



# 180 ЯРКИХ ЛЕТ!

В мае компания «Русские краски» отметила 180-летний юбилей. Сегодня предприятие является признанным лидером на рынке ЛКМ. Наша беседа с генеральным директором АО «Русские краски» Валерием Абрамовым о наиболее значимых достижениях в истории предприятия, проектах, реализованных в последние годы, и перспективах развития компании.

Текст: Наталья Касаткина

**Валерий Николаевич, 180 лет — солидный возраст. За это время в истории предприятия было много важных событий, какие заслуживают особенного внимания?**

«Русские краски» — предприятие с богатой историей, и за время работы таких событий было немало. Одно из знаковых — строительство «АвтоВАЗа» в Тольятти, которое сыграло большую роль в развитии нашего завода. Специально для этого проекта у нас были построены два новых цеха — лаковый и эмалевый, ориентированные на выпуск современных конвейерных автомобильных материалов. Предприятие стало основным поставщиком ЛКМ на ведущие автозаводы страны. Как трудная веха вспоминается 1998 год, когда начался экономический кризис. Для нас это был очень тяжелый период, и самым важным в этой ситуации было сохранить предприятие. Мы имели много долгов от автозаводов, которые

покупали нашу продукцию, но не рассчитывались за нее. Приходилось к ним ездить, получать автомобили от потребителей в счет оплаты и даже возвращать лакокрасочную продукцию, чтобы сохранить оборотные средства предприятия. Наша активность помогла выстоять и даже заработать прибыль. В начале 2000-х гг. на заводе прошла масштабная реконструкция и модернизация. Это позволило выделить в структуре предприятия отдельные производства — выпуск конвейерных, авторемонтных и декоративных ЛКМ. В это же время мы начали осваивать совершенно новое направление — порошковые краски. Это дало толчок к рыночному развитию.

**Что нового произошло в компании за последние пять лет?**

В последние годы одним из основных приоритетов мы считаем развитие направления индустриаль-



**На «Русских красках» работает уникальный коллектив. Наши специалисты способны «с нуля» разработать продукцию для любой сферы применения. Далеко не каждое российское лакокрасочное предприятие может продемонстрировать уровень, достаточный для того, чтобы стать поставщиком для автомобиле- или авиастроения.**

**Абрамов Валерий Николаевич**  
Генеральный директор  
АО «Русские краски»



ных материалов. Сейчас в этом секторе работаем над расширением ассортимента, комплектуем линейки материалов различного назначения. Важным достижением стала разработка высокотехнологичных материалов для защиты от коррозии. Много лет мы активно сотрудничаем с бельгийским предприятием металлоконструкций, локализованным в Ярославле – «Астрон». Специалисты этой компании высоко оценили качество нашей продукции и полностью заменили применяемые ими ЛКМ европейского производства. Лаборатория в Бельгии сертифицировала нашу продукцию и рекомендовала ее для применения на всех заводах фирмы в разных странах.

Среди наших потребителей – нефтеперерабатывающие компании, предприятия химической промышленности, энергетики, РЖД. Мы готовы предложить оптимальные решения в области защиты от коррозии металлоконструкций, мостов, резервуаров, различного транспорта и авиатехники. Компания «Русские краски» производит материалы, как для защиты металла, так и пластмассы, древесины, бетона. Многим известно качество наших порошковых красок, выпускаемых под брендом ЯЗПК.

**За это время, наверняка, изменилась не только стратегия предприятия, но и запросы потребителей?**

Конечно. Если раньше универсальными пентафталевыми или нитроцеллюлозными эмалями красили все – от автомобилей до заборов, то теперь потребителю нужен более широкий ассортимент продуктов для решения разных задач и желателен

в виде комплекса материалов. Клиенты стремятся заказать не массовый, а эксклюзивный продукт, конкретно соответствующий их требованиям. И мы модифицируем свои материалы «под потребителя». Вопросы цены и качества тоже приобретают все большее значение. Кому-то нужно защитить изделие на год, кому-то на пять лет, а кто-то хочет, чтобы покрытие служило более 15 лет. Грамотные потребители понимают, что в настоящее время качественное покрытие можно получить, применяя не отдельный продукт, а систему материалов: грунтовки, шпатлевки, эмали, покрывные лаки, ускорители сушки, отвердители, разбавители. Выросли требования клиентов к скорости выполнения заказа и доставке продукции. И мы стремимся удовлетворить все эти запросы.





### Как заводу удалось пережить экономические кризисы, которые выпали на его долю?

В кризис выигрывает тот, кто к его началу может предложить потребителю материалы, которые потеснили бы конкурентов или дать потребителям новую идею. Нас неблагоприятные явления в экономике подтолкнули к созданию антикоррозионных материалов, в том числе для окраски самолетов. В кризисный 2009 год на предприятии построили и запустили цех по производству водно-дисперсионных красок. Сегодня без него невозможно представить наше бизнес-направление декоративных ЛКМ. Так что кризисы только добавляли нам энтузиазма и активности.

### Чем компания «Русские краски» отличается от других лакокрасочных предприятий?

На «Русских красках» работает уникальный коллектив. Наши специалисты способны «с нуля» разработать продукцию для лю-

бой сферы применения. Далеко не каждое российское лакокрасочное предприятие может продемонстрировать уровень, достаточный для того, чтобы стать поставщиком для автомобиле- или авиастроения. Сегодня с нами работают такие гиганты, как ВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ, Renault, Volkswagen. В России всего два предприятия, которые выпускают материалы для окраски самолетов, одно из них – «Русские краски». Для авиации наши разработчики создали полный комплекс полиуретановых материалов, обеспечивающих требуемые свойства.

Во многих областях мы стали пионерами. Например, ввели понятие бренда в лакокрасочной промышленности. В конце 1990-х годов, когда еще никто этого не делал, первыми запустили рекламную компанию на телевидении, бренд «Ярославские краски» стал известен всей стране. Благодаря наличию собственной базы разработок впервые в России выпустили первый акриловый материал Vika-акрил. Единственными в своем роде были материалы по ржавчине «Спецназ». Их первые аналоги появились у конкурентов только спустя годы.

Последние несколько лет компания делает ставку на гибкое мелкопартионное производство. Возможность выпускать партии нужного объема позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов. Дилерам тоже выгодно с нами работать, ведь их заказы выполняются еще быстрее. Так, три года назад на «Русских красках» был запущен участок по производству органоразбавляемых ЛКМ небольшими партиями — от 200 до 500 кг. Его проектная мощность составляет 2 тыс. т. в год, и планируется, что на этот уровень компания выйдет

этим летом. В прошлом году на предприятии запустили участок для изготовления укрупненных образцов ЛКМ от 2 до 50 кг. Это позволило в разы ускорить получение материалов для опытно-промышленных партий. У нас достаточно большой запас мощностей, который позволяет гибко выполнять заказы любого объема.

Мы считаем важным фактором наличие собственного производства связующих. Многие производители вынуждены их покупать, в том числе за рубежом, мы же производим их сами, и это большое преимущество с точки зрения качества продукции и экономики. Кроме того, «Русские краски» — предприятие, которое много внимания уделяет обучению потребителей. Мы имеем собственный учебный центр и сервис в лице технической поддержки, что, безусловно, способствует квалифицированному продвижению наших материалов. Грамотная маркетинговая политика на предприятии позволяет обеспечивать устойчивый спрос на нашу продукцию.

### Какие перспективы Вы обозначаете для предприятия на ближайшее время?

Сейчас совместно с Санкт-Петербургским государственным технологическим университетом работаем над развитием линейки антикоррозионных материалов, в частности, пробуем освоить сегмент судовых покрытий. Активно налаживаем взаимодействие с DIY-сетями, надеемся, через сетевые магазины сможем нарастить объемы реализации декоративных ЛКМ. Выпускаемые заводом материалы не уступают по качеству импортным, поэтому нам интересны сегменты рынка, где доминируют иностранные поставщики, прежде всего Восточной Европы. Наши потребители уже имеют возможность ознакомиться с новыми продуктами для мебельной промышленности. Самый большой проект на перспективу — новая производственная площадка для выпуска порошковых красок.

### Ваши пожелания сотрудникам компании в связи с юбилеем.

Сегодня «Русские краски» — это большой коллектив профессионалов. Свою миссию мы видим в том, чтобы делать окружающую нас действительность красивее, комфортнее и безопаснее. Недаром наш лозунг — «Делаем мир ярче!». Важно сохранить доверие, которым мы пользуемся у потребителей. Наша история подтверждает, что мы можем это делать, делаем 180 лет, а сколько еще впереди...

