

# ХИМ КУРЬЕР

ФЕВРАЛЬ 2022 №1 (456)

## ИСПОЛЬЗУЯ КОТИРОВКИ И ФОРМУЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ,

производители ЛКМ смогут гарантировать себе обоснованную цену и необходимые объемы поставок сырья

## В 2022 ГОДУ ОЖИДАТЬ ЧУДА НА РЫНКЕ ЛКМ НЕ ПРИХОДИТСЯ

После первого пандемийного года многие рассчитывали, что новый лакокрасочный сезон пройдет спокойно. Но расчеты не оправдались.

## В 2021 ГОДУ ИГРОКАМ СЫРЬЕВЫХ РЫНКОВ ПРИШЛОСЬ «ПОЖИНАТЬ ПЛОДЫ» ПАНДЕМИИ 2020-ГО

Лихорадило все рынки, отличалась только амплитуда колебаний.

*Объединяя лучшее, воплощаем энергию природных ресурсов в жизнь*



**В СНГ продукция представлена нашими официальными представителями:**

ООО «Казмелснаб» (Казахстан)  
«Пейнт-Трейд» (Украина)  
«Тетраивон» (Украина)  
«Истэко» (Беларусь)

## СКЛАДЫ

**МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ**  
п. Фрязево, ул. Железнодорожная д.1

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**  
Гатчина, Малые Колпаны, ул. Кооперативная, д.1

**МАГНИТОГОРСК**  
Ул. Набережная 1/7

**КРАСНОДАР**  
ул. Новороссийская, д.61А

**КОВРОВ**  
Владимирская область, п. Мелехова, ул. Первомайская, д. 171

micromramor.ru

@rifmikromramor

+7 (3519) 580-850

Организатор

**ХИМ  
КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

Серебряные спонсоры

**БУР  
ДА  
ОП**

**allnex**  
The Coating Resins Company

# ХІХ Международная конференция Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

5-7 октября 2022, Сочи, Россия

19th International Conference  
CIS Coatings and Raw  
Materials Markets

5-7 October 2022, Sochi, Russia

Go to the site  
conferences



+7 499 346 03 42

conf@lkmconf.com  
www.lkmconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов  
The news from key players and experts

## В номере:

### РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛКМ: ИТОГИ 2021

#### В 2022 ГОДУ ОЖИДАТЬ ЧУДА НА РЫНКЕ ЛКМ НЕ ПРИХОДИТСЯ

12

Начала 2021-го все игроки российского лакокрасочного рынка ожидали с нетерпением. После первого пандемийного года, когда ситуация весной развивалась по неожиданному для всех сценарию, многие рассчитывали, что новый лакокрасочный сезон пройдет спокойно. Но фактическое развитие событий было далеко не таким красочным, как хотелось бы.

### РОССИЙСКИЙ РЫНОК СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

#### РЫНОК ДИОКСИДА ТИТАНА: ВЫСОКИЙ СПРОС ВО ВСЕМ МИРЕ ПРИВЕЛ К РОСТУ ЦЕН

32

Уже в январе 2021 года было понятно, что ситуация на рынке белого пигмента будет развиваться динамично. Предпосылки к этому сформировались еще в конце 2020-го, когда игроки рынка уже понимали, что дефицита и удорожания продукта не избежать. Не остались в стороне и логистические проблемы.

#### НА РЫНКЕ ПФ-ЛАКА ОЖИДАТЬ ИЗМЕНЕНИЙ К ЛУЧШЕМУ НЕ ПРИХОДИТСЯ

38

Итоги 2021 года для участников рынка полуфабрикатных лаков тяжело назвать удачными: объемы потребления алкидного связующего уменьшились относительно показателя 2020-го на 9%. Причиной этого стало значительное сокращение потребления готовых ЛКМ из-за их высоких цен и отсутствия роста покупательской способности населения.

#### НА РЫНКЕ СМОЛ ОЖИДАЕТСЯ ЕЩЕ ОДИН СЛОЖНЫЙ ГОД

41

По итогам 2021 года производство готовых покрытий, а, следовательно, и потребность в смолах, выросли относительно показателей 2020-го из-за эффекта низкой базы сравнения. Емкость российского рынка полиэфирных смол для ЛКМ расширилась относительно 2020-го на 15%, а эпоксидных — на 21%. Основными драйверами роста стало увеличение наработки порошковых красок, покрытий для рулонного металлопроката в РФ и рост спроса на низкомолекулярное эпоксидное связующее общего назначения. Однако фактическая потребность лакокрасочников в полиэфирном и эпоксидном связующем была меньше. Частично прирост поставок компонентов был обусловлен стремлением игроков российского рынка сформировать складские запасы до очередного подорожания сырья.

#### ПАРАДОКС 2021 ГОДА: ИМПОРТНЫЕ ДИСПЕРСИИ ДЕШЕВЛЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ

44

Несмотря на жесткие ограничительные меры, которые были введены в 2020-м из-за пандемии коронавируса, игроки российского рынка дисперсий отмечали, что для них год был удачным. Касалось это как производителей, так и поставщиков импортного связующего. Учитывая это при планировании деятельности на 2021 год, операторы ожидали, что ситуация на рынке будет не хуже, чем в 2020-м, а по итогам года им удастся увеличить показатели. Но, как говорится, «цыплят по осени считают», и результаты прошлого года это подтвердили. Участников рынка дисперсий ожидало множество «подводных камней» как с наличием и стоимостью сырьевых компонентов, так и с логистикой.



# Содержание

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

**4** Используя котировки и формульные контракты, производители ЛКМ смогут гарантировать себе обоснованную цену и необходимые объемы поставок сырья

## НОВОСТИ ТЕХНОЛОГИИ

### EVONIK

**10** «Evonik» разрабатывает устойчивые аморфные поли-альфа-олефины для производства адгезивов

## ТЕМА НОМЕРА

### РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛКМ: ИТОГИ 2021

**12** В 2022 году ожидать чуда на рынке ЛКМ не приходится

**14-22** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА ЛКМ*

## ИНТЕРВЬЮ

### PPG TIKKURILA

**24** Наша цель – устойчивое развитие для красочного завтра

### ТЕХНОЛАЙН-ЛКМ

**26** Самое важное – не допускать всеобщей гонки снижения качества

### АВС ФАРБЕН

**29** По итогам года мы отмечаем у себя положительную динамику в объемах производства и продаж

## ТЕМА НОМЕРА

### РОССИЙСКИЙ РЫНОК СЫРЬЯ ЛКМ

## ДИОКСИД ТИТАНА

**32** В 2021 году игрокам сырьевых рынков пришлось «пожинать плоды» пандемии 2020-го

**33-36** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА ДИОКСИДА ТИТАНА*

## ПФ-ЛАК

**38** На рынке ПФ-лака ожидать изменений к лучшему не приходится

**39-40** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА ПФ-ЛАКА*

## СМОЛЫ

**41** На рынке смол ожидается еще один сложный год

**42-43** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА СМОЛ*

## ДИСПЕРСИИ

**44** Парадокс 2021 года: импортные дисперсии дешевле отечественных

**45-48** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА ДИСПЕРСИЙ*

## ПИГМЕНТЫ

**49** Баланс спроса и объемов предложения – надежда участников российского рынка пигментов

**51-52** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА ПИГМЕНТОВ*

## ТАРА

**53** Рынок тары удивил своей непредсказуемостью

**54-55** *СОБЫТИЯ И НОВОСТИ РЫНКА ТАРЫ*

## ИНТЕРВЬЮ

### РИФ-МИКРОПРАМОР

**56** ООО «РИФ-Микропрамор»: в 2021 году мы достигли всех поставленных целей

## АФАЯ

**57** К началу нового лакокрасочного сезона мы подошли во всеоружии

## АТТИКА

**60** Значительного дефицита сырья в 2022 году уже не будет

## COVESTRO

**62** «Covestro»: интеграция бизнеса RFM, приобретенного у DSM идет полным ходом

## CHROMAFLO TECHNOLOGIES

**65** Мы ставим перед собой задачи укрепления наших позиций

## ПОЛИСТАЙЛЕКС

**68** Несмотря на все сложности, мы поставили перед собой достаточно амбициозные планы

## JAMORIN

**69** Для российских потребителей, в первую очередь, важна цена

## АНОНСЫ | ВЫСТАВКИ

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

4

### ИСПОЛЬЗУЯ КОТИРОВКИ И ФОРМУЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЛКМ СМОГУТ ГАРАНТИРОВАТЬ СЕБЕ ОБОСНОВАННУЮ ЦЕНУ И НЕОБХОДИМЫЕ ОБЪЕМЫ ПОСТАВОК СЫРЬЯ

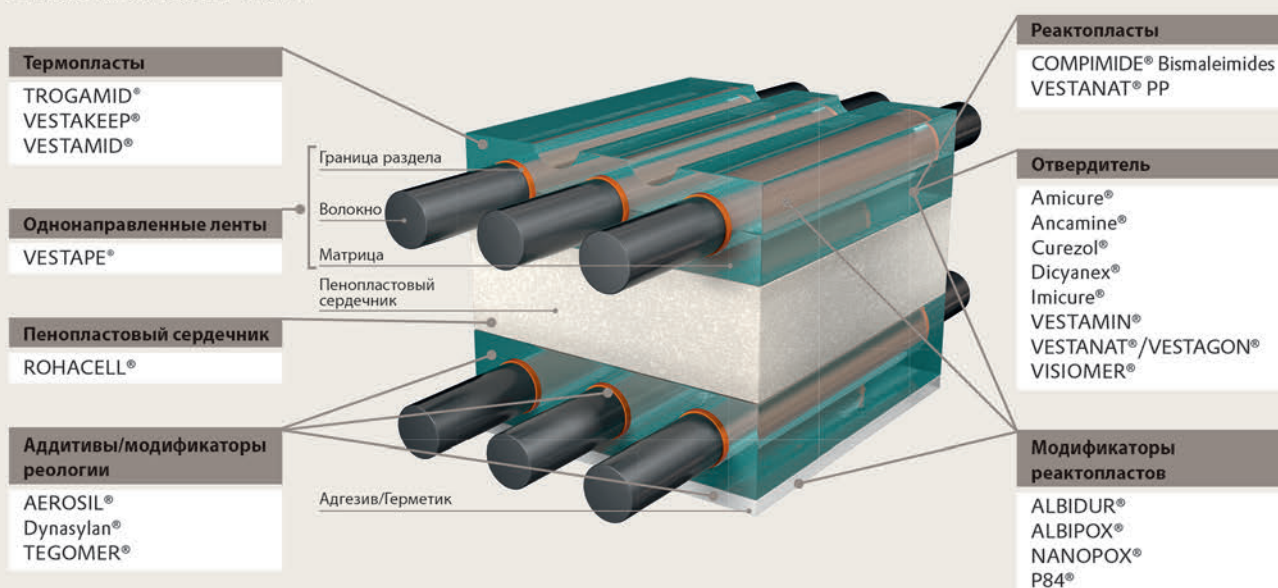
Начало 2022 года для лакокрасочного рынка стало продолжением 2021-го. Дефицит и рост цен сырьевых компонентов, державшие в напряжении игроков весь прошлый год, сохраняются. Как считает руководитель редакции ЛКМ Юлия Андрушкевич, этот год вряд ли будет лучше, чем 2021-й. Однако нет трудностей, с которыми невозможно справиться, приложив усилия. Со своей стороны, для облегчения работы всех игроков рынка, лакокрасочная редакция ИА «Хим-Курьер» продолжит улучшать информационный сервис, охватывая все новые сегменты рынка готовых ЛКМ и сырья, гарантируя игрокам объективную оперативную оценку ситуации. Опираясь на собственные разработки и методологию, агентство уже более двух десятилетий предоставляет комплексный независимый анализ рынка ЛКМ: объемные показатели, анализ рыночной ситуации, котировки основных сырьевых компонентов на российском рынке.



# Композитная сэндвич система

Понимание всех аспектов сложной системы –  
ключ к решению поставленных задач

## Cross sectional view



.....

Подробная информация на [www.evonik.com/composites](http://www.evonik.com/composites)

## ИСПОЛЬЗУЯ КОТИРОВКИ И ФОРМУЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЛКМ СМОГУТ ГАРАНТИРОВАТЬ СЕБЕ ОБОСНОВАННУЮ ЦЕНУ И НЕОБХОДИМЫЕ ОБЪЕМЫ ПОСТАВОК СЫРЬЯ

Начало 2022 года для лакокрасочного рынка стало продолжением 2021-го. Дефицит и рост цен сырьевых компонентов, державшие в напряжении игроков весь прошлый год, сохраняются. Как считает руководитель редакции ЛКМ Юлия Андрюшкевич, этот год вряд ли будет лучше, чем 2021-й. Однако нет трудностей, с которыми невозможно справиться, приложив усилия. Со своей стороны, для облегчения работы всех игроков рынка, лакокрасочная редакция ИА «Хим-Курьер» продолжит улучшать информационный сервис, охватывая все новые сегменты рынка готовых ЛКМ и сырья, гарантируя игрокам объективную оперативную оценку ситуации. Опираясь на собственные разработки и методологию, агентство уже более двух десятилетий предоставляет комплексный независимый анализ рынка ЛКМ: объемные показатели, анализ рыночной ситуации, котировки основных сырьевых компонентов на российском рынке.



*Юлия Андрюшкевич,  
руководитель редакции ЛКМ  
ИА «Хим-Курьер»*

**— 2021-й стал еще одним непростым годом для игроков лакокрасочного рынка. Как бы вы оценили результаты работы редакции?**

— Для всей лакокрасочной отрасли 2021 год был действительно самым непростым, наверное, за последние несколько десятилетий. Беспрецедентный рост цен сырья и его дефицит требовали постоянного внимания, отслеживания ситуации, контакта с игроками рынка и оперативного оповещения на-

ших читателей о происходящих изменениях. Дополнительным фактором, который вносил трудности в работу, стало отсутствие каких-либо прогнозов. В таких условиях, конечно, требовалось гораздо больше усилий и времени для получения актуальной информации. Однако мы успешно справились со всеми сложностями и благодаря этому стали еще ближе к рынку. Мы все находимся в одной лодке и только сообща можно максимально быстро подготовиться к возможным вариантам развития лакокрасочной отрасли.

В 2021 году мы начали отслеживать ситуацию на некоторых новых сырьевых рынках. Например, алифатических изоцианатов, с которыми в прошлом и начале этого года были большие проблемы. Продукта на рынке было катастрофически мало, цены постоянно менялись, информационная потребность игроков была как никогда высокой. В целом, мы считаем, что благодаря нашим оперативным данным и актуальным прогнозам по ситуации на рынке сырья, производители ЛКМ смогли успешно справляться с проблемами, вовремя реагиро-

вать на трудности, заранее корректировать свои планы.

**— Какие информационные продукты предлагает сегодня редакция? Появились ли новые?**

— Редакция ЛКМ ИА «Хим-Курьер» предлагает участникам лакокрасочного рынка ряд информационных продуктов. Ежемесячные издания — «Хим-Эксперт. Дисперсии», «Хим-Эксперт. Смолы и ПФлак». Ежеквартальные — по рынку декоративных и промышленных материалов. Оперативные еженедельные издания «Хим-Курьер. Рынки ЛКМ России» и «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России» с ежедневно обновляемой лентой новостей, чтобы подписчики получали оперативную информацию.

В 2021 году мы закрыли наш квартальный продукт «Хим-Эксперт. Промышленные ЛКМ» и сделали шесть новых квартальных отчетов по наиболее важным сегментам применения промЛКМ: «Хим-Эксперт. Порошковые краски», «Хим-Эксперт. ЛКМ для судостроения и судоремонта», «Хим-Эксперт. ЛКМ для мебели и мебельной промышленности», «Хим-Эксперт. Конвейерные и авторе-

1-4 марта  
2022

Россия, Москва,  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



26-я международная  
специализированная  
выставка

# Интерлакокраска

Салоны:

- «Обработка поверхности»
- «Покрyтия со специальными свойствами»
- «Защита от коррозии»

Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

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

Под патронатом ТПП РФ

12+ Реклама



[www.interlak-expo.ru](http://www.interlak-expo.ru)

 ЭКСПОЦЕНТР



монтажные ЛКМ», «Хим-Эксперт. Coil-Coatings» и «Хим-Эксперт. Антикоррозионные ЛКМ».

**— Почему вы сегментировали информационные потребности игроков рынка таким образом?**

— Последние несколько лет рынок индустриальных ЛКМ развивается быстро. Соответственно, растет и потребность в более детальном анализе каждого сегмента. Ситуация в различных отраслях отличается: где-то отмечается бурный рост, где-то — напротив, показатели снижаются. В каждом сегменте есть свои игроки, лидеры, которые иногда даже не пересекаются. Для более полного понимания ситуации в конкретной отрасли мы и выделили отдельные сегменты. Кроме того, в каждое новое издание мы добавили информацию о ситуации в потребляющих отраслях, чтобы знать, к чему готовиться, какие прогнозы и ожидания у потребителей промышленных ЛКМ.

**— Если говорить об издании «Хим-Курьер. Рынки ЛКМ России», то полностью ли еженедельник удовлетворяет потребность производителей ЛКМ в информации?**

— Оперативное издание «Хим-Курьер. Рынки ЛКМ России» — это информационный продукт, который полностью удовлетворяет информационную потребность по рынку готовых лакокрасочных материалов. Во-первых, в нем представлены все объемные показатели (производство, внешнеэкономические операции, внутреннее потребление) по всем ЛКМ в целом и отдельно по двум самым массовым группам: водорастворимым и ЛКМ на конденсатах. На протяжении 20 лет мы собираем и отслеживаем статистику по основным отечественным заводам. На данный момент в издании представлена информация по объемам выпуска более чем 120 предприятий, которая об-

новляется ежемесячно. Кроме того, всем подписчикам доступны данные по экспорту и импорту лакокрасочной продукции. Это дает возможность оценить как состояние отрасли в целом, так и отдельных компаний. Все статистические данные есть на сайте и для удобства работы их можно скачать в формате Excel

Во-вторых, мы постоянно «держим руку на пульсе» и отслеживаем ситуацию с ценами готовой продукции. Сейчас это особенно актуально, когда на фоне постоянного удорожания сырья, лакокрасочные заводы вынуждены по несколько раз за год пересматривать стоимость. Мы на постоянной основе отслеживаем и публикуем динамику изменения цен по компаниям.

В-третьих, для успешного развития необходимо анализировать ассортимент готовой продукции: выводить морально устаревшие позиции, расширять продуктовый портфель инновационными новинками. Культура потребления лакокрасочных материалов постоянно растет и, имея в ассортименте, грубо говоря, только эмали ПФ-115, «далеко не уедешь». С развитием интернета, различных мастер-классов, моды на индивидуальный дизайн, экотрендов, потребители стали подходить более тщательно и ответственно к выбору лакокрасочного материала. Для этого ассортиментная линейка должна, как минимум, соответствовать нынешним тенденциям, а в идеале — сама задавать тренд. Мониторить ассортимент игроков рынка — задача непростая: много компаний, широкие линейки. Иногда для этого нужен отдельный специалист. Для многих лакокрасочных заводов мы эту задачу упростили: сами отслеживаем изменения продуктовых линеек отечественных лакокрасочных предпри-

ятий, а также торговых представительств зарубежных поставщиков. Единственное, что остается участникам рынка, — на основании наших данных решить, какие корректировки необходимо провести в ассортименте, чтобы улучшить свои позиции на рынке.

Кроме того, в издании публикуются оперативные новости российского и мирового лакокрасочного рынков, которые прямо или опосредованно влияют на развитие отрасли, — слияния и поглощения, остановки производств, банкротство и т.д. То есть мы подаем всю оперативную информацию, которая так или иначе влияет на конъюнктуру, количество и доли игроков на рынке.

Информация, представленная в издании «Хим-Курьер. Рынки ЛКМ России», в первую очередь, полезна сотрудникам коммерческого отдела и маркетинга. Но мы считаем, что представителям и этих департаментов необходимо знать, что происходит на рынках сырья, чтобы понимать, чего ожидать в ближайшей перспективе. Для возможности оценки ситуации в издании представлена краткая информация по динамике цен сырья, а также обзоры рынков базовых сырьевых компонентов.

**— Вы еще выпускаете специализированное издание по сырью. Расскажите более подробно о нем.**

— Да, действительно, у нас есть специализированное издание, которое называется «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России» и предназначено оно, прежде всего, для снабженцев лакокрасочных предприятий, а также для производителей и торговых компаний, которые специализируются на выпуске и продаже сырья. Безусловно, номенклатура сырьевых компонентов очень широкая, и все позиции отследить невозможно. Но базовое сырье, которое

максимально оказывает влияние на себестоимость краски, мы отслеживаем на регулярной основе. Издание уникально, прежде всего, тем, что в нем мы публикуем котировки сырья, которое используется при производстве ЛКМ.

На данный момент в еженедельнике представлено более 150 котировок различных сырьевых компонентов по разным округам на основных условиях поставок. Кроме того, в издании представлена информация по импорту, производству сырьевых компонентов по игрокам, маркам. Это дает понимание, есть ли баланс на рынке, стоит ли ожидать профицита или дефицита. Мы публикуем также информацию по новинкам сырья, важные события отечественного и мирового рынков.

— **Котировки довольно часто используют в формульных контрактах крупные производители полимеров, экспортеры химического сырья. Нужны ли котировки участникам российского рынка ЛКМ? Большинство из них не относятся к крупному бизнесу.**

— Да, на лакокрасочном рынке использование формульных контрактов пока не так развито как, например, на рынке полимеров или нефтехимии. Здесь эта практика только начинает распространяться, и многие компании пока не понимают выгоду от использования котировок в формульных контрактах. На рынке большое количество игроков — как производителей готовой продукции, так и поставщиков сырья, и не все предприятия хотят быть привязаны контрактом к одному поставщику. Однако формульное ценообразование — это будущее. И рано или поздно мы придем к его использованию в работе. Крупные европейские компании уже давно работают по формульным контрактам, в

том числе и с отечественными игроками рынка ЛКМ. Но пока на рынке присутствует много мелких предприятий, для которых устанавливать долгосрочные отношения с поставщиками нехарактерно, процесс будет идти медленно.

— **Кому и для чего полезны котировки лакокрасочного сырья?**

— Котировки или ценовые ориентиры нужны для работы всем участникам — как произ-

водителям ЛКМ, так и поставщикам сырья. Прошлый год показал, что те компании, которые закупали сырье по формульным контрактам, практически не испытывали проблем с его наличием. Даже при росте цен и дефиците, производители могли не опасаться, что останутся без необходимого им сырья. Использование формул позволяет сглаживать резкие скачки цен того или иного сырья. С другой стороны, при

**ХИМ КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АНАЛИТИК РЫНКА!  
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ  
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"**

**РЫНОК ЛАКОКРАСочНОЙ  
ИНДУСТРИИ**

**ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

- СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНСКОГО РЫНКА КОНДЕНСАЦИОННЫХ СМОЛ
- СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНДЕНСАЦИОННЫХ СМОЛ (ПОЛИЭФИРНЫХ НАСЫЩЕННЫХ И НЕНАСЫЩЕННЫХ, ЭПОКСИДНЫХ И АКРИЛОВЫХ)
- АНАЛИЗ РЫНКА АНТИКОРРОЗИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ
- РЫНОК ГЛАДКОСЫХ ПОКРЫТИЙ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ
- РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛКМ ДЛЯ ДЕРЕВА И АВТОРЕМОНТНЫХ ЛКМ
- РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОНВЕЙЕРНЫХ МАТЕРИАЛОВ
- РОССИЙСКИЙ РЫНОК КЛЕЯ ПВА И ПУ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
- РОССИЙСКИЙ И УКРАИНСКИЙ РЫНОК МАСТЕРБАТЧЕЙ И ПИГМЕНТОВ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

**СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ:**

TRUKKURILA, KAMAZ, BELMISTEXIM, Akriblan, homa, eskaro, KPRATA, AkzoNobel

**ПРИСЫЛАЙТЕ ВАШЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**  
+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04, sales@chem-courier.com

**www.chem-courier.com**

2022

снижении котировок формульный контракт гарантирует удешевление вне зависимости от желания оператора. Конечно, риски есть всегда, но, опираясь на котировки и формульные контракты, компании в большей степени защищены в плане обоснованной цены сырья и необходимых объемов поставок.

**— В чем преимущества котировок, публикуемых в «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ»?**

— Российские лакокрасочные компании, которые используют формульное ценообразование, — это, как правило, предприятия с иностранными инвестициями, которые локализовали свое производство в России. Для них использование формульных контрактов — обычная практика. Поскольку котировок сырья на российском рынке не было, они использовали европейские котировки. Но мы считаем, что это некорректно. Подумайте сами: почему при поставках в Северо-Западный федеральный округ используется котировка FOB Роттердам? Если компания работает в РФ, то она должна пользоваться котировками российского рынка. Да, есть мировые тренды. Если мировые цены растут, то растут и российские, но темпы роста могут очень отличаться по регионам. Более того, динамика может быть разнонаправленной: в Европе — рост, в Азии — снижение. Поэтому использование котировки Роттердам или Шанхай для поставки в Санкт-Петербург — некорректно, поскольку она не отражает ситуацию на российском рынке. Основное преимущество котировок, которые мы даем в нашем издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России» и заключается в том, что они отражают ситуацию здесь и сейчас, на российском

рынке, а не на рынке Европы, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки...

Наши котировки составлены по определенной методологии, которую мы уточняли и разрабатывали с учетом практики игроков российского рынка и продолжаем ее совершенствовать, учитывая изменения на рынке. Постоянно меняются условия, партии, объемы, базы, появляются новые марки. Этот процесс бесконечен. Мы постоянно «держим руку на пульсе», общаемся как с потребителями, так и с продавцами сырья, оперативно уточняем и перепроверяем информацию. И то, что наши котировки отражают реальную ситуацию на российском рынке, а не где-то за рубежом, — наше основное преимущество.

**— Можете поделиться планами редакции ЛКМ на этот год? Будет ли он лучше для лакокрасочной отрасли?**

— Дефицит и рост цен сырьевых компонентов сохраняются, хотя и не в таких масштабах и темпах, как это было в 2021-м. Но год только начался, и пока никто не готов давать долгосрочных прогнозов. Максимум — на ближайший месяц. Поэтому в наших планах продолжать и дальше оперативно отслеживать ситуацию на рынке и предоставлять актуальную информацию всем участникам.

Что касается изданий, то в этом году мы не планируем выпуск новых. Но обновим нескольких существующих. Например, «Хим-эксперт. Декоративные ЛКМ». Сейчас ведем работу по пересмотру и актуализации групп продукции. Как я уже отмечала, лакокрасочный рынок России развивается достаточно быстро и, конечно, мы не можем на это не реагировать. Например, сейчас одной из быстрорастущих нишевых категорий являются масла для дерева.

Конкуренция в этом сегменте обостряется, появляется все больше новых игроков и продуктов. Соответственно, наша задача — предоставить максимально полную информацию по этой категории. Что мы в ближайшее время и планируем сделать. Кроме того, мы намерены добавить информацию и в ряд других ежемесячных и квартальных изданий. Надеюсь, что новая информация будет полезна для работы.

Что касается того, будет ли этот год для лакокрасочной отрасли лучше, чем предыдущий. Очень хочется сказать «Да», но будем реалистами и потому отвечаю «Вряд ли». По тем прогнозам, которые сейчас озвучивают поставщики и производители сырья, можно уже сделать вывод, что в первой половине года ситуация лучше не станет. Как будет дальше — пока не знает никто. Мы ожидаем продолжения стагнации. Объемные показатели могут соответствовать отметкам 2020 — 2021 годов, значительного роста точно не будет. Ожидаем стабилизации цен сырья. Назад, до показателей первой половины 2020 года, они вряд ли «откатятся», но рост прекратится. Это при условии отсутствия очередных форс-мажоров. Дефицит отдельных видов сырьевых компонентов сохранится, например, алифатических изоцианатов, диоксида титана. В целом этот год будет непростым и насыщенным событиями, что на лакокрасочном рынке не редкость. Тем не менее, даже в самых сложных ситуациях наши подписчики всегда могут опереться на знания и опыт экспертов лакокрасочной редакции «Хим-Курьера», рассчитывать на объективную оперативную информацию о ситуации на рынке и ценах, что, безусловно, поможет им справиться с любыми проблемами.



# НОВАЯ ЛИНЕЙКА ИЗДАНИЙ ДЛЯ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ



В НОВЫХ ИЗДАНИЯХ ПРЕДСТАВЛЕНО

• ИГРОКИ И ОБЪЕМЫ • СЫРЬЕ И ПОТРЕБИТЕЛИ • МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ: НОВИНКИ И Т.Д..



## «EVONIK» РАЗРАБАТЫВАЕТ УСТОЙЧИВЫЕ АМОРФНЫЕ ПОЛИ-АЛЬФА-ОЛЕФИНЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА АДГЕЗИВОВ

Сырье для адгезивов VESTOPLAST® eCO, на 90% и больше изготовлено из биомассы. Таким образом «Evonik» сокращает использование ископаемых ресурсов за счет сертифицированного процесса материально-сырьевого баланса. Кроме того, благодаря использованию экологически чистой электроэнергии снижаются выбросы CO<sub>2</sub>.

«Evonik» расширяет свой ассортимент аморфных поли-альфа-олефинов для производства адгезивов, включив в него ассортимент экологичной продукции. Новые продукты продаются под торговой маркой VESTOPLAST® eCO и более чем на 90% состоят из экологичного материала, сертифицированного согласно ISCC PLUS и используемого, исходя из материально-сырьевого баланса. Применение данного экологичного сырья значительно снижает выбросы CO<sub>2</sub> по сравнению с качественно эквивалентным материалом VESTOPLAST®, производимым на основе нефтехимического сырья. За счет использования в производстве возобновляемых источников

энергии можно еще больше сократить выбросы CO<sub>2</sub>.

VESTOPLAST® в основном используется в качестве сырья для термопластичных адгезивов, применяемых в различных отраслях промышленности, таких как производство гигиенической продукции, автомобилестроение, упаковка и деревообработка. Содержание биомассы в VESTOPLAST® eCO рассчитывается в соответствии с методом материально-сырьевого баланса. Другими словами, продукт производится с использованием как биоресурсов, так и ископаемых материалов, в результате чего физические свойства идентичны продукции из классического ассортимента.

«Как компания, производящая специализированные химические вещества, мы принимаем важные шаги для снижения воздействия нашей продукции на окружающую среду. Благодаря линейке VESTOPLAST® eCO мы хотим сократить использование ископаемых ресурсов в производстве адгезивов, заменив их биопродуктами», – объясняет Роберто Вила-Келлер, руководитель направления «Смолы для покрытий и адгезивов», – «Благодаря своему подходу на основе материально-сырьевого баланса, «Evonik» стремится расширить использование биоматериалов и снизить зависимость наших клиентов от ископаемых ресурсов».

Рис. 1 VESTOPLAST® eCO используется в различных сферах для улучшения экологичности продуктов и сокращения выбросов углекислого газа.







**rosmould**  
**rosplast**

rosmould.ru  
rosplast-expo.ru

Международная выставка  
форм, пресс-форм, штампов,  
услуг по проектированию  
изделий и их контрактному  
производству

Международная выставка  
оборудования и материалов  
для индустрии пластмасс

**07–09.06.2022**

МВЦ «Крокус Экспо», Москва



Получите бесплатный билет  
на сайте выставки,  
используя промокод

**RM22-BNSYC**



messe frankfurt

**mesago**  
Messe Frankfurt Group



# В 2022 ГОДУ ОЖИДАТЬ ЧУДА НА РЫНКЕ ЛКМ НЕ ПРИХОДИТСЯ

Начала 2021-го все игроки российского лакокрасочного рынка ожидали с нетерпением. После первого пандемийного года, когда ситуация весной развивалась по неожиданному для всех сценарию, многие рассчитывали, что новый лакокрасочный сезон пройдет спокойно. Но фактическое развитие событий было далеко не таким красочным, как хотелось бы.

## ГОД НАЧАЛСЯ С СЫРЬЕВОГО КРИЗИСА

«Первые звоночки», свидетельствующие о том, что ситуация на мировом химическом рынке, в том числе и российском, будет сложной, начались еще осенью 2020 года. После окончания локдаунов во многих странах спрос на сырьевые компоненты и готовую продукцию начал расти более высокими темпами, чем загрузка производственных мощностей. В итоге, на рынке начал возникать дефицит того или иного сырья. Ситуацию усугубляли объявленные форс-мажоры на заводах по производству сырьевых компонентов. На фоне этого по всей цепочке начали расти цены сырья. В начало лакокрасочного сезона российские производители входили уже с рядом проблем, и они росли как снежный ком. Лакокрасочные заводы чуть ли не ежедневно получали уведомления от поставщиков с информацией об увеличении стоимости сырья. Но основной проблемой стало не постоянное удорожание, а наличие сырьевых компонентов в принципе. В мае многие лакокрасочники говорили о том, что, если ситуация с сырьем не стабилизируется, то закончить сезон высоких продаж с хорошими показателями будет сложно.

## СЕЗОН БЕЗ СЕЗОНА

Опасения лакокрасочников относительно неудачного сезо-

на активных продаж подтвердились. Но «главной скрипкой» стала не ситуация с сырьевыми компонентами, а низкий спрос. В начале лета казалось, что кто-то щелкнул выключателем, и потребительская активность начала стремительно снижаться. Причем даже в тех сегментах, которые на протяжении последних лет демонстрировали прирост — деревозащиты, эмалей со спецсвойствами, материалов для декорирования. Таких низких показателей продаж в летний период на рынке не фиксировалось более 10 лет. Среди основных причин происшедшего можно выделить две. Во-первых, в период жесткого локдауна в 2020-м многие потребители сделали ремонт, и в нынешнем году потребности в проведении окрасочных работ не было. Во-вторых, резкий рост цен всех строительных материалов. В последнем случае лакокрасочная отрасль стала заложником сложившейся ситуации на всем рынке строительных материалов. В пиковые месяцы (с апреля по август) стоимость OSB-плит, минеральной ваты, черепицы, металлоконструкций, древесины и др. увеличилась в два, а то и три раза. Безусловно, цена лакокрасочной продукции в 2021 году также выросла, но удорожание по сравнению с другими строительными материалами было не таким значительным (25—35%). Рост цен заставил многих потребителей отложить ремонты на не-

определенный срок. А поскольку ЛКМ используются уже при финальной отделке, потребности в них просто не было. Ситуация начала незначительно восстанавливаться в середине осени — спрос на ЛКМ стал соответствовать традиционному для этого времени года уровню. Но наверстать упущенное в летнее время это не помогло. В результате, по итогам 2021 года потребление ЛКМ в России увеличилось относительно 2020-го на 2,6%. Прирост обусловлен исключительно эффектом низкой базы сравнения весной 2020 года. Назвать результат хорошим нельзя, поскольку достичь показателя «доковидного» 2019 года не удалось — снижение составило 2,7%.

## НА РЫНКЕ ПОСТОЯННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Низкая потребительская активность, постоянно растущая себестоимость продукции, изменения на рынке среди игроков вынуждали лакокрасочников корректировать свои стратегии развития с учетом поставленных целей. Одни компании вывели из DIY-сетей низкомаржинальную продукцию (например, «Эскарро Кемикалс», «Эмпилс»). По словам представителей предприятий, этот шаг, безусловно, сказался на показателях в натуральном выражении, но в денежном они ничего не потеряли. Однако «свято место пусто не бывает», и на их место, где это было воз-



## ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ

- рынок ЛКМ в целом
- ВД ЛКМ
- ЛКМ на кондсмолах
- ЛКМ на полимеризационных смолах
- порошковые краски
- базовое сырье

# ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Рынки ЛКМ России

## ПРЕИМУЩЕСТВА

- ежемесячная статистика объемов производства
- постоянно обновляемая статистика объемов экспорта и импорта
- оперативная информация об изменении цен
- новости ассортимента
- ситуация в каналах продаж
- новости российского и мирового рынков ЛКМ
- информация о тендерах на закупку ЛКМ
- конъюнктура рынка сырья для ЛКМ

можно, стала продукция других производителей. Некоторые компании активно развивали экспортное направление. Объемы реализации продукции на внешних рынках пока незначительные, но потенциал огромный. Были и такие лакокрасочники (например, «Акзо Нобель Декор», «Тиккурила», «Ярославские Краски» и др.), которые активно проводили акции и предоставляли значительные скидки. Подобные маркетинговые мероприятия внесли дополнительный вклад в рост итоговых показателей. По результатам года значительных изменений в верхней части структуры рынка по игрокам не произошло. Лидерами по-прежнему остаются «Tikkurila», «Akzo Nobel», «Эмпилс», «Лакра» и «Русские краски».

Но нельзя сказать, что на рынке среди участников не происходило изменений. Главной новостью 2021-го стало покупка концерном PPG компании «Tikkurila». Кроме того, в прошлом году новых собственников наконец-то приобрели производственные площадки обанкротившихся компаний «Техностар Колор Менеджмент»,

«Импульс» и «Волошино». Активы ярославского предприятия перешли в собственность «РК-Консалт», краснодарского — к «Ставметаллу», а ростовского — к жителю Ростова-на-Дону. На данный момент нет официально подтвержденной информации о том, что мощности предприятий начали загружать. Кроме того, нового собственника приобрел и Воскресенский ЛКЗ «Олива». По информации «Хим-Курьера», им стала ГК «Нова Ролл». В начале 2022 года появилась новость о том, что компания «Седрус» приобрела Сибирский завод отделочных материалов «Ливна» в Бердске Новосибирской области.

Отметим два ЧП, которые произошли в 2021 году, — пожары на «АВС Фарбен» (в июле) и «Эмпилсе» (в декабре). В обоих случаях возгорание было оперативно ликвидировано и обошлось без пострадавших. Однако финансово обе компании пострадали.

### **ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОГО СЕЗОНА НЕРАДУЖНЫЕ**

Начало 2022 года не принесло лакокрасочникам значительного облегчения. Ситуация на

рынке сырья по-прежнему остается сложной и слабопрогнозируемой. В период межсезонья цены относительно стабилизировались и дефицита продуктов практически не отмечается. Но уже в начале февраля поставщики сырья начали уведомлять производителей о предстоящем удорожании многих компонентов (тары, диоксида титана, связующего и др.). Кроме того, с большой долей вероятности ожидается дефицит некоторых позиций. При таком развитии событий лакокрасочникам ничего не остается, как увеличить стоимость готовой продукции, несмотря на невысокую потребительскую активность. Одни компании уже пересмотрели прайсы (удорожание составило 5—15%), другие — планируют это сделать в марте или апреле. И, скорее всего, это далеко не последнее удорожание в этом году. С учетом того, что реальные доходы населения не выросли, резкого роста спроса на ЛКМ ожидать не приходится. При сохранении текущей ситуации, реалистичным выглядит прогноз, что по итогам 2022-го потребление краски в России относительно 2021-го не вырастет.

## **СОБЫТИЯ И НОВОСТИ | РЫНКОВ ЛКМ**

### **Новинки в ассортименте СТД «Петрович»**



В начале 2022 года ассортимент DIY-ритейла «Петрович» пополнился новыми материалами от «Tikkurila» и «Эмпилс»:

— Краска водно-дисперсионная фасадная «Tikkurila Prof Facade». Покрытие предназначено для высококачественной окраски фасадов зданий и сооружений по минеральным поверхностям (бетонные основы, цементные штукатурки, неглязцевая строительная керамика, фиброцементные плиты). Продукт подходит для отделки ранее окрашенных прочно держащихся поверхностей, за ис-

ключением окрашенных известковыми и силикатными красками. Характеризуется атмосферостойкостью, устойчивостью к промышленным загрязнениям, светостойкостью, краску можно использовать при низких температурах. «Tikkurila Prof Facade», представлена в базе КС (бесцветный) в фасовке 9 л.

— Эмаль акриловая «Ореол» гляцевая, теперь доступна в ассортименте СТД «Петрович» в следующих цветах: голубом, синем, желтом, зеленом, красном и слоновой кости в фасовке 0,9 кг и 1,9 кг.



# ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СЫРЬЕ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА



## СЫРЬЕ ДЛЯ ЛКМ

*Пигменты органические и неорганические; фталоцианиновые смола 188; дисперсии ПВА; Лаки полуфабрикатные (ПФ, АУ, АФ, ГФ) акриловые дисперсии; специальное сырье*

## ГОТОВЫЕ ЛКМ

*Грунты; эмали; грунт-эмали; краски; лаки; эпоксидные, полиуретановые, алкидные, алкидно-уретановые, алкидно-фенольные, акриловые*

**АО «Пигмент» единственный отечественный производитель органических пигментов, крупнейший российский поставщик сырья для лакокрасочных материалов**





## Новые цвета эмали «Chameleon Ready Mix» в ассортименте «Русавтолак»

16 декабря 2021 года компания «Русавтолак» расширила палитру цветов для готовых эмалей «Chameleon Ready Mix». Материал предназначен для окрашивания предварительно подготовленных деталей автомобиля, используется в двухслойной технологии «база+лак» в качестве основного слоя. После нанесения эмаль образует покрытие с высоким блеском, которое обладает стойкостью к царапинам и агрессивным средам. Теперь потребитель доступен к заказу продукт в следующих цветах:

— «Chamaeleon Ready Mix Ford 17V PANTHER BLACK MICA ME»



— «Chamaeleon Ready Mix Toyota 199 SILVER ME»  
— «Chamaeleon Ready Mix

Hyundai N9S Sonic Silver ME»  
— «Chamaeleon Ready Mix Kia G7 Grayish Purple ME».

## PPG представляет новый грунт-наполнитель «PPG Envirobase ECP35»

1 февраля 2022 года PPG объявила о выпуске толстослойного грунта-наполнителя «PPG Envirobase ECP35». Материал предназначен для обработки кузова автомобиля. Совместно

с соответствующим разбавителем и отвердителем, грунт позволяет получить стойкое глянцевое покрытие, которое быстро сохнет и легко поддается шлифовке.

## «Торговый дом «КУДО» повышает цены

«Торговый дом «КУДО» (производитель «Эльф Филлинг») с 24 января 2022 года поднимает цены ЛКМ, монтажных пен и очистителей торговых марок Kudo, DoneWell,

RUSH. Увеличение стоимости составит 5—20%. В компании отмечают, что это вынужденная мера, обусловленная ростом цен жестяной упаковки и сырьевых компонентов.



## «ЛКМ Групп» завершает сделку по приобретению компании «Прайм Топ Индастри»



29 декабря 2021 года компания «ЛКМ Групп» объявила о завершении сделки по приобретению «Прайм Топ Индастри». В результате сделки, «ЛКМ Групп» становится владельцем 99% активов приобретаемой компании. Напомним: 26 ноября было объявлено о том, что компании намерены объединить бизнес в области производства ЛКМ.



## «Леруа Мерлен» планирует открыть новый гипермаркет в Астрахани

Французский DIY-ритейлер «Леруа Мерлен» планирует построить новый торговый центр в Астрахани. Гипермаркет будет расположен в Советском районе на Аэропортовском шоссе. Сообщается, что площадь магазина составит 17,5 тыс. кв. метров, рядом будут оборудованы парковочные места. Инвестиции в проект

составят порядка 1,5 млрд рублей. Потребители смогут приобрести товары для сада, дома, интерьера, ремонта и строительства. Реализация проекта была запланирована в декабре 2021-го. DIY-ритейлер планирует завершить строительство и ввести в эксплуатацию новый гипермаркет во II квартале 2024 года.

## Компания «Krylon» презентовала цвет 2022 года



Компания «Krylon» представила цвет 2022 года — «Satin Rolling Surf». Выбранный оттенок сочетает в себе зеленый и глубокий синий цвета. Глубокий синий влияет на психическое благополучие, ассоциируется с оптимизмом и надеждой, помогает создать ощущение стабильности и баланса, а заботливый зеленый создает ностальгическое очарование. Сью Ким, менеджер по цветному маркетингу «Krylon», определила «Satin Rolling Surf» в качестве цвета 2022 года, опираясь на мировые тенденции в образе жизни, моде, искусстве, музыке и технологиях. Сью Ким отметила: «Пришло время отдать должное сине-зеленым, ярким, но обнадеживающим оттенкам, которые привносят смелый акцент в домашний интерьер». «Krylon» презентовала цвет года в аэрозольной краске «Krylon Fusion All-In-One».



## «Мир Красок» открыл новый магазин в Твери

27 декабря 2021 года компания «Мир Красок» объявила об открытии «Мастерской цвета Dulux» и «Центр Красок Tikkurila» в торговом комплексе «Тандем» в городе Тверь. Потребителям в первый месяц была доступна акция «Цвет в подарок», в ходе которой воз-



можно бесплатная колеровка лакокрасочных материалов.

## Покрытие «УХРА-1503» производства «НПП Теплохим» прошла сертификацию



17 января 2022 года антикоррозийная краска-грунт

«УХРА-1503» производства «НПП Теплохим» прошла сертификацию в рамках Системы добровольной сертификации Российского речного регистра. В результате, специалисты Московского филиала Российского речного регистра подтвердили защитные свойства «УХРА-1503» при окра-

шивании металлоконструкций на судах и речных объектах. Покрытие соответствует требованиям Правил Российского речного регистра, Правил классификации постройки судов (ПКПС) и Техническому регламенту о безопасности объектов внутреннего водного транспорта.



## В 2021 году экспорт готовых ЛКМ сократился

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ЛКМ ИЗ РФ ПО ИТОГАМ 2021-ГО



В декабре 2021 года с российских заводов на внешние рынки было отгружено на 2% больше всех групп готовых ЛКМ (данные приведены без учета полуфабрикатного

лака и поставок ЛКМ в страны ЕАЭС), чем в аналогичный период 2020-го. По сравнению с ноябрем 2021 года экспорт вырос почти на 18%. Значительный прирост обусловлен эффектом низкой базы сравнения. (Напомним: в ноябре отгрузки за рубеж сократились на четверть относительно показателя октября.) Российские производители отмечают, что в последний месяц года поставки зарубежным клиентам могли быть и выше. Но многие из них в условиях неопределенности с ценами сырья и готовой продукции в начале нынешнего года приняли решение сократить или полностью отказаться от традиционных зимних накопительных программ для своих клиентов (они предусматривают отсрочку платежа до 3—4 месяцев). По итогам 2021 года на внешние рынки

### ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА ЛКМ ИЗ РФ\*

Группа ЛКМ	2021/2020
<i>тыс. тонн</i>	
<b>Всего</b>	93,2%
ЛКМ на конд. смолах	97,1%
ВД ЛКМ	105,2%
растворители	63,4%
шпатлевка	148,5%
ЛКМ на основе эфиров	90,1%
целлюлозы	
ЛКМ на полимеризационных смолах	138,2%
краска порошковая	202,9%
масляные	142,6%

с отечественных заводов было отгружено почти 43 тыс. тонн готовых ЛКМ. Данный показатель на 7% ниже, чем в 2020-м. Максимально на нисходящей динамике сказалось уменьшение объемов экспорта растворителей (прежде всего из-за их нехватки на внутреннем рынке), а также алкидных ЛКМ по причине их значительного удорожания в 2021 году.

## PPG приобретает бизнес порошковых покрытий компании «Arsonsisi»



Компания PPG 7 февраля 2022 года объявила о заключении соглашения о приобретении бизнеса порошковых покрытий итальянского предприятия «Arsonsisi». Ожидается, что сделка будет закрыта в I квартале 2022 года. Финансовые условия контракта не разглашаются. По условиям сделки PPG приобретет высокоавтоматизированный завод «Arsonsisi» по выпуску порошков с возможностью мелкосерийного и крупносерийного производства в Вербании (Италия). В американском концерне отмечают, что приобретение позволит увеличить

объемы продукции на рынке порошковых покрытий в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕМЕА), представив на нем порошковые материалы с металлическим эффектом. Данные материалы представляют один из наиболее быстрорастущих сегментов на рынке порошковых красок. Они используются в покрытиях для автомобилей, бытовой техники и других промышленных товаров общего назначения. Приобретение актива согласуется с целью PPG — чтобы к 2025 году 40% продаж приходилось на продукты, пользующиеся устойчивым спросом. Михаил Шукров, генеральный директор PPG по промышленным покрытиям в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, отметил: «PPG — единственный разработчик комплексных решений,

который может поставлять и обслуживать порошковые и другие технологии покрытий. Мы рады, что приобретение этого бизнеса предоставит нашим заказчикам из стран Европы, Ближнего Востока и Африки расширенные возможности в области порошковых красок, чтобы удовлетворить растущий спрос на эти покрытия». «Мы гордимся тем, что PPG решила инвестировать в рынок порошковых красок и приобрела подразделение порошковых покрытий «Arsonsisi», — сказал Карло Юнгханнс, председатель «Arsonsisi SpA». — Мы уверены, что PPG продолжит нашу традицию и в дальнейшем будет поставлять нашим постоянным заказчикам высококачественные порошковые покрытия, в которых они нуждаются».



## Материалы компании «Приматек» включены в классификатор строительных ресурсов Минстроя России

Департамент ценообразования и ресурсного обеспечения строительства Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации включил мате-

риалы компании «Приматек» (Primarox, Primatan, Primatherm, Primaflor и разбавители) в классификатор строительных ресурсов Минстроя России. «Приматек» с 2022 года ежеквартально

будет обновлять цены данных материалов в Федеральном реестре сметных нормативов (ФЕР-2001), внесенных в классификатор строительных ресурсов Минстроя РФ.

## В структуре импорта ЛКМ максимальная доля приходится на продукцию промышленного назначения

СТРУКТУРА ИМПОРТА ЛКМ ИЗ РФ В 2021 ГОДУ ПО НАЗНАЧЕНИЮ



По итогам 2021 года в РФ из-за рубежа было ввезено поч-

ти 250 тыс. тонн всех групп готовых ЛКМ (данные приведены без учета импорта из стран ЕАЭС). Максимальная доля в поставках приходится на материалы промышленного назначения — 66%. В структуре импорта этой группы материалов преобладают порошковые краски, конвейерные и авторемонтные ЛКМ, продукция для мебельной отрасли и рулонной окраски металла. II место занимают декоративные и ремонтно-строительные материалы — 26,5%. Порядка 7% импорта — это типографские краски. На художественные краски приходится менее 1% совокупного объема ввоза.



## Производственные активы «Волошино» получили нового собственника

В конце января 2022 года производственные активы «Волошино» получили нового собственника. Им стал житель Ростова-на-Дону, который предложил за лот 12,13 млн рублей. Согласно данным Федеральной налоговой службы, победитель аукциона является индивидуальным предпринимателем и занимается розничной торговлей пищевыми продуктами. Результаты торгов были опубликованы 31 января 2022 года в базе «Федресурса». Напомним: Первые торги по продаже активов «Волошино» начались 28 сентября 2021 года. Активы были выставлены по цене 42,71 млн рублей. При повторных торгах цена составила 38,43 млн рублей. По такой же стоимости активы были выставлены на торги 20 декабря 2021-го.

## Структура импорта ЛКМ в РФ по компаниям

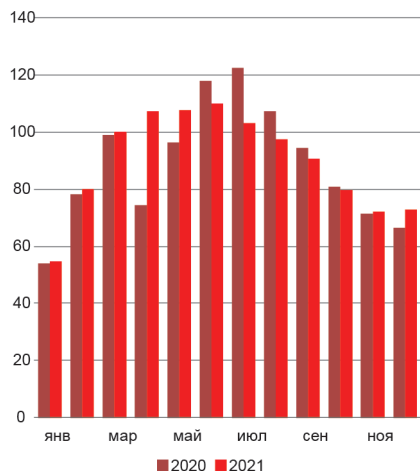
Производитель	2021/ тыс. тонн	Доля в 2021
<b>Всего</b>	<b>106,3%</b>	<b>100%</b>
Akzo Nobel	111,6%	8,8%
PPG	104,1%	6,9%
Tikkurila	103,6%	5,5%
Valspar	96,4%	4,6%
BASF	126,8%	4,1%
Sherwin Williams	106,4%	2,7%
Renner	95,2%	2,1%
Helios	89,3%	2,1%
Teknos	108,3%	2,0%
Terraco	98,5%	1,8%
DAW	122,2%	1,6%
Novol	125,5%	1,5%
Axalta Coating Systems	127,4%	1,5%
Siegwerk	120,0%	1,4%
KCC	127,5%	1,3%

Производитель	2021/ тыс. тонн	Доля в 2021
IBA Kimya	129,5%	1,2%
Sun Chemical	102,4%	1,2%
International Paint	108,0%	1,2%
Flint Group	79,0%	1,1%
Sirca	132,2%	1,1%
Beckers	43,9%	1,0%
IVM Chemicals	115,6%	0,9%
Prospectrum Coatings	109,3%	0,9%
Pulver	152,7%	0,9%
Fenzi	95,9%	0,8%
Metlac	115,3%	0,8%
Mipa	130,52%	0,7%
Knauf	118,13%	0,7%
Henkel	85,2%	0,7%
прочие	107,1%	39,0%

— без учета импорта полуфабрикатного лака и готовых ЛКМ из стран ЕАЭС

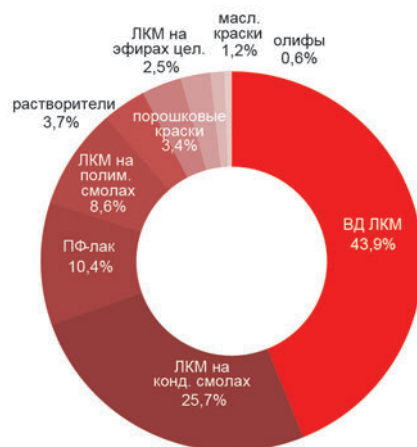
## В 2021 году производство ЛКМ в РФ незначительно выросло

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВЫПУСКА ЛКМ В РФ, тыс. тонн



В декабре 2021 года на российских ЛКЗ было произведено на 1,1% больше всех групп лакокрасочных материалов, чем в ноябре. Показатель декабря 2020-го был превышен на 9,7%. По словам лакокрасочников, такая динамика обусловлена не ростом объемов продаж, а формированием складских запасов накануне

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА ЛКМ ПО ГРУППАМ В 2021 ГОДУ



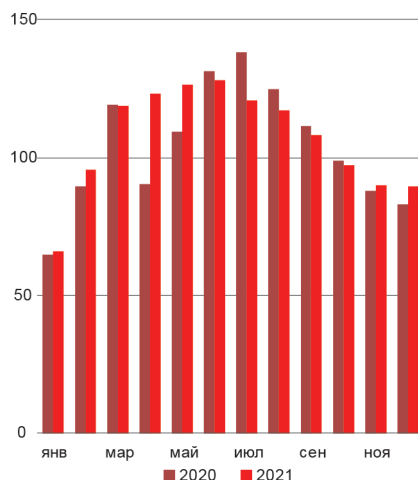
длительных выходных. Во многих компаниях производственные мощности были остановлены в третьей декаде декабря 2021-го на профилактический ремонт. Часть заводов была запущена в середине января 2022-го, а некоторые только в конце месяца. Всего по итогам 2021 года выпуск ЛКМ в России увеличился на

1,2% по сравнению с 2020-м. При этом показателя 2019-го достичь не удалось: снижение составило почти 3%. Динамика изменения производства по группам продукции отличалась значительно. Из массовых групп продукта увеличился выпуск водных материалов и ЛКМ на полимеризационных смолах (прежде всего за счет промышленных ЛКМ). Максимальное сокращение отмечалось в сегменте полуфабрикатных лаков (-10,4%). Лаковары отмечают, что этот рынок уже несколько лет является малопривлекательным с точки зрения маржинальности. В 2021-м ситуация усугубилась из-за значительного роста цен сырьевых компонентов для выпуска ПФ-лаков. Кроме того, ценовая конкуренция с импортным ПФ-060 остается острой. В таких условиях, многие производители приняли решение сократить выпуск классического связующего, а не работать в убыток.

## В 2021 году российский рынок ЛКМ вырос на 2,6%

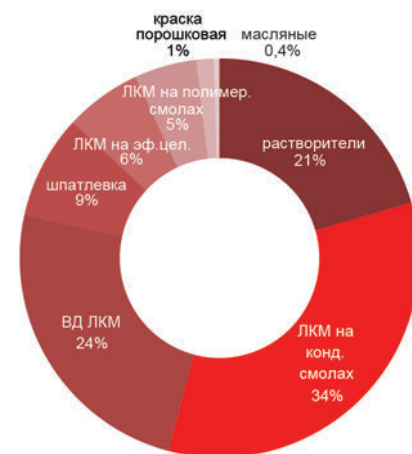
В декабре 2021 года расчетное потребление всех групп ЛКМ в РФ практически достигло показателя ноября. По сравнению с аналогичным периодом 2020-го емкость российского лакокрасочного рынка расширилась почти на 8%. Производители и торговые операторы отмечают, что часть продукции была поставлена на склад для поддержания запасов в период простоя мощностей на время новогодних каникул. С учетом этого, можно говорить о том, что фактический прирост объемов потребления ЛКМ в последний месяц 2021-го был меньше. Всего по итогам 2021 года емкость российского рынка ЛКМ расширилась относительно 2020-го на

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЛКМ В РФ, тыс. тонн



2,6%. Однако достичь показателя «доковидного» 2019 года не

СТРУКТУРА РЫНКА ЛКМ ПО ГРУППАМ В 2021 ГОДУ



удалось — снижение потребления составило 2,7%. Динамика





изменения объемов потребления по группам продукции отличалась. Максимально уменьшилась емкость сегмента ПФ-лаков — на 9%. Причиной этого стал низкий спрос на готовые

алкидные ЛКМ, прежде всего декоративного назначения. Объемы потребления последних также уменьшились, но темпы были значительно ниже (–1,8%). Это стало возможным за счет

более высокой потребительской активности в промышленном сегменте. Емкость рынка ВД ЛКМ расширилась на 2,7%. Основным фактором роста стал эффект низкой базы сравнения.

## Изменение цен ЛКМ в РФ по компаниям

Производитель	Дата	Среднее изменение
АВС Фарбен	июль 2021	6—8% (алкидные ЛКМ) 15—20% (ВД ЛКМ)
	февраль-март 2022*	н.д.
Акзо Нобель Декор	1 декабря 2021	0—11%
ВИТ (Царицынские краски)	июнь 2021**	7—10%**
Дав-Руссланд	4 октября 2021	3,5—5%
	28 февраля 2022*	8—11%
Декарт	1 апреля 2021	14%**
	17 января 2022	2—4%**
Краски КВИЛ	1 октября 2021	7%
	февраль 2022*	12%*
Лакра Синтез	24 декабря 2021	3—5%
ЛКЗ «НОВА»	декабрь 2021	4—6%
ЛКМ «Центр»	март 2022*	н.д.
Мефферт Продакшн	19 июля 2021	0—12%
	14 февраля 2022*	3—9%
Новоколор	февраль 2022*	8—15%*
Предприятие ВГТ	9 августа 2021	7—8%
	11 марта 2022*	13—15%
Престиж	5 июля 2021	до 6% (точно на некоторые позиции)
Радуга ЛКЗ	1 июля 2021	5—7%
	февраль 2022*	9%*
Радуга Малер	15 июня 2021	7—10%
Рогнеда	15 апреля 2021	7—8%
	15 февраля 2022*	6—8%
Сайвер	июнь 2021	10—12%**
	февраль 2022*	15%*
Смоленский ЛКЗ	1 октября 2021	3%
Технолайн ЛКМ	июль 2021	12—15%
	январь 2022	до 35%
Тиккурила	15 сентября 2021	8—15% (в зависимости от ТМ)
Уфимский ЛКЗ	январь 2022	5—15%
Химик (Кубанские краски)	1 августа 2021	10—15% (алкидные ЛКМ) 10% (ВД ЛКМ)
	февраль-март 2022*	н.д.
Эмпилс	14 июня 2021	11%
	1 января 2022	5—10% (около 400 SKU)
Ярославские краски	1 октября 2021	5—8%
	10 января 2022	13%
Эскарро Групп	8 октября 2021	3—12%
Хольцерфарбе	апрель 2021	15%
	февраль 2022*	н.д.

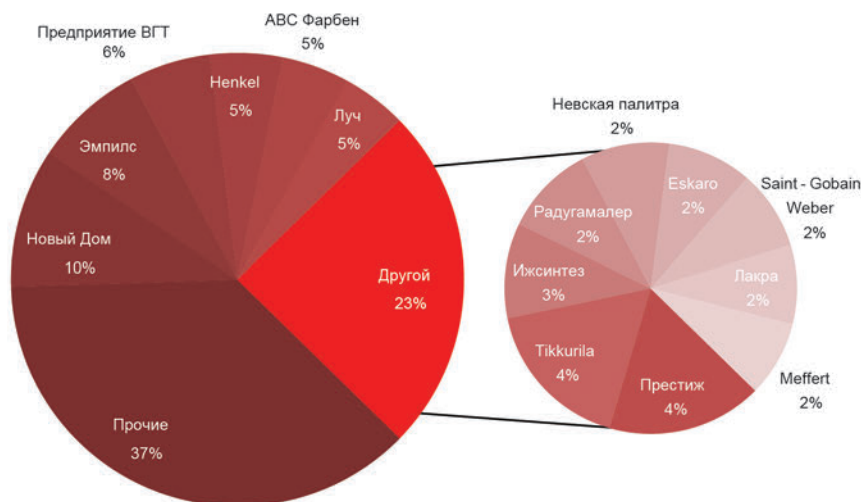
\* — прогноз \*\* — по данным редакции н.д. — нет данных

Данные агентства «Хим-Курьер».

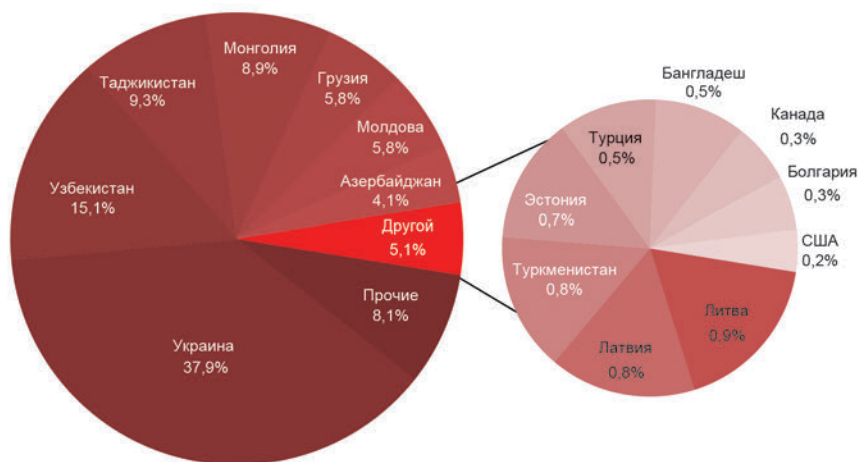


## В 2021 году экспорт ВД ЛКМ увеличился на 14%

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ВД ЛКМ ИЗ РФ ПО ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ЗА 2021 ГОД



СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ВД ЛКМ ИЗ РФ ПО СТРАНАМ ЗА 2021 ГОД



В 2021 году из Российской Федерации на внешние рынки было экспортировано на 14%

больше ВД ЛКМ (без учета поставок в страны ЕАЭС), чем в 2020-м. Необходимо отметить,

## Структура потребления ЛКМ в РФ по компаниям

Предприятие	2021/2020 тыс. тонн	Доля в 2021	Доля в 2020
<b>Всего</b>	<b>102,6%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Tikkurila	105,0%	7,6%	7,4%
Akzo Nobel	114,7%	5,4%	4,9%
Эмпилс	97,6%	5,4%	5,7%
Лакра	105,2%	3,9%	3,8%
Русские Краски	98,7%	3,2%	3,4%
ABC Фарбен	96,8%	2,6%	2,7%
Meffert	116,9%	2,2%	2,0%
Предприятие ВГТ	92,5%	2,2%	2,4%
Декарт	101,1%	2,1%	2,1%
ЯрЛИ	98,3%	2,0%	2,0%
Рогнеда	100,2%	1,9%	2,0%
Эскаро Групп	78,9%	1,9%	2,5%
PPG	100,3%	1,6%	1,6%
Эльф Филлинг	117,4%	1,5%	1,3%
ЛКМ-Групп	120,0%	1,5%	1,3%
Химик (Лабинск)	62,0%	1,4%	2,2%
Радуга	105,3%	1,3%	1,2%
ВИТ (Царицынские краски)	111,4%	1,2%	1,1%
Jotun	140,1%	1,1%	0,8%
Азот (Невинномысск)	92,2%	1,1%	1,2%
BASF	120,8%	1,1%	0,9%
Пигмент	103,8%	1,0%	1,0%
Аллнекс	111,9%	1,0%	0,9%
Экопол	116,1%	0,9%	0,8%
Valspar	96,4%	0,9%	0,9%
Сайвер	68,0%	0,8%	1,3%
Fenzi	83,6%	0,8%	1,0%
Knauf	119,7%	0,8%	0,7%
прочие	104,6%	41,5%	40,7%

что прирост сохранился и относительно 2019-го и составил 8%. Положительная динамика обусловлена востребованностью ВД ЛКМ на зарубежных рынках и стремлением российских производителей расширить географию сбыта своей продукции.

Тройку лидеров-экспортеров ВД ЛКМ по итогам года возглавляют компании «Новый Дом», «Эмпилс» и «Предприятие ВГТ». Максимальное количество поставок акриловых ЛКМ было осуществлено в Украину — 38%, Узбекистан — 15% и Таджикистан — 9% совокупного экспорта.






# ШИНЫ, РЕТИ И КАУЧУКИ

24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА  
РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ,  
ШИН, ТЕХНОЛОГИЙ  
ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА,  
СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ

**26–29**  
**АПРЕЛЯ**  
**2022**

Россия, Москва,  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

 МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ



 РОССИЙСКИЙ  
СОЮЗ  
ХИМИКОВ

[www.rubber-expo.ru](http://www.rubber-expo.ru)



Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- ФГУП «НТЦ «Химвест»

Под патронатом ТПП РФ

 **ЭКСПОЦЕНТР**



12+

Реклама

ШИНЫ, РЕТИ И КАУЧУКИ • TIRES & RUBBER



# НАША ЦЕЛЬ – УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ДЛЯ КРАСОЧНОГО ЗАВТРА

Компания PPG Tikkurila давно удерживает лидирующие позиции среди производителей лакокрасочных материалов в России. Быть лидером — это не только определенный статус, но и большая ответственность. Повышенное внимание к компании требует держать «руку на пульсе» рынка, предлагать инновационные продукты, поддерживать высокое качество материалов и быть в диалоге с потребителем, чтоб четко понимать, что он хочет. Екатерина Балон, директор по маркетингу региона «Россия, Центральная Азия и Китай» компании PPG Tikkurila, рассказала «Хим-Курьеру», как это удается и какие планы они ставят на нынешний год.



**Екатерина Балон,**  
директор по маркетингу региона  
«Россия, Центральная Азия  
и Китай» компании PPG Tikkurila

**— По итогам 2020 года, как первого «пандемийного», большинство игроков ЛКМ-рынка были уверены, что самое сложное осталось позади. Однако 2021-й принес новые испытания. Как вы можете охарактеризовать прошлый год в целом для лакокрасочной отрасли РФ и компании Tikkurila в частности?**

— Безусловно, прошедший год оказался не менее турбулентным. Его можно охарактеризовать высоким уровнем неопределенности, с которой столкнулась отрасль лакокрасочных материалов. Основной проблемой оказалось не столько изменение

потребительского поведения, сколько ситуации, возникшие на мировом рынке. Глобальные проблемы цепочек поставок привели к дефициту ряда сырьевых категорий: тары, контейнеров и сырья (лаки, эпоксида, алкиды и т.д.). Из-за дефицита на рынке стоимость ряда сырьевых категорий выросла от 20% до 45%, параллельно с этим возникли перебои в поставках, логистические сбои и прочие форс-мажорные ситуации.

**— Вы упомянули беспрецедентный рост цен сырьевых компонентов в 2021 году. Как вы справлялись с ситуацией?**

— Подорожание сырья было и остается общеотраслевой проблемой, с которой сталкивается и PPG Tikkurila. Как лидеры рынка мы не идем на компромиссы в качестве продукции и продолжаем поддерживать высокие требования к источникам, производителям и поставщикам сырья. Наши основные усилия сконцентрированы на планировании и поддержке всей производственной цепочки, что гарантирует обеспечение потребностей покупателей в полном объеме.

**— Несмотря на все сложности, бесспорно, были и достижения. Какие из них вы бы хотели отметить?**

— В первую очередь, мы хотим отметить высокий уровень

лояльности наших потребителей, которая обусловлена высоким качеством продукции Tikkurila. Внутренние исследования показывают постоянный рост индекса потребительской лояльности (NPS) — в 2021 году NPS к продукции Tikkurila вырос на 7%.

Все наши усилия направлены на предвосхищение ожиданий потребителя. Мы продолжаем работу над расширением ассортимента, поэтому каждый раз мы с большой гордостью предлагаем уникальные новинки, которые удовлетворяют потребности наших покупателей. В прошлом году таких новинок было две: Tikkurila Harmony Care — краска интерьерной категории, созданная на основе био-компонентов, и Valtti Plus Color — уникальная фасадная лазурь в категории деревозащиты.

**— Пандемия коронавируса не отступает и во многих регионах сохраняются различные ограничения. Поскольку продукция компании представлена на всей территории страны, сказывается ли это на работе предприятия?**

— Предприятия и сотрудники PPG Tikkurila продолжают работать, соблюдая российское законодательство и предписания, связанные с ситуацией вокруг CV-19. У нас жесткие требования для контроля и соблюдения мер безопасности, которые распро-





странены не только на производство, но и на точки продаж. Мы продолжаем открывать «Студии Цвета Tikkurila» в России, а новая дизайнерская «Студия Цвета Tikkurila Pro Design» в Москве будет открыта буквально на днях. Также в 2021 году мы запустили мобильную «Студию Цвета» в Казахстане, благодаря которой покупатели в дистанционном формате могут выбрать любой цвет и опробовать его уже на месте со всеми удобствами, несмотря на ограничения.

**— В период полного локдауна в 2020 году вы начали активно развивать направление онлайн продаж. Как сейчас обстоит ситуация с этим каналом? Можно ли заметить тренд, что с отменой ограничений клиенты начали возвращаться в офлайн?**

— Безусловно, за время пандемии произошла кардинальная смена потребительских привычек, что мы видим по взлету популярности маркетплейсов и прочих онлайн-каналов продаж. Однако, спрос на онлайн-покупки больше характерен для импульсных категорий товаров, к которым нельзя причислить краску. При выборе материалов для окрашивания потребителям все еще важны тактильные ощущения — им хочется вживую оценить цвет, фактуру, проконсультироваться по техническим свойствам и особенностям каждой ЛКМ-категории. Поэтому при развитии онлайн-продаж необходимо учитывать полный спектр омниканальности, который характерен для ЛКМ-продукции — никто не отменял желание посмотреть, потрогать и сделать пробные выкрасы при выборе цвета или краски.

**— Вы упомянули, что люди предпочитают выбирать краску исходя из цвета. Действительно, многие склоняются к тому, что онлайн-площадки не самый эффективный канал продаж для ЛКМ, поскольку выбрать цвет через экран монитора или смартфона проблематично. Вы соглас-**

**ны с этим мнением? Видите ли вы перспективы развития этого канала продаж для отрасли?**

— Мы не можем согласиться с тезисом, что краску невозможно продавать онлайн. Опять же, это вопрос про омниканальность взаимодействия ЛКМ-производителей и потребителей. Ее и стоит учитывать при развитии площадок для онлайн-продаж. Например, на нашем сайте потенциальный покупатель может онлайн выбрать любой стиль и палитру, оценить их варианты и «примерить» цвет на стену в специальном приложении «Tikkurila Color Master», которое мы также запустили в 2021-м. Итоговый выбор можно подтвердить как в магазине, так и путем заказа тестового образца краски на дом.

Тут нужно говорить не об особенностях того или иного канала продаж, а больше о параметрах выбора и оценки краски потребителями. В офлайне также есть специфика выбора цвета: свет в магазине может не соответствовать домашнему освещению, а пробная полоска может не отражать цветопередачу, свойственную большой поверхности. Поэтому, в первую очередь, нужно говорить об инструментах, которые помогут покупателю определить идеальный для него цвет. Например, в фирменных «Студиях Цвета Tikkurila» есть специальные дизайнерские столы, где можно менять освещение исходя из яркости и тепла помещения, благодаря чему можно увидеть, как меняется восприятие цвета в тех или иных условиях. Онлайн-продажи — это просто новые условия, в которых компания должна помочь потребителю выбрать подходящий цвет.

**— Ассортимент Tikkurila представлен как алкидной, так и водорастворимой группой материалов. Отличается ли ситуация на этих рынках? Какие перспективы развития для каждого из них можете отметить?**

— Это актуальный вопрос для нас, поскольку PPG Tikkurila — компания с фундаментальной эко-повесткой, которая находит свое выражение в конкретных действиях. Ответственность и бережное отношение к окружающей среде лежат в основе нашей деятельности. Более 80% ассортимента PPG Tikkurila сделаны на водной основе, а 350 продуктов компании имеют европейскую эко-маркировку высокого стандарта. Мы продолжаем развивать линейку водорастворимых красок и их технические свойства — уже сегодня многие материалы из этих категорий превосходят по долговечности алкидные аналоги. Рынок также демонстрирует интерес к краскам на водной основе — отраслевые продажи алкидных материалов в прошлом году упали более, чем на 5%. Несмотря на актуальность эко-повестки в мире, некоторые виды лакокрасочных материалов остаются актуальными как на водной, так и на органорастворимой основе. Например, атмосферостойкие эмали.

**— Планируете в дальнейшем расширять ассортимент инновационными материалами? Если да, то какими?**

— Наша цель — постоянно совершенствовать собственные продукты, снижать влияние на окружающую среду, развивать как процесс производства, так и эксплуатационные свойства краски для конечного потребителя. Так, новинка 2021 года — инновационная «Tikkurila Harmony Care» — глубоководная интерьерная краска, в которой 30% от общего органического углерода в составе заменено ингредиентами на растительной основе. Краска обладает высочайшими техническими и декоративными характеристиками и награждена четырьмя европейскими экологическими сертификатами.

В 2022 году на российском рынке также появится фасадная

лазурь в категории деревозащиты — «Tikkurila Valtti Plus Color», в которой 73% от общего органического углерода в составе заменено ингредиентами на растительной основе. Ее уникальность в том, что она легко впитывается в древесину, проникая глубже обычной лазури, тем самым обеспечивая более долгосрочную защиту поверхности от ультрафиолета, влаги и прочих атмосферных воздействий. Новая лазурь обладает отличным уровнем паропроницаемости, а также рекомендована для бревен. Это очередной пример того, как компания совершенствует свои технологии, создавая еще более продвинутые и экологичные продукты, сохраняя и усиливая их технические и защитные характеристики.

В ближайшее время мы планируем запустить уникальную новинку в сегменте атмосферостойких эмалей — «Metallista Hammer». Это первая на рынке база под колеровку с молотковым эффектом, с возможностью выбрать подходящий цвет из более 90 доступных, и обеспечить долговечную защиту металла от коррозии до 12 лет.

**— В ноябре прошлого года вы провели ребрендинг линейки материалов «Текс». Какие изменения произошли? Чего вы ожидаете от этого проекта?**

— «Текс» — популярная и широко представленная товарная линейка, благодаря ценовой доступности и актуальности бренда. Этот бренд выбирают как профессионалы, так и обычные потребители, которые находятся в поиске надежных решений, гарантирующих качественные характеристики. Именно на этот запрос мы и опирались при ребрендинге — фокус на современность, четкую навигацию по всему ассортименту и понятная трансляция преимуществ того или иного продукта. Обновление дизайна призвано обеспечить потребителю удобство выбора необходимых продуктов под свой запрос.

**— На сырьевых рынках в начале 2022-го сохраняется ситуация 2021 года: многие сырьевые компоненты продолжают дорожать, отмечается дефицит. По вашим прогнозам, можно ли в этом году ожидать какой-то стабилизации?**

— Сейчас сложный период для прогнозов — на рынке попросту нет данных, на основе которых можно было бы прогнозировать изменения цен. Прошлый и 2020 годы не могут быть базой для анализа из-за кризисов и колебания спроса во всем мире. В целом на рынке остаются все предпосылки к продолжению турбулентности цен.

**— Какой ваш прогноз развития лакокрасочного рынка на сезон 2022 года?**

— Пандемия и последующие ограничения не закончились. Значительная часть населения продолжает работать дистанционно. Благодаря этому спрос на обустройство домов и ридизайн помещений продолжит сохраняться и даже расти — срок износа помещений и их морального устаревания значительно сократился, когда все остаются дома. С другой стороны, покупка лакокрасочных материалов никогда не была импульсной, а в нынешних реалиях потребитель еще тщательнее подходит к решению о покупках и планированию трат.

**— Какие цели на нынешний год поставила перед собой компания?**

— PPG Tikkurila ставит перед собой цель удовлетворения запроса потребителей. Нам важно оставаться в диалоге с потребителем, предлагать продукты премиального качества и уникальные новинки. Мы стремимся развивать сервисы для поддержки клиентов при выборе и использовании материалов. Мы не всемогущи, но все, что находится в зоне нашей ответственности, мы делаем по-фински безупречно.

## САМОЕ ВАЖНОЕ – НЕ ДОПУСКАТЬ ВСЕОБЩЕЙ ГОНКИ СНИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА

Несмотря на все сложности последних двух лет на лакокрасочном рынке, многие производители в период пандемии смогли не только удержать свои позиции на рынке, но и расти. Одной из таких компаний стала «Технолайн-ЛКМ». О ситуации на рынке и планах развития редакция «Хим-Курьера» побеседовала с директором предприятия Ираклием Ломакиным.

**— Последние два года были достаточно сложными для всех игроков лакокрасочного рынка.**

**Как они прошли для вашей компании? Какие достижения можете отметить?**

— 2020-й, несмотря на пандемию, для нашей компании был очень хорошим. Можно



назвать его годом значительного роста — увеличение объемов продаж составило более 35%. Освоили новые рынки — добавки для связующих и готовых ЛКМ, расширили географию поставок готовых ЛКМ. В 2021 году, как и прогнозировалось, на рынке была сложная ситуация: галопирующий рост цен сырья со всеми вытекающими последствиями. Такую волну нетрудно было предсказать, поскольку уже в 2020 году на мировом рынке отмечались аномальный рост цен и дефицит сырья. Мы были готовы к такому развитию событий и предприняли шаги по входу в новые сегменты (добавки для РТИ и ЛКМ), расширению ассортимента лакокрасочных материалов, что позволило нам укрепиться на розничном и индустриальном рынках. Эти действия дали нам возможность не только достичь показателей продаж, но и продемонстрировать прирост в 12%, уже с высокого базиса, созданного в 2020 году.

**— С какими трудностями пришлось столкнуться?**

— Мы столкнулись с теми же трудностями, что и остальные игроки. В мае мы ожидали фиксирования цен базового сырья и упаковки. Но никак не прогнозировали, что перед началом активного сезона продаж темпы роста цен сырья будут настолько значительными.

**— Действительно, 2021 год охарактеризовался беспрецедентным удорожанием сырьевых компонентов и их дефицитом. Как вы справлялись со сложившейся ситуацией?**

— Вопрос наличия сырья стоял очень остро. Способ обеспечить производство необходимыми сырьевыми компонентами был один — максимально перейти на использование альтернативных материалов других поставщиков. Кроме того, мы стали на собственной площадке производить специ-

альные связующие, эмульгаторы, смачиватели, блескообразующие добавки и др. Это позволило нам уменьшить долю импортных составляющих и выпустить продукцию с лучшими потребительскими свойствами.

**— Вы производите различные группы ЛКМ (алкидные, ВД, ПФ-лак). Отличалась ли ситуация в зависимости от сегмента?**

— В сегменте алкидных ЛКМ увеличение стоимости сказалось на объемах продаж. В первой половине года темпы роста достигли 52%. Вторая половина сопровождалась процессами согласования цен с клиентами, и темпы реализации органически значительно замедлились. Продажи ВД ЛКМ, как ни странно, были стабильными, прирост по итогам года составил 30%. В полуфабрикатном направлении максимальным спросом пользовались добавки, связующие и сухие смолы. Традиционная алкидная полуфабрикатная тематика нас не интересует. Рынок в данной нише «сломан» и не подлежит восстановлению.

**— Через какие каналы вы реализуете продукцию? Какие считаете для себя приоритетными?**

— Мы реализуем наши лакокрасочные материалы через все возможные каналы: DIY-сети, дистрибьюторы, прямые продажи. Можно сказать, что для нас приоритетны все направления — как розница, так и промышленное направление.

**— Весной 2021 года вы запустили производство красок в аэрозольных баллонах. Как развивается это направление?**

— Новую линию по выпуску аэрозольных ЛКМ мы запустили в начале марта. Мощность производства пока небольшая — 60 тыс. баллонов в месяц. В целом подготовка к запуску нового продукта на рынок у нас заняла больше времени, чем пуско-наладочные работы.



*Ираклий Ломакин,  
директор компании  
«Технолайн-ЛКМ»*

Мы традиционно стараемся выпускать продукцию, которая по качественным характеристикам отличается от конкурентов. Запуская новую линию, мы придерживались такой же стратегии. Сейчас на линии выпускают три продукта. Сегмент эмалей в аэрозолях сейчас активно растет, и мы видим заинтересованность клиентов в наших продуктах. В ближайшие два месяца мы представим на рынке материалы, которых нет в линейках традиционных ЛКМ в аэрозолях, поскольку не видим смысла повторять существующий ассортимент.

**— В ноябре прошлого года вы озвучили новую стратегию развития компании. Расскажите подробнее о ней, что она включает?**

— Стратегия развития предприятия будет строиться на основах ESG-принципов: ответственное отношение к окружающей среде, социальная ответственность и высокое качество корпоративного управления. Соответствуя новой стратегии, мы планируем выпускать продукцию, которая будет отвечать мировым экологическим нормам. Например, в наших ближайших планах доработать



серию сухих красок с целью улучшения физико-механических свойств. Это позволит отрасли уменьшить «углеродный след», поскольку в сухих красках отсутствуют элементы, которые оказывают негативное влияние на окружающую среду (гликоли, биоциды, тарные консерванты). Еще одним этапом развития предприятия станет производство связующих и готовой продукции без органических растворителей, в основе которых не будет традиционных вредных кислот и спиртов в полиэфирной части лаков и смол. Помимо того, что растворители вредят здоровью, мы — лакокрасочники — стали заложниками биржевых спекулятивных игр. Вред и дороговизна диктуют новые условия развития.

**— Планируемое расширение производственных мощностей и ассортимента с ограниченным содержанием ЛОС — это часть реализации данной стратегии?**

— Да, как я уже сказал, выпуск продукции, которая будет отвечать мировым экологическим нормам, — часть реализации нашей новой стратегии. Работа на рынке, где сотнями тысяч тонн производится и реализуется керосин и его производные, особенно в декоративном сегменте, считаю признаком низкого уровня развития лакокрасочной отрасли. Пора рынку уходить от «токсичности и зависимости». Да, безусловно, в индустриальном сегменте обойтись без растворителей не получится. Здесь надо быть реалистами. Но производителям декоЛКМ надо работать и «потеть» в лабораториях. Расширение мощностей компании позволяет нам в спокойном режиме выпускать продукты прежней линейки и одновременно осуществлять переход на принципиально новый ассортимент.

**— На сырьевых рынках в начале 2022 года сохраняется ситуация прошлого года: многие компоненты продолжают**

**дорожать, есть дефицит. По вашим прогнозам, можно ли в этом году ожидать какой-то стабилизации? Или год будет таким же турбулентным, как и прошлый?**

— К сожалению, стабильности на рынках сырья ожидать не приходится. Продолжит трясти и, наверное, еще несколько лет будут отмечаться «постшоки». Важно перестроиться всем нам, уходить максимально от зависимости от ситуации на мировых сырьевых рынках, а изготавливать продукты, используя более доступные и простые компоненты, если есть такая возможность. Для того, чтобы это получилось, в связке должны работать все структурные подразделения.

**— Какой ваш прогноз развития лакокрасочного рынка на сезон 2022 года?**

— Мы надеемся, что по итогам 2022 года рынок вырастет примерно на 5%. Но производителям важно не снижать качество материалов. Сейчас подавляющее большинство делает не краску, а загадочную суспензию. Это может привести рынок к отторжению от использования лакокрасочных материалов. Еще раз повторюсь: самое важное не допускать всеобщей гонки снижения качества, поскольку для многих продуктов это уже неприемлемо. Таким образом, на декоративном рынке может случиться потеря интереса и доверия к ЛКМ, и включится режим «минимизации» расхода краски. Это приведет к катастрофическому снижению объемов потребления декоративных материалов.

**— Какие планы на нынешний год поставила перед собой компания?**

— Значительный рост доли продаж продукции среднего класса с особыми потребительскими свойствами, увеличение объемов реализации добавок и принципиально новых связующих для ЛКМ.



# ПО ИТОГАМ ГОДА МЫ ОТМЕЧАЕМ У СЕБЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ В ОБЪЕМАХ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ

Последствия пандемии коронавируса, которые начали проявляться еще в конце 2020 года, принесли значительно больше сложностей всем игрокам лакокрасочного рынка, чем период жесткого локдауна. На протяжении всего 2021-го производители ЛКМ находились между молотом и наковальней. С одной стороны, беспрецедентный рост цен сырья вынуждал их увеличивать стоимость готовых ЛКМ. С другой — отсутствие роста реальных доходов населения на фоне удорожания краски привело к снижению потребительской активности. Однако даже в таких сложных условиях многим лакокрасочникам удалось увеличить объемы реализации продукции. Одной из таких компаний стала «АВС Фарбен». О том, благодаря чему предприятие демонстрирует стабильно высокие результаты, и о дальнейших планах развития рассказала директор по маркетингу компании «АВС Фарбен» Екатерина Стрекалина.



Екатерина Стрекалина,  
директор по маркетингу  
компании «АВС Фарбен»

**— 2021 год стал одним из самых сложных за последнее десятилетие. Турбулентность на сырьевых рынках — ключевая характеристика года. Каким был прошедший год для лакокрасочной отрасли в целом и вашей компании в частности?**

— Дефицит на сырьевых рынках сформировался на фоне устойчиво высокой глобальной инфляции, подпиты-

ваемой логистическими сбоями и эффектом отложенного спроса в экономиках, которые восстанавливаются после коронавирусных локдаунов. Однако за прошедший год, несмотря на множество проблем — пандемию, инфляцию, кризис, мы показали стабильность и даже прогресс. По итогам года мы отмечаем у себя положительную динамику в объемах производства и продаж.

**— В 2021 году лакокрасочникам пришлось столкнуться со многими проблемами: дефицит сырья, беспрецедентный рост цен, логистические лаги. Как вы решали эти проблемы? Какие из них оказали максимальное влияние на результаты работы компании?**

— Конечно, последствия пандемии дали о себе знать и в 2021 году. Однако мы практически не пострадали ни в экономическом, ни в каком-либо другом аспекте. Предприятие не останавливало свою работу ни в 2020 году, ни в 2021-м. Работали в штатном режиме, без перебоев. Основу для выпуска алкидных лакокрасочных материалов — лаки — синтезируем сами, поэтому мы смогли обе-

спечить сырьем себя, клиентов и даже увеличили запасы. С поставками остального сырья каких-либо форс-мажорных обстоятельств не возникло. Отгрузки были вовремя.

**— На фоне удорожания сырья лакокрасочники были вынуждены значительно поднимать цены готовых ЛКМ. Как реагировали потребители и сказалось ли это на объемах потребления краски?**

— Несмотря на экономический кризис весной 2021 года, цены наших материалов оставались относительно стабильными. Нам удавалось удерживать ценник на прежних отметках. Однако в феврале 2022-го ситуация изменилась из-за глобальных проблем, резкого скачка цен, дефицита сырья и др. Мы, как и наши клиенты, не рады такому положению вещей. Конечно, никому не нравится платить больше, однако большинство покупателей относятся к удорожанию с пониманием. Такова ситуация не только в стране, но и в мире в целом.

**— В ассортименте компании представлены как промышленные, так и декоративные ВД и**



**алкидные материалы. Отличалась ли ситуация в сегментах? В каком из них вам удалось достичь лучших результатов?**

— Мы продолжаем наращивать объемы продаж как в сегменте декоративных, так и промышленных покрытий. Спрос на декоматериалы возрос в период пандемии, потому что большинство людей находилось дома. Отложенный на неопределенное время вопрос ремонта вновь встал на повестке дня. Многие занялись ремонтом своего жилища: красили стены, наносили декоративную штукатурку, реставрировали мебель. Стало популярно направление DIY (do it yourself) — делать что-либо своими руками. Кроме того, многие выезжали на дачу, а там очень пригодились алкидные материалы. В общем, несмотря на пандемию, лакокрасочные материалы не утратили свои позиции на рынке. Даже, можно сказать, открыли «второе дыхание». В промышленном секторе в начале 2021 года спрос незначительно снизился, потому что в период карантина градостроительство, строительство каких-либо промышленных объектов временно прекратили из-за жесткого локдауна. Однако сейчас строительство возобновилось в прежнем режиме. Поступает достаточное количество предложений о сотрудничестве.

**— Кроме лакокрасочных материалов, компания выпускает ПФ-лак. Как вы оцениваете ситуацию в этом сегменте в целом и для вашей компании в частности?**

— Рост продаж полуфабрикатных лаков мы отмечаем на протяжении 5—6 лет. Наше развитие происходит за счет увеличения территорий поставок лака. В 2021 году заключили много контрактов на поставки с клиентами из стран СНГ, где оценили качество нашего полуфабрикатного лака.

Развитие этого направления является для нас важным, поэтому мы уделяем ему немало внимания. В 2022-м наиболее активные продажи ПФ-лаков, по моему мнению, как и в 2021-м, будут весной и летом. При благоприятных погодных условиях потребление красок будет активнее. Высокий спрос ожидается во время окончания традиционного сезона отпусков, то есть, в июле и августе. Однако сырьевые компоненты для выпуска связующего дорожают, поэтому лаковары вынуждены поднимать цены.

**— В течение года компания активно расширяла ассортимент декоративных ЛКМ. Как воспринимали новинки потребители, все ли продукты оправдали себя?**

— Мы постоянно работаем над усовершенствованием рецептур, расширением ассортимента, проводим много испытаний в научно-исследовательской лаборатории, чтобы создать действительно особенный продукт. 2021 год был очень продуктивным для нас. Мы усовершенствовали и выпустили порядка 55 новинок: в линейке декоративных материалов Tisciana Deluxe и для строительных и ремонтных работ Farbitex Profi. В алкидных материалах появились новые оттенки, пополнилась цветовая гамма. Из новинок прошлого года уже порядка 27 продуктов стали хит-продуктами. Например, наши бестселлеры — антивандальный лак Durata Tisciana Deluxe, краски с добавлением наносеребра противомикробные Farbitex Profi и многие другие.

**— Бытует мнение, что культура потребления ЛКМ в РФ хоть и стала выше, но по-прежнему остается невысокой. Как вы считаете, оправдано ли это? Есть ли вероятность того, что в ближайшие годы на рынке исчезнет продукция сомнительного качества, потому**

**что население перестанет ее использовать?**

— В России большую часть рынка занимает эконом-сегмент. Однако сейчас мы наблюдаем положительную динамику — потребитель начал понимать, что эконом — это не всегда хорошо. По моему мнению, тенденция движется к улучшению, то есть, люди попробовали, поняли, что бюджетный вариант — это на маленький промежуток времени, затем снова ремонт, перекрашивать, переделывать, опять вложения; как в поговорке: «скупой платит дважды». Я считаю, люди стали умнее, грамотнее с точки зрения потребления ЛКМ. Это показывает и рост продаж материала премиум-сегмента.

**— Один из глобальных трендов, в том числе и в лакокрасочной отрасли — экологическая безопасность. Какие проекты вы реализуете в этом направлении?**

— Мы выпускаем значительные объемы водно-дисперсионных ЛКМ, с экологически чистым составом, гипоаллергенные, без запаха, которые используют даже в больницах, детских санаториях и школах. Кроме того, сейчас мы активно сотрудничаем с компанией «Jokey», занимающейся производством упаковок из вторсырья. Половину наших красок, лаков разливают в тару из переработанного пластика.

**— Отмечаете ли вы какие-то изменения в предпочтениях потребителей в последнее время? Оказало ли это влияние на стратегию развития компании, например, на ассортимент?**

— В продолжение предыдущего вопроса следует сказать, что потребление стало более осознанным. Поступает все больше конкретных запросов для решения определенных задач. Например, нужна краска влагостойкая, моющаяся, с возможностью колеровки. Набирает



популярность декоративная штукатурка, особенно с имитацией под камень или с каким-либо специфическим эффектом. В тренде дизайн интерьера в стиле лофт, поэтому штукатурки с эффектом бетона, цемента разлетаются очень быстро. Кроме того, потребитель обращает внимание на состав краски. Желательно, чтобы покрытие было экологически чистым и безвредным. Благодаря таким запросам мы улучшаем и расширяем наш ассортимент. Потребительский спрос — важная часть прогресса в производстве.

**— Планируете ли расширять ассортимент в 2022 году? Для какого сегмента и какими продуктами?**

— Конечно, в январе и феврале 2022 года уже вышли несколько новинок. Еще несколько планируем выпустить в апреле. Наш ассортимент расширяется каждый год, в зависимости от потребностей клиентов и ситуации в промышленной и строительной отраслях. Однозначно можно сказать, что ближайшие обновления ожидаются в торговых марках Ticiana Deluxe и Farbitex Profi.

**— В прошлом году ваша компания начала строительство нового цеха для производства специальных красок. Ввод в эксплуатацию его был запланирован на февраль 2022 года. Расскажите, как продвигается строительство, успеваете ли в запланированные сроки?**

— Да, все успеваем в срок. Строительство идет быстро, учитывая, что прошло всего полгода со дня пожара. Но, как говорится, «что нас не убивает, делает нас сильнее». За этот короткий срок мы смогли не просто построить новый цех, но и сделать его гораздо масштабнее во всех отношениях: площадь в два раза больше по сравнению с прошлым, новейшее современное оборудование, увеличение рабочих мест. Новый цех даст нам возможность увеличить нарастить производ-

ство и, соответственно, вырастут объемы выпускаемой готовой продукции для наших партнеров и потребителей.

**— Какую продукцию планируете выпускать на новых мощностях? Когда можно ожидать первые отгрузки с новой линии?**

— Первые отгрузки ожидаются с 1-го марта. Планируем выпускать высококачественные антикоррозионные индустриальные материалы для обработки и защиты металла.

**— В этом году дефицит на некоторых сырьевых рынках сохраняется, а стоимость сырья продолжает увеличиваться. Каковы ваши прогнозы на 2022 год в целом и лакокрасочный сезон в частности?**

— Делать какой-либо прогноз развития рынка на 2022 год очень сложно. Это касается не только промышленной или строительной отраслей, но и всей экономики в целом. Резкий рост цен, дефицит сырья, сложная эпидемиологическая ситуация в мире не дают нам возможности что-то точно распланировать или определить с точностью до 100%. Но мы уверены, что этот год порадует нас большими объемами и растущими показателями производства.

**— Какие цели и задачи ставит перед собой компания на 2022 год?**

— В планах на нынешний год — увеличить импортозамещение в России и продолжить развивать экспорт в страны ближнего зарубежья и СНГ. В ближайшем будущем мы уверены в позитивной перспективе. По нашим прогнозам, при благоприятном развитии событий к 2030 году объемы импорта ЛКМ снизятся более чем вдвое, а экспорт вырастет в четыре раза. Кроме того, мы не останавливаемся на достигнутых показателях и планируем выпуск новых лакокрасочных материалов в секторе декоративных и индустриальных покрытий.

**ХИМ КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

**Рынки ЛКМ России**  
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**ЦЕНЫ АССОРТИМЕНТ КАНАЛЫ ПРОДАЖ**

**Базовые параметры рынка ЛКМ:**  
- по компаниям  
- по группам

**ВД ЛКМ ЛКМ на КОНДСМОЛАХ ПОРОШКОВЫЕ КРАСКИ**

Россия +7 (499) 346 03 42  
sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

## В 2021 ГОДУ ИГРОКАМ СЫРЬЕВЫХ РЫНКОВ ПРИШЛОСЬ «ПОЖИНАТЬ ПЛОДЫ» ПАНДЕМИИ 2020-ГО

Каждый год как на мировом, так и на российском рынках происходят какие-то непредвиденные события, которые так или иначе оказывают влияние на лакокрасочную отрасль. Так, например, в 2020-м после объявления пандемии по всему миру, остановок производств и закрытия торговых точек практически во всех странах поочередно, участники рынков рассчитывали, что в 2021 году ситуация стабилизируется. Но снова все пошло не по плану: операторы всех рынков сырья для производства продукции ремонтно-строительного назначения столкнулись с отсутствием достаточных объемов, а также логистическими проблемами. Лихорадило все рынки, отличалась только амплитуда колебаний.

### РЫНОК ДИОКСИДА ТИТАНА: ВЫСОКИЙ СПРОС ВО ВСЕМ МИРЕ ПРИВЕЛ К РОСТУ ЦЕН

Уже в январе 2021 года было понятно, что ситуация на рынке белого пигмента будет развиваться динамично. Предпосылки к этому сформировались еще в конце 2020-го, когда игроки рынка уже понимали, что дефицита и удорожания продукта не избежать. Не остались в стороне и логистические проблемы. Ситуация была обусловлена, в первую очередь, высоким спросом на двуокись на мировом рынке: в Европе, Азии и Америке. Учитывая эти факторы, потребительская активность на российском рынке в зимний период была выше, чем в аналогичные периоды прошлых лет. Лакокрасочники и трейдеры стремились сформировать складские запасы пигмента по более или менее приемлемым ценам пока пигмент был в наличии. В первый месяц 2021 года на мощностях основного китайского производителя TiO<sub>2</sub> — «Lomon Billions» — проводили плановый ремонт, поставщик не отгружал сульфатные марки двуокиси. В результате вырос спрос покупателей на продукты других поставщиков. Однако далеко не всем удалось найти достаточные объемы, поскольку европейские производители удовлетворяли, в первую очередь, нужды внутреннего рынка, а единственный российский производитель

«Крымский титан» всю зиму набравал объемы меньше, чем было заказано потребителями. Кроме того в последнюю неделю зимы армянский завод прекратил отгрузки двуокиси на внутренний рынок РФ и выполнял обязательства перед зарубежными клиентами. Таким образом, уже в марте, в период активного старта лакокрасочного сезона, свободные объемы диоксида титана практически отсутствовали, цены были достаточно высокими и продолжали стремительный рост.

Казалось бы, после бури должно быть затишье: запасы к началу сезона преимущественно были сформированы, и вектор развития событий определен. Но здесь сработал другой принцип: беда не приходит одна. Уже привычные проблемы с логистикой, а именно отсутствие контейнеров, усугубились затором судов в Суэцком канале, что сказалось на сроках поставки продукции. А к ограниченным объемам импортного продукта добавилось отсутствие отечественного. Последнее было обусловлено проблемами с поставками основного сырья для выпуска двуокиси — ильменита. В таких условиях участникам российского рынка диоксида титана пришлось работать до конца года. Планирование поставок было затруднено, поскольку невозможно было точно рассчитать, когда придет следующая партия. Однако во II полугодии лакокрасочные

заводы значительно сократили закупки двуокиси, что было обусловлено низким спросом конечных потребителей на готовые ЛКМ. Это в некоторой степени облегчило работу трейдерам. Ажиотажный спрос утих. Многие операторы стали отмечать, что объемов на складах достаточно для удовлетворения существующего спроса. Осенью 2021-го на рынке практически не было свободных партий диоксида титана чешской компании «Přechexa», а законтрактованные отгружались не полностью из-за остановки производственных мощностей на плановый ремонт. Объемы «Крымского титана» отгружались «с колес» большую часть года, поскольку из-за проблем с сырьем завод в Армянске простаивал по итогам 2021 года более трех месяцев и еще три — работал при неполной загрузке.

Поскольку отмечался дефицит двуокиси титана, это сказалось на стоимости сырьевого компонента. Цена TiO<sub>2</sub> на российском рынке росла в течение всего года. По итогам 2021-го удорожание крымского титана в рублях составило 60%, китайского и европейского в долларах — 50% и 25%, соответственно. Максимальный и самый резкий рост котировок пришелся на весну 2021-го, а именно на период активной подготовки к лакокрасочному сезону. Такая динамика обусловлена удорожанием сырья





для выпуска двуокиси и увеличением стоимости доставки.

Подводя итоги ушедшего года, можно с уверенностью сказать, что он был сложным, однако большинство поставщиков пигмента довольны результатами работы и своими отгрузками. Годовые показатели в денежном выражении удалось улучшить всем крупным трейдерам, реализующим белый пигмент. Говорить о том, каким будет новый год для производителей и поставщиков как импортного, так и отечественного диоксида титана достаточно сложно, поскольку в этом году многое будет зависеть от конечных потребителей лакокрасоч-

ной продукции. Поскольку из-за резкого удорожания сырьевых компонентов стоимость всех строительных материалов значительно увеличилась, а доход населения остался на прежнем уровне, многие могут отказаться от запланированных ремонтных работ в пользу других сфер жизни. Уверенно можно сказать только то, что год начался с очередного удорожания как импортного, так и крымского диоксида титана. Именно поэтому операторы российского рынка двуокиси осторожны при формировании планов на 2022 год и активно мониторят ситуацию в потребляющих сегментах и в первую очередь лакокрасочном.

Для того чтобы держать руку на пульсе и быть в курсе событий, происходящих на рынке двуокиси титана, редакция ЛКМ предлагает воспользоваться информацией, публикуемой в издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России». По рынку TiO<sub>2</sub> в издании доступна информация по производству и импорту в целом и по компаниям, а также рыночные цены, ежемесячный обзор ситуации. Помимо еженедельного издания в pdf-формате, все подписчики каждый день получают новостную рассылку на электронную почту и доступ к оперативной информации на сайте

## СОБЫТИЯ И НОВОСТИ | РЫНКА ДИОКСИДА ТИТАНА

### Стремительный рост цены фрахта сказался на стоимости сырья для ЛКМ



В июне 2021 года фрахт снова подорожал. В начале месяца

перевозчики объявили об увеличении стоимости морского

фрахта от 400 до 1000 долларов за контейнер. Средняя цена за 40-футовый контейнер в течение первой недели июня для маршрута из Китая в Северную Европу выросла до 10 550 долларов (8790 евро), а в Южную Европу — до 10 750 долларов (8960 евро). С начала года стоимость фрахта увеличилась более чем на 50%. Такая динамика сказалась на котировках сырья для ЛКМ, которое поставляют из азиатского региона: пигментов, диоксида титана и смол. Напомним: ставки фрахта на контейнерном рынке росли с осени прошлого года. Это обусловлено дисбалансом в цепочках поставок и дефицитом контейнеров, а также заторами в портах.

### «LB Group» планирует построить еще один завод по выпуску TiO<sub>2</sub>

В январе 2022 года совет директоров «LB Group» утвердил новые многомиллиардные инвестиции в химические производственные мощности компании в Китае, в том числе в строительство нового завода по

выпуску диоксида титана. Объем инвестиций под новое производство составил 1 млрд юаней (157,6 млн долларов). Компания планирует возвести две линии на площадке в городе Сянъян (Xianguang) общей годовой мощ-



ностью 200 тыс. тонн пигмента. Начало строительства запланировано на I квартал 2022 года.



## Работа «Крымского титана» восстановлена

В начале сентября 2021 года после двухмесячного простоя армянский филиал «Титановых инвестиций» возобновил выпуск продукции. Как сообщалось ранее, остановка мощностей была обусловлена проблемами с сырьем. По словам директора филиала Эдуарда Курмачева, компании пришлось изменить логистическую схему поставки сырья из-за введенных санкций. Наработка диоксида титана на заводе была восстановлена после получения первой партии ильменита, в середине месяца ожидается следующая поставка. В планах армянского филиала нарастить выпуск двуокиси до 8 тыс. тонн ежемесячно и в 2022-м выйти на показатели около 100 тыс. тонн в год. Достичь таких результатов компания сможет при условии бесперебойных



*technolinelkm.ru*

поставках сырья. Ранее, до простоя, руководители компании планировали увеличить производственные мощности двух цехов до 120 тыс. тонн продукции в год. Однако, в связи с понесенными убытками за два месяца простоя финансирование проекта при-

дется частично сместить на 2022 год. Отгрузки двуокиси начались. Представители компании сообщили, что в первую очередь будут выполнены заказы, которые были сделаны и предоплачены два месяца назад (до начала простоя «Крымского титана»).

## «Ukrainian Chemical Products» продала титановый завод в Крыму компании «Русский титан»



*interfax.com.ua*

«Ukrainian Chemical Products» (в прошлом «Крымский Титан»), входящая в состав Group DF, продала все свои активы на полуострове компании «Русский титан», сообщила 30 декабря пресс-служба Group DF. По условиям соглашения все движимое и недвижимое имущество завода «Крымский титан» переходит в собственность

покупателя. Сделка закрыта, соответствующие изменения внесены органами государственной регистрации Украины в реестры. Сумма сделки не разглашается. По словам директора по корпоративным коммуникациям Group DF Олега Арестархова, с 2016 года группа не контролирует предприятие, а на фоне санкций, под кото-

рые попал завод, его стоимость критически уменьшилась, что значительно осложнило поиск потенциального покупателя актива. Напомним: в октябре 2014 года мощности завода «Крымский Титан», входящего в структуру Group DF, были переданы в аренду московскому предприятию «Титановые инвестиции» (принадлежит Group DF.) Московская компания была зарегистрирована в начале лета 2014-го, после чего в нее были переведены сотрудники «Крымского Титана». На сегодняшний день мощности завода по выпуску двуокиси составляют 95 тыс. тонн в год.

Предприятие «Русский титан» (Петрозаводск, Карелия) было создано в июле 2021 года. Основной вид деятельности — добыча и обогащение титаномагниевого сырья.



## ПРЕИМУЩЕСТВА

- новости производства
- постоянно обновляемая статистика объемов импорта
- оперативная информация об изменении цен
- новости ассортимента
- ситуация на рынках базового сырья для производства ЛКМ

# ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Рынки сырья для ЛКМ России

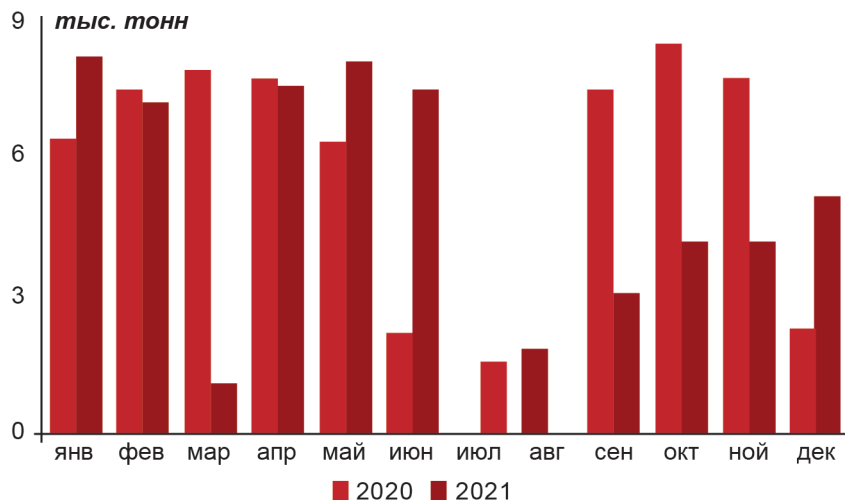
## ГРУППЫ СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

- дисперсии, смолы, лаки по типам
- пигменты белые и цветные
- наполнители
- растворители
- тара разных видов и фасовок
- лесо- и нефтехимия для производства ЛКМ, лаков и смол



## Объемы наработки $TiO_2$ «Крымского титана» уменьшаются второй год подряд

ПРОИЗВОДСТВО ДИОКСИДА ТИТАНА НА «КРЫМСКОМ ТИТАНЕ»



Несмотря на то, что в декабре 2021 года выпуск двуокиси титана «Крымского титана» увеличился по сравнению с показателем аналогичного периода 2020-го. При этом представители компании отмечают, что планировали произвести продукции значительно больше, но проблемы с поставками сырья мешают этому. Всего по итогам 2021 года армянское предприятие произвело на 12% двуокиси титана, чем в 2020-м и на 25% меньше, чем в более стабильном, не ограниченном карантинными мероприятиями 2019-м. Это обусловлено тем, что из-за нехватки сырья в 2021 году «Крымский титан» в общей сложности простаивал более трех месяцев.

## В декабре дефицит чешского $TiO_2$ и пигментов сохраняется



В декабре дефицит чешских пигментов и диоксида титана в РФ сохранялся, несмотря на введение в эксплуатацию мощностей компании «Pecsheza» в конце октября после профилактического ремонта. Причина: взаимный запрет на перевозки между Польшей и Республикой Беларусь на фоне миграционного кризиса. По словам игроков рынка, стоимость альтернативных поставок продукции из Чехии через страны Прибалтики очень высокая, а при отгрузках через Украину транспортные компании не берут на себя ответственность за безопасную и своевременную доставку товара.



## «Тропех» отменила форс-мажор на предприятии в Сталлингборо



В январе 2022 года компания «Тропех» отменила форс-мажор с производства и поставок диоксида титана, выпускаемого на площадке в Сталлингборо (Великобрита-

ния). Форс-мажор был объявлен в середине лета прошлого года из-за перебоев в поставках сырья. Мощность производства двуокиси на данном предприятии составляет 165 тыс. тонн в год. Несмотря на отмену форс-мажора, в компании заявляют, что проблемы при поставках сырья сохранились. Напомним: «Тропех» 12 ноября 2021 года объявила форс-мажор относительно выпуска и отгрузки диоксида титана марки  $TiONA$  8300 с завода в Ботлеке в Нидерландах.



**IV Международная  
специализированная выставка**

**Лак&Краска  
Expo  
UA**



**5-7  
апреля  
2022**



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР**  
Украина, г. Киев,  
Броварской пр-т, 15



**+38 (044) 201-11-56, (58, 65)**



**plast@iec-expo.com.ua**



**www.iec-expo.com.ua**





# НА РЫНКЕ ПФ-ЛАКА ОЖИДАТЬ ИЗМЕНЕНИЙ К ЛУЧШЕМУ НЕ ПРИХОДИТСЯ

Итоги 2021 года для участников рынка полуфабрикатных лаков тяжело назвать удачными: объемы потребления алкидного связующего уменьшились относительно показателя 2020-го на 9%. Причиной этого стало значительное сокращение потребления готовых ЛКМ из-за их высоких цен и отсутствия роста покупательской способности населения.



Полуфабрикатный лак.  
Смолы: полиэфирные,  
эпоксидные, алкидные,  
акриловые

## ХИМ-ЭКСПЕРТ Смолы и ПФ-лак АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

**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
- информация об изменении цен

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 | sales@chem-courier.com

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

ПОЛУЧИТЕ  
БЕСПЛАТНЫЙ  
ПРОБНЫЙ  
ДОСТУП



## РОСТ СЕБЕСТОИМОСТИ СВЯЗУЮЩЕГО СКАЗАЛСЯ НА РАЗВИТИИ РЫНКА

По итогам 2021-го связующее подорожало на 35%, что обусловлено увеличением его себестоимости. С января по декабрь прошлого года из-за роста цен всех сырьевых компонентов себестоимость ПФ-лака увеличилась на 40%. Высокие цены подсолнечного масла и пентаэритрита на мировом рынке сделали экспортную альтернативу более выгодной для производителей этих материалов. Из-за роста цен нефти дорожали растворители, а также фталевый ангидрид. Помимо увеличения стоимости сырьевых компонентов, лаковары отмечали острый дефицит продуктов лесохимии (дистиллята и жирных кислот таллового масла). Причинами этого стали уменьшение объемов наработки ДТМ на мощностях Сегежского ЦБК из-за технических трудностей, а также сокращение выпуска данного продукта на ГК ИЛИМ и увеличение наработки более высокомаржинальных ЖКТМ. В таких условиях у большинства российских производителей алкидного связующего было два варианта: снизить рентабельность, но сохранить объемы выпуска и реализации либо «потерять» в тоннаже, но зарабатывать. Многие лаковары пошли по второму пути. Однако результаты ни первых, ни вторых нельзя назвать удачными.



ми. Исключением стали только те производители, которые специализируются на выпуске модифицированных алкидов. Поскольку этот сегмент более высокомаржинальный и спрос на этом рынке практически не упал. Но таких лаковаров пока в России не так много, как хотелось бы.

## ЛАКОВЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

Сегмент полуфабрикатных лаков нельзя назвать большим, да и игроков здесь не так много, как, например, на декоративном рынке. Несмотря на это, изменения происходят постоянно, и 2021 год не стал исключением. Ценовые «войны» привели к перераспределению клиентской базы. Импорт классического ПФ-060 из стран Таможенного союза по итогам года сократился, поскольку спрос на готовые алкидные ЛКМ был невысоким. Но темпы этого процесса были ниже, чем сокращение выпуска на российских заводах. В результате, доля этого связующего в совокупном потреблении незначительно увеличилась. Максимальные партии импортного классического лака традиционно реализовывались в

двух регионах — ЦФО и ЮФО. Естественно, это сказалось на показателях российских лаковаров. Крупнейший производитель лаков — ростовский «Эмпилс» — снизил объемы наработки ПФ-лака на продажу. Также значительно сократил выпуск товарного лака и лабинский «Химик». Представитель компании отметил, что в течение года спрос на отечественное связующее в ЮФО был невысоким, а с начала осени наработка продукции на продажу была переориентирована под конкретные заказы по предоплате. В результате, предприятие по итогам 2021 года переместилось на III место в рейтинге производителей, уступив тамбовскому «Пигменту». Несмотря на все трудности прошедшего года, следует отметить, что в январе запустила производство компания «Диналак». Напомним: предприятие в конце 2020-го выкупило лаковарку «Техностар Колор Менеджмент». Компания работает с 2011 года и до начала выпуска связующего на новой площадке размещала заказы на изготовление связующего на аутсорсинг. После приобретения мощностей в городе Гаврилов

Ям и окончания модернизации доля заказов, размещаемых на аутсорсинге, должна стать не выше 10%. Возможно, в течение 2022 года компании удастся войти в список крупнейших производителей ПФ-лака.

## ОЖИДАТЬ ЛУЧШЕГО НЕ ПРИХОДИТСЯ

Прогнозы лаковаров на сезон 2022 года пока нельзя назвать оптимистическими: роста потребления продукта, по крайней мере, в первой половине года ожидать не приходится. Причиной остается отсутствие роста благосостояния населения, а также высокие цены готовых ЛКМ. Последние еще в ближайшее время и увеличатся по причине подорожания ПФ-лака из-за роста цен сырьевых компонентов. Согласно мнению производителей связующего, стоимость практически всего сырья весной продолжит увеличиваться, и сдерживать удорожание связующего будет невозможно. Более подробная информация о рынке полуфабрикатного лака представлена в специализированном аналитическом издании «Хим-Эксперт. Смолы и ПФ-лак».

## СОБЫТИЯ И НОВОСТИ | РЫНКА ПФ-ЛАКА

### Фталевый ангидрид в феврале дешеветь не будет

Во второй половине января стоимость фталевого ангидрида (ФА) на российском рынке уменьшилась в ЦФО, что обусловлено наличием более конкурентоспособной по цене импортной альтернативы. По данным игроков, в ЦФО продукт реализуют по 120 000—123 000 рублей за тонну (здесь и далее цена указана с учетом НДС), в ПФО его котировка варьируется

в диапазоне 118 000—120 000 рублей за тонну. В странах Европы контрактная цена ФА в январе установлена на отметке, на 33 евро превышающей зафиксированную в декабре, и варьируется в диапазоне 1122,5—1177,5 евро за тонну FD C.-3. Европа. Потребительская активность остается невысокой. Несмотря на то, что на всех российских заводах,

выпускающих ортоксилол, возобновили производство, стоимость основного сырья для ФА остается высокой. Например, в этом январе цены ортоксилота в СЗФО на 54% выше показателя аналогичного периода 2021 года. На фоне высоких котировок сырья и девальвации рубля в феврале снижения цены фталевого ангидрида не ожидается.

### «Пигмент» запустил новый реактор

Весной 2021 года компания «Пигмент» запустила новый ре-

актор по производству алкидно-уретановых и фенольных лаков.

Предварительно, мощности увеличатся на 30%.



## Объем поставок ПФ-лака в 2021 году по железной дороге достиг отметки 2020-го

По итогам 2021 года импорт ПФ-лака в РФ по железной дороге практически достиг отметки, зафиксированной за 2020-й (-10 тонн). Это стало возможным благодаря более низким ценам импортного связующего, чем отечественного. Помимо этого, после очередного подорожания отечественного полуфабрикатного лака в ноябре 2021-го, потребители стали формировать складские запасы на период межсезонья, в основном закупая связующее, поставляемое из стран ТС, что позволило нарастить отгрузки относительно отметок, зафиксированных в конце 2020-го.

СТРУКТУРА ПОСТАВОК ПФ-ЛАКА ИЗ СТРАН ТС



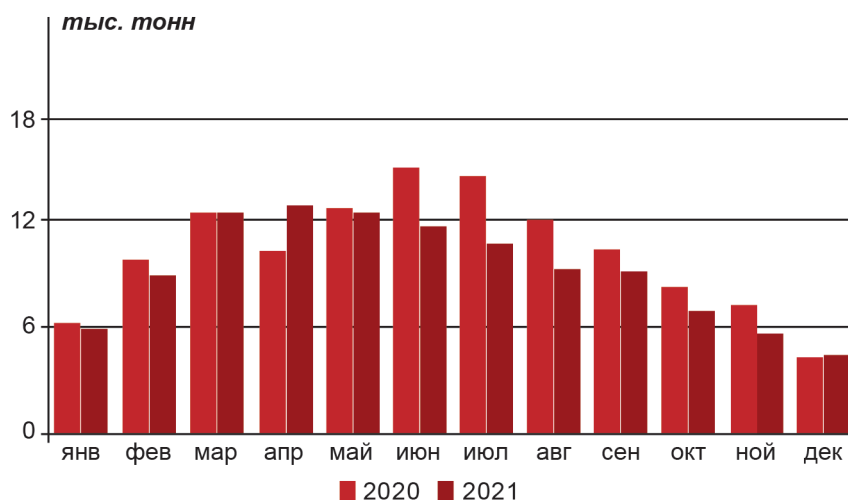
## «Диналак» запустила производство ПФ-лака

В середине января компания «Диналак» запустила производство ПФ-лака на мощностях «Ярославского лака», приобретенных в конце 2019-го. Напомним: компания «Диналак» планировала ввести завод в эксплуатацию еще в сентябре 2020-го, однако запуск переносился из-за ожидания разрешения всех необходимых лицензий и разрешений. Интервью с директором «Диналака» Сергеем Колотиным читайте на сайте chem-courier.com.

## Выпуск ПФ-лака сократился на 10%

По итогам 2021 года объемы производства алкидного связующего в РФ уменьшились на 10% относительно 2020-го. Причиной стало снижение уровня платежеспособности населения по сравнению с предыдущим годом, растущими ценами готовой продукции, а также наличием на рынке России более дешевого импортного ПФ-лака, который давал возможность производителям ЛКМ уменьшить себестоимость краски. Более подробно о российском рынке алкидного связующего читайте в ежемесячном издании «Хим-Эксперт. Смолы и ПФ-лак».

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУФАБРИКАТНЫХ ЛАКОВ В РФ



## В начале 2022 года пентаэритрит подорожал

По информации игроков рынка, в первой половине января 2022 года спрос на пентаэритрит на российском рынке был ниже уровня аналогичного периода 2021-го

из-за сокращения потребления предприятиями лакокрасочной промышленности. В то же время продукция «Метафракс Кемикалс» подорожала в среднем на 3% относительно

прошлого месяца, ее цена варьируется в диапазоне 154 800—163 000 рублей за тонну с учетом НДС. Удорожание обусловлено высокими котировками сырья.

## «АВС Фарбен» планирует увеличить стоимость ПФ-лака

«АВС Фарбен» планирует с 1 февраля увеличить стоимость ПФ-лака не менее,

чем на 3%. По словам представителя компании, это обусловлено ростом цен

подсолнечного масла, пентаэритрита и растворителей.

## НА РЫНКЕ СМОЛ ОЖИДАЕТСЯ ЕЩЕ ОДИН СЛОЖНЫЙ ГОД

По итогам 2021 года производство готовых покрытий, а, следовательно, и потребность в смолах, выросли относительно показателей 2020-го из-за эффекта низкой базы сравнения. Емкость российского рынка полиэфирных смол для ЛКМ расширилась относительно 2020-го на 15%, а эпоксидных — на 21%. Основными драйверами роста стало увеличение наработки порошковых красок, покрытий для рулонного металлопроката в РФ и рост спроса на низкомолекулярное эпоксидное связующее общего назначения. Однако фактическая потребность лакокрасочников в полиэфирном и эпоксидном связующем была меньше. Частично прирост поставок компонентов был обусловлен стремлением игроков российского рынка сформировать складские запасы до очередного подорожания сырья.

### ЛОГИСТИЧЕСКИЕ И СЫРЬЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБУСЛОВИЛИ РАЗВИТИЕ РЫНКА СМОЛ

Рынок смол один из самых импортозависимых сырьевых сегментов для лакокрасочников. Именно на таких рынках остро ощущались логистические лаги, которые не давали покоя никому в прошлом году. Несмотря на то, что контейнерный кризис в Азии во второй половине года стал менее значительным, сроки поставки партий сырья из данного региона составляли 3,5—4 месяца. Из Европы, с момента заказа до фактической отгрузки на территории России, проходило 1,5—2 месяца. Кроме длительных сроков транспортировки, существенно росла цена перевозок, причем всеми видами транспорта, что заставило игроков рынка РФ оперативно принимать решения и ориентироваться в вариантах логистики. Еще одной преградой для осуществления поставок в нормальном режиме был периодический дефицит наливной тары для полиэфирных и эпоксидных смол, поставляемых в жидком агрегатном состоянии. Конечно, это не единственная проблема для рынка смол. Логистические лаги дополнили и проблемы с сырьем. Представители заводов-производителей как полиэфирного, так и эпоксидного связующего констатировали

нехватку некоторых сырьевых компонентов и постоянный рост их цен. Компании, производящие полиэфирные смолы для порошковых красок, отмечали дефицит неопентилгликоля. Из-за роста котировок нефти дорожали изофталевые и терефталевые кислоты. Производители эпоксидного связующего столкнулись с дефицитом бисфенола и эпихлоргидрина. В первой половине года в разных регионах мира из-за очередного возникающих поломок на мощностях крупнейших нефтеперерабатывающих комбинатов усугублялся дефицит данных сырьевых компонентов.

### РАССТАНОВКА СИЛ НА РЫНКЕ МЕНЯЕТСЯ

Ситуация, которая сложилась на рынке смол на фоне недостаточных объемов связующего и его высоких цен, привела к перераспределению клиентской базы. Российские потребители полиэфирного связующего стремились закупать больше материалов, нарабатываемых в Европе, поскольку сроки доставки из этого региона были более короткими, при этом и свободных, незаконтрактанных партий было больше. На рынке эпоксидных смол ситуация была зеркально противоположной — основные потребители европейской продукции были вынуждены переориентироваться на закупки и использование связующего, производимого в

Азии. Еще одним знаковым событием для российского рынка смол в 2021 году стал тот факт, что компания «Allnex» начала активно загружать мощности бельгийского завода и наращивать выпуск полиэфирных смол для ЛКМ. Учитывая, что предприятие поставляет на российский рынок значительные объемы этих материалов из-за рубежа, «Allnex» стала безоговорочным лидером на рынке России в сегменте полиэфирных смол. Следует также отметить изменения, которые произошли на мировом рынке полиэфирного связующего. В середине весны 2021 года завершилась сделка по приобретению бизнеса полимеров и функциональных материалов (RFM) компанией «Covestro» у голландской «Royal DSM». Теперь немецкий концерн стал одним из мировых лидеров-поставщиков этой группы смол, в том числе и в Россию. На рынке эпоксидных смол также была зафиксирована одна крупная сделка. Осенью прошлого года «Hexion» объявил о завершении продажи производственных площадок по выпуску специальных и базовых эпоксидных смол, покрытий и композиционных материалов корпорации «Westlake Chemical». Совершенные сделки, приведут к изменениям в расстановке сил компаний как на мировом рынке полиэфирного и эпоксидного связующего, так и на российском.



## НА РЫНКЕ СМОЛ ОЖИДАЕТСЯ ЕЩЕ ОДИН СЛОЖНЫЙ ГОД

По прогнозам поставщиков как полиэфирных, так и эпоксидных смол, нынешний год будет не менее сложным по всем параметрам, чем прошлый. Значительного роста спроса как на готовую продукцию, так и на сырье для ее производства ожидать не следует. Уже во II квартале в РФ торговые операторы ожидают дефицита связующего, поставляемого из Китая. Это обусловлено ограничением работы химических предприятий на время подготовки и проведения Олимпийских игр. Максимально ситуация скажется на российском рынке эпоксидных смол, поскольку потребле-

ние азиатского связующего здесь больше, чем европейского, в отличие от сегмента полиэфирных смол. При этом на фоне высоких цен нефти, энергоносителей и постепенного удорожания логистики стоимость связующего всех типов продолжит увеличиваться. Учитывая указанные факторы, география поставок эпоксидных смол в нынешнем году может измениться: потребление продукции, отгружаемой из Европы, вырастет. При таком развитии событий вполне возможно, что компания «Olin» вернется на I место в рейтинге поставщиков связующего в РФ. На рынке полиэфирных смол значительных изменений в рейтинге поставщиков не ожидается, однако конкурентная

борьба будет острой: компания «Covestro» планирует вернуть утраченную в прошедшем году долю рынка из-за форс-мажоров с поставками сырья. При этом «Allnex» планирует и дальше наращивать объемы производства жидких полиэфирных смол в России, не сокращая поставки связующего из-за рубежа.

Всегда быть в курсе событий, происходящих на рынке смол, отслеживать структуру рынка и объемные показатели поможет специализированное аналитическое издание «Хим-Эксперт. Смолы и ПФ-лак». Оперативная информация об изменениях на рынках публикуется в еженедельном издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России».

## СОБЫТИЯ И НОВОСТИ | РЫНКА СМОЛ

### PTT Global Chemical Public Company Limited» приобрела «Allnex»

Компания «Allnex» 30 декабря 2021 года объявила о завершении сделки слияния ее с «PTT Global Chemical Public Company Limited» (GC). GC — международная химическая компания, расположенная в Таиланде, которая производит и продает нефтехимическую

продукцию для первичной, промежуточной и последующей переработки для упаковочной, текстильной и автомобильной промышленности. Завершение сделки ожидается в конце 2021 года при условии получения одобрения регулирующих органов.

По словам представителя «Allnex» в России, в ближайшее время на портфеле компании сделка не скажется. Покупка в дальнейшем даст возможность использовать «Allnex» собственные сырьевые компоненты при производстве смол.

## На белгородском «Аллнексе» активно загружают мощности по выпуску полиэфирных смол для ЛКМ



По данным агентства «Хим-Курьер», по итогам I полугодия 2021-го выпуск связующего на белгородском «Аллнексе» составил 7,1 тыс. тонн, то есть почти на треть больше, чем в аналогичный период 2020-го. Прирост производства обусловлен постепенной за-

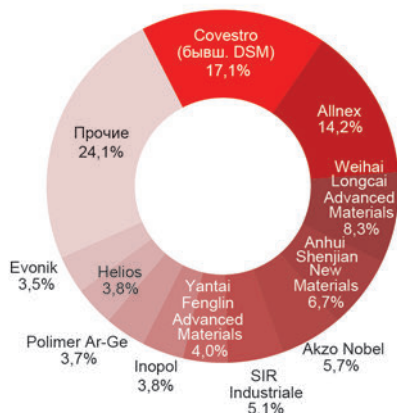
грузкой мощностей по выпуску полиэфирных смол для ЛКМ. С января по июнь наработка этого вида связующего выросла в 8,8 раза и достигла 1,9 тыс. тонн. Следует отметить, что проект по выпуску насыщенных полиэфирных смол в России компания начала внедрять несколько лет назад, но только в 2021 году завершилась постановка продукции на производство. Выпускаемые полиэфирные смолы предназначены прежде всего для производства coil-coatings.

## «Allnex» представила новое сверхпрочное связующее

28 сентября компания «Allnex» представила новое связующее для сверхпрочных покрытий CRYLCOAT 4478-0 с низким содержанием ЛОС. Продукт разработан для создания порошковых архитектурных покрытий, ЛКМ для автомобильной промышленности (в том числе спецтехники) и других. Связующее придает готовым покрытиям высокую стойкость к атмосферным воздействиям, высокий уровень текучести и гладкости, стабильность при хранении. По словам представителя компании, продукт доступен для заказа в РФ.

## В 2021 году импорт полиэфирных смол для ЛКМ вырос на 7%

СТРУКТУРА ИМПОРТА  
ПОЛИЭФИРНЫХ СМОЛ В РФ



По итогам 2021 года импорт полиэфирных смол для ЛКМ в РФ вырос на 7% относительно 2020-го. При этом отгрузки смол

## «Hexion» объявила о намерении разделить на две компании

В «Hexion» 29 сентября 2021 года объявили о намерении разделить на две компании. Ими будут «Hexion Holdings» (в состав которой входят линейки продуктов «Adhesives», «Versatic Acids» и их производные) и «Hexion Coatings and Composites (US) Inc.» (HCC). В состав последней входят покрытия и композиты на основе эпоксидной смолы, ранее выпускавшиеся «Hexion Holdings». Сделка по разделению HCC будет проходить методом распределения 100% ценных бумаг HCC, новой и независимой компании, среди нынешних держателей обыкновенных акций и варрантов «Hexion Holdings». Компания планирует

## Игроки рынка смол ожидают новых прайсов

Российские торговые компании и производители ЛКМ, поставляющие полиэфирные и эпоксидные смолы в РФ для продажи или для выпуска красок и покрытий, в конце января

в твердом агрегатном состоянии увеличились на 11%, а в жидком — всего на 1%. Причиной такого незначительного прироста последних стало снижение спроса на покрытия для рулонного металлопроката во второй половине прошлого года. Производители металлопроката в прошлом году более высокими темпами увеличивали выпуск оцинкованной продукции, поскольку на нее был повышенный спрос во всем мире. Рост импорта полиэфирных смол в твердом агрегатном состоянии стал следствием увеличения наработки порошковых красок в I полугодии 2021-го и дефицита эпоксидного связующего для них, из-за чего производители гибридных эпоксидно-полиэфирных покрытий, где это возможно старались заменить их полиэфирными.

подать заявление о регистрации по форме S-1 в комиссию по ценным бумагам и биржам США для предлагаемого первичного публичного размещения акций на Нью-Йоркской фондовой бирже. Руководство считает, что разделение принесет материальную выгоду отдельным компаниям, а также даст четкую стратегическую и управленческую направленность на конкретные операционные приоритеты, включая анализ макроэкономических тенденций и достижение поставленных задач. Помимо этого, у компаний будет база инвесторов, соответствующая оптимизированному предложению ценности для каждой из них.

ожидают новых прайс-листов от производителей связующего. По прогнозам, полиэфирные и эпоксидные смолы как в жидком, так и твердом агрегатном состоянии подорожают не менее чем

## «ASK Chemicals» объявила о завершении сделки по приобретению бизнеса «SI Group»

«ASK Chemicals» 1 ноября 2021 года объявила о завершении сделки по приобретению бизнеса по производству промышленных смол «SI Group», ее производственных площадок в Рио-Кларо (Бразилия), Ранджангаоне (Индия) и Йоханнесбурге (Южная Африка), а также лицензированной технологии и заключила несколько соглашений о толлинге по всему миру.

## ЛКЗ «Энамеру» внедрит синтез акриловых смол

1 августа 2021 года лакокрасочный завод «Энамеру» объявил о внедрении и запуске синтеза акриловых смол, используемых при производстве своих лакокрасочных материалов. Это позволило локализовать производство до 70% и отказаться от импортных смол и других химических веществ. Для запуска процесса синтеза смол потребовалось установить дополнительные реакторы. На данный момент завод синтезирует около 300 тонн акриловых смол в месяц. На основе сырья собственного производства завод уже выпустил первую партию лаков и эмалей для мебели. Представители компании сообщают, что пока синтезируют акриловые смолы для собственных нужд. Но если сырья будет в излишке, возможна его поставка другим производителям лакокрасочных материалов.

на 0,3—0,4 доллара за кг (азиатские) или 0,28—0,38 евро за кг (европейские). Это обусловлено увеличением затрат на сырьевые компоненты, а также удорожанием энергоносителей и логистики.



# ПАРАДОКС 2021 ГОДА: ИМПОРТНЫЕ ДИСПЕРСИИ ДЕШЕВЛЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ

Несмотря на жесткие ограничительные меры, которые были введены в 2020-м из-за пандемии коронавируса, игроки российского рынка дисперсий отмечали, что для них год был удачным. Касалось это как производителей, так и поставщиков импортного связующего. Учитывая это при планировании деятельности на 2021 год, операторы ожидали, что ситуация на рынке будет не хуже, чем в 2020-м, а по итогам года им удастся увеличить показатели. Но, как говорится, «цыплят по осени считают», и результаты прошлого года это подтвердили. Участников рынка дисперсий ожидало множество «подводных камней» как с наличием и стоимостью сырьевых компонентов, так и с логистикой.

## ЕВРОПА ОПРЕДЕЛИЛА ТЕНДЕНЦИЮ РАЗВИТИЯ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ДИСПЕРСИЙ

Ситуация на российских сырьевых рынках, в том числе и дисперсий, зависит от тенденций мирового и даже в большей степени европейского. Исходя из этого, все участники — как производители, так и трейдеры — следят за развитием ситуации на сырьевых рынках стран Европы и котировками мономеров. Однако никто не мог предположить, что цена отечественного бутилакрилата не просто повторит тенденцию импортного, а «взлетит» так же, как и котировка европейского. Всего за четыре месяца прошлого года удорожание мономера достигло исторического максимума — в 2,5 раза. Поскольку в себестоимости акрилсодержащей дисперсии на бутилакрилат приходится более 40%, цены связующего за этот период выросли вдвое. Парадоксальным стал тот факт, что основные поставщики импортных латексов — крупные европейские заводы-производители, несмотря на дефицит и высокие котировки бутилакрилата, увеличили стоимость своего связующего в разы меньше. Таким образом, они вывели ситуацию на рынке из равновесия, поскольку импортные латексы

стали дешевле российских.

Динамика изменения цен у зарубежных производителей отличалась: одни повышали стоимость раз в квартал, другие — каждый месяц. Некоторые даже чаще. Резкое удорожание всех сырьевых компонентов заставило лакокрасочников искать более дешевое сырье и по возможности изменять рецептуры. В результате, доля импортных дисперсий в совокупном потреблении в России по итогам 2021 года увеличилась примерно на 5%. С одной стороны, нельзя сказать, что прирост значительный, и в тоннаже это не критические цифры. С другой — российские производители более пяти лет в рамках программы по импортозамещению отвоевывали позиции на рынке. И процесс замены отечественного сырья импортным происходит намного низкими темпами, поскольку на сегодняшний день далеко не все российские дисперсии соответствуют по качественным характеристикам импортных. Но для отечественных производителей был и позитивный момент: из-за высокого спроса на региональных рынках и объявленных форс-мажоров на отгрузки импортных дисперсий объемы предложения связующего были ниже, чем спрос производителей готовой продукции. Как дистрибьюторы,

так и производители лакокрасочной продукции констатировали, что заводы-производители урезают заказанные объемы, а официальные представители зарубежных компаний говорили о том, что их отгрузки в РФ квотированы. Российские производители считают, что во многом благодаря этому удалось сохранить объемы выпуска акрилсодержащих дисперсий по итогам прошлого года на отметках 2020-го. Но повторить показатели 2020-го смогли не все, а те компании, которые достигли положительных результатов, констатируют, что это произошло из-за увеличения отгрузок на внешние рынки либо в другие сегменты потребления (не лакокрасочный).

Год был сложным и для производителей винилсодержащих дисперсий. Здесь, повторяя тенденцию европейских мономеров (уксусной кислоты и ее производных), увеличилась стоимость винилацетата. Рост котировок был более поступательным, и российским производителям дисперсий удавалось поднимать цены связующего более низкими темпами. Поскольку доля потребления винилацетатных дисперсий при выпуске лакокрасочной продукции значительно меньше, чем стирол-акриловых, их доля потребления в лакокрасочном сегменте сохраняется.

В целом, несмотря на все ограничения, для зарубежных производителей год оказался более удачным, чем для отечественных. На фоне дороговизны акрилсодержащих дисперсий в России увеличилось потребление бутадиен-стирольных. Отечественные производители отмечали, что некоторые заказчики в прошлом году отказались от их продукции в пользу бутадиен-стирольных латексов.

## 2022 ГОД НЕПРЕДСКАЗУЕМЫЙ

Каким будет 2022 год, сказать сложно, ведь основным маркером развития ситуации остается спрос на готовую продукцию. А предугадать каким он будет практически невозможно. Игроки рынка видят два варианта развития событий. При благоприятном прогнозе объемы потребления дисперсий в 2022-м будут не ниже отметок 2021-го, а кому-то даже удастся превзойти свои пока-

затели. Развитие ситуации по этому сценарию возможно при условии высокого спроса на готовую продукцию, в том числе и на лакокрасочные материалы. При неблагоприятном: закупки связующего лакокрасочниками сократятся. Причины: резкое удорожание лакокрасочных материалов и низкая покупательская способность населения страны.

Как показал прошлый год, опасности можно ожидать с разных сторон. Поэтому для более точного понимания ситуации на российском рынке дисперсий редакция ЛКМ предлагает воспользоваться информацией, публикуемой в издании «Хим-Эксперт. Дисперсии», которое выходит ежемесячно. Кроме того, в издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России» представлена информация о производстве и импорте в целом и по компаниям, рыночные цены, а также ежемесячный обзор ситуации на рынке полимерных дисперсий.

## СОБЫТИЯ И НОВОСТИ | РЫНКА ДИСПЕРСИЙ

### «Акрилан» планирует запустить новый цех в 2023 году

К сезону 2023 года компания «Акрилан» планирует выпустить продукцию на мощностях нового цеха. По информации «Хим-Курьера», на сегодняшний день ведутся активные работы по реализации проекта строительства нового цеха. Здание возведено рядом с существующим производством. Помимо выпуска стандартных продуктов, на новых

мощностях предполагается расширить портфель специальных дисперсий, ведется разработка линейки сополимеров и гомополимеров акриловой кислоты. В 2021 году будет завершена инженерная часть здания и частично технологическая обвязка, а в 2022-м планируется монтаж технологического оборудования и КИП

### «Wacker» снова повысила цены продукции

В начале сентября компания «Wacker» объявила об очередном повышении цен. С 15 сентября 2021 года отпускная стоимость дисперсий Vinparas и редиспергируемых полимерных порошков компании увеличи-

лась для клиентов стран Азии. Повышение составляет минимум 10% и зависит от условий, прописанных в контрактах. Удорожание обусловлено ростом котировок и крайней нехваткой различных видов сырья



**Выставка  
ИНТЕРЛАКОКРАСКА**  
1-4 марта 2022 г.

**ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ  
НАШ СТЕНД FF062**



## ПОЛИМЕРНЫЕ ДИСПЕРСИИ

### ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ДОБАВКИ

для производства  
лакокрасочных  
материалов

- Для интерьерных и фасадных красок
- Для покрытий по дереву и металлу
- Для строительных грунтов
- Для клеев, герметиков, гидроизоляций
- Для покрытий по пластику и стеклу
- Для бетоноконтакта



**СОБСТВЕННЫЕ  
РЕЦЕПТУРЫ  
И ТЕХНОЛОГИИ**

СЛУЖБА ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

**8 800 700 66 83** доб.3

звонок по России бесплатный

**+7 (495) 781 66 83**

Москва, ул. Привольная, 70

zakaz@homa.ru

www.homa.ru





## «Компания Хома» продолжает расширять мощности

29 сентября 2021 года «Компания Хома» открыла дочернее предприятие «Хома Адгезив», которое специализируется на выпуске клеевых материалов. Первой запущена линия по производству полиуретановых систем. Новые продукты находят свое применение в строительной и промышленной индустрии. Как сообщается в пресс-релизе компании, цель нового предприятия «Хома Адгезив»

— создание клеевых материалов, отвечающих стандартам бережливого производства. Значительную часть продукции в компании планируют создавать с использованием собственных наноразмерных дисперсий. Это связующее отвечает новому зеленому стандарту, предполагающему безопасные и благоприятные условия для здоровья людей и окружающей среды. Начало работы производства на



полную мощность запланировано на зиму 2022 года.

## «Synthos» расширит производство водных дисперсий



В начале октября компания «Synthos» сообщила о новом проекте — расширении мощностей по выпуску акриловых и стирол-акриловых дисперсий. В пресс-релизе компании

указано, что инвестиции запланированы не только в строительство новой производственной линии, но и в складские помещения. Это позволит увеличить объемы производства в среднем на 17 тыс. тонн в год. По предварительной информации строительство завершится в 2023 году

Новые производственные мощности позволят расширить портфель акриловых и стирол-

акриловых дисперсий для производства водно-дисперсионных и акриловых красок, акриловых клеев PSA на водной основе, покрытий и пропиток для дерева. В компании отмечают, что это позволит им обеспечить растущую потребность сегмента водных дисперсий и клеев, а также расширить присутствие этой группы связующего на территории Западной, Центральной и Восточной Европы.

## В декабре цена винилацетатных дисперсий выросла

По данным «Хим-Курьера», в декабре стоимость винилацетатных дисперсий в России увеличилась, как и прогнозировали участники рынка. Удорожание составило в среднем от 5% до 10%. Причина: резкое увеличение стоимости основного мономера для производства этого типа связующего — винилацетата.

Напомним: в ноябре котировка сырьевого компонента выросла на 8%. Отметим, что в декабре винилацетат продолжает дорожать. По информации, полученной от игроков рынка, стоимость продукта на заводах, расположенных в Ставропольском крае, варьируется в диапазоне 180 000—183 000 рублей за тонну (здесь и да-

лее с учетом НДС), что на 5% (+9000 рублей) выше средних показателей ноября. Удорожание обусловлено высокими ценами сырья и экспортной альтернативой. Учитывая такую динамику котировки российского мономера, вполне вероятно, что в январе стоимость российских винилсодержащих дисперсий снова увеличится.

## Группа «Сван» представила новые дисперсии для ЛКМ

Группа компаний «Сван» активно работает над расширением ассортимента акриловых эмульсий для лакокрасочных материалов. Осенью 2021 года компания представила линейку новых эмульсий — Рузин-1701 и Рузин-1702. Это универсальные стирол-акриловые латексы, которые могут использоваться

как в рецептурах общестроительных красок, в том числе и атмосферостойких, так и в красках и эмалях специального назначения. Рузин-1701 и Рузин-1702 отличаются малым размером частиц, низким показателем водопоглощения, высокой твердостью свободных пленок, а также отсутствием по-

матования свободных пленок в воде. По словам представителя компании, физико-химические характеристики новых эмульсий, обеспечение их стабильности на большом объеме выпуска позволят компании конкурировать с известными европейскими производителями эмульсий акрилового ряда.



## ПРОИЗВОДСТВО ВОДНЫХ ДИСПЕРСИЙ ПОЛИМЕРОВ

**Лакокрасочные материалы**



**Клеевые материалы**



**Нетканые материалы**



**Бумажная отрасль**



**Акрилан – от самого простого к самому сложному**



**Выберите на сайте продукт с нужными вам свойствами**

### Контакты:

**Отдел продаж**

Казаков Пётр  
Тел.: +7 (495) 287-36-26 доб. 119  
Моб.: +7-910-775-55-32  
kazakov@akrikan.com

**Отдел снабжения**

Макаров Роман  
Тел.: +7 (4922) 47-01-81  
makarov@akrikan.com

**Отдел технической поддержки**

Смолов Василий  
Тел.: +7(905) 149-41-11  
smolov@akrikan.com



**Подробности на сайте компании: [www.dispersions.ru](http://www.dispersions.ru)**



## «Synthopol» расширяет ассортимент дисперсий

В ноябре 2021 года компания «Synthopol» (Германия) представила новую водную самосшивающуюся стирол-акриловую дисперсию — Liocryl XAS 7759. Новый продукт представляет собой средне-твердую, быстро-

сохнущую эмульсию, с которой можно работать через час после нанесения. Liocryl XAS 7759 не содержит внешних эмульгаторов, подходит для создания пигментированных и непигментированных покрытий. При

производстве этой дисперсии используется специальный адгезионный мономер, который обеспечивает хорошую адгезию к широкому спектру поверхностей, таких как металл, стекло, пластик и дерево.

## Компания «Covestro» представила новое связующее

Компания «Covestro» 11 ноября представила новую акриловую дисперсию на 37%-й биологической основе Discovery SP-8310. Связующее предназначено для фасадных покрытий, обеспечивает высокий уровень стойкости ЛКМ к ультрафиолетовому излучению и воздействию воды, хорошую проницаемость для водяного пара и гибкость, а также низкий уровень поглощения грязи.

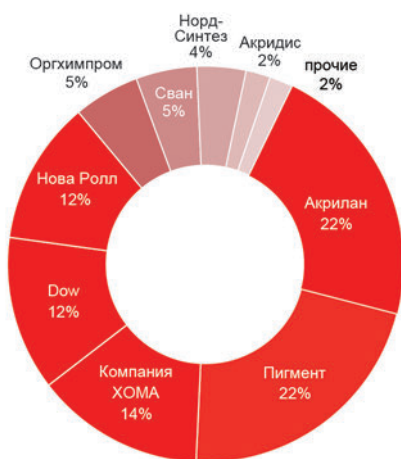
«Я рад представить Discovery SP-8310 — решение для экстерьера нового поколения. Удовлетворяя потребности рынка как в долговечности покрытий на открытом воздухе, так и в высоком содержании биологических материалов, это связующее позволит нашим заказчикам разрабатывать ориентированные на будущее продукты с низким уровнем воздействия на окружающую



среду.», — отметил менеджер по маркетингу в области архитектуры Гержан ван Лаар.

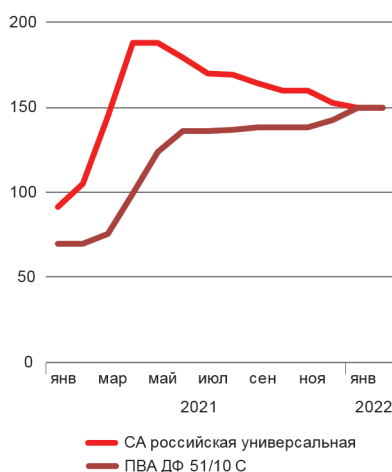
## По итогам 2021 года выпуск СА-дисперсий в РФ не изменился

СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА СА-ДИСПЕРСИЙ ПО КОМПАНИЯМ



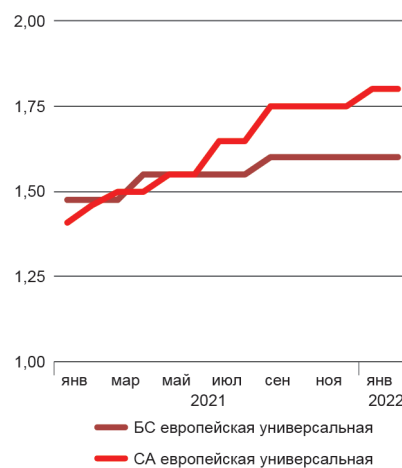
По данным «Хим-Курьера», выпуск акрилсодержащих дисперсий в России по итогам 2021 года сохранился на отметках 2020-го. Такая динамика обусловлена сокращением потребления отечественных латексов для всех отраслей применения, в том числе и лакокрасочной, из-за дороговизны

ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ДИСПЕРСИЙ В РФ, рублей за кг с учетом НДС, ЕХW ЦФО, партия 20 т



продукта. Напомним: в течение практически всего 2021 года стоимость импортного связующего была на порядок ниже отечественного. Структура производства СА-дисперсий по компаниям не изменилась, ТОП-5 производителей занимают те же позиции, что и по итогам 2020-го. Однако изменились

ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН ИМПОРТНЫХ ДИСПЕРСИЙ В РФ, евро за кг с учетом НДС, DDP ЦФО, партия 20 т



доли, занимаемые продукцией компаний. Так, например, доля «Компании Хома» сократилась на 1%, а «Акрилана» и «Пигмента» — увеличилась на 1% и 2%, соответственно. Более подробно о российском рынке дисперсий читайте в ежемесячном издании «Хим-Эксперт. Дисперсии»

# БАЛАНС СПРОСА И ОБЪЕМОВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – НАДЕЖДА УЧАСТНИКОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПИГМЕНТОВ

Важную роль при выборе краски конечными потребителями играет цвет готовой продукции. Несмотря на то, что в современном мире существует возможность для каждого клиента заколеровать краску в соответствии с индивидуальными предпочтениями, значительная доля продаж приходится на уже заколерованные ЛКМ. Да и колер-пасты, как правило, выпускают все крупные лакокрасочные заводы. Поэтому выбор цветных пигментов, а также соответствие их свойств и полученных оттенков заявленным — важный этап производственного процесса для лакокрасочников.

## СЛОЖНОСТИ С ПОСТАВКАМИ ИМПОРТНЫХ ПИГМЕНТОВ В РФ СОХРАНИЛИСЬ ВСЬ ГОД

Ситуация на рынке цветных пигментов в 2021 году развивалась примерно по такому же сценарию, как и в сегменте двуокиси: рост цен, логистические лаги, ограниченные объемы отгрузок. Вот только дефицит на рынке зеленых фталоцианиновых пигментов начал формироваться еще летом 2020-го, когда из-за массовых заболеваний коронавирусом в Индии некоторым предприятиям пришлось либо значительно ограничить выпуск, либо вовсе закрыть производства. Усугубил эту ситуацию территориальный конфликт между Китаем и Индией, в ходе которого последняя ограничила импорт из КНР. Таким образом, в 2021 год участники российского рынка пигментов вошли уже в условиях острого дефицита зеленого фталоцианинового пигмента.

В целом, как и на многих сырьевых рынках, основными проблемами трейдеров, реализующих пигменты, в прошедшем году стали обеспечение покупателей заказанными объемами и сроки доставки. Производители материалов в Азии, Европе и Америке продавали продукцию в Россию

**ХИМ КУРЬЕР**  
www.chem-courier.com

**ПРИСЫЛАЙТЕ ВАШЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**  
+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04  
sales@chem-courier.com  
www.chem-courier.com

**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АНАЛИТИК РЫНКА!  
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ  
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"**

**РЫНОК  
ХИМИЧЕСКОЙ  
ИНДУСТРИИ**

**НАШИ КЛИЕНТЫ:**  
СИБУР  
ЛУКОЙЛ  
БЕЛНЕФТЕХИМ  
РОСНЕФТЬ  
САЙНСКОИМПЛАСТ  
ЕОШХИМ  
ИЗМАРАЖАНСХИМТЕХНИК  
ИЗМАРАЖАНСХИМТЕХНИК  
ИЗМАРАЖАНСХИМТЕХНИК

**ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ:**  
ИССЛЕДОВАНИЮ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕТАНОЛА И ЕГО ПРОИЗВОДНЫХ С ПРОГНОЗОМ РАЗВИТИЯ ДО 2032 ГОДА  
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНДЕНСАЦИОННЫХ СМОЛ (ПОЛИЭФИРНЫХ НАСЫЩЕННЫХ И НЕНАСЫЩЕННЫХ, ЭПОКСИДНЫХ И АКРИЛОВЫХ) И ПРОГНОЗ ЕГО РАЗВИТИЯ ДО 2025 ГОДА  
ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПОЛИОЛОВ В РОССИИ, УКРАИНЕ, КАЗАХСТАНЕ И УЗБЕКИСТАНЕ И ПРОГНОЗ ИХ РАЗВИТИЯ ДО 2030 ГОДА  
ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИЗОБУТАНА В РОССИИ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДО 2030 ГОДА



по остаточному принципу, значительно уменьшая объемы заказов российских трейдеров. При этом из-за контейнерного коллапса поставки материалов в РФ перестали носить системный характер, превратив прогноз сроков доставки в «гадание на кофейной гуще». В целом период поставки продукции из Азии мог достигать четырех месяцев с момента заказа и оплаты товара. Данная ситуация добавила трейдерам сложностей как в формировании отпускных цен (ставки фрахта менялись практически каждый месяц), так и в подписании спецификаций с потребителями. Кроме того, во II полугодии более напряженной стала ситуация с наличием чешского пигмента. Сначала компания-производитель пигментов «Pecsheza» в конце августа остановила свои мощности на плановый ремонт. Но после их запуска в начале ноября покупатели железокисного материала столкнулись с проблемами доставки продуктов из Европы из-за проблем на границе Литвы и Беларуси, так сроки поставки пигмента сместили до конца 2021 года. В результате, в последние месяцы года чешского пигмента на рынке практически не было, на складах трейдеров оставались «крохи».

### **РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ БЫЛИ В ЛУЧШЕМ ПОЛОЖЕНИИ**

Несмотря на то, что российский рынок пигментов достаточно импортозависим, не следует забывать и об отечественных производителях. На сегодняшний день в РФ существует три производителя пигментов, занявших основные доли в своих рыночных нишах: «Пигмент» (КРАТА), выпускающий органические пигменты, «Ярославский пигмент», специализирующийся на же-

лезокисных материалах, и «Кронакрил» — производитель фосфата цинка. Ранее железокисные пигменты отгружал и «Крымский титан», однако в 2021 году компания отказалась от производства данного продукта, ссылаясь на проблемы с сырьем, и ограничилась выпуском железного купороса. Ситуация, сложившаяся на мировом рынке, сыграла на руку отечественным производителям. По словам представителей компаний, по итогам прошедшего года им удалось значительно нарастить поставки на внутренний рынок, в первую очередь из-за нехватки и высокой стоимости импортных аналогов. Конечно, качество и свойства отечественных и импортных пигментов не всегда сопоставимы, однако лакокрасочникам приходилось оперативно реагировать и, в случае отсутствия какого-то продукта, заменять его более дешевыми либо доступными аналогами. Так, например, зеленый фталоцианиновый пигмент, которого критически не хватало на российском рынке, заменяли комплексом из синего и желтого.

### **ПИК УДОРОЖАНИЯ ПИГМЕНТОВ ОТМЕЧАЛСЯ ВЕСНОЙ**

Из-за того, что все сырьевые рынки мира находились в прошлом году «в одной лодке», резко увеличение себестоимости, в первую очередь, и рост отпускной цены продукта в целом не обошел стороной и рынок пигментов. Отметим, что по итогам 2021 года на мировом рынке прирост котировок сырьевых компонентов для их производства составил: цинк — 37%, цинковые белила — 74%, медь — 27%, железосодержащий лом — 25—30%, аммиак — в шесть раз, серная кислота в два раза и фосфорная кислота — 70%.

Кроме того, из-за роста цены полипропилена (+55%) значительно увеличилась стоимость упаковки ну и, конечно же, затраты на транспортировку. Безусловно, производителям не оставалось ничего другого, кроме как пересматривать прайсы несколько раз в год. Как и на рынке белого пигмента, пик удорожания цветных пришелся на весну 2021 года. Несмотря на значительное удорожание как импортных, так и отечественных позиций, для российских производителей лакокрасочных материалов более приемлемыми по цене были вторые.

### **ОПТИМИСТИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ ПОКА НЕТ**

Игроки рынка пигментов осторожны в своих прогнозах на наступивший 2022 год и практически не дают оптимистических сценариев развития ситуации, поскольку увеличение стоимости сырьевых компонентов и логистические проблемы сохраняются, что подпитывается еще и пандемией. При этом некоторые операторы прогнозируют, что темпы роста потребления в крупнейших экономиках мира снизятся, и удорожание будет менее значительным. Однако ситуация с логистикой, сроками поставок и, как следствие, наличием продукции на складах трейдеров в I полугодии сохранится, и совсем не факт, что изменится до конца 2022 года.

Поскольку ситуация в сегменте пигментов не менее динамичная, чем на рынке диоксида титана, всем участникам первого следует следить за развитием событий. Для оперативного получения последних новостей редакция ЛКМ ИА «Хим-Курьер» предлагает воспользоваться информацией, которая публикуется в издании «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России».

## «DIC Corporation» завершила сделку по приобретению «BASF Colors & Effects»

Корпорация DIC 30 июня сообщила о завершении сделки по приобретению подразделения пигментов «BASF Colors & Effects». Благодаря этому удастся объединить технологии, продукты и производственные активы. Покупка расширяет ассортиментный портфель «Sun Chemical» (дочерняя компания «DIC Corporation») – производитель пигментов для электронных дисплеев, косметики, покрытий, красок, пластмасс и специаль-

ных применений. Помимо этого, сделка позволит «Sun Chemical» повысить конкурентоспособность на мировом рынке и в Европе, в частности. Таким образом, «DIC Corporation» увеличит продажи примерно до 8 млрд евро до 2025 года. Цена сделки составила 1,15 млрд евро.

Напомним: 29 августа 2019 года BASF и DIC объявили о подписании соглашения по продаже бизнеса пигментов. Компании планировали завершить сдел-

ку в IV квартале 2020 года. По информации агентства «Хим-Курьер», изначально антимонопольная комиссия не хотела давать разрешение на сделку, поскольку та могла привести к снижению конкуренции на рынке. По этой причине «DIC Corporation» обязалась продать завод по производству пигментов, управляемый дочерней компанией «Sun Chemical», расположенный в Южной Каролине (США).

## «Пигмент» (Тамбов) не будет повышать цены пигментов до конца января 2022 года

Компания «Пигмент» (Тамбов) не планировала увеличивать стоимость выпускаемых пигментов в январе 2022-го.

При этом, на фоне сохранения негативных тенденций на мировом рынке сырья и энергетики, в компании приняли

решение в следующем году не фиксировать цены более чем на месяц, снижая, таким образом, финансовые риски.

## «Ярославский пигмент» объявил о повышении цен с 1 марта 2022 года



По информации «Хим-Курьера», 1 марта 2022 года компания «Ярославский пигмент» поднимает цены всего выпускаемого ассортимента пигментов на 12–13%. Причины: значительный рост цен сырья (аммиака) уже в нынешнем году, а также удорожание упаковки.

## Тамбовский «Пигмент» планирует нарастить мощности по выпуску голубых фталоцианиновых пигментов

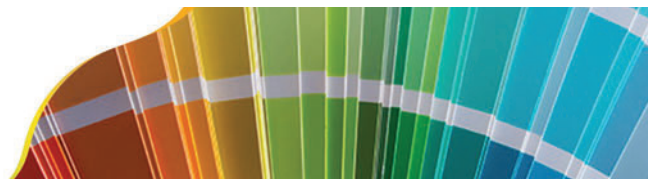
В рамках стратегических целей предприятия на период 2020–2025 год компания «Пигмент» (Тамбов) приступила к реализации проекта увеличения мощностей по выпуску голубых фталоцианиновых пигментов. По предварительной информации предприятия, новое про-

изводство должны запустить в IV квартале 2022 года. На сегодняшний день мощности компании по выпуску голубых фталоцианиновых пигментов составляют 1 тыс. тонн в год. Вышеуказанный проект позволит увеличить объемы производства материала в 1,5 раза.



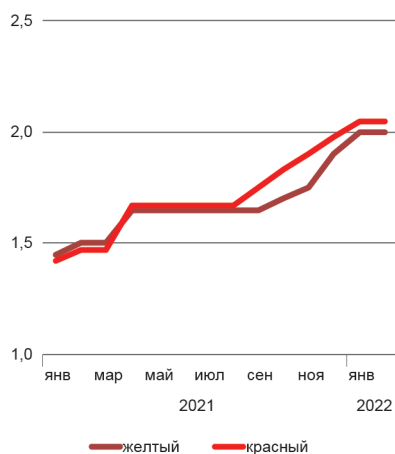


## В январе 2022-го «Chromaflo Technologies» подняла цены пигментных паст для российских потребителей

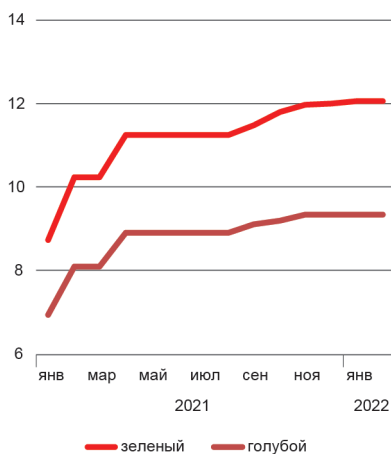


В январе 2022 года в России компания «Chromaflo Technologies» подняла цены всего ассортимента пигментных паст на 10—15% в зависимости от условий сотрудничества с потребителями. Причина: рост производственных затрат на фоне энергетического и логистического кризисов в мире.

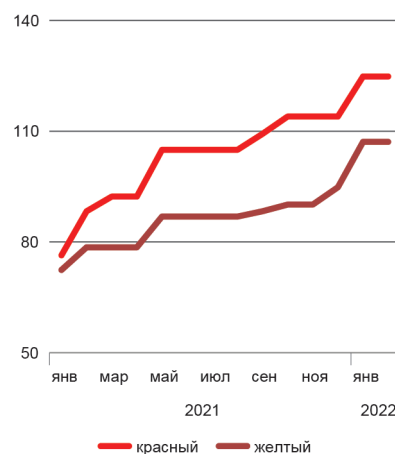
ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН КИТАЙСКИХ ПИГМЕНТОВ Ж/О, доллар за кг с НДС, EXW ЦФО, партия 0,5—1 т



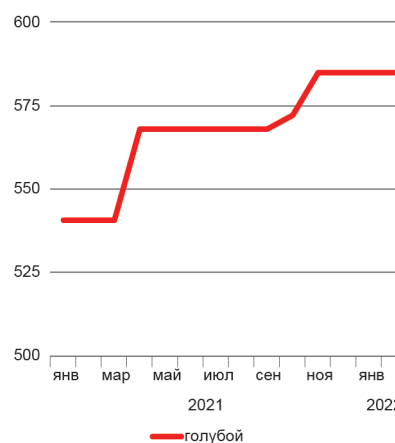
ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН ИНДИЙСКИХ ФТАЛОЦИ-Х ПИГМЕНТОВ, долл за кг с НДС, EXW ЦФО, партия 0,5—1 т



ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН РОССИЙСКИХ ПИГМЕНТОВ Ж/О, рубль за кг с НДС, EXW ЦФО, партия 0,5—1 т



ДИНАМИКА РЫНОЧНЫХ ЦЕН РОССИЙСКИХ ПИГМЕНТОВ ФТАЛО-ЦИАНИНОВЫХ, руб за кг с НДС, EXW ЦФО, партия 0,5—1 т



## «Sun Chemical» в середине февраля поднимет цены пигментов

Компания «Sun Chemical» 14 февраля 2022 года подняла цены пигментов, красителей и препаратов для всех отраслей промышленности во всех регионах мира. Причины увеличения стоимости — подорожание сырья и транспортный кризис. Процент удорожания в компании не уточняют, заказчики «Sun Chemical»

будут уведомлены об изменении цен отдельно. Дистрибуторы продуктов американской компании в России пока не получали новых прайсов, однако отмечают, что увеличение стоимости было ожидаемым. При этом игроки не прогнозируют высоких наценок (более 10%), что обусловлено низким спросом в начале нынеш-

него года, а также наличием конкурентных аналогов. Напомним: в России основная доля продаж пигментов «Sun Chemical» приходится на сегменты выпуска автотранспорта и печатных красок. Также «Sun Chemical» 1 февраля увеличила стоимость готовой лакокрасочной продукции для всех, без исключения, потребителей.

## «Eckart» объявила о повышении цен 1 января 2022 года

Немецкая компания «Eckart» (производитель металлических пигментов в виде порошка, пасты и гранул, а также металлических концентратов, дисперсий

и печатных красок; перламутровых пигментов) объявила о повышении цен всей продукции 1 января 2022 года. Причина: продолжающийся рост затрат на

сырье, логистику, энергетику и упаковку. Насколько значительно увеличится стоимость выпускаемой продукции, «Eckart» сообщит позже.

# РЫНОК ТАРЫ УДИВИЛ СВОЕЙ НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТЬЮ

Рынок тары для лакокрасочной продукции традиционно был наименее волатильным на протяжении многих лет. Но события 2021 года изменили этот тренд, и лакокрасочники столкнулись как со значительным удорожанием упаковки, так и с острым дефицитом в определенные периоды времени.

## ПЛАСТИКОВАЯ ТАРА СТАЛА «ЗОЛОТОЙ»

В 2021 году потребители пластиковой тары не сталкивались с дефицитом упаковки, однако их ожидало неоднократное удорожание продукта. Из-за резкого роста цен сырья — полипропилена — производителям тары в первой половине года приходилось прайсы. Первой «ласточкой», ознаменовавшей увеличение стоимости полипропилена еще осенью 2020-го, стал новый этап подорожания углеводородного сырья на 25—35%. Стремительный рост потребления всех продуктов в мире после карантинных ограничений в 2020 году, привел к логистическому кризису и к новой волне подорожания сырья. Беспрецедентный рост цен газа, нефти и фрахта сохранялся на протяжении всего прошедшего года. На фоне указанных выше факторов стоимость пропилен по итогам 2021 года увеличилась в среднем на 70%. Следует отметить, что максимальное подорожание продукта в России зафиксировано в апреле. Производители пластиковой тары достаточно оперативно реагировали на изменения котировок сырья, поэтому цены упаковки в прошлом году выросли на 10% в I-м и во II-м кварталах. В III квартале наступило недолгое «затишье»: стоимость пластиковой тары не менялась, несмотря на снижение цен полипропилена. Это было обусловлено относительно невысоким спросом на тару из-за сокращения потребления готовых ЛКМ в летний период. Последнее удорожание тары пришлось на IV

квартал на фоне очередного увеличения стоимости полипропилена и составило 3—5%. Таким образом, за 2021 год цены пластиковой упаковки в РФ выросли на 20—25%.

## ДЕФИЦИТ БЕЛОЙ ЖЕСТИ ПРИВЕЛ К НЕХВАТКЕ ЖЕСТЕТАРЫ В РФ

Для потребителей жестяной тары значительное удорожание упаковки стало не единственной проблемой 2021 года. Специфика производства жестетары в России заключается в том, что сырье для ее производства — белая жесь — выпускается в ограниченном объеме только на одном предприятии страны — Магнитогорском металлургическом комбинате. А импорт необходимого материала в Россию был и остается жестко квотированным из-за высокого спроса на него в странах-поставщиках. Рост цен жести на внешних рынках в 2021 году заставлял отечественного производителя продавать продукт за рубеж, оставляя для внутреннего рынка минимальные объемы. Удорожание стали на мировом рынке началось еще в IV квартале 2020-го. А к 1 января 2021-го ее стоимость увеличилась практически в два раза. С учетом временного лага и особенностей потребления в РФ с 1 января прошлого года цены жестяной тары выросли на 5%, а из холоднокатаной стали — на 40%. И так продолжалось на протяжении года. В целом за 2021-й цена жестетары выросла в 2,5 раза. А дефицит, сформировавшийся в первые месяцы прошлого года, нивелировался только к середине осени.

Жестяную тару также ввозили в РФ из-за рубежа. Однако объемы поставок были недостаточными, а цены упаковки росли раз в квартал. При этом котировки западной тары были не ниже, чем у российских производителей. Многие отечественные потребители жести возлагали большие надежды на Миорский металлургический завод в Беларуси. Но, к их сожалению, качество жести и холоднокатаной стали предприятия не соответствует требуемым характеристикам. На данный момент российские производители особо не рассчитывают на жесь белорусского поставщика и будут использовать, как и прежде, отечественную.

## ПОЗИТИВНЫЕ МОМЕНТЫ ТОЖЕ БЫЛИ

Несмотря на то, что 2021 год был сложным как для производителей тары, так и для потребителей, рост цен — не единственное, чем он запомнился. Российские производители идут в ногу со временем и активно работают над своим ассортиментом. Так, например, следуя трендам экологичности, «СИБУР ПолиЛаб», ОЗ и «Jokey» изготовили тару с применением переработанных полигонных пластиковых отходов (post-consumer recycled, PCR-сырье). Петербургский производитель пластиковой тары «Континентал Пласт» (ИКП) выпустил новые продукты (пластиковый прямоугольный флакон объемом 1 л и ведро объемом 18 л.). Закрывает тройку самых значимых событий года лидер лакокрасочного рынка — «Tikkurila»

(концерн PPG). В середине декабря 2021 года компания объявила о начале использования упаковки, содержащей до 25% переработанного пластикового сырья, для линейки красок TIKKURILA™ Euro.

Практика показывает, что кризис — это не только убытки и негативные результаты, но и прекрасная возможность для производителей выделиться. Поэтому тарщики не опускают руки и строят оптимистичные

планы на 2022 год. Однако, большинство участников уверены, что в I полугодии 2022 года ситуация с сырьем как на рынке пластиковой, так и жестетары не изменится. С 1-го января ограничительные меры при экспорте жести сняты, и это дает возможность ММК повторить историю 2021 года. Однако есть мнение, что в нынешнем году потребление стали уменьшится, поэтому такого значительного роста цен жесте-

тары не ожидается. При этом в I полугодии возможен дефицит металлической упаковки, если «магнитка» снова переориентируется на экспорт. Чтобы быть в курсе событий, происходящих на рынке упаковки и сырья для нее, предлагаем воспользоваться еженедельным изданием «Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ России», где представлена оперативная информация об изменениях на рынках, а также стоимости тары.

## СОБЫТИЯ И НОВОСТИ | РЫНКА ТАРЫ

### «Tikkurila» объявила о начале использования упаковки из переработанного пластика

В компания «Tikkurila» (концерн PPG) 15 декабря объявила о начале использования упаковки, содержащей до 25% переработанного пластикового сырья, для линейки красок TIKKURILA™ Euro. Производство тары осуществляется российской компанией «Мир Упаковки» из компаунда Vivelen, который разработал и представил на рынке СИБУР в рамках реализации стратегии устойчивого развития. Материал содержит до 50% переработанного полипропилена или полиэтилена, при этом сохраняется качество, близкое к первичным полимерам. На новой упаковке появится экологическая маркировка, информирующая о наличии в ее составе переработанных материалов.

«Линейка цилиндрических и шейкерных ведер с вставляемой IML этикеткой на основе PCR-материала является экологичным, надежным и привлекательным предложением для потребителей, заботящихся об окружающей среде и в то же

время, ценящих высокое качество», — комментирует Андрей Калинин, директор по развитию компании «Мир Упаковки».

Екатерина Балон, директор по маркетингу «Tikkurila» региона Россия, Центральная Азия и Китай также прокомментировала нововведение: «На сегодняшний день более 350 продуктов PPG

«Tikkurila» имеют экологическую маркировку на наших ключевых рынках — это наивысший показатель среди компаний на рынке ЛКМ. Внедрение упаковки, изготовленной с применением переработанного сырья для линейки Euro, — еще один важный шаг для повышения устойчивости бизнеса».



### Белгородский завод металлоизделий увеличил стоимость жестяной тары в январе 2022 года

В январе 2022-го Белгородский завод металлоизделий по-

высил цены жестяной тары для ЛКМ на 5—10% в зависимости

от условий работы с потребителями.



## НЗИВ расширит производство полимерной тары

«Новосибирский завод искусственного волокна» (НЗИВ) расширит мощности по производству полимерной тары. С этой целью компания планирует закупить новое оборудование, в том числе роботизированную систему для выпуска тары с вплавляемой этикеткой. Это позволит расширить номенклатуру выпускаемой тары, упаковки

для продуктов питания и лакокрасочной промышленности (красок, покрытий, шпатлевок). Профинансирует проект Фонд развития промышленности (ФРП). Общий бюджет проекта составляет 75,2 млн рублей. После запуска производства выработка подразделения полимерной тары увеличится предположительно до 163 млн рублей

в год. Сроки запуска производства пока не сообщаются.

«Большая часть производителей этой продукции находится в европейской части России, что дает заводу шанс удовлетворить спрос на тару сибирских предприятий соответствующего профиля», — говорится в сообщении пресс-службы ФРП.

## Меткомбинаты снизили цены холоднокатаного листа, но промтара не подешевеет

Череповецкий МК (актив «Северстали») и Новолипецкий МК для трейдеров снизили цены холоднокатаного листа, который будет наработан в январе, на 4—7% относительно отметок декабря. По словам производителей тары, сообще-

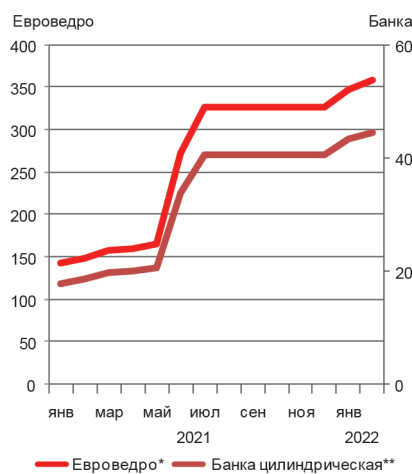
ний об уменьшении стоимости сырья от торговых операторов пока не поступало. При этом они отмечают, что вероятность снижения цен готовой металлической тары в январе и феврале даже после поставки подешевевшего х/к листа

невысокая. Причина: продолжающееся удорожание белой жести и увеличение других производственных расходов. Напомним: холоднокатаный лист используется для выпуска промышленной тары (бочек и барабанов).

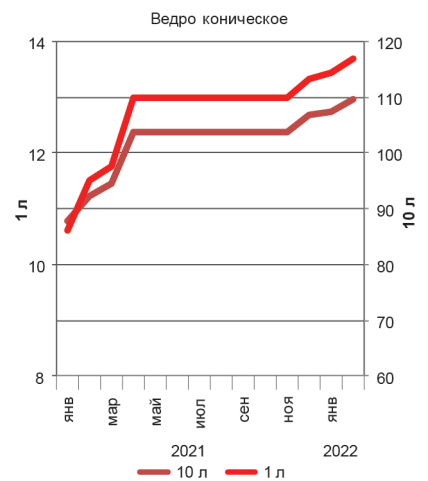
## «Завод Металлотара» в марте планирует поднять цены выпускаемой продукции

Компания «Завод Металлотара» (производитель жестяной тары) приняла решение поднять цены выпускаемой продукции на 10—15% в марте нынешнего года. Причина — удорожание сырья. Напомним: с начала 2022 года белая жесьть, выпускаемая на мощностях Магнитогорского металлургического комбината, подорожала на 5% (предыдущее удорожание +5% фиксировалось в декабре 2021-го). При этом на сегодняшний день стоимость продукции «Завод Металлотара» сохранилась на отметках последнего месяца 2021-го.

ДИНАМИКА СРЕДНИХ РЫНОЧНЫХ ЦЕН МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ ТАРЫ, рублей за шт. с НДС



ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН ПЛАСТИКОВОЙ ТАРЫ В РФ, рублей за штуку с НДС



## Компания «Опакофарб» повысила стоимость жестяной тары в январе 2022-го

В январе 2022 года компания «Опакофарб» увеличила

стоимость жестяной тары для ЛКМ в среднем на 5% в зави-

симости от условий работы с потребителями.

## В январе 2022-го ММК повысил цены белой жести

В январе 2022-го Магнитогорский металлургический комбинат увеличил стоимость

белой жести на 5—10%, в зависимости от условий работы с покупателем.

Напомним: в декабре компания уже повышала стоимость материала на 5%.

## ООО «РИФ-МИКРОМРАМОР»: В 2021 ГОДУ МЫ ДОСТИГЛИ ВСЕХ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Наполнители играют немаловажную роль в производстве продуктов многих отраслей промышленности, в том числе и лакокрасочной. Отечественные компании пока не в состоянии удовлетворить полностью нужды российских потребителей в этих продуктах, однако активно работают над данным вопросом. Лидером рынка наполнителей России является ООО «РИФ-Микрорамор». О достижениях компании в прошлом году, проблемах, с которыми пришлось столкнуться, и перспективах российского рынка микрораморных наполнителей «Хим-Курьеру» рассказала руководитель отделения продаж, маркетинга и логистики ООО «РИФ-Микрорамор» Наталья Суренская.



**Наталья Суренская,**  
руководитель отделения продаж,  
маркетинга и логистики  
ООО «РИФ-Микрорамор»

**— 2021 год был сложным для производителей многих отраслей. Каким он был для вашей компании? Довольны ли результатами работы?**

— Для нашей компании 2021 год был очень креативным. С одной стороны, мы достигли всех поставленных целей, в том числе выполнили план продаж с высоким приростом. По итогам 2021 года мы реализовали 582,5 тыс. тонн микрорамора различных фракций, крошек и щебня. С другой стороны, было много разных вопросов, которые нужно было оперативно решать. Это дало нам колос-

сальный стимул идти вперед, в ногу со временем. Хочется отметить, что, несмотря на все сложности, с которыми пришлось столкнуться в прошлом году рынку и нашей компании в частности, наши сотрудники прошли много различных тренингов. Это подчеркивает тот факт, что руководство ценит своих работников и заботится об их квалификации. Такая политика, безусловно, сыграла свою роль для удержания нашей компанией лидирующей позиции на российском рынке микрораморных наполнителей.

**— Какие тенденции характерны для рынка наполнителей в прошедшем году? Усилилась ли конкуренция между отечественными и турецкими производителями?**

— В прошлом году мы столкнулись с невероятно быстрым ростом цен сопутствующих товаров для нашего продукта. Во-первых, ежемесячно увеличивалась стоимость упаковки. Во-вторых, это резко подорожавшая в начале года от 30% стеариновая кислота, которая используется при обработке микрорамора. Все это сказалось на росте отпускных цен наполнителей для наших покупателей. Удорожание микрораморных наполнителей составило в

среднем 5—7%. Подчеркну, что это обусловлено исключительно удорожанием сопутствующих продуктов, поскольку мы стремимся сохранять партнерские отношения с клиентами. Конечно, конкуренция на рынке присутствует, но мы, как правило, с импортом практически не конкурируем. В прошлом году спрос на микрораморный наполнитель был высоким, впрочем, как всегда. Поэтому для нас главной задачей было обеспечение наших покупателей продукцией в нужный срок и в необходимом объеме!

**— Ваша компания выпускает микрокальцит для различного применения. Продукты для какого сегмента наиболее востребованы на российском рынке? Какую долю в потреблении занимает лакокрасочный сегмент?**

— Наша продукция востребована более чем в десяти потребляющих сегментах: производство сухих строительных смесей, лакокрасочных материалов, ПВХ-изделий, бытовой химии, буровых растворов, бумаги, пищевой и фармацевтической промышленности и пр. Но максимально востребован микрорамор среди переработчиков ПВХ (производителей оконного профиля, кабель-каналов) и, безусловно, лакокрас-



сочников. На сегодняшний день на долю последних приходится 30% общих продаж компании.

**— Учитывая сложившуюся ситуацию на сырьевых рынках, отмечаете ли вы какие-то изменения в потреблении со стороны лакокрасочников? Сократились ли закупки? Увеличился ли спрос на более дешевые позиции и т.п.?**

— Несмотря на сложившуюся ситуацию на сырьевых рынках, изменений в потреблении мы не отмечаем. Наш продукт, наверное, один из немногих, стоимость которого в прошлом году практически не изменилась. Возможно, поэтому мы не видим никакого существенного увеличения спроса на дешевые позиции. И в целом объемы потребления, в том числе в лакокрасочном сегменте, не снизились.

**— В прошлом году ваша компания дополнила ассортимент новыми позициями. Есть ли среди них продукты для лакокрасочников? Расскажите о них более подробно.**

— В прошлом году нашим достижением стал запуск нового завода в Челябинской об-

ласти (г. Магнитогорск, пос. Джабык) по изготовлению ультратонкого наполнителя из молотого мрамора ультратонкого помола (с размером частиц менее 1 мкм). Продукция, произведенная на новых мощностях — это наполнители марок РМ тд60, РМ тд60Т, РМ тд50, РМ тд50Т, которые уже пользуются спросом производителей оконного профиля, герметиков, бумажной промышленности. РМ тд60 и РМ тд50 мы предложили и производителям лакокрасочных материалов. Применение данных продуктов придает большую укрывистость краскам, а также позволяет уменьшить издержки, частично заменяя в рецептуре диоксид титана. На рынке ЛКМ эту идею подхватили. Есть успешные результаты. Несколько компаний ввели в рецептуру этот продукт и уже год успешно используют.

**— Компания ООО «РИФ-Микрорамор» активно работает над укреплением своих позиций на рынке. Какие планы по расширению мощностей производства в этом году?**

— Наша компания не стоит на месте и постоянно развивается. В этом году в планах по расширению мощностей для выпуска как продуктов для ССС, линолеума, так и для ЛКМ и производителей компаундов. Надеемся, что в июне мы запустим дополнительные линии.

**— Какие задачи ставит компания на 2022 год?**

— Задач в этом году много. В том числе выход на новые рынки и выпуск новых продуктов. В прошлом году мы запустили новый проект для лакокрасочного сегмента — поставка не только нашего продукта — микрорамора, но и специальной химии российского производства (дисперолы, биоциды, пеногасители). Поэтому одной из задач в этом году будет дальнейшее развитие этого проекта для ЛКМ.

**— Какие перспективы у российского рынка наполнителей в целом? Чего ожидать производителям ЛКМ?**

— В 2022 году мы ожидаем дефицита продукта. И для лакокрасочников год будет непростым в части закупок.

## К НАЧАЛУ НОВОГО ЛАКОКРАСОЧНОГО СЕЗОНА МЫ ПОДОШЛИ ВО ВСЕОРУЖИИ

2021 год был напряженным для экономики страны и мира в целом. Резкий рост котировок большинства сырьевых компонентов, применяемых в различных сегментах потребления, в том числе и лакокрасочном, — основная, но не единственная проблема, с которой пришлось столкнуться как производителям, так и потребителям продукции. Важную роль в развитии ситуации на рынках сыграли ограничения поставок сырья, объявленные зарубежными производителями, и логистические проблемы. Однако всем известно, что кризис — это не только проблемы, но и возможности для роста. О проблемах и достижениях компании «Афая» в 2021 году, а также планах на 2022-й рассказал руководитель отдела маркетинга Никита Тимофеев.

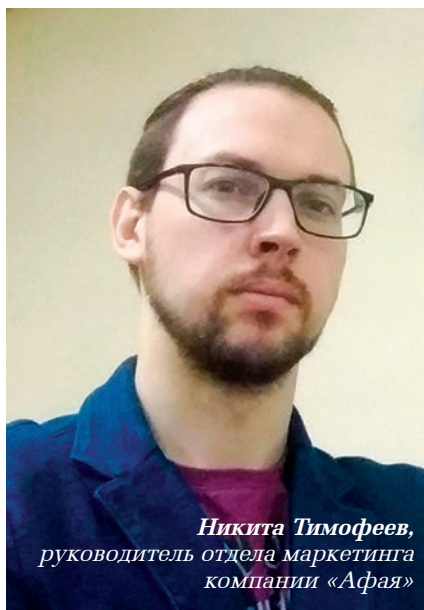
**— В 2021 году как производителям, так и трейдерам сырья пришлось столкнуться с рядом проблем: дефициты, остановки заводов, логистические трудности. В результате не все смогли достичь**

**желаемых результатов. Расскажите, каким прошлый год был для компании «Афая»? Каких результатов удалось достичь?**

— Действительно, прошлый год выдался крайне непр-

остым по перечисленным выше причинам. Нашей компании пришлось адаптироваться под новую реальность и вносить значительные изменения в свою деятельность. В конечном счете, нам удалось найти





**Никита Тимофеев,**  
руководитель отдела маркетинга  
компании «Афая»

определенный баланс между спросом и нашими складскими запасами. Кроме того, мы научились прогнозировать сроки поставок с учетом постоянно меняющихся условий. Все это сказалось на наших экономических показателях — по результатам 2021 года объемы продаж «Афая» значительно выросли.

**— Ваша компания реализует и европейское, и азиатское сырье. Каково их соотношение в ассортиментном портфеле и общем объеме продаж? В 2021 году из-за нехватки судов, контейнеров и скопления морского транспорта в Суэцком канале значительно увеличились сроки поставки сырья из Азии. Сказалась ли как-то эта ситуация на работе компании? Либо вам удалось избежать перебоев в поставках?**

— Сейчас соотношение азиатского и европейского сырья в нашем ассортиментном портфеле составляет примерно 50/50. Однако в последнее время отмечаем тенденцию смещения спроса в сторону сырья, ввезенного из стран Востока. Главным образом это обусловлено тем, что в последние годы у нас появился целый ряд продуктов произ-

водства стран Азии, которые мы активно продвигаем на российском рынке. Думаю, что в дальнейшем эта тенденция сохранится. Конечно, на нас, как и на всех остальных участниках рынка, сказались перечисленные факторы: и нехватка кораблей, и контейнерный кризис, и скопление морского транспорта в Суэцком канале, а кроме этого, и нестабильная работа грузовых портов в Китае. В довершение ко всему, в Индии произошла вспышка заболеваемости новым штаммом коронавируса, в результате чего большинство предприятий закрылось на карантин. Все это сказалось не только на сроках, но и на стоимости поставок, что в свою очередь оказало влияние на отпускные цены сырья на российском рынке. Разумеется, с учетом всего вышеперечисленного, нам не удалось избежать смещения сроков при поставках товаров из стран Азии, однако отчасти ситуация нивелировалась за счет наших складских запасов.

**— В прошлом году в условиях значительного дефицита зеленого фталоцианинового пигмента некоторые потребители стали использовать комбинации желтого и голубого пигментов. Приходилось ли вам предлагать подобные решения своим потребителям?**

— Дело в том, что зеленый фталоцианиновый пигмент достаточно непросто заменить по оттенку. Например, упомянутая вами смесь желтого и синего пигментов дает более холодный цвет. Это устраивает далеко не всех.

**— 2021 год показал, насколько неустойчивыми могут быть цены тех или иных продуктов и как рынок зависит от них. Это заставило многих участников рынка задуматься о формульном ценообразовании как залого стабильных и долгосрочных отношений. Ис-**

**пользуете ли вы его в своей работе при закупке и продажах продукции?**

— Формульное ценообразование несет определенную выгоду как для поставщика, так и для потребителя. Дистрибьютору такой подход к формированию стоимости продукции гарантирует не только увеличенный доход, но и стабильные объемы отгрузок, а клиент, в свою очередь, получает складской запас необходимой ему продукции по фиксированной цене. К сожалению, применять формульное ценообразование в условиях высокой волатильности рынка крайне непросто. Мы дорожим доверием наших клиентов, а потому не можем заключать контракты, обязательства по которым по тем или иным причинам могут быть не исполнены. Таким образом, мы вынуждены больше ориентироваться на текущие рыночные цены того или иного вида сырья.

**— По вашему мнению, готовы ли российские потребители, в частности, лакокрасочники, использовать формульное ценообразование? Какие сдерживающие факторы есть?**

— В современных условиях российские потребители различных сегментов понимают выгоды формульного ценообразования. Однако существует ряд сдерживающих факторов. По моему мнению, основные среди них — неопределенность в потребностях в сырье и дефицит оборотных средств на его закупку. Тем не менее, некоторые производители ЛКМ уже довольно давно работают по такой схеме.

**— Изменились ли как-то предпочтения и требования потребителей к сырьевым компонентам в последнее время?**

— Если раньше потребитель при выборе того или иного вида сырья больше ориентировался на соотношение цены



и качества, то теперь ключевым фактором при принятии решения о закупке является доступность товара. Думаем, что это временное явление, своеобразная реакция рынка на логистический кризис и экспоненциальный рост цен сырьевых компонентов, однако в ближайшее время эта тенденция, скорее всего, сохранится.

**— Ассортиментный портфель компании разнообразен. В нем представлены несколько групп продуктов для разных отраслей. Отличалась ли ситуация с потреблением в сегментах (ЛКМ, полимеры, полиграфия, стройматериалы)? Произошли ли какие-то изменения в структуре продаж по сегментам?**

— Существенные изменения — в лакокрасочном сегменте. В прошлом году сложилась парадоксальная ситуация: несмотря на то, что спрос на готовые ЛКМ, в целом, не вырос, на рынке химического сырья отмечался ажиотаж. Главным образом, это было обусловлено ростом цен на сырьевые компоненты, а также нестабильной ситуацией с поставками из стран Азии. По сути, производители ЛКМ стояли перед выбором: закупать сырье и нарабатывать продукцию на склад или же пережить непростую ситуацию и существенно рисковать недополученной прибылью. Неудивительно, что большинство игроков рынка предпочло первый вариант.

**— Увеличилось ли потребление пигментных паст и в каких сегментах промышленности? Чем это обусловлено?**

— Многие производители ЛКМ работают над разработкой собственной колеровочной системы или, как минимум, задумываются об этом. Если рассматривать ситуацию под таким углом, то потребление пигментных паст увеличилось,

однако это касается, в основном, препаратов собственного производства. Если говорить о пигментных концентратах сторонних изготовителей, то в этом сегменте мы не видим значительной положительной динамики.

**— В 2021 году вы расширяли ассортимент новыми продуктами: органическими пигментами, пигментными пастами и диоксидом титана нового поставщика. Как восприняли эти продукты на российском рынке, оправдали ли они себя?**

— Диоксид титана традиционно пользуется высоким спросом, а потому продажи новых марок двуокиси полностью оправдали наши ожидания. Что касается органических пигментов, то мы получили положительные отзывы по образцам новых продуктов от некоторых клиентов. Работа ведется, и в этом году мы рассчитываем полноценно внедрить эти продукты на несколько лакокрасочных производств.

**— Планируете ли расширять ассортимент в этом году? Если да, то какими продуктами и для каких отраслей?**

— В начале этого года в нашем ассортименте уже появился целый ряд новинок: фосфат цинка и красный железоксидный пигмент завода «Кронакрил», а также несколько новых марок железоксидных пигментов компании «Тода». Также в этом году мы планируем пополнить свой продуктовый портфель несколькими видами добавок для лакокрасочных и полимерных материалов. Кроме того, наши партнеры из «Sudarshan» выводят на рынок два новых неорганических пигмента на основе титанатов: желтый 53 и коричневый 24. Они наверняка заинтересуют российских производителей пластиков.

**— Каким, по вашему мнению, будет 2022 год? Ба-**

**ланс на сырьевых рынках восстановится или дефицит сохранится?**

— Если судить по той ситуации, которая отмечается сейчас, ожидать, что дефицит закончится раньше, чем в начале II квартала, не приходится. Строить долгосрочные прогнозы при таких условиях, наверное, не имеет особого смысла. Тем не менее, мы смотрим на этот год с осторожным оптимизмом, поскольку любой кризис рано или поздно заканчивается. В любом случае, на сегодняшний день мы сформировали определенный складской запас, подстроили наши логистические цепочки под новые реалии, а также заменили продукцию поставщиков, которые по каким-либо причинам не в состоянии обеспечить необходимые нам объемы. Так что, можно сказать, мы подошли к началу нового лакокрасочного сезона во всеоружии.

**— Какие цели ставит перед собой ваша компания на этот год? Рассчитываете ли вы на рост продаж относительно показателей 2021-го в целом или в каких-то отдельных группах продукции?**

— На этот год у нас очень амбициозные планы: мы рассчитываем значительно нарастить объемы продаж как за счет существующего ассортимента портфеля, так и за счет новых продуктов. Несмотря на возникающие сложности в новых реалиях, мы видим потенциал для развития. Уверены, что надежность наших партнеров и регулярный мониторинг ситуации с международной логистикой нам в этом помогут. Сложившийся кризис далеко не первый, с которым сталкивается лакокрасочная отрасль, и всякий раз она достойно преодолевала все испытания. Уверены, что так сложится и в этот раз.

## ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ДЕФИЦИТА СЫРЬЯ В 2022 ГОДУ УЖЕ НЕ БУДЕТ

Российский рынок химического сырья представлен значительным количеством поставщиков. «Аттика» — одно из немногих предприятий, объединивших в себе не только функции распределения импортного продукта среди российских компаний, выпускающих ЛКМ, но и собственное динамично развивающееся производство конкурентоспособных сырьевых компонентов в РФ. Об итогах нелегкого 2021 года расскажет генеральный директор компании Матвей Раммо.

Матвей Раммо,  
генеральный директор  
компании «Аттика»



**— Компания «Аттика» — не только трейдер, но и производитель сырьевых компонентов, в том числе и смол. Какие материалы вы выпускаете для лакокрасочной отрасли? Каковы объемы их наработки по итогам 2021 года?**

— Три года назад мы запустили собственное производство смол по немецкой технологии. Сначала это было производственное производство на арендуемых площадях. В 2020 году мы открыли собственный завод в Санкт-Петербурге (Ленинградская область) совместно с нашими немецкими коллегами — компанией «Synthopol Chemie». На данный момент мы производим три типа связующих: акриловые, алкидные и полиэфирные смолы.

**— С какими проблемами пришлось столкнуться в 2021 году при обеспечении производства смол сырьем?**

— Действительно, 2021 год был очень сложным для всех производителей сырья, в том числе и для «Аттики». Мы впервые столкнулись не просто с нехваткой каких-либо компонентов, а с тотальным дефицитом всего химического сырья — от простых мономеров, таких как стирол, бутилакрилат, до растворителей, в частности, ксилола, бутилацетата и прочих.

**— Осенью 2020 года вы открыли новый завод по производству акриловых смол. Спустя время как вы оцениваете данный проект? Довольны результатами?**

— Для нас это было действительно событие, к которому мы шли 17 лет. Вынужден констатировать, что строительство нового производства — непростой шаг, но команда «Аттики» с этим справилась. Помимо запуска завода, необходимо построить такую производственную систему, которая смогла бы находить и корректировать ошибки, а также уменьшать процент потерь. На нашем рынке связующих достаточно высокая конкуренция, и каждый производитель должен, в первую очередь, думать о конкурентоспособности собственной продукции и повышении эффективности производства. Это долгий путь, и, к сожалению, для настройки и отладки всех процессов требуется значительно больше времени, чем пройденное нами.

**— После открытия завода «Аттика» стала одной из крупнейших компаний, выпускающих акриловые смолы для ЛКМ. Какую долю занимает продукция вашего производства?**

— На данный момент акриловые смолы ATTALATE/SYNTHALAT занимают порядка 29% российского рынка акриловых смол. Мы намерены развивать данный сегмент и увеличивать выпуск гидроксикариловых связующих для производства 2К полиуретановых ЛКМ.

**— Сейчас вы строите завод в Нефтекамске. Расскажите более подробно об этом проекте. Какие сырьевые компоненты планируете там выпускать?**

— На сегодняшний день мы начали строительство новой площадки, которая будет в большей степени ориентирована на потребителей восточной части РФ, а также на развитие экспортного направления. На данной площадке мы планируем производить полиэфирные смолы для лакокрасочной и композитных отраслей.

**— Кроме акриловых, вы также выпускаете алкидные смолы. Как обстоят дела в этом сегменте?**

— К сожалению, вынуждены констатировать, что весь спектр сырья для производства алкидных смол значительно подорожал — более чем на 60%. При этом стоимость конечных связующих увеличилась не более чем на 23%. Мы замечаем, что рынок не готов к повышению



цен смол, поэтому совместно с другими производителями связующих поддерживаем наших партнеров и клиентов благодаря собственной маржинальной прибыли. Большую часть связующих выпускаем и реализуем по себестоимости. Данная группа смол переживает далеко не лучшие времена.

**— Какие новые марки смол вы представили на российском рынке в 2021 году? Какие новинки ожидать в 2022-м?**

— В 2021 году мы запустили линейку полиэфирных смол для композитного направления — ATTSHIELD. Это ненасыщенные смолы на основе ортофталевой, изофталевой кислот для производства стеклопластиковых изделий. Кроме того, начали выпуск термопластиковых акриловых смол ATTALATE для огнезащитных, фасадных, аэрозольных красок.

**— Производство высокотехнологичных сырьевых компонентов в РФ усложняется отсутствием отечественного сырья для их выпуска. Как на данный момент вы справляетесь с сырьевым обеспечением своего производства?**

— Собственными силами, наладив прямые контракты с производителями первичных мономеров. На данный момент у нас заключены долгосрочные контракты с такими производителями нефтехимии, как СИ-БУР, «Салаватнефтеоргсинтез», «Газпром» и другими.

**— Как на данный момент можно в целом охарактеризовать рынок сырья для выпуска смол в России? Видите ли вы перспективы увеличения использования российских сырьевых материалов?**

— Безусловно, пандемия, с одной стороны, оказала сильное влияние на все логистические цепочки зарубежных поставщиков сырья, а с другой — дала возможность внедрения российских смол тем компаниям, которые до недавнего времени всячески отказывались работать с отече-

ственным сырьем. Честно могу признаться, что качество связующих российских производителей в некоторых сегментах не уступает ведущим европейским компаниям, а в некоторых даже превосходит их. В частности, в клиентоориентированности и возможности разрабатывать смолы, исходя из технических заданий потребителя.

**— Вы поставляете в Россию как ароматические, так и алифатические изоцианаты. В 2021 году ситуация на рынке алифатических продуктов была очень сложной: сохранился острый дефицит, а цены росли. В чем, по вашему мнению, основная причина значительного удорожания алифатических изоцианатов? Следует ли ожидать стабилизации ситуации в нынешнем году?**

— Главная причина удорожания изоцианатов — это проблемы с логистикой, увеличение стоимости сырья первичных мономеров и возросший спрос на 2К полиуретановые ЛКМ в 2021 году. Мы полагаем, что ситуация на рынке изоцианатов начнет стабилизироваться в конце II квартала 2022-го.

**— Один из основных продуктов, которые «Аттика» представляет на российском рынке, — это эпоксидные смолы. Как изменились цены продукта вашего поставщика за последний год?**

— Котировки эпоксидных смол выросли более чем на 250% по сравнению с аналогич-

ным периодом 2020-го. Спрос на эпоксидные смолы балансировался недостаточными отгрузками функциональных аминных отвердителей, поскольку с последними также были перебои в поставках.

**— Каким, по вашему мнению, будет 2022 год в целом и лакокрасочный сезон в частности? Баланс спроса и объемов предложения на сырьевых рынках восстановится или дефицит будет продолжаться?**

— Любая система стремится к балансу, и рынок ЛКМ — не исключение. Мы считаем, что катастрофического дефицита сырья в 2022 году уже не будет. Тем не менее, все поставщики сырья на данный момент уменьшили покупательскую способность, поэтому значительного объема сырья на складах дистрибьюторов не будет. По этой причине рекомендуем всем производителям ЛКМ по возможности максимально реалистично спрогнозировать свои потребности в сырье и заключить форвардные договоры о поставках.

**— Какие цели ставит перед собой ваша компания на нынешний год?**

— В данном вопросе мы достаточно консервативны. Мы считаем, что эффективная компания должна развиваться быстрее, чем рынок, поэтому закладываем среднегодовой прирост выпуска готовой продукции в размере 15—20%.



## «COVESTRO»: ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕСА RFM, ПРИОБРЕТЕННОГО У DSM ИДЕТ ПОЛНЫМ ХОДОМ

Важным событием на мировом рынке в 2021 году стало закрытие сделки между «Covestro» и «Royal DSM». В результате, немецкий концерн расширил свой ассортимент связующих для ЛКМ, в который теперь входят и хорошо известные полиэфирные смолы Uralac®. Об интеграции компаний, нынешней ситуации на рынке полиэфирных смол, дальнейших планах развития рассказали Торстен Драйер, Глава бизнес-подразделения «Covestro Coatings & Adhesives» и Андрей Шерман, менеджер по работе с клиентами «Ковестро».



*Торстен Драйер,  
Глава бизнес-подразделения  
«Covestro Coatings & Adhesives»*

**— Весной 2021 года «Covestro» закрыла сделку по приобретению бизнеса по смолам и функциональным материалам (RFM) у «Royal DSM». Как идет процесс интеграции?**

**— ТОРСТЕН ДРАЙЕР:**

С объемом продаж в 10,7 млрд евро (по итогам 2020 года), «Covestro» входит в число мировых лидеров по производству полимеров. Штаб-квартира находится в Левенкузене (Германия). Деятельность компании сосредоточена на производстве высокотехнологичных полимеров и разработке инновационных и экологичных материалов для выпуска товаров, широко используемых в повседневной жизни. В

результате поглощения бизнеса «Resins & Functional Materials» (RFM) объемом в 1 млрд евро, приобретенного у «Royal DSM», компания «Covestro» стала глобальным лидером в производстве еще более экологичной продукции для индустрий ЛКМ и клеев. Географически бизнесы «Covestro» и RFM прекрасно дополняют друг друга, делая нас еще ближе к нашим клиентам на всех ключевых для нас рынках. Объединение наших усилий в исследовательской деятельности, а также двух солидных портфелей проектов разной степени готовности, позволяет нам разрабатывать совершенно новые продукты еще быстрее. При этом расширенная сеть продаж значительно упрощает доступ к ним потребителям. Благодаря этой сделке мы получили мощные бренды, ориентированные на устойчивое развитие, чтобы еще лучше удовлетворять потребности наших клиентов.

Успешная интеграция бизнеса объемом в 1 млрд евро — задача неординарная, но наши новые коллеги идеально подошли для нашей команды, поскольку и «Covestro», и RFM разделяют один и тот же набор ценностей и придерживаются очень схожей корпоративной культуры, которая является амбициозной, ориентированной на научные исследования, безопасность и экологичность.

В настоящее время интеграция RFM продвигается быстро и успешно. Мы ожидаем, что данный процесс будет в основном завершен в середине 2022 года. Объединенные команды специалистов упорно работают над тем, чтобы использовать богатый опыт обеих компаний в области технологий и процессов. Мы можем подтвердить, что ожидаем устойчивый синергетический эффект в размере 120 млн евро на 2025 год с явным перевыполнением плана в течение уже первого года объединения, в 2021 году.

**— Сказалась ли как-то покупка бизнеса на деятельности компании в России? Или российские потребители не ощутили этого перехода?**

**— АНДРЕЙ ШЕРМАН:** Краткосрочно — ни в России, да и ни в одной другой стране, сделка никак не повлияла на деятельность, а в средне- и долгосрочной перспективе — и мы уверены в этом — синергетический эффект принесет много преимуществ. С самого начала весь наш подход к интеграции строился на том, чтобы обеспечить практически незаметный и для клиентов, и для всех остальных переход от «DSM» к «Covestro». Бесперебойная работа бизнеса была приоритетом № 1. Мы полностью привержены тому, чтобы и дальше поддерживать наш высочайший уровень качества продукции и сервиса.

— **2021 год был достаточно сложным — дефицит и удорожание сырьевых компонентов сказались практически на всех игроках рынка. Как для вашей компании прошел прошлый год?**

— **ТОРСТЕН ДРАЙЕР:** Действительно, 2021 год оказался беспрецедентным для многих отраслей, ЛКМ и клеи не стали исключением. Мы столкнулись с очень высоким спросом во всех регионах и почти во всех продуктовых линейках. Но логистический кризис изменил ландшафт мировой торговли, и разрывы многих налаженных цепочек поставок привели к нехватке многих видов сырья.

Я думаю, что многие компании химической промышленности столкнулись со схожими проблемами в 2021 году: обеспечить наличие сырья, довести производительность заводов до максимума, гарантировать бесперебойную логистику для доставки продукции потребителям. Обладая производственными мощностями в разных регионах мира, мы в «Covestro» производим множество наших продуктов для клиентов из соответствующего региона. Поглощение RFM еще больше расширило нашу производственную базу и помогло нам эффективнее решать некоторые из проблем глобальной логистики. Тут мы, несомненно, выиграли. И нам пришлось делать это одновременно с интеграцией, чтобы обеспечить, как уже упоминалось, бесперебойную работу бизнеса и поддержку наших клиентов.

— **Какие достижения хотели бы отметить?**

— **ТОРСТЕН ДРАЙЕР:** Любой кризис — это еще и возможность выделиться на фоне конкурентов. Я убежден: мы подтвердили, что являемся надежным поставщиком. Мы не смогли удовлетворить все запросы наших клиентов, поскольку они намного превышали наши возможности по поставкам из-за вышеупомянутых проблем с объемами доступного сырья. Но

свои обещания мы сдержали.

— **Как мировые тенденции повлияли на российский рынок?**

— **АНДРЕЙ ШЕРМАН:** Глобальные тенденции по своей природе оказывают влияние на все. Дефицит в России ничем не отличался от дефицита в других странах. В течение многих лет преимуществом российских потребителей была возможность получать сырье как из Европы, так и из Азии, легко переключаясь на тот регион, где дешевле, и это работало благодаря сопоставимым затратам на логистику. Из-за чрезвычайно возросших затрат на морские перевозки в настоящее время транспортировка играет для российского рынка гораздо большую роль.

— **Вы поставляете в Россию как жидкие, так и твердые насыщенные полиэфирные смолы. Отличалась ли ситуация в сегментах потребления?**

— **АНДРЕЙ ШЕРМАН:** Ситуация практически не отличалась. Для всех типов полиэфиров необходимо одно и то же сырье. Можно сказать, что для жидких полиэфирных смол дополнительные трудности возникли из-за растворителей, например, во время нехватки бутилгликоля.

— **Какие сегменты рынка сейчас приоритетны для компании?**

— **АНДРЕЙ ШЕРМАН:** На основе нашей продукции потребители могут разрабатывать решения для различных рынков, таких как автомобилестроение, промышленные ЛКМ, печать и упаковка, архитектура и строительство, а также клеи и герметики. Благодаря нашему широкому ассортименту потребитель получает готовые решения для производства более экологических покрытий и клеев.

— **В начале 2022 года ситуация на рынках сырья по-прежнему сложная. Ожидаете ли вы дефицита неопентилгликоля, изофталевой и терефталевой кислот? Скажется ли это на наличии полиэфирных смол на российском рынке?**



*Андрей Шерман,  
менеджер по работе с клиентами  
«Ковестро»*

— **АНДРЕЙ ШЕРМАН:** Одно из последствий логистического кризиса заключается в том, что сейчас многие цепочки поставок стали не такими «глобальными», а в большей степени ориентированными на своих локальных потребителей. Упомянутые выше мономеры незаменимы для производства полиэфирных смол. Их доступность определяется спросом в тех регионах мира, где эти мономеры производят. Если спрос останется на высоком уровне 2021 года, то дефицит может возникнуть. Но благодаря тому, что наша производственная структура организована по региональному принципу, мы находимся в очень хорошем положении, чтобы поддержать наших потребителей.

— **«Контейнерный» кризис, который начался в конце 2020-го, привел к резкому увеличению сроков поставок товаров (прежде всего из Азии) и удорожанию фрахта. В первой половине 2022 года ситуация вряд ли изменится. В связи с этим не меняли или не планируете менять соотношение поставок смолы из Азии и Европы в РФ?**

— **АНДРЕЙ ШЕРМАН:** Как глобальная компания, мы всегда стараемся максимально использовать преимущество для наших клиентов от того, что наши



заводы расположены по всему миру. Логистика в настоящее время является не единственным решающим фактором. Не менее важными остаются доступность и стоимость сырья в соответствующих регионах. Тут не существует одного универсального решения, и мы будем рассматривать каждый конкретный случай отдельно.

**— Что вы можете сказать о ценовой ситуации в начале 2022 года? Можно ожидать стабилизации или снижения цен насыщенных полиэфирных смол?**

**— АНДРЕЙ ШЕРМАН:** В бизнесе по полиэфирным смолам затраты на сырье составляют значительную часть нашей себестоимости, поэтому изменения цен сырьевых компонентов окажут какое-то влияние на стоимость смол. В настоящее время цены мономеров продолжают расти, вместе с ценами электроэнергии, транспортировки и прочих услуг. Кроме того, 2021 год показал рекордно высокую инфляцию в большинстве стран, в том числе в тех (например, в ЕС), где раньше она была весьма низкой.

**— Планируете ли вы расширение ассортимента полиэфирных смол? Либо есть другие проекты, которые будут интересны российским потребителям?**

**— ТОРСТЕН ДРАЙЕР:** Для «Covestro», как глобальной компании, ориентация на циркулярную экономику, как ее еще называют экономику замкнутого цикла, является приоритетом № 1. Наше будущее основано на расширенном использовании альтернативного сырья и возобновляемых источников энергии, а также на развитии инновационных технологий переработки отходов.

Должен признаться, еще несколько лет назад это не находило отклика у большинства российских потребителей. Теперь все это в прошлом, мы видим растущий интерес игроков рынка, в том числе и в России. Наши российские клиенты поняли, что эти решения помогают им выделиться на фоне конкурентов!

Поэтому мы будем продолжать расширять наш портфель смол в этом направлении.

Наши полиэфирные смолы Uralac® широко используются в России при производстве покрытий для рулонного металла. В этой отрасли тенденция рынка, направленная на более экологичные решения, уже очень заметна. Мы в «Covestro» уверены, что в ближайшем будущем вся производственная цепочка проката с полимерным покрытием совершит большой скачок в направлении повышения экологичности. Производителям ЛКМ для рулонного металла «Covestro» предлагает готовую систему связующего, состоящую из полиэфирной смолы и соответствующего изоцианатного отвердителя. Здесь мы добились значительного прогресса в разработке различных более экологичных решений как для полиэфирного, так и для изоцианатного компонентов, включая продукты с меньшим углеродным следом, материалы на основе вторичного полиэтилентерефталата и мономерных блоков на возобновляемой основе.

Порошковые ЛКМ являются, возможно, самой экологичной технологией окрашивания, обладающей одной из самых низких величин углеродного следа, благодаря полному отсутствию летучих органических соединений. Поэтому мы продолжаем разрабатывать более экологичные смолы для замены жидких покрытий порошковыми. Для наших порошковых смол до 2030 года мы нацелены достичь 30%-го содержания сырья из возобновляемых источников. Сырье из возобновляемых материалов может иметь биологическую основу, в том числе за счет принципа материального баланса, а может производиться переработкой отходов. Направления, в которых ведутся разработки более экологичных порошковых систем, включают, например, полиэфирные для тонкослойных покрытий, замену эпоксидных и гибридных систем

и повышение коррозионной стойкости, быстроотверждаемые смолы и смолы низкотемпературного отверждения, причем как для субстратов на основе металлов, так и чувствительных к нагреву материалов, а также вышеупомянутые смолы из возобновляемого сырья.

**— В этом году вы рассчитываете на рост потребления жидких и твердых насыщенных полиэфирных смол в РФ?**

**— АНДРЕЙ ШЕРМАН:** Для российского рынка это будет сильно зависеть от сочетания макроэкономических факторов, соотношения между импортом ЛКМ и их внутренним производством, и спросом конечных потребителей. Замещение импортных ЛКМ отечественной продукцией — это тенденция отрасли в течение последних 10—15 лет. Мы сохраняем оптимизм: в долгосрочной перспективе рост будет продолжаться, но каждый год сам по себе непредсказуем.

**— Какие планы ставит компания перед собой на 2022 год?**

**— ТОРСТЕН ДРАЙЕР:** В нашем бизнесе по жидким и порошковым полиэфирам все вышеупомянутые проблемы 2021 года по-прежнему существуют, и мы продолжим работать над ними. Мы будем продолжать сотрудничать с российскими клиентами в разработке более экологичных покрытий, поскольку мы абсолютно уверены, что это будущее индустрии ЛКМ здесь, как и везде.

Что касается ситуации в России, то мы смотрим на 2022 год с осторожным оптимизмом. В настоящее время на российском рынке многие факторы остаются неопределенными. Но определенным для нас является то, что как поставщик мы преданы нашим клиентам. Так происходит уже много лет, и мы продолжим помогать нашим клиентам производить высококачественные покрытия на самом высоком современном уровне, задаваемым мировыми лидерами отрасли.

# МЫ СТАВИМ ПЕРЕД СОБОЙ ЗАДАЧИ УКРЕПЛЕНИЯ НАШИХ ПОЗИЦИЙ

Благодаря росту требований потребителей и внедрению новых стандартов, лакокрасочный бизнес в России становится более технологичным. Однако, чем выше уровень применяемых технологий для достижения высокого качества выпускаемой продукции и параллельного упрощения производственного процесса, тем сложнее их внедрять и управлять ими, особенно в период сложной экономической ситуации в мире. Одной из компаний, уверенно продвигающей свои продукты в сегменте автоматизации колеровки связующих в РФ, является «Chromaflo Technologies». Глава представительства компании в Москве Алексей Сырейщиков рассказал о проблемах и достижениях прошедшего года.



**Алексей Сырейщиков,**  
глава представительства  
компании Chromaflo Technologies  
в Москве

— **«Chromaflo Technologies» — крупнейший производитель и поставщик решений в области технологий окрашивания. Как давно вы работаете на российском рынке? Какую продукцию поставляете, для каких сегментов?**

— Наша компания представлена на рынках бывшего СССР с 2000 года, тогда она называлась «CPS Color», а в 2013-м претерпела реорганизацию и сменила название на «Chromaflo Technologies». Мы поставляем решения для организации колеровочного процесса в розничных точках продаж и на производстве для различных областей применения: архитектурные краски и шпаклевки на водной и

алкидной основе, индустриальные покрытия на основе акрилов, полиуретанов и эпоксидов, а также материалы и решения для колеровки гелькоутов.

— **Есть ли у вас склады в РФ или ваша продукция сразу поставляется с завода производителю непосредственно заказчику? Насколько эффективна такая схема работы, не планируете ли какие-то изменения в ближайшее время?**

— На территории России мы распространяем нашу продукцию через сеть наших партнеров-дистрибьюторов, которые располагают складскими мощностями, но можем поставлять материалы, что называется, и «с колес». Все зависит, прежде всего, от желания и возможностей наших заказчиков. Сложившаяся практика хорошо себя зарекомендовала, и мы пока не планируем ее менять, но, как показывают события последнего времени, нужно быть всегда готовыми к изменениям.

— **Как за время вашей работы изменился ассортимент ввозимой продукции? Какой сегмент — декоративные или промышленные покрытия — является более перспективным?**

— Чем дальше мы движемся от точки старта наших продаж в РФ, тем больше наши заказчики склоняются к индивидуальности и концентрируются на решении узких и специализированных задач, свойственных какому-то опре-

деленному сегменту рынка или ориентированных на конкретного покупателя. Другими словами, рынок от общих решений постепенно переходит в область индивидуальных предложений с ориентацией на свою целевую группу конечных потребителей. Нельзя сказать, что какой-то сегмент является перспективным, а какой-то — нет. Все по-своему привлекательно. Главное, чтобы перспектива соответствовала вашим ожиданиям. Конечно же, индустриальный сектор значительно меньше декоративного в соотношении 30/70 по тоннажу производимой продукции, но гораздо прибыльнее и, в то же время, существенно сложнее.

— **Прошлый год был достаточно сложным, на всех сырьевых рынках отмечались одинаковые проблемы: дефицит, логистические лаги и беспрецедентный рост цен. Каким для вашей компании был 2021 год?**

— Мы с вами живём в глобальном мире и все рынки на планете так или иначе связаны между собой. Сейчас уже почти не осталось мест на планете которые могут самоизолироваться тем или иным способом от окружающего мира. «Chromaflo Technologies» тоже не избежало последствий так и не прекратившейся пандемии COVID-19. 2021 год был не простой для всех нас, но мы не останавливаемся на достигнутом и всегда смотрим вперёд.

— С какими проблемами пришлось столкнуться? Как их решали?

— Перечисленное выше затронуло всех игроков химического рынка: это и подорожание энергоносителей, и длительные сроки доставки или скачкообразные колебания стоимости транспортировки, и отсутствие необходимого сырья у наших поставщиков. Чтобы обеспечить бесперебойную работу наших заказчиков нам потребовалась дополнительная консолидация внутри компании. Нам помогла оптимизация всех наших рабочих и логистических процессов, которые, впрочем, не видны нашему конечному потребителю, ведь ему важно получить качественную продукцию по оговоренной цене и в точно обозначенный срок.

— В прошлом году из-за логистических проблем многие поставщики сообщали своим клиентам о значительном увеличении сроков поставки. Коснулось ли это и вас?

— Повторюсь, что все мы являемся игроками мирового рынка, и наши заказчики и партнеры не являются исключением, они также испытывают все «прелести» и последствия сложившейся ситуации. По сути дела, мы с ними находимся в одной лодке, поэтому все на рынке отнеслись с пониманием к возможным изменениям сроков поставок.

— Ассортимент «ChromaFlo Technologies» насчитывает более 200 линеек продуктов, и ком-

пания постоянно работает над усовершенствованием ассортимента. Вся ли продукция поставляется в РФ, как часто проходит обновление ассортимента?

— Ассортимент поставляемой в любой регион продукции зависит не от наших желаний, а, прежде всего, от возможностей и потребностей самого региона. Странно было бы предлагать продукцию для солнечных и жарких регионов в Лапландии. Как и в любой индустрии, у нас, как у компании, которая не стоит на месте, каждый год появляются новинки. Например, в Западной Европе мы сейчас активно внедряем сухие колоранты объемного дозирования под торговой маркой Pearls. Надеюсь, что и у нас они скоро найдут своего потребителя.

— Отличаются ли как-то предпочтения российских потребителей от европейского региона?

— И да, и нет. Общими тенденциями для рынков России и Европы являются стремления к индивидуальности, желание показать, что один производитель значительно отличается от другого. Для этого используются как предлагаемые нами решения, так и собственные разработки наших заказчиков. А различие состоит в том, что у нас на рынке с некоторым опасением относятся к инновациям, которые еще не пошли в широкую серию или еще не применяются кем-то другим.

— Ситуация с ценами в прошлом году заставила многих участников рынка задуматься о формульном ценообразовании как залого стабильных и долгосрочных отношений. Используете ли вы формульное ценообразование в своей работе при закупке или продаже продукции?

— Все-таки у нас не биржевые продукты, и формулы, которые хорошо зарекомендовали себя на рынках commodity, абсолютно не применимы к нашей продукции. Мы работаем совершенно в другом сегменте.

— Планируете ли расширение ассортимента в наступившем году?

— Да, мы планируем расширить нашу линейку как колорантов, так и программного обеспечения для процесса и управления колеровкой. Основными драйверами будут оставаться эффективность (прежде всего энергоэффективность у наших конечных потребителей), индивидуальность и так называемая кастомизация решений.

— Каков ваш прогноз на 2022 год для российского лакокрасочного рынка в целом и сегмента красителей в частности?

— Мы не ожидаем каких-либо существенных изменений на рынке РФ в 2022 году по сравнению с 2021-м. Конечно, сейчас сложно прогнозировать, к чему могут привести нынешние политические потрясения, и как это скажется на экономическом сегменте. В целом сейчас нет стабильности на рынках, а о более детальных прогнозах можно будет говорить в начале сезона 2022-го.

— Какие цели и задачи ставит перед собой компания на 2022 год?

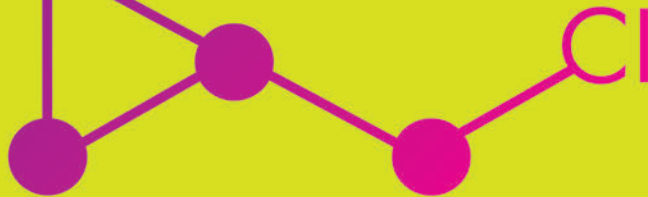
— Как и все коммерсанты, мы ставим перед собой задачи укрепления наших позиций, продолжение сотрудничества с нашими партнерами и завоевание новых сегментов рынка с нашими новыми инновационными решениями.





# plast EXPO UA

XIV Международная  
специализированная выставка  
технологий и оборудования  
для переработки полимеров



**Fest**  
UKRAINE  
**2022**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ  
ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ  
ПОЛИУРЕТАНОВ

**5-7**  
**апреля**  
**2022**

Генеральный информационный партнер: 



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
Украина, г. Киев,  
Броварской пр-т, 15

☎ +38 (044) 201-11-56, (58, 65)

✉ [plast@iec-expo.com.ua](mailto:plast@iec-expo.com.ua)

🌐 [www.iec-expo.com.ua](http://www.iec-expo.com.ua)



# НЕСМОТЯ НА ВСЕ СЛОЖНОСТИ, МЫ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД СОБОЙ ДОСТАТОЧНО АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ

Прибалтийская компания «Полистейлекс» ставит перед собой большие планы: расширить ассортимент поставляемой продукции, рынки сбыта и создать собственное производство. Коммерческий директор по химии Сергей Алексеевич Колотаев считает, что все получится, ведь потенциал роста рынка ЛКМ огромный, несмотря на дефицит некоторых продуктов.



**Сергей Колотаев,**  
коммерческий директор по  
химии, компания «Полистейлекс»

**— Расскажите о вашей компании. Какие сырьевые компоненты для лакокрасочной отрасли есть в ассортименте?**

— «Полистейлекс» — относительно молодая компания, которая образовалась в 2009 году со штаб-квартирой в Риге и начала свою деятельность как дистрибьютор полимерного сырья. По итогам 2020 года оборот предприятия составил порядка 65 млн евро. Начиная с 2020-го, «Полистейлекс» поставляет и химическую продукцию для различных отраслей промышленности, в том числе и для лакокрасочной. В ассортиментном портфеле представлены различные связующие, растворители, пигменты и некоторые добавки. Компания поставляет продукцию в более чем 16 стран, ее склады и офисы рас-

положены в Латвии (Рига), России (Москва, Санкт-Петербург, Калининград), Украине (Киев) и Узбекистане (Ташкент). На российский рынок мы поставляем сырье как известных компаний, таких как «Ineos», «ExxonMobil», «Covestro», BASF, так и небольших заводов-производителей из стран Европы, Азии и Америки.

**— С какими трудностями пришлось столкнуться вашей компании в 2021 году?**

— Основные сложности были обусловлены смещением сроков поставок продукции. Многие азиатские производители из-за «контейнерного» кризиса увеличили сроки поставок. Кроме того, значительно выросла цена доставки, в некоторых случаях в пять или шесть раз. Приходилось корректировать работу с учетом новых сроков.

**— С какими показателями «Полистейлекс» закончил 2021 год в сегменте лакокраски?**

— О количественных показателях отдела ЛКМ пока говорить сложно, поскольку подразделение начало свою работу только в прошлом году. Но потенциал роста просто огромный, даже несмотря на дефицит некоторых продуктов.

**— Планируете ли вы расширение ассортимента сырья для лакокрасочной отрасли?**

— Безусловно, планируем. Номенклатура нашей продукции расширяется постоянно. В ближайшее время в ассортименте компании появятся новые связующие и пигменты.

**— Как вы считаете, когда можно ожидать стабилизации ситуации на сырьевых рынках?**

— По моему мнению, стабилизация рынка уже произошла. Кто мог, уже поднял цены до максимальных отметок и теперь будет пытаться удержать их на этом уровне. Исходя из имеющегося опыта, могу сказать, что обычно котировки можно удерживать от одного до двух лет. Но на итоговую ситуацию с ценами будет оказывать влияние стоимость фрахта из стран Азии.

**— Ваш прогноз развития лакокрасочного рынка РФ на 2022 год.**

— Мы ожидаем, что, скорее всего, в первой половине года будет некоторый «застой». Прежде всего, потому что не все конечные потребители готовы принять значительное увеличение стоимости краски. Это обусловлено тем, что цены выросли значительно больше, чем доходы граждан. Во многих случаях люди готовы отложить ремонт на один или два года, пока не привыкнут к новым ценам или уровень их платежеспособности не увеличится. Достаточно вспомнить 1998 год, когда курс рубля снизился относительно доллара в четыре раза. Тогда порядка шести месяцев на рынке была полная тишина. Так же и сейчас стоимость строительных материалов, в том числе и краски, увеличилась значительно, а доходы населения

остались прежним. Но надо помнить, что потом это привело к многолетнему росту почти во всех отраслях промышленности России.

**— Какие планы ставит перед собой компания на этот год?**

— Несмотря на все сложности, мы поставили перед собой достаточно амбициозные планы:

расширить ассортимент поставляемой продукции, рынки сбыта и создать собственное производство. Надеемся, что у нас все получится!

## ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ВАЖНА ЦЕНА

Россия владеет значительными мощностями в химической промышленности, выпускающими мономеры для наработки специализированных видов сырья для различных сегментов рынка. Однако по ряду причин некоторые виды мономеров приходится импортировать. Одной из компаний, занимающей нишу поставок «сырья для сырья», является «JAMORIN». Генеральный директор компании, Сергей Мушкеев, рассказал о достижениях предприятия в прошедшем году.



Сергей Мушкеев,  
генеральный директор,  
компания «JAMORIN»

**— «JAMORIN» продает сырье для химической промышленности. Расскажите о компании: какие основные продукты в вашем портфеле, с потребителями каких сегментов работаете?**

— Компания «JAMORIN» является одним из ведущих поставщиков сырья. Наши ключевые продукты — стандартные и функциональные мономеры. На сегодняшний день ключевые направления реализации: нефтедобыча, производство добавок для горюче-смазочных материалов и производство

самых мономеров. Кроме этого, мы активно развиваем и другие сегменты, в том числе и лакокрасочный.

**— Компания работает на различных мировых рынках более 10 лет. Расскажите, какие изменения произошли за этот период, и какие ценности удалось сохранить? Какова политика вашей компании?**

— Да, действительно, головная компания «JAMORIN International» была зарегистрирована в Лондоне еще в 2005 году. Получается, что компания существует и успешно развивается уже в течение 17 лет на различных мировых рынках. За все время работы мы не изменились в одном — мы не боимся делать ошибки и считаем, что без них достичь какого-то роста и развития невозможно. В начале нашего пути нас можно было сравнить с грудным ребенком, который только учился ползать. Сейчас у нас офисы и представители в Англии, Испании, Швейцарии, ОАЭ и Сингапуре. Для нас это огромное достижение, но мы не считаем это пределом наших возможностей. Политика компании направлена на создание качественных инструментов управления бизнесом, чтобы обеспечить лучший сервис нашим клиентам.

**— Каким был 2021 год для вашей компании в целом и лакокрасочного сегмента в частности? Удалось ли достичь поставленных целей?**

— В 2021 году мы поставили себе одну цель — обеспечить сырьем всех наших партнеров. Мы знали, что если мы сможем выполнить данную задачу, это принесет соответствующую выгоду нашей организации и в то же время благотворно отразится на репутации компании. Эту цель мы достигли. Уверен, что наши партнеры подтвердят этот факт. Мне очень приятно, что нам удалось дать хороший толчок к развитию нашего российского подразделения в Санкт-Петербурге, компании «Джаморин РУС». Первые попытки были не настолько успешными.

**— Прошлый год заставил по-новому взглянуть на многие вещи. Дефициты отмечались на большинстве сырьевых рынков, в том числе и мономеров. Как вы оцениваете ситуацию и какой была стратегия вашей компании в этот период?**

— Пандемия очень ярко показала всему миру уровень зависимости мировой экономики и различных индустрий от глобализации. В прошлом году, из-за возникшего дефицита цены всех мономеров



значительно выросли. Пандемия и ряд других причин создали транспортный коллапс в Юго-Восточной Азии, который затем стал глобальной проблемой. В настоящее время цены имеют тенденцию к снижению, но при транспортировке сырья и химических продуктов сложности до сих пор остаются. Это касается разных направлений, в том числе доставки в Россию из Европы. Кроме того, с рядом мономеров ситуация остается непростой до сих пор. Мы стараемся хранить определенный резерв ключевых продуктов на наших складах для постоянных заказчиков. Это довольно тяжело, но уверен в том, что именно в такие трудные времена как раз и накапливается опыт и развивается навык ведения бизнеса.

**— Несмотря на все сложности 2021 года, многим дистрибьюторам удалось расширить клиентскую базу и ассортиментный портфель, в том числе для лакокрасочного сегмента. Расскажите о своих достижениях ушедшего года более подробно.**

— Для нас расширение клиентской базы — это каждодневный труд. Самым важным достижением прошедшего года стала регистрация «JAMORIN» как поставщика химического сырья в компании BASF. Мы работали над этой задачей более четырех лет. В России мы также значительно увеличили круг общения и сотрудничества с потребителями мономеров, в том числе в лакокрасочной индустрии.

**— Изменился ли как-то потребительский рынок или предпочтения заказчиков в сложившейся ситуации?**

— Нет, как потребительский рынок, так и предпочтения наших заказчиков не изменились. Но хочу сказать: есть компании, которые фокусируются на производстве более технологичных продуктов. Именно

с такими мне очень нравится работать и просто общаться. Среди этих компаний «Лакра Синтез», «Оргсинтез Пролаб», «Компания Хома».

**— Прошлый год можно назвать годом беспрецедентного роста цен. Дорожало все — от мономеров до транспортировки, что заставляло поставщиков постоянно пересматривать прайсы. Как часто и насколько менялась стоимость продукции, и как клиенты реагировали на рост цен?**

— Я не могу утверждать, что цены постоянно пересматривались. Скорее, они были высокими, даже устойчиво высокими. Клиенты реагировали по-разному, но в основном адекватно. В конце концов, не мы же формируем мировые цены, и многие это понимают. Компания «Джаморин РУС» обеспечивает наличие востребованных продуктов на рынке.

**— Часть вашей продукции ввозится из азиатского региона. Какова ее доля в совокупном потреблении и общем ассортиментном портфеле компании?**

— Я так понимаю, вы говорите об импорте части мономеров в Россию и Европу из Южно-Восточной Азии. Действительно, мы ввозим их из Китая и Японии, импортируем РДО кокосовое масло из Филиппин. Без глубоких расчетов, думаю, около 30—40% общего объема поставок нашей продукции производится в Азии.

**— В прошлом году значительно увеличились сроки поставки продукции, особенно из Азии. Как вам удавалось работать в таких условиях? Не возникало из-за этого конфликтов с заказчиками?**

— Это действительно очень серьезная проблема. Но формироваться она начала не в прошлом году, а еще в конце 2020-го. Конфликтных ситуаций никогда не было. Все понимали и понимают эти труд-

ности с доставкой, а также тот факт, что они являются объективными. На сегодняшний день ни один уважающий себя поставщик не сможет гарантировать своевременную доставку любой продукции ни из Китая, ни из Роттердама. Но есть методы снижения и инструменты контроля рисков, обусловленных перебоями в поставках. Хочу подчеркнуть, что эти инструменты очень дорогие. Поэтому если клиент хочет получить гарантию по срокам поставки, то, скорее всего, возникнут дополнительные расходы. К сожалению, не все игроки на рынке готовы это осознать. В любом случае, основную финансовую нагрузку несут такие компании как «JAMORIN» — поставщики. В последнее время работать, конечно, стало сложнее: в цепочке поставки постоянно что-то нарушается. Например, мы оплачиваем продукцию, как правило, за 15 дней до отгрузки, а через время узнаем, что продукт будет отправлен не через 15 дней, а через 20, 30 или 45 дней. Затем контейнеры с продукцией доставляются не в течение 45—50 дней, как планировалось, а 100—120 дней. И в завершении цепочки клиент требует отсрочку оплаты на 15—45 и более дней. А поставки должны быть бесперебойными. Я говорю о том, что мы должны отгружать регулярно, еще несколько заказов, хотя не получили деньги за предыдущие отгрузки. Можно посчитать, сколько денег требуется, чтобы обеспечить сырьем хотя бы одного клиента. Владельцы многих компаний часто ставят задачи своим подчиненным закупать напрямую в Китае или где-либо еще, чтобы сэкономить 5—10%. Однако на сегодняшний день это достаточно высокая нагрузка, в том числе и финансовая, которая не стоит этих денег. Для успешной ра-

боты бизнеса каждый должен заниматься своим делом.

**— Планируете ли вы расширять ассортимент? Если да, то какими продуктами, и для каких сегментов потребления?**

— Да, планируем. Но опять же, у нас это каждодневный труд. Как только мы видим интересный продукт, закупаем пробники и передаем потенциальным клиентам. Так же много компаний обращаются за помощью найти тот или иной продукт, мы с радостью откликаемся на такие запросы. Уже добавили в портфолио еще один метакриловый мономер С1218МА для производства масляных добавок, а также фторсодержащих мономеров.

**— В 2022 году рост цен продолжается. Каким этот год видит для себя ваша компания: ситуация стабилизируется или проблемы прошлого года будут продолжаться?**

— Тут можно рассуждать, обсуждать и планировать до бесконечности. В начале 2021 года, из-за новостей о вакцине, большинство участников рынка были очень оптимистичными и ожидали стабилизации и коррекции рынков. В конце года многие заговорили о старте супер цикла сырьевых товаров. Поэтому не могу ничего сказать о будущем. Одному Богу известно. Но в любом случае, будем трудиться.

**— Каков ваш прогноз для российского рынка на 2022 год в целом и лакокрасочного сегмента в частности?**

— Делать прогноз в настоящее время, а тем более рассказывать другим о своих выводах — дело неблагодарное. Транспортные проблемы не завершились, поэтому повторюсь, никто не может сейчас точно сказать, что будет даже весной. Очень сильно надеюсь на стабилизацию геополитической ситуации, и на то, что на сырьевых рынках не будет резких ценовых скачков и изменений

стоимости валют. Курсовая разница тоже достаточно сильно влияет на цены.

**— Какие цели и задачи ставите перед собой на 2022 год? Рассчитываете ли на увеличение продаж относительно 2021-го?**

— Очень рассчитываем. Мы всегда на это надеемся и рассчитываем. Но у нас два основных региона, откуда мы

поставляем нашу продукцию — это Юго-Восточная Азия и Европа. Так вот поставки из Европы более-менее понятны, а, например, из Китая — всегда являются лотереей. Для российских потребителей в первую очередь важна цена, а угадать то, что будет через три месяца на рынке невозможно. Желаю всем удачи и стабильности!



ПОЛУЧИТЕ  
БЕСПЛАТНЫЙ  
ПРОБНЫЙ  
ДОСТУП



## ХИМ-ЭКСПЕРТ Декоративные ЛКМ

### АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

- Показатели рынка в объемном и денежном выражении
- Структура рынка по группам: алкидные ЛКМ, ВД ЛКМ и другие
- Структура рынка по категориям: интерьерные краски, деревозащитные ЛКМ, эмали специального назначения, декоративные штукатурки и т.д.
- Структура рынка по игрокам

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 sales@chem-courier.com

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

05.04.2022 – 07.04.2022

## PLAST EXPO UA 2022

С 5 по 7 апреля в Киеве на территории Международного выставочного центра (Броварской проспект, 15, ст. метро «Левобережная») состоится XIV Международная специализированная выставка. На одном пространстве сконцентрированы самые разноплановые представители полимерной отрасли, от перспективных компаний-новичков до хорошо известных предприятий-гигантов с мощной производственной базой. Выставка задает тренды всей отрасли, начиная с сырья и новых моделей оборудования и заканчивая автоматизацией технологических процессов, демонстрирует современные достижения в отрасли и формирует планы и направления развития на ближние и дальние перспективы.

Ведущие представители отрасли из Украины, европейских и азиатских стран представят оригинальные технологии производства и переработки полимеров, предлагают оборудования для лабораторных исследований, сырье, добавки, комплектующие, сервис и профессиональные консультации.

Участие в PLAST EXPO UA уже подтвердили: «Aedice», «Altek Plastik Makina», «Arburg», «Engel Украина», «KraussMaffei», «Erema», «F-Tech», «Fimic»,

«Tecnofer Ecoimpianti», «Gamart», «Guangdong Liansu Machinery Manufacturing», «IBC Plastic Systems», «Monomer Extruder Makine», «Persian Gulf Polymer», «Soton, Starlinger & Co», «Windmiller & Hilscher», «Бджилка», «Белферт Украина», «Бистерфельд Специалхеми Украина», «Демос», «Карат», «Карбона», «Квота», «Оллкомп», «Haitian Ukraine», «Полимерсервис», «Полистейлекс», «Резинекс Украина», «Союз, Станкопласт», «Сумарис Укр», «Техноимпорт», «Техноком», «Фальконе», «Яра Плюс», «Мак Хаус» и другие.

Особое внимание на выставке будет уделено экономике замкнутого цикла и INDUSTRY 4.0 в полимерной отрасли. Лидеры рынка в области производства и поставок оборудования для вторичной переработки полимеров предложат посетителям на своих стендах широкий ассортимент продукции и услуг. Украинские разработчики ПО предлагают решения, которые обеспечивают широкие возможности автоматизации рабочего процесса предприятия.

**Программа семинаров и конференций включает:**

- PU FEST UKRAINE 2022 - Международный бизнес-форум для специалистов в области полиуретанов.



- Инновации, улучшающие качество полимеров - открытая дискуссионная платформа.

- День клиента по рынку Полиэтилена - открытая дискуссионная платформа.

**Вход свободный, только по онлайн регистрации:**

<https://www.iec-expo.in.ua/ru/posetitelyam/online/plast>  
[www.iec-expo.com.ua](http://www.iec-expo.com.ua)  
 e-mail: [plast@iec-expo.com.ua](mailto:plast@iec-expo.com.ua),  
[1212@iec-expo.com.ua](mailto:1212@iec-expo.com.ua)  
 тел.: +38 044 201-11-56  
<https://www.iec-expo.com.ua/ru/plastru-2022.html>  
<https://www.instagram.com/plastexpoua/>  
<https://www.facebook.com/expo.plastexpo>

24.05.2022–25.05.2022

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ

В 2021 году на российском рынке лакокрасочных материалов, как и во всем мире, сложилась достаточно сложная ситуация. Продолжающаяся пандемия, затянувшийся процесс преодоления коронакризиса, падение благосостояния россиян и стагнация промышленности — остаются ключевыми факторами, которые препятствуют развитию рынка. Помимо этого в

нынешнем году ситуацию усугубил дефицит практически всех сырьевых компонентов и их значительное удорожание.

Но многие лакокрасочные компании уже приспособились жить в режиме постоянной турбулентности. Карантинный 2020-й научил их быстро адаптироваться и принимать очередные вызовы. За счет этого даже в сложившейся ситуации компании

продолжают развиваться, выпускать новые продукты и наращивать объемы производства.

ИА «Хим-Курьер» приглашает всех участников рынка обсудить развитие рынка промышленных ЛКМ в 2021 году, обозначить пути решения насущных проблем отрасли и поделиться опытом работы в рамках VII Международной конференции «Российский рынок промыш-



**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АНАЛИТИК РЫНКА!**  
**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ**  
**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**  
**ОТ АГЕНТСТВА "ХИМ-КУРЬЕР"**

# Рынок Шинной Индустрии

**ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ИЗОПРЕНОВЫХ  
И НАТУРАЛЬНЫХ КАУЧУКОВ В МИРЕ  
И РОССИИ В 2014-2018 ГОДАХ И ПРОГНОЗ  
РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ДО 2030 ГОДА**

**ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА БУТИЛОВЫХ КАУЧУКОВ  
В МИРЕ И РОССИИ В 2014-2018 ГОДАХ  
И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ДО 2030 ГОДА**

**ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА БУТАДИЕН-СТИРОЛЬНЫХ  
КАУЧУКОВ В РОССИИ В 2014-2018 ГОДАХ  
И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА  
ДО 2030 ГОДА**

**ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ЭКСПОРТА  
И ИМПОРТА ШИН В УКРАИНЕ, БЕЛАРУСИ,  
КАЗАХСТАНЕ И УЗБЕКИСТАНЕ**

**ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА,  
ЭКСПОРТА И ИМПОРТА РТИ В РОССИИ**

**ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

2017

**СРЕДИ НАШИХ  
КЛИЕНТОВ:**

**nokian  
TYRES**

**BRIDGESTONE**

**PIRELLI**

**GOODYEAR**

**MICHELIN**

**Cordiant**

И все мировые  
шинные бренды

**ПРИСЫЛАЙТЕ ВАШЕ  
ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**

+7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04

✉ sales@chem-courier.com

**www.chem-courier.com**



ленных ЛКМ» (24—25 мая 2022 года, Санкт-Петербург).

Ключевые вопросы и темы для обсуждения:

- Экономика и промышленное производство в России и их влияние на рынок промышленных ЛКМ страны

- Российский рынок промышленных ЛКМ: объёмы, тенденции, потенциал

- Сырьё и технологии: как инструменты в развитии производства

- Особенности стандартизации, сертификации и тестирования лакокрасочных покрытий в России

- Рынок антикоррозионных покрытий России

- Рынок порошковых красок России

- Рынки материалов для колесной техники: ЖД, авто, спец-техника

- Рынок ЛКМ для мебельной и деревообрабатывающей промышленности

- Рынок Coil Coating: игроки и тренды

- Рынок судовых и судоремонтных ЛКМ

В рамках конференции пройдет несколько сессий-дискуссий, которые будут посвящены вопросам взаимодействия производителей ЛКМ, поставщиков сырья, потребителей декоративных и промышленных лакокрасочных материалов.

Оргкомитет приглашает все заинтересованные компании принять участие в конференции и обсудить актуальные вопросы лакокрасочной отрасли России. Более подробно о самом форуме, его программе, списке участников и условиях регистрации можно узнать на сайте <http://ic-conf.com/> или направ-

**25.05.2022–26.05.2022**

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК КЛЕЕВ И ГЕРМЕТИКОВ: ТОЧКИ РОСТА

25-26 мая 2022 года информационно-аналитическое агентство «Хим-Курьер» организует V Международную конференцию «Российский рынок клеев и герметиков: точки роста», которая состоится в г. Санкт-Петербург. На конференции у вас будет возможность узнать о тенденциях рынка клеев и герметиков и поиске возможностей укрепления взаимодействия его игроков.

Цель конференции «Российский рынок клеев и герметиков: точки роста» – предоставление эффективной networking площадки для взаимодействия производителей и потребителей клеев и герметиков, поставщиков сырья, оборудования, госструктур и отраслевых объединений.

Ключевые вопросы и темы для обсуждения:

- Российский рынок клеев, герметиков, адгезивов: тенден-

ции 2021-2022 годов

- Сырьё и технологии как инструменты в развитии производства клеев, герметиков, адгезивов

- Клеи, герметики, адгезивы: требования потребителей

- Рынок строительных клеев и герметиков: специфика развития

- Клеевые и герметизирующие материалы для деревянного домостроения и деревообрабатывающей промышленности

- Клеи и герметики в деревянном домостроении: взгляд потребителей

- Клеи, герметики и адгезивы для транспортного машиностроения

- Сертификация и тестирование клеев и герметиков для транспортного машиностроения

- Тенденции развития рынка плиточных клеев

Оргкомитет приглашает все заинтересованные компании принять участие в конферен-

Organizator: **ХИМ КУРЬЕР**  
 Серебряные спонсоры: **AEC**, **IMCD**, **БУРВОР**  
**VII Международная конференция**  
**Российский рынок промышленных ЛКМ**  
 24-25 мая 2022, Санкт-Петербург, Россия  
 7th International Conference  
**Russian Industrial Coatings Market**  
 24-25 May 2022, St. Petersburg, Russia  
 +7 499 346 03 42 | [ic-conf.com](http://ic-conf.com) | [www.ic-conf.com](http://www.ic-conf.com) | Узнайте мнение ключевых экспертов

вить запрос на [conf@chem-courier.com](mailto:conf@chem-courier.com).

**Будем рады видеть вас среди участников конференции!**

Organizator: **ХИМ КУРЬЕР**  
 Серебряный спонсор: **КАМЕЛ МЭТРИКС**  
 Бронзовый спонсор: **AEC**  
**V Международная конференция**  
**Российский рынок клеев и герметиков: точки роста**  
 25-26 мая 2022, Санкт-Петербург, Россия  
 5th International Conference  
**Russian Adhesives & Sealants Market: Points of Growth**  
 25-26 May 2022, St. Petersburg, Russia  
 +7 499 346 03 42 | [glueconf.com](http://glueconf.com) | [www.glueconf.com](http://www.glueconf.com) | Узнайте мнение ключевых экспертов

ции и обсудить актуальные вопросы отрасли клеев и герметиков. Более подробно о самом форуме, его программе, списке участников и условиях регистрации можно узнать на сайте <http://glueconf.com/> или направить запрос на [conf@chem-courier.com](mailto:conf@chem-courier.com).

**Будем рады видеть вас среди участников конференции!**



26.04.2022–29.04.2022

## ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ-2022

С 26 по 29 апреля 2022 г. в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» (павильон «Форум») в Москве пройдет 24-я международная специализированная выставка резинотехнических изделий, шин, технологий для их производства, сырья и оборудования «Шины, РТИ и каучуки-2022».

Традиционно выставка собирает наиболее успешных игроков сферы производства резинотехнических изделий, каучуков, а также шинной промышленности. В мероприятии планируют принять участие около 140 компаний из 9 стран – производителей и поставщиков готовой продукции, оборудования и сырья для ее производства, а также услуг, востребованных на этом рынке. Подавляющее большинство компаний принимают участие в выставке ежегодно, считая ее эффективной площадкой для продвижения своей продукции и услуг. В этом году в списке участников такие компании, как Montech Werkstoffpruefmaschinen GmbH,

Rubicon Gummitechnik und Maschinenbau GmbH, Alpha Technologies, Kloeckner Desma Elastomertech GmbH, Textima Export Import GmbH, LWB Steintl GmbH и M.Huber I.T.S. GmbH (Германия), L.T.E., OCS, OR.P Stampi (Италия), Saspol International (Швейцария), VMF Holland (Нидерланды), Wuhan Mould (Китай), «Амкодор – Эластомер» (Республика Беларусь), компании из России – Arcon, «Бенефит-Хим», «БМП Технологии», «ДБХ Рус», «Книдер», «Рабэкс Групп», «Хеннлих» и многие другие. Одной из главных тенденций последних лет стало увеличение числа компаний, представляющих на выставке оборудование и сырье для производства шин и резинотехнических изделий.

Ежегодно выставку посещают около 3,5 тыс. человек. Среди посетителей выставки более 70% приходится на тех, кто принимает решения о закупках или оказывает влияние на принятие этих решений. Традиционно выставка



проходит при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Российского Союза химиков, ОАО «НИИ-ТЭХИМ» и ФГУП «НТЦ «Химвест».

Более подробную информацию можно получить на сайте выставки [www.rubber-expo.ru](http://www.rubber-expo.ru)

Задать вопросы организаторам выставки можно по тел. +7 (499) 795-38-44, 795-39-99 или на e-mail [tires@expocentr.ru](mailto:tires@expocentr.ru)

05.04.2022 – 07.04.2022

## IV МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА ЛАК&КРАСКА EXPO UA-2022

Лак&Краска Expo UA - это единственная в Украине специализированная выставка, где можно ознакомиться с новейшими образцами лакокрасочной продукции, сырьем и оборудованием для изготовления покрытий, а также технологиями для обработки поверхности. Покрытия применяются практически во всех отраслях промышленности и в быту, поэтому есть высокая заинтересованность в данном мероприятии, как среди потребителей, так и среди производителей отрасли.

### Тематика выставки:

- Сырье и материалы для производства лакокрасочных материалов: (пигменты, рас-

творители, смолы, связующие, наполнители, добавки, отвердители и др.)

- Технологии и оборудование для производства лакокрасочных материалов (смесители, диссольтверы, варочные котлы, химические реакторы, гомогенизаторы, диспергирующее оборудование, охлаждающие установки, сушильное оборудование и др.)

- Оборудование для подготовки поверхности

- Оборудование для нанесения лакокрасочных материалов

- Дозирующее оборудование

- Моющее оборудование

- Сортировочные машины

- Оборудование по подбору цвета



- Готовая продукция: лаки, краски, клеи, герметики, компаунды, полимерные, композитные покрытия и др.



- Контрольно-измерительные приборы
- Лабораторное оборудование
- Обработка поверхности
- Автоматизация производства
- Тара и упаковка

Выставки работают: 5, 6 апреля с 10.00 до 18.00. 7 апреля с 10.00 до 16.00

Киев, Международный выставочный центр, Броварской проспект, 15, (станция метро «Левобережная»)

**Вход свободный, регистрация по ссылке:**

<https://www.iec-expo.in.ua/ru/posetiteliyam/online/laki>

[www.iec-expo.com.ua](http://www.iec-expo.com.ua),  
e-mail:  
[plast@iec-expo.com.ua](mailto:plast@iec-expo.com.ua),  
[1212@iec-expo.com.ua](mailto:1212@iec-expo.com.ua)  
тел.: +38 044 201-11-56

<https://www.iec-expo.com.ua/ru/lakru-2022.html>

<https://www.facebook.com/LakiKraskaExpoUA/>

**05.10.2022–07.10.2022**

## РЫНКИ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ

5-7 октября 2022 года информационно-аналитическое агентство «Хим-Курьер» организует XIX Международную конференцию «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ», которая состоится в г. Сочи. На конференции у вас будет возможность узнать о тенденциях рынка лакокрасочных материалов и поиске возможностей укрепления взаимодействия его игроков.

Цель конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ» – предоставление эффективной нетворкинговой площадки для взаимодействия производителей и потребителей лакокрасочных материалов, поставщиков сырья, оборудования, госструктур и отраслевых объединений.

**Ключевые вопросы и темы для обсуждения:**

- Тенденции, перспективы и риски лакокрасочного рынка России

- Сырьевая составляющая в краске: тенденции, потенциал, инновации

- Рынок общестроительных и декоративных ЛКМ: тенденции и перспективы

- Рынок диоксида титана, пигментов и наполнителей

- Новые продукты на рынке лаков и смол России

- Водные дисперсии

- Функциональные добавки и их роль в производстве покрытий

- ЛКМ в сети интернет и за её пределами: изменение механизмов продвижения

- Рынки ЛКМ в странах постсоветского пространства: структура и особенности

- Особенности сырьевой корзины для производства ЛКМ эколейбл

- Краска и товары-субститу-

ты: основные тенденции развития смежных рынков

В рамках конференции пройдет несколько круглых столов производителей и потребителей ЛКМ, специальная сессия, посвящённая итогам работы Ассоциации качества краски, а также у вас будет возможность запланировать и провести индивидуальные переговоры с представителями сетей DIY и компаний-девелоперов.

Оргкомитет приглашает все заинтересованные компании принять участие в конференции и обсудить актуальные вопросы лакокрасочной отрасли. Более подробно о самом форуме, его программе, списке участников и условиях регистрации можно узнать на сайте <http://lkmconf.com/> или направить запрос на [conf@chem-courier.com](mailto:conf@chem-courier.com).

Будем рады видеть вас среди участников конференции!

Организатор  Серебряные спонсоры

**XIX Международная конференция**

**Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ**

5-7 октября 2022, Сочи, Россия

19th International Conference

**CIS Coatings and Raw Materials Markets**

5-7 October 2022, Sochi, Russia

+7 499 346 03 42 [conf@chem-courier.com](mailto:conf@chem-courier.com) [www.lkmconf.com](http://www.lkmconf.com)



# ГРАФИК КОНФЕРЕНЦИЙ 2022

VII Международная конференция  
**РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ**  
24-25 мая 2022, Санкт-Петербург, Россия

V Международная конференция  
**РОССИЙСКИЙ РЫНОК КЛЕЕВ И ГЕРМЕТИКОВ:  
ТОЧКИ РОСТА**  
25-26 мая 2022, Санкт-Петербург, Россия

VII Международная конференция  
**НЕФТЕХИМИЯ РОССИИ:  
РЫНКИ, ЦЕНЫ, ПРОГНОЗЫ**  
22-23 сентября 2022, Стамбул, Турция

VI Международная конференция  
**УКРАИНСКИЙ РЫНОК ЛКМ**  
Сентябрь 2022, Днепр, Украина

XIX Международная конференция  
**РЫНКИ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ**  
5-7 октября 2022, Сочи, Россия





Серебряные  
спонсоры



VII Международная конференция

# Российский рынок промышленных ЛКМ

24-25 мая 2022, Санкт-Петербург, Россия  
[www.ic-conf.com](http://www.ic-conf.com)

V Международная конференция

# Российский рынок клеев и герметиков: точки роста

25-26 мая 2022, Санкт-Петербург, Россия  
[www.glueconf.com](http://www.glueconf.com)

Серебряный  
спонсор



Бронзовый  
спонсор



Серебряные  
спонсоры



XIX Международная конференция

# Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

5-7 октября 2022, Сочи, Россия  
[www.lkmconf.com](http://www.lkmconf.com)

Информационно-аналитическое  
агентство «Хим-Курьер»  
приглашает присоединиться  
к международным конференциям 2022