Рынок водно-дисперсионных ЛКМ в России

Развитие лакокрасочной индустрии в мире направлено на освоение прогрессивных технологий, к которым относят, в частности, производство водно-дисперсионных лакокрасочных материалов (ВД ЛКМ). Обеспечивая приемлемое качество продукции, водно-дисперсионные ЛКМ характеризуются следующими свойствами: стойкость покрытия, пожаро-, взрывобезопасность и экологическая безвредность. Ниже приведены фрагменты исследования рынка водно-дисперсионных ЛКМ в России, проведенного RCC Intelligence Unit. Исследование охватывает также и рынки сырья для производства ВД ЛКМ.

Владлен Гончаров
Анастасия Орехова

Виды водно-дисперсионных красок

(классификация по пленкообразователям)

Большинство лакокрасочных материалов содержат следующие компоненты:

- связующую пленкообразующую основу, то есть тот материал, который позволяет образовать пленку на поверхности;
- пигмент, который придает материалу требуемый цвет;
- наполнитель, который экономит пигмент и определяет некоторые эксплуатационные свойства (прочность, блеск и т.п.);
- специальные добавки: растворители, антипирены, фунгицидные вещества, защищающие материал от плесени и грибков.

Не является исключением и водно-дисперсионная краска, представляющая собой водную дисперсию пленкообразователя с различными наполнителями и пигментами. Она содержит целый ряд специальных добавок-эмульгаторов, которые способствуют образованию капелек краски в воде, стабилизаторов дисперсии, загустителей, антисептиков и ряда других компонентов.

На проведение исследования российского рынка ЛКМ ушло 5 месяцев

Безусловно, основной компонент дисперсионной краски — это связующее, или, как его еще часто называют, пленкообразователь, так как именно благодаря ему происходит образование защитной пленки на обрабатываемой поверхности.

В зависимости от используемых пленкообразующих водно-дисперсионные краски (ВДК) подразделяются на следующие виды:

— на основе ПВА-дисперсий;
— на основе бутадиен-стирольных дисперсий;
— на основе акриловых дисперсий;
— на основе сополимеров акрила.

Разработаны и производятся в мире также другие типы ВДК на основе термопластичных и термореактивных пленкообразующих: эпоксидных, уретановых, фенольных и др.

Краски на основе ПВА-дисперсий

До начала 90-х годов лакокрасочная промышленность в СССР, в основном, предлагала для применения в быту и в строительстве краски именно этого типа. Такие краски имеют маркировку «ВД-ВА [индекс]», которая расшифровывается как «водно-дисперсионная краска на поливинилацетатной основе», где индекс указывает на область и особенности применения краски.

Во времена Союза выпуск ВДК в основном ограничивался простыми, годными лишь на покраску потолков материалами. Покрытия на основе ПВА, как известно, образуют матовые и непрозрачные пленки, которые к тому же не

Значения индексов

Согласно ГОСТ 9.835-75, в зависимости от назначения и области применения после букв, указывающих тип пленкообразователя, первая цифра индекса обозначает:

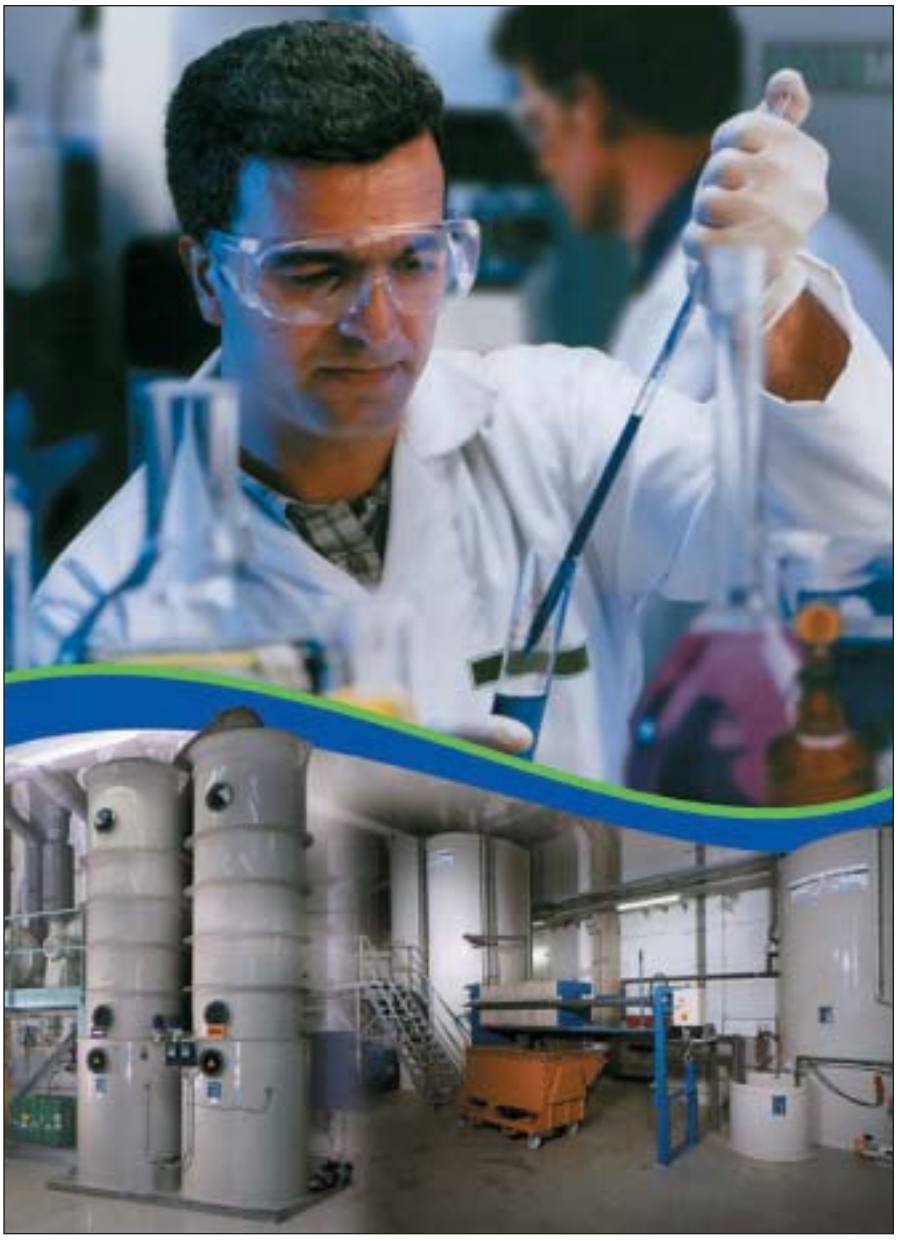
1 — атмосферостойкие для наружного применения при любых климатических условиях на открытом воздухе;
2 — ограниченно атмосферостойкие, для применения внутри помещения;
3 — защитные (консервационные) — для временной защиты предметов при хранении;
4 — водостойкие;
5 — специальные покрытия;
6 — маслобензостойкие;
7 — химически стойкие;
8 — термостойкие;
9 — электроизолирующие;
0 — грунтовки;
00 — шпаклевки.

являются влагостойкими, со временем начинают желтеть. Их использование ограничивается помещениями с относительно низкой влажностью. Хотя существуют различные водостойкие сополимеры ПВА, в красках все же они уступают акриловым дисперсиям. Это является существенным недостатком красок такого типа, поэтому, несмотря на их низкую цену и простоту изготовления, ныне они имеют достаточно узкую область применения.

В настоящее время на российском рынке можно найти множество красок на основе ПВА-дисперсий, названия которых имеют приставки «Эконом», «Стандарт» и т. п., но не всегда потребители имеют возможность без помощи консультантов определить истинное назначение и качество той или иной краски.

Краски на основе бутадиен-стирольных дисперсий

Основное достоинство красок этого типа — их невысокая цена, которая формируется благодаря использованию недорогого пленкообразователя. Краски с бутадиен-стирольным связующим, как и краски на основе ПВА, образуют глухие пленки на рабочей поверхности, но имеют еще более низкую светостойкость. Это обстоятельство ограничивает область их применения, оставляя им, в основном, только возможность использования для внутренних работ, причем при условии, что окрашиваемые помещения будут мало освещены. Иногда можно встретить и универсальные краски, допускающие в определенных случаях и с ограничениями использование их для наружных работ, так как в отличие от красок на основе ПВА, бутадиен-стирольные краски имеют высокий показатель влагостойкости, что позволяет применять их в местах с повышенной и высокой степенью влажности.



Краски на основе акриловых дисперсий

Акриловые ВДК не только самые дорогостоящие из всех ВД-красок строительного применения, но и существенно лучше «неакриловых» аналогов по своим потребительским свойствам. Акриловые связующие обладают более высокой жесткостью и стойкостью к ультрафиолету. На их основе, например, делаются покрытия по дереву, высококачественные фасадные краски и другие специальные материалы. По сфере применения они делятся также на краски для наружных и внутренних работ. Следует отметить, что в Европе более 70 % приходится на использование красок именно этого вида.

Российские акриловые краски имеют общую маркировку — «ВД-АК». Главное их отличие от БС и ПВА-красок заключается в том, что они образуют пористые, паропроницаемые покрытия, имеющие высокую свето- и атмосферостойкость. Эти краски обладают высокой адгезией ко многим материалам вследствие малых размеров диспергированных частиц (0,08–0,15 мкм), глубоко проникающих в пористые подложки, тем самым укрепляя их.

Акриловые ВДК, по существу, являются универсальными красками, которые не только завоевали строительный рынок Европы и продолжают находить все большее применение в России, но и находят применение в таких отраслях, как автомобиле- и судостроение.

В качестве примера российских акриловых (и акрил-сополимерных) красок можно указать: ВД-АК-111 (ТУ 6-38-05800142-257-0-97) — краска для наружных работ; ВД-АК-1031 — фасадная краска с повышенной водостойкостью для наружной и внутренней окраски зданий и сооружений; ВД-АК-1032 — с повышенной белизной; ВД-АК-1035 (эмаль) — для окраски окон, дверей, помещений с повышенной влажностью; ВД-АК-2034 — матовая с повышенной белизной для внутренней окраски зданий.

стр. 22 ▶

◀ *стр. 21*

Краски на основе акриловых сополимеров

В силу своей экономичности и приемлемости потребительских свойств этот вид красок получил наибольшее распространение. Для их изготовления используют поливинилакрилаты, стиролполиакрилаты, полиакрилосилоксаны и другие пленкообразователи. Основное их преимущество — универсальность и более низкая цена, чем у «чистых» акрилатных красок, которые применяются реже, хотя и обладают повышенными эксплуатационными характеристиками. Маркировка ВД-красок на основе акриловых сополимеров такая же, как и у акриловых красок — «ВД-АК».

Паропроницаемость акриловых латексных красок по сравнению с другими водоразбавляемыми красками невелика (при толщине пленки 200 мкм — примерно 0,0003 мг/(м·ч·Па). Наиболее высокой паропроницаемостью обладают краски на основе полиакрилосилоксанов — в 2–3 раза выше, чем у красок на основе других акриловых сополимеров.

Важным свойством акриловых красок является низкая проницаемость покрытия для CO_2. Поэтому они достаточно успешно защищают от коррозии армированный бетон.

Области применения водно-дисперсионных красок

Весь ассортимент ВД-красок и покрытий можно разделить на следующие большие группы материалов по типу их применения:

1. Строительные краски: фасадные строительные краски для внешних работ, в основном, на акрилатной и стирол-акрилатной основе; интерьерные строительные краски для внутренних работ на акрилатной, винилацетатной и сополимер-акрилатной основе; универсальные строительные краски для внутренних и внешних работ на акрилатной и стирол-акрилатной основе.

2. Специальные краски: антикоррозионные краски на латексной и акрилатной основе для окрашивания различных конструкций и покрытия для металла, используемые в автомобилестроении; специальные краски для разметки дорог и других целей.

Строительные краски

Наибольшим сегментом потребления ВДК является строительство (фасадные, интерьерные и универсальные) — 85 % общего потребления.

Доля ВДК на европейском строительном рынке составляет около 70 % от его объема. Высокая заинтересованность западных производителей в разработке более качественных и дешевых продуктов приводит к быстрой модернизации производственных процессов и технологий. Устаревшие и неэкологичные продукты снимаются с производства и заменяются новыми, более качественными. Это приводит к расширению областей применения, появляются новые покрытия с ранее недоступным уровнем свойств (например, в области фасадных и интерьерных красок — с улучшенным блеском, особой текстурой и колеровкой).

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВОДНО-ДИСПЕРСИОННЫХ КРАСОК

Примечания: 1. Интерьерные краски: для внутренних работ на основе АК, винилацетата (ВА), бутадиен-стирола (БС). 2. Фасадные краски: для внешних работ на основе акрила (АК) и сополимеров акрила (САК). 3. Универсальные: фасадные и интерьерные. 4.Антикоррозионные для внутренних и внешних работ на основе БС и АК. 5. Остальные.

Иная ситуация наблюдается на российском рынке. Доля ВД-красок в общем объеме структуры рынка в России в четыре раза меньше, чем в Европе (15–17 %). Это говорит о недостаточной технологической оснащенности ряда российских предприятий, ориентированных, в основном, на производство алкидных и масляных красок и эмалей. Разработка и внедрение новых видов ведется вяло и с опозданием. Например, довольно большую долю российского рынка занимает продукция на основе поливинилацетата, хотя, несмотря на дешевизну, этот вид материалов имеет невысокие эксплуатационные характеристики и не годится для создания прочных фасадных покрытий.

Существенным является вопрос о качестве и происхождении продукции. По нашим данным, импортные краски, составляющие примерно 30–35 % всего объема рынка, в подавляющем большинстве представлены красками высокого качества на основе акрилатных и стирол-акрилатных пленкообразующих. Импортная продукция представляет собой строительные краски для фасадных работ и внутренней отделки с повышенной стойкостью к погодным условиям и механическим воздействиям.

Специальные краски

Намного меньшими объемами представлена продукция, предназначенная для антикоррозионной защиты конструкций различного назначения и производства специальных красок и покрытий по металлу (около 15 %).

Антикоррозионные и специальные составы также являются продукцией, ориентированной на импорт, российские аналоги подобных марок находятся на стадии разработки и апробации. Антикоррозионные свойства таких материалов определяются, в основном, включением в их состав специальных добавок, хорошей гидроизолирующей способностью пленкообразующего полимера, его химической устойчивостью.

Подобные составы служат для покраски различных конструкций в автомобильной промышленности и машиностроении.

Остальные специальные ВДК находят применение, прежде всего, для разметки автодорог, используются в кожевенной и текстильной промышленности, для других целей.

Приведенная на этой странице диаграмма характеризует области применения ВДК.

В основной своей массе (это относится прежде всего к качественным продуктам) ВД ЛКМ производятся из импортного сырья. В исследовании рынка ВД ЛКМ, фрагменты которого приведены в данной статье, рассматриваются такие продукты, как пленкообразователи, пигменты и наполнители.

Кроме того, в полном варианте исследования дается подробный анализ

состояния рынка ВД ЛКМ в России в настоящее время и прогнозы развития до 2005 года.

Проблемы рынка ВД ЛКМ в России

Развитие строительной индустрии (строительство частных домов, государственных и коммерческих сооружений) вызвало резкий рост потребности в строительных и отделочных лакокрасочных материалах (ЛКМ). Это привело к увеличению количества предприятий-производителей, в настоящее время их насчитывается 450–460. Но, как уже было сказано, несмотря на расширение рынка новые предприятия выпускают довольно ограниченный ассортимент, который был разработан 30–40 лет назад. Современные требования — экологические и потребительские — диктуют необходимость расширения выпуска водно-дисперсионных ЛКМ, покрытия на основе которых отличаются высокой экологической безопасностью, пожаро- и взрывобезопасностью, устойчивостью к мытью с использованием детергентов.

Экологическая безопасность ВД ЛКМ является причиной того, что во многих странах на их долю приходится 70–90 % всех производимых ЛКМ (в Германии — 93 %). В России этот показатель находится на уровне 15–16 %.

Отставание стремительно уменьшается за счет импорта: в 2000 году объем импорта достиг предкризисного уровня, а в 2001 превысил его на 64 %.

Помимо импортных товаров, отечественной продукции приходится конкурировать с продукцией открывающихся в России заводов, принадлежащих крупным иностранным компаниям. Ориентируясь на более низкую себестоимость за счет использования дешевой рабочей силы и снижение расходов, связанных с таможенными пошлинами, такие компании, как Tikkurila, Akzo Nobel и Terrako, строят на нашей территории новые заводы. Пока российским производствам (несмотря на ценовое преимущество) с продукцией таких компаний конкурировать достаточно сложно — вследствие целого ряда нередуцируемых проблем.

Финансовые проблемы

Нехватка инвестиций

Прежде всего — проблемы финансовые. Во-первых, это недостаток инвестиций в малом и среднем бизнесе, характерный, впрочем, для большинства промышленных предприятий страны. Сегодня основная доля выпускаемых в России водно-дисперсионных ЛКМ приходится на новые небольшие предприятия, которые ориентируются на определенный регион, город или даже на конкретных потребителей. Это связано с высокой ликвидностью такого производства, не требующего дорогого, сложного в эксплуатации оборудования — то есть значительных капиталовложений. Тем не менее, для производства качественной продукции обойтись без крупных затрат нельзя, так как стоимость оборудования, необходимого, например, для колеровки краски, достаточно высока. Практика показывает, что при правильной организации небольшое предприятие с производительностью чуть более 25 тонн в месяц, даже находясь в одном регионе с лакокрасочным гигантом, находит своего клиента и часто оказывается более эффективным с производственной и экономической точек зрения. Небольшие предприятия имеют больше возможностей оперативно реагировать на потребности рынка и теснее контактировать с конкретными потребителями в регионах.

Но ведение малого и среднего бизнеса до сих пор сопряжено с нехваткой инвестиционных средств. Деструктивная налоговая политика, отсутствие необходимой правовой базы для защиты собственности, системы аккредитации малого бизнеса и его доступа к основным фондам, бюрократический аппарат с его административными барьерами и коррупцией — все это не дает возможности развиваться инвестиционному направлению поддержки производства ВД ЛКМ.

Низкая платежеспособность

Во-вторых, препятствием для быстрого и эффективного производства является низкий платежный спрос населения на российскую продукцию. Водно-дисперсионные ЛКМ отлично проявляют свои экологические и технические преимущества (безопасность, водорастворимость, легкость в применении, большой срок службы — 8–10 лет) в элитном и городском строительстве и в быту. Этим объясняется наблюдающийся рост производства. Но ситуация на рынке ВД ЛКМ характеризуется избыточными для существующего платежеспособного спроса темпами роста предложения. По сравнению с крайне медленно растущей номинальной заработной платой основной части населения реальные денежные доходы населения растут еще медленнее (уровень инфляции остается высоким, по прогнозам правительства РФ на этот год он составит 12–14 %). Результат — отсутствие у населения свободных денежных средств и низкий покупательский спрос. Ориентируясь на потребителя с низкой покупательной способностью, фирмы сознательно стремятся удешевлять свою продукцию, заменяя дорогостоящее сырье дешевыми некачественными наполнителями, не соблюдая технологических требований, что в конечном счете делает некоторые новые краски хуже аналогичных предшествующих вариантов по своим техническим характеристикам, и тем самым сдают позиции на рынке качественных красок иностранным производителям. Производители гонятся за быстрой прибылью, пытаясь как можно быстрее вернуть вложенные деньги, не задумываясь о последствиях. Наивно предполагать, что эта ситуация быстро изменится к лучшему.

Производственные проблемы

Недостаточная загруженность мощностей

Не менее болезненны и производственные проблемы рынка водно-дисперсионных красок. Зачастую и на стабильно работающих предприятиях загрузка мощностей остается низкой. В основном это относится к большим предприятиям, производящим лакокрасочную продукцию. Загорский, Котовский, Санкт-Петербургский и другие заводы, располагающие крупными производственными мощностями по выпуску ВД ЛКМ, используют свой потенциал всего на пару десятков процентов. А недозагруженность мощностей означает низкую рентабельность производства. Крупные предприятия, располагающие большими капиталами, возможностью оплачивать услуги маркетинговых служб, исследовательских лабораторий и лабораторий по контролю качества, доверием потребителей к известным маркам, в состоянии изменить ситуацию.

Нехватка российского сырья

Как ключевую проблему следует отметить острую нехватку собственного сырья. Например, диоксида титана. Разработанные, успешно функционирующие мощности по производству диокси-

стр. 24 ▶

◀ *стр. 23*

да титана в СНГ сконцентрированы главным образом на Украине. Имеющиеся собственные месторождения только начинают разрабатываться. Ежегодно Россия ввозит несколько десятков тысяч тонн диоксида титана. При этом потребности российской промышленности в диоксиде титана высоки и продолжают расти. Растущий спрос на диоксид титана делает насущным решение проблемы ликвидации полной зависимости от импортного сырья и создания собственной рудно-сырьевой базы.

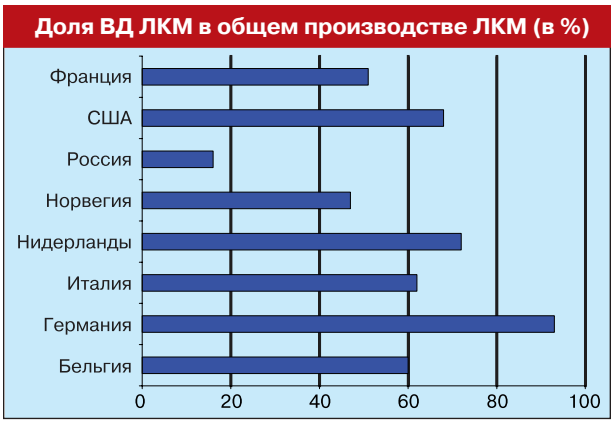
Существуют несколько проектов разработки и освоения месторождений в Бурятии и на юге Хабаровского края. Месторождение титановой руды в Республике Коми — одно из богатейших в мире (11 % TiO2 в руде). Но на его разработку требуются сотни миллионов долларов, а срок окупаемости — 9 лет.

Похожая ситуация наблюдается и с остальным сырьем. Доминируют импортные сырьевые продукты. Разработанные проекты по производству специальных добавок (акриловых и стирол-акриловых дисперсий, коагулянтов, антипиренов, веществ с тиксотропными свойствами, качественных цветных пигментов) реализованы в основном за рубежом. В России данное направление только начинает развиваться.

Проблемы повышения качества

Ситуация на внутреннем рынке — явно выраженная неконкурентоспособность российских ВД ЛКМ по сравнению с импортными аналогами усугубляется значительным отставанием отечественной отраслевой науки. Вернее, уровень современных отечественных разработок достаточно высок, но минимальное финансирование отраслевых НИИ со стороны государства вынуждает их работать на принципах самоокупаемости, что приводит к дороговизне во многом очень перспективных российских рецептур.

В отличие от других стран, имеющих научно-исследовательские центры при многих крупных концернах и фирмах, лаборатории при предприятиях представлены в России в весьма ограниченном количестве.



В конкурентной борьбе с зарубежными производителями единственно возможный способ победить — сделать отечественную продукцию существенно более качественной. Иначе даже потребитель с низкой платежеспособностью может полностью отказаться от российских товаров, решив дилемму «цена-качество» в пользу дорогих, но качественных западных ВД ЛКМ.

Отсутствие единого стандарта

Для повышения качества российских ВД ЛКМ требуется решение нескольких вопросов. Главным из них является вопрос единого стандарта в производстве ВД ЛКМ. Многие малые фирмы выпускают сегодня краски по своим ТУ, значение показателей качества в которых существенно ниже, чем в ГОСТе. Услуги малочисленных лабораторий, аккредитованных для проведения контроля качества, достаточно дороги, и небольшие фирмы ими не пользуются. А ведь они, как уже подчеркивалось, в значительной мере определяют сегодня общий объем и качественный уровень производимых ВД ЛКМ.

Недостаточная информированность потребителей

Эта проблема вытекает из предыдущей. Часто потребитель выбирает краску почти вслепую и оказывается разочарован сделанным выбором. Отсутствие государственного контроля над соблюдением стандарта в производстве ВД ЛКМ приводит к многочисленным подделкам, наносящим удар по репутации предприятия-производителя. Некоторые организации используют названия популярных, отвечающих ГОСТу марок для продукции, отвечающей только упрощенным ТУ.

Отсутствие стандарта позволяет многим фирмам снижать цены за счет качества, а замалчивающая подобные аспекты реклама и этикетка способствуют тому, что потребитель делает выбор в пользу некачественных товаров и, как следствие, российский производитель оказывается дискредитированным.

Исследование рынка ВД ЛКМ в России, проведенное ведущими аналитиками RCC Intelligence Unit в 2002 году, содержит наиболее полную и актуальную на сегодняшний день информацию о состоянии российского рынка ВД ЛКМ в период с 1998 года по I полугодие 2002 года.

Обзор включает данные о рынках основных видов водно-дисперсионных ЛКМ, а также о важнейших рынках сырья для их производства. Для каждого рыночного сектора изучена и детально проанализирована ценовая конъюнктура, структура потребления продукта, импорт и экспорт. Информация, полученная из компетентных источников, а также непосредственно у производителей и трейдеров ВД ЛКМ, позволила прогностически оценить перспективу развития этого рынка на 2002 – 2005 гг.

Целевая аудитория, на которую ориентировались авторы исследования, — крупные специалисты в области лакокрасочных материалов и, в частности, водно-дисперсионных ЛКМ. Поэтому при работе над исследованием уделялось серьезное внимание достоверности информации, ее новизне и ценности с точки зрения профессионалов. Анализируя полученные данные, авторы стремились к учету большого количества разнородных факторов для того, чтобы иметь возможность дать объективную оценку сложившейся ситуации.

Объем исследования — около 200 печатных листов, оно включает большое количество диаграмм и таблиц. Дополнительную информацию о содержании исследования и о возможности его приобретения можно получить по тел.: (095) 748–43–88.

Подробнее с содержанием исследования вы можете ознакомиться также на сайте http://intelligence.rcc.ru.

Использование дешевого сырья невысокого качества

К качеству используемого сырья (пигментам, наполнителям и пленкообразователям) довольно много серьезных претензий. Дорогой импортный пигмент часто разбавляется наполнителем в недопустимых количествах ради удешевления готового продукта. В качестве наполнителя по-прежнему используются такие традиционные материалы, как мел, асбест, тальк. В то время как индустриальные страны перешли на более технологичный (с хорошими микроармирующими и матирующими характеристиками) и экологически безопасный (асбест и тальк — опасные канцерогены) волластонит — природный силикат кальция. На территории России волластонитовая руда в промышленных масштабах добывается только в Горном Алтае (наиболее известны Синюхинское и Майское месторождения). Технология обогащения и применения волластонитового сырья в России достаточно хорошо изучена (волластонит был применен в теплоизоляционной обшивке космического корабля «Буран»), но предприятий, специализирующихся на производстве волластонита, еще слишком мало. Не хватает предприятий, выпускающих и другие виды сырья. Но инвестиционные проекты существуют, производство качественного сырья для ВД ЛКМ налаживается. Некоторые цветные пигменты отечественного выпуска по качеству и некоторым иным параметрам не уступают зарубежным аналогам.

Проблема повторяемости цвета

Рецептура многих отечественных ВД ЛКМ не жестко контролирует их цвет. Разница в оттенках следующих друг за другом партий (повторяемость цвета) часто определяется «на глазок». При этом не учитывается большое количество факторов, влияющих на подобную оценку. Современного потребителя во многих случаях не устраивает невозможность во второй раз купить необходимый оттенок. Один из возможных путей решения проблемы – конечное колерование краски на отпускных точках. Однако большое количество краски при таком колеровании получить весьма трудно.

Суммируя имеющуюся информацию, хочется сказать, что отставание России от зарубежных стран затронуло и лакокрасочную промышленность. Захват западными компаниями внутреннего рынка ставит отечественных производителей в условия очень жесткой конкурентной борьбы, не говоря уже о том, что и между импортерами красок существует довольно сильная конкуренция. Хотя производство ВД ЛКМ высокорентабельно, для российских компаний остро стоит вопрос инвестиций. И часть из них идет на снижение себестоимости, при этом в жертву приносится качество. В целях успешного ведения конкурентной борьбы зарубежные производители, имеющие больший опыт работы в рыночных условиях (который часто сочетается с безусловным преимуществом в качестве товара), используют разнообразные ценовые инструменты. Отечественные же производители не могут поднять цены на свою продукцию даже в период наиболее активного спроса (II — III кварталы), так как пока это практически единственное их преимущество. Наблюдаемый рост издержек производства и, в частности, высокие цены на электроэнергию, сырье, транспорт, скорее всего, заставит их пойти на повышение отпускных цен, что отрицательно скажется на объемах продаж и, следовательно, на объемах производства отечественных ВД ЛКМ.

Пути решения

Возможности для успешного развития производства ВД ЛКМ, тем не менее, есть. Чтобы успешно конкурировать с импортной продукцией, требуются не только масштабные инвестиции, но и скоординированные действия ведущих предприятий при обязательной поддержке государства.

Введение единого стандарта

Необходимо введение обязательной единой сертификации лакокрасочной продукции. Она должна проводиться на основании результатов тестирования, проведенного в специализированных лабораториях, аккредитованных Госстандартом. Сертификация должна стать более доступной в финансовом отношении, так как в настоящее время услуги по сертификации одной марки продукции оцениваются в 60 тыс. руб. Ситуация усугубляется отсутствием выбора из нескольких лабораторий и центров, имеющих одинаковые права в проведении испытаний продукции и выдаче ей сертификатов. В действующих и вновь вводимых ТУ на ВД ЛКМ следует увеличить число показателей качества, чтобы они находились на уровне современных отечественных и зарубежных стандартов. ТУ должны обязательно регистрироваться в технических комитетах при Госстандарте. Введение обязательной сертификации очистит рынок от некачественной продукции, что позволит крупным предприятиям не бояться подделок и чувствовать себя увереннее. Это позволит им часть средств, тратящихся на рекламу, направить на покупку и внедрение новых отечественных технологий.

Проведение грамотной маркетинговой политики

Рекламная деятельность производителей ВД ЛКМ (в данном случае, используемая для продажи дешевого и не очень качественного товара) достигла больших масштабов. Но колоссальные затраты на рекламу часто сопровождаются предоставлением некорректной информации. Подобная рекламная деятельность не позволяет потребителю получить адекватную информацию о товаре и желаемого результата не приносит. Правильная ассортиментная, сбытовая, рекламная политика, грамотное поведение на рынке — это необходимость, возможность привлечь многих потребителей, которые в дальнейшем могут стать постоянными клиентами. В России найдется немало предприятий, работа которых являет собой пример качественного управления и продуманного маркетинга, но пока это скорее исключение, чем правило.

Использование компьютерного контроля

В значительной степени обеспечение эффективной конкуренции западным материалам может быть связано с внедрением компьютерного контроля за производством и качеством готовой продукции, в том числе компьютерной колеровкой белых базисных ВД ЛКМ в таре и использованием пигментных паст. Если в Европе подобные мероприятия в производстве красок стали промышленным стандартом, то в нашей стране в этом направлении делаются только первые шаги. Несмотря на то, что внедрение таких систем не требует значительных инвестиций (10–25 тыс. долл.), большого распространения оно не получило. Жизненно необходимый отечественным товарам уровень сервиса и качества выражается именно в подобных нововведениях. В ближайшие годы спрос на качественную краску будет только расти, поскольку нынче потребитель быстро привыкает к удачным новинкам рынка и охотно использует их. Соответствие мировым стандартам вкупе с внедренной на ведущих предприятиях системой управления качеством (например, ISO 9000) гарантированно обеспечат высокую конкурентоспособность отечественных ВД ЛКМ по отношению к импортным продуктам. ■