

# 10 ЛЕТ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД

**Основной задачей компании АББ Москабель, созданной в 1996 году, было наладить производство по выпуску кабелей с изоляцией из сшитого полиэтилена и предложить заказчикам новый продукт как альтернативу устаревшим маслонаполненным кабелям и кабелям с бумажно-масляной изоляцией.**

С момента создания компании было произведено около 8000 км кабеля. Такой успех стал возможен благодаря хорошей маркетинговой работе и наличию собственного производства, которое постоянно расширялось и

кладки коммуникаций в зоне строительства Серебрянборского тоннеля.

Но это не единственная новинка. В том же году компания приступила к выпуску кабеля с оболочкой, нераспространяющей горение, по категории А. Этот кабель можно прокладывать в любых зонах, в том числе и во взрывоопасных. Первый заказ на такой кабель поступил от Новолипецкого металлургического комбината, и на сегодняшний день уже сформирован достаточно большой пакет заказов на данный вид кабеля.

Надо также отметить, что за 10 лет работы компании сильно расширилась и география поставок. Первый кабель поставлялся для перекладки существующих маслонаполненных кабелей и полиэтиленовых кабелей старой конструкции, для замены воздушных ЛЭП и строительства новых линий в г. Москве. Очень много поставок было по проектам, связанным со строительством 3-го транспортного кольца. Можно сказать, что весь кабель 110 кВ, который использовался там, был нашего производства.

В настоящее время мы поставляем свой кабель в такие места, которые и на карте-то трудно найти. Например, на о.Итуруп, который относится к группе Курильских островов. Также наша продукция работает в Уфе, Хабаровске, во Владивостоке. Одним из ключевых регионов является для нас Урал, и в частности — Екатеринбург. Сейчас уже трудно перечислить все объекты, где проложен кабель производства АББ, потому что их — тысячи.

Достигнуть этого компании удалось по ряду причин. Во-первых, цены: поскольку АББ Москабель является местным производителем, то и цены наши — вполне конкурентоспособны. Во-вторых, у нас никогда не было проблем ни со сроками поставок, ни с качеством поставляемой продукции, которому на предприятии уделяется особое внимание. В-третьих, мы предоставляем заказчику высокий уровень сервиса, в частности, у нас очень сильная монтажная команда. Поэтому любой проект мы можем вести от начала до конца. Наши специалисты регулярно проводят обучение инженеров и монтажников компании-заказчика. Кроме того, мы помогаем заказчику и его проектным институтам правильно выбрать кабель, арматуру, произвести все необходимые расчеты.

Собственное производство и лучшая техническая поддержка — это сегодня главные пре-

имущества АББ Москабель по сравнению с другими западными производителями.

Рынок кабелей, по крайней мере на высокое и сверхвысокое напряжение, во всем мире переживает невиданный подъем. В России похожая ситуация, которая поддерживается тем, что все больше и больше предприятий инвестируют в развитие инфраструктуры. Если говорить о кабеле 110-220 кВ, то приблизительно 70-80% этого рынка в России принадлежит нашей компании. Интересно, что в 1996 году заказов на этот вид кабеля вообще не было. Первые заказы на 110 кВ появились в 1998 году, на 220 кВ — 3-4 года назад, и теперь их число увеличивается каждый год.

Не так давно мы получили большой заказ на кабель 110 кВ (96 км), который будет использован при строительстве НПС "Сестрорецкая" для Балтийской трубопроводной системы. В 2005 году было также много заказов на кабель 220 кВ. Например, для завода "Северсталь" в Череповце. В ноябре того же года наша компания отгрузила кабель на 110 кВ и 220 кВ для Магнитогорского металлургического комбината, где в настоящее время идет большая реконструкция. Параллельно идут поставки для Краснодарской ТЭЦ, для двух московских подстанций.

Развивая производство и увеличивая производительность своего оборудования, наша компания старается соответствовать меняющимся условиям рынка. Сегодня мы не только удовлетворяем требования российских заказчиков и заказчиков из ближнего зарубежья — Украина, Беларусь, Казахстан, но и поставляем кабель за границу. Первый заказ на кабель 110 кВ поступил в 2005 году из Венгрии.

Компания нацелена на сохранение нынешних темпов роста. Для этого мы, естественно, будем расширять производство, модернизировать оборудование, увеличивать номенклатуру выпускаемой продукции — вводить новые марки, напряжения, сечения. В каком именно направлении пойдет ближайшее развитие, будет зависеть от потребностей заказчиков. Но как бы ни развивалось производство, вопрос качества продукции и услуг всегда останется для нас приоритетным.

**Ветхов П. С.,**  
Генеральный директор  
ЗАО "АББ Москабель"



Кабельная линия  
110 кВ,  
Энергетический  
комплекс АО  
"Казцинк", г. Усть-  
Каменогорск,  
Казахстан

совершенствовалось. Так, в 2001-2002 году была проведена большая техническая реконструкция, в ходе которой были запущены новая линия изолирования, машина экранирования, волочильная машина, новая испытательная станция, а в 2005 году была введена в строй новая линия для скрутки жилы, в результате чего производительность оборудования выросла в 2,5 раза, что особенно важно для растущего рынка кабеля 10, 20 и 35 кВ.

Все это происходило благодаря тому, что в своем бизнесе компания всегда ориентирована



Установка  
кабельной муфты  
110 кВ на  
опоре, п/ст  
"Кремлевская",  
г. Казань

лась на потребности заказчика. Так, АББ Москабель начал выпускать кабель 110 кВ со встроеным в экран оптоволоконном. Этот шаг был предпринят в связи с тем, что года 2 назад высоковольтные кабельные сети Мосэнерго перешли на использование именно такого кабеля. Первая партия кабеля 110 кВ со встроеным оптоволоконном, производства АББ Москабель, поступила на российский рынок летом 2005 года и предназначалась для пере-