

«Наш потребитель выбирает качество и лукавить производителям будет невыгодно»

В первом номере 2008 г. мы открыли серию публикаций по теме «Строительный год глазами участников рынка», в которых сами представители компаний, работающих на белорусском рынке, высказывают свое мнение, свое видение проблем и путей их решения, оставив право за читателями соглашаться или оспаривать то или иное утверждение. С просьбой дать оценку белорусскому рынку лакокрасочных материалов мы обратились к начальнику отдела маркетинга и рекламы ЧУП «МAB» МИНЬКО Владимиру Александровичу.

– Владимир Александрович, как вы оцениваете ситуацию, сложившуюся в вашем сегменте рынка на сегодняшний день?

На сегодняшний день лакокрасочный рынок РБ представлен многочисленными производителями, как зарубежными, так и отечественными. Белорусские производители представлены предприятиями государственной и частной формами собственности, на которых приходится более 60% рынка. Очевидные лидеры из них: ЧУП «МAB», ОАО «Лакокраска» и ОАО «Минский лакокрасочный завод». Западные производители, как правило, не имеют собственных производств на территории республики. Их продукция импортируется и распространяется через дилерские сети и представлена известными брендами, такими как Капарол, Снежжа, Тиккурила и др. По существующей информации они занимают порядка 25% рынка. Основные сегменты сбыта продукции данных производителей – строительство и ремонт, торговля.

Восточные соседи представлены в подавляющем количестве крупными лакокрасочными заводами России, материалы которых поставляются промышленному сегменту.

Общая емкость рынка из года в год растет и по данным, которыми мы располагаем, перешагнула за 100 тыс. тонн. Основными сегментами, потребляющими ЛКМ, является промышленность, деревообработка, строительство и ремонт, оптово-розничная торговля. Ассортимент ЛКМ, представленный на рынке, формируется из примерно 150 наименований различных материалов, для строительного и бытового применения, и промышленной окраски.

– Какие материалы, на ваш взгляд, сегодня наиболее востребованы на рынке?

В последнее время все большую популярность приобретают водно-дисперсионные материалы. Поначалу у потребителей возникали опасения, что образованное ими покрытия будут разрушаться под атмосферным воздействием. Однако опыт эксплуатации и проведенные исследования и не только опровергли эти опасения, но и показали, что покрытия на основе водно-дисперсионных акриловых материалов обладают великолепной атмосферостойкостью и долговечностью. В Европе на основе акриловых дисперсий производится более 70% всех ЛКМ. Эти материалы завладели не только строительными рынками, но и вторглись в более специфические отрасли, например, автомобилестроение и судостроение.



Важную роль в растущей популярности водно-дисперсионных материалов играет их экологическая и пожарная безопасность. От состава и качества ЛКМ зависят не только эксплуатационные и декоративные свойства покрытий, но и здоровье людей, причем не только тех,

которые занимаются производством и нанесением красок. Без применения акриловых ЛКМ не обходится окраска помещений, мебели, приборов, техники, оборудования. Применение таких материалов позволяет производственным предприятиям экономить значительные средства при организации мероприятий по охране окружающей среды и обеспечению мер пожарной безопасности на производстве.

Материалы данной группы прочно укрепились на оптово-розничном и строительном рынках. Единственным недостатком водно-дисперсионных акриловых материалов является ограничение по температурному режиму окружающего воздуха, при котором возможно проведение окрасочных работ (не ниже +10°C). Но компенсируется этот недостаток более широкой цветовой гаммой данных красок (более 3000 различных оттенков) по сравнению с ограниченным количеством цветов органорастворимых красок и эмалей (как правило, не более 30 цветов), а также экологичностью и небольшим временем высыхания.

– Изменились ли требования потребителей к лакокрасочным материалам?

Сегодня на рынке существует огромный выбор лакокрасочных материалов, начиная от эконом-класса и заканчивая премиум-материалами. В последнее время наш потребитель отдает предпочтение более дорогим материалам. Как известно, скупой платит дважды, а качественный продукт дешевым быть не может. Клиенты стали обращать внимание на качественные показатели ЛКМ, в первую очередь на время высыхания покрытия – это особенно актуально для серийного производства, промышленных предприятий, где каждый час на счету.

Строителей-отделочников и розничных покупателей при выборе того или иного лакокрасочного материала в первую очередь интересуют показатели укрывистости (количество материала или слоев краски, способных закрасить подложку) и степень белизны (особенно важно при интерьерных отделочных работах и окраске потолков). Например, опытным путем установлено, что эффект белизны в красках зачастую достигается за счет введения специальной добавки (оптического стабилизатора), который впоследствии негативно влияет на цвет поверхности и по истечении нескольких месяцев покрытие приобретает желтый оттенок.

При проведении окрасочных работ очень важными показателями являются малярные характеристики краски (отсутствие стекания материала, снижения разбрызгивания, возможность нанесения покрытия необходимой толщины за 1 проход и т.д.). Увеличение цен на энергоресурсы, привело к появлению более жестких требований со стороны промышленных предприятий к таким показателям как время высыхания и снижение температуры сушки, а также антикоррозионной способности к защите металла.

Особое внимание предприятие «МАВ» уделяет разработке и производству антикоррозионных материалов. Ущерб от коррозии в промышленно развитых странах составляет до 4% валового национального продукта. Применение антикоррозионных ЛКМ позволяет снизить эти потери и обеспечить высокую коррозионную защиту металла, тем самым продлив срок его эксплуатации.

– Что, на ваш взгляд, повлияло на изменение конъюнктуры рынка?

Не так давно рынок был перенасыщен лакокрасочными материалами низкого уровня качества и по бросовым ценам. Использование данной продукции, как правило, вызывало негативные эмоции у потребителя, но позволило сформировать свое мнение о том или ином производителе.

Нередкими были случаи, когда в открытой банке с краской приходилось видеть толстый слой пленки на поверхности или расслоившиеся жидкую и пигментную части, осадок, который трудно поддавался размешиванию. Да и множество других проблем, связанных как с окраской (не ложиться на валик, не дает ему прокручиваться, стекает, разбрызгивается и т.д.), так и со сроком службы покрытия (пол-года, в лучшем случае – год).

Отдельно хочу сказать о тендерных торгах, проводимых в республике. В редком случае качество материалов рассматривается как главный критерий при оценке выбора поставщика. Первостепенным фактором при определении победителя торгов является низкая цена. В расчет не принимается качество продукции и затраты связанные с перекраской (деньги, время, нервы, отношения). На снимке представлен результат применения таких лакокрасочных материалов одного из победителей конкурсных торгов.

Но, к счастью, тенденции меняются. Все больше и больше потребителей стали глубже разбираться в ЛКМ и их производителях.



– Как вы оцениваете уровень конкуренции между отечественными и зарубежными производителями?

По официальным данным в республике насчитывается около 100 отечественных производителей ЛКМ. Из них не более 5 могут составить конкуренцию западным брендам. Еще около 30 предприятий специализируется на отдельных сегментах рынка (строительство, торговля), но благодаря суммарному количеству своей продукции оказывают определенное влияние на перераспределение рынка. Остальная часть предприятий, по-видимому, уже не производит ЛКМ или занимается другой деятельностью.

Если говорить о торгово-розничном и строительном рынках, то здесь идет конкурентная борьба между западными производителями, такими как «Снежка», «Капарол» (Германия) и известными белорусскими предприятиями, обладающими стратегическими маркетинговыми комплексами. К ним относятся ЧУП «МАВ», ОАО «Лакокраска», ООО «Диском» (торговая марка «Альпина» от Капарол), ООО «Кондор», которое было выкуплено в 2007 году эстонской компанией «Эскароколор».

Высокий уровень конкуренции на рынке ЛКМ обязывает прибегать к маркетинговым мероприятиям, включающим в себя рекламные акции, расширение и развитие дистрибуции товара, что достигается посредством огромных финансовых инвестиций.

– Говоря о динамике развития рынка, что может измениться в ближайшее время? Как вы считаете?

Динамика развития рынка РБ показывает стабильный рост потребления и производства лакокрасочных материалов. В 2005 г. было выпущено 77,4 тыс. тонн, в 2006 г. 81,3 тыс. тонн, а в 2007 г.



этот показатель приблизился к 100 тысячам тонн (данные приведены без учета подсобных промышленных производств и организаций малого бизнеса негосударственной формы собственности). Рост производства водно-дисперсионных материалов составил более 16% в 2007 по сравнению с 2006 г., что в очередной раз подтверждает тенденцию увеличения использования именно этих материалов.

Тяжело спрогнозировать развитие ситуации в этом году, но в первом квартале 2008 г. ожидается рост цен. В первую очередь на органорастворимые ЛКМ, такие как эмали ПФ-115, краска масляная, грунтовка ГФ-021 и ряд других материалов. Причиной тому – значительный рост цен на сырье и полуфабрикаты. Вероятно, произойдет перераспределение долей рынка между его основными игроками. Скажется и ситуация, связанная с индивидуальными предпринимателями в республике, возможной сменой их видов деятельности или просто ликвидацией. Значительная часть поставок лакокрасочной продукции, особенно из Польши, Германии и Российской Федерации, приходилась именно на них. Те, кто продолжит свой бизнес, будут вынуждены действовать по общим правилам на рынке, в том числе в ценообразовании и уплате налогов.

– Что нового в 2008 году может предложить своим потребителям ваше предприятие?

В настоящее время совместно с учеными Академии наук Беларуси мы работаем над реализацией проекта по производству антикоррозионных порошковых красок. На территории РБ таких производств нет. Эти краски, кроме великолепных эксплуатационных характеристик, интересны еще и тем, что при окраске отсутствуют выбросы органических соединений, а коэффициент использования самих красок близится к 100%.

Специалисты лаборатории и технические службы предприятия МАВ постоянно работают над усовершенствованием органорастворимых и водно-дисперсионных лакокрасочных материалов. Внедряются новые, современные технологии производства и новые виды сырья, улучшаются малярные характеристики наших составов, проводится адаптация свойств нашей продукции к новым, уже введенным в действие в Европе нормам по содержанию летучих органических соединений.

Последние наши разработки – быстросохнущие органорастворимые материалы, позволяющие снизить время, энергоемкость процесса сушки и повысить производительность труда. Данные материалы получили высокую оценку при проведении испытаний на промышленных предприятиях, которые специализируются на окраске металла.

Значительная часть выпускаемой продукции разработана при участии западных компаний. Например, в области создания материалов для окраски древесины, а также и для отделки фасадов мы тесно сотрудничаем с одним из мировых лидеров по производству дисперсий, биоцидов и фунгицидов – компанией Rohm&Haas.

В целом наши усилия направлены на обновление ассортимента, снижение доли морально устаревших марок и внедрение высококачественных материалов, отвечающих современным требованиям ЛКМ.

Осознавая ответственность перед потребителем, мы планомерно работаем над расширением ассортимента экологически безопасных материалов, внедряем инновационные сырьевые и технические разработки в производственный процесс, следим за соблюдением правил охраны труда.