



ЛКМ: В ПОИСКАХ РЕШЕНИЙ

Участники рынка лакокрасочных материалов обсудили итоги года и перспективы на ежегодной конференции в Сочи.

В октябре в Сочи состоялась крупнейшая отраслевая конференция «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ». Участники подвели итоги уходящего 2018-го и поделились планами на следующий год. Представители отрасли сошлись во мнении: год был непростым.

«РЫНКИ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ – 2018»

3 ДНЯ

330 ДЕЛЕГАТОВ ИЗ 15 СТРАН СНГ И ЕВРОПЫ

14 СЕССИЙ

60 ДОКЛАДОВ

Время «низко висящих яблок» осталось в прошлом для российских производителей. Но при этом усилилась конкуренция на рынках ЛКМ и дисперсий, макроэкономическая ситуация способствовала росту сырьевой себестоимости, а жесткие требования DIY-сетей не позволяли в полной мере компенсировать его.

За годы динамичного развития рынка ЛКМ и сырья многие игроки научились находить в сложных ситуациях новые возможности. Поэтому отмечали и позитивные тенденции.

Например, производители дисперсий отметили увеличение объемов производства, что свидетельствует о продолжении постепенного замещения импортных аналогов. Несмотря на то что стадия активного завоевания рынка уже завершилась, компании по-прежнему ищут сегменты, где есть возможность заместить импортный продукт. Рынок растет не так быстро, как хотелось бы, но все же растет.



Участники отраслевой конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ». Фото: <http://lkmconf.com> (<http://lkmconf.com>)

ЧТОБЫ УСКОРИТЬ РОСТ РЫНКА И ПРЕДОТВРАТИТЬ СТАГНАЦИЮ, НЕОБХОДИМО УВЕЛИЧИТЬ ДОЛИ ВЫПУСКА ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ.

Многие производители ЛКМ отмечают, что на рынке наметился новый тренд, отличающийся от тенденций прошлых нескольких лет, когда ключевым требованием было исключительно удешевление готового продукта. На сегодняшний день, для того чтобы ускорить рост рынка и предотвратить стагнацию, необходимо увеличить доли выпуска высококачественных продуктов. Для этого потребуются изменить подход к работе с конечным потребителем и активнее продвигать использование более технологичных, инновационных продуктов, делая акцент на положительном экономическом эффекте на длинной дистанции. Еще один важный шаг – внедрение новых технологий как в производстве, так и в маркетинговой активности производителей, а также продвижение отечественных сырьевых материалов, конкурирующих по качеству с импортными (в частности, акриловых, эпоксидных и алкидных связующих).

Несмотря на такие сложные условия работы, производители находят возможности для развития. Так, компания «Акрилан» представила новую марку «Акрилан 129» для применения в сегменте паркетных лаков. Компания «Хома» ввела новую линию производства дисперсий мощностью 10 тыс. т в год.

ВАЖНЫЙ ШАГ – ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК В ПРОИЗВОДСТВЕ, ТАК И В МАРКЕТИНГОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЫРЬЕВЫХ МАТЕРИАЛОВ, КОНКУРИРУЮЩИХ ПО КАЧЕСТВУ С ИМПОРТНЫМИ.

Импортозамещение, новые сегменты применения, разработки новых технологичных рецептур, выход на экспортные рынки –

Представители компании рассказали собравшимся о том, как формируется отечественный рынок сырья. В частности, подробно остановились на описании ситуации на рынке мономеров, балансе рынка, внутренней переработке сырья, особенностях ценообразования на продукты, мировых и внутренних трендах, которые мы должны одинаково понимать и учитывать в нашем сотрудничестве. Но также отметили различие в свойствах отдельных продуктов и перспективы развития их применения.

Например, осветили тему применения 2-этилгексилакрилата и его свойств (более высокой паропроницаемости, более низкой температуры стеклования), которые обуславливают применение его в нишевых сегментах, где такая дисперсия более эффективна. Например, для качественной фасадной краски необходимо применение дисперсии с применением 2-этилгексилакрилата для большей долговечности покрытия.

В ходе круглого стола выступили клиенты СИБУРа. Сергей Сычук, представляющий компанию «СТИМ» (<https://magazine.sibur.ru/ru/7/article/partners/we-are-absolute-trailblazers/>), рассказал об успешном опыте развития производства краски и полимеров для дорожной разметки и о возможностях для развития этого направления в России, Беларуси и на экспортных направлениях.

Во время дискуссии Партнеры смогли обсудить интересующие их темы и высказать пожелания по дальнейшему сотрудничеству. Многих заинтересовал рассказ о проектах СИБУРа в области диджитализации. Клиенты поделились информацией о собственных проектах по внедрению современных цифровых технологий и подчеркнули, что опыт СИБУРа в этой области им интересен и полезен.



Круглый стол СИБУРа, который компания организует уже в второй год подряд.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, НОВЫЕ СЕГМЕНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ, РАЗРАБОТКИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧНЫХ РЕЦЕПТУР, ВЫХОД НА ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕОДОЛЕТЬ ТОРМОЖЕНИЕ РЫНКА.
