывая, что изъятия зданий для нужд города не производилось, претензии экспонентов к организатору выставки являются спором хозяйствующий субъектов.

Начальник Управления
материально-технического развития

И.М.Гринберг

Круглов А.О.
8-495-995 5174
Давыдова А.В.
Соколов И.Д.



Кабельный бизнес

АО «Кирскабель» получило аттестацию ПАО «Россети» кабельной системы с изоляцией из сшитого полиэтилена напряжением до 500 кВ включительно

25 июня 2020

КИРСКАБЕЛЬ, УНКОМТЕХ

На сегодняшний день АО «Кирскабель» — единственный в России кабельный завод, который получил аттестацию ПАО «Россети» кабельной системы с изоляцией из сшитого полиэтилена напряжением до 500 кВ включительно.

Данная работа показала важность комплексного подхода к созданию такого сложного технического объекта, как кабель на максимальное напряжение 550 кВ. В процессе реализации проекта уделялось повышенное внимание качеству разрабатываемого изделия. Это происходило как на этапе выбора материалов и конструкции, в т.ч. огнестойких и пожаробезопасных, так и при подготовке производства. Такой подход позволил успешно завершить создание высокотехнологичного и наукоемкого производства.



«НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» принял участие в митинге памяти

22 июня 2020

ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ

«НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» принял участие в митинге памяти у братских захоронений на городском кладбище «Красная горка» в Подольске. 22 июня — один из самых трагических дней в истории России: 75 лет назад началась Великая Отечественная война. Этот день напоминает нам об ужасах и жертвах войны. «НП «ПОДОЛЬСКАБЕЛЬ» не мог не принять участие в настолько важном мероприятии. Работники «Подольскабеля», совместно с представителями администрации и трудовых коллективов и организаций, отдали дань памяти и уважения всем погибшим и пострадавшим в войне. Участники митинга почтили минутой молчания память всех погибших в Великой Отечественной войне и возложили венки и цветы к братским могилам.

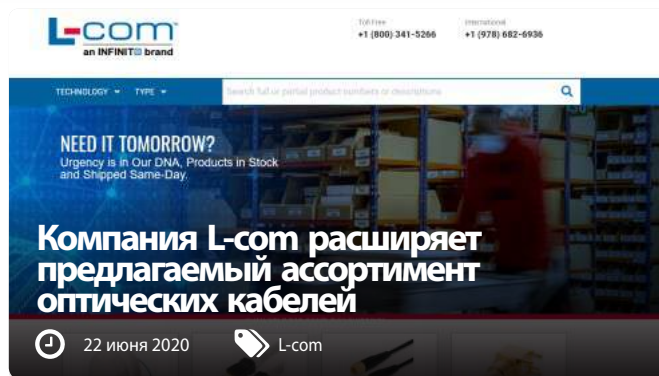


Новые кабельные барабаны, изготовленные из кабельных отходов по технологии замкнутого цикла

25 июня 2020

Ахжо АВ

Шведская компания Ахжо АВ, которая является первым производителем упаковочных продуктов для кабельной отрасли, начала использовать большую часть переработанного сшитого полиэтилена из кабельных отходов при производстве кабельных барабанов. В течение последних двух лет компания Ахжо АВ совместно с компаниями NKT, Borealis и Swerea IVF разработала процесс, в котором сшитый полиэтилен восстанавливается для повторного использования — производства новых кабельных барабанов. Анализ продуктов из переработанных отходов уже показал очень хорошие результаты с точки зрения их срока службы, но возможность самостоятельно перерабатывать сшитый полиэтилен дает как экономические преимущества, так и сокращение выбросов CO₂ (примерно 2 тонны CO₂ на каждую тонну переработанного сшитого полиэтилена).



NEED IT TOMORROW? Urgency is in Our DNA. Products in Stock and Shipped Same-Day.

Компания L-com расширяет предлагаемый ассортимент оптических кабелей

22 июня 2020

L-com

Компания L-com расширила свой ассортимент жгутов оптических кабелей и волоконно-оптических соединителей для сетей высокоскоростной передачи голосовых сигналов, видеоизображения и данных.

Новая линейка волоконно-оптических кабельных жгутов компании L-com состоит из кабелей с одномодовыми и многомодовыми волокнами (OM1, OM2 и OM3), которые продаются длинами 1 метр. Компания предлагает различные варианты конструкций оптических кабелей: OFNR (Optical Fiber Nonconductive Riser) — волоконно-оптические кабели для прокладки в стояках и вертикальных каналах, не проводящие ток; OFNP (Optical Fiber Nonconductive Plenum) — волоконно-оптические кабели для прокладки в инженерных коммуникациях зданий (плenumных пространствах), не проводящие ток; оптические кабели с LSZH (Low Smoke Zero Halogen) оболочкой, обладающие низким дымоделением и не содержащие галогенов; одноволоконные (симплексные) кабели; двухволоконные (дуплексные) кабели; кабели для оконечной разводки (breakout), а также военные тактические кабели.



Завершение обучения по курсу «Инновационный менеджер» на КЗ «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ»

26 июня 2020

ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ

22 июня выпускники курса «Инновационный менеджер» получили удостоверения о повышении квалификации по дополнительной профессиональной программе. Специалисты Кабельного Завода «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» пришли на данный курс, чтобы повысить профессиональный уровень и приобрести новые знания. За время обучения участники смогли получить новый опыт, в том числе попробовать себя на позиции генерального директора. Для многих участников стал новым опыт обзона клиентской базы и работы с клиентами. Кроме того, участники курса учились выстраивать коммуникации в команде, организовывать свои проекты и работать в условиях стресса.



Кабель VOLTEX в нежной гостиной с мужским характером

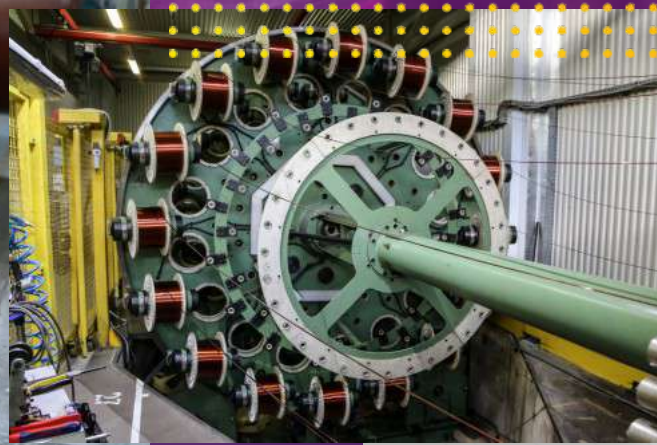
26 июня 2020

ОРЛОВСКИЙ КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

Больше, чем когда-либо прежде, люди сегодня нуждаются в электроэнергии, которая нужна почти для всех работ — от зарядки телефона, до подогрева воды. Чтобы привычный стиль жизни не нарушался, необходим качественный монтаж проводки в доме. Профессионалы программы «Квартирный вопрос» используют премиум-кабель VOLTEX! Почему стоит выбрать кабель Voltex? Потому что с его помощью легко обеспечить надежную защиту техники от электрических перегрузок. Такая проводка без проблем прослужит целых 25 лет!



Группа компаний
МОСКАБЕЛЬМЕТ



Личное знакомство в режиме онлайн:

«Москабельмет» снова в проекте «Открой Моспром»

В прошлом году «Москабельмет» впервые принял участие в проекте «Открой Моспром», организованном совместно с Департаментом инвестиционной и промышленной политики города Москвы. На предприятии провели увлекательную экскурсию для тех, кому было интересно заглянуть в настоящий кабельный цех, посвятили в некоторые секреты производства, познакомили с благоустроенной территорией, центром которой является зеленый сквер с собственной Эйфелевой башней.

Держать слово вопреки обстоятельствам

Опыт оказался очень интересным, а формат — удачным, поэтому было решено обязательно вернуться к нему и сделать участие в подобных проектах традицией. Коронавирусная эпидемия внесла свои коррективы в эти планы, но новая экскурсия на «Москабельмет» в рамках проекта «Открой Моспром» успешно состоялась! Просто в этот раз она перешла в онлайн-формат: те, кому хотелось заглянуть в эпицентр одного из главных системообразующих предприятий столицы, смогут это сделать, даже не выходя из дома. Как и в прошлый раз, инициатором проекта выступил Департамент инвестиционной и промышленной политики города Москвы, который группа компаний благодарит за организацию и проведение съемок. Ведущей программы стала руководитель его пресс-службы Полина Павлова.

Здесь рождается кабель

Прогулявшись по заводу «Элкат», где производят медную катанку, вы сможете убедиться, что сложные технологические процессы бывают довольно зрелищными и завораживающими, а также понять, что такое катод, и увидеть, как он плавится в печи. Затем узнаете, сколько километров кабеля было поставлено «Заводом «Москабель» для новой инфекционной больницы в Вороновском и как быстро это было сделано. А заглянув на завод «Москабель-Фуджикура», ознакомитесь с процессом производства волоконно-оптических кабелей для интернета и телефонии, которыми мы все ежедневно пользуемся. Сколько времени кабель, выпускаемый ГК «Москабельмет», выдерживает при возникновении пожара, как обеспечивается безопасность сотрудников производств во время эпидемии Covid-19 — эту и другую интересную информацию содержит свежий выпуск проекта «Открой Моспром» с «Москабельмет».



**ОТКРОЙ
#МОСПРОМ
ОНЛАЙН**

ДЕПАРТАМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
ГОРОДА МОСКВЫ

**ОНЛАЙН-ЭКСПУРСИИ
НА ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ МОСКВЫ**



POLYMERPLAST®
POLYMERHOLDING

Герои Insider

ОЛЬГА ДРУГОВА

КАЧЕСТВО ФИНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ЗАВИСИТ ОТ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Как только в Москве был отменен режим самоизоляции, наша редакция стала возвращаться в привычный режим работы с очными встречами с представителями отрасли. Участником первой встречи стала Ольга Другова, коммерческий директор компаний «Полимерпласт» и «Полимерхолдинг». Их главным производственным профилем является изготовление ПВХ-пластикатов для кабельной промышленности, а также других компаундов на основе полиэтилена, полипропилена, термоэластопластов. Как эксперт в этой области, она подробно рассказала нам о том, как сейчас обстоят дела в ПВХ-отрасли, с какими проблемами сталкиваются производители, откуда появился контрафакт и зачем выходить на экспортный рынок.



ДРУГОВА ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР «ПОЛИМЕРПЛАСТ» И «ПОЛИМЕРХОЛДИНГ»

– Здравствуйте, Ольга! Мы рады, что вы приехали в наш офис и мы наконец-то встретились. Расскажите, как сейчас ощущает себя отрасль, особенно когда производителей становится все больше, и при этом, говорят, кабельщики беднеют?

– Здравствуйте! Отрасль отличается от той, которая была до пандемии. Отрасль ПВХ-компаундов ранее выглядела перенасыщенной производителями. Мы в нашей компании проводили маркетинговое исследование и для себя поняли, что два крупных производителя с достаточным уровнем мощности могут покрыть всю потребность рынка. Максимум их может быть пять. На сегодняшний момент крупных производителей около десяти. То есть можно говорить о том, что производителей ПВХ-компаундов избыточное количество. Притом, что мы наблюдаем, что многие производители кабеля сами производят у себя компаунды того качества, которое они хотели бы видеть. Что лично я вижу в сегодняшнем моменте: наша отрасль выглядит сплоченной. Все отношения, которые были до пандемии, прошли очень серьезную проверку. Сейчас с нами остались только самые верные потребители, только те поставщики, которые смогли в этой сложной ситуации перестроиться на условия, которые нам сейчас нужны как производителям ПВХ-компаундов. Но складывается ощущение, что отрасль сегодня похожа на человека, перенесшего какой-то сильный удар и потрясение, который сначала встает и пытается осознать, где он находится. Мы сейчас не понимаем, сколько игроков на рынке осталось после пандемии, потому что это, прежде всего, финансовая история. Предприятия должны были выжить в условиях сложного финансирования со всех сторон. К сожалению, о последствиях произошедшего мы будем судить гораздо позже.

– Если говорить о кабельном рынке, что вы можете сказать о глобальной потребности в ПВХ? Она изменилась?

– ПВХ как продукт достаточно молодой. Он существует чуть более 50 лет на рынке. На мой взгляд, потенциал этого продукта до конца не раскрыт. Его основной краеугольный камень – это долговечность. Этот материал разлагается около тысячи лет. И если мы научимся правильно его утилизировать, то мы найдем совсем другие подходы к нему. Поэтому если мы говорим о материалах ПВХ и каких-то других материалах для производства кабеля, о которых мы сейчас часто слышим – термоэластопласты, полиэтилены, безгалогенные материалы, то их история имеет большую перспективу. И пандемия, возможно, изменит к ним отношение.

БЕСЕДОВАЛА
ЛИЗА КОРОБКОВА



Потенциал рынка

ПВХ или ПОЛИЭТИЛЕН?

– Вы правда думаете, что в битве ПВХ vs полиэтилен ПВХ отобьет еще свое? Реально такое ощущение есть?

– К сожалению, ответ на ваш вопрос может дать только время. Я могу сказать лишь то, что ПВХ очень перспективный материал, потенциал которого до конца не раскрыт. Это мое частное мнение как химика и человека, который работает с компаундами.

– Что происходит сейчас на рынке первичного сырья?

– Я сейчас выражу свое частное мнение. Скорее всего, производители ПВХ-смолы начинают все больше и больше ориентироваться на экспорт. К сожалению, это не всегда несет пользу интересам отечественного потребителя. Экспортные сделки наиболее выгодны маргинально. Экспортное ценообразование очень влияет на ценообразование российское, поэтому цены могут расти.

– Но тогда и качество растет? Чтобы быть конкурентным на экспортном рынке, нужно соответствовать тому качеству, которое можно получить там.

– Вопрос качества, конечно, очень важен для производителей ПВХ. Но меня больше волнует качество ПВХ-смолы для отечественного потребителя, коим является наше производство. Если говорить о наших производителях, нужно поднять очень важный вопрос, связанный с качеством конечного продукта, а именно кабеля, так как качество первичного сырья влияет в итоге на качество эксплуатации кабеля. С одной стороны, наши поставщики сырья поставляют нам природные компоненты, природные полезные ископаемые, конечные свойства которых очень трудно предсказуемы. И, естественно, наш отдел качества на входе проверяет качественные показатели, но это же природа, есть какие-то параметры, которые не указываются. Например, в технических условиях изделия произошли какие-то случайные изменения, скажем, может меняться запах, который влияет на качество конечного продукта, кабеля. Это, в свою очередь, влияет на состояние здоровья тех людей, которые производят этот кабель. Если говорить о PVC-смоле, то тут химическое производство, и качество тоже может варьироваться, потому что наши сырьевики производят продукцию на основе ГОСТа и на основе технических условий, которые могут отличаться и влиять на качество нашего сырья. Мы понимаем, что рынок производителей – это рынок монополистов. Крупных производителей PVC-смолы всего 3–4, а количество компаундеров более десятка. Все мощности наших поставщиков заняты. Они регулируют цены, основываясь только на своей выгоде. И даже если компаундеры предъявляют повышенные требования к качеству или обращают внимание на поставки с продуктом ненадлежащего качества, им могут ответить на запрос: “Если вас не устраивает, то вы можете у нас не покупать. Все остальные работают и у всех все получается, а у вас проблемы”. Основные проблемы, которые мы встречаем в смоле, это “рыбий глаз” (непроплавы). Непроплав идет дальше по цепочке. Непроплав – это такие маленькие шишечки, а кабель должен быть абсолютно ровный, и это влияет на объемно-удельное сопротивление. Если эта шишечка встречается на кабеле, то начинаются пробой в кабельном изделии. И у нас один из поставщиков поставил продукцию ненадлежащего качества, там было большое количество “рыбьих глаз”. На нашу претензию нам ответили, что мы “сами это иголкой понатыкали”. С поставщиками-монополистами очень трудно взаимодействовать по качеству продукции, потому что они сами могут диктовать, по каким ценам и с каким качеством поставлять. Их специалиста вызвать к нам на предприятие практически невозможно, они не приезжают на наши запросы. Мы говорим прямо о проблемах, потому что в вопросе контрафакта нужно начинать с поставщиков-сырьевиков. Что касается проблемы контрафакта, должно звучать, что не просто виноваты производители ПВХ-компаундов, в этой цепочке участвуют и наши сырьевики, и важно обратить внимание на качество их продукта. После окончания пандемии, где-то в сентябре, мы планируем выступить в совместной конференции с крупными компаниями-сырьевиками и обратиться к ним с просьбой о более лояльном отношении к качеству продукции, которую они нам поставляют.

– А вот с точки зрения солидарности между компаундерами, вы же все общаетесь, у всех такие же проблемы?

– Знаете, консолидации, к сожалению, нет. Я ее не увидела, хотя очень хотелось бы. Компаундеры работают в условиях реальной рыночной экономики, где все построено на тендере: ты предлагаешь лучший продукт и лучшую цену. К сожалению, в области нашего сырья мы не имеем возможности устраивать тендеры. Мы просим наших поставщиков, мы их ценим, мы сами выигрываем тендеры, чтобы нам что-то отгрузили. То есть мы должны еще проявить себя как хорошие покупатели. Здесь очень жесткая конкуренция. При этом у нас предоплата на сырье и 30-дневная отсрочка на кабель – отсюда кассовый разрыв.

Знаете, консолидации, к сожалению, нет. Я ее не увидела, хотя очень хотелось бы...

– База компаунда почти везде одинаковая, и уже добавки определяют свойства. Насколько рынок компонентов стабилен и маржинален?

– Тема добавок гораздо более широкая и сложная, потому что их мало в объеме, но их много в количестве. Есть разница между компаундами для российского рынка и компаундами для экспорта. Добавки для этих компаундов будут разными. Они регулируются различными директивами, например, европейского сообщества, или законодательной базой, регулирующей производство компаундов в той или иной стране.

Если мы говорим о нашем российском рынке и различных компонентах для производства компаундов, на мой взгляд, ситуация стабильная, потому что можно найти практически любой наполнитель для решения задачи компаундирования, то есть для получения компаунда с определенными свойствами, но с другой стороны, среди добавок есть, как я уже говорила, природные ископаемые, их свойства нормировать можно при помощи паспортов качества, в которых мы видим, какими качествами будет обладать входной продукт, но при этом есть такие свойства, которые в силу природного происхождения не регулируются. Например, многие производители используют мел в своих компаундах.

Мел – это обычно белое вещество, без вкуса и запаха. И когда мы о нем думаем, мы представляем именно такой материал. Однако мы иногда можем получить материал с неожиданными для себя свойствами. Например, с резким запахом или с каким-то неожиданным цветом. При этом эти параметры не будут прописаны в паспортах качества мела. Точно ли это мел? Естественно, что мы на входном контроле проверяем качество входящего продукта и отправляем соответствующую рекламацию поставщику сырья. В некоторых случаях мы получаем удивительный ответ: “Вы знаете, ну это же природное ископаемое, мы не можем объяснить причину того или иного отклонения”.

И на этом наша претензия, к сожалению, заходит в тупик. Здесь мы вынуждены ехать к нашим поставщикам и общаться. В некоторых случаях эта проблема разрешима, в некоторых – нет. Неразрешима почему? Очень сложно поставщику отслеживать качество, насколько мы поняли из практики. То же касается любых других компонентов. Например, отбелителей, УФ-стабилизаторов и т.д. Плохому танцору всегда что-то мешает. Хороший химик знает, как из этой ситуации выйти. Определенные некондиционные качества материала можно “дотянуть”. Но вот что касается какого-то резкого запаха, его убрать достаточно сложно. А как же затраты на доставку, затраты времени? Это тот ресурс, который невосполним, мы теряем в скорости выполнения заявки нашего потребителя.



– Давайте поговорим про многообразие компаундов. Так ли оно в принципе нужно? Это многообразие выстроено из-за маркетинга? Почему до сих пор самый простой OM-40 востребован?

– Мы все прекрасно знаем, что все новое – это хорошо забытое старое. Если эти продукты до сих пор существуют, значит, они востребованы. И они обеспечивают должное качество кабеля. Зачем отменять продукт, который работает? На мой взгляд, даже очень хороший продукт должен совершенствоваться, иначе он перестает развиваться и умирает, поэтому, видимо, появляются новые усовершенствованные продукты, которые соответствуют новейшим требованиям кабельной отрасли. Но появление таких продуктов в большей степени связано с коммерцией, с возможностью зарабатывать больше, изобретая что-то новое. Во многих ГОСТах и технических условиях на кабель прописаны именно базовые рецептуры оболочки и изоляции. Появилось новое требование по пожарной безопасности, значит, мы произвели компаунды пониженной пожароопасности, так называемые, цифровые. Но по сути это те же оболочки и изоляции.

“Вы знаете, ну это же природное ископаемое, мы не можем объяснить причину того или иного отклонения”



– Почему бы тогда не вписать новые характеристики в старые описания, если ничего не изменилось, кроме названия?

– Очень хороший вопрос вы задаете. Но тогда потеряется коммерческая составляющая. Это может быть и вариантом отстройки от конкурентов, но я думаю, что вопросы безопасности в области ПВХ-компанудов будут только усиливаться.

– А насколько кабельщики открыты к сотрудничеству? Вот кто-то открывает свое производство ПВХ на контрасте...

– Мы с вами говорили, что рынок перенасыщен, и появление нового производителя ПВХ-компануда для рынка несколько удивительно. Что касается сотрудничества, мы с вами знаем, что самая распространенная человеческая реакция на новшества – это отрицание, и когда мы в уютную среду кабельного завода с отработанной технологией и техническим условием приносим что-то новое, например, точно такой же пластик, но который экономит электроэнергию во время производства, при этом требующий изменить температурные режимы, то есть всю технологическую цепочку предстоит изменить, естественно, это выводит производство из комфортного и стабильного для него состояния. Я думаю, что в первую очередь некая, как может показаться, закрытость предприятия связана именно со страхом потерять стабильность в качестве, со страхом потерять свои ресурсы в виде денег и времени на разработку и внедрение материала. Поэтому, конечно же, производителям ПВХ-компануда нужно обладать особым мастерством, чтобы убедить кабельный завод использовать именно его продукт. Это касается разработки и внедрения новых материалов, таких как LTx, цифровые, о которых мы только что говорили. И с другой стороны, существуют производители ПВХ-компанудов очень ресурсные, входящие во все ассоциации, репутация которых неоспорима, поэтому может быть кабельным заводам работать с ними комфортно. Но нужно говорить, наверное, не о закрытости, а всегда объяснять кабельщикам о новых возможностях с внедрением нового материала.

– Почему кабельные заводы начинают сами производить ПВХ? Это говорит о недоверии рынку в плане качества?

– Это значит, что у кабельного завода, который принимает решение самостоятельно компаундировать PVC, есть некая бизнес-модель, которая позволяет сделать его бизнес более рентабельным и менее затратным на ресурсы. Это моя точка зрения. Не всегда это недоверие, хотя позиция тоже имеет право на существование.

– Тема контрафакта среди ПВХ сейчас стоит очень остро в отрасли. Откуда все это появилось? Почему это так? Почему это выросло в огромную проблему?

– На этот вопрос можно отвечать с двух сторон: с точки зрения компаундера и с точки зрения кабельщика, и ответы будут разными. Производитель ПВХ-компануда может быть очень порядочным и производить соответствующую требованиям рынка и техническим условиям продукцию, но, к сожалению, компаундер может не знать, для каких целей производится его компануд. Производитель кабеля вполне может ради экономии приобрести немного не тот компануд, который требуется для технических условий и ГОСТов. К сожалению, компаундер этот вопрос не может отследить в силу закрытости и коммерческой тайны производства кабеля. Поэтому когда оказывается, что возникают какие-то проблемы с кабелем и вдруг выясняется, что поставщиком является какой-то конкретный завод, то все могут сказать, что это же пластик не того качества, который должен быть применим в этой ситуации. Компаунд – это сложная система, нужно уметь правильно смешивать и устанавливать правильные условия для этого. Например, на нашем производстве ПВХ-компанудов более 100 наименований, и они все качественные. Ответственность при выборе компануда лежит именно на производителе кабеля. Он сам отвечает за тот продукт, который он закупает.

Тема контрафакта возникла именно из желания получить большую экономическую выгоду. И обвинять кого-то одного в этой истории нельзя. Есть взаимозависимость от поставщиков сырья до компаундеров, и как этот качественный продукт используется конечным потребителем, кабельным заводом.



Я хотела бы привести пример – завод «Алюр». Это предприятие считает важным качество продукции, которое оно выпускает. Мы с ним подписали дополнительное соглашение, которое формализует наши взаимоотношения в области качества. Завод может приехать в любой момент и проверить качество продукции, которую мы для него выпускаем. И мы, в свою очередь, можем проверить кабель, выпущена ли продукция именно на том материале, который они закупили у нас или у кого-то еще. То есть именно взаимодействие по качеству решает вопрос с контрафактом. И дальше у нас есть стремление убедить наших поставщиков обратить внимание на качество той продукции, которую они нам поставляют, и добросовестно реагировать на наши запросы по усовершенствованию качества – и тогда вопрос с контрафактом станет не нужен.

– Как в кабельной среде появилась идея контрафакта в ПВХ? И как обстоят дела с контрафактом ПВХ в других отраслях?

– Я не настолько давно в отрасли, чтобы так глубоко заглядывать в историю, но на мой взгляд, стали искать виноватых году в 2016-м. Именно в этот период я впервые узнала о том, что есть какой-то контрафакт. Причем, этот контрафакт отслеживался на уровне кабельного завода. В то время компаундеры никак не участвовали в процессе. И поскольку на уровне кабеля, видимо, этот вопрос не удалось решить, откатились на тот уровень, где производят для них сырье. Но на самом деле нужно откатываться на уровень наших поставщиков – это комплексная задача. Нужно перестать ругаться, перестать искать виноватых, а просто найти решение для всего.

– Что именно продают полимерные компании: они продают свойства или условный рецепт? Ведь свойства компануда и конечного продукта не синхронизированы: то, что важно для компануда, не так важно для кабеля, и наоборот.

– Конечно, мы продаем свойства. Если просто смешать все 15 необходимых ингредиентов для компануда, можно так и не получить определенных свойства. Мы продаем ПВХ с улучшенными свойствами. Здесь имеет смысл говорить о двух разных качествах: качество и свойства компануда, которые мы получаем как конечный продукт, и свойства, которые необходимы кабелю для того, чтобы он был конкурентоспособен. На мой взгляд, производитель ПВХ-компануда несет ответственность в своей зоне, отвечает за тот процесс, который он осуществляет, и в конце он получает продукт, который отвечает требованиям на кабельном заводе. Но ПВХ-компанундер никак не может отвечать и никак не может влиять на условия производства кабеля, квалификацию сотрудников, методику исполнения. Мы возвращаемся к очень важному вопросу: это именно синергия между двумя процессами, процессом производства компануда и процессом производства кабеля. Не обязательно кабельщик должен производить для себя и компаундировать что-либо, но обязательно должен иметь рядом с собой адекватного производителя ПВХ, который умеет реагировать на технологические требования кабельного завода.

ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ

На мой взгляд, производитель ПВХ-компануда несет ответственность в своей зоне, отвечает за тот процесс, который он осуществляет, и в конце он получает продукт, который отвечает требованиям на кабельном заводе. Но ПВХ-компанундер никак не может отвечать и никак не может влиять на условия производства кабеля, квалификацию сотрудников, методику исполнения.





– До этого момента мы говорили про связь с кабельной отраслью. Как обстоят дела с некабельными отраслями? Там тоже есть такие же проблемы?

– Как компаундеры мы изучаем не только производство кабеля, но и смежные производства. Например, связанные со строительством: есть сайдинг, отделочные материалы, обувь и шланги, которые производятся из ПВХ. Посещая конференции, связанные с использованием ПВХ-компаундов, я услышала интересную информацию: оказывается, кабельная отрасль является одной из наиболее перспективных и развивающихся в отличие от других. Но вопросы качества исходного сырья, качества добавок актуальны и для этих отраслей. Например, для отделочных материалов очень важен показатель светостойкости и устойчивости к воздействию внешней среды. Устойчивость к таким явлениям дают добавки и наполнители, поэтому и качество их будет очень важно для компаундов другого назначения.

– Мы уже столько проблем вскрыли, давайте еще про одну поговорим – проблема коррупции. Насколько много заинтересованных лиц в цепочке поставок?

– Я много слышала о коррупции в нашей отрасли. Мы являемся членом Ассоциации «Честная позиция» и периодически на наших совещаниях разбираем коррупционные вопросы. Это связано, в основном, с влиянием на процессы продаж сетевых риелторов. Что касается именно нашей компании и построения нашей маркетинговой политики, то мы не используем никогда коррупционные схемы. На мой взгляд, очень много методов и возможностей, работая честным путем, производить качественный продукт и получать рентабельность. Правда, это долгий процесс, и выгоду мы получаем отсроченную, но именно такой подход способен сделать наш бизнес наиболее стабильным. Поэтому в моей истории такой ситуации нет, но я слышу о ней.

– Почему провести испытания – это целая проблема, и некоторые заводы в этой сфере негибкие?

– Во-первых, потому что методики измерения свойств на ПВХ-компаунде и на конечном продукте отличаются. Должно быть иногда разное оборудование и разные навыки у сотрудников. Если навыков и оборудования нет, то, соответственно, мы измеряем как умеем и получаем результат на кабеле. Возможно, на ПВХ-компаунде результат получится совершенно другой. Также сопротивление может быть связано с затратностью процесса по времени и по деньгам. То есть, если мы проводим какие-то испытания, мы должны отвлекать сотрудников от их основных процессов, в которые они вовлечены в производстве. В нашем опыте были случаи, когда мы обучали сотрудников кабельных заводов использованию оборудования для ПВХ, даже приезжали со своими весами для измерения плотности. И когда мы меняем технологию и внедряем что-то новое, производство попадает в дискомфортную ситуацию, а для производства важна плановость, и любые внедрения, изменения и приезд кого-то со стороны отвлекают.

– Откуда пришла практика продавать ПВХ с отсрочкой и возможно ли сделать это «в деньгах»?

– Я в отрасли относительно недавно, и когда была совсем новичком, я слышала, что говорили старожилы. И вот этот вопрос с отсрочками платежей и оплатой ПВХ-компаунда они считали крайне негативным, и я даже слышала, что раньше такого в отрасли не было и все работало «в деньгах». Откуда это вдруг пришло? Вы же знаете, что кабельные заводы производят свою продукцию иногда для сетевого ритейла, отсрочки платежей в этих точках более 90 дней, и чтобы сократить свои кассовые разрывы, кабельный завод вынужден запрашивать отсрочку платежа у своего поставщика ПВХ-компаунда. Вот такая история. Я думаю, что в этой цепи страдают все, потому что дисциплина платежей падает, нет возможности закупить сырье своевременно, страдают сроки доставки, но при этом выигрывают конечные потребители, покупатели в розничной сети. Отсрочка оправдана в случае сети, но, представляете, кто-то вдруг услышал, что компаундер дает отсрочку 30 дней, и подключилось сарафанное радио, и все кабельщики поняли, что можно произвести продукт, продать его, при этом пока не заплатив за сырье. Это была цепная реакция по всей отрасли.

– А какие-то финансовые инструменты применяете? Факторинг, например? Или страхование?

– Страхование больше уместно в случае экспортных сделок, а факторинг – инструмент, который позволяет увеличить оборачиваемость средств. Мы сейчас как раз внедряем факторинг. До этого момента нам хватало оборотных средств, а сейчас – факторинг. И здесь нужно не упускать из вида два очень важных момента: по факторингу все равно платится определенный процент, и есть штрафы за то, что компания-дебитор несвоевременно оплачивает.

– В начале нашего разговора вы коснулись темы экспорта. Есть ли перспективы на этом рынке?

– Да, мы видим в рынке экспорта ПВХ новые направления нашего развития. Рынок перенасыщен, и для того, чтобы обеспечить стабильность работы предприятия, мы должны искать новые рынки. Нам очень повезло: совместно с правительством Смоленской области на уровне Российского экспортного центра мы разрабатываем стратегию продвижения нашей продукции на экспорт. Мировой рынок для продукции ПВХ достаточно сложен, большое количество продуктов производится не на основе ПВХ-сырья. С другой стороны, сам ПВХ на западных рынках, например, на европейском, принципиально другой и другого качества. Но если говорить об отдельных странах как о рынках, то наши маркетинговые исследования показали нам перспективность этого направления. Мы планируем увеличение нашего оборота на 15% за счет экспорта. Существуют совершенно уникальные программы поддержки малого и среднего бизнеса, которые помогают предприятиям выйти на экспорт и даже оказывают материальную поддержку. «Полимерпласт» и «Полимерхолдинг» являются участниками программы Смоленского экспортного центра. Эта программа позволила нам грамотно проанализировать рынки, на которые мы планируем выходить, и оценить возможности нашего предприятия по выходу на них. Что касается RoHS сертификации, то простым языком: для европейского потребителя важна экологичность кабеля, которая звучит как отсутствие определенных химических веществ и соединений, которые наносят вред здоровью. Если мы выходим на какие-то европейские рынки, согласно конвенции RoHS мы должны эти правила соблюдать. Например, не должно быть свинца, не должно быть еще каких-то соединений, поэтому наша компания совместно с РЭЦ проводит сертификацию продукции для европейских рынков.

– А гармонизация стандартов для Европы и для России когда-нибудь придет?

– Эволюция – процесс небыстрый. Наши потребители привыкли к стандартам на российский рынок. Конечно, процесс какой-то универсализации для всех рынков будет проходить, но на мой взгляд, он будет очень небыстрым.



Эволюция – процесс небыстрый. Наши потребители привыкли к стандартам на российский рынок. Конечно, процесс какой-то универсализации для всех рынков будет проходить, но на мой взгляд, он будет очень небыстрым.

– Давайте теперь о насущном – коронакризис. Как ваше предприятие в эту историю вошло, как оно себя ощущало в процессе и с какими показателями пришло к моменту отмены режима самоизоляции?

– В период жесткой самоизоляции работать было очень непросто, но мы работали, так как наше предприятие признано социально значимым объектом в Смоленской области. Я хочу поблагодарить правительство Смоленской области. Я реально вижу администраторов в нашем государстве, которые фактически как подвижники, у них есть задача сохранить малый и средний бизнес на территории своего региона. Да, у них есть какие-то свои показатели и KPI, но я вижу, что появились люди, которые просто помогают, они с нами рядом. Но это уже отдельная тема для разговора. Наши предприятия начали работать, как только появились документы, позволяющие это делать. Мы продолжали работать, сохраняя безопасность наших сотрудников. Те, кто в процессе производства не участвовали, были переведены на удаленную работу. Мы обеспечили наших сотрудников страховками, так как наши сотрудники – это наше все. Самое интересное началось, когда все ограничения сняли. Наше работающее предприятие обеспечило сырьем кабельные заводы, но не все кабельные заводы получили статус как у нас, не всем так же повезло и они были вынуждены остановить производство. В итоге возникла ситуация, когда продукцию мы отгрузили, а платежеспособность наших клиентов упала. К сожалению, нашу отрасль не признали пострадавшей от кризиса, но если рассматривать ситуацию в целом, тот ущерб, который мы понесем, он всего лишь отсрочен. Я вообще думаю, что вся промышленность реально испытывала трудности и пострадала, работали предприятия или нет.

ПРО КОРОНАВИРУС

– А заказы просели?

– Мы провели, в частности, благодаря «РусКабелю», достаточно большую маркетинговую работу и увидели, что до коронавируса был приток заявок и увеличение запросов на нашу продукцию. В итоге мы не потеряли в выручке, но и не выросли. Мы остались на прежнем уровне из-за потери платежеспособности наших клиентов. Того роста, который мы ожидали, не произошло. И это же реальные потери и ущерб.

– Кто уйдет с рынка ПВХ и почему? И рентабельно ли мелкое производство?

– Во все кризисы, которые я видела, а их уже было немало, выживали два типа компаний: очень сильно диверсифицированные – проще говоря, те, кто свои активы не складывал в одну корзину, и небольшие, но очень гибкие предприятия, которые могли быстро перестраиваться под конкретную потребность. Я думаю, что ничего нового мы не увидим. Вот кто конкретно уйдет с рынка, сказать сейчас сложно, потому что мы сейчас все приходим в себя и анализируем, где мы находимся. Но мой прогноз заключается в том, что именно компании этих двух типов останутся на рынке.

На мой взгляд, очень много методов и возможностей, работая честным путем, производить качественный продукт и получать рентабельность. Правда, это долгий процесс, и выгоду мы получаем отсроченную, но именно такой подход способен сделать наш бизнес наиболее стабильным.

– То есть можно ожидать, что конкуренция в ближайшее время ослабнет?

– Этого не стоит ожидать. Конкуренция усиливается после кризиса, как правило. Мы можем увидеть, как эти маленькие гибкие компании начнут расти. Мы можем увидеть, что компании с большими диверсифицированными активами примут решение уйти из определенного бизнеса и сосредоточиться на каком-то другом. Результаты мы увидим через полгода.



POLYMERPLAST
POLYMERHOLDING

ОЛЬГА ДРУГОВА

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
«ПОЛИМЕРПЛАСТ» И «ПОЛИМЕРХОЛДИНГ»

O.DRUGOVA@POLIMERPL.RU

ПРО RUSCABLE.RU

– А что вам нравится в работе «РусКабеля»? Что вы можете отметить? Что смотрите, читаете, какими сервисами пользуетесь как человек из отрасли?

– Я бесконечно уважаю вашу компанию и очень хочу продолжить сотрудничество. Как человек, занятый в бизнесе и производстве, прекрасно понимаю ситуацию, в которой оказался медиахолдинг. В любые кризисы, к сожалению, затраты на продвижение, маркетинг, рекламу сокращаются, но вопрос продвижения в такие периоды важен как никогда. Я считаю, что сотрудничество не только не нужно прекращать, но и нужно его делать более плотным, взаимодействовать чаще, придумывать какие-то новые мероприятия.

Я вижу, что то, что вы делаете, очень неординарно. Мне очень нравится ваше шоу RusCable Review. У вас большой потенциал. Правда, 20 минут для меня много, но первые 5 минут – я ваша.

**+ВИДЕОЕРСИЯ
УЖЕ СКОРО**

www.polimerpl.ru

www.polymerh.ru

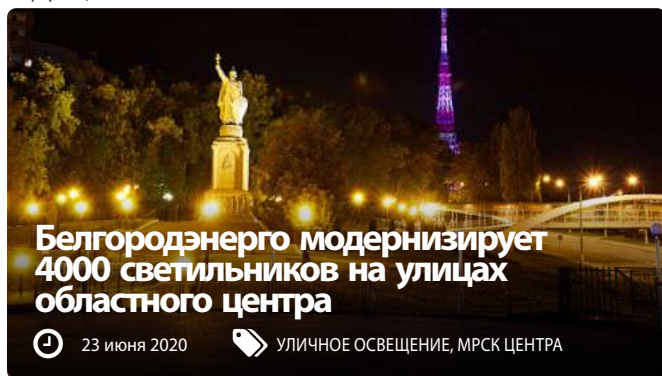


Россети

Протоколы передачи данных «умных» электросчетчиков утвердят к 2021 году

24 июня 2020 ЦИФРОВАЯ ЭНЕРГЕТИКА, МИНЭНЕРГО

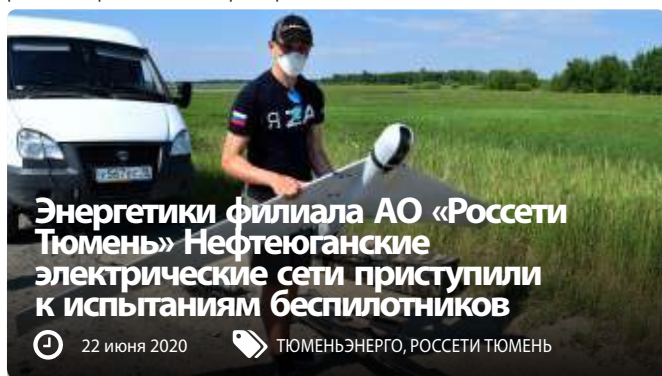
Минэнерго РФ по согласованию с Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций должно утвердить перечень протоколов для передачи данных «умных» счетчиков электроэнергии до 1 января 2021 года. Также к 2021 году должна быть разработана базовая модель угрозы безопасности информации в интеллектуальных системах учета. При этом постановлением утверждены функции приборов, которые могут быть присоединены к интеллектуальной системе учета, и требования к ним, а также требования к защите информации в этой системе.



Белгородэнерго модернизирует 4000 светильников на улицах областного центра

23 июня 2020 УЛИЧНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ, МРСК ЦЕНТРА

«Россети Центр Белгородэнерго» приступили к масштабной модернизации наружного освещения Белгорода. По контракту с администрацией города белгородские энергетики заменят на светодиодные четыре тысячи светильников с газоразрядными лампами и обеспечат 100-процентную управляемость наружного освещения посредством интеллектуальной автоматизированной системы. Все светильники будут оснащены специальными контроллерами с возможностью индивидуального управления каждым в отдельности, адресного регулирования светового потока, диагностики состояния и получения исходных данных для расчета потребленной электроэнергии.



Энергетики филиала АО «Россети Тюмень» Нефтеюганские электрические сети приступили к испытаниям беспилотников

22 июня 2020 ТЮМЕНЬЭНЕРГО, РОССЕТИ ТЮМЕНЬ

Летательный аппарат российских разработчиков ZALA 421-16E произвел мониторинг линии электропередачи 110 кВ «Вектор – Нефтеюганская». Специалисты наблюдали за состоянием опор и изоляторов воздушной линии через монитор компьютера, изображение на который передавалось с БЛА, находящегося на трехсотметровой высоте. Экономичность и скорость такого обследования очевидны:

– Мы рассматриваем применение беспилотников для мониторинга энергообъектов как возможность экономии сил и средств компании, чтобы не привлекать на осмотры персонал, высокопроходимую технику и вертолеты. Кроме того, территория в зоне ответственности «Россети Тюмень» имеет свои особенности: местами это труднопроходимые болота и залитые водой поймы, для осмотра некоторых участков требуется несколько дней автономного похода. Часть трасс ВЛ можно осмотреть только с помощью вездеходов, какие-то – только с использованием вертолета. Сегодня, в век цифровизации, часть работы энергетиков – осмотр трасс воздушных линий, определение дефектов, тепловизионный контроль – могут эффективно выполнять беспилотные аппараты, – рассказал первый заместитель генерального директора – главный инженер «Россети Тюмень» Антон Битумев.



«Россети Сибирь» открывают виртуальный музей «Энергетика Сибири в годы войны»

24 июня 2020 МРСК СИБИРИ, РОССЕТИ СИБИРЬ

Ко дню парада Победы компания «Россети Сибирь» открыла онлайн-музей, посвященный событиям Великой Отечественной войны и роли электроэнергетики в ней. Это настоящий онлайн-музей, дизайн которого напоминает военный бункер, состоящий из пяти залов – по числу лет: 1941–1945. Там представлены материалы из архивов «Россети Сибирь», а также открытых источников: хроника подвигов наших земляков-энергетиков, собранная в фотографиях и документах, многие из которых публикуются впервые! Это документальные подтверждения крупных строек, прокладки линий электропередачи и транспортировки многотонных трансформаторов, так необходимых для выдачи энергии крупным предприятиям, обеспечивающим фронт оружием, танками и ракетами; а также подлинные свидетельства подвигов сибирских энергетиков.



В России будут построены четыре новых энергоблока АЭС

26 июня 2020 РОСЭНЕРГОАТОМ

Начаты подготовительные работы по сооружению новых блоков в Ленинградской и Смоленской областях. В качестве референтного для новых блоков Ленинградской АЭС принят проект ВВЭР-1200, аналогичный первой очереди строительства Ленинградской АЭС-2. На Смоленской АЭС будет применен проект ВВЭР-ТОИ, аналогичный сооружаемому на Курской АЭС-2.

Новые энергоблоки придут на смену блокам с реакторами типа РБМК-1000, срок службы которых завершается в следующем десятилетии. По предварительным подсчетам, сооружение сразу на двух площадках создаст до 15 тысяч новых рабочих мест, обеспечит регулярные налоговые поступления в региональные и местные бюджеты.



Научно-технический прогресс Цирконий удвоил стойкость алюминиевых проводов к нагреву

23 июня 2020 СПЛАВЫ

Провода из сплава алюминия и 0,6% циркония могут выдерживать нагрев до 400 °С без ухудшения качества. К такому выводу пришли российские материаловеды. Для производства этого сплава ученые применили методику электромагнитного литья, которую разработал профессор Сибирского федерального университета Виктор Тимофеев. Благодаря этому ученые смогли удешевить производство проводов и при этом добиться оптимальной структуры проводов и распределения наночастиц циркония по их толще.

По словам ученых, увеличение термостойкости сплава позволит применять его не только для ЛЭП, которые благодаря новому сплаву прослужат дольше, но и в различных летательных аппаратах, где критически важно минимизировать массу всех деталей.

ТОФЛЕКС®

Insider RusCable

КАБЕЛИ СИЛОВЫЕ ГИБКИЕ
ТОФЛЕКС АКГ
С ЖИЛАМИ ИЗ АЛЮМИНИЕВОГО СПЛАВА
НА НАПРЯЖЕНИЕ **380; 660 и 1000 В**
по ТУ 27.32.13.120-085-12427382-2017

В сравнении с гибкими кабелями
с медной жилой кабели ТОФЛЕКС АКГ:

В 3,3 РАЗА ЛЕГЧЕ
ПО СТОИМОСТИ НА 20% НИЖЕ

СТОЙКИЕ К МНОГОКРАТНЫМ ПЕРЕГИБАМ
УДОБНЫ В МОНТАЖЕ

Кабели ТОФЛЕКС АКГ отличаются высокими эксплуатационными характеристиками, стойкостью к ультрафиолету, маслбензостойкостью*, стойкостью к низким и высоким температурам

ПРИМЕНЕНИЕ И МАТЕРИАЛЫ ОБОЛОЧКИ

Кабели предназначены для присоединения передвижных механизмов к электрическим сетям, монтажа электрооборудования, машин, и станков на переменное напряжение 0,38; 0,66 и 1 кВ частотой до 400 Гц или постоянное напряжение 0,5; 1 и 1,5 кВ соответственно.

Кабели ТОФЛЕКС АКГ в своем конструктиве имеют изоляцию жил из полимерной высокоэластичной композиции либо из негорючей полимерной высокоэластичной композиции и оболочку из полимерной высокоэластичной композиции или маслбензостойкого термоэластопласта, в зависимости от марки.

Кабели ТОФЛЕКС АКГ могут быть изготовлены в холодостойком исполнении с индексом «-ХЛ» в обозначении марки. В негорючем исполнении кабели имеют в марке индекс «Н». Для оболочки из маслбензостойкого термоэластопласта в обозначении марки кабеля используется индекс «М».

Марки: ТОФЛЕКС АКГ, ТОФЛЕКС АКГ-ХЛ, ТОФЛЕКС АКГН, ТОФЛЕКС АКГН-ХЛ, ТОФЛЕКС АКГм, ТОФЛЕКС АКГм-ХЛ, ТОФЛЕКС АКГНм

Вся указанная продукция сертифицирована

Информацию по размещению заказов
Вы можете получить у специалистов отдела продаж

 **ТОМСККАБЕЛЬ**

ООО «ТОМСКИЙ КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»
Россия, 634059, г. Томск, ул. Смирнова, 3. Тел. +7 (3822) 49-89-89
e-mail: cable@tomskcable.ru. www.tomskcable.ru

*маслбензостойкость кабелей зависит от материала оболочки

ТОФЛЕКС®

RusCable
Insider

ТОФЛЕКС АКС
С ЖИЛАМИ ИЗ АЛЮМИНИЕВОГО СПЛАВА
НА НАПРЯЖЕНИЕ 380; 660 и 1000 В

ПРЕИМУЩЕСТВА

до **60 °C**

ПОВЫШЕННАЯ СТОЙКОСТЬ
К ВОЗДЕЙСТВИЮ НИЗКИХ ТЕМПЕРАТУР

R 8 НАРУЖНЫХ
ДИМЕТРОВ

ВЫСОКАЯ ГИБКОСТЬ

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

КЛИМАТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Вид климатического исполнения по ГОСТ 15150-69.....УХЛ категории размещения 1,2,3
Кабели стойки к воздействию температуры окружающей средыот -50 °C до +50 °C
Кабели в исполнении «ХЛ» стойки к воздействию температуры окружающей среды.....от -60 °C до +50 °C

Радиус изгиба при монтаже, не менее:
для кабелей повышенной гибкости8 наружных диаметров

УСЛОВИЯ ПРОКЛАДКИ И МОНТАЖА

Монтаж кабелей без предварительного подогрева может производиться при температуре не ниже:
все кабели кроме кабелей в исполнении «ХЛ» -15 °C
кабели в исполнении «ХЛ»..... -30 °C

Строительная длина кабеля, не менее
от 0,75 до 35 мм² 150 м
от 50 мм² и выше 100 м

Длительно допустимая температура нагрева жил: до +80 °C

Марки: ТОФЛЕКС АКС, ТОФЛЕКС АКС-ХЛ, ТОФЛЕКС АКСН, ТОФЛЕКС АКСН-ХЛ,
ТОФЛЕКС АКС_м, ТОФЛЕКС АКС_м-ХЛ, ТОФЛЕКС АКСН_м

Вся указанная продукция сертифицирована

 **ТОМСККАБЕЛЬ**

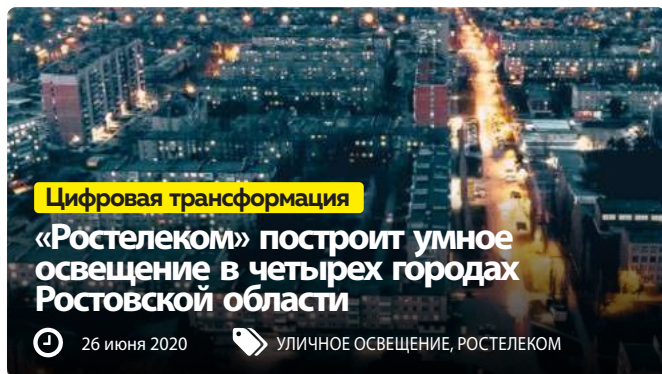
ООО «ТОМСКИЙ КАБЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»
Россия, 634059, г. Томск, ул. Смирнова, 3. Тел. +7 (3822) 49-89-89
e-mail: cable@tomskcable.ru. www.tomskcable.ru



Создан эффективный робот-опылитель, заменяющий пчел

22 июня 2020 ЭЛЕКТРОПОРТАЛ.РУ

Сокращение численности пчел, естественных опылителей растений, вызывает беспокойство агрономов. Около 80% сельскохозяйственных культур зависят от опыления насекомыми, численность которых сокращается из-за разрушения среды обитания. Ученые из Японии предложили заменить пчел дронами. А чтобы те не вредили хрупким цветкам, опылять растения мыльными пузырями. Выросшие в процессе исследования плоды оказались ничем не хуже тех, которые получились при ручном опылении — с помощью метелки из перьев. При этом дронам с пузырями требуется намного меньше пыльцы.



Цифровая трансформация

«Ростелеком» построит умное освещение в четырех городах Ростовской области

26 июня 2020 УЛИЧНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ, РОСТЕЛЕКОМ

«Ростелеком» развернет системы энергоэффективного освещения с использованием цифрового управления в четырех городах Ростовской области – Аксае, Волгодонске, Каменск-Шахтинске и Красном Сулине. Технические специалисты проведут замену существующих уличных светильников на светодиодные, установят новые приборы учета и объединят их с автоматизированной системой управления наружным освещением (АСУНО). Система позволит автоматически включать и выключать уличные фонари, а также отслеживать все неисправности в сети и оперативно сообщать о них диспетчерам. Все проекты будут реализованы за счет инвестиций «Ростелекома» и позволят муниципалитетам сократить энергопотребление более чем на 60%, при повышении эффективности освещения.



Инвестпроекты

В Москве построят небоскреб под штаб-квартиру «Роскосмоса»

23 июня 2020 ИНФРАСТРУКТУРА

Высота башни, где разместится штаб-квартира «Роскосмоса» в Москве, будет достигать 248 метров. Об этом «Стройгазете» сообщили в пресс-службе Москомархитектуры, уточнив, что ведомство согласовало архитектурно-градостроительное решение Национального космического центра (НКЦ), который возведут на площадке АО «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева». По информации пресс-службы, победитель конкурса на разработку архитектурной концепции НКЦ был объявлен в октябре 2019 года, им стало российское проектное бюро UNK project. Строительством объекта занимается АО «Мосинжпроект». Как отметил главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов, архитектурным и смысловым центром комплекса станет треугольная башня, где разместится штаб-квартира «Роскосмоса».



Аэропорт Северо-Енисейск обеспечат системой светосигнального оборудования

23 июня 2020 ИНФРАСТРУКТУРА, ДОРОГИ

Красноярский филиал Главгосэкспертизы России рассмотрел проектно-сметную документацию на оснащение взлетно-посадочной полосы и рулежной дорожки аэродрома светосигнальным оборудованием с огнями малой интенсивности. По итогам проведения государственной экспертизы выдано положительное заключение. Проектом предусмотрено оснащение аэродрома Северо-Енисейск системой светосигнального освещения для обеспечения захода на посадку по приборам, посадки, взлета и руления воздушных судов типа Як-40, Ан-24, Ан-26, Ан-2, Ан-3, Cessna-208B, ATR-42-500 и других судов классов ниже, а также вертолетов всех типов в темное время суток и днем, в условиях пониженной дальности видимости. На благоустроенной площадке установят контейнер со светосигнальным оборудованием и оборудованием дизель-генераторных установок, обустроят объекты электроснабжения и проложат инженерные сети.



ФРДВ вложит 6 млрд рублей в два приоритетных инвестпроекта на Сахалине и в Якутии

22 июня 2020 ФРДВ, ИНФРАСТРУКТУРА, ПРОИЗВОДСТВО

Фонд развития Дальнего Востока и Арктики направит 6 млрд рублей на создание энергетической инфраструктуры для крупного месторождения золота в Якутии и закупку современных рельсовых подвижных составов для Сахалина, которые позволят полностью заменить устаревшие поезда на пригородных маршрутах. В отношении проекта, связанного со строительством энергетической инфраструктуры для Нежданинского месторождения золота в Якутии – четвертого по объемам запасов золота в РФ, Фонд готов профинансировать строительство высоковольтной линии протяженностью 254 км и подстанции. Это позволит реализовать проект освоения Нежданинского месторождения с общим объемом инвестиций 41 млрд рублей, расширить зону централизованного электроснабжения, повысить его надежность и качество. Инвестиции фонда в этот проект составят 5,5 млрд рублей.



Плавающий спа-центр с открытыми бассейнами появится на набережной Марка Шагала

25 июня 2020 ИНФРАСТРУКТУРА

Спа-центр и бассейн на понтонах появятся в ходе благоустройства набережной Марка Шагала в квартале «Зиларт». В составе комплекса прибрежных сооружений также построят три бассейна, парилку на 15 кв. метров и зону отдыха с раздевалками и душевыми. Планируется, что спа-комплекс будет работать 12 часов в сутки и обслуживать от 15 до 20 человек за день. Окончательная конструкция комплекса определится в ходе геологических исследований береговой полосы.

Соблазн перемен

Металлик

Латунь

Чернильная Ночь

5

СЛАГАЕМЫХ
УСПЕХА



Céliane
Инновационный



Céliane
Бесшумный



Céliane
USB



Céliane
Смарт



Céliane
Беспроводной

Розетки и выключатели Legrand серии Céliane – это неповторимый стиль для современных жилых домов и объектов коммерческой недвижимости. Технологичность, комфорт, удобство в использовании в сочетании с оригинальным дизайном и большим выбором современных функций помогут вам создать максимальный комфорт.

Изделия Céliane можно гармонично вписать в любой интерьер. Один механизм – большой выбор декоративных рамок. Меняйте декор столько раз, сколько вам захочется. Среди возможных вариантов оформления – элегантный перкаль, стекло, муар, металлик, натуральное дерево, белый глянец и слоновая кость с трендовым аква-эффектом и другие – всего более 40 вариаций декора. Лицевые панели механизмов серии Céliane изготавливаются в 4 цветах: белый, слоновая кость, титан, графит. Оттенки подобраны таким образом, чтобы добиться идеального сочетания с декоративными панелями.

МИРОВОЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО ЭЛЕКТРИЧЕСКИМ
И ИНФОРМАЦИОННЫМ СИСТЕМАМ ЗДАНИЙ

Розетка с плоской лицевой панелью, утапливаемой только при включении вилки, обеспечит безопасное использование изделий. В неактивном состоянии она позволяет не соприкасаться с токопроводящими контактами и избежать скопления пыли.



С помощью розеток, оснащенных USB-портом, можно напрямую заряжать гаджеты без адаптера. Светорегуляторы обеспечивают плавное регулирование освещения, а бесшумные выключатели позволяют включать и выключать свет тихо и незаметно. Переключатель со встроенным датчиком движения поможет существенно сэкономить электроэнергию.

legrand

www.legrand.ru

УЖЕ С НАМИ



Portal

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

50+

категорий
товаров

НАЧНИ ПРОДАЖИ В МАРКЕТПЛЕЙСЕ ЭЛЕКТРОПОРТАЛ.РУ



МЕСЯЦ РАЗМЕЩЕНИЯ БЕСПЛАТНО * БЕСПЛАТНО ******



ЭЛЕКТРОПОРТАЛ.РУ - ПРОЕКТ
МЕДИАХОЛДИНГА «РУСКАБЕЛЬ»
СТАРЕЙШИЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТ / ПЕРЕЗАПУЩЕН В 2020

ElektrPortal

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

**ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ,
АНОНСЫ И СОБЫТИЯ
ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ**

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

ЭНЕРГЕТИКА И РОССЕТИ

СВЕТОТЕХНИКА



На строительство самого северного моста через Енисей потратят 6 млрд рублей

26 июня 2020 ИНФРАСТРУКТУРА, ДОРОГИ

Компания «Мостострой-11», выбранная в качестве подрядчика для строительства самого северного автомобильного моста через Енисей, возведет объект за 6 млрд рублей. Согласно документации, двухполосный мост длиной 1,2 км (общая протяженность вместе с подходами – 2 км) должен быть построен до 30 ноября 2023 года.

Мост в районе поселка Высокогорский позволит начать новый этап освоения ресурсов Ангаро-Енисейского экономического района в крае. В частности, ожидается рост добычи золота, заготовки древесины, разработка месторождения магнетита.



Станцию метро «Каховская» ждет комплексная реконструкция

26 июня 2020 МЕТРО, РЕКОНСТРУКЦИЯ

Станцию метро «Каховская» ждет комплексная реконструкция. Специалисты полностью заменят инженерные сети, устаревшие за годы эксплуатации, в порядок приведут системы освещения. После реконструкции на «Каховской» появятся современные кассы, турникеты и автоматы по продаже билетов. Масштабный ремонт предстоит в северном и южном вестибюлях, а также в четырех наземных павильонах.

Что касается дизайна станции, то он не претерпит изменений, речь идет лишь о замене устаревших облицовочных материалов на новые. Литые настенные панно на тему эпизодов Гражданской войны также сохранятся.



Господдержка

Пакет законопроектов о системе преференций в Арктике принят во втором чтении Госдумой

26 июня 2020 АРКТИКА, МИНВОСТОКРАЗВИТИЯ, ГОСДУМА

Депутаты Государственной Думы РФ рассмотрели во втором чтении и единогласно поддержали пакет законопроектов о государственной поддержке предпринимательской деятельности в Арктической зоне России. Законопроекты предусматривают, что вся российская Арктика становится специальной экономической зоной с широким набором налоговых льгот и неналоговых преференций для бизнеса. Их главная цель — стимулировать создание в Арктике новых предприятий и высокооплачиваемых рабочих мест для граждан России. Условиями получения статуса резидента Арктической зоны и, соответственно, доступа к мерам господдержки определены регистрация юридического лица (индивидуального предпринимателя) на территории Арктики, планируемая реализация нового инвестпроекта либо запуск нового вида экономической деятельности с капитальными вложениями не менее 1 миллиона рублей, отсутствие задолженности по налогам и сборам размером более 25% балансовой стоимости активов. Кроме того, компания не должна находиться в стадии банкротства, ликвидации или реорганизации.



Электротехника

Новое предприятие IEK GROUP в Новосибирской области: мы уже работаем!

22 июня 2020 IEK GROUP

Первые миллионы погонных метров кабель-каналов IEK® выпущены на новом предприятии IEK GROUP. Завод построен на территории Промышленно-логистического парка Новосибирской области в 2019 году, в эксплуатацию введен в марте 2020 года.

На земельном участке 5,79 га развернуто производство двустенных гофрированных труб ПНД, жестких труб ПВХ и кабель-каналов ПВХ IEK®. В дальнейшем на новом предприятии планируется выпускать и гофрированные трубы ПВХ.

Весь проект реализован на собственные средства компании. Инвестиции в строительство первой очереди (производственных цехов площадью 6 000 кв. м) составили 374 млн рублей, еще около 135 млн рублей израсходовано на приобретение высокотехнологичного оборудования. Производственными линиями и системами жизнеобеспечения на предприятии управляет оборудование промышленной автоматизации ONI® – торговой марки, принадлежащей компании IEK GROUP.



Бесплатный вебинар: "Международная сертификация продукции CE"

Мероприятия

Экспортируем в Европу. Вебинар по правилам сертификации продукции в ЕС

26 июня 2020 ВЕБИНАРЫ, ОНЛАЙН

Российско-немецкая группа компаний Naensch приглашает руководителей и специалистов принять участие в бесплатном вебинаре "Европейская сертификация продукции (как отечественным производителям подтвердить соответствие европейским нормам для продажи продукции в ЕС)". Вебинар состоится 30.06.20 в 12.00. Продолжительность – 2 часа. Участникам вебинара предоставляется электронная методичка по правилам европейской и международной сертификации. Вебинар проводится бесплатно.



Представитель РНК СИГРЭ принял участие в работе государственных экзаменационных комиссий в НИУ «МЭИ»

Член Национального исследовательского комитета А1 РНК СИГРЭ «Вращающиеся электрические машины» к.т.н. В.А. Кузьмичев принял участие в работе ГЭК по приему выпускных квалификационных работ магистров кафедры электромеханики, электрических и электронных аппаратов по направлению 13.04.02 «Электроэнергетика и электротехника», профиль «Электромеханическое преобразование энергии и методы его исследования». Заседание проходило в формате видеоконференции. На заседании было рассмотрено 11 работ в области проектирования и исследования электрических генераторов для ветровых и волновых электростанций, вращающихся и линейных электродвигателей для различных областей применения. Члены ГЭК отметили высокое качество представленных исследований.

Открыта регистрация на Сессии СИГРЭ 2020-2021

[Перейти](#)



Предприятия отрасли

История возникновения и становления завода «Электропровод»

История возникновения и становления завода «Электропровод» весьма интересна и по-своему замечательна. В 1785 году в Москве купцом II гильдии Семеном Алексеевым была основана Фабрика волочения золота и серебра, с которой и началась история теперешнего завода «Электропровод».

В период с 1892 по 1917 год заводом руководил всемирно известный театральный деятель, актер и режиссер К.С. Станиславский – правнук Семена Алексеева (Станиславский – псевдоним К.С. Алексеева).

Именно благодаря уму, энергии и организаторским способностям К.С. Станиславского заводы товарищества «Владимир Алексеев» и «П. Вешняков и А. Шамшин», преобразованные впоследствии в «Электропровод», ко времени Октябрьской революции в 1917 году представляли собой мощное электротехническое предприятие, оснащенное наиболее современными в то время машинами и оборудованием и стоявшее на одном из первых мест среди родственных кабельных заводов России.

Кабельный корпус завода, построенный под руководством К.С. Станиславского на улице Малая Алексеевская, 21 (в настоящее время Малая Коммунистическая), являлся до 2003 года главным производственным корпусом завода Народная Фирма «Электропровод» (НФ «Электропровод»). Именно на этом заводе разрабатывали первые в Советском Союзе полиэтилены и пластики, обрабатывалась технология изготовления радиочастотных кабелей, а в 1981 году были изготовлены первые метры волоконно-оптического кабеля (ВОК) в СССР и в дальнейшем освоено его промышленное производство.

В июне 2003 года производство завода переведено и запущено в г. Ивanteeвка МО. Завод успешно проработал на севере Московской области вплоть до 2011 года, после чего начался очередной переезд, теперь уже в самый кабельный город Подмоскoвья – Подольск. В 2012 году, после завершения переезда, завод снова начал свою работу, теперь уже на абсолютно новой, специально построенной под самые современные нужды производства площадке, и в настоящее время выпускает все типы ВОК, применяемые в волоконно-оптических линиях и системах связи различного назначения, а также кабели и провода с изоляцией из кремнийорганической резины.



РАЗМЕРЫ ЭКОНОМИКИ

ОН ВАМ НЕ «ГАЗПРОМ»

**Три компании, которые больше, чем
вся нефтегазовая промышленность**

Нефтегазовый сектор печально известен своими взлетами и падениями. Однако продолжающийся цикл банкротства начинает выглядеть как новая норма, поскольку инвесторы продолжают расширять сферу деятельности. Запасы нефти и газа упали так сильно, что вам пришлось бы вернуться в 1979 год, чтобы найти время, когда их вес в S&P 500 был таким низким – всего 4 процента.

Тревожные звонки прозвучали в прошлом году после того, как крупнейший представитель сектора, ExxonMobil, выпал из топ-10 S&P 500 впервые за девять десятилетий. Запасы энергоносителей снизились еще на 34,6 процента в этом году и, возможно, продлят десятилетие неэффективности. Нефтегазовый сектор США когда-то стоил в совокупности \$3 трлн; теперь есть три компании с более высокими оценками, чем весь сектор. Интересно отметить, что все трое являются технологическими гигантами. Они также имеют значительные инвестиции в чистую энергетику (а не просто покупают кредиты на возобновляемые источники энергии) и не платят огромные дивиденды, которые тратят энергетические компании. Тем не менее, их акции продолжали расти даже во время кризиса Covid-19.



#1. Apple

Рыночная капитализация: \$156 Т
Стоимость предприятия: \$157 Т
Годовая доходность: 22,2%

У Apple есть давние обязательства по чистой энергетике. В 2018 году компания объявила, что ее глобальные объекты, включая центры обработки данных, розничные магазины и офисы, питаются 100-процентной чистой энергией. Новая штаб-квартира компании в Купертино работает на 100% возобновляемых источников энергии, включая 17-мегаваттную солнечную установку на крыше. Компания Apple вместе со своими партнерами, включая коммунальные службы, строит новые проекты в области возобновляемых источников энергии по всему миру. В настоящее время компания Apple имеет 25 действующих проектов в области возобновляемых источников энергии по всему миру, общая мощность которых составляет 626 мегаватт. Производитель смартфонов ввел в эксплуатацию более 485 мегаватт ветровых и солнечных проектов в Китае, где собирается большинство его iPhone. Кроме того, компания помогает своим поставщикам перейти на 100-процентную возобновляемую энергию. Компания, наряду с 10 из своих китайских поставщиков, взяла на себя обязательство потратить 300 миллионов долларов на строительство станций возобновляемой энергии в течение следующих трех лет для обеспечения 1 гигаватта чистой энергии.



#2. Microsoft

Рыночная капитализация: \$152 Т
Стоимость предприятия: \$145 Т
Годовой доход: 27,2%

Microsoft является владельцем облака Azure, второго по величине публичного облака в мире. Центры обработки данных – это известные источники энергии, которые потребляют около 2 процентов мировой электроэнергии. Тем не менее, эта цифра продолжает расти, поскольку интернет продолжает расширяться с бешеной скоростью, и гипермасштабируемые центры обработки данных появляются повсюду, чтобы привести в действие цунами данных. Корпорация Microsoft все активнее строит экологически эффективную инфраструктуру, сотрудничая с предприятиями, занимающимися экологически чистой энергетикой. Например, она сотрудничает с First Solar, чтобы использовать свою солнечную электростанцию мощностью 150 MBt Sun Streams 2 для питания своих новых центров обработки данных в Mirage и Goodyear в Аризоне. Гигант программного обеспечения показал, что возобновляемые источники теперь удовлетворяют половину своих потребностей в энергии центра обработки данных с целью увеличения этой доли до 70 процентов к 2023 году. Microsoft недавно удвоила свой внутренний налог на углерод и является одной из 75 американских корпораций, которые лоббируют Конгресс для введения национального налога на углерод.



#3. Amazon

Рыночная капитализация: \$135 Т
Стоимость предприятия: \$133 Т
Годовой доход: 46,8%

Amazon Inc. – настоящий интернет-гигант, управляющий третьим по величине в мире онлайн-рынком, а также крупнейшей в мире облачной операцией AWS. Amazon владеет огромным транспортным парком, состоящим из 30 000 автомобилей доставки под брендом Amazon, плюс еще 20 000 фирменных прицепов. С такими масштабными операциями компания часто получает свою долю злости за огромную роль в ускорении изменения климата. Например, в 2018 году, по оценкам, Amazon выпустила ошеломляющие 44,4 миллиона метрических тонн CO₂ – больше, чем углеродный след Швейцарии. Возможно, именно такие данные побудили генерального директора Amazon Джеффа Безоса недавно выделить \$10 млрд из своего личного состояния на борьбу с изменением климата через Фонд Bezos Earth. В прошлом году Безос объявил, что его компания планирует купить колоссальные 100 000 электрических фургонов у стартапа, который он же и помог создать, Rivian. В марте компания электронной коммерции объявила, что она будет инвестировать в четыре новых солнечных и ветровых проекта в рамках своей цели с чистым нулевым углеродом к 2040 году. Несколько дней назад Amazon объявила о планах по созданию венчурного фонда стоимостью \$2 млрд, который будет сосредоточен на инвестициях в технологии для борьбы с изменением климата и поддержки устойчивого развития.

2,8+ МЛН
посетителей, проектов и сервисов
медиахолдинга «РусКабель»

МЕДИАПЛОЩАДКА №1
ДЛЯ КАБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

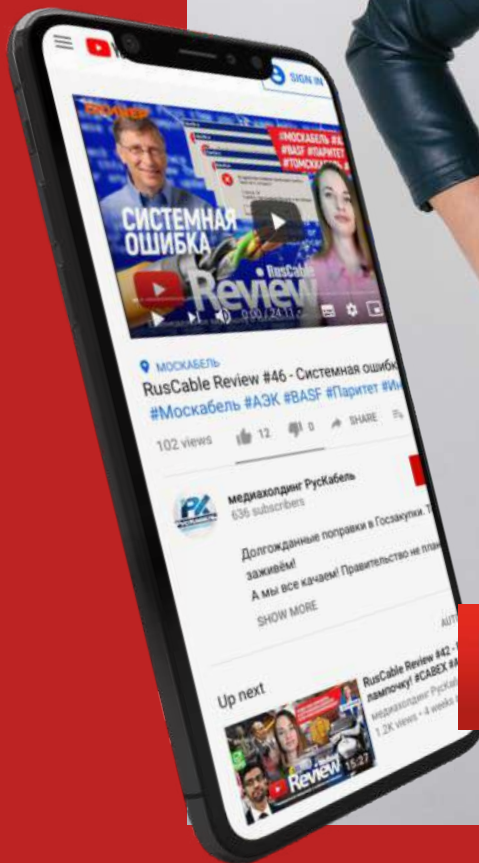


RusCable Review



ВЕДУЩАЯ
ЛИЗА КОРОБКОВА

НОВЫЙ СЕЗОН ШОУ
RUSCABLE REVIEW
УЖЕ НА YOUTUBE!



Подписаться



Показатели системы аналитики Яндекс.Метрика с 15.10.2018 по 15.10.2019

«ЭНЕРГО»СМИ

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

ElektrPortal
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

Insider RusCable

Review RusCable

Яндекс Метрика

15:21 мин.
среднее время на форуме

4,95 МЛН
просмотров

2,52 МЛН
визитов

media.ruscable.ru