

Кабельная отрасль: состояние, тенденции, перспективы

Сегодня в центре внимания нашей рубрики «Круглый стол» – кабельная отрасль. Что происходит на рынке? На какие тенденции следует обратить внимание в 2018 году? Что должен знать потребитель кабельной продукции при выборе товара и поставщика? На эти вопросы сегодня отвечают наши эксперты.

Александр Кириллов, директор по маркетингу, внешнеэкономическим связям и рекламе ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»

Алексей Сtryжков, заместитель генерального директора по продвижению ООО «Томсккабель»

Вячеслав Жданов, коммерческий директор ООО «Русэнерго»

Сергей Кузнецов, директор по продажам низковольтной КПП ПРИСМИАН

Андрей Хмурович, директор по продажам «Холдинга Кабельный Альянс»

– Какие тенденции в развитии кабельной отрасли на 2018 год вы видите? Что будет происходить с рынком?

Алексей Сtryжков: Рынок кабельно-проводниковой продукции на сегодняшний день насыщен всем необходимым разнообразием изделий, которые способны решать различные задачи – от передачи и распределения электрической энергии в многоквартирных домах до передачи высокочастотных сигналов на международной космической станции (МКС). Это не говорит о том, что развитие кабельно-проводниковой продукции достигло своей максимальной отметки, наоборот, следующая ступень развития будет заключаться в исследовании и разработке новых материалов, применяемых в кабельно-проводниковой продукции, а также методов переработки. Результатом данной тенденции развития кабельно-проводниковой продукции будет снижение массогабаритных размеров изделий, снижение стоимости применяемых материалов, а также увеличение срока службы изделий при сохранении основных эксплуатационных характеристик.

Вячеслав Жданов: Рост качества (результат борьбы с недоброкачественным производителем), рост доли использования отечественного сырья

при производстве кабельно-проводниковой продукции, увеличение доли импорта.

Сергей Кузнецов: Рост или падение объемов выпуска кабельно-проводниковой продукции (КПП) напрямую зависит от общего состояния экономики РФ, федеральных и региональных инвестиционных программ, прежде всего в строительном секторе, инфраструктуры генерации и передачи электроэнергии, машиностроения и т. д. Изменение цен на КПП в ту или иную сторону практически не влияет на объем ее потребления, отрасль ведут потребители, т. е. другие отрасли экономики, и огромную роль тут играют бюджетные средства. Статистика многих лет показывает, что если в стране наблюдается рост ВВП на 1%, то выпуск и реализация КПП в данном периоде растет на 10% и падение ВВП на 2% ведет за собой соответствующее снижение в отрасли на 20%. То есть коэффициент к ВВП равен 10. МВФ и Всемирный банк сходятся во мнении, что рост ВВП РФ в 2018 году составит 1.7%. Таким образом, в отрасли КПП нами прогнозируется рост на уровне примерно 15%.

– Какие основные проблемы современного российского кабельного рынка вы могли бы отметить?

Алексей Сtryжков: На сегодняшний день очень модными стали такие понятия, как «фальсификат» и «контрафакт». Конечно, наличие некачественной продукции является проблемой номер один не только для кабельного рынка, но и для любой другой сферы деятельности. При грамотном построении законодательной базы данную проблему возможно исключить, работа в этом направлении уже дает свои положительные результаты.

Вячеслав Жданов: В погоне за ценой (в условиях тендеров и торгов на

поставку и монтаж), отмечается ухудшение качества. Отсутствие желания использовать высокотехнологичный кабель, например, СПЭ, ЭПР, ссылаясь на его низкое качество при высокой цене. При этом проблема не в качестве самого кабеля, а в культуре его прокладки (соблюдении технологии прокладки), т. к., как показывает практика, основной причиной выхода из строя являются ошибки, допущенные при монтаже.

Сергей Кузнецов: Основной проблемой мы считаем готовность потребителя покупать низкокачественный дешевый товар, а производителя – такой выпускать, дистрибуторов – распространять, а инспекции «закрывать глаза». Последние усилия сообщества КПП (например, движение «Честная Позиция» и т. п.), на наш взгляд, недостаточны для наведения порядка в этой отрасли.

– Насколько сильно на сегодняшний день производители кабельной продукции зависят от мировых цен на металлы и курса рубля? Как это влияет на цену продукции?

Алексей Сtryжков: 80% стоимости изделия – это стоимость применяемых материалов в конструкции токопроводящих жил и зависимость идет прямая. При росте цены металлов на LME цена на изделие поднимается. Однако рост металлов на бирже прогнозируемый и при грамотном планировании производства изменение стоимости изделий в течение года не будет превышать 20%. На заводе «Томсккабель» в течение года стоимость изделий не превышает 10%.

Вячеслав Жданов: Естественно, изменение курса рубля прямым образом влияет на конечную стоимость готового продукта. Стоимость на металлы формируется на мировом рынке и исчисляется в валюте, даже на внутреннем рынке, при этом доля металла в стоимости



Александр Кириллов,
директор по маркетингу, внешнеэкономическим связям и рекламе ООО «ЭМ-КАБЕЛЬ»



Алексей Стрыжков,
заместитель генерального директора по продвижению ООО «Томсккабель»



Вячеслав Жданов,
коммерческий директор ООО «Русэнерго»



Сергей Кузнецов,
директор по продажам низковольтной КПП ПРИСМИАН



Андрей Хмурович,
директор по продажам «Холдинга Кабельный Альянс»

КПП составляет более 80%. Изготовление оболочек из отечественного сырья может дать свой экономический эффект. Таким образом, продукт, произведенный на местном рынке имеет интересную стоимость для внешнего рынка.

Сергей Кузнецов: Напрямую. Учитывая, что себестоимость медной КПП до 90% зависит от стоимости металла, которая связана с котировками LME и курсом рубля к доллару США.

– Какие технологические решения сегодня наиболее актуальны?

Вячеслав Жданов: Мы отмечаем рост спроса на кабели с изоляцией СПЭ и ЭПР. Скорее всего будут развиваться новые технологии с использованием сплава алюминия.

– Насколько активно применяются инновационные решения на сегодняшний день на кабельном рынке? Какие интересные инновации вы могли бы отметить?

Александр Кириллов: Для того чтобы быть активным игроком на кабельном рынке, недостаточно производить только традиционную продукцию, необходимо внедрять и разрабатывать уникальные технологии для решения существующих проблем в современной энергетике. Например, одним из таких направлений в нашей деятельности является использование в качестве токопроводящих элементов кабельно-проводниковой продукции инноваци-

онных сплавов алюминия. В частности, на основе термостойкого алюмо-циркониевого сплава мы производим высокотемпературные неизолированные провода с повышенной пропускной способностью и стойкостью к ветро-гололедным нагрузкам. Использование в качестве несущего сердечника в проводе стальной проволоки, плакированной алюминием (что также является уникальным изделем), позволяет делать провод более надежным и долговечным.

Алексей Стрыжков: Как уже отмечалось ранее, большинство инновационных решений связано с применением новых материалов. Одним из таких решений является изготовление изоляции силовых кабелей низкого и среднего напряжения из высокопрочной этиленпропиленовой резины (NEPR). NEPR имеет явные преимущества по отношению к изоляции из поливинилхлоридного пластика (ПВХ) и сшитого полиэтилена.

Вячеслав Жданов: Любые инновации в России приживаются неохотно, нам нужно время. Но разработка есть, взять, к примеру, кабели, прокладка которых допускается при температурах до -40 (актуальный продукт для северных регионов). А также разработанный специалистами ELKA KABEL гибкий кабель, изготовленный из алюминиевого сплава с токопроводящей жилой 5 класса гибкости, с оболочкой из эластомера.

Сергей Кузнецов: Рынок КПП очень консервативен. Отдача от внедре-

ния той или иной инновации в отрасли может затянуться на годы, поэтому инвесторы долго думают, прежде чем инвестировать в новые разработки. Отчасти это обуславливается отставанием в развитии нормативной базы (ГОСТ) и требованиям к электроустановкам (ПУЭ), пожарной безопасности и т. д. Примером может служить внедрение несколько лет назад в производство некоторыми заводами безгалогеновых марок кабелей и предложение рынку современных безопасных решений. Результат распространения такой продукции на российском рынке КПП до сих пор весьма скромный, тогда как на Западе такие марки занимают подавляющую долю рынка.

Андрей Хмурович: Сейчас главный вопрос для потребителей – надежность кабельных конструкций, их эффективность, долговечность и экологичность. Еще не так давно для передачи электроэнергии активно использовались кабели с бумажной пропитанной изоляцией (БПИ). При повреждении сетей масло попадало в почву, требовалась рекультивация. В современных конструкциях отсутствуют жидкие компоненты, ресурс их эксплуатации значительно выше.

Активно растет спрос на силовые кабели с токопроводящей жилой секторной формы. Такой кабель имеет небольшие габариты и массу, соответственно, снижается расход материалов на его изготовление и, что немаловажно, стоимость готового изделия. Благодаря компактности конструкции

увеличивается длина намотки кабеля на барабан. Для заказчика это означает сокращение затрат на транспортировку и хранение барабанов, а также увеличение единой строительной длины. Кроме того, секторный кабель более гибкий в сравнении с «круглым». При его прокладке используется меньшее количество соединительных муфт, а благодаря легко отделяемому полупроводящему слою по изоляции упрощается разделка изделия (не требуется специальный инструмент, меньше риск повредить изоляцию). Таким образом, инвестор экономит и на строительно-монтажных работах.

– Какие виды кабелей наиболее востребованы потребителями?

Александр Кириллов: В настоящее время на российском рынке кабельно-проводниковой продукции наблюдается стабильное увеличение производства и потребления кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена. Опыт эксплуатации данных кабелей в развитых странах уже давно доказаны их большие возможности и преимущества перед кабелями с бумажной пропитанной изоляцией. К примеру, в Европе доля кабелей с изоляцией из СПЭ составляет 95%, а в некоторых отдельных странах, таких как Япония, Франция, Финляндия, Швеция, в распределительных сетях систем электропитания используются только СПЭ-кабели! На сегодняшний день наше предприятие производит широкий спектр силовых кабелей с изоляцией из СПЭ на напряжение от 6 до 110 кВ, в том числе не распространяющих горение, с низким дымо-газовыделением, в холодостойком исполнении, а также не содержащих галогенов.

Алексей Сtryжков: В большинстве случаев заказчику необходимо подключить оборудование, обеспечить работоспособность приборов или передать низкочастотный сигнал, в связи с этим и возникает наибольшая потребность в силовых, контрольных и монтажных кабелях.

Вячеслав Жданов: Естественно, это силовые кабели энергетической отрасли.

– Какова, по вашим оценкам, доля импортного кабеля на сегодняшний день на российском рынке и каковы перспективы ее уменьшения? А доля импортных компонентов, используемых российскими производителями?

Александр Кириллов: На сегодняшний день на российском рынке кабельной продукции все еще присутствуют импортные кабели и провода, как правило, из Китая и некоторых европейских

стран. Однако благодаря политике импортозамещения, их доля ежегодно сокращается. Что касается импортных компонентов для производства кабельной продукции, то, на наш взгляд, их доля также снижается. К примеру, в нашей Республике Мордовия производятся такие импортозамещающие компоненты, как катанка из алюминиевых сплавов, стальная проволока, плакированная алюминием, изолирующие материалы для высоковольтных кабелей, оптическое волокно.

Алексей Сtryжков: Сегодня доля импортного кабеля на российском рынке существенно снижается. Введение санкционной политики зарубежных стран против России привело к необходимости освоения новых изделий в рамках программы импортозамещения. На нашем заводе все изделия в рамках данной программы выпускаются под торговой маркой «ТОФЛЕКС». Предприятие «Томсккабель» активно поддерживает данную программу и по результатам года разрабатывает до пяти новых видов изделий, отвечающих как российским, так и международным стандартам качества.

Вячеслав Жданов: Импортный продукт, его доля существенно падает, особенно после реализации программы импортозамещения. Думаю, на сегодняшний день составляет менее 10%.

Сергей Кузнецов: Не более 5%, и она уменьшается за счет стратегии правительства на импортозамещение. Из импортных компонентов на ум приходит пластик для изготовления изоляции из сшитого полиэтилена для кабелей на среднее и высокое напряжение. К сожалению, российские производители такого сырья не могут в полной мере выйти на уровень иностранцев. Кстати, в последнее время, на наш взгляд, стремительно деградируют и отечественные пластики попроще – на основе ПВХ. Если так дальше пойдет, производители качественной КПП (тут главное слово – «качественной») будут вынуждены искать такое сырье за границей – в Китае или Европе.

Андрей Хмурович: По нашим оценкам, доля импортной кабельной продукции на рынке РФ на данный момент составляет около 20%, тогда как доля экспорта – около 10%. Среди импортеров изолированных кабелей и проводов, волоконно-оптических кабелей и других первое место занимает Китай (26%), второе – Беларусь (12%). Это данные за период сентябрь 2016 г. – август 2017 г.

При этом спрос на отечественную кабельную продукцию стабильно растет. Соотношение российское-иностранное уже далеко не в пользу последнего. Потребители поняли, что по качеству наша продукция не уступает

импортной, а по цене более привлекательна. Миф о том, что импортные кабели априори лучше российских, разрушен. Это на самом деле миф: можно назвать примеры, когда новые конструкции, разработанные за рубежом, оказывались хуже тех, что выпускались в России много лет.

Другое дело, что в отдельных сегментах рынка, где спрос минимален и организация производства экономически нецелесообразна, смысла замещать импортный кабель нет. К примеру, мы не изготавливаем кабели на высокое напряжение для подводной прокладки. У нашего потребителя такая продукция не пользуется популярностью, есть разовые заказы.

Что касается импорта компонентов для производства кабельной продукции, то его доля достаточно высока. К сожалению, наша промышленность пока не способна удовлетворить имеющийся спрос. На наших предприятиях доля импортных материалов при производстве кабельной продукции составляет примерно 20–30%. Если говорить про оборудование, то оно в 90% случаях зарубежное.

– Насколько, по-вашему мнению, российская кабельная продукция сегодня конкурентоспособна?

Алексей Сtryжков: Конкурентоспособна, как по качеству, так и по экономическим аспектам. Дело все в том, что на сегодняшний день на нашем предприятии вся номенклатура кабельно-проводниковой продукции изготавливается на самом современном зарубежном оборудовании (Италия, Франция, Финляндия, Германия) и этот парк постоянно растет и модернизируется. Кроме того, специалисты, работающие на этом оборудовании, проходят стажировки и аттестации, позволяющие постоянно совершенствовать свой навык в изготовлении продукции.

Вячеслав Жданов: Вполне конкурентоспособна, особенно после того как стали видны результаты работы в борьбе за качество. При этом есть куда стремиться. Крупному производителю, выпускающему действительно достойный продукт, приходится конкурировать, в том числе и по цене на местном рынке. При этом с аналогичным по качеству импортным продуктом они эту борьбу выигрывают.

Сергей Кузнецов: Смотря на каком рынке. Таможенного Союза (ТС) – да. В этой зоне действует единый Технический Регламент. Вне зоны, скажем, на рынке ЕС – нет. Там в настоящее время внедрен новый более жесткий стандарт требований к КПП и электроустановкам – Construction Products Regulation (CPR), которому наши кабели под на-

шими стандартами и классификациями не соответствуют (или соответствуют не в полной мере).

– Есть ли перспективы существования роста экспорта?

Алексей Сtryжков: Уверен, что есть. Как отмечалось ранее, качество изделий находится на одном уровне с зарубежными аналогами, а стоимость существенно ниже.

Вячеслав Жданов: Конечно, есть, но будет непросто. Страны неохотно пускают нас на свой рынок, отдавая приоритет продукции, производимой внутри страны, в т. ч. требуют сертификации продукции, выполненной по европейскому стандарту, в европейских испытательных стендах.

Сергей Кузнецов: Нет. Мощностей в ТС хватает, а вонне – см. аргументы выше.

– Потребители всегда хотят дешевый и качественный кабель, но все знают, что дешевое хорошим не бывает. Каковы пути решения этого противоречия, на ваш взгляд? Насколько велика доля некачественной продукции, которую поставляют производители, стремясь существенно снизить себестоимость?

Вячеслав Жданов: Сложившаяся ситуация уникальна для потребителя. Мы имеем возможность купить про-

дукцию по интересной цене. Добросовестный производитель не может «задрать цены». Производитель некачественного продукта теряет свои позиции, благодаря мерам, которые были приняты. Цена остается на выгодном для потребителя уровне, при этом значительно ниже импортных аналогов. Думаю, свой выбор надо останавливать на заводах с проверенной репутацией. При подписании контрактов на крупные суммы привлекать независимых экспертов для контроля качества готовой продукции. Такую форму сотрудничества предлагает проект «Кабель без опасности».

Сергей Кузнецов: Доля некачественной кабельной продукции на рынке РФ остается подавляющей, несмотря на усилия частных и добровольных сообществ, таких, как, например, Ассоциация «Честная Позиция». Требуется активное вмешательство государственных регуляторов и инспекций, которые будут жестко отслеживать выполнение стандартов и правил, а до тех пор «окно» для откровенного или замаскированного «под ГОСТ» контрафакта будет открыто. Система закупок КПП, особенно бюджетных, муниципальных и т. д., должна быть строго контролируема и основана не на минимальной цене на продукцию, а на максимальном балансе понятий «цена-качество-безопасность».

– На что в первую очередь следует, по вашему мнению, обращать

внимание потребителю при выборе кабельной продукции?

Алексей Сtryжков: На изготовителя.

Сергей Кузнецов: КПП – это товар с многочисленными потребительскими свойствами, а не простая «проволака», как думают многие. Соотношение удовлетворенности покупателем этими свойствами и ценой и есть выбор. Кабель должен быть хорошо упакован, добротно сделан, обладать хорошей геометрией конструкции, все внутреннее пространство должно быть заполнено пластиком, токопроводящие жилы и изоляция соответствовать нормативам – диаметр, омическое сопротивление, радиальная толщина и т. д., эксплуатационные и монтажные свойства должны быть максимально выгодными и удобными для потребителя. Например, простота и удобство разделки кабеля, отделимость оболочки, жил, изоляции. Даже степень гладкости оболочки напрямую влияет на удобство протяжки кабеля в кабель канале – снижая трение... Конечно, также на выбор влияет и имя, и репутация производителя. Сейчас я бы сказал – возможно, это главный фактор. Все производители указывают ГОСТ на бирках (так положено), но далеко не все ему следуют. Производитель с брендом и репутацией дорожит именем и точно не будет выпускать контрафакт.

Город
международная строительная выставка

строительные и отделочные материалы
технологии, оборудование, спецтехника

Дальневосточная конференция «Развитие жилищного строительства»
Круглый стол «Кадровое обеспечение в строительной отрасли»
Мастер-классы и презентации новинок строительных и отделочных материалов

ВЛАДИВОСТОК
24-26 апреля
2018

Дальэкспоцентр, ООО
230-05-18
gorod@dalexpo.vl.ru
www.dalexpo.vl.ru