



# АЛЕКСЕЙ ДЕМЕНОК: «НАДО ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД, РАЗВИВАТЬСЯ В НОВЫХ ИЗМЕНИВШИХСЯ УСЛОВИЯХ»

Наталья Кузнецова

**«Холлидей Пигментс» работает на весьма узкой нише химического рынка – поставке пигментов. Генеральный директор «Холлидей Пигментс» Алексей Деменок рассказал об истории развития компании, ситуации с поставками сырья для лакокрасочных материалов, логистикой и дал прогноз на вторую половину 2022 года.**

**Алексей, расскажите, пожалуйста, как появилась компания «Холлидей Пигментс». С чего все началось?**

Компания «Холлидей Кемикал Лтд» (это первое название нашей компании) появилась в 1994 году. Основным направлением бизнеса на тот момент были совсем не пигменты, а текстильные красители. Текстильная промышленность в начале 90-х была достаточно сильно развита и, с приходом рыночной экономики, активно расширяла ассортимент и цветовую гамму. Российские производители нуждались в новом импортном сырье. С поставок текстильных красителей и началась история компании, которая позднее переросла в группу компаний семейного бизнеса, а у истоков был мой отец – Деменок Сергей Леонидович.

Десять лет спустя российский рынок тканей был переполнен готовыми товарами из-за рубежа, в основном, из Китая, Вьетнама, Турции и других стран Азии. В России стали закрываться комбинаты и фабрики легкой промышленности, спрос на текстильные красители закончился. Компания «Холлидей Пигментс» сместила акцент деятельности на другие имеющиеся направления бизнеса – поставки органических и неорганических пигментов, добавки, пищевые красители. Наиболее востребованным на тот момент товаром стал пигмент ультрамарин. Ультрамарин – уникальный продукт, он был тогда нужен практически для всего. И до сих пор он широко применяется в лакокраске, полимерной промышленности, косметике и других отраслях.

**«Холлидей Пигментс» на рынке уже более 25 лет. Как изменилась компания за эти годы?**

Конечно, за эти годы компания значительно выросла. Изменился как пул поставщиков, так и отношение к рынку. Если вначале пути компания развивалась просто как торгующая организация, которая находит и продает товар, нужный рынку, то со временем компания перешла к осознанному формированию портфеля партнеров и продуктовых линеек. Мы начали целенаправленно искать новых поставщиков в Европе и Азии, подбирали новые товары и проверяли качество продукции, для чего была организована собственная лаборатория. В итоге, у нас появились проверенные партнеры и сбалансированный ассортимент с товарами как общего, так и специального назначения.

«Холлидей Пигментс» работает в достаточно узкой нише – поставке пигментов. За счет этого мы приобрели глубокие знания о пигментах и особенностях их применения в разных отраслях. Такой профессионализм очень ценится нашими клиентами, так как позволяет нам быстро разобраться в технологических особенностях конкретного



производства, предложить именно те пигменты, которые туда подойдут, подсказать решения и специальные продукты, о которых клиент мог не знать. Мы обладаем достаточно серьезной технической экспертизой, и мы этим гордимся. А кроме того, гордимся людьми, которые у нас работают. Мы рады, что можем не только привезти нужный товар, но и оказать клиенту техническую поддержку, дать рекомендации по нюансам производства и рецептурной части.

**В «Холлидей Пигментс» вы работаете больше 10 лет. С прошлого года являетесь совладельцем компании. Расскажите, пожалуйста, как вы пришли в «Холлидей Пигментс»?**

«Холлидей Пигментс» – это семейная компания, поэтому я работаю в ней гораздо дольше 10 лет. Сколько я себя помню, мой отец, основатель компании, держал меня в курсе того, что происходит в компании. С ранних лет он приобщал меня к семейному делу, показывал, как вести бизнес, знакомил с партнёрами.

Я прошёл свой путь в компании «Холлидей Пигментс» с самых низов, потому что мой отец считал это правильным. Сначала я работал на складе, затем в отделе логистики, в отделе ВЭД, позже заместителем директора, и так постепенно я дорос до соучредителя и генерального директора компании. Я считаю, это заслуженный результат, высшая форма доверия и признания моих профессиональных достижений. Теперь моя основная задача – это дальнейшее развитие компании, следование идеалам и направлению, заданному семейным бизнесом и поиск новых путей для развития.

**У вас философское образование СПбГУ. Необычно для руководителя в химической промышленности. Как оно влияет на вашу работу? Получали ли вы дополнительное образование? Всему учились на практике?**

И правда, достаточно неожиданно для человека, который работает в бизнесе, связанном с химией. Но философское образование позволило мне, в первую очередь, развить кругозор, а это очень важно для работы с разными культурами. Среди наших партнеров есть европейские, индийские, китайские компании, и разница культур, их взглядов на жизнь, традиций ведения бизнеса может и не очевидна каждому, но крайне важна при взаимодействии и выстраивании долгосрочных доверительных отношений.

В работе с любой культурой есть свои правила, но работа с поставщиками, которые пребывают в нашей европейской парадигме, это совсем не то же самое, что работа с партнерами из азиатско-тихоокеанского региона. В понимании особенностей и ценностей традиционных культур мне очень помогла философия, а химии я учился на ходу, и в этом мне помогала наша сильная техническая команда. В целом, получился удачный набор компетенций, и я считаю, что моё образование сослужило мне исключительно хорошую службу.

**Алексей, с какими поставщиками работает «Холлидей Пигментс»?**

Мы работаем с различными поставщиками со всего мира, потому что наш портфель хоть и узкоспециализированный, но состоит из большого количества продуктов. В ассортименте «Холлидей Пигментс» есть органические, неорганические пигменты, противокоррозионные пигменты, перламутровые и флуоресцентные пигменты, жирорастворимые красители и другие пигменты для разных отраслей промышленности, поэтому, говоря о поставщиках – это достаточно большое количество производителей из разных отраслей и стран.

Например, у перламутровых пигментов для декоративного строительного сегмента и для автомобильной промышленности абсолютно разные особенности и показатели качества, для каждого направления требуется соблюдение своих правил, и это не одни и те же марки пигментов.

У производителя пигментов есть, как правило, свои сильные стороны в одном или нескольких направлениях, невозможно быть лучшим абсолютно во всем, поэтому, когда идёт речь о поставщиках, мы поддерживаем разнообразие и техническая экспертиза здесь крайне важна.

**Изменился ли пул поставщиков вашей компании в последние годы? Откуда в основном вы сейчас поставляете пигменты на российский рынок?**

Мы работаем с поставщиками, как и из Европы, так и из Азии, и все они имеют свои сильные стороны. Что касается Европы, то традиционными преимуществами здесь являются технологичные специализированные и узкоспециализированные продукты, на разработку которых потрачен не один десяток десятков лет. Но в результате получен продукт, который полностью удовлетворяет запросам определенной отрасли, и без которого существование самой отрасли затруднительно.

Если мы говорим об азиатских поставщиках – это большие объёмы, конкурентные цены, более универсальное применение. И если раньше китайские товары ассоциировались с не самым лучшим качеством, то теперь ситуация другая. Крупные заводы поставляют достаточно качественный продукт. Репутация перед долгосрочными партнерами крайне важна в восточной культуре, и это один из гарантов стабильного качества.

«Холлидей Пигментс» уже давно диверсифицировала портфель поставщиков, у нас нет каких-либо предпочтений по региону, с которым нам удобнее сотрудничать, сегодня привезти товар возможно практически из любой точки мира. К сожалению, ввиду политической ситуации, развитие отношений с поставщиками из дружественных стран – это актуальный и важный аспект, которому сейчас мы уделяем максимум внимания.

**Как отразились на работе «Холлидей Пигментс» события 2020 и 2021 годов? Компании удалось адаптироваться и перестроить работу? Стало ли это время «тренировкой» к ситуации 2022 года?**

Мы живем в ситуации закрытых границ, повсеместных ограничений и дефицита сырья уже третий год. Мы выполнили все профилактические меры и продолжали отгрузки в течение



**Холлидей Пигментс**

- ✓ УЛЬТРАМАРИНОВЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ПРОТИВОКОРРОЗИОННЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ОРГАНИЧЕСКИЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ПЕРЛАМУТРОВЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ ФЛУОРЕСЦЕНТНЫЕ ПИГМЕНТЫ
- ✓ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ПИГМЕНТЫ И ПАСТЫ
- ✓ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ
- ✓ БЕСПЕРЕБОЙНАЯ ПОСТАВКА ПИГМЕНТОВ
- ✓ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ
- ✓ ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
- ✓ СКЛАДЫ В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

8(812) 777-73-34 Петербург  
8(494) 640-10-92 Москва

[www.holliday-pigments.ru](http://www.holliday-pigments.ru)  
[info@holliday-pigments.ru](mailto:info@holliday-pigments.ru)





периодов ограничений. За это время мы и наши клиенты прошли все этапы принятия неизбежного: шок, отрицание, торг, гнев, апатия, осмысление.

Принять новую реальность непросто, а приспособиться и начать в ней эффективно работать – непросто вдвойне. Но зато в период пандемии, когда не было мероприятий и командировок, у нас появилось время на улучшение процессов внутри компании, мы обновили наш сайт освоили все доступные виды удаленной коммуникации, научились решать вопросы дистанционно, научились планировать в более долгосрочной перспективе в условиях высокой неопределенности.

Однозначно, ситуация уже не вернется в старую понятную всем плоскость. А значит, надо двигаться вперед, развиваться в новых изменившихся условиях. Ситуация 2022 года, конечно, не рядовая, но все уже привыкли находиться вне зоны комфорта и, быстро оценив ситуацию, разрабатывать пути решения.

**После начала спецоперации на Украине Россию стали отрезать от мировой торговли. О своем уходе объявили, в частности, Maersk и Mediterranean Shipping Company. ЕС также запретил судам под российским флагом заходить в порты Европы, а автоперевозчикам из России въезжать. Существуют ли альтернативные пути доставки?**

Перечисленные линии далеко не единственные, кто совершает морские грузоперевозки в Россию, и путь доставки товаров через европейские порты также не единственно доступный. У России есть также дальневосточные, черноморские, каспийские порты.

С уходом ведущих игроков рынка и перестройкой логистических маршрутов, очередь на доставку и ее стоимость, конечно, выросла. К счастью, доставка азиатских товаров в Россию возможна не только морским транспортом, но и железнодорожным, а также мультимодальным. На железной дороге тоже были сложности с ожиданием, перегрузкой, очередью на границе. Транспортная система не сразу справилась с одномоментно выросшим в разы



© <https://portnews.ru>

грузопотоком. Но пройдет немного времени, «РЖД» усилит узкие участки, и мы думаем, что этот путь может стать ключевым логистическим маршрутом между Азией и Россией.

**Алексей, в апреле ЕС также запретил ввозить в Россию красители, цветные лаки, ультрамарины и другую продукцию для производства ЛКМ. Как это отразится на российских производителях лакокрасочных материалов?**

Что касается ультрамаринов и ряда высокотехнологичных и функциональных пигментов, мы огорчены данной ситуацией. К сожалению, импорт в сфере сырья для ЛКМ (и не только) занимает весомую долю, по некоторым видам сырья свыше 70%. Некоторым пигментам, попавшим под санкции, в принципе не существует замены аналогичного качества в других странах.

Российским производителям, возможно, придется пересматривать свой ассортимент и сужать цветовую гамму. Но мы не перестаем искать подобные продукты в азиатском регионе. Сложнее всего будет заменить ультрамарины, высокотехнологичные пигменты из так называемой группы High Performance, которые чаще применяются в автомобильных покрытиях, а также некоторые металлические пигменты. Суммарный объем этих пигментов небольшой, но без них такие направления, как автомобильные краски, художественные краски, ряд промышленных красок и некоторые другие, не смогут предложить привычную для покупателей цветовую гамму.

**А как эти запреты сказываются на вашей компании-поставщике пигментов? Вы нашли выход из ситуации? Будете ли пересматривать ассортимент продукции и переключаться на работу с российскими производителями сырья?**

У нас есть несколько европейских производителей пигментов. С вводом запретов они повели себя довольно неоднозначно. Были те, кто сразу прекратил все контакты без каких-либо официальных заявлений, прекратили все поставки, даже по ранее согласованным



© www.jahanesimi.com

заказам и не входящим в санкционные списки товаров. Но остались компании, которые ценят долгосрочное сотрудничество и пытаются в нормативном поле санкций продолжить поставки товара в Россию. Мы со своей стороны исполняем все свои обязательства по оплате товара перед всеми европейскими поставщиками.

Большинство товаров из нашего европейского ассортимента не имеет аналогов в России. Переключиться мы можем только на поставки из других стран в случае, если найдем пигменты приемлемого качества. Одновременно с этим прорабатываются схемы параллельного импорта.

**Кроме того, некоторые иностранные компании объявили об уходе с российского рынка. Смогут ли местные производители сырья восполнить потерю? Тот же «Крымский титан» или тамбовский «Пигмент» ...**

К сожалению, ассортимент российских производителей не перекрывает то многообразие пигментов, которое поставлялось из-за рубежа. Кроме того, мощности производства российских производителей не позволят быстро нарастить выпуск в несколько раз. Импорт все равно останется, но доля сырья азиатского происхождения заметно увеличится.

**Как по-вашему, станут ли санкции ЕС и уход иностранцев толчком для реального импортозамещения в России и создания новых производств? Или предприятия будут искать альтернативные каналы поставок, будет параллельный импорт?**

Синтез пигментов – достаточно наукоемкий процесс. В Советском Союзе были наработки по многим органическим и неорганическим пигментам, но реальных производств по выпуску пигментов в России по пальцам можно пересчитать.

Кроме того, требуется специфическое сырье, которое тоже во многом поставляется из-за рубежа. В масштабах российской химической отрасли выпуск малотоннажного сырья

большой номенклатуры пигментов – далеко не первоочередная задача. Предпосылок для быстрого импортозамещения, к сожалению, нет.

Параллельный импорт – это оперативное, хотя и более дорогое решение. Но оно позволит производителям ЛКМ оставаться на плаву, пока в стране не появятся отечественные сырьевые компоненты или достойные неевропейские аналоги. Если не дать время нашим производителям наладить выпуск качественной краски из альтернативного сырья, провести тестирование и сертификацию у ключевых потребителей, укрепиться на собственном рынке, есть серьезный риск, что на место ушедших европейских производителей готовых красок просто придут турецкие, азиатские и прочие.

Поэтому параллельный импорт привычного проверенного европейского сырья – это возможность выиграть время для разработки альтернативных рецептов.

**Собственное производство. Та же компания «Аттика» начинала как поставщик смол, а в октябре 2021 года открыла свой завод. «Холлидей Пигментс» может в перспективе начать выпуск пигментов?**

Как я уже сказал, синтез пигментов требует глубокой научной проработки. Все разработки защищены патентным правом. Европейские компании и раньше не стремились способствовать производству сырьевых компонентов в России, а после запрета на инвестиции в российский бизнес, вряд ли вообще остались желающие. Да и российский рынок пигментов, по правде сказать, довольно маленький, по сравнению, например, с азиатским. А с учетом высокой стоимости заемных средств в России, инвестиции в собственное производство пока рискованное мероприятие.

**Существует ли какой-то универсальный рецепт по ведению бизнеса в современных условиях?**

В эпоху перемен успешным будет тот, кто умеет быстро приспосабливаться. Для российского бизнеса это далеко не первый, и, похоже, не последний кризис. Но готовых решений нет. Методы, которые были успешными в 2008 или 2015 году, уже неприменимы. Условия изменились. В такие времена важно «держать руку на пульсе».

**Алексей, как вы считаете, нормализуется ли в ближайшем будущем ситуация на рынке сырья и с поставками продукции?**

Рынок сырья начало штормить еще несколько лет назад, когда локдауны и контейнерный кризис нарушили логистические цепочки и привели к дефицитам товара в разных частях мира. Это общемировая проблема, а не только России. К сожалению, улучшение эпидемиологической ситуации не успело привести к положительной динамике по обеспечению сырьем – помешали санкции.

Мы возлагаем надежды на параллельный импорт и альтернативные поставки некоторых позиций сырья из Азии, но не сбрасываем со счетов ухудшение ситуации по дефициту и росту цен на энергоносители в Европе. Даже если российские поставщики смогут наладить импорт европейского сырья через третьи страны, его цена будет уже значительно выше.

**Ваш прогноз на вторую половину 2022 года. Алексей, поделитесь, пожалуйста**

Ситуация с параллельными поставками и рост поставок из азиатского должна начать улучшаться в течение 3-6 месяцев. Однозначно нас ждет рост цен, дефицит отдельных позиций сырья также сохранится. В плане качества и ассортимента продукции российским производителям, скорее всего, придется этим жертвовать. Финансисты прогнозируют прекращение укрепления рубля и возврат курсов валют к уровню первого квартала 2022 года. Сейчас же российский рынок уязвим для поставок готовых ЛКМ из того же азиатского региона.

Пока этого не произошло, у российских производителей ЛКМ есть реальный шанс занять ниши, освободившиеся после ухода с рынка локализованных европейских производителей ЛКМ. Возможно, это даже нивелирует прогнозируемое снижение спроса на ЛКМ в районе 15-20%. Одно могу сказать точно: простым 2022 год не будет. ■■