

# Лакокрасочные перспективы в свете сырьевых проблем

**Российскому рынку ЛКМ необходимо оптимизировать взаимодействие поставщиков сырья и производителей**

**Михаил Сапрыкин,**  
генеральный директор ОАО «Лакокраска»



**В** настоящее время проблемы взаимоотношения производителей ЛКМ и поставщиков сырьевых материалов для их производства приобретают стратегическое значение, поскольку сырьевая составляющая в себестоимости готовой продукции достигает 70–80%. В этой ситуации взаимоотношения производителей готовой продукции с производителями и поставщиками сырья становятся важным фактором ценообразования и требуют специального исследования.

Повышение эффективности взаимодействия производителей и поставщиков сырья позволит существенно уменьшить долю сырьевой составляющей в производстве ЛКМ, и как следствие —

увеличить прибыль.

Прежде чем перейти к рассмотрению главного вопроса, заметим: хотя в условиях рыночной экономики действует принцип саморегулирования сырьевых рынков, он тем не менее предполагает наличие государственной правовой базы, позволяющей решать проблемы, возникающие во взаимоотношениях производителей ЛКМ и поставщиков сырья.

## **Схемы взаимодействия**

На сегодняшний день взаимодействие между производителями ЛКМ и производителями сырьевых материалов, как на отечественном, так и западных рынках, традиционно осуществляется по двум схемам:

- 1) производитель сырья — рынки сырья — производитель ЛКМ;
- 2) производитель сырья — посредники — производитель ЛКМ.

Основное различие между двумя схемами состоит в том, что в первом случае поставки сырья осуществляются напрямую — от производителя сырья к производителю лакокрасочной продукции по сложившимся рыночным ценам. Во второй схеме присутствуют посредники — коммерческие организации, число которых может порой исчисляться десятками, что вызывает значительное удорожание сырьевых материалов при товародвижении от производителя к конечному потребителю.

Выделим несколько важных моментов первой схемы. Во-первых, россий-

ские рынки сырьевых материалов отличаются от сырьевых рынков стран Запада и США нестабильностью, неорганизованностью, влиянием нерыночных механизмов формирования цен вследствие несовершенства правовой базы (особенно в части антимонопольного законодательства, таможенного регулирования и вопросов обеспечения качества).

Нестабильность сырьевых рынков проявляется прежде всего в значительном колебании цен в течение года, в частности, диапазон изменения цен на важнейшие сырьевые позиции (фталевый ангидрид, пентаэритрит, уайт-спирит) в 2003 г. составили от 15,5 до 64,5 % (см. таблицу), что для относительно стабильных рынков неприемлемо.

Серьезные колебания цен в период с марта 2002 по март 2003 года на рассматриваемые сырьевые позиции не согласуются с теми макроэкономическими процессами, которые происходят в экономике страны; эти колебания могут быть объяснены только внутренними конъюнктурными соображениями их производителей. Здесь нельзя не отметить, что российские производители важнейших сырьевых компонентов для лакокрасочной промышленности не могут полностью удовлетворить потребности рынка, следствием чего становится дефицит, в условиях которого производители взвинчивают цены практически до уровня аналогов импортного производства. Как результат, все это осложняет для производителей и процесс закупки, и прогнозирование цен даже на стратегически важные сырьевые позиции.

Вторым важным моментом является то, что отечественный сырьевой рынок не отвечает в полной мере потребностям производителей ЛКМ: в России полностью или частично отсутствует производство ряда важных сырьевых компонентов. В частности, не существует отечественного производства жирных кислот растительных масел, целого ряда спиртов, меламина, диоксида титана, высококачественных органических и неорганических пигментов, функциональных добавок.

Рассмотрим подробнее отдельные

группы сырьевых ресурсов для производства ЛКМ: добавки, связующие, пигменты, наполнители.

## Добавки

Основное назначение добавок — это не только облегчение технологического процесса при получении ЛКМ, но и придание материалам дополнительных свойств. Интенсифицируя технологические процессы, стабилизируя жидкие ЛКМ и покрытия, регулируя технологические свойства ЛКМ и эксплуатационные свойства покрытий, они выполняют более 30 разнообразных функций. На мировом рынке существует широкий ассортимент различных добавок.

В России же производство функциональных добавок практически не развито, так как технический интеллект в этом направлении в условиях плановой экономики не развивался. Страна нуждалась в массовом производстве универсальных материалов. Правда, в последнее время стали появляться отечественные производители добавок, которые могут предложить продукт с необходимыми свойствами, но проблема заключается в том, что у них, как правило, небольшой ассортимент, и они не могут полностью удовлетворить запросы производителей ЛКМ как по ассортименту, так и по техническому сопровождению, которое предполагает предоставление необходимой документации, образцов для испытаний и консультации специалистов по вопросам их введения в рецептуры лакокрасочной продукции и получения ЛКМ с необходимыми свойствами.

## Связующие

Обеспечение производителей ЛКМ высококачественными связующими для России стратегически важно. Отечественный рынок ограничен сравнительно небольшим ассортиментом базовых алкидов, достаточно универсальных.

Именно узкий рынок связующих является причиной узости рынка конечных продуктов. По оценкам экспертов, в России алкидные материалы составляют не менее 65 % общего потребления

ЛКМ. Жирные и средние алкиды остаются основным типом пленкообразователей в органорастворимых ЛКМ для декоративных покрытий. Тошние алкиды по-прежнему используются в значительных количествах только в ЛКМ горячей сушки для автомобильной промышленности и общего промышленного назначения, где их применяют в сочетании с аминоформальдегидными смолами.

Нашей промышленностью не выпускаются пока связующие со специальными свойствами: алкиды повышенной водостойкости, ускоренной сушки, нет алкидов на жирных кислотах растительных масел, полиэфиров, гель-алкидов. Что касается смол-модификаторов, то у большинства отечественных производителей преобладает старый ассортимент, потребительские свойства которого не отвечают современным требованиям. Это также сужает ассортимент готовых ЛКМ. Тем, что местное производство акриловых связующих значительно уступает зарубежному по качеству и марочному ассортименту, активно пользуются импортеры.

## Пигменты

Рынок пигментов представлен в основном цинковыми белилами, литопонном, сажей, охрой, железистоокисными пигментами, железной лазурью и окисью хрома. В России до сих пор отсутствует производство двуокиси титана, светостойких цветных органических пигментов — их закупают за рубежом. В последнее время также растет импорт неорганических пигментов.

## Наполнители

Высокая степень белизны и дисперсность наполнителей позволяет заменять от 25 % до 50 % диоксида титана в рецептурах различных ЛКМ, а также дает возможность применять их в комбинации с цветными пигментами без ухудшения цветового тона.

Основная проблема отечественного рынка наполнителей состоит в том, что российские предприятия выпускают наполнители (талк, карбонат кальция и

**Динамика цен на основные виды сырьевых компонентов для лакокрасочной промышленности в марте 2002–марте 2003 гг.**

Вид сырья	март 2002	апр. 2002	май 2002	июнь 2002	июль 2002	авг. 2002	сент. 2002	окт. 2002	ноя. 2002	дек. 2002	январь 2003	фев. 2003	март 2003	Рост цен, % 03.02–03.03
Пентаэритрит	28,18	27	28	28,5	29	31,67	29	35,35	30,1	35,35	32,88	31,67	31,67	12,4
Ангидрид фталевый	14,1	14,75	17,68	18,7	19,72	20,2	21,08	23,2	21,63	21,65	23,2	21,56	23,2	64,5
Уайт-спирит	8,37	6,94	6,88	7,6	7,54	8,2	9,6	8,2	8,2	8,2	7,07	7,07	7,07	-15,5

др.) с показателями белизны и дисперсности, недостаточными для производства высококачественных белых алкидных и водно-дисперсионных красок, светлых атмосферостойких покрытий. В такой ситуации большинству лакокрасочных предприятий для выпуска ЛКМ высокого качества приходится закупать более дорогостоящие наполнители зарубежного производства.

## Сбытовая политика

Важную роль в формировании рынка ЛКМ и определении направлений его развития играет сбытовая политика производителей стратегически важных сырьевых материалов, предназначенных для лакокрасочной промышленности. Производителей такого сырья можно разделить на зависимых, заинтересованных в сотрудничестве с лакокрасочными предприятиями, от которых напрямую зависит их благополучие, и независимых, являющихся не только производителями сырьевых материалов, но и производителями ЛКМ. К последней группе можно отнести такие предприятия, как ОАО «Черкесское ХПО», которое обеспечивает свое лакокрасочное производство пентаэритритом, ОАО «Пигмент-Крата» и ОАО «Пермский завод им. Кирова», которые наряду с лакокрасочными материалами производят компоненты — акриловые связующие. Такие производители сырья обладают явным преимуществом, поскольку собственное производство сырья позволяет существенно повысить ценовую конкурентоспособность готовых ЛКМ.

Кроме названных двух категорий, есть третья группа — самостоятельные производители сырья, для которых лакокрасочный сектор не является единственным возможным рынком сбыта. К этой группе относятся поставщики нефтехимических растворителей — уайт-спирита, нефраса С4 150/200, сольвента, ксилола. Вышеуказанные предприятия активно экспортируют свою продукцию в страны дальнего и ближнего зарубежья, что обеспечивает им получение большей прибыли, чем при работе с отечественными предприятиями.

К числу активных экспортеров нефтепродуктов в России относятся «Волгограднефтеоргсинтез», «Новокуйбышевский НПЗ», «Киришинефтеоргсинтез», «Омскнефтеоргсинтез», являющиеся на сегодняшний день крупнейшими производителями уайт-спирита, нефраса, ксилола и сольвента.

На сегодняшний день в России существует немалое число коммерческих фирм, которые непосредственно специализируются на крупнотоннажном экспорте российских растворителей в

страны дальнего зарубежья. (ООО «Фонтэк Лтд.», г. Санкт-Петербург, ООО «Растро», г. Москва).

Именно сбытовая политика нефтехимических компаний, ориентированная на экспорт и не встречающая заслонов со стороны государства, приводит к тому, что традиционно в летний период предприятия — производители ЛКМ в России сталкиваются с дефицитом нефтехимических растворителей и значительным ростом цен на их основные виды. Так называемые «кризисы растворителей» также могут обостряться за счет роста мировых и внутренних цен на нефть, а также за счет остановок предприятий-производителей в связи с плановым ремонтом в летний период.

В качестве достаточно популярного способа решения данной проблемы является переход на импортные нефтехимические растворители. В итоге многие лакокрасочные предприятия рассматривают возможность использования импортных аналогов, хотя цены на них чрезвычайно высоки. Но даже привлекающий импорт, в полном объеме удовлетворить потребности отечественных лакокрасочных предприятий в летний период не удается.

Регулярное отсутствие на сырьевом рынке уайт-спирита в летний период толкает производителей ЛКМ на применение лаковых керосинов (реактивное топливо), что уже не раз приводило к неприятным последствиям: низкому качеству готовых покрытий — неудовлетворительным физико-механическим и декоративным свойствам, а также проблемам экологического характера, в частности, высоко токсичным испарениям при высыхании ЛКМ.

Тенденция повышения объемов экспорта российских нефтепродуктов в текущем году сохранится. Основной причиной является то обстоятельство, что до настоящего момента не приняты государственные меры по ограничению вывоза российских растворителей за пределы страны.

Также регулярно возникают проблемы с обеспечением и другими стратегически важными видами сырья: пентаэритритом и фталевым ангидридом, которые также активно экспортируются российскими компаниями в страны дальнего и ближнего зарубежья, а именно в Чехию, Финляндию, на Украину. Необходимо признать, что российские производители ЛКМ вынуждены работать в условиях нехватки сырья и материалов не только из-за отсутствия собственных разработок, но и по причине искусственно создаваемого дефицита.

В сложившейся ситуации для поддержания конкурентоспособности рос-

сийской лакокрасочной промышленности необходимо повысить уровень таможенных пошлин при вывозе стратегически важных сырьевых компонентов.

## Вторые руки

Согласно второй схеме (производитель сырья — посредники — производитель лакокрасочной продукции) поставки сырьевых материалов осуществляются от производителей через посредников. Основной проблемой здесь является неэффективность дилерской сети производителей сырьевых материалов, порожденная отсутствием четких связей.

В ряде случаев практика реализации продукции через посредников оправдана, но чаще всего единственным следствием является удлинение канала товародвижения и удорожание продукции. Наличие стихийно формируемой дилерской сети нередко приводит к тому, что правила игры диктуются посредником, от чего в равной степени страдают и производители, и потребители сырья для лакокрасочной промышленности. Кроме того, неизбежно возникают проблемы с обеспечением контроля качества поставляемого сырья.

Оптимизация каналов товародвижения представляет интерес для всех без исключения участников процесса, но решить эту проблему не под силу отдельно взятому предприятию.

## Логистика

В рамках современных логических систем решается ряд важнейших задач, включая прогнозирование потребности в сырье и материалах; контроль за состоянием запасов; сбор и обработку заказов; определение последовательности и звенности продвижения материального потока по логистической цепи. Логистические издержки при производстве ЛКМ составляют 15–20 % конечной стоимости продукции, а время, потраченное на выполнение логистических операций, занимает не менее 30 % продолжительности производственного цикла.

Таким образом, наряду с последовательной программой импортозамещения российской лакокрасочной промышленности необходима разработка и повсеместное внедрение эффективных логистических систем. Крупные лакокрасочные предприятия почти всегда имеют отделы логистики и часто располагают квалифицированными специалистами, однако примеров реального и продолжительного эффекта от их присутствия в этой отрасли пока не наблюдается. ■

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

# ХИМИЯ И БИЗНЕС

ВРЕМЯ ДЛЯ ДЕЛА

ТЕЛ. / ФАКС: (095)  
924-9725, 924-6585  
E-mail: [chembus@mega.ru](mailto:chembus@mega.ru)  
ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС  
В "РОСПЕЧАТИ" - 79430