ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТРАСЛИ, АДАПТАЦИЯ БИЗНЕСА

ИТОГИ КОНФЕРЕНЦИИ «РЫНКИ ЛАКОКРАСОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СЫРЬЯ ДЛЯ ЛКМ»

О.М. Андруцкая

Каждую осень производители лакокрасочных материалов (ЛКМ), поставщики сырья, аналитики и представители торговых сетей из разных регионов России приезжают в Сочи на знаковую конференцию «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ». В этом году она проходила с 30 сентября по 2 октября, и местом встречи снова стал комфортабельный отель Radisson Collection Paradise Resort & Spa Sochi.



Команда ООО «РусИвентЛаб» и ее генеральный партнер компания «Омиа» приложили немало усилий, чтобы в этот непростой год собрать полную аудиторию и подготовить насыщенную программу.

Результат говорит сам за себя: порядка 300 делегатов — топ-менеджеры, руководители подразделений, менеджеры по продажам и закупкам, технологи — и более 60 докладов по рыночным и технологическим темам.

Особая ценность конференции в том, что она объединяет всех участников цепочки: тех, кто делает ЛКМ, тех, кто поставляет им сырье, и тех, кто продает краску конечному потребителю. Отдельная и очень востребованная часть программы — индивидуальные переговоры представителей производителей ЛКМ с DIY-сетями и маркетплейсами.

Формат высоко оценили и в Минпромторге. «Нам важно выстроить правильный диалог с производителями и поставщиками сырья и органами власти на рынке ЛКМ и оказать меры поддержки предприятиям», — подчеркнула в приветственном слове Анна Родионова, начальник отдела развития отрасли полимерных и эластомерных материалов Департамента химической промышленности Минпромторга России.

Экономика, каналы продаж и сырье

Деловая программа конференции была выстроена по классической схеме от общего к частному — от макроэкономики к конкретным рынкам и продуктам.

Первый день открыла сессия «Экономика РФ. Строительная отрасль. Рынок ЛКМ». Михаил Бурмистров (генеральный директор «INFOLine-Аналитика») выступил с тремя докладами: «О ситуации

в российской экономике», «Основные тенденции в строительной индустрии РФ, Республики Беларусь и Казахстана» и «Рынок DIY РФ 2025 года. Перспективы развития в 2026 г.».

Рассматривая экономическую ситуацию, Михаил выделил и проанализировал основные проблемы: валютный курс, ограничения импорта, инфляционное давление, кредитные ставки, естественный и миграционный прирост населения. Что касается рынка стройматериалов, который долгие годы был драйвером развития экономики, то в 2026 г. его емкость снизится на 1,5%: B2C-продажи останутся на уровне предыдущего года, а B2B-канал уйдет «в отрицательную зону» на 3,5%. Восстановительный рост продаж в физическом выражении в большинстве категорий строительных и отделочных материалов начнется только в 2027 г., и то не с самого начала.

В докладе о рынке DIY он рассмотрел динамику ввода жилья в сегменте массового и индивидуального строительства, оборот розничной торговли DIY и Household, структуру DIY-ритейла в разрезе B2B и B2C, распределение продаж между онлайн- и офлайн-каналами и показал, где есть запас роста в 2026 г.





«Сейчас беспрецедентно выросли риски бизнеса. Уровень логистических рисков фактически находится на самом высоком уровне за всю историю России. Дефицит товаров в связи с потерями на ряде логистических объектов маркетплейсов, особенно характерный для сегмента непродовольственных товаров, продолжает оказывать негативное влияние на ситуацию. Расходы компаний продолжают расти опережающими темпами: топливный кризис, индексация стоимости железнодорожных перевозок, стоимость автомобильных перевозок, электронные и транспортные накладные и так далее. Все эти факторы продолжают давить на маржинальность. Давление на маржинальность усиливает конфликтность во взаимоотношениях между торговыми сетями и поставщиками. Это неизбежно. К сожалению, надо констатировать, что в этой ситуации поставщики сталкиваются с огромными вызовами», — заявил Михаил Бурмистров.

Обширный аналитический материал о рынке декоративных и индустриальных ЛКМ представила генеральный директор Агентства «Маркет Гайд» к.э.н. Юлия Кислова.

По ее прогнозу, производство декоративных материалов в 2026 г. составит 1453,2 тыс. т, что меньше на 3,5%, чем в прошлом году. Одна



из причин замедления роста производства — стагнация строительной отрасли, особенно многоквартирного домостроения; выручает ИЖС, которое частично компенсирует падение. Рассматривая структуру рынка по сегментам B2B и B2C (DIY), Юлия отметила, что доля DIY на рынке декоративных материалов растет и в 2026 г. достигнет 51%. В этом сегменте примерно 40% занимают продажи онлайн, и здесь лидируют маркетплейсы (Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет — 55%), в офлайне — сетевые гипермаркеты (36%). К сожалению, и это было очевидно еще в прошлом году, спрос смещается в сегменты «эконом» и «эконом+» — они дают ~55% продаж по данным опроса (и 60% по данным сетей), доля «среднего» сегмента и «средний+» сокращается.

Очень ценный материал представила Юлия, анализируя портрет покупателя. Это было масштабное исследование, весьма полезное тем, кто занимается продажами декоративных ЛКМ, так как оно содержало сведения о том, кто, что и сколько покупает. Интересно, что средний чек в онлайн-продажах примерно на 50% выше, чем чек офлайн-продаж: ~7257 против ~4852 руб.

То, что покупатели декоративных ЛКМ все чаще переходят в онлайн-продажи, подтвердили представители сетевых строительных магазинов и маркетплейсов, которые выступали в отдельном блоке, посвященном электронной торговле. О развитии категории ЛКМ на маркетплейсах рассказали профильные руководители Ozon и Wildberries, а от сетевых магазинов выступила директор категории «Лемана Про».

Что касается рынка индустриальных ЛКМ, тут все намного сложнее — это обусловлено разнообразием самих материалов и отраслей-потребителей, многие из них сильно сократили выпуск своей продукции. Значительное падение объемов производства показали ЛКМ для авиастроения (–15%), вагоностроения и вагоноремонта (–18%), койл-коутинга (–18%), зато ЛКМ для деревообработки и мебели приросли на 10%, судовые краски тоже в плюсе, правда, небольшом — 4%.

Взгляд Ассоциации «Союзкраска» на актуальные проблемы развития лакокрасочной отрасли изложил ее директор, к.т.н., Сергей Федотов.

В дополнение к многолетним проблемам отрасли, таким как зависимость от импортных сырья и оборудования, нехватка квалифицированных специалистов, медленные темпы внедрения новых видов сырья для замещения импорта и недостаточная популярность инновационных решений, текущий год принес новые трудности. Это растущая налоговая и неналоговая нагрузки на бизнес, высокая ключевая ставка ЦБ, рост непроизводственных расходов и снижение маржинальности, цифровая маркировка, падение



спроса во многих отраслях экономики, дефицит растворителей. Это не может не беспокоить отраслевое объединение, и Сергей Иванович рассказал, что делает Ассоциация, чтобы улучшить ситуацию.

Сессию, посвященную сырью, открыл доклад Юлии Кисловой по рынку органорастворимых связующих: были рассмотрены алкидные и модифицированные алкидные смолы, эпоксиды, полиэфиры, акрилаты. Проблема дефицита сырья сейчас не стоит так остро, как в начале 2022 г. Более того, во всех сегментах рынка связующих в 2022–2025 гг. зафиксирован спад потребления (в среднем на 2,3–4,4% ежегодно), что обусловлено сокращением производства ЛКМ. Тем не менее тема эта болезненная, поскольку многие виды сырья мы импортируем, в некоторых сегментах, например полиэфирных и эпоксидных связующих, по-прежнему наблюдается высокая и даже полная зависимость от импортных поставок, а основными поставщиками импортного сырья во всех сегментах, за исключением алкидных связующих, выступают Китай и Турция.

На путь импортозамещения мы встали давно, и успехи на этой стезе есть. В рамках сырьевой сессии были заслушаны доклады о запуске первого крупнотоннажного производства эпоксидных смол в стране («Полипласт Уралсиб»), производстве отечественных полиэфирных смол («РТ-Полиуретаны»), а также о состоянии рынка водных дисперсий (АО «Пигмент») и о сырьевом портфеле компании СИБУР.

Большой интерес вызвала актуальная тема — перспективы введения маркировки лакокрасочной продукции. Это вопрос для отрасли острый, особенно на фоне опыта сухих строительных смесей. С докладом выступил представитель Центра развития перспективных технологий — оператора системы «Честный Знак». Финальный акцент



второго дня — кадры, логистика и регуляторные новшества: обсуждение технического регламента «О безопасности химической продукции», а также страхование рисков от атак БПЛА.

Третий день посвятили новинкам и нишевым рынкам, были представлены доклады о пигментах и их влиянии на рецептуры, о контроле цепочек поставок сырья для колеровочных паст, о решениях для водоразбавляемых печатных красок, о рынке полиграфических красок, а также об адгезионных добавках, светостойкости покрытий и верификации эко-заявлений.

Очень информативными получились панельные дискуссии производителей декоративных и индустриальных ЛКМ с поставщиками сырья, а также с представителями каналов сбыта декоративных красок. В ходе обмена мнениями настроение в зале заметно менялось к лучшему — скепсис уступал осторожному оптимизму.

Участники сошлись во мнении, что рынок находится в состоянии динамичной трансформации, где вызовы соседствуют с уникальными возможностями. На этой позитивной ноте мы закончили XXIII Международную конференцию по рынку ЛКМ и сырья для их производства. По итогам опроса 93% участников довольны организацией и актуальностью представленной информации, а 95% планируют приехать в 2027г. Впереди — новая встреча: в апреле в Санкт-Петербурге подробно обсудим рынок промышленных ЛКМ.