

Кроме того, очень большой по объему и еще больший по важности для нашей компании проект 2006 года — это выход на рынок СПЭ кабелей 220 кВ: это новый шаг в развитии бизнеса АББ Москабель в России, поскольку такой кабель у нас в стране не производится. Надеемся, что мы станем первой компанией, которая предложит потребителю соответствующий мировым стандартам качества кабель 220 кВ отечественного производства. Этот проект требует от нас больших усилий — запланирована существенная модернизация нашего производства, установка и освоение нового оборудования и технологий: у нас амбициозные планы начать производство кабеля 220 кВ в начале 2007 года.

— Не могли бы Вы остановиться поподробнее на последнем проекте — кто в первую очередь является заказчиком кабеля 220 кВ?

На сегодняшний день наш главный заказчик — это город Москва. Строительство новых подстанций, увеличение передаваемой мощности существующей кабельной сети, а также перенос в столице воздушных линий электропередач под землю — для всех этих проектов требуются кабели 110 кВ

и 220 кВ.

В целом, несмотря на то, что инвестиции в этот сегмент рынка стали поступать совсем недавно и рынок 220 кВ в России только начинает развиваться, думаю, что в совсем недалеком будущем все крупные города и промышленные центры страны столкнутся с необходимостью менять воздушные линии на подземные. В этом я вижу большой потенциал развития нашего бизнеса.

— Кем разработана технология, по которой компания будет производить новый вид кабеля?

Как вы знаете, выпуск кабеля — это сложное многоступенчатое производство. Нам необходимо освоить все его стадии. Принципиально технологии производства СПЭ кабелей не слишком отличаются друг от друга, однако везде есть своя специфика. Наш партнер, который оказывает технологическую помощь — это кабельный завод АББ в шведском городе Карлсруна (ABB High Voltage Cables), выпускающий кабели напряжением до 500 кВ.

Наличие действующего производства и квалифицированный персонал — это серьезная помощь в освоении новых технологий, поэтому мы, конечно, будем по

максимуму использовать такую уникальную возможность: будем перенимать опыт шведских коллег. В этом году запланированы поездки российских специалистов АББ Москабель в Швецию и наших коллег из Карлсруны к нам.

Сейчас скрутка проводника, процесс изолирования, наложение оболочки и другие операции несколько отличаются от технологии производства кабеля 220 кВ. Но мы готовы к большой и интересной работе — так что будем осваивать.

— Есть ли у АББ Москабель конкуренты по этому виду продукции?

Отечественные производители такой кабель не поставляют, хотя некоторые из них, насколько мне известно, планируют закупить оборудование для его производства. Что касается зарубежных производителей, то по кабелям высокого и сверхвысокого напряжения мы конкурируем с компаниями Nexans (Франция) и Prysmian (США). Однако, ни одна из этих компаний своего производства в России не имеет, а значит преимущество АББ в этом вопросе очевидно.

— Какими еще преимуществами помимо собственного производства обладает компания АББ

Москабель по сравнению с конкурентами?

Помимо всего прочего, это еще и гибкость нашего производства: мы готовы брать за небольшие заказы, за изготовление не самых ходовых марок кабеля, которые наши конкуренты, как правило, на своих складах не держат. При этом мы имеем возможность делать это максимально оперативно.

— А складские помещения у АББ Москабель большие?

Их практически нет. Одна из наших основных задач — организовать производство, хранение и логистику таким образом, чтобы имеющаяся площадь максимально использовалась под производство. Считаю, что нам это удается.

— В успехе уверены?

Конечно. Тем более, что реальные заказы на кабель 220 кВ компания уже имеет. Согласно договоренностям, мы должны выполнить их в начале следующего года, так что необходимо начинать производство, выпускать продукцию, не забывая, естественно, о ее качестве. Мы не можем подводить заказчиков, которые нам верят. ●

Мы не можем подводить заказчиков, которые нам верят.

