

Российский производитель электрических систем обогрева

Разработка, производство, проектирование, монтаж



ПК «ХИТ ЛАЙН» — российский разработчик и производитель большого спектра электрических систем обогрева. О том, что послужило причиной наладить свое собственное производство, об истории развития компании, об итогах прошедшего года и перспективах в направлениях деятельности нам рассказал генеральный директор ООО «Производственная Компания «ХИТ ЛАЙН» Кирилл Вадимович Рязанов.

КАБЕЛЬ-news: Кирилл Вадимович, Вашей компании ХИТ ЛАЙН всего около 2-х лет. Расскажите, каких успехов Вы успели добиться за такое относительно короткое время?

К.В. Рязанов: Для полного понимания ситуации надо вспомнить нашу историю.

ООО «ПК «ХИТ ЛАЙН» входит в Группу Компаний «КМ-Сервис», которая занимается проектированием и монтажом систем электрообогрева более 10 лет. Мы в этой отрасли не новички.

КАБЕЛЬ-news: Можно об этом подробнее?

К.В. Рязанов: До определенного времени мы были официальными дистрибьюторами ряда производителей систем электрообогрева, продали и установили сотни систем обогрева.

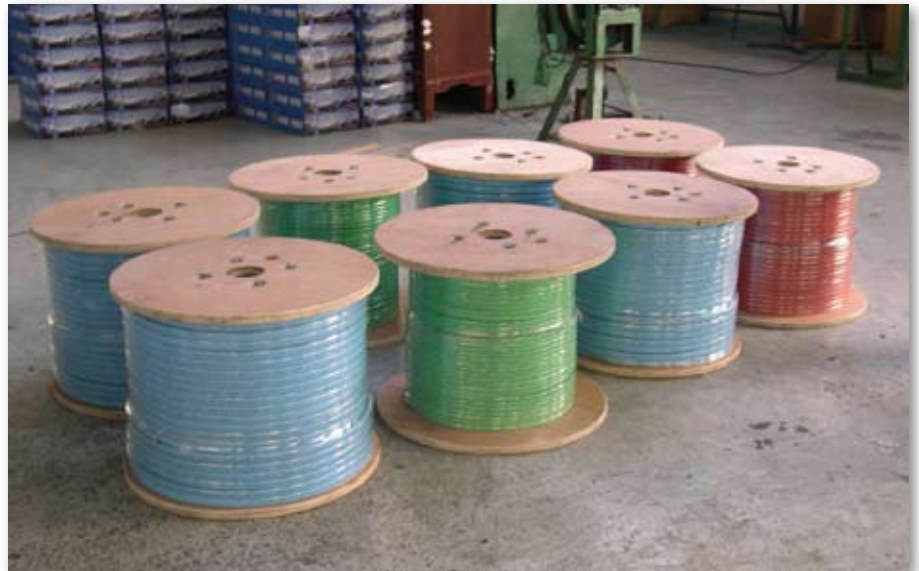
КАБЕЛЬ-news: А почему Вы говорите об этом в прошедшем времени?

К.В. Рязанов: В определенный момент мы поняли, что находимся в сильной зависимости от ценовой

политики того или иного поставщика/изготовителя, и по большому счету, наша компания — это компания «купи-продай-смонтируй». Тем более, что таких компаний с каждым днем становится все больше и больше.

КАБЕЛЬ-news: А Вы не пробовали выходить напрямую на зарубежных производителей? По всей видимости, это даже дешевле?

К.В. Рязанов: Логичный вопрос, конечно, пробовал. Это было определенным этапом развития ком-



пании. Да, это в какой-то степени снижает себестоимость продукции, повышает рентабельность. Но, подчеркну, только в определенной степени!

КАБЕЛЬ-news: Почему? Ведь у большинства зарубежных производителей цены не меняются так быстро, как у нас в России?

К.В. Рязанов: Отчасти Вы правы. В долларах и евро не меняются, но в рублях...

Вспомните прошлогодний кризис, после которого многие операции по импорту стали нерентабельны. Но дело не только в этом. На себестоимость сильно влияют таможенные пошлины, которые растут из года в год.

КАБЕЛЬ-news: А что было потом?

К.В. Рязанов: Потом получилась очень удачная и своевременная ситуация: после сдачи одного объекта у нас образовалась свободная сумма, которую уже не хотелось вкладывать ни в чей товар. Одновременно появилась возможность приобрести оборудова-

ние для производства кабельной продукции.

КАБЕЛЬ-news: Насколько трудно было освоить первый выпуск продукции?

К.В. Рязанов: Честно говоря, если просто сказать, что «трудно», значит не сказать ничего! Но трудности нас закаляли, что позволяло их же преодолевать. Приведу недавний пример: наша компания заключила договор на поставку и монтаж системы обогрева футбольного поля «Heatline-СПОРТ».

Для этой системы необходимо было изготовить около 55 километров специального нагревательного кабеля менее чем за 2 недели. Мы могли это сделать, но не были полностью уверены в своих силах. Мы обратились с этой заявкой к другим поставщикам. Однако, мы так и не смогли с ними договориться. В последний момент нами было принято решение об изготовлении этого заказа на собственном производстве. Было очень трудно, но нам это удалось — нагревательный кабель был поставлен на объект вовремя.



ХИТ ЛАЙН



КАБЕЛЬ-news: Спасибо, про одно Ваше направление Вы уже рассказали. Можете рассказать про другие?

К.В. Рязанов: Непременно. Для обогрева полов в помещениях мы выпускаем системы «Heatline-Теплый пол» двух видов: нагревательные маты, для теплого пола под плиткой без специальной стяжки; сверхтонкие нагревательные пленки для «сухого» монтажа без пыли под ламинатные покрытия.

Для обогрева открытых площадок и удаления снега и наледи с кровель предусмотрена система «Heatline-АНТИЛЕД». Для решения вопросов, возникающих при транспортировке нефтепродуктов, имеется система «Heatline-ПРОМОБОГРЕВ». Хочу обратить Ваше внимание на нашу новую разработку — систему «Heatline-КАВИТАТОР», которая основана на технологии кавитационной обработ-



ки нефтепродуктов с использованием вихревых ультразвуковых генераторов, для снижения стоимости оборудования и эксплуатационных расходов по обслуживанию трубопроводов и резервуаров.

КАБЕЛЬ-news: Это очень интересно! А Вы могли бы, вкратце, подвести итоги прошлого года, рассказать, что Вам удалось сделать?

К.В. Рязанов: Итоги прошлого года, на мой взгляд, достаточно неплохие, даже с учетом того, что был первый посткризисный год. Наша компания активно участвовала в выставочной деятельности — за прошедший год мы приняли участие в 16 региональных специализированных выставках. Благодаря этому бренд «Heatline» стал известен во многих городах России. Значительно расширилась наша региональная дилерская сеть. Были проданы десятки километров электрических нагревательных кабелей. Нашими клиентами стали многочисленные российские фирмы, в том числе, такие как ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Транснефть», ОАО «ЛУКОЙЛ», ООО «Нарьянмарнефтегаз», ООО



«НОВАТЭК-ЮРПХАРОВНЕФТЕГАЗ», ЗАО «Метанол и Азотные процессы». Были спроектированы и смонтированы десятки систем обогрева.

Среди смонтированных объектов система обогрева основного футбольного поля ФК «Чита»; обогрев кровли склада контейнеров отработанного топлива Курской АЭС, г. Курчатова; система обогрева трубопроводов на объекте «Вахтовый поселок строителей «Южное Хылчюу».

Разработаны и утверждены технические условия для изготовления новой конструкции двужильного нагревательного кабеля для укладки в стяжку пола. Была выпущена опытная партия этого нагревательного кабеля. Расширена линейка терморегуляторов для систем теплых полов. Был получен сертификат на применение саморегулирующихся нагревательных лент во взрыво-



Обогрев кровли склада контейнеров отработанного топлива Курской АЭС, г. Курчатова

Титульный вахтовый поселок строителей
«Южное Хылчюю»



опасных зонах. Наконец, наша особая гордость, был получен сертификат соответствия для системы обогрева трубопроводов «Heatline-СКИН». Для этого был изготовлен и успешно испытан лабораторный образец электроустановки.

КАБЕЛЬ-news: Простите, но, помимо, для обогрева трубопроводов Вы применяете систему «Heatline-ПРОМОБОГРЕВ»?

К.В. Рязанов: Да, Вы совершенно правы, и, как я уже заметил, стали неплохо ориентироваться в терминологии. Немного поясню — система «Heatline-СКИН» является разновидностью системы «Heatline-ПРОМОБОГРЕВ».

КАБЕЛЬ-news: А в чем ее особенность?

К.В. Рязанов: Ее особенность заключается в том, что наиболее экономически целесообразно ее применять для обогрева длинных и сверхдлинных трубопроводов. Обогрев длинных трубопроводов обыкновенными нагревательными кабелями ограничен из-за того, что максимальная допустимая длина подключения одной нагревательной секции составляет около 200 метров.

Экономический эффект достигается за счет того, что нагревательный кабель одновременно выполняет функцию нагревательного элемента и питающей линии. Отпадает необходимость в дорогостоящей си-

стеме электроснабжения. Система «Heatline-СКИН» позволяет обогревать участки трубопровода длиной до 30 км с подачей электропитания с одной стороны. Система «Heatline-СКИН» является наиболее экономичным и эффективным решением для обогрева длинных и сверхдлинных трубопроводов.

КАБЕЛЬ-news: Для решения каких задач может применяться эта система обогрева?

К.В. Рязанов: Система «Heatline-СКИН» может применяться как для компенсационного обогрева трубопроводов (поддержания заданной температуры), так и для стартового разогрева трубопровода, когда трубопровод должен быть разогрет до заданной температуры за определенное время. Данная система очень востребована в нефтегазовой и в нефтеперерабатывающих отраслях промышленности.

КАБЕЛЬ-news: Для этой системы нужны какие-то особенные нагревательные элементы?

К.В. Рязанов: Да, для системы «Heatline-СКИН» применяются специальные нагревательные элементы, использующие явление поверхностного эффекта протекания тока и эффекта близости в проводниках из ферромагнитных материалов на переменном токе промышленной частоты.

КАБЕЛЬ-news: Большое спасибо за такой подробный и исчерпывающий рассказ. Чувствуется, что за каждым сказанным Вами словом стоит глубокое знание предмета. Хочется пожелать Вам и Вашей компании успехов, процветания, новых достижений!



И напоследок, последний вопрос: что бы Вы пожелали нашим читателям в наступившем году?

К.В. Рязанов: Уважаемые читатели журнала «КАБЕЛЬ-news»! Я Вам желаю благополучия и процветания. Читайте этот замечательный журнал, он поможет Вам во всем: как для расширения кругозора, так и для решения технических вопросов, связанных с Вашей профессиональной деятельностью.

*Беседу вела
Марина Ефремова*

ООО «Производственная Компания
«ХИТ ЛАЙН»

140000, МО, г. Люберцы, ул. Красная, д. 1

Тел.: 8-800-333-58-25

(бесплатный звонок по России)

8-495-730-82-01, 8-495-542-77-21

www.euroteplo.ru, www.eteplo.ru,

www.heatline.su

E-mail: info@eteplo.ru, : info@euroteplo.ru