

Десять лет предприятию «Одихел»

Российско-словенское акционерное общество «Одихел» (Одинцово—«Хелиос»), созданное для производства авторемонтных эмалей, было образовано в марте 1992 г. на базе Одинцовского лакокрасочного завода и начало свою деятельность с очень скромных позиций. Незначительный уставной капитал, арендованный кабинет с одним телефоном, два морских контейнера с продукцией одного из акционеров — фирмы «Хелиос» и два сотрудника.

С этого все началось



Сейчас — это современное предприятие, на котором работают 60 человек, занимающее площадь 1,6 га, имеющее свой учебный центр по подготовке маляров и колористов, фирменный магазин и налаженную дистрибуторскую сеть в сорока регионах России.

Как этого можно было достичь в наших сложных экономических условиях без всякой поддержки государства или инвестиционных структур?

Своим опытом делится генеральный директор предприятия И.П.Куюмжи.

Побудительными мотивами создания акционерного общества послужило отсутствие в России производства современных авторемонтных ЛКМ, в то время как потребность в них составляла 10–12 тыс.т/ год. Поэтому были намечены две основных цели: первая



О. Андруцкая

— удовлетворение потребностей рынка путем эффективного использования производственного, научно-технического, технологического и коммерческого потенциала участников и реализация преимуществ международного разделения труда и вторая — создание отечественного производства современных авторемонтных ЛКМ.

Несмотря на постоянно увеличивающееся количество автомобилей и высокую потребность в ремонтных автоэмалиях, задача внедрения их на

**Генеральный директор
Иван Петрович Куюмжи**



рынке была непростой. Сказывались привычка работников станций техобслуживания проводить ремонтную окраску конвейерными эмалями горячей сушки и отсутствие навыков работы с современными материалами, а также давнее (с конца 80-х годов) наличие на рынке материалов финской компании «Садолин», поставлявшей около 1000 т авторемонтных ЛКМ в год. Фирма «Хелиос» в то время была известна только как поставщик конвейерных эмалей и уступала финской компании по ассортименту продукции и внешнему виду тары. Одинцовский же завод производил ограниченное количество наименований ЛКМ, и из-за отсутствия собственного производства лаков це-

на на его продукцию была достаточно высокой. Так что продвигать такие товары было весьма затруднительно.

Тогда коллектив фирмы в короткие сроки наладил прочные связи с Котовским и Лидским лакокрасочными заводами, турецкой фирмой «Полисан» и стал продавать их продукцию, которая при удовлетворительном качестве имела невысокую цену. Однако основная цель не была забыта. По просьбе фирмы «Хелиос» — поставщика конвейерных эмалей Волжскому автокомбинату — в 1993—1994 гг. ВАЗ закупил для АО «Одихел» сырье для производства алкидно-меламиновой автоэмали, отверждаемой при 80°C, разработанной совместно фирмой «Хелиос» и Одинцовским ЛКЗ. За два года на мощностях завода было произведено около 700 т этой эмали, с одной стороны, близкой к конвейерной, а следовательно, более привычной для нашего автосервиса, а с другой — сравнительно дешевой. Большая часть этой эмали была поставлена «Ладаснабсервис» — одному из структурных подразделений ВАЗа.

Фирменный магазин





В результате в 1994 г. объем реализации предприятия достиг 4 млн. дол. США. Тем не менее для организации отечественного производства авторемонтных эмалей с учетом создания сырьевых производств диоксида титана и акриловых смол требовались инвестиции в сумме 80–100 млн. дол., что и в советское время при государственном финансировании было трудновыполнимой задачей.

Пытаясь решить хотя бы частично эту проблему на арендованных площадях тоже было нереально. Поэтому руководство пошло на рискованный, но тщательно просчитанный вариант: сначала выполнить строительство первой очереди собственного предприятия стоимостью в 2,0 млн. дол., которое будет заниматься продвижением товаров и услуг в области авторемонтных материалов, что позволит осуществить первую цель, а далее приступить к строительству второй очереди и, соответственно, достижению второй цели — созданию отечественного производства авторемонтных эмалей с использованием импортных и отечественных полупрофабрикатов.

Благодаря содействию главы администрации г. Одинцово в октябре 1996 г. акционерному обществу было выделено 1,6 га земли, в мае 1997 г. началось строительство объекта, а уже в феврале 1999 г. сотрудники переехали в новое здание.

Сегодня основными направлениями деятельности ЗАО «Одихел» являются:

- производство авторемонтных алкидных и акриловых эмалей по рецептограм и на основе материалов фирмы «Хелиос»;
- продажа всего ассортимента продукции «Хелиос» для авторемонта, включая полупрофабрикаты для производства алкидных эмалей, ЛКМ для двухслойных авторемонтных покрытий с металлическим эффектом, грунтовки, шпатлевки и т.д.;

- поставка высококачественной авторемонтной системы Deltron американского концерна PPG Ind. (мировой лидер в создании современных ЛКМ) для производства акриловых и базовых эмалей с металлическим и перламутровым эффектом;
- поставка впервые разработанной в 1992 г. PPG Ind. системы ремонной окраски Delfleet для грузовых автомобилей, автобусов и троллейбусов;
- поставка установок фирмы Fillon Pichon (Франция) производительностью 10—25 т/год для изготовления алкидных эмалей из концентратов фирмы «Хелиос», акриловых концентратов PPG Ind. с широкими возможностями подбора цвета для окраски отечественных и зарубежных автомобилей любого класса;
- продажа сопутствующих материалов фирм 3M.



При оценке потребности в авторемонтных ЛКМ учитывалась перспектива расслоения российского общества. Так, для небогатых автомобилистов предлагается система «Мобихель» — одноупаковочная эмаль естественного отверждения, с помощью которой можно самостоятельно произвести окраску в гараже.

Система окраски PPG рассчитана на состоятельных людей, работы проводятся в специальных сервисных



центрах хорошо обученным персоналом, а для среднего класса предназначена система «металлик» холодного отверждения фирмы «Хелиос».

Для подготовки кадров, способных работать с новыми материалами и оборудованием, создан хорошо оснащенный современный учебный центр, обучение в котором проводится бесплатно.

Хорошо продуманы система выбора дистрибуторов в регионах и участие в различных выставках.

В итоге объем реализации в 2001 г. достиг 2 тыс. т на сумму около 300 млн. руб.

Как всякий рабочий хозяин, генеральный директор очень тщательно планирует доходы и расходы (собственная котельная также позволяет сберегать средства), но не экономит на главном — сотрудниках предприятия. Рабочие места прекрасно оборудованы, работники бесплатно питаются в удобной и красивой столовой.

Пример ЗАО «Одихел» показывает, что в России можно с успехом трудиться без теневой экономики, недаром идеология фирмы выражена в словах: «честность и порядочность». Побольше бы таких предприятий и хозяев, и нам не пришлось бы вздыхать о трудностях российской лакокрасочной промышленности.

ЗАО «Одихел»:

143000, г. Одинцово-2 Московской области, Южная промзона, а/я 59.
Тел.: (095) 424-69-90, 424-69-98;
факс: (095) 424-69-99,
E-mail: postmaster@odihel.msk.ru



Столовая для сотрудников