

СЛЕДУЮЩИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН мы планируем начать, нарастив производственные мощности

Рассказывает директор ООО "Саранскабель-Оптика" **Р.Р.Абаев**

DOI: 10.22184/2070-8963.2018.77.8.06.11



Девять лет назад директором завода "Саранскабель-Оптика" был назначен Р.Р.Абаев. За эти годы завод в столице Мордовии, входящий в состав ГК "Оптикэнерго", существенно увеличил свои производственные мощности, вышел на самые передовые позиции на отечественном рынке производства оптического кабеля (ОК), стал одним из ведущих российских экспортеров этой продукции. Предприятие играет роль якорного в промышленном кластере Республики Мордовия "Волоконная оптика и оптоэлектроника". Далеко за пределами Мордовии в профессиональном сообществе получили известность организуемые специалистами завода ежегодные научно-технические конференции (их прошло уже шесть), число участников которых, в том числе зарубежных, растет год от года. Рост спроса на продукцию побудил саранское предприятие произвести очередное расширение производственных мощностей, которое будет сопровождаться освоением новых видов инновационной продукции. Накануне ввода в действие новых мощностей, которые позволят удвоить объем производства, Р.Р.Абаев ответил на вопросы корреспондента "ПЕРВОЙ МИЛИ".

Рашид Рафикович, каким был ваш трудовой путь как руководителя завода?

Трудовую деятельность я начал сразу после школы - торговля, малый бизнес. Но меня всегда привлекала техника. Окончил Электромеханический техникум в Саранске, а затем факультет электротехники

Мордовского государственного университета им. Н.П.Огарева. Занятие бизнесом побудило получить экономические знания, и инженерное образование я дополнил дипломом специалиста по финансам и кредиту в Саранском кооперативном институте. Экономическое образование очень пригодилось в жизни.

На наше предприятие в 2000 году, когда оно только обрело самостоятельность, меня пригласил работать в ту пору директор ООО "Саранскабель-Оптика" (СКО) Михаил Эвирович Боксимер. Так я стал коммерческим директором СКО. В ту же молодую команду я "подтянул" своих друзей-однокурсников по техникуму и университету.

В ноябре 2009 года я был назначен на должность директора ООО "Сарансккабель-Оптика".

ООО "Сарансккабель-Оптика" в 2018 году исполнилось 18 лет. Какие основные этапы развития предприятия Вы могли бы выделить?

Вехами в развитии предприятия мы привыкли считать строительство новых цехов, каждый из которых выпускает разную продукцию.

2000 год был отмечен появлением ООО "Сарансккабель-Оптика" как самостоятельного предприятия. На тот момент в единственном цехе, который сейчас мы уже привычно называем "первым", уже около двух лет шло производство ОК. Первыми видами продукции были кабели для прокладки в грунт, канализацию, в трубы, для подвеса на ЛЭП.

В 2006 году состоялся запуск цеха по производству оптического кабеля, встроенного в грозозащитный трос (кабеля ОКГТ). Этот опыт был первым не только для нас, но и для всей отечественной кабельной промышленности. Старту данного производства предшествовала долгая подготовительная работа по изучению опыта производства такой продукции и ее применения в России.

Прошло еще шесть лет, и мы ввели в эксплуатацию цех по производству оптических кабелей для локальных сетей связи. К ним относятся конструкции Riser, Drop, Flat Drop, Distribution и другие малогабаритные кабели. В том же цехе установлен комплекс импортного оборудования, позволяющий нам самостоятельно производить технологические материалы: линии плакирования стальной проволоки

и волочения плакированной проволоки до нужного диаметра. Стальная проволока, плакированная алюминием, используется для собственного производства ОКГТ, коррозионностойкого грозозащитного троса, а также поставляется на внешний рынок.

Хочу отметить интересную закономерность – спустя еще шесть лет, в 2018 году, мы начали реализацию очередного проекта, который уже близок к старту производства продукции. Завершено строительство четвертого, самого большого по площади цеха СКО, и уже начало поступать оборудование. Запланированный запуск производства будет поэтапным с января по май 2019 года. Я уверен, что очередное наше начинание станет таким же успешным, какими были все предыдущие.

В 2018 году мы планируем произвести не менее 45 тыс. км кабеля. А за 18 лет мы перешагнули рубеж выпуска кабельной продукции в 250 тыс. км.

Даже в недавние годы падения и стагнации российского рынка ОК заводу удавалось наращивать объемы продаж. В чем секрет?

Мы не стоим на месте и не ждем милости от судьбы. Постоянно идет поиск наиболее востребованных рынком конструкций кабелей, а также разработка и внедрение новых видов продукции. Долгое время, при значительном спаде спроса на традиционную "оптику", нас выручало производство ОКГТ.

В течение нескольких лет востребованность этой продукции остается невысокой, но освоение производства прово-

За 18 лет мы перешагнули рубеж выпуска кабельной продукции в 250 тыс. км

Что представляет собой СКО сегодня?

В составе ООО "Сарансккабель-Оптика" уже четыре цеха общей площадью 15 тыс. кв. м. Количество производственных линий – около 40. Число сотрудников предприятия – 300 человек. Около 25% наших работников, как и я, имеют стаж работы в СКО, равный возрасту предприятия или чуть меньше.

дов А и АС позволило нам загрузить простаивающие мощности. Их мы начали изготавливать в 2015 году, изучив рынок и поняв, что на этом можно заработать. Прибыль в этом сегменте, конечно, не слишком велика, но это лучше, чем простаивать. Крутильных мощностей и опыта работы хватало. Производить обычный изолированный провод – это намного проще по сравнению

с более сложным в изготовлении оптическим кабелем. Мы рискнули и попали в точку. Так, в 2016–2017 годах нам удалось получить большой заказ на обеспечение проекта строительства Крымского энергопоста. В общей сложности на эту трассу нами было поставлено 2,5 тыс. т провода АС и 540 км грозотроса ГТ.

Наш секрет прост: не знай покоя, смотри вдаль, слушай вокруг и вникай.

Осуществляют ли специалисты завода техническую поддержку заказчиков?

Мы придаем этому направлению работы большое значение. Специалисты завода осуществляют техническую поддержку заказчиков на всех этапах создания объектов: от стадии основных технических решений проекта, когда оказываются консультации по выбору кабеля и выполня-

на надежность линий связи и электропередачи и соблюдение гарантийных обязательств.

В последнее время усилились маркетинговая активность СКО, в том числе "на выезде". Как это сказалось на динамике продаж?

В последние годы наш маркетинговый блок оживил и дополнил конгрессно-выставочную деятельность. Мы пришли к выводу, что масштабных мероприятий, таких как отраслевые выставки и наша ежегодная конференция потребителей, недостаточно для полного представления ассортимента продукции, новинок производства и направлений нашей деятельности более широкому спектру заинтересованных лиц. Я имею в виду в первую очередь специалистов среднего звена, непосредственно работающих с нашей продукцией, или же применяющих ее в проектах.

находится сегодня большинство строителей и проектировщиков, направить на выставку в Москву или же на конференцию в Саранск представительную делегацию многим просто не под силу. Поэтому нами было принято решение о проведении выездных научно-технических семинаров. В 2017 году их было проведено четыре. Все они были организованы и подготовлены с непосредственным участием наших региональных дилеров и представителей, за что мы им очень благодарны. Итого, в ходе четырех выездных мероприятий мы познакомили с продукцией ГК "Оптикэнерго" порядка 300 человек более чем из 100 компаний. Хочу подчеркнуть, что случайных людей на этих встречах не было. Думаю коллеги, которые по роду своей деятельности постоянно находятся в командировках, встречаясь с заказчиками, согласятся со мной, что традиционный формат встреч требует гораздо больше сил, времени и человеческих ресурсов для такого охвата целевой аудитории. В 2018 году опыт "выездной информационной поддержки" был успешно продолжен.

Трудно сказать, повлиял ли такой подход на динамику продаж напрямую, но итоги года нас порадовали: рост производства и отгрузки заказчикам составил 47% к предыдущему году.

Какие виды продукции, кроме ОК, производит предприятие?

Кроме оптических кабеля и грозотроса, СКО производит, как я говорил, неизолированные провода для ЛЭП. У нас минимальные сроки

Специалисты завода осуществляют техническую поддержку заказчиков на всех этапах создания объектов

ются необходимые для этого расчеты, до стадии монтажа, когда заказчику возможно оказание услуг шеф-монтажа. Высокая квалификация наших специалистов позволяет выполнять консультативно-экспертную оценку качества выполненных проектных и монтажных работ, влияющих

От сформировавшегося у них мнения о качестве продукции завода, об отношении предприятия к заказчику зачастую зависит решение руководства о применении в проектах и на стройках продукции того или иного производителя.

Учитывая сложную экономическую ситуацию, в которой

изготовления благодаря производству катанки на входящем в нашу группу компаний заводе "ЭМ-КАТ". Мощности производства – порядка тысячи тонн провода в месяц.

В наших городах в основном сети связи строятся по опорам городского освещения или контактной сети электротранспорта. Мы предложили решение, основанное на принципе совмещения силовых и оптических кабелей, конструктивно объединив провод СИП-2 или СИП-3 с "оптикой". Это гибридный кабель, который при совершенно незначительном увеличении нагрузки на опоры позволяет обеспечить как передачу электроэнергии, так и связь.

Следующее направление диверсификации нашего продуктового портфеля – производство разного рода элементов и комплектующих для систем добычи нефти и газа. Большинство из них запатентованы или же нами подписаны с заказчиками договора о конфиденциальности. Соблюдая профессиональную этику, о подробностях я рассказывать не буду.

И еще один пример. Уже более восьми лет мы сотрудничаем с АО "ОМЕГА" – ведущим разработчиком и производителем систем распределенного мониторинга технического и технологического состояния объектов. В первую очередь это важно для протяженных трубопроводных транспортных систем нефти и газа. Система обнаружения утечек и контроля активности (СОУиКА) этой компании уже установлена более чем на 5500 км магистральных трубопроводов. СОУиКА построена на основе распределенного волоконно-оптического виброакустического

кабеля-датчика нашего производства. Она способна фиксировать одновременно сотни событий: нарушение целостности трубопровода, движение автотранспорта, проход пешеходов, работу шанцевым инструментом и другие потенциальные опасности.

Наша семья предприятий – это сила, это поиск общих решений и техническая поддержка

Второй блок совместных работ – распределенные волоконно-оптические кабели-датчики изменения температуры для систем мониторинга состояния нефтяных и газовых скважин, в том числе и с большим содержанием сероводорода, пагубно влияющего на оболочку кабеля. Датчики на основе контроля температурного поля в режиме мониторинга скважины обеспечивают измерение практически всех параметров, влияющих на ее безаварийную работу. В этом году проведены тестовые испытания. Результат превзошел наши ожидания и в скором будущем подобные системы начнут устанавливаться в скважины, принадлежащие ведущим нефтегазодобывающим компаниям России. Проявляют интерес к подобным системам и страны Ближнего Востока.

Ваш завод входит в состав ГК "Оптикэнерго". Какие преимущества это дает?

Действительно, мы одна из компаний ГК "Оптикэнерго", самая старшая, самая опытная и в связи с этим наделенная самой большой ответственностью. На нас равняются, нас уважают и нам доверяют. Мы не можем не оправдать этого доверия.

Собственники и руководители нашей Группы компаний, уважаемые Эвир Аврамович Боксимер и Михаил Эвирович Боксимер, ведут очень грамотную политику руководства и взаимодействия. Каждое предприятие имеет план производства и развития, за который отчитывается перед руководством Группы компаний и коллегами, что дает стимул для развития и создает необходимый дух соперничества. Также осуществляется взаимодействие предприятий холдинга по поставке материалов, услуг испытательного центра, комплектованию заказов арматурой.

Да и с моральной точки зрения всегда легче быть не одному. Наша семья предприятий – это сила, это поиск общих решений и техническая поддержка.

Вы упомянули о строительстве новых производственных площадей. С чем связано это решение? Будут

ли выпускаться новые виды продукции?

Прошлым летом завод объявил о строительстве нового цеха. Сезон 2018 года был очень жарким в плане заказов на ОК. Были задействованы все мощности предприятия, но их оказалось недостаточно. Мы делали все возможное, чтобы не подвести наших уважаемых заказчиков по срокам. Конечно, нельзя попросить человека не болеть и успокоить тем, что лекарство будет через неделю, но тем не менее. Мы просили наших партнеров верить в нас и оставаться с нами. Следующий строительный сезон мы планируем начать, значительно увеличив свои мощности по производству ОК. Уже сегодня мы нарастили мощности крутильного оборудования, установив еще одну линию скрутки сигарного типа в действующем производственном цехе.

Мы планируем производство LAN-кабелей и проект по высокотехнологичной переработке алюминия

Кроме того, мы планируем еще два проекта, которые никак не будут связаны с оптикой: это – производство LAN-кабелей и проект по высокотехнологичной переработке алюминия.

Профессионалы сферы локальных сетей (СКС) помнят, что наш завод уже производил

симметричный кабель вплоть до 2009 года, и вот теперь мы снова возвращаемся на этот рынок. Почему?

Аналитиками предполагалось, что к 2000 году произойдет насыщение российского рынка LAN-кабелей, и в дальнейшем объемы их потребления будут снижаться в связи с расширением использования оптических локальных кабелей. Однако, на самом деле падение объемов наблюдалось только в период 2001–2003 годов, а затем начался стабильный, хотя и незначительный рост, прервавшийся в 2009 году из-за мирового финансового кризиса, но затем опять восстановившийся. Сегодня кабели типа "витая пара" внутренней установки (LAN-кабели) занимают значительную часть мирового кабельного рынка. LAN-кабели – единственная группа массовой кабельной продукции в России, где до настоящего

видов: двух- и четырехпарной категории 5е. Мощность первой очереди производства – 3000 км/месяц.

Производственная линия позволяет также выпускать экранированный кабель (FTP) в бронированном и подвесном исполнении (с вынесенным силовым элементом), а также кабель категории 6.

И несколько слов о втором новом проекте. Наше внимание к рынку переработки алюминия и алюминиевых сплавов обусловлено его емкостью и ежегодным быстрым ростом потребления. Есть несколько сегментов этого рынка, где практически полностью отсутствует российское производство. В частности, это сегмент трубок из алюминия и сплавов на его основе для производства холодильного и теплообменного оборудования для всех категорий промышленности. Было принято решение о создании двух производственных циклов на базе немецкого и китайского оборудования. Будут выпускаться два различных типа трубок с разными технологиями изготовления: сварные плоскоовальные трубки из многослойного алюминия и круглые и микроканальные экструзионные тонкостенные трубки из алюминия и сплавов.

Основные потребители такой продукции – производители торгового и промышленного холода, автомобиле- и судостроение, солнечная энергетика, мебельное производство.

Организация производства LAN-кабелей потребует специального измерительного оборудования?

Да. Мы уже приобрели за более чем 115 тыс. долл. одну

из лучших на рынке автоматическую измерительную систему для тестирования таких кабелей AESA VEGA со встроенным векторным сетевым анализатором производства специализированной швейцарской компании AESA Cortaillod. Она предназначена для контроля параметров LAN-кабелей вплоть до категории 7A. Наши инженеры-измерители прошли обучение у специалистов компании-изготовителя.

Работает ли предприятие на экспорт?

Доля экспорта значительно выросла в этом году. В общем объеме выпуска продукции она составила 12%, тогда как в 2017 году этот показатель был всего 2%. Изготовлено и отгружено свыше 5 тыс. км кабеля на сумму более 300 млн руб.

Также увеличилось и число стран, куда поставлялась наша продукция. Среди новых – Азербайджан, Латвия, Словения. Первое место по доле в нашем экспорте занимает Республика Беларусь, второе – Армения, замыкает тройку лидеров Казахстан.

С какими производителями оптического волокна сотрудничает завод?

Традиционно и по умолчанию завод использует в своем производстве волокно компании Corning. В основном кабели производятся из волокна новейшего поколения Corning SMF-28 Ultra с улучшенной устойчивостью к изгибу и с минимальным затуханием. Также мы используем российское одноименное волокно саранского завода "Оптиковолоконные Системы", входящего вместе с нами в состав республиканского кластера "Волоконная оптика и оптоэлектроника". Нареканий по качеству данного

волокна у нас нет. Планируем продолжать сотрудничество с коллегами по кластеру.

Ведется ли работа по импортозамещению используемых для производства материалов?

Мы считаем эту работу важной и сегодня используем часть материалов российского производства, такие как оптическое

волокно, проволока, межмодульный гидрофобинол, лавсановые нити, блоксополимер, некоторые виды полиэтилена. Эти материалы составляют порядка 20% в составе ОК. Почти 80% материалов приходится на импорт.

Такая ситуация характерна для всех российских производителей. Ее не удастся сдвинуть даже на государственном уровне. Было выпущено постановление Правительства РФ, согласно которому к 2018 году текущее соотношение материалов в оптическом кабеле – 20/80 – должно было поменяться на обратное, то есть 80% материалов должно было стать российскими. Однако чуда не произошло, да и не могло произойти. Известные всем объемы переработки волокна и, соответственно, изготовления оптического кабеля в России ничтожно малы по сравнению с другими странами. При таком объеме

Какие задачи завод ставит на 2019 год?

Задачи уже поставлены нашей управляющей компанией. Рост производства должен составить как минимум 10%, максимум не оговаривается. Чтобы соответствовать этим задачам, мы будем расширять рынки сбыта, оставаться верными качеству выпускаемой продукции, осваивать новые производства. Уверены, что наша работа по диверсификации даст свои положительные результаты, и мы сможем заявить о себе и как о высокотехнологичном переработчике алюминия, и как о производителе LAN-кабеля, востребованного в России. Мы верим в свои силы и готовы к дальнейшим победам.

Спасибо за увлекательный рассказ.

С.Р.Абаевым беседовал
С.А.Попов

В общем объеме выпуска продукции доля экспорта составила 12%