

Качество и надежность — понятия бескомпромиссные



В гостях у журнала ТЗ
генеральный директор АО «Хакель»
Виктор ВДОВ



— Расскажите немного об истории компании

— Те, кто давно работает на рынке, знают АО «Хакель» как системного интегратора и разработчика надёжных технических решений для защиты оборудования и технологических объектов от вторичных проявлений молнии — это прежде всего устройства защиты от импульсных перенапряжений (УЗИП), защиты от прямых ударов молнии и заземляющих устройств.

Компания была учреждена в 2002 году в Санкт-Петербурге как совместное российско-чешское предприятие, представительство чешской компании HAKEL. И мы с благодарностью вспоминаем, ныне покойного собственника компании HAKEL — Ярослава Гудеца. Благодаря его доверию и поддержке наша компания АО «Хакель» не только встала на ноги, но стала ключевым игроком на российском рынке и уже более 20 лет успешно работает во благо нашей экономики.

С 2016 года АО «Хакель» было выкуплено российскими собственниками и приобрело статус предприятия со 100% российским участием.

Толчком для нашего самостоятельного развития стали высокие требования, предъявляемые российским рынком и компаниями — лидерами различных, в первую очередь системообразующих, отраслей нашей экономики, соответствовать требованиям которых в полной мере иностранные производители не могли. Кроме того, свою роль сыграли климатические особенности России, обусловленные её географическим положением, протяжённостью и большим разнообразием рельефов и грунтов. Сегодня основными потребителями нашей продукции являются такие компании, как группа компаний ПАО «Газпром», ПАО «Транснефть», ОАО «РЖД», ГК по атомной энергии «Росатом» и многие другие.

— Ваша ассортиментная политика, что вы производите и для каких рыночных сегментов?

— Ассортиментная политика строилась на применении лучших международных практик и технических решений с возможностью последующей модернизации в соответствии с отраслевой НТД (нормативно-техническая документация) на основании потребностей рынка и в полном соответствии со стратегическими целями нашей компании.

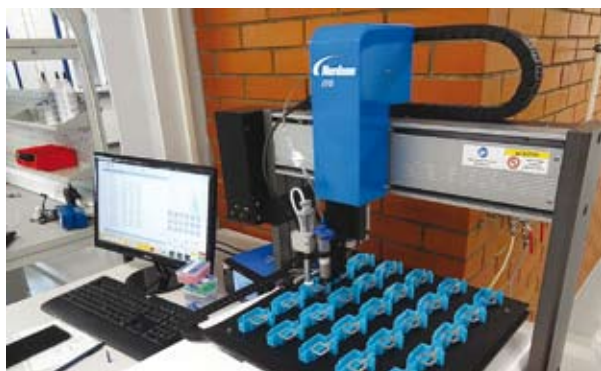
Изначально наш продуктовый ассортимент был ориентирован на самый широкий круг потребителей. На сегодняшний день в нем присутствует более 20 продуктовых групп в общем количестве 1200 — 1300 наименований продукции, что позволяет нам в полной мере удовлетворять потребности рынка. Также отмечу, что мы постоянно отслеживаем веяния и тенденции развития рынков электротехники и информационных технологий, в том числе имеющих отношения к ТСБ. Для примера приведу изменения в линейке УЗИП для видеонаблюдения. Использование коаксиальных кабелей для передачи информации неуклонно снижается, на смену им пришли стандарты передачи данных Ethernet (в том числе, с технологиями PoE и PoE+). Соответственно, коаксиальная продуктовая линейка отмирает, зато широко развивается линейка устройств более современных стандартов.

Сейчас оборудование АО «Хакель» можно встретить везде: и на линейной части магистральных газопроводов и нефтепроводов, и в инфраструктуре РЖД, на атомных станциях, на объектах транспортной инфраструктуры, в гражданской промышленности. Схемотехнические решения, которые мы разрабатываем, предназначены практически для всех отраслей нашей экономики.

— Специалистам известна основная номенклатура ваших товаров. И номенклатура эта целиком перекрывает весь перечень подобной аппаратуры, применяемой, в том числе, на рынке ТСБ. Однако нельзя сказать, что информация о вас до недавнего времени была широко

представлена в этом сегменте. С чем это связано и почему вы сейчас решили все-таки представить свои товары рынку ТСБ?

— Рынок ТСБ — это не рынок отдельных устройств, это рынок комплексных решений, и интеграторы поставляют систему в целом. Для систем безопасности в основном используют оборудование среднего или нижнего ценового сегмента с высоким уровнем конкуренции. Стоит отметить, что в данном сегменте рынка защите оборудования от импульсных перенапряжений, в частности применению УЗИП (грозозащите), не всегда уделяется достаточное внимание, что неизбежно приводит к нарушению функционирования или к выходу из строя ТСБ. Использование данной продукции в проектных решениях осуществляется в лучшем случае по остаточному принципу, а зачастую их использование вообще не предусматривается. И это одинаково касается и бюджетного сегмента, и более дорогих устройств грозозащиты.



Профессионалы рынка ТСБ, работающие на предприятиях критической инфраструктуры, используют нашу продукцию, либо потому, что столкнулись с последствиями использования продукции недобросовестных производителей, несоответствующей заявленным характеристикам, либо имеют многолетний и успешный опыт использования нашей продукции и уверены в её надежности.

Также могу добавить, что рынок сейчас реформируется, появилось много заказчиков, которые выбирают оборудование исключительно по ценовому критерию. Например, у кого в требованиях прописано использование УЗИП информационных систем, но не указана схмотехническая детализация: с трёхкаскадной схемой (разрядник-варистор-супрессор) или однокаскадной (только на разряднике). Мы с пониманием относимся к запросам таких заказчиков и для удовлетворения их потребностей разработали более экономичные продуктовые решения, которые предлагаем и на рынок ТСБ.

Это с одной стороны. А с другой — продуктовая линейка и компетенции АО «Хакель» расширяются, появляются новые возможности, и мы начинаем активную работу на новых для себя рынках, тех, где мы видим для себя перспективы. Для этого у нас имеется всё необходимое: развитая инфраструктура, высококвалифицированный персонал, современное оборудование, и, самое главное — здоровые амбиции.

— Где разрабатываются устройства? Где они производятся?

— На первоначальном этапе базой для разработки устройств были технические решения, предложенные нашими чешскими партнёрами.

В 2007 году мы создали собственный конструкторский отдел, который к тому времени на достаточно объёмной производс-

твенной базе начал заниматься кастомизацией и разработкой продукции для российского рынка.

На текущий момент 98% процентов всей нашей продуктовой линейки, включая УЗИП, заземляющие и молниезащитные устройства, устройства промышленной автоматики, разработаны нашими специалистами.

С 2020 года производственный комплекс АО «Хакель» общей площадью 11 000 кв.м. размещен в Ленинградской области. Сегодня на предприятии работают 190 человек.

Главная задача для нас — производство продукции, отвечающей высоким требованиям импортозамещения и достижения технологического суверенитета страны, на собственной производственной базе. Это, прежде всего, комплектование производства преимущественно отечественными материалами и комплектующими.

С учетом того, что объем производимой нами продукции еще в 2022 году превысил плановые показатели в 1,5 раза, встал вопрос о расширении производственных площадей. Было принято решение о строительстве второй очереди производственного комплекса общей площадью более 4 000 кв.м.

Рассчитываем к концу 2024 года ввести этот комплекс в эксплуатацию, что позволит нам увеличить объем выпускаемой продукции в 2 раза и запустить серийное производство оксидно-цинковых варисторов, в первую очередь для собственных нужд.

— Давайте окончательно расставим все точки над «i» относительно того, в какой мере ваша продукция является продукцией российского производства. Наверняка у оборудования есть соответствующие сертификаты, которые вы можете упомянуть.

— Мы планомерно работаем над локализацией наших устройств на территории России.



Первое — плавный переход производства на отечественные комплектующие и материалы и на элементную базу из дружественных государств.

Второе — это локализация. У нас стоит такая амбициозная задача по основным видам продукции там, где это реально возможно, довести степень локализации до 100%.

Для этого мы работаем по трем направлениям: первое — это корпуса, второе — контактные группы и третье — нелинейные элементы.

Для корпусов мы разработали новые пресс-формы, сейчас уже вводим на рынок новые виды продукции в собственных корпусах. В этом контексте наша цель однозначна: все корпуса, необходимые для производства нашей продукции, должны производиться в России.

Для изготовления контактной группы мы инвестируем в оборудование — закуплена линия штамповки, совсем скоро она будет введена в эксплуатацию. Планируемая доля локализации металлических деталей — до 98%.

И третье направление — производство оксидно-цинковых варисторов полного цикла. Для этого мы начали строительство второй очереди завода со сроком сдачи в 2024 году. Запустить автоматическую линию сборки варисторов для общепромышленного применения планируем в первой половине 2025 года. Планируемый объем выпуска — 3 миллиона изделий в год. Производство ва-

ристоров запущено в первую очередь для удовлетворения собственных нужд, а также для производственных предприятий РФ.

Соответственно, по мере выполнения этих задач мы проводим процесс аккредитации, в том числе, в Государственной информационной системе промышленности. По нескольким группам устройств процент локализации уже доведен до 80%.

— **Ваши потребители — это практически все, кто имеет дело с низковольтным и слаботочным оборудованием, в том числе и игроки рынка ТСБ. И все же предлагаем напомнить участникам рынка, почему и при решении каких задач, если говорить именно о ТСБ, нельзя пренебрегать использованием УЗИП в проектах.**

— Попытаюсь сформулировать кратко. Для того, кто хочет построить отказоустойчивую систему безопасности с высокой степенью надежности, для кого важен непрерывный контроль за объектом при различных условиях эксплуатации, в том числе и грозовых, необходимо проведение ряда мероприятий для выполнения качественной и надежной защиты от импульсных перенапряжений. Они включают в себя установку ПУМ (пассивно управляемый молниеприемник), заземления, уравнивание потенциалов, экранирование, установку УЗИП. Не зря во всех отраслях, которые должны обеспечивать безаварийную непрерывную эксплуатацию своих систем, во внутренних нормативных документах (СТО ПАО «РОССЕТИ», СТО ПАО «ГАЗПРОМ», СТО ОАО «РЖД» и пр.) в обязательном порядке требуется установка УЗИП.

— **Какие специализированные изделия из вашего ассортимента вы можете предложить рынку систем безопасности? Каковы преимущества вашей компании по сравнению с конкурентами — и производителями, и поставщиками?**

— Оборудование охранно-пожарной сигнализации, контроля и управления доступом, видеонаблюдения на периметральных и локальных объектах работает на стандартных, а не на специализированных протоколах, поэтому для его защиты мы можем предложить типовые стандартные решения, которые зарекомендовали себя и на объектах в районах Крайнего Севера, и в сухих песках Северной Африки. Вместе с тем, каким бы типовым ни был проект, каждый объект обязательно будет уникален: иной рельеф местности, тип грунта и пр. Для таких случаев мы предлагаем полностью кастомизированные решения под каждый конкретный объект. Это одно из наших преимуществ.

Двадцать лет опыта работы в области защиты от импульсных перенапряжений, наработанная широкая продуктовая линейка, промышленная база, возможности кастомизации и испытаний этих устройств в собственной лаборатории делают нас уникальным игроком на этом рынке.

— **Цены на вашу продукцию не самые низкие на рынке. Хотя выбор на основе минимальной цены часто ведет к ошибкам, тем не менее, какую практическую выгоду получает потребитель за эту цену?**

— В отличие от большинства производителей на рынке, мы не только производим и поставляем оборудование, но и осуществляем инженеринговую поддержку и обеспечение этих поставок на объекты заказчиков: проводим обучение, изучаем отраслевую документацию, участвуем в разработке ведомственных НТД, при необходимости выезжаем на объекты для проведения обследования, выполняем необходимые расчёты, подготавливаем сопроводительную документацию для внесения в проекты, предоставляем комплексные решения.

Потребитель получает гарантированную надежность и безотказность системы в условиях грозовой активности или высоких импульсных перенапряжений. Мы четко понимаем: конкуренция только по цене — это для рынка бытовых изделий или для объектов, где вопросы защиты являются второстепенными или факультативными.

— **Как вы планируете продвигать свою продукцию на рынке систем безопасности? Используете ли вы опыт продаж на других рынках или выберете какой-то другой подход?**

— Конечно, разные рынки требуют разного подхода, мы сейчас работаем над этим: анализируем спрос и выстраиваем разумную ценовую политику. Параллельно разрабатываем и выводим на рынок технические решения, включаем оборудование в проекты объектов заказчиков.

Главный наш принцип — работа до последнего звена в цепочке заказа. Плюс мы активно прорабатываем календарь выставок и участия в конференциях. Пользуясь случаем, хотел бы пригласить всех желающих 16-18.04.24 на наш стенд на главной отраслевой выставке Securika Moscow 2024.

— **Не так давно вы провели ребрендинг. Что означает новое название компании?**

— Новое название компании, это новое позиционирование, новое видение направлений развития.


Бренд HAKEL был сфокусирован в большей степени на УЗИП, продукции для защиты объектов от прямых ударов молний, заземляющих устройствах.

В Ключевом Компоненте появляются новые продуктовые линейки, новые направления. Российский рынок с некоторых моментов стал дефицитным с точки зрения электротехники, поэтому, учитывая наш потенциал, мы можем охватывать не только сегмент грозозащиты, но и другие направления. В частности, это рынки с вертикальной интеграцией и локализацией, начиная от полупроводниковой керамики, варисторов и других компонентов, а также устройств промышленной автоматики: реле, источников питания и пр.

То есть мы подходим к вопросу решения задач комплексно.

Сейчас все наши силы направлены как на выпуск существующей стандартной продукции под новым брендом, так и на новые разработки. После того, как мы наработаем этот продуктовый ассортимент, он будет уже работать сам за себя, на новый бренд — Ключевой Компонент.

— **Ваши планы на будущее**

— От предприятия, которое занималось преимущественно тематикой защиты от импульсных перенапряжений, молниезащиты и заземления, мы трансформируемся в полноценную электротехническую компанию. Это подразумевает расширение производства, повышение эффективности, улучшения качества продукции и удовлетворения потребностей современного рынка, появление новых рабочих мест, постоянное развитие компетенций.  promotion

8 (800) 333-28-29
info@hakil.ru
http://www.hakil.ru

 hakil

 КЛЮЧЕВОЙ
КОМПОНЕНТ