



НАДДЕЕМСЯ НА ЛУЧШЕЕ

НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА «ПРОМЫШЛЕННАЯ ОКРАСКА» ОТВЕЧАЕТ **ВАЛЕРИЙ НИКОЛАЕВИЧ АБРАМОВ**, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **ОАО «РУССКИЕ КРАСКИ»**.

Валерий Николаевич, мы рады приветствовать Вас на страницах нашего журнала! Расскажите, пожалуйста, что представляет собой компания «Русские краски» на сегодняшний день? Каковы основные результаты ее деятельности за 2014 год?

– Сегодня «Русские краски» – это завод, имеющий большую историю, многолетние традиции, выдержавший многочисленные испытания в период советского развития и по объемам продаж являющийся одним из лидеров отрасли. Для себя мы четко определяем сферы нашего лидерства, разделив свою работу на пять бизнес-направлений:

- декоративно-строительные ЛКМ (ОАО «Объединение “Ярославские краски”»);
- авторемонтные и индустриальные ЛКМ (ОАО «Русские краски»);
- порошковые краски (ООО «Ярославский завод порошковых красок»);

– ООО «АКСАЛТА-РУССКИЕ КРАСКИ» (совместное предприятие по производству ЛКМ для конвейерной окраски автотранспорта).

Всеми подразделениями в прошлом году было выпущено порядка 30,0 тыс. т товарной продукции (38,0 тыс. т валовой) и объем продаж составил 4,8 млрд руб.

Думаю, что в этом году итог будет примерно на этом же уровне, хотя сегодня имеются некоторые сложности с реализацией декоративно-строительных ЛКМ на основе органических растворителей и конвейерных ЛКМ из-за падения производства на автомобильных заводах России.



СЕГОДНЯ «РУССКИЕ КРАСКИ» – ЭТО ЗАВОД, ИМЕЮЩИЙ БОЛЬШУЮ ИСТОРИЮ, МНОГОЛЕТНИЕ ТРАДИЦИИ, ВЫДЕРЖАВШИЙ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ИСПЫТАНИЯ В ПЕРИОД СОВЕТСКОГО РАЗВИТИЯ И ПО ОБЪЕМАМ ПРОДАЖ ЯВЛЯЮЩИЙСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ.

– Как, по Вашему мнению, на лакокрасочную отрасль повлияет общий кризис в российской экономике?

– Безусловно, отрасль ощущает проблемы российской экономики, что находит отражение в падении потребления ЛКМ на рынке, но не в такой степени, чтобы говорить о кризисе. Сегодня испытывает трудности самый большой сегмент рынка – декоративно-строительные ЛКМ, хотя рост водных декоративных ЛКМ про-

и дорожная отрасли, транспортное машиностроение и др. Мы участвуем во многих подобных проектах, хотя для нас важны и потребительские рынки, где мы представлены брендами ЛКМ декоративного (BRITE, PREMIA, ЯРОСЛАВСКИЕ КРАСКИ, СПЕЦНАЗ, ЯРКО) и авторемонтного назначения (VIKA, GUNTEX). Здесь про рост говорить не приходится, можно только отметить рост объемов в отдельных сегментах: например, водных декоративных ЛКМ.

– Какие изменения Вы ожидаете в сегментах индустриальных красок и специальных покрытий? С чем это связано?

– Областей применения индустриальных ЛКМ очень много. Мы давно делим этот сектор по сферам применения: автотранспорт, окраска металлоконструкций и железнодорожного транспорта, разметка дорог и аэродромов, трубная промышленность и т.д. Индустриальный сектор очень динамичен в последнее время, хотя



КРАТКАЯ СПРАВКА О КОМПАНИИ

Компания «Русские краски» была основана в 1838 году купцом А.Ф. Вахромеевым как первый завод по производству красок. Уже в конце XIX века завод стал одним из крупнейших и наиболее конкурентоспособных производств в России, каким и остается по настоящее время.

Сегодня компания «Русские краски» является одним из лидеров отечественной лакокрасочной отрасли. Интегрированная система менеджмента сертифицирована и успешно функционирует по ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO/TS 16949. Входит в TOP-100 крупнейших мировых лакокрасочных компаний.

Высокий уровень качества продукции подтверждается наградами престижных всероссийских и международных выставок и конкурсов. «Русские краски» удостоены звания лауреата премии Правительства Российской Федерации в области качества. Продукция компании – неоднократный победитель конкурса «100 лучших товаров России» в номинации «Лучшая лакокрасочная продукция».

должается, и некоторые производители существенно наращивают свои объемы. Определенная уверенность есть в рынке индустриальных ЛКМ, где одним из локомотивов является оборонная промышленность. Только рынок конвейерных ЛКМ имеет явные тенденции к снижению из-за падения спроса в автотранспорте.

– Планируете ли Вы рост продаж своей продукции в 2015 году?

– В 2015 году на рост продаж рассчитывать трудно: слишком много негативных факторов усугубляет состояние экономики. Можно надеяться на ряд государственных программ, развертываемых в различных отраслях промышленности с целью поддержки: оборонная промышленность, авиа- и судостроение, нефтяная



ОТРАСЛЬ ОЩУЩАЕТ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ЧТО НАХОДИТ ОТРАЖЕНИЕ В ПАДЕНИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЛКМ НА РЫНКЕ, НО НЕ В ТАКОЙ СТЕПЕНИ, ЧТОБЫ ГОВОРИТЬ О КРИЗИСЕ. СЕГОДНЯ ИСПЫТЫВАЕТ ТРУДНОСТИ САМЫЙ БОЛЬШОЙ СЕГМЕНТ РЫНКА – ДЕКОРАТИВНО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ЛКМ, ХОТЯ РОСТ ВОДНЫХ ДЕКОРАТИВНЫХ ЛКМ ПРОДОЛЖАЕТСЯ И НЕКОТОРЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СУЩЕСТВЕННО НАРАЩИВАЮТ СВОИ ОБЪЕМЫ.

” НАШИ ТРАДИЦИОННЫЕ РЫНКИ – ЭТО РОССИЯ И СТРАНЫ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА. ЗДЕСЬ ЕСТЬ ВЫСТРОЕННАЯ СИСТЕМА ДИСТРИБУЦИИ, МНОГОЛЕТНИЕ СВЯЗИ С КРУПНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. КОНКУРЕНЦИЯ НА ЭТИХ РЫНКАХ ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНАЯ, ПОЭТОМУ МЫ КОНЦЕНТРИРУЕМ СВОЕ ВНИМАНИЕ НА ОПРЕДЕЛЕННЫХ ЦЕЛЕВЫХ НИШАХ.



транспортное машиностроение потеряло свою активность. Локомотивом в настоящее время выступают такие отрасли, как дорожное строительство, оборонный комплекс, нефтедобывающая промышленность. Государство придает развитию этих отраслей большое значение, выступая инициатором целого ряда крупных проектов, которые, конечно, без краски не обойдутся.

– На какие рынки «Русские краски» поставляют свою продукцию?

– Наши традиционные рынки – это Россия и страны постсоветского пространства. Здесь есть выстроенная система дистрибуции, многолетние связи с крупными предприятиями. Конкуренция на этих рынках очень серьезная, поэтому мы концентрируем свое внимание

на определенных целевых нишах, причем в каждой из них выстроена своя стратегия, свои бренды, свои линейки материалов. Есть примеры поставок и на внешние рынки. К примеру, мы работаем по Государственной программе поддержки стран Латинской Америки. Есть наметки такого участия в Иране, изучаем возможность выхода на рынки Западной и Восточной Европы. Пока видим в этом массу сложностей, но идею не оставляем.

– Считаете ли Вы перспективными рынки сбыта в странах СНГ, в том числе в Казахстане?

– Рынок Республики Казахстан – интересный растущий рынок, традиционно тяготеющий к России. На нем, как и на рынках других сред-

неазиатских стран, наблюдается тенденция роста локальных производителей, ощущается серьезная конкуренция со стороны дешевых продуктов китайского, турецкого и других азиатских производителей. В результате существует реальная угроза сокращения поставок из России. Понимая это, мы предпринимаем определенные шаги: так, в Узбекистане нами реализован проект локализации производства авторемонтных ЛКМ. Это позволило не только укрепить позиции, но и увеличить объем продаж продуктов на 50%.

Высокотехнологичные и уникальные продукты ни местные, ни азиатские компании не производят. И здесь у российских производителей большие преимущества.



– Приостановили ли Вы поставки продукции на Украину?

– Поставки продолжаются, хотя, конечно, их объемы заметно уменьшились. В Украине идет замораживание экономики, и это, безусловно, отражается на потребительских процессах. У нас есть своя программа развития сбыта продукции в Украине, но для ее реализации необходимо, чтобы политическая ситуация стабилизировалась. В Украине имеется перспективный рынок сбыта, особенно в сегменте авторемонтных ЛКМ, на котором мы много лет работаем.

– Ожидается ли приход на российский рынок китайских производителей ЛКМ?

– В незначительном количестве они уже есть. Конечно, мы понимаем, что Китай – один из тех игроков, которые в перспективе будут играть глобальную роль, в том числе и в лакокрасочной отрасли. В Китае сегодня дешевое сырье, которое успешно конкурирует по ценам с европейским. Но им необходимо закрепить свои позиции на внутреннем рынке, пока тот растет.



У НАС ЕСТЬ СВОЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ, НО ДЛЯ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ.

– Существует ли какая-то государственная поддержка развития лакокрасочной отрасли?

– Да, но она не такая большая, как, скажем, в нефтегазовой отрасли, металлургической промышленности или машиностроении. Речь скорее всего идет о поддержке отдельных предприятий в виде субсидирования, компенсации затрат, предоставления целевых кредитов. При этом нужно учитывать, что большинство предприятий отрасли сегодня успешно работают на своих оборотных средствах, не используя кредитных ресурсов.

– Спасибо Вам за интервью! Желаем успехов в бизнесе и надеемся еще не раз увидеть Вас на страницах журнала «Промышленная окраска»! ■

РУССКИЕ КРАСКИ

175

ЛЕТ ИСТОРИИ

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ
БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЕ

prodесор
Protective & Decorative Coatings

**ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА
АНТИКОРРОЗИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ**

ТРАДИЦИИ, СОЗДАЮЩИЕ БУДУЩЕЕ

WWW.RK-INDUSTRIAL.RU