

# ПУТЬ ЛИДЕРА:

проверено временем,  
доказано практикой



*Рассказывает генеральный директор  
ОАО "Одескабель"  
Д.В. Иоргачев*

Одесский кабельный завод (ОАО "Одескабель") еще со времен СССР играл одну из основных ролей в сфере производства телекоммуникационных кабелей. Безусловный лидер в области телефонных кабелей, завод почти четверть века назад освоил выпуск волоконно-оптических кабелей, даже производил оптическое волокно. Предприятие продолжает успешно развиваться, не просто осваивая новые для себя направления, но и занимая в них лидирующие позиции.

Сегодня "Одескабель" и Россия разделены государственной границей. Тем не менее, этот производитель интересен многим участникам рынка телекоммуникаций нашей страны. Об основных направлениях и принципах работы предприятия, о тенденциях рынка – наш разговор с генеральным директором ОАО "Одескабель" Дмитрием Васильевичем Иоргачевым.

## Дмитрий Васильевич, кратко расскажите о деятельности ОАО "Одескабель".

Одесский кабельный завод (ОКЗ) – это предприятие с давно сложившимися традициями, в апреле 2011 года заводу исполнится 62 года. С момента создания в 1949 году и по сей день завод ориентирован – и будет ориентироваться – на производство кабелей для телекоммуникаций. Изначально ОКЗ выпускал медные кабели связи. В целом 40% телефонных кабелей в России – производства Одесского кабельного завода. Весь метрополитен использовал именно одесские телекоммуникационные кабели. "Лентелефонстрой", "Мостелефонстрой" – все они были прямыми потребителями нашей продукции. Одно время завод был монополистом по производству телефонного кабеля емкостью до 2400 пар. Причем продукция Одесского кабельного завода всегда отличалась стабильным качеством.

Но времена меняются, а вместе с ними – и запросы связистов. Медные телефонные кабели уходят в прошлое, им на смену приходит волоконно-оптический кабель (ВОК). Поскольку ОКЗ всегда стремился к новому и совершенному, еще в бытность СССР он был выбран как первый советский завод, где в 1986 году было установлено оборудование по производству ВОК. В то время у нас не было опыта, но были достаточно квалифицированные специалисты, инженерно-технический персонал, который с честью справился с задачей и запустил производство ВОК.

Примечательно то, что тогда мы сами производили оптическое волокно, у нас были установлены башни по его вытяжке. Кроме Одесского кабельного завода, никто в СССР оптическое волокно не выпускал. В этом отношении мы, как говорят в Одессе, были в двух ипостасях – первыми и последними. Сегодня, к сожалению, ОКЗ оптическое волокно не производит, закупая его в Японии, США и в странах Европы.

Одесский кабельный завод выступает серьезным производителем ВОК с 20-летним опытом. Мы выпускаем практически всю гамму этой продукции, за исключением кабелей, встроенных в грозотрос. Все остальные кабели

– магистральные, зоновые, экранированные, бронированные стальной броней, проволоочной броней, подводные, подземные, для укладки в канализацию, внутриобъектовые – наш завод поставляет на рынок, в первую очередь – в страны СНГ. Последние 11 лет мы работаем в основном с ОВ Fujikura. И за все это время не было никаких проблем ни по качеству, ни по срокам поставки, ни по цене. Некоторые клиенты просят изготовить кабели на ОВ других фирм – Corning, Draka и др. Для таких клиентов мы специально покупаем ОВ нужных им производителей, хотя все эти оптические волокна практически одинаковы и особых проблем сращивания ОВ разных компаний сегодня нет. Отмечу, что все сети "Укртелекома" построены только на нашем кабеле. Ни метра кабеля со стороны этот крупнейший в Украине оператор связи за все годы существования не брал. Разумеется, рекламаций никогда не было.

Сегодня "Одескабель" производит около 200 тыс. км ВОК в год, в 2006–2008 годах мы достигали объемов 350 тыс. км.

Работая на рынке ВОК, мы занимаемся не только собственно кабелем, но и поставками всей необходимой для работы с ним инфраструктуры – пигтейлы, патчкорды, муфты, элементы активного оборудования. Часть из них мы покупаем, часть производим сами. В результате мы можем отгрузить нашим клиентам не только ВОК, но и полный комплект волоконно-оптического оборудования.

Со временем рынок требует новых решений. С 2001 года Одесский кабельный завод начал производство LAN-кабелей (витой пары), т.е. кабелей для структурированных кабельных сетей (СКС). И сегодня "Одескабель" лидирует по количеству и номенклатуре производимых LAN-кабелей в странах СНГ. Помимо стандартных 2- и 4-парных LAN-кабелей для внутренней и наружной прокладки мы выпускаем многопарные LAN-кабели на 8, 10, 12, 16, 24, 25, 32, 50 и 64 пары, считая это направление одним из наиболее перспективных.

Мы остаемся лидерами по производству медных телефонных кабелей, хоть и снизили их выпуск

в 10 раз. Но технология сохранена, и ОКЗ производит эти кабели для задач эксплуатации и ремонта.

Высокое качество продукции ОАО "Одескабель" подтверждено испытаниями в международных специализированных лабораториях. На нашем заводе, одном из немногих, разработана, внедрена и действует интегрированная система менеджмента по четырем международным стандартам, а именно: система менеджмента качества по ISO 9001:2008, система экологического управления по ISO 14001:2004, система управления гигиеной и безопасностью труда по OHSAS 18001:2007 и система социальной ответственности по SA 8000:2008.



Оборудование для тестирования многопарных LAN-кабелей

Еще одно подтверждение качества нашей продукции – победа в национальном этапе международного Конкурса на соискание премии СНГ за достижения в области качества продукции и услуг (2008). Конкурс проводился под патронатом Кабинета министров и Центра стандартизации и метрологии Украины. Решением Экономического совета Содружества Независимых Государств от 11.12.2009 г. ОАО "Одескабель" присуждено звание дипломанта Премии СНГ за достижения в области качества продукции и услуг. Определение победителей производилось на основе глубокого изучения объективных показателей деятельности предприятий по европейским моделям и методам оценок, выставленных независимыми высококвалифицированными экспертными комиссиями из девяти стран Содружества.

Соотношение цена/качество выпускаемой продукции на про-

тяжении последних лет является основной стратегией конкурентоспособности ОАО "Одескабель" на рынке СНГ.

**Помимо телекоммуникационных кабелей, предприятие выпускает и силовые кабели электропитания. Почему было выбрано это направление?**

Действительно, в 2007–2008 годах существенные средства были инвестированы в развитие производства силовых кабелей электропитания. Это была отчасти вынужденная мера. Ведь спрос на традиционные медные кабели упал на порядок – телефонные кабели используются только службами эксплуатации для ремонтных нужд. Перед нами встала дилемма: либо увольнять больше половины работников (а всего на заводе около 1000 сотрудников), либо придумывать им новую задачу. Но массовые увольнения – едва ли правильный шаг. Поэтому мы диверсифицировали свое производство, открыв новое направление. Сегодня ОКЗ производит силовые кабели среднего напряжения (до 20 кВ) с медными и алюминиевыми сердечниками, причем на основе перспективной технологии с изоляцией из силаносшиваемого полиэтилена.

Силовые кабели для нас – новое направление. Рынок достаточно сложный, поскольку в Украине сегодня более 60 заводов производят силовую кабель. Но только

четыре из них оснащены достаточно совершенным оборудованием, которое позволяет выпускать современный силовой кабель. Поэтому мы находимся в состоянии жесткой конкурентной борьбы с теми, кто использует старую технологию. Надеемся, что новая технология на практике докажет свои достоинства. Время покажет, было ли ошибкой открытие нового направления, но сегодня этот рынок для нас представляет определенный интерес.

Еще одно важное для нас направление – производство нагревательных кабелей. Мы предлагаем совершенно новый, экологически чистый способ обогрева – электрообогрев. Для этого мы на протяжении последних 4–5 лет работаем над конструкцией электронагревательного кабеля. Сегодня они успешно нами освоены и востребованы рынком. Например, в Украине наш нагревательный кабель использовался при строительстве восьми футбольных полей, в том числе на центральном стадионе страны "Олимпийский" в Киеве.

Развитые страны – США, Япония, ряд европейских стран – давно используют электроаккумуляционный обогрев в качестве источника отопления. В Европе более 60% офисов, зданий и сооружений обогреваются таким способом. В Японии электрообогревательные кабели используются еще чаще. В России такие кабели

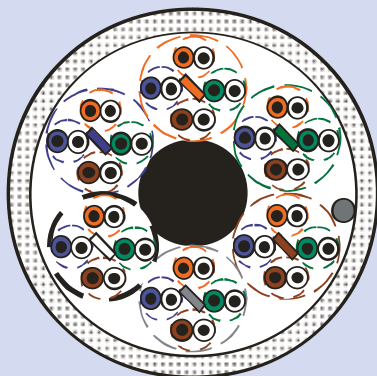
используются в 2%, на Украине – гораздо реже. Но ведь Украина с огромным трудом решает вопросы закупки газа и других углеводородов. При этом у нее избыток электроэнергии. Почему не использовать этот ресурс для обогрева зданий? Во-первых, это гораздо дешевле, чем покупать газ, греть воду и потом эту воду с большими потерями куда-то подавать. Кроме того, далеко не везде возможна централизованная поставка тепла, особенно в сельской местности.

Единственная проблема при электрообогреве, которая в ближайшее время не будет решена, – при использовании электронагревательного кабеля возрастает энергопотребление, поэтому необходимо улучшить состояние электрических сетей в целом. Зимой в стране начинается всеобщее отключение жилых массивов, требуется реконструкция всей энергосети. Это время и деньги, но подобные инвестиции будут оправданы, поскольку в данном направлении движутся все развитые страны.

**Если говорить о телекоммуникационном направлении, какие типы кабелей наиболее приоритетны для предприятия?**

Безусловно, наш главный конек – волоконно-оптические и LAN-кабели. Если говорить о ВОК, то по типу конструкции можно выделить два вида кабеля – магистральные и внутриобъектовые. До недавнего времени приоритетны-

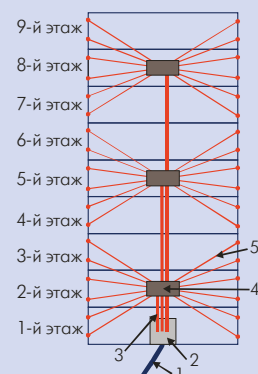
Одна из особенностей многопарных LAN-кабелей ОАО «Одескабель» заключается в том, что сердечник формирует-



**Рис.1.** Конструкция 24-парного кабеля производства ОАО «Одескабель»

ся из пучков обычных 4-парных кабелей с парами стандартной идентификации. Так, 24-парный кабель состоит из шести 4-парных пучков, каждый из которых дополнительно маркируется лентой индивидуальной расцветки, чтобы монтажник мог без труда идентифицировать пары (рис.1).

Рассмотрим формирование сети в жилом здании по технологии FTTB (fiber to the building) (рис.2). Данная технология подразумевает, что к зданию подведен магистральный ВОК, а вся разводка внутри здания производится медными LAN-кабелями. В здании девять этажей, на каждый этаж приходится по четыре квартиры (абонента).



- 1 – волоконно-оптический кабель,
- 2 – распределительный узел с активным оборудованием,
- 3 – многопарные 24-парные кабели категории 5 в стойке парадной,
- 4 – распределительная коробка на этаже,
- 5 – 2-парный абонентский кабель категории 5

**Рис.2.** Схема построения сети в жилом здании по технологии FTTB с использованием многопарных кабелей



ми для нас были именно магистральные ВОК, поскольку политика государства заключалась в создании глобальной сети – как внутри городов, так и между ними. Этот этап строительства завершен, все главные магистрали построены. И сегодня основной упор делается на построение распределительных сетей, включая внутриобъектовые сети. Стали актуальными технологии построения пассивных оптических сетей по технологиям FTTB/FTTN. И тут на первый план выходят медные кабели на основе витой пары – LAN-кабели.

Сегодня не прекращаются дискуссии: что лучше на последнем метре – витая медная пара или оптическое волокно. То, что в идеале ОВ должно быть доведено до квартиры, не вызывает сомнения ни у кого. Перспективность этого направления также очевидна. Однако чтобы удешевить проект и быстро развернуть сеть, сохраняя высокую скорость передачи данных, достаточно подвести ВОК к дому, а дальше медным LAN-кабелем дойти до абонента (технология FTTB). И если, скажем, в Японии или Китае в большинстве проектов ОВ доводится до точек подключения абонентов, то в Украине доля таких подключений – лишь 4–6% (в Одессе – 5–6%), все остальное – медь. Поэтому с развитием технологии широкополосного доступа потребность в LAN-кабелях какое-то время будет активно расти.

При переходе телекоммуника-

ционного мира на широкополосный доступ мы вовремя сориентировались, организовав в 2001 году производство LAN-кабеля. Подчеркну, одними из первых в СНГ. И сегодня это направление для нас приоритетно.

**Направление LAN-кабелей оказалось столь перспективным, что потребовало создания фактически нового направления для завода?**

ОКЗ является членом ряда профессиональных ассоциаций, таких как "Электрокабель", "Интеркабель", Международной федерации производителей кабеля ICF и др. Мы достаточно хорошо знаем ситуацию на рынке кабельной продукции и прогнозы ее развития. По ряду оценок сегодня только рынок России потребляет 1–1,2 млн. км LAN-кабеля в 4-парном эквиваленте, рынок Украины – около 150 тыс. км. В то же время, в 2009 году все кабельные заводы стран СНГ произвели около 100 тыс. км такого кабеля. Это огромный рынок потребления, который мы своими мощностями не в силах обеспечить. ОКЗ по итогам 2010 года выпустил 45–48 тыс. км LAN-кабеля в 4-парном эквиваленте. Сегодня мы удваиваем объем выпуска, для этого закуплено оборудование, около 70% его уже смонтировано и запущено. В декабре на новом оборудовании произведена первая партия кабеля. В следующем году мы гарантируем выпуск 100 тыс. км LAN-кабеля, с

возможностью увеличения этого показателя до 200 тыс. км. По итогам 2011 года будут ясны дальнейшие планы.

Таким образом, на ближайшие три года в структуре бизнеса предприятия основным направлением определено производство LAN-кабелей. Сегодня ОАО "Одескабель" – лидер по производству медных LAN-кабелей категорий 3, 5, 5E и 6, экранированных и неэкранированных. Это подтверждено как объемами (больше нас никто не производит), так и качеством продукции. Мы прогнозируем, что подобная ситуация сохранится как минимум три года, максимум – пять–семь лет. Полагаю, далее доминирующие позиции займут технологии прокладки ОВ в квартиру. И "Одескабель" работает над тем, чтобы к этому сроку внутриобъектовые ВОК в структуре нашего производства заняли то место, которое сегодня занимают LAN-кабели.

**В чем особенность производства LAN-кабелей на Одесском кабельном заводе?**

Можно выделить два основных сегмента рынка LAN-кабелей – структурированные кабельные системы (СКС) и сегмент телекоммуникаций. Основные потребители в сегменте СКС – интеграторы и интеграторы, которые прокладывают кабельные системы в офисных помещениях и подобных

В стояке здания находится три 24-парных кабеля, каждый из которых обслуживает 12 квартир, т.е. на каждые три этажа приходится одна распределительная коробка. Соответственно, многопарные кабели имеют различную длину. От каждой распределительной коробки в квартиру абонента прокладывается 2-парный абонентский кабель категории 5. Таким образом, каждый абонент получает гарантированный доступ в Интернет со скоростью 100 Мбит/с по технологии Fast Ethernet. При таком построении сети гораздо быстрее и проще проложить многопарные кабели один раз

и при необходимости подключать абонентов, чем каждый раз протягивать от распределительного узла 2- или 4-парные кабели.

Весьма важна и упаковка для малопарных LAN-кабелей. На ОАО "Одескабель" применяется технология бескатушечной упаковки кабеля в коробку типа REELEX 2 (рис.3). Такой тип упаковки отличается тем, что вывод кабеля расположен сверху коробки и имеет больший диаметр, тогда как большинство производителей используют традиционную упаковку с выводом сбоку коробки. Такая технология упаковки позволяет избежать ряда неприятнос-



**Рис.3.** Упаковка LAN-кабелей производства ОАО «Одескабель»

тей при монтаже – при отмотке из коробки кабель не застрянет даже при образовании петель, отматывается он гораздо легче, монтажник всегда без особых усилий сможет вернуть остаток кабеля обратно в коробку.

объектах. Такие системы должны полностью соответствовать международным стандартам. Сегмент телекоммуникаций является более специализированным, так как здесь основное требование – возможность передачи данных, по крайней мере, по протоколу Fast Ethernet (100 Мбит/с). Основные потребители LAN-кабеля в этом сегменте – операторы связи и интернет-провайдеры. Если рынок СКС, под влиянием кризиса, переживает нелегкие времена, то ситуация в сфере телекоммуникаций прямо противоположная, доля данного сегмента постоянно увеличивается и, по нашим оценкам, в структуре продаж LAN-кабелей составляет порядка 80%.

Продукция ОАО "Одескабель" представлена в обоих сегментах. В сегменте СКС мы предлагаем кабели под торговыми марками ОК-net и ОК-NET Premium, на них предоставляется 25-летняя гарантия и техническая поддержка. ОКЗ выпускает полный спектр кабелей для СКС – это кабели для внутренней прокладки в оболочках из ПВХ и безгалогенные кабели с низким выделением дыма при горении (LS0H) категорий 5E, 6 и 7 в исполнении U/UTP, F/UTP, SF/UTP, U/FTP и S/FTP.

Для сегмента телекоммуникаций разработаны и поставляются кабели под конкретные требования заказчика. Наиболее популярны 2- и 4-парные кабели, а также многопарные кабели для внутренней и наружной прокладки категорий 3, 5 и 5E в исполнении U/UTP и F/UTP, в том числе кабели с тросом для подвески на опорах и столбах, а также всевозможные комбинированные кабели. В общей сложности ОАО "Одескабель" производит порядка 100 различных конструкций LAN-кабелей.

Из наших последних разработок следует отметить многопарные кабели категории 5 для сегмента телекоммуникаций, которые позволяют быстро развернуть сеть на объекте (в доме) в случае использования технологии FTTB.

Кроме того, производится более 30 разных конструкций многопарных LAN-кабелей различной парности (8, 10, 12, 16, 24, 25, 32, 50 и 64 пары) для внутренней и наружной прокладки в исполнении U/UTP и F/UTP.

Отдельное внимание следует уделить качеству продукции ОАО "Одескабель". При производстве используются только высококачественные материалы и оборудование западноевропейского производства, кабель проходит тщательный контроль. Для тестирования LAN-кабелей используется современное высокоточное оборудование швейцарской фирмы AESA Cortailod. Так, малопарные 4-парные кабели могут тестироваться в диапазоне частот до 1,5 ГГц, что соответствует требованиям, предъявляемым к кабелям категории 8. Кроме того, специальное коммутационное оборудование позволяет проверять многопарные кабели в частном диапазоне до 350 МГц. Это означает, что все многопарные кабели категории 5 производства ОАО "Одескабель" тестируются в полном соответствии с требованиями международных стандартов. Напомним, что в многопарных кабелях наиболее критичны суммарные переходные помехи на ближнем конце (PS NEXT), и именно такое оборудование позволяет оценить их уровень.

#### **Какова структура потребления телекоммуникационных кабелей ОАО "Одескабель"?**

В целом на рынок Украины поставляется 70% нашей продукции. Остальное идет на экспорт, в основном в страны СНГ (Россия, Молдова, Беларусь, Казахстан, Азербайджан, Грузия). В небольших объемах кабель поставляется в Польшу и в страны Прибалтики.

Если говорить о ВОК, то в Украине доля ОКЗ составляет 60-65%. Еще три-четыре года назад она была значительно больше. Но сегодня появился второй производитель ВОК. Не стоит забывать, что со вступлением Украины в ВТО открылись все границы, и нет никаких пошлин для ввоза на ее территорию продукции, в том числе – кабельной. На нашем рынке появился и китайский, и турецкий, и европейский, и американский ВОК, что создает немалую конкуренцию.

Кроме того, сегодня в Украине основной оператор проводной связи – "Укртелеком". Естественно, он является и законодателем мод в

области применения кабелей для широкополосной связи. К сожалению, 2009 и 2010 годы были для "Укртелекома" не самыми лучшими в плане модернизации и развития. Если в 2008 году "Укртелеком" потреблял кабелей на сумму 170–180 млн. гривен (включая традиционные медные кабели и ВОК), то в 2009 году – примерно на 60 млн., в 2010 году и того меньше. Планы 2011 года нас обнадеживают, причем 75–80% предполагаемого к потреблению кабеля – это LAN-кабель для широкополосного доступа, от 2 до 64 пар.

В целом, если сравнивать рынки Украины и России в области телекоммуникаций, то в РФ достаточно силен административный ресурс, поддерживающий производителей кабелей. У нас работает только рынок. Никакие органы власти не участвуют в формировании и развитии телекоммуникационного сектора. Нет "руководящей и направляющей роли" – присутствует чисто коммерческий интерес.

В Россию наши поставки ВОК незначительны, хотя мы и рассматриваем этот рынок как потенциальный как для внутриобъектового, так и для магистрального кабеля. Еще два года назад работать на рынке РФ было очень тяжело из-за высокой конкуренции. Но сегодня все российские заводы загружены заказами на ВОК, зачастую на 4–5 месяцев вперед. В России рост телекоммуникационного сектора столь бурный, что уже не хватает собственных мощностей. В результате у нас появляется возможность продавать свой кабель на российский рынок. Тем более что у нас сохранились давние связи в телекоммуникационном секторе России, Одесский кабельный завод хорошо известен, и на российском рынке у нас есть определенные перспективы.

Очень тяжело конкурировать на российском рынке в области внутриобъектового ВОК. До 2008 года в этом направлении мы на 100% работали на рынке Украины, где закупочные цены были выше, чем в России. Сегодня появились другие поставщики кабеля, цена упала, и для нас Украина уже не приоритетна с точки зрения цены, появляется возможность и потребность осваивать и российский рынок.

### **Будет ли развиваться экспорт вашей продукции в Европу?**

Если цена на кабель будет падать, а такая тенденция в России просматривается, особенно если она вступит в ВТО и исчезнут все ввозные пошлины, у нас останется только один путь – на Запад. Технологически мы готовы обеспечить нужное качество кабеля для Европы. Другое дело, что нас там никто не ждет – равно как и всех других. Но мы ведем соответствующую работу: уже поставлены первые партии кабеля, западные компании проявляют к ОКЗ интерес и, в ближайшее время, надеемся, рынок дальнего зарубежья для нас откроется. Прежде всего, в области LAN-кабеля.

### **Насколько сильна конкуренция со стороны китайских и турецких производителей?**

Китайские производители давят на нас ценой. Но за счет чего? Прежде всего, в их дешевых LAN-кабелях используется не чистая медь, а биметаллический проводник – покрытый медью стальной (ССС) или алюминиевый сердечник (ССА). Но, во-первых, у нас

просто нет подобного материала. Кроме того, применение подобных материалов фактически означает сокращение площади сечения медного проводника, что не может не сказываться на электрических и эксплуатационных параметрах кабеля. Поэтому конкурировать с Китаем по ценам совершенно нереально. Единственный путь – доказывать преимущество своего кабеля. Доказывать, что медные кабели обладают лучшими техническими характеристиками. Почему Китай поставляет кабель в столь больших масштабах? Ведь мало кто из потребителей измеряет полный набор параметров кабеля, очень важных для качества предоставляемых абонентам услуг. Мы измеряем 30 характеристик LAN-кабеля и гарантируем, что каждая из них соответствует тому, что написано в технических условиях на кабель. На заводе для этого есть все необходимое контрольно-измерительное оборудование и сертификационный центр, который подтверждает заявленные характеристики продукции.

Аналогична ситуация и с турецким кабелем. Правда, тут

обобщать нельзя. Одно дело – продукция завода, построенного немецкой фирмой, и совсем другое – завод, построенный без участия стран Евросоюза. Разумеется, для нас это опасные конкуренты. И бороться с ними можно, только выпуская наиболее современную и качественную продукцию.

Проверено временем, доказано практикой, что ОКЗ производит кабель, соответствующий международным стандартам и техническим требованиям. По-другому мы работать не можем. Поэтому у нас сегодня нет проблем с загрузкой.

### **Но ведь при покупке кабеля зачастую ориентируются именно на цену. Как вы решаете эту проблему?**

Мы выпускаем продукцию, по своим параметрам соответствующую всем международным требованиям. И документально подтверждаем это. Поэтому мы не собираемся конкурировать с кабелем, выпущенным с отклонениями от требований стандартов. Мы просто объясняем заказчикам, в чем такой кабель не соответствует



международным спецификациям и запросам потребителей.

Это уже не вопросы рыночной конкуренции. Например, в области силовых кабелей некий поставщик продает кабель с объявленным диаметром токопроводящей жилы 2,5 мм, а замеры показывают, что ее диаметр – 1,8 мм. Разве можно с таким конкурировать? Остается только просвещать заказчиков.

Мы никогда не скажем, например, что наш ВОК дешевле китайского. Но если клиент хочет ОВ от Fujikura, требует обеспечить определенное разрывное усилие, хочет, чтобы диаметр модуля был не менее 2,2–2,4 мм, с заполнителем (а не 1,6–1,8, как у китайского кабеля) – ему необходимо за все это платить. Конечно, ОВ будет работать в кабеле вообще без меж- и внутримодульного заполнителя. Но недолго. Мы же даем 25 лет гарантии, соответственно, должны соблюдать все технические требования, которые предъявляются к кабелю.

Я всегда говорю клиенту, который приезжает за ВОК и просит "подешевле": "Хорошо, но вы согласны на индийское ОВ? Если нужно дешевле, сделаем на индийском. Но японского качества Fujikura тут уже нельзя гарантировать". Разумеется, мы не говорим про все китайские или индийские компании. В том же Китае есть заводы, построенные и европейскими, и японскими производителями ВОК, некоторые заводы производят очень хороший кабель. Но он не может быть дешевым. В массе же своей китайский кабель далек от идеала.

Конечно, коммерческие службы должны работать над удешевлением продукции. Если менеджмент настроен на воровство посредством закупок материалов по завышенной стоимости, завод никогда не уложится в нормальную цену, и от него отвернется потребитель. Необходима комплексная работа коммерческих и технологических служб, а также административного управления.

Мы считаем себя современным производителем с современными требованиями и не хотим сравнивать себя с производителями кабеля с низким уровнем технологии и оснащенности.

## **Не станет ли решением проблемы низкокачественного кабеля введение государственных стандартов и требование сертификации кабельной продукции?**

Это – путь, который не ограждает нас от ввоза некачественной продукции. Ведь любой импортер сертифицирует определенную партию. Что мешает подготовить специальную партию кабеля к сертификационным испытаниям, с соблюдением всех технологических требований? Такой кабель будет полностью соответствовать всем нормам, пройдет сертификационные испытания и получит сертификат. Но где гарантия, что производитель и дальше будет соблюдать технологию, использовать дорогие высококачественные материалы? Поэтому все ограничения, связанные с сертификатами, с аудитом – это маленький инструмент, который, якобы, позволяет защитить потребителя от плохого производителя. Нас такой подход не спасет. Нужна постоянная работа производителя кабеля с теми, кто будет этот кабель монтировать и эксплуатировать. Это – единственный путь к успеху, других не существует.

## **Не рассматриваете ли вы в более отдаленной перспективе вопросы производства собственного ОВ?**

Мы считаем себя большим заводом, но эта задача не для нас. Чтобы производство ОВ было рентабельным, нужно потребление от 1,5 до 2 млн. км ОВ в год. Да, на ОКЗ сохранились башни для вытяжки ОВ. Но оптическое волокно – чрезвычайно наукоемкий продукт, который постоянно совершенствуется. Сегодня достигаются такие механические и оптические характеристики ОВ, о которых мы раньше и думать не могли. Чтобы успевать за всеми новшествами, необходимы огромные вложения. Например, компания Corning вкладывает в развитие до 500 млн. долл. в год. Мы не можем себе такого позволить. Даже Украина в целом не имеет возможностей для таких инноваций. Поэтому я очень надеюсь на развитие российского проекта по производству ОВ. Россия сегодня перешагивает порог в 2 млн. км ОВ в год, ей это уже нужно. А в Украине подобного рынка нет. Мы потребляем 400–500 тыс. км ОВ в

год, ради них нет никакого смысла организовывать собственное производство.

## **Но ведь и сам кабель – это достаточно сложный и наукоемкий продукт?**

Действительно, это очень сложная технология. Конечно, наш научно-технический отдел не занимается разработкой принципиально новых конструкций кабелей – основные конструкции общеизвестны. Но мы анализируем все новое, что сегодня появляется в мире, и адаптируем базовые конструкции к нашим природным условиям, к требованиям по температурному режиму, по условиям прокладки. Приходится учитывать и специфику наших строителей, которые не всегда могут точно соблюдать рекомендации производителей кабеля. Специалисты завода участвуют в семинарах, конференциях, выставках, они в курсе всех современных тенденций. И все новое, что возможно применить на нашем оборудовании, в наших условиях, мы используем.

Технологически завод "Одескабель" готов удовлетворить практически любые потребности рынка Украины и стран СНГ. А качество нашей продукции никогда не ставилось под сомнение, наш кабель проложен под Красной площадью, в метрополитенах столиц стран СНГ, на многих АЭС и ТЭЦ.

Одесский кабельный завод всегда был и остается лидером – начиная от телефонных кабелей (даже в 2005 году мы занимали 30% рынка медных телефонных кабелей в СНГ) до освоения ВОК. Сегодня мы лидируем в СНГ по производству LAN-кабелей – как по номенклатуре, так и по объемам производства. Развиваются новые направления, такие как силовые и нагревательные кабели. Уверен, так будет и впредь. Мы всегда готовы к будущему, потому что сами его создаем.

**Спасибо за содержательный рассказ. Желаем руководству и коллективу ОАО "Одескабель" успехов во всех новых проектах и сохранения достигнутых лидирующих позиций.**

С Д.В. Иоргачевым беседовал  
И.В. Шахнович