КАБЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В САРАНСКЕ: акцент на качество

С. Попов

DOI: 10.22184/2070-8963.2019.79.2.12.18

Седьмая ежегодная научно-техническая конференция ООО "Саранскабель-Оптика", входящего в ГК "Оптикэнерго", в этом году получила новое название "Эволюция оптических кабелей: акцент на качество", четко отразившее проходившую красной нитью через многие выступления главную тему. Состоявшееся в столице Республики Мордовия в Технопарке "Мордовия" событие в очередной раз увеличило (до более чем 120 человек) количество участников, что не удивительно: партнерам одного из лидеров рынка производства оптического кабеля было особенно интересно узнать о новых возможностях завода в связи с очередным расширением производственных мощностей.

Традиционные февральские конференции партнеров завода "Саранскабель-Оптика" (СКО), являющегося одним из лидеров российского рынка производства оптического кабеля (ОК), давно перешагнули региональный масштаб. Это касается и географии участников (было представлено 27 регионов России, а также города ближнего зарубежья: Алма-Ата, Баку, Брест, Ереван, Минск), так и выступавших. Впервые приехали гости из Азербайджана и Армении. Наряду с руководителями и ведущими специалистами предприятия-организатора в этом году с докладами выступили ведущие специалисты штаб-квартиры "Ростелекома", московских компаний "ТрансПроектИнжиниринг" и "ОптоМониторинг".

В минувшем году СКО увеличил объем продажи продукции на 57% (в 2017 году рост этого показателя составил 30%). Следом выросло и число гостей научно-технической конференции – примерно на 20%.

Мероприятие по установившейся традиции началось с экскурсии по промышленным предприятиям ГК "Оптикэнерго", где о своем производстве, новинках и достижениях рассказывали наряду с ведущими специалистами ООО "Саранскабель-Оптика" сотрудники заводов "Сармат", "ЭМ-КАБЕЛЬ", "ЭМ-КАТ", "ЭМ-ПЛАСТ", Испытательного центра "Оптикэнерго". Более 35% всех участников побывали на такой экскурсии впервые. Гости также узнали, что транспортно-экспедиторские услуги по доставке заказчикам продукции выполняет собственное предприятие холдинга – ООО "Автотранс-Саранск".

Интересно отметить, что многие из 19 компаний холдинга "Оптикэнерго" осуществляют производственную кооперацию, что делает их продукцию еще более конкурентоспособной на рынке. К примеру, алюминиевую катанку и катанку из алюминиевого сплава для производства грозотросов и проводов АС заводу "Саранскабель-Оптика" поставляет "ЭМ-КАТ". "САРМАТ", совместное российско-испанское предприятие по производству спиральной арматуры и виброгасителей, использует стальную проволоку, плакированную алюминием, изготовленную СКО и "ЭМ-КАБЕЛЬ". Добавим в связи с этим, что при изготовлении продукции "САРМАТ" использует получаемый от испанского соучредителя клей, не имеющий аналогов в России.

Логично, что в экскурсионной части события особое внимание было уделено демонстрации производственных процессов в цехах СКО, число которых в конце 2018 года увеличилось

Э.А.Боксимер – учредитель завода "Саранскабель-Оптика"

до четырех. Завод обладает самым большим среди специализирующихся на ОК российских заводов парком крутильных машин – их восемь. Недавно введена в строй третья по счету линия по окраске оптического волокна. Предприятие использует в своем производстве волокно двух поставщиков – компании Corning и расположенного в Саранске завода "Оптиковолокonné системы", которое совместно с СКО входит в состав республиканского промышленного кластера "Волоконная оптика и оптоэлектроника".

Важная отличительная черта СКО, выделяющая его среди большинства других российских предприятий по выпуску ОК, – наличие первого и крупнейшего в стране цеха по производству кабелей, встроенных в грозозащитный трос, – ОКГТ. Как напомнили специалисты завода, во многих случаях применение ОКГТ – единственный способ организации проводной связи. При этом кабель, встроенный в трос, не вносит никакой дополнительной нагрузки на высоковольтные линии электропередачи. Принципиальное отличие оптических модулей, используемых в ОКГТ, – защита волокон не полимерной, а сварной трубкой из нержавеющей стали с жестко контролируемым содержанием никеля. Завод поставляет на рынок и грозозащитные тросы ГТ, а также неизолированные провода для воздушных ЛЭП.

Конечно, повышенный интерес гостей вызвал новый цех ООО "Саранскабель-Оптика". Он только приступил к работе по одному из новых для компании направлений: производству

В производстве ОКГТ уровень локализации достиг 90%

LAN-кабелей с медными жилами. В ближайшие месяцы запланировано довести производство этой импортозамещающей продукции до 3000 км в месяц. В новом цехе также будет установлен еще один комплект оборудования, который увеличит объемы выпуска оптического кабеля, что позволит предприятию, чья продукция очень востребована рынком, существенно уменьшить в пиковые месяцы сроки выполнения заказов. В том же цехе будет налажен выпуск плоскоовальных и экструзионных трубок из алюминия.

Раньше пленарная часть мероприятия проводилась в конференц-зале завода. Но за последние годы интерес к конференции так вырос, что заводской зал не может вместить всех желающих. Поэтому уже во второй раз заседание было организовано в комфортных условиях конференц-зала Технопарка "Мордовия".

О значении для Республики Мордовия (РМ) ГК "Оптикэнерго" говорит в том числе и то,

что на конференции выступили министр связи и информатизации РМ Игорь Вольфсон и заместитель министра промышленности, науки и новых технологий РМ Ирина Спиридонова.

В традиционном вступительном слове Эвир Боксимер, учредитель завода, Председатель Совета директоров ГК "Оптикэнерго", отметил, что предприятия Группы компаний нацелены на производство инновационной импортозамещающей продукции. За 2018 год объем продукции и оказанных услуг ГК составил свыше 11 млрд руб. Завод "Саранскабель-Оптика" стабильно занимает второе место по выпуску ОК среди предприятий, входящих в НП "Ассоциация "Электрокабель".

Ирина Спиридонова подчеркнула, что ставшая традиционной конференция играет важную роль в налаживании деловых контактов, углублении сотрудничества между производителями и потребителями. Для Республики Мордовия кабельная отрасль – одна из важнейших точек роста. За последние пять лет в эти предприятия было инвестировано 4,5 млрд руб. (не считая производства оптического волокна). СКО относится к лидерам промышленного производства республики – по итогам 2018 года компания занимала третье место в рейтинге эффективности крупных предприятий региона.

Глава Минсвязи РМ Игорь Вольфсон рассказал, что в Мордовии активно воплощается региональный проект "Информационная инфраструктура". Он коррелируется с национальной программой, ориентированной на достижение цели, определенной указом Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 в части решения задач и достижения стратегических целей по направлению "Цифровая экономика".

Инфраструктурным партнером государства и бизнеса по формированию и развитию

в России цифровой экономики выступает ПАО "Ростелеком". Это различные проекты в области IT-технологий: создание и развитие портала государственных услуг; телекоммуникационное обеспечение избирательного процесса; участие в программах по устранению цифрового неравенства; оснащение интернетом лечебных учреждений. Большое значение имеет подключение социально-значимых объектов. Речь идет об улучшении качества телекоммуникационных услуг. Как подчеркнул И.Вольфсон, без оптического волокна и волоконно-оптического кабеля сделать это невозможно. По его словам, в ближайшие три года в республике потребуется проложить 4500 км такого кабеля.

Выступления специалистов ООО "Саранскабель-Оптика" открыл Тимур Балмашнов, менеджер отдела маркетинга, рассказавший об итогах 2018 года и планах завода на будущее. В своем докладе он благодарил всех партнеров за активную работу в 2018 году и призвал к продолжению сотрудничества. На дилеров приходится 80% продаж завода.

Сравнительные данные, приведенные Т.Балмашновым, говорят сами за себя. В 2018 году СКО произвел 42,9 тыс. км ОК. Прирост к 2017 году составил 57%, тогда как в среднем по заводам Ассоциации "Электрокабель" – 26%. Доля компании на рынке выросла с 17 до 21%. Если же взять такой показатель, как объем переработанного оптического волокна, то тут был достигнут еще больший прирост – 63% (в среднем по заводам Ассоциации – 28%).

Продукция предприятия нашла применение в таких масштабных проектах ПАО "Ростелеком", как "Подключение лечебно-профилактических учреждений" и УЦН, имеющих большое социальное значение. Среди иных крупных проектов, которые комплектовались саранским

На заводе начато производство высококачественного LAN-кабеля

ОК, – Крымский мост, автотрасса М-11, ВЛ 750 кВ "Белозерская – Ленинградская", энергомот "Магадан – Чукотка" и ряд других.

Как подчеркнул Т.Балмашнов, одним из главных приоритетов СКО является контроль за сроками производства. В горячие дни лета 2018 года были задействованы все имевшиеся мощности предприятия, но сроки отгрузки кабеля были немалыми. Поэтому завод вводит новые мощности по выпуску ОК, что позволит увеличить его объем производства в 1,5 раза.

Докладчик также привел статистику по экспорту продукции. Если в 2017 году он составил скромные 2% от общего объема выпуска, то в прошлом году доля поднялась до 12%. При этом список стран-импортеров кабеля СКО пополнили три государства: Азербайджан, Латвия и Словения. Больше всего экспортной продукции было отправлено в Беларусь.

С целью расширения экспорта специалисты завода осваивают выпуск новых видов кабеля. С ориентацией на европейских потребителей разработаны ОК с микромодулями диаметром 1,6 мм, успешно прошедшие все виды испытаний. Диаметр по оболочке кабеля такой конструкции с 72 волокнами составляет 6 мм, с 144 волокнами – 9 мм.

Рассказал Т.Балмашнов также о прочно вошедших в маркетинговую практику завода выездных семинарах. В 2018 году они были организованы совместно с ведущими партнерами в Екатеринбурге, Воронеже, Красноярске и Минске. В планах на текущий год – расширение географии за счет Еревана, Хабаровска, Санкт-Петербурга, Казани.

О конкурентных преимуществах завода в плане производства одного из его флагманских продуктов – оптического кабеля, встроенного в грозотрос, рассказал гостям Михаил Гудошников, директор по развитию энергетических и инновационных проектов. За 2008–2018 годы СКО отгрузил свыше 50 тыс. км кабеля ОКГТ. Конструкции постоянно совершенствуются. Так, для зон с повышенной коррозионной активностью освоено изготовление кабеля с центральной трубкой, плакированной алюминием.

М.Гудошников остановился на способах достижения высокого качества на всех этапах производства ОКГТ. Обеспечивать его удастся, в частности, за счет глубокой локализации производства в рамках холдинга "Оптикэнерго". Сегодня 90% материалов, идущих для изготовления этой непростой продукции, собственные.

Ключевую для конференции тему качества продолжил в своем докладе начальник отдела технического контроля ООО "Саранскабель-Оптика" Сергей Гусаров. Все изготовленные за 2018 год 13500 барабанов кабеля были

проверены 21 оператором ОТК завода. Система обеспечения качества включает входной контроль материалов и полуфабрикатов, операционный контроль и приемо-сдаточные испытания. В 2018 году на предприятии внедрена автоматизированная система оформления паспортов продукции, полностью исключившая ошибки за счет человеческого фактора.

Два выступления специалистов СКО были посвящены новым видам продукции компании. Ольга Кармалинская рассказала о том, что предприятие открывает производство LAN-кабелей. На первом этапе речь идет о наиболее распространенной конструкции – неэкранированной "витой паре" для внутренней прокладки (U/UTP).

Приобретено новое производственное оборудование известной на рынке с 2002 года компании WINLONG и профессиональный автоматический измерительный комплекс производства AESA, который относится к самым лучшим на рынке и позволяет производить измерения на неоконцованном кабеле.

Уже идет изготовление кабеля U/UTP 4×2×0,51 и 2×2×0,51 категории 5е для внутренней прокладки. Он соответствует требованиям стандартов ГОСТ Р 54429-2011 и ISO/IEC 11801. Продукция упаковывается длиной по 305 или 500 м в коробки повышенной прочности.

В ближайшем будущем будет начат выпуск LAN-кабеля в негорючем исполнении. В дальнейших планах завода – освоение производства конструкций с общим экраном из фольги (F/UTP), с экранированием каждой пары и наложением общего для всех жил экрана из фольги (F/FTP), а также LAN-кабелей для внешней прокладки.

Смонтированное технологическое оборудование позволяет изготавливать 3000 км кабеля в месяц, в дальнейшем планируется увеличение мощностей до 6000 км.

Второй анонс, сделанный Всеволодом Пивановым, был посвящен предстоящим проектам по высокотехнологичной переработке алюминия, спрос на который в России в настоящее время превышает предложение, что открывает хорошее окно возможностей. В частности, это сегмент трубок из алюминия и сплавов для производства холодильного и теплообменного оборудования для всех категорий промышленности.

Достигнутые успехи в технологиях соединения и обработки значительно облегчают использование и применение алюминия в промышленности. Как подчеркнул В.Пиванов, компания активно использует алюминий в своем производстве, имеет свой производственный цикл в виде производства катанки из алюминия и алюминиевых сплавов и, соответственно, определенные компетенции и опыт. Все это привело к решению о дальнейшем вхождении завода в рынок глубокой переработки алюминия.

Доклад директора проектов департамента сетей фиксированного доступа ПАО "Ростелеком" Михаила Кошуринова "Развитие оптических сетей ПАО "Ростелеком" вызвал повышенный интерес и множество вопросов, которые потребовали разъяснений почти всех представителей делегации ведущего российского оператора связи.

Не меньший интерес вызвало выступление технического директора ООО "Транс-ПроектИнжиниринг" Анатолия Галкина, который рассказал об опыте реализации уникальной инфраструктурной программы "Устранение цифрового неравенства", для которой ООО "Саранскабель-Оптика" является одним из приоритетных поставщиков кабельной продукции. Он, в частности, остановился на наиболее распространенных ошибках при проектировании ВОЛС на ВЛ и призвал проектировщиков в случае сложных участков обязательно консультироваться со специалистами кабельных заводов.

О работе по внедрению систем мониторинга протяженных объектов и скважинного мониторинга рассказал представитель компании "Оптомониторинг" Вениамин Милокумов. С этой компанией уже много лет СКО сотрудничает в сфере разработок оптических датчиков и сенсоров.

Представители других предприятий Группы компаний "Оптикэнерго" ("ЭМ-Кабель", "САРМАТ", ИЦ "Оптикэнерго") также презентовали возможности своих компаний, новые продукты и услуги.

В завершение упомянем, что гостям "Саранскабель-Оптики" была предоставлена возможность познакомиться с некоторыми достопримечательностями столицы Мордовии, которая немало выиграла в благоустройстве благодаря тому, что стала одной из площадок проведения Чемпионата FIFA – 2018. Особый интерес участников вызвала экскурсия на оборудованный по последнему слову техники стадион "Мордовия-Арена". Конечно же, при оснащении футбольного стадиона, который теперь перешел в собственность республики, использовался кабель производства СКО.

В кулуарах конференции корреспондент "ПЕРВОЙ МИЛИ" попросил топ-менеджеров двух компаний-партнеров "Саранскабель-Оптики" поделиться своим мнением о сотрудничестве с организатором мероприятия.

Алексей САНДАЛОВ,
генеральный директор
компании "КОМПЕТО"
г. Воронеж

В конференциях "Саранскабель-Оптика" я участвую ежегодно с 2015 года. У меня есть опыт работы с многими производителями оптического кабеля. В случае с саранскими коллегами наши ожидания полностью совпали с тем, что может предложить завод-производитель. Это касается не только отношения к качеству кабеля, но и услуги в целом: поставки, рассрочки платежей, маркетинговой поддержки и многого другого.

Нисколько не лукавя, могу утверждать: "Саранскабель-Оптика" – действительно хороший завод. С ним приятно работать и можно уверенно предлагать его продукцию клиентам нашей компании.

Мы с большой поддержкой специалистов завода регулярно проводим у себя в Воронеже технические семинары по продукции "Саранскабель-Оптики". Далеко не каждый специалист из нашего региона может себе позволить на несколько дней поехать в Саранск, поэтому мы стараемся приблизить важную для профессионалов информацию к заказчикам. Наши семинары посещают не только воронежцы, но и специалисты из целого ряда соседних областей.

Василий ПРОКОПЧУК,
заместитель директора
по коммерческим
вопросам компании
"ЭлектроКабельКомплект"
Республика Беларусь
г. Минск

С заводом ООО "Саранск-кабель-Оптика" мы начали сотрудничество с 2012 года. Нас сразу привлек широкий ассортимент оптического кабеля этого производителя. Такого разнообразия типов кабеля белорусские кабельные заводы предложить сегодня не могут. Некоторые виды кабеля СКО являются уникальными. Наши отношения с заводом развиваются на взаимовыгодной основе.

За эти годы мы убедились в стабильном высоком качестве продукции СКО, а также в надежности системы управления принятой на данном предприятии, что позволяет нам успешно конкурировать на рынке. Важно отметить, что, к сожалению, далеко не все потребители могут профессионально сравнивать кабельную продукцию не

только по цене, но и по качеству. Поэтому мы проводим в г. Минске для специалистов различных отраслей специальные семинары. В их информационном наполнении нам большую помощь оказывают представители СКО.

Кроме того, мы регулярно участвуем в ежегодной технической конференции, проводимой СКО в г. Саранске. Делегация из Республики Беларусь включает не только представителей нашей компании, а также технических специалистов потенциальных потребителей продукции СКО, которые являются нашими заказчиками. Очень важно, что данный формат общения помогает познакомиться с заводом, высоким уровнем организации кабельного производства, получить технические консультации, провести обмен мнениями с коллегами из России. Данное мероприятие является площадкой для обсуждения и поиска решений важных технических вопросов, которые присутствуют на всех этапах строительства: от проекта до начала эксплуатации.

Сегодня поставляемый нами в Республику Беларусь кабель производства ООО "Сарансккабель-Оптика" находит широкое применение в отраслях экономики страны. ■

"Ростелеком" увеличивает долю "цифры"

ПАО "Ростелеком" объявило результаты деятельности за IV квартал и 12 месяцев 2018 года по данным консолидированной отчетности по МСФО.

Основные финансовые итоги IV квартала: выручка выросла до 87,3 млрд руб. – на 4% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года; показатель OIBDA вырос на 2% до 26,0 млрд руб.; рентабельность по OIBDA составила 29,8% против 30,5% в IV квартале 2017 года; чистая прибыль – 2,4 млрд руб. против 4,2 млрд руб. в IV квартале 2017 года; капитальные вложения – 27,3 млрд руб. (31,3% от выручки), увеличившись на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (18,5 млрд руб. и 21,9% от выручки за IV квартал 2017 г.); чистый долг стал больше на 3% с начала года и составил 186,7 млрд руб. или 1,9х показателя чистый долг/OIBDA.

Оператором выполнен прогноз по основным финансовым показателям по итогам 2018 года: выручка выросла на 5% до 320,2 млрд руб. по сравнению с 12 меся-

цами 2017 года; показатель OIBDA увеличился на 4% до 100,9 млрд руб. по сравнению с предыдущим годом; рентабельность по OIBDA составила 31,5% и практически не изменилась; чистая прибыль выросла на 7% до 15,0 млрд руб. по сравнению с 12 месяцами 2017 года. Капитальные вложения составили 73,2 млрд руб. (22,9% от выручки), увеличившись на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (60,8 млрд руб. и 19,9% от выручки за 12 месяцев 2017 года).

В числе основных достижений компания отметила такие: доля цифрового сегмента в выручке в IV квартале 2018 года выросла до 57%; сохранились высокие темпы роста абонентской базы ШПД по оптическим технологиям (+6%) и IP-телевидению (+9%), а также продолжили расти показатели ARPU по ШПД и IPTV; рост доходов от предоставления дополнительных и облачных услуг, обеспеченный реализацией проектов "Умный город" и интернет-видеотрансляций, разви-

тием ЦОДов и облачных сервисов, по итогам года составил 42%.

Президент ПАО "Ростелеком" Михаил Осеевский комментирует: "2018 год – особенный для "Ростелекома". В этом году мы приступили к реализации стратегии развития до 2022 года, главными приоритетами которой стали совершенствование экосистемы продуктов и услуг, повышение эффективности, модернизация нашей технологической платформы, и, конечно, развитие команды "Ростелекома".

Компания уже сделала огромный шаг в сторону цифровизации: мы расширили и усовершенствовали продукты, вошли в новые сферы, запустив биометрическую платформу, развиваем цифровые решения для медицины и образования, совершенствуем систему кибербезопасности. Цифровой сегмент сейчас обеспечивает уже более 55% всех доходов "Ростелекома".

По информации ПАО "Ростелеком"