



## КОМПАНИЯ «ХАКЕЛЬ РОС» ГОТОВА ОТВЕТИТЬ НА ВЫЗОВЫ РЫНКА

Компания «Хакель Рос» за десять лет, прошедших с момента ее основания, стала одним из самых известных в России разработчиков технических решений по защите оборудования от импульсных перенапряжений. Ее руководитель Андрей Евгеньевич Кадуков рассказывает об истории, бизнес-стратегии и планах предприятия-юбилера.

**Андрей Евгеньевич Кадуков,**  
генеральный директор компании «Хакель Рос»

– Андрей Евгеньевич, так как интервью приурочено к 10-летию компании, расскажите, пожалуйста, о первых шагах «Хакель Рос», об особенностях российского рынка устройств защиты от перенапряжений (УЗИП), на который Вы тогда вышли.

– Наша компания была создана в 2002 г. как совместное чешско-российское предприятие, основной задачей которого было продвижение на рынке РФ продукции компании HAKEL (Чехия). Основу продуктовой линейки HAKEL составляли УЗИП для низковольтных распределительных сетей, систем передачи данных, линий связи, цифровых интерфейсов и пр. Кроме того, компания была широко известна как производитель приборов для контроля изоляции в сетях с изолированной нейтралью.

Эта продукция в то время была уже хорошо известна в мире и широко представлена на рынках Европы, Азии, Южной и Северной Америки. Безусловно, чешскую компанию очень интересовал формировавшийся в то время российский рынок УЗИП.

Нужно сказать, что в тот момент в РФ отсутствовал даже термин «УЗИП», не говоря уже о практике применения этих устройств и полном отсутствии нормативных документов как федерального, так и ведомственного уровня (ГОСТ, РД, СТО и пр.). Поэтому первые шаги «Хакель Рос» заключались в адаптации западных стандартов и рекомендаций по применению УЗИП к условиям наших, тогда еще потенциальных, заказчиков. За основу были взяты стандарты МЭК, наиболее полно описывающие требования к УЗИП и особенности их применения. Первые годы нашей работы – это постоянные технические семинары в основном просветительского характера, которые мы проводили в проектных, эксплуатирующих и многих других организациях, а также многочисленные публикации в профильных СМИ.

Сейчас можно с уверенностью сказать, что эти труды принесли плоды. Это видно не столько по количеству заказчиков (их у нас действительно много), но и по тому, что в области защиты от импульсных перенапряжений появились и национальные стандарты (ГОСТ), и ведомственные документы таких предприятий, как «Газпром», «Транснефть», РЖД и др., часть из которых была разработана с участием наших специалистов.

– Сегодня Ваша компания предлагает продукты не только зарубежного, но и собственного производства. Вы локализовали выпуск наиболее востребованных позиций ассортимента или наладили изготовление продукции собственной разработки? Как компания решает проблемы испытаний и сертификации?

– Вместе с развитием рынка УЗИП в РФ, ростом числа наших заказчиков, увеличением объема продаж приходили новые знания и опыт. В основном эти знания касались специфики оборудования наших заказчиков, которое, собственно,

и призваны защищать наши УЗИП, а также опыта эксплуатации УЗИП в различных режимах и условиях. К тому же бурное развитие «Хакель Рос» заставило нас более требовательно отнестись к вопросам логистики и поддержанию складских запасов продукции. Все это привело нас к убеждению, что необходимо локализовать производство основных типов УЗИП на территории РФ, причем продукция должна выпускаться в соответствии с жесткими требованиями наших заказчиков к ее техническим параметрам и к особенностям конструкции.

В 2007 г. мы начали производить в Петербурге щитки защиты от импульсных перенапряжений (ЩЗИП), разработанные по нашим техусловиям, а в 2009 г. стартовала программа производства УЗИП, включающая сегодня более 100 типов этих устройств.

Щитки – это некое сочетание УЗИП и НКУ, учитывающее необходимость установки УЗИП в отдельный металлический корпус. На сегодня выпущено свыше 20000 ЩЗИП более чем 500 типов. В целом же наше предприятие производит ежегодно более 30 тыс. УЗИП и более 2 тыс. ЩЗИП различных типов.

Одновременно с началом производства ЩЗИП были созданы конструкторский и технический отделы, в задачи которых входила разработка продукции, а также ее согласование с заказчиками и проектными организациями. В марте 2013 г. было принято решение создать в компании Инжиниринговый центр, в состав которого войдут специалисты технического отдела, разработчики и конструкторы. В рамках Центра мы сможем наилучшим образом скоординировать разработку и согласование больших объемов нестандартной продукции, а также внедрение и опытную эксплуатацию новинок.

Разработка новых продуктов потребовала создания собственной испытательной базы. В 2010 г. мы ввели в работу испытательную лабораторию, оборудованную климатической камерой и генераторами импульсных токов, позволяющими испытывать УЗИП на соответствие требованиям национальных и международных стандартов. В 2012 г. лаборатория была признана компетентной в системе ГАЗПРОМСЕРТ, а в 2013 г. аккредитована Федеральной службой по аккредитации и признана технически компетентной и удовлетворяющей требованиям ГОСТ ИСО/МЭК 17025-2009.

Современные возможности лаборатории позволяют испытывать на стойкость к молниевым воздействиям не только УЗИП, но и защищаемое оборудование в целом. Мы готовы выполнять такие работы по заказам предприятий и организаций.

– Вы говорили о необходимости учитывать жесткие требования заказчиков. Какие организации стали основными потребителями продукции «Хакель Рос» и в чем, на Ваш взгляд, состоит сегодня конкурентное преимущество Вашей продукции?

– Наши крупнейшие заказчики в России и в других странах СНГ – компании газовой и нефтяной промышленности:

«Газпром», АК «Транснефть», «Укртрансгаз», «КазМунайГаз», «КазТрансГаз» и др.

Кроме того, большой объем поставок приходится на предприятия железнодорожного транспорта (РЖД, «Украинские железные дороги», «Белорусская железная дорога») и электроэнергетики (ФСК ЕЭС и др.), а также на телекоммуникационные компании («Ростелеком», «Мегафон» и др.).

Думаю, что одно из основных достоинств наших продуктов – это их высокое качество, признанное заказчиками. Хорошая репутация – результат многолетней целенаправленной работы, в том числе выстраивания в компании системы менеджмента качества, соответствующей ИСО 9001:2008 и СТО Газпром 9001-2006.

Такое преимущество особенно заметно на данном этапе, когда на российском рынке во множестве представлены УЗИП низкого качества в основном производства стран Юго-Восточной Азии. Причины их востребованности на нашем рынке, на мой взгляд, связаны с низкой платежеспособностью потребителей, с несовершенством нормативной базы, отсутствием в достаточном количестве компетентных испытательных лабораторий и во многих случаях с устоявшейся практикой формального прохождения процедуры сертификации продукции. Несмотря на эти негативные моменты, хочу отметить, что появление новых национальных стандартов внушает оптимизм и можно ожидать, что качество продукции все-таки станет основным критерием для профессиональных участников рынка.

**– В 2013 г. Ваша компания участвовала в Ганноверской выставке. Поделитесь, пожалуйста, впечатлениями от этого форума. Что Вы думаете о наиболее перспективных в мире направлениях развития УЗИП?**

– На этой крупнейшей европейской выставке были представлены, пожалуй, все основные игроки рынка УЗИП. Эта выставка ярко продемонстрировала основные тренды на этом рынке. Первое впечатление заключается в том, что, пожалуй, ни один из производителей не показал какие-то революционные новинки в части технических параметров. Все, что было показано, это скорее совершенствование сервисных функций УЗИП, того, что касается возможностей и решений в области мониторинга состояния и контроля работоспособности этих устройств.

На мой взгляд, отсутствие новинок УЗИП с прорывными параметрами говорит о том, что сегодня на рынке есть все, в чем может нуждаться потребитель в части функциональных характеристик, и конкуренция идет уже на другом, более тонком уровне.

Многие представленные на выставке решения, с которыми была возможность ознакомиться, достаточно спорны и, как мне кажется, не лишены недостатков с точки зрения эффективности их применения на российском рынке, учитывая его специфику и особенно традиции эксплуатации. У нас имеется свой, не имеющий аналогов ответ на этот вызов рынка. Разработанная нами система мониторинга состояния УЗИП в настоящее время проходит опытную эксплуатацию.

В данной системе мы стремились учесть особенности работы на российских объектах. До конца 2013 г. мы рассчитываем запустить ее в серийное производство.

**– Каковы ближайшие стратегические планы «Хакель Рос»? Готов ли коллектив компании к их реализации?**

– В настоящий момент наша первоочередная задача – расширение ассортимента выпускаемой продукции. В частности, «Хакель Рос» начинает производство комплектующих для систем внешней молниезащиты, заземляющих устройств. Это позволит в полной мере удовлетворять потребности наших заказчиков в комплексной защите оборудования и объектов от электромагнитных воздействий.

Нужно отметить, что сегодня коллектив «Хакель Рос» – это более 50 человек, средний возраст которых 30 лет. Я уверен, что сил, опыта, настойчивости и технических идей нам с лихвой хватит на несколько ближайших десятилетий.

Всю нашу талантливую, полную сил и энергии команду поздравляю с юбилеем компании!



# ГРОЗОЗАЩИТА

## ЗАЩИТА ОТ ИМПУЛЬСНЫХ ПЕРЕНАПРЯЖЕНИЙ И ПОМЕХ

УЗИП ДЛЯ НИЗКОВОЛЬТНЫХ СИЛОВЫХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ



УЗИП ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ЛИНИЙ, ЛИНИЙ СВЯЗИ, ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ



ПОМЕХОПОДАВЛЯЮЩИЕ ФИЛЬТРЫ



ЩЗИП® – ЩИТКИ ЗАЩИТЫ ОТ ИМПУЛЬСНЫХ ПЕРЕНАПРЯЖЕНИЙ



[www.hakel.ru](http://www.hakel.ru)

ЗАО «Хакель Рос»  
тел./факс: +7 812 449 46 05  
тел./факс: +7 812 449 34 67  
e-mail: info@hakel.ru

СЕРТИФИЦИРОВАНО



МЛ02



ИСО 9001

