



12+

**ИНТЕР****ЛАКО****ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ****27.02—02.03****КРАСКА 2018****ЭКСПОЦЕНТР**  
МОСКВА**22-я международная специализированная выставка****ХИМ**  
**КУРЬЕР**  
www.chem-courier.ru**Сергей Беднов,**  
Генеральный директор АО «Экспоцентр»

## ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ И ГОСТЯМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2018»

### УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

Рады видеть Вас вновь на очередной, уже 22-й международной специализированной выставке лакокрасочных материалов и покрытий, сырья, оборудования и технологий для их производства «Интерлакокраска-2018».

«Интерлакокраска» – проект более чем с 20-летней историей. «Экспоцентр» организует и проводит выставку при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Российского Союза химиков, Российского химического общества им. Д.И. Менделеева, Научно-исследовательского института технико-экономических исследований в химическом комплексе (НИИТЭХИМ), Ассоциации «Центрлак», Ассоциации качества краски и под патронатом Торгово-промышленной палаты России. Выставка удостоена знаков Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) и Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ).

В экспозиции этого года свыше 230 отечественных и иностранных компаний демонстрируют решения для профессионалов различных сфер деятельности и отраслей, включая строительство, архитектуру и ремонт зданий, химическую промышленность, нефтегазовый комплекс, металлообработку, автомобилестроение, деревообработку, мебельную промышленность, судостроение и другие.

Тематика выставки постоянно обновляется и расширяется. Раздел «Оборудование, машины и приборы» пополнился новыми позициями систем подачи и установок для производства лакокрасочных материалов и получения покрытий. Клеи и герметики, покрытия на биоснове дополнили раздел «Готовые продукты». Появились и другие новинки.

Источником ценной информации по актуальным вопросам развития лакокрасочного рынка, новым разработкам, областям применения станет также многоплановая деловая программа смотра.

**Желаю всем участникам и гостям выставки «Интерлакокраска-2018» интересной плодотворной работы, новых контактов и коммерческого успеха!**

### Российский рынок ВД ЛКМ: рост мало-помалу

Игроки российского рынка ВД ЛКМ уже подвели итоги 2017 года. Многие из них сходятся в едином мнении, что однозначно плохим его не назовешь, но и удачным в плане результатов деятельности он не стал. В условиях стагнации рынка всем операторам для достижения запланированных результатов и сохранения их позиций приходилось работать, засучив рукава. Кроме того, помимо традиционных отрицательных тенденций, игрокам пришлось в нынешнем году столкнуться с воздействием новых факторов.

**4**

### Это был первый год, когда все игроки реально почувствовали кризис

Стагнация на рынке декоративных ЛКМ продолжается уже несколько лет. Как оценивать итоги прошедшего года, что считать успехом компании в сложившихся условиях, какие цели ставят себе игроки на 2018 год, рассказал генеральный директор группы компаний «Lacos» Олег Головки.

**5**

### Рынок алкидных ЛКМ: неудачи I полугодия компенсировались успехами во II

В 2017 году ситуацию на рынке алкидных ЛКМ, как и в отрасли в целом, определяла стагнацией. Тем не менее, вторая половина года была более успешной, чем первая. Из-за неблагоприятных погодных условий в начале сезона продажи были на очень низком уровне, даже по сравнению предыдущими кризисными годами. Зато конец года продемонстрировал необычную для этого времени активность. Неудачи I полугодия компенсировались успехами во II.

**6**

### Импортозамещение на рынке дисперсий пока прекратилось

По итогам 2017 года российский рынок дисперсий расширился относительно 2016-го на 7%. Это стало возможным благодаря улучшению ситуации в отдельных потребляющих отраслях и росту закупок ими полимерного связующего.

**8**

### На рынке диоксида титана игроки заняли выжидательную позицию

На протяжении 2017 года для всех игроков лакокрасочной отрасли ситуация на рынке диоксида титана была темой №1, на уровне с аномальной погодой в России. Дефицит, рост цен, непонимание, как долго существующие тенденции сохранятся — эти вопросы остались актуальными и в начале 2018 года.

**10**

### В 2017 году стоимость сырьевых компонентов больше сказывалась на формировании цен импортного связующего, чем отечественного

После значительного роста объемов потребления полуфабрикатного лака и смол для выпуска готовых ЛКМ в 2016 году, участники рынка рассчитывали на не менее успешный 2017-й. Однако непредсказуемые колебания цен и объемов предложения на мировом рынке сырья и факторы, оказавшие влияние на внутренний рынок РФ, внесли значительные корректировки в планы — как поставщиков материалов, так и их российских потребителей.

**9**

### «Русхимсеть»: мы развиваемся во всех отраслях химической промышленности

Рынок химического сырья — это отдельная тема для разговоров во многих отраслях промышленности, в том числе и лакокрасочной. Высокая импортозависимость от сырьевых компонентов делает многие компании очень чувствительными к изменениям на рынке — как внутригосударственным (валютным колебаниям), так и мировым (рост цен продукции производителей). Однако некоторым крупным дистрибьюторам химии удается успешно преодолевать все трудности, например, компании «Русхимсеть». Ее генеральный директор Александр Черятов рассказал «Хим-Курьеру», что помогло предприятию стать одним из крупнейших игроков рынка химического сырья.

**11**

### Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ: сквозь тернии — к росту

В конце лакокрасочного сезона 2017 года участники российского лакокрасочного рынка, не изменяя традиции, снова собрались на крупнейшем отраслевом форуме — XV Международной конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ». Поскольку у игроков за этот год накопилось много вопросов для обсуждения, работа в рамках конференции вместо традиционных двух дней в 2017-м была расширена до трех.

**12**

## ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2018»

27 ФЕВРАЛЯ, ВТОРНИК

10.00–17.00	Конгресс-центр, 3-й этаж, зал «Стекланный купол» <b>ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ ПОСЕТИТЕЛЯ</b>	<b>МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛАКОКРАСОЧНЫЙ ФОРУМ</b> • Новые решения в разработке рецептур 2К ЭП систем • Диспергаторы для экологически безопасных универсальных пигментных паст • Пеногасители Rowis для водных систем • Неионные ассоциативные загустители Rheolate HX для акрилатных, стиролакрилатных, Veova систем • Водоразбавляемые эпоксида Olin • Добавки ВУК, Нео • Рынок промышленных ЛКМ – анализ и прогноз до 2020 г. • Сравнительное исследование наполненных противокоррозионных покрытий на основе водных полимерных дисперсий различных производителей <b>Организаторы:</b> журнал «Лакокрасочные материалы и их применение», АО «Экспоцентр»
12.00–12.30	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>ОБЗОР ЛАКОКРАСОЧНОГО РЫНКА РОССИИ. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ</b> <b>Организаторы:</b> ОАО «НИИТЭХИМ», АО «Экспоцентр»
12.30–13.30	Павильон «Форум», конференц-зал <b>ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ ПОСЕТИТЕЛЯ</b>	<b>ЛАКОКРАСОЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА ДО 2025 ГОДА</b> (мероприятие обеспечено переводчиком) • Обзор ключевых факторов, влияющих на отрасль • Презентация текущего состояния и прогноз лакокрасочной отрасли до 2025 года на глобальном и региональном уровнях <b>Докладчик:</b> Kristina Balciauskate, менеджер по промышленным проектам Euromonitor International <b>Организаторы:</b> Euromonitor International, АО «Экспоцентр»
13.30–15.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>Тема круглого стола: «РЫНОК ЛКМ РОССИИ: МНЕНИЯ, ОЦЕНКИ, ФАКТЫ»</b> Вопросы к обсуждению: • итоги развития рынка ЛКМ России; • эффективный анализ рынка как помощник в увеличении продаж; • методы оценки потенциала развития рынка ЛКМ и их практическое применение. <b>Организаторы:</b> информационно-аналитическое агентство «Хим-Курьер», АО «Экспоцентр»
14.00–14.20	Павильон «Форум», на стенде компании FREE	<b>ОСОБЕННОСТИ КОЛЕРОВКИ: НА ЧТО НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ</b> <b>Организатор:</b> Palizh (ООО «Новый дом»)
15.00–16.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ DROMONT. ТЕМА: «ПРОИЗВОДСТВО ТОЧНО В СРОК»</b> <b>Подробная информация:</b> www.dromont.com
16.00–16.30	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>Компания Palizh</b> <b>Тема:</b> «Особенности промышленной колеровки». <b>Спикер:</b> Никитина Светлана Владимировна (начальник центральной лаборатории)

28 ФЕВРАЛЯ, СРЕДА

10.00–17.00	Конгресс-центр, 3-й этаж, зал «Стекланный купол» <b>ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ В КАЧЕСТВЕ ПОСЕТИТЕЛЯ</b>	<b>МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛАКОКРАСОЧНЫЙ ФОРУМ</b> • Движущая сила инноваций и тенденции на рынке ЛКМ • Мономеры – производные версатиковой кислоты Versatic™ Acid IT на службе технолога batch-процессов • Вместо кредитов: новые варианты финансирования компаний реального сектора • Возможности Huntsman для получения защитных покрытий <b>Организаторы:</b> журнал «Лакокрасочные материалы и их применение», АО «Экспоцентр». <b>Телефон для справок:</b> 8 (499) 272-45-70
10.00–11.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>Nordkalk Enrich™ – новый продукт корпорации Nordkalk</b> <b>Докладчик:</b> г-н Матти Ламмела (Финляндия), менеджер по практическому применению <b>Организаторы:</b> ООО «Нордкалк», АО «Экспоцентр»
10.30–11.30	Павильон «Форум», сбор у фонтана в центре зала FREE	<b>ТЕХНИЧЕСКИЙ ТУР «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОКРЫТИЯ»</b>
11.00–15.00	Конгресс-центр, 1-й этаж, Мраморный зал	<b>КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ОТРАСЛИ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К КАЧЕСТВУ И БЕЗОПАСНОСТИ ЛКМ»</b> <b>Организаторы:</b> Ассоциация качества краски, АО «Экспоцентр» <b>Контактное лицо:</b> Федотов С.И., к.т.н., Президент Ассоциации качества краски <b>Телефон для справок:</b> 8 (495) 769-32-10, <b>e-mail:</b> fedotsi@outlook.com
11.00–11.30	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>ЦИНКИРОВАНИЕ – НОВЫЙ ТРЕНД НА РЫНКЕ СТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА</b> <b>Организаторы:</b> НПЦ антикоррозионной защиты, АО «Экспоцентр»
11.30–15.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>III КОНКУРС ПРОЕКТОВ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ КОНКУРС «ЛУЧШАЯ ПРОДУКЦИЯ»</b> <b>Организаторы:</b> Российское химическое общество им. Д.И. Менделеева, издательство «ЛКМ-пресс», АО «Экспоцентр»
14.00–14.20	Павильон «Форум», на стенде компании FREE	<b>ОСОБЕННОСТИ КОЛЕРОВКИ: НА ЧТО НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ</b> <b>Организатор:</b> Palizh (ООО «Новый дом»)
15.00–17.00	Конгресс-центр, 1-й этаж, Мраморный зал	<b>ГОДОВОЕ СОБРАНИЕ АССОЦИАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА «ЦЕНТРАК»</b> <b>Организаторы:</b> Ассоциация «Центрлак», АО «Экспоцентр»
15.00–18.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>КРУГЛЫЙ СТОЛ «КОМПЛЕКСНЫЙ НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ»</b> • Стандартизация метрологического обеспечения контроля качества покрытий • Электроискровой контроль сплошности защитных диэлектрических покрытий • Состояние и расширение областей применения • Перспективные методы и приборы контроля толщины защитных покрытий <b>Организаторы:</b> ЗАО «Константа» при участии РОНКТД, АО «Экспоцентр» <b>За подробной информацией:</b> www.ronktd.ru

1 МАРТА, ЧЕТВЕРГ

11.00–14.00	Конгресс-центр, 3-й этаж, зал «Стекланный купол» ONLY	<b>КРУГЛЫЙ СТОЛ «ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ ЛАКОКРАСОЧНОЙ ОТРАСЛИ: НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ»</b> <b>Организаторы:</b> ассоциация «Центрлак», АО «Экспоцентр»
12.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>НОВЫЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ НАПОЛНИТЕЛИ И ПИГМЕНТЫ ДЛЯ ЛКМ</b> <b>Докладчик:</b> Александр Петров, технический директор Группы компаний «ВитаХим» <b>Организатор:</b> ООО «ВитаХим» при участии ООО «Функциональные материалы» (г. Санкт-Петербург)
13.30–14.30	Павильон «Форум», сбор у фонтана в центре зала FREE	<b>ТЕХНИЧЕСКИЙ ТУР «СЫРЬЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПОКРЫТИЙ»</b>
14.00–14.20	Павильон «Форум», на стенде компании FREE	<b>ОСОБЕННОСТИ КОЛЕРОВКИ: НА ЧТО НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ</b> <b>Организатор:</b> Palizh (ООО «Новый дом»)
15.00–16.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>ПАССИВАЦИЯ ОЦИНКОВАННОЙ ПОВЕРХНОСТИ. НОВЕЙШАЯ РАЗРАБОТКА КОМПАНИИ ALUFINISH – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС ENVIROX ZOX</b> <b>Докладчик:</b> д-р хим. наук Евгений Пометун

2 МАРТА, ПЯТНИЦА

10.30–11.30	Павильон «Форум», сбор у фонтана в центре зала FREE	<b>ТЕХНИЧЕСКИЙ ТУР «ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА И НАНЕСЕНИЯ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ПОКРЫТИЙ»</b>
12.00–15.00	Павильон «Форум», конференц-зал FREE	<b>ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИЙ – УЧАСТНИКОВ САЛОНА «ПОКРЫТИЯ СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ СВОЙСТВАМИ»</b> Темы уточняются

**Обозначения:**

FREE Бесплатное посещение

LIMITED Ограниченное количество посетителей. Рекомендуем регистрироваться заранее.

ONLY

Посетить мероприятие могут только:

– участники выставки «Интерлакокраска-2018» со стендом;

– спикеры других деловых мероприятий.

**ИНТЕРЛАКОКРАСКА 2018** | План выставочного павильона  
Floor Plan of the Exhibition Pavilion

### Павильон Форум | Forum Pavilion

ВХОД ОТ ЗАПАДНОГО ВХОДА  
ENTRANCE FROM THE SIDE OF THE WEST ENTRANCE

ВХОД ОТ ПАВИЛЬОНОВ № 4, 7, 8  
ENTRANCE FROM THE SIDE OF PAVILIONS 4, 7, 8

ВХОД ОТ ПАВИЛЬОНА № 1  
ENTRANCE FROM THE SIDE OF PAVILION 1

ВХОД ОТ ПАВИЛЬОНА № 7  
ENTRANCE FROM THE SIDE OF PAVILION 7

ВХОД С НАБЕРЕЖНОЙ  
RIVER SIDE ENTRANCE

Расположение павильона ФОРУМ на территории выставочного комплекса  
Pavilion FORUM at Exporcentre Fairgrounds

Регистрация  
Registration

**4-7 марта 2019**

Россия, Москва, Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»

23-я Международная специализированная выставка

# Интерлакокраска 2019

13-й Международный салон «Обработка поверхности. Защита от коррозии»

8-й Международный салон «Покрyтия со специальными свойствами»

Организатор: АО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- Ассоциации «ЦЕНТРАК»
- Ассоциации качества краски
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева

Под патронатом ТПП РФ

www.interlak-expo.ru

ЭКСПОЦЕНТР

ЭКСПОЦЕНТР

21-я международная специализированная выставка РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ШИН, ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА, СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ

# ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ

24-27 апреля 2018

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.rubber-expo.ru

Организатор: АО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского Союза химиков

Под патронатом ТПП РФ

ЭКСПОЦЕНТР

21-я международная выставка химической промышленности и науки

# ХИМИЯ КИМИЯ

29.10-01.11.2018

Иновации и современные материалы

НЕФТЕГАЗОХИМИЯ

Startup ChemZone

Зеленая химия

Индустрия пластмасс

Химмаш. Насосы

Хим-Лаб-Аналит

Салон защиты от коррозии «Коррус»

Организатор: АО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева
- Химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
- РХТУ им. Д.И. Менделеева

Под патронатом ТПП РФ

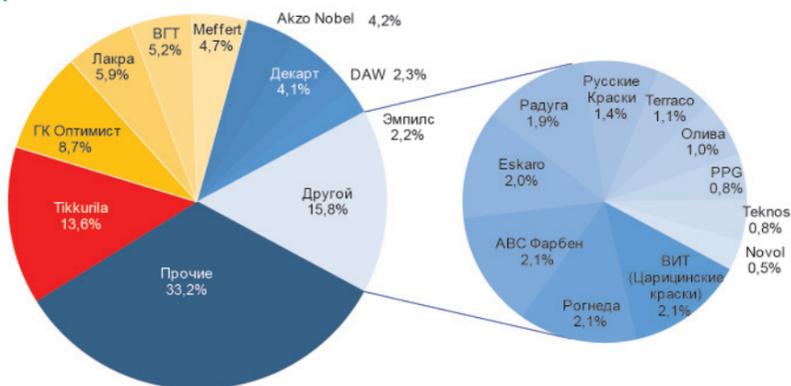
Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.chemistry-expo.ru

АНАЛИТИКА | ВД ЛКМ

# РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВД ЛКМ: РОСТ МАЛО-ПОМАЛУ

ЛИДЕРОМ В РЕЙТИНГЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ВОДНЫХ ПОКРЫТИЙ ОСТАЛАСЬ «ТИККУРИЛА»



## СЕЗОН 2017 ГОДА: НЕ ОДНО, ТАК ДРУГОЕ

В 2017 году стагнация на российском рынке ВД ЛКМ продолжалась. На ситуацию на рынке продолжали оказывать влияние тенденции, возникшие еще в предыдущие годы. Платежеспособность потребителей и объемы строительных работ продолжали снижаться. Кроме того, в прошлом году игрокам пришлось столкнуться с огромным влиянием погодного фактора в разгар сезона активных продаж и его последствиями в виде значительного профицита готовой продукции в конце лакокрасочного сезона. Во второй половине 2017 года на финансовые результаты некоторых лакокрасочников оказали влияние проблемы платежеспособности контрагентов, в частности в прошлом году отмечались случаи банкротства торговых компаний, в том числе и некоторых DIY-ритейлеров. И многим лакокрасочникам, сотрудничавшим с ними, пришлось столкнуться с проблемами возврата денежных средств. Помимо этого, на финансовое состояние некоторых игроков оказал влияние пожар на рынке «Синдика» в Москве, в котором находилось много торговых точек, реализующих ЛКМ. Вопреки влиянию отрицательных факторов, емкость российского рынка ВД ЛКМ в 2017 году увеличилась относительно 2016-го почти на 4%. Однако рентабельность бизнеса в нынешнем году продолжала демонстрировать нисходящую динамику.

## ВЫПУСК ВД ЛКМ В РФ: РОСТ ВОПРЕКИ СТАГНАЦИИ

Многие российские производители ВД ЛКМ отмечают, что 2017 год был для них не только более сложным, чем 2016-й, но и достаточно непредсказуемым. При таком сценарии развития событий на рынке игрокам приходилось прикладывать намного больше усилий для достижения плановых показателей продаж и сохранения их позиций, чем в предыдущие годы. Финансовые результаты компаний и их позиции на рынке в этом году зависели не только от умения быстро реагировать на изменения потребительских предпочтений и разрабатывать грамотную маркетинговую и сбытовую стратегию, но и оперативно использовать комплекс мер, направленных на противодействие негативным факторам. Помимо влияния традиционных факторов, среди острых проблем этого года следует отметить продолжающийся рост доли дешевых ЛКМ в совокупном потреблении. Некоторые игроки отмечают, что темпы этого

процесса продолжают отчасти форсировать DIY-сети. Как следствие, рост доли дешевых материалов в совокупной реализации также сказался на финансовых результатах. Дополнительным фактором, который оказывал влияние на «финансовое здоровье» предприятий отрасли, было несоблюдение сроков внесения платежей контрагентами практически во всех каналах сбыта. Таким образом, дефицит оборотных средств по-прежнему оставался актуальной проблемой. И не все компании смогли вовремя адаптироваться к меняющимся правилам игры. В 2017 году совокупный выпуск ВД ЛКМ в РФ вырос по сравнению с 2016-м на 4%. Если проанализировать динамику производства на крупнейших заводах, то можно прийти к выводу, что многим компаниям удалось не только достичь показателей прошлого года, но даже превысить их. Это стало возможным за счет перераспределения клиентской базы, а также наработки продукции private label для других игроков. По итогам 2017 года лидером в рейтинге отечественных производителей водных покрытий осталась «Тиккурила». За ней — ГК «Оптимист», «Лакра Синтез», «Предприятие ВГТ», «Декарт» и «Мефферт Продакшн».

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ВД ЛКМ ПОКА ПРЕКРАТИЛОСЬ

Для поставщиков импортных ВД ЛКМ 2017 год прошел более удачно, чем 2016-й. Хотя бы по той простой причине, что закупки их продукции в РФ не только прекратили падение, но и даже незначительно выросли. По итогам 2017 года объемы импорта ВД ЛКМ в РФ увеличились относительно 2016-го на 2%. Этому способствовал более высокий курс рубля в I полугодии по сравнению с аналогичным периодом 2016-го. Благодаря этому конкурентоспособность импортной продукции в РФ незначительно увеличилась. В начале II полугодия поставки ВД ЛКМ в РФ также демонстрировали восходящую динамику, но уже с августа игроки начали корректировать планы поставок в РФ с целью минимизации профицита. По итогам 2017-го поставщикам импортной продукции удалось незначительно укрепить свои позиции на рынке: доля их продукции в совокупном потреблении увеличилась с 11,3% до 12,1%, что свидетельствует о прекращении процесса импортозамещения на российском рынке ВД ЛКМ. Если проанализировать импорт водно-дисперсионных ЛКМ в РФ в прошлом году,

то можно прийти к выводу, что рост показателя отмечался преимущественно за счет увеличения поставок продукции промышленного назначения. В то же время в декоративном сегменте, напротив, отгрузки в РФ сократились.

## В 2018-М НА РЫНКЕ ВД ЛКМ ЧУДА НЕ ПРОИЗОЙДЕТ

Многие игроки российского рынка ВД ЛКМ ожидали, что в 2017 году потребление этой группы продукции в стране вырастет. Их прогнозы оправдались, но для достижения плановых показателей им пришлось приложить гораздо больше усилий. Само собой, на чудо в 2018 году никто не рассчитывает. Многие игроки в 2018-м ожидают продолжения процесса стагнации на российском рынке декоративных ЛКМ, поскольку пока не видят драйверов для выхода из этой ситуации в ближайшей перспективе. Конечно, в российской экономике наметились положительные тенденции, однако их эффект игроки российского рынка ВД ЛКМ ощутят не скоро. Есть предпосылки к тому, что процесс снижения платежеспособности населения прекратится. Этому будут способствовать индексация пенсий в начале года, а также повышение минимального размера оплаты труда. Тем не менее, насколько быстро это позволит перейти россиянам от бере-

Игроки российского рынка ВД ЛКМ уже подвели итоги 2017 года. Многие из них сходятся в едином мнении, что однозначно плохим его не назовешь, но и удачным в плане результатов деятельности он не стал. В условиях стагнации рынка всем операторам для достижения запланированных результатов и сохранения их позиций приходилось работать, засучив рукава. Кроме того, помимо традиционных отрицательных тенденций, игрокам пришлось в нынешнем году столкнуться с воздействием новых факторов.

гательной модели поведения к потребительской, пока прогнозировать сложно. Кроме того, ухудшение ситуации в строительной отрасли в 2017 году скажется в полной мере на лакокрасочном рынке в 2018-м. При этом игроки российского рынка ВД ЛКМ не исключают, что потребление этой группы продукции может незначительно вырасти при условии благоприятных погодных условий и более длительного, чем в нынешнем году, сезона активных продаж. Среди возможных драйверов роста — окончание подготовительных работ на спортивных объектах, облагораживание инфраструктуры некоторых городов в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года. Кроме того, среди факторов вероятного роста — активная жилищная политика государства (включая планы реновации жилищного фонда в Москве), а также повышение интереса россиян к ипотеке на фоне снижения процентных ставок.

ХИМ  
КУРЬЕР  
www.chem-courier.ru

## РЫНОК ЛКМ

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

### ДЕТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ ВСЕХ КЛЮЧЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ РЫНКА:

- цены производителей и рыночные
- цены внутреннего рынка и экспортные
- баланс спроса и предложения
- объемы производства
- запуски новых мощностей
- объемы экспорта и импорта
- поставки на внутренний рынок
- транспорт и логистика

### ТЕМЫ НЕКОТОРЫХ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



Российский рынок ЛКМ для дерева в 2013–2015 годах



Оценка состояния российского рынка ЛКМ ремонтно-строительного назначения в 2007–2010 годах с прогнозом его развития в 2011–2012-м



Российский рынок покрытий, используемых при производстве листового проката



Анализ российского рынка винилацетатных, стиролакриловых и бутадиен-стирольных дисперсий в 2007–2011 годах. Перспективы его развития в 2012–2017 гг



Комплексный анализ рынка конденсационных смол в России в 2009–2013 г. и перспективы его развития в 2014–2020 гг

Тел.: +7 (499) 346 03 42, +38 (066) 370 12 04 E-mail: sales@chem-courier.ru

www.chem-courier.ru



## ИНТЕРВЬЮ | ВД ЛКМ

## ЭТО БЫЛ ПЕРВЫЙ ГОД, КОГДА ВСЕ ИГРОКИ РЕАЛЬНО ПОЧУВСТВОВАЛИ КРИЗИС

Стагнация на рынке декоративных ЛКМ продолжается уже несколько лет. Как оценивать итоги прошедшего года, что считать успехом компании в сложившихся условиях, какие цели ставят себе игроки на 2018 год, рассказал генеральный директор группы компаний «Lacos» Олег Головкин.

— **Каким был сезон 2017 года для российского рынка ЛКМ в целом и для компании «Lacos», в частности?**

— Год был сложным. Я бы сказал, что это был первый год, когда все игроки реально почувствовали кризис. Рынок общестроительных красок в 2017 году сократился (по крайней мере, уменьшились продажи по традиционным каналам). Я имею в виду показатель LFL, без учета экспансии крупных сетей. Сказалось снижение реальных доходов населения, уменьшение возможностей платежеспособных инвесторов, обострение конкуренции на тендерах. Вследствие этого игроки были вынуждены удерживать низкие цены и получать минимальную маржу. Аналогичная ситуация и в сетях DIY, где стоимость не увеличивали уже третий год подряд, в то время как затраты предприятий (сырье, энергетика, логистика и др.) растут. Нам удалось по итогам 2017 года сохранить объемы продаж на отметках 2016-го. Мы довольны результатом. Наши сильные стороны — развитая федеральная сеть дистрибьюции и диверсифицированные сбытовые каналы. Кроме того, мы произвели полную реорганизацию маркетинга и внедрение CRM-системы. Преодолевать пришлось трудности некоторых дистрибьюторов, а также решать проблемы с определенными российскими DIY-сетями.

— **Какие направления деятельности и каналы сбыта в 2017 году показали наилучшие результаты?**

— Мы оцениваем конечный результат. Одни направления дают больший объем

продаж, другие при меньшем обороте — высокую маржинальность. Это как табурет с тремя ножками: уберешь одну — он упадет. Для успеха важна омниканальность, баланс тоннажа и маржинальности. Диверсификация каналов сбыта продукции повышает устойчивость предприятия на рынке.

— **Какие-то каналы сбыта продукции в 2017 году набирали популярность на рынке в целом?**

— Я бы отметил снижение доли строительных рынков, обусловленное, в первую очередь, экспансией сетей и ростом числа потребителей, предпочитающих цивилизованную торговлю. В то же время в DIY-сетях отмечалось снижение трафика и среднего чека.

— **Рост продаж через сети — мировая тенденция, которая неизбежно будет иметь место и на российском рынке. Какие в этом есть достоинства и недостатки?**

— Планы сетей в России амбициозны, и до насыщения рынка еще далеко. Из «плюсов» я бы отметил стабильные прогнозируемые отгрузки, низкие колебания сезонности. К «минусам» отнесу необходимость оптимизации продуктов под требования сетей и высокие ретробонусы. Кроме того, для увеличения стоимости и расширения ассортимента продукции при работе с сетями требуется продолжительное время. И опыт подсказывает, что требования к поставщикам будут только ужесточаться.

— **Продолжался ли в 2017-м процесс импортозамещения? Какие факторы способны его замедлить или даже прекратить?**

— В сегменте общестроительных ЛКМ говорить об импортозамещении не приходится, поскольку основные международные бренды («Tikkurila», «Akzo Nobel», «SaraGol», «Meffert» и др.) имеют собственные предприятия в России, и значит, формально их можно считать российскими производителями. Если говорить о достаточно дорогом сегменте премиальных красок («Benjamin Moore», «Farrow&Ball», «Little Green» и др.), то их доля совсем незначительна в общих показателях рынка. Поэтому даже если бы эту продукцию заменили отечественной, на общем потреблении это не сказалось бы. Маятник качнется в другую сторону (и объемы импорта начнут увеличиваться) в случае резкого роста курса рубля, что маловероятно.

— **На продажи ЛКМ класса «эконом» по-прежнему приходится максимальные объемы. Когда потребление дешевой продукции может уменьшиться?**

— Мне сложно судить об этом сегменте, поскольку продукция нашей компании не представлена в нем. Материалы класса «эконом» составляют не менее 70% рынка, и это обусловлено рядом причин. Во-первых, низкой осведомленностью потребителей об отличиях премиальных продуктов от бюджетных. Во-вторых, падением реальных доходов населения. В-третьих, давлением сетей и крупных дистрибьюторов на производителя с целью снижения закупочных цен (и, следовательно, стоимости товара на полке) для увеличения бонусов сетей. Удешевление приводит к снижению качества ЛКМ. Решить эту проблему могло бы госрегулирование, аналогичное, например, тому, которое в молочной промышленности четко определило понятие «молока» и «молочного напитка». Если бы государственные органы однозначно прописали, что такое «краска» и «побелка», многие вопросы отпали бы сами собой.

— **Как вы оцениваете эффективность интернет-технологий в продажах ваших товаров в России, в частности, мобильного приложения для создания дизайнов «Vincent Decor» и других?**

— Приложению уже 4 года, поэтому можно сделать некоторые выводы. Для



Олег Головкин,  
генеральный директор  
группы компаний «Lacos»

России это пока только игрушка. Люди баблуются декоратором, переходят по QR-кодам на обучающие видеоролики и ... все. Покупать колеруемый продукт через мобильное приложение достаточно тяжело, тем более эффект состоит из нескольких продуктов. В настоящее время потребитель предпочитает выбрать продукт и цвет в офлайн-канале. В режиме онлайн потребители могли бы делать повторные покупки и дополнительно заказывать материалы, но пока этого не происходит.

— **Есть ли основания ожидать, что для отрасли в целом 2018-й будет удачнее 2017-го? Какие планы у компании «Lacos»?**

— Трудно что-то предсказывать, но пока никаких предпосылок к улучшению ситуации на рынке в 2018 году я не вижу. Главное, чтобы было не хуже. В лучшей ситуации окажутся предприятия с оптимизированными затратами и продвинутым маркетингом. Единственным рыночным драйвером роста 2018 года, по моему мнению, будет «отъедание» доли рынка своих конкурентов. Нерыночным — крупные заказы на поставку ЛКМ от госмонополий. Если говорить о нашей компании, то консервативный план — повторить показатели прошлого года. Оптимистичный — вырасти. К этому есть все предпосылки — апгрейд продуктовой линейки, обновленная упаковка, каталоги, студии, а также запуск новой линейки для нового канала сбыта.



## НОВОСТИ | ВД ЛКМ

### В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛСЯ ЗАВОД «SAN MARCO»

Осенью 2017 года в ОЭЗ «Калуга» (Войлово Калужской области) была запущена 11 производственная площадка итальянского бренда декоративных покрытий «San Marco» — завод «San Marco Russia». На площадке вы-

пускаются материалы сегмента «премиум» на водной основе для высококачественной отделки интерьеров и фасадов. Все материалы производятся на итальянском оборудовании и европейском сырье.

1.0л 2.5л 5.0л 3.6л

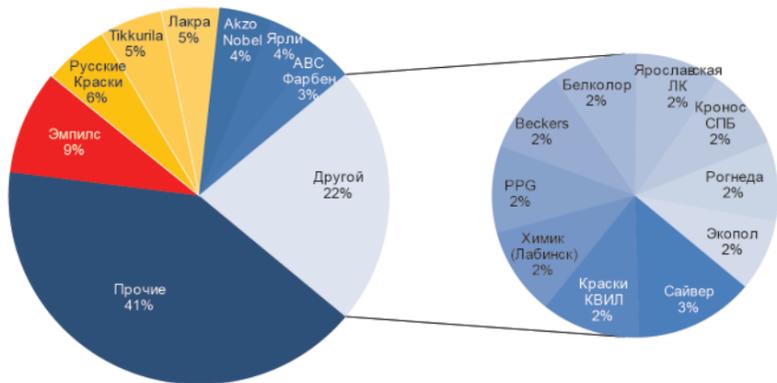
**Обновленная линейка цилиндрических ведер для ВД ЛКМ**

<p><b>АО «Мир Упаковки»</b> Россия, 188650, ЛО, Сертолово-1, Песочная ул., 14, корп. 1 Тел. +7 (812) 777-0066 <a href="http://www.miru.ru">www.miru.ru</a> Менеджер проекта: Татьяна Михайлова +7 (960) 280 99 01 e-mail: <a href="mailto:s1@miru.ru">s1@miru.ru</a></p>	<p><b>Наши ЦИЛИНДРИЧЕСКИЕ ВЕДРА многое умеют:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Плюс 1 ряд к штабелю* с вашей готовой продукцией</li> <li>✓ В 2 раза выше показатель вертикальной нагрузки</li> <li>✓ Обновленное Вц-3 (5л) - лучше логистика на полке</li> <li>✓ Вплавляемая этикетка IML</li> <li>✓ Подходят для колерования</li> </ul> <p><small>* в сравнении с традиционными конусными ведрами</small></p>
--	--

АНАЛИТИКА | АЛКИДЫ

# РЫНОК АЛКИДНЫХ ЛКМ: НЕУДАЧИ I ПОЛУГОДИЯ КОМПЕНСИРОВАЛИСЬ УСПЕХАМИ ВО II

РЕЙТИНГ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЛКИДНЫХ ЛКМ ВОЗГЛАВИЛ «ЭМПИЛС»



На протяжении второй половины прошлого года наработка ЛКМ на конденсационных смолах в стране увеличивалась. Это было обусловлено не только тем, что профицит ЛКМ, возникший на рынке после провальных продаж во II квартале, стал менее значительным, но и увеличением количества производственных площадок в РФ. Например, в июне официально были запущены производства на заводах «Йотун Пэйнтс» и «ППГ Индастриз». Некоторые зарубежные компании, владеющие предприятиями в России, в прошлом году продолжали локализацию производства продуктов на отечественных мощностях. По итогам 2017-го валовый выпуск незначительно превысил показатель 2016-го (прирост составил 1% больше). В прошлом году из-за невысокой потребительской активности и финансовых трудностей процесс вытеснения продукции небольших предприятий происходил интенсивно. В наиболее выигрышной ситуации оказались производители, которые создали надежные каналы сбыта и располагали собственными финансовыми средствами. Тройка крупнейших заводов-производителей не изменилась. Рейтинг возглавил «Эм-

пилс», а II и III места удержали «Русские краски» и «Лакра синтез».

## БЕЗ СПАСАТЕЛЬНОГО КРУГА ЭКСПОРТА

В 2017 году, в отличие от 2016-го, поставки алкидных ЛКМ на экспорт не стали тем «спасательным кругом», который компенсировал низкую потребительскую активность на внутреннем рынке. По оценкам агентства «Хим-Курьер», по итогам прошлого года отгрузки материалов этой группы за рубеж сократились более чем на 20%. Это было обусловлено укреплением рубля относительно евро и доллара, что на фоне девальвации национальных валют в странах-импортерах российских красок, привело к удорожанию продукции. Нарастить экспорт отечественным ЛКЗ удалось только в Украину (восточные области страны), Монголию и Азербайджан. (Данные приведены без учета поставок в страны ЕАЭС.) По компаниям динамика также отличалась: увеличить поставки удалось только «Русским краскам», «Новому дому», «АВС Фарбену», «Berger Paints», «Электроизолиту» и «Импульсу». Однако суммарный объем продукции этих компаний занял менее четверти совокупного экспорта алкидных ЛКМ из

России.

## ИМПОРТ ВЫРОС БЛАГОДАРЯ ПРОМЫШЛЕННИКАМ

В 2017 году импорт ЛКМ на конденсационных смолах в РФ вырос относительно 2016-го на 6%. Это обусловлено частично эффектом низкой базы сравнения: по итогам 2016-го поставки уменьшились на 3%. Кроме этого, закупки покрытий стимулировали потребители промышленных ЛКМ. В поставках материалов этой группы преобладали ЛКМ для автопрома, мебельной отрасли и металлоконструкций (в частности coil-coating и can-coating). В нынешнем году нарастить объемы ввоза удалось многим зарубежным компаниям. Причем увеличили поставки даже те из них, которые имеют собственные производственные площадки в РФ, например PPG, «Jotun», «Hempel» и «AkzoNobel». География отгрузок ЛКМ на конденсационных смолах в 2017-м особо не изменилась. Основные партии продукции поставляются из Италии, Германии и Польши.

## В ЛУЧШЕЕ ВЕРИТЬ ХОЧЕТСЯ

Прогнозировать — как будет развиваться рынок в 2018 году — достаточно сложно, поскольку изменения зависят от множества факторов, в том числе и практически не прогнозируемых (например политической обстановки во всем мире). Однако уже сейчас можно констатировать: ни один из игроков в 2018-м не рассчитывает

В 2017 году ситуацию на рынке алкидных ЛКМ, как и в отрасли в целом, определялась стагнацией. Тем не менее, вторая половина года была более успешной, чем первая. Из-за неблагоприятных погодных условий в начале сезона продажи были на очень низком уровне, даже по сравнению предыдущими кризисными годами. Зато конец года продемонстрировал необычную для этого времени активность. Неудачи I полугодия компенсировались успехами во II.

на значительный прирост продаж. Оптимистический прогноз, по мнению многих из них, следующий: объемы реализации алкидных ЛКМ увеличатся по сравнению с фактическими результатами нынешнего года на 4–6%. При этом драйвером роста по-прежнему будут материалы промышленного назначения. Увеличение объемов реализации декоративных ЛКМ возможно при условии благоприятных погодных условиях в сезон активных продаж и при росте благосостояния населения. Напомним: падение реальных доходов населения, даже несмотря на номинальный рост зарплат и рекордно низкую инфляцию, продолжалось на протяжении всего 2017 года. В 2018-м есть предпосылки к тому, что реальные располагаемые доходы если не вырастут, то хотя бы прекратят сокращаться. Это должно оказать положительный эффект на потребительские настроения россиян. В таком случае можно ожидать увеличения трат на закупку товаров не первой необходимости, в том числе и лакокрасочных материалов. Однако это возможно только в том случае, если инфляция и рост цен не будет выше прогнозных показателей.



НОВОСТИ | пром ЛКМ

## В 2018 ГОДУ КОМПАНИЯ 3М ИНВЕСТИРУЕТ 1,4 МЛН ДОЛЛАРОВ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ТАТАРСТАНЕ

В 2018 году компания 3M планирует инвестировать 1,4 млн долларов в развитие производственных комплексов, расположенных в особой экономической зоне «Алабуга». В соответствии со стратегическими планами компании, было принято решение о переносе производственных мощностей одного из комплексов 3M в Англии (город Норталлертон) на собственный завод в ОЭЗ «Алабуга» (Татарстан). Это позволит расширить продуктовую линейку антикоррозионных покрытий для нефтегазовой промышленности России и стран СНГ.

Планируется, что с I квартала 2018 года на заводе будут производить новые мате-

риалы: полиуретановое антикоррозионное покрытие для выходов «земля-воздух» газораспределительных трубопроводов «3M Scotchkote 352», а также внутреннее быстро отверждающееся эпоксидное покрытие «3M Scotchkote 2306 SF».

Производственная линия проектной мощностью 2,5 млн литров в год позволит компании в ближайшем будущем полностью обеспечить российский рынок продукцией локального производства. Ожидается, что порядка 30% всей выпускаемой на заводе продукции будут отгружать на внешние рынки сбыта. Первую коммерческую партию предполагается отгрузить уже в I квартале 2018 года.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ

СПРАВОЧНЫЕ КАРТЫ



По вопросам получения бесплатных печатных экземпляров и возможности размещения рекламной информации обращайтесь:

bs@specialprojects-bs.com  
+38 (0562) 36-54-21  
+7 (499) 346-20-40

www.specialprojects-bs.com



КОММЕНТАРИЙ | пром ЛКМ

## ГЛАВНЫЙ ТРЕНД РЫНКА ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ — РОСТ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЛКМ В ИНДУСТРИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ

Год в целом для отрасли был сложным, хотя отмечались — как и всплески спроса и продаж, так и некоторое затишье. Если в I полугодии еще была надежда на то, что все будет хорошо, то во II-м сказались снижение покупательной способности населения, и объем продаж несколько снизился. Главный тренд рынка последних лет — рост потребления

ЛКМ в индустриальном сегменте. Это подтверждается и нашей статистикой: произошло увеличение объемов реализации антикоррозионных продуктов, материалов для разметки дорог. Во II полугодии оживился автопром: рост продаж автомобилей дал толчок к увеличению объемов выпуска конвейерных ЛКМ. Более или менее стабильен рынок авторемонтных ЛКМ, здесь

заметен рост потребления эмалей с металлизированным эффектом. К сожалению, не первый год проседает строительный рынок, что сказывается на реализации декоративных и ремонтно-строительных продуктов. В этом году традиционный рост потребления водных красок остановился, и заметно повысился интерес к органорастворимым материалам.

Наконец-то индустриальный рынок стал выходить вперед в плане роста. Это касается в первую очередь автопрома и коммерческого транспорта. По итогам 2017 года производство сельхозтехники выросло на 24%, судостроения — на 34%, грузовых вагонов — на 66%, пассажирских вагонов — на 82%, тепловозов — на 31%. Это, безусловно, повлекло за собой увеличение объемов потребления и, соответственно, продаж наших ЛКМ.



**Валерий Абрамов,**  
генеральный директор  
компании «Русские краски»

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер», январь-февраль 2018, №1-2 в разделе Тема номера. Рынок промЛКМ

КОММЕНТАРИЙ | пром ЛКМ

## НУЖНО ЗАЩИЩАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Считаю, что 2017 год был довольно продуктивным с точки зрения освоения новых для отечественных производителей сегментов рынка. Например, в сегментах транспортного строительства, при антикоррозионной защите автомобильных и железнодорожных мостов, тяжелого машиностроения, в нефтегазовой отрасли с момента проведения программы импортозамещения лакокрасочные материалы отечественного производ-

ства используются активно. Но сегменты горнорудной промышленности и минерально-химического комплекса, а также судостроение отечественными производителями не были охвачены в полной мере. Соответственно, емкость этих сегментов для российских предприятий очень высока. На данный момент можно утверждать, что отечественные производители в 2017 году начали проводить глобальную работу в части разработки

материалов и их внедрения с целью применения в перечисленных инвестиционных проектах. Одним из немаловажных факторов стала проводимая программа замещения импортных материалов, что позволяет отечественным производителям получать квоты и привлекать инвестиции для разработки инновационных ЛКМ. Большую роль играет перевыпуск стандартов по защите от коррозии компаний-заказчиков, где импортные материалы уже отведены на второй план, а при выборе решений для защиты от коррозии в некоторых случаях продукты зарубежных компаний и вовсе не допущены к применению. Еще два фактора — относительная стабильность цен сырья и планомерная замена импортных компонентов на отечественные.



**Григорий Волошин,**  
директор департамента  
промышленных ЛКМ,  
НПО «Лакокраспокрытие»

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер», январь-февраль 2018, №1-2 в разделе Тема номера. Рынок промЛКМ

Организатор  
Host Company



Официальный партнер  
Official Partner



Медиапартнеры  
Media Partners



### Международная конференция Российский рынок клеев и герметиков: точки роста

2 апреля 2018,  
Москва, Россия, отель «АЗИМУТ Москва Олимпик»



International Conference  
**Russian Adhesives & Sealants Market:  
Points of Growth**

2 April 2018, AZIMUT Moscow Olympic Hotel, Moscow, Russia



+7 499 346 03 42

conf@chem-courier.ru  
www.glueconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов  
The news from key players and experts



sdelanounas.ru

НОВОСТИ | пром ЛКМ

### ЗАВОД «НОР-МААЛИ» ОТКРЫЛСЯ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

30 ноября состоялся официальный запуск завода финской компании «Нор-Маали» на территории особой экономической зоны «Моглино» сообщается на официальном портале госорганов Псковской области. Предприятие стало первым производственным объектом, открытым на территории ОЭЗ. Объем инвестиций в проект составил 400 млн рублей.

В ассортименте завода представлены индустриальные лакокрасочные материалы для антикоррозионной защиты металлических конструкций и бетона, а также промышленные напольные покрытия. Как утверждает начальник производства Владимир Пасечнюк, в следующем году на псковском «Нор-Маали» выпустят не

менее 1 млн л лакокрасочной продукции. В течение пяти лет объемы производства планируется нарастить до 10 млн л в год. В данный момент на территории объекта установлены три диссольтера для производства красок, в будущем их количество может увеличиться до 15.

Директор завода Веса Тукиайнен подчеркнул, что для выпуска продукции будут использоваться российские материалы и оборудование, и уже сегодня доля российского сырья в некоторых продуктах превышает 50%. «Мы гарантируем высокое качество нашей продукции, и мы готовы к сотрудничеству — как с крупными российскими компаниями, так и небольшими псковскими потребителями», — отметил он.

АНАЛИТИКА | ДИСПЕРСИИ

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ НА РЫНКЕ ДИСПЕРСИЙ ПОКА ПРЕКРАТИЛОСЬ

Емкость рынка дисперсий выросла в 2017-м году относительно 2016-го, несмотря на то, что вектор его развития определяли отрицательные факторы. Прежде всего это низкая платежеспособность потребителей, высокая волатильность рубля, неблагоприятная ситуация в некоторых потребляющих сегментах. Например, в самом крупном из них — лакокрасочном — продолжалась стагнация. Укрепление рубля, когда и заключались договора о поставке полимерного связующего на год

позволило поставщикам импортной продукции частично вернуть клиентскую базу. В 2017 году совокупный импорт дисперсий в РФ вырос на 9%. Отечественным производителям в условиях обострения конкуренции пришлось в очередной раз снизить рентабельность. Выпуск дисперсий в РФ в 2017-м увеличился относительно 2016-го на 6%. преимущественно благодаря приросту акрилсодержащих дисперсий.

По итогам 2017 года российский рынок дисперсий расширился на 7% благо-

даря улучшению ситуации в отдельных потребляющих отраслях. Увеличилось потребление связующего предприятиями бумажно-картонной отрасли (+24%, за 11 месяцев 2017-го относительно аналогичного периода 2016-го), лакокрасочной промышленности (+3%), производителям текстильных и кожевенных изделий (+25% и +16%, соответственно). Увеличение закупок в этих отраслях смогло компенсировать сокращение в других сегментах (например табачной).

### ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ИМПОРТНЫХ ДИСПЕРСИЙ 2017 ГОД БЫЛ УДАЧНЕЕ 2016-ГО

По итогам 2017 года потребление акрилсодержащих дисперсий выросло относительно 2016-го на 10%, что стало возможным за счет увеличения закупок лакокрасочными предприятиями,

производителями бумаг, нетканых материалов и других. Расширение рынка произошло за счет отечественной и импортной продукции.

Для поставщиков импортных дисперсий 2017-й стал более удачным, чем 2016-й. Процесс импортозамещения, определявший ситуацию на рынке несколько последних лет, в прошлом году приостановился. Во II полугодии некоторые компании для сохранения восходящей динамики продаж уменьшили стоимость отдельных марок дисперсий, а также нарастили поставки недорогих продуктов в РФ. В результате, объемы импорта акрилсодержащих дисперсий в РФ по итогам 2017 года увеличились относительно 2016-го на 18% (за счет универсальных продуктов, и специальных дисперсий).

Для российских производителей акрилсодержащих дисперсий 2017 год был неоднозначным. Многим из них удалось по итогам прошлого года нарастить объемы производства (+8%) и продаж в тоннаже. Однако, на фоне обострения ценовой конкуренции — рентабельность бизнеса первых снизилась. Это стало следствием сдерживания роста цен готовой продукции, вопреки колебаниям ее себестоимости, а порой предоставления значительных скидок ключевым клиентам. Некоторые компании отмечали, что их финансовые результаты в 2017-м были ниже ожидаемых.

### РЫНОК ПВА-ДИСПЕРСИЙ СОКРАТИЛСЯ ЗА СЧЕТ УМЕНЬШЕНИЯ ИМПОРТА

В 2017 году потребление винилацетатных дисперсий в РФ сократилось по сравнению с 2016-м на 4%. Это стало результатом уменьшения потребления импортного полимерного связующего. Сокращение закупок сырьевого компонента отмечалось в сегментах ЛКМ и строительств, а также табачных изделий. В то же время объемы выпуска ПВА-дисперсий в РФ в 2017-м практически сохранились на уровне 2016-го. Экспорт вырос значительно (на 42%), а импорт сократился (на 13%). В результате, доля импортной продукции в потреблении уменьшилась с 34% в 2016 году до 31% в 2017-м.

### ПОТРЕБЛЕНИЕ БС-ДИСПЕРСИЙ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛО

По итогам 2017 года емкость российского рынка БС-дисперсий увеличилась относительно 2016-го на 4%. Прирост показателя был обусловлен увеличением производства в потребляющих отраслях (бумажно-картонной, нетканых материалов, максимальный прирост отмечался в сегменте напольных покрытий).

### ТЕНДЕНЦИИ I КВАРТАЛА 2018-ГО ОПРЕДЕЛЯТ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА НА ВЕСЬ ГОД

К концу февраля традиционно заканчиваются переговоры о поставках продукции. На их исход будут оказывать влияние множество факторов, в том числе динамика курса рубля, цен сырья для выпуска дисперсий — как на мировом рынке, так и на российском. Многие из игроков считают, что тенденции I квартала 2018-го определяют вектор развития рынка на весь год. Цены российских акрилсодержащих дисперсий до марта не изменятся при условии стабильности себестоимости сырьевой составляющей, либо если колебания последней будут незначительными. Изменений цены российских ПВА-дисперсий пока не ожидается. Цены импортной продукции будут зависеть от котировок мономеров, а также курса рубля.

**ЧЕРЕЗ ДЕЛА –  
К ДОВЕРИЮ  
И УСПЕХУ!**



**АКРИЛОВЫЕ И СТИРОЛ-АКРИЛОВЫЕ ДИСПЕРСИИ**  
для производства широкого спектра ВД ЛКМ

- фасадных красок
- красок для внутренних работ
- декоративных штукатурок
- высоконаполненных систем
- грунтов
- (в т.ч. грунтов глубокого проникновения)
- герметиков
- гидроизоляционных составов
- лаков и красок по дереву
- антикоррозионных покрытий
- по металлу клеевых материалов



**Дисперсии «Акрилан» – высокотехнологичные и безопасные материалы, не содержат алкилфенолэтоксилатов (APEO-free), формальдегида, содержание остаточных мономеров близкое к нулю**

**ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ НАШ СТЕНД FE 010 НА ВЫСТАВКЕ "ИНТЕРЛАКОКРАСКА 2018" В ЦВК ЭКСПОЦЕНТР, г. МОСКВА, 27 февраля - 2 марта 2018 года**

#### КОМПАНИЯ «АКРИЛАН» - СТАБИЛЬНОСТЬ КАЧЕСТВА, ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

**Отдел продаж**  
Петр Казаков  
Тел.: +7 (495) 287 36 26, доб. 119  
Моб: +7 (910) 775 55 32  
kazakov@vladimir.akrikan.com

**Отдел снабжения**  
Макаров Роман  
Тел.: +7 (4922) 49 03 39  
makarov@vladimir.akrikan.com

**Отдел технической поддержки**  
Сергей Тэн  
Тел.: +7 (4922) 49 03 39  
ten@vladimir.akrikan.com

**www.dispersions.ru      www.akrikan.com**

## АНАЛИТИКА | ЛАКИ И СМОЛЫ

# В 2017 ГОДУ СТОИМОСТЬ СЫРЬЕВЫХ КОМПОНЕНТОВ БОЛЬШЕ СКАЗЫВАЛАСЬ НА ФОРМИРОВАНИИ ЦЕН ИМПОРТНОГО СВЯЗУЮЩЕГО, ЧЕМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО

**ОБЪЕМЫ НАРАБОТКИ АЛКИДНОГО СВЯЗУЮЩЕГО УМЕНЬШИЛИСЬ НА 5%**

Конец 2017 года был нетипичным для лаковаров. Некоторые из них нарабатывали и реализовывали продукцию до самых новогодних праздников. Игроки рынка объясняли ажиотажный спрос на ПФ-лак желанием производителей ЛКМ направить денежные средства в сырье с целью экономии. По итогам прошлого года объемы наработки алкидного связующего уменьшились относительно 2016-го на 5%. С учетом неблагоприятных погодных условий и короткого лакокрасочного сезона результаты 2017 года можно назвать неплохими. На итоговых показателях сказались выход из эксплуатации мощностей по выпуску материала на Невском ЛКЗ вследствие пожара и сокращение наработки продукции на «Корунде» и «Импульс». К уменьшению объемов выпуска отечественных материалов привела и острая конкуренция отечественного и белорусского продуктов. Следует отметить положительную тенденцию прошлого года: увеличение доли производства модифицированных лаков. Одним из

предприятий, на котором значительно нарастили наработку ПФ-лака с улучшенными свойствами, стал «Allnex».

Доля экспорта в производстве выросла на 1%, до 8%. По итогам 2017 года отгрузки ПФ-лака за пределы РФ увеличились по сравнению с 2016-м на 9%. При этом поставки в Беларусь и Узбекистан сократились, а в Украину и Молдову, наоборот, выросли.

Расширилась и доля импортной продукции в общероссийском потреблении. По итогам 2017 года импорт алкидного связующего увеличился относительно 2016-го на 2%. В прошлом году максимальный прирост объемов ввоза продуктов в РФ продемонстрировала компания «Synthopol Chemie», но лидирует в рейтинге по-прежнему «Лакокраска» (Лида).

В начале 2018 года игроки ожидают высокой активности на рынке лаков, вопреки неблагоприятному долгосрочному прогнозу погоды. В связи с чемпионатом мира по футболу государственные регулятивные органы могут ограничить деятельность химических предприятий в мае и июне, поэтому некоторые лаковары намерены интен-

сивно нарабатывать продукцию до начала сезона. В целом же ситуация в отрасли будет зависеть от объемов производства алкидных ЛКМ на отечественных предприятиях и курсом рубля.

Безусловно, алкидное связующее максимально востребовано при производстве органорастворимых ЛКМ, но значительная доля, особенно при выпуске промышленных материалов, принадлежит полиэфирным, эпоксидным и акриловым смолам.

## ДОЛЯ ИМПОРТА В ПОТРЕБЛЕНИИ ПОЛИЭФИРНЫХ СМОЛ ВЫРОСЛА

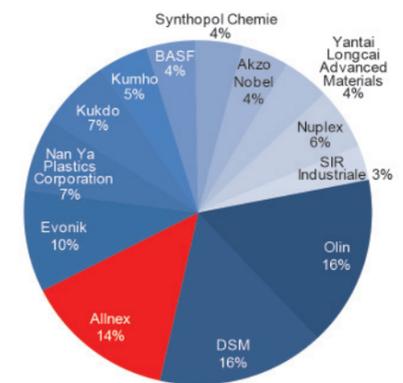
Объемы ввоза полиэфирных смол, которые могут использоваться при производстве ЛКМ, в РФ по итогам 2017 года увеличились по сравнению с 2016-м на 11%. Импорт материалов в жидком и твердом агрегатном состоянии был практически одинаков. При этом преобладали насыщенные полиэфирные смолы. По итогам 2017 года в структуре потребления продуктов значительных изменений не произошло. По-прежнему на российском рынке преобладает импортная продукция. Следует отметить, что в результате увеличения объемов импорта полиэфирных смол и сокращения их производства в РФ доля материалов, наработанных на зарубежных мощностях, в 2017 году увеличилась до 97%.

## ЦЕНЫ АКРИЛОВЫХ И ЭПОКСИДНЫХ СМОЛ БУДУТ РАСТИ

В 2017 году расчетное потребление эпоксидных смол увеличилось относительно 2016-го на 28%. По итогам 2017 года в структуре импорта смол по агрегатному состоянию доля жидких смол расширилась относительно 2016-го на 10% (до 73% — в совокупном объеме ввоза материала). Из-за дефицита сырья для выпуска эпоксидных

После значительного роста объемов потребления полуфабрикатного лака и смол для выпуска готовых ЛКМ в 2016 году, участники рынка рассчитывали на не менее успешный 2017-й. Однако непредсказуемые колебания цен и объемов предложения на мировом рынке сырья и факторы, оказавшие влияние на внутренний рынок РФ, внесли значительные корректировки в планы — как поставщиков материалов, так и их российских потребителей.

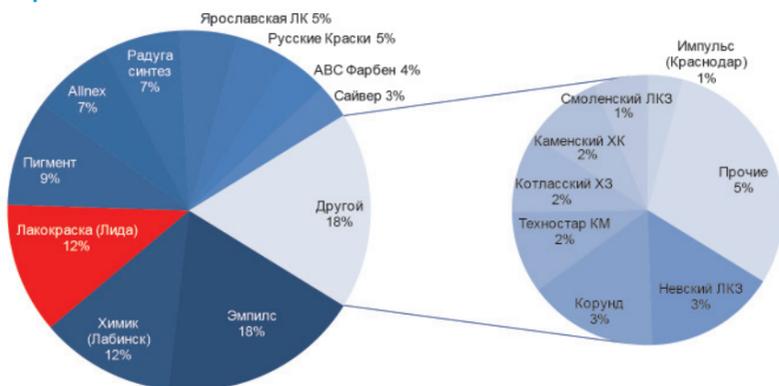
## ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА КОМПАНИЯ «ALLNEX» МАКСИМАЛЬНО УВЕЛИЧИЛА ПОСТАВКИ СМОЛ В РФ



смол на мировом рынке цены материала в 2017 году выросли значительно. Максимальный спрос при закупках отмечался при выпуске порошковых красок, что стало причиной и более значительного подорожания твердых эпоксидных смол. К сожалению игроков, ситуация на рынке сырья в Китае не изменилась в лучшую сторону, поэтому в 2018 году цены эпоксидных смол будут расти.

В 2017 году импорт акриловых смол для ЛКМ незначительно превысил показатель 2016-го (+1%). Максимальные объемы продукции по итогам прошлого года ввезла компания «Allnex» (на 34% больше, чем в 2016-м). Основные потребителями были предприятия, специализирующиеся на производстве авторемонтных и мебельных покрытий, а также материалов для выпуска бытовой техники. На фоне удорожания мономеров для выпуска акриловых смол уже в начале нынешнего года ожидается рост цен последних до 8%.

## РАСШИРИЛАСЬ И ДОЛЯ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ПОТРЕБЛЕНИИ ПФ-ЛАКОВ



## КОММЕНТАРИЙ | ЛАКИ И СМОЛЫ

## ДЕФИЦИТ И ЛАВИНООБРАЗНЫЙ РОСТ ЦЕН — ДВА КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРА, ВЛИЯЮЩИХ НА РЫНОК ЭПОКСИДНЫХ СМОЛ В 2018 ГОДУ

Мы отмечаем волну подорожания эпоксидных смол в начале года, обусловленную значительным ростом цен углеводородного сырья. В середине 2017-го цены стабилизировались и стали снижаться. Новый виток экологических инициатив в Китае осенью 2017 года затронул заводы по производству эпихлоргидрина и, как следствие, рынок эпоксидных смол. Многие производства закрылись. Это привело к дефициту и лавинообразному росту цен по всему миру, который мы наблюдаем и сейчас...

Безусловно, увеличение стоимости одного сырья подталкивает потребителей оценить возможность применения других связующих, где есть такая возможность. Нельзя исключать, что при определенных условиях некоторая часть рынка может сместиться в сторону полиуретановых или полиэфирных связующих, однако они тоже дорожают.



**Дмитрий Белобородов,**  
генеральный директор  
«Olin» по России и СНГ

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер», январь-февраль 2018, №1-2 в разделе Тема номера. Рынок сырья для ЛКМ



## НОВОСТИ | ЛАКИ И СМОЛЫ

## КОМПАНИЯ «ALLNEX» ОБЪЯВИЛА О ПОВЫШЕНИИ ЦЕН АМИНОСОДЕРЖАЩИХ И ФЕНОЛЬНЫХ СМОЛ

В компании «Allnex» объявили о повышении цен. С 1 января 2018 года, или с момента, оговоренного контрактами, увеличится стоимость продукции, которые выпускаются под торговыми марками Aerotex, Sycat, Cymel, Cyrez, Etermine и Setamine. Сообщается, что удорожание аминсодержащих и фенольных смол обусловлено глобальным ростом цен сырья (меламин, метанола, формальдегида и оксопиртов), а также увеличением транспортных расходов. Ожидается, что в Европе, Африке и на Ближнем Востоке прирост составит 0,12 евро, в странах Азии — до 0,15 долларов (за кг), в Северной и Южной Америке — до 0,08 долла-

ров за фунт. Кроме того, из-за увеличения стоимости сырья вырастут цены (до 0,07 евро за кг) фенольных смол Phenodur, произведенных в Висбадене (Германия).

По словам главы представительства «Allnex» в России Евгения Ермакова, повышение цен продукции для российских потребителей не скажется на показателях продаж компании. Объемы потребления материалов, и в первую очередь смол, в большей степени будут зависеть от других факторов: общей экономической ситуации в стране, а также процесса импортозамещения. Согласно оптимистическому прогнозу, объемы импорта в 2018 году достигнут показателей 2017-го.

АНАЛИТИКА | СЫРЬЕ

# НА РЫНКЕ ДИОКСИДА ТИТАНА ИГРОКИ ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ

Как принято говорить в кругу лакокрасочников, двух одинаковых сезонов не бывает. И 2017-й не стал исключением, в том числе и на рынке диоксида титана. В прошлом году представители отрасли столкнулись с новыми обстоятельствами, которые определили развитие рынка белого пигмента. Уже в январе 2017-го многие игроки были обеспокоены вопросом, хватит ли в нынешнем году сырья для всех. Спустя год можно сказать, что беспокоились они не зря. Развитие ситуации на рынке диоксида титана в мире (а позже и в РФ) определило стечение трех обстоятельств. Во-первых, это стремительный рост спроса на диоксид титана в Европе. Во-вторых, ужесточение

экологических норм в Китае, которое привело к закрытию многих производственных площадок по выпуску двуокиси. В-третьих, пожар на одном из основных заводов компании «Huntsman» (в финском городе Порри), вследствие которого наработка сырья на этих мощностях полностью прекратилась.

Обострение ситуации на рынке диоксида титана в мире (и Россия не стала исключением) началось уже в начале 2017-го и было на пике в июне и июле. Во второй половине года напряжение постепенно снижалось, что было обусловлено увеличением поставок из-за рубежа, которое практически совпало с окончанием сезона активных продаж на рынке ЛКМ. Но по



НОВОСТИ | СЫРЬЕ

## НА «КРЫМСКОМ ТИТАНЕ» ПЛАНИРУЮТ РАСШИРИТЬ ПРОИЗВОДСТВО ДИОКСИДА ТИТАНА

12 декабря 2017 года Совет министров Республики Крым утвердил государственную программу «Развитие промышленного комплекса на 2018–2020 годы». Одним из проектов программы стало расширение производственных мощностей филиала компании «Титановые инвестиции», то есть завода «Крымский титан» — единственного производителя диоксида титана в РФ.

На заводе планируют построить еще один цех по выпуску двуокиси сульфатным способом мощностью 80 тыс. тонн в год с возможностью расширения на

40 тыс. тонн. Инвестиции в проект оцениваются в 31,2 млрд рублей. Начало строительства запланировано в 2020 году. При успешном завершении проекта на «Крымском титане» планируют освоить выпуск восьми новых марок TiO<sub>2</sub>: четырех — для ЛКМ, трех — для пластиков и одной специальной марки для декоративной бумаги. Однако, по словам министра промполитики РК, реализация этого проекта «возможна хотя бы при условии частичного решения транспортной и водной проблемы в этом регионе».

КОММЕНТАРИЙ | СЫРЬЕ

## В ПЛАНАХ «КРИСТАЛЛА» — УСЕРДНО И ПРОДУКТИВНО РАБОТАТЬ

Прошлый год для нашей компании был успешным: у нас были хорошие финансовые результаты, но показатели 2016-го были на порядок выше. Основной причиной таких итогов, по нашим убеждениям, является отсутствие денег у контрагентов: в 2017-м гораздо чаще приходилось сталкиваться с проблемой задержки платежей. Рынок сырьевых компонентов — достаточно конкурентная среда, и немаловажную роль в выборе поставщика играют условия оплаты продукции.

Офис нашей компании расположен в Санкт-Петербурге, но географический охват продаж — вся Россия. Поставляем преимущественно импортную продукцию. Соотношения импортных и отечественных материалов — примерно 85% и 15%, соответственно. Это политика нашей компании: мы ввозим в страну и продаем на территории России гораздо больше, чем закупает

у отечественных заводов. Мы изначально ориентировались на продажу импортного продукта и сейчас стараемся продавать материалы, дефицитные на российском рынке. В 2017-м ассортиментный портфель компании значительно расширился за счет новых импортных продуктов, в том числе для лакокраски мы начали поставлять бутилвиниловый эфир, изооктан (2,2,4-триметилпентан), хлорпарафин, «Дибейси» эфир. Если говорить об отечественной продукции, то в нашем ассортименте представлены растворители собственного производства. Прорывом прошлого года стал новый обезжириватель широкого применения — «Едрена Вош», который уже успел стать популярным у наших потребителей. В дальнейшем будем ориентироваться на потребности заказчиков и, учитывая это, оптимизировать портфель импортных материалов. Что касается российской продукции,

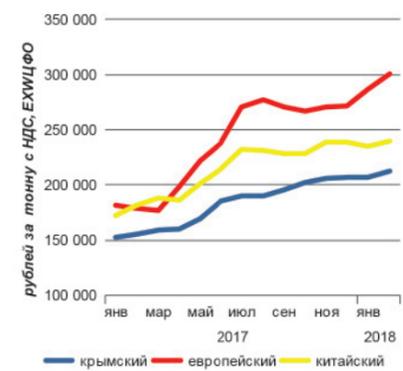
итогах 2017 года расчетная емкость рынка двуокиси в России не достигла отметок 2016-го: сокращение составило 9%. При этом благодаря стремительному наращиванию импорта белого пигмента из-за рубежа во второй половине года, прирост поставок относительно 2016-го составил порядка 11% (в I полугодии 2017-го было зафиксировано снижение объемов ввоза TiO<sub>2</sub> на 2%). Причиной сужения российского рынка двуокиси стало сокращение отгрузок продукта единственного отечественного производителя — завода «Крымский титан». Это было обусловлено как уменьшением валового выпуска на предприятии, так и увеличением отгрузок на экспорт. В результате, поставки крымского TiO<sub>2</sub> отечественным заказчикам сократились почти на 30%, а доля продукции компании в российском потреблении сузилась до 39% (в 2016-м — 50%).

В условиях высокого спроса и недостаточных объемов предложения диоксида титана во всем мире, рост цен двуокиси продолжается. В начале 2018-го в валюте среднерыночные цены TiO<sub>2</sub>, поставленного из Европы, выросли примерно на 8%. Дополнительное давление на потребителей этого пигмента в России оказала девальвация рубля относительно евро. Китайский диоксид титана с начала 2018-го в валюте подорожал минимально (не более чем на 1,5–2%). Первое повышение цен крымской двуокиси в 2018-м также уже произошло: в феврале цена выросла на 2,5%. При этом, если посмотреть на динамику котировок диоксида титана с начала 2017 года, можно с уверенностью констатировать — белый пигмент стал рекордсменом по темпам удорожания среди сырьевых компонентов для выпуска ЛКМ. С января 2017-го по февраль 2018-го стоимость европейских и китайских марок TiO<sub>2</sub> в валюте увеличилась в среднем на 48% и 40%, соответственно, крымских — на 38%.

Хотя 2018-й на рынке диоксида титана начался относительно спокойно, игроки не уверены, что эта ситуация сохранится на протяжении всего года. Вообще, по их словам, сейчас очень сложно прогнозировать события даже ближайшего месяца. Более четкое понимание вектора развития этого рынка они надеются сформировать в лучшем случае в марте. В первую очередь все ждут окончания новогодних праздников в Китае, после которых внешнеэкономическая политика китайских поставщиков (в частности, планы отгрузок двуокиси на

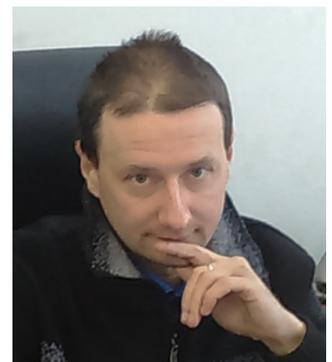
На протяжении 2017 года для всех игроков лакокрасочной отрасли ситуация на рынке диоксида титана была темой №1, на уровне с аномальной погодой в России. Дефицит, рост цен, непонимание, как долго существующие тенденции сохранятся — эти вопросы остались актуальными и в начале 2018 года.

### ДИОКСИД ТИТАНА СТАЛ РЕКОРДСМЕНОМ ПО ТЕМПАМ УДОРОЖАНИЯ СРЕДИ СЫРЬЕВЫХ КОМПОНЕНТОВ ЛКМ



экспорт и цены сырья) на 2018 год будет более ясна. Европейские производители, которые уже практически сформировали политику поставок двуокиси в РФ в нынешнем году, не исключают, что развитие ситуации с китайской продукцией окажет влияние и на их бизнес. (Например, если экспорт TiO<sub>2</sub> из Китая значительно уменьшится, что приведет к новому витку удорожания, или наоборот.) Неясной остается и ситуация с крымской двуокисью. На заводе в очередной раз обещают достичь плановой загрузки мощностей и нарастить объемы производства, однако будет ли этот план реализован, и если да, то увеличатся ли отгрузки отечественным заказчикам или зарубежным, игроки не готовы комментировать. Тем не менее, многие сходятся во мнении, что рассчитывать на снижение котировок как импортного, так и отечественного белого пигмента в ближайшие полгода точно не приходится.

**Полный текст аналитического обзора «Российский рынок сырья для ЛКМ: проще не будет» читайте в журнале «Хим-Курьер», январь-февраль 2018, №1-2 в разделе Тема номера. Рынок сырья для ЛКМ**



**Михаил Куличков,**  
коммерческий директор  
«Торговый Дом Кристалл»

очень скоро конкуренция станет еще более острой из-за поставок готовой китайской продукции.

Учитывая непростую ситуацию на рынке в прошлом году и сохранившуюся тенденцию роста цен сырьевых компонентов, не видим предпосылок к улучшению обстановки. Поэтому в планах «Торгового Дома Кристалл» — усердно и продуктивно работать.

## ИНТЕРВЬЮ | СЫРЬЕ

## «РУСХИМСЕТЬ»: МЫ РАЗВИВАЕМСЯ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рынок химического сырья — это отдельная тема для разговоров во многих отраслях промышленности, в том числе и лакокрасочной. Высокая импортозависимость от сырьевых компонентов делает многие компании очень чувствительными к изменениям на рынке — как внутригосударственным (валютным колебаниям), так и мировым (рост цен продукции производителей). Однако некоторым крупным дистрибьюторам химии удается успешно преодолевать все трудности, например компании «Русхимсеть». Ее генеральный директор Александр Черятов, рассказал «Хим-Курьеру», что помогло предприятию стать одним из крупнейших игроков рынка химического сырья.



**Александр Черятов,**  
генеральный директор  
«Русхимсеть»

— Александр Юрьевич, расскажите, как для компании прошел 2017 год?

— Для нас 2017-й сложился достаточно удачно. Мы показали неплохие темпы роста во всех отраслевых линейках, в которых мы представлены. Задал нынешний темп нашей работе еще 2016 год, ставший сверхуспешным. Эту динамику нам удалось сохранить и в течении 2017-го. По итогам 2017-го рост продаж составил около 15%. Если говорить отдельно о лакокрасочной отрасли, то прошлым годом это было одно из самых быстро растущих направлений.

— В каких отраслях, помимо лакокрасочной, также работает компания?

— Мы осуществляем поставки предприятиям, по сути, во все отрасли химической промышленности, за исключением, наверное, фармацевтики и агропромышленного сектора.

— По итогам прошлого года, «Русхимсеть» вошла в рейтинг «Топ-50 самых быстро растущих компаний России». Примечательно, что ваша компания является единственной в нем, которая работает в химической отрасли. Как в компании восприняли это достижение?

— Конечно, быть признанными лучшими всегда приятно. Но к этому рейтингу у меня достаточно спокойное отношение. По моему мнению, он не достаточно репрезентативный, поскольку не учитывает деятельность холдинговых структур. Для составления данного списка использовалась финансовая статистика, которую публикуют на конкретное юридическое лицо, то есть связанные предприятия не учитываются, анализ аффилированности организаций также отсутствовал при оценке компаний. Поэтому рейтинг нельзя назвать корректным на 100%.

Тем критерием, которые были учтены, наша компания полностью соответствует. Вся основную хозяйственную деятельность мы ведем как одно юридическое лицо, что делает нашу компанию абсолютно прозрачной для такого рода анализов. При этом другие представители химического рынка, в том числе и некоторые наши конкуренты, клиенты, которые разделяют все финансовые потоки между разными юридическими лицами, могли по этим причинам не попасть в данный рейтинг. В целом за последние три года бизнес компании вырос в два раза, это главный критерий оценки нашей работы.

— Как вам удалось достичь высоких результатов за такой сравнительно небольшой срок?

— Как говорят врачи: не существует какой-то волшебной таблетки, которую можно было бы выписать человеку, и он сразу же вылечится. Так и в нашем случае, это накопительный эффект работы каждого сотрудника «Русхимсети» на протяжении всего периода ее существования. За последние годы мы открыли филиалы в четырех регионах России, а также дочернюю компанию в Алматы (Казахстан). Теперь у нас 15 представительств в России и дочерние компании в Белоруссии, Украине и Казахстане. Скажем так, достигнутый результат — это совокупный эффект от инвестиций в инфраструктуру, увеличения портфолио продуктов, добавления в структуру новых направ-

лений, расширения географии поставок. Все это, помноженное на усердный труд, дает тот результат, который мы все сейчас видим.

— Вы как дистрибьюторская компания замечаете сейчас тренд импортозамещения российского сырья и готовых материалов?

— Изначально я бы отметил, что сам термин импортозамещение можно разделить на две части. Первая — попытки российских компаний переориентироваться на отечественное сырье, чтобы хоть как-то снизить валютные риски, подобные тем, с которыми они столкнулись в 2014—2015 годах. Второй — местные производители увеличивают объемы поставок на внутренний рынок замещая импортную продукцию, которая ранее ввозилась из-за границы. Таким образом, в первом случае рост конкуренции со стороны российских производителей сырья, безусловно, ощущается. Однако в силу ограниченного количества таких химических предприятий, по крайней мере, в тех отраслях, по которым мы присутствуем, такое импортозамещение практически не сказывается. При этом во втором случае мы получаем преимущество. Замещение импортной продукции отечественными аналогами имеет для нас положительный эффект. Мы патриоты своей страны, поэтому всегда приветствуем появление в России новых производственных предприятий. Ведь на сегодняшний день в стране, за исключением полимерной индустрии и производства растворителей, по сути, толком ничего из производства сырьевых химических компонентов не развито, то есть, глубокой переработки нет. Хотя есть и положительные примеры, например дисперсии для производства водных красок. Мы со своей стороны приветствуем подобные начинания и активно сотрудничаем со многими производителями российской химии.

— На протяжении последних двух лет рынок декоративных материалов стагнирует, а промышленных, напротив, растет. Как вы реагируете на этот тренд?

— У нас есть, что предложить и производителям индустриальных покрытий. Поэтому могу сказать, что рост этого направления мы тоже отметили, соответственно, стараемся идти в ногу с тенденциями рынка, быть гибкими и предлагать заказчикам самый актуальный ассортимент сырья.

— На российском рынке практически отсутствует производство смол для лакокрасочных материалов, все они преимущественно импортные. Ваша компания поставляет смолы на рынок РФ?

— Смолы — относительно новый для нас проект. Я не могу сказать, что мы ввозим большие объемы, но тем не менее на этом рынке мы присутствуем. Но, как я уже говорил, мы стараемся присутствовать во всех промышленных отраслях, поэтому, конечно, будем развивать и это направление.

— Какие отрасли в приоритете компании?

— У нас нет конкретного фокуса на одну какую-то индустрию. Соответственно, мы стараемся развиваться во всех направлениях одновременно и сказать, какая приоритетная, нельзя. Поэтому, грубо говоря, копаем, роим

и растем во всех отраслях. Где-то получается лучше, где-то хуже, но свою активность стараемся распределять равномерно.

— Как вы считаете, что нужно для успешного развития химического рынка России?

— Я думаю, что самый простой ответ, но в то же время самый актуальный — это инвестиции в крупные проекты, в частности российское производство сырья, которое у нас не развито. Дистрибьюторский и трейдинговый рынок на сегодняшний день можно считать практически сформированным и успешно работающим. Конкуренция на нем высокая, поэтому вопрос с отсутствием предложения со стороны торговых компаний, по моему мнению, сейчас не актуально. Все научились оказывать достаточно высокую техническую поддержку: материалы везутся со всего мира, отгружаются прямо под двери заказчикам и так далее, то есть в сервисном плане проблем быть не должно.

— Почему, по вашему мнению, поток инвестиций в отечественное производство не достаточный?

— Этот вопрос, скорее всего, нужно задавать инвесторам, так как мы свою компанию видим и развиваем как дистрибьюторскую. Мы работаем немного в другом направлении. Наши финансовые вложения направлены в

инфраструктуру, собственные транспортные подразделения, логистику, развитие региональной сети. У нас нет планов развивать собственное химическое производство.

— Что вы ожидаете от нынешнего года? Какие планы компании?

— Исторически так сложилось, что мы движемся не совсем с рынком: мы растем, когда рынок замирает, или растем быстрее, чем отмечается в среднем по рынку. Поэтому наша задача — всегда развиваться и становиться сильнее, соответственно, и планы на нынешний год у нас достаточно амбициозные. Реализовать все амбиции нам помогает диверсификация по отраслям применения и то, что в некоторых товарных нишах мы долгое время были своего рода темной лошадкой, шли в тени. Помимо этого, помогает тот самый продолжающийся процесс импортозамещения. Стараемся развиваться быстрее конкурентов. Кроме того, с года основания — 2001-го — компания «Русхимсеть» традиционно росла. Поэтому в 2018-м мы не намерены изменять традициям. Да, это нелегко, но, если ты делаешь свою работу правильно, то результат не заставляет себя ждать.



**ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК  
РЫНОК ЛКМ**

УНИКАЛЬНАЯ БАЗА СЫРЬЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛКМ РФ  
В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН НА САЙТЕ:

[www.chem-courier.ru](http://www.chem-courier.ru)

**В БАЗЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ:**

- АНГИДРИД ФТАЛЕВЫЙ
- ДИОКСИД ТИТАНА
- МИКРОКАЛЬЦИТ, ПЕНТАЭРИТРИТ
- ПИГМЕНТЫ ОРГАНИЧЕСКИЕ
- ПИГМЕНТЫ НЕОРГАНИЧЕСКИЕ

ДОСТУП К БАЗЕ ПОЛУЧАЮТ ВСЕ ПОДПИСЧИКИ «ХИМ-КУРЬЕР. РЫНОК ЛКМ»



**ПОЛУЧИТЕ  
БЕСПЛАТНЫЙ  
ПРОБНЫЙ  
ДОСТУП**

**БАЗА ПОЗВОЛЯЕТ:**

- подобрать сырьевые компоненты по заданным физическим свойствам: плотность, вязкость, массовая доля, размер частиц, цвет и т.д.
- выбрать оптимального поставщика сырья для ЛКМ
- сформировать персональный отчет с помощью специального конструктора по заданным фильтрам

**МЫ ПОЛУЧАЕМ ИНФОРМАЦИЮ ИЗ ПЕРВЫХ РУК!**

ОБРАЩАЙТЕСЬ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ ИА «ХИМ-КУРЬЕР»

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04, [sales@chem-courier.ru](mailto:sales@chem-courier.ru)

[www.chem-courier.ru](http://www.chem-courier.ru)



СОБЫТИЕ | КОНФЕРЕНЦИЯ

# РЫНКИ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ: СКВОЗЬ ТЕРНИИ — К РОСТУ

Лакокрасочный сезон 2017-го был, безусловно, непростым для всех участников российского рынка ЛКМ. Помимо традиционных факторов — снижения платежеспособности конечных потребителей, непростой ситуации в строительстве, — в 2017 году на результатах деятельности игроков также сказались неблагоприятные погодные условия. Кроме того, на вектор развития всего российского рынка ЛКМ оказали влияние «катаклизмы» на некоторых сырьевых рынках. Эти вопросы стали главной темой первого рабочего дня XV Международной конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ». На «круглом столе» производителей ЛКМ и поставщиков сырья практически все согласились, что стагнация российского лакокрасочного рынка в 2017 году сохранилась, и для достижения результатов 2016-го приходилось прикладывать гораздо больше усилий, чем прежде. Тем не менее, как отметила в своем докладе директор по развитию «Хим-Курьера» Виктория Чернова, цикл сужения российского рынка ЛКМ завершился, и уже в следующем году можно ожидать его поступательного восстановления. Однако оно будет отмечаться преимущественно за счет промышленного сегмента.

## ВОПРОСЫ СЫРЬЯ — СРЕДИ НАСУЩНЫХ ПРОБЛЕМ

В 2017 году тема сырьевого обеспечения выпуска ЛКМ для российских производителей была особо актуальной и острой. В течение года компаниям пришлось столкнуться с проблемами при закупках и реализации сырьевых компонентов: изменением качества и цен на российском рынке под влиянием общемировых тенденций, регулярностью поставок и другими. Именно поэтому особое внимание было уделено обсуждению нынешней ситуации, тенденциям и перспективам развития основных рынков базового сырья. В рамках XV Международной конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ» в четырех отдельных сессиях были рассмотрены ситуации на рынках связующего (дисперсий, ПФ-лаков и смол), диоксида титана, пигментов и наполнителей. Участники дискуссий сошлись во мнении, что процесс трансформации сырьевых рынков еще не окончен, и, скорее всего, в 2018 году он будет продолжаться. Кроме того, в рамках мероприятия были проведены пять специализированных сессий, посвященных различным инновациям на рынках сырьевых компонен-

тов: в частности, новым разработкам связующих (дисперсии для ЛКМ, смолы), сырья для производства материалов для деревозащиты, а также функциональным добавкам.

## РЫНОК ДЕКОРАТИВНЫХ ЛКМ: ПОИСК НОВЫХ ТОЧЕК РОСТА В СТАГНИРУЮЩЕЙ РЕАЛЬНОСТИ

Участники интерактивной сессии «Особенности регионального продвижения продукции» констатируют, что стагнация рынка декоративных ЛКМ в 2017-м продолжалась. Естественно, в условиях отсутствия точек роста конкуренция на рынке продолжала обостряться вплоть до «ценовых войн». Тенденция увеличения доли низкомаржинальной продукции в совокупном потреблении в 2017-м сохранилась. Участники дискуссии согласились с тем, что для дальнейшего развития и укрепления своих позиций на рынке, а также повышения маржинальности бизнеса необходим поиск новых нестандартных подходов в работе. Сейчас возрастает роль грамотной оптимизации ассортиментного портфеля в соответствии с изменениями потребительских предпочтений, использования новых маркетинговых инструментов, а также расширения каналов сбыта. По мнению Екатерины Красновой, вице-президента по маркетингу Ассоциации производителей клеев и герметиков, в достаточно непростых условиях на лакокрасочном рынке для повышения доходности своего бизнеса производителям ЛКМ нужно задуматься о развитии других направлений производства, в частности, клеев и герметиков.

В продолжение обсуждения темы продвижения и сбыта ЛКМ на рынке, в рамках конференции для делегатов прошла сессия-тренинг «Стратегия развития продаж: дистрибуция или прямые продажи», которую провел Николай Дорошук, автор технологии КПД и КРП, участник Европейской ассоциации дистрибьюторов FMCG. В рамках сессии он осветил многие вопросы, в том числе, какие существуют точки роста продаж, в чем преимущества того или иного канала сбыта, почему следует развивать качественную дистрибуцию.

Прогнозируя развитие лакокрасочной отрасли в 2018 году, многие участники едины во мнении, что трансформация рынка будет продолжаться. И, безусловно, на чудо никто не рассчитывает. Все понимают, что достижение хороших результатов потребует больших

В конце лакокрасочного сезона 2017 года участники российского лакокрасочного рынка, не изменяя традиции, снова собрались на крупнейшем отраслевом форуме — XV Международной конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ». Поскольку у игроков за этот год накопилось много вопросов для обсуждения, работа в рамках конференции вместо традиционных двух дней в 2017-м была расширена до трех.



усилий, чем прежде. Многие актуальные методы, которые помогают компаниям расширять свои позиции на рынке и наращивать продажи в натуральном выражении, неотвратимо ведут к снижению рентабельности бизнеса. Вопросы повышения доходности бизнеса и поиска новых методов достижения конкурентных преимуществ становится еще острее. Улучшить показатели продаж будет

возможно за счет более точного «попадания» в потребности рынка. Кто сможет улучшить показатели продаж за счет развития новых перспективных ниш, как изменятся потребительские предпочтения, что станет драйвером роста рынка в 2018 году — узнаем 3–5 октября в Сочи на XVI Международной конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ».

Организатор  
**ХИМ  
КУРЬЕР**  
www.chem-courier.ru

Платиновый спонсор  
**Chemours**

Серебряные спонсоры  
**EVONIK**  
POWER TO CREATE  
**ДельтаХим**

## XVI Международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

3-5 октября 2018  
Сочи, Россия

XVI International Conference  
CIS Coatings and  
Raw Materials Markets

3-5 October 2018, Sochi, Russia



+7 499 346 03 42

conf@chem-courier.ru  
www.lkmconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов  
The news from key players and experts

Медиапартнеры

СПЕЦИАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ

## СПРАВКА

XVI Международная конференция «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ» состоялась 3–5 октября 2018 года в Сочи. Площадкой для встречи по традиции станет «Radisson Blu Paradise Resort&Spa». Напомним: в 2017 году в работе конференции приняли участие 322 делегата из 12 стран СНГ и Европы. Из 179 компаний присутствовали 61 производитель ЛКМ, 15 торговых компаний, 90 поставщиков сырьевых компонентов для выпуска ЛКМ, восемь производителей тары и др. В очередной раз мероприятие подтвердило свой статус крупнейшего отраслевого форума. Одним из ключевых новшеств конференции в прошлом году стало разделение сессий на два параллельных потока.

Один из них был посвящен обсуждению рыночных вопросов, второй — технологическому аспекту. Деловая программа была более чем насыщенной: пленарные доклады чередовались с интерактивными сессиями. За три дня было проведено семнадцать сессий, одна специализированная сессия-тренинг и представлено 60 докладов. Платиновым спонсором конференции выступила компания «Chemours». Серебряными спонсорами события стали «Brenntag», «Arkema», «Коелгамрамор», «Evonik», бронзовыми — «Grace», «ДельтаХим», «Холлидей Пигментс». Официальными партнерами конференции стали СИБУР, КРПА, ASAM, «Центрлак», а также Ассоциация качества краски.