

ВЛАДИМИР ТРОФИМЕНКО: «Я УВЕРЕН В ЗНАЧИТЕЛЬНОМ РОСТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ»

В гостях редакции журнала «Промышленная окраска» Владимир Анатольевич Трофименко, генеральный директор представительства группы компаний Mankiewicz в России и странах СНГ, которая является разработчиком и производителем ЛКМ на основе инновационных технологий. В беседе мы обсуждаем технологические тренды отрасли ЛКМ, проблемы, вопросы конкуренции, и, конечно же, перспективы развития рынка инновационных ЛКМ в России.



ВЛАДИМИР ТРОФИМЕНКО

Генеральный директор
 «Манкевич Инновэйтив Текнолоджис»

– Владимир Анатольевич, рады знакомству с Вами! Как известно, компания «Mankiewicz Gebr. & Co.» – глобальный производитель лакокрасочных материалов на основе инновационных технологий. В России они пока не достигли стадии зрелости, и лишь немногие производители могут развивать инновационное производство. С чем это связано? На Ваш взгляд, когда для отечественных производителей такие технологии производства ЛКМ станут доступнее?

– Для создания инновационной продукции не всегда требуются особенные возможности, более того их наличие не всегда гарантирует, что такая продукция появится. Важнее всего здесь в первую очередь желание или

острая необходимость, а также вера. В нашем случае – это желание участвовать в развитии мира, понимание и следование миссии, целям, стратегии компании. Миссия нашей компании – значительное улучшение жизни людей через улучшение продукции наших клиентов, партнеров. Для этого мы создаем передовые технологии и материалы, которые помогают нашим клиентам – промышленным предприятиям – повышать качественные характеристики своей продукции и делать ее более доступной. Мы разрабатываем и внедряем технологии и современные материалы, которые расширяют производственные возможности и рынки сбыта наших клиентов. Очень гордимся быть частью создания новой передовой техники, транспорта, оборудования – продукции компаний-потребителей наших материалов и услуг, для которых мы выступаем не просто очередным поставщиком краски, а технологическим партнером и экспертом, предлагающим инновационную продукцию и уникальные технологические решения.

– Владимир Анатольевич, расскажите, пожалуйста, об особенностях ведения бизнеса в России. Чем стратегии вашей компании отличаются от работы российских производителей ЛКМ? В чем отличие лакокрасочного рынка РФ от других стран?

– На мой взгляд, есть несколько особенностей российского рынка – это ориентация на локальный рынок, неуверенность компаний из-за довольно сложных условий для развития и слабая конкуренция во многих нишах бизнеса. Но уже сейчас наш рынок активно развивается. Компании образуются, появляется понимание глобального подхода, опыт создания конкурентоспособной продукции и применения эффективных практик управления. Наша компания представле-

на в 17 странах, у нас экспансивный рост без привлечения заемных средств, нет текучки кадров, стабильное развитие в течение 125 лет – все то, о чем мечтают многие предприниматели.

Меня периодически приглашают выступать и консультировать на тему технологий управления и развития бизнеса, которые у нас внедрены и приводят к таким значительным результатам.

Я собираю все лучшие практики из нашего международного опыта, из каждой страны, и вижу как общность подходов, так и различия.

Основа нашего успеха в бизнесе заключается в технологиях управления, которые мы сами разработали и внедрили у себя в компании. В основе лежат техники признания реальности, матричные и роевые структуры управления, понимание биологических основ поведения людей. Они едины для человека любой национальности, а специфика уже исходит из социальных, исторических особенностей развития конкретной страны, рынка.

Если говорить про российский рынок ЛКМ, то основная особенность заключается в том, как формируются требования потребителей к продукции, в частности к лакокрасочному покрытию, и в том, как организована проверка соответствия этим требованиям.

По-прежнему встречаются ситуации, когда требования к ЛКП на предприятиях отсутствуют, либо требованиями выступают свойства текущего ЛКМ. Или часто происходит так, когда требования есть, но они невыполнимы, и всей структуре производства приходится подстраиваться под соответствие требованиям «на бумаге». Все это очень тормозит развитие производства, выпуск современной и конкурентной продукции, выход на экспорт.

Мне трудно представить, как быть, например, технологам, перед которыми ставят задачу: качество должно вырасти, а затраты –

снизиться. При этом используются достаточно простые материалы и методы. В таких ситуациях мы обычно стараемся помочь: встречаемся с высшим руководством, собственниками компаний и делимся опытом, рассказываем, какие технологии позволяют добиться реальных результатов в текущих производственных условиях, что и как можно улучшить. В большинстве случаев после тяжелого этапа признания текущей ситуации в компании происходят значительные улучшения.

Мы достаточно часто выполняем услуги по формированию требований к ЛКП, соответствующих российским и международным стандартам и реалиям производства. После этого помогаем налаживать процессы. Чтобы гарантировать качественную поверхность, необходимо разбираться и выстраивать качество всех производственных операций. В России мы все больше замечаем свою востребованность не только как производителя ЛКМ, но как эксперта в оптимизации производственных процессов и даже советника по разработке новой конкурентной продукции, в частности в машиностроении.

– Какие технологические тренды производства ЛКМ сегодня прослеживаются в России и мире? Существуют ли перспективы развития инновационных технологий производства ЛКМ в России? Востребованы ли инновационные ЛКМ у российских потребителей в настоящее время?

– Основные тренды у бизнеса в любой стране одинаковы – развитие, получение прибыли при соответствии обязательным требованиям. Особенность России в том, что зачастую прибыль стараются увеличивать исключительно за счет снижения затрат, иногда в ущерб качеству и развитию. Это тупиковый путь.

Современные материалы и технологии окрашивания позволяют производить более маржинальную продукцию, востребованную на рынке, укреплять имидж компании, оптимизировать операционные и капитальные затраты, выходить на экспортные рынки.

Если говорить именно про лакокрасочные материалы, то мы видим широкое присутствие на рынке устаревших технологий, причем даже при инвестициях в новые производственные мощности. Например, там, где можно применять современную однослойную систему, устанавливают в два раза больше оборудования для стандартной двухслойной системы или применяют порошковые материалы без необходимой качественной и при этом дорогостоящей подготовки поверхности.

Причин, на мой взгляд, несколько. Во-первых, закрытость компаний – потребителей ЛКМ, которая влечет за собой ограниченную информированность о современных техноло-

гиях, отсутствие достаточного опыта работы с партнерами. Во-вторых, психологическая причина. Людям часто тяжело признать, что они чего-то могут не знать, хотя только признание этого открывает двери к истинным знаниям и успеху. В-третьих, кому-то это явно выгодно. Опять же все зависит от целей, стратегии и системы управления в компании.

Среди глобальных мировых трендов, касающихся ЛКМ, мы видим следующие:

- ▶ *В автомобилестроении* – защитно-декоративные покрытия для пластиковых деталей экстерьера, которых становится все больше. Замена хромированных деталей на имитацию с помощью ЛКМ. Однослойные высокостойкие решения для деталей подвески и агрегатов. Вандалостойкие и легкоочищаемые покрытия для каршеринговых автомобилей.
- ▶ *В строительной-дорожной технике* – однослойные решения, заменяющие собой двух-, трехслойные системы, а также альтернатива катафорезу.
- ▶ *В авиации* – лакокрасочные системы, снижающие расход топлива снаружи, бесхроматные системы для несущих конструкций и внутренних полостей баков ГСМ, более стойкие интерьерные покрытия.
- ▶ Материалы УФ-отверждения для металлов и пластиков.
- ▶ Материалы для цифровой индустриальной печати.

– Как известно, прогрессивные технологические решения могут существенно повысить производительность лакокрасочных производств и обеспечить оптимизацию производственных систем по целому комплексу показателей (экономических, экологических и др.). Какие ключевые пре-

Каждая партия продукции Mankiewicz проходит 100% выходной контроль. Пробы из проверенных партий хранятся на предприятии на случай необходимости дополнительной проверки



имущества обеспечивают инновационные технологии клиентам компании «Mankiewicz Gebr. & Co.»?

– Разработки компании уже помогли многим нашим клиентам значительно снизить инвестиционную нагрузку. Например, при решении задачи повышения пропускной способности за счет внедрения материалов, которые позволяют повышать эффективность текущих линий. Внедрение технологий и материалов, которые позволяют создавать продукцию, соответствующую международным требованиям, значительно помогают развитию экспортных поставок. Самыми эффективными являются проектный и партнерский подходы при решении технологических задач



Роботизированные системы пришли на смену стандартным способам нанесения и требуют особого подхода при разработке лакокрасочных материалов



Технический центр Mankiewicz получил наивысшие оценки ведущих мировых авиа- и автопроизводителей

и в продукт-менеджменте. Мы являемся технологическим партнером ведущих мировых производителей в машиностроении, авиастроении, автомобилестроении, ветроэнергетике, станкостроении, яхтостроении, производстве специального и медицинского оборудования, поэтому с уверенностью могу сказать, что мы достаточно востребованы с точки зрения создания материалов при разработке новой продукции, а также оптимизации существующих производственных процессов.

– Есть ли у компании «Mankiewicz Gebr. & Co.» собственные производственные мощности в России? Расскажите, пожалуйста, о перспективных планах компании на российском рынке в ближайшие 2–3 года.

– Мы придерживаемся стратегии максимальной стабильности продукции. Это требование высокотехнологичных рынков, в которых мы присутствуем. Поэтому постав-

ки продукции идут в Россию пока только из Германии. Также у нас есть производственные площадки в США, Мексике, Китае.

«Mankiewicz Gebr. & Co.» – единственная из отрасли производства ЛКМ входит в топ-100 инновационных компаний Германии, поэтому к нам часто поступают предложения сотрудничества. В конце прошлого года был подписан меморандум с сильным российским партнером о совместном создании центра разработки инновационной лакокрасочной продукции в России с последующей максимальной локализацией.

– Компания «Mankiewicz Gebr. & Co.» является мировым производителем и дистрибутором самого широкого спектра инновационных лакокрасочных материалов для автомобильной, авиационной и судостроительной промышленности, ветроэнергетики, а также общего и точного машиностроения. Какова структура потребления инновацион-

ных ЛКМ в РФ в разрезе вышеперечисленных сегментов? В каком из них ожидается наибольший рост спроса инновационных ЛКМ в России?

– Международные компании, локализуемые в России, сразу приходят с запросом предоставить те же передовые материалы и технологии, которые они используют в других странах. В этом случае мы лишь оказываем техническое сопровождение запуска технологии и поставки материалов.

Если говорить о российских производителях, то мы видим значительный интерес со стороны производителей оборудования для нефтегазовой сферы. Требования повышаются, выпуск растет, возникает необходимость улучшения качества, повышения пропускной способности, соответствия международным стандартам.

В сфере дорожно-строительной, коммунальной техники растет конкуренция, требования потребителя повышаются, компании начинают задумываться о необходимости внедрения современных материалов и технологий.

Чаще стали приходиться запросы по интерьерным и экстерьерным покрытиям для автомобилестроения, транспортного машиностроения, ж/д вагонов. Тестируются современные материалы для авиации и космоса.

Президент России поставил задачу развития несырьевого сектора, а также выпуска гражданской продукции на предприятиях ВПК, это те отрасли, где требуются современные технологические решения и международный опыт. Самый разумный подход – привлечь экспертов, носителей знаний и ноу-хау и инвестировать в самые передовые технологии. А у российских компаний как раз есть такое преимущество: нет необходимости «отбивать» вложения в устаревшие технологии, процессы и материалы.

У нас все больше запросов на технологический консалтинг, а у меня лично – все больше приглашений войти в состав экспертных советов как компаний, так и ассоциаций. Это позитивный тренд. Я очень верю в значительный рост промышленного потенциала России.

– Какие компании являются основными конкурентами компании «Mankiewicz Gebr. & Co.» в РФ в разрезе потребительских сегментов? Существенна ли разница применения инновационных ЛКМ в Европе, США и странах Азиатско-Тихоокеанского региона?

– Когда речь идет о действительно высоком стандарте качества у клиента, значительных требованиях к продукции и прозрачной методике контроля, мы встречаем в претендентах примерно одни и те же компании. Причем их число достаточно ограниче-



Чтобы гарантировать наивысшее качество, продукция Mankiewicz тестируется на оборудовании, аналогичном тому, которое используется у клиента

но. Наше преимущество – в узкой и благодаря этому очень глубокой экспертизе в машиностроении и международной технической поддержке. Мы быстро принимаем решение, привлекаем технических специалистов с конкретным набором знаний и компетенций. Помимо этого у нас есть возможность адаптировать продукцию под существующие производственные возможности клиентов и разрабатывать новую продукцию за очень короткое время. Мы внедрили уникальный цифровой робототехнический комплекс для разработки новых рецептов, который использует преимущества искусственного интеллекта. Пока это единственная установка в мире.

– По мнению президента Ассоциации качества краски, одним из основных направлений в области инноваций является разработка материалов с еще более жесткими требованиями к содержанию опасных веществ при одновременном достижении высоких потребительских свойств ЛКМ и снижению себестоимости традиционной рецептуры. Как ваша компания решает такие нетривиальные задачи разработки ЛКМ и их производства?

– Полностью согласен, это текущий тренд развития во всем мире. Мы давно производим материалы на водной основе, которые не уступают аналогичным системам на растворителях, а также материалы с максимально высоким сухим остатком, которые зачастую превосходят по экологичности другие распространенные решения. Помимо этого, мы являемся первой компанией, которая стала производить однослойные решения, которые заменяют собой традиционные двух- и трехслойные системы. История семейства этих продуктов идет с конца 1980-х гг., успешно внедрена на предприятиях передовых международных игроков в машиностроении и с тех пор постоянно улучшается и модифицируется.

– Компания «Mankiewicz Gebr. & Co.» активно инвестирует в научно-исследовательские разработки. Какие уникальные свойства присущи продуктам, выпускаемым компанией «Mankiewicz Gebr. & Co.»? Где территориально находится основная база разработок инновационных ЛКМ?

– Основной центр разработки находится в г. Гамбурге, Германия. Наш принцип – брать лучшие решения из высокотехнологичных отраслей и соединять в новом материале.

Например, при создании материалов для строительной дорожной техники использовались наработки по УФ-стабильности из авиации, прочностные характеристики – из станкостроения, декоративные – из автомобилестроения. Так получается действитель-



ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ОСОБЕННОСТЕЙ РОССИЙСКОГО РЫНКА – ЭТО ОРИЕНТАЦИЯ НА ЛОКАЛЬНЫЙ РЫНОК, НЕУВЕРЕННОСТЬ КОМПАНИЙ ИЗ-ЗА ДОВОЛЬНО СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И СЛАБАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ВО МНОГИХ НИШАХ БИЗНЕСА.

но инновационный материал с удивительным сочетанием характеристик.

– Как, по Вашему мнению, будет развиваться рынок инновационных ЛКМ в России? Будет ли он расти?

– Я уверен в значительном росте производственного потенциала России. Самое главное преимущество – это наши люди. Благодаря историческим и социальным факторам русский народ обладает уникальными качествами, способностями к созиданию и решению трудных задач. Поэтому с ростом

промышленного потенциала будет расти и потребность в современных решениях как в управлении, создании новой продукции, так и внедрении современных и передовых технологий и материалов, включая ЛКМ. Главное – понять и принять миссию, цели, и следовать качественно разработанной стратегии, привлекая лучший мировой опыт и не забывая про национальные преимущества.

– Спасибо за интервью!

Беседу вела Елена Воронина. ■



В техническом центре Mankiewicz проводятся тренинги и семинары для партнеров компании и их сотрудников, центр также использует свои проверки технологичности новых продуктов перед отправкой клиентам

Справка о компании

Mankiewicz (Манкевич) – международная компания, основанная в Гамбурге в 1895 г. Представлена в 17 странах. В 2013 г. открыла официальное представительство группы компаний Mankiewicz Group в России и странах СНГ. Компания входит в топ-100 инновационных компаний Германии, является признанным ведущим производителем промышленных систем и технологий защитно-декоративных покрытий и разработчиком однослойных решений – технологии Direct-To-Metal, систем оптимизации производственных процессов, разработки стратегии выпуска конкурентоспособных объектов машиностроения. Манкевич – лидер в промышленных отраслях и технологический партнер мировых компаний-производителей. Представительства компании расположены на 5 континентах. Численность сотрудников Манкевич по всему миру насчитывает более 1000 человек, товарооборот – 350 млн евро в год.