



## МНЕНИЕ О РЫНКЕ

### **Д.А. Хильманович,** генеральный директор ООО «Торговый Дом АДЛ»

*Наш журнал продолжает рассказывать об экспонентах февральской выставки Aqua-Therm Moscow 2016. Один из участников, которого мы не могли оставить без внимания – компания «АДЛ». Это российское предприятие, предлагающее комплексные поставки, которые включают в себя трубопроводную арматуру, тепловое и энергосберегающее оборудование, а также автоматизированные системы управления.*

*В 2002 году компания «АДЛ» начала производить собственную продукцию и открыла первый цех в п. Радужном Коломенского района. В 2009 году был открыт второй производственный цех, полностью рассчитанный на производство стальных шаровых кранов «Бивал». Сегодня завод «АДЛ» — это два просторных производственных помещения и современные складские комплексы, оборудованные системой WMS, общей площадью более 40 000 кв. м. Наличие собственного проектного и конструкторского подразделения позволяет разрабатывать индивидуальные инженерные решения под каждый конкретный проект.*

*О том, как работает компания и каковы перспективы производства на 2016 год, рассказывает генеральный директор «АДЛ» Д.А. Хильманович.*

**Armtorg:** *Здравствуйте, Дмитрий Анатольевич! Наш портал и журнал довольно часто пишут о компании «АДЛ». Поделитесь главными новостями за последнее время.*

**Д.Х.:** Здравствуйте! Как и на каждой выставке, наш стенд на Aqua-Therm Moscow 2016 не похож на предыдущие. Мы стараемся постоянно предлагать что-то новое, исходя из тенденций рынка.

У «АДЛ» есть две особенности. Во-первых, компания плотно работает с проектными организациями, а также со СМИ. Мы отслеживаем все тенденции, проектировщики дают нам новые идеи, знакомят со своими находками и современными трендами в проектных работах. Мы проводим различные конкурсы проектов. С 2002 года наша компания стала инжиниринговой – мы самостоятельно проектируем, разрабатываем, производим. Сохранили конструкторское бюро, технологический отдел в полном составе, несмотря на кризисные времена. Люди работают, люди творят, следят за новинками. Поэтому к выставке мы подготовили большое количество новых продуктов.

Что касается арматуры – это, можно сказать, наш локомотив. С ней вы нас видели на Valve World в Германии и на многих других выставках. После презентации на Valve World-2014 мы регулярно поставляем арматуру в страны Евросоюза.

Сегодня мы впервые представляем новую серию дисковых поворотных затворов «Гранвэл» серии ЗПСС с увеличенной

строительной длиной, сетчатые фильтры IS17 до DN 600 включительно, новые серии стальных шаровых кранов «Бивал». Также представлены расширительные баки «Гранлевел» и трехэксцентрикковые дисковые затворы «Стейнвал». Впервые мы привезли гидравлическую стрелку «Гранконнект» собственного производства. Особенно привлекает посетителей выставки новый блочный индивидуальный тепловой пункт, тоже нашего собственного производства. Вообще, большинство из того, что вы здесь видите – наша продукция. Вся комплектация наша, включая шкаф управления «Грантор», вся запорная и регулирующая арматура, насосное оборудование. Блочный тепловой пункт для выставки мы решили сделать действующим. Он реально работает, на контроллере можно увидеть мнемосхему всех режимов, можно искусственно моделировать температуру окружающей среды, смотреть, как меняется температура на подаче в контур ГВС и отопления. Очень живая получилась модель, и, по-моему, самая красивая на всей выставке.

Эта конструкция – сложное инженерное решение, где можно увидеть все основные типы нашей продукции, включая расширительный бак, фильтры, краны, поворотные затворы, регулирующие клапаны «Гранрег». Этот образец, можно сказать, игрушечный, несмотря на то, что он внушительный и по размерам, и по конструктиву. Он рассчитан всего лишь на 50 кВт на отопление и 30 на ГВС. А мы можем сделать в рамках рынка – изучали аналогичные продукты, и получается хорошая расчетная цена как на проектирование, так и на собственно изделие.

**Armorg:** *Потребителям особенно хорошо известны ваши шаровые краны. Как сейчас развивается это направление?*

**Д.Х.:** «Бивал» — это российский продукт, в котором мы по максимуму используем российские комплектующие. Естественно, предусмотрен стопроцентный входной контроль всей комплектации, проверки на каждой стадии производства и стопроцентный выходной контроль продукции, которую мы отправляем за ворота нашего завода. У нас обширная лаборатория со всем необходимым оборудованием, мы проверяем марки стали, контролируем полимерные материалы в разных режимах, начиная от морозильной камеры. Можем также на базе собственного производства провести испытания чужой промышленной трубопроводной арматуры для внутренней отчетности заказчика испытаний по приемке и контролю качества.

Последние годы были годами демпинга на рынке. Некоторые компании сворачивали свою деятельность в РФ, распродавали склады, снижали цены. Некоторые удешевляли свои изделия просто за счет конструкции, что, возможно, не лучшим образом отражалось на качестве. У нас, естественно, есть упрощенная конструкция, не имеющая особенных технических сложностей и тонкостей. Но все-таки мы не будем производить серии с пониженным содержанием интеллектуальной составляющей.

Это было непростым решением, но на рынке мы надолго и поэтому не собираемся снижать планку.

**Armorg:** *Ваша новинка – кран 500 – чем-то отличается от продукции конкурентов?*

**Д.Х.:** Особых отличий нет, это классическая конструкция, очень востребованная. Мы поставляем такие краны на тепло- и холодоснабжение, на газ, минеральные масла. Конечно, для каждой среды свой конструктив, свои уплотнения, свои особенности. Универсальных кранов на все случаи жизни не бывает. Здесь нагрузка шара приходится на опору, и приводы, которые вращают такие краны, могут быть менее энергоемкими за счет точности обработки поверхности. Если речь идет о больших диаметрах крана, это довольно существенное преимущество, особенно если приходится часто открывать и закрывать арматуру.

Мы можем разрабатывать дополнительные конструктивные изменения под любого заказчика или применить те конструкторские инновации, которые пока лежат на полках. Это может быть, например, кран подземного исполнения в протеголе для газораспределения. Есть различные конструкции для удлинения штока с фиксацией в нижней точке, чтобы возможные кручения не повлияли на закрытие крана. Если мы говорим о газе, это особенно важно, ведь выкапывать кран из земли всегда проблемно для заказчика. Особенно плохо, когда он вообще не открывается. У нас все продумано до мелочей. Разработана специальная конструкция удлинения штока, например, для ассоциации, которая занимается производством труб в ППУ-изоляции. Мы общаемся с ними на различных конференциях, всегда учитываем их пожела-

ния по конструктиву и используем в своих разработках.

**Armorg:** *Мы часто общаемся с газоснабжающими организациями и знаем, что они любят вашу продукцию, хотя она находится в ценовом сегменте «премиум». Откуда такое доверие?*

«Планка, которую мы ставим себе и своим поставщикам, довольно высока. Она основана не на пессимистичных экономических прогнозах, а на наших амбициях. Мы хотим расти, развиваться и расширяться»





поэтому там особые требования к полимерным материалам, уплотнения должны работать и в низкотемпературных областях. Находим всевозможные конструктивные особенности, которые позволяют использовать арматуру в холодной среде. Мы регулярно подтверждаем аккредитацию в системе ГАЗСЕРТ и сертификацию по ISO 9001. Напомню, что в 2015 году много продукции «АДЛ» было поставлено в страны Западной Европы. И всем требованиям сертификатов – не только российских, но и европейских – она соответствует.

**Armtorg: Сложно ли было войти на рынок ЕС?**

**Д.Х.:** Не так просто поставлять в Европу, не у многих это получается. Конечно, европейские страны защищают свой рынок всеми возможными путями. Даже если предлагается арматура хорошего качества, гораздо дешевле, но импортная – они все равно возьмут свою. Нам бы хотелось такой же жесткой защиты российского рынка, преференций отечественному производителю. Нужно контролировать и серые схемы импорта. В целом, «импортозамещение» – важное слово, которое нам немного помогает в жизни. Но все равно наши потребители никогда не работают по принципу «лишь бы российское». Да и сколько бы ни говорили СМИ, что мы все умеем делать сами, стопроцентно российские продукты в нашей отрасли найти трудно.

Что касается конкретно нашего ассортимента – как комплексный поставщик, «АДЛ» занимает здесь лидирующие позиции. Я обычно говорю, что нужна целая коробка бумаги, чтобы распечатать наш прайс-лист со всеми модификациями и исполнениями. И в этом есть только доля шутки. Программа импортозамещения, конечно, помогает производству, но и сейчас мы загружены не полностью. Введя вторую и третью смену, завод мог бы производить гораздо больше – конечно,

при поддержке государства и отраслевых партнеров. Если найдутся структуры, которые обратят на нас внимание, мы создадим новые рабочие места, заплатим больше налогов и выпустим больше отечественной продукции. Кстати, в поселке Радужном Коломенского района наша компания – крупнейший работодатель.

**Armtorg: А что вы можете сказать о новом тренде – локализации?**

**Д.Х.:** Конечно, нам интересны не столько предложения по прямым поставкам готового изделия, сколько технологии. Да, мы открыты к предложениям по совместной сборке, наладке и тестированию, но у нас есть еще и возможности по расширению производства. Хотелось бы, чтобы это была реальная работа, включающая проектирование, изготовление, технологии. В это мы готовы инвестировать, готовы подключать своих специалистов, вкладывать свои конструкторские, творческие силы.

**Armtorg: Чего компания ждет от 2016 года? Делаете ли вы какие-то прогнозы?**

**Д.Х.:** Планка, которую мы ставим себе и своим поставщикам, довольно высока. Она основана не на пессимистичных экономических прогнозах, а на наших амбициях. Мы хотим расти, развиваться и расширяться, мы выпускаем новые линейки, мы сохранили свой коллектив.

В 2015 году наш оборот превысил цифры 2014 года. На 2016-й мы повысили планку примерно на 15%. Придется, как говорится, быстрее бегать. Кризис дает толчок к развитию, и мы уверены, что не сдадимся!

В наступившем году планируется запуск новой продукции, в основном в области арматуростроения, промышленного оборудования, пароконденсатных систем. Есть много инвестиционных планов и новых продуктов, сейчас мы выбираем, чем заняться в первую очередь. Еще одна задача – расширение сети сервисных центров, хотя у нас, помимо региональных офисов, дистрибьюторов и дилеров, много и сервисных партнеров. Они ежегодно приезжают из регионов на недельный тренинг, предусмотрено и дистанционное обучение, видеоконференции. Мы работаем со многими марками, и наши специалисты должны уметь обслуживать все это оборудование на объектах. Опыт – это очень важно, тем более что на рынке мы давно, с 1994 года. Мы развиваем также логистику, службу доставки. В прошлом году открылся новый логистический комплекс в Коломенском районе на 8 тысяч паллетомест.

**Armtorg: Спасибо за подробный рассказ! Что вы сегодня пожелаете и посоветуете своим коллегам и всем, кто доверяет компании «АДЛ»?**

**Д.Х.:** Желаю всем долгосрочных проектов и отношений – не просто жить сегодняшним днем, а зарабатывать свой авторитет годами, выбирать надежных партнеров и совершенствоваться в сотрудничестве с ними!

**Видеверсию интервью со стенда «АДЛ», а также презентацию новинок вы можете найти на портале Armtorg.ru в разделе «Интервью» или перейдя по QR-коду вверху страницы.**