



«ИНТЕРЛАКО- КРАСКА-2021»

Впервые после изоляции производители лакокрасочных материалов, сырья и оборудования встретились лично, обменялись новостями и обсудили ситуацию в отрасли.

Даже в условиях пандемии крупнейшие отраслевые предприятия, соблюдая все правила безопасности, активно презентовали новые продукты и технологии. Выставка объединила больше 100 компаний из России, Белоруссии, Украины, Китая, стран Евросоюза, Турции и Швейцарии, площадь экспозиции в этом году превысила 1500 кв. м. Иностранцев участников, которые не смогли присутствовать на площадке, представляли российские партнеры.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЕМОНСТРИРУЕТ УВЕРЕННЫЙ РОСТ ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД, УВЕЛИЧИВАЮТСЯ ЭКСПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ ПРИ ЗАМЕТНОМ СОКРАЩЕНИИ ИМПОРТА

По оценке аналитиков, отечественный рынок производства и потребления лакокрасочных материалов демонстрирует уверенный рост третий год подряд, увеличиваются экспортные поставки при заметном сокращении импорта. Однако конкурентоспособность российской продукции в первую очередь зависит от стандартов качества, а решение этой проблемы связано с сырьевым обеспечением отрасли. СИБУР, как один из крупнейших поставщиков сырья, ежегодно принимает участие в выставке. В этом году свой стенд впервые представлял Салаватский нефтехимический комплекс (СНХК) – совместное предприятие СИБУРа и компании «Газпром нефтехим Салават».

Ксения Кизовская, главный специалист СИБУРа в сегменте ПиОС и топливных компонентов, вспоминает, что переговоры с партнерами на выставке продолжались с утра до позднего вечера – 17 плодотворных встреч на три дня. Стенд СИБУРа посетили производители не только лакокрасочных материалов, но полиэфирных смол, пластиков, полиолов, полимеров для дорожной разметки. Гости стенда общались с представителями компании напрямую или связывались по скайпу с помощью специальных мониторов. В первую очередь обсуждали взрывной рост цен на мономеры и способы минимизировать потери отрасли, корректировали совместные планы.

Почти половина клиентов СИБУРа планирует увеличивать объемы производства, 30% компаний расширяют ассортимент, 15% – выходят на новые рынки, в том числе в странах Африки. Новые заводы строятся в России и Сербии с ориентацией на российский рынок, несмотря на пандемию и общий спад в экономике, лакокрасочные предприятия продолжают инвестировать

в производство и сохраняют позитивный настрой. Устойчивость отрасли во многом определяет продуманная политика российских поставщиков сырья.

ПОЧТИ ПОЛОВИНА КЛИЕНТОВ СИБУРА ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИВАТЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА, 30% КОМПАНИЙ РАСШИРЯЮТ АССОРТИМЕНТ, 15% – ВЫХОДЯТ НА НОВЫЕ РЫНКИ

В этом году, наряду с классическим ассортиментом, СИБУР представлял на выставке новинку – малеиновый ангидрид (МАН). Производство МАН планируется запустить в 2022 году на территории предприятия «СИБУР Тобольск». «Это будет первое в России производство малеинового ангидрида, – объясняет Ирина Калугина, специалист СИБУРа по маркетингу в сегменте ПиОС. – Мы сможем полностью покрывать потребности внутреннего рынка, а это очень важно для импортозамещения в отрасли». Отечественные производители используют преимущественно твердый МАН, СИБУР будет выпускать продукт в двух формах, твердой и жидкой, значительная часть поставок ориентирована на экспорт. МАН потенциально востребован в разных отраслях, все они динамично развиваются в России. Выставка еще раз подтвердила, что отечественный рынок с интересом ждет новый продукт от СИБУРа.



Стенды СИБУРа и СНХК активно принимали гостей.

Салаватский нефтехимический комплекс (СНХК) – совместное предприятие СИБУРа и компании «Газпром нефтехим Салават», сформированное на основе принципа полноценного взаимовыгодного партнерства и нацеленное на развитие рынка бутилакрилата (БА) и БА-содержащих продуктов. Сотрудники предприятия вернулись с выставки с целым пакетом соглашений, встретились не только с постоянными потребителями, но и с клиентами своих клиентов. «Международная выставка ежегодно открывает новый деловой сезон, и мы рады, что в этом году, как и в прошлом, ключевое событие отрасли состоялось в очном формате», – делится впечатлениями Наталья Кошеленко, менеджер продаж СНХК. – Несмотря на то, что количество присутствовавших участников мероприятия сократилось из-за ограничений в сообщении с другими странами, общение и работа были очень интенсивными. Мы увидели, что рынок развивается, появляются новые игроки, и партнеры». «Для СНХК это был дебют с точки зрения формата участия в выставке – мы участвовали в выставке с собственным стендом»,

– рассказывает Степан Самойленко, менеджер по маркетингу СНХК. – Наша команда представляла бутилакрилат, один из ключевых мономеров для производства лакокрасочных материалов. На стенде прошло более 20 встреч с партнерами, часть из которых – с участием коллег из СИБУРа».

ПРОИЗВОДСТВО МАН ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАПУСТИТЬ В 2022 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ ПРЕДПРИЯТИЯ «СИБУР ТОБОЛЬСК»

Резкий рост цен на сырье создает турбулентную ситуацию в индустрии, в этих условиях важно выстроить оптимальное взаимодействие по всей цепочке, начиная от поставщиков и заканчивая торговыми сетями. Потребители предпочитают работать с СНХК без посредников, даже малый и средний бизнес готов заключать контракты напрямую. «Наша компания является основным российским поставщиком бутилакрилата, представляющим две производственные площадки России, – уточняет Дмитрий Малышев, коммерческий директор и заместитель генерального директора СНХК. – Наш продукт – один из базовых и тоннажных компонентов для производителей дисперсий для лаков и красок в России и ближайшем зарубежье. Мы всегда поддерживаем наших партнеров, тем более сейчас, в период рыночной нестабильности и мирового дефицита бутилакрилата, мы сдерживали колебания цен для российских потребителей, обеспечивали в полной мере их потребности в объемах заказов, при этом выполняя все предписания регулятора. Отрасль становится все более зрелой, новые клиенты приходят к нам осознанно, потому что увидели в нас силу, способную в турбулентной ситуации поддержать конечного производителя».