

PAIN T & COATINGS

of Central Asia

JOURNAL

PRICING AGENCY
CHEM
COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE



Acrylan 129 dispersion – Premium segment acrylic dispersion for special applications

30

Innovations in water-based coatings on wood, metal and mineral surfaces from Larchfield LSN

42

Akzo Nobel Decor: when customers have choice, they ready to pay for quality products

76

Covestro: Integration of RFM assets acquired from DSM in full swing

87

ЛИНЕЙКА ИЗДАНИЙ О РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ



В ИЗДАНИЯХ ПРЕДСТАВЛЕНЫ

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





Виктория Чернова,
директор по развитию,
ИА «Хим-Курьер»

Юлия Андриюшкевич,
главный редактор
«Paint & Coatings
of Central Asia»



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ,

Сегодня мы представляем пилотный выпуск журнала «Paint & Coatings of Central Asia». Новый во всех отношениях - и с точки зрения формата, и относительно содержательной стороны. Это журнал о лакокрасочной отрасли Центральной Азии, нацеленный на преодоление информационной закрытости этого рынка и предоставления его игрокам информации, которая будет им полезна в ведении бизнеса

доступ к публикациям о новых продуктах и технологиях, но и сформировать канал обратной связи между всеми субъектами этого рынка.

Очевидно, что инновационная информационная среда является важной частью эффективной

Содержание журнала отражает текущую проблематику развития рынка ЛКМ Центральной Азии. Ключевой целью издания является формирование медийного пространства этого рынка, а также создание информационного поля, ориентированного на развитие взаимосвязи глобального рынка лакокрасочных материалов и сырья для их производства с рынком ЛКМ стран Центральной Азии. Оно призвано не только расширить читательскую аудиторию и облегчить

работы на рынке ЛКМ. Каждый информационный блок журнала «**Paint & Coatings of Central Asia**» разработан для создания коммуникации отрасли с мировым рынком лакокрасочных материалов. В центре внимания находятся изменения мирового рынка краски и сырья для ее производства, зарубежный опыт внедрения новых технологий выпуска и инновационные новинки сырьевого рынка, а также мнения ключевых экспертов как сырьевого, так и лакокрасочного рынка о текущем состоянии и перспективам развития как рынка стран Центральной Азии, так и тех рынков от которых зависит динамика развития этого региона. В издании будут отражены вопросы государственной, региональной и отраслевой коммуникации; опыт перспективы развития лакокрасочного бизнеса в мире и странах Центрально-Азиатского региона. Что касается целевой аудитории издания, то журнал, прежде всего, рассчитан на аудиторию, объединенную интересом к лакокрасочной отрасли этих стран: представителей компаний-производителей разного уровня и объема,

поставщиков сырья и оборудования для отрасли, основных каналов продаж и пр. Каждый специалист найдет для себя необходимые материалы, которые позволят сделать бизнес эффективным. Публикации в журнале будут полезны большому кругу читателей: генеральным и коммерческим директорам, маркетологам, технологом, аналитикам.

«Paint & Coatings of Central Asia» - кварталное издание в котором читатель найдет самые актуальные события влияющие на развития рынка лакокрасочных материалов Центральной Азии и сырья для их

производства, сможет ознакомиться с мнением первых лиц компаний о проблематике и потенциале развития того или иного сегмента развития рынка, а так же найдет массу информации об инновационных продуктах которые будут полезны производителям лакокрасочного рынка этого региона.

Журнал издается на двух языках – русском и английском. Это сделано для того, чтобы преодолеть языковой барьер, а так же чтобы не только игроки рынка Центральной Азии знали о том что происходит на глобальном рынке краски, но и для того чтобы мировое лакокрасочное сообщество понимало с какими вопросами сталкиваются и какие вопросы приходится решать компаниям работающим в Центрально-Азиатской регионе.

«Paint & Coatings of Central Asia» - эффективный инструмент для работы который выстроит взаимосвязь мирового рынка краски с рынком лакокрасочных материалов Центральной Азии!

Искренне желаем нашим партнерам и читателям успехов и уверенности в завтрашнем дне!

С уважением

Директор по развитию ИА «Хим-Курьер»,

Виктория Чкрнова

Главный редактор «Paint & Coatings of Central Asia»,

Юлия Андрюшкевич.

DEAR READERS,

We are pleased to introduce a pilot issue of Paints and Coatings of Central Asia to you today. It is brand new in every respect, from the format to the content. This is a journal dedicated to the paints and coatings industry of Central Asia and aimed at making this market less closed informationally and providing its players with business data

The journal covers the burning issues of the Central Asian paints and coatings market. The mission of the publication is to create the media space forging the interrelationship between the global and the Central Asian markets for paints and coatings and coatings raw materials. It is intended not only to reach a wider audience and facilitate access to data about new products and state-of-the-art technologies, but also to establish a liaison between all participants in this market.

Obviously, an innovative information environment is a key to success in the paints and coatings market. Every information block of **Paints and Coatings of Central Asia** is designed to establish communication between the regional industry and the global paints and coatings market. It focuses on changes in the global market for paints and paints raw materials, international advances in process technologies, innovations in the raw material market, the leading experts' views on the current situation and their outlook for the raw materials and paint and coatings markets in Central Asia and others in the world that dictate trends in

this region. The publication also contains the information about intergovernmental, intra-regional and intra-industry communication, historical data and prospects for the paints and coatings business around the globe and in Central Asia. The target audience of the publication is primarily those sharing interest in the paints and coatings industry of the Central Asian countries, including but not limited to representatives of manufacturing companies of various streams and sizes, suppliers of raw materials and equipment for the industry, main sales channels, etc. Every professional will find the essential information to make their business efficient in our periodical. The publication will be useful to managing and commercial directors, marketers, manufacturing engineers and analysts.

Paint and Coatings of Central Asia is a quarterly where a reader can always find the analysis of the most recent events affecting the Central Asian market

for paints and coatings and coatings raw materials. It also features top managers' opinions on the current issues and potential of a particular market segment and a wealth of valuable information about innovative products that can be useful to regional paints and coatings makers.

The journal is published in

Russian and English to overcome the language barrier and help players in both Central Asia and around the globe keep abreast of the latest market developments.

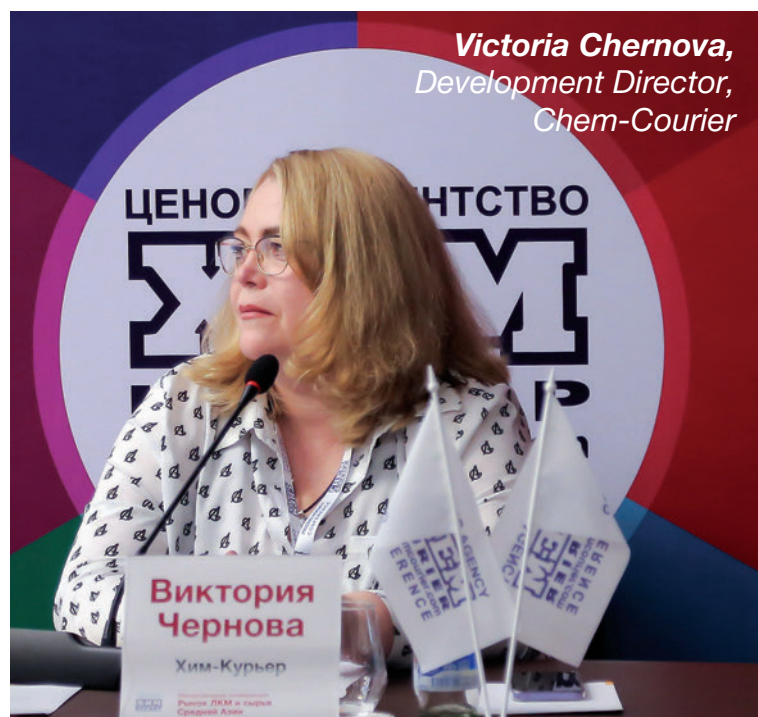
Paints and Coatings of Central Asia is an effective tool for companies to link the global and the Central Asian paints and coatings markets together!

We sincerely wish our partners and readers success and confidence in the future!

Yours faithfully,

Yulia Andryushkevich,
Editor-in-Chief,
Paints and Coatings
of Central Asia

Victoria Chernova,
Development Director,
Chem-Courier



Victoria Chernova,
Development Director,
Chem-Courier



Yulia Andryushkevich,
Editor-in-Chief,
Paints and Coatings
of Central Asia

Колонка редактора

1 Сегодня мы представляем пилотный выпуск журнала «Paint & Coatings of Central Asia». Новый во всех отношениях - и с точки зрения формата, и относительно

содержательной стороны. Это журнал о лакокрасочной отрасли Центральной Азии

2 Today we present the pilot issue of the Paint & Coatings of Central Asia

magazine. New in every way - both in terms of format and content. This is a magazine about the paint industry in Central Asia

Editor column

Новости Мирового Рынка



6 «Kansai Helios» приобретает немецкого производителя порошковых покрытий и смол «CWS Lackfabrik GmbH»

7 Kansai Helios acquires German producer of powder coatings and resins CWS Lackfabrik GmbH

16 На Дмитриевском химическом заводе запустили новую линию по выпуску растворителей

17 Dmitrievsky Chemical Plant puts new solvent line into operation



World Market News

Новости Центральная Азия

18 В 2023 г. ставка НДС в Узбекистане составит 12%

18 VAT rate down to 12% in Uzbekistan in 2023



33 Ассортимент «Химтраст Азия» пополнился новым сырьем — лаком алкидно-уретановым

33 Himtrust Asia adds alkyd-urethane varnish to its product portfolio



Central Asia News

Интервью с инсайдером



34 Аэрозольные лакокрасочные материалы — это отдельный мир со своими специфическими требованиями

40 Spray paint represent separate world with its own specific requirements

44 «Акзо Нобель Декор»: когда у потребителя есть выбор, он готов платить за качественную продукцию

46 Akzo Nobel Decor: when customers have choice, they ready to pay for quality products





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

59 Covestro: Integration of RFM assets acquired from DSM in full swing



48 Развитие ассортиментного портфеля — основная задача

50 When product portfolio expansion serves as focus



64 Рост технической грамотности заказчиков способствует продвижению качественных пигментов в РФ

68 Customers' growing technology literacy facilitates promotion of quality pigments in Russia

Insider interview

Технологии и Инновации



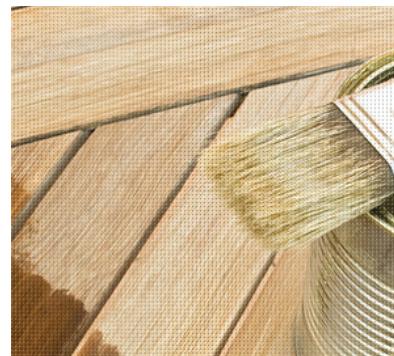
80 Улучшенная технология HOSOKAWA ALPINE для производства порошковых покрытий

82 HOSOKAWA ALPINE Technology for Powder Coatings



72 Дисперсия Акрилан 129 – акриловая дисперсия премиум сегмента для специальных применений

76 Acrylan 129 dispersion – Premium segment acrylic dispersion for special applications



84 Инновации в водоосновных покрытиях по дереву, металлу и минеральным поверхностям от компании «Ларчфилд ЛСН»

98 Innovations in water-based coatings on wood, metal and mineral surfaces from Larchfield LSN

Technology & Innovation

110 Спонсоры и Партнеры Sponsors and Partners



30 ноября 2022 года пресс-служба «Kansai Helios» сообщила, что компания подписала соглашение о покупке 100% акций «CWS Lackfabrik GmbH» (CWS). Последняя со своей группой компаний является производителем порошковых покрытий, жидких и твердых синтетических смол со штаб-квартирой

«KANSAI HELIOS» приобретает немецкого производителя порошковых покрытий и смол «CWS LACKFABRIK GMBH»

в Дюрене (Германия). У CWS есть несколько производственных площадок: заводы по выпуску порошковых покрытий в Дюрене (Германия) и Нью-Йорке (США), а также твердых смол в Дюрене и жидких смол в Дюрене и Гамбурге (Германия). Кроме того, у группы есть торговые компании в Польше и Дании. После выполнения условий закрытия сделки «Kansai Helios» станет новым владельцем всех активов CWS.

Владелец и генеральный директор CWS Ханс-Хельмут Шмидт объясняет свое решение продать предприятие: «CWS стала сильной и стабильной компанией, которая известна далеко за пределами Германии. Мы на правильном пути, предприятие находится в лучшей форме с точки зрения выручки, прибыли, потенциала

развития и доли рынка. Но мы все еще остаемся небольшим предприятием без преимуществ крупной корпоративной группы в рыночной среде, которая становится все более сложной для малых и средних компаний. Продажа предприятия — отличная возможность для долгосрочного развития как CWS, так и «Kansai Helios». Бастиан Краусс, исполнительный директор «Kansai Helios Group», заявляет: «Это приобретение является

важной вехой в соответствии с ESG и стратегией роста «Kansai Helios». С CWS мы нашли идеальное дополнение

и расширение наших собственных компетенций в сегменте порошковых покрытий и синтетических смол, а также в существующем бизнесе жидких покрытий, что укрепляет нашу стратегию системного поставщика».



KANSAI HELIOS ACQUIRES GERMAN PRODUCER OF POWDER COATINGS AND RESINS CWS LACKFABRIK GMBH

Kansai Helios press announced on 30 November 2022 that it had signed an agreement to purchase 100% of the shares in CWS Lackfabrik GmbH (CWS). The latter, together with its group of companies, is a producer of powder coatings, liquid and solid synthetic resins, headquartered in Duren, Germany. CWS has several production sites: powder coating plants in Duren, Germany; and New York, the United States; a solid resin facility in Duren and liquid resin ones in Duren and Hamburg, Germany. The group includes trading companies in Poland and Denmark. After the closing conditions of the deal are met, Kansai Helios will become the new owner of all CWS assets.



Hans-Helmuth Schmidt, owner and CEO of CWS, explained his decision to sell the business, 'CWS has become a strong and stable company that is known far beyond Germany. We are on the right track; the company is in the best shape in terms of revenue, profit, development potential and market share. However, we are still a small company without the advantages of a large corporate group in a market environment that is becoming increasingly challenging for small and medium-sized companies. The sale of the company is a great opportunity for the long-term development of both CWS and Kansai Helios.' Bastian Krauss, CEO of Kansai Helios Group, stated, 'This acquisition is an important milestone in line with ESG and Kansai Helios's growth strategy. With CWS, we have found the perfect complement to and development of our own competence in the powder coating and synthetic resin segment, as well as in the existing liquid coating business, thereby underpinning our strategy as a system supplier.'

www.chemcourier.com

PRICING AGENCY
CHEM
 COURIER
www.chemcourier.com
 CONFERENCE

**ЛИНЕЙКА
ИЗДАНИЙ
ДЛЯ РЫНКА
ПРОМЫШЛЕННЫХ
ЛКМ**

**«ХИМ-ЭКСПЕРТ.
АНТИКОРРОЗИОННЫЕ
ЛКМ»**

**«ХИМ-ЭКСПЕРТ.
АНТИКОРРОЗИОННЫЕ ЛКМ» —
ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ,
В КОТОРОМ ОТРАЖЕНЫ
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ ЖИДКИХ
ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРИМЕНЕНИЯ,
ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ
АНТИКОРРОЗИОННОЙ ЗАЩИТЫ
МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ.**

- **ОСНОВНЫЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ**
- **ОСНОВНЫЕ
ПОСТАВЩИКИ**
- **ИЗМЕНЕНИЕ
СТРУКТУРЫ РЫНКА**
- **НОВИНКИ
АССОРТИМЕНТА**
- **НОВОСТИ
КОМПАНИЙ**

sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com

Pilot release



www.akzonobel.com

В начале декабря 2022 года «AkzoNobel» завершила сделку по приобретению предприятия «Lankwitzer Lackfabrik» по производству жидких покрытий для алюминиевых дисков. Сумма покупки не разглашается. Приобретенный бизнес дополнит существующее предложение «AkzoNobel» по порошковым покрытиям и расширит ассортимент инновационных продуктов, которые поставляет компания. Производственная площадка

по выпуску жидких ЛКМ для колесных дисков находится в немецком Лейпциге. Бизнес

активно развивается в Китае, лаборатории компании расположены в Германии (Лейпциг) и Турции. Продукция предприятия одобрена для использования крупными автопроизводителями («Daimler», «Audi», VW, «Opel», «Fiat» и «Renault»).

«AKZONOBEL» завершила сделку по приобретению «LANKWITZER LACKFABRIK»

AKZONOBEL COMPLETES ACQUISITION OF LANKWITZER LACKFABRIK



AkzoNobel

AkzoNobel concluded a deal for the purchase of Lankwitzer Lackfabrik, a producer of liquid coatings for aluminum wheels, at an undisclosed price in early December 2022. This business will complement AkzoNobel's existing range of powder coatings and innovative products the company offers now. The wheel liquid coating production site is located in Leipzig, Germany.

In addition to strengthening its presence business in China, the company operates laboratories in Leipzig, Germany, and Turkiye. The products are approved by major automakers such as Daimler, Audi, Volkswagen, Opel, Fiat and Renault.

www.lankwitzer.com

 **Lankwitzer**
Premium Coatings



ХИМ-КУРЬЕР РЫНОК ОЛЕФИНОВ И ПРОИЗВОДНЫХ

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О РЫНКАХ:

этилена • МЭГ • этаноламинов • пропилена • ППФ • ацетона
изопропилового спирта • бутиловых спиртов
2-этилгексанола • ДОФ • ДОТФ • ДИНФ
акриловой кислоты • бутадиена • БДФ • МТБЭ

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИКИ РЫНКА НЕФТЕХИМИИ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ

В ИЗДАНИЯХ ПРЕДСТАВЛЕНЫ:

- ИГРОКИ И ОБЪЕМЫ • СЫРЬЕ И ПОТРЕБИТЕЛИ
- МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ • НОВОСТИ РЫНКА

ЕЖЕДНЕВНАЯ НОВОСТНАЯ РАССЫЛКА • ДОСТУП К ОПЕРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ
СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ В ФОРМАТЕ EXCEL НА САЙТЕ WWW.CHEM-COURIER.COM

ХИМ-КУРЬЕР РЫНОК АРОМАТИКИ И ПРОИЗВОДНЫХ

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О РЫНКАХ:

бензола • стирола • капролактама • фенола • неололов
толуола • ортоксиллола • параксиллола • фталевого ангидрида
продуктов пиролиза • нефтяных растворителей

sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com



Компания «ALLNEX» закрывает производственную площадку в Германии



Пресс-служба «Allnex» 2 марта 2023 года объявила о намерении руководства компании закрыть производственную площадку в Гамбурге (Германия). Генеральный директор «Allnex» Мигель Мантас объяснил данное решение снижением конкурентоспособности продукции компании на европейском рынке: «Недавние изменения



цен энергоносителей, стоимость сырья и инфляция оказали влияние на конкурентоспособность нашей продукции в странах Европы». Планируется, что предприятие в Гамбурге прекратит работу в середине 2024 года, а до конца 2026-го производственная площадка будет полностью демонтирована.

ALLNEX CLOSES DOWN PRODUCTION SITE IN GERMANY

On 2 March 2023, Allnex announced an intention to shut the production site in Hamburg, Germany. Miguel Mantas, Allnex CEO, attributed the decision to the company's reduced competitive power in Europe 'Recent changes in energy prices, raw material costs and inflation have affected

competitiveness of our products in the European countries,' he said. The company plans to stop the facility in Hamburg permanently in mid-2024 and completely dismantle it by late 2026.

24 апреля 2023 года пресс-служба компании «Allnex» сообщила о завершении строительства производственных линий на новой площадке «Jiaxing» (Китай). Новая база по выпуску смол для ЛКМ расположена в зоне экономического развития порта Душан в городе Пинху (Цзясин, провинция Чжэцзян) на площади порядка 100 000 кв. м. Реализация этого проекта началась в мае 2021-го.

Сейчас на предприятии 15 производственных линий, которые будут вводить в эксплуатацию поэтапно в течение этого года. «При поддержке региональных властей строительство идет высокими

«ALLNEX» сообщила о завершении строительства производственных линий на новой площадке «JIAXING»

темпами. На данном объекте будут расположены крупнейшие производственные мощности «Allnex» на одной площадке, будет представлен максимальный портфель продукции, а также будут задействованы все наши передовые технологии», — говорит Джо Зоу, старший вице-президент «Allnex» в КНР. По словам руководства компании, новая производственная база будет строго соответствовать мировым стандартам защиты окружающей среды.

Торжественное открытие завода запланировано на IV квартал 2023 года. Руководство компании «Allnex» рассчитывает, что широкий ассортимент связующего, выпущенного на новой площадке «Jiaxing» в Китае, удовлетворит спрос значительного количества потребителей.

ALLNEX REPORTS COMPLETION OF PRODUCTION LINE CONSTRUCTION ON NEW SITE

According to the press release as of 24 April 2023, Allnex finished building production lines on the new Jiaxing site China. The new coating resin site extending over 100,000 m² or so is located at the Dushan Port Economic Development Zone in Pinghu (Jiaxing, Zhejiang Province). The implementation of this project began in May 2021. Now, the company has 15 production lines that it will phase in through this year. 'With the support of the regional authorities, construction is progressing at a fast pace. This site will house Allnex's largest manufacturing facilities in one location, showcase the largest product portfolio and leverage all of our advanced technologies,' Joe Zou, senior vice president at Allnex China, said. The facility will strictly comply with global environmental protection standards, according to the company's management. The grand opening of the plant is scheduled for Q4 2023. Allnex's management reckons that the wide range of binders made on the Jiaxing site in China will meet demand from many customers.



PRICING AGENCY
CHEM COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE



«Хим-Курьер. Рынки ЛКМ» — еженедельное издание, предоставляющее подписчикам доступ к оперативной информации о рынках готовых лакокрасочных материалов и их базовых сырьевых составляющих. Помимо еженедельного издания в pdf-формате и приложений по экспорту и импорту в формате Excel, все подписчики получают доступ к оперативной информации и статистическим данным на сайте www.chem-courier.com

«Хим-Курьер. Рынки сырья для ЛКМ» — еженедельное издание, предоставляющее подписчикам доступ к оперативной информации о рынках сырья для выпуска лакокрасочных материалов. Помимо еженедельного издания в pdf-формате, все подписчики получают доступ к оперативной информации на сайте www.chem-courier.com

sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com



BASF расширяет мощности по производству дисперсий в Китае

Международный концерн BASF планирует расширить мощности по выпуску полимерных дисперсий на своей производственной площадке в Китае — заводе «Daya Bay». Для увеличения объемов наработки сырьевого компонента в компании планируют добавить вторую производственную линию. Ожидается, что она будет введена в эксплуатацию в 2024 году. Завод «Daya Bay» стратегически расположен недалеко от ключевых клиентов



в Южном Китае и производит широкий спектр продуктов, включая акрилсодержащие и бутадиенстирольные дисперсии, для строительного сегмента, архитектурных покрытий, бумаги и клеев, а также для новых сегментов рынка, таких как литий-ионные аккумуляторы. «Это расширение знаменует собой еще одну важную веху в развитии нашего бизнеса полимерных дисперсий в Большом Китае», — сказал Джефф Лю, директор подразделения дисперсий в Большом Китае BASF.

BASF EXPANDS DISPERSION CAPACITY IN CHINA



The multinational concern BASF intends to increase polymer dispersion capacity of its Daya Bay plant in China. To this end, the company plans to add the second production line and commission it in 2024. The Daya Bay plant, strategically located close to key customers in South China, makes a wide range of products, including acrylic and styrene butadiene rubber dispersions, for the industries such as construction, architectural coatings, paper and adhesives, as well as new market segments such as lithium-ion batteries. 'This expansion marks another major milestone in the development of our polymer dispersion business in Greater China,' Jeff Liu, Director of Dispersions Greater China at BASF, said.



Пресс-служба американской корпорации «Olin» 21 марта 2023 года объявила о решении руководства

«OLIN» закрывает завод в Нидерландах

прекратить производство эпоксидных смол на заводе «Cumene» в Тернезене (Нидерланды), а также на предприятиях «Gumi» (Южная Корея) и «Guaruja» (Бразилия).

По словам Скотта Саттона, председателя, президента и главного исполнительного директора компании, это обусловлено низким спросом на эпоксидную смолу в мире и избыточными объемами предложения.

Ожидается, что результаты «Olin» за I квартал 2023 года будут включать расходы на реструктуризацию в размере 57 млн долларов США. «Это еще один шаг для преобразования наших глобальных эпоксидных активов в наиболее экономически эффективную базу для поддержки стратегической операционной модели. Это решение направлено на оптимизацию нашего бизнеса для достижения экономической эффективности реинвестирования портфеля эпоксидных смол», — сказал господин Саттон.

OLIN CLOSES PLANT IN NETHERLANDS



Gumi facility in South Korea, and the Guarujá one in Brazil. Scott Sutton, chairman, president and chief executive officer of the company, ascribed this to globally low demand for epoxy resin and oversupply. Olin's Q1 2023 results are expected to include restructuring costs of \$57 million. 'This is another step towards transforming our global epoxy assets into the most cost-effective base to support our strategic operating model. This decision is aimed at optimizing our business to achieve the economic efficiency of reinvestment in our epoxy resin portfolio,' Mr Sutton said.

On 21 March 2023, the US corporation Olin announced the decision to cease the production of epoxy resins at its Cumene plant in Terneuzen, the Netherlands, as well as the

6—7 апреля на встрече с заказчиками и партнерами СИБУРа генеральный директор «Сибур-Химпрома» Данил Рассказов заявил, что главным импортозамещающим проектом на их предприятии станет запуск производства неопентилгликоля (НПГ) и насыщенных полиэфирных смол. «Активная фаза реализации проекта начнется уже в 2023 году», — пообещал руководитель. Напомним: на данный момент проект находится в стадии проектирования. Согласно тендерной документации, «Сибур-Химпром» планирует построить в Перми

завод мощностью 66 тыс. тонн в год (35 тыс. тонн — неопентилгликоль, 31 тыс. тонн — твердые насыщенные полиэфирные смолы). НПГ имеет

На «СИБУР-ХИМПРОМЕ» планируют запустить производство насыщенных ПЭС



широкую область применения. Данный продукт используется при производстве полиэфирных лаков и смол, полиуретанов и пенополиуретанов,

порошковых и других покрытий. С применением неопентилгликоля получают более 12 видов лакокрасочных материалов. На сегодняшний день в России НПГ не производится. Первая опытно-промышленная партия этого продукта была синтезирована на заводе «Сибур-Химпром» еще в 2004 году. Однако массовое производство сырьевого компонента так и не было запущено. Отметим, что твердые полиэфирные смолы отечественные предприятия также пока не выпускают.



SIBUR-KHIMPROM PLANS TO START MAKING SATURATED POLYESTER RESINS

СИБУР

Danil Rasskazov, CEO of Sibur-Khimprom, said at a meeting with SIBUR customers and partners on 6—7 April the launch of neopentyl glycol (NPG) and saturated polyester resin production would be that the company's main import-substituting project. 'The active phase of the project will begin in 2023,' he promised. Reminder: the project is currently at the design stage. According to the tender documentation, Sibur-Khimprom intends to build a plant with the annual capacity of 66,000 t (35,000 t of neopentyl glycol and 31,000 t of solid saturated polyester resins) in Perm. NPG is used in the production of polyester varnishes and resins, polyurethanes and polyurethane foams, powder and other coatings. Over 12 types of paints and coatings are made from NPG. Now, NPG is out of production in Russia. Sibur-Khimprom synthesised the first pilot batch of the product back in 2004. However, the company has never mass-produced the material. Neither do local companies manufacture solid polyester resins yet.



PRICING AGENCY
CHEM
COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE

«Хим-Эксперт. Конвейерные и авторемонтные ЛКМ» —

ежеквартальное издание, в котором отражены основные тенденции развития рынка лакокрасочных материалов, используемых на автосборочных заводах и на станциях технического обслуживания автомобилей



- основные производители
- основные поставщики
- изменение структуры рынка
- новинки ассортимента
- обзор ситуации в потребляющем сегменте

sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com





Дмитриевский химический завод в марте 2023 года ввел в эксплуатацию линию по выпуску нового ароматического растворителя S100 с высокими температурами кипения. Данный продукт — это полноценный аналог импортных растворителей «Shellsol A100», «Solveso 100», «Solgad 100» и прочих. Новинку используют при производстве насыщенных полиэфирных смол, различных видов ЛКМ, на окрасочных линиях автоконцернов, при промывке оборудования и др.

На данный момент запущена первая очередь производства, способная обеспечить 50% потребностей рынка России. В ближайшее время планируют ввести в эксплуатацию вторую очередь.

Следует отметить, что продукт создан полностью из российского сырья с

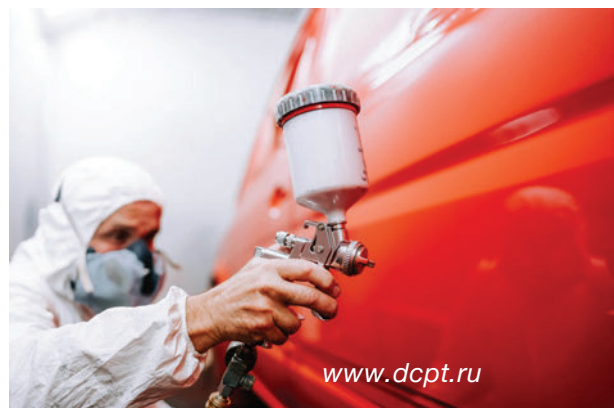
применением отечественных технологий риформинга и ректификации. Потребителю доступен высококачественный продукт по конкурентной цене. При этом им не требуется планировать закупки импортного аналога заранее — за три или четыре месяца.

На ДМИТРИЕВСКОМ ХИМИЧЕСКОМ ЗАВОДЕ запустили новую линию по выпуску растворителей



Представители компании сообщили, что в апреле 2022 года к ним обратились потребители импортных высококипящих растворителей с техническим заданием на разработку отечественного аналога. Из-за сложившейся геополитической ситуации были нарушены логистические цепочки, увеличились сроки поставки продуктов, снизилась прогнозируемость горизонта снабжения и возникла значительная необходимость минимизировать риски, обусловленные

перечисленными факторами. На предприятии при взаимодействии с потребителями провели значительную работу: разработали продукт, нормативно-техническую документацию, провели лабораторные испытания, определили необходимые технические решения, закупили оборудование. Результатом всего этого стал выпуск первой промышленной партии ароматического растворителя S100.



Dmitrievsky Chemical Plant launched a line for the production of a new S100 aromatic solvent with a high boiling point in March 2023. This product is a full-fledged analogue of imported solvents Shellsol A100, Solvesso 100, Solgad 100 and others. It is used while making saturated polyester resins, various types of paints and coatings, while washing equipment, at the painting lines of automakers, etc.



ДМИТРИЕВСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД

The company has already commissioned the first phase of production capable of

meeting 50% of Russia’s needs. It intends to launch the second one as well soon. The product was made entirely from Russian raw materials using domestic reforming and rectification technologies. Customers have access to a high-quality commodity at a competitive price. Moreover, they have no need to plan a purchase of an imported analogue three or four months ahead.

The company representatives said that they consumers of imported high-boiling solvents had approached them about the development of a domestic analogue in April 2022. The

DMITRIEVSKY CHEMICAL PLANT PUTS NEW SOLVENT LINE INTO OPERATION

geopolitical situation at the time caused disruptions along the supply chain, an extension of delivery and a reduction in the predictability of the planning horizon, making it necessary to minimise the risks caused by these factors. The company, in cooperation with its customers, developed the product, standards and specifications, conducted laboratory tests, identified the required technical solutions and purchased the equipment needed. As a result, the first industrial batch of S100 aromatic solvent was produced.

PRICING AGENCY
CHEM COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE

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

ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ

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

Р ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
РЫНКИ
ЛКМ

sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

В 2023 году в Узбекистане изменится порядок налогообложения, об этом сообщило Министерство финансов Республики. Ключевыми изменениями являются снижение ставки налога на

добавленную стоимость с 1 января 2023 года с 15% до 12 %; унификация ставки налога с оборота, с установлением для всех категорий налогоплательщиков единой ставки в размере 4 %;

В 2023 году ставка НДС в УЗБЕКИСТАНЕ составит 12%

предоставление льгот по налогу на прибыль на 50% для определенных категорий

налогоплательщиков. При этом большинство фиксированных ставок повышается в среднем на 10% (индексация). Замминистра финансов Дилшод Султанов назвал «маловероятным» снижение цен при уменьшении НДС до 12%, поскольку компании «вряд ли отдадут весь выигрыш от снижения налоговой ставки покупателям». По его словам, падение цен возможно на конкурентных рынках. Он напомнил, что в 2019 году при уменьшении ставки НДС с 20% до 15% снижения цен абсолютного большинства потребительских товаров и услуг не отмечалось.



Дилшод Султанов,
Заместитель Министра Финансов

The Uzbek Ministry of Finance announced amendments to the tax system in the country this year. The key changes are the reduction in the value added tax rate from 15% to 12% as of 1 January 2023, the establishment of a flat turnover tax rate of 4% for all the categories of taxpayers and the provision of income tax benefits of 50% to certain categories of taxpayers. Most flat rates, indexed to inflation, will increase by an average of 10%. Dilshod Sultanov, Deputy Finance Minister, said that the VAT drop to 12% was 'unlikely' to cause price cuts as

VAT RATE DOWN TO 12% IN UZBEKISTAN IN 2023



companies 'will probably pass all the benefits from the reduced tax rate on to buyers'. He thinks prices may decline in competitive markets, reminding that prices for the vast majority of consumer goods and services were unmoved in 2019 when the VAT rate slid from 20% to 15%.

КАЗАХСТАН вводит обязательное электронное оформление товаров при поставках в страны ЕАЭС



С 1 апреля 2023 года Казахстан вводит обязательное оформление сопроводительных накладных на товары (СНТ) в торговле со странами ЕАЭС для сокращения теневого оборота и исключения потерь по налогам (НДС). Об этом сообщил Комитет государственных доходов Минфина страны. В сообщении ведомства говорится, что оформление СНТ в электронном виде должно осуществляться до пересечения границы (и заверяться ЭЦП), это «исключает возможность оформления документов на подставных лиц, фиктивных получателей и отправителей грузов, банкротов, ликвидированных лиц». Внедрение системы онлайн-отслеживания

движения товаров обусловлено реализацией соглашения об электронных навигационных пломбах (ЭНБ) для мониторинга перевозок по территории ЕАЭС (Россия, Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия). По словам специалистов, применение пломб не изменит ситуацию с перевозками санкционных грузов и параллельным импортом. Навигационные пломбы позволяют выявлять факты доступа к транзитным грузам и обеспечивают отслеживание их местонахождения. Кроме того, на стоимость перевозки применение навигационных пломб «практически не влияет».

KAZAKHSTAN INTRODUCES MANDATORY ELECTRONIC CLEARANCE OF GOODS DELIVERED TO EAEU COUNTRIES

It became mandatory in Kazakhstan from 1 April 2023 to issue accompanying invoices for goods (AIG) in trade with the Eurasian Economic Union (EAEU) countries to reduce shadow revenue and eliminate VAT losses, according to the State Revenue Committee of the country's Ministry of Finance. The department reported that this process in electronic form has to be carried out before crossing the border and certified with an electronic digital signature (EDS), which 'excludes the possibility of issuing documents for straw owners, fictitious shippers and consignees, bankrupts and liquidated legal entities'. The introduction of an online tracking system for the movement of goods is pursuant to an agreement on electronic navigation seals (ENS) for transport monitoring across the EAEU (Russia, Armenia, Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan). The use of the seals will have no effect on the transport of the sanctioned goods and parallel imports, according to experts. Naviga-



tion seals make it possible to identify the incidents of access to transit cargo and provide tracking of their location. Besides, the use of seals leaves transport costs 'virtually unaltered'.

21 февраля 2023 года были введены новые ограничения на пересечение белорусско-польской границы. Суть их заключается в том, что грузовики не будут пускаться на пограничный переход в Кукурыках (со стороны РБ находится пункт пропуска

ЗАКРЫТИЕ ГРАНИЦЫ Польши отразилось на казахстанских перевозчиках

средства, зарегистрированные в других странах/регионах, не могут пересекать данный переход. «Под новые ограничения попали и казахстанские перевозчики, которые везут экспортные товары Казахстана в страны Европы, а также европейские товары, направляемые в адрес казахстанских предприятий. А это миллионные убытки. По

состоянию на 23 февраля на территории Польши находятся более 150 казахстанских автотранспортных средств, еще более ста — следуют в направлении Европейского союза. Логистика нарушена, происходит удорожание себестоимости перевозок», — сообщил управляющий директор департамента логистики и перевозок Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» Мурат Амрин.

В настоящий момент также проводятся переговоры с литовской стороной об обеспечении для казахстанских

перевозчиков беспрепятственного проезда через Литву — с территории ЕС в направлении Беларуси и России. Также формируется список скопившихся авто с целью передачи данных литовской стороне.

На сегодняшний день, оставшиеся сухопутные пути, соединяющие ЕС и страны ЕАЭС — это маршруты через пограничные переходы Литва — Беларусь, Латвия — Беларусь и Латвия — Россия. Также имеется альтернативный маршрут через Каспийское море, однако данный маршрут увеличивает расстояние до европейских стран в 1,5 раза и стоимость перевозки в 2—3 раза ввиду вынужденного использования нескольких видов транспорта (авто–море), а также влияние климатических и географических условий на маршруте (сезоны штормов, высокогорье и т.д.).



Мурат Амрин,

управляющий директор департамента логистики и перевозок Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»

«Козловичи»). Указанный запрет не затрагивает транспортные средства, зарегистрированные в Республике Польша и странах-членах Европейского Союза, Европейской ассоциации свободной торговли (EaT), странах-членах соглашения о Европейском экономическом пространстве и Швейцарской Конфедерации. Однако, транспортные

CLOSURE OF POLISH BORDER AFFECTS KAZAKHSTANI CARRIERS

New restrictions on the crossing of the Belarusian-Polish border were imposed on 21 February 2023. Thus, trucks were forbidden to enter the border crossing point Kukuryki (Poland)-Kozlovichi (Belarus). This ban applied to all the vehicles but those registered in Poland and the member states of the European Union, the European Free Trade Association (EFTA), the European Economic Area (EEA) Agreement and Switzerland. 'Kazakhstani carriers that transport Kazakhstani goods to European countries and European ones to Kazakhstani companies are among those subject to these restrictions, and this will lead to millions in losses. As of 23 February, over 150 Kazakhstani vehicles were in Poland and over 100 ones were on the way to the European Union. Logistics is disrupted and transport costs are rising,' Murat Amrin, director-general of the Logistics and Transportation Department of the Atameken National Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan, said.

At the moment, negotiations are also underway with the Lithuanians to ensure unhindered passage for Kazakhstani carriers through the country from the European Union in the

direction of Belarus and Russia. The queuing vehicles are also put on a list to transfer the data to Lithuanian stakeholders.

Lithuania-Belarus, Latvia-Belarus and Latvia-Russia border crossing points are the only land routes left between the EU and the EAEU now. There is also an alternative route via the Caspian Sea, but it increases the distance to Europe by a factor of 1.5 and transport costs by that of 2—3 amid the forced use of several modes of transport (road and sea) and the influence of climatic and geographical conditions (storm seasons, highlands, etc.).

PRICING AGENCY
CHEM
COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE

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

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

sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com



В ТУРКМЕНИСТАНЕ будут построены цеха по производству ЛКМ

В Туркменистане будут построены цеха по производству сухих строительных смесей, лаковых и водно-дисперсионных красок. Строительство планируется в Геоктепинском районе Ахалской области, в Векилбазарском районе Марыйской области и в

городе Дашигуз северного региона страны. В связи с этим Министерство промышленности и строительного производства Туркменистана объявило открытый международный тендер на проектирование и строительство «под ключ» цехов в данных областях. Для участия необходимо подать заявку со всеми необходимыми документами, в том числе о правовом статусе участника, реквизиты с приложением регистрационных бумаг. Сдача в эксплуатацию данных объектов реализуется в рамках импортозамещения продукции строительной отрасли на фоне реализации крупных строительных проектов в столице и регионах Туркменистана.

городе Дашигуз северного региона страны. В связи с этим Министерство

PAINTS AND COATINGS WORKSHOPS TO COME ON STREAM IN TURKMENISTAN



The Ministry of Industry and Construction Production of Turkmenistan opened international competitive bidding for a turnkey project to build dry mortar mix, water-borne and varnish paint

workshops in Gokdepe District, Ahal Welayaty; Wekilbazar District, Mary Welayaty; and Dasoguz City, northern Turkmenistan. To participate in the tender, companies are required to submit all the relevant documents, including legal status ones, banking details and articles of incorporation. The construction and the commissioning of these facilities are aimed at implementing Turkmenistan's strategy to oust imports from the local construction industry while large projects are in progress in the country's capital and regions.

В феврале 2023 года торговая компания «High Power Trade» (г. Ташкент) пополнила ассортимент новым продуктом российского производителя — эмалью НЦ-132П. Материал предназначен для окраски деревянных и предварительно загрунтованных

ЭМАЛЬ НЦ-132П — новый продукт в ассортименте «HIGH POWER TRADE»

металлических поверхностей изделий, эксплуатируемых как в атмосферных условиях, так и внутри помещений. При нанесении на поверхность эмаль образует покрытие стойкое к воздействию воды и промышленных масел, а также к перепадам температуры. Новинка отпускается в барабанах по 50кг, 48кг и 45кг. Цветовая палитра включает 9 оттенков.

HIGH POWER TRADE ADDS NTS-132P ENAMEL TO ITS PRODUCT PORTFOLIO



The Tashkent-based trading company High Power Trade introduced Russian NTs-132P enamel

into its product mix. The material is meant for the painting of wooden and primed steel surfaces of the items used both

outdoors and indoors. When applied, the enamel creates the coating with water, industrial oil and freeze-thaw resistance. The company sells the new product in drums of 50 kg, 48 kg and 45 kg. There are nine shades in the colour palette.

В конце зимы 2023 года магазин «Центр Красок» (г. Алматы, ТЦ «Жибек Жолы», бутик А24) расширил ассортимент представленной краски новым продуктом. Теперь к продаже доступны аэрозольные краски TYTAN. Это универсальные быстросохнущие краски, подходят для разных сфер применения. Новый материал обладает хорошей укрывистостью и не шелушится. При применении не выделяет вредных паров.

Centr Krasok, which operates in Zhibek Zholy shopping centre in Almaty, added a new product to its portfolio in late winter 2023. The company started offering fast-drying TYTAN spray paints, which have high opacity,

«ЦЕНТР КРАСОК» расширяет ассортимент



CENTR KRASOK EXPANDS PRODUCT RANGE

do not peel and emit hazardous chemicals, for different applications.

«INSIDE ART» расширила ассортимент новым продуктом

В марте 2023 года «Inside Art» пополнила ассортимент новым продуктом — декоративной штукатуркой французского бренда Sénidéco. В пресс-службе компании сообщили, что теперь они являются официальным представителем данного бренда на территории Казахстана. Декоративная штукатурка — популярное универсальное покрытие,

Inside Art added decorative plaster by France's Senidéco to its product portfolio in March 2023. The company stated that it had become the authorised distributor of this brand in Kazakhstan. Decorative plaster is a popular general-purpose coating that offers an unconventional approach to interior design. This is the envi-

с помощью которого можно создать нестандартные решения для интерьера. Это экологически безопасный отделочный материал, а покрытые штукатуркой стены — прочные, влагостойкие и долговечные.

INSIDE ART PRESENTS NEW PRODUCT

ronmentally friendly material that makes walls solid, waterproof and durable.

«РАДУГА» обновила дизайн резиновой краски FLEXI PLUS

В марте 2023 года лакокрасочный завод «Радуга» (г. Алматы,



Казахстан) обновил дизайн резиновой краски «Flexi Plus». Продукт подходит для фасадов и интерьеров. Скрывает трещины шириной до 2 мм. Благодаря ровному шелковистому слою резиновая краска «Flexi Plus» придает стене дополнительное великолепие. При понижении температуры, краска сжимается и не трескается, при возвращении ее к оптимальному уровню, расширяется, не оставляя следов. Краска колеруется в мягкие пастельные и в яркие и насыщенные оттенки.

The Kazakhstani paints and coatings maker Raduga based in Almaty redesigned the packaging of Flexi Plus rubber paint suitable for both exterior and interior works. It can seal cracks of up to 2 mm in width. It gives a wall smooth and satiny finish. The paint contracts when temperatures drop and expands without peeling when they return to normal. It can be tinted soft pastel and vibrant.

RADUGA REDESIGNS FLEXI PLUS RUBBER PAINT PACKAGING

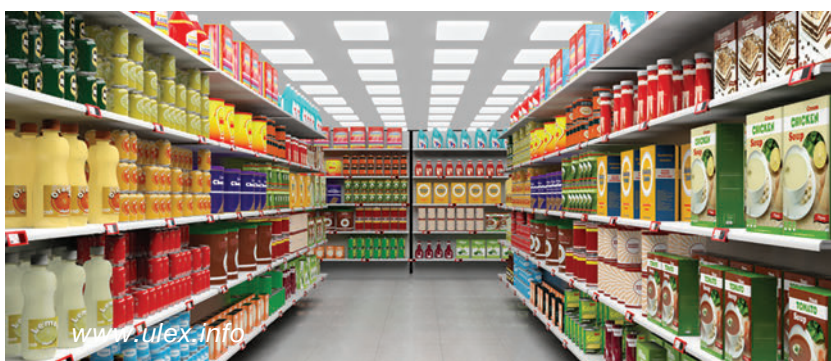
НОВЫЕ ПРОДУКТЫ в ассортименте «ТНП»

В апреле 2023 года ассортимент сети магазинов «ТНП» (Казахстан)

дисперсионные акриловые краски бренда HIT: моющаяся, протирающаяся и фасадная.

The Kazakhstani chain stores TNP included new

products of Beli Dom into their merchandise mix in April 2023.



пополнился новыми продуктами компании «Белый дом». Теперь потребителям доступны для заказа водно-

TNP OFFERS NEW GOODS

Washable, interior and exterior water-borne acrylic paints of HIT brand became available for purchase from the company.

29 марта 2023 года пресс-служба завода «Радуга» сообщила о том, что теперь для клиентов доступны к заказу новые колоранты «Tin-Tin». Универсальная пигментная паста «Tin-Tin» разработана для любого типа колеровочных машин (автоматических, ручных, полуавтоматических). Получить желаемый оттенок можно с помощью колеровочных систем Monicolor, RAL, NCS DAWN и многих других. В ассортименте «Tin-Tin»

представлены 17 самых ярких цветов.

Новый продукт не содержит

летучих органических веществ и отличается постоянными цветовыми характеристиками. Универсальная паста предназначена для лакокрасочной продукции на водной основе, а также для алкидных ЛКМ. Колорант фасуется в пластиковую тару объемом 1 л.

КОЛОРАНТЫ «TIN-TIN» доступны к заказу в ассортименте завода «РАДУГА»

RADUGA PLANT ROLLS OUT TIN-TIN MASTERBATCHES

Raduga plant announced on 29 March 2023 that its customers could order new Tin-Tin masterbatches at that time. They were designed for any type of tinting machines, including automated, semi-automated and manually operated ones. To get the desired shade, Monicolor, RAL, NCS, DAWN and many other tinting systems can be used. Tin-Tin palette includes 17 of the most vibrant colours. The new products are free from volatile organic compounds and have consistent colour. The masterbatches are meant for the use with water-borne paints and coatings and alkyd coatings. They are packaged in plastic containers of 1 l.



raduga.kz

НОВЫЙ ПРОДУКТ Студии итальянских красок «ARTEGO»

В последние дни марта Студия итальянских красок «ARTEGO» (г. Шымкет, Казахстан) представила потребителям новый продукт — акриловую краску для фасадных и интерьерных работ «Fondo Perfetto Special». Новинка доступна в пластиковой

таре объемом 14 л, колеруется в любой из 2024 оттенков, доступных в студии. Покрытие гладко ложится на поверхность стен и дает плотное покрытие за два слоя. Представленного объема хватает для окраски 100 кв. м.

In the last days of March, the Italian paints studio ARTEGO (Shymkent, Kazakhstan) introduced a new product Fondo Perfetto Special, an acrylic paint for exterior and interior works, to its customers. It is available in 14-liter plastic containers and can be tinted any of the 2,024 shades available in the studio. The paint goes smoothly onto walls

ITALIAN PAINTS STUDIO ARTEGO UNVEILS NEW PRODUCT

and provides opacity when applied in two layers. One container is enough to paint 100 m².

«Студия дизайна интерьера SHEBER» представила новый продукт

В марте 2023 года «Студия дизайна интерьера SHEBER» (г.Актау, Казахстан) представила новый продукт — резиновую

интерьер-фасадную эмульсию «Fondo Perfetto Elastic». Краску можно использовать в качестве подложки под различные гладкие и микрорельефные декоративные покрытия, а так же как самостоятельное покрытие для стен. «Fondo Perfetto Elastic» может применяться как при окрашивании стен как в сухих, так и во влажных помещениях. Новинка доступна в пластиковой таре объемом 12 л.

SHEBER Interior Design Studio based in Aktau, Kazakhstan, rolled out a new product, Fondo Perfetto Elastic rubber

SHEBER INTERIOR DESIGN STUDIO PRESENTS NEW PRODUCT

interior and exterior emulsion paint, in March 2023. It can be used as a primer for various smooth and microrelief decorative coatings and a standalone wall coating. Fondo Perfetto Elastic can be used to paint walls in both dry and wet areas of a house. The new product is packaged in 12-liter plastic containers.

НОВЫЙ БРЕНД в ассортименте «ЦЕНТР КРАСОК»

Весной 2023 года «Центр красок» (г. Алматы, Казахстан) объявил о расширении ассортиментного портфеля красками нового бренда OIKOS. Теперь клиентам магазина доступны новые экологичные декоративно-отделочные материалы премиального качества из Италии. Продукты имеют разнообразные эффекты и множество оттенков, которые подойдут для создания гармоничного и современного интерьера.

CENTR KRASOK INTRODUCES NEW BRAND

Centr Krasok based in Almaty, Kazakhstan,

announced in spring 2023 that it had added paints of the new OIKOS brand to its product portfolio. Now, customers of the store have access to premium-quality sustainable decorative and finishing materials made in Italy. The products feature a variety of finishes and shades that can help create a harmonious and modern interior.



«Хим-Эксперт. Декоративные ЛКМ» — ежеквартальное издание, в котором отражены основные тенденции развития рынка декоративных материалов



В издании «Хим-Эксперт. Декоративные ЛКМ» представлена следующая информация:

- динамика изменения производства декоративных ЛКМ
- валовый экспорт декоративных ЛКМ
- динамика изменения импорта декоративных ЛКМ
- подробная структура рынка декоративных ЛКМ
- прогноз развития производства на ближайшие кварталы.



Казахстанские ученые разработали НОВУЮ КРАСКУ

лением стоимости на 15—20%, низким содержанием реагентов, изготовленных с

использованием средней температуры. «Добавление специальных катализаторов позволило получить новый продукт, время высыхания которого составляет от 1 до 60 минут — намного быстрее, чем у аналогичных эпоксидных или полиуретановых красок, которые сохнут от 12 до 24 часов», — констатирует руководитель проекта PhD Лаура Агибаева.

Среди основных конкурентных преимуществ новых продуктов в пресс-релизе выделяют: экономичность, использование низких температур

производства, технология экстракции в короткие сроки (около 45 минут), простота процесса. Кроме того, краски можно использовать как зимой, так и летом. Срок службы составляет не менее 7—10 лет. Покрытие обладает высокой механической прочностью, устойчиво к воздействию воды и химических реагентов.

Мелкосерийное производство запущено в рамках частного партнерства при финансировании «Фонд науки» и «Warda Star». В настоящее время выпускаются две марки акрилатной краски: «Base coat WS NG 302» — базовое напольное покрытие и «Primer WS NG 102» — концентрированная акриловая грунтовка, улучшающая адгезию покрытий и предназначенная для подготовки бетонных поверхностей.

«Новую краску применяют в качестве антикоррозионного покрытия металлических поверхностей, автостоянок, торговых центров, промышленных предприятий и любых других

Пресс-служба Министерства науки и образования Республики Казахстан сообщает о том, что ученые Казахского национального университета им. Аль-Фараби создали опытно-промышленное производство и выпустили на рынок новые экологически безопасные безсольвентные акрилатные краски. Проект получил название «Опытно-промышленное производство безсольвентных акрилатных красок с улучшенными характеристиками». В ходе его реализации разработана новая экономичная технология получения экологически безопасных акрилатных лакокрасочных материалов с высокой коррозионной активностью, удешев-



www.kaznu.kz



www.gov.kz

объектов. Предлагаемая цена на акрилатную краску позволяет не только конкурировать на казахстанском рынке, но и экспортировать продукцию в страны ЕврАзЭС и далее зарубежье», — отмечают в пресс-службе министерства.

KAZAKHSTANI SCIENTIST DEVELOP NEW PAINT

The Ministry of Education and Science of Kazakhstan stated that the scientists of the Al-Farabi Kazakh National University launched pilot production and rolled out environmentally friendly solvent-free acrylate paints. During the project named Pilot production of solvent-free acrylate paints with advanced features, a new economical technology has been developed to produce sustainable acrylate paints and coatings with high corrosive activity and low reagent content in a moderate-temperature process at 15—20% reduced costs. ‘The addition of special catalysts made it possible to develop a new product with the drying time of 1 to 60 minutes, much faster than similar epoxy or polyurethane paints that dry up in 12 to 24 hours,’ said the Project Manager Laura Agibayeva, PhD.

The press release emphasises the following main competitive advantages of the new products: cost-effectiveness, the use of low production temperatures, a technology of rapid extraction (about 45 minutes) and the simplicity of the process. In addition, paints can be used in both winter and summer. The shelf life is at least 7—10 years. The coating has high mechanical strength, it is resistant to water and chemicals.

Small-scale production commenced as a part of a private partnership funded by the Science Foundation and Warda Star. For now, two brands of acrylate paint are produced, Base coat WS NG 302, which is a basic floor coating, and Primer WS NG 102, which is a concentrated acrylic primer designed for the better adhesion



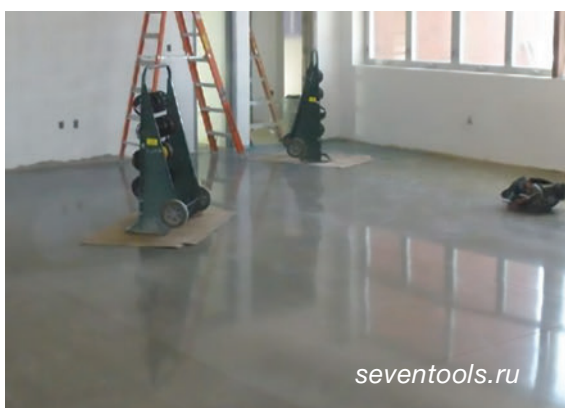
of coatings and the prep of concrete surfaces.

‘The new paint is used as an anti-corrosion coating for metal surfaces, parking lots, shopping centres, industrial facilities and any other objects. The proposed price for the acrylate paint allows not only to compete in the Kazakhstani market but also to export the products to the Eurasian Economic Union (EAEU) and distant countries,’ pointed out the ministry’s press office.



Скоро для клиентов «Радуга» будет ДОСТУПЕН НОВЫЙ ПРОДУКТ

Во второй декаде апреля лакокрасочный завод «Радуга» анонсировал расширение ассортимента. Согласно сообщению компании, в



seventools.ru

The paints and coatings producer Raduga announced the expansion of the product

Это высокопрочное противоскользящее грязезащитное покрытие. Предназначен для внутренних работ в жилых, общественных, производственных, образовательных, а также медицинских учреждениях. Подходит для поверхностей из бетона, гранита, мозаики. Новинка будет доступна в жестяной таре объемом 0,9 л.

RADUGA TO PUT NEW PRODUCT ON MARKET SOON

portfolio in mid-April. According to the company, a new product, HARD silicone urethane varnish for concrete flooring, would become available for customers to order in the near future. This is a highly durable anti-slip dirt-proof coating designed for interior works at residential, public, industrial, educational and healthcare facilities.

It can be applied onto surfaces made of concrete, granite, mosaics. The new product is packaged in 0.9-litre cans.

В октябре 2022 года в пресс-службе производителя ЛКМ «Белый Дом» (г. Алматы, Казахстан) сообщили, что теперь компания



bdkz.kz

является эксклюзивным дистрибьютором лакокрасочных материалов «Sniezka» (Польша) в Казахстане. Продукция польского предприятия на казахстанском рынке впервые была представлена во время

«БЕЛЫЙ ДОМ» стал ЭКСКЛЮЗИВНЫМ ДИСТРИБЬЮТОРОМ «Sniezka» в Казахстане

выставки «KazBuild». Напомним: «Sniezka» — один из крупнейших производителей декоративных ЛКМ в Польше. Кроме того, у компании есть собственный завод в Украине, который занимает II место среди украинских предприятий по объемам продаж.

BELI DOM BECOMES EXCLUSIVE SNEZKA DISTRIBUTOR IN KAZAKHSTAN

The paints and coatings manufacturer Beli Dom (Almaty, Kazakhstan) announced in October 2022 that it had become the exclusive distributor of paints and coatings by Poland's Sniezka in Kazakhstan. The goods of the Polish producer were first introduced into the Kazakhstani market during the KazBuild exhibition. Reminder: Sniezka is one of Poland's largest manufacturers of decorative coatings. The company also operates a plant in Ukraine that is the second largest seller in the country.

В Алматы открылся **НОВЫЙ ФИРМЕННЫЙ МАГАЗИН** красок Tikkurila

3 января 2023 года компания «OPTIMUS KZ» объявила об открытии нового фирменного магазина Tikkurila в г. Алматы в ТЦ «Бакорда» (строй сити). В магазине представлен большой ассортимент материалов как для внутренних так и наружных работ,

лаки, краски для дерева. Специалисты предложат выбрать цвет из каталога и высокоточную компьютерную колеровку краски в более 25 000 оттенков.



NEW TIKKURILA PAINT BRAND STORE OPENS IN ALMATY

On 3 January 2023, the company OPTIMUS KZ announced the opening of a new Tikkurila brand store in Almaty in Bakorda Stroy City shopping centre. The store offers a wide range of materials for both interior and exterior works, wood paints and varnishes. Customers can choose a colour from a catalogue and get over 25,000 shades through high-precision computer-assisted paint tinting.

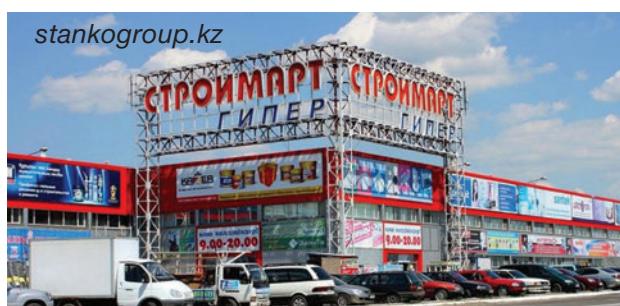
Сеть строительных магазинов «SMART» откроет новый магазин

Сеть строительных магазинов Казахстана «SMART» объявила о скором открытии новой торговой точки в г. Караганда. Новый магазин будет расположен в крупном торговом центре «Строймарт гипер», по

адресу г. Караганда, 137 Учетный квартал. В пресс-релизе компании отмечают, что в магазине будет представлен широкий выбор строительных материалов, в том числе и лакокрасочных, по приемлемым ценам.

SMART CHAIN TO OPEN NEW DIY STORE

The Kazakhstani DIY store chain SMART announced the forthcoming opening of a new retail outlet in Karaganda. The new store will be located at the large shopping centre Stroymart Giper in Uchyotny District. In a press release, the company said that the store would offer a wide range of building materials, including paints and coatings, at affordable prices.

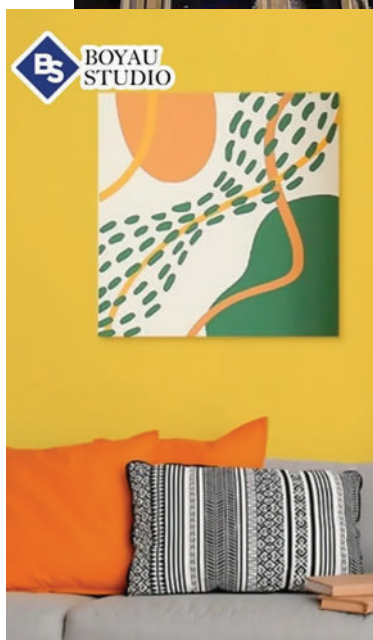




ОТКРЫТИЕ нового фирменного магазина «BOYAU STUDIO»

В начале апреля пресс-служба сети фирменных магазинов «Boyau Studio» (Казахстан) сообщила о скором открытии новой торговой точки в г. Астана.

Новый салон будет расположен по адресу ул. Мангилик Ел, 35. Ассортимент продукции в магазине будет традиционно представлен линейками известных брендов Dulux, Pinotex, Hammerite и Marshall.



BOYAU STUDIO TO OPEN NEW BRAND STORE

Boyau Studio, a Kazakhstani chain of brand stores, informed about the prospective opening of a new retail outlet in Astana. Like others, the new store of the chain

will carry product families of well-known Dulux, Pinotex, Hammerite and Marshall brands.

ЛКМ В Узбекистане ПОСТРОЯТ ПРОИЗВОДСТВО акриловых модификаторов

В течение двух лет в Узбекистане будет построен завод по производству акриловых модификаторов. Об этом сообщила пресс-служба свободной экономической зоны «Ангрен», расположенной в городе Ахангаран, Ташкентской области. 6 февраля 2023 года к участникам СЭЗ присоединилась «Компания Акриловой Полимеризации», которая

в течение 2023—2024 годов планирует реализовать проект по производству акриловых модификаторов с объемом инвестиций 5,5 млн долларов.

Планируется, что годовая производственная мощность нового завода составит 9000 тонн, из которых 80% будет ориентировано на экспорт.



Свободная экономическая зона «Ангрен».
chamber.uz

ACRYLIC MODIFIER PLANT TO COME ON STREAM IN UZBEKISTAN

An acrylic modifier manufacturing facility will be built in Uzbekistan within two years, according to the press service of Angren Free Economic Zone (FEZ) located in the city of Ohangaron, Tashkent Viloyati. Acrylic Polymeriza-

tion Company joined the FEZ on 6 February 2023. It plans to implement a \$5.5 million-worth project to produce acrylic modifiers. The new plant is supposed to have the annual capacity of 9,000 t out of which 80% will be exported.

АССОРТИМЕНТ «Химтраст Азия» ПОПОЛНИЛСЯ НОВЫМ СЫРЬЕМ — лаком алкидно-уретановым



HIMTRUST
POLYURETHANE VALLEY

В середине октября 2022 года в ассортименте компании «Химтраст Азия»

(Казахстан) появился новый продукт — лак алкидно-уретановый. Продукт является полуфабрикатом и не используется в качестве самостоятельного покрытия. Алкидно-уретановый лак используется

как связующее при производстве быстровысыхающих, высокопрочных, стойких к химическому воздействию и истиранию эмалей, лаков, грунт-эмалей, грунтовок. Сырьевой компонент доступен в следующих фасовках: бочка 180 кг и куб 900 кг.

HIMTRUST ASIA ADDS ALKYD-URETHANE VARNISH TO ITS PRODUCT PORTFOLIO

In mid-October 2022, a new product – alkyd-urethane varnish – appeared in the range of Kazakhstan’s Himtrust Asia. This is a semi-finished product and cannot be used as a standalone coating. Alkyd-urethane varnish is used as a binder during the production of fast-drying, high-strength, chemical- and abrasion-resistant enamels, varnishes, base coats and primers. The raw material is supplied packaged in 180 kg drums and 900 kg intermediate bulk containers (IBCs).



satu.kz

АЭРОЗОЛЬНЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ — ЭТО ОТДЕЛЬНЫЙ МИР СО СВОИМИ СПЕЦИФИЧЕСКИМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Рынок лакокрасочных материалов и других продуктов в аэрозольных баллонах — достаточно специфическое и уникальное направление, не только с точки зрения применения, но и производства. Хотя такие материалы всегда пользовались спросом, наладить их выпуск не так просто. Опыт освоения про-

изводства аэрозолей технического назначения, требованиями к сырью и готовой продукции, а также тенденциями на рынке с аналитиками агентства «Хим-Курьер» поделился генеральный директор компании «Эльф Филлинг» и член совета директоров компании «РусТА» Александр Рудаков.

— Александр Владимирович, ваша компания работает в нишевом сегменте технических аэрозолей. Почему выбрали именно это направление?

— В 90-е годы, когда открылись границы, мы занимались поставками импортной автохимии в Россию и хорошо изучили этот сегмент рынка. Когда в 1998 году случился кризис, и весь импорт подорожал в разы, пришли к решению наладить собственное производство в России. Мы видели, что спрос в этом сегменте рынка есть, при этом отечественных производителей было не так много — рынок был свободен. В 1999 году мы разработали и выпустили восемь аэрозольных продуктов под маркой KERRY. Они были хорошо восприняты потребителями, объемы производства и, соответственно, продаж, начали расти. Мы изначально сделали ставку на собственные исследования и разработки и вкладывались в производство, добиваясь качества, как у зарубежных компаний. В 2005 году у нас уже был большой

опыт заправки аэрозольных баллонов, научная база. И мы решили расширяться за счет сегмента лакокрасочных материалов: под торговой маркой KUDO начали выпуск аэрозольных эмалей, вначале автомобильных, а затем и универсальных. В 2012 году наладили выпуск монтажной пены, в 2019-м — строительных и автомобильных герметиков и клеев. Таким образом, во-первых, сегмент не такой уж и узкий, а во-вторых, производство аэрозолей — высокотехнологичный процесс, это очень интересно. Особенно если учесть, что все наши продукты мы выпускаем сами — это производство полного цикла, начиная от разработки и заканчивая упаковкой. В результате, на сегодняшний день «Эльф Филлинг» — крупнейший производитель технических аэрозолей в России.

— Компания имеет как собственные торговые марки, так и предоставляет услуги контрактного производства. Какое их соотношение в совокупном объеме?

— Соотношение постоянно меняется. Но на контрактную продукцию обычно приходится 25—30% общего объема производства. Мы прошли долгий путь совершенствования рецептур, подбора комплектующих, оптимизации производственных процессов и предлагаем наш готовый опыт производства широкого ассортимента высококачественной продукции. На сегодняшний день мы предоставляем полный спектр услуг: начиная от разработки или выбора готовой рецептуры и заканчивая нанесением литографии, сертификацией, согласно требованиям Таможенного союза ЕАЭС с последующей доставкой готовой продукции. Это позволяет удовлетворить запросы практически любого клиента — от небольших компаний до гигантов с мировым именем.

— Из каких материалов сейчас состоит ассортиментный портфель, какие направления планируете развивать в ближайшее время?

— Ассортимент материалов у нас очень широкий. На сегодняшний день мы выпускаем автохимию и автокосметику под марками KERRY и AXIOM, автомобильные и универсальные лакокрасочные материалы KUDO и DONEWELL, краску для граффити RUSH, бытовую химию KUDO, монтажную пену KUDO, RUSH и DONEWELL, герметики и клеи KUDO и DONEWELL. Коснулась нас и ситуация с коронавирусом: мы оперативно стали производить антисептики, полностью удовлетворяющие требования ГОСТа.

Что касается приоритетов, то, как я уже говорил, в 2019 году мы запустили производство герметиков и клеев. Поскольку мы стремимся все делать самостоятельно, запуск нового производства потребовал значительного расширения Центра исследований и разработок — там появилась лаборатория по разработке герметиков и клеев. Также мы построили новый завод, поскольку

возможности старого предприятия уже не позволяют разместить там дополнительное оборудование. Это сравнительно новое для нас направление, и мы видим в нем серьезные перспективы, потому что рынок клеев и герметиков очень большой. Если в сегментах автохимии, аэрозольных красок, монтажной пены мы работаем давно и занимаем серьезные позиции, то на рынке клеев и герметиков нам еще только предстоит отвоевать себе место.

— Какие тенденции на рынке клеев и герметиков можете отметить? В чем особенность этого сегмента?

— Сегмент клеев и герметиков необходимо разделить на два: профессиональный и масс-маркет. В профессиональном сегменте в тренде комплексные решения, например, нужен материал, который способен и склеить, и загерметизировать или, допустим, способный работать в любых условиях, в том числе и под водой. В масс-маркете же предпочитают узкоспециализированные решения, например, герметик специально для паркета, для стекла или для кровли. При этом хотят, чтобы продукт был дешевый и хорошего качества.

В рознице также спрос смещается в сторону меньшей фасовки. Люди стараются сэкономить не за счет снижения качества, а за счет того, что приобретают вместо картриджа объемом 260 мл тюбик объемом 40—60 мл, которого как раз хватит для выполнения их задачи.

Еще одна тенденция — появление новых материалов, в частности, на основе гибридных полимеров, которые сочетают в себе все лучшее от силиконов, акрилов и полиуретанов, при



этом свободны от их недостатков. Мы не остаемся в стороне от этой тенденции и уже выпускаем несколько видов гибридных клеев-герметиков, еще несколько находятся в финальной стадии разработки.

Ярко прослеживается тенденция импортозамещения — растет спрос на отечественную продукцию. И здесь мы в лидерах: на нашем новом заводе мы одними из первых в России наладили полный цикл производства различных клеев и герметиков. Полный цикл дает нам огромные преимущества перед зарубежными компаниями. Все затраты на разработку (а разрабатываем герметики мы тоже самостоятельно) и производство у нас в рублях, ниже затраты на доставку, нет нужды платить таможенные пошлины. Это позволяет нам в ценовом сегменте «средний плюс» предлагать товар такого же качества,

же стратегия обеспечила нам бурный рост в сегментах аэрозольных эмалей и автохимии в 2009-м и 2015 годах.

— В сегменте декоративных аэрозольных ЛКМ, красок для граффити какие свойства востребованы заказчиками?

— Декоративные эмали и краски для граффити — это совершенно разные сегменты, и требования у них разные. Для декоративных эмалей в первую очередь важны внешний вид покрытия и его долговечность: всем хочется, чтобы покрытие было красивым и при этом его не нужно было бы каждый год обновлять. Также важен расход краски: чем выше укрывистость эмали, тем меньше слоев нужно наносить и тем большую площадь можно покрыть из одного баллона. В последнее время все большее значение приобретает соответствие цвета покрытия стандарту RAL — удобно, когда

цвет можно подобрать по номеру, и он будет одинаковым у любого производителя. А вот в красках для граффити в первую очередь важна так называемая система кэпов (распылительных головок). В процессе создания рисунка граффитчику нужно



как премиальный импортный и отвозить у зарубежных производителей значительную долю рынка. В кризис это работает особенно хорошо, такая

использовать разные факелы распыления: тонкий, толстый, плоский, круглый. Это достигается сменой распылительных головок. Так вот, обычные аэрозоль-

ные краски при смене распылительных головок ведут себя непредсказуемо, не обеспечивая требуемую форму факела. Поэтому краски для граффити изготавливаются по специальной рецептуре, а баллоны оснащаются клапаном определенной модели. Для граффитчиков также важны высокая укрывистость и широкая цветовая гамма. Цена, конечно, важна в обоих сегментах, но только если она не в ущерб качеству. Иными словами, существует определенный уровень потребительских свойств, от которых покупатель не станет отказываться, даже если ему предложить более низкую цену.

— **Аэрозольные материалы для автохимии и авторемонта востребованы преимущественно частными потребителями или авторемонтными центрами также?**

— Изначально автохимия KERRY позиционировалась как продукция для частных потребителей, обслуживающих автомобили самостоятельно. Но со временем она набрала популярность и в автосервисах. Более активно в сегмент профессионального авторемонта мы вошли в 2016 году, запустив специальную линейку автохимии для автосервисов под маркой AXIOM. Поскольку требования в про-

фессиональном сегменте отличаются от требований частных потребителей, для сервисной линейки мы разработали отдельные рецептуры, пересмотрели объемы баллонов, в которые разлиты те или иные продукты, наладили отдельные каналы продаж. На сегодняшний день продукция под маркой AXIOM занимает достойное место среди автохимии для автосервисов. Но, если оценивать общий объем продаж автохимии и автокосмети-



ки, частные потребители пока покупают больше, чем автомастерские.

— **Есть ли особые требования к сырью для производства ЛКМ в аэрозольной упаковке?**

— Лакокрасочная продукция в аэрозоле — гораздо более высокотехнологичный продукт, чем такие же материалы в простых жестяных банках.

Соответственно, и требования к сырью выше. Для эмали в аэрозольной упаковке нужен оптимальный подбор соотношения связующего, пигментов и функциональных добавок. И обязательно нужно обеспечить их комплексное взаимодействие. Более высокие требования предъявляются по степени перетира сырья, чтобы продукт не забивал клапан и распылительную головку. Срок хранения по ряду наших продуктов составляет 10 лет, что подразумевает высокую седиментационную устойчивость (стойкость к оседанию).

К чистоте газа-вытеснителя тоже предъявляются особые требования, для соблюдения которых необходимы значительные инвестиции в оборудование и высокая культура производства. У нас на заводе существует собственный резервуарный парк для ЛВЖ и пропеллентов объемом более 400 куб. м, доставляем газы-вытеснители на предприятие исключительно собственными газовозами, за состоянием которых тщательно следим. На базе нашего Центра исследований и разработок организована лаборатория по многостадийному контролю качества, некоторые методы контроля — наше ноу-хау. И первая стадия — контроль всего поступающего на предприятие сырья. Чтобы наработать такой опыт и сделать действительно качественную аэрозольную продукцию, необходимы годы исследований. Образно говоря, нельзя просто взять эмаль из банки и заправить ее в аэрозольный баллон. Вернее, заправить можно, но сколько-нибудь приличного или даже просто работоспособного продукта из этого не

получится. Аэрозольные лакокрасочные материалы — это отдельный мир со своими специфическими требованиями.

— По каким каналам продаж реализуете материалы? Поставляете ли продукцию на экспорт, планируете ли развивать это направление?

— Мы стараемся использовать все возможные каналы продаж. В каждом регионе у нас есть партнеры — крупные торговые компании, имеющие статус дилеров нашей продукции по различным направлениям. Также работаем с крупными федеральными торговыми сетями, в последние годы стали активно сотрудничать с крупными интернет-площадками: онлайн-торговля набирает все большую популярность. В отдельное направление выделен, так называемый, профканал — работа со строительными компаниями, непосредственно использующими нашу продукцию.

Что касается географии, мы продаем нашу продукцию не только в России, но и в Казахстане, Беларуси, Грузии, Азербайджане, Армении, Узбекистане, Таджикистане и даже в Монголии — там у нас есть дистрибьюторы. В ближайших планах выход на европейские рынки.

— Каков прогноз развития рынка технических аэрозолей? Какие планы компании на этот год?

— Миссия нашей компании: развитие высокотехнологичного экологически безопасного производства и создание новых рабочих мест. Цель — стать крупнейшим в ЕАЭС профессиональным производителем технических аэрозолей и строительной химии. По этому пути и продолжаем двигаться. Что касается прогнозов, мы надеемся на полное восстановление рынка технических аэрозолей до конца года. В DIY-сегменте мы видим положительную тенденцию уже сейчас, а вот профессиональному каналу потребуется немного больше времени для возобновления прежних объемов реализации.

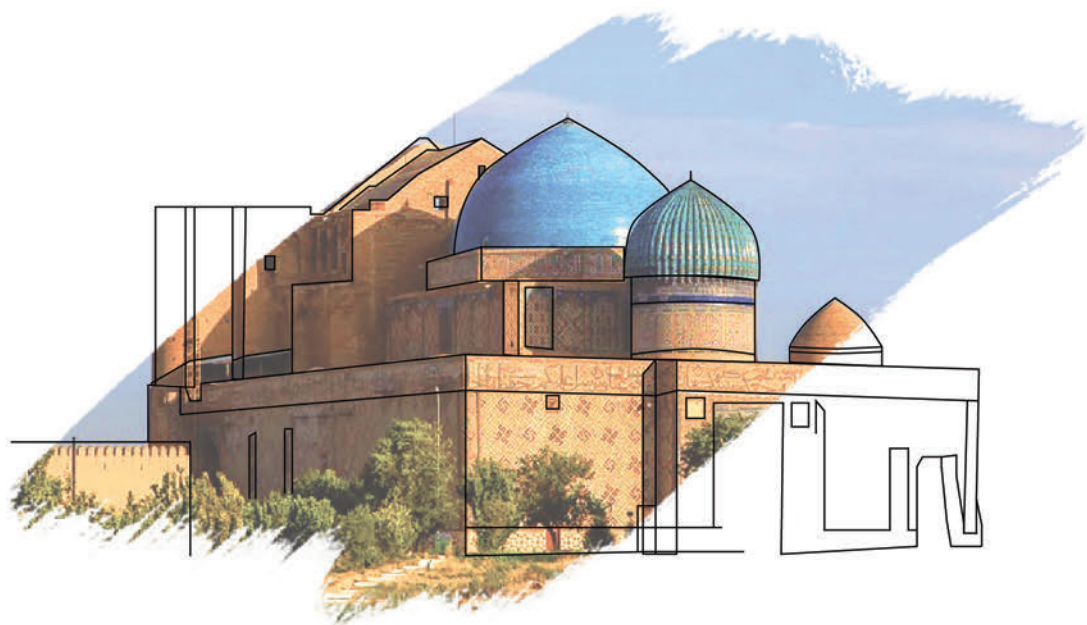


PRICING AGENCY
CHEM
COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE

I Международная конференция

РЫНОК
КАЗАХСТАНА

ЛАКОКРАСОЧНЫХ
МАТЕРИАЛОВ
И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ



25-26 октября 2023 Алматы, Казахстан

conf@kzpaint-conf.com
kzpaint-conf.com



SPRAY PAINTS REPRESENT SEPARATE WORLD WITH ITS OWN SPECIFIC REQUIREMENTS

The market for paints and coatings and other products in aerosol spray containers is a rather idiosyncratic and unique line of business, not only in terms of applications, but also production. Although such materials have always been in demand, it is not so easy to set up their production.

Aleksandr Rudakov, Elf Filling managing director at and a RusTA board member, shared his experience of launching the manufacture of industrial spray paints, requirements for raw materials and end products and the market trends with Chem-Courier.

— Mr Rudakov, your company operates in the niche for industrial spray paints. Why did you choose this business?

— In the 1990s when the borders were opened up, we engaged in the import of automotive chemicals into Russia and researched this market segment well. When a crisis occurred in 1998 and all imports became much more expensive, we came to a decision to set up our own production in Russia. We saw that there was demand in this market segment, while there were few domestic producers; the market was unoccupied. In 1999, we developed and launched eight aerosol spray products under the brand name KERRY. They were well received by consumers. Therefore, production and, accordingly, sales began to grow. We initially relied on our own research and development and invested in the production in an effort to achieve the same quality as foreign companies had. In 2005, we already had extensive experience of filling aerosol spray containers and a scientific background. We decided to grow our business by entering the paints and coatings market: we started making aerosol spray enamels,

first for the automotive applications and then for all the others. We launched the production of polyurethane foam in 2012 and that of construction and automotive sealants and adhesives in 2019. Thus, first of all, the segment is not that narrow, and secondly, the production of aerosols is a high-tech process, which is very interesting. Especially when you consider that we make all our products on our own: this is a fully integrated production from the development to the packaging. As a result, Elf Filling is the largest manufacturer of industrial aerosol sprays in Russia now.

— The company has its own trademarks and provides contract manufacturing services. What is their ratio in the output?

— The ratio is constantly changing, but contract products usually account for 25—30% of the total production. We have come a long way in improving formulations, selecting components and optimising manufacturing processes. Now, we offer our hands-on experience of making of a wide range of high-quality products. Nowadays, we provide the full package of services from developing or selecting a ready-made formulation to

applying the lithography process and securing the certification by the Eurasian Customs Union standards and, finally, delivering the finished goods. This allows us to meet the needs of almost any customer, from small companies to giants with a worldwide reputation.

— What materials is your product mix comprised of now? What lines of business do you plan to develop in the near future?

We have a very wide range of materials. We produce automotive chemicals and auto detailing supplies under the KERRY and AXIOM brands; KUDO and DONEWELL automotive and general-purpose paints and coatings; RUSH graffiti paint; KUDO household chemicals, KUDO, RUSH and DONEWELL polyurethane foam; KUDO and DONEWELL sealants and adhesives. We also adapted to the situation with the coronavirus: we promptly began producing sanitizers that fully meet GOST requirements.

As for the priorities, as I said, we launched the production of sealants and adhesives in 2019. As we are striving to do everything on our own, the startup of a new production facility required significant expansion of our research and development centre: a laboratory designed for the development of sealants and adhesives appeared there. We also built a new plant as the old one was no longer suitable for the re-equipment. This is a relatively new field for us and we see great potential for it because the market for adhesives and sealants is very large. We have been operating in the segments for auto chemical, aerosol spray paints and polyurethane foam for a long time and have a strong position there, but we still have to gain a firm footing in the market for adhesives and sealants.

— What trends in the market for adhesives and sealants could you single out? What is special about this

market?

— The market for adhesives and sealants should be split into the professional and the end-user segments. In the professional one, comprehensive solutions are on trend: there is a need for the material capable of both gluing and sealing, or, say, working in any conditions, including under water. In the end-user one, highly specialised solutions are in favour: for instance, a sealant specifically for parquet flooring, for glass or for roofing. At the same time, they want a high-quality product at a low price.

In retail, demand is also shifting towards smaller packaging. People are trying to save money not by buying lower-quality goods but a 40—60 ml tube instead of a 260 ml cartridge, which is just enough to complete their task.

Another trend is the emergence of new materials, in particular those based on hybrid polymers that combine all the best properties of silicones, acrylics and polyurethanes without having their flaws. We are following this trend and already produce several types of hybrid adhesive sealants, several more are in the final stage of development.

The trend towards import substitution is clearly visible, with demand for domestic products growing. Here, we are at the forefront as well: at our new plant, we were one of the first in Russia to launch fully integrated production of various adhesives and sealants. The full cycle gives us huge advantages over foreign companies. All development costs (we also develop sealants on our own) and production are in roubles, delivery costs are lower and there is no need



to pay customs duties. This enables to offer goods of the same quality as premium imports in the 'upper mid-range' segment and win a significant market share from foreign manufacturers. This works especially well during a crisis. This strategy helped us grow rapidly in the segments for aerosol enamels and car chemicals in 2009 and 2015.

— What properties are in demand in the segment for decorative aerosol spray coatings and graffiti paints?

— Decorative enamels and paints for graffiti are completely different segments and they have different requirements. For decorative enamels, the appearance of the coating and its durability are primarily important: everyone wants a coating that looks beautiful but does not need yearly touch-ups. The paint coverage rate is also important: the higher the enamel opacity is, the fewer layers are needed and the larger area can be covered with one can. The compliance of the coating colour with the RAL standard has been growing in importance lately: it is convenient when the colour can be selected by code and it will be the same for any manufacturer. For graffiti paints, on the other hand, the so-called system of caps is primarily important. In the process of creating a drawing, a graffiti artist needs to use different spray patterns: thin, thick, flat, round. This is achieved by changing the caps. So, conventional aerosol spray paints behave unpredictably when changing a cap and do not provide the required spray pattern. Therefore, graffiti paints have special formulations and aerosol spray containers are fitted with a valve of a certain model. For graffiti artists, a high coverage rate and a wide range of colours are also important. The price, of course, is significant in both segments, but not at the expense of quality. In other words, there is a certain level of consumer properties that a buyer would not dispense with even if they are offered a lower price.

— Are aerosol spray materials for automotive chemicals and auto repair in demand mainly among individual consumers or among automobile repair shops as well?

— Initially, KERRY automobile chemicals were marketed as products for individual consumers who service cars on their own. Over time, however, they became popular with car services as well. We got more active in the professional car repair segment in 2016 by launching a special family of automotive chemicals for repair shops under the brand name AXIOM. As the requirements in the professional segment differ from those of individual consumers, we have developed separate formulations for the repair shop product family, reviewed the containers certain products are packaged in and established separate sales channels. Now, AXIOM products occupy a prominent place among automotive chemicals for car repair shops, but if we gauge sales of automotive chemicals and auto detailing supplies, individual consumers still buy more than repair shops.

— Are there any special requirements for aerosol spray paints feedstock?

— Paints and coatings in aerosol spray containers are a much more high-tech product than the same materials packaged in simple cans. Accordingly, the requirements for raw materials are higher. For enamel in aerosol spray containers, an optimal ratio of a binder, pigments and functional additives is needed. And it is imperative to ensure their complex interaction. There are more stringent requirements for the fineness of feedstock grinding to avoid the valve and the cap clogging. The shelf life of some of our products is 10 years, which implies high sedimentation resistance.

The purity of propellant is also subject to special requirements that necessitate making large investments in equipment and meeting high

production standards. We have our own farm of tanks for highly flammable liquids and propellants with the total capacity of over 400 m³ at our plant. We deliver propellants to the facilities exclusively by our own gas carriers that undergo regular performance checks. On the premises of our research and development centre, we set up a laboratory for multi-stage quality control; some control methods are our know-how. And the first stage is the control of all raw materials coming to the facility. It takes years of research to gain that kind of experience and make really high-quality aerosol spray products. Figuratively speaking, you cannot just take enamel from a can and fill an aerosol spray container with it. Or rather, you can do so, but you will not get any proper or even just a workable product. Aerosol spray paints are a separate world with their own specific requirements.

— **What sales channels do you use? Do you supply products abroad; do you plan to develop in this direction?**

— We are trying to use all possible sales channels. We have partners in each region: large trading companies that we appointed as dealers of our products in different segments. We also work with large federal retail chains. In

recent years, we have been cooperating closely with large online stores that are gaining increasingly more traction. The so-called professional channel is a separate area where we work with construction companies that directly use our products.

In terms of geography, we sell our products not only in Russia, but also in Kazakhstan, Belarus, Georgia, Azerbaijan, Armenia, Uzbekistan, Tajikistan and even Mongolia where we have distributors. In the near future, we plan to enter the European markets.

— **What is your outlook for the industrial aerosol spray market? What are the company's plans for this year?**

— The mission of our company is the development of high-tech environmentally friendly production and the creation of new jobs. The goal is to become the largest professional manufacturer of industrial aerosol sprays and construction chemicals in the Eurasian Customs Union. We continue pursuing this path. In terms of outlook, we hope for a full recovery in the industrial aerosol spray market by the end of the year. In the DIY segment, we already see a positive trend, but the professional channel will need a little more time to return to the previous sales.

PRICING AGENCY
CHEM COURIER
www.chemcourier.com
CONFERENCE

«Хим-Эксперт. Порошковые краски» — ежеквартальное издание, в котором отражены основные тенденции развития рынка порошковых красок и их сырьевых составляющих (полиэфирных и эпоксидных смол)

- основные производители
- основные поставщики
- изменение структуры рынка
- объемы поставок полиэфирных и эпоксидных смол для выпуска порошковых красок

sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com

«АКЗО НОБЕЛЬ ДЕКОР»: КОГДА У ПОТРЕБИТЕЛЯ ЕСТЬ ВЫБОР, ОН ГОТОВ ПЛАТИТЬ ЗА КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Концерн «AkzoNobel» входит в тройку крупнейших импортеров декоративных и промышленных ЛКМ в СНГ, а также выпускает продукцию обоих направлений в РФ. Как представитель одной из ведущих

компаний отечественного рынка декоЛКМ, директор по маркетингу «Акзо Нобель Декор» Иван Бовкун рассказал «Хим-Курьеру» о результатах и планах работы на российском декоративном рынке.

— Какие основные черты российского рынка декоративных ЛКМ СНГ Вы бы выделили?

— Рынок стран СНГ сильно фрагментирован, здесь сосредоточены много небольших производителей. Потенциал рынка достаточно велик, но, к сожалению, не вся продукция подвергается должному контролю и соответствует даже минимальным стандартам качества и безопасности. В этом смысле важную роль играет Ассоциация Качества Краски, в рамках которой, например, разработан и утвержден собственный технический стандарт, соответствующий международным стандартам качества и безопасности ЛКМ. Ассоциация уделяет внимание информированию и обучению населения по вопросам потребления качественной лакокрасочной продукции, чтобы они имели представление о возможных рисках и делали свой выбор осознанно.

— Рынок декоративных ЛКМ РФ стагнирует уже не первый год. Многие игроки отмечают, что в потреблении превалирует дешевая продукция. Как в таких условиях компании «AkzoNobel» удается выдерживать конкуренцию, при этом продавая материалы категории «премиум»?

— Мы не видим такой тенденции ни в наших продажах, ни в канале современной розницы, где доля премиального сегмента в деньгах составляет 25—30% и увеличивается, а доля сегмента «эконом» — менее 20%. Это показывает, что потребитель, когда у него есть выбор, готов платить за качественную продукцию. Цена играет значимую роль при закупке краски строительными и бюджетными организациями. Но качественная краска служит дольше и позволяет добиться экономии в течение всего срока эксплуатации объектов, так что и здесь у нас много примеров успешного сотрудничества.

— «AkzoNobel» владеет широко известными, с мировым именем, брендами. Можно ли говорить о таком понятии как «лояльность к бренду» среди россиян? Чувствует ли компания это относительно своих торговых марок?

— Покупатели, как правило, лояльны не к одному бренду, а к нескольким,



которым они доверяют. И мы, безусловно, чувствуем это доверие. Более того, когда покупатель знает, что он может доверять ответственной компании-производителю, уровень доверия ко всем его брендам возрастает. Наши бренды находятся на первом-втором местах по узнаваемости и популярности, что помогает увеличивать продажи и долю рынка.

— Планирует ли компания дальнейшую локализацию производства декоЛКМ в РФ? Какие планы на ближайший год по развитию ассортиментной линейки?

— Компания «AkzoNobel» готова рассматривать локализацию производства своих продуктов, если это экономически целесообразно и технически возможно. Мы постоянно работаем над расширением наших возможностей и ассортимента в России. Ежегодно мы представляем на рынке новинки, чтобы удовлетворить разные запросы наших покупателей. Например, в прошлом году мы вывели на рынок новую продуктовую линейку для подготовки поверхности под брендом Polyfilla — это уже шестой бренд в портфеле декоративных красок в России. В ближайшее время на рынок поступит новая силиконовая фасадная краска бренда Marshall. В течение года мы также планируем представить и другие новинки брендов Dulux и Pinotex.

— Многие игроки рынка все больше говорят о тенденции цифровизации рынка ЛКМ России (например, росте онлайн-продаж). Как Ваша компания развивает это направление?

— Цифровизация, конечно, остается неоспоримым трендом, хотя доля онлайн-продаж по-прежнему невелика. Наша компания следит за всеми инструментами, которые появляются в этой области, и сама активно их создает. Например, мы предлагаем уникальный бесплатный сервис под-

бора цвета для изображений реального интерьера Dulux Visualizer, который уже получил положительный отклик на рынке. А в прошлом году мы представили новый инструмент — сканеры цвета Dulux для быстрого определения цвета любой поверхности в мобильном приложении согласно вееру красок Dulux.

— Сейчас мир технологий и химических материалов развивается высокими темпами. Какие технологии или продукты лакокрасочной отрасли последних лет, по Вашему мнению, можно считать одним из ключевых прорывов или достижений?

— Мы считаем одной из главных тенденций последнего времени появление все большего количества красок на водной основе, которые не уступают, а часто и превосходят по характеристикам продукцию на органических растворителях. «AkzoNobel» уже давно находится в авангарде этого тренда, уделяя большое внимание вопросам безопасности продукции и заботе об окружающей среде. Краски на водной основе позволяют минимизировать выделение летучих органических соединений (ЛОС) и являются наиболее благоприятными для экологии и здоровья потребителей.

— Какие задачи ставит перед собой «AkzoNobel» на рынке ЛКМ СНГ?

— Мы, безусловно, планируем и дальше развивать бизнес в СНГ, продолжая радовать наших покупателей качественной и безопасной продукцией и новинками ассортимента.



AkzoNobel

AKZO NOBEL DECOR: WHEN CUSTOMERS HAVE CHOICE, THEY READY TO PAY FOR QUALITY PRODUCTS

The concern AkzoNobel is one of the three largest importers of decorative and industrial coatings in the CIS. It also makes both product groups in Russia. As a representative of one of the leading

companies in the domestic decorative coatings market, Ivan Bovkun, marketing director at Akzo Nobel Decor, told Chem-Courier about the results and plans for work in the Russian decorative coatings market.

— What main features of the Russian decorative coatings market in the CIS would you single out?

— The market of the CIS countries is highly fragmented; many small producers are clustered here. The market potential is quite large, but not all products, unfortunately, undergo proper control and meet even the minimum quality and safety standards. Here, the Paint Quality Association, which, for example, created and approved its own technical standard that complies with the international quality and safety ones for paints and coatings, plays an important role. The association pays attention to informing and educating the population about the consumption of quality paints and coatings so that they have an idea of possible risks and make their choice consciously.



AkzoNobel

— The Russian decorative coatings market has been stagnating for years. Many of its players say that cheap products dominate the consumption. How does AkzoNobel manage to compete in such conditions while selling high-end materials?

— We cannot see such a trend in either our sales or modern retail sector where the high-end segment accounts for 25—30% and the low-end one for under 20% in monetary terms. This shows that a customer, when given a choice, is willing to pay for quality products. The price plays a significant role in the paint purchases of construction companies and public entities. However, quality paints last longer and allow savings in a facility entire service life, so here we have many examples of successful cooperation as well.

— AkzoNobel owns worldwide known brands. Does the brand loyalty exist in Russia? Does it apply to the company's brands?

— Customers tend to be loyal several trusted brands rather than just one. We

certainly feel this trust. Moreover, when the buyer knows that they can trust a responsible producer, trust in all of its brands grows. Our brands are among the most recognisable and popular, which helps increase our sales and market share.

— Does the company intend to further localise the production of decorative coatings in Russia? What are your product portfolio expansion plans for next year?

— AkzoNobel is ready to consider localising its production if it is economically and technologically feasible. We are constantly working on the expansion of our capabilities and product range in Russia. Every year, we roll out new products to meet different needs of our customers. Last one, for example, we launched a new surface preparation product family under the brand name Polyfilla, which is already the sixth brand in our decorative paints portfolio in Russia. In the near future, new silicone exterior paint of Marshall brand will appear on the market. We also plan to introduce new products of Dulux and Pinotex brands during the year.

— Many market players are talking more and more about the trend of digitalization in the Russian paints and coatings market (for example, the growth of online sales). How is your company developing this line of business?

— Digitalization, of course, remains an undeniable trend, although the share of online sales is still small. Our company keeps track of all the tools that appear in this area and actively creates them itself. For example, we offer Dulux Visualizer, a unique free colour matching service for real interior images, that has already received a positive response from the market. Last year, we presented Dulux colour scanners for quick colour matching of

any surface to the Dulux colour palette in a mobile application.

— Now, the world of technologies and chemical materials is advancing at a rapid pace. What technologies or products of the paints and coatings industry from recent years, in your opinion, can be regarded as one of the key breakthroughs or achievements?

— We consider the increasing number of water-borne paints, which are not inferior and often even superior in performance to solvent-based ones, one of the main recent trends. AkzoNobel has long been at the forefront of this trend with a strong focus on the product safety and the environmental protection. Water-borne paints allow to minimise volatile organic compound emissions and provide the greatest benefits for the environment and consumer health.

— What ambitions are driving AkzoNobel in the CIS paints and coatings market?

— We certainly plan to further drum up our business in the CIS, continuing to delight our customers with quality and safe products and new goods.



ru.wikipedia.org/wiki/AkzoNobel

РАЗВИТИЕ АССОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ — ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА



Уже несколько лет подряд российский рынок декоративных ЛКМ не растет. Основными причинами являются низкая платежеспособность потребителей, стагнация экономики в целом и высокая конкурентная борьба. Одним из методов борьбы в таких условиях остается пересмотр ассортимента портфеля компаний.

О ситуации на рынке ЛКМ РФ, внедрении новых продуктов и прогнозах на 2020 год рассказала директор по маркетингу «Interra Deco Group» Симха Малахи.

— Сейчас рынок декоративных ЛКМ не растет, успехи одних компаний чаще всего сопровождаются потерями других. Как в таких условиях IDG удается выдерживать конкурентную борьбу??

— Рост продаж компании был обеспечен интенсивным развитием производства. В прошлом году мы модернизировали мощности, что позволило сохранять и даже улучшать качество при оптимизации затрат на всех этапах изготовления продукции. Мы обновляем свою продуктовую линейку, ищем новые ниши, нового потребителя и новые рынки сбыта. У нас много идей и интересных проектов, есть куда расти в этом направлении. IDG расширяет географию присутствия через сеть дилеров и региональных дистрибуторов, выходит на рынки менее развитых регионов. Такая экспансия позволяет развивать бизнес менее затратным способом, не ввязываясь в стратегические маркетинговые и ценовые войны с конкурентами в более освоенных регионах. Кроме того, для нас важно улучшать условия сотрудничества с нашими партнерами. Подобная стратегия — залог долгосрочного успеха нашей компании.

— «Интерра Деко Групп» работает на рынке более 27 лет. Как за это время изменился ассортимент компании?

— «Интерра Деко Групп» принимает активное участие в развитии рынка ЛКМ СНГ. Наша продукция хорошо известна на рынке благодаря брендам Bayramix (мраморные штукатурки



и фасадные материалы) и Decorazza (декоративные краски и штукатурки). С 2015 года мы запустили и активно развиваем под торговой маркой Olsta линейку инновационных красок. Например, «Olsta Crystal Air» — краска, очищающая воздух в жилых помещениях от формальдегида. В 2018 году мы были первой в России компанией-производителем, которая задумалась не только о высоком качестве продукции, но и о защите здоровья. Мы постоянно выпускаем не только новые материалы, но и каталоги новых цветов декоративных покрытий, учитывая все тренды быстроменяющегося мира дизайна. В целом процесс оптимизации и развития ассортимента в нашей компании является непрерывной и кропотливой работой.

— Какую роль для развития компании играет ассортиментный портфель производимой продукции? Как вы считаете, что более эффективно — продвижение имеющейся товарной номенклатуры или презентация новинок?

— Наш ассортиментный портфель разработан и сформирован исходя из потребностей рынка и на основании европейских стандартов качества. Наши материалы представлены во всех ценовых сегментах. Текущий ассортимент холдинга удовлетворяет все основные потребности потребителей. Что касается новинок, мы постоянно актуализируем наш ассортимент следуя тенденциям современного рынка. Базовый ассортимент — это стабильность и статус, выпускаемые новинки — это желание предприятия вкладывать средства в собственное развитие, самосовершенствоваться. Здесь важен баланс, и мы уделяем внимание всем своим продуктам.

— Какие каналы сбыта используете для реализации ЛКМ? Планируете ли расширять их?

— Поскольку мы производственная компания, то основными заказчиками для нас безусловно является сегмент B2B. В планах на будущий год стоит развитие клиентской базы, увеличение доли присутствия и региональная экспансия, как уже говорилось выше. Также мы постоянно развиваем условия сотрудничества с нашими B2B-партнерами и инвестируем прибыль в первую очередь в клиентский сервис, в том числе и для того, чтобы отвечать требованиям современного потребителя по выбору способа совершения покупок.

— Помимо низкой платежеспособности, причиной роста сегментов «эконом» и «субэконом» на рынке ЛКМ называют низкую культуру потребления в стране. Вы с этим согласны?

— Я не склонна говорить о низкой культуре потребления ЛКМ в стране. Общая экономическая обстановка в стране, казалось бы, не располагает к увеличению доли продаж в среднем ценовом сегменте, но поведение потребителей свидетельствует об обратном. Покупатель проявляет одинаковый интерес не только к цене, но и к качеству продукта, к его составу. А по данным маркетинговых исследований, каждый третий потребитель перестанет покупать любимые товары, если утратит доверие к бренду. Добавьте сюда еще уровень экологической ответственности и ужесточение экологического законодательства во всех сферах экономики, который сейчас имеет положительную динамику. И мы получим вполне рачительного и бережливого покупателя, который готов делать ремонт частями, экономя средства, но использовать качественный более дорогой продукт. Поэтому опираясь на формулу «спрос рождает предложение», можно сказать, что потребитель уже сделал свой выбор в пользу более



качественного товара. Тем более о высокой культуре потребления ЛКМ может свидетельствовать все более востребованная услуга привлечения дизайнеров для оформления интерьеров. Если говорить о крупных заказчиках, то здесь потребность в ЛКМ ценовых сегментов «эконом» и «субэконом» часто актуальна.

— В последние годы многие говорят об увеличении роли DIY-сетей на рынке. Вы это ощущаете?

— Сегодня нет ни одного производителя, который бы не ощущал влияние DIY-сетей на свой бизнес. Если верить официальной статистике, то в 2019 году российский рынок DIY-торговли вырос на 7,5% и превысил докризисные показатели. Сегодня в России работают более 1000 универсальных и специализированных торговых сетей DIY, из которых почти 25% составляет доля лидера рынка — «Leroy Merlin». Также сети продолжают активно завоевывать рынок online-продаж и на сегодня это составляет около 10% рынка, а к концу 2020-го ожидается порядка 13%. Снижение розничного спроса и жесткая конкуренция вынуждают сети DIY активно развивать и сегмент специализированных и

B2B-продаж. В прошлом году ритейлер «Leroy Merlin» запустил интернет-магазин для профессиональных покупателей (главным образом для небольших и средних строительных компаний).

Насколько положительным будет влияние сегмента DIY-продаж на производителей в долгосрочной перспективе — остается открытым вопросом. Каждое предприятие стремится к реализации своей продукции в DIY-сетях. Однако следует отметить, что зачастую подобное участие носит больше рекламный характер. Присутствие товаров на полках ритейлеров способствует расширению производственной базы и повышению коэффициента загрузки производства, но не всегда извлечению прибыли.

— Можно ли говорить об экспорте как альтернативе роста компании в условиях стагнации отечественного рынка ЛКМ?

— «Интерра Декор Групп» уже активно работает на рынках СНГ: в Казахстане, Узбекистане, Армении, Азербайджане и Киргизии. Это динамично развивающиеся рынки, но каждый со своими особенностями. Мы планируем и дальше развивать экспорт, поскольку считаем его одним из перспективных направлений развития для компании.

— Какой ваш прогноз развития рынка ЛКМ? Каковы планы компании?

— Согласно нашим маркетинговым прогнозам, объем рынка ВД ЛКМ в может расширяться. Главным драйвером этого роста остается жилищное строительство на долю которого приходится около 76% совокупного объема потребления ЛКМ всех групп, а в потреблении непосредственно ВД покрытий их доля еще выше. Если в стране сохранится существующая экономическая ситуация, направленная, в том числе, на импортозамещение и локализацию иностранных производств, то количество игроков на рынке ЛКМ увеличит-

ся. В любом случае, при этом выиграет конечный потребитель, в борьбе за него производители будут вынуждены выпускать новые, оригинальные продукты и предлагать цену, соответствующую потребительской способности. Для нас важным является вкладывать деньги в оснащение собственного производства высокотехнологичным

оборудованием, постоянно проводить испытания и исследования, добиваться уникальных рецептур. Мы стремимся в конечном итоге разрабатывать краски и штукатурки с оптимальным комплексом экологических и безопасных свойств. В наших планах — дальнейшее развитие производства и реализация новых проектов.

WHEN PRODUCT PORTFOLIO EXPANSION SERVES AS FOCUS

The Russian market for decorative coatings has been languishing for several years now. The main reasons for this are consumers' low solvency, the economy stagnation and fierce competition. One of the methods of struggle in such conditions is the revision of companies' product mix.

Mischa Malachi, marketing director at Interra Deco Group, spoke about the situation in the Russian paints and coatings market, the launch of new products and forecasts for 2020.

— The decorative coatings market is stagnating now; successes of some companies are more often than not accompanied by losses of others. How does IDG manage to beat off competition in such conditions?

— The company increased sales by advancing the production. Last year, we upgraded our equipment, which helped us maintain and even improve the quality while optimising costs at all manufacturing stages. We are expanding our product portfolio and looking for new niches, customers and markets. We have a lot of ideas and interesting projects; there is room for improvement in this direction. IDG is strengthening its market presence through a network of dealers and regional distributors and penetrating less developed markets. This way of the



expansion, without getting involved in strategic marketing and price wars in more competitive markets, is more cost efficient. Furthermore, it is important for us to cement ties with our partners. This strategy is central to the long-term success of our company.

— Interra Deco Group has been operating in the market for over 27 years. How has the company's product portfolio changed over the years?

— Interra Deco Group takes an active part in the CIS paints and coatings market development. Our products are well known in the market thanks to Bayramix (scagliola plaster and exterior materials) and Decorazza (decorative paints and plasters) brands. In 2015, we launched and are actively expanding the family of innovative paints under the Olsta trademark. Olsta Crystal Air, for instance, is a paint that purges the air in living areas of formaldehyde. In 2018, we were the first in Russia to think not only about the high quality of their products,

but also about health protection. We are constantly rolling out new materials and new decorative coatings colour palettes, following the trends in the rapidly changing world of design. In general, our company is continuously working hard on the product mix expansion.

— What role does the product portfolio play in the company development? Do you consider the promotion of the existing product mix or the introduction of new products more effective?

— Our product portfolio was designed and shaped based on the market needs and the European quality standards. Our materials are available in all price segments. The company's current mix satisfies all basic consumer needs. As for new products, we update our product range all the time, following the latest market trends. The primary products represent the stability and status; the new products are the company's endeavour to invest in its own development and self-improvement. It is essential to strike a balance here, and we pay attention to all of our products.

— What channels do you use to sell paints and coatings? Do you plan to expand them?

— As we are a manufacturing company, our main customers are definitely in the B2B segment. The plans for the next year include an increase in the customer base, the growth of the market share and the geographical



expansion, as I mentioned above. We are also aiming for better cooperation with our B2B partners at all times and investing in customer service primarily to meet modern customer requirements for shopping method options.

— Apart from low solvency, the growth of the low-end and the mid-range segments of the paints and coatings market is commonly attributed to low consumption culture in the country. Do you agree with this?

— I am disinclined to talk about the low culture of paints and coatings consumption in the country. The general economic situation in Russia seems unfavourable for an increase in the mid-range segment sales, but consumer behaviour suggests otherwise. A buyer is equally interested in the product price, its quality and formulation. According to market research, every third customer will stop buying their favourite products if they lose confidence in the brand. Together with the current level of environmental responsibility and the tightening of the environmental legislation in all the sectors of the economy, this gives us a completely frugal buyer that is ready to do repair in stages to save money while using a quality higher-priced product. So, based on the supply and demand law, we can say that a customer has already made their choice in favour of a higher-quality product. Fast-growing demand for interior design services also indicates that the culture of paints and coatings consumption is high. When it comes to large customers, they often need low-end and mid-range goods.

— It is widely believed that the market share of DIY chains has increased in recent years. Do you share this opinion?

— Every single producer feels the influence of DIY chains on its business nowadays. In 2019, the Russian DIY market expanded by 7.5% and exceeded the pre-crisis levels, according to the official statistics.



Now, over 1,000 department store and specialised DIY chains operate in Russia. Leroy Merlin holds a market share of nearly 25%. Also, DIY chains continue to capture the online sales segment that accounts for about 10% of the market now and are expected to reach about 13% by the end of 2020. Weaker retail demand and fierce competition are forcing DIY chains to drum up specialty and B2B business. Last year, the retailer Leroy Merlin launched an online store for professional buyers, mainly small and medium-sized construction companies.

It remains open to question how beneficial the DIY segment's effect on producers will be in the long term. Every company is striving to sell its products in DIY chain stores. However, such participation is more often than not just promotional. The presence of goods on the retailers' shelves facilitates growth of manufacturing capabilities and capacity utilisation but not always generates profit.

— Can the export be regarded as an alternative for a company struggling to grow in a stagnating domestic paints and coatings market?

— Interra Deco Group is already working actively in the CIS markets: Kazakhstan, Uzbekistan, Armenia, Azerbaijan and Kyrgyzstan. These are dynamically developing markets, but each of them has its own features. We plan to increase exports further as we

consider them one of the high-potential development paths.

— What is your outlook for the paints and coatings market? What are the company's plans?

— According to our marketing forecasts, the waterborne coatings market may expand. Housing construction, which makes up about 76% of the total consumption of all coatings, remains the main driver of this growth, and its share of waterborne coatings consumption is even larger. If the authorities continue the current economic strategy aimed, among other things, at substituting imports and increasing local content of foreign goods, the number of paints and coatings market players will increase in the country. End users will win in any case as manufacturers will have to make original new products and quote prices corresponding to the purchasing power while competing for them. It is important for us to invest in equipping our own production with high-tech devices, to conduct tests and research diligently and achieve unique formulations. Ultimately, we are seeking to develop paints and plasters with an optimal combination of environmental and safety properties. Our plans include the further upgrade of production and the implementation of new projects.



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

— **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 Леверкузене (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.

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».

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 синергетиче-

ский 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 экологичных 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:** 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, транспор-



тировки 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 экономикой 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 экологич-



ные 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 экологических решений как для полиэфирного, так и для изоцианатного компонентов, включая продукты с меньшим углеродным следом, материалы на основе вторичного полиэтилен-терефталата 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

— **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

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?**

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, задаваемом мировыми лидерами отрасли.



COVESTRO: INTEGRATION OF RFM ASSETS ACQUIRED FROM DSM IN FULL SWING

— **Covestro closed the acquisition of the Resins & Functional Materials business (RFM) from Royal DSM in the spring of 2021. How is the integration process going?**

— **Thorsten Dreier:** With the 2020 sales amounting to €10.7 billion, Covestro is among the world's leading polymer producers. The company is headquartered in Leverkusen, Germany. Covestro focuses on manufacturing high-tech polymers and developing innovative and sustainable materials for the production of consumer goods. By acquiring the Resins & Functional Materials business (RFM), which has the potential to add €1 billion in revenues, from Royal DSM, Covestro has become a global leader in the manufacture of even more environmentally friendly products for the paints and coatings and the adhesives industries. Geographically, Covestro and RFM complement each other, bringing us closer to our customers in all the key markets. By combining our R&D activities and two robust portfolios with projects at various progress stages, we can accelerate the development of entirely new products. In addition, an expanded supply chain provides customers easier access to these products. Thanks to this deal, we have secured powerful sustainable development-driven brands that will enable us to better meet the needs of our customers.

Although successful integration of a €1 billion-worth business is an extraordinary task, our new colleagues have proved a perfect fit for our team. Covestro and RFM share the same set of values and uphold a very similar corporate culture that is

*The conclusion of a deal between Covestro and Royal DSM was one of the major events in the global market in 2021. As a result, the German conglomerate expanded its portfolio of binders for paints and coatings, which includes well-known Uralac® polyester resins now. **Thorsten Dreier**, the global head of the Coatings & Adhesives Business Entity, and **Andrey Sherman**, a key account Manager at Covestro, discussed the integration of the companies, the current situation in the PE market and their development plans.*

ambitious, research-oriented, safety- and sustainability-driven.

The integration of RFM is progressing rapidly and successfully now. We expect this process to be largely completed by mid-2022. The joint teams of experts are working diligently to leverage the companies' extensive experience in technology and processes. We can confirm that we anticipate getting a steady synergistic effect of €120 million by 2025 and overachieving the plan within the first year of the merger in 2021.

— **Did the acquisition of the business have any impact on the company's operations in Russia? Or this transition passed unnoticed by local consumers, did it?**

— **Andrey Sherman:** The deal has had no short-term impact on our operations in either Russia or any other country. In the medium and long term, however, and we are positive about this, the synergistic effect will bring many advantages. From the very beginning, our entire approach to integration was built on a practically

seamless transition from DSM to Covestro, both for our customers and for everyone else. Ensuring uninterrupted business operations was our number one priority. We are fully committed to maintaining our highest level of product quality and service.

— The year 2021 was quite challenging as tight supply and increased prices of raw materials affected almost all market players. How did last year go for your company?

— Thorsten Dreier: Indeed, 2021 proved unprecedented for many industries, including paints and coatings and adhesives. We faced huge demand in all of the world's regions and for almost all product families. However, a logistical crisis reshaped the global trade and disruptions to many established supply chains led to a shortage of many raw materials.

I believe that a lot of companies in the chemical industry had similar struggles in 2021. They had to ensure the availability of raw materials, bring capacity utilisation to a maximum and secure uninterrupted deliveries to consumers. With production facilities around the world, Covestro makes many of its products for customers at their locations. The acquisition of RFM further



expanded our manufacturing base and helped us address some of the global logistical issues more effectively. In this regard, we undoubtedly scored a win. We had to do it simultaneously with the

integration to ensure, as mentioned before, the uninterrupted business operations and support for our customers.

— What achievements would you like to highlight?

— Thorsten Dreier: Any crisis is also an opportunity to stand out among competitors. I am convinced that we managed to prove we are a reliable supplier. We were unable to take all orders as they far exceeded our supply capabilities due to the above-mentioned issues with raw materials availability. However, we kept our promises.

— How did the global trends affect the Russian market?

— Andrey Sherman: The global trends intrinsically have an impact on everything. The shortage in Russia was no different from the shortage in other countries. For many years, Russian consumers had had an opportunity to source raw materials from both Europe and Asia, easily shifting their focus to the region with lower prices thanks to comparable transport costs. Now, sea shipping is much more expensive and logistics play a much bigger role in the Russian market.

— You supply both liquid and solid saturated polyester resins to Russia. Did the situation differ in these segments?

— Andrey Sherman: The situation was practically the same. All types of polyester require the same raw materials. However, additional difficulties arose with liquid polyester because of solvents, for example, during a butyl glycol supply crunch.

— What market segments does the company prioritise now?

— Andrey Sherman: Based on our products, consumers can develop solutions for various markets such as automotive, industrial paints and coatings, printing and packaging, architecture and construction, adhesives, adhesives and sealants. Thanks

to our wide range of products, a consumer gets turnkey solutions for the production of more environmentally friendly coatings and adhesives.

— At the beginning of 2022, the situation in the raw material markets remains difficult. Do you expect a lack of neopentyl glycol, isophthalic and terephthalic acids? Will this affect the availability of polyester resins in the Russian market?

— Andrey Sherman: As a consequence of the logistical crisis, many supply chains have become less 'global' and more focused on local consumers. The above-mentioned monomers are essential for the production of polyether resins. Their availability is determined by demand in the regions where these monomers are produced. If demand remains as high as in 2021, a shortage may arise. However, we are in a very good position to support our customers as we have production facilities around the world.

— The container crisis that started in late 2020 led to much longer delivery (primarily from Asia) and higher transport costs. In the first half of 2022, the situation is unlikely to change. In this view, have you made

or do you plan to make any changes to the ratio of resin shipments from Asia and Europe to Russia?

— Andrey Sherman: As a global company, we are always striving to use the competitive edge of having production facilities around the world for our customers' benefit. Logistics is not the decisive factor now. The availability and values of raw materials in the corresponding regions remain equally important. There is no one-size-fits-all solution, and we will handle each specific case individually.

— What can you say about the price situation in early 2022? Can we expect stabilisation or a decrease in prices for saturated polyester resins?

— Andrey Sherman: In polyester resin business, raw material costs account for the bulk of our production costs, so changes in prices of raw materials will have some impact on those for resins. Monomers, as electricity, transport and other services, continue rising in value now. In addition, inflation was record-high in most countries, including those (the EU ones, for instance) where it used to be rather low, in 2021.

— Do you plan to expand your portfolio of polyester resins? Do you



have other projects that will be of interest to Russian consumers?

— **Thorsten Dreier:** for Covestro as a global company, the circular economy, also known as the closed-loop economy, is a top priority. Our future lies in increased consumption of alternative raw materials and renewable energy sources and the development of innovative waste recycling technologies.

I must admit that a few years ago this did not resonate with the majority of Russian consumers. However, that is now in the past as we see growing interest from market players, including those in Russia. Our Russian customers realized that these solutions help them stand out among their rivals! Therefore, we will continue to expand our portfolio of resins in this direction.

Our Uralac® polyester resins are widely used in Russia for the production of coil coatings. In this industry, the market tendency towards more sustainable solutions is already pronounced. Covestro is positive that the entire coil coating production chain will make a huge leap forward towards the sustainability. Covestro offers coil coatings makers a ready-to-use binding system comprised of the polyester resin and the corresponding isocyanate hardener. We have made significant progress in developing a number of eco-friendlier solutions in both polyester and isocyanate components, including products with a reduced carbon footprint, materials based on recycled polyethylene terephthalate and monomers on renewable resources.

Powder paints and coatings are perhaps the most sustainable colouring technology with one of the smallest carbon footprints due to the complete absence of volatile organic compounds. Therefore, we continue to develop eco-friendlier resins to replace liquid coatings with powder ones. Our goal is to achieve 30% renewable content by 2030. Renewable raw materials can be bio-based, owing

to the mass balance concept, or can be produced through waste recycling. The development of more sustainable powder systems encompasses various areas such as polyester resins for thin film coatings, substitutes for epoxy and hybrid systems, an increase in corrosion resistance, fast-curing resins, low temperature curing resins applicable to both metal substrates and heat-sensitive materials and the resins made from renewable resources.

— Do you expect an increase in the consumption of liquid and solid saturated polyester resins in Russia this year?

— **Andrey Sherman:** In the Russian market, this will greatly depend on the combination of the macroeconomic factors, the ratio of imports and domestic output of paints and coatings to demand from end users. There has been a tendency towards the substitution of imported paints and coatings for domestic products in the industry for the past 10 to 15 years. We remain optimistic: in the long term, growth will continue, but each year is unpredictable.

— What are the company's plans for 2022?

— **Thorsten Dreier:** All the above-mentioned challenges of 2021 still exist in our liquid and powder polyester business and we will keep addressing them. We will continue to collaborate with our Russian customers on the development of environmentally friendlier coatings as we firmly believe that this is the future of the coatings industry here and everywhere.

As for the situation in Russia, we are approaching 2022 with cautious optimism. Many factors remain uncertain in the Russian market now, but one thing is for sure: we are committed to our customers as a supplier. We have been doing it for many years now, and we will continue to help our customers produce high-quality coatings at the cutting edge of modern standards set by the global industry leaders.

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:**

- постоянно обновляемая статистика объемов производства
- постоянно обновляемая статистика объемов импорта и экспорта
- информация об изменении цен



sales@chem-courier.com

www.chem-courier.com

РОСТ ТЕХНИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ ЗАКАЗЧИКОВ СПОСОБСТВУЕТ ПРОДВИЖЕНИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ ПИГМЕНТОВ В РФ



Цветные пигменты — неотъемлемая часть лакокрасочного производства. При этом широта их ассортимента и сфер применения выходит далеко за рамки лакокрасочной отрасли. Как и многие другие сферы химпрома, рынок пигментов сталкивается с вызовами современного мира: экологичным трендом, новыми технологиями, экономическим кризисом, эпидемией коронавируса и т.д. Как с этими вызовами справляется «Холлидей Пигментс» — крупнейший поставщик пигментов в РФ — рассказал генеральный директор компании **Алексей Деменок**.

— Ваша компания является одним из крупнейших поставщиков пигментов в СНГ, работает на этом рынке 25 лет. Какие ключевые изменения на рынке за это время произошли?

— Действительно, компания «Холлидей Пигментс» на рынке уже более 25 лет, и надо сказать, что за это время рынок значительно изменился. С моей точки зрения, самые значительные перемены обусловлены ростом технической грамотности наших заказчиков. Сейчас создаются и разрабатываются новые продукты и рецептуры, возникают новые высокотехнологичные производства. Если раньше в производстве использовались наработки прошлого советской культуры, то в настоящее время мы видим среди своих клиентов инновационные компании, которые преуспевают не только с технологической точки зрения, но и с маркетинговой. Компании понимают важность вложений средств в поиск новых путей продвижения своей продукции. Прежде всего, это интернет, приложения, выход на прямое общение с покупателем. И мне кажется, что за этим будущее. Разумеется, здесь мы говорим про декоративный сегмент. Если же говорить про промышленные покрытия, то мы также видим, что возникают новые потребности в материалах для авиационной и автомобильной промышленности. Компании выходят на рынок с новыми



Холлидей Пигментс

продуктами и, что самое важное, опять же с новой системой продаж. То есть добавляется added value, разрабатываются собственные рецептуры, производственные циклы и даже специализированное ПО. Со своей стороны «Холлидей Пигментс» также совершенствует свои каналы продаж, IT и маркетинговую инфраструктуру, ведь даже самый лучший продукт невозможно продать, если о нем никто не знает. Таковы правила современного мира. Я уверен, что для достижения успеха им надо следовать.

Если говорить про территорию наших поставок, то, разумеется, основной рынок для нас — это Российская Федерация, однако, мы поставляем пигменты и в страны СНГ, где главные наши заказчики — потребители из Беларуси и Казахстана.

— Один из самых масштабных мировых трендов сейчас — это экологичность. Оказывает ли он влияние на рынок пигментов?

— Тренд на экологичность уже несколько лет отмечается в Европе и США. Сейчас, в связи с инвентаризацией химических веществ и планируемым принятием новых нормативных документов (ГОСТ 30333-2007) в РФ, эта тема становится чрезвычайно актуальной. Некоторые из наших партнеров за рубежом даже называют наши стандарты Russian REACH.

Компании «Venator», «Sun Chemical», SNCZ, «Kuncai», которые «Холлидей Пигментс» представляет в России, имеют в своей линейке продукты, отвечающие высоким требованиям экологических стандартов. Конечно, материалы с маркировкой «эко» чаще всего оказываются дороже своих аналогов без таковой, но это обусловлено, прежде всего, применяемыми технологиями и более строгим токсикологическим контролем. Принято считать, что марки экологических пигментов будут уступать

по свойствам своим аналогам и будут дороже. Это правда, но только в плане цены, по своим свойствам экологичные пигменты в современном мире не только не уступают своим собратьям без маркировки «эко», но в ряде случаев даже превосходят их.

Самые «сложные» с точки зрения экологических требований — это противокоррозионные пигменты, поскольку исторически технология их производства была основана на хромсодержащих веществах. Наш постоянный партнер — компания SNCZ, с которой мы сотрудничаем уже на протяжении 25 лет, ведет разработки новых продуктов под знаком «эко», не уступающим по своим свойствам классическим маркам противокоррозионных пигментов. В последнее время мы видим растущий интерес к данным продуктам на российском рынке.

— Производство пигментов в СНГ развито достаточно слабо. В чем ключевая причина, и возможно ли в ближайшем будущем импортозамещение на этом рынке?

— Здесь, мне кажется, все очень просто. На данный момент Китай, Индия и США занимают лидирующие позиции по производству пигментов, их клиенты расположены в разных странах мира, на производствах отточены технологии и выстроена инфраструктура. В России сравнительно небольшой рынок потребления пигментов, и чтобы производство в стране было успешным, одного родного рынка



мало. С моей точки зрения, как административные, так и технологические аспекты вряд ли будут способствовать появлению новых игроков. Более того, емкость рынка потребления высококачественных пигментов с большой маржинальной составляющей для производителя еще меньше, что усложняет задачу локальным производствам. Их продукты вынуждены конкурировать с дешевыми пигментами, которые производятся десятками тысяч тонн за рубежом и к качеству которых требования у заказчиков невысокие. И потом, будем честны, это не та отрасль, куда направлено внимание инвесторов. Не так привлекательно звучит открытие завода по производству пигментов, как, скажем, открытие предприятия по выпуску автомобилей или бытовой техники.

— Ассортимент цветных пигментов компании очень широк. Какие из них занимают сейчас основную долю продаж? Как планируете еще диверсифицировать ассортиментный портфель?

— Исторически «Холлидей Пигментс» представляла высококачественные ультрамариновые пигменты «Venator», и до сих пор это является одним из столпов нашего бизнеса.

Спрос на ультрамариновые пигменты в России сейчас устойчивый, даже с появлением новых игроков из Индии и Китая.

За последние несколько лет мы заняли лидирующие позиции по отгрузкам перламутровых пигментов от нашего эксклюзивного поставщика — компании «Kuncai». Рынок перламутровых пигментов неуклонно растет, и зона их применения становится все шире. Активно развивается декоративный сектор, мы видим растущую потребность в перламутровых пигментах в порошковой окраске, а также отмечаем устойчивый спрос производителей автомобильных покрытий и пластиков.

Если говорить о цветных пигментах, нельзя не отметить растущий спрос на высококачественные органические продукты. В основном повышение активности потребителей обусловлено развитием в СНГ производства международными компаниями, которые, в свою очередь, адаптируют продукты к российскому рынку. Уже более 15 лет «Холлидей Пигментс» представляет в СНГ материалы дивизиона промышленных пигментов компании «Sun Chemical», и если изначально поставки были незначительные и нишевые, то сейчас мы

отмечаем тенденцию постоянного совершенствования рецептур нашими клиентами уже не только по ценовому, но и по технологическому признакам. То есть технологи на производстве уже обращают внимание не только на цену продукта, но и на его качественные характеристики.



Если говорить о расширении ассортимента, то компания «Холлидей Пигментс» представила новые продукты «Kuncai», а именно монохромные суперконцентраты на основе перламутровых пигментов, которые благодаря своим свойствам (не образуют пыли, обладают большей красящей способностью, высокой стабильностью, лучшей диспергируемостью и значительно увеличивают производительность) позволяют оптимизировать процесс выпуска мастербатчей и пластиков.

Следует отметить, что мы расширили собственную торговую марку Мегатон™. Если раньше мы поставляли под ней только цветные органические пигменты, то с 2020 года в эту линейку добавились жирорастворимые красители. Это стало возможным благодаря внутренней экспертизе нашей компании, тщательному отбору производителей, а также жесткому контролю качества. Все новинки мы уже разместили на нашем обновленном сайте.

— Компания работает с различными сегментами потребления, в том числе производителями промышленных и декоративных ЛКМ. В чем главные отличия предпочтений на этих рынках?

— Это, конечно, два абсолютно разных рынка. Декоративный рынок следует требованиям клиентов, таких как мы с вами, то есть обычных людей. В свою очередь промышленные ЛКМ — это высокотехнологичный рынок, который развивается за счет новых производств, например, coil-coatings, и еще находится под влиянием программ импортозамещения.

— Отмечаете ли вы изменения спроса на пигменты с точки зрения цвета среди производителей промышленных ЛКМ и декоративных?

— В этом году PANTONE® объявил цветом года классический синий, который олицетворяет прочность и надежность. Как вы знаете, корпоративный



цвет «Холлидей Пигментс» тоже синий, поэтому мы особенно рады этому совпадению. Декоративный сегмент следует веяниям моды, но устойчивым остается спрос на яркие цвета: красный, желтый, зеленый; среди перламутровых пигментов лидеры, конечно, — золотые и серебряные цвета. Если говорить о промышленных цветных пигментах, то перечень наиболее популярных цветов достаточно стабилен, вряд ли кто-то будет перекрашивать башенный кран в зависимости от моды на тот или иной цвет, здесь существуют определенные нормативы.

— Можно ли говорить о культуре потребления пигментов среди заказчиков, в частности промышленных?

— Думаю, что да. Крупные производители, имеющие сильные собственные бренды, очень тщательно подходят к вопросу разработки рецептур и дальнейшему выпуску с соблюдением собственных жестких внутренних регламентов, а также требуют от своих поставщиков стабильности как в качестве сырья, так и в сроках доставки. Поэтому «Холлидей Пигментс» имеет собственную оснащенную лабораторию, где все пигменты проходят строгий входной контроль.

— Корона-кризис с самого начала оказывал влияние на рынок пигментов, поскольку начался в Китае — одном из крупнейших поставщиков пигментов в мире. Как это сказилось

на работе вашей компании? Какие шаги предпринимали для минимизации негативных последствий противоэпидемиологических ограничений на работу компании?

— Действительно, этот сезон во многом находился и находится под влиянием корона-кризиса и введенных противоэпидемиологических мер. Китай был затронут раньше всего, но, следует сказать, что наша компания смогла обеспечить своих клиентов бесперебойными поставками пигментов. «Холлидей Пигментс» сотрудничает с лучшими производителями Китая, которые уже несколько лет ведут работу по автоматизации своих предприятий, но, так или иначе, кризис затронул и поставки сырья, и логистические цепочки. Многие наши клиенты были обеспокоены складывающейся ситуацией, но проблем с поставками из Китая не было, чего нельзя сказать об Индии, где сложилась куда более

сложная ситуация. Производства в этой стране были закрыты, и до сих пор отмечается дефицит некоторых продуктов.

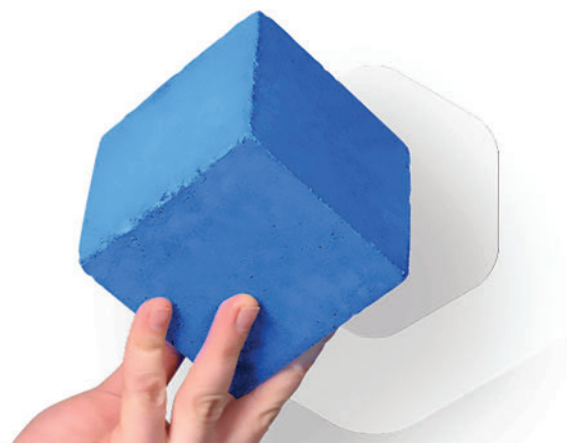
Корона-кризис, конечно, оказал влияние и на работу нашей компании, мы приняли все рекомендованные и обязательные меры по обеспечению безопасности наших сотрудников. Мы продолжаем свою работу с соблюдением всех требований безопасности и внимательно следим за рекомендациями властей.

— Какие планы строит компания?

— Как показали последние события, строить планы — дело неблагодарное, но мы с оптимизмом смотрим в будущее, планируем развивать новые направления, о которых я говорил выше, продолжаем оказывать сервис самого высокого уровня. Пусть синяя чайка — символ «Холлидей Пигментс» — станет для наших клиентов надежным ориентиром в бушующем море событий.

CUSTOMERS' GROWING TECHNOLOGY LITERACY FACILITATES PROMOTION OF QUALITY PIGMENTS IN RUSSIA

*Colour pigments are inherent in the manufacture of paints and coatings. Their variety and applications extend far beyond the paints and coatings industry. Just like the other segments of the chemical industry, the market for pigments is facing challenges of modernity: the sustainability trend, the economic crisis, the COVID-19 pandemic, etc. **Aleksey Demenok**, managing director at Holliday Pigments, Russia's largest pigment supplier, told us how the company takes on them.*



— Your company is one of the leading pigment suppliers operating in the CIS that has been operating in this market for 25 years. What key milestones has it reached, in your opinion?

— Indeed, Holliday Pigments entered this market more than 25 years ago, and it has changed considerably since then. I think the most drastic changes are driven by growing technology literacy of our customers. Now, new products and formulations are created and developed, new high-tech facilities are set up. Manufacturers used to tap into the Soviet era's best practices. Now, we have innovative companies that succeed in both technology and marketing among our customers. They are aware of the importance of investing in new promotion strategies. First and foremost, this is the internet, applications and the shift towards the direct communication with customers, and I think the future is with them. Obviously, I am talking about the decorative segment. When it comes to the industrial coatings one, we can see that there is a need for new materials in the aerospace and automobile industries. Companies enter the market with new products and, more importantly, new sales strategies. This means that the added value is growing, proprietary formulations, manufacturing process stages and even specialised software are emerging. Holliday Pigments, for its part, is also expanding its sales channels and enhancing its IT and marketing infrastructure. After all, it is impossible to sell even the best product if nobody knows about it. These are the rules nowadays. I am convinced that one has to obey them to succeed.

As to our sales territory, Russia is certainly the key market for us, but we also supply pigments to the CIS countries, Belarus and Kazakhstan primarily.

— The sustainability is one of the world's widespread trends now. Does it affect the pigment market?



Холлидей Пигментс

— The sustainability trend has been prevailing in Europe and the United States for a few years now. Now, amid the stocktaking of chemicals and the proposed enactment of a new standard (GOST 30333-2007), this topic is getting traction in Russia as well. Some of our foreign partners refer to the new standard as 'Russian REACH'.

Venator, Sun Chemical, SNCZ and Kuncai represented by Holliday Pigments in Russia have products in their portfolios that meet high environmental standards. Certainly, materials with ecolabels are most often more expensive than their counterparts without them, but this is primarily due to the technologies used and more stringent toxicological control. It is generally accepted that environmentally friendly pigment brands will be intrinsically inferior to their counterparts and will be more expensive. This is true, but only in terms of prices. In terms of their performance, modern sustainable pigments not only match their counterparts without an ecolabel but even surpass them in some cases.

Environmental requirements for anti-corrosion pigments are the most stringent as their production technology was historically based on chromium-containing substances. SNCZ, which we have been partners with for 25 years, is developing new eco-labelled products that are on a par with classic brands of anti-corrosive pigments. We have seen growing interest in these products in the Russian market lately.

— The production of pigments in the CIS is rather poorly developed. What is the key reason for this, and is import substitution possible in this market in the near future?

- From my perspective, everything is simple here. China, India and the United States are the top pigment producing countries now. They have customers around the world, have honed in on manufacturing technologies and have built the infrastructure. In Russia, there is a relatively small market for pigments and it alone is insufficient for the production to be successful in the country. I think that both administrative and technological aspects are likely to discourage new players from entering the market. For local manufacturers of high-end pigments, the market is even smaller, which complicates the task for them. They have to compete with the cheap pigments that are mass-produced abroad, and customers have low standards for them. And then again, let's be honest, this is not the industry that attracts investors' attention. Setting up a pigment plant does not sound as attractive as, say, setting up a car assembly or household appliance plant.

— Your company offers a very wide range of colour pigments. Which of them currently account for the bulk of sales? How do you plan to further diversify your product portfolio?

— Historically, Holliday Pigments has been distributing high-quality ultramarine pigments by Venator, and they are still one of the pillars of our business. Demand for ultramarine pigments is steady in Russia now even despite the emergence of new players from India and China.

Over the past few years, we have taken the lead in shipments of pearlescent pigments from our exclusive supplier Kuncai. The market for pearlescent pigments and the number of their applications are growing steadily. The decorative segment is developing actively: we can see demand for pearlescent pigments from powder coatings makers growing and that from automotive coatings and plastics makers stay unchanged.

When it comes to colour pigments, there is growing demand for high-quality organic products. An increase in consumer activity mostly stems from international companies' efforts to develop production in the CIS. To do so, they adapt their products to the Russian market. So, Holliday Pigments has been marketing the materials of the industrial pigments division of Sun Chemical in the CIS for over 15 years now. Initially, the supplies were insignificant and niche, but now we see a tendency among our customers to constantly improve their formulations, both in terms of the price and the technology. This suggests that industrial engineers already pay attention not only to the price of the product but also to its quality.

As for the product mix expansion, Holliday Pigments has introduced Kuncai's new products, namely monochrome masterbatches based on pearlescent pigments that, due to their properties (they are dust-free, have greater colour strength, high stability, better dispersibility and significantly increase performance) allow to optimise the production of masterbatches and plastics.

Importantly, we have expanded the portfolio of our own Megaton™ products. There were only coloured organic pigments among them before, but were added fat-soluble dyes to this line in 2020 thanks to the internal expertise of our company, careful selection of manufacturers and stringent quality control. We have already posted all the new items on our updated website.

— The company deals with various consumers, including manufacturers of industrial and decorative coatings. What are the main preference differences between these markets?

— Certainly, these are two completely different markets. The decorative market is guided by the requirements

of customers like you and me, that is, ordinary people. Industrial coatings, on the other hand, are a high-tech market that develops owing to new niches such as coil coatings and still falls under the influence of import substitution programmes.

— Do you notice changes in demand for pigments in terms of colour among manufacturers of industrial and decorative coatings?

— This year, PANTONE® has designated classic blue, which epitomizes strength and reliability, as the colour of the year. As you know, the corporate colour of Holliday Pigments is also blue, so we are especially pleased with this coincidence. The decorative segment follows fashion trends, but demand for bright colours such as red, yellow and green remains steady. Among pearlescent pigments, the undeniable leaders are gold and silver. When it comes to industrial colour pigments, the list of the most popular colours barely changes. It is unlikely that someone will repaint a tower crane following the fashion for a particular colour, there are certain standards here.

— Is it possible to talk about the culture of pigment consumption among your customers, industrial ones in particular?

— I think so. Large manufacturers with strong private-label brands are very meticulous about developing and rolling out formulations according to their own strict internal rules and demand stability of the materials quality and delivery times from their suppliers. Therefore, Holliday Pigments has its own well-equipped laboratory where all pigments undergo strict incoming control.

— The corona crisis has had an impact on the pigment market from the very beginning as it started in China, one of the world's largest suppliers of pigments. How did it affect your company's operations? What steps did



you take to minimise the fallout from the pandemic restrictions?

— Indeed, this season has largely been influenced by the corona crisis and the introduced measures to contain the virus. China was the first to fall under the sway of these events, but I would like to emphasise that our company managed to provide its customers with pigments without fail. Holliday Pigments cooperates with China's top-tier manufacturers that have been working on making their processes automated for several years now, but, one way or another, the crisis has affected both raw material shipments and supply chains. Many of our customers were concerned about the situation, but there were no problems with deliveries from China, unlike those from India where the situation is much more difficult. Facilities were closed and there is still a shortage of some products.

The corona crisis definitely has taken a toll on our company as well. We have taken all the recommended and mandatory measures to ensure the safety of our employees. We continue working on the compliance with all safety requirements and are closely following the recommendations of the authorities.

— What are the company's plans?

— As the recent events have shown, making plans is a thankless task, but we are optimistic; we plan to develop new spheres that I mentioned above, and we continue to provide the highest level of service. May a blue seagull, the symbol of Holiday Pigments, become a foothold for our customers in a turbulent current of events.



ДИСПЕРСИЯ АКРИЛАН 129 – АКРИЛОВАЯ ДИСПЕРСИЯ ПРЕМИУМ СЕГМЕНТА ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРИМЕНЕНИЙ



Сергей Тэн,
главный технолог компании «Акрилан»

В 2017 году наша компания представила акриловую дисперсию для рынка связующих по дереву – Акрилан 128. В этом году мы подготовили новый продукт для применения в высококачественных, износостойких покрытиях, например в паркетных лаках. Наша новая разработка – акриловая дисперсия премиум-сегмента Акрилан 129 – дальнейшее развитие Акрилан 128 и позиционируется как более «жесткая» дисперсия.

Создание Акрилан 129 было обусловлено потребностью рынка в специальной дисперсии отечественного производства, для применения в износостойких покрытиях, по качеству и свойствам не уступающей лучшим западным образцам, но в более выгодном ценовом диапазоне. После получения требований по увеличению износостойкости и твердости ЛКП от ряда производителей был сформирован облик будущей дисперсии по сополимерному составу и МТП.

Дисперсия не содержит АРЕО и формальдегида.

ПОЛИМЕРНЫЙ СОСТАВ

Полимерный состав сформирован исходя из требований по светостойкости, прочности на растяжение, твердости покрытия, стойкости к истиранию.

Этим требованиям отвечает сополимер состоящий из мономерных звеньев эфиров акриловой и мет-

Российский рынок дисперсий продолжает развиваться. Отечественные производители не только нарастили объемы, заняв в еще недавно импортозависимом сегменте ведущую роль, сегодня они успешно разрабатывают и предлагают производителям ЛКМ новые продукты, которые открывают возможности для развития лакокрасочного производства. Пример тому – новая разработка компании «Акрилан» Дисперсия Акрилан 129, о которой рассказывает Сергей Вячеславович Тэн, главный технолог компании.

акриловой кислот. Для улучшения адгезии к дереву и другим подложкам, увеличению коллоидной стабильности ЛКМ, а также придания специальных свойств в состав включены ряд функциональных мономеров.

По сырьевому составу дисперсия Акрилан 129 практически полностью идентична дисперсии Акрилан 128. Для специалистов использующих дисперсию Акрилан 128 данное обстоятельство позволит уменьшить издержки по подбору рецептурного состава. Содержание остаточных мономеров по техническим условиям на дисперсию не превышает 0,05% (500 ppm).

РАЗМЕР ЧАСТИЦ

Дисперсия имеет частицы с размером около 80 нм (~ 0,08 мкм). Меньший размер частиц позволяет получить ряд преимуществ по сравнению со стандартными дисперсиями. Например, малый размер позволяет

получать покрытие с более плотной упаковкой полимерных частиц, с меньшей шероховатостью поверхности и, как следствие, с более высоким глянецом. Малый размер частиц повышает проницаемость в пористые подложки. Меньшая дозировка загустителя, по сравнению с дисперсиями со стандартными размерами частиц, позволяет снизить сырьевую себестоимость рецептуры ЛКМ.

МОРФОЛОГИЯ «ЯДРО-ОБОЛОЧКА»

Частицы Акрилан 129 имеют структуру, состоящую из жесткого ядра и эластичной оболочки. Жесткое ядро частицы, после формирования пленки, выполняет функцию тонкодисперсного наполнителя, что обеспечивает повышенную стойкость покрытия к истиранию. Эластичная оболочка обеспечивает коалесценцию частиц дисперсии. При формировании пленки происходит сшивка по реакционноспособным группам, которыми насыщена оболочка. МТП сополимера находится в пределах от +25°C ~+29°C

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИСПЕРСИЙ

В дисперсию Акрилан 129 вводили БДГА в количестве 8%. Пленка

Размер частиц

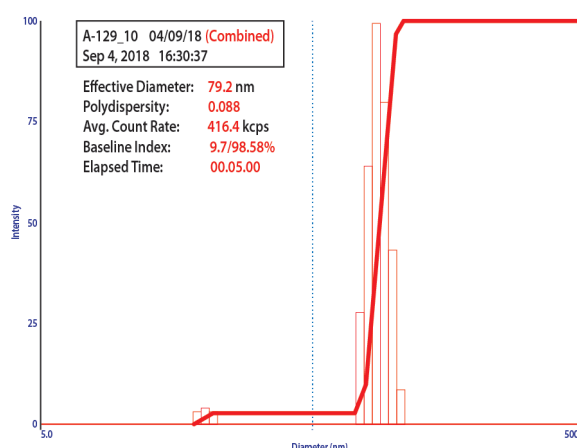
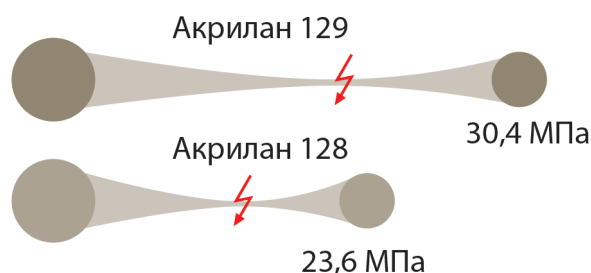


ТАБЛИЦА 1. ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДИСПЕРСИИ АКРИЛАН 129

ПАРАМЕТРЫ	ЗНАЧЕНИЕ
Внешний вид	Белая жидкость
Содержание нелетучих веществ	46 ± 1%
Плотность	~1,03 г/см ³
Показатель pH	8,0 - 8,5
Минимальная температура пленкообразования (МТП)	25-29°C
Вязкость при 23°C (ISO 3219, DIN 53019), шп. 63, скорость сдвига 60 об/мин	200 - 1000 мПа•с
Размер частиц	ок. 0,08 мкм
Устойчивость к механическому перемешиванию (5 мин. при 10000 об/мин.)	Устойчива
Содержание остаточных мономеров	Не более 0,05%
Водопоглощение свободной пленки за 24 ч, %	2,4

формировалась на стеклянной подложке при комнатной температуре в течение часа. Затем, для удаления коалесцента, пленку помещали

Прочность на разрыв, МПа



в термошкаф и выдерживали в течении семи часов при T = 105°C. Полученные пленки проверялись на водопоглощение и физико-механические характеристики (прочность на разрыв, относительное удлинение, твердость). Показатель прочности на разрыв свободной пленки дисперсий Акрилан 128 – 23,6 МПа и 129 – 30,4 МПа. **Прочность пленки Акрилан 129 существенно выше.**

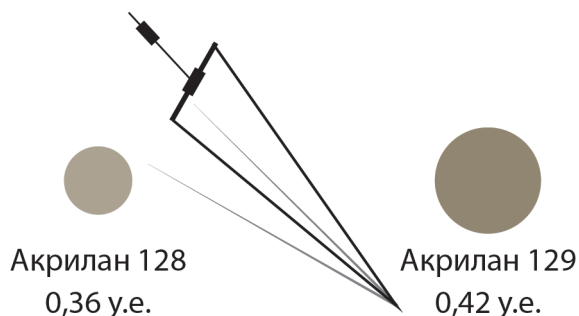
Относительное удлинение, %



Показатель относительного удлинения свободной пленки дисперсий Акрилан 128 – 180%, и Акрилан 129 – 33%. Как предполагалось, пленка Акрилан 129 менее эластичная, чем пленка Акрилан 128.

Оценка твердости пленок по маятнику Кенига показала, что твердости пленки Акрилан 129 (0,42 у.е.) существенно выше, чем у Акрилан 128 (0,36 у.е.). Сравнительный показатель водопоглощения свободной пленки дисперсий Акрилан 128 – 8%, и Акрилан 129 – 2,4%. Свободная

Твердость по маятнику Кенига, у.е.



пленка Акрилан 129 имеет очень низкий показатель водопоглощения. Свободная пленка после извлечения из воды прозрачная.



Исходя из полученных данных по сравнительным испытаниям характеризующих свободные пленки, можно сделать следующие выводы.

- Дисперсия Акрилан 129 более «жесткая», чем Акрилан 128. Имеет более высокие характеристики прочности и твердости, что предполагает применение данной дисперсии в покрытиях подвергающихся повышенным нагрузкам. Например, в эмалях для пола и лестниц, мебели, паркетных лаках.

- Минусом является более высокая дозировка коалесцента, что приводит к повышению затрат и увеличению времени испарения коалесцента.

- Комбинирование дисперсий Акрилан 128 и 129 позволяет варьировать прочностные характеристики полимера в

широких пределах. Возможно применение Акрилан 129, как добавку регулирующую твердость ЛКП.

Цель разработки Акрилан 129 заключалась в получении продукта, на основе которого возможно получение покрытия, близкого по своим свойствам к покрытиям на основе полиуретанов, а также применение в качестве целевой добавки для повышения физико-механических характеристик Акрилан 128, где это необходимо.

При сравнении Акрилан 129 с водными дисперсиями полиуретанов, покрытия на основе Акрилан 129, конечно, не достигают значений по физико-механическим характеристикам получаемым в покрытиях на основе полиуретанов. Но благодаря отличной водо- и светостойкости, неплохим прочностным характеристикам и гораздо более низкой стоимости (ниже в 2-3 раза) дисперсия Акрилан 129 имеет более выгодное соотношение цена-качество.

Учитывая тенденцию последних лет на применение экологичных продуктов на водной основе применение дисперсии Акрилан 129 более чем оправдано.

Для более подробной информации по применению дисперсии Акрилан 129 в паркетных лаках предлагаем перейти на сайт www.dispersions.ru/products



ACRYLAN 129 DISPERSION –

Premium segment acrylic dispersion for special applications



Sergey Ten,
chief technologist of Akrylan company

In 2017, our company introduced an acrylic dispersion for the wood binder market - Acrylan 128. This year we have prepared a new product for use in high-quality, wear-resistant coatings, such as parquet varnishes. Our new development - acrylic dispersion of the premium segment Acrylan 129 - is a further development of Acrylan 128 and is positioned as a “harder” dispersion.

The creation of Acrylan 129 was due to the market need for a special dispersion of domestic production, for use in wear-resistant coatings, which is not inferior in quality and properties to the best Western samples, but in a more favorable price range. After receiving requirements to increase the wear resistance and hardness of the paintwork from a number of manufacturers, the shape of the future dispersion was formed in terms of the copolymer composition and MTP.

The dispersion does not contain AREO and formaldehyde.

POLYMER COMPOSITION

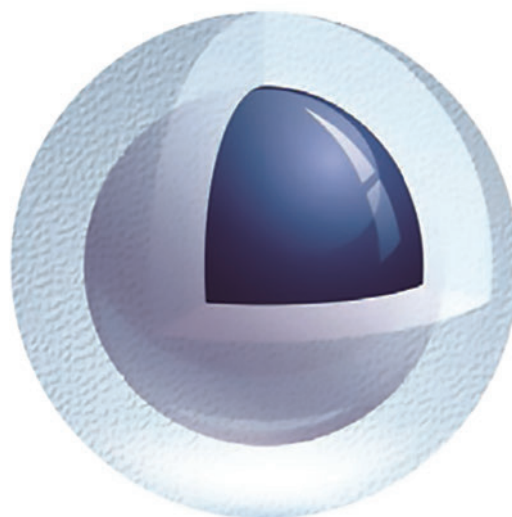
The polymer composition is formed based on the requirements for light resistance, tensile strength, coating hardness, and abrasion resistance. These requirements are met by a copolymer consisting of monomer units of esters of acrylic and methacrylic acids. To improve adhesion to wood and other substrates, increase the colloidal stability of coatings, as well as impart special properties, a number of

The Russian dispersion market continues to develop. Domestic manufacturers have not only increased their volumes, having taken a leading role in the until recently import-dependent segment, today they are successfully developing and offering new products to paint and varnish manufacturers, which open up opportunities for the development of paint and varnish production. An example of this is the new development of the company «Akrilan» Dispersion Akrilan 129, which is described by Sergey Vyacheslavovich Ten, the company's chief technologist.

functional monomers are included in the composition. According to the raw material composition, the dispersion Acrylan 129 is almost completely identical to the dispersion Acrylan 128. For specialists using the dispersion Acrylan 128, this circumstance will reduce the costs of selecting the prescription composition. The content of residual monomers according to the specifications for the dispersion does not exceed 0.05% (500 ppm).

PARTICLE SIZE

The dispersion has particles with a size of about 80 nm (~0.08 μm). The smaller particle size offers a number of advantages over standard dispersions. For example, the small size makes it possible to obtain a coating with a denser packing of polymer particles, with a lower surface roughness and, as a result, with a higher gloss. The small particle size increases the permeability to porous substrates. A lower dosage of the thickener, in comparison with dispersions with standard particle sizes, makes it possible to reduce the raw cost of the formulation of paint and varnish materials.



MORPHOLOGY “CORE-SHELL”

Acrylan 129 particles have a structure consisting of a rigid core and an elastic shell. The hard core of the particle, after the formation of the film, performs the function of a finely dispersed filler, which provides increased resistance to abrasion of the coating. The elastic shell ensures the coalescence of the dispersion particles. During the formation of the film, cross-linking occurs along the reactive groups with which the shell is saturated. The MTP of the copolymer is in the range of +25°C~+29°C.

Particle size

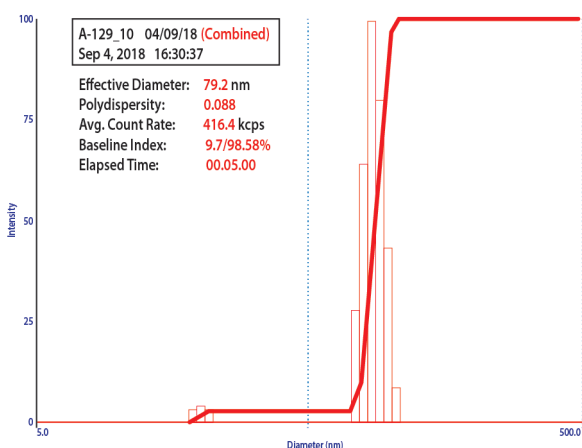


TABLE 1. SPECIFICATIONS OF ACRYLAN 129 DISPERSION

OPTIONS	MEANING
Appearance	white liquid
Content of non-volatile substances	46±1%
Density	~1.03 g/cm ³
pH value	8.0 - 8.5
Minimum film forming temperature (MTP)	25-29°C
Viscosity at 23°C (ISO 3219, DIN 53019), sp. 63, shear speed 60 rpm	200 - 1000 mPa•s
Particle size	OK. 0.08 μm
Resistance to mechanical agitation (5 min at 10000 rpm)	sustainable
Content of residual monomers	Not more than 0.05%
Free film water absorption in 24 hours, %	2.4

COMPARATIVE ANALYSIS OF VARIANCES

BDHA was added to the dispersion of Acrylan 129 in an amount of 8%. The film was formed on a glass substrate at room

temperature for an hour. Then, to remove the coalescent, the film was placed in an oven and kept for seven hours at T = 105°C. The resulting films were tested for water absorption and physical and mechanical characteristics (tensile strength, relative elongation, hardness). The tensile strength index of the free film dispersions Acrylan 128 - 23.6 MPa and 129 - 30.4 MPa. Acrylan 129 film strength is significantly higher.

The relative elongation of the free film dispersions Acrylan 128 - 180%, and Acrylan 129 - 33%. As expected, Acrylan 129 film is less flexible than Acrylan 128 film.

Evaluation of the hardness of the films according to the Koenig pendulum showed that the hardness of the Acrylan 129 film (0.42 c.u.) is significantly higher than that of Acrylan 128 (0.36 c.u.).

Comparative index of water absorption of the free film dispersions Acrylan 128 - 8%, and Acrylan 129 - 2.4%. Acrylan 129 loose film has very low water absorption. The loose film is transparent after being removed from the water.

Based on the data obtained from comparative tests characterizing free films, the following conclusions can be drawn.

- Acrylan 129 dispersion is more “rigid” than Acrylan 128. It has higher strength and hardness characteristics, which suggests the use of this dispersion in coatings subjected to increased loads. For example, in enamels for floors and stairs, furniture, parquet varnishes.

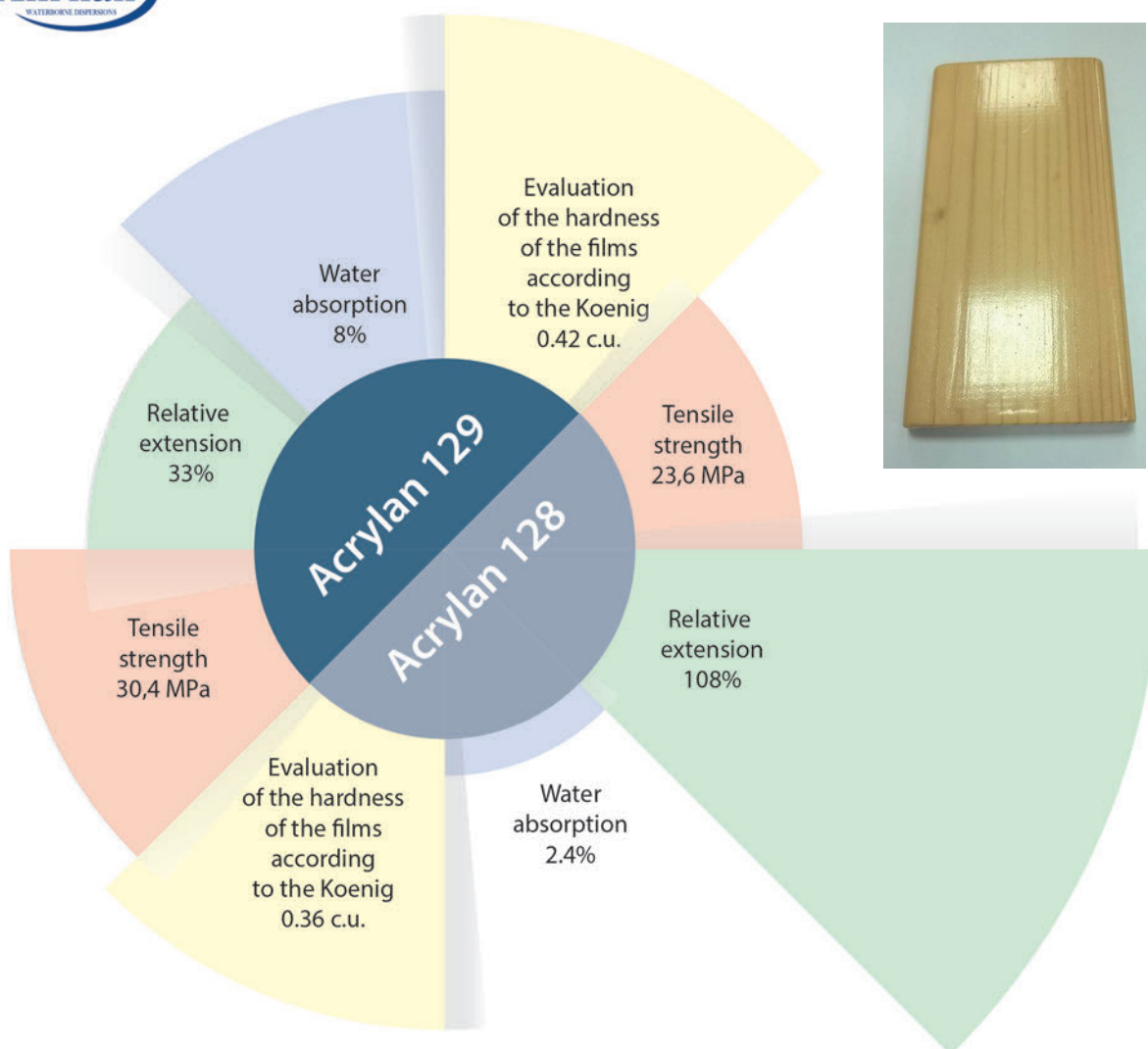
- The disadvantage is the higher dosage of coalescent, which leads to higher costs and longer coalescent evaporation time.

- Combining the dispersions Acrylan 128 and 129 makes it possible to vary the strength characteristics of the polymer over a wide range. It is possible to use Acrylan 129 as an additive that regulates the hardness of paintwork.

The aim of the development of Acrylan 129 was to obtain a product on the basis



Comparative analysis of variances

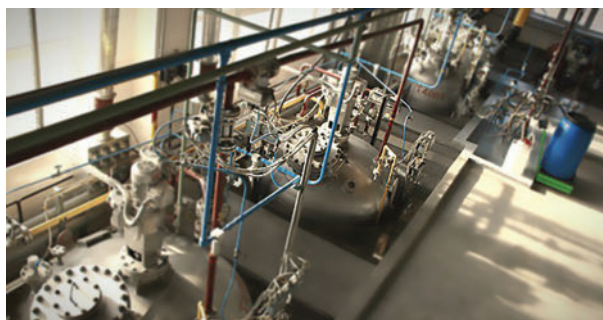


of which it is possible to obtain a coating similar in its properties to coatings based on polyurethanes, as well as to use Acrylan 128 as a target additive to improve the physical and mechanical characteristics of Acrylan 128, where necessary.

When comparing Acrylan 129 with aqueous dispersions of polyurethanes, coatings based on Acrylan 129, of course, do not reach the values in terms of physical and mechanical characteristics obtained in coatings based on polyurethanes. But due to excellent water and light resistance, good strength characteristics and much lower cost (2-3 times lower), Acrylan 129 dispersion has a better price-quality ratio.

Considering the trend of recent years towards the use of environmentally friendly water-based products, the use of Acrylan 129 dispersion is more than justified.

For more detailed information on the use of Acrylan 129 dispersion in parquet lacquers, please go to the website www.dispersions.ru/products



УЛУЧШЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

HOSOKAWA ALPINE

ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОРОШКОВЫХ ПОКРЫТИЙ

Компания HOSOKAWA ALPINE AG (г. Аугсбург, Германия), мировой производитель установок для обработки порошковых материалов, предлагает своим заказчикам усовершенствование своей проверенной технологии производства порошковых покрытий.

Новая разработка - модульная система с мельницей ACM-EC ("Easy Clean") и встроенным классификатором, отличающаяся компактным дизайном с сохранением высокой производительности и простотой ввода в эксплуатацию.



➤ Мельница ACM EC-CL

ОСОБЕННОСТИ МЕЛЬНИЦЫ АСМ:

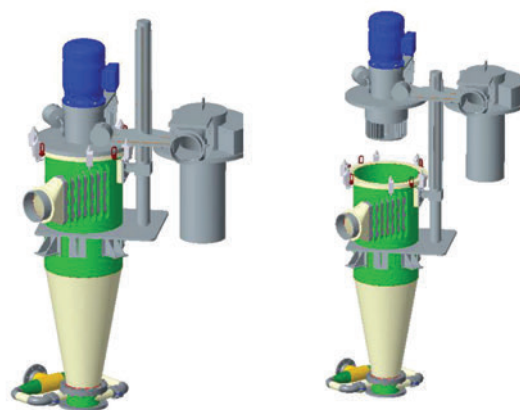
- идеальна для частых очисток
- уникальное покрытие non-stick coating для простоты очистки
- выбор модификации мельницы в зависимости от поведения продукта и монтажных условий
- внутренние элементы могут быть сняты без инструментов
- легкоъемная размольная дорожка охлаждается воздухом
- возможность работы с термочувствительными продуктами
- возможность исполнения с учетом норм АTEX
- низкий уровень шума

РЕВОЛЮЦИЯ В ОТРАСЛИ ПОРОШКОВЫХ КРАСОК – НОВЫЕ МОЛОТКИ ЕЗ

HOSOKAWA ALPINE предлагает свой способ повысить производительность, улучшив геометрию измельчающих элементов. Новые молотки e3 повышают эффективность и производительность, при снижении энергопотребления на 20 %!

НОВЫЙ ЦИКЛОН-КЛАССИФИКАТОР VME-CCT СО СМЕННОЙ ГОЛОВОЙ

Новая концепция циклона-классификатора VME-CCT делает возможной быструю смену режима работы классификатора/циклон. Обе сменные головы оснащены дополнительным поворотным устройством и могут быть легко сняты и заменены без проведения масштабных монтажных работ.



Циклон-классификатор VME-CCT



Опыт и достижения ALPINE в области обработки порошковых материалов позволяют нам предоставлять нашим клиентам инноваци-

онные, эффективные и безопасные решения, отвечающие самым высоким требованиям. Наш опыт работает на Ваш успех!



УЗНАЙТЕ О НАС БОЛЬШЕ!

Производство в Германии

HOSOKAWA ALPINE AG

Тел.: + 49 821 5906-0

E-mail: chemicals@alpine.hosokawa.com

Web.: www.hosokawa-alpine.com

Филиал в России

ХОСОКАВА МИКРОН Санкт-Петербург

Тел.: +7 812 363 1642

E-mail: info@hosokawa.ru

Web: hosokawa.ru

HOSOKAWA ALPINE

ADVANCED TECHNOLOGY FOR POWDER COATINGS

HOSOKAWA ALPINE AG (Augsburg, Germany), a global manufacturer of powder processing units, offers its customers an upgrade of its proven powder coating manufacturing technology.

The new development is a modular system with an ACM-EC ('Easy Clean') classifier mill that combines a compact design with high performance and easy commissioning.

ACM MILL FEATURES:

- ideal for frequent clean-ups
- unique coating
- non-stick coating for easy cleaning
- choice of mill modification depending on the product behaviour and installation conditions
- internal elements can be removed without tools
- easily removable air-cooled grinding zone
- the ability to process temperature-sensitive products
- possibility of operations according to ATEX standards
- low noise level



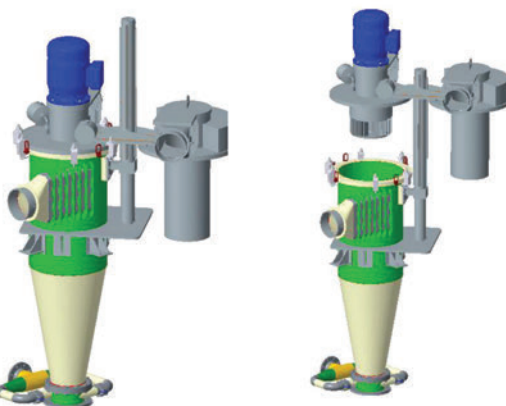
NEW E3 HAMMERS REVOLUTIONISE POWDER COATING INDUSTRY

HOSOKAWA ALPINE offers its own way of increasing the output by enhancing the configuration of grinding elements. The new e3 hammers increase the efficiency and performance while reducing energy consumption by 20%!

NEW VME-CCT CYCLONE CLASSIFIER WITH INTERCHANGEABLE HEAD

The new concept of VME-CCT cyclone classifier makes it possible to quickly

change the classifier/cyclone mode of operation. Both interchangeable heads are equipped with an additional rotational device and can be removed easily and replaced without major assembly works.



HOSOKAWA
ALPINE ENGINEERED,
MANUFACTURED
& ASSEMBLED
in GERMANY

ALPINE's experience and achievements in the field of powder processing enable us to provide our customers with innovative, efficient and safe solutions conforming to the highest standards. Our experience makes for your success!



LEARN MORE ABOUT US!

Production in Germany
HOSOKAWA ALPINE AG
Tel: + 49 821 5906-0

Email: chemicals@alpine.hosokawa.com
Website: www.hosokawa-alpine.com

Branch in Russia
HOSOKAWA MICRON
St Petersburg
Tel: +7 812 363 1642
Email: info@hosokawa.ru
Website: www.hosokawa.ru


ИННОВАЦИИ В ВОДОСНОВНЫХ ПОКРЫТИЯХ

ПО ДЕРЕВУ, МЕТАЛЛУ И МИНЕРАЛЬНЫМ ПОВЕРХНОСТЯМ
ОТ КОМПАНИИ «ЛАРЧФИЛД ЛСН»




Анна Огнева,
менеджер по техническому развитию
«Ларчфилд ЛСН»

 **«Ларчфилд ЛСН»**
Leading Science Network является офици-
альным дистрибьютором компаний:

 **EPS®** - мировой произ-
водитель специальных
акриловых полимеров
для архитектурных и промышленных
покрытий. Продуктовая линейка EPS®
включает 100% акриловые, стирол-
акриловые, полиуретановые и гибри-
дные полиуретан-акриловые дисперсии.
Покрытия по дереву, металлу, мине-

ральным поверхностям и пластику на
основе продуктов EPS® и Dyflex® обла-
дают превосходной адгезией, ранним
набором водостойкости, хорошим
антиблоком и стойкостью к истиранию.

 **ASCOTEC®** - ключе-
вой партнер по анти-
коррозионным добавкам с 15-летним
опытом. ASCOTEC® разрабатывает и
производит жидкие добавки от мгно-
венной коррозии ASCOTRAN®, добавки
для долговременной антикоррозионной
защиты ASCONIUM®, и преобразова-
тели ржавчины ASCOTRUST®. Данные
продукты разработаны с учетом эколо-
гической безопасности готового про-
дукта и высокой эффективности при-
менения в различных видах покрытий.



ROWIS™ - компания,
которая специализиру-
ется на производстве
минеральных, силиконовых и полимер-
ных пеногасителей Romis для покрытий
разного уровня глянца - от матовых до
высокогляцевых; добавок Romiksol
для увеличения открытого времени в
красках и штукатурках; и многофунк-
циональных добавок для сухих строитель-
ных смесей Roment. Продукты компании
ROWIS™ производятся по собственным
оригинальным рецептурам и основыва-
ются на многолетнем опыте.

Совместно с компаниями-произво-
дителями «Ларчфилд ЛСН» предостав-
ляет своим клиентам:

«Ларчфилд ЛСН» – английская дистрибьюторская компания, которая более 30 лет занимается поставками химического сырья в Россию и страны СНГ для производства водных и органоразбавляемых покрытий, строительных материалов, адгезивов, нетканых материалов, текстильной промышленности, флексопечати, нефтегазовой отрасли.

- Широкий выбор химических добавок;
- Техническую поддержку и стартовые рецептуры;
- Помощь в оптимизации рецептур;
- Новые решения для развития;
- Посещение лабораторий на заводах производителей.

ВВЕДЕНИЕ

Все большее распространение на рынке ЛКМ получают водоосновные покрытия, в состав которых входят различные виды дисперсий - акриловые, стирол-акриловые, винил-ацетатные. Сейчас они используются для лакокрасочных материалов как в DIY сегменте – архитектурные покрытия, так и в промышленном применении для окраски деревянной мебели, металлических труб и конструкций, гаражных

полов и разгрузочных площадок.

Технологии производства дисперсий и добавок для водоосновных лакокрасочных покрытий постоянно развиваются и совершенствуются. Каждый день на рынке появляются новые продукты, которые улучшают свойства покрытий.

«Ларчфилд ЛСН» совместно с производителями дисперсий EPS[®], антикоррозионных добавок ASCOTEC[®] и пеногасителей ROWIS[™] предлагает инновационные продукты и решения для водоосновных покрытий по дереву, металлу и минеральным поверхностям.

ПОКРЫТИЯ ПО ДЕРЕВУ

Дерево – самый распространенный природный материал, который используется на протяжении тысячи лет для строительства домов - начиная от стен и пола, до мебели, которая его заполняет. Дерево хорошо поддается обработке, универсально в использовании, но в то же время очень чувствительно к внешним воздействиям: истиранию, химическим веществам, воздействию влаги, ультрафиолетовому излучению и заражению микробами. Разработано множество покрытий, чтобы защитить деревянные поверхности и подчеркнуть их естественную красоту. Покрытия отличаются по функциям,

ПРЕИМУЩЕСТВА ВОДОСНОВНЫХ ПОКРЫТИЙ:

- Низкое содержание ЛОВ (летучих органических веществ)
- Легкое нанесение
- Быстрое время высыхания, возможность нанесения второго слоя через короткий промежуток времени
- Отсутствие неприятного запаха
- Щелочестойкость
- Различная степень блеска – от матовых до высокоглянцевых
- Широкий диапазон цветов за счет колеровки базы
- При использовании снаружи: эластичная и гибкая пленка, стойкость к растрескиванию, сохранение блеска и цвета в течение длительного периода времени при воздействии УФ.

которые выполняют, составу/связующим, методу нанесения, условиям эксплуатации.

Компания EPS® производит широкую линейку водоосновных дисперсий Dyflex® для архитектурных и линейку PC-Mull® для промышленных покрытий по дереву.

DYFLEX® LP 1225 – высококачественная акриловая дисперсия для архитектурных и декоративных покрытий по дереву с хорошими выравнивающими свойствами, высокой прозрачностью и отличным антиблоком. Покрытия на основе DYFLEX® LP 1225 обладают быстрым набором твердости, эластичностью и хорошей водостойкостью.

ТАБЛИЦА 1. ЭКСТЕРЬЕРНАЯ КРАСКА ПО ДЕРЕВУ

СОДЕРЖАНИЕ, МАСС. %	КОМПОНЕНТ	ФУНКЦИЯ
65,00	Dyflex LP 1225	Дисперсия
0,50	Romis L-550	Силиконовый пеногаситель
0,20	Вук 346	Смачиватель
0,10	AMP 90	Содиспергатор
3,50	Этиленгликоль	Коалесцент
1,50	Бутилдигликоль	Коалесцент
20,80	Вода	
1,00	Tinuvin 1130	УФ-абсорбер
1,00	Tinuvin 292	Свето-стабилизатор
3,00	Aquacer 539	Воск
1,00	Acematt 3300	Добавка
0,30	Tego Glide 482	Добавка против слипания
0,10	Mergal 731K3	Консервант
2,00	Rheolate 288 (15% вода, 15% БГ, 70% Rheolate 288)	Реологическая добавка
100%		

ХАРАКТЕРИСТИКИ DYFLEX® LP 1225:

- Сухой остаток = 45%
- МТП = +5°C
- Вязкость (23°C, Брукфильд, шп#2) <500 мПа•с

Применение:

- Лазури
- Покрытия для окон и дверей
- Покрытия для мебели
- Наружные покрытия

Были проведены сравнительные тесты основных характеристик наружных покрытий по дереву между готовой конкурентной краской на основе акриловой дисперсии и краской на основе DYFLEX® LP 1225, рецептура которой представлена в **таблице 1**.

В состав рецептуры входит силиконовый пеногаситель Romis L-550, компании ROWIS™. Данный пеногаситель обладает высокой эффективностью в покрытиях по дереву (прозрачных, высокоглянцевых), устраняет микропену (дополнительно выступает в роли деаэрата) и исключает возникновение дефектов поверхности. Экстерьерные краски сравнивались по следующим параметрам:

- Внешний вид
- Эластичность
- Водостойкость
- УФ-стойкость

Оценка внешнего вида проводилась по параметрам, указанным в **таблице 2**.

Для проведения теста на эластичность готовые покрытия наносили на черную карту Ленета толщиной 200 микрон по мокрому слою и высушивали в течение 7 дней при комнатной температуре. Результаты показаны на **Рисунке 1**

При сгибании карты Ленета на конкурентном образце появились белые полосы, что говорит о недостаточной эластичности покрытия.

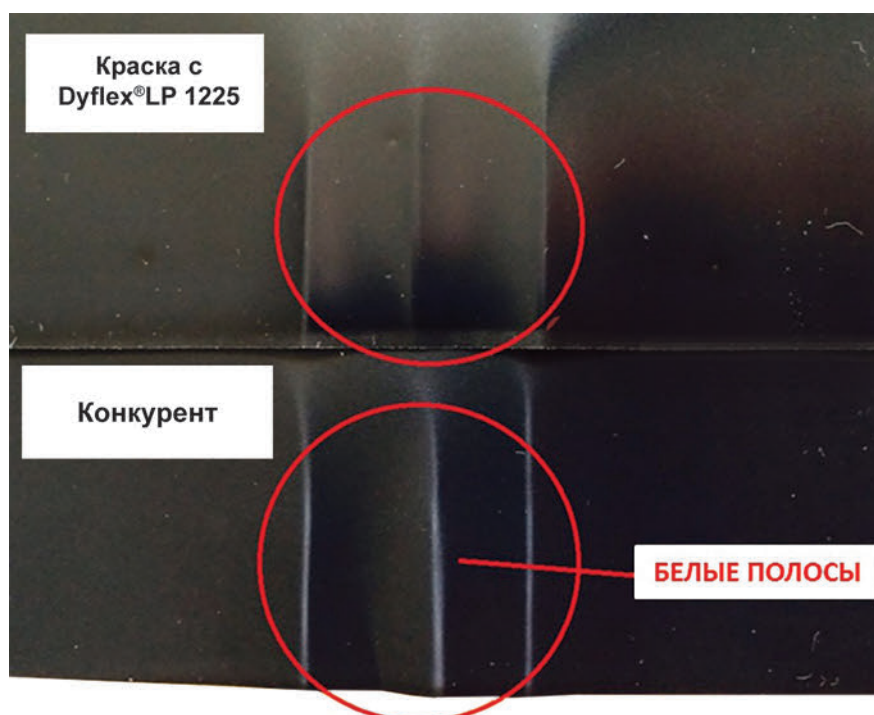
Покрытие на основе DYFLEX® LP 1225 осталось неизменным, эластичность его выше по сравнению с конкурентом. Водостойкость готовых покрытий оценивалась через 24 часа. Краски наносили на черную карту Ленета толщиной 200 микрон и высушивали в течение 24 часов.

Результаты сразу после удаления воды и после полного высыхания продемонстрированы на **Рисунке 2**

На покрытии с DYFLEX® LP 1225 после воздействия воды отсутствуют какие-либо пятна или дефекты, что говорит о высоком уровне водостойкости наружного покрытия.

Наружные покрытия всегда находятся под воздействием УФ-лучей. Они не должны разрушаться и должны максимально сохранять свой цвет и глянец в течение длительного срока.

РИСУНОК 1. ТЕСТ НА ЭЛАСТИЧНОСТЬ



Были проведены сравнительные тесты на сохранение глянца рецептуры с DYFLEX® LP 1225 и конкурентного образца – **Рисунок 3, Таблица 3**

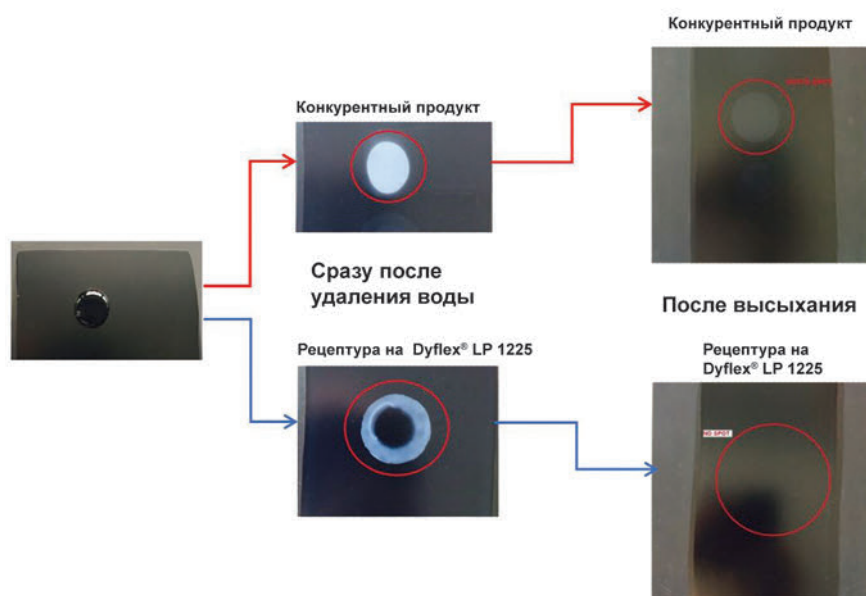
По результатам проведенного теста можно сделать вывод, что оба продукта обладают схожей УФ-стойкостью, что выражено одинаковой потерей глянца по истечении 2000 часов.

Акриловая дисперсия DYFLEX® LP 1225 демонстрирует высокие показатели водостойкости, УФ-стойкости и эластичности. Наружные покрытия, произведенные на основе DYFLEX® LP 1225,

ТАБЛИЦА 2. СРАВНЕНИЕ ВНЕШНЕГО ВИДА ГОТОВОГО ПОКРЫТИЯ

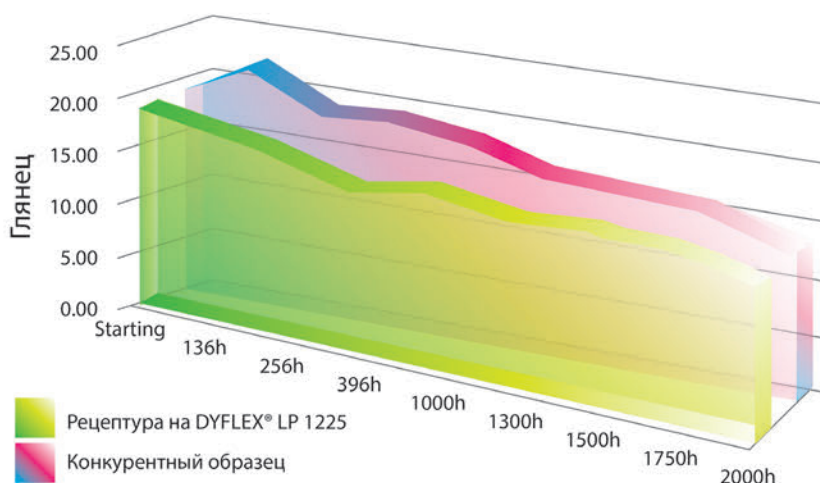
ФУНКЦИЯ	КОНКУРЕНТНАЯ КРАСКА	КРАСКА С DYFLEX LP 1225
Прозрачность при нанесении	++	+
Прозрачность при высыхании	+	+
Эластичность	-	++
Гладкость	++	++
Способность к выравниванию	++	++

РИСУНОК 2. ТЕСТ НА ВОДОСТОЙКОСТЬ



являются высококачественными и долговечными. Компания EPS® также предлагает технические решения для внутренних интерьерных покрытий по дереву. Dyflex® LP 1500 – новая самосшивающаяся акриловая дисперсия с технологией «ядро-оболочка». Обладает хорошим балансом свойств для прозрачных и пигментированных верхних покрытий.

РИСУНОК 3. ТЕСТ НА СОХРАНЕНИЕ ГЛЯНЦА



Характеристики DYFLEX® LP 1500:

- Сухой остаток = 45%
- МТП = +25°C
- Вязкость (23°C, Брукфильд, шп#2) <500 мПа•с

ПРИМЕНЕНИЕ:

- Покрытия по мебели
- Паркетные лаки –

Таблица 4

ТАБЛИЦА 3. ТЕСТ НА УФ-СТОЙКОСТЬ

ГЛЯНЕЦ	НАЧАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ	136 ч	256 ч	396 ч	1000 ч	1300 ч	1500 ч	1750 ч	2000 ч
Краска с Dyflex LP1225	18,8	17,73	16,57	14,97	16,00	14,90	15,10	14,80	13,50
Конкурентная краска	18,5	22,13	18,57	18,97	18,27	16,57	16,30	15,80	13,50

ТАБЛИЦА 4. РЕЦЕПТУРА ПАРКЕТНОГО ЛАКА

ВЕС %	ПРОДУКТ	РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВВЕДЕНИЮ
77.00	DYFLEX® LP 1500	
3.50	Бутилгликоль	Сделать премикс и вводить при хорошем перемешивании до однородности системы
1.00	Бутилдигликоль	
4.80	Вода	
10.00	Матовая база	78.40 Вода 10.00 Бутилгликоль 1.00 Disperbyk 190 0.60 Romis K-550 10.00 Acematt TS 100
1.50	Ultralube 838	
0.30	Romis(p-p)	10.00 Romis K-550 90.00 Этиленгликоль
0.60	Romis L-550	
0.30	Tego Glide 482	
0.10	BYK 345	
0.10	AMP 90	
0.10	Mergal 721K3	Перемешивать до однородности
0.50	Aquaflow NMS 350	Добавлять при перемешивании до получения однородности и необходимой вязкости
0.20	RH 278	Добавлять при перемешивании до получения однородности и необходимой вязкости

В состав рецептуры входит 100% силиконовый пеногаситель Romis K-550 компании ROWIS™. Данный пеногаситель предназначен для высококачественных покрытий по дереву – лаков, высокоглянцевого финишного покрытия.

Паркетные лаки на основе акриловой дисперсии Dyflex® LP 1500 имеют

быстрый набор твердости, хорошую химическую стойкость, проявление структуры дерева.

Линейка продуктов для покрытий по дереву компании EPS® очень разнообразна. Технические специалисты всегда помогут подобрать продукт и рецептуру исходя из требуемых параметров клиента.

ПОКРЫТИЯ ПО МЕТАЛЛУ

В последние годы стандарты использования химических веществ и ЛОС сильно изменились и, вероятно, будут меняться в дальнейшем. Водосодержащие покрытия по металлу все больше рассматриваются в качестве решения, удовлетворяющего ожиданиям в области охраны окружающей среды и безопасности человека. Рецептуры водосодержащих покрытий по металлу достаточно сложны из-за

ионных взаимодействий, необходимо очень тщательно подбирать компоненты, чтобы сбалансировать высокую чувствительность к воде.

Компания ASCOTEC® разработала 2 линейки инновационных добавок: антикоррозионные добавки для длительной защиты от коррозии ASCONIUM® (**Рисунок 5**) и добавки от мгновенной коррозии ASCOTRAN®.

Технология ASCONIUM® применяется для водоосновных и органических покрытий по металлу самостоятельно или в сочетании с антикоррозионными пигментами, выполняя три функции:

- Барьерный эффект, путем адсорбции

ингибитора на поверхности металла

- Повышение водостойкости покрытия
- Улучшение адгезии между покрытием и подложкой

Механизм реакции ASCONIUM® представлен на **Рисунке 4**

РИСУНОК 4. МЕХАНИЗМ РЕАКЦИИ ДОБАВОК ASCONIUM®

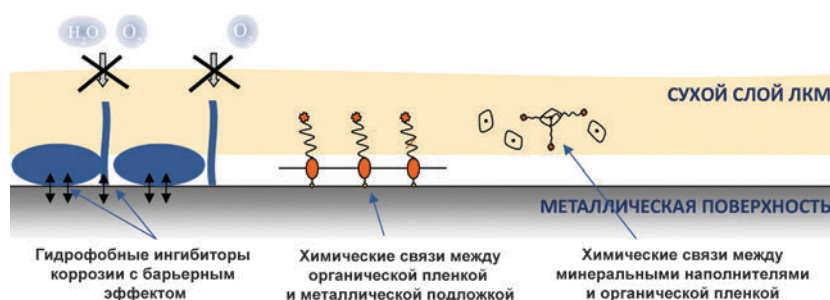


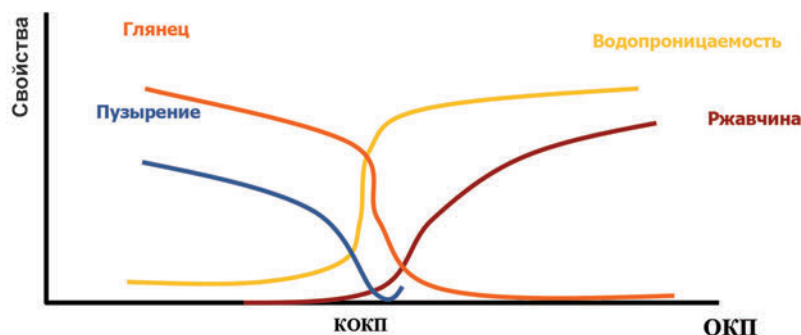
РИСУНОК 5. ПРЕИМУЩЕСТВА ДОБАВОК ASCONIUM® ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ



Принцип замены антикоррозионных пигментов жидкой добавкой. Соблюдение баланса ОКП. При замене порошка, концентрация которого в рецептуре 5-12% на жидкую добавку в

дозировке 1-3%, конечная ОКП может уменьшиться, и соотношение ОКП/КОКП также поменяется. Как видно на **Рисунке 6**, это может привести к появлению пузырей в покрытии.

РИСУНОК 6. ЗАВИСИМОСТЬ ОКП/КОКП ОТ КОНЕЧНЫХ СВОЙСТВ ПОКРЫТИЯ



Важно сохранять соотношение ОКП/КОКП, чтобы избежать изменения конечных свойств покрытия. Это соот-

ношение можно сбалансировать увеличением доли наполнителя (например, CaCO₃, BaSO₄, тальк, и т.д.), в соответ-

ствии с требуемыми характеристиками (плотность, маслосъемкость).

Порядок введения добавок ASCONIUM® в водооснованные краски. В водооснованных покрытиях очень важны ионные взаимодействия, поэтому необходимо оптимизировать трехуровневый механизм действия - связующее/ наполнитель / металлическая подложка с помощью правильного введения ASCONIUM®.

Рецептуры, включающие стадию диспергирования:

- **ASCONIUM®** вводят после диспергирования пигментов/наполнителей. Введение связующего более предпочтительно на заключительной стадии.

2К Эпоксидные покрытия:

- **ASCONIUM®** вводят в отвердитель.

2К ПУ покрытия с изоцианатом:

- **ASCONIUM®** вводят в смолу.

ТАБЛИЦА 5. ЛИНЕЙКА АНТИКОРРОЗИОННЫХ ДОБАВОК ASCONIUM®

			ASCONIUM-114	ASCONIUM-140	ASCONIUM-142DA	ASCONIUM-143	ASCONIUM-144DA
ВОДОСНОВНЫЕ ПОКРЫТИЯ	АКРИЛОВЫЕ СТИРОЛ-АКРИЛОВЫЕ	ЛАКИ	+++	+	+	++	+++
		КРАСКИ	++	+	+++	+++	0
	АЛКИДНЫЕ	ЛАКИ	++	+	+	+	0
		КРАСКИ	++	+	+++	+	+
	ПУ	ЛАКИ	++	+++	++	+	+
		КРАСКИ	+	+	+++	+	+
	2К АКРИЛОВЫЕ	ЛАКИ	++	+	+	+	+
		КРАСКИ	++	+	+++	+++	+
	2К ЭПОКСИДНЫЕ	ЛАКИ	++	+	+	++	+
		КРАСКИ	+	+	+++	++	+

+: Можно использовать

++: Рекомендован

+++ : Очень рекомендован

0: Не подходит

Для получения высокоэффективной и стабильной рецептуры с ASCONIUM® необходимо правильно подобрать добавки – диспергатор, добавку от мгновенной коррозии и связующее.

- Гидрофобные диспергаторы являются оптимальным решением для антикоррозионных покрытий. В некоторых случаях сочетание высоко гидрофобных связующих с высоко гидрофобными диспергаторами может привести к возникновению пузырей на поверхности краски. В этих случаях более оптимальным вариантом может быть выбор гидрофильного диспергатора.
- Обычные добавки для защиты от

мгновенной коррозии могут снижать водостойкость краски. Компания ASCOTEC® рекомендует применять в рецептурах добавки ASCOTRAN® (Таблица 6) с целью:

- обеспечить полную защиту от мгновенной коррозии при низкой дозировке,
- сохранить водостойкость покрытия,
- избежать несовместимости со связующими.

ТАБЛИЦА 6. ЛИНЕЙКА ДОБАВОК ОТ МГНОВЕННОЙ КОРРОЗИИ ASCOTRAN®

МАРКА	ОСОБЕННОСТИ	
	Без нитрита	Нанесение на различные металлы
ASCOTRAN® H10		
ASCOTRAN® HPB	X	
ASCOTRAN® H14		X
ASCOTRAN® AL4	X	X

с использованием акриловой дисперсии EPS® 595 и антикоррозионных добавок Asconium 143 и Ascotran H10.

EPS® 595 – новейшая технология, лучший продукт в линейке 1К акрилатов для промышленных покрытия по металлу.

Характеристики EPS® 595:

- Сухой остаток = 50%
- МТП = +22°C
- Вязкость (23°C, Брукфильд, шп#2) <500 мПа•с

Применение:

- Архитектурные и промышленные DTM покрытия, грунты и эмали
- Покрытия класса C3 - C5

Были проведены сравнительные тесты DTM покрытия на основе EPS® 595 (рецептура в таблице 7) и конкурентного покрытия.

Результаты тестов представлены на Рисунках 7 – 10.

- Компания ASCOTEC® протестировала более 100 различных водоосновных связующих и разработала базовые рецептуры с ними. Совместно с компанией EPS® была разработана рецептура промышленного DTM покрытия

РИСУНОК 7. ТЕСТ НА МОКРУЮ/СУХУЮ АДГЕЗИЮ

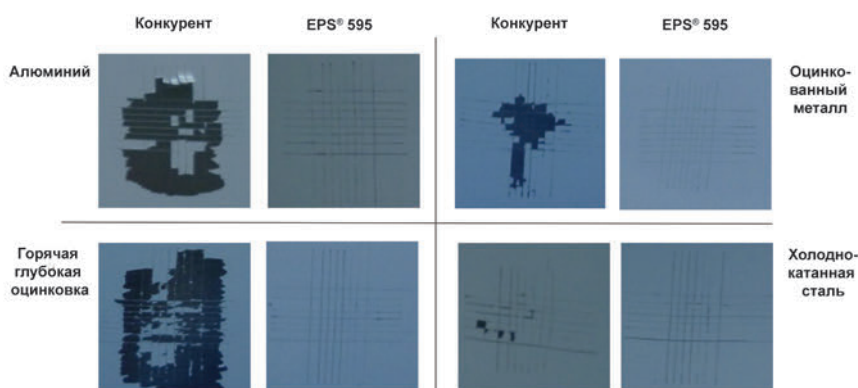
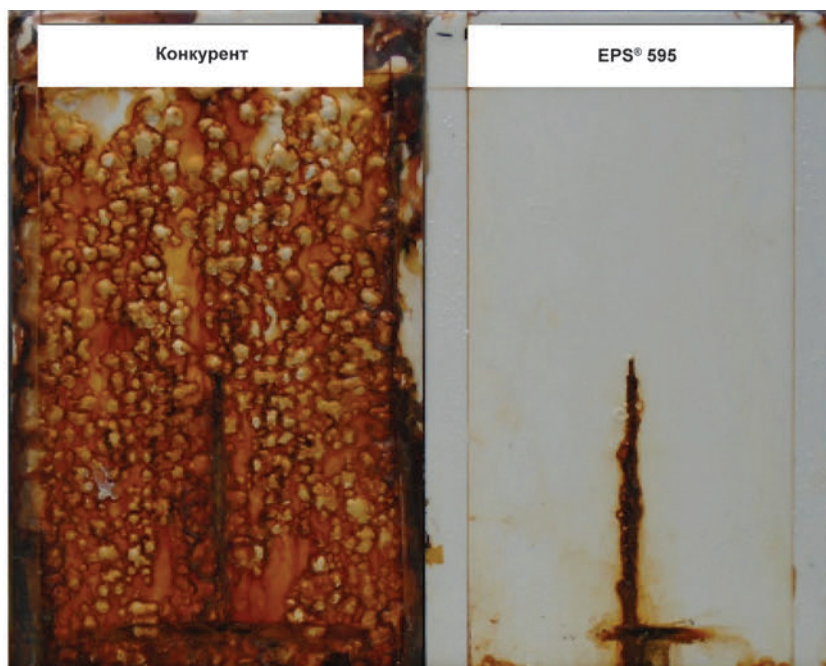


ТАБЛИЦА 7. РЕЦЕПТУРА ВЫСОКОГЛЯНЦЕВОГО ДТМ ПОКРЫТИЯ

Вес %	ПРОДУКТ	ФУНКЦИЯ
2.70	Дистиллированная вода	-
3.08	PC Mull GR 100	Смола для диспергирования
0.20	AMP 90	Нейтрализующая добавка
0.10	Romis 130	Полимерный пеногаситель
0.35	Tafigel PUR 85	Ньютоновский загуститель
18.50	Kronos 2190	Пигмент
0.20	Дистиллированная вода	—
62.00	EPS® 595	Связующее
3.80	Бутилгликоль	
0.40	Tafigel PUR 85	Ньютоновский загуститель
0.35	Tafigel PUR 64	Псевдопластичный загуститель
0.30	Romis 130	Полимерный пеногаситель
2.40	Asconium 143	Добавка для длительной защиты от коррозии
0.30	Ascotran H10	Добавка от мгновенной коррозии
0.10	Romis 130	Полимерный пеногаситель
5.41	Дистиллированная вода	—

РИСУНОК 8. ТЕСТ НА КОРРОЗИОННУЮ СТОЙКОСТЬ



добавок Asconium 143 и Ascotran H10 обладает:

- отличной сухой и влажной адгезией к различным поверхностям,
- отличной коррозионной стойкостью: > 2000 часов камеры соляного тумана,
- высоким гляncем и его сохранением в течение длительного времени,
- атмосферостойкостью,
- низким потреблением растворителя.

Специалисты компании ASCOTEC® готовы оказать техническую поддержку и помочь в раз-

Рецептура на основе акриловой дисперсии EPS® 595 и антикоррозионных

работке покрытия с любым уровнем защиты от коррозии.

РИСУНОК 9. СРАВНЕНИЕ СТЕПЕНИ БЛЕСКА

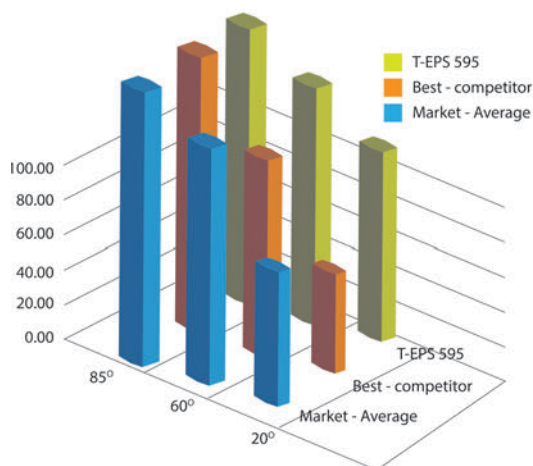
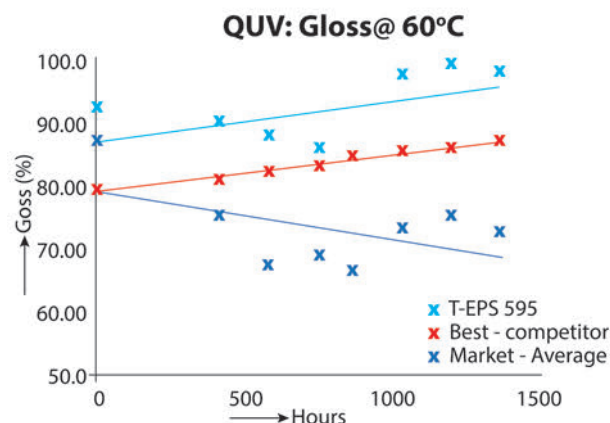


РИСУНОК 10. ТЕСТ НА УФ-СТОЙКОСТЬ



ПОКРЫТИЯ ПО МИНЕРАЛЬНЫМ ПОВЕРХНОСТЯМ

Для защиты цементных или минеральных поверхностей, таких как бетон, камень, плитка, которые часто встречаются в гаражах, на разгрузочных площадках, террасах или тротуарных дорожках, используется широкий спектр связующих.

Для эффективного использования 1К водоосновных акриловых покрытий при окрашивании бетонного пола они должны обладать следующим набором ключевых свойств.

- Во-первых, соответствующим реологическим поведением – материал должен заполнять поры бетонной поверхности, которые могут быть очень маленькими 20-50 нм. Но в то же время – не должен проникать в бетон. Часть материала должна оставаться на поверхности, чтобы обеспечивать необходимую защиту.
- Во-вторых, покрытие должно быть стойким к воздействию химических реагентов, водостойким, обладать высоким уровнем адгезии и выдерживать сильнощелочную бетонную поверхность. В некоторых случаях для улучшения адгезии необходимо предварительно подготавливать поверхность с помощью «сцепляющего грунта».

- В-третьих, покрытие должно быть достаточно прочным, чтобы выдерживать постоянное воздействие окружающей среды и высокую интенсивность движения в гаражных помещениях и на разгрузочных площадках.

Одним из основных преимуществ водоосновных акриловых полимеров является очень высокая молекулярная масса, которая может быть достигнута посредством эмульсионной полимеризации, что делает пленку более упругой и эластичной, тем самым позволяя выдерживать больше непрерывных циклов замораживания/оттаивания в отличие от альтернативных продуктов на основе растворителей. Водоосновные акриловые дисперсии обладают хорошей сухой адгезией, но адгезия к влажным участкам недостаточно высокая.

Компания EPS® разработала самосшивающуюся дисперсию нового поколения - EPS® 294. Улучшенная шивка и специально разработанная технология повышения адгезии этого нового продукта гарантирует, что акриловый полимер образует прочную полимерную пленку. Покрытие на основе EPS обладает высокой стойкостью к исти-

ранию, химической стойкостью и стойкостью к горячим шинам. Кроме того, продукт имеет ЭКО маркировку (без диgidразида адипиновой кислоты). Отсутствие неприятного запаха у дисперсии, делает ее отличным выбором для покрытий в кафе, школах, медицинских учреждениях, а также для окрашивания бетонных полов в салонах, складах, офисных зданиях, гаражах и других областях,

где необходима долговременная герметизация и защита от пыли.

Были проведены сравнительные тесты ключевых характеристик покрытий для бетонного пола между готовыми коммерческими красками на основе акриловых дисперсии и серой краски на основе EPS®294, рецептура которой представлена в **таблице 8**. EPS® 294 отвечает стандартам REACH, имеет Eco-label 2015, не содержит ЛОС.

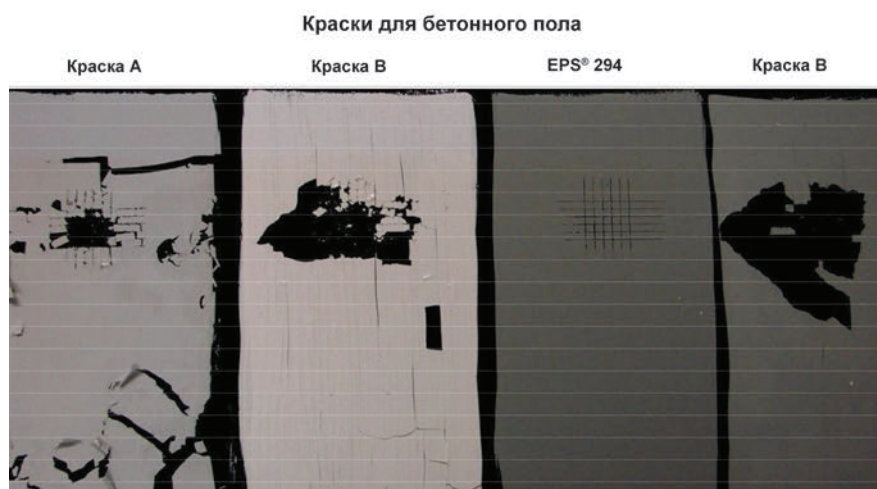
ТАБЛИЦА 8. СЕРАЯ КРАСКА ДЛЯ ПОЛА

Вес %	ПРОДУКТ	РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВВЕДЕНИЮ
4.14	Вода	Добавить все компоненты при хорошем перемешивании, воду по необходимости
0.69	Tamol 731 N	
0.30	Triton CF-10	
0.10	Romis 114	Минеральный пеногаситель
7.38	R902	
14.75	Minex 7	
0.20	Attagel 50	Диспергирование
54.40	EPS®294	
0.49	Mergal K20 (BIT)	Добавить в конце диспергирования
0.10	Аммиак (28%)	
0.92	Пропилен гликоль	
11.89	Вода	
2.17	EPS®9147	Коалесцент с низким содержанием ЛОВ
0.20	Romis 114	
0.20	Acrysol RM-825	Вводить медленно, перемешивать 20 мин
0.79	Acrysol RM-2020	Вводить медленно, перемешивать 20 мин
0.79	CCA 2491 Black Colorant	
0.49	CCA 2475 YOX Colorant	Перемешивать 20 мин

В состав рецептуры входит минеральный пеногаситель Romis 114, компании ROWIS™. Данный пеногаситель обладает высокой эффективностью в архитектурных и строительных покрытиях. Содержит 100% активных веществ. Конкуренентные краски А, В, С и краска с EPS® 294 были нанесены толщиной

90 микрон на черные стеклянные панели при комнатной температуре. Покрытие выдерживали в течение 7 дней перед погружением в дистиллированную воду на 2 часа. По истечении 2-х часов панели достали из воды и проверили адгезию методом решетчатых надрезов/скотча – **Рисунок 11**.

РИСУНОК 11. EPS® 294 В СРАВНЕНИИ С КОНКУРЕНТНЫМИ КРАСКАМИ ПОСЛЕ 2-ЧАСОВОГО ПОГРУЖЕНИЯ В ВОДУ И ПРОВЕРКИ АДГЕЗИИ МЕТОДОМ РЕШЕТЧАТЫХ НАДРЕЗОВ/СКОТЧА



EPS®294 демонстрирует отличную водостойкость и адгезию к стеклу.

Длительное воздействие химических веществ может привести к загрязнению покрытия, что в дальнейшем

часто используются в гаражах, накрыли чашкой Петри и оставили на 16 часов. Результаты теста на химическую стойкость представлены в **Таблице 9.**

ТАБЛИЦА 9. EPS® 294 ХИМИЧЕСКАЯ СТОЙКОСТЬ (ПО ШКАЛЕ 1-10, 10 – ОТЛИЧНАЯ)

ХИМИЧЕСКИЙ РЕАГЕНТ	7 дней на покрытии по бетону
5% КОН	10
10% уксусная кислота	10
5% фосфат натрия	10
Очиститель для пола	9
5% HCl	9
Отбеливатель и вода	10
Очиститель для стекол	10
Метилованный спирт	10
Бензин	9
Жидкость для гидроусилителя руля	10
Моторное масло	10
Тормозная жидкость	9
Трансмиссионная жидкость	10
5% соляной раствор	10
Антифриз (50%)	10

Для проверки атмосферостойкости краску с EPS® 294 и конкурентные краски для бетонного пола нанесли в дожд-

ливой местности. На **Рисунке 12** показаны семь конкурентных красок по бетону в сравнении с краской на основе EPS®. Все семь коммерческих образцов демонстрируют разный уровень износостойкости после 12-месячного периода (включая сильную зиму).

Краска с EPS® 294 демонстрирует наиболее высокую устойчивость к воде, грязи, ультрафиолетовому излучению и стиранию.

Очистка струей воды под высоким давлением бетонных полов, террас, бассейнов и тротуарных дорожек является стандартным способом удаления грязи. Отличная адгезия и прочность покрытия на основе EPS® 294 демонстрируются высокой стойкостью к водоструйной очистке под высоким давлением. Многие конкурентные продукты при таком давлении быстро смываются, оставляя подложку открытой – **Рисунок 13.**

Покрытия на основе EPS® 294 обладают хорошей адгезией к цементным поверхностям, плитке и стеклу, а также по деревянным поверхностям (террасы) образуемая защитная пленка обеспечивает:

- повышенную устойчивость к загрязняющим веществам,
- стойкость к истиранию,
- ранний набор водостойкости,
- отсутствие пожелтения, УФ-стойкость,
- стойкость к истиранию,
- низкое содержание ЛОВ, отсутствие неприятного запаха.

Покрытия на основе EPS® 294 рекомендуются для окраски новых и старых бетонных поверхностей, включая декоративные, цветные и узорчатые бетонные террасы, гаражи, тротуарные дорожки и стены.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фокус «Ларчфилд ЛСН» — инновации. **Подход** «Ларчфилд ЛСН» — индивидуальная работа с каждым клиентом. **Результат** «Ларчфилд ЛСН» — наши партнёры получают минимум

РИСУНОК 12. EPS® 294 ПОСЛЕ 12 МЕСЯЦЕВ ЭКСПЛУАТАЦИИ СНАРУЖИ



РИСУНОК 13. EPS® 294 ПОСЛЕ ВОДОСТРУЙНОЙ ОЧИСТКИ ПОД ВЫСОКИМ ДАВЛЕНИЕМ



три оригинальных формулы, каждая из которых сочетает наш опыт и конкретный запрос клиента.

Уже более 30 лет мы работаем с химическим сырьём для декоративных и промышленных покрытий, строительства, производства адгезивов и нетканых материалов. Мы продвигаем Инновационный подход в России, Казахстане и Беларуси. Основные векторы развития «Ларчфилд ЛСН» — выверенная логистика, налаженная техническая поддержка и партнёрство с лидирующими мировыми компаниями.

Наши клиенты получают продуктивное сотрудничество на всех стадиях использования продукта.

Эксперты компании «Ларчфилд ЛСН» всегда помогут подобрать необходимое техническое решение и оптимальный продукт.

INNOVATIONS IN WATER-BASED COATINGS

ON WOOD, METAL AND MINERAL SURFACES
FROM LARCHFIELD LSN



Anna Ogneva,
Technical Development Manager,
Larchfield LSN

LARCHFIELD LSN IS THE OFFICIAL DISTRIBUTOR OF THE FOLLOWING COMPANIES:

EPS® is a global manufacturer of special acrylic polymers for architectural and industrial coatings. The EPS® product line includes 100% acrylic, styrene-acrylic, polyurethane and hybrid polyurethane-acrylic dispersions. Coatings on wood, metal, mineral surfaces and plastics based on EPS® and Dyflex® products have



excellent adhesion, early water resistance, good anti-block and abrasion resistance.

ASCOTEC® is a key partner for anti-corrosion additives with 15 years of experience. ASCOTEC® develops and manufactures ASCOTRAN® Instant Anti-Corrosion Liquid Additives, ASCONIUM® Long-Term Anti-Corrosion Protection Additives, and ASCOTRUST® Rust Converters. These products are developed taking into account the environmental safety of the finished product and the high efficiency of application in various types of coatings.

ROWIS™ - a company that specializes in the production of Romis mineral, silicone and polymer defoamers for coatings of different gloss levels - from matt to high gloss; Romiksol additives to increase the open time in paints and plasters; and multifunctional additives for dry mortars Roment. ROWIS™ products are produced according to our own original recipes and are based on many years of experience.

Together with manufacturing companies, Larchfield LSN provides its customers with:

- Wide choice of chemical additives;
- Technical support and starting recipes;
- Assistance in recipe optimization;
- New solutions for development;
- Visiting laboratories at manufacturers' factories.

Larchfield LSN is an English distribution company that has been supplying chemical raw materials to Russia and the CIS countries for the production of water-based and solvent-based coatings, building materials, adhesives, non-woven materials, textile industry, flexo printing, oil and gas industry for more than 30 years.

INTRODUCTION

Water-based coatings, which include various types of dispersions - acrylic, styrene-acrylic, vinyl-acetate, are becoming more widespread on the paint and varnish market. Now they are used for paints and varnishes both in the DIY segment - architectural coatings, and in industrial applications for painting wooden furniture, metal pipes and structures, garage floors and unloading areas.

Advantages of water-based coatings:

- Low VOC (Volatile Organic Compound) content
- Easy application
- Fast drying time, the possibility of applying a second coat after a short period of time
- No unpleasant odor
- Alkali resistance
- Various gloss levels – from matt to high gloss
- Wide range of colors due to base tinting
- When used outside: elastic and flexible film, crack resistance, gloss and color retention for long periods of time when exposed to UV.

Technologies for the production of dispersions and additives for water-based coatings are constantly evolving and improving. Every day, new products appear on the market that improve the properties of coatings.

Larchfield LSN is partnering with

manufacturers of EPS® dispersions, ASCOTEC® anti-corrosion additives and ROWIS™ defoamers to offer innovative products and solutions for water-based coatings on wood, metal and mineral surfaces.

COATINGS FOR WOOD

Wood is the most common natural material that has been used for thousands of years to build homes - from the walls and floor to the furniture that fills it. Wood is easy to process, versatile in use, but at the same time very sensitive to external influences: abrasion, chemicals, moisture, ultraviolet radiation and microbial contamination. Many coatings have been developed to protect wood surfaces and enhance their natural beauty. Coatings differ in their functions, composition/binders, application method, operating conditions.

EPS® manufactures a wide range of Dyflex® waterborne dispersions for architectural applications and a PC-Mull® range for industrial wood coatings.

DYFLEX® LP 1225 is a high quality acrylic dispersion for architectural and decorative wood coatings with good leveling properties, high transparency and excellent anti-block properties. Coatings based on DYFLEX® LP 1225 exhibit rapid hardening, flexibility and good water resistance.

Characteristics of DYFLEX® LP 1225:

- Dry residue = 45%
- МТП = +5°C
- Viscosity (23°C, Brookfield, sp#2) <500 mPa•s

Application:

- Azure
- Coatings for windows and doors
- Coatings for furniture
- Outdoor coverings

Comparative tests were carried out on the main characteristics of exterior wood coatings between the finished competitive paint based on acrylic dispersion and the paint based on DYFLEX® LP 1225, the formulation of which is presented in **table 1**.

TABLE 1. EXTERIOR PAINT FOR WOOD

Content, wt. %	COMPONENT	FUNCTION
65.00	Dyflex LP 1225	Dispersion
0.50	Romis L-550	Silicone defoamer
0.20	Byk 346	wetting agent
0.10	AMP 90	Codispersant
3.50	ethylene glycol	coalescent
1.50	Butyldiglycol	coalescent
20.80	Water	
1.00	Tinuvin 1130	UV absorber
1.00	Tinuvin 292	light stabilizer
3.00	Aquacer 539	Wax
1.00	Acematt 3300	Additive
0.30	Tego Glide 482	Anti-caking additive
0.10	Mergal 731K3	preservative
2.00	Rheolate 288 (15% water, 15% BG, 70% Rheolate 288)	Rheological additive
100%		

The formula contains silicone defoamer Romis L-550 from ROWIS™. This defoamer is highly effective in wood coatings (transparent, high gloss), eliminates microfoam (additionally acts as a deaerator) and eliminates surface defects.

Exterior paints were compared according to the following parameters:

- Appearance
- Elasticity
- Water resistance
- UV resistance

Appearance evaluation was carried out according to the parameters indicated in **Table 2**.

For the elasticity test, the finished coatings were applied to a 200 micron thick black Lenet card wet and dried for 7 days at room temperature. The results are shown in **Figure 1**

FIGURE 1. ELASTICITY TEST

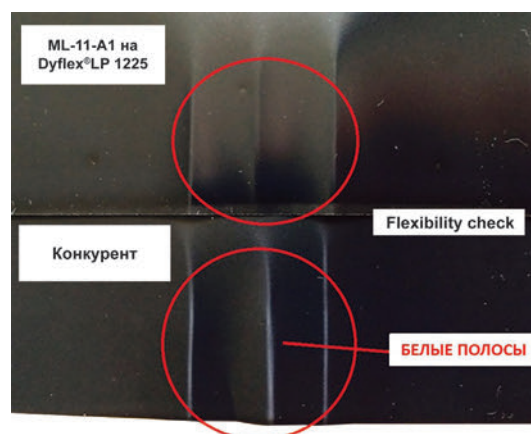


TABLE 2. COMPARISON OF THE APPEARANCE OF THE FINISHED COATING

	COMPETITIVE PAINT	PAINT WITH DYFLEX LP 1225
Transparency when applied	++	+
Transparency when dry	+	+
Elasticity	—	++
Smoothness	++	++
Leveling ability	++	++

When the Lenet card was bent, white stripes appeared on the competitor's sample, which indicates insufficient elasticity of the coating. The coating based on DYFLEX® LP 1225 remained unchanged, its elasticity is higher compared to the competitor.

The water resistance of finished coatings was evaluated after 24 hours. The colors were applied to a 200 micron black Lenet card and dried for 24 hours. The results immediately after removing the water and after complete drying are shown in **Figure 2**.

The coating with DYFLEX® LP 1225 does not show any spots or defects after exposure to water, which indicates a high level of water resistance of the outer coating.

External coatings are always exposed to UV rays. They should not break down and should retain their color and gloss as much as possible for a long time.

Comparative tests were carried out on the gloss retention of the formulation with DYFLEX® LP 1225 and a competitive sample - **Figure 3, Table 3**.

FIGURE 2. WATER RESISTANCE TEST

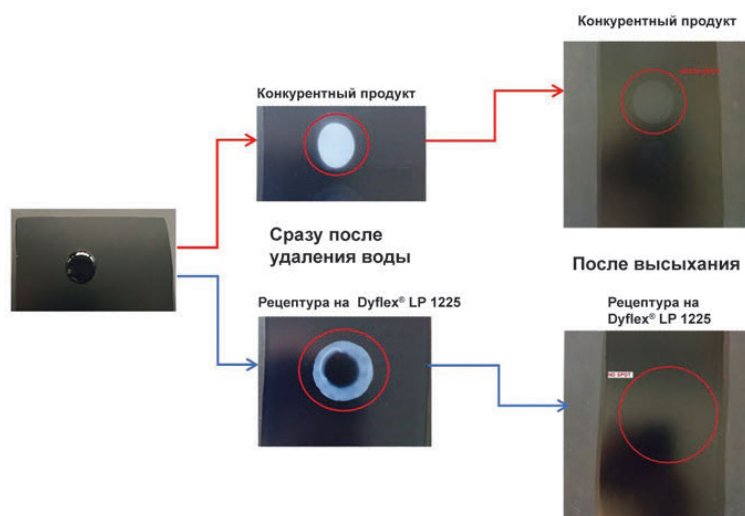


FIGURE 3. UV RESISTANCE TEST

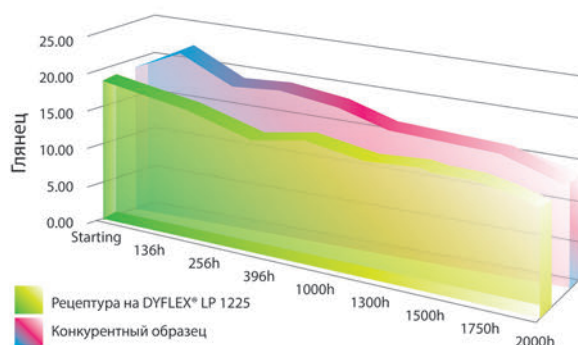


TABLE 3. UV RESISTANCE TEST

GLOSS	INITIAL VALUE	136 h	256 h	396 h	1000 h	1300 h	1500 h	1750 h	2000 h
Paint with Dyflex LP1225	18.8	17.73	16.57	14.97	16.00	14.90	15.10	14.80	13.50
Competitive paint	18.5	22.13	18.57	18.97	18.27	16.57	16.30	15.80	13.50

Based on the results of the test, it can be concluded that both products have similar UV resistance, which is expressed by the same loss of gloss after 2000 hours. Acrylic dispersion DYFLEX® LP 1225 exhibits high levels of water resistance,

UV resistance and elasticity. Exterior coatings based on DYFLEX® LP 1225 are high quality and durable.

EPS® also offers technical solutions for interior wood finishes.

Dyflex® LP 1500 is a new self-

crosslinking acrylic dispersion with core-shell technology. It has a good balance of properties for clear and pigmented topcoats.

Characteristics of DYFLEX® LP 1500:

- Dry residue = 45%

- МТП = +25°C
- Viscosity (23°C, Brookfield, sp#2) <500 mPa•s

Application:

- Coatings for furniture
- Parquet varnishes - **Table 4**

TABLE 4. RECIPE FOR PARQUET VARNISH

WEIGHT %	PRODUCT	INTRODUCTION RECOMMENDATIONS
77.00	DYFLEX® LP 1500	
3.50	Butyl glycol	Make a premix and inject with good mixing until the system is homogeneous
1.00	Butyldiglycol	
4.80	Water	
10.00	Matte base	78.40 Water
10.00	Butyl glycol	
1.00	Disperbyk 190	
0.60	Romis K-550	
10.00	Acematt TS 100	
1.50	Ultralube 838	
0.30	Romis(rr)	10.00 Romis K-550
90.00	Ethylene glycol	
0.60	Romis L-550	
0.30	Tego Glide 482	
0.10	BYK 345	
0.10	AMP 90	
0.10	Mergal 721K3	Mix until smooth
0.50	Aquaflow NMS 350	Add with stirring until uniform and desired viscosity is obtained
0.20	RH 278	Add with stirring until uniform and desired viscosity is obtained

The formula contains 100% silicone defoamer Romis K-550 from ROWIS™. This defoamer is designed for high quality wood coatings - lacquers, high gloss finishes.

Parquet lacquers based on Dyflex® LP 1500 acrylic dispersion have a fast set of

hardness, good chemical resistance, and a manifestation of the wood structure. The EPS® wood coating product line is very diverse. Technical specialists will always help to choose the product and recipe based on the required parameters of the client.

COATINGS ON METAL

Standards for the use of chemicals and VOCs have changed a lot in recent years and are likely to change in the future. Water-based metal coatings are increasingly seen as a solution to meet environmental and human safety expectations. The formulations of water-based coatings on metal are quite complex due to ionic interactions, and the components must be selected very carefully to balance the high sensitivity to water.

ASCOTEC® has developed 2 lines of innovative additives: ASCONIUM® long term anti-corrosion additives (Figure 5) and ASCOTRAN® instant corrosion additives.

ASCONIUM® technology is used for water-based and organo-based coatings on metal alone or in combination with anti-corrosion pigments, performing three functions:

- Barrier effect, by adsorption of the inhibitor on the metal surface
- Increasing the water resistance of the coating
- Improved adhesion between coating and substrate

The ASCONIUM® reaction mechanism is shown in Figure 4.

The principle of replacing anti-corrosion pigments with a liquid additive. Maintaining the balance of the OKP.

When replacing the powder, the concentration of which in the formulation is 5-12%, with a liquid additive at a dosage of 1-3%, the

FIGURE 4. ADDITIVE REACTION MECHANISM ASCONIUM®

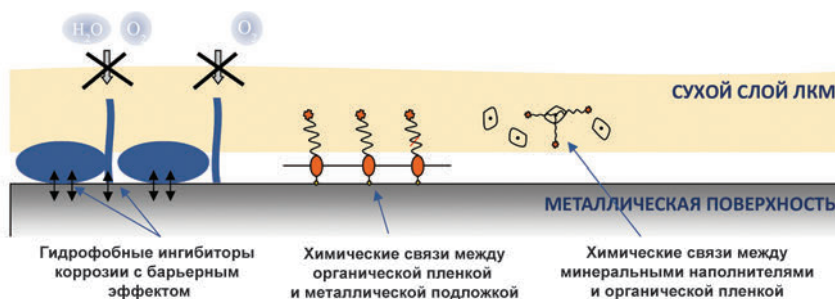
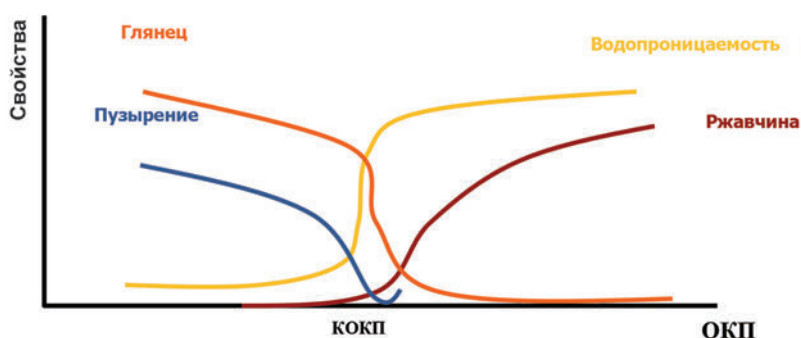


FIGURE 5. BENEFITS OF ADDITIVES ASCONIUM® COMPARED TO OTHER ANTI-CORROSION ADDITIVES



FIGURE 6. DEPENDENCE OF THE CVD / CVD ON THE FINAL PROPERTIES OF THE COATING



final RPV may decrease, and the ratio RPV/RRR will also change. As seen in **Figure 6**, this can lead to blistering of the coating.

It is important to maintain the RFC/COCR ratio to avoid changing the final properties of the coating. This ratio can be balanced by increasing the proportion of filler (eg CaCO₃, BaSO₄, talc, etc.) according to the required characteristics (density, oil absorption).

How to add ASCONIUM® additives to water-based paints

In waterborne coatings, ionic interactions

are very important, so it is necessary to optimize the three-level mechanism of action - binder / filler / metal substrate by correctly introducing ASCONIUM®.

Recipes including a dispersion step:

- ASCONIUM® is added after the pigments/fillers have been dispersed. The introduction of the binder is more preferable at the final stage.

2K Epoxy Coatings:

- ASCONIUM® is added to the hardener.
- 2K PU coating with isocyanate:
- ASCONIUM® is injected into the resin.

TABLE 5. LINE OF ANTICORROSIVE ADDITIVES ASCONIUM®

			ASCONIUM-114	ASCONIUM-140	ASCONIUM-142DA	ASCONIUM-143	ASCONIUM-144DA
WATER BASE COATINGS	ACRYLIC STYRENE-ACRYLIC	LUCKY	+++	+	+	++	+++
		PAINTS	++	+	+++	+++	+
	ALKYD	LUCKY	++	+	+	+	O
		PAINTS	++	+	+++	+	O
	PU	LUCKY	++	+++	++	+	+++
		PAINTS	+	+	+++	+	++
	2K ACRYLIC	LUCKY	++	+	+	+	+
		PAINTS	++	+	+++	+++	+
	2K EPOXY	LUCKY	++	+	+	++	+
		PAINTS	+	+	+++	++	+

+: Can be used ++: Recommended +++: Highly recommended O: Not suitable

To obtain a highly effective and stable formulation with ASCONIUM®, it is necessary to choose the right additives - a dispersant, an additive against instant corrosion and a binder.

- Hydrophobic dispersants are the best solution for anti-corrosion coatings. In some cases, the combination of highly hydrophobic binders with highly hydrophobic dispersants

can lead to blistering of the paint surface. In these cases, a hydrophilic dispersant may be a better option.

- Conventional flash corrosion protection additives can reduce the water resistance of the paint. ASCOTEC® recommends

- ASCOTEC® has tested over 100 different water based binders and developed basic formulations with them.

Together with EPS®, an industrial DTM coating formulation was developed using EPS® 595 acrylic dispersion and Asconium 143 and Ascotran H10 anti-corrosion additives.

EPS® 595 is the latest technology, top of the range 1K acrylate for industrial metal coatings.

Characteristics of EPS® 595:

- Dry residue = 50%
- МТП = +22°C
- Viscosity (23°C, Brookfield, sp#2) <500 mPa•s

the use of ASCOTRAN® additives (**Table 6**) in formulations to:

- provide complete protection against flash corrosion at low dosage,
- maintain the water resistance of the coating,
- avoid incompatibility with binders.

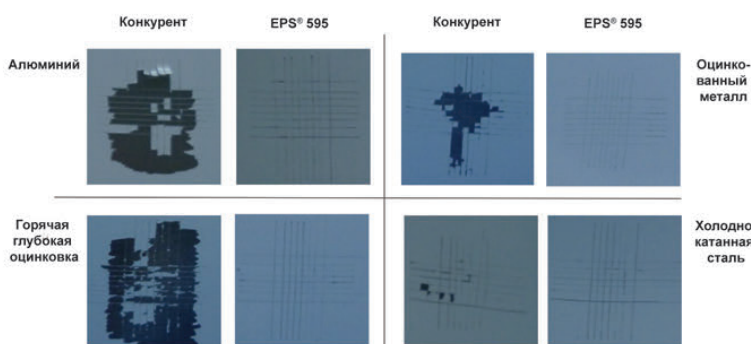
TABLE 6. ASCOTRAN® FLASH CORROSION ADDITIVE LINE

BRAND	PECULIARITIES	
	Nitrite Free	Application on various metals
ASCOTRAN® H10		
ASCOTRAN® HPB	X	
ASCOTRAN® H14		X
ASCOTRAN® AL4	X	X

Application:

- Architectural and industrial DTM coatings, primers and enamels
- Coatings class C3 - C5

FIGURE 7. WET/DRY ADHESION TEST



Comparative tests have been carried out on DTM coatings based on EPS® 595 (formulation in **table 7**) and competitive coverage. The test results are presented in **Figures 7 - 10**.

FIGURE 8. CORROSION RESISTANCE TEST

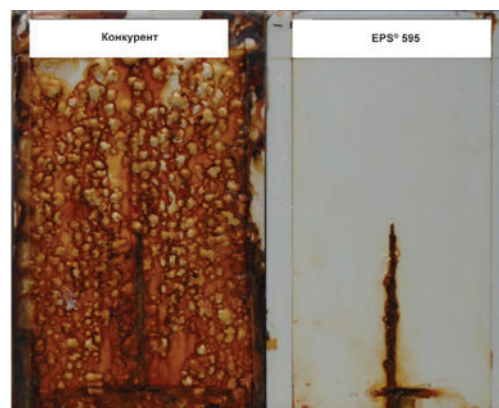
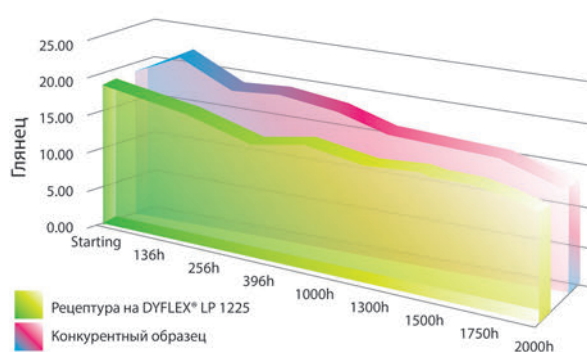


TABLE 7. HIGH GLOSS DTM COATING FORMULATION

Weight %	PRODUCT	FUNCTION
2.70	Distilled water	-
3.08	PC Mull GR 100	Resin for dispersion
0.20	AMP 90	Neutralizing agent
0.10	Romis 130	Polymeric defoamer
0.35	Tafigel PUR 85	Newtonian thickener
18.50	Kronos 2190	Pigment
0.20	Distilled water	-
62.00	EPS® 595	Binder
3.80	Butyl glycol	
0.40	Tafigel PUR 85	Newtonian thickener
0.35	Tafigel PUR 64	Pseudoplastic thickener
0.30	Romis 130	Polymeric defoamer
2.40	Asconium 143	Additive for long-term corrosion protection
0.30	Ascotran H10	Instant Corrosion Additive
0.10	Romis 130	Polymeric defoamer
5.41	Distilled water	-

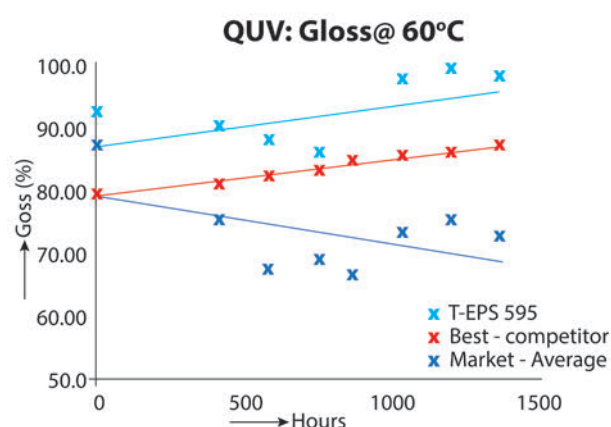
FIGURE 9. COMPARISON OF GLOSS LEVEL



The formulation based on EPS® 595 acrylic dispersion and Asconium 143 and Ascotran H10 anti-corrosion additives has:

- excellent dry and wet adhesion to various surfaces,
- excellent corrosion resistance: > 2000 hours of salt spray chamber,
- high gloss and its preservation for a long time,

FIGURE 10. UV RESISTANCE TEST



- weather resistance,
- low solvent consumption.

ASCOTEC® specialists are ready to provide technical support and help in the development of coatings with any level of corrosion protection.

TABLE 8. GRAY FLOOR PAINT

Weight %	PRODUCT	INTRODUCTION RECOMMENDATIONS
4.14	Water	Add all ingredients with good mixing, water as needed
0.69	Tamol 731N	
0.30	Triton CF-10	
0.10	Romis 114	Mineral defoamer
7.38	R902	
14.75	Minex 7	
0.20	Attagel 50	dispersion
54.40	EPS®294	
0.49	Mergal K20 (BIT)	Add at the end of dispersion
0.10	Ammonia (28%)	
0.92	propylene glycol	
11.89	Water	
2.17	EPS®9147	Low VOC coalescent
0.20	Romis 114	
0.20	Acrysol RM-825	Enter slowly, mix for 20 minutes
0.79	Acrysol RM-2020	Enter slowly, mix for 20 minutes
0.79	CCA 2491 Black Colorant	
0.49	CCA 2475 YOX Colorant	Stir 20 min

COATINGS ON MINERAL SURFACES

A wide range of binders are used to protect cementitious or mineral surfaces such as concrete, stone, tiles, which are often found in garages, unloading areas, terraces or sidewalks.

To effectively use 1K water-based acrylic coatings in concrete flooring, they must have the following set of key properties.

- Firstly, the appropriate rheological behavior - the material must fill the pores of the concrete surface, which can be very small 20-50 nm. But at the same time, it should not penetrate concrete. Some of the material must remain on the surface to provide the necessary protection.
- Secondly, the coating must be chemical resistant, waterproof, have a high level of adhesion and withstand the highly alkaline concrete surface. In some cases,

to improve adhesion, it is necessary to pre-prepare the surface with a «cohesive primer».

- Third, the coating must be strong enough to withstand the constant environmental impact and heavy traffic in garages and unloading areas. One of the main advantages of water based acrylic polymers is the very high molecular weight that can be achieved through emulsion polymerization, which makes the film more resilient and resilient, thus allowing more continuous freeze/thaw cycles than alternative solvent-based products. Water-based acrylic dispersions have good dry adhesion, but adhesion to wet areas is not good enough.

EPS® has developed a new generation self-crosslinking dispersion, EPS® 294. The improved crosslinking and specially developed adhesion enhancement

technology of this new product ensures that the acrylic polymer forms a strong polymer film. EPS based coating has high abrasion resistance, chemical resistance and hot tire resistance. In addition, the product has an ECO label (without adipic acid dihydrazide). The dispersion's low odor makes it an excellent choice for coatings in cafes, schools, medical facilities, as well as for painting concrete floors in salons, warehouses, office buildings, garages and other areas where long-term sealing and dust protection is needed.

Comparative tests have been carried out on the key characteristics of concrete floor coatings between ready-made commercial paints based on acrylic dispersions and EPS®294 based gray paint formulated in Table 8. EPS® 294 is REACH compliant, Eco-label 2015, VOC-free .

The formula contains the mineral defoamer Romis 114 from ROWIS™ .

TABLE 9. EPS® 294 CHEMICAL RESISTANCE (ON A SCALE OF 1-10, 10 IS EXCELLENT)

CHEMICAL REAGENT	7 days for coating on concrete
5% KOH	10
10% acetic acid	10
5% sodium phosphate	10
Floor cleaner	9
5% HCl	9
Bleach and water	10
Glass cleaner	10
Methylated alcohol	10
Petrol	9
Power Steering Fluid	10
Engine oil	10
Brake fluid	9
transmission fluid	10
5% saline solution	10
Antifreeze (50%)	10

FIGURE 11. EPS® 294 COMPARED TO COMPETITIVE PAINTS AFTER 2 HOUR WATER IMMERSION AND CROSSCUT/TAPE ADHESION TEST



This defoamer is highly effective in architectural and building coatings. Contains 100% active ingredients. Competitive inks A, B, C and ink with EPS® 294 were applied at a thickness of 90 microns to black glass panels at room temperature. The coating was kept for 7 days before immersion in distilled water for 2 hours. After 2 hours, the panels were taken out of the water and checked for adhesion using the grid cut/adhesive tape method - **Figure 11**.

To test the weather resistance, EPS® 294 paint and competitive concrete floor paints were applied in a rainy area. Figure 12 shows seven competitive concrete paints compared to an EPS® based paint. All seven commercial samples show different levels of wear resistance after a 12 month period (including a severe winter). Paint with EPS® 294 exhibits the highest resistance to water, dirt, UV and abrasion. To test the weather resistance, EPS® 294 paint and competitive concrete floor paints were applied in a rainy area. **Figure 12** shows seven competitive concrete paints compared to an EPS® based paint. All seven commercial samples show different levels of wear resistance after a 12 month period (including a severe winter). Paint with EPS® 294 exhibits the highest resistance to water, dirt, UV and abrasion.

High pressure water jet cleaning of concrete floors, decks, pools and sidewalks is the standard way to remove dirt. The excellent adhesion and strength of the coating based on EPS® 294 is demonstrated by high resistance to high pressure water blasting. Many competitive products wash off quickly at this pressure, leaving the substrate exposed - **Figure 13.**

Coatings based on EPS® 294 have good adhesion to metal surfaces, tiles and glass, as well as on wooden surfaces (terraces). The formed protective film provides:

- increased resistance to pollutants,
- resistance to abrasion,
- early set of water resistance,
- no yellowing, UV resistance,
- resistance to abrasion,
- low VOC content, no unpleasant smell.

Coatings based on EPS® 294 are recommended for painting new and old concrete surfaces, including decorative, colored and patterned concrete decks, garages, sidewalks and walls.

CONCLUSION

FocusLarchfield LSN - innovation. The approach of Larchfield LSN is individual work with each client. The result of Larchfield LSN is that our partners receive at least three original formulas, each of

FIGURE 12. EPS® 294 AFTER 12 MONTHS OF OUTDOOR USE



FIGURE 13. EPS® 294 AFTER HIGH PRESSURE WATER BLASTING



which combines our experience and a specific client request.

For more than 30 years we have been working with chemical raw materials for decorative and industrial coatings, construction, adhesives and nonwovens. We promote the Innovative Approach in Russia, Kazakhstan and Belarus. The main development vectors of Larchfield LSN are well-adjusted logistics, well-established technical support and partnerships with leading global companies. Our customers benefit from productive cooperation at all stages of using the product.

Larchfield LSN experts will always help you choose the right technical solution and the best product.

Редакция благодарит за много-летнее сотрудничество, партнерство и идею создания нового издания представителей компаний:



Talent | Technology | Trust™

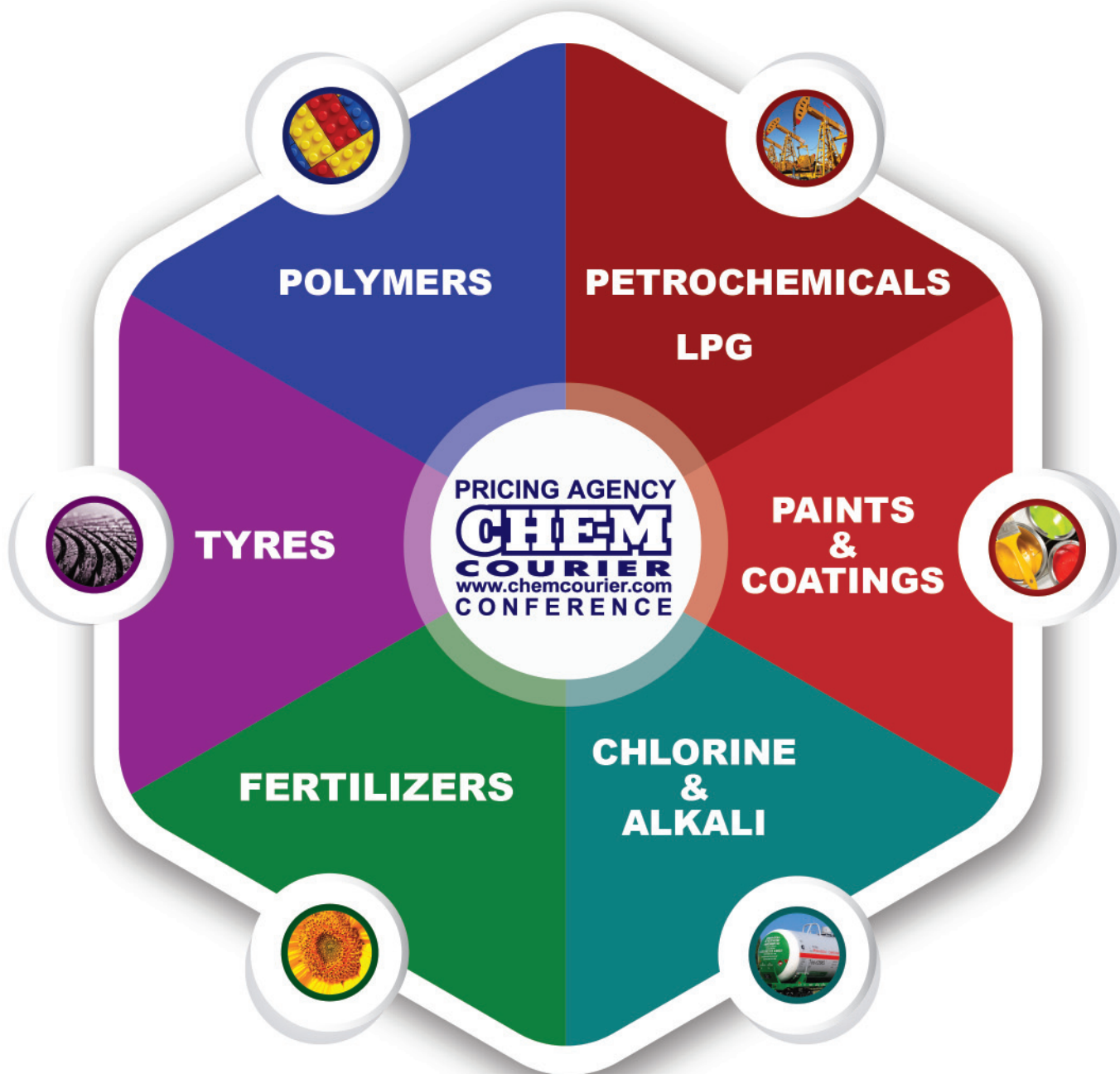


The editors would like to thank the representatives of the companies for the long-term cooperation, partnership and the idea of creating a new edition:

www.chemcourier.com

Catalogue

Chem-Courier Agency



✉ sales@chemcourier.com

www.chemcourier.com



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

РЫНОК ЛАКОКРАСОЧНОЙ ИНДУСТРИИ

ПРИМЕРЫ ГОТОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА
КОНДЕНСАЦИОННЫХ СМОЛ

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА
КОНДЕНСАЦИОННЫХ СМОЛ (ПОЛИЭФИРНЫХ
НАСЫЩЕННЫХ И НЕНАСЫЩЕННЫХ, ЭПОКСИДНЫХ
И АКРИЛОВЫХ)

АНАЛИЗ РЫНКА АНТИКОРРОЗИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ
РЫНОК ГЛАДОСТНЫХ ПОКРЫТИЙ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

РЫНОК ЛКМ ДЛЯ ДЕРЕВА

РЫНОК КОНВЕЙЕРНЫХ И АВТОРЕМОНТНЫХ ЛКМ
РЫНОК КЛЕЯ ПВА И ПУ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

РЫНОК МАСТЕРБАТЧЕЙ И ПИГМЕНТОВ
ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

СРЕДИ НАШИХ
КЛИЕНТОВ:



ПРИСЫЛАЙТЕ ВАШЕ
ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

sales@chem-courier.com
www.chem-courier.com



.....2023-2024