

# Усиление защиты

РЕШАЯ ЗАДАЧУ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАСТУЩЕГО СПРОСА И ЗАМЕЩЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПОКИНУВШИХ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАРАЦИВАЮТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

Волна трансформаций, пришедшая на российские рынки, затронула и сектор электротехники. До прошлого года значительную долю этого рынка занимали иностранные компании. Такое положение дел создавало дополнительные риски для отрасли.

Российские власти несколько лет назад занялись исправлением сложившихся рыночных конфигураций. Стояла задача снизить зависимость важнейших отраслей экономики от иностранных производителей, по максимуму локализовав производство необходимых товаров и оборудования внутри страны. В 2015 году вышло постановление правительства РФ №719, вводящее критерии отнесения продукции, реализуемой в стране, к российской. Производители, чья продукция соответствует этим критериям, во время закупочных процедур получали приоритет над аналогичной иностранной. К каким-то закупкам иностранцы вовсе не допускались. Это стимулировало отечественные компании вкладываться в производство и увеличивать степень его локализации.

Многие ныне успешные российские производители начинали с роли дистрибьютора иностранной продукции. Затем они открывали сборочные производства и постепенно повышали уровень его локализации. Найти в стране партнёров, способных поставлять необходимое сырьё и комплектующие, задача не из лёгких. Но, вводя жёсткие критерии участия в закупочных процедурах, власти стимулировали предприятия решать их быстрее.

## Растущий спрос

До 2022 года на рынке электротехнического оборудования, устройств защиты от импульсных перенапряжений основными иг-

роками являлись немецкие компании. Продукция — в частности, устройства и шитки защиты от импульсных перенапряжений (УЗИП, ЩЗИП), электронные компоненты, реле — применяется для поддержания стабильной работы систем электроснабжения и автоматизации, связи и защиты от коррозии.

Производственные объекты всегда нуждаются во внешней молниезащите, заземлении, системе уравнивания потенциалов. Такое оборудование размещается на линейной части магистральных газопроводов, площадочных сооружениях: крановых узлах, газораспределительных станциях, компрессорных станциях, заводах по переработке и сжиганию природного газа.

«На рынке наблюдалось значительное увеличение спроса на продукцию ещё с 2016 года, когда активно велось строительство мегапроекта "Сила Сибири" и ПАО "Газпром" запускало новые магистральные газопроводы. Также в числе постоянных заказчиков в тот период были и другие крупные компании, такие как ПАО "РЖД" и ПАО "Транснефть", — вспоминают в АО "Хакель". Именно в тот момент предприятию потребовалось расширение производства. И тогда же, в 2016-м, компания стала на 100% российской, когда доли иностранцев были выкуплены. Изначально, основанное более 20 лет назад, это было предприятие с чешским капиталом — и в задачу команды входила реализация устройств защиты от импульсных перенапряжений и помех. Новые внешние и внутренние условия для развития предполагали серьёзные перемены.

«В то время мы арендовали площади, и любой вопрос расширения производства, освоения новых технологий сразу упирался в возможности арендодателя и арендуемых помеще-

ний, — говорит генеральный директор АО "Хакель" Виктор Вдов (на фото). — Чтобы не подстраивать свои планы под ограничения арендуемых помещений, приняли решение строить здание под собственные нужды».

Производственный комплекс компания открыла в 2021 году на территории промзоны «Горелово» в Ленинградской области. Однако сразу же стало понятно, что потребуются расширение. «Наши проектные решения 2016 года для первого корпуса завода в 2021 году уже оказались недостаточно амбициозны, — отмечает Виктор Вдов. — Как только мы построили производство в новом здании, было принято решение о повышении уровня локализации до выпускаемых УЗИП до максимально возможного».

По его словам, на тот момент ситуация на рынке обозначила новые перспективы для игроков: было решено освоить производство оксидно-цинковых варисторов, изготовить прессформы для литья корпусов и закупить штамповочную линию для контактных групп. «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», — заявляет глава компании.

Введение в эксплуатацию второй очереди завода позволит удвоить производственные мощности. В компании не опасаются реализовывать инвестиционный проект в период высоких банковских ставок, поскольку «строительство ведётся на собственные средства», — уточнили здесь.

## Отыграть рынок

Безусловно, из-за санкционного давления на рынке электротехники в какой-

то момент возник дефицит отдельных изделий. Однако российские производители нашли возможность и резервы, чтобы его закрыть. «Учитывая наш потенциал, мы можем охватывать не только сегмент грозозащиты, но и другие направления. В частности, готовы и имеем возможность обеспечить отечественный рынок компонентами от полупроводниковой керамики и варисторов до устройств промышленной автоматизации», — отмечает Виктор Вдов.

Закономерно, что на смену иностранным брендам приходят новые — уже отечественные. Впрочем, и этот тренд не так нов. «С 2016 года мы запустили российские торговые марки, под которыми на отечественный рынок поставлялась наша продукция. ТМ HAKEL в нашем продуктовом портфеле было не больше 20%, сейчас её нет практически совсем, мы только оказываем техническую поддержку ранее поставленных изделий», — рассказывает гендиректор компании.

Собственно, наименование компании тоже было решено «локализовать», и в 2023-м предприятие объявило о ребрендинге: продукция будет выпускаться под маркой «Ключевой Компонент» (К2). Новое название внедряется на фоне расширения производственной линейки. Виктор Вдов поясняет, что бренд HAKEL был сфокусирован в большей степени на УЗИП и приборах контроля сопротивления изоляции, но сегодня у предприятия появляются новые продуктовые линейки и направления.

За последние 1,5 года компании удалось значительно улучшить свои рыночные позиции. «Наша доля российского рынка по сегменту устройств защиты от импульсных перенапряжений в разные годы составляла около 30-35%. После ухода западных брендов с российского рын-



ка она увеличилась до 60-65%. Оставшуюся часть занимают российские компании с производством в КНР, а также поставщики продукции по параллельному импорту. За счёт увеличения доли нашей продукции на российском рынке нам удалось практически удвоить валовую выручку компании», — рассуждает Виктор Вдов. По результатам 2022 года она превысила 1,2 млрд рублей.

По итогам 11 месяцев 2023 года индекс промышленного производства в Петербурге соста-

вил 110,4%, в Ленобласти — 107,2%. При этом производство электрического оборудования показывает более внушительные результаты. Рост отраслевого показателя, по данным Петростата, в январе-ноябре текущего года составил 14,2% в городе и 15% в области. Это говорит о том, что, несмотря на возможную временную нехватку некоторой продукции, компании готовы закрыть потребности в ней в сжатые сроки.

ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВ  
gazeta@dp.ru