

# Николай Яковлев: «Пока западные производители ЛКМ предпочитают инвестициям открытие собственных производств в России»



Николай Васильевич Яковлев,  
генеральный директор ОАО «Объединение „Ярославские краски“»

«Объединение „Ярославские краски“»

*Николай Васильевич Яковлев родился 6 мая 1966 года. В 1990-м окончил факультет машиностроения Ярославского государственного политехнического института, работал там же ассистентом кафедры инженерно-педагогических дисциплин. С 1994 года — директор ЗАО «Лакокраска». С 1999 года является генеральным директором ОАО «Объединение „Ярославские краски“». В 2000 году защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук.*

**Николай Васильевич, как вы оцениваете конкурентоспособность российских ЛКМ в сравнении с западными?**

— Позиции ведущих отечественных производителей, особенно в части производства декоративных материалов строительного назначения, на продаже которых собственно и специализируются «Ярославские краски», еще достаточно сильны.

Наиболее заметно отставание в секторе промышленных высокотехнологичных материалов, что связано с текущим состоянием отраслей — потребителей ЛКМ. Но и здесь положение, на мой взгляд, не безнадежное. Опыт ряда развивающихся стран говорит, что при создании необходимых условий можно достаточно быстро сократить разрыв.

**Какие проблемы более всего тормозят развитие отрасли и что необходимо предпринять для их устранения?**

— Во-первых, дефицит инвестиционных ресурсов. За последние 2-3 года объем инвестиций в отрасль несколько увеличился. В результате ЗАО «Эмпилс», ООО «Текс», ОАО «Лакокраска», ОАО «Русские краски», ЗАО «Загорский ЛКЗ», ООО «Невские краски», ЗАО «Лакра синтез» и некоторые другие нашли возможность и реконструировать имеющиеся производственные мощности и открыть новые.

Однако сегодня объем инвестиций составляет только треть от уровня 1991 года. По официальным данным, коэффициент обновления основных фондов в 4 раза ниже минимально необходимого и в 2–2,5 раза ниже аналогичного показателя по промышленности в целом. Как следствие — высокая степень физического износа оборудования и отсталость технологий.

Главной проблемой, препятствующей развитию прогрессивного ассортимента, является технологическое отставание от зарубежных производителей. На наших заводах все еще используется импортное оборудование, установленное в 70-х годах. Для сравнения, на предприятиях США срок службы оборудования составляет около 6 лет. Степень износа

основных производственных фондов в отрасли ЛКМ, так же как и по химическому комплексу в целом, составляет около 57 %, а оборудования — 67 %.

Производственные линии отечественных заводов пригодны для выпуска азартной цветовой гаммы и только крупных партий продукции.

Третья нерешенная проблема — отечественная сырьевая база. Доля импортных составляющих в себестоимости новых видов продукции доходит до трех четвертей. Отчасти это обусловлено объективными факторами. Наша климатическая зона не позволяет расположить на территории страны производство таких видов сырья, как кокосовое, хлопковое масло и тому подобные. Но часть сырьевых позиций от климата не зависят. В частности, в России отсутствуют производство меламин, диоксида титана, высококачественных органических и неорганических пигментов, аддитивов.

Для производства органо-разбавляемых ЛКМ в России налажен выпуск традиционных полуфабрикатных лаков и смол, но пока нет производства связующих со специальными свойствами, в частности гель-алкидов. Что касается связующих для водно-дисперсионных красок, то основная часть акриловых дисперсий закупается за рубежом, в Германии (BASF), в Финляндии (Forcit) и Голландии (Rohm&Haas). Российские акриловые связующие по качеству пока уступают дисперсиям зарубежного производства.

**Какой механизм привлечения инвестиций вы используете и считаете наиболее эффективным? Какова роль иностранных компаний в этом процессе?**

— Основными источниками инвестиционных средств сегодня являются амортизационные отчисления, инвестируемая прибыль предприятия, кредиты. Объем иностранных инвестиций пока незначителен.

Тем не менее, лакокрасочная отрасль считается одним из наиболее привлекательных объектов инвестирования как для российского, так и для иностранного капитала. Суммы затрат в сравнении с другими отраслями невелики, при этом подавляющее большинство проектов относится к числу быстро окупаемых. К развитию лакокрасочных предприятий России сегодня проявляют интерес отрасли-потребители ЛКМ. Ряд западных компаний уже открыли свои производства в России. К ним относятся: Tikkuila, Akzo Nobel, Meffert и др. Некоторые компании пошли по пути организации совместных предприятий. Ожидается, что так поступят крупные западные производители PPG, DuPont и некоторые другие.

**Много ли сил приходится тратить на борьбу с подделками?**

— Ранее предпринятые меры по защите упаковки, к сожалению, оказались малоэффективными. Отчасти эту проблему позволит решить переход в 2004–2005 годах на литографированную тару.

Только за последний год благодаря сотрудничеству нашей службы безопасности с ОБЭП УВД возбуждено около десятка уголовных дел по факту незаконного предпринимательства. География весьма обширна — Азербайджан, Казахстан, Нижний Новгород, Воронеж, Волгоград, Ярославль...

Но с этой проблемой силами только нашей службы безопасности не справиться. Нужен комплекс общегосударственных мер, чтобы ограничить незаконное предпринимательство.

**Нужна ли ассоциация производителям ЛКМ? И есть ли у подобного объединения шансы повлиять на ситуацию в отрасли?**

— ОАО «Лакокраска» и ОАО «Русские краски», продукцию которых мы продвигаем на рынок, входят в объединение «Центрлак». Результатом работы ассоциации стали изменения и в таможенном законодательстве, и в ряде ведомственных распоряжений. Кроме того, производился активный обмен технической информацией, решались вопросы сертификации.

Однако далеко не все последовали этому примеру. Сегодня общее число производителей лакокрасочных материалов в России, по разным оценкам, составляет около 600 предприятий, фирм и частных предпринимателей. При этом выработку товарных ЛКМ, по официальным данным, сегодня осуществляют около 110–120 предприятий, из которых ассоциированными являются лишь десятки.

Достаточно крупные предприятия и сегодня стремятся проводить самостоятельную политику, отрицая действительность подобных ассоциаций, хотя опыт Западной Европы говорит об их пользе и даже необходимости. Сравнительно низкие рентабельности по отрасли свидетельствуют о том, что мы способны сегодня конкурировать, образно выражаясь, «до последнего вздоха».

**Расширяете ли вы дилерскую сеть?**

— При формировании дилерской политики мы исходили из необходимости в каждом географическом районе иметь своего дилера. В стратегически важных регионах открываем филиалы. Сегодня дилерская сеть насчитывает более сотни компаний в России и СНГ. Теперь устанавливаем контакт и правила игры с по-

требителями продукции, стоящими за дилером. Кроме того, последние три года мы создаем сеть региональных торговых представителей, которые наряду с дилерами продвигают нашу продукцию в регионах.

**Есть ли у российских производителей ЛКМ шансы на европейском рынке?**

— В европейские страны с сегодняшним ассортиментом нам не попасть.

Важнейший вопрос — состав органических растворителей. Миллионы евро тратятся на разработку новых ЛКМ, не содержащих растворителя. Согласно директиве ЕС, к 2007 году производители должны уменьшить содержание растворителя во всех видах ЛКМ на 50 %, а Союз производителей ЛКМ Германии требует установить содержание растворителей на уровне менее 1 %! Европейский потребитель при выборе краски руководствуется не ценой, а наличием экологических и специальных значков (например, Blauer Engel в немецкой торговой сети Hornbach) и специфическими потребительскими свойствами. Так, Alpina Sensap не содержит консерванта и прошла проверку для использования ее аллергиками.

**Опасаетесь ли вы вступления России в ВТО? Как-то готовитесь к этому?**

— В части заполнения российского рынка импортными товарами я не вижу оснований для панических настроений. Темпы роста импорта ЛКМ в 2004 году, по данным ГТК, заметно снизились и составили всего около 2 %. Положительная динамика импорта в 2004 году была обеспечена, прежде всего, за счет ввода сухих строительных смесей (код ТН ВЭД 321410900). Почти на 13 % снизились поставки импортных органоразбавляемых ЛКМ (код ТН ВЭД 3208) и на 30 % — прочих лаков и красок (включая эмали, полиуретны, клеевые краски, пигменты готовые водные, код ТН ВЭД 3210). При этом рост импорта водных ЛКМ (код ТН ВЭД 3209) составил всего 3 %.

Заметное снижение импорта вызвано следующими факторами:

- ростом почти на 60 % декларируемой таможенной стоимости ЛКМ в результате ужесточения контроля над ввозом лакокрасочной продукции и ростом курса евро;
- переносом производств на территорию Российской Федерации;
- резким ростом отечественного производства водных материалов.

Готовиться к вступлению в ВТО, на мой взгляд, следует через интеграцию с западными компаниями, выпуск современной продукции, наращивание маркетингового потенциала. ■