

За последнее десятилетие рынок лакокрасочных материалов (ЛКМ) претерпел существенные изменения. Значительно возросли как объем производства, так и объем потребления ЛКМ, заметно улучшились условия для развития технического потенциала и научного обеспечения лакокрасочных производств. Сегодня предприятия республики, самостоятельно развивая научную базу и устанавливая тесный контакт с потребителем, разрабатывают и выпускают современные высококачественные лакокрасочные материалы, составляющие достойную конкуренцию импортным. О ключевых аспектах работы одного из ведущих предприятий лакокрасочной промышленности в Республике Беларусь расскажет Александр Войтехович Минько – директор ЧУП «Мав», ставший лауреатом конкурса «Человек дела 2007».



Минько А.В.,
директор ЧУП «Мав»

ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ «МАВ»

– Александр Войтехович, в этом году вашему предприятию исполнилось 15 лет. Как оно развивалось все эти годы?

– За 15 лет работы на рынке мы проделали путь от маленького производства до современного предприятия с численностью сотрудников более 300 человек. Значительно расширился и наш ассортимент. Если вначале выпускалось порядка 10

наименований органорастворимых ЛКМ, то сегодня уже более 60 различных видов грунтовок, красок, лаков, эмалей. Это и материалы для рынка «Сделай сам», и специальные ЛКМ для промышленного применения, и востребованные в строительном сегменте современные водно-дисперсионные краски. Качество многих наших материалов подтверждено многочисленными дипломами – «Лучшая продукция года», «Лучший строительный продукт года», золотыми и серебряными медалями международных конкурсов и выставок. Эти награды – заслуга современной аккредитованной научной лаборатории по разработке ЛКМ, функционирующей на предприятии. Высокие стандарты качества продукции обеспечиваются службами отдела технического контроля, занимающимися проверкой качества сырья и го-

товой продукции. Многочисленные жесткие испытания на устойчивость к воздействию факторов внешней среды (влаги, воздушных потоков, УФ-излучения и т.д.) проходят все наши ЛКМ, причем как в собственной лаборатории, так и в лучших зарубежных.

В 2006 году предприятие прошло сертификацию по системе менеджмента качества ISO 9001:2001. В 2007 году



Предприятие «Мав»



Цех производства органорастворимых ЛКМ

после глубокого изучения рынка ЛКМ был проведен комплексный ребрендинг торговой марки «МАВ». Это позволило значительно усилить нашу позицию как в Беларуси, так и в странах СНГ и Балтии.

Ярким признанием заслуг предприятия у потребителей стала золотая медаль в профессиональной номинации конкурса «Бренд года» в 2007 г.

Наше производство укомплектовано современным высокотехнологичным оборудованием и позволяет изготавливать более 100 тонн лакокрасочных материалов ежедневно. Однако это не является пределом. У предприятия имеется огромный потенциал, который может быть использован в любую минуту. Сегодня мы близки к тому, чтобы перешагнуть рубеж в 10 000 тонн годового производства.

Ориентируясь в своей деятельности на потребителя, стремимся сделать работу с нами максимально комфортной и удобной, ежегодно предлагаем новинки потребительскому рынку и индивидуальные разработки промышленному сегменту.

Из года в год растет доверие потребителей к нашей продукции, что подтверждается ежегодным увеличением объема продаж на 10–15%.

— С какими странами у вас наиболее интересные деловые контакты?

— Да, действительно, мы не ограничиваемся поставками продукции на внутренний рынок, хотя развитию сбытовой сети в Беларуси придаем большое значение. В прошлом году дистрибьюторская сеть компании «МАВ» пополнилась надежным деловым партнером в Армении, в адрес которого осуществлена уже не одна поставка. Наше литовское представительство работает уже более 5 лет, являясь для предприятия «окном в Европу». Несмотря на высокую конкуренцию, значительная доля про-

изводимой продукции поставляется на российский рынок. В основном это материалы промышленного назначения, в том числе наши новые разработки, успешно используемые Литовской железной дорогой, а также системы ЛКМ для профессиональной отделки изделий из древесины (оконные и дверные блоки). Но хотелось бы подчеркнуть, что, несмотря на стратегическую важность международного делового партнерства (сегодня доля экспорта составляет примерно 30% в общем объеме реализованной продукции), доверие и признание нашего белорусского потребителя для нас очень важно.

— Говорят, что предприятие «МАВ» сегодня обслуживает своих клиентов на европейском уровне. Это так?

— Хорошие отзывы клиентов — это лучшая награда. Наши потребители знают, что, покупая краску «МАВ», они затрачивают минимум усилий и времени и при этом получают высококачественный товар по приемлемой цене. Предприятием организована доставка продукции потребителям. Это стало возможным благодаря наличию более чем двух десятков автомобилей различной грузоподъемности. Логистика транспортной деятельности строится по принципу минимизации транспортных расходов. Так, в пределах Беларуси разработано более 10 маршрутов доставки по регионам. А тесное сотрудничество с крупными экспедиторскими компаниями помогает обеспечить обратным грузом транспорт, доставляющий продукцию в страны СНГ и Балтии.

Сегодня стало модно говорить о цветовом маркетинге. Требования потребителей к цветовым решениям и качественным характеристикам лакокрасочных материалов существенно возросли. Учитывая это, предприятие «МАВ» первым среди белорусских производителей ста-



География поставок ЧУП «МАВ»

ло системно развивать услугу компьютерной колеровки красок, лаков, эмалей своим клиентам. В настоящее время мы имеем более 20 колеровочных центров, расположенных на территории Беларуси, а также в России. Все они оснащены современным высокопроизводительным и высокотехнологичным оборудованием.

С каждым нашим партнером, будь то дилер, промышленное предприятие, розничный магазин или строительная организация, стремимся выстроить долгосрочные отношения. Дополнительные возможности, такие как консультации специалистов-технологов, максимально комфортные условия оплаты, а также наша оперативность во всем — от обработки заказов до отгрузки готовой продукции — придают им особую значимость.

— Какие реорганизационные процессы проводятся на предприятии с целью обеспечения его устойчивого развития?

— В конце прошлого года в качестве одного из приоритетных направлений развития для себя определили усиление присутствия в областных центрах нашей республики. На сегодняшний день в Витебске, Гомеле, Минске и Могилеве работают региональные отделы продаж «МАВ» с хорошей складской базой и постоянным наличием полного ассортимента. И, как показал уходящий 2008 год,

работают они достаточно успешно. Открытие таких представительств позволило предприятию увеличить объемы отгрузок готовой продукции в некоторые регионы более чем в два раза.

В 2008 году на предприятии был продолжен проект по автоматизации сбытовой деятельности с использованием IT-технологий. Сегодня региональные отделы продаж и само предприятие завязаны на работу в режиме реального времени. Использование такой технологии позволило минимизировать неоправданные складские запасы, оперативно пополнять запасы готовой продукции. В текущем году автоматизация управления снабжением и система складской логистики дали возможность присоединиться им к единой системе информационного мониторинга и, как следствие, еще более точно планировать свою деятельность с учетом потребностей производства и сбыта продукции.

Адаптированные к особенностям производства «МAB» компьютерные программы позволяют оперативно получать, обрабатывать и анализировать огромные массивы информации и на этой основе принимать основные управленческие решения.

— Какие требования вы предъявляете сегодня к своим поставщикам?

— Сегодня предприятие «МAB» сотрудничает с лучшими мировыми производителями по поставкам сырья. Среди них — крупнейшие химические концерны BASF, Rohm&Haas, Clariant, Merck, CPS Color и др. Сырье, поставляемое ими, имеет стабильно отличное качество и обеспечивает нам высокое качество конечной продукции. Все поставляемые компо-

ненты скрупулезно отбираются еще на стадии разработки рецептуры. Впоследствии они также тщательно проверяются перед использованием в производстве. Участие в республиканских и международных химических форумах, семинарах, организуемых крупнейшими производителями сырья, позволяет нашему предприятию анализировать опыт ведущих производителей ЛКМ, знакомиться с новинками химического рынка и перспективными разработками в области промышленной химии. Внедрение в производство новых компонентов, пигментных паст, функциональных добавок дает возможность постоянно совершенствовать качество выпускаемой продукции. Как уже отмечалось, все производимые ЛКМ проходят многоступенчатую систему контроля качества, в том числе в лучших европейских лабораториях. Поэтому использование некачественного сырья полностью исключено.

Более того, в большинстве случаев мы работаем напрямую с нашими поставщиками или их официальными представителями в Республике Беларусь. Это обеспечивает нам своевременность и ритмичность поставок, высокий уровень технической поддержки и информационного сопровождения.

— Как вы оцениваете потенциал белорусского рынка ЛКМ? Какова стратегия вашего предприятия на ближайшие год-два?

— Белорусский рынок ЛКМ — один из самых динамичных и быстрорастущих рынков. Однако он достаточно неоднороден. На нем есть и продукция «посредственного» качества, и элитная продукция, поставляемая



АСБ «Беларусбанк», г. Новополоцк, ул. Дружбы

на наш рынок мировыми брендами, высокий статус которой поддерживается соответствующей ценой и комплексом дополнительных услуг компаний.

Существенный рост цен на сырье в феврале текущего года и последовавшая за ним перерегистрация цен на производимую продукцию многими белорусскими производителями привели к перераспределению рынка между отечественными лакокрасочниками. Исчезают, не выдерживая конкуренции, производители, не имеющие возможности динамично обновлять ассортимент, оказывать услуги по техническому сопровождению, доставке, колеровке и т.д. Другие, наоборот, усиливают свои позиции благодаря комплексному развитию собственной инфраструктуры, наличию производственных лабораторий и грамотной маркетинговой стратегии.

Сегодня предприятие «МAB» работает в средней ценовой нише. Доверие потребителей за 15 лет работы на рынке завоевано благодаря высокому качеству продукции, безупречному сервису при обслуживании клиентов и уровню дополнительных услуг, оказываемых сотрудниками бюро по внедрению и техническому сопровождению, а также услугам по



колеровке и испытанию ЛКМ. Свою репутацию мы будем стараться сохранять.

Экологические требования, требования пожарной безопасности становятся все более и более жесткими. Уже сегодня в Европе порядка 70% производства и потребления составляют водно-дисперсионные акриловые материалы. В Беларуси их доля существенно ниже. Тем не менее, хоть и медленно, они вытесняют с рынка органорастворимые ЛКМ. В ближайшие 2–3 года в своей ассортиментной политике предприятие «МАВ» будет ориентироваться на производство экологически безопасных материалов.

Сильной стороной нашего ассортимента являются профессиональные системы материалов для отделки древесины. Их использование гарантирует получение долговечного покрытия с высокими декоративно-защитными свойствами. Сегодня эти



Оконный блок, система отделки изделий из древесины

материалы поставляются не только на рынок Беларуси, но и в страны СНГ. Мониторинг рынка ЛКМ для деревообрабатывающих предприятий позволяет оперативно реагировать на запросы наших клиентов и постоянно совершенствовать производи-

мые материалы с учетом современных требований.

Также предприятие «МАВ» внимательно следит за общими тенденциями на рынке ЛКМ и прикладывает максимум усилий, чтобы дифференцировать ассортимент выпускаемой продукции. Ведь кому-то нужна повышенная ударопрочность, кому-то важно сократить время высыхания, кому-то необходимо обеспечить устойчивость лакокрасочного покрытия к тропическому и субтропическому климату. Поэтому мы стараемся максимально учесть пожелания наших партнеров и разрабатываем материалы, отвечающие их требованиям.

Так, на предприятии была разработана быстросохнущая система антикоррозионной защиты металла на водно-дисперсионной основе – грунтовка и краска «Белакор АКВА». Данные материалы прошли испытания и включены в перечень ЛКМ, допущенных к использованию на производственном объединении «Беларуськалий». В настоящее время наши технологи совместно с белорусскими специалистами работают над внедрением такого рода материалов на Белорусской железной дороге.

Предприятие «МАВ» активно сотрудничает с ведущими химическими концернами. Весной этого года мы получили право представлять интересы мирового химического концерна Rohm&Haas по продвижению порошковых красок на территории Беларуси. Учитывая тот факт, что в нашей республике нет собственных производителей порошковых ЛКМ, «МАВ» будет целенаправленно и системно развивать это направление.

– *Формула успеха «МАВ» на рынке?*

– *Залог успеха предприятия «МАВ» на рынке – это работоспособность, инициативность и профессионализм коллектива. Слаженная деятельность*



Передвижной кормо-раздаточный комплекс, система защиты металла «Белакор»

всех отделов предприятия – производства, технического отдела, отдела продаж и маркетинга, – объединенных единой целью, позволили нам добиться высокого авторитета среди потребителей.

«МАВ» сегодня – это идеальный набор преимуществ для партнеров и потребителей: безупречное качество продукции, комплекс услуг по внедрению и техническому сопровождению поставляемых лакокрасочных материалов, высокий уровень обслуживания, широкий ассортимент и ряд дополнительных возможностей (система скидок, доставки, колеровки).



MAB

ЧУП «МАВ», ул. Строителей, 6
222720, г. Дзержинск,
Минская обл., Республика Беларусь
Тел./факс: +375 (1716) 5 60 56, 5 66 16
www.mav.by

Региональные

представительства:

Минск: (017) 299 62 10, (017) 299 64 35

Витебск: (0212) 24 58 76

Гомель: (0232) 41 02 08

Могилев: (0222) 48 90 91