ИНТЕРЛАКОКРАСКА • INTERLAKOKRASKA

12+

ИНТЕР ЛАКО КРАСКА

ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ

28.02 - 03.03

2017

ЭКСПОЦЕНТР МОСКВА

XXI международная специализированная выставка

ХИМ КУРЬЕР www.chem-courier.ru

Сергей Беднов,
Генеральный директор АО «Экспоцентр»

ПРИВЕТСТВИЕ УЧАСТНИКАМ И ГОСТЯМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2017»

Уважаемые дамы и господа!
От имени ЦВК «Экспоцентр» приветствую участников и посетителей 21-й международной специализированной выставки «Интерлакокраска»– одного из крупнейших смотров сырья, оборудования и технологий в лакокрасочной промышленности и производстве покрытий со специальными свойствами.

АО «Экспоцентр» организует выставку при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Российского Союза химиков, ОАО «НИИТЭХИМ», Российского химического общества им. Д.И. Менделеева, Ассоциации «Центрлак», под патронатом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Ведущий форум отрасли традиционно представит широкий спектр лакокрасочной продукции и материалов для обработки различных поверхностей, сырье для всех видов ЛКМ, оборудование для производства покрытий и нанесения лакокрасочных материалов.

Выставка «Интерлакокраска» традиционно остается местом встречи представителей отрасли, где профессионалы могут обменяться новыми решениями, технологиями и мнениями в процессе непосредственного личного общения. На форум съезжаются отечественные и зарубежные специалисты, чтобы ознакомиться с новинками и последними тенденциями отрасли, найти новых бизнес-партнеров, заключить выгодные контракты.

В рамках выставки пройдут 11-й международный салон «Обработка поверхности. Защита от коррозии» и 6-й международный салон «Покрытия со специальными свойствами», традиционно вызывающие профессиональный интерес у специалистов отрасли. В рамках деловой программы пройдут крупнейшие специализированные мероприятия: Международный лакокрасочный форум, конференция «Проблемы обеспечения безопасности и качества лакокрасочных материалов», круглый стол «Рынок ЛКМ России: пути движения вверх», пройдет церемония награждения победителей XV конкурса «Лучшая лакокрасочная продукция-2017».

Выставка «Интерлакокраска» предоставляет максимальный объем делового общения в минимальные сроки.

Желаю участникам и гостям международной выставки плодотворной работы, новых деловых партнеров, процветания и благополучия!

Вода свое возьмет, но вряд ли в 2017-м 4
Ожидания игроков сегмента водорастворимых ЛКМ в 2017 году пока нельзя назвать «оптимистическими»
Наша компания не видит смысла создавать «пустой ассортиментный пузырь»
Ираклий Ломакин, генеральный директор «Технолайн-ЛКМ»
Для населения краска не является элементом престижа
Николай Яковлев, генеральный директор компании «Ярославские краски»

Рынок алкидных ЛКМ: есть основания для осторожного оптимизма 6
Производители алкидов стремились заместить своей продукцией импортные аналоги, увеличить поставки за рубеж и уменьшить себестоимость
«Волошинские краски»: возвращение игрока на рынок ЛКМ
Сергей Слугинов, генеральный директор ЗАО «Волошино»
Востребованными будут стойкие высокотехнологичные узкоспециализированные покрытия
Григорий Абрамян, директор бизнес-направления индустриальных ЛКМ АО «Русские краски»

Рынок дисперсий расширился 8
На рынке появились факторы, которые могут способствовать существенным переменам уже в 2017 году

У «Сайвера» амбициозные планы на 2017 год 7
Представители «Шелангерского химзавода «Сайвер» отмечают, что и в сложные времена можно «держать марку» и не упрощать рецептур классических продуктов ради сиюминутной выгоды. О том, каким образом на заводе решают насущные проблемы, мы беседуем с первым заместителем генерального директора Сергеем Витальевичем Черноусовым.

Надежды лаковаров оправдались 10
Для многих крупных лаковаров 2016-й был удачнее 2015-го: потребление их продукции увеличилось
«Bina Group»: покупка Невского ЛКЗ — продолжение реализации стратегии расширения производства алкидных связующих
Дмитрий Малюта, директор по развитию «Bina Group»
«Лакокраска»: итоги 2016 года мы оцениваем как положительные
Кирилл Погребецкий, начальник отдела маркетинга, «Лакокраска» (г.Лида)

Рынок диоксида титана: хватит ли всем? 11
В феврале отечественный пигмент уже подорожал, и это не последнее повышение цен в нынешнем году

Больше красок — больше смол
По словам участников рынка смол, по итогам 2017 года они планируют достичь отметок 2016-го

2016-й — год слияний и поглощений на мировом лакокрасочном рынке 12
Последние несколько лет мировой химический рынок, в том числе и лакокрасочный, продолжается консолидироваться
Несмотря на санкции все больше международных компаний открывают свои производства в России
Евгений Ермаков, глава представительства компании «Allnex»

Рынок DIY-товаров РФ: когда ожидать роста? 14
Нисходящая динамика рынка может сохраниться до 2019-го

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2017»

28 ФЕВРАЛЯ 2017 г.

10:00–17:00 Конгресс-центр, зал «Стеклянный купол», 3 этаж

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛАКОКРАСОЧНЫЙ ФОРУМ - 2017.

ДЕНЬ ПЕРВЫЙ

В рамках форума

- Сессия 1 «Рынок ЛКМ, итоги и прогнозы»
- Сессия 2 «Смолы, дисперсии, добавки»

Круглый стол «Технический регламент по безопасности ЛКМ. Что мешает его принять?»

Организаторы: журнал «Лакокрасочные материалы и их применение», ЦВК «Экспоцентр»

11:00–11:50 Павильон «Форум», Конференц-зал

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ DROMONT.

ПОЛНОСТЬЮ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ЛАКОКРАСОЧНЫЕ ЗАВОДЫ С СЕРИЙНЫМ АНАЛИЗОМ БАКТЕРИЙ.

Спикер: г-н Галантина

Организатор: компания Dromont

12:00–14:45 Павильон «Форум», Конференц-зал

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИЙ – УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА – 2017» В РАМКАХ САЛОНА «ПОКРЫТИЯ СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ СВОЙСТВАМИ»

ДЕНЬ ПЕРВЫЙ

Организатор: ЦВК «Экспоцентр»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНСТИТУТА ЭЛЕМЕНТООРГАНИЧЕСКИХ СОЕДИНЕНИЙ ИМ. А.Н.НЕСМЕЯНОВА РАН:

«ТЕХНОЛОГИЯ КОЛОРИРОВАНИЯ ТЕКСТИЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ С ПОМОЩЬЮ ЛЮМИНЕСЦИРУЮЩИХ ПОКРЫТИЙ»

Спикер: старший научный сотрудник, к.х.н. Родловская Е.Н

«МОДИФИЦИРОВАННЫЕ ТИОКОЛОВЫЕ КОМПОЗИЦИИ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В КАЧЕСТВЕ ГИДРОИЗОЛЯЦИОННЫХ И ЗАЩИТНЫХ ЛАКОКРАСОЧНЫХ ПОКРЫТИЙ»

Спикер: старший научный сотрудник, д.х.н. Сторожук И.П.

«УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ И СВОЙСТВА МИКРОСТРУКТУРИРОВАНИЯ ПОЛИМЕРНЫХ ПОКРЫТИЙ»

Спикер: инженер-исследователь Паршина М.С.

«ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕДИСПЕРГИРУЕМЫХ ПОЛИМЕРНЫХ ПОРОШКОВ И МАТЕРИАЛЫ НА ИХ ОСНОВЕ»

Спикер: инженер-исследователь Пестрикова А.А.

«РАЗРАБОТКИ ИХС РАН В ОБЛАСТИ ПОКРЫТИЙ»

Спикер: старший научный сотрудник Белоусова О.Л.

1 МАРТА 2017 г.

10:00–17:00 Конгресс-центр, зал «Стеклянный купол», 3 этаж

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛАКОКРАСОЧНЫЙ ФОРУМ – 2017

ДЕНЬ ВТОРОЙ

В рамках форума

- Сессия 3 «Пигменты, наполнители»
- Сессия 4 «Колориметрия»

ДИСКУССИЯ «ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАСТВОРИТЕЛИ. КАК УДОВЛЕТВОРИТЬ СПРОС ОТРАСЛИ?»

Организаторы: журнал «Лакокрасочные материалы и их применение» и ЦВК «Экспоцентр»

10:00–14:00 Конгресс-центр, Мраморный зал, 1 этаж

КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И КАЧЕСТВА ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ»

Организатор: Ассоциация качества краски и ЦВК «Экспоцентр»

10:30–13:15 Павильон «Форум», Конференц-зал

II КОНКУРС ПРОЕКТОВ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Организаторы: Российское химическое общество им. Д.И. Менделеева, издательство «ЛКМ-пресс» и ЦВК «Экспоцентр»

13:30–15:30 Павильон «Форум», Конференц-зал

КРУГЛЫЙ СТОЛ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «ХИМ-КУРЬЕР» «РЫНОК ЛКМ РОССИИ: ПУТИ ДВИЖЕНИЯ ВВЕРХ»

Организаторы: информационно-аналитическое агентство «ХИМ-КУРЬЕР» и ЦВК «Экспоцентр»

15:00–18:00 Конгресс-центр, Мраморный зал, 1-й этаж

ГОДОВОЕ СОБРАНИЕ АССОЦИАЦИИ «ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСТАВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА «ЦЕНТРЛАК».

Организатор: ассоциация «Центрлак»

2 МАРТА 2017 г.

11:00–16:00 Павильон «Форум», Конференц-зал

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИЙ – УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА – 2017» В РАМКАХ САЛОНА «ПОКРЫТИЯ СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ СВОЙСТВАМИ»

ДЕНЬ ВТОРОЙ

Организатор: ЦВК «Экспоцентр»

11:00-11:20

«РЫЖИК: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПЕРЕРАБОТКИ. ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА РЫЖИКОВОГО МАСЛА ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ В ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.»

Организатор: ООО «СОЛАР ТРАНС»

11:30–12:00

СОСТАВ ДЛЯ ХОЛОДНОГО ЦИНКОВАНИЯ «ГАЛЬВАНОЛ» - ДОЛГОВРЕМЕННАЯ ЗАЩИТА МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ОТ КОРРОЗИИ.

Организатор: НПЦ Антикоррозионной Защиты

12:15–13:00

«ОПЫТ И ПЕРЕДОВЫЕ НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМ ЛАКОКРАСОЧНЫХ ПОКРЫТИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ НАДЕЖНУЮ ЗАЩИТУ И ЭКСПЛУАТАЦИЮ ТЯЖЕЛОЙ ТЕХНИКИ»

Организаторы: Хелиос Групп, Кансай Пейнт

13:15–15:00

КРУГЛЫЙ СТОЛ «КОМПЛЕКСНЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ЗАЩИТНЫХ ПОКРЫТИЙ»

Спикер: д.т.н., профессор кафедры Приборостроения Национального минерально-сырьевого университета «Горный» Сясько Владимир Александрович

Темы:

1. Стандартизация и метрологическое обеспечение неразрушающего контроля качества покрытий.
2. Измерение толщины лакокрасочных покрытий на неметаллических изделиях.
3. Контроль сплошности лакокрасочных покрытий железобетонных изделий электроискровым методом.
4. Перспективные методы и приборы неразрушающего контроля лакокрасочных покрытий в поточном производстве.

Мастер – класс на стенде компании FB 130

Организатор: Группа компаний КОНСТАНТА

15:00-15:30 **«ИННОВАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ КОМПАНИИ «ПЕТЕР-ЛАККЕ»**

Спикер: Чапала П.П

Организаторы: ООО «ПЕТЕР-ЛАККЕ»

12:00-14:00 Павильон «Форум», Бизнес-центр

СОВМЕСТНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ РОССИИ И ИНДИИ.

Организаторы: ассоциация «Центрлак», INDIAN PAINT AND COATING ASSOCIATION, ЦВК «Экспоцентр»

3 МАРТА 2017 г.

11:00–14:00 Павильон «Форум», Конференц-зал

КРУГЛЫЙ СТОЛ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛК ОТРАСЛИ НА ВЫСТАВКЕ «ИНТЕРЛАКОКРАСКА-2017»

Тематика вопросов для обсуждения:

1. Подведение первичных итогов выставки «Интерлакокраска 2017»;
2. Ситуация в отрасли глазами покупателя ЛКМ и Правительства РФ (доклад «Центрлак»);
3. Тенденции в популяризации российских ЛКМ;
4. Возможности, предоставляемые СМИ в популяризации российских производителей (отраслевые СМИ);
5. Важность увеличения публикаций в СМИ отраслевых и СМИ покупателей.

Организаторы: ассоциация «Центрлак», ЦВК «Экспоцентр»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛАКОКРАСОЧНЫЙ ФОРУМ

28 ФЕВРАЛЯ – 1 МАРТА 2017 г.

Организаторы: Журнал «Лакокрасочные материалы и их применение», ЦВК «Экспоцентр», при поддержке Ассоциации «Центрлак»

Место проведения: Выставочный комплекс «Экспоцентр», Конгресс- центр, зал «Стеклянный купол»

Узнайте решения, которые улучшат вашу рецептуру

28 ФЕВРАЛЯ

10.00–10.30	**Регистрация участников**
10.30–10.50	**Сессия 1. Рынок ЛКМ, итоги и прогнозы**
10.30–10.50	«Прогноз развития российского рынка водно-дисперсионных ЛКМ по сегментам в перспективе до 2020 г.», Юлия Кислова, директор ООО «Агентство МаркетГайд»
10.55–16.00	**Сессия 2. Смолы, дисперсии, добавки (продолжение 1 марта)**
10.55–11.35	«Современные эпоксидные материалы для ЛКМ индустрии» Дмитрий Белобородов, директор по продажам Olin Epoxy по России, СНГ, Балтии и Финляндии
11.40–12.00	«Европейский ассортимент ЛКМ в ООО “Радуга Синтез“», Р.А. Семина, ООО «Радуга Синтез»
12.00–12.30	**Кофе-брейк**
12.30–13.10	«Функциональные добавки: новинки от компании BASF», Тибор Дурис (Tibor Duris) менеджер по техническим вопросам и маркетингу, BASF SE, Гузихин Владимир, специалист по продажам и технической поддержке, ООО «БАСФ»
13.15–13.35	«Инновационные сырьевые материалы производства компании «Макромер» для ЛКМ», Тарасов Владимир Николаевич, к.х.н., зав. лабораторией ПАВ ООО НПП «Макромер»
13.40–14.00	«Технические решения для гидроизоляционных мембран и грунтов», Анна Огнева, ООО «Ларчфилд»
14.00–14.30	**Обед**
14.30–14.50	«Кремнийорганические модификаторы для получения полиуретановых покрытий с улучшенными свойствами», к.х.н. Д.М. Чернышов, «Моментив Перформанс Материалс»
14.55–15.10	«Отечественные органорастворимые связующие марки “Индпол“» ООО «Полимер»
15.15–15.30	«Перспективные направления стиролакриловых дисперсий на ПАО «Пигмент», начальник лаборатории дисперсий и смол, к.х.н. Л. Н. Елисеева
15.40–16.00	«Добавки BYK для систем, наносимых безвоздушным распылением», Александр Васяткин, технический представитель BYK
16.00–17.00	Круглый стол «Технический регламент по безопасности ЛКМ. Что мешает его принять?». Модератор — Г.В. Аверьянов, директор Ассоциации «Центрлак»

1 МАРТА

10.00–10.30	**Регистрация участников**
10.30–11.10	**Сессия 3. Пигменты, наполнители**
10.30–10.50	«Пигменты БАСФ для индустриальных ЛКМ в свете рецептур для RAL», Ирина Швайковская, ООО «БАСФ»
10.55–11.10	«Органические пигменты ТМ КРАТА для производства широкого спектра ЛКМ», руководитель сектора пигментов М.В. Жильникова
11.15–11.35	**Сессия 4. Колориметрия**
11.40–14.00	«Модуль MyStudio — самостоятельное управление цветом», Ольга Кольцова, компания «Евроколори»
11.40–12.00	Продолжение сессии «Смолы, дисперсии, добавки» «Advantex® и Vantex®-T — многофункциональные добавки Eastman», Татьяна Етко, ООО «Банг Бонсомер»
12.00–12.30	**Кофе-брейк**
12.30–13.10	«VeoVa™ виниловый эфир и Cardura™ глицидиловый эфир — основные компоненты специальных смол для покрытий», Денис Хейманс, Hexion Research Belgium SA
13.15–13.35	Высокоэффективные смолы и дисперсии Synthopol широкого спектра применения», Наталья Куликова, технический специалист ООО «Аттика»
13.40–14.10	**Обед**
14.10–15.30	Современные реологические добавки для неводных систем, Удо Шонхофф, ведущий технический менеджер Elementis Specialties (Европа, Ближний Восток, Африка)
15.35 – 16.10	«Пирогенный кремнезем и пигментная сажа Cabot и области их применения».
16.10 – 16.40	«Добавки компании Lubrisol для лакокрасочных материалов»

АНАЛИТИКА

ВОДА СВОЕ ВОЗЬМЕТ, НО ВРЯД ЛИ В 2017-М

Для игроков сегмента водно-дисперсионных ЛКМ прошлый год был самым сложным, в отличие от других участников рынка. Это обусловлено прежде всего тем, что максимальная доля ВД ЛКМ — продукция ремонтно-декоративного назначения. А именно этот сегмент потребления в 2016-м в наибольшей мере столкнулся с трудностями по причине низкой платежеспособности населения и снижения объемов строительных работ. Ожидания игроков сегмента водорастворимых ЛКМ в 2017 году пока нельзя назвать «оптимистическими». Многие из них едины во мнении, что на рынке продолжится стагнация. Ситуация может измениться только в случае роста платежеспособности населения и улучшения ситуации в строительной отрасли.

ИМПОРТ: МАЛ ДА ДОРОГ

Снижение благосостояния населения в 2016 году привело к сокращению ремонтных работ и росту спроса на ЛКМ сегмента «эконом». Объемы строительных работ также сократились, особенно в сфере индивидуального строительства. Кроме того, реализация красок бюджетным организациям демонстрировала ежемесячное снижение объемов относительно аналогичных периодов 2015 года практически до ноября. И только в конце года в связи с ревальвацией рубля и необходимостью освоить госсредства закупки ЛКМ незначительно выросли. Все эти факторы способствовали уменьшению расчетной емкости российского рынка водно-дисперсионных ЛКМ. По расчетам аналитиков «Хим-Курьера», потребление ВД ЛКМ в 2016 году составило около 530 тыс. тонн, или на 3% меньше, чем в 2015-м. При этом темпы сокращения импорта были более значительными (–10%). Этому способствовали высокая волатильность рубля относительно мировых валют и снижение платежеспособного спроса на дорогую импортную продукцию. В результате, в структуре импорта по поставщикам произошли изменения. В рейтинге фирм, поставляющих продукцию на российский рынок, благодаря наращиванию отгрузок поднялись предприятия-производители промышленных покрытий (авторемонтных ЛКМ — «Novol» и «HB Body», продуктов для can-coating — «Metlac», различных отраслей промышленности — BASF). По итогам 2016 года крупнейшим поставщиком ВД ЛКМ в РФ стала компания «Akzo Nobel». В 2015 году I строку рейтинга занимала «Tikkurila» (в 2016-м — она переместилась на II место). Тройку лидеров замыкает DAW (годом ранее — «Terraco»).

ЗАГРАНИЦА ПОМОГЛА

Понятно, что в условиях снижения спроса на ВД ЛКМ внутри страны российские производители стремились увеличить поставки своей продукции за рубеж, и многим это удалось. Объемы экспорта ВД ЛКМ в 2016 году составили 7,5 тыс. тонн, или на 27% больше, чем в 2015-м (данные о поставках за рубеж приведены без учета отгрузок в страны ЕАЭС: Беларусь, Казахстан, Армению и Кыргызстан). Максимальные объемы ВД ЛКМ были отгружены в Украину (32% совокупного экспорта), Таджикистан (20%), Узбекистан (11%), Монголию (8%), Грузию и Молдову (по 7%). В рейтинге основных поставщиков ВД ЛКМ на внешние рынки сбыта в 2016 году произошли изменения. Лидером, вопреки значительному сокращению отгрузок за рубеж, осталась компания «Новый Дом». На II и III местах — «Эмпилс» и «Престиж» (в прошлом году их позиции занимали «Тиккурила» и «Предприятие ВГТ»).

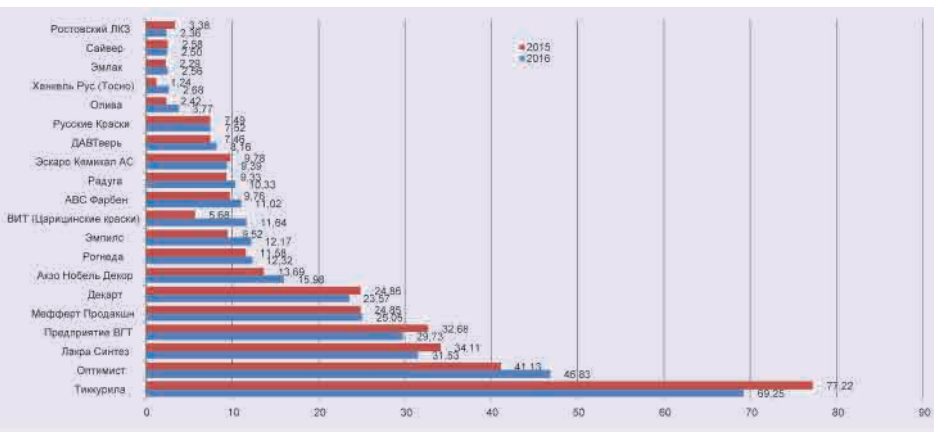
ВЫПУСК ВД ЛКМ — НА ОТМЕТКАХ 2015-ГО

Игроки констатируют рост доли дешевой продукции в совокупном выпуске в прошлом году, что характерно для кризисных периодов. Однако, по данным аналитиков «Хим-Курьера», большая часть новинок, представленных на рынке в 2016-м, — продукты среднего ценового сегмента. Тот факт, что отечественные производители внедряют более высокомаржинальные и качественные материалы, косвенно указывает на то, что игроки начинают поступательно готовиться к преодолению стагнации на российском рынке. Тем не менее в прошлом году на некоторых крупных и средних российских предприятий сократились объемы выпущенной продукции. Но на других заводах сумели нарастить выпуск ВД ЛКМ за счет продукции для private label и перераспределения клиентской базы. В результате, по итогам 2016 года лидером в рейтинге отечественных производителей водных покрытий осталась «Тиккурила». За ней — ГК «Оптимист», «Лакра Синтез», «Предприятие ВГТ», «Мефферт Продакшн» и «Декарт».

СИТУАЦИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ МЕДЛЕННО

Потребление ВД ЛКМ в 2017 году будет зависеть от динамики изменения благосостояния населения. В течение двух предыдущих лет оно снижалось, и уменьшение закупок ЛКМ ремонтно-строительного назначения было предсказуемо. Поэтому в настоящий момент можно говорить об эффекте отложенного спроса. Трудно сказать, станет ли 2017-й годом поступательного и уверенного преодоления кризиса в российской экономике в целом и лакокрасочной отрасли в частности. В прошлом году, кроме уменьшения объемов ремонтных работ, также снизились показатели строительства и ввода в эксплуатацию нового жилья (–6,5% относительно 2015 года). Финансовое здоровье строительной отрасли ухудшилось. Отмечались случаи банкротства строительных компаний. По-прежнему высоки проценты на ипотечные кредиты. Даже в случае поступательного улучшения экономической ситуации эти проблемы не могут быть решены быстро. Поэтому, согласно самому оптимистическому прогнозу, потребление декоративных материалов, которые составляют максимальную часть в структуре реализации ВД ЛКМ, вырастет не больше чем на 3—5% в 2017 году. Однако по реалистическим прогнозам многие игроки рынка ставят себе задачу сохранить выпуск продукции в нынешнем году относительно показателей прошлого.

Изменение объемов выпуска ВД ЛКМ основными производителями, тыс. тонн



TELKO
www.telko.com/ru

Полный ассортимент
сырья и технологий для ЛКМ

- Пигменты
- Углеводородные растворители
- Коалесценты
- Кетоны
- Ангидриды
- Наполнители
- Дисперсии
- Эпоксидные смолы
- Отвердители и разбавители
- Алкидные и акриловые смолы
- Поливинилбутиральные смолы
- Сополимеры винилхлорида с винилацетатом
- Функциональные добавки
- Диоксид титана
- Малеиновый ангидрид

Приглашаем посетить наш стенд FE020
на выставке "ИНТЕРЛАКОКРАСКА 2017"
в ЦВК "Экспоцентр", г.Москва,
28февраля - 3 марта 2017года

ФИЛИАЛЫ В РОССИИ:

г. Санкт-Петербург Тел.: +7 812 602 24 20
г. Москва Тел.: +7 499 346 74 67
г. Екатеринбург Тел.: +7 343 386-18-24
г. Новосибирск Тел.: +7 383 209-94-48
г. Ростов-на-Дону Тел.: +7 863 309 06 24
г. Нижний Новгород Тел.: +7 906 357 84 19

КОММЕНТАРИЙ

ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ КРАСКА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЭЛЕМЕНТОМ ПРЕСТИЖА

Николай Яковлев, генеральный директор компании «Ярославские краски»

2016 год для российского рынка декоративных ЛКМ был непростым. Экономическая ситуация нескольких последних лет работала не на отрасль, а против нее. В потреблении декоративных ЛКМ продолжает набирать обороты рост доли материалов класса «эконом» и «субэконом». На сегодняшний день их доля составляет порядка 60%. Этот тренд впервые возник в период кризиса 2008-го. Многие игроки ожидали, что, как только в стране все наладится, спрос на такую продукцию снова снизится. Однако, как мы видим, в экономически успешные для РФ годы тенденция не изменилась, и сейчас только усугубляется.

Эта тенденция, наверное, вполне закономерна. Ведь для того, чтобы спросом пользовалась высококачественная продукция, которая, конечно же, не может стоить копейки, необходимо иметь потребительски здоровое общество. Я имею в виду общество, в котором доля людей со средним уровнем дохода достаточно большая.

По оценкам экспертов, в 2014 году, когда кризис только начинался, доля россиян со средним уровнем дохода составляла около 20%. Сейчас она уменьшилась. При этом более половины всего населения — это люди с достатком ниже среднего, но не за чертою бедности. В хорошие времена они могли себе позволить покупку различных товаров, и, скорее всего, ориентировалось при выборе продукции на качественные характеристики, в плохие — вынуждены экономить, в том числе и на проведении ремонта.

В период кризиса распространенными являются два пути решения этой задачи: это или перенос ремонтных работ на более благоприятное время, или, если его нельзя перенести, покупка дешевых строительных материалов, в том числе и лакокрасочных.

Во втором случае при выборе краски население учитывает в первую очередь то, для каких работ этот материал будет использоваться. Времена, когда действовали правила «богатый никогда не купит дешевую краску» и «приверженец среднего ценового сегмента будет выбирать продукцию только этого сегмента», прошли. Сейчас люди предпочитают выбирать продукцию в зависимости от важности предстоящих работ. Конечно, не последнюю роль в выборе играет то, что краска для потребителей не является элементом какого-то престижа, так как после окончания окрасочных работ осязаемый результат часто очень похож. Долговечность, безвредность и другие важные качественные характеристики для обычного покупателя не всегда настолько очевидны. Таким образом, цена продукции становится основным критерием при выборе.

В формировании такой стратегии поведения потребителя определенную роль сыграл рост популярности DIY-сетей. Теперь, слыша слоганы типа «первая цена», люди ассоциируют это не с дешевым материалом, а с какой-то акцией, распродажей, рекламой. Наш человек готов обманываться, рассчитывает получить хороший продукт за минимально возможную цену и тем самым вводит себя в заблуждение, забывая поговорку про сыр и мышеловку. Производители также не остаются в стороне тенденции роста спроса на дешевую продукцию. Некоторые из них расширяют ассортименты за счет новых линеек, которые позиционируются в уже более низких ценовых сегментах. Другие постепенно снижают ценовую категорию своих старых, узнаваемых и зарекомендовавших себя брендов. Оба метода способствуют сохранению доли продукции компании на рынке, однако не один из них не приносит нормальной прибыли и серьезных перспектив развития. В результате, рентабельность лакокрасочного бизнеса уменьшается.

2016 год не был самым успешным в истории лакокрасочной отрасли России, но он и не был самым провальным. На мой взгляд, он стал для многих игроков определяющим при выборе вектора дальнейшего развития компании. Ведь не зря говорят, что первый шаг к решению проблемы — это ее признание. Нынешние проблемы лакокрасочной отрасли РФ ясны, цели обозначены, дело за малым — достичь их.

Полный текст читайте в журнале «Хим-Курьер» №12, 2016 год

КОММЕНТАРИЙ

НАША КОМПАНИЯ НЕ ВИДИТ СМЫСЛА СОЗДАВАТЬ «ПУСТОЙ АССОРТИМЕНТНЫЙ ПУЗЫРЬ»

Ираклий Ломакин, генеральный директор «Технолайн-ЛКМ»

Отечественный рынок декоративных ЛКМ сохраняет высокий уровень, его масштаб и перспективы роста привлекательны. В то же время не первый год мы видим аномальные явления. Мы являемся — как производителем, так и дилером многих организаций, — и для нас заметно искажение. В индустриальных секторах экономики наряду с повышением требований к ЛКМ и их производителям наметился рост продаж более высокорентабельных и перспективных материалов. В розничных сетях конечный потребитель стремится приобрести качественный продукт. Он готов, соответственно, заплатить за него оправданно высокую цену по сравнению с материалами категории «эконом» и «субэконом». Однако в сегментах гражданского строительства и ЖКХ спрос на товары категории «эконом» остается высоким. На этом фоне наша компания, в отличие от других российских производителей, не видит смысла создавать «пустой ассортиментный пузырь». Мы находимся там, где сильны и уверены, предлагаем собственные материалы там, где есть спрос. Но в тех сегментах, где мы ограничены по уровню стабильности качества и сервиса, наша компания предлагает товары партнерских организаций, позиции которых на этих рынках более сильные.

Нынешний год будет очень похожим на прошлый по характеру и абсолютным показателям. В ближайшие месяцы будет отмечаться эффект отложенного спроса, и сезон активных продаж будет коротким. Рынок продолжит перераспределяться между игроками, но о росте говорить пока преждевременно.

Полный текст интервью с Ираклием Ломакиным читайте в журнале «Хим-Курьер» №1-2, 2017 г.

НОВОСТИ

ИНДИЙСКАЯ КОМПАНИЯ «BERGER PAINTS» ПЕРЕНЕСЛА СРОКИ ЗАПУСКА ЗАВОДА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Следом за мировыми производителями лакокрасочных материалов «AkzoNobel» и PPG перенесла на неопределенный срок запуск своего завода в РФ индийская компания «Berger Paints». Ранее планировалось, что на территории Невинномысского регионального индустриального парка в Ставропольском крае будет открыт второй по счету на территории России завод «Berger Paints». Однако сейчас компания не располагает достаточными средствами, чтобы запустить производство. Напомним: планируемый объем инвестиций в создание нового предприятия на первом этапе составил порядка 20 млн долларов. В министерстве энергетики, промышленности и связи Ставропольского края, сообщили что «сотрудники ведомства находятся в постоянном контакте с потенциальным инвестором и рассчитывает на то, что проект будет успешно завершен».

В прошлом году индийская компания начала тесное сотрудничество с российским производителем ЛКМ «Технолайн-ЛКМ». Весной 2016 года предприятия заключили договор аренды лакокрасочного завода «Карбон» (в Шебекино Белгородской области) на правах контрактного производства. А уже в августе была выпущена первая серия лакокрасочных материалов классов «премиум» (ТМ Berger) и «элит» (ТМ Luxol). Более подробно о новых продуктах можно узнать в еженедельнике «Хим-Курьер. Рынок ЛКМ» или на сайте chem-courier.ru

АНАЛИТИКА

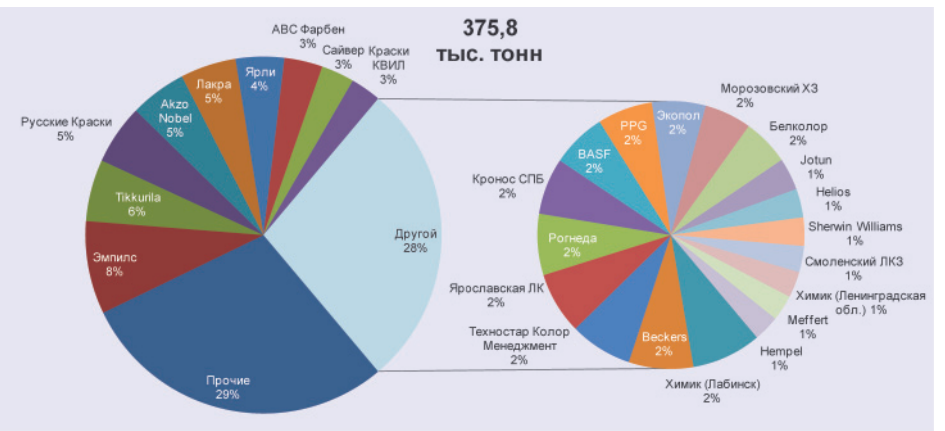
РЫНОК АЛКИДНЫХ ЛКМ: ЕСТЬ ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ОСТОРОЖНОГО ОПТИМИЗМА

Развитие сегмента органорастворимых ЛКМ в 2016 году определялось теми же неблагоприятными факторами, что и всего лакокрасочного рынка в целом. На ситуацию оказывали влияние низкая платежеспособность населения, уменьшение индекса промышленного производства и объемов строительства. Производители алкидов стремились заместить своей продукцией импортные аналоги, увеличить поставки за рубеж и, по возможности, уменьшить себестоимость выпуска. По итогам прошлого года можно сделать вывод, что лакокрасочникам этого сегмента это удалось в большей степени, чем остальным игрокам лакокрасочного рынка. Поскольку основная часть индустриальных ЛКМ — органорастворимые, ситуация на рынке ЛКМ на кондсмолах в прошлом году была более благоприятной, чем в сегменте водно-дисперсионных. В 2016 году расчетная емкость рынка ЛКМ на кондсмолах выросла относительно показателей 2015-го на 3%, до 378 тыс. тонн. При этом динамика закупок промышленных и декоративных покрытий была разнонаправленной: если потребление первых росло, то вторых — сохранялось на прежних отметках.

ВЫПУСК УВЕЛИЧИЛСЯ

Производство органорастворимых ЛКМ в России в 2016 году составило 299 тыс. тонн, или на 6% больше, чем в 2015-м. По-прежнему максимальная доля приходится на продукцию класса «эконом». Но отмечается и противоположная тенденция: на некоторых отечественных заводах наращивают выпуск высокотехнологичных промышленных покрытий, чтобы заместить импортные аналоги. Прежде всего, это относится к материалам для антикоррозийной защиты металла, дорожной разметки, деревозащиты. В то же время в других отраслях применения ЛКМ, например, в сегменте для мосто- и авиастроения, нефтегазовом импортозамещение идет очень низкими темпами, и позиции зарубежных поставщиков на российском рынке по-прежнему устойчивые.

Структура рынка ЛКМ на кондсмолах по компаниям



ЭКСПОРТ ВЫРОС В ПОЛТОРА РАЗА

Поиск внешних рынков сбыта (в условиях низкого спроса на внутреннем), начавшийся еще в 2015 году, в 2016-м продолжался и стал более интенсивным. Общероссийский экспорт ЛКМ на кондсмолах в прошлом году составил 13,7 тыс. тонн, или в полтора раза больше, чем годом ранее. Настолько значительное увеличение позволило отечественным производителям нарастить или хотя бы не сокращать выпуск продукции. Большинство экспортеров не осваивали новые рынки, а наращивали поставки в те страны, где уже работали в 2015-м.

ИМПОРТ СОКРАТИЛСЯ

Импорт ЛКМ на кондсмолах в Россию в 2016 году сократился относительно показателя 2015-го на 3% и составил 92 тыс. тонн. Уменьшение незначительное, но не следует забывать об эффекте низкой базы сравнения. Структура импорта по поставщикам изменилась. На I и II местах — «Beckers» и BASF. Объемы ввоза продукции «Hempel» и «Jotun» уменьшились благодаря запуску собственного производства в РФ.

ПРОМЛКМ ОСТАНЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ РЫНКА И В 2017-М

2017-й может стать годом выхода российской экономики из рецессии. Однако в различных отраслях темпы роста будут разными. Поэтому динамика развития лакокрасочной отрасли также будет разной. По оптимистичному прогнозу Минэкономразвития, в 2017 году ВВП в России вырастет на 1,1% относительно 2016-го (сценарий рассчитан при среднегодовой цене барреля нефти 50 долларов). Российская экономика выйдет из рецессии, главным образом, благодаря конъюнктуре мирового рынка нефти. Но и в этом случае, даже с учетом индексации пенсий и увеличения зарплат, покупательная способность граждан не вырастет настолько, чтобы закупки населением ЛКМ ремонтно-строительного назначения стали расти. В лучшем случае они останутся на отметках прошлого года.

Низкая платежеспособность населения будет сказываться на состоянии строительства и в будущем. Правительственная программа «Ипотека и арендное жилье» призвана решать эти проблемы путем субсидирования и господдержки застройщиков, возводящих крупные жилые кварталы в различных городах РФ. Ожидается, что в результате ее действия (и на фоне снижения темпов инфляции) процентные ставки уменьшатся, благодаря чему вырастут ипотеки, но произойдет это в лучшем случае во II полугодии 2017-го. Другими словами, строительство может начать выходить из кризиса в 2017-м, но темпы этого процесса будут такими, что на рынок ЛКМ ремонтно-строительного назначения в нынешнем году это не повлияет.

Зато потребление промЛКМ будет по-прежнему расти, в том числе благодаря государственным субсидиям. В Минэкономразвития принят план стимулирования экономики, предусматривающий воплощение более 50 проектов. Они будут направлены на предприятия автомобильной промышленности, транспортного, сельскохозяйственного, строительно-дорожного и коммунального машиностроения и других отраслей с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Таким образом, в этом году сегмент промЛКМ останется драйвером расширения российского рынка лакокрасочной продукции. Кроме того, в 2017-м еще несколько зарубежных компаний планируют запустить или расширить собственные производства индустриальных материалов в РФ (например, «Akzo Nobel», PPG, «Steelpaint»), то есть конкуренция в этом сегменте обострится.

НОВОСТИ

В ПРИМОРСКОМ КРАЕ ПОСТРОЯТ КРУПНЕЙШЕЕ В РОССИИ ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ЛКМ ДЛЯ СУДОСТРОЕНИЯ

Главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин и генеральный директор Китайской национальной нефтехимической компании («ChemChina») Ян Синцян подписали соглашение о создании совместного предприятия. Согласно документу, на территории опережающего развития «Большой Камень» в Приморском крае России будет создан крупнейший завод по выпуску специальных морских и арктических судовых покрытий. Планируется, что он станет лидером этого сегмента промышленности. Инвесторы рассчитывают, что ежегодная мощность завода составит около 50 тыс. тонн продукции. Игорь Сечин прокомментировал: «Продукция, планируемая к производству на заводе, найдет свое применение в работе судостроительного комплекса «Звезда» на Дальнем Востоке России, создаваемого по поручению президента страны Владимира Путина». Следует отметить, что минимальный объем капитальных вложений резидентов ТОР «Большой Камень» составляет 500 тыс. рублей.

Напомним, что в сентябре этого года между двумя указанными выше компаниями был подписан еще один договор об установлении этапов дальнейшей реализации проекта Восточной нефтехимической компании (ВНХК). Соглашение определило доли участия сторон — «Роснефти» будет принадлежать 60%, доля «ChemChina» составит 40%. Операционная структура и вопросы финансирования совместного предприятия будут определены сторонами в ходе дальнейших переговоров. «Проект ВНХК станет новой вехой партнерства между странами и еще больше укрепит экономические связи между Россией и Китаем. Создание совместного предприятия позволит нам эффективно выстроить структуру развития одного из самых перспективных нефтехимических проектов мира, обладающих прямым доступом к рынку АТР», — отметил Игорь Сечин. Важность подписания документа прокомментировал и глава китайской корпорации: «Подписанный документ представляет особое значение для обеих сторон в контексте дальнейшего развития проекта ВНХК и расширения сотрудничества, а также стимулирует развитие инфраструктуры дальневосточного региона», — сказал Жэнь Цзяньсинь.

НОВОЕ КАЧЕСТВО
ВАШЕЙ КРАСКИ
ОТ ПРОВЕРЕННОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

БАЛТИЙСКАЯ
МАНУФАКТУРА

ООО НПФ «Балтийская мануфактура» (Санкт-Петербург) предлагает:

Сиккативы для алкидов: монометальные и смесевые

- Октоаты Co Mn Zr Pb Ca Zn Ba – в оптимальных сочетаниях
- Классические рецептуры и оригинальные разработки по требованию заказчика
- Удобные условия поставки.
- Сертификация по ГОСТ ISO 9001:2011

А также:

- Широкий спектр неорганических соединений Ni Co Mo Zn Al Se La Ce и др.
- Органометаллические соединения на основе нафтеновой, стеариновой, 2-этилгексановой кислот

Тел/факс: (812) 325-86-88/87, 325-89-77, 326-26-87
www.soli.ru, e-mail: mo@soli.ru, sl@soli.ru
199178, Санкт-Петербург, 17-я линия В.О., 40

www.soli.ru

ИНТЕРВЬЮ

У «САЙВЕРА» АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ НА 2017 ГОД

Финансовое «здоровье» отрасли, качество выпускаемой продукции, возможности импортозамещения, прогнозы и планы на 2017 год — вопросы, которые волнуют всех игроков рынка ЛКМ. Представители «Шелангерского химзавода «Сайвер» отмечают, что и в сложные времена можно «держать марку» и не упрощать рецептур классических продуктов ради сиюминутной выгоды. О том, каким образом на заводе решают насущные проблемы, мы беседуем с первым заместителем генерального директора Сергеем Витальевичем Черноусовым.

— С какими итогами закончила год компания «Сайвер»?

— В целом 2016 год у нас был лучше 2015-го. Где-то у нас расширилась география, где-то мы оказали больше услуг, в каких-то направлениях произошло падение. Например, у нас сократились продажи в Казахстане. Мы увидели, что в этой стране появились свои производители, кроме того, туда было ввезено много дешевой продукции, даже не класса «субэконом». Поскольку и там потребители экономят, спрос на наши краски упал. В то же время другие регионы продемонстрировали прирост. Например, мы увеличили продажи в Татарстане, на Дальнем Востоке, в Белоруссии, несмотря на конкуренцию с региональными производителями. При этом спросом пользуется вся продукция, которую мы выпускаем: и алкидные краски, и водно-дисперсионные.

— Какие изменения произошли в вашей ассортиментной линейке в 2016 году?

— В ассортиментом портфеле не произошло никаких изменений. Мы выпускали те же материалы, что и раньше. И в 2017-м будем производить те же продукты. То же самое касается и каналов сбыта. Как и прежде, мы продаем наши краски через дилерскую сеть, и пока ничего менять не собираемся.

— В кризисные для отрасли годы доля ЛКМ сегмента «эконом» на рынке стремительно растет, при этом в периоды подъема — сокращается медленно. Изменится ли эта ситуация в ближайшем будущем?

— К сожалению, не изменится. «Эконом» с рынка не уйдет никогда. И главная проблема не в том, что продажи этой продукции не сокращаются. Гораздо важнее, что на российском лакокрасочном рынке нет вообще никаких правил. Сотнями тонн продается продукция, на которой указан еще советский ГОСТ или уже российский. При этом содержимое банки абсолютно не соответствует никаким нормам. Мы знаем — что такое выпущенная по ГОСТу краска, из чего и как она должна производиться. И поэтому мы можем утверждать: 80% красок декосегмента имеют качество «ниже плинтуса». И это рынком никак не регулируется. Если бы производитель выпустил продукт, написал на банке ГОСТ и отвечал за него головой, то он, наверное, задумался бы. А пока он думает только о цене, о том, как из одной банки краски сделать 10. В результате, продается продукт, который краской вообще не является, а содержит, например, метанол, зато на банке указан ГОСТ. И пока я не вижу, что ситуация в ближайшем будущем может измениться.

— Какова ваша стратегия в данных условиях?

— Нам, наверное, легче, чем другим. Мы меньше работаем в сегменте водных материалов, наше основное направление — алкидные ЛКМ. Производство ВД ЛКМ — это часто сборка, то есть сначала все купили, потом все смешали. Дальше в силу вступают другие факторы: насколько вы кредитованы, что вы хотите заработать, до какой степени вы честны перед потребителем. Что же касается нашего производства алкидных материалов, то все основные полуфабрикатные сырьевые компоненты мы стараемся производить самостоятельно. У нас своя тара, лаки и сиккативы. И, вообще, нет кредитов, мы полностью работаем на собственных средствах. Поэтому у нас, при прочих равных условиях, есть преимущество: мы делаем то, что делали всегда, и можем планировать свою производственную и финансовую деятельность. Например, в межсезонье мы инвестируем денежные средства в сырьевые компоненты. Лаки мы до сих пор варим по классическим рецептурам. Вот в этом и заключается наша стратегия.

— В 2016 году на российском рынке замедлился процесс замещения алкидных материалов водными. Чем вы это объясняете?

— Я думаю, это связано с тем, что частично импорт покинул Россию. И кто-то из российских производителей начал выпускать алкидные ЛКМ, замещая импортные. Вероятно, в валовом производстве этой группы материалов вырос сегмент спецэмалей.

— Почему в последнее время производство ЛКМ частных марок заметно выросло?

— Тенденцию увеличения выпуска продукции под частными марками отмечаем и мы. Многие компании, особенно сетевые, сейчас работают по такой схеме. После решения о запуске собственной марки они делают предложение 10—15 заводам и размещают заказ на том, который предложит лучшие условия и удовлетворительное качество. Но на следующий год они могут разместить заказ на другом предприятии или вообще покинуть рынок. В качестве этих продуктов я тоже не вижу больших достижений. Здесь, как и везде, главную роль играет ценник. Я считаю эту тенденцию признаком стагнации рынка. Но, по моему мнению, она сохранится и в будущем. И производители тоже ее поддержат, несмотря на то что вполне возможна конкуренция их марочной продукции и красок частных марок, выпущенных ими же.

— Оказывает ли влияние на лакокрасочный рынок программа импортозамещения? Пересмотрели ли вы какие-нибудь технологии и рецептуры, чтобы заменить импортные сырьевые компоненты отечественными?

— В российской химической промышленности, так или иначе, условия диктуют монополии. Если вам нужны дисперсии, то в любом случае вы обратитесь в СИБУР, если пентаэритрит — в «Метафракс», и так — по каждой сырьевой позиции. Если стирол и бутилакрилат более выгодно продавать за рубежом, то их там и продают. В результате, иногда их цены на внутреннем рынке выше, чем на внешних. Производители очень внимательно смотрят на мировые котировки и курс доллара и евро. Говорить об импортозамещении в этом контексте не приходится. И не следует забывать, что зачастую у нас несколько устаревшие технологии, то есть отечественные сырьевые компоненты по названию — аналоги, а по качеству уступают импортным. А если технологии современные, то производитель чаще всего уже входит в состав мирового концерна, и это всегда отражается на цене. Регулирование государственных заказов, когда в некоторых отраслях промышленности используются только ЛКМ российского производства, спасает положение только частично. Даже если российский производитель готов выпустить, например, краску индустриального назначения вместо импортного аналога, то он все равно будет работать на сырье, поставленном из-за рубежа. Иными словами: мы снова возвращаемся к сырьевому вопросу. Да, мы можем заменить европейский ингредиент китайским, корейским или индийским, но не российским. А если все сырье покупаем за рубежом, а «собираем» продукт здесь, то при желании это можно назвать импортозамещением. Но существует большая вероятность того, что готовый продукт окажется дороже импортного аналога. Причем это относится и к простым технологиям, и серьезному синтезу.

Сергей Черноусов, первый заместитель генерального директора

— Какие тенденции, возникшие или усугубившиеся в 2016 году на российском рынке ЛКМ, вы хотели бы отметить? Сохранятся ли они в 2017-м?

— Я не вижу значительных перспектив для развития рынка ЛКМ в России в 2017 году. Напротив, считаю, что рынок будет сужаться, объемов предложения продукции сегмента «эконом» на нем станет больше, а денег у людей, к сожалению, меньше. Жизнь подорожала, себестоимость производства увеличилась, а благосостояние населения уменьшилось. Хорошо помню 2014 год, когда мы утром подписывали контракт, а к обеду поставщики его отменяли из-за нестабильного курса, сложностей конвертации и т.д. Тем не менее мы пережили 2014-й, 2015-й прошел по инерции, а вот 2016 год был действительно сложным. И 2017-й будет еще тяжелее. Если производство в прошлом году и выросло, то из-за ограничений импорта, а не за счет увеличения объемов потребления. А в 2017 году мы ожидаем удорожания диоксида титана, в том числе и российского, дисперсий и других компонентов. Это приведет к росту цен готовых ЛКМ, что негативно скажется на объеме рынка.

—Несмотря на не очень оптимистический прогноз развития ЛКМ в целом, какие задачи ставит перед собой «Сайвер» в 2017 году?

— Планы у нашего предприятия амбициозные. Даже в таких сложных условиях мы приложим максимум усилий, чтобы быть эффективными и выстоять несмотря на все трудности. Как я уже говорил, мы стремимся взять на себя производство всех полуфабрикатных и вспомогательных компонентов, которое нам по силам. То, что нам удалось в прошлом году, мы хотим вывести на рынок в нынешнем. Если получится, то мы расширим выпуск тары у нас на заводе. Начнем варить другие лаки и, возможно, предложим их на рынке. В любом случае, я надеюсь, что в 2017 году компания «Сайвер» продемонстрирует прирост.

КОММЕНТАРИЙ

ВОСТРЕБОВАННЫМИ БУДУТ СТОЙКИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПОКРЫТИЯ

Григорий Абрамян, директор бизнес-направления индустриальных ЛКМ АО «Русские краски»

Совокупные объемы производства и реализации индустриальных ЛКМ в 2016 году увеличились. Однако динамика в разных группах материалов отличалась. Особенно активно развивался сегмент антикоррозионной защиты металлоконструкций и технологического оборудования. Основным драйвером роста в этом сегменте стали современные 2-компонентные системы. Кроме того, хорошие результаты продемонстрировал сегмент ЛКМ для дорожной разметки, в котором мы представлены материалами ТМ «Линия». Например, отлично себя зарекомендовали 2-компонентные холодные пластики. Несколько ниже темпы роста были в сегменте окраски железнодорожного транспорта. На нем особенно сказался экономический кризис: количество заказов уменьшилось, и, как следствие, рынок сократился. Тем не менее, индустриальное бизнес-направление компании закончило год более чем с 20%-м ростом продаж в денежном выражении относительно 2015-го.

По оценкам специалистов, 2017 год ожидается более позитивным с точки зрения макроэкономических условий. Поэтому есть надежды, что на рынке ЛКМ также будет рост активности потребителей. В целом спрос на рынке все более будет смещаться в сторону стойких технологичных покрытий, адаптированных под конкретные требования потребителей. Важным направлением для нас в 2017 году будет развитие покрытий для судостроительной отрасли, авиационных материалов и новых ЛКМ для мебели.

АНАЛИТИКА

РЫНОК ДИСПЕРСИЙ РАСШИРИЛСЯ

В 2016 году рынок дисперсий в России расширился относительно показателей 2015-го, несмотря на то, что потребители продукции, независимо от отрасли производства, не называли год легким, а рыночную ситуацию — благоприятной. Большую часть 2016 года на рынок оказывали влияние те же факторы и тенденции, что и в 2015-м. Например, в тех отраслях, где импортозамещение было возможным, потребление российских акрилсодержащих дисперсий росло, а импортных — уменьшалось. Импортеры сдерживали удорожание своей продукции, чтобы противостоять этому процессу, однако этот шаг позволил только незначительно снизить темпы сужения клиентской базы. Это не удивительно, поскольку разница цен отечественных дисперсий и импортных аналогов иногда достигала 50%. Тем не менее, в конце 2016-го ситуация изменилась: на рынке появились факторы, которые могут способствовать существенным переменам уже в 2017 году.

РЫНОК ДИСПЕРСИЙ В ЦЕЛОМ РАСШИРИЛСЯ В 2016 ГОДУ

Потребление дисперсий в 2016 году выросло относительно показателей 2015-го на 8%. Закупки связующего для производства ЛКМ и строительных смесей увеличились по сравнению с 2015-м на 12%, несмотря на то, что сегмент ВД ЛКМ в России стагнирует (в частности, выпуск этой группы материалов в 2016 году незначительно сократился относительно показателей 2015-го). Прирост был обусловлен замещением дисперсиями других типов связующего в готовых ВД ЛКМ, ростом спроса на сырьевые компоненты ценового сегмента «эконом», содержание которых в рецептуре готовых ЛКМ отличается от стандартных. Кроме того, расчетный показатель потребления учитывает отгрузки продукции в страны ЕАЭС. Увеличились закупки связующего предприятиями бумажно-картонной и табачной отраслей, производителями клеев и нетканых материалов.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ АКРИЛСОДЕРЖАЩИХ ДИСПЕРСИЙ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Важнейшими факторами, влияющими на рынок в 2016 году, были низкая платежеспособность конечного потребителя и высокая волатильность рубля относительно бивалютной корзины. Это способствовало продолжению импортозамещения: если российские акрилсодержащие дисперсии практически соответствовали импортным по техническим и качественным характеристикам, то стоили первые гораздо дешевле вторых, а для потребителя, ищущего пути уменьшения себестоимости продукции, эта разница была важна. Кроме того, цена импортных дисперсий была не только высокой, но и часто колебалась, и этот факт также был не в пользу зарубежного продукта. В то же время изменения стоимости отечественных дисперсий были более предсказуемыми. В результате, в 2016 году доля импорта в потреблении этого вида связующего сократилась до 34% (в 2015-м — 42%). Потенциал для импортозамещения в базовом сегменте на сегодня практически исчерпан, и отечественные производители работают над расширением присутствия в других областях использования акрилсодержащих дисперсий. Но в некоторых сегментах позиции зарубежных поставщиков достаточно устойчивы, несмотря на разницу цен отечественного и импортного связующего. Например, подобная ситуация сложилась на рынках спецдисперсий для ЛКМ, бумажно-картонной продукции и нетканых материалов. Сложность импортозамещения в этих сегментах обусловлена консервативностью потребителей при выборе сырьевых компонентов, качественными характеристиками либо определенными договорными обязательствами. Тем не менее, в этом году доля импорта в потреблении дисперсий для бумажно-картонных изделий уменьшилась с 70% до 64%, нетканых материалов — с 73% до 65%. Это невысокие темпы замещения, но отечественные производители планируют работать над этой задачей и дальше.

МОНОМЕРЫ В КОНЦЕ 2016 ГОДА ПОДОРОЖАЛИ

В конце 2016 года на мировом рынке подорожали мономеры для производства дисперсий. В декабре прошлого года их стоимость была приблизительно на 20% выше, чем в октябре (более подробная информация о ситуации на рынках сырьевых компонентов представлена в «Хим-Эксперт. Дисперсии»). Важно отметить, что в конце 2016 года удорожание этих компонентов сдерживалось низкой потребительской активностью, но возможно, в I квартале 2017-го цены будут продолжать расти. Как обычно, конъюнктура мирового рынка оказала влияние на российский: в РФ мономеры также подорожали. Рост цен сырья обусловил удорожание дисперсий: и отечественных, и импортных.

РЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ СКАЗАЛАСЬ НА РЫНКЕ ДИСПЕРСИЙ

Важным фактором, оказавшим влияние на рынок дисперсий во второй половине 2016 года, была ревальвация рубля. В декабре 2016-го доллар США стоил 72,93 рубля, это на 20% дешевле, чем в январе того же года. Стоимость одного евро в течение прошлого года уменьшилась на 24,8%: с 79,64 рублей в январе до 63,81 рубля в декабре. В результате, в конце года на рынке сложилась парадоксальная ситуация: стоимость связующего зарубежного производства в национальной валюте была всего на 5—7% выше, чем российских аналогов, а в некоторых случаях — равной. Чтобы процесс импортозамещения продолжался, этой разницы явно не

Изменение объемов импорта дисперсий в РФ по назначению, тыс.тонн

достаточно. Даже для того, чтобы структура потребления не менялась, эта разница должна быть значительнее. Если такое соотношений цен сохранится, а курс рубля относительно мировых валют останется относительно стабильным хотя бы в течение I квартала 2017 года либо продолжит укрепляться, то доля связующего зарубежного производства в совокупном потреблении начнет расти, поскольку некоторые клиенты будут снова приобретать импортные дисперсии. Однако прогнозировать колебания курса национальной валюты сегодня очень сложно, поэтому такой вариант развития ситуации — только один из возможных. Другим вариантом (в случае значительной разницы цен зарубежного и российского связующего) станет продолжение импортозамещения, хотя темпы процесса будут ниже, чем в 2016 году.

РЫНОК ПВА-ДИСПЕРСИЙ РАСШИРИЛСЯ ЗА СЧЕТ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Рынок винилацетатных дисперсий в 2016 году расширился по сравнению с 2015-м на 4%, при этом производство продукции выросло на 6%, а объемы импорта не изменились. Увеличению наработки отечественного связующего способствовал рост выпуска клеев для бумаги, а также увеличение потребления этого вида связующего для производства мебельных клеев. Структура закупок импортных ПВА-дисперсий изменилась в прошлом году. Если в 2015-м большую часть составляло связующее для ЛКМ, то в 2016 на I место вышли дисперсии для клеев, в том числе для табачной промышленности. Отметим, что, в отличие от акрилсодержащих, винилацетатные дисперсии не подорожали в конце 2016 — начале 2017 годов, а импортные даже подешевели в соответствии с изменениями валютного курса.

ЗАКУПКИ ЛАТЕКСОВ СОКРАТИЛИСЬ В 2016-М

По итогам 2016 года емкость российского рынка бутадиен-стирольных дисперсий уменьшилась относительно 2015-го на 15%. Одной из причин этого стало замещение импортных латексов российскими акрилсодержащими дисперсиями из-за более низкой цены последних. Этот процесс отмечался в сегменте продуктов для выпуска ЛКМ и строительных смесей. Практически все потребляющие латексы отрасли сократили их закупки в прошлом году.

В конце 2016 стоимость полимерного связующего в валюте не изменилась, в рублях — уменьшилась в соответствии с динамикой изменения курса. Игроки отмечают, что цены некоторых импортных БС-дисперсий были ниже стоимости российских акрилсодержащих. На фоне удорожания сырья для выпуска БС-латексов многие производители уже подняли цены полимерного связующего в январе либо анонсировали их рост в феврале 2017 года, в том числе и для российских заказчиков.

В 2017 ГОДУ НА РЫНКЕ ВОЗМОЖНО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ

Развитие рынка дисперсий в 2017 году будет, прежде всего, зависеть от состояния потребляющих отраслей. Вероятнее всего, объемы потребления незначительно изменятся относительно показателей 2016 года. Однако не исключено, что на рынке произойдет очередное перераспределение долей, в частности в сегментах акрилсодержащих и бутадиен-стирольных дисперсий. Разница цен импортного и отечественного связующего определит вектор развития рынка. Если она будет минимальной, то не следует исключать вероятности того, что поставщикам импортной продукции удастся вернуть часть потерянной клиентской базы.

НОВОСТИ

«ПИГМЕНТ» РАСШИРЯЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ ПО ВЫПУСКУ АКРИЛОВЫХ ДИСПЕРСИЙ

На тамбовском ПАО «Пигмент» 9 декабря 2016 года состоялся торжественный запуск новой производственной линии по выпуску акриловых дисперсий. Предприятие реализовало проект модернизации при поддержке Минпромторга в рамках комплекса мероприятий по импортозамещению. Инвестиционная программа была признана приоритетной и для экономики Тамбовской области. После запуска началась отработка технологии на отдельных стадиях. Наработка опытных партий акриловых дисперсий запланирована в январе 2017 года. На промышленные объемы и серийные поставки продукции, выпущенной на новой схеме, «Пигмент» выйдет во II квартале 2017 года. Новое производство полностью автоматизировано. Кроме того, на новой линии используются безотходные методы, в частности сточные воды проходят очистку и возвращаются в цикл.

В реализацию всего проекта было инвестировано более 355 млн рублей. Итоговый результат — 3-кратное увеличение производственной мощности, до 20 тыс. тонн в год. Модернизация производства акриловых дисперсий — не единственный проект, выполненный в рамках программы импортозамещения. В 2016 году при поддержке Минпромторга на «Пигменте» было освоено производство фталоцианина меди — основного сырья для синтеза фталоцианиновых пигментов. Кроме того, в планах компании — развитие производства формальдегидных смол для деревообрабатывающей отрасли и эпоксидных эмалей.

Chemical Engineering homa

Полимерные дисперсии

ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫЕ, ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫЕ

КЛЕЕВЫЕ ДИСПЕРСИИ
› для клеевых лент
› для защитных пленок
› для изготовления самоклеящихся материалов и этикеток

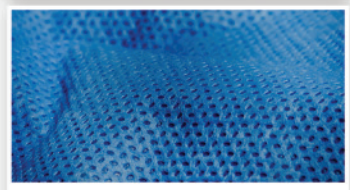
ДИСПЕРСИИ ДЛЯ ЛКМ
› для интерьерных красок
› для фасадных красок
› для огнезащитных покрытий
› для покрытий по дереву
› для эмалей по металлу
› для строительных грунтов
› для глубоко проникающих грунтов
› для антикорозионных грунтов
› для шпатлевок
› для декоративных штукатурок
› для герметиков
› для покрытий по черепице и шиферу
› для защитных и покрывных лаков
› ассоциативный загуститель

ДИСПЕРСИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАГИ И ОБОЕВ
› для меловальных паст
› для производства лаков для обоев с водозащитным покрытием
› для производства флизелина

ДИСПЕРСИИ ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ И ФЛЕКСОГРАФИИ
› для полиграфических красок и лаков
› для флексографических красок и лаков

КЛЕЕВЫЕ ДИСПЕРСИИ
› для производства тары и упаковки
› для производства мебели и столярных работ
› для строительных клеев

ДИСПЕРСИИ ДЛЯ ОТДЕЛКИ ТЕКСТИЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ



ДИСПЕРСИИ ДЛЯ НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ

г. Москва, ул. Привольная, 70.
+7 (495) 781 66 81

www.homa.ru

телефон технической поддержки
8 800 700 66 83 доб. 3
звонок по России бесплатный

Приглашаем на наш стенд
на выставке «Интерлакокраска – 2017»
28.02-03.03, г. Москва, ЦВК «Экспоцентр»
ПАВИЛЬОН «ФОРУМ», СТЕНД FF100

АНАЛИТИКА

НАДЕЖДЫ ЛАКОВАРОВ ОПРАВДАЛИСЬ

Несколько последних лет были настолько сложными для лакокрасочного рынка, что игроки надеялись не на рост рынка, а на замедление падения. Прошлый год можно по-разному оценивать в этом смысле. Однако для многих крупных лаковаров 2016-й был удачнее 2015-го: потребление их продукции увеличилось. Останется ли тенденция расширения рынка устойчивой и в нынешнем году, пока прогнозировать рано: ситуация в отрасли зависит от многих факторов, но именно результаты прошлого года дают основания для оптимизма.

ПОЧТИ ВСЕ ЛАКОВАРЫ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ ПРОИЗВОДСТВА

Увеличение расчетной емкости рынка ПФ-лаков было обусловлено ростом выпуска ЛКМ на кондсмолах в прошлом году. Всего в 2016 году в России произвели больше алкидных красок, чем годом ранее, на 5,7%. Расчетное потребление полуфабрикатного лака выросло на 9%. Выпуск связующего на российских предприятиях в 2016 году увеличился относительно 2015-го на 10%. Разумеется, игрокам хотелось бы более значительного роста всех этих показателей, но не будем забывать, что прекращение падения — уже хороший результат. По итогам прошлого года практически все российские лаковары показали прирост производства, за исключением «Радуги Синтез» и «Импульса». Структура выпуска особо не изменилась. По-прежнему лидером среди отечественных лаковаров является «Эмпилс», на котором в 2016 году произвели 21,5% общероссийского объема выпуска. Далее — «Пигмент», лабинский «Химик», «Радуга Синтез», «Ярославская лакокрасочная компания» и «Русские краски».

ЭКСПОРТ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА ТРЕТЬ, А ИМПОРТ — НА 7%

Росту производства ПФ-лаков способствовало, кроме восходящей динамики выпуска ЛКМ на кондсмолах, и увеличение объемов экспорта. В 2016 году последние увеличились относительно 2015-го на 38%. При этом значительно выросли поставки связующего в Украину (+39%), Беларусь (+16%), Узбекистан (+72%). В структуре же импорта лаков в Россию особых изменений не произошло. По-прежнему максимальная доля лаков поставляется из Беларуси. В 2016 году на долю связующего лидской «Лакокраски» пришлось 87% совокупного объема импортного лака (в 2015-м — 91%). На долю следующего за ним поставщика связующего — компании «IVM Chemicals», специализирующейся на производстве смолах для декоративной и защитной обработки древесины — приходится 3% совокупного объема поставок из-за рубежа.

Структура рынка лаков по предприятиям

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ДЛЯ РОСТА ЕСТЬ

Развитие ситуации на рынке ЛКМ в России в 2017 году будет зависеть от экономической ситуации в стране, которая в свою очередь будет определяться курсом рубля и стоимостью нефти на мировом рынке. Потенциал расширения рынка ПФ-лаков в 2017-м составляет 10% (за счет модифицированных лаков). Это оптимистический сценарий развития событий. Напомним: для выпуска алкидных ЛКМ сегмента «эконом» связующего используется меньше, чем для красок классических рецептур. Поэтому на потребление лаков будет оказывать влияние и то, за счет продукции каких ценовых сегментов будет расти выпуск алкидных красок. Но даже в случае реализации пессимистического прогноза развития рынка, расчетная емкость сегмента полуфабриктаного связующего в 2017 году достигнет показателей 2016-го. Структура рынка по производителям, скорее всего, изменится. Многие лаковары разработали амбициозные планы на наступивший год. Например, на «Эмпилсе» планируют ввести в эксплуатацию новые производственные мощности для выпуска классических и модифицированных лаков. Скорее всего, на «Корунде» и Невском лакокрасочном заводе вырастут объемы производства. Все это может привести к ужесточению конкуренции и очередному перераспределению долей рынка между игроками.

КОММЕНТАРИЙ

«BINA GROUP»: ПОКУПКА НЕВСКОГО ЛКЗ — РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАСШИРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА АЛКИДНЫХ СВЯЗУЮЩИХ

Дмитрий Малюта,
директор по развитию
«Bina Group»

Рынок трансформируется: происходит укрупнение игроков, зарубежные компании начали активно локализировать производство в РФ, неэффективные предприятия закрываются. В 2015—2016 годах мы отмечали череду банкротств таких компаний и прогнозируем, что этот процесс будет продолжаться. Те же, кто правильно выбрал стратегию, довольно успешно развиваются.

Как компания, продающая сырье, мы ориентируемся на товарные группы, конкуренция в которых нам понятна. Наша первоочередная цель — импортозамещение. В рамках этой программы мы уже имеем собственное производство эпоксидных, акрилатных (органоразбавляемых), алкидных и нитроцеллюлозных пленкообразующих. Сегодня, мы — одна из немногих компаний (если не единственная) на постсоветском пространстве, которая выпускает эпоксидные смолы из мономерного сырья. Собственное производство акриловых продуктов позволяет не только нам, но и нашим партнерам не зависеть от дорогостоящих импортных акрилатов. В этом направлении и будем развивать эту часть бизнеса. В сегменте алкидного связующего будем продвигать модифицированные продукты со специальными свойствами.

Покупка НЛКЗ компанией «Bina Group» стала логичным продолжением реализации стратегии расширения производства классических и модифицированных алкидных связующих со специальными свойствами. В течение этого полугодия НЛКЗ будет интегрирован в «Bina Group». Будет произведена синхронизация бизнес-процессов и актуализирована система менеджмента качества на НЛКЗ. Невский лакокрасочный завод останется самостоятельным юридическим лицом, но управляющая компания всех наших производственных активов, в том числе и нового, безусловно, находится в Москве. Невский ЛКЗ будет сохранен как производитель не только связующих для ЛКМ, но и самих ЛКМ. Безусловно, базовые алкидные связующие (ПФ-053 и ПФ-060) на Невском лакокрасочном заводе будем по-прежнему выпускать. Но наш приоритет — модифицированные алкиды и смолы со специальными свойствами, линейку которых мы будем расширять. Сегодня в промышленном объеме выпускаются алкидно-уретановые, алкидно-силиконовые, алкидно-акриловые и эпоксиэфирные смолы. Кроме того, мы планируем начать выпуск функциональных добавок для ЛКМ: диспергаторов, пластификаторов, смачивателей, уф-стабилизаторов и др.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» №1-2 (410-411)

КОММЕНТАРИЙ

«ЛАКОКРАСКА»: ИТОГИ 2016 ГОДА МЫ ОЦЕНИВАЕМ КАК ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ

Кирилл Погребецкий,
начальник отдела маркетинга,
«Лакокраска» (г.Лида)

Результаты работы предприятия по итогам 2016 года мы оцениваем как положительные. Объем продаж по сравнению с 2015 годом снизился на 3% в натуральном выражении. Однако проводимая предприятием политика по диверсификации рынков позволила добиться роста продаж в денежном выражении относительно 2015 года на 14%. В прошедшем году произошло очень важное событие — на предприятии проведен комплексный ребрединг. Итоговая перемена имиджа стала визуальным выражением стремления компании развиваться и строить работу на современном уровне.

В начале 2016 года отделом маркетинга были определены ключевые точки роста предприятия. Одним из ключевых направлений развития стало увеличение объемов реализации продукции в торгово-розничной сети. Осуществленные маркетинговые коммуникации позволили добиться хороших результатов — в адрес крупных строительных супермаркетов формата DIY по итогам 2016 года отгружено на 29% больше продукции, чем в 2015. Это также позволило заключить контракт на производство продукции для одного из крупнейших супермаркетов под их собственной торговой маркой. В 2017 году предприятие планирует развивать успех в этом направлении.

Полуфабрикатная продукция по-прежнему занимает ключевую долю в общем объеме реализуемых материалов. На готовые лакокрасочные материалы в 2016 году пришлось 20% совокупных продаж.

«Лакокраска» по-прежнему уделяет особое внимание качеству выпускаемой продукции — это ценят потребители более чем 40 стран мира. Российские потребители при выборе продукции нашего завода, в первую очередь, обращают внимание на качество и, естественно, стоимость, которую мы стараемся держать в приемлемых пределах. В 2016 году значительных колебаний курса национальной валюты не отмечалось, благодаря чему цены реализуемых материалов значительно не изменились.

В натуральном выражении объемы ввоза лаков в Россию сохранились на показателях 2015 года. Как и прежде, максимальные партии алкидного связующего закупали производители декоративных ЛКМ.

Основным направлением инновационной и инвестиционной деятельности «Лакокраска» в 2017 году станет модернизация действующего производства, увеличение мощностей по выпуску продукции и их энергоэффективности. Мы будем продолжать выводить новые торговые марки на рынок потребительских товаров, а также оптимизировать ассортимент с учетом потребностей потребителей. Нашу краску для дорожной разметки уже оценила вся Беларусь, поэтому надеемся, что ее хорошо примут в России и мы сможем договориться о ее поставках.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» №1-2 (410-411)

АНАЛИТИКА

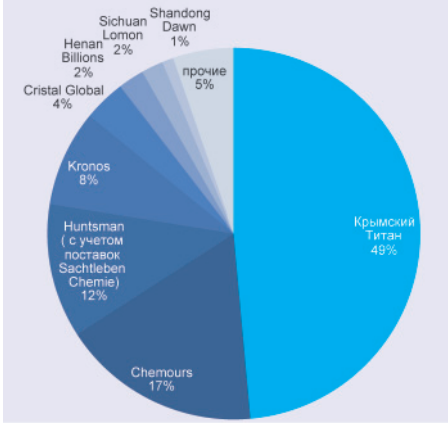
РЫНОК ДИОКСИДА ТИТАНА: ХВАТИТ ЛИ ВСЕМ?

В 2016 году на российский рынок диоксида титана оказывали влияние несколько ключевых факторов. Во-первых, «Сумыхимпром прекратил поставлять дешевую украинскую двуокись в РФ, на долю которой в 2015-м пришлось 16% совокупного потребления этого сырья. (Напомним: в конце 2015-го на сумском предприятии приняли решение не отгружать белый пигмент в РФ, а сосредоточиться на поставках в другие страны Европы.) Во-вторых, увеличение наработки ЛКМ сегментов «эконом» и «субэконом» в РФ. Оба фактора обусловили повышение спроса на недорогое сырье. Поскольку альтернатива бюджетной сумской двуокиси у российских потребителей, по сути, одна — сырье компании «Титановые инвестиции» («Крымского Титана»), многие начали потреблять этот пигмент. В результате, в 2016 году на долю крымского диоксида титана пришлась почти половина совокупного потребления TiO2 в РФ (в 2015-м — треть). При этом, несмотря на повышенный спрос на отечественную двуокись и проблемы с сырьевым обеспечением предприятия в Армянске, на протяжении прошлого года поставки крымского сырья на материковую часть страны были практически бесперебойными. Незначительный дефицит на свободном рынке отмечался только в I полугодии 2016-го, и под его влиянием стоимость двуокиси увеличилась.

Отсутствие на российском рынке украинского диоксида титана сказалось на динамике изменения ввоза двуокиси в РФ: на протяжении прошлого года она была нисходящая. Однако если сравнивать импорт двуокиси без поставок с завода «Сумыхимпрома», в 2016-м зарубежные компании ввезли в РФ на 13% больше этого сырья, чем в 2015-м. В прошлом году выросли поставки — как из Европы, так и Китая. Трейдеры китайского TiO2 увеличили предложение сырья с целью расширения клиентской базы за счет потребителей украинской двуокиси. Однако это им удалось частично. Многие заводы-потребители, ссылаясь на нестабильность качества китайского сырья, предпочитали использовать только проверенные марки. В 2016-м поставки более дорогого TiO2 европейского производства выросли благодаря увеличению наработки на российских ЛКЗ материалов промышленного назначения, к качественным характеристикам которых предъявляются более высокие требования. В 2016-м среднерыночные цены европейской двуокиси в РФ в валюте не изменились, китайской — выросли на 10% (в конце октября прошлого года). В Европе компании-производители увеличивали стоимость белого пигмента несколько раз. Однако, поскольку в предыдущие два года европейское сырье в РФ и так подорожало на фоне девальвации рубля, конкуренция поставщиков этой продукции обострилась, что обусловило сдерживание роста цен TiO2 в валюте в пользу сохранения клиентской базы. Тем не менее в 2016-м компании, реализующие китайскую и европейскую двуокись, продолжали корректировать стоимость пигмента в соответствии с изменением курса рубля относительно евро и доллара.

В начале 2017-го многие игроки рынка диоксида титана обеспокоены развитием ситуации. Во-первых, в конце прошлого года во многих компаниях говорили, что тенденция увеличения стоимости белого пигмента во всем мире, обусловленная растущим спросом на двуокись, сохранится в 2017-м. Во-вторых, недавняя авария на заводе компании «Huntsman» в городе Пори (Финляндия) наряду с сокращением количества производственных площадок по выпуску TiO2 в Китае создали дополнительные предпосылки к росту цен, а также возможному дефициту сырья в Европе. Помимо мировых тенденций, на российский рынок диоксида титана окажет влияние ситуация с поставками и ценами крымской двуокиси. В феврале отечественный пигмент уже подорожал (на 3—4%), но, как отмечают игроки, это не последнее повышение цен в нынешнем году. В сезон активных продаж TiO2 на российском рынке возможен дефицит.

Доля продукции «Крымского Титана» в совокупном потреблении выросла с 31% до 49%



НОВОСТИ

«VENATOR MATERIALS CORPORATION» ОБЪЕДИНИТ БИЗНЕС ПО ВЫПУСКУ ПИГМЕНТОВ И ДОБАВОК «HUNTSMAN»

В официальном пресс-релизе компании «Huntsman», который был опубликован 17 января 2017 года, объявили окончательные детали выделения бизнеса по производству пигментов (в том числе диоксида титана) и добавок (без материалов для текстильной промышленности)в дочернее предприятие. Название нового предприятия — «Venator Materials Corporation». Питер Хантсман прокомментировал это событие: «Мы ожидаем, что «Venator» станет высококлассной компанией на рынке пигментов, которая не обременена чрезмерными долгами или другими долговыми обязательствами... Помимо развития новой компании, мы будем продолжать усовершенствовать и развивать весь реструктуризированный бизнес «Huntsman».

АНАЛИТИКА

БОЛЬШЕ КРАСОК — БОЛЬШЕ СМОЛ

В 2016 году потребление смол (полиэфирных, эпоксидных, акриловых и полиуретановых компонентов) для выпуска ЛКМ увеличилось относительно 2015-го на 37%. Причин такого значительного роста было несколько. Во-первых, сокращение доли импортных готовых ЛКМ для индустриального сегмента стимулировало рост производства отечественных аналогов. Во-вторых, на фоне удешевления углеводородов стоимость смол, поставляемых в Россию, уменьшилась. По итогам 2016 года увеличился импорт всех групп смол, но максимальный прирост в тоннаже отмечался в сегменте полиэфирных материалов (+37% по сравнению с 2015-м). Основная доля этой продукции приходится на производство порошковых красок и ЛКМ для coil-coating. Помимо этого, увеличилось значительно потребление акриловых смол (+42%). Одной из отраслей, демонстрировавших неуклонный рост потребления полиэфирных и акриловых смол в 2016 году, стал выпуск авторемонтных покрытий. Крупнейшими игроками на российском рынке смол остаются зарубежные компании: «Olin», DSM, «Allnex», «Evonik», «Nuplex» и др. В прошлом году компании «DSM» и «Allnex» увеличили объемы ввоза смол для выпуска ЛКМ практически в три раза, что позволило каждой из них расширить долю своей продукции на рынке с 4% (в 2015-м) до 9%. В конце 2016 года завершилась сделка по покупке «Allnex» компании «Nuplex», в результате которой было создано крупнейшее предприятие в мире по выпуску полиэфирных смол. Следует отметить, что полная интеграция предприятий завершится не ранее, чем в конце 2017 года. Очевидно, что рынку, в том числе и российскому, еще предстоит оценить изменения, которые последуют за этим слиянием.

По словам участников рынка смол для выпуска ЛКМ, по итогам 2017 года они планируют достичь отметок 2016-го. Некоторые зарубежные поставщики рассматривают возможность расширения ассортимента поставляемых материалов. Одними из таких могут стать инновационные водорастворимые смолы, способные заменить материалы на основе органических растворов. В нынешнем году прогнозируется увеличение стоимости продуктов, что обусловлено ростом мировых котировок нефтепродуктов.

Полный текст аналитического обзора по сырью для ЛКМ читайте в журнале «Хим-Курьер» №1-2, 2017 год

АНАЛИТИКА

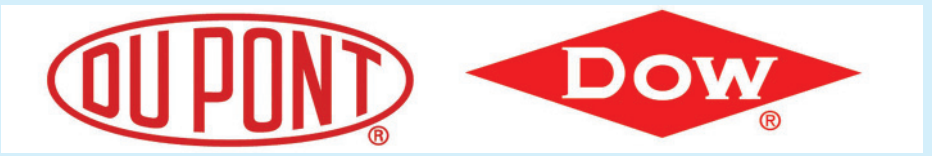
2016-Й — ГОД СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НА МИРОВОМ ЛАКОКРАСОЧНОМ РЫНКЕ

Последние несколько лет мировой химический рынок, в том числе и лакокрасочный, продолжается консолидироваться. Причем стоимость сделок растет значительно быстрее их количества. Так с 2009-го по 2015-й количество слияний и поглощений выросло на 36% (с 450 сделок до 612), а их суммарная стоимость — почти в 10 раз (с 15,6 млрд долларов до 145,8 млрд долларов). Одним из крупнейших соглашений 2015 года стало слияние компаний «Dow Chemical» и «DuPont» (сумма договора — около 73 млрд долларов). В 2016-м эта тенденция сохранилась. В начале года концерн BASF продал свое подразделение по производству промышленных покрытий корпорации «Akzo Nobel», в июне — объявил о покупке компании-производителя поверхностных покрытий «Chemetall» (обе сделки успешно завершились в декабре). В мае «Teknos» объявила о покупке подразделения промышленных ЛКМ компании «Feidal Coatings», а в сентябре — «Dutch Drywood Coating». В мае в состав «Evonik» вошло подразделение по производству лакокрасочных и специальных добавок («Performance Materials Division») компании «Air Products and Chemicals». В июле «Synthomer» приобрел бизнес «Hexion Performance Adhesives & Coatings» (принадлежит американской химической компании «Hexion»), а «Axalta Coating Systems — «High Performance Coating», одного из лидеров азиатского рынка авторемонтных покрытий. В сентябре объединились компании «Nuplex» и «Allnex». В 2016-м расширилась за счет нескольких поглощений американская компания RPM. В июле она приобрела австралийскую «Applied Polymerics Inc. & Marketing Associates» (специализируется на выпуске водоотталкивающих материалов), в сентябре — «Specialty Polymer Coatings» (производит ЛКМ для нефтегазовой отрасли в Канаде), в декабре — подписала соглашение с голландским производителем декоративных и промышленных ЛКМ «SPS Group» (после завершения сделки это предприятие войдет в состав компании «Rust-Oleum», которая также принадлежит американскому концерну). В ноябре PPG приобрела румынского производителя лаков и красок «Deutek». В декабре мировые лидеры рынка ЛКМ японские «Nippon Paint» и «Kansai Paint» начали укрепляться на американском и европейском рынках, соответственно. Первая компания стала владельцем корпорации «Dunn-Edwards», вторая объявила о поглощении «Helios Group». Однако одной из самых крупных и значимых для мирового лакокрасочного рынка сделок 2016-го станет покупка «Sherwin Williams» компании «Valspar». Если она состоится (компании намерены завершить все формальности до конца I квартала 2017 года), на лакокрасочном рынке появится новый мировой лидер. Вышеперечисленные сделки — малая доля всех соглашений о слиянии и поглощении в 2016-м. Таким образом, крупные компании продолжают проводить экспансию за счет приобретений. Сосредоточение огромных финансовых ресурсов позволяет таким игрокам расширяться на новых географических и отраслевых рынках за счет приобретения уже действующих предприятий, а не только строительства собственных производственных площадок. В результате, им удается уменьшить риски и получить уже функционирующий бизнес. Доля мелких и средних игроков лакокрасочного рынка при этом уменьшается: по итогам 2015-го на 10 крупнейших лакокрасочных компаний мира пришелся 51% совокупного дохода.

НОВОСТИ

В ФЕВРАЛЕ 2017-ГО ЕК ОКОНЧАТЕЛЬНО РЕШИТ СУДЬБУ КОМПАНИИ «DOWDUPONT»

В ноябре нынешнего года Европейская Комиссия возобновила процесс рассмотрения сделки о слиянии двух крупнейших американских компаний «Dow Chemical» и «DuPont». Как ранее сообщал «Хим-Курьер», ЕК приостановила процедуру принятия решения из-за недостатка необходимой информации. Эксперты организации были обеспокоены тем, что после слияния компаний на рынке продуктов для защиты растений и семян появится игрок, который ослабит конкуренцию в агрохимической отрасли. Поэтому эксперты ЕК потребовали предоставления дополнительной информации. Представители компаний отметили, что они «по-прежнему сфокусированы на тесном сотрудничестве с Европейской Комиссией для закрытия сделки до конца 2016-го. Но если ЕК не вложится в отведенное время, то сроки будут перенесены на I квартал 2017-го, при условии удовлетворения стандартных условий завершения подобных соглашений, включая разрешения, полученные от других антимонопольных комитетов». В ЕК планируют озвучить окончательное решение по слиянию «Dow Chemical» и «DuPont» до конца февраля 2017-го.



КОММЕНТАРИЙ

НЕСМОТРЯ НА САНКЦИИ ВСЕ БОЛЬШЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ ОТКРЫВАЮТ СВОИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Евгений Ермаков,
глава представительства компании «Allnex»

Основным достижением 2016 года и, вообще, последних 5—7 лет является устойчивый рост продаж наших продуктов в России. В связи с покупкой компании «Nuplex» и, более конкретно, ее российского завода, «Allnex» оказался единственным иностранным производителем сырья для ЛКМ, который инвестирует в российский рынок, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране (за исключением производителей водных акриловых дисперсий, которые пришли на рынок раньше). Я надеюсь, что наша активность будет положительно оценена клиентами.

Большинство отечественных производителей ЛКМ все больше переходят в низкий ценовой сегмент рынка. Они стараются использовать самое дешевое сырье, упрощают рецептуры готовых продуктов. К сожалению, достаточно часто, если не сказать всегда, это приводит к снижению качества выпускаемых продуктов. Многие компании, работающие в сегменте «do-it-yourself», а также специализирующиеся на производстве архитектурных красок, стараются войти на рынок индустриальных покрытий. Но работа в новом сегменте требует большого опыта и специфических знаний, что не у всех производителей присутствует. Несмотря на санкции все больше международных компаний открывают свои производства в России, то есть конкуренция на внутреннем рынке становится острее.

Что касается эпоксидных смол, то могу констатировать: спрос на такие продукты в России огромный. К сожалению, большая часть материалов до сих пор импортируется. Основные области применения — это производство эпоксидных порошковых красок, покрытий по бетону, композиционных материалов, коррозионно- и химически стойких покрытий. Для этих производств используются в основном 100%-е или растворные эпоксидные смолы. В этом сегменте мы не можем похвастаться широким ассортиментом продуктов, поэтому и наша активность в нем ограничена. Но при этом компания «Allnex» является безусловным лидером производства эпоксидных смол на водной основе. К сожалению, российские производители до сих пор не доверяют водным эпоксидным системам, хотя во многих случаях использование такого сырья позволяет получить такие же или даже более высокие потребительские свойства покрытий, как и на растворных материалах. В связи с этим объем продаж таких продуктов на российском рынке пока незначительный. Нам придется приложить дополнительные усилия и доказать нашим клиентам преимущества новых технологий в этой области.

Полный текст интервью читайте в журнале «Хим-Курьер» №12, 2016 год

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.ru

ГРАФИК КОНФЕРЕНЦИЙ ИА «ХИМ-КУРЬЕР» 2017

Международная конференция
«Российский рынок гибкой упаковки: тенденции, прогнозы, цены»
23 января 2017 года, Москва, Россия, отель «АЗИМУТ Москва Олимпик»

II Международная конференция
«Российский рынок промышленных ЛКМ»
27 февраля 2017 года, Москва, Россия, отель «АЗИМУТ Москва Олимпик»

Международная конференция
«ПВХ в строительстве: тенденции, перспективы, точки роста»
Июнь 2017 года, Москва

Международная конференция
«Пластик или жесть: тенденции развития рынка тары для различных отраслей»
Сентябрь 2017 года, Сочи

XV Международная конференция
«Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ»
Октябрь 2017 года, Сочи, отель Radisson Blu Paradise Resort & Spa

Международная конференция
«Европейское сырье для украинской краски»
Октябрь 2017 года, Польша

III Международная конференция
«Нефтехимия России: рынки, цены, прогнозы»
16 ноября 2017 года, Москва

II Международная конференция
«Шинный бизнес в России: тенденции, прогнозы, цены»
17 ноября 2017 года, Москва

Организатор
Host Company
ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.ru

Платиновый спонсор
Platinum Sponsor
Chemours™

Официальные партнеры
Official Partners
Ассоциация качества краски
СИБУР
ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА КРАТА

XV международная конференция

Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ

4-6 октября 2017, Сочи, Россия, Radisson Blu Paradise Resort & Spa

XV International Conference

CIS Coatings and Raw Materials Markets

4-6 October 2017, Sochi, Russia, Radisson Blu Paradise Resort & Spa

+7 499 346 03 42 conf@chem-courier.ru www.lkmconf.com

Узнайте мнения ключевых экспертов
The news from key players and experts

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

4 ОКТЯБРЯ. ПЕРВЫЙ ДЕНЬ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ

КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА ДНЯ: «ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛКМ И СЫРЬЯ В 2017»

13:00 – 14:00 РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ
14:00 – 14:15 ПРИВЕТСТВИЕ ПЛАТИНОВОГО СПОНСОРА
Пламен Господинов, генеральный директор, **Кемур Кемикалс Рус**

14:15 – 16:00 КРУГЛЫЙ СТОЛ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛКМ И ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ

«ЛКМ В 2017-м: ОЖИДАНИЯ И РЕАЛИИ»
Виктория Чернова, директор по развитию, **Хим-Курьер**

- Тенденции развития рынка в 2017 году и в среднесрочной перспективе
- Развитие строительства в России как основной фактор роста рынка ЛКМ
- Ситуация на рынке краски: смещение спроса и потребительских предпочтений
- Усиление экологических норм в Китае как фактор, изменивший ценовые тренды на сырьевых рынках

16:00 – 16:30 КОФЕ-ПАУЗА
16:30 – 18:00 ИНТЕРАКТИВНАЯ СЕССИЯ «АССОЦИАЦИЯ КАЧЕСТВА КРАСКИ – РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»
Ведущий: Сергей Федотов, президент, **Ассоциация качества краски**
19:00 – 21:00 ПРИВЕТСТВЕННЫЙ КОКТЕЙЛЬ ПРИЕМ

5 ОКТЯБРЯ. ВТОРОЙ ДЕНЬ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ

КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА ДНЯ: «РЫНОК И ИННОВАЦИИ»

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

РЫНКИ

9:30 – 11:00 ИНТЕРАКТИВНАЯ СЕССИЯ «ПРОДВИЖЕНИЕ ЛАКОКРАСОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ»

- Оптимизация ассортиментного портфеля
- Примеры эффективных маркетинговых кампаний
- Контрактное производство – возможности для ритейлера и производителей ЛКМ
- Структура рынка декоративных материалов: изменения предпочтений потребителей и каналов сбыта
- Обои или краска: как сместились предпочтения потребителей

11:00 – 11:30 КОФЕ-ПАУЗА
11:30 – 13:00 СЕССИЯ-ТРЕНИНГ «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ: ДИСТРИБУЦИЯ ИЛИ ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ»
Лектор: Николай Дорощук, автор технологии КПД и КРП, участник Европейской ассоциации дистрибьюторов FMCG, **Качественное Построение Дистрибуции**

13:00 – 14:30 ОБЕД
14:30 – 16:00 СЕССИЯ «РЫНОК ДИОКСИДА ТИТАНА»

- Российский кальцит: достижения в производстве и логистике
- Тонкодисперсные марки наполнителей: как достичь баланса спроса и предложения?
- Кальцит зарубежного производства: пути сохранения доли рынка

16:00 – 16:30 КОФЕ-ПАУЗА

ИННОВАЦИИ

9:30 – 11:00 СЕССИЯ «ИННОВАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ИСПЫТАНИИ ПОКРЫТИЙ»

- Мировой опыт в испытаний покрытий: потенциал применения в России
- Специальные методы испытания покрытий: новые разработки
- Оптимизация производственных процессов при использовании новых разработок на рынке оборудования
- Лабораторное оборудование как инструмент контроля качества покрытий

11:00 – 11:30 КОФЕ-ПАУЗА

11:30 – 13:00 СЕССИЯ «НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ НА РЫНКЕ СВЯЗУЮЩИХ» (ЧАСТЬ 1 «ДИСПЕРСИИ»)

- Новые марки дисперсий для лакокрасочной отрасли
- Импортные продукты на российском рынке дисперсий
- Применение дисперсий для производства индустриальных ЛКМ
- Экологически чистые дисперсии и их применение

13:00 – 14:30 ОБЕД

14:30 – 16:00 СЕССИЯ «НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ НА РЫНКЕ СВЯЗУЮЩИХ» (ЧАСТЬ 2 «ЛАКИ И СМОЛЫ»)

- Смолы на водной основе, как перспектива выпуска экологически чистых продуктов
- Новые марки смол для лакокрасочной отрасли
- Изменение рецептур ОР ЛКМ в связи с новыми разработками лаков

16:00 – 16:30 КОФЕ-ПАУЗА

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ

ВИКТОРИЯ ЧЕРНОВА
Директор по развитию
Хим-Курьер
Victoria Chernova
Development Director
Chem-Courier

ПЛАМЕН ГОСПОДИНОВ
Генеральный директор
Кемур Кемикалс Рус
Plamen Gospodinov
General Manager
Chemours Chemicals Rus

СВЕТЛАНА РОДИОНОВА
Директор по управлению цепями поставок, **Тиккурила**
Svetlana Rodionova
Director of Operational Function (Supply Chain and PDI), **Tikkurila**

ОЛЕГ АЩЕУЛОВ
Генеральный директор
АВС Фарбен
Oleg Ashcheulov
General Manager
ABC Farben

ГЕННАДИЙ СОБКО
Директор
Лакра
Gennadiy Sobko
Director
Lakra

ГРИГОРИЙ БАЛМАСОВ
Управляющий химическим бизнесом
Группа компаний «ЕТС»
Grigoriy Balmasov
Deputy General Manager
UTS Group

ПАВЕЛ МАЛЬЧУКОВ
Заместитель управляющего химическим бизнесом по развитию **ГК «ЕТС»**
Pavel Malchukov
Deputy of Leader of Chemical Business for Development
UTS Group

АНДРЕЙ БАБИЧ
Директор по продажам
ДАВ - Руссланд
Andrey Babich
Sales Director
DAW - Russland

ВИТАЛИЙ ПЕЩЕРОВ
Учредитель
ГК «Оптимист»
Vitaly Peshcherov
Founder
Optimist Group

ВЛАДИМИР ПРОСКУРЯКОВ
Директор, маркетинг, Дирекция пластиков, эластомеров и органического синтеза, **СИБУР**
Vladimir Proskuryakov
Director, Division of Plastics, Elastomers and Organic Synthesis, **SIBUR**

СРЕДИ ПОСТОЯННЫХ УЧАСТНИКОВ

- Ashland
- ABC Farben
- BINA Group
- Chemours Chemicals Rus
- Colorificio San Marco
- ContinentAMA
- EAST-COLOR
- LACOS Coatings
- Lubrizol
- Арсенал Трейд
- Акзо Нобель Декор
- Акзо Нобель Лакокраска
- Акрилан
- Балтик Коатингс
- Белколор
- Вакер Хеми Рус
- В33 РУС
- ВИТ
- ВОЛМА УК
- Гарант-Холдинг
- ДАВ – Руссланд
- Дау Юроп
- Зелест
- Йотун Пэйнтс
- Касторама РУС
- КВИЛ
- Концерн Bakarassov
- Лакокраска г. Лида
- Лакокраспокрытие
- Ларчфилд ЛСН
- МАВ
- Мефферт Продакшн
- МИРТА УП
- НОВА
- Новоколор
- Новый дом
- ОБИ Франчайзинговый центр
- ОЛИВА
- Радуга Синтез
- Разноцвет
- РогнедаСеверТорг
- СТД "Петрович"
- Сайвер
- Стандарт Белогорья
- Стройкомплект-Эмаль
- Технос
- Техностар Колор Менеджмент
- Тиккурила
- Тяга
- Хемпель
- Хим-Курьер
- ЦОТ
- Эвоник Индастриз
- Экспертэкология
- ЭМПИЛС
- Ярославские краски

16:30 – 17:30 СЕССИЯ-ДИСКУССИЯ «РЫНОК НАПОЛНИТЕЛЕЙ»

- Российский кальцит: достижения в производстве и логистике
- Тонкодисперсные марки наполнителей: как достичь баланса спроса и предложения?
- Кальцит зарубежного производства: пути сохранения доли рынка

17:30 – 18:30 СЕССИЯ-ДИСКУССИЯ «РЫНОК ПИГМЕНТОВ»

- Текущая ситуация на рынке неорганических и органических пигментов: как изменился рынок в 2017-м?
- Пигменты и безопасность покрытий: как правильно выбрать продукт?
- Пигментные пасты и концентраты: потенциал использования и проблемы продвижения

20:00 – 22:30 BEER & GRILL

16:30 – 18:00 СЕССИЯ «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ДЕРЕВОЗАЩИТЫ»

- Новые разработки в покрытиях древесины
- Сырьевые компоненты, используемые при производстве экологически безопасных покрытий
- Технологические решения для улучшения свойств ЛКМ и снижения содержания ЛОС

6 ОКТЯБРЯ. ТРЕТИЙ ДЕНЬ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ

КЛЮЧЕВАЯ ТЕМА ДНЯ: «РЫНОК И ТЕХНОЛОГИИ»

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

РЫНКИ

9:30 – 11:00 СЕССИЯ «РЫНОК ЛКМ ДЛЯ ДЕРЕВА»

- Динамика развития рынка ЛКМ для дерева в декоративном и промышленном сегментах
- Декоративные ЛКМ для древесины: потенциал спроса в различных группах
- ЛКМ для мебельной промышленности: пути вытеснения импорта
- Промышленные антисептики и пропитки для дерева: основные принципы продвижения

11:00 – 11:30 КОФЕ-ПАУЗА
11:30 – 13:00 СЕССИЯ-ДИСКУССИЯ «РЫНОК РАСТВОРИТЕЛЕЙ»

- Деароматизированный уайт-спирит: потенциал развития рынка
- ТС-1 и экология: как обеспечить безопасность покрытий
- Ацетатные растворители: потенциал применения
- Потребление толуола и ортоксилола лакокрасочной отраслью: взгляд производителя

13:00 – 14:30 ОБЕД
14:30 – 16:00 СЕССИЯ-ДИСКУССИЯ «РЫНОК СВЯЗУЮЩИХ»

- Рынок эпоксидных и полиэфирных смол: потенциальные точки роста
- Потенциал развития рынка наливных полов, как точка ростов объемов потребления смол в России
- Полуфабрикатный лак: новые игроки и их взгляд на рынок
- Рынок дисперсий для ЛКМ: структура, тенденции цены
- Сырьевая составляющая: фактор ограничивающий возможность или дающий потенциал к импортозамещению на рынке связующих для ЛКМ?

20:00 – 23:00 ФУРШЕТ

ТЕХНОЛОГИИ

9:30 – 11:00«ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ДОБАВОК В ПРОИЗВОДСТВЕ ЛКМ» (ЧАСТЬ 1 «ДОБАВКИ ДЛЯ ЛКМ НА ОРГАНИЧЕСКИХ РАСТВОРИТЕЛЯХ»)

- Технологические решения для производства быстросохнущих покрытий
- Мультифункциональные добавки для применения в лакокрасочной отрасли
- Влияние добавок для ОР ЛКМ на безопасность

11:00 – 11:30 КОФЕ-ПАУЗА
11:30 – 13:00 СЕССИЯ-ДИСКУССИЯ «ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ДОБАВОК В ПРОИЗВОДСТВЕ ЛКМ» (ЧАСТЬ 2 «ДОБАВКИ ДЛЯ ВД ЛКМ»)

- Разработка инновационных добавок, отвечающих растущим требованиям рынка водоосновных декоративных покрытий
- Водоотталкивающие добавки для фасадных красок и красок для внутренних работ
- Добавки для производства ВД ЛКМ по древесине наружного применения

13:00 – 14:30 ОБЕД
14:30 – 16:00 СЕССИЯ «РЕШЕНИЯ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ ЛАКОКРАСОЧНОЙ ОТРАСЛИ»

- Целесообразность использования автоматических линий подачи сырья и розлива в лакокрасочной отрасли
- Использований технологий АПП при управлении лакокрасочным бизнесом
- Управление цепями поставок: решения для «узких мест»

АНАЛИТИКА

РЫНОК DIY-ТОВАРОВ РФ: КОГДА ОЖИДАТЬ РОСТА?

По итогам 2016 года объемы продаж строительных, отделочных материалов и товаров для дома в России сократились относительно 2015-го на 7,6%, до 1,42 трлн рублей. По мнению профильных аналитиков, нисходящая динамика рынка может сохраниться до 2019-го. Причина — неблагоприятная ситуация в строительстве и ипотечном кредитовании в РФ. Например, в 2016-м в эксплуатацию ввели 79,8 млн кв. м жилья, или на 6,5% меньше, чем за аналогичный период 2015-го. Снижение показателя обусловлено уменьшением инвестиций в отрасль в условиях экономического кризиса. Кроме того, на темпы ввода жилья в эксплуатацию оказывает влияние достаточно длительный цикл строительства (3—4 года), который включает все этапы от проектирования до продажи объекта. Согласно опросу Федеральной службы государственной статистики руководителей строительных организаций, индекс предпринимательской уверенности в IV квартале 2016-го стал одним из самых низких за последние несколько лет. По мнению респондентов, основными факторами, которые сдерживают развитие отрасли, являются высокие налоги, дороговизна материалов, конструкций и изделий, а также неплатежеспособность заказчиков. Кроме того, многие из опрошенных отмечают недостаточность финансирования в целом и незначительное количество заказов. В IV квартале 2016-го средняя загрузка предприятий заказами составила только 61%. Подтверждением стагнации в строительстве страны является также снижение прогнозных показателей в отрасли в целом. Например, в середине января нынешнего года в Минстрое РФ снизили запланированные объемы ввода жилья в эксплуатацию в 2017-м, 2018-м и 2019 годах до 81 млн кв. м, 88 млн кв. м и 94 млн кв. м, соответственно. Не способствует росту строительного рынка РФ и низкий спрос на жилье. Он обусловлен уменьшением благосостояние населения страны. Еще в 2015-м инфляция выросла до 12,9% наряду с падением реальных доходов населения на 4%. В 2016-м благосостояние россиян продолжало сокращаться, хотя и не настолько высокими темпами (по итогам года инфляция составила 5,38%, реальные располагаемые доходы уменьшились на 5,9%). Кроме того, в неопределенных экономических условиях спрос на жилищное кредитование и оформление ипотек невысокий. Хотя в 2016-м году объемы ипотечного кредитования в РФ относительно 2015-го выросли, отметок успешного 2014-го они так и не достигли. Число выданных ипотечных кредитов в 2016-м выросло относительно 2015-го на 25%, однако по сравнению с 2014-м снизилось на 17,8%. При этом средний срок погашения кредита превысил 15-летний порог (+8 месяцев относительно предыдущего), что свидетельствует о более осторожной оценке финансовых возможностей заемщиков. В 2016-м объемы ипотечного кредитования населения увеличились по сравнению с 2015-м почти на треть (до 1,3 трлн рублей), а средняя ипотечная ставка уменьшилась до докризисного показателя — 12,7% (на рынке первичного жилья 11,5%). Следует отметить, что в 2016-м процесс сокращению средней площади квартир продолжался. В прошлом году средняя площадь жилья составила примерно 71,4 кв. м (в 2009-м — порядка 85,3 кв. м).

Одной из главных причин превышения итоговых показателей 2016-го результатов 2015-го является государственная поддержка, в частности Программа субсидирование процентной ставки, реализация которой закончилась в конце прошлого года. При этом в нынешнем правительство страны планирует стимулировать строительство и, соответственно, смежные с ним отрасли за счет субсидирования и господдержки застройщиков в рамках программы «Ипотека и арендное жилье» (между регионами будет распределено порядка 20 млрд рублей). Кроме того, в Минстрое прогнозируют снижение ставок ипотечного кредитования (по предварительным прогнозам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, она уменьшится до 10%, а объемы выдачи ипотек вырастут до 1,7 трлн рублей).

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.ru

РЫНОК ЛКМ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ

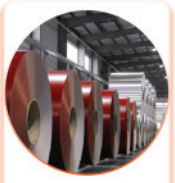
ДЕТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ
ВСЕХ КЛЮЧЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ РЫНКА:

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

ТЕМЫ НЕКОТОРЫХ ГОТОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Российский рынок ЛКМ для дерева в 2013 - 2015 годах

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


Российский рынок покрытий, используемых при производстве листового проката

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

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

Тел.: +7 (499) 346 03 42, +38 (056) 370 12 04 E-mail: sales@chem-courier.ru
www.chem-courier.ru

КОММЕНТАРИЙ

ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЕСТЬ!

Сезон 2016 года показал, что потенциал для развития однозначно есть и сейчас в условиях стагнирующего рынка. «Вертикаль» — дистрибутор с широким портфелем товарных категорий и брендов, а лакокрасочные материалы — наша исторически сложившаяся специализация. Это дает нам возможность оценивать динамику изменения спроса на разные товарные группы и ценовые сегменты внутри собственного ассортимента. В последние два года снижение покупательского спроса вызвало заметное перетекание объемов в более дешевые ценовые сегменты и усилило конкуренцию игроков. Поэтому выигрывает тот, кто предложит более дешевый товар без потери качества, а также обеспечит качественную маркетинговую поддержку собственного продукта и сервис. Именно в этом направлении мы сосредотачиваем усилия.

Мы отмечаем, что на рынке практически не осталось уникальных продуктов — современные технологии производства позволяют создать сопоставимый по качеству аналог любому бренду. Поэтому одним из направлений развития мы выбрали формирование и предложение покупателям оптимальных по цене и качеству аналогов более известных продуктов во всех ключевых категориях: деревозащитных материалах, алкидных и водных красках. В 2016 году мы развивали ассортимент лакокрасочных материалов в двух ценовых сегментах — в низком и высоком. В линейку продуктов «премиум» мы ввели новые продукты со специальными свойствами. В конце апреля совместно с корпорацией «Хенкель» мы представили на рынке новую качественную краску для металла «Panzer», произведенную в Сербии. Расширили ассортимент пропиток для древесины «Верес» двумя премиальными продуктами — «Верес Джуниор Лазура» (водная безопасная пропитка для детских комнат и игрушек) и «Верес Платинум Лазура» (алкидный состав с улучшенными свойствами, способный обеспечить защиту древесины до 14 лет). Что касается развития низкого ценового сегмента, то в нем мы расширили ассортимент за счет нескольких видов краски категории «субэконом». В дальнейшем мы будем делать ставку на сбалансированность и полноту ассортимента, стремясь предоставить полноценный выбор нашим клиентам.

Владимир Евдоков,
управляющий партнер
НТП «Вертикаль»

Мы надеемся, что в 2017 году стагнация сменится ростом спроса, ведь обновление требуется всем и всему, особенно окружающему нас пространству. А именно с этой задачей прекрасно справляются продукты рынка ЛКМ. Несмотря на наши надежды, мы четко понимаем: чтобы сейчас расти, от бизнеса требуется намного больше усилий, чем раньше. Инвестиции в себя обязательно окупятся в будущем.

Полный текст читайте в журнале «Хим-Курьер» №12, 2016 год

НОВОСТИ

DIY-РИТЕЙЛЕР «ТРЕСТ СКМ» ПРОДАЛ НЕСКОЛЬКО МАГАЗИНОВ СЕТИ «СУПЕРСТРОЙ»

Шесть магазинов сети «СуперСтрой» в городах Пермского края и Свердловской области в ближайшее время переформатируют. Торговые точки, владельцем которых был DIY-ритейлер «Трест СКМ», проданы частному предпринимателю, владельцу ГК «Brozex» Вячеславу Брозовскому. Новый собственник откроет на месте старых магазинов торговые точки формата DIY под брендом «ДомоСтрой». По словам В. Брозовского, компания планирует открытие в ближайшее время: «СуперСтрой» выезжает из помещений, мы делаем ремонт и открываемся. С арендодателями мы заключим долгосрочный договор аренды — на 10 лет. Затраты на наполнение одного магазина стройтоваров продукцией составят 35—45 млн рублей». Следует отметить, что при формировании товарной матрицы предприниматель будет исходить из контрактной базы и собственного производства. Напомним: ГК «Brozex», которой владеет новый собственник магазинов, специализируется на производстве лакокрасочных материалов и ССС. Помимо этого, компания является дистрибьютором продукции компаний: «Ярославские краски», «Альпа», «Лакра», «Эмпилс» и др. крупных предприятий. В планах В. Брозовского — расширение сети, поэтому не исключено, что его интересы не ограничатся данными точками. Более подробно о причинах продажи бизнеса компанией «Трест СКМ» можно прочитать на сайте chem-courier.ru

НОВОСТИ

В 2016 ГОДУ ДОХОД «TIKKURILA» В РФ СОКРАТИЛСЯ НА 6,8%

По итогам 2016 года доход ГК «Tikkurila» составил 572 млн евро, или на 2,1% меньше, чем в 2015-м. В компании отмечают, что главной причиной снижения показателя стали колебания курса евро относительно национальных валют стран, в которых представлена продукция «Tikkurila». Частично это влияние было нивелировано за счет роста объемов продаж в тоннаже (+2%) и увеличения стоимости продукции (+1%). В 2016-м доход от реализации ЛКМ декоративного назначения составил 474,76 млн евро, индустриальных — 97,24 млн евро. 69% выручки ГК составили продажи в западной SBU.

В РФ доход «Tikkurila» уменьшился относительно 2015-го на 6,8%, до 120,2 млн евро. В концерне отмечают, что на протяжении прошлого года ситуация в России была более стабильной, чем в 2015-м, но покупательская уверенность и платежеспособность остались низкими. В результате, это обусловило рост спроса на более дешевые ЛКМ и, соответственно, более низкого качества. Конкуренция на российском лакокрасочном рынке остается острой. Цены нефти по-прежнему являются главным показателем при построении прогнозов развития российской экономики.

В 2017 году в концерне «Tikkurila» ожидают дальнейшего роста экономики в странах, где работает компания, в том числе в Финляндии и России. Потребительская активность при закупках ЛКМ будет расти умеренно. Одной из важных целей нынешнего года стало расширение сегмента профессиональных ЛКМ, что должно благоприятно сказаться на объемах продаж

продукции концерна. В 2017-м в компании ожидают очередного витка удорожания сырья. «Tikkurila» планирует частично компенсировать негативные факторы увеличением объемов поставок сырьевых компонентов, переориентацией на использование российского сырья на заводах в РФ и удорожанием конечной продукции

В 2016 ГОДУ КОМПАНИЯ «РУССКИЕ КРАСКИ» ВЫПУСТИЛА 40,3 ТЫС. ТОНН ЛКМ

В 2016 году валовой выпуск лакокрасочных материалов в компании «Русские краски» составил 40,3 тыс. тонн, то есть на 9,2% больше, чем в 2015-м. Из них 33,7 тыс. тонн — товарная продукция (+8,7% относительно 2015-го). По информации компании, рост объемов производства был обеспечен за счет органоразбавляемых ЛКМ и порошковых красок. Выпуск последних увеличился на 25%. Объемы производства ВД ЛКМ достигли показателей 2015-го (+0,4%). Общий объем продаж всех ЛКМ в денежном выражении составил 6 млрд рублей, что превышает показатель предыдущего года на 17,3%. Реализация материалов индустриального назначения увеличилась по сравнению с 2015-м на 18,6%. Декоративное бизнес-направление компании также продемонстрировало прирост: 5,2% относительно прошлого года. А реализация материалов автоконвейерного назначения осталась на уровне 2015-го. В компании отмечают, что компания «Русские краски» в целом укрепила свои позиции на рынке. В числе приоритетных задач на 2017 год — увеличение объемов продаж в производственном и денежном выражении на 10%, дальнейшие изменения в продуктовом портфеле, расширение линеек высокотехнологичных материалов.

В КОМПАНИИ «ЭМПИЛС» ПОДВЕЛИ ИТОГИ 2016 ГОДА

По информации компании «Эмпилс», в 2016 году на предприятии произвели более 57 тыс. тонн лакокрасочной продукции (прирост в тоннаже относительно показателя 2015-го составил 25%, в деньгах — 26%). Продажи ЛКМ сегмента DIY выросли на 24%, в тоннах, покрытий индустриального назначения — на 16%, а полуфабрикатного лака — на 34% относительно 2015-го. Отгрузки продукции компании в торгово-розничную сеть РФ в 2016 году увеличились на 60%, при этом экспорт вырос на 32%. Продукция «Эмпилс» представлена в более чем 80 регионах России, ее отгружают в Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Монголию Таджикистан, Туркменистан и Украину.

В этом году компания «Эмпилс» завершает строительство производственно-логистического комплекса по выпуску полуфабрикатных лаков и смол в Ростове-на-Дону. Плановая мощность предприятия — 30 тыс. тонн в год. Реализация очередного этапа программы модернизации производства позволит разрабатывать принципиально новые лакокрасочные материалы, прежде всего — в сегменте покрытий индустриального назначения.

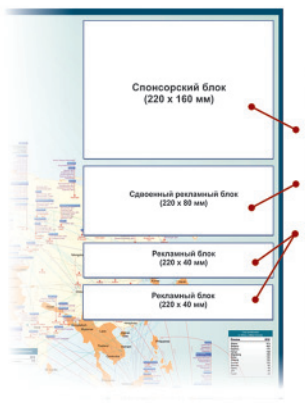
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ
ПРОДВИЖЕНИЕ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКАХ

Справочная карта является эффективным рекламоносителем и инструментом развития бренда промышленных компаний

Эксклюзивный справочный контент:
- география и специализация участников рынка
- производственные мощности
- структура рынка
- статистика

Тираж – 4 000 экземпляров
Формат – 1000 х 700 мм
Язык – русский и английский
Периодичность – 1 раз в год

Бесплатное распространение:



Рекламные возможности

Блок Спонсора
220 х 160 мм + логотипы на карте + 100 карт
8 000 USD

Сдвоенный блок
220 х 80 мм + логотипы на карте + 50 карт
5 000 USD

Стандартный блок
220 х 40 мм + логотипы на карте + 30 карт
3 000 USD

Эксклюзивное размещение рекламы
Возможность обсуждается индивидуально

Рекламодатели наших проектов
HAMK, SPECIAL STEELS, PSA, VALDUNES, DANIELI, metso, SIEMENS VAI, INSPECTORATE, EVRAZ, PAUL WURTH, OMK, SIBUR, Beckers, HALDOR TOPSOE, EuroChem, BASF, BRONS, COTECNA, Severstal, ezzsteel, HELIOS, IMCD

График выхода справочных карт в 2017 г

ЯНВАРЬ
Зерновые культуры Российской Федерации
ФЕВРАЛЬ
Лакокрасочная промышленность Российской Федерации
МАРТ
Огнеупоры СНГ
Рынок металлолома в странах СНГ
MENA Steel Industry
Минеральные удобрения СНГ
Сталь СНГ
Уголь СНГ
АПРЕЛЬ
Горно-металлургическая база СНГ
Металлопродукция для строительного рынка России
Нефтегазохимический комплекс
Полимеры СНГ
МАЙ
Трубный бизнес СНГ
Полимерные трубы СНГ
ИЮНЬ
Металлургические мини-заводы СНГ
ИЮЛЬ
Europe Steel Industry
Нержавеющие и специальные стали СНГ
АВГУСТ
Рынок проката с покрытием СНГ
Композиты СНГ
СЕНТЯБРЬ
Рынок сортового проката и метизов СНГ
Цветная металлургия СНГ
World Coal Market
НОЯБРЬ
Подвижной состав СНГ

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

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.ru
Мы получаем информацию из первых рук!
«Хим-Курьер» — крупнейшая на постсовке СНГ информационно-аналитическая агентство которое более 18 лет предоставляет экспертную информацию о рынках продуктов химпрома: нефтехимии, СЗР, минеральных удобрений, полимеров, ЛКМ, хлора и щелочей, шин.
В изданиях ассортиментной линейки «Хим-Курьер» еженедельно публикуется информация о рынках химической продукции: новости, цены, конъюнктура, торговый сегмент, сделки, объемы производства и потребления, методы и механизм госрегулирования. Они предназначены для сотрудников отделов продаж, снабжения и маркетинга.
В изданиях ассортиментного ряда «Хим-Эксперт» ежемесячно публикуются независимый экспертный анализ и прогноз развития рынков продукции химических отраслей: основные тенденции, соотношение спроса и объемов предложения, динамика изменения объемов производства, импорта, экспорта и цен, уникальные статистические данные.
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ИЗДАНИЙ — сотрудники подразделений маркетинга, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОХВАТ — Россия, Украина, Беларусь, Казахстан, Европа, Азия, Австралия и Африка. ФОРМАТ — доступ на сайт www.chem-courier.ru, pdf-версии изданий
Колоссальный опыт работы в сфере маркетинговых исследований для предприятий химического сектора обеспечил нам тесное сотрудничество со многими ведущими игроками этого рынка: производителями, переработчиками и трейдерами.
www.chem-courier.ru

ХИМ КУРЬЕР
www.chem-courier.ru
ЦЕНЫ
СОБЫТИЯ
СДЕЛКИ
ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Оперативная информация и стат. данные в режиме онлайн
РЫНОК ЛКМ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ ПО РЫНКУ ЛКМ РОССИИ
ХЭ. ВД ЛКМ
ХЭ. Дисперсии
ХЭ. Смолы и ГФ-лак
ХЭ. Декоративные ЛКМ
ХЭ. Промышленные ЛКМ
ХЭ. ЛКМ на конден. смолах
НЕЗАВИСИМЫЙ ЭКСПЕРТНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ РЫНКА ЛКМ - ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЫНОЧНОГО АНАЛИТИКА И СТРАТЕГА
+7 (499) 346 03 42 +38 (068) 370 40 04 sales@chem-courier.ru
www.chem-courier.ru

23–26.10.2017
Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»
20-я международная выставка химической промышленности и науки
ХИМИЯ
Инновации и современные материалы
Хим-Лаб-Аналит
Химмаш. Насосы
Индустрия пластмасс
Зеленая химия
Салон защиты от коррозии «Коррус»
Реклама 12+
Организатор: АО «Экспоцентр»
При поддержке:
• Министерства промышленности и торговли РФ
• Российского Союза химиков
• ОАО «НИИТЭХИМ»
• Российского химического общества им. Д.И. Менделеева
• Химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
• РХТУ им. Д.И. Менделеева
Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ
www.chemistry-expo.ru
ЭКСПОЦЕНТР

ЭКСПОЦЕНТР
20-Я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА РЕЗИНОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ, ШИН, ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА, СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ
ШИНЫ, РТИ И КАУЧУКИ
24–27 апреля 2017
Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр», павильон №3
www.rubber-expo.ru
Организатор: АО «Экспоцентр»
При поддержке:
Министерства промышленности и торговли РФ
Российского Союза химиков
Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ