

КОМПАНИЯ «ХАКЕЛЬ РОС»: «Новую ситуацию в экономике мы встретили во всеоружии»



Многие российские предприниматели сегодня сетуют на экономические условия: заказчики сокращают закупки, комплектующие и материалы подорожали, кредиты недоступны.

На этом фоне особое внимание привлекают руководители, которые смогли вовремя увидеть открывающиеся возможности рынка и грамотно ими воспользоваться. Именно к их числу относится генеральный директор компании «Хакель Рос» Андрей Евгеньевич Кадуков.

– Андрей Евгеньевич, принято считать, что экономические кризисы – время возможностей, что сложные ситуации на рынке дают импульс к развитию и т.д. Согласны ли Вы с такими оптимистичными взглядами?

– Если говорить об экономической ситуации, сложившейся в последнее время в России, то она, безусловно, заставляет предпринимателей пересматривать и корректировать планы. Причем результатом этого пересмотра может стать как движение вперед, в новом направлении, так и уход с рынка. Это в полной мере относится и к компаниям, которые, как «Хакель Рос», работают в сегменте оборудования для молниезащиты и защиты от импульсных перенапряжений и помех.

В настоящее время перспективы открываются не столько из-за кризиса, сколько благодаря взятому правительством курсу на импортозамещение. Бенефициарами этой политики в первую очередь становятся производители, владеющие собственными мощностями на территории РФ.

– С этой точки зрения у бизнеса «Хакель Рос» в нынешних обстоятельствах большие преимущества?

– Наша компания действительно оказалась в выигрышном положении. Еще в 2007 г. мы запустили производство щитков защиты от импульсных перенапряжений (ЩЗИП), а в 2009 г. – устройств для защиты от импульсных перенапряжений (УЗИП) под собственным брендом ГРОЗОСТОП®. Одновременно с этим в «Хакель Рос» была организована своя испытательная лаборатория.

С 2013 г. мы приступили к производству устройств заземляющих комплектов (УЗК) и устройств молниезащитных комплектов (УМК). Надо сказать, что этот шаг стал откликом на запрос со стороны наших заказчиков, среди которых основными являются предприятия, входящие в ОАО «Газпром», «РЖД», АК «Транснефть», «Ростелеком». Именно они были заинтересованы в применении на объектах комплексных решений.

Таким образом, новые времена в российской экономике мы встретили во всеоружии: есть производственные мощности, современный востребованный ассортимент, собственные разработки, испытательная база и пул постоянных заказчиков.

– Какие направления работы стали самыми важными для компании сегодня, в период кризиса в экономике РФ?

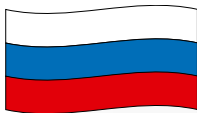
– По требованию наших заказчиков мы должны были в кратчайшие сроки заменить оборудование зарубежного производства, в первую очередь западноевропейских компаний. Это заставило нас существенно расширить номенклатуру производимого оборудования и прежде всего УЗИП.

В течение пяти месяцев были разработаны и запущены в серийное производство более 30 типов УЗИП различного назначения. Вместе с тем значительно выросли объемы производства и поставок нашей традиционной серийной продукции. Всё это заставило нас принять решение об увеличении производственных мощностей.

1 апреля 2015 г. мы открыли дополнительные участки по сборке щитового оборудования, электромонтажные участки, значительно расширили склады готовой продукции и комплектующих. Общая производственная площадь компании была увеличена в три раза. Кроме того, у нас значительно вырос штат инженерно-технических работников.

– Под лозунгом импортозамещения на рынок могут выходить сырые разработки, наспех выполненные продукты. Что нужно сделать, чтобы энергетики не разочаровались в способности отечественной электротехнической отрасли производить современные и качественные изделия?

– Конечно, бурное развитие производства импортозамещающей продукции приводит и к тому, что на рынке начинают появляться как некачественные продукты, не соответствующие



Сделано в России



требованиям стандартов и зачастую небезопасные, в том числе и для персонала, так и продукция, выдаваемая поставщиком за продукцию отечественного производства, но при этом произведенная за границей.

Это может дискредитировать саму идею импортозамещения и подогреть недоверие к российской продукции.

Безусловно, рано или поздно рынок, сами потребители отсеют некачественную или контрафактную продукцию, но очень важную роль, на мой взгляд, здесь должны играть эксперты. От специалистов в области защиты от импульсных перенапряжений потребители должны получать четкую информацию, основанную как на лабораторных исследованиях, так и на опыте эксплуатации продукции на различных объектах с разными особенностями эксплуатации.

К сожалению, нередко приходится сталкиваться в различных СМИ с откровенно дилетантской, зачастую сомнительной и основанной, как правило, только на домыслах информацией, в частности по применению УЗИП, под которой иногда можно увидеть подписи весьма авторитетных, правда в смежных областях, специалистов.

Считаю, что здесь есть повод задуматься над вопросами профессиональной этики и научной добросовестности, ведь электротехники, как и медики должны придерживаться принципа «не навреди».

– Ключевое направление для «Хакель Рос» – грозозащитное оборудование. Если судить по опыту Вашей компании, на что обращают внимание потребители при выборе УЗИП и защитного оборудования на их базе?

– Так исторически сложилось, что основные потребители нашей продукции – это нефтегазотранспортные предприятия. В этой отрасли во главу угла ставятся прежде всего высокая надежность, повышенный ресурс и особые условия эксплуатации оборудования защиты. Поэтому всё оборудование производится нами в соответствии с требованиями не только нормативных документов РФ и ТС, ведомственных норм, но и технических условий (ТУ), учитывающих особые режимы эксплуатации.

Вся линейка продукции серии ГРОЗОСТОП®, а на сегодня это силовые УЗИП классов I, I+II, I+II+III, II, III; УЗИП для защиты систем телекоммуникации и сигнализации (информационных систем) и щитки ЩЗИП на основе этих УЗИП, производится согласно специальным ТУ.

В 2015 г. мы также приступили к выпуску первых российских разделительных искровых разрядников (искроразрядников) серии ГСР, в т.ч. во взрывозащищенном исполнении, предназначенных в первую очередь для объектов ОАО «Газпром».

Кроме того, с учетом требований заказчиков мы выпускаем УЗК и УМК. Благодаря повышенной заводской готовности эти изделия требуют минимальных логистических издержек и трудозатрат при монтаже на объекте.

Многолетний опыт эксплуатации УЗИП в различных условиях, в частности на необслуживаемых объектах газопроводных систем и предприятий железнодорожного транспорта, показал необходимость оценки состояния УЗИП и его ресурса с возможностью дистанционной передачи информации, например по каналам телемеханики. Это позволяет, в частности, заменить устройство до его выхода из строя, оценить грозоактивность на конкретном объекте и пр.

– В каких направлениях сейчас ведут разработки специалисты «Хакель Рос»? Какие продукты компания предложила заказчикам за последние годы?

– Особое внимание стоит обратить на два новых изделия. В 2012 г. наши инженеры разработали и запустили в производство счетчики серии СИТЭ-100К, позволяющие считать количество срабатываний УЗИП и оценивать их ресурс (чем больше срабатываний, тем меньше ресурс).

В 2014 г. было разработано и запатентовано принципиально новое устройство МККР – многоканальный контроллер ресурса УЗИП. Он дает возможность не только фиксировать и оценивать ресурс УЗИП по факту срабатывания, но и определять в процентах величину остаточного ресурса УЗИП в режиме реального времени по десяти независимым каналам.

Применение МККР совместно с УЗИП различного назначения позволяет, используя информацию об интенсивности снижения остаточного ресурса и/или выходов УЗИП из строя, выявлять уязвимые места на объекте и исправлять ситуацию.

МККР можно перепрограммировать, что дает возможность комбинировать типы УЗИП и отслеживать эффективность замен. Накопленная статистика помогает выработать рекомендации по молниезащите типовых объектов, которые могут быть использованы как эксплуатирующими, так и проектными организациями при реконструкции или новом строительстве.

– Рано или поздно кризис завершится, конкуренция на рынке усилится. Компании придется отстаивать свои позиции в более жестких условиях...

– Да, это очевидно. Поэтому сейчас мы стремимся сделать всё возможное, чтобы не только укрепить свое положение, но и увеличить долю на рынке. Гибкость современного производства и широкий ассортимент дают возможность нашему предприятию не только оперативно реагировать на изменение спроса, но и при необходимости переориентироваться на другую категорию заказчиков, выйти в новые сегменты рынка.

В этом плане трудно переоценить роль нашей лаборатории и проводимых ею исследований. В настоящее время это уникальная база для разработки и всесторонней проверки новаторских технических решений.

Думаю, что всё это позволит нам и в условиях более благоприятных для развития российской экономики не потерять наработанный задел.

