ИНТЕРЛАКОКРАСКА 2021

ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ

2.03—5.03

12+

ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА

25-я юбилейная международная выставка

ХИМ КУРЬЕР www.chem-courier.com

ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ 25-Й ЮБИЛЕЙНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2021»

Уважаемые дамы и господа!

Рад приветствовать вас на 25-й юбилейной международной специализированной выставке лакокрасочных материалов и покрытий, сырья, оборудования и технологий для их производства «Интерлакокраска-2021». За четверть века своей истории она стала главным выставочно-конгрессным событием для лакокрасочной промышленности в нашей стране.

Даже в нынешних сложных условиях, вызванных пандемией, выставка этого года вновь собрала ведущих производителей и поставщиков ЛКМ.

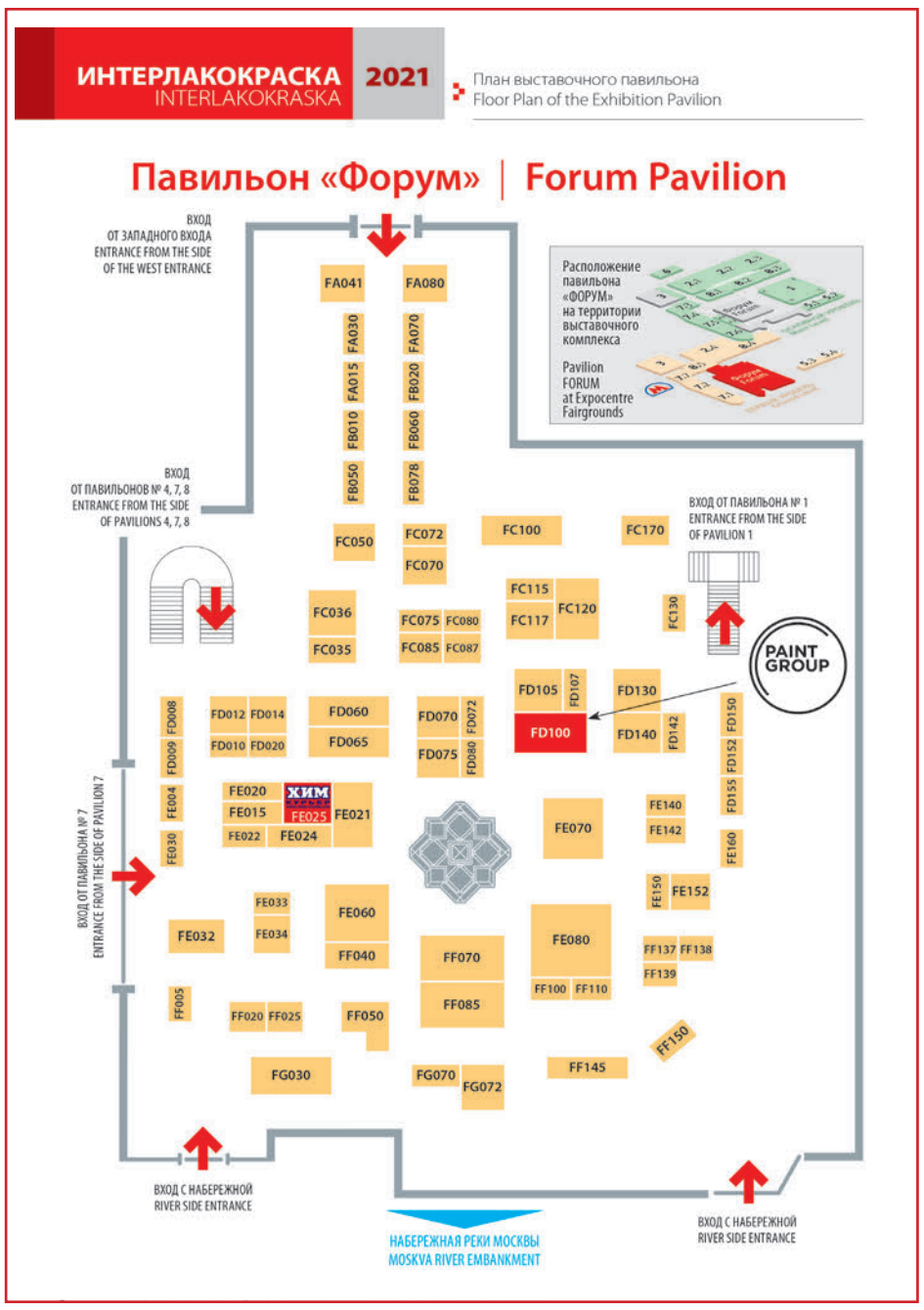
Международный статус и авторитет выставки подтвержден знаками Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) и Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ). О значении выставки для развития отрасли свидетельствует ее официальная поддержка со стороны Министерства промышленности и торговли РФ, Российского Союза химиков, ФГУП «НТЦ «Химвест», Российского химического общества им. Д.И. Менделеева, Научно-исследовательского института технико-экономических исследований в химическом комплексе (НИИТЭХИМ), Ассоциации «Центрлак», Ассоциации качества краски, а также патронат Торгово-промышленной палаты России.

В экспозиции представлены 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. Традиционно представлены салоны «Обработка поверхности», «Покрытия со специальными свойствами», «Защита от коррозии».

Источником ценной информации по актуальным вопросам развития лакокрасочного рынка и новым разработкам станет многоплановая деловая программа выставки, которую откроет Международный лакокрасочный форум.

Желаю участникам и гостям выставки «Интерлакокраска-2021» продуктивного делового общения, развития бизнеса, новых контрактов!

Генеральный директор АО «ЭКСПОЦЕНТР»
С.С. БЕДНОВ



ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 25-Й ЮБИЛЕЙНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2021»

2 МАРТА, ВТОРНИК

11.00–11.40

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Семинар «Анализ текущей ситуации во внешней торговле Российской Федерации лакокрасочными материалами. Перспективные ниши для импортозамещения и развития экспорта»

Организатор: информационно-аналитическая компания «ВладВнешСервис» (VVS)

Спикер: Мартынова Жанна Вадимовна, генеральный директор и основатель VVS, член Комитета ТПП РФ по внешнеэкономической деятельности

Рассматриваемые темы:

- «Динамика экспорта лакокрасочных материалов из России»;
- «Структура экспорта по основным товарным группам»;
- «Структура экспорта по странам-партнерам»;
- «Перспективные рыночные ниши для развития экспорта»;
- «Динамика импорта лакокрасочных материалов в Россию»;
- «Структура импорта по основным товарным группам»;
- «Структура импорта по странам-партнерам»;
- «Перспективные рыночные ниши импорта/ импортозамещения».

Контакты: **Екатерина Белецкая**,
тел.: +7 (915) 761-57-02, e-mail: mm@vvs-info.ru

12.00–12.45

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Семинар «Важные изменения законодательства для малого и среднего бизнеса в 2021 году. Юридические рекомендации для отделов продаж, подводные камни интернет-торговли»

Организаторы: юридическая компания «ДАБАЕВ и ПАРТНЕРЫ ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА», АО «ЭКСПОЦЕНТР»

Спикер: Бато Дабаев, руководитель юридической компании «ДАБАЕВ и ПАРТНЕРЫ ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА», спикер по правовым вопросам бизнеса АО «Деловая среда» Сбербанка России, МБМ при Правительстве Москвы, РЭУ им. Г.В. Плеханова, федеральный эксперт-юрист проекта «Сверх Экспертиза»

Контакты: www. dabaev.com, www.bato.dabaev.com

13.00–13.45

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Презентация «Современные решения для создания рецептур водных ЛКМ строительного назначения»

Организатор: компания Homa

Спикер: Анисимова Светлана Викторовна, руководитель Научной лаборатории стирол-акриловых дисперсий

Контакты: тел.: +7 (495) 781-66-83, www.homa.ru

14.00–15.30

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Бизнес-семинары информационно-аналитического агентства «Хим-Курьер»:

- «Российский рынок водных дисперсий: структура, динамика цены»;
- «Рынок смол и лака Российской Федерации: тенденции 2020–2021 годов»;
- «Продукты информационно-аналитического агентства «Хим-Курьер» для лакокрасочного рынка».

Организаторы: информационно-аналитическое агентство «Хим-Курьер», АО «ЭКСПОЦЕНТР»

Контакты: тел.: +7 (499) 346-03-42, www.chem-courier.com

15.30–17.00

Павильон «Форум», Мраморный зал

Мастер-класс «Картина эпоксидной смолой Artline»

Организаторы: компания Artline Creativity, АО «ЭКСПОЦЕНТР»

Контакты: Наталья Федотова,
тел.: +7 (985) 120-05-82,
e-mail: artline-shop@yandex.ru, www.artlline-shop.ru

3 МАРТА, СРЕДА

10.30–13.00

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Конференция «Инновации в антикоррозионных покрытиях и обработке поверхностей»

Организаторы: АО «ЭКСПОЦЕНТР», ООО «Агентство Маркет Гайд», журнал «Промышленная окраска»

Рассматриваемые темы:

- «Тенденции рынка антикоррозионных покрытий, перспективные продукты»;
- «Новые виды сырья для производства антикоррозионных покрытий»;
- «Инновации в обработке поверхностей для улучшения качества наносимых покрытий»;
- «Инспекция антикоррозионных покрытий и проектирование антикоррозионной защиты».

В программе:

- «Актуальные направления развития производства порошковых красок для антикоррозионных покрытий на примере холдинговой компании «Пигмент»

Гаринова Галина Николаевна, заместитель генерального директора ООО «НПК «ПК «Пигмент» по науке и развитию

- «Современные эффективные системы покрытий Hilong»

Петров Никита Сергеевич, начальник отдела маркетинга и продаж покрытий ООО «ТД «Хайлон-Рус»

- «Ascotec – инновационные жидкие антикоррозионные добавки и преобразователи ржавчины»

Огнева Анна Александровна, менеджер по развитию бизнеса компании «Ларчфилд»

- «Ингибиторы Halox для решения антикоррозионных задач»

Фадеева Александра Львовна, менеджер по продажам компании «Ц.Х. Эрбслёх»

- «Применение современных высокоэффективных абразивов в подготовке поверхности»

Кицак Богдан Петрович, руководитель отдела продаж компании «Р-Гарнет»

- «Исследование защитных свойств эпоксидных покрытий, содержащих в пигментной части манганат (IV) сульфат (VI) бария»

Нурисламова Эльвира Адгамовна, сотрудник кафедры «Технологии лакокрасочных материалов и покрытий» Казанского национального исследовательского технологического университета

- «Антикоррозионные лакокрасочные материалы»

Дмитриева Юлия Николаевна, к.т.н., директор Научно-исследовательского и проектного института ЛКМ и пигментов (НИПРОИНС)

- «Инновационные экологически «дружелюбные» покрытия для защиты металлических поверхностей и древесины»

Цветкова Ирина Николаевна, к.х.н., старший научный сотрудник Института химии силикатов им. И.В. Гребенщикова РАН (ИХС РАН)

Контакты: Любовь Ильиных, тел.: +7 (499) 795-25-14, e-mail: ilinykh@expocentr.ru

13.30–17.00

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Круглый стол «Производство полиграфических красок в России. Вопросы развития и конкуренции»

Организаторы: Ассоциация «Центрлак», АО «ЭСКПОЦЕНТР»

Круглый стол посвящен обсуждению важнейших направлений повышения конкурентоспособности отечественного производства полиграфических красок, включая выравнивание конкурентных условий на внутреннем рынке для российских и зарубежных производителей и совершенствование сырьевого обеспечения отечественной индустрии полиграфических красок.

Обсуждаемые вопросы:

- «Возможность повышения ставок ввозных таможенных пошлин на готовые полиграфические краски (с детализацией соответствующих кодов ТН ВЭД в группе 3215)»;
- «Возможность снижения ставок ввозных таможенных пошлин на сырьевые компоненты для производства полиграфических красок»;
- «Возможность освобождения производителей полиграфической краски от уплаты акцизов за денатурированный этанол, используемый в качестве сырья для производства»;
- «Возможность приобретения сырья с содержанием этанола более 9% без уплаты акцизов для производства полиграфических красок»;
- «Развитие импортозамещающих производств в Российской Федерации различных видов сырья для полиграфических красок (малотоннажная химия)».

К участию приглашаются представители Минпромторга России, Минфина России, Федеральной таможенной службы, Федерального агентства малого и среднего предпринимательства, производители полиграфических красок, производители и поставщики сырья, потребители полиграфических красок, эксперты рынка.

Контакты: Любовь Ильиных, тел.: +7 (499) 795-25-14, e-mail: ilinykh@expocentr.ru

17.00–17.45

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Презентация «Программы высшего и дополнительного образования, перспективные исследования на кафедре «Технологии лакокрасочных материалов и покрытий» Казанского национального исследовательского технологического университета

Организатор: Казанский национальный исследовательский технологический университет

Спикер: Зиганшина Майя Рашидовна, к.х.н., заведующая кафедрой «Технологии лакокрасочных материалов и покрытий» Казанского национального исследовательского технологического университета

Контакты: тел.: +7 (843) 231-89-72, 272-37-75, www.kstu.ru

11.00–18.00

Конгресс-центр, зал «Стеклянный купол» + онлайн-трансляция

Форум «Индустрия сухих строительных смесей и архитектурных покрытий»

Организаторы: ООО «Афорум Про», ООО «Будмикс.ОРГ», АО «ЭКСПОЦЕНТР»

В программе форума:

- «Текущее состояние рынка сухих строительных смесей (ССС) и прогноз его развития: падение, стагнация или умеренный рост? Есть ли точки роста?»;
- «Шпаклевки и штукатурки, готовые к применению, – поле для конкуренции производителей ЛКМ и ССС»;
- «Ноу-хау от ведущих поставщиков химического сырья для строительных смесей»;
- «Как правильно выстроить коммуникацию с профессиональным строителем и приучить его работать с вашим материалом?»;
- «Методики испытаний. Лаборатории и их оснащение»;
- «Решения поставщиков оборудования для организации эффективного производства строительных смесей».

Контакты: e-mail: pr@aforum.info, www.aforum.info

4 МАРТА, ЧЕТВЕРГ

10.30–13.00

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Круглый стол «Конкурентоспособность российских ЛКМ на внутреннем и мировом рынках»

Организаторы: ОАО «НИИТЭХИМ», АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке: Минпромторга России, Минэкономразвития России, Российского Союза химиков, Российского экспортного центра, Фонда развития промышленности, Ассоциации «Центрлак», Ассоциации качества красок

Цель мероприятия: рассмотрение состояния конкурентоспособности ЛКМ отечественного производства и поиск путей укрепления развития лакокрасочной отрасли за счет повышения конкурентоспособности российских ЛКМ на внутреннем и мировом рынках

Участники:: АО «Русские краски», ПАО «Пигмент», ООО «Акрилан», ЗАО «АВС Фарбен», ЗАО «Эмпилс», ООО «Завод «Краски КВИЛ», ЗАО «НПК «Ярли», ОАО «Котласский химический завод» и др..

Модератор: Жигарева Галина Васильевна, ОАО «НИИТЭХИМ»

Темы для обсуждения:

- «Российский рынок ЛКМ: состояние, проблемы, перспективы»;
- «Меры господдержки малого и среднего бизнеса, актуальные для производителей лакокрасочной продукции»;
- «Сырьевое обеспечение как фактор повышения конкурентоспособности отечественных ЛКМ»;
- «Триада успеха лакокрасочной промышленности: качество – сертификация – конкурентоспособность»;
- «Возможности лакокрасочной отрасли для расширения экспорта, в том числе вне таможенной территории ЕАЭС»;
- «Импортозамещение как сфера вложения инвестиций».

Контакты: Кудряшова Диана Петровна,
тел.: +7 (495) 332-04-29,e-mail: kudryashova@niitekhim.com

11.00–13.30

Совместное заседание Маркетингового и Технического комитетов Ассоциации качества краски

Павильон «Форум», Мраморный зал

13.30–14.15

Павильон «Форум», зал «Западный» + онлайн-трансляция

Презентация «Решение антикоррозионных задач ингибиторами Halox (США)»

Организатор: компания «Ц.Х. Эрбслёх»

Спикер: Фадеева Александра Львовна, менеджер по продажам

Контакты: тел.: +7 (495) 649-88-13, +7 (926) 521-02-19, e-mail: afadeeva@cherbsloeh.ru, info@cherbsloeh.ru, www.cher.msk.ru

План выставочного павильона
Floor Plan of the Exhibition Pavilion

2021 ИНТЕРЛАКОКРАСКА INTERLAKOKRASKA

Павильон «Форум» | Forum Pavilion

ARKEMA FRANCE, FRANCE	FC117
BRAITON PAINT, РОССИЯ	FE142
CAMELOT CHEMIE, РОССИЯ	FF020
HANGZHOU JLS FLAME RETARDANTS CHEMICAL CO., LTD, CHINA	FA015
İBA KİMYA SANAYİ VE TİCARET AS, TURKEY	FC085
Novaroll — производство акриловых и стиролакриловых водных дисперсий, РОССИЯ	FD014
PRIMATEK, РОССИЯ	FE070
TRUSTIN RUS LTD, CHINA	FC070
АВИАЦИОННЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, РОССИЯ	FA030
АВС ФАРБЕН, ЗАО, РОССИЯ	FC115
АЗЕЛИС РУС, ООО, РОССИЯ	FF010
АЛЛНЕКС БЕЛГОРОД, ООО, РОССИЯ	FE080
АЛЬТЕРХИМ, РОССИЯ	FA070
АНТИКОРРОЗИОННЫЕ ЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ СПБ, ООО, РОССИЯ	FE070
АССОЦИАЦИЯ «ЦЕНТРЛАК», РОССИЯ	FE140
АТТИКА, РОССИЯ	FE070
АФАЯ, АО, РОССИЯ	FF145
АФОРУМ ПРО, РОССИЯ	FE160
БЕЛНЕФТЕХИМ-РОС, ООО, РОССИЯ	FD075
БЛЕСТЯЩАЯ ЛИНИЯ, АО, РОССИЯ	FC080
ВИТАХИМ, РОССИЯ	FB050
ВладАкрил, РОССИЯ	FC036
ГБУ ЯО КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (БИЗНЕС-ИНКУБАТОР) ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ, РОССИЯ	FE024
ГРАН, ХК, РОССИЯ	FD020
ДМЭ АЭРОЗОЛЬ, ООО, РОССИЯ	FD008
ЕВРО КОЛОР, ООО, РОССИЯ	FF110
ЕВРОНАСОСЫ, РОССИЯ	FG070
ЕТС, группа компаний, РОССИЯ	FE060
ИКОНИК (ООО «ТИЛАН»), РОССИЯ	FD140
ИНССТАЛЬ, ПКФ, ООО, РОССИЯ	FC072
ИНСТИТУТ БИОХИМИЧЕСКОЙ ФИЗИКИ ИМ. Н. М. ЭМАНУЭЛЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК, ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ (ИБХФ РАН), РОССИЯ	FD152
ИНТЕРДИСП, РОССИЯ	FF085
ИРКОМ-ЭКТ, НПФ, ООО, УКРАИНА	FD070
КАЗАНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ФГБОУ ВПО КНИТУ), РОССИЯ	FF005
КАМЕЛОТ ПАБЛИШИНГ, ООО, РОССИЯ	FD010
КОЕЛГАМРАМОР, РОССИЯ	FC050
КОНСТАНТА ГК, РОССИЯ	FD107
КОНСТАНТА, ООО, РОССИЯ	FF137
КРАТА, РОССИЯ	FD105
ЛАКОКРАСКА, ОАО (г. ЛИДА), РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ	FD075
ЛАРЧФИЛД ЛСН, ООО, РОССИЯ	FC117
ЛЕСОХИМИК, ОАО, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ	FE022
ЛИТЕКС, ООО, РОССИЯ	FD072
ЛКМ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ, РОССИЯ	FE030
НЕТЧ Тула, РОССИЯ	FD130
НПК Промышленная Комплектация, РОССИЯ	FE033
ОКАХИМ, РОССИЯ	FE150
ОМИА АЛГОЛ РУС, РОССИЯ	FF070
ПИГМЕНТ, ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ, РОССИЯ	FE070
ПОЛИМЕРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ЖУРНАЛ, РОССИЯ	FF150
ПРОМКОУТ, ООО, РОССИЯ	FF050
ПРОМЫШЛЕННАЯ ОКРАСКА, ЖУРНАЛ, РОССИЯ	FF150
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОКРЫТИЯ, РОССИЯ	FB078
ПРОФЛАЙН (ICHEMAD-PROFARB), РОССИЯ	FE032
ПРОХИМ, РОССИЯ	FC087
Р-ГАРНЕТ, АО, РОССИЯ	FD142
Р2Р, РОССИЯ	FB010
РАВ Кемикалс, РОССИЯ	FG072
РАВАГО КЕМИКАЛС РУС, АО, РОССИЯ	FC120
РОССИЙСКИЙ ХИМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Д. И. МЕНДЕЛЕЕВА, РОССИЯ	FD150
РОШАЛЬСКИЙ ЗАВОД ПЛАСТИФИКАТОРОВ, РОССИЯ	FF139
СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО, РОССИЯ	FE021
СИНТЕЗ ЦВЕТА, ООО, РОССИЯ	FE152
СЛАНЦЫ-ХИМ, ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО, РОССИЯ	FE020
СНХК, ООО, РОССИЯ	FD065
ТАР-МЕТАЛЛ, РОССИЯ	FA041
ТАРА.РУ, РОССИЯ	FA080
ТЕКСА, ООО, РОССИЯ	FD060
ТЕРМАЛ-СПРЕЙ-ТЕК, ООО, РОССИЯ	FF025
ТИТАНОВАЯ ТРЕЙДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ, РОССИЯ	FC170
ТРАНСЛАК, РОССИЯ	FD100
УЛЬТРА НДТ, ООО, РОССИЯ	FE004
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ТОРГОВЫЙ ДОМ, РОССИЯ	FE070
ХИМ-КУРЬЕР, РОССИЯ	FE025
ХИМПОСТАВЩИК, РОССИЯ	FF138
ХОЛЛИДЕЙ ПИГМЕНТС, РОССИЯ	FF100
ХОМА, РОССИЯ	FF040
Ц.Х. ЭРБСЛЁХ, ООО, РОССИЯ	FC075
ЦВЕТ, ОАО, РОССИЯ	FC035
ЦЕНТР ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА, РОССИЯ	FC130
ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, РОССИЯ	FE070

ИНТЕРЛАКОКРАСКА INTERLAKOKRASKA 2021

Алфавитный список участников выставки
Alphabetical List of Exhibitors

Алфавитный список участников выставки
Alphabetical List of Exhibitors

		стенд
BRAITON PAINT	https://braiton-paint.ru	FE142
CAMELOT CHEMIE	www.camelot-chemie.ru	FF020
ECHEMI GROUP	https://www.echemi.com	
HANGZHOU JLS FLAME RETARDANTS CHEMICAL CO., LTD	www.jlschemical.com	FA015
İBA KİMYA SANAYİ VE TİCARET AS	www.iba.com.tr	FC085
Novaroll — производство акриловых и стиролакриловых водных дисперсий	www.pack.ru, www.novadisp.ru	FD014
PRIMATEK	www.primatek.ru	FE070
АВИАЦИОННЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	www.ap-tech.ru, www.ал-техн.рф	FA030
АВС ФАРБЕН, ЗАО	abcfarben.ru	FC115
АЗЕЛИС РУС, ООО	www.azelis.com	FF010
АЛЛНЕКС БЕЛГОРОД, ООО	www.allnex.com	FE080
АЛЬТЕРХИМ	www.alterchem.ru	FA070
АНТИКОРРОЗИОННЫЕ ЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ СПБ, ООО	ecomast.com	FE070
АРКЕМА ФРАНС	www.arkema.com	FC117
АССОЦИАЦИЯ «ЦЕНТРЛАК»	www.centrlack.ru	FE140
АТТИКА	attikarus.ru	FE070
АФАЯ, АО	www.afaya.ru	FF145
АФОРУМ ПРО	aforum.info	FE160
БАНГ И БОНСОМЕР	www.bangbonsomer.com	
БЕЛНЕФТЕХИМ-РОС, ООО	www.belneftehim-ros.ru	FD075
БЛЕСТЯЩАЯ ЛИНИЯ, АО	www.bll.ru	FC080
ВИТАХИМ	www.vitahim.ru	FB050
ВладАкрил	www.dispersions.ru	FC036

		стенд
ГБУ ЯО КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (БИЗНЕС-ИНКУБАТОР) ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ	мойбизнес76.рф	FE024
ГРАН, ХК	https://www.ccg78.com	FD020
ДМЭ АЭРОЗОЛЬ, ООО	www.dme-aerosol.ru	FD008
ЕВРО КОЛОР, ООО	www.eurocolour.ru	FF110
ЕВРОНАСОСЫ	www.europumps.ru	FG070
ЕТС, группа компаний	www.utsrus.com	FE060
ЗОВСАК, ООО	www.zovsak.ru	
ИКОНИК (ООО «ТИЛАН»)	gktilan.ru	FD140
ИНССТАЛЬ, ПКФ, ООО	www.instzinc.ru	FC072
ИНСТИТУТ БИОХИМИЧЕСКОЙ ФИЗИКИ ИМ. Н. М. ЭМАНУЭЛЯ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК, ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ (ИБХФ РАН)	ibcp.chph.ras.ru	FD152
ИНТЕРДИСП	www.interdisp.ru	FF085
ИРКОМ-ЭКТ, НПФ, ООО	www.irkom-ekt.kiev.ua	FD070

26.04.2021–29.04.2021

Шины, РТИ и каучуки-2021

С 26 по 29 апреля в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» в Москве пройдет 23-я международная специализированная выставка резинотехнических изделий, шин, технологий для их производства, сырья и оборудования «Шины, РТИ и каучуки-2021».

Ежегодно на одной площадке собираются наиболее успешные игроки сферы производства резинотехнических изделий, каучуков, а также шинной промышленности. В этом году в выставке примут участие производители и поставщики готовой продукции, оборудования и сырья для ее производства, а также услуг, востребованных на рынке. Зарубежные компании будут представлены своими российскими дилерами. Участие в выставке уже подтвердили: Textima GmbH, Kloeckner Desma Elastomertechnik GmbH, VMI Holland BV, Erhardt+Leimer GmbH.

Наибольший интерес у посетителей вызывает оборудование для производства РТИ и шин. В связи с этим одной из главных тенденций последних лет стало увеличение числа компаний, представляющих на выставке оборудование и сырье для производства шин и резинотехнических изделий.

В рамках деловой программы пройдет ежегодная отраслевая конференции «Каучук и резина-2021: традиции и новации», включающая в себя пленарные и секционные доклады, посвященные актуальным проблемам в сфере полимерной химии, тенденциям развития производства и рынка шин, РТИ, каучуков и сырья для их изготовления в России и в мире с учетом импортозамещения, ресурсосбережения и охраны окружающей среды и меняющихся требований потребителей.

Более подробную информацию о выставке можно узнать на сайте *www.rubber-expo.ru*

Алфавитный список участников выставки
Alphabetical List of Exhibitors

2021 ИНТЕРЛАКОКРАСКА INTERLAKOKRASKA

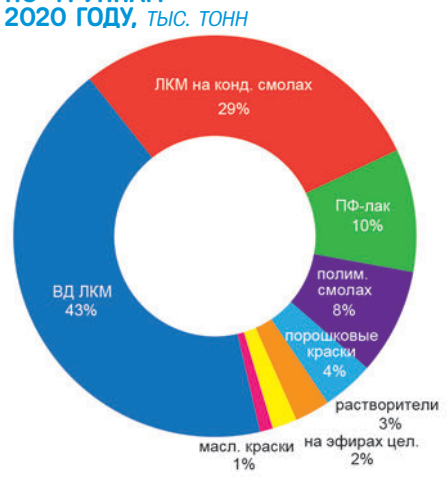
		стенд
КАЗАНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (ФГБОУ ВПО КНИТУ)	www.kstu.ru	FF005
КАМЕЛОТ ПАБЛИШИНГ, ООО	www.neftegas.info	FD010
КОЕЛГАМРАМОР	www.koelgacarb.ru	FC050
КОНСТАНТА ГК	www.constantachem.com	FD107
КОНСТАНТА, ООО	www.constanta.ru	FF137
КРАТА	https://www.krata.ru	FD105
ЛАКОКРАСКА, ОАО (г. ЛИДА)	lidalkm.by	FD075
ЛАРЧФИЛД ЛСН, ООО	larchfield-lsn.ru	FC117
ЛЕСОХИМИК, ОАО	www.lesohimik.by	FE022
ЛИТЕКС, ООО	www.ximton.ru	FD072
ЛКМ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ	www.paint-media.com	FE030
НЕТЧ Тула	www.netzsch-grinding.com	FD130
НПК Промышленная Комплектация	www.prkom.ru	FE033
НПЦ Спецнефтьпродукт, АО	www.snp-gsm.ru	
ОКАХИМ	okachim.ru	FE150
ОМИА АЛГОЛ РУС	www.omyaalgol.ru/ru	FF070
ПИГМЕНТ, ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	www.pigment.ru	FE070
ПОЛИМЕРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ЖУРНАЛ	promo.polymerbranch.com	FF150
ПРОМКОУТ, ООО	www.promcoat.ru	FF050
ПРОМЫШЛЕННАЯ ОКРАСКА, ЖУРНАЛ	industrial-coatings.ru	FF150
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПОКРЫТИЯ	https://www.lkmportal.com	FB078
ПРОФЛАЙН (ICHEMAD-PROFARB)	www.profline-tech.ru	FE032
ПРОХИМ	www.himiya.pro	FC087

		стенд
Р2Р	www.roll2roll.biz	FB010
РАВ Кемикалс	www.ravchem.ru	FG072
РАВАГО КЕМИКАЛС РУС, АО		FC120
Р-ГАРНЕТ, АО	www.r-garnet.ru	FD142
РОССИЙСКИЙ ХИМИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Д. И. МЕНДЕЛЕЕВА	muctr.ru	FD150
РОШАЛЬСКИЙ ЗАВОД ПЛАСТИФИКАТОРОВ	rzplast.ru	FF139
СИБУР ХОЛДИНГ, ПАО	https://www.sibur.ru	FE021
СИНТЕЗ ЦВЕТА, ООО	https://sintezcveta.ru	FE152
СЛАНЦЫ-ХИМ, ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	www.slantsy.spb.ru	FE020
СНХК, ООО	https://snck.ru	FD065
ТАРА.РУ	www.tara.ru	FA080
ТАР-МЕТАЛЛ	www.tar-metall.ru	FA041
ТЕКСА, ООО	www.tecsa.ru	FD060
ТЕРМАЛ-СПРЕЙ-ТЕК, ООО	www.t-s-t.ru	FF025
ТИТАНОВАЯ ТРЕЙДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ		FC170
ТРАНСЛАК	www.translack.ru, www.paintfactory.ru	FD100
ТРАСТИН РУС		FC070
УЛЬТРА НДТ, ООО	www.ultra-ndt.ru	FE004
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ТОРГОВЫЙ ДОМ	www.tkfm.org	FE070
ХИМ-КУРЬЕР	www.chem-courier.com	FE025
ХИМПОСТАВЩИК	www.himdon.ru, www.himpost.ru	FF138
ХОЛЛИДЕЙ ПИГМЕНТС	www.holliday-pigments.ru	FF100
ХОМА	www.homa.ru	FF040
Ц.Х. ЭРБСЛЁХ, ООО	cher.msk.ru	FC075
ЦВЕТ, ОАО	cwet.ru	FC035
ЦЕНТР ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА	www.vyborhr.ru	FC130
ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	https://crplo.ru	FE070

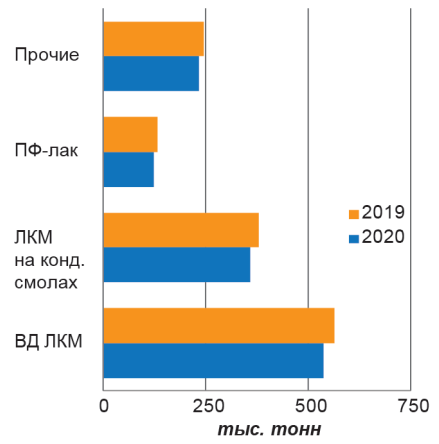
АНАЛИТИКА I **ВД ЛКМ**

ПАНДЕМИЯ ВНЕСЛА КОРРЕКТИВЫ В ПЛАНЫ И ПРОГНОЗЫ ЛАКОКРАСОЧНИКОВ

СТРУКТУРА РЫНКА ЛКМ ПО ГРУППАМ 2020 ГОДУ, *ТЫС. ТОНН*



ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЛКМ ПО ОСНОВНЫМ ГРУППАМ



ПОДВОДНЫЕ КАМНИ 2020-ГО

Позади — еще один год, который не дал лакокрасочникам расслабиться. В 2020-м игрокам рынка пришлось столкнуться с влиянием многих факторов. Самыми значимыми как для производителей, так потребителей лакокрасочной продукции стали пандемия коронавируса и очередной виток девальвации национальной валюты. Оптимистичное настроение, которым располагали участники лакокрасочного рынка в начале года, в конце I квартала резко изменилось. А планы, которые строили компании на грядущий год, пришлось резко корректировать. Введение строгих ограничительных мер в России: объявление нерабочей недели, закрытие магазинов и торговых сетей — не прошло бесследно и отразилось на показателях года. Тем не менее несмотря на все подводные камни високосного года некоторым производителям удалось достичь результатов 2019-го и даже улучшить их. Среди первой десятки основных игроков рынка ЛКМ это компании «Русские Краски», «АВС Фарбен», «Предприятие ВГТ», «Химик» (Лабинск) и «Декарт». Максимально показатели удалось нарастить «АВС Фарбен», увеличив тем самым долю своей продукции в совокупном потреблении почти до 3%. По словам представителя компании, таких результатов удалось достичь благодаря активной работе с заказчиками, а также расширению ассортимента и обновлению существующих продуктов.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СУЗИЛСЯ, А ОТГРУЗКИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ УВЕЛИЧИЛИСЬ

Колоссальное сокращение продаж в первые месяцы сезона отразилось на итоговых показателях года. Даже оживление потребительской активности во II полугодии, которое отмечали участники лакокрасочного рынка, не изменило ситуацию. По итогам 2020-го года расчетное потребление ЛКМ в стране сократилось на 5%. Это обусловлено как сокращением выпуска лакокрасочных материалов на мощностях отечественных предприятий, так и уменьшением объемов ввоза. В 2020 году производство всех групп лакокрасочных материалов сократилось на 4%. При этом динамика изменений по основным группам отличалась. Сокращение производства ВД ЛКМ было более значительным, чем ЛКМ на кондсмолах. На закупках продуктов первой группы максимально сказался запрет работы строительных объектов в Москве и области в апреле и мае, а также в целом снижение объемов жилищного строительства в стране. На рынке алкидных материалов ситуация обусловлена уменьшением выпуска ЛКМ весной, а также снижением совокупного промышленного производства в России по итогам прошлого года. В результате последнего закупки индустриальных ЛКМ сократились. Ситуация на рынке импортных материалов также изменилась не в лучшую сторону. По итогам года поставки ЛКМ в РФ сократились на 7%. Отметим, что максимально в 2020-м году уменьшились поставки материалов промышленного назначения, что было обусловлено сокращением финансирования проектов, а также переносом или увеличением сроков их реализации из-за пандемии коронавируса. Рассматривая динамику изменения потребления импортных ЛКМ по основным группам, можно сделать вывод, что в прошлом году закупки алкидных лакокрасочных материалов сокращались более быстрыми темпами, чем водно-эмульсионных. Отгрузки ЛКМ на внешние рынки по итогам 2020 года, несмотря на сокращение потребления на российском рынке и строгие ограничительные меры в некоторых странах, увеличились. По сравнению с 2019-м показатель вырос на 11%, до 51,3 тыс. тонн (без учета поставок в страны ЕАЭС: Беларусь, Казахстан, Армению и Кыргызстан).

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2020-ГО

Предпочтения потребителей, несмотря на множество внешних факторов, как отмечали игроки рынка, по итогам года практически не изменились. Интерес населения к группе материалов для интерьера сохранился на высоком уровне, хотя покупательская способность сократилась. Отличительным было увеличение заинтересованности конечных покупателей в материалах для деревозащиты, что было обусловлено желанием населения страны улучшить свои жилищные условия, а также обустроить загородные дома, поскольку многим приходилось работать удаленно. Прошлый год отличался и незначительными изменениями среди игроков российского рынка. Первым нашумевшим событием стало объединение компаний «Эскаро» и «Столяр». Целью кампаний было увеличение объемов продаж в первую очередь за счет интеграции продукции объединенных торговых марок. Экономический кризис, обусловленный пандемией, не позволил компаниям в полной мере воплотить свои планы. На достигнутом руководство компании не остановилось, и уже в конце года не менее неожиданной стала информация о том, что «Eskaro» становится частью «Flügger Group». По словам генерального директора «Eskaro», инвестиции будут направлены прежде всего на завоевание доли рынка. В планах компании заложено строительство нового завода по производству красок в Ростовской области на базе «Столяра». Однако самым неожиданной стала новость последнего месяца 2020 года — объявление о приобретении американской компанией PPG акций финской компании «Tikkurila». В стратегическом обосновании предложения PPG отметила ценность и потенциал «Tikkurila», озвучила планы внесения значительных инвестиций в технологии, инфраструктуру и персонал компании. Также PPG предоставит доступ к международным диверсифицированным предложениям в области лакокрасочных покрытий и специальных материалов, по которым «Tikkurila» будет иметь возможность строить и углублять отношения с клиентами, разрабатывать продукты и выходить на дополнительные рынки.

НОВЫЙ ГОД — НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

В 2021 году на развитие ситуации на лакокрасочном рынке России будут оказывать влияние многие факторы. Основным станет экономика, а, значит, уровень промышленного производства, объемы жилищного строительства в стране, а также платежеспособность населения. На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что год будет одним из самых сложных для производителей краски за последние несколько лет. Наиболее острым для всех сейчас является вопрос цены — как сырья, так и готовой продукции. Поскольку за последние месяцы стоимость большинства сырьевых компонентов значительно увеличилась, это привело к росту себестоимости продукции более чем на 30%. Производители не могут в полной мере отразить это удорожание на стоимости готовой продукции. Основным сдерживающим фактором в этом вопросе являются DIY-сети, в которых вопрос изменения цен, кроме того, что достаточно длительный, еще и несет ограничения. Еще одним фактором является низкая покупательская способность населения. Поэтому перед игроками стоит нелегкая задача выбрать свой путь и построить план работы на предстоящий год с минимальными убытками. Вариантов у игроков несколько. Первый — сохранить объемы и свою долю, занимаемую на рынке, в ущерб своим доходам. Второй — пересмотреть рецептуры продуктов в сторону удешевления, что приведет к снижению качества предлагаемых ЛКМ. Очевидным остается тот факт, что по итогам года возможны изменения в структуре рынка. Скорее всего, ряд мелких компаний будет вынужден закрыть производства. Что касается планов самих игроков, то они констатируют, что однозначно прогнозировать продажи этого года достаточно сложно, и едины во мнении: повторение показателей 2020-го будет хорошим результатом. Однако повторить результаты в денежном выражении вряд ли кому-то удастся.

НОВОСТИ I **ВД ЛКМ**

«ТИККУРИЛА» ПОЛУЧИЛА ОТРАСЛЕВУЮ ПРЕМИЮ «CHEMICOS UNIQUE 2020»

Компания «Тиккурила» стала лауреатом премии «ChemiCos Unique 2020» за разработку и производство безопасной, экологически устойчивой продукции. Интерьерная краска для стен и потолка «Tikkurila Euro Smart 2» получила номинацию «ChemiCos Product» в категории «Зеленый бренд». Главной отличительной особенностью этой краски стало то, что содержание летучих органических соединений (ЛОС) составляет менее 1 г/л, это в 30 раз ниже отметки, предусмотренной директивой Европейского Союза 2004/42/ЕС. Результат был достигнут за счет применения новой технологии «Air Cleaning technology» («Чистый воздух) и экологичного сырья с низкой эмиссией, оптимально подобранного для рецептуры краски.

«PANTON» ПРЕДСТАВИЛ ЦВЕТ 2021 ГОДА

Институт цвета «Pantone» объявил о двух цветах 2021 года: «Radiant Sun» и «Flint Grey», доступных исключительно в «The Home Depot». Специалисты по цвету из «Behr Paint» воплотили эту контрастную цветовую тенденцию в ассортименте цветов своей продукции. Оттенки «Radiant Sun» и «Flint Grey» отражают широкий спектр эмоций и переменные настроения в обществе. По мнению специалистов «Behr Paint», теплый желтый оттенок может помочь придать ощущение солнечного оптимизма в акцентах интерьера, в сочетании со спокойным и стабильным серым. Эта цветовая комбинация достаточно универсальна и может быть использована в любых помещениях по всему дому, а также в экстерьере и в офисах.

АНАЛИТИКА I **ВД ЛКМ**

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В РОССИИ В 2020 ГОДУ СОКРАТИЛОСЬ ПОЧТИ НА 6%

Строительство — одна из ведущих отраслей экономики РФ, кроме того — это крупнейший сегмент рынка ЛКМ и стройсмесей. Потребление в данном сегменте напрямую связано с объемом рынка ремонтно-строительных работ. Учитывая стремление правительства РФ поддержать строительство и вывести его на новые показатели, лакокрасочники могут рассчитывать, что закупки материалов для проведения ремонтно-строительных работ сохранятся в этом году на уровне прошлого, а при условии выполнения запланированных правительством программ, даже увеличатся.

По данным Росстата, по итогам 2020 года в России было построено 80,6 млн кв. м жилья (с учетом домов на участках для ведения садоводства). По сравнению с 2019-м показатель снизился на 1,8%. Без их учета в РФ введено 75,5 млн кв. м жилья, это меньше, чем в 2019-м году на 6%.

В 2020 году в России возведено 9 тыс. многоквартирных домов. Было построено 289,2 тыс. жилых домов, из них 51 тыс. домов — на земельных участках для ведения садоводства. Всего построено 1104,4 тыс. новых квартир (без их учета в жилых домах на участках для ведения садоводства — 1053,4 тыс. квартир). Вице-премьер РФ Марат Хуснуллин, комментируя данные Росстата, отметил: «По индивидуальному жилищному строительству отмечается незначительный рост объемов ввода жилья, и мы видим ИЖС как нашу точку роста и в дальнейшем». В свою очередь министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин акцентировал на том, что, несмотря на макроэкономические факторы и ограничения из-за коронавируса, в среднем темпы ввода жилья в 2020 году сохранились практически на уровне 2019-го. При этом значительную часть проектов удалось завершить как раз в самом конце года.

По прогнозам Минстроя РФ, в 2021 году строительный рынок будет продолжать расти, сохранится тенденция развития малоэтажных проектов и ИЖС. Основными инструментами поддержки при строительстве социальных объектов в 2021 году станут программа «Стимул» нацпроекта «Жилье и городская среда» и льготный кредит для строителей. По словам вице-премьера страны, на эти два инструмента в нынешнем году выделят 28,2 млрд рублей. Средства направят на строительство школ, больниц, детских садов и другой значимой социальной и инженерной инфраструктуры. В программе «Стимул» в 2021 году примут участие 66 регионов. По ней в стране строятся школы, детские сады, медучреждения, автомобильные дороги, а также подводятся инженерные коммуникации в новых жилых микрорайонах. На реализацию программы в 2021 году заложено 27,3 млрд рублей. Напомним: программа «Стимул» направлена на строительство инфраструктуры в новых жилых микрорайонах. Реализуется с 2011 года на условиях софинансирования из федерального, областного и местного бюджетов. По мнению специалистов, льготная ипотека под 6,5% в 2021 году также останется драйвером развития рынка жилья. Спрос на нее продлится столько, сколько будет действовать программа. Госсубсидирование льготной ипотеки на новостройки продлят после 1 июля до конца нынешнего года, но исключат из числа участников программы несколько регионов, среди которых Москва, Санкт-Петербург и соседние области, а также Краснодарский край. На сегодняшний день Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства России заключено 513 соглашений с субъектами РФ о предоставлении государственных субсидий, предусмотренных на ближайшие три года. Поддержку из федерального бюджета получат 82 региона РФ. Соглашения направлены на реализацию нацпроектов «Жилье и городская среда» и «Экология», а также других мероприятий, не входящих в национальные проекты.

ИНТЕРВЬЮ I CAPAROL

ЭТОТ ГОД ДЛЯ КАЖДОГО СТАЛ ОЧЕРЕДНОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПРОВЕРИТЬ СЕБЯ

С тем, что бренд CAPAROL — один из самых узнаваемых в мире и РФ, вряд ли кто-то из игроков рынка ЛКМ будет спорить. Концерн DAW, владеющий этой торговой маркой, намерен добиться таких же успехов и с продукцией ТМ Alpina. О планах развития компании, новых заводах и мобилизации работы концерна DAW в эпоху корона-кризиса рассказывает генеральный директор российского подразделения Дмитрий Давыдов.

Дмитрий Давыдов, генеральный директор российского подразделения концерна DAW

— Какие достижения компании в 2020 году хотели бы отметить?

– Открытие новых, современных предприятий — это одно из стратегических направлений, в котором развивается компания. Если же мы говорим о достижениях в России, то здесь, в первую очередь, я могу отметить общее повышение эффективности, увеличение оборотов со стратегическими партнерами и позитивные показатели в сегменте лаков и эмалей.

— Расскажите подробнее о заводе по выпуску дисперсионных материалов, который концерн DAW открыл в Польше.

В конце 2019 года DAW открыл самый современный и технологически оснащенный производственный комплекс в концерне. Он расположен в Польше в городе Клещув. В этом году производство вышло на плановые мощности. Это важная стратегическая инвестиция группы DAW, направленная на усиление позиций компании на рынках Восточной Европы. Новая производственная площадка включает в себя завод по производству ЛКМ и крупный автоматизированный складской комплекс. Максимальные мощности объекта — 100 тыс. тонн готовой продукции в год. Более 90% производственных операций автоматизированы, что позволяет достичь высокой стабильности качества выпускаемой продукции. Новое предприятие ориентировано на выпуск широкого ассортимента красок и штукатурок для рынков Центральной и Восточной Европы. Самый современный, высокотехнологичный, максимально автоматизированный завод открывает нам возможность предоставлять российским потребителям высочайшее качество продукции, сокращая на четверть сроки поставки, а также поддерживая их бесперебойность.

— Год назад DAW открыла завод лаков и эмалей в Бресте. Достигла ли компания поставленных целей благодаря этому производству?

— Инвестиции в производство лаков и эмалей в Бресте находятся в рамках общей стратегии группы компаний и, в первую очередь, нацелены на удовлетворение растущих потребностей DAW на рынках стран Восточной Европы в категории лаков и эмалей. Благодаря открытию данного завода, в России мы получили абсолютно новую линейку продукции в этом сегменте. Этот факт позволил нам увеличить присутствие на рынке, расширить сотрудничество с сетями и привлечь новых партнеров. При этом, благодаря собственному научно-исследовательскому центру, производство в Бресте позволяет создавать нужные продукты именно для нашего региона и быстрее реагировать на требования потребителей, что при производстве в Западной Европе не всегда было достижимо. С уверенностью можно сказать, это был правильный шаг, что подтверждается ростом оборота в данном сегменте, несмотря на негативный эффект от короновируса, который мы отмечаем в общем на рынке.

С открытием завода в Бресте мы, наконец, смогли предложить российскому потребителю продукцию, разработанную для российского рынка. Это означает, что были учтены климатические условия применения, привычки работы с продуктом, особые технические характеристики. При этом было сохранено высокое качество продукции, присущее торговой марке Alpina. Поэтому рынку была предложена новая ассортиментная линейка, которая уже активно продается и развивается.

— Бренды компании DAW — CAPAROL и Alpina — одни из самых известных в мире. Есть ли такое понятие как «лояльность к бренду» среди россиян?

— Безусловно, на российском рынке, как и на других по всему миру, где представлены продукты CAPAROL и Alpina, отмечается «лояльность к бренду», которая складывается из многих факторов. Но для себя мы выделяем не только этот фактор или «лояльность к конкретному продукту в рамках одного бренда», но и «лояльности к компании». Дело в том, что поведение и нужды разных целевых аудиторий отличаются. И, если конкретный мастер будет привержен к продукту, с которым ему просто работать и с которым он гарантированно получает качественный результат, то крупному партнеру важен сервис, стабильность и открытость в бизнес-отношениях. Поэтому мы развиваемся как компания во всех трех направлениях. Что касается брендов, то CAPAROL — это традиционно более известный бренд в нашей стране, хорошо зарекомендовавший себя в профессиональной среде. До статуса Alpina в Германии (где это бренд №1 по узнаваемости среди красок), ориентированной больше на частного клиента, нам пока еще далеко. Но мы движемся в этом направлении, и с развитием продуктов и представленности в России, уверены, что отечественный потребитель сможет по достоинству оценить продукцию Alpina.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» за август-октябрь 2020 года №4-5 (449-450)

НОВОСТИ I **ВД ЛКМ**

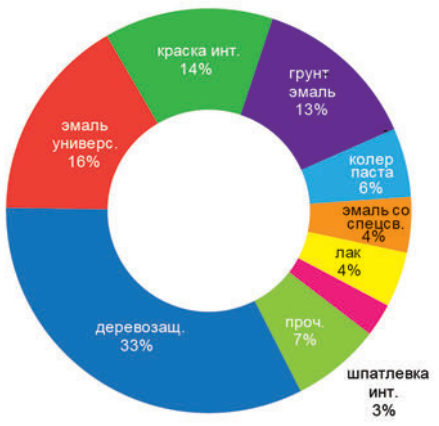
«АВС ФАРБЕН» РАСШИРЯЕТ АССОРТИМЕНТ ЛКМ ТМ FARBITEX PROFI

В январе 2021 года компания «АВС Фарбен» выпустила новую акриловую перламутровую эмаль ТМ Farbitex Profi. Она обладает высокими декоративными и защитными свойствами. Эмаль образует прочное долговечное износостойкое покрытие, устойчивое к влажной уборке с применением мягких моющих бытовых средств.Она легко наносится, растирается без особых усилий, не оставляет подтеков. Эмаль выпускают в двух оттенках: серебро и золото. Фасовка — пластиковые ведра объемом 0,9 л.

АНАЛИТИКА I АЛКИДЫ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ДОЛЯ ДЕРЕВОЗАЩИТНЫХ ЛКМ В АССОРТИМЕНТЕ КОМПАНИЙ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 2%

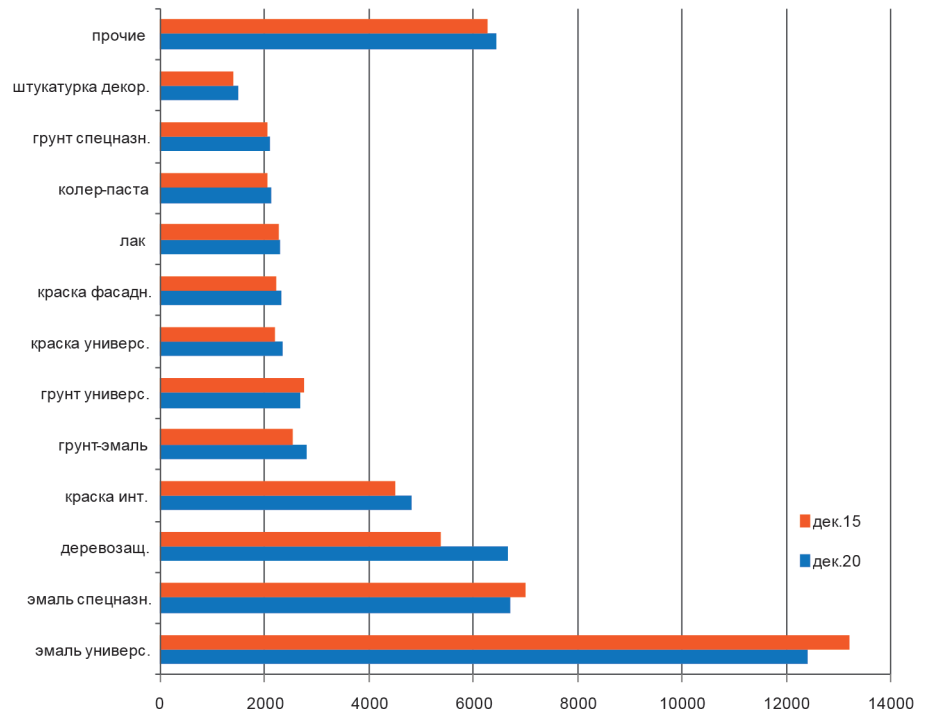
СТРУКТУРА АССОРТИМЕНТА НОВИНОК ЛКМ ПО ВИДУ ПРОДУКТА, SKU



По данным агентства «Хим-Курьер», на российском рынке представлено более 55,2 тыс. номенклатурных единиц ассортимента ЛКМ. Максимально востребованный вид продукта — универсальные эмали. Их доля составляет 22% всех SKU. На II месте по количеству представленных единиц — эмали спецназначения и материалы для деревозащиты с долей по 12% каждого ЛКМ. И далее — интерьерные краски (9%). За последние пять лет структура ассортимента по виду ЛКМ незначительно изменилась. Так, доля универсальных эмалей на рынке России уменьшилась на 3%, а продуктов спецназначения — на 1%. При этом часть деревозащитных ЛКМ увеличилась на 2%, а интерьерных красок — на 1%.

С января по ноябрь 2020 года на российский рынок было выведено 452 новых SKU. Максимально востребованный вид продукта среди новинок этого года — материалы для деревозащиты. Их доля составляет 33% всех новых ЛКМ. На II месте по количеству представленных новых единиц — универсальные эмали с долей 16% и далее — интерьерные краски и грунт-эмали (по 13%).

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ АССОРТИМЕНТА ЛКМ ПО ВИДУ ПРОДУКТА ЗА 2015-2020 ГГ, SKU

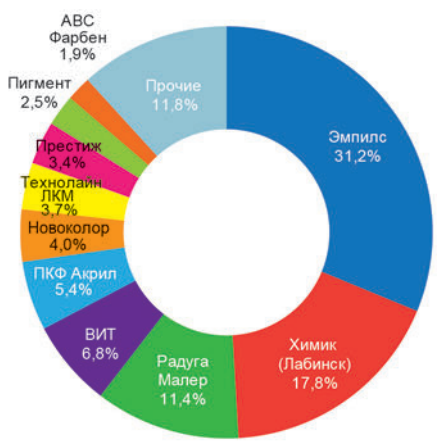


АНАЛИТИКА I АЛКИДЫ

В 2020 ГОДУ ЭКСПОРТ ЛКМ В КАЗАХСТАН НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОС

По итогам 2020 года по железной дороге в Казахстан было поставлено 20,9 тыс. тонн ЛКМ, или на 1,9% больше, чем в 2019-м. В прошлом году многие компании вели активную деятельность по расширению клиентской базы, искали новые каналы сбыта продукции, а также укрепляли сотрудничество с постоянными клиентами. В результате чего, экспорт продукции производителей «Химик» (Лабинск), «РадугаМалер», «Новоколор», «Технолайн-ЛКМ» вырос. На фоне обострения конкуренции поставки продукции некоторых производителей сократились, например, «Эмпилс», ВИТ, «Престиж», «Пигмент», «Краски КВИЛ». Максимально уменьшили отгрузки ЛКМ «Краски КВИЛ» (на 82% относительно 2019-го). Причина — компания прекратила сотрудничество с одним из главных дистрибьюторов в Казахстане.

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ЛКМ В КАЗАХСТАН



КОММЕНТАРИЙ I **КЛААС**

«КЛААС»: ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ТЕХНИКИ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ ПОРОШКОВУЮ КРАСКУ

Николай Дудко,
инженер-технолог компании «Клаас»

Компания «Клаас» — это немецкое предприятие, единственное подразделение которого в России на данный момент расположено в Краснодаре. Мы выпускаем сельскохозяйственную технику. У нас производится крупноузловая сборка тракторов, жаток и полное производство комбайнов. Если говорить о лакокрасочных покрытиях, мы используем порошковую краску иностранных компаний-производителей. В настоящее время ведутся работы в направлении эксплуатации низкотемпературных красок. В планах компании нет перехода к использованию жидких ЛКМ, потому что производственный технологический процесс настроен на применение порошковых покрытий. Мы используем системы жидкой окраски для непроизводственных нужд и незначительного ремонта. Основная проблема, с которой мы сталкиваемся при локализации новой продукции – настройки оборудования, т.к. оно требует тонкой регулировки параметров под каждый тип порошка.

Если говорить об отгрузках продукта, то в компании для каждого региона есть свои поставщики. У нас на некоторых заводах даже технология предобработки поверхности отличается, поэтому и поставщики краски выбираются в зависимости от предприятия. По поводу локализации новой продукции – заинтересованной компании необходимо зарегистрироваться в «реестре поставщиков Claas», после чего, дальнейшая коммуникация происходит с головным предприятием в Германии.

Комментарий в рамках онлайн-конференции «Российский рынок промышленных ЛКМ», 10—11 ноября 2020 года

КОММЕНТАРИЙ I **ЧТПЗ**

ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД: ВСЕ ЗАКУПКИ МЫ ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ЧЕРЕЗ ТЕНДЕРЫ

Анастасия Саморукова,
категорийный менеджер Челябинского трубопрокатного завода

Челябинский трубопрокатный завод производит трубы с покрытием и без достаточно разнообразного сортамента. Я отвечаю за закупки всех полимерных материалов и ЛКМ для покрытия труб большого диаметра. К этой категории относятся трубы диаметром 500—1420 мм. Мы закупаем как порошковые, так и жидкие материалы для нанесения гладкостного покрытия. Объемы потребляемых ЛКМ зависят от структуры заказов и их специфики. В тоннаже достаточно сложно назвать объемы потребления в силу изменяющейся структуры заказов, однако в год завод потребляет порядка нескольких тысяч тонн покрытий.

Мы достаточно тесно взаимодействуем с производителями — как порошковых ЛКМ, так и жидких. И в плане экономической составляющей, и технологической. Достаточно редко приходят с предложением поставки новых покрытий, или мы находим материал, сразу удовлетворяющий всем требованиям. Я имею ввиду требования того оборудования, которое установлено на линии по нанесению покрытия. Соответственно, проблемы, если они и появляются, то только на этапе освоения нового материала. Если на этапе производства возникают какие-то сложности, то технические эксперты всех производителей, используемых нами материалов, на связи и помогают нашим специалистам. Помощь тут может быть — как рекомендательного характера, так и с выездом на производство.

В конце нынешнего года потребление покрытий на нашем производстве выросло, поскольку ряд заказов, которые были в портфеле в этом году, постепенно переносились. В целом могу сказать, что за последние несколько лет объемы потребления ЛКМ в среднем одинаковые.

Комментарий в рамках онлайн-конференции «Российский рынок промышленных ЛКМ», 10—11 ноября 2020 года

ИНТЕРВЬЮ I АВС ФАРБЕН

ВМЕСТО ПРОГНОЗОВ МЫ БУДЕМ ДЕЛАТЬ ВЫВОДЫ

Экономический кризис, обусловленный пандемией Covid-19, сказался на работе компаний в целом и на рынке ЛКМ, в частности. Как удалось не только оставаться на плаву, но и расти в условиях карантина, рассказала директор по маркетингу компании «АВС Фарбен» Екатерина Олеговна Стрекалина.

Екатерина Стрекалина, директор по маркетингу компании «АВС Фарбен»

— На фоне карантинных ограничений продажи ЛКМ многих крупнейших компаний сократились по сравнению с прошлым годом. В отличие от них, показатели «АВС Фарбен» продолжали расти. Как вы смогли добиться таких результатов?

— Росту способствовало много факторов. Из самых главных можно выделить следующие: во-первых, мы меньше других производителей зависимы от сырья. Как известно, основу для выпуска ЛКМ — лаки — мы синтезируем сами. За период карантина мы смогли полностью обеспечить сырьем себя, клиентов и нарастить запасы. Это оказалось очень кстати, потому что спрос по этому направлению у нас активно растет. Что касается остального сырья, то перебоев в поставках у нас также не возникало. Во-вторых, мы продолжили наращивать объемы в сегменте индустриальных красок. Как я уже говорила, мы смогли сфокусировать все человеческие ресурсы на одну большую цель — не просто выстоять в кризис, а выйти из него победителями. Следует отметить, что сезон начался чуть раньше обычного: оставшись дома, люди начали делать ремонт, те, кто его переносил на неопределенный срок, пошли в строительные магазины. И здесь важно, что, несмотря на колебания курса в начале года и случившийся кризис весной, себестоимость нашего производства не пострадала. А значит и цена наших материалов для потребителя оставалась стабильной. Более того, сейчас мы удерживаем цены дольше, чем в предыдущие годы.

— Компания очень активно обновляет и расширяет ассортимент ЛКМ. Планируете ли продолжать эту работу до конца года? Какие еще изменения ассортиментного портфеля планируются?

— 2020 год стал очень продуктивным для нашей компании. Мы всегда работаем над улучшением рецептур, оптимизацией линеек и расширением ассортимента. Совсем недавно мы представили совершенно новые для нас материалы — герметики и клеи торговой марки Hardy. Кроме того, выпустили деревозащитный материал класса «экстра» с созвучным названием и множество новинок в линейке декоративных материалов Ticiana Deluxe. Было презентовано, пожалуй, самое важное изменение — обновление одной из самых популярных и любимых торговых марок ABC Farben — Farbitex Profi. Это не просто ребрендинг, а полное переформатирование: совершенно новые рецептуры, добавлены новые материалы и, конечно, новый дизайн упаковки.

— По мнению других игроков рынка, российские потребители считают, что импорт лучше отечественного продукта. Что вы думаете по этому поводу? Сказывается ли это на работе компании?

— Это скорее не мнение, а устоявшийся стереотип, относящийся не только к лакокрасочной отрасли, а ко всему потребительскому рынку. На мой взгляд, потребители уже давно распробовали отечественные материалы и поняли, что наше качество не уступает импортным аналогам. Наоборот, только местный производитель может точно знать особенности рынка, менталитет и, что важнее всего, потребности своих соотечественников. Рост доверия к российским производителям можно оценить, посмотрев не только на химическую, но и на другие отрасли. Посмотрите, сколько российских брендов в ритейле — каждый день появляются новые имена. Безусловно, зарубежные производители давно представлены на российском рынке ЛКМ и в большом количестве. Пандемия, например, позволила открыть окно отечественным поставщикам сырья, и наш рост в этом направлении тому пример. Возможно, что по некоторым категориям российское сырье сможет вытеснить импортное с внутреннего рынка.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» за август-октябрь 2020 года №4-5 (449-450)

НОВОСТИ I **АЛКИДНЫЕ ЛКМ**

ВНИИЖТ ОДОБРИЛ ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ВАГОНОВ «PRIMATEK»

Осенью 2020 года АО ВНИИЖТ закончил экспертизу трехслойного покрытия состоящего из однокомпонентной грунт-эмали Primatek PRIMALKYD ZPU красно-коричневого, бежевого, синего, зеленого, серого и черного цветов на соответствие требованиям ГОСТ 7409-2018 «Вагоны грузовые. Требования к лакокрасочным покрытиям и противокоррозионной защите и методы их контроля». Толщина покрытий — 107-125 мкм.

Проведенные испытания покрытий нанесенных по углеродистой стали, полностью подтверждают заявленную область применения и срок службы покрытий с сохранением защитных и декоративных свойств, а именно грунтование и финишное окрашивание наружных поверхностей кузовов всех видов грузового подвижного состава (кроме вагонов-минераловозов) железнодорожного транспорта из углеродистой, а так же других металлоконструкций и деревянных поверхностей, эксплуатирующихся в атмосферных условиях и внутри помещений. Срок эксплуатации 12 лет.

МАТЕРИАЛЫ «AKZO NOBEL» БЫЛИ ОДОБРЕНЫ РМРС

Сразу две системы покрытий производства компании «International Paint» (подразделение «AkzoNobel») попали в список одобренных материалов Российского морского регистра судоходства (РМРС). Согласно Свидетельствам о типовом одобрении на основании освидетельствования и проведенных испытаний было заключено, что системы защитных покрытий для балластных цистерн забортной воды INTERGARD 7500 и INTERSHIELD 300HS удовлетворяют требованиям РМРС. Документы действительны до 24 ноября 2025 года.

АНАЛИТИКА I **ДИСПЕРСИИ**

ДЛЯ ВСЕХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ ДИСПЕРСИЙ ОСТРО СТОИТ ВОПРОС ЦЕН

Как и ожидали игроки, в феврале потребительская активность на рынке полимерного связующего сезонно невысокая. Участники констатируют, что объемы продаж у них пока сохраняются, в основном, на отметках аналогичного периода прошлого года. При этом они подчеркивают, что первые месяцы года не являются показательными, и ситуация с потреблением может измениться в ближайшее время, причем закупки могут вырасти или сократиться. Зависеть это будет от спроса конечных потребителей, а также от ценообразования в отрасли. Так, если латексы будут продолжать дорожать, то основным потребителям связующего — лакокрасочным предприятиям — не останется другого выхода, как удешевлять рецептуры продукции, поскольку перенести удорожание всех сырьевых компонентов на стоимость краски им не удастся. Такие действия могут привести к сокращению закупок латексов.

На сегодняшний день для всех производителей и поставщиков остро стоит вопрос цен. Это обусловлено стремительным удорожанием мономеров для производства латексов и их дефицитом на мировом рынке. Если в прошлом месяце эта тенденция максимально отражалась на деятельности игроков рынка акрилсодержащих дисперсий, то в этом повышение котировок сырьевых компонентов оказало влияние и на два других рынка: винилсодержащих и бутадиен-стирольных латексов. Поскольку мономеры, в первую очередь бутилакрилат, продолжали стремительно дорожать, отечественным производителям не оставалось другого выхода, как повторно увеличить стоимость СА-латексов в феврале в среднем еще на 13%. (Напомним: стирол-акриловые дисперсии уже дорожали в январе.) В результате среднерыночная стоимость российского акрилового связующего в этом месяце составляет 97 000—105 000 рублей. Импортеры также начали отгрузки связующего по новым ценам. Темпы удорожания дисперсий, ввезенных из-за рубежа, были ниже. Увеличение стоимости в валюте составило порядка 5%, и на данный момент поставщики больше не планируют пересматривать цены. Ситуация с ценами винилацетатных дисперсий отличается. В феврале выросли котировки российского винилацетата, однако отечественные производители пока стоимость связующего не меняют. При этом многие задумываются о ее пересмотре в следующем месяце. Зарубежные производители ВА-связующего пересмотрели прайсы и увеличили стоимость латексов от 4% до 7% в валюте. В этом месяце были пересмотрены и цены бутадиен-стирольных латексов. Из-за менее стремительного роста мономеров для выпуска этих латексов стоимость их увеличилась в среднем на 4%.

Безусловно, в марте производители и поставщики ожидают резкого роста закупок связующего, в первую очередь, для лакокрасочного сегмента. Однако однозначно спрогнозировать результаты работы в следующем месяце сложно. Отечественные производители в один голос утверждают, что определяющим фактором будет цена, которую, скорее всего, придется в очередной раз поднять. Точное решение будет принято после получения информации о новых ценах сырьевых компонентов. По словам импортеров, в I квартале больше пересматривать цены в валюте не планируют. Если ситуация на мировом рынке мономеров не стабилизируется, то игроки готовы вернуться к этому вопросу в конце марта. Стоимость импортного связующего в рублях по-прежнему будет зависеть от колебаний курса относительно бивалютной корзины.

ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН АКРИЛСОДЕРЖАЩИХ ДИСПЕРСИЙ В РФ

ИНТЕРВЬЮ I АКРИЛАН

РЫНОК ДИСПЕРСИЙ В 2021 ГОДУ БУДЕТ ПРОДОЛЖАТЬ ЛИХОРАДИТЬ

Прошлый год был сложным для многих отраслей экономики России. Не остался в стороне и рынок полимерного связующего. Весь год игрокам приходилось сталкиваться с новыми сюрпризами. К сожалению, в большинстве своем изменения были не в лучшую сторону. Встряска продолжается и в 2021 году. О не совсем радужных перспективах 2021-го расскажет генеральный директор компании «Акрилан» Олег Кузин.

Олег Кузин, генеральный директор компании «Акрилан»

— С какими проблемами пришлось столкнуться в прошлом году?

— Проблем было несколько, но основных — две. Первая — общее для всей отрасли сокращение продаж в апреле и мае. Вторая — резкий рост цен бутилакрилата в самом конце года. Также определенные затруднения вызывала логистика поставок специальной химии из Европы, а также получение образцов новых сырьевых компонентов для исследовательской работы.

— Каков ваш прогноз для рынка дисперсий на 2021 год? Как будет развиваться ситуация на рынке полимерного связующего с учетом тенденций рынка бутилакрилата?

— Полагаю, что рынок дисперсий в 2021 году будет продолжать лихорадить до середины года. Скорее всего, рассчитывать в этот период на получение какой-то прибыли не приходится. Многие вынуждены будут заморозить инвестиционные проекты из-за отсутствия свободных средств и прибыли. Возможны проблемы с банковскими кредитами, так как в договорах займа наверняка будут ковенанты, предусматривающие безубыточность деятельности. Не исключено, что мы увидим также сокращение количества производителей дисперсий. С рынка могут уйти самые слабые, кто, например, уже испытывает серьезные финансовые проблемы. Во второй половине года ситуация должна начать улучшаться, но я не рассчитываю на то, что нам удастся компенсировать полученные в I полугодии потери. Поэтому нынешний год, возможно, будет одним из худших по финансовым показателям.

— Что, по вашему мнению, поможет игрокам рынка удержать рентабельность бизнеса на допустимом уровне?

— Производители дисперсий очень сильно зависят от цен мономеров, которые формируют порядка 80% себестоимости продукции. В этом году мы, однозначно, не сможем удержать рентабельность прошлого года. Но если мы найдем общий язык с поставщиками мономеров, то отрасль переживет этот кризис, что само по себе уже будет хорошо.

— Какие планы и задачи ставит компания на нынешний год?

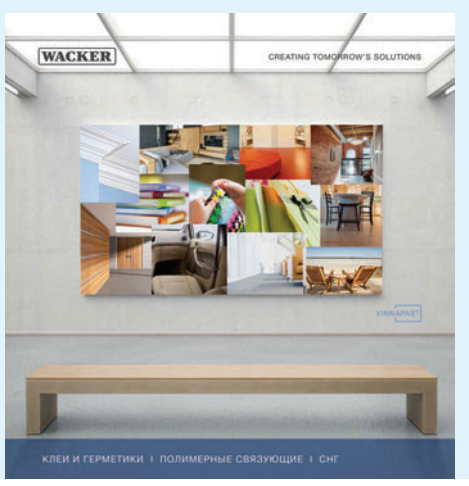
— До «катастрофы» с ценами бутилакрилата мы ставили задачи продолжать укреплять наши позиции в направлении поставок дисперсий на рынок ЛКМ и строительных материалов. Планировали наращивать экспорт. Закладывали прирост в 10%. Сейчас ситуация сложнее, из-за возможности возврата импортной продукции на рынок России и «туманных перспектив» на экспортных рынках. Пока более реалистичным видится план по сохранению достигнутого в 2020 году.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» за февраль 2021 года №1 (452)

НОВОСТИ I **ДИСПЕРСИИ**

«WACKER» ПОДНИМАЕТ ЦЕНЫ ДИСПЕРСИЙ

Компания «Wacker» 10 февраля 2021 года поднимет цены дисперсий марок Vinnapas и Vinnol. Об этом сообщает ее пресс-центр на официальном сайте. Удорожание составит до 80 евро, это будет отмечаться на всех рынках: в Европе, в странах Ближнего Востока и Африки. Изменение стоимости обусловлено ростом котировок мономеров для производства связующего. По словам представителя компании, на рынке России цены будут изменены в этом же диапазоне. Однако сумма будет зависеть от продукта, а точнее его рецептуры. На сегодняшний день в компании не озвучивают средний процент удорожания, комментируя этот факт тем, что пока еще ведутся расчеты, и окончательное решение будет зависеть от того, какими будут котировки мономеров в конце месяца.



ТАМБОВСКИЙ «ПИГМЕНТ» ПРЕДСТАВИТ НОВИНКИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛКМ

Компания «Пигмент» примет участие в выставке «Интерлакокраска—2021», на которой представит последние новинки ассортимента продукции для лакокрасочной отрасли. Среди них новая водная дисперсия «Акратам AS 02.1 M». Данная марка рекомендуется для изготовления архитектурных красок, глянцевых эмалей, красок для внешних и внутренних работ без использования коалесцента, материалов по минеральным поверхностям. Новый продукт обеспечивает высокую водостойкость и хорошую адгезию к поверхностям различной фактуры в рецептурах ЛКМ. Одно из преимуществ дисперсии — морозостойкость без введения гликолей. Новая марка разработана в соответствии со всеми требованиями к ВД ЛКМ по экологии.

АНАЛИТИКА I **ЛАКИ И СМОЛЫ**

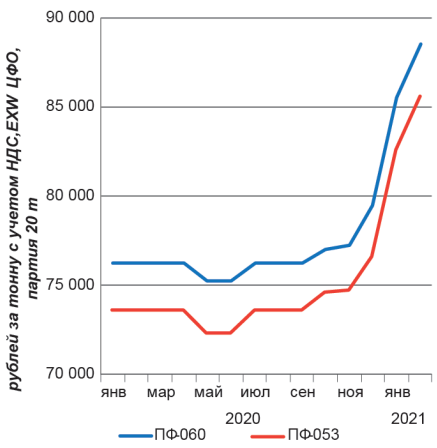
СТОИМОСТЬ ПФ-ЛАКА МОЖЕТ СНОВА ВЫРАСТИ

В феврале 2021 года на российском рынке ПФ-лака спрос невысокий. Игроки рынка констатируют, что уровень реализации алкидного связующего сохранился на отметках, зафиксированных в конце января нынешнего года. Это незначительно ниже, чем в январе и феврале прошлого. Производители ЛКМ не формируют значительных складских запасов связующего из-за его высоких цен, а также прогнозируемого более позднего, чем в прошлом году, начала сезона. Помимо этого, некоторые лаковары отгружают алкиды только на условиях предоплаты в связи со стабильно растущими котировками основных сырьевых компонентов для их производства.

Полуфабрикатный лак в феврале не дорожал, и котировки остались на отметках конца января нынешнего года. Напомним: в январе стоимость выросла значительно. При этом котировки сырья для приозводства ПФ-лака продолжают расти. Несмотря на введение таможенной пошлины на семена подсолнечника в декабре 2020-го цены подсолнечного масла продолжают расти примерно на 2000—2500 рублей за тонну каждую неделю. Стоимость дистиллята таллового масла в январе—феврале также выросла примерно на 20 тыс. рублей. Фталевый ангидрид, после подорожания в середине января, в цене не изменился. Котировки пентаэритрита так же остаются стабильными, однако, есть вероятность его подорожания во второй половине февраля.

Увеличение потребительской активности лаковары ожидают со второй декады марта. При этом не исключено, что в конце февраля или начале марта может произойти очередное удорожание ПФ-лака. Причина — увеличением стоимости всех основных сырьевых компонентов

ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН ПОЛУФАБРИКАТНЫХ ЛАКОВ В РФ

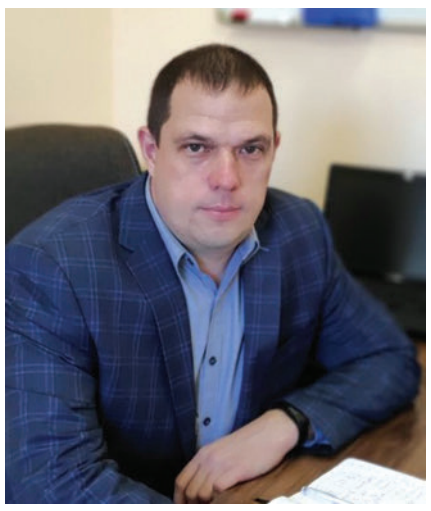


ХИМ КУРЬЕР www.chem-courier.com
ХИМ-ЭКСПЕРТ
Смолы и ПФ-лак
АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ
ПОЛУФАБРИКАТНЫЙ ЛАК
СМОЛЫ ПОЛИЭФИРНЫЕ
СМОЛЫ ЭПОКСИДНЫЕ
СМОЛЫ АЛКИДНЫЕ
СМОЛЫ АКРИЛОВЫЕ
«ХИМ-ЭКСПЕРТ. СМОЛЫ И ПФ-ЛАК» –
уникальное издание, не имеющее аналогов в России:
• постоянно обновляемая статистика объемов производства
• постоянно обновляемая статистика объемов импорта и экспорта
• оперативная информация об изменении цен
+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com

ИНТЕРВЬЮ I ДИНАЛАК

ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЙ ГОД — МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ПРИОБРЕТЕННУЮ ПЛОЩАДКУ И НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Несмотря на логистические и финансовые трудности, отмечающиеся в 2020 году на российском рынке сырья для ЛКМ, компании-производители настроены оптимистично. О приобретении новой производственной площадки, ее модернизации и планах на будущий год «Хим-Курьеру» рассказал директор ПК «Диналак» — Сергей Колкотин.



Сергей Колкотин, директор ПК «Диналак»

— Недавно стало известно о приобретении компанией производственной площадки по выпуску ПФ-лака «Ярославского лака». Почему было принято решение о приобретении этих мощностей?

— Одной из главных причин приобретения этой площадки было желание организовать собственное производство продукции и отказаться от давальческой схемы. Кроме того, сыграло роль и удобство ее географического положения: у нас много потребителей в Ярославской, Московской областях и в Санкт-Петербурге. Помимо этого, мы имели представление об оборудовании, установленном там, знали примерные мощности производства.

— Какие марки смол и ПФ-лака планируете выпускать на «Ярославском лаке»?

— Поскольку раньше на заводе выпускали только классические ПФ-060 и ПФ-053, в первую очередь, намерены выпускать алкидные лаки, представленные в нашем портфеле. Кроме того, планируем изготавливать модифицированные лаки, для которых требуется минимальная модернизация существующих технологических схем, таких как алкидно-стирольные, алкидно-эпоксидные и алкидно-меламиновые. На следующем этапе планируем начать выпуск лаков и смол для которых потребуется существенная модернизация, либо создание новых технологических схем.

— Какие тенденции можно отметить в нынешнем году на рынке ПФ-лака и смол?

— Можно выделить рост спроса на материалы специального назначения: эпоксиэфирные и алкидно-стирольные лаки. Мы отмечаем также снижение активности потребителей аминоформальдегидных смол.

— Поставляет ли компания «Диналак» продукцию на экспорт? Если да, то в какие страны? Планируете развивать это направление?

— Наша компания регулярно поставляет продукцию в Беларусь. Есть планы отгрузки специальных материалов в Среднюю Азию. Сейчас образцы нашей продукции находятся на стадии испытаний. К сожалению, данный процесс замедлился из-за введения противоэпидемиологических мер и закрытия границ.

— Какие задачи ставит перед собой компания?

— Основные наши задачи это модернизация и выведение на заданные мощности по выпуску продукции завода в г. Гаврилов Ям, отладка логистических процессов по закупкам сырья и поставкам готовой продукции. В планах увеличение объемов реализации и расширение клиентской базы, как за счет адаптации существующих рецептур под требования новых потребителей, так и за счет разработки новых видов продукции.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» за август-октябрь 2020 года №4-5 (449-450)

НОВОСТИ I **ЛАКИ И СМОЛЫ**

ОЧЕРЕДНЫЕ ТОРГИ ПО ПРОДАЖЕ КОМПАНИИ «ИМПУЛЬС» ПРИЗНАНЫ НЕСОСТОЯВШИМИСЯ

В конце января были подведены итоги открытых торгов по продаже имущества лакокрасочного предприятия «Импульс» (Краснодарский край). Как следует из протокола о результатах проведения торгов от 27 января, опубликованного в базе Единого федерального реестра сведений о банкротстве, цена лота составляла 16,77 млн рублей. В эту сумму входят активы, расположенные в станице Северская Краснодарского края. Участникам аукциона предлагалось приобрести различное оборудование для производства ЛКМ, а также здания, права аренды и другие объекты. По итогам аукцион был признан несостоявшимся, поскольку до его завершения не было подано ни одного ценового предложения. Напомним: это была уже пятая попытка продать активы «Импульса». Впервые имущество завода было выставлено на аукцион год назад, тогда цена составляла 218,8 млн рублей. В октябре имущество подешевело до 55,9 млн рублей, а в декабре — до 16,7 млн рублей. Следующий аукцион планируют провести 9 марта 2021 года.

АНАЛИТИКА I СЫРЬЕ ДЛЯ ЛКМ

НА РЫНКЕ ПОЛИЭФИРНЫХ СМОЛ ОТМЕЧАЕТСЯ ДЕФИЦИТ

Несмотря на рост цен в начале 2021 года игроки рынка полиэфирных смол отмечают, что уровень спроса гораздо выше, чем в начале 2020-го. Однако объемы реализации примерно соответствуют отметкам аналогичного периода прошлого года. Ситуация обусловлена отсрочками отгрузок с заводов в Азии из-за недостатка транспортных контейнеров и малым количеством грузовых рейсов. Также некоторые игроки рынка отмечают, что с заводов в Европе отгрузок стало меньше в связи с тем, что большая часть продукции реализуется на локальном рынке. В начале 2021 года полиэфирные смолы, производимые в Европе, подорожали в среднем на 2%, а Азиатские на 9—10%.

В феврале уровень спроса вырастет. Поставщики смол говорят о том, что количество заказов на этот период превышает уровень февраля 2020-го. Однако в тоннаже объемы реализации вырастут незначительно в связи с отсутствием сырья на складах поставщиков. На мировом рынке полиэфирные смолы в твердом агрегатном состоянии будут реализовываться по нынешним ценам. Сырье для производства порошковых красок может подорожать в связи с дефицитом неопентилгликоля, который является одним из основных компонентов для его производства. На внутреннем рынке РФ на уровень цен дополнительно будут влиять колебания курса рубля относительно доллара и евро.

НОВОСТИ I ПИГМЕНТЫ

«ПИГМЕНТ» РАСШИРЯЕТ АССОРТИМЕНТ ОРГАНИЧЕСКИХ ПИГМЕНТОВ

В 2020 году компания «Пигмент» презентовала две новинки пигментов для полимерной промышленности — это лак красный ЖБ (P. Red 53:1) ПОЛ 3102 и лак рубиновый СК м. Б (P. Red 57:1) ПА 4600К.

Лак красный ЖБ (P. Red 53:1) ПОЛ 3102 — высококонцентрированная марка пигмента, имеет полное распределение в полимере и низкие затраты на диспергирование: достигает максимальной колористической концентрации за один проход через экструдер, в отличие от пигмента серийного качества ПОЛ 3101.

Лак рубиновый СК м. Б (P. Red 57:1) ПА 4600К обладает высокими, относительно ранее разработанных ПА 4600 и ПА 4601, показателями колористической концентрации и имеет ярко выраженный синий оттенок.

Применение новых продуктов позволяет снизить расход пигмента в рецептуре окрашенного полимера потребителя, уменьшить затраты при транспортировке и хранении, повысить качество готовых концентратов полимеров, относительно пигментов серийного качества соответствующих колор-индексов.

На прошедшей дилерской конференции 18 декабря компания анонсировала новинки, которые планируют выпустить в 2021 году, — отдельные марки пигментов, акриловых связующих. Планируется расширение ассортимента улучшенными марками пигментов для производства лакокрасочных материалов и флексографических красок.

ИНТЕРВЬЮ I ВИРАЖ

КОНЕЦ 2020 ГОДА СТАЛ БОЛЬШИМ ИСПЫТАНИЕМ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЦЕТАТНЫХ РАСТВОРИТЕЛЕЙ

В 2020 году игроками химической отрасли были пройдены разные испытания. Пандемия, рост цен, проблемы с поставками не обошли стороной практически никого. Об итогах прошлого года, очередных вызовах в начале нынешнего рассказал Чингиз Асланов — коммерческий директор компании «Вираж» — производителя химического сырья для различных отраслей промышленности.

Чингиз Асланов, коммерческий директор компании «Вираж»

— Как оцениваете итоговые показатели работы компании за 2020 год? Какие отличия можете отметить относительно 2019-го?

— В целом 2020 год был для нас удачным, вне зависимости от того, какую отрасль оценивать. И, несмотря на трудности, с которыми мы столкнулись, в том числе и пандемию коронавируса, можно сказать, что 2020 год в некоторой степени был даже немного лучше, чем 2019-й. Цены на внутреннем рынке нас устраивали. Помимо того, что они в целом были более стабильными, чем в 2019-м, стоимость сырья была низкой. Уровень потребления был примерно таким же, как и в 2019-м. Все работали уверенно.

— Какие факторы максимально оказали влияние на деятельность компании в 2020 году?

— В первую очередь, конечно же, пандемия негативно сказалась на работе нашей компании. В августе началось удорожание ацетона и н-бутанола. Это обусловило рост цен растворителей. С транспортом тоже были проблемы. У кого вагонов нет, у кого еще какая беда. Мне кажется, что в условиях пандемии люди стали меньше работать, меньше продукции производить. И от этого основные проблемы. Из положительно сказавшихся факторов следует отметить высокий уровень импортозамещения в 2020 году.

— Какие продукты были максимально востребованными производителями ЛКМ?

— Больше всех покупают ацетон и ацетатные растворители. В 2020-м спрос был вялотекущий, иногда приходилось продавать продукцию по цене ниже себестоимости. Но в конце года ситуация кардинально изменилась, и теперь некоторые производители ЛКМ боятся, что цены будут еще выше, скупают все, что есть, при том, что свободных объемов очень мало.

— В конце 2020 года и начале 2021-го отмечался дефицит сырья для выпуска ацетатных растворителей и, как следствие, цены последних выросли. Насколько значительно это сказалось на производстве и продажах? Дефицит каких материалов был наиболее значительным?

— Дефицит сырья дает о себе знать и до сих пор. Все крупные производители растворителей ставят в приоритет отгрузки в Европу, забывая о внутреннем рынке. Спрос на продукцию по прежним ценам есть. А если говорить о новой стоимости, то вроде бы и производители краски готовы покупать продукцию по таким ценам, но конечный потребитель не готов. Многие уже ожидают резкого снижения цен, а будет он или нет — это вопрос. Значительным был дефицит бутанола, бутилакрилата, ацетона.

— На данный момент цены бутилацетата бьют рекорды, и многие производители не хотят покупать продукт по такой стоимости. Представлена ли на рынке альтернатива этому материалу?

— Да, цены бутилацетата всех очень удивили. Сейчас даже по 200 тыс. рублей за тонну в ЦФО тяжело найти этот продукт. Пока альтернативы как таковой нет. Но, как говорится, незаменимых вещей нет. Вполне возможно, что выход будет найден, но пока производителям краски приходится покупать бутилацетат по таким ценам.

— В конце 2020 года после объявления форс-мажорных обстоятельств несколькими зарубежными производителями, у отечественных появилась выгодная экспортная альтернатива. Как это сказалось на российском рынке растворителей? На вашей компании?

— Эта ситуация имела негативные последствия. Крупные компании проводили тендеры на поставки продолжительностью в полгода, даже на год, и тут такой казус случается. Конечно, для тех, кто отгружает продукцию на экспорт это большая выгода, но от этого страдает внутренний рынок. Есть продукты, стоимость которых на европейском рынке в два и даже почти в три раза выше, чем на отечественном. На нашу компанию это тоже сильно влияет. Мы пока дышим, держимся, но если так пойдет и дальше, будет тяжело.

— Как думаете, скажутся ли в дальнейшем высокие цены сырья на качестве ЛКМ?

—Скажутся, еще как. Если цены и дальше будут душить и давить, производители ЛКМ будут вынуждены чем-то замещать сырье, смешивать и разбавлять. Например, тот же бутилацетат уже не все так торопятся покупать, могут, в крайнем случае, вместо него ацетон использовать, хоть это и не соответствует технологическому процессу. Скорее всего, лакокрасочники будут пересматривать цены и поднимать их на 30—40%. Все надеются, что цены сырья будут также резко снижаться, как и растут.

— Какой будет ситуация на рынке растворителей для ЛКМ в 2021 году? Какие планы компании на этот год?

— Дальше от нас много чего не зависит. Все зависит от того, какую политику будет вести правительство. Если введут пошлины на экспорт, на внутреннем рынке станет спокойнее. Или может пандемия закончится. Но слухов может быть много, а реальность одна. На данный момент китайская продукция и фрахт подорожали, контейнеров нет, европейские заводы-производители простаивают, большие компании бюджеты урезают. С моей точки зрения, все должно стабилизироваться. Конечно, цены растворителей могут вырасти еще на 10—15%, но не более, потому что никто уже не будет покупать продукцию по той стоимости.

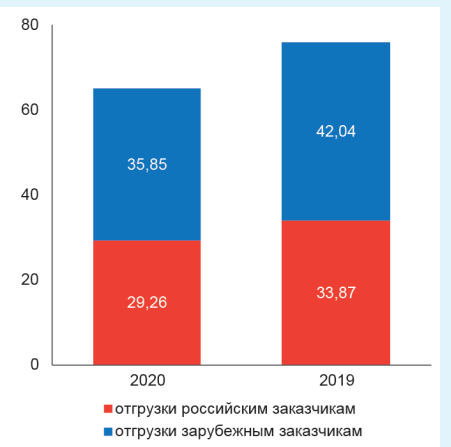
В планах нашей компании, да и не только нашей, есть один основной пункт — прожить 2021 год и не упасть. В таких условиях работы мало кто думает о развитии. Даже если посмотреть на нефтяников, никто из них сейчас не ведет лабораторные опыты, промышленные испытания и все остальное. Я считаю, что должно произойти что-то новое, что вернет нам стабильность.

НОВОСТИ I ПИГМЕНТЫ

В 2020-М «КРЫМСКИЙ ТИТАН» СОКРАТИЛ ВЫПУСК ДИОКСИДА ТИТАНА НА 14%

По данным агентства «Хим-Курьер», в декабре 2020 года на заводе «Крымский Титан» наработали 2,21 тыс. тонн диоксида титана, или на 58% меньше, чем в аналогичный период 2019-го. По информации операторов рынка, выпуск сократился из-за отсутствия запасов ильменита. По итогам 2020-го объемы наработки TiO2 на заводе уменьшились на 14%, до 65,11 тыс. тонн

ОТГРУЗКИ ДИОКСИДА ТИТАНА ИЗ «КРЫМСКОГО ТИТАНА» РОССИЙСКИМ И ЗАРУБЕЖНЫМ ЗАКАЗЧИКАМ



ИНТЕРВЬЮ I АТТИКА

ЗАДАЧА НА БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА — ПОЛНОЦЕННО ЗАПУСТИТЬ НАШЕ НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

28 октября 2020 года ГК «Аттика» запустила собственное производство полимерных смол. Реализация этого проекта играет большую роль не только для развития компании, но и всего российского рынка смол. О реализации проекта и планах на ближайшие годы «Хим-Курьеру» рассказал генеральный директор ГК «Аттика» Матвей Раммо.

Матвей Раммо, генеральный директор ГК «Аттика»

— Матвей, расскажите, как долго работали над этим проектом?

— Над проектом мы начали работать в 2017 году. Сначала были проведены подготовительные работы (проектные работы, выбор подрядчика и поставщиков оборудования). Строительство предприятия в поселке Федоровское (Ленинградская область) было начато в июне 2018 года.

— После запуска нового завода, какие совокупные производственные мощности компании?

— На данный момент мы реализовали первый этап проекта и планируем полностью загрузить производственные мощности в объеме 10 тыс. тонн готовых смол в год, а в 2022 году, после запуска второй очереди завода, планируем достичь объемов наработки в 20 тыс. тонн.

Наши суммарные мощности обеих площадок на сегодняшний день составляют 15 тыс. тонн смол в год.

— Какую долю на российском рынке смол планирует занять компания после запуска новых мощностей?

— После запуска производства мы планируем увеличить нашу долю на рынке акриловых смол в России до 35%.

— Завод «Аттика» открывает в партнерстве с «Synthopol Chemie». В чем суть сотрудничества?

— Нашу компанию «Аттика» и концерн «Synthopol Chemie» связывают многолетние стратегические отношения. Мы сотрудничаем уже более 15 лет, поэтому данный проект по производству смол мы запускаем совместно: компания «Synthopol Chemie» полностью курирует технологический процесс — от момента проектирования и до самого производства смол. Помимо этого, мы заключили с нашими немецкими коллегами франчайзинговый договор, на основании которого часть продукции, выпущенной на производстве в Федоровском, будет продаваться и поставляться под ТМ SYNTHALAT.

— В производстве будут использоваться рецептуры «Synthopol Chemie» или собственные разработки «Аттики»?

— При производстве ТМ SYNTHALAT, безусловно, будут использоваться немецкие технологии. При выпуске наших собственных торговых марок мы будем применять свои рецептуры и технологии.

— На заводе будут выпускать акриловые, алкидные и полиэфирные смолы. Какое их соотношение в производстве?

— Данные смолы будут производить на трех промышленных линиях, и их доля будет распределяться следующим образом — 50% акриловые смолы, 30% — полиэфирные, 20% —алкидные.

— На предприятии будут нарабатывать насыщенные и ненасыщенные полиэфирные смолы?

— В первую очередь, мы будем производить только ненасыщенные полиэфирные смолы, с запуском второй линии планируем наладить выпуск насыщенных полиэфирных смол.

— Как решаете проблему наличия функциональных мономеров для производства смол в РФ?

— Часть мономеров поставляется российскими поставщиками, в частности СИБУРом, «Газпромом», остальные объемы мы вынуждены импортировать.

— Планируете расширять географию поставок смол за счет экспорта? В какие страны?

— На данный момент наша компания активно сотрудничает с партнерами в странах СНГ — у нас есть свое представительство в Республике Беларусь, Украине, помимо этого активно ведем переговоры с Казахстаном и Узбекистаном.

— Помимо собственного производства, компания «Аттика» также является крупным импортером смол. С расширением новых мощностей объемы импорта будут уменьшаться?

— Объемы поставок снижаться не будут, поскольку нас связывают многолетние партнерские отношения с европейскими и азиатскими компаниями. Это направление — импорт — мы также планируем развивать за счет новых, инновационных продуктов, которые будут актуальны на отечественном рынке.

— Какие дальнейшие планы развития компании?

— Наша задача на ближайшие два года — полноценно запустить новое производство, отладить все процессы, повысить эффективность и производительность оборудования, а также обеспечить постоянство выполнения всех норм компании — как по качеству продукции, так и по стандартам «бережливого производства».

Выставка «Химия-2021»

С 26 по 29 октября 2021 года в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» в Москве пройдет 24-я международная выставка химической промышленности и науки «Химия-2021».

Президент России объявил 2021 год Годом науки и технологий, и выставка «Химия» станет его неотъемлемой частью. Выставка имеет более чем полувековую историю и по праву считается одним из главных событий химической промышленности. Этот крупнейший отраслевой смотр традиционно собирает наиболее успешные предприятия, цель которых – продемонстрировать последние технологические достижения и инновационные разработки.

Тематика выставки охватывает все области химического комплекса. Полную картину современных достижений химической науки, которые применяются в различных отраслях промышленности, представляют крупные специализированные разделы: «Химия, нефтегазохимия», «Хим-Лаб-Аналит», «Химмаш. Насосы», «Зеленая химия», «Индустрия пластмасс», «Автоматизация и цифровизация производства», «Услуги», салон защиты от коррозии «КОРРУС», Startup Chemzone.

Раздел выставки Startup Chemzone – отличный инструмент для презентации инновационных решений. Участие в стартап-зоне очень эффективно и доступно для небольших компаний. Сюда приходят самые разные люди – изобретатели, представители крупных корпораций.

Выставку по традиции будет сопровождать масштабная деловая программа, в ходе которой будут обсуждаться вопросы состояния и перспектив отрасли, торгового и инвестиционного партнерства с зарубежными странами, цифровизации производства, устойчивого развития, отраслевой логистики.

Важной темой деловой программы станет защита от коррозии, которой будут посвящены международная конференция «КорРусХЕМ: современные технологии защиты от коррозии в химической и нефтеперерабатывающей промышленности» (организаторы – журнал «Химическая техника», АО «ЭКСПОЦЕНТР») и IX Научно-практическая конференция «Современные технологии водоподготовки и защиты оборудования от коррозии и накипеобразования» (организаторы – ассоциация «Росхимреактив», ООО «НПФ Траверс», АО «ЭКСПОЦЕНТР»).

Кроме того, в рамках Года науки и технологий особое внимание будет уделено темам развития научного потенциала отрасли, коммерциализации научных исследований, популяризации химической науки, в том числе среди молодежи. Планируется проведение студенческих конференций, конкурса проектов молодых ученых, активное привлечение сотрудников научных институтов и малых инновационных предприятий при вузах к участию в тематических мероприятиях деловой программы.

Рост и усложнение отрасли провоцируют повышение потребности компаний в квалифицированных кадровых ресурсах. В качестве ответа на этот запрос на выставке работает Центр подбора персонала. Компании – участники выставки могут проинформировать Центр о своих вакансиях, ознакомиться с резюме соискателей и безотлагательно провести собеседование. Эта услуга для участников выставки бесплатна.

За четыре дня работы выставки профессионалы отрасли получат уникальную возможность ознакомиться с рынком в новых условиях, найти оптимальные решения для бизнеса, укрепить деловые связи, заключить выгодные контракты, максимально интенсивно взаимодействовать на площадке с партнерами и клиентами.