



### **СТИВ ПАРК:**

**«Россия — это ключевой рынок с широкими возможностями и огромным потенциалом».**

Корпорация HYUNDAI более 60 лет специализируется в различных областях деятельности: энергетика, машиностроение, судостроение, сталелитейное производство и химическая промышленность, добыча полезных ископаемых, производство электронной техники, автомобилестроение и др. Продукция фирмы применяется в сетях заводов, фабрик, на горно-обогатительных комбинатах, а также в жилых помещениях, офисах, промышленных или административных зданиях. Выпускаемое HYUNDAI коммутационное оборудование обеспечивает полный контроль электропередачи и используется для обеспечения защиты человека и электрических приборов от воздействия электроэнергии. Более трех лет фирма поставляет свою продукцию в Россию, СНГ и страны Балтии. Развитием и реализацией низковольтного оборудования Hyundai Heavy Industries на территории России и стран СНГ с 2009 г. занимается эксклюзивный дистрибьютор корпорации ГК «Элком».

# КОРЕЙСКОЕ «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО» ВЫБИРАЕТ РОССИЮ

Коммутационное оборудование корпорации HYUNDAI — это современные устройства, обладающие надежной силовой и мощной интеллектуальной частью, функций которых хватает для диагностики, контроля и электронной защиты электродвигателя, для возможности организовать отрицательную или положительную обратную связь. История компании началась в 1947 г. с небольшой авторемонтной мастерской, которая в дальнейшем превратилась в крупнейший южнокорейский холдинг. О прошлом, настоящем и будущем специального подразделения Hyundai Heavy Industries нашему корреспонденту рассказал ведущий специалист по развитию зарубежного бизнеса компании HYUNDAI Стив Парк (Steve Park).

**Расскажите, пожалуйста, когда и по каким причинам в корпорации назрела необходимость создания специального подразделения коммутационного оборудования?**

Изначально Hyundai Heavy industries являлась огромной судостроительной корпорацией, которая зарекомендовала себя надежным поставщиком в морском и речном хозяйстве по всему миру. Таковой она и остается по сей день. Что касается отдела коммутационного оборудования, то он возник в 1980 г. в составе подразделения по изготовлению распределительных устройств для судостроения, производимых Hyundai Heavy Industries. Основной причиной его появления являлось нежелание использовать японские или китайские компоненты для производства энергетического оборудования для наших судов, и мы стали развивать собственное производство автома-

тических выключателей, что позволило снизить себестоимость производственного процесса и повысить отказоустойчивость систем.

Наши автоматические выключатели производились под лицензией Terasaki, Siemens и ABB. Основываясь на их технологиях, начиная с 1995 г. мы стали создавать абсолютно новую продукцию без посторонней помощи.

**В какой из сфер применяется ваше коммутационное оборудование? Поставляете ли вы данную продукцию в другие страны? На какие сегменты рынка?**

По правде говоря, почти невозможно с точностью подсчитать количество значимых проектов, где используется коммутационное оборудование HYUNDAI. Перечислю те, которые мне особо запомнились. К примеру, Seoul World Cup Stadium. Этот стадион был построен для проведения ЧМ по футболу 2002 г.

Он выполнен в форме традиционного корейского летучего змея и рассчитан более чем на 60 000 мест. Мы поставляли оборудование для POSCO (Pohang Iron and Steel Company), третьей в мире по величине сталелитейной компании, для Hyundai Motor Company, для Samsung Heavy Industries — южнокорейской машиностроительной компании, а также для Daewoo Ship and Marine Engineering, производящих корабли и суда.

Мы гордимся тем, что наши автоматические выключатели с легкостью заменили выключатели марки GE и Westing House в атомных энергетических установках. Более 20% танкеров и сухогрузов во всем мире используют наше коммутационное оборудование для управления и распределения электроэнергии внутри судна. На сегодня мы занимаем примерно 25–30% судостроительного рынка во всем мире, и 80% этих судов используют продукцию Hyundai.

**Что вы можете сказать о ситуации в области низковольтного оборудования в Корее и в России? Какие компании вы считаете своими основными конкурентами?**

На корейском рынке присутствуют два ярких поставщика коммутационного оборудования — Hyundai и LS. Они занимают 80% этого рынка, а остальные 20% принадлежат европейским компаниям. Конечно, LS является для нас главным конкурентом в Корее, но хотелось бы отметить то, что в нашей стране европейские производители не пользуются большой популярностью. Если говорить о российском рынке, то ситуация тут немного другая. У вас большая часть приходится на долю Schneider Electric, ABB и Siemens.

**Расскажите о «бестселлерах» в ассортименте продукции Hyundai Heavy Industries.**

Прежде всего, это вакуумные автоматические выключатели (VCB) и контакторы U на среднее напряжение. Также у наших клиентов пользуется популярностью новая серия автоматических выключателей в литом корпусе (MCCB) и воздушные автоматические выключатели (ACB).

**Как вы считаете, какое оборудование Hyundai будет иметь на российском рынке наибольший успех?**

С нашим вступлением на российский рынок совпал запуск новой серии контакторов, и мы можем предложить клиентам современный дизайн наряду с широким функционалом, доступной ценой и великолепными техническими характеристиками. Таким образом, серия U позволил нам смело конкурировать с европейскими и японскими производителями.

Продукцию уже используют такие компании, как ОАО «РЖД», ЗАО «Водоканал», ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» и др. Конечно, это не так много, и нам хотелось бы привлечь внимание к нашей продукции таких компаний, как, например, ОАО «Газпром». Но я думаю, что с увеличением продаж и расширением территории мы сможем заинтересовать крупнейших игроков российского рынка электроэнергетики.

Кроме того, нас очень интересует такая отрасль, как судо- и кораблестроение. Оборудование Hyundai Heavy Industries для этих применений имеет значительные технические преимущества, подтвержденные сертификатами качества и протоколами испытаний Det Norske Veritas (DNV), KEMA и KERI.

В скором времени мы запустим абсолютно новую продукцию. Подробная концепция пока еще является конфиденциальной информацией, но в скором времени мы раскроем карты нашему эксклюзивному дистрибьютору в России компании «Элком».

**С чего начиналось ваше сотрудничество с ГК «Элком»?**

До встречи с «Элком» в течение 5 лет мы безуспешно пытались завоевать российский рынок. Годы работы с этой компанией показали, что она способна с достоинством продвигать продукцию Hyundai на российский рынок. К примеру, «Элком» отлично зарекомендовал себя в продвижении частотных преобразователей нашего производства.

**Сколько у вас сейчас дилеров?**

Полномочия по продвижению продукции и развитию дилерских сетей принадлежат компании «Элком» как нашему эксклюзивному дистрибьютору, и это целиком их компетенция. На данный момент в России у Hyundai насчитывается около 250 дилеров по частотным преобразователям и около 30 по низковольтному оборудованию. Сейчас подписываются контракты на поставку других продуктов.

**Расскажите о вашем отношении к России.**

Многие бизнесмены из Кореи стремятся завоевать российский рынок, так как он дает безграничные возможности для развития бизнеса.

В России я был не менее пяти раз, и я думаю, каждый со мной согласится, что Россия — это огромный простор, удивительная природа и древняя культура. Каждый раз, приезжая сюда, я равно восхищаюсь как историческими достопримечательностями, так и добродушием людей. ●

Реализация HYUNDAI Heavy Industries

