

Реализация импортозамещающих проектов — наша главная задача



СЕВКАБЕЛЬ ХОЛДИНГ

«Севкабель-Холдинг» в 2008 году начал масштабные проекты. О том, как сейчас работает компания, и о планах на достаточно непростой 2009 год, мы попросили рассказать журналу «КАБЕЛЬ-news» исполнительного директора ОАО «Севкабель-Холдинг» Владимира ЛОГУНОВА.

КАБЕЛЬ-news: Владимир Владиславович, конец 2008 года оказался сложным для кабельщиков, все ли задуманное удалось реализовать?

В.В. Логунов: Да, нашей компании многое удалось. Мы стараемся исполнять все обязательства перед клиентами и инвесторами, в сроки отгружаем продукцию, обслуживаем займы и продолжаем модернизацию предприятий холдинга.

В прошедшем году «Севкабель-Холдинг» начал крупные проекты, в этом году, несмотря на нелегкое экономическое положение в нашей стране, мы планируем продолжить развитие компании и активно заниматься импортозамещением той кабельной продукции, которая ранее в России не производилась.

В стадии реализации находится один из ключевых проектов — подготовка строительства производства по выпуску высоковольтных силовых кабелей напряжением до 500 кВ на заводе «Сарансккабель». На данном этапе завершается разработка проекта ключевого элемента нового цеха — уникальной стометровой башни, в которой установят экструзионную линию для нанесения изоляции.

Также мы уже приступили к строительству цеха по выпуску кабелей среднего и высокого напряжения до 110 кВ на заводе «Агрокабель». Строительство планируется завершить к концу 2009 года.

КАБЕЛЬ-news: А какой из проектов прошлого года уже дал свои результаты?

В.В. Логунов: Очень важным для нас стало формирование единой сбытовой структуры компании и получение ЗАО «Севкабель» лицензий, которые дают возможность оказывать весь комплекс услуг: от проектирования, согласования проектов, строительных и монтажных работ по прокладке кабеля и монтажу арматуры, до испытания кабельных линий и подключения к оборудованию.

На заводе «Севкабель» с 2007 года выпускают импортозамещающий силовой кабель напряжением до 220 кВ, получение в прошлом году лицензий дало нам возможность сдавать проекты «под ключ» и предоставлять заказчикам единую гарантию на всю кабельную линию, включая все комплектующие изделия и работы.

Проект цеха по выпуску силовых кабелей до 500 кВ на заводе «Сарансккабель»



КАБЕЛЬ-news: Были ли осуществлены «Севкабелем» какие-либо поставки «под ключ»?

В.В. Логунов: Да, конечно, уже было осуществлено четыре крупных поставки. Первым проектом был монтаж кабельной линии 110 кВ для подразделения «Оренбургнефти» на Донецко-Сыртовском месторождении, все прошло успешно. В данный момент в стадии реализации находятся еще несколько проектов, работы по которым завершатся в ближайшее время.

КАБЕЛЬ-news: Какие основные задачи стоят перед холдингом на этот год?

В.В. Логунов: Одна из важнейших наших задач — обеспечить импортозамещение по кабелям высокого напряжения, где доля импорта составляет 48%, а также по обычным кабелям, где импорт — 28%.

Для этого на заводе «Севкабель» мы планируем вывести на полную мощность две линии по выпуску высоковольтного кабеля до 220 кВ. Также активно будет развиваться импортозамещение морских кабелей. Новейшее оборудование, установленное на петербургском предприятии, позволяет нам производить практически всю линейку кабелей военного назначения. Кроме того, в 2009 году у нас в планах запуск линии НУМ на «Белэлектрокабеле», ввод в эксплуатацию линий скрутки силовых кабелей на заводах «Молдавкабель» и «Сарансккабель», а также многое другое.

КАБЕЛЬ-news: Ни для кого не секрет, что многие фирмы сворачивают проекты, отказываются от инвестиций и испытывают сложности в работе. Неужели холдинг не столкнулся ни с одной проблемой?

В.В. Логунов: Безусловно, кризис так или иначе коснулся практически всех крупных предприятий в России. Это объективно, не бывает островков благополучия в море кризиса. Основные проблемы у нас сейчас по снабжению сырьем. Кабельное производство очень материалоемкое, цена на основные материалы, особенно на медь и алюминий, привязана напрямую к курсу доллара.

Сегодня мы, как и, наверное, все кабельные заводы России, вынуждены работать практически с колес. В условиях роста котировок на медь на LME, а также неизвестности по потолку курса рубля к доллару, многие поставщики меди просто придерживают свою продукцию. Кроме этого, наше уважаемое правительство недавно снизило экспортные пошлины на медь, тем самым повысило привлекательность ее экспорта. Ну а про алюминий — слов нет. Монополия позволяет диктовать любые условия, даже если они значительно отличаются от европейских и по ценам, и по условиям поставки.

Но несмотря на все трудности холдинг постоянно находится в развитии. Мы видим наше дальнейшее существование и кабельной промышленности в целом в переходе от низкотехнологичной, занимающейся переработкой цветных металлов, к области наукоемкой и выпускающей самые современные как импортозамещающие, так и совершенно новые кабели для потребностей России. Во время кризиса нужно думать и о будущем, новый подъем обязательно будет!

*Беседовала Екатерина Гусева,
главный редактор журнал «КАБЕЛЬ-news»*