

ВИКТОР КОВАЛЕВ: «МЫ ГОТОВЫ К ПРОРЫВУ НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ»

ИСТОРИЯ ЗАВОДА «КРАСКИ КВИЛ» НАЧАЛАСЬ В 1993 Г. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЭТО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЙСЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ СОВРЕМЕННЫХ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ. АССОРТИМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ НАСЧИТЫВАЕТ СВЫШЕ 100 ВИДОВ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ СТРОИТЕЛЬНОГО, БЫТОВОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ. СЕГОДНЯ В ГОСТЯХ У ЖУРНАЛА «ПРОМЫШЛЕННАЯ ОКРАСКА» ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ КОВАЛЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ЗАВОД КРАСКИ КВИЛ».



ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ КОВАЛЕВ
Генеральный директор
ООО «Завод Краски КВИЛ»



— Виктор Владимирович, в начале мая 2011 г. о пожаре на заводе по производству полуфабрикатных лаков «Алкид» сообщили по всем федеральным каналам: предприятие с годовой выручкой в 650 млн. руб. сгорело. Вместе с тем сегодня возглавляемая вами группа компаний «Краски КВИЛ» вошла в десятку лидеров рынка лакокрасочных материалов России. Как вам это удалось?

— Я никогда не сидел в чиновничьем кресле, а нашему бизнесу — компании «Краски КВИЛ» — пока далеко до масштабов крупных бизнесменов. Формально мы уже не малый и не средний бизнес, и давно хотим вывести предприятие на новый уровень развития. В 2011 г. компания была готова к этому шагу, но помешал пожар.

— Удастся ли вам это сделать в ближайшие годы?

— Не считаю себя экспертом в каких-либо вопросах, но когда меня убеждают в чем-то, и я принимаю решение, то включаюсь и двигаюсь вперед.

Создавая в 1993-м предприятие «Краски КВИЛ», я взял первый кредит. Завод развивался, сотрудничали с иностранными партнерами, но кризис конца 1990-х негативно сказался на компании. В 2000-м мы решили заняться производством полуфабрикатных лаков, и уже через год была запущена первая очередь завода «Алкид» мощностью 2,5 тыс. т в год. Новое предприятие понадобилось для актуальной на тот момент задачи — импортозамещения. Раньше полуфабрикатные лаки для «Красок

КВИЛ» закупали в Словении и Хорватии, а собственное производство позволяло выпускать нужный объем продукции и контролировать ее качество. Вскоре продукцией «Алкида» заинтересовались другие игроки рынка.

К кризису конца 2000-х мы пришли одним из крупнейших в России производителей смол.

Производство лакокрасочной продукции развивалось, мы вышли на рынок с собственными колеровочными системами, позволяющими получить краски практически любого цвета. Системы оказались востребованы мелкими игроками: к 2011 г. в России на наших материалах работало примерно 20 колеровочных пунктов, сегодня их более 70.

— В 2010 г. на вашу компанию обратил внимание один из крупнейших производителей смол в мире — новозеландский NuplexIndustries...

— Работая более чем в 10 странах, Nuplex хотел выйти в Россию и искал партнера для создания совместного предприятия и выбрал эффективный «Алкид». В 2010 г. предприятие работало почти с 7-процентной рентабельностью по чистой прибыли.

В планы входило вложить в совместное предприятие колоссальные финансовые средства, но достичь финального соглашения с Nuplex об СП в Белгороде не удалось: весной 2011 г. сгорел «Алкид».

Новая жизнь «Алкида» началась с появления площадки в районе Шебекино. На возрождение производства ушло несколько месяцев и примерно 150 млн. руб., часть этой суммы составили привлеченные займы. Если по итогам 2011 г. ООО «Алкид» зафиксировало убыток почти в 30 млн. руб., то уже 2012 год завершился для предприятия с чистой прибылью в 19,2 млн.

— Пожар заставил вас пересмотреть подход к бизнесу?

— Мы поняли, что необходимо стать гибче, мобильнее, современнее. Мы приняли программу оптимизации, решив сосредоточиться

на производстве лакокрасочной продукции. Интерес к «Алкиду» сохранила компания Nuplex: переговоры о продаже «Алкида» шли около полутора лет, сделка была закрыта в самый разгар экономических санкций — весной 2014 г. Выручка предприятия по итогам 2013-го составила чуть более 600 млн. руб.

Кроме «Алкида», мы избавились от части непрофильных активов, поскольку у нас была задача создать новые «Краски КВИЛ», чтобы вывести предприятие на совершенно иной уровень развития и иной масштаб. Вырученные от продажи активов средства, а также прибыль от продажи продукции и сдачи недвижимости в аренду мы реинвестировали в строительство.

Когда мы составляли бюджет модернизации, речь шла о 450 млн. руб. Часть средств — это деньги, вырученные от продажи активов, прибыль самого предприятия и заемные средства. Кроме того, заводу из бюджета Белгородской области выделили кредит на льготных условиях. Помещение построили летом, оборудование из Европы поступило. Смета расходов на перезапуск предприятия выросла до 600 млн. руб. Во-первых, закупка импортного оборудования — это более 50% общего объема издержек, во-вторых, приходилось поддерживать работоспособность действующих цехов и строительство нового.

Обновленный завод «Краски КВИЛ» мощностью до 20 тыс. т заработал в 2016 г. И сегодня мы готовы не только к прорыву на федеральный уровень, но и созданию отдельных продуктовых линеек и совместных предприятий с глобальными корпорациями. ■

