



Рынок ЛКМ

Главная » ЛКМ » Хим-Курьер. Рынки ЛКМ России

Ситуация на рынке ЛКМ — не повод опускать руки

Хим-Курьер, 19.05.2020 / специальная тема



Российский рынок лакокрасочных материалов характеризуется большим количеством игроков. При этом состав участников весьма разнообразен: от мировых концернов до гаражников, а сам список компаний постоянно меняется. И в нынешнем году в нем также произошли изменения. Учитывая непростую ситуацию в 2020-м, можно подумать, что перечень покинули некоторые предприятия. Безусловно, были и такие. Но есть и новые компании, которые пришли на российский рынок всерьез и надолго. Причем не только с новыми продуктами, а и новым производственным комплексом. Компания «ИНПАКО-Ставрово» запустила завод во Владимирской области в конце прошлого года. О своей компании, ее специализации и достижениях на отечественном рынке рассказала главный технолог «ИНПАКО-Ставрово» Фаина Эзерханова.

— «ИНПАКО-Ставрово» — новая компания на российском рынке. Расскажите более подробно о предприятии.

— Компания была создана российскими инвесторами, имеющими опыт работы на рынке лакокрасочной продукции. Она была учреждена в апреле 2019 года, затем до конца года велись подготовительные работы — как юридические, так строительные и пуско-наладочные. С декабря прошлого года мы начали производить опытные партии, а первые отгрузки клиентам начались в марте 2020 года.

— Каковы мощности нового завода? Насколько они загружены на данный момент?

— В настоящий момент наши мощности составляют примерно 2000 тонн в год при односменной работе. В мае мы получим из Европы еще два диссольвера и доведем нашу максимальную производительность примерно до 4000 тонн в год. Поскольку производство было начато только месяц назад, свободных мощностей у нас, разумеется, достаточно.

— Какую продукцию и для каких отраслей выпускает компания?

— Компания производит продукцию под нашей торговой маркой «СтаПол» (StaPol). Ассортимент включает в себя органоразбавляемые лакокрасочные материалы промышленного назначения (алкидные, эпоксидные и полиуретановые), а также полимерные полы. Мы ориентируемся в первую очередь на предприятия машиностроения как на своих основных клиентов. Часть наших продуктов производится по лицензии нашего европейского технологического партнера, часть представляет собой собственные разработки.

— Какие сырьевые компоненты используете при производстве: отечественные или импортные? Каково их соотношение?

— При выпуске продукции мы используем и отечественные, и импортные сырьевые компоненты. Например, на рынке можно найти алкидные и акриловые смолы отечественного производства очень достойного качества, а вот функциональные добавки пока выпускают очень немногие. Соотношение зависит от типа выпускаемой продукции. На данный момент все-таки больше используем импортного сырья. Его доля в продукции составляет в среднем 60%.

— Планируете ли вы расширять ассортимент продукции на предприятии в этом году?

— Мы будем расширять ассортимент в сторону специализированных 2-компонентных покрытий для нишевого применения. Вывод новых продуктов планируем в конце III квартала этого года.

— Как построена сбытовая стратегия компании?

— Компания ориентируется на прямые продажи нашим ключевым клиентам различных отраслей промышленности. Интернет-магазина у нас нет и в ближайший год работы в этом направлении не планируются.

— Какова география продаж вашей продукции? Это только Россия или также и другие страны?

— На первом этапе мы намерены занять достойное место на российском рынке. Мы активно работаем с предприятиями Москвы и Московской области, Центрального и Южного федерльных округов.

— На рынке лакокрасочных материалов острая конкуренция. Что нужно для успешного бизнеса в современных условиях?

— Острая конкуренция сегодня характерна для всех рынков, не только для лакокрасочного. Мы видим свое преимущество в комбинации высокого качества, технологичности наших покрытий и интересных для потребителей цен. Мы долго выбирали площадку для размещения нашего производства и те условия, которые нам смогла предложить Владимирская область в целом и Ставровский Индустриальный Парк. На его территории мы ведем свою деятельность, это позволило нам оптимизировать наши расходы. Мы очень высоко оценили ту помощь, которую нам оказало руководство промышленного парка, правительство Владимирской области и глава администрации Ставрово. Глава промпарка А.Е. Айзатуллин выстраивает долгосрочную стратегию, направленную на внутреннюю кооперацию резидентов и поддерживает нас в работе на территории области.

— Как сказалась на деятельности компании нерабочая неделя и ее продление? Останавливали ли вы производство?

— Да, мы полностью останавливали производство на неделю, затем еще неделю работало только несколько сотрудников, занимавшихся профилактикой, наладкой оборудования и текущей инвентаризацией. Затем мы были внесены в областной список предприятий, которым разрешено работать во время противоэпидемиологических мероприятий. В этом вопросе нам также оказало поддержку руководство промпарка и администрация поселка. Мы, разумеется, обеспечили сотрудников всеми необходимыми средствами защиты и строго следим за соблюдением правил безопасности.

— Каковы планы и задачи компании на 2020 год? Каков ваш прогноз развития рынка ЛКМ России на 2020 год?

— Мы планируем доработать продуктовую линейку, получить необходимые для коммерческой деятельности сертификаты и протоколы испытаний и реализовать намеченную сбытовую программу. Промышленные потребители очень требовательны к качеству ЛКМ и своевременности поставок, поэтому наша основная задача на год — начать работу, зарекомендовать себя в качестве надежного и выгодного поставщика. В целом, по нашей оценке, рынок ЛКМ неминуемо пострадает от всего, что происходило и еще будет происходить в ближайшие месяцы, но это не повод опускать руки. Мы видим рост количества контрактов жизненного цикла, повышение требований к гарантиям и уверены, что место для высококачественных ЛКМ будет только расширяться.

