



**КЛЮЧЕВОЙ  
КОМПОНЕНТ**

ЭНЕРГИЯ ВЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ  
КОМПАНИЯ



**УЗИП**

**ОКСИДНО-ЦИНКОВЫЕ  
ВАРИСТОРЫ**



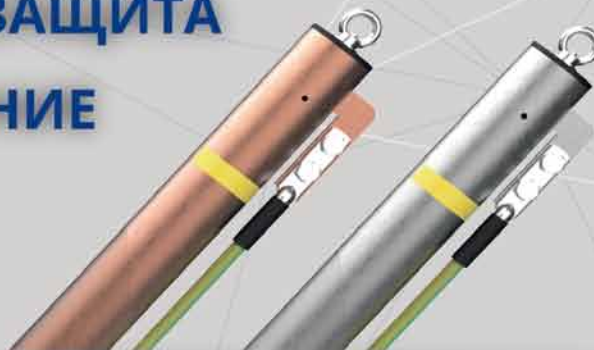
**ПРОМЫШЛЕННАЯ  
АВТОМАТИКА**



**МОЛНИЕЗАЩИТА**



**ЗАЗЕМЛЕНИЕ**



АО «ХАКЕЛЬ»  
8 800 333-28-29  
WWW.HAKEL.RU



## «Ключевой Компонент» – новый период в истории известного производителя электротехники

С 1 ноября 2023 года вся продукция известного российского производителя электротехники АО «Хакель» реализуется на российском рынке под новым брендом «Ключевой Компонент» – К2. Что означает для крупной и известной компании долгосрочный ребрендинг? Чем он вызван? Что меняет в ее деятельности, подходе к производству? На эти непростые темы с нами рассуждает генеральный директор АО «Хакель» **Виктор Вдов**.

**ИСУП:** Виктор Петрович! Ваша компания прошла ребрендинг. С чем было связано такое решение?

**В. П. Вдов:** Решение о ребрендинге было логичным. Еще в 2016 году АО «Хакель» стал стопроцентно российской компанией. Новое название – это новое позиционирование, новое видение направлений развития. Бренд НАКЕЛ был сфокусирован в большей степени на УЗИП, продукции для защиты объектов от прямых ударов молний, заземляющих устройствах. В «Ключевом Компоненте» появляются новые продуктовые линейки. На российском рынке с определенного момента возник дефицит электротехники, поэтому с учетом нашего потенциала 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 до готовых изделий, таких как реле, источники

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».

**ИСУП:** Значит, ребрендинг подразумевает изменения в работе компании. Это только развитие новых направлений или, может быть, что-то еще?

**В. П. Вдов:** Как я уже сказал, мы планомерно работаем над расширением ассортимента продукции. Но кроме того, одна из главных задач ближайших лет – это максимальная локализация производства на территории России. В АО «Хакель» появляются не только новые направления, такие как промышленная автоматика или производство оксидно-цинковых варисторов. Под новым брендом «Ключевой



▲ В. П. Вдов, генеральный директор

Компонент» мы модернизируем нашу базовую продукцию – УЗИП. Предлагаем рынку новые решения, более современные, более конструктивно логичные.

Также не можем не учитывать в своей работе такой аспект, как технологический суверенитет. В связи с этим осуществляем плавный переход производства на отечественные комплектующие и материалы, на элементную базу из дружественных государств. Перед нами стоит амбициозная задача по основным видам продукции: там, где это возможно, довести степень локализации до максимальной величины – 100%. То есть мы становимся не только производителями готовых решений, но и готовы предложить российскому рынку комплектующие.

**ИСУП:** Означает ли технологический суверенитет независимость от компании-«прародителя»? Продолжается ли какая-то совместная работа с фирмой HAKEL?

**В. П. Вдов:** 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» (рис. 1) не только встала на ноги, но и стала ключевым игроком на российском рынке и уже более 20 лет успешно работает на благо нашей экономики.

Толчок нашему самостоятельному развитию дали высокие требования к продукции, предъявляемые российским рынком и компаниями – лидерами различных, в первую очередь системообразующих отраслей экономики, соответствовать которым иностранные производители в полной мере не могли. Кроме того, свою роль сыграли климатические особенности России, обусловленные ее географическим положением, протяженностью и большим разнообразием рельефов и грунтов. Сегодня основными потребителями нашей продукции являются такие компании, как ПАО «Газпром», ПАО «Транснефть», ОАО «РЖД», ГК по атомной энергии «Росатом» и многие другие.

Что же касается совместной работы, мы давно разошлись с HAKEL по про-

дуктовому ассортименту. А с 2022 года в связи с введенными санкциями, наложенными на Россию Европейским союзом, наши чешские партнеры максимально сократили взаимодействие.

**ИСУП:** Но вы будете продолжать техническую поддержку продукции HAKEL, находящейся в эксплуатации?

**В. П. Вдов:** Конечно. При этом мы поддерживаем гарантированно высокий уровень технической поддержки изделий, произведенных под ТМ HAKEL, но в большинстве своем это уже давно устройства российско-го производства.

**ИСУП:** Над чем работаете для достижения импортозамещения и импортонезависимости? И с какими сложностями сталкиваетесь на этом пути?

**В. П. Вдов:** Еще с 2016 года мы планомерно включились в программу импортозамещения, или, как теперь более точно принято говорить, технологической независимости. Для этого мы развиваем три направления: первое – это производство собственных корпусов, второе – контактные группы и третье – нелинейные элементы. Для корпусов мы разработали новые пресс-формы, сейчас уже выводим на рынок новые виды продукции в собственных корпусах. 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%.

Для реализации третьего направления, производства оксидно-цинковых варисторов полного цикла, мы собираемся расширять производство. Запустить автоматическую линию сборки варисторов для общепромышленного применения планируем в первой половине 2025 года. Расчетный объем выпуска – 3 млн изделий в год. Производство варисторов запущено прежде всего 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%.

**ИСУП:** Покажите, пожалуйста, на примере одного из ваших изделий, как происходит импортозамещение. Пусть это будут УЗИП – устройства защиты от импульсных перенапряжений. Что изменилось в их комплектации за последнее время?

**В. П. Вдов:** Для примера возьмем силовой УЗИП К2Р СВ30-230 3+1С (рис. 2). Он более чем на 90% российского происхождения. Более того,



Рис. 1. АО «Хакель»

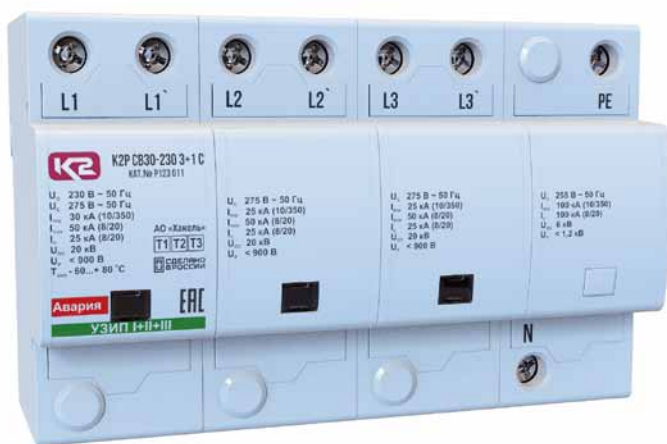


Рис. 2. Силовой УЗИП К2Р СВ30-230 3+1С

корпус, нелинейный элемент (варистор), контактная группа (контакты + + внутренняя механика) произведены и брендированы К2 на нашем заводе. Я только что говорил о производственных линиях, на которых мы их изготавливаем. А вот микроэлементы и крепеж сами пока не производим. Сейчас находимся в активном поиске российских производителей этих элементов.

**ИСУП:** Планирует ли компания расширять производство?

**В. П. Вдов:** С 2020 года производственный комплекс АО «Хакель» общей площадью 11 000 м<sup>2</sup> 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 требует применения преимущественно отечественных материалов и комплектующих.

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 4000 м<sup>2</sup>. Рассчитываем к концу 2024 года ввести его 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.

**ИСУП:** Расширение производства связано с увеличением спроса. Спрос

увеличивается за счет традиционных для вас заказчиков или вы захватываете новые сегменты рынка?

**В. П. Вдов:** Изначально наш продуктовый ассортимент был ориентирован на самый широкий круг потребителей и рынки. Сегодня в нем более 20 продуктовых групп, в общем количестве это 1200–1300 наименований продукции, что позволяет нам в полной мере удовлетворять потребности рынка.

Сейчас оборудование АО «Хакель» можно встретить везде: на линейной части магистральных газопроводов и нефтепроводов, 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.

Также отмечу, что мы постоянно отслеживаем веяния и тенденции развития рынков электротехники и информационных технологий.

Продуктовая линейка и компетенции АО «Хакель» расширяются, появляются новые возможности, и мы начинаем активную работу на новых для себя рынках – тех, где видим перспективы. Для этого у нас имеется все необходимое: развитая инфраструктура, высококвалифицированный персонал, современное оборудование и, самое главное, здоровые амбиции.

Кроме того, могу добавить, что сам рынок сейчас переформатируется, появилось много заказчиков, которые выбирают оборудование исключительно по ценовому критерию. Например, у кого-то в требованиях прописано использование УЗИП информационных систем, но не указана схемотехни-

ческая детализация: с трехкаскадной 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.

**ИСУП:** Вы сказали, что отныне компания позиционирует себя не только как производителя УЗИП и систем молниезащиты, но шире – как производителя электротехнического оборудования. Какое еще электротехническое оборудование компания планирует выпускать?

**В. П. Вдов:** От предприятия, которое занималось преимущественно тематикой защиты от импульсных перенапряжений, молниезащиты и заземления, мы трансформируемся в полноценную электротехническую компанию. Активно развиваем продуктовый потенциал по таким направлениям, как полупроводниковая керамика, варисторы и другие компоненты, а также устройства промышленной автоматики: реле, источники питания и пр.

Мы видим для себя возможность производить электротехническую продукцию не только для собственных нужд, но со временем и для реализации на российском рынке. Это унифицированные алюминиевые и пластиковые корпуса, оксидно-цинковые варисторы, продукция по направлению «Молниезащита и заземление». То есть мы подходим к решению задач комплексно.

Все это подразумевает расширение производства, повышение эффективности, улучшение качества продукции и удовлетворение потребностей современного рынка, появление новых рабочих мест, постоянное развитие компетенций.

Беседовали: С. В. Бодрышев, главный редактор журнала «ИСУП»;



**В. П. Вдов,** генеральный директор, АО «Хакель», г. Санкт-Петербург, тел.: 8 (800) 333-2829, e-mail: info@hakel.ru, сайт: www.hakel.ru