

У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ЛКМ ХОРОШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

ВЛАДИМИР ЦЕЙТИН

Генеральный директор
ООО «Уралпротект», г. Магнитогорск


В одном из крупнейших мировых центров черной металлургии – городе Магнитогорске Челябинской области в 2011 г. было решено строить завод по производству ЛКМ для койл-коутинга, а сегодня предприятие выходит на рынок промышленных материалов и планирует дальше развиваться в этом направлении. У нас в гостях генеральный директор ООО «Уралпротект» Владимир Ефимович Цейтин, с ним мы беседуем о работе компании, производстве и рынке промышленных ЛКМ.

– Владимир Ефимович, сколько лет предприятию «Уралпротект»?

– Компании 12 лет. Строительство завода началось в 2012 г., в последующие годы мы осуществляли закупку и установку оборудования, планирование производственных и логистических процессов. В 2014 г. выпустили первую опытно-промышленную партию промышленных эмалей на установке InkMaker. В 2015 г. начали основную производственную деятельность. Мы отработали рецептуры более 50 цветов лицевых эмалей, получили лицензию на производство ЛКМ, начали поставки трем основным потребителям. На 2017–2020 гг. пришелся период активного развития: это и расширение продуктовой линейки – полиэфирных эмалей

для окраски рулонного проката, отработка рецептур, и первый этап технического перевооружения. К 2021 г. мы завершили второй этап модернизации. Два этапа затронули все без исключения аспекты: производственные мощности, переоборудование и повышение эффективности складских площадей, лаборатории, которые сейчас оснащены самым современным оборудованием. В результате реализации всех этапов наша мощность увеличилась до 18 тыс. т в год. И еще есть возможность роста без дополнительных инвестиций до 25 тыс. т.

– Хотелось бы узнать ваше мнение как руководителя компании-производителя ЛКМ, что сейчас происходит в отрасли, какие проб-

лемы наиболее актуальны. Конечно же, нас интересует, как изменилась для вашей компании ситуация после 2022 г.: что стало лучше, что – хуже, есть ли нововведения, поддержка?

– Сразу хочу уточнить, что основной наш сегмент – это койл-коутинг, промышленные ЛКМ занимают менее 1% нашего производства, в сегменте промышленных покрытий мы работаем с 2023 г., поэтому соответственно комментировать могу лишь небольшой период.

В первую очередь необходимо отметить сырьевую проблему, и здесь с промышленными эмалью проще, чем с койл-коутингом. Основное сырье можно найти в России и странах СНГ. Конечно, есть компоненты ино-



Источник изображения: nuraghies, Freepik

странного производства, которые приходится везти, что сопряжено с рядом проблем, включая платежи, сроки, логистику и увеличение стоимости.

– Сырье, которое закупаете не в России и СНГ, – китайское или европейское? Что вы можете сказать о качестве этих компонентов?

– В основном китайское. У нас были компоненты из Европы, но мы нашли аналог, заменили. Качество вполне сопоставимое, но, конечно, пришлось нашей лаборатории поработать по подбору, аналитике.

Поскольку в сегмент промышленных ЛКМ мы заходили с определенным багажом знаний и бэкграундом в койл-коутинге, у нас был очень широкий спектр и опыт применения койловских материалов. Часть из них, в том числе сырьевых, мы начали применять в промышленных эмалях. Эмали получаются отличные, но себестоимость у них очень высокая, потому что материалы, применяемые в койле, дороже и высокого качества. Естественно, чтобы сделать продукт более доступным по цене, мы стали искать аналоги сырья в Китае. Раньше, когда мы работали с европейскими поставщиками, вопросов к качеству не возникало, оно было стабильным, партии поставок не отличались. Качество же китайского сырья от партии к партии может сильно варьироваться. В связи с этим мы вынуждены были организовать входной контроль поставляемого сырья. Если с европейскими материалами мы проводили только внешнюю оценку и сверку с паспортами качества и полностью

доверяли тому, что написано в паспортах качества, то в 2023 г. в нашей лаборатории появился отдел, занимающийся входным контролем сырья и материалов. Мы укомплектовали лабораторию дополнительным оборудованием, и сейчас все сырье проходит обязательный входной контроль, проверку качества, соответствия цифр, указанных в сертификатах, и т.д.

– Что вы делаете в случае поставок сырья неподходящего качества. Как нивелируете риски остановки производства?

– В этом случае мы полагаемся на складские запасы сырья. Мы вынуждены были пересмотреть свои нормативы по складскому хранению сырьевых материалов. В прошлые годы норматив предполагал хранение запасов на 60 дней производства. Если происходили какие-то сбои, за эти месяцы мы могли найти и привезти необходимый материал. Постепенно с 60-ти мы увеличили сроки до 90 дней, а когда в 2024 г. возникли проблемы с платежами, мы поняли, что и они, завязанные в основном на логистику доставку сырья, недостаточны. Платежи проходили долго, больше месяца не доходили до нашего контрагента, поэтому мы добавили еще 45 дней, и сегодня норматив составляет 130 дней.

– Владимир Ефимович, почему вы решили идти в сегмент промышленных ЛКМ? Каким видите потенциал в этом направлении?

– Сегодня у компании два производственных участка. Когда в 2022 г. была закончена доукомплектация оборудованием второго

производственного участка, мы поняли, что у компании появились свободные производственные мощности. Возник вопрос: что производить? Одним из вариантов стало производство промышленных эмалей. К тому же оценка рынка показала, что с уходом иностранных игроков образовался определенный вакуум, который можно было заполнить. По моим данным, зарубежные производители занимали порядка 40–50% рынка.

– Сколько и каких именно промышленных материалов вы производите в натуральном выражении?

– В среднем у нас получается от 10–12 до 16–18 тыс. т. в год. Это зависит от нескольких факторов, я имею в виду фактическое производство. Если, например, мы делаем небольшие заказы разного цвета, конечно, необходима перестройка, на это уходит время, в результате общий объем сокращается. Если же берем большой заказ одного оттенка, например, то, сами понимаете, дополнительного времени на перенастройку не нужно. Вообще же мы можем выполнить любой заказ, поскольку у нас хорошая складская программа. Площадь складов в общем – 7200 м². Отгружать можем любыми партиями и в приемлемые сроки.

Наша основная специализация – койл-коутинг – это полиэфирные эмали и грунты, водорастворимые эмали, эпоксидные эмали. Еще мы делаем текстурированные покрытия и линейку растворителей.

Полиэфирные лицевые эмали – это защитно-декоративное покрытие, которое дает



и хорошую яркость, цвет, и надежно защищает металл. Наносится эмаль на универсальный полиэфирный грунт. Ее преимущество в том, что она и достаточно твердая, и прочная, и достаточно эластичная, чтобы сохранить свои свойства в применении в окраске металлопроката, подвергающегося дальнейшей пластической деформации, той же металлочерепицы. Что касается оттенков, мы можем сделать любой оттенок по желанию заказчика, используя различные каталоги цветов. Как я говорил, полиэфирная эмаль наносится на грунт. Мы грунты тоже производим. Почему он универсальный, потому что он в принципе совместим с широким спектром полиэфирных, ПВДФ и других эмалей. Он обеспечивает адгезию покрытия с поверхностью листа и хорошо защищает от коррозии. Наши эпоксидные эмали, применяющиеся для окраски обратной стороны металлопроката, также служат защитой, кроме того, они обеспечивают хорошую адгезию к клею, пене. Например, в сэндвич-панелях. Еще у нас есть текстурированные ПФ-эмали и защитно-декоративные лаки, дающие красивую текстуру поверхности.

– Кто является потребителями продукции «Уралпротекта»?

– Мы выполняем заказы и для ведущих производителей рулонного проката, и для небольших сервисных компаний. Поясню. Есть крупные металлургические предприятия – лидеры по выпуску листового проката в нашей стране – это «Северсталь», «Магнитогорский металлургический комбинат», «Новолипецкий металлургический комбинат».

Это предприятия полного цикла. Они производят рулонный прокат и потом сами наносят покрытие. Им мы и поставляем наши ЛКМ. Компании, у которых нет своих сталелитейных мощностей, закупают уже готовые рулоны и затем наносят покрытие под свои заказы, своих клиентов. Среди таких компаний – «Металл Профиль» (Лобня, Московская область), в своем сегменте она считается крупным предприятием. Оно выпускает металлочерепицу, профилированный лист, плоский лист с покрытием. Вообще у компании широкая номенклатура кровельных материалов и прочей металлопродукции для строительства. Еще одна компания – «ЧЗПСН-Профнастил» (Челябинск) – выпускает строительные конструкции уже очень давно, предприятие существует еще с 1970-х гг. У них тоже широкий выбор металлоконструкций, они выпускают как профилированный лист, так и сэндвич-панели. Среди наших клиентов «Лысьвенский металлургический завод», «Техностиль Колор Премиум» (Киреевск, Тульская область). Таким образом, у нас большой диапазон заказчиков.

– Работаете ли вы на экспорт?

– Да, мы поставляем свою продукцию в Узбекистан на «Ташкентский металлургический комбинат». Планируем выходить в Казахстан на крупного производителя листового проката – компанию «Кармет» (бывший «АрселорМиттал Темиртау»). Прочие рынки дружественных стран пока не рассматриваем, так как сейчас в приоритете внутренний рынок. Мы очень хорошо выросли. У нас серийное производство началось в 2018 г. В 2019 г.

мы выпустили примерно 2 тыс. т, а 2024 г. заканчиваем с производством в 10 тыс. т, то есть выпуск увеличен в пять раз. Вся наша продукция сертифицирована по ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, в прошлом году мы успешно прошли ресертификационный аудит, в этом году подтвердили соответствие всех систем действующим стандартам, то есть имеем международные сертификаты и конкурентоспособны по качеству.

– Планируете ли вы расширять объемы производства и ассортимент продукции?

– Мы постоянно ведем научные разработки, наша лаборатория тестирует, пробует. Планируем развивать материалы для мостостроения, спецтехники, с/х техники, нефтегаза, огнезащиты, то есть планируем расширять и объемы производства, и ассортимент продукции. Ставим задачу, чтобы в целом производство промышленных эмалей по всей номенклатуре без учета койл-коутинга было порядка 200 т в мес.

Конечно, у нас в России есть и другие производители, которые на этом рынке давно, это, в частности «НПК ЯрЛИ», ABC Farben, MAV (Белоруссия), ГК «Литум», сейчас все освободившиеся ниши они усиленно занимают, поэтому неизбежно придется конкурировать.

– Владимир Ефимович, по внутреннему рынку и влиянию белорусских производителей более-менее понятная ситуация. На ваш взгляд, насколько все же импорт из Китая влияет на рынок, потому что есть отрасли, где, например, китайский импорт намного выгоднее, чем российское производство. Какая ситуация складывается в сегменте промышленных ЛКМ?

– Могу ошибаться, так как в этом направлении мы мало представлены, но у меня есть мнение, что в этом сегменте китайской продукции в России нет, или она небольшая.

– Самый высокий потенциал для развития промышленных ЛКМ, по вашему мнению, в какой отрасли наблюдается?

– Думаю, что одной из перспективнейших отраслей является кораблестроение, а значит, большое будущее у сегмента морских эмалей, в том числе для применения в морских регионах. У этих материалов большое потребление, так как суда надо раз в год-два года перекрашивать, поддерживая их работоспособность. В ближайшие годы скорее всего стабильно потреблять ЛК-продукцию будет строительная отрасль, что связано в том числе и с восстановлением новых регионов России.

Подробнее о компании ООО «Уралпротект»: https://uralprotect.ru/about_company/