



**СИБУР РАССМАТРИВАЕТ РЫНОК УКРАИНЫ  
В ЧИСЛЕ ПРИОРИТЕТОВ**

**ЭКОНОМИЧНЫЕ СИСТЕМНЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ  
ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ СЫРЬЯ В ПОЛИМЕРНОЙ ИНДУСТРИИ,  
ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ФИРМОЙ MANN+HUMMEL PROTEC GMBH**

СУШИЛКИ SOMOS® — ДЛЯ ЭКОНОМИЧНОЙ  
И ЭКОЛОГИЧНОЙ СУШКИ МАТЕРИАЛОВ



ДОЗАТОРЫ SOMOS® — ТЕХНИКА ДЛЯ ТОЧНОГО  
ДОЗИРОВАНИЯ И СМЕШИВАНИЯ



АВТОПОГРУЗЧИКИ SOMOS® — ТЕХНИКА  
ДЛЯ АВТОМАТИЧЕСКОЙ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛА



ДРОБИЛКИ ДЛЯ РАЗМОЛА МАТЕРИАЛОВ SOMOS® —  
ЭФФЕКТИВНОЕ И ЭКОНОМИЧНОЕ РАЗМЕЛЬЧЕНИЕ



**НАШИ КОНТАКТЫ:**

Телефоны в Украине **+38 057 7201760, +38 067 7081592, +38 067 5708662**

E-mail **pack@polymerservice.com.ua**

**MANN+HUMMEL ProTec GmbH**

Address **Studenwald-Allee, 9, Bensheim/Germany**

Telephone **+49 6251 77061-0**

Fax **+49 6251 77061-500**

E-mail **info@mh-prottec.com**

Site **www.mh-prottec.com**



## **Антонов Андрей Леонидович**

Президент Ассоциации «Совет представителей  
полимерной отрасли Украины»



### **Полимерный тур CHINAPLAS 2011**

Делегация Ассоциации «Совет представителей полимерной отрасли Украины» с 17 по 20 мая 2011 года совершила Полимерный тур на крупнейшую выставку Азии «CHINAPLAS 2011», вторую мировую выставку полимеров.

Делегацию возглавлял президент Ассоциации Андрей Антонов. В составе делегации было более 20 человек: владельцы, топ-менеджеры, ведущие технические специалисты украинских перерабатывающих предприятий. Большинство участников ставили себе цель найти новых поставщиков оборудования или сырья, завязать новые деловые контакты с другими членами делегации или просто найти хороших друзей.

Участники тура были впечатлены масштабами и направлениями выставки, были представлены все заявленные 9 направлений:

- раздел химикатов и сырьевых материалов;
- раздел машин для литья под давлением;
- раздел экструдеров и экструзионных установок;
- раздел пластмассовых упаковочных машин и машин пластического формования;
- раздел прочей обрабатывающей техники;
- раздел вспомогательной техники и измерительных приборов;
- раздел пресс-форм и обрабатывающих машин;
- раздел полуфабрикатов;
- павильон машин и сырья китайского производства, производящихся на экспорт.

В 2011 году общая площадь выставки достигла практически 200 тыс. м. кв, количество экспонентов более 2 200, а за 5 дней выставку посетило более 100 тыс. человек

более чем из 40 стран мира.

Интересы участников украинского Полимерного тура на выставке были направлены на поиски новых моделей экструдеров, выдувных машин, термопластавтоматов (ТПА), а также деталей и узлов к ним. Многих интересовало и более эффективное дополнительное оборудование для своего уже существующего парка машин.

В рамках официального Полимерного тура было запланировано огромное коли-



чество мероприятий. В первый день были проведены две презентации: о деятельности и планах Ассоциации, а также обзорная презентация о Китае и особенностях ведения бизнеса в этой стране. Было вручено свидетельство члена Ассоциации заводу «Полимердеталь».

Желание встречаться после тура и помогать друг другу – это лучшие результаты поездки. Украинская полимерная индустрия может развиваться только тогда, когда все участники совместно готовы решать, и решают проблемы отрасли. Обмениваясь профессиональным опытом, участники Полимерного тура вкладывали маленькие частички себя в развитие нашего общего дела – становления украинской полимерной отрасли!

### **Программа «Борьбы с должниками»**

Сегодня Интернет пестрит различными сайтами, в которых содержится информация о якобы должниках. Почему якобы должники? Потому что информация, которая попадает на подобный сайт остаётся непроверенной. Как правило, на таких сайтах мы видим только лишь наименование предприятия, его юридическое местонахождение, размер задолженности и контакты ответственного лица, которое не всегда директор или собственник предприятия.

Достигает ли предприятие своей цели, при размещении в таком виде информации? Да и какая в этом цель? Можно ли доверять такой информации?

На наш взгляд, именно из-за неопределённости в вышеуказанных вопросах – такой инструмент, как публичное размещение информации о существующих должниках, в таком виде как это происходит сейчас, нивелировал свое предназначение. Именно поэтому и был создан наш сайт (<http://polimer-club.com.ua>, вкладка «Недобросовестные участники полимерного рынка»), целью которого является не просто размещение информации, а последовательная, кропотливая работа, направленная на создание постоянного работающего реестра с позитивным результатом.

Результатом может быть создание некомфортной бизнес-обстановки для недобросовестного участника полимерного рынка, а именно:

а) отказ от сотрудничества с ним;

б) наступление для него таких последствий, которые бы подтолкнули его к выполнению нарушенных с его стороны договоренностей (каким образом Ассоциация может поспособствовать наступлению таких последствий, вы можете подробнее узнать у нашего юриста Натальи Гавриш по телефону 057-720-17-62).

Почему существующие сайты не могут обеспечить наступление такого результата? По нашему мнению, именно из-за отсутствия систематизации и постоянной работы, а также по причине не проверки информации такие сайты не выполняют своего предназначения.

Мы же в свою очередь предлагаем:

- полная проверка информации,
- публикация письменных документов, с целью продемонстрировать, чтобы были нарушены именно существующие договорные обязательства,
- сбор информации о должнике (соц. сети, наличие имущества, размещение фотографий и т.д.),
- переписка с должником (с согласия обратившегося к нам),
- применения к нему репутационных мер воздействия (с согласия обратившегося к нам).

Также, кроме публикации информации о должниках, мы подобным образом публикуем информацию о недобросовестных работниках.



### **Знак качества полимерной отрасли**

Отраслевая Ассоциация «Совет представителей полимерной отрасли Украины» занимается комплексными вопросами обеспечения качества полимерной продукции. Специалисты Ассоциации определяют, соответствует ли упаковочная продукция всем нормам, техническим условиям и ГОСТам, активно влияет на предприятия, которые выпускают некачественную продукцию или пользуются методами недобросовестной конкуренции.



Действия Ассоциации – это цивилизованный европейский пример регулирования рынка. В Европе, взаимодействуя с правительством, отраслевые ассоциации требуют налоговых льгот или финансовой помощи, просят защитить производителей от нечестной конкуренции и т.д. Но также ассоциации сами регулируют рынок, заботятся, чтобы все участники рынка конкретной отрасли соблюдали общие стандарты и не допускали выпуск некачественного

товара и недобросовестной конкуренции. С этой целью был разработан и зарегистрирован Знак качества Ассоциации «Безопасная упаковка», стартовала национальная программа качества.

На сегодняшний день 3 предприятия применяют Знак качества при производстве своей продукции. Знак качества вошел в крупные украинские сети супермаркетов, такие как Фуршет, Караван, Восторг, Класс и Рост.

*Для подачи заявки необходимо связаться с представителем Ассоциации по телефону +38 (057) 720-17-62 или по e-mail: [polymer-association@mail.ru](mailto:polymer-association@mail.ru)*



### **Фролов Андрей**

*Директор по продажам и маркетингу Дирекции базовых полимеров ООО «СИБУР»*

В 2010 году на территорию Украины экспортным подразделением СИБУРа компанией CITCO Waren-Handelsgesellschaft GmbH (в сентябре 2011 переименовано в «SIBUR International GmbH») было поставлено более 16 тыс. тонн ПЭВД. В планах компании увеличение объёмов поставок, так уже в первом полугодии 2011 года трейдер поставил в Украину 17 655 тонн ПЭВД или 30% от всего экспортного объема ПЭВД СИБУРа (2-е место после Китая). При этом к 2013 году компания планирует увеличить объемы поставок в Украину ПЭВД с предприятий в Томске («Томскнефтехим») и в Москве («НПП «Нефтехимия») до 40 тыс. тонн в год. Для этого компания планирует ближайшее время открытие позиции трейдера в Украине и обустройство нового склада в Воронеже, который будет обслуживать не только Украину, но и южнороссийские регионы. Открытие склада позволит оперативнее поставлять продукцию переработчикам в Украине вследствие физической близости к точкам спроса и будет способствовать улучшению работы с небольшими премиальными клиентами.

В СИБУРе полагают, что собственная сырьевая база, вертикальная интеграция, логистические мощности позволят компании расширить свое присутствие на полимерном рынке Украины.

«Что такое глобальная компания? Это компания глобального качества, а не активы во многих странах», - отмечает генеральный директор СИБУРа Дмитрий Конов. Сегодня СИБУР является ведущим нефтехимическим холдингом Восточной Европы и СНГ. В 2010 году выручка компании увеличилась более чем на треть, и достигла 239 млрд рублей (согласно рейтингу Эксперт-400, СИБУР входит в 25 крупнейших российских компаний). Холдинг лидирует среди мировых нефтехимических компаний по средним темпам роста выручки за период 2004-2010 годов (17%). Кроме того, по итогам 2010 года СИБУР вошел в тройку лидеров по рентабельности среди крупнейших мировых нефтехимических компаний. Одним из показателей эффективности развития СИБУРа в последние годы стало присутствие Дмитрия Конова в двадцатке наиболее влиятельных менеджеров мировой химической отрасли в 2010 году по версии ведущего экспертного агентства ICIS.

Объем переработки компанией попутного нефтяного газа в 2011-м достигнет рекордных 18 млрд. кубометров, производство нефтехимической продукции, как ожидается, превысит 18,8 млн т. Холдинг объединяет более 30 заводов, производящих нефтехимическую продукцию в 20 регионах России с общей численностью свыше 50 тысяч сотрудников.

Бизнес СИБУРа продолжает развитие в сторону глобализации. В 2010 году объемы экспортных продаж увеличились на 49% и достигли 105 млрд. рублей. Продукция ком-

пани экспортировалась в 68 стран мира. Среди новых направлений поставок дирекции углеводородного сырья - Италия, Испания, Украина, Молдова, дирекции синтетических каучуков – Египет, дирекции пластиков и органического синтеза - Румыния, Вьетнам, Индия, Киргизия, Словакия, “СИБУР-Минудобрений” - Гондурас и США, “СРШ” - Нидерланды, ОАЭ, Финляндия и другие страны.

Перед СИБУром стоит цель построить глобальный конкурентоспособный бизнес, поэтому компания строит крупные заводы, ориентированные на удовлетворение спроса нефтехимической продукции со стороны российских и зарубежных переработчиков, на углубление переработки полимеров и увеличения выпуска базовых продуктов нефтехимии: полипропилена, полиэтилена.

На полимеры оказывает сильное влияние модернизация экономики, которая так или иначе происходит в России и Украине. Поэтому потребление полимеров растет достаточно активно.

В частности, российский рынок полипропилена – главного полимера для СИБУРа на ближайшую перспективу - растет на 10% и больше в год и тенденция сохранится. Поэтому полипропилен СИБУР пока в Украину не экспортирует. Общее потребление России, Украины и Беларуси составляет 907 тысяч тонн, в то время как производство – всего 730. Стремясь ликвидировать полипропиленовый дефицит в регионе, СИБУР, в частности, реализует в Тюменской области крупнейший в отечественной нефтехимии проект строительства комплекса по производству полипропилена мощностью 500 тысяч тонн в год. Завершить строительство планируется к 4 кварталу 2012 года, а первая партия готовой продукции – январь 2013 года. После запуска проекта в Тобольске, на рынке полипропилена СНГ полностью исчезнет дефицит, а «Тобольск-Полимер» обеспечит переработчиков СНГ высококачественным технологичным сырьём, в широком ассортименте.

Кроме того, в ближайшее время ожидается строительство крупного производства ПВХ в Кстово, Нижегородской области. Мощность российско-бельгийского предприятия «РусВинил» (СП СИБУРа и SolVin) составит 330 тыс тонн ПВХ в год с возможностью расширения производства. Завод ПВХ будет построен по самым современным европейским технологиям (BAT – Best Available Techniques).

Ожидается, что к 2016 году СИБУР сможет экспортировать до 800 тыс тонн полиолефинов на внешний рынок. Украина рассматривается компанией как один из приоритетных рынков.

Прорыв на глобальный уровень невозможен без передовых технологий. Понимая это, СИБУР вложил более 1 млрд рублей в оснащение корпоративного R&D центра, расположенного в Томске – НИОСТА. Всего в центре работают 180 сотрудников, из них 100 человек — научный персонал. НИОСТ уже разработал несколько новых марок полипропилена и полиэтилена с заданными свойствами, инновации проходят стадию тестирования.

Помимо ввода новых мощностей с передовыми технологиями мирового уровня, СИБУР обозначает и другие ключевые задачи компании в разных сферах на ближайшие годы. Среди них увеличение доли экспорта продукции с 40 до 65-70%, поиск выгодных стратегических партнерств, в том числе на основе M&A, доскональная проработка стратегии поставок, быстрое реагирование на рыночные условия и действия конкурентов, развитие института лидерства, развитие компетенций и института преемственности, совершенствование корпоративной культуры.



### **Андрей Олинковский**

Директор по маркетингу Ассоциации «СППОУ»

Стратегические решения являются основополагающими для успеха бизнеса. Именно эти решения предопределяют в конечном итоге существование самого предприятия. Стратегия предприятия предопределяет его организационную структуру. От того, насколько четко организована взаимосвязь между подразделениями, насколько эффективны бизнес-процессы и нацелены на достижение единых для компании целей, зависит успех предприятия в современных условиях. Кроме того, в настоящее время успех имеют действенные и неординарные стратегии.

При развитии организацией управленцы часто сталкиваются с ситуациями когда:

- организационная структура компании не соответствует целям бизнеса;
- на предприятии не определены ответственные за результаты каждого бизнес-процесса;
- необходимо рассчитать рентабельность каждой операции и бизнес-процесса;
- нужен пересмотр стратегии в связи с возрастающей конкуренцией;
- возникла необходимость привлечь независимую сторону для анализа ситуации на рынке, разработки стратегии, изучения эффективности структуры и бизнес-процессов;
- при создании холдинга есть необходимость интегрировать различные направления бизнеса;
- при осуществлении экспансии на новый рынок, есть необходимость оптимизировать структуру и бизнес-процессы для достижения максимальной эффективности;
- собственник предприятия, решил уйти от управления бизнесом, но желает, чтобы предприятие развивалось в заданном направлении.

Компания IPG специализируется на решении именно таких вопросов и занимается проектами разработки и реализации планов развития компании, реинжинирингу бизнес-процессов, оптимизации организационной структуры и маркетинговому сопровождению.

### **Услуги по операционному консалтингу оказываемые компанией «IPG»:**

- разработка видения, миссии, целей и стратегии развития бизнеса;
- выявления возможностей бизнеса и оценка рентабельности новых направлений;
- внедрение управления эффективностью на базе ключевых показателей эффективности (KPI);
- внедрение системы стратегического управления;
- разработка эффективной организационной структуры;
- построение стратегии, структуры и модели управления организации;
- реинжиниринг и оптимизация бизнес-процессов (РБП), определение ответственных за их результат, реорганизация системы продаж и маркетинга;
- регламентация организационных структур и оптимизация документооборота;
- выделение бизнес-единиц и направлений, определение их целей и задач;
- реструктуризация и реорганизация бизнеса;
- разработка системы мотивации и оплаты труда для достижения стратегических целей;
- разработка программ развития персонала, системы аттестации, корпоративных стандартов.

### **Специальные услуги:**

- маркетинговое сопровождение, рекламная и PR-поддержка;
- организация и проведение бизнес-мероприятий: конференций, презентаций, туров;
- подбор партнеров для совместного бизнеса, как в Украине, так и за рубежом;
- посредничество и представительство интересов компании.

*Справка: «IPG» — международная консалтинговая компания, ориентированная на системные решения в области стратегического развития и эффективного управления бизнесом на полимерном рынке стран СНГ, Европы и Юго-восточной Азии.*

**Одарюк Михаил Михайлович**

Директор департамента продаж оборудования  
компании «Полимерсервис»



Приобретение оборудования со склада и быстрый его пуск – это основа для увеличения рентабельности производства и сокращения срока окупаемости, так как исключается 4 месяца ожидания изготовления и доставки необходимой машины.

Сейчас на складе компании «Полимерсервис» доступен широкий выбор полимерного оборудования.

**Новое оборудование**

Производитель: Тайвань.

ЭКСТРУДЕР ЕВ45Т, 800 мм;

ЭКСТРУДЕР АН40Т, 650 мм;

МАШИНА ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ LM-WR100С (ПВД, ПНД, ПП);

ДРОБИЛКА ПЛЕНОЧНАЯ.

Спецификация:

производительность: 250 кг/ч;

диаметр ячейки сита: 10 мм и 12 мм (по одному на каждый размер);

мощность двигателя: 11.25 кВт.

**Оборудование со сроком службы**

Производитель: Тайвань.

ЭКСТРУДЕР АН55Т (1000мм) С ОПЦИЯМИ;

ФЛЕКСОГРАФИЧЕСКАЯ МАШИНА FR40120.

Все подержанное оборудование прошло техническое обслуживание и полностью готово к эксплуатации.

**КОНТАКТЫ**

Департамента продаж оборудования компании «Полимерсервис»:

тел.: (057) 720-17-60 (61)

факс: (057) 720-17-63

моб.: (067) 708-15-92

e-mail: [pack@polymerservice.com.ua](mailto:pack@polymerservice.com.ua)

[www.polymerservice.com.ua](http://www.polymerservice.com.ua)



### **Игорь Филяков**

Финансовый директор компании «Swerus group AB»

Без использования финансовых инструментов (лизинга и страхования) и их адаптации к современным потребностям рынка полимеров через информационно-организационные возможности переработчиков полимеров невозможна либерализация методов работы с финансовыми ресурсами участников рынка с целью обновления основных средств производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой ими продукции. Для решения проблемы обеспечения лизинга для участников рынка предлагается система организационных и методических подходов к разработке совместно с лизинговой компанией гарантийных механизмов:

1. Организационно использовать информационные и управленческие возможности существующей полимерной отрасли.
2. Участники рынка могут организационно войти в состав учредителей лизинговой компании для реализации совместно с ней крупных системных инфраструктурных проектов полимерного рынка.
3. Создать в интересах переработчиков полимеров аналог Фонда поддержки развития лизинга в качестве гаранта лизинговых операций.
4. Адаптировать к рынку методы работы со следующими видами гарантий: банковская гарантия; векселя крупных бюджетных организаций и предприятий; векселя крупных бюджетных организаций и предприятий; фонды в покрытие гарантий лизинговых платежей; поручительство солидных компаний; залог ценных бумаг; залог ликвидного товара в обороте; залог недвижимости; гарантия обратного выкупа имущества поставщиком; подтвержденные в уполномоченных банках форвардные контракты на поставку готовой продукции в объемах не менее и по цене не более определенных на момент заключения соответствующих договоров; РЕПО ликвидных акций; экспортная выручка по контрактам с экспортерами в уполномоченном банке; залог прочего имущества и активов; подтвержденные гарантии государственных и частных фондов с лимитами в уполномоченных банках; стоимость оборудования, предоставляемого в лизинг (может рассматриваться как частичное покрытие); открытие целевых счетов в банке в покрытие гарантии лизинговых платежей.
5. С целью улучшения финансирования лизинговых проектов предлагается предоставить большему количеству участников полимерного рынка возможность разделить финансовые риски и тем самым увеличить количество реализуемых лизинговых проектов. Причем за свою долю риска гарант получает соответствующее вознаграждение.
6. Внутри отрасли целесообразно разработать методологию предоставления гарантий для международного лизинга (в т.ч. и гарантий государства).
7. Адаптировать к рынку методологию использования права собственности на предмет лизинга и т.д.

Страхование риска лизингодателя на случай невозможности возврата своего имущества и страхование риска дефолта лизингополучателя – эти требования становятся обычной практикой при лизинговом финансировании в Украине. Страховая компания



объективно заинтересована в благополучной реализации страхуемого проекта и в дополнительном обеспечении, что дает наличие двух уровней защиты: во-первых, доход и поток капиталов, которые обеспечиваются компанией или проектом; во-вторых (если первого недостаточно), продажная или ликвидационная стоимость собственности.

Выводы:

1. Лизинг является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, предоставляющих реальную возможность предприятиям–переработчикам полимеров обновлять свои основные фонды, повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции, снижать налоговые и оперативные издержки.

2. Использование в рамках полимерной отрасли системы гарантий позволяет реально повысить эффективность финансирования лизинговых сделок в интересах ее участников.

3. Минимизация рисков финансирования лизинговых сделок и повышение ликвидности финансовых ресурсов в интересах участников рынка, переработчиков полимеров, возможно через использование собственной страховой компании.









**Юлия Шабета**

Руководитель проекта

Шестая Международная специализированная выставка Plastex Ukraine 2011 «Производство пластмасс и каучука» состоится 25-27 октября 2011 года в Международном выставочном центре (Киев, Броварской пр-т, 15).

**Plastex Ukraine 2011** является отличной платформой для привлечения инвестиций в отрасль производства полимеров и резинотехнических изделий, а также для продвижения на рынок новых продуктов. Дополнительные преимущества экспонентам дает соседство выставки с выставкой оборудования, технологий для производства и упаковки продуктов питания Prodmatch&Prodpack 2011.

Спрос на продукцию полимерной отрасли в Украине растет по мере расширения смежных рынков. Оживление на рынке стимулирует интерес к нему и со стороны зарубежных производителей полимеров. Так, в экспозиции 2011 года участвуют около 40 компаний из 9 стран: Австрии, Германии, Индии, Италии, Китая, Латвии, России, Тайваня и Украины.

На нынешней выставке будут представлены машины и оборудование для производства пластмасс и каучука, установки для литья, экструдеры и экструзионные устройства, прессы, машины для выдувного формования и оборудование для производства пенопласта, сварочное и вспомогательное оборудование, формы, матрицы, оборудование для утилизации отходов и многое другое.

К 1 октября на сайте выставки уже зарегистрировалось более 300 посетителей из 14 ведущих промышленных регионов Украины, где расположены крупнейшие предприятия химической отрасли, в том числе Днепропетровской, Донецкой, Харьковской, Одесской, Киевской, Черкасской областей и др.

Организаторы мероприятия — компании ДП «Премьер Экспо» (Украина), ITE Group Plc (Великобритания) и Gima (Германия). Выставку официально поддержали Союз химиков Украины и Ассоциация «Совет представителей полимерной отрасли Украины».

Plastex Ukraine 2011 – это одна из пяти специализированных выставок группы компаний ITE. Аналогичные выставки проводятся в России, Азербайджане, Казахстане и Узбекистане. Подробнее – на сайте <http://www.plastex-events.com/>.

Предыдущая, V выставка Plastex Ukraine 2009 собрала более 60 компаний-участниц из двух десятков стран, в том числе Австрии, Германии, Италии, Китая, Кореи, Индии и России. Экспозицию, занявшую около 1100 кв. м площадей, посетило более 14 тыс. заинтересованных специалистов.

Получите электронный пригласительный на **Plastex Ukraine 2011** за пять минут: [http://www.pe.com.ua/ru/exhibitions/plastex/visitor\\_registration/](http://www.pe.com.ua/ru/exhibitions/plastex/visitor_registration/).

**Рожнов Виктор Александрович**

директор ООО «Ромколор Украина»



**Кратко о Global Colors Group**

Global Colors Group — международная «сеть» производителей суперконцентратов с рядом современных заводов в стратегически важных местах.

Участники «сети» сегодня:

- Plastika Kritis (Ираклион и Элатия, Греция)
- Romcolor 2000 (Бухарест, Румыния)
- Senkroma AS (Иstanbul, Турция)
- Global Colors Polska (К.К, Польша)
- ZAO Global Colors (Санкт-Петербург, Россия)

**Коротко о продукции**

**Производимые добавки.**

- Скользящие суперконцентраты
- Суперконцентраты анти-блокинг
- Суперконцентраты – антиоксиданты
- Процессорирующие добавки PA 90
- Чистящий суперконцентрат
- Осушающий суперконцентрат
- Антистатические суперконцентраты
- Суперконцентраты для прозрачности
- Вспенивающие суперконцентраты
- Противоконденсатный суперконцентрат для упаковки пищевых продуктов
- Антибактериальный суперконцентрат
- Антипиренные суперконцентраты
- Инфракрасные суперконцентраты
- Противоконденсатный суперконцентрат
- Суперконцентрат для удаления пыли
- Ультрафиолетовые суперконцентраты (светостабилизаторы)

**Производимые ультрафиолетовые светостабилизаторы**

**Три основных класса УФ стабилизаторов**

- ЗАСС (задерживающий аминовый световой стабилизатор)
- УФ абсорбенты
- Ni - гасители

#### **Для тепличных пленок**

- основанные на Ni-гасителе и УФ-абсорбенте - UV21 UV17
- основанные на ЗАСС и УФ-абсорбенте UV17H UV241

#### **Для окрашенных толстых ПЭ пленок и ПЭ изделий**

- экономичный вариант UV106H

#### **Для ПП изделий и лент**

- основанный на ЗАСС 1 – UVPP921H

#### **Производимые скользящие суперконцентраты**

- Используются для изменения коэффициента трения пластиковых пленок.
- SL 66 на основе Олеамида
- SL 67 на основе Эрукамидов
- Sl/Ab 55 0
- Sl/Ab 55

#### **Антиблокинг**

- АВ 62 – без влияния на прозрачность пленки
- АВ 72 - без влияния на прозрачность пленки
- АВ 40 – экономичное решение для толстых пленок

#### **Процессинговая добавка**

Предназначена для устранения поверхностных дефектов, снижает потребление электроэнергии, помогает повысить производительность и снижает отложения на поверхности головки экструдера.

Процент вложения 1-2%

- РА 90
- РА 95

#### **Антистатика**

- Используются, чтобы рассеять статическое электричество от поверхности изделий и снизить уровень накопления пыли.
- АТ5 рекомендуется для достижения длительного эффекта антистатика (для пленок ПЭНД и ПЭ, ПП выдувного формования)
- АТ11 – для получения быстрого эффекта антистатика во время производства и короткого времени действия (1-2месяца)
- АТ12 – для быстрого эффекта и длительного действия антистатика
- АТ PS711 – для изделий из ПС и АБС, обеспечивает длительный эффект

#### **Вспенивающие суперконцентраты**

Используются для снижения плотности экструзионных, литевых и выдувноформованных изделий, создавая с помощью газа, ячеистую структуру в массе пластиковых изделий.

- ВА 10 для крупно-ячеистой структуры
- ВА 11 для мелко ячеистой структуры

#### **Нуклеатор**

- NC10 – осветлитель для литья
- NC16 – осветлитель для экструзии во время охлаждения ПП расплава добавка создает множество сферолитов (менее 1 мкн), тем самым придавая улучшенную ясность.
- WCl35 – антикоррозийная добавка
- WE PP9120 – добавка для вторичного ПЭТ

**Шарнин Сергей Владимирович**

директор компании «Экопэт»



20 сентября 2011 года в рамках деловой программы 7-го Украинского бизнес-форума «Полимерный клуб», который проводит Ассоциация «Совет представителей полимерной отрасли Украины», произошло знакомство основных участников отрасли с крупным Российским предприятием Компанией «Экопэт» (Республика Татарстан, г. Казань). Интерес к этому событию вызван в первую очередь принадлежностью Компании к полимерной отрасли, а также ее желанием знакомства и вхождения в рынок Украины. Итак...

**О Компании**

Компания «ЭКОПЭТ» была основана в декабре 2006 года в городе Казани, Республика Татарстан. Основными видами деятельности компании являются переработка ПЭТФ отходов, производство ПЭТФ пленки и изготовление жесткой пластиковой упаковки из ПЭТФ. Производство располагается в 7 км от г. Казани, вблизи федеральной трассы М7.

Для осуществления данного проекта компанией были закуплены новые технологические линии, станки и вспомогательное инженерное оборудование от ведущих мировых производителей.

Собственное производство вторичного сырья и технологическая возможность его последующего применения, позволяет предлагать партнерам очень привлекательные цены на производимую компанией ПЭТФ пленку, равно как и жесткую пластиковую упаковку из ПЭТФ.

Активная деятельность компании за короткое время позволила не только зарекомендовать себя как серьезного и надежного партнера, но и вывести компанию в число основных участников Российского рынка ПЭТ пленок для термоформования.

В настоящее время Компания находится на новом этапе своего развития. На предприятии завершены работы по монтажу и приемке в эксплуатацию второй технологической линии по производству ПЭТФ пленки. Приобретение специально спроектированной экструзионной линии для производства многослойной ПЭТ пленки позволит увеличить объем выпуска продукции предприятия (ПЭТФ пленки) более чем вдвое. Таким образом, производственные мощности предприятия по выпуску ПЭТФ пленки на сегодняшний день составят около 10 000 тонн в год.

**О Продукции**

**ПЭТФ пленка – лучший материал для производства пластиковой упаковки для пищевых продуктов**

Известно, что ПЭТФ пленка, которая используется при производстве пластиковой упаковки, обладает целым рядом важных преимуществ перед другими материалами: ПВХ и полистиролами (ПС) — это экологичность, прозрачность, гибкость и прочность, высокие барьерные свойства, эффективная защита продукции от воздействия факторов внешней среды. Она может быть использована для разнообразных пищевых продуктов, в том числе как кондитерская пластиковая упаковка. ООО «ЭКОПЭТ» име-



ет возможность предлагать своим заказчикам уникальный ассортимент ПЭТФ - пленки широкой цветовой гаммы, и теперь уже, довольно в больших объемах.

Кроме того, безусловным преимуществом нового оборудования (второй технологической линии по производству ПЭТФ пленки) является не только его производительность, но также и сама продукция им производимая. Дело в том, что кроме неокрашенных и окрашенных ПЭТФ пленок, новая технология оборудования обеспечивает возможность производства ламинированных материалов, в том числе пленок под «запайку», а также «барьерных».

### ***Полный цикл производства – залог качества продукции и стабильности партнерства***

Далеко не все участники данной отрасли имеют полный производственный цикл: от производства сырья до изготовления конечного продукта. Производственный же цикл предприятия «Экопэт» включает в себя все основные стадии. Предприятие, перерабатывая ПЭТФ отходы, производит отвечающее требованиям безопасности и качества вторичное полимерное сырье (ПЭТФ хлопья).

Затем, благодаря технологии производства многослойной пленки с применением первичного полиэтилентерефталата, производит ПЭТФ пленку. Оборудование позволяет производить пленку ПЭТФ шириной от 700 до 1400 мм и толщиной от 150 до 1200 микрон. По желанию заказчика, на собственном производственном участке производится нарезка пленки на желаемые размеры. Пленка производится как неокрашенная, так и окрашенная. Кроме того, существующий участок металлизации пленки, позволяет производить металлизированную ПЭТФ пленку, тем самым замыкая весь производственный процесс в замкнутый, полный, производственный цикл.

Собственное производство пленки, позволяет предлагать партнерам очень привлекательные цены и на производимую компанией жесткую пластиковую упаковку. Наличие на предприятии полного производственного цикла обеспечивает высокую оперативность поставок и реакций на пожелания заказчика относительно самой продукции.

Также необходимо сказать о том, что компания имеет собственный цех по производству штампов и оснастки для термоформования, что, безусловно, позволяет быть производству максимально гибким, оперативно вносить изменения в конструкцию изделий в соответствии с требованием заказчиков. Благодаря этому жесткая пластиковая упаковка может быть изготовлена точно по образцу заказчика и будет отличаться эксклюзивностью и индивидуальными дизайнерскими решениями.

Предприятие также располагает большим парком современного термоформовочного оборудования зарубежного производства и штатом высококвалифицированных специалистов.



### **Соответствие предприятия международным стандартам**

Рост глобальной торговли, повышение запросов не только потребителей, но и возникновение новых потребностей компаний-производителей пищевых продуктов в использовании качественной и безопасной упаковки, обязывает организации участвующие в продуктовой цепи уделять повышенное внимание качеству, и безопасности продукции, как средство достижения – внедрять и использовать эффективные системы пищевой безопасности, заботиться о постоянном улучшении своей деятельности. Компания «Экопэт», также понимая необходимость соответствия продукции и условий ее производства, требованиям потребителей, в конце 2008 года приняла решение о разработке и внедрении системы менеджмента безопасности продукции в соответствии с международным стандартом ISO 22000. В 2009 году организация разработала, внедрила, а в настоящее время эффективно обеспечивает систему менеджмента. В 2009 году предприятие успешно прошло сертификационный аудит и 26 марта 2010 года получило сертификат о соответствии системы менеджмента безопасности продукции международному стандарту ISO 22000:2005. Сертификацию проводили специалисты российского подразделения компании «SGS» – ведущего мирового лидера в области инспекционных услуг, тестирования и сертификации. Для Компании производство на основе данного стандарта — это гарантия здоровья и благополучия покупателей.

Вся продукция имеет необходимые сертификаты, что гарантирует ее качество и безопасность.

За материалами и качеством выпускаемой продукции тщательно следит и собственная сертифицированная лаборатория, а государственные надзорные органы регулярно отслеживают ее соответствие установленным нормам.

### **Интеграция**

Исполнение стратегии развития Компании, позволяет сегодня говорить о возможности и желании ее выхода на Европейский рынок. Рынок Украины, в глобальном смысле, представляется как наиболее удобный и взаимозаинтересованный партнер. Без сомнений, союз и партнерство участников данного рынка полимерной отрасли двух стран могут быть взаимовыгодны и экономически эффективны.



### **Алексей Геращенко**

*Финансовый директор Компании «Юг-Контракт», преподаватель программы MBF Киево-Могиланской бизнес-школы*

Часто мы смотрим на некоторые научные дисциплины как на образец чёткости и точности, так зачастую принято думать и об экономике и финансах. Казалось бы, наберись знаний из учебников, пойми формулы и законы, основанные на безукоризненной логике, и ты – финансист.

Подходы к управлению финансами предприятия становились всё сложнее и изощрённее и... всё меньше подтверждались практическими достижениями.

В какой-то момент стало очевидным, что экономика как наука базировалась на рациональном прагматичном индивиде, который выбирает лучший вариант, взвешивает и оценивает вероятности. А на практике люди поступают по другому, они предсказуемо и целенаправленно совершают действия, которых экономика как наука от них не ждёт.

Постепенно на базе предпосылки об иррациональности человека начала формироваться новая парадигма. Возможно, нелогичным, но естественным откликом на неё стало присуждение в 2002 году Нобелевской премии в области экономики не экономисту, а психологу Даниэлю Канеману, проводившему исследования в области поведенческой экономики.

Мы гораздо болезненнее переживаем проигрыши, чем радуемся соразмерным выигрышам. Увеличьте зарплату человеку на 1000 гривен, а потом, когда он с ней свыкнется, уменьшите на 500 гривен, и он станет работать хуже, чем до повышения, несмотря на общий рост зарплаты.

Подобным парадоксом нашего мышления является так называемый «закон малых чисел», он заключается в поспешных выводах людей на базе опыта. Представьте себе, что кто-то сделал 3 попытки, и у него во всех трёх не получилось. Огромному количеству людей этого достаточно, чтобы не пробовать ещё, сказав «Я не могу». Мы слишком переоцениваем наш опыт, подвергаясь периодически заслуженному его опровержению, и продолжаем, тем не менее, не замечать ущербность собственных предпосылок.

Так, например, в бизнесе мы верим, что прошлое отношений с клиентом (кредитная история) о чём-то может сказать. «Он платил безукоризненно раньше». Из этого возможен только один вывод: «раньше у него всё было в порядке с финансами». Практически у всех банкротов тоже когда-то «всё было в порядке». Вместо того, чтобы вникнуть в ситуацию «на сейчас», успокаиваем себя прошлым опытом.

Аналогичным магическим образом на наш мозг действуют и цифры. Огромная часть населения и бизнеса берёт кредиты в долларах, потому что там низкая процентная став-



ка. Мне самому не раз приходилось слышать что-то похожее на «Ставка по гривневому кредиту в 1,5 раза больше, чем по валютному. Но гривна же не обесценится в полтора раза». А ей и не нужно настолько обесцениваться. 1% девальвации за месяц добавляет к долларовому кредиту 12% годовых в гривне. Так, например, в России с 1 июля по 25 сентября 2011 года рубль упал по отношению к доллару США почти на 10%. Это квартальное падение означает, что в рублях сумма кредита (тело) выросла на 10% за квартал или на 40% годовых. Этот кредит уже стал стоить «40% + номинальная договорная процентная ставка», т.е., очевидно, более 50% годовых в рублях. Но ведь так хочется верить в дешёвый кредит. Настолько, что даже не хочется что-либо пересчитывать. Подумайте и проанализируйте, на базе каких предпосылок принимаются решения в вашем предприятии. Возможно, осознав истинно иррациональную природу своих суждений, мы сможем действовать «против толпы» и получать неожиданно высокие результаты.

Мы живём в постиндустриальном мире. Не можем обойтись без Интернета, мобильной связи, программ в компьютере и любимых торговых марок, но верим в материальность окружающего мира. Но его больше нет. Самые успешные компании последнего десятилетия, чья стоимость измеряется сотнями миллиардов долларов – это Google, Facebook, Apple и подобные им. Что они производят? Идеи, статус, образ жизни, стиль, информацию.

Подумайте над этим. Не ищите в успехе материальных основ. XIX столетие стало веком промышленной революции, XXI – информационной. Управление себестоимостью и оборачиваемость запасов? Да, безусловно, важно. Но часто более значительные резервы для бизнеса в другом: лояльность клиентов, отдача коллектива, реализация потенциала сотрудников, представление покупателей о качестве продукции, ощущение поставщиками надёжности... Если вы не пытаетесь измерить эти и подобные составляющие, то у вас, возможно, есть финансовый менеджмент, но XX века, а за окном уже XXI.



ПОЛИМЕРСЕРВИС ПАО POLYMER SERVICE

**Компания «ПОЛИМЕРСЕРВИС»,**  
являясь официальным представителем тайваньских и корейских производителей полимерного оборудования в Украине предлагает вам:  
экструдеры для производства полимерных однослойных и многослойных пленок, пакетоделательные машины, флексографическое оборудование линии для переработки полимерных отходов.

Также на сегодняшний день в наличии на складе имеется широкий ассортимент запасных частей и расходных материалов к вышеперечисленному оборудованию

- Автозагрузчики
- Антистатик
- Активаторы поверхности плёнки
- Гильотинные ножи
- Горячие ножи
- Головки для выдува плёнки
- Блоки статик
- Мотор-редукторы
- Обогревы в ассортименте
- ПП листы
- Счётчики и энкодеры
- Термопары различных видов
- Фотосенсоры
- Тефлоновые ленты
- Термоконтроллеры FOTEK, MAXTERMO
- Шланги подачи воздуха
- Пружинки для выброса пакета
- Двигатели постоянного тока



Отдел продаж оборудования "Полимерсервис"  
Контактное лицо: Голубев Денис Леонидович  
тел.: +38 (057) 720-17-60, факс: +38 (057) 720-17-61  
моб.: (095) 249-00-34, (067) 765-60-24  
e-mail: golubev@polymerservice.com.ua



**kmbs**Києво-Могилянська  
Бізнес Школа

Для лідерів, що змінюють світ

**Presidents' MBA**

[для власників бізнесу]

**Executive MBA**

[для досвідчених керівників]

**Master of Arts in Management and Leadership**

[для професійних менеджерів]

**Master of Banking and Finance**

[для практикуючих фінансистів]

**Корпоративні програми**

[для корпоративних клієнтів]

**Побудова системного бізнесу**

[для тих, хто прагне якісно змінити власний бізнес]

**Програми управлінського розвитку**

[програми з функціональних напрямків]

kmbs.ua  
seminars@kmbs.com.ua  
[044] 490 6635

## Association «Ukrainian Polymeric Industry Representatives Council»

61057, Kharkov region, Kharkov  
Chernischevskayast. 13  
build. A-8, office № 3  
Code 36626140  
tel.: +38 (057) 720-17-62



## Ассоциация «Совет представителей полимерной отрасли Украины»

61057, Харьковская обл., г. Харьков  
ул. Чернышевская, 13  
корпус А-8, офис № 3  
ЕГРПОУ 36626140  
тел.: +38 (057) 720-17-62

### Association «UKRAINIAN POLYMERIC INDUSTRY REPRESENTATIVES COUNCIL»

actively engages in building of Ukrainian polymeric market and assists to efficient promotion of it's members goods.

- Development and implementation of comprehensive programs of Sales promotion for goods producers in Ukraine.
- Development and implementation of comprehensive programs of Sales promotion for goods producers in CIS and far abroad countries.
- Rendering of certain services (presentation of goods at polymeric clubs, advertising in informational sources of Association, PR-support, forming of potential clients base, data collection and providing of analytic marketing reports, sites design, publish of information at Internet bulletin boards, elaboration of trade marks, branding, rebranding, design of advertising blocks and other advertising carriers).
- Organization and conduct of conferences, forums, presentations and other target actions.
- Selection of partners for cooperation, both in Ukraine and abroad.

All the services are provided individually, in depend on purposes, product specific, territory of sale and budget of the company which needs to promote it's goods actively.

### Ассоциация «СОВЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПОЛИМЕРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ»

активно занимается развитием полимерного рынка Украины и содействует эффективному продвижению продукции ее участников.

Наши основные услуги:

- Разработка и реализация комплексных программ продвижения товаров производителей на Украине.
- Разработка и реализация комплексных программ продвижения товаров производителей в странах СНГ и дальнего зарубежья.
- Предоставление отдельные услуг (презентация продукции на полимерных клубах, размещение рекламы на информационных ресурсах Ассоциации, PR сопровождение, формирование базы потенциальных клиентов, сбор данных и предоставление аналитических маркетинговых отчетов, разработка сайтов, размещение информации на досках объявлений в Интернете, разработка торговых марок, брендинг, ребрендинг, дизайн рекламных блоков и других рекламных носителей).
- Организация и проведение конференций, форумов, презентаций и др. целевых мероприятий.
- Подбор партнеров для совместного бизнеса как в Украине, так и за рубежом.

Все услуги формируются на индивидуальной основе, в зависимости от целей, специфики продукта, территории продаж и бюджета организации, имеющей потребность в активном продвижении своей продукции.



Приемная «Полимерного клуба» и Ассоциации  
«Совет представителей полимерной отрасли Украины»

**+38 (067) 570-86-62      +38 (057) 720-17-62**

**www.polimer-club.com.ua, www.polymer-association.com**