

**ИНФОРМАЦИОННЫЙ ДАЙДЖЕСТ
«ПОЛИМЕРНОГО КЛУБА»**





С 27 октября по 3 ноября этого года в городе Дюссельдорфе состоится 18-я международная специализированная выставка полимеров, оборудования для их переработки «К 2010». В этом году выставка займет все 19 павильонов самого большого в мире выставочного комплекса, ожидается более 3000 участников из 59 стран и более четверти миллиона посетителей из 100 стран.

Ассоциация Совет представителей полимерной отрасли и Полимерный клуб начинает организацию совместного посещения данной выставки представителями предприятий переработчиков. Основные преимущества для участников тура:

- мы можем официально встретиться с руководством и членами ассоциаций других стран для эффективного обмена информацией и опытом;
- полимерный тур - это прекрасная возможность совместить деловую и неформальную формы общения, получить новые впечатления и обменяться опытом, мнениями и полезной информацией;
- при организации совместной поездки есть возможность каждому участнику снизить свои затраты. Так как едет уже группа, а не отдельные лица;
- за Вас будут решены все организационные вопросы: бронирование отеля оформление паспортов, виз и медицинской страховки, приобретение авиабилетов, трансферы с русскоговорящими гидами, экскурсии, проведение других совместных культурных мероприятий.

Заявки на участие в Полимер туре принимаются до 20-го августа 2010 года.

Тел.: +38(057) 720-17-62

Факс: +38(057) 720-17-61

polymer-association@mail.ru

Докладчик: Антонов Андрей Леонидович

Президент Ассоциации «Совет представителей полимерной отрасли Украины»



На всех заседаниях и встречах, проведенных под эгидой Ассоциации, центральное место занимал вопрос ценообразования на готовую продукцию. Этот вопрос будет волновать всегда. Достаточно длительное время он вообще публично не обсуждался. Поэтому мы специально уделили ему центральное место на этом Полимерном клубе.

Второй важный вопрос, поднятый производителями на заседаниях, это разработка торгового знака Ассоциации, его смысловое наполнение, позиционирование и продвижение. PR службой Ассоциации уже разработаны варианты торговых знаков. На следующем заседании Полимерного клуба мы презентуем окончательный вариант, а также в полной мере раскроем, какую выгоду он может представлять для членов Ассоциации.

При Ассоциации зарегистрирован Третейский суд. Многие высказывались, что тяжело будет заставить клиентов принять договор с третейской оговоркой. Но практика показала, что это вполне реально. На нашем производстве (Полимермануфактуре) эти договора заключаются без особого сопротивления со стороны клиентов.

Ближайшие планы Ассоциации:

- 1) Войти в состав общественных советов в 8 органах власти.
- 2) Разработать торговый знак Ассоциации. Использование торгового знака позволит создать конкурентные преимущества для производителей качественной продукции.
- 3) Следующий этап работы Ассоциации - массовая рекламно-просветительская работа, направленная на популяризацию торгового знака и самой Ассоциации. Мы будем привлекать внимание общественности к вопросам безопасности, качества упаковки, пленок, пакетов. Пройдет не так много времени, и большинство супермаркетов, крупных потребителей упаковки не станет приобретать продукцию без маркировки нашей Ассоциации.



Мы изучим опыт по этому вопросу других Ассоциаций. Это будет одним из пунктов программы посещения выставки К 2010 в Дюссельдорфе. Приглашаем всех желающих посетить эту выставку в составе делегации от нашей Ассоциации.

В ближайшее время Ассоциация начнет реализацию новой формы сотрудничества – круглые столы между ведущими украинскими производителями по отдельным сегментам.

Не секрет, что в настоящее время в каждом сегменте полимерного рынка между круп-



ными производителями идет конкурентная борьба, которая в отдельных случаях граничит с “самоубийством”, когда готовая продукция продается по цене сырья, а то и ниже. Ряд игроков ведет недобросовестную конкуренцию, используя чужие торговые знаки, часть мелких производителей выпускает продукцию сомнительного качества, сводя прибыльность добросовестных производителей до минимума. Этот неполный ряд проблем отрасли не может не волновать разумных игроков

рынка и поэтому Ассоциация предоставляет уникальный шанс для обсуждения насущных проблем в каждом из сегментов отрасли между ее ведущими игроками.

За круглый стол переговоров должны сесть все влиятельные лица отрасли для того, чтобы в процессе обсуждения, а быть может и в жарких дискуссиях, выработать цивилизованные взаимовыгодные подходы к развитию отрасли.

Время “холодных войн” между производителями должно уйти в прошлое. Ассоциация начинает формировать цивилизованный рынок полимерной продукции.

Миссия президента Ассоциации в этом вопросе – это максимальная помощь производителям полимерной продукции, для того чтобы они могли договориться между собой, стали больше зарабатывать, а полимерная отрасль стала более влиятельной. Уже успешно проведено три таких заседания круглого стола.



Докладчик: Михаил Колисник

лидер Школы финансов при «ktbs»



Михаил Колисник, лидер Киево-Могилянской Бизнес-Школы, в своем докладе подробно рассказал о критических точках в бизнесе. Привел пример расчета точки безубыточности, для чего предварительно рассмотрел сформированную управленческую отчетность фирмы “Any Corporation, Inc.” в маргинальном формате, с трассированием некоторых издержек напрямую на продукт, но без распределения общих издержек между продуктами.

Особенностью отчетности компании в маргинальном формате является наличие в структуре издержек относящихся к продуктам и к предприятию в целом группирования издержек за характером поведения. В классическом функциональном формате отчета о финансовом результате издержки обычно группируются в себестоимость реализованной продукции и накладные издержки. Такой формат не применим для расчета точки безубыточности.

К данным переменным издержкам относят не только переменные материальные издержки, обычно входящие в себестоимость продукции в функциональном формате отчетности, но и, например, комиссионные продавцам, которые будучи переменными издержками, по своей природе поведения, тем не менее, в функциональном формате относятся к издержкам накладным.

Кроме того, в состав стоимости продуктов входят издержки трассированные, так как от их правильного определения зависит качество принимаемых решений. Правило трассирования (вменения) издержек: часть фиксированных издержек может быть отнесена на продукт (сегмент бизнеса) напрямую при условии, что при прекращении деловой активности (продаж, производства) данного продукта исчезнут и данные издержки. Эти фиксированные издержки называются трассированными (вмененными) издержками.

Любое другое перенесение постоянных издержек, за любыми другими принципами является условным и приводит, обычно, к ухудшению информации, на основании которой приходится принимать оперативное решение.

Михаил Колисник на примерах показал разницу между трассированием издержек и их аллокацией (распределением), а также какого объема продаж следует достичь при одновременном сохранении предыдущей структуры реализации для достижения чистой прибыли. Правильно подсчитывать данный показатель для всех продуктов возможно, если трассировать фиксированные издержки на продукт, что является процедурой куда более сложной, чем расчет простой точки безубыточности.

Построение матрицы вкладов продуктов (МВП) в финансовый результат компании является обязательным инструментом для принятия стратегических решений о даль-

нейшем развитии предложения организации и позволяет отбросить всякие сомнения касательно дальнейшей участи продуктов. Их следует сохранять при наличии положительной маргинальной рентабельности, так как и тогда они вносят свой небольшой, но все таки, посильный вклад в покрытие общих издержек и формирование прибыли предприятия.

В большинстве отраслей бизнеса падают цены, а следовательно и маргинальная рентабельность. Возникает вопрос, до какого предела следует снижать цену, а когда следует отказаться от самого продукта. Для этого Михаил Колисник рассмотрел структуру цены единицы продукции. Предельная точка опускания цены, при которой продукт окупает сам себя, но не дает вноса на покрытие общих фиксированных издержек, является точка вытекающая из условия нулевой маргинальной прибыли.

Маргинальный формат полезен не только для расчета обычных точек безубыточности. Практически каждое оперативное решение компании можно рассматривать в системе изменения продаж, переменных, фиксированных трассированных и общих издержек. Например, если просят увеличить финансирование рекламы продукта, то это прирост фиксированных трассированных издержек, если вопрос в увеличении комиссионных продавцам, то речь идет об увеличении переменных издержек. О том, какое влияние оказывает падение цены, и упоминать не приходится.

«Как в условиях изменений цены и издержек сохранить величину чистой прибыли?». Ответ в том, что для этого следует сохранить абсолютное значение прибыли маргинальной. Итак, если сохранять абсолютное значение маргинальной прибыли, то в результате сохранится чистая прибыль.

Имея перед собой отчетность о прибыльности сегментов в маргинальном формате, каждый из участников рынка обычно тяготеет к тому, чтобы опустить цены до предельной точки. Для этого, каждый участник рынка должен ревностно оберегать продукт, который является его денежной коровой, восстанавливающей его денежный поток и покрывающей общие накладные издержки. Он должен превратить другие свои продукты в зависимости от возможности их дифференциации либо в создатели «зоны прибыли», либо в продукты, задачей которых является «маркетинговая война» с «партнерами по рынку».

Михаил Колисник отметил еще одно полезное свойство маргинальной отчетности. Она позволяет определить тот сегмент, который является порождением убытков предприятия, а значит, позволяет определить точку порождения убытков компании.

Итак, маргинальная прибыльность может послужить точкой озарения в процессе принятия многих краткосрочных решений. Если продукты демонстрируют положительную маргинальную рентабельность, то их извлечение из продуктового портфеля компании только уменьшит чистую прибыль, а возможно и увеличит чистые убытки. При перенесении всех фиксированных издержек предприятия эти продукты давно заведомо казались бы убыточными. Если, организация имеет чистые убытки по результатам работы за год, то причиной в таком случае могут быть скорее всего общие фиксированные издержки, а не убыточность отдельных продуктов.

Поэтому, для борьбы с убытками, необходимо прежде всего не выбрасывать с продуктового портфеля старые продукты которые продолжают демонстрировать положительную маргинальную рентабельность, а добавлять в портфель новые, которые своей положительной маржой помогут в покрытии накладных фиксированных издержек организации. Если это будет знать каждый бизнесмен, то количество катастроф бизнесов значительно уменьшится.

Докладчик: Игнатьев Сергей Александрович

Руководитель киевского офиса продаж полимеров компании «Полимерсервис»



Динамика ввоза полиэтилена. Январь 2009 - февраль 2010 год.

Мониторинг рынка полиэтилена (ПЭ) компанией «Полимерсервис» проводится ежемесячно для определения основных тенденций, динамики и ёмкости рынка. Маркетинговое исследование рынка полиэтилена позволяет выявить каналы продвижения товара на рынке, состояние конкурентной среды, доминирующих финансово-экономических показателей и основных потребительских предпочтений в пользу существующих торговых марок, а также отобразить ассортимент товара, представленного в данном сегменте рынка.

Сергей Игнатьев в своем докладе подробно рассмотрел динамики ввоза ПЭ по маркам и по назначению, а также ввоза полиэтилена высокого давления (ПЭВД) и полиэтилена низкого давления (ПЭНД) по ключевым маркам (СНГ и импорт). Представил графики ввоза термоусадки по ключевым маркам (СНГ, импорт), ввоза выдувных, литевых и трубных марок ПЭ (СНГ, импорт) за период с января 2009 года по февраль 2010 года

Тенденции развития рынка полиэтилена. Март 2010 год.

Руководитель киевского офиса продаж компании «Полимерсервис» также подробно описал тенденции развития на Украине популярных на сегодня среди переработчиков марок полиэтилена низкого и высокого давления российских заводов «Нижекамскнефтехим», «Казаньоргсинтез» и белорусского завода «Полимир».





Докладчик: Доценко Юрий

директор компании «Юрпак»

Сегодня производители выживают, а не зарабатывают. В первую очередь это связано не только с нечестной конкуренцией, но и неграмотным расчетом себестоимости товара и всех остальных затрат, включая амортизацию оборудования.

В Европе, при расчете стоимости одной единицы продукции, до 50% - это заработная плата сотрудников. Затем, стоимость сырья, накладные расходы (электроэнергия, вода, канализация и т.д.), плюс 15% прибыли и НДС.

В Украине же ситуация другая. Львиная доля при расчете рентабельности – это стоимость сырья. Затем накладные расходы, налоги, и лишь потом учитывается заработная плата (до 8 % от общей стоимости). Кроме того, многие производители не учитывают амортизацию оборудования как важный фактор при расчете себестоимости. Часто, деньги на ремонт берутся из прибыли. А это, на мой взгляд, совершенно неправильно. Это значит надо привести в общий формат для единого понимания всеми участниками полимерного рынка такие вопросы:

- что по факту считается оплаченной продукцией, отгруженная или оплаченная;
- накладные расходы учитываются на выпуск готовой продукции, вся себестоимость выпуска лежит на складе - правильно ли это;
- если не считается амортизация, то как минимизировать риски на будущие периоды;
- если прибыль распределяется на общий вал, компенсируя убыточные позиции в соответствии с выбранной стратегией расширения, то что делать когда применяется стратегия удержания ключевых клиентов;
- технические ноу-хау: периодическая самостоятельная модернизация оборудования приводит к увеличению производительности от 30% до 100% -затраты на модернизацию включать в стоимость продукции;
- постоянная отработка технологического процесса (например, применение кальцированных добавок до 30% от общего объема, что позволяет существенно снизить себестоимость) - как не потерять при этом качество готовой продукции;
- минимизация накладных расходов за счет минимального количества административно-управленческого аппарата - преимущества семейных бизнесов в оптимизации расходов на АУП;
- правильное и эффективное использование трудовых ресурсов (например, в одних организациях на 15 экструдеров 4 человека, в других - на 2 экструдера 4 человека);
- реакция основных игроков рынка на действия «гаражников» - как ввести для всех единые честные правила игры.

После ответа на эти вопросы самими предприятиями-производителями полимерной продукции можно будет говорить о начале формирования единой системы ценообразования на полимерном рынке Украины.

Докладчик: Голубев Денис Леонидович

менеджер по продаже запасных частей, компания «Полимерсервис»



Как правило, запчастями в полимерном производстве принято называть детали и узлы со сроком службы более полугода, замену которых сложно прогнозировать, а расходными материалами – вспомогательные детали с прогнозируемым и более коротким циклом эксплуатации, которые обеспечивают стабильную работу оборудования.

Для получения качественной продукции при экструзии, первым делом необходимо проводить регулярное техобслуживание и чистку оборудования. Основным моментом здесь является чистка формирующих головок. Для этого используется такой расходный материал, как фильерная паста. Основным преимуществом фильерной является возможность ее использования при высокой температуре. На сегодняшний день на рынке представляют данный товар несколько основных стран-производителей – это Россия, Тайвань и Китай. Ценовой диапазон на эту продукцию колеблется от порядка 130грн/кг на (Китай) до 260грн/кг на тайваньский продукт.



Термопары относятся к расходным материалам, они часто приходят в негодность и требуют замены. На сегодняшний день на рынке присутствуют несколько основных видов термопар. Это термопары с резьбовым соединением (зачастую используется дюймовая резьба 6мм) и термопары с защёлкой, так называемым «байонетом». Цена на резьбовые термопары может варьироваться от 80грн/шт до 160грн/шт. А на термопары с замком – от 100грн до 180грн за штуку.

Сейчас на рынке огромный выбор различных видов термоконтроллеров, поэтому трудно остановиться на каком-либо производителе, хотя ценовой диапазон колеблется гораздо меньше, нежели на примере тех же термопар. Основные производители представлены те же – Россия, Тайвань, Китай. В модельном ряду цифровых приборов, наверное, неизменным лидером является Fotek, хотя существуют аналоги и «отечественного», и китайского производства приборов с ПИД регулированием (пропорционально-интегрально-дифференциальным). В основном, стоимость регулятора зависит от его габаритов, и может колебаться от 400 до 650 грн на приборы отечественных изготовителей, и от 440 до 700 грн на продукцию Fotek.

На рынке присутствует большой выбор обогревов в разной ценовой категории, в зависимости от производителя и качества данной продукции. Для примера можно взять

распространённый нагреватель диаметр 215мм, ширина 45мм, мощностью 1000Вт. Стоимость такого нагревателя отечественного производства составляет порядка 280грн, производства Польши или Германии составит уже порядка 600грн, Тайвань около 340грн. На основе наших наблюдений, качество продукции Тайваньских фабрик ничем не уступает Польше или Германии, хотя по стоимости, выигрывает с хорошим отрывом. Основным расходным материалом для пакетного оборудования являются тефлоновые ленты. Использоваться могут как самоклеящиеся ленты, так и ленты без кле-



вого слоя, всё зависит от требований к продукции и конструкционных особенностей оборудования. Тефлоновые ленты можно разделить на армированные и не армированные стеклотканью. Армированные ленты используют при производстве относительно толстых пакетов, где нужен сильный прижим и высокая температура ножа. Не армированные ленты зачастую используются при работе с тонкими плёнками. Из ведущих производителей тефлоновых лент мож-

но выделить таких, как Fiberflon (Германия, Турция), Nitto Denko (Япония), Cosmos (Тайвань), Tianta (Китай). Цены могут колебаться от 70 до 150грн за аналогичный товар. Во многом стоимость зависит от производителя. Взять, например, тефлоновую ленту самоклеящуюся 80мкм, 15мм шириной – один из самых распространённых размеров среди производителей пакетов. Цена китайского образца составит порядка 65-70грн, Япония 80-85грн.

К расходным материалам пакетных машин также относят и терморы. Зачастую используются терморы с резьбовым соединением. Замену их можно приурочивать к моменту снятия ножа, в который они вкручены.

Ножи различных конфигураций и назначения можно отнести к запчастям, так как при должной работе оборудования и правильном уходе за ним ножи, в частности, гильотинные, могут отработать довольно большой промежуток времени. Стоимость гильотинных ножей колеблется от 200 до 700 у.е. за комплект. Здесь роль в ценообразовании также играет производитель.





заседание ПОЛИМЕРНОГО КЛУБА





заседание ПОЛИМЕРНОГО КЛУБА



Докладчик: **Высоцкий Александр**

бизнес-консультант, компания «Высоцкий Консалтинг»



В своем выступлении Александр рассказал о том, как связана модель управления компанией и экономическая эффективность. Он показал функции, от которых зависит объем продаж компании и прибыльность:

- Что такое «организация». Обычный «кустарный» подход к организации компании приводит к неизбежной остановке в развитии и низкой эффективности. Почему перегружены руководители и как это связано с доходом компании.
- Измерение результатов деятельности и управление деятельностью компании как единым процессом. Основные составляющие этого процесса и влияние на доход и прибыль компании. Какова роль владельца компании и руководителей в создании системы измерения результатов.
- Реклама и продвижение - как они влияют на трудоемкость и сложность продаж. Отсутствие рекламы приводит к сложностям продаж. Как создать рекламу и самое главное - оценить её результативность. Важность регистрации откликов клиентов на рекламу.
- Создание ценности продукта компании и донесение этой ценности до клиентов. Увеличение ценности продукта приводит к увеличению прибыльности: меньше скидок, больше успешных продаж. Как должны работать подразделения компании, чтобы продавать было легко.
- Оценка качества продуктов и услуг компании своими силами, как получать данные и использовать полученные результаты, чтобы даже в небольшой компании повысить ценность услуг в глазах клиентов.





Докладчик: Александр Онищук

Руководитель отдела флексографских систем компании
MacHOUSE

Мы видимся уже не впервые, рад с Вами снова встретиться и предложить Вашему вниманию новую информацию по предлагаемым нами продуктам.

Обычно на презентациях мы, как и все поставщики расходных материалов, рекламируем свои краски, рассказывая о наиболее, с нашей точки зрения, перспективных свойствах красок. Однако, сегодня мы решили отойти от этого правила и позволить рекламировать нашу продукцию своим конкурентам. В рассказе я буду ссылаться и приводить цитаты своих коллег и в частности технического директора российского отделения Rotoflex Сергея Сатушева, которого я хорошо знаю и искренне уважаю как специалиста в области флексографии, а также эксперта и преподавателя МГУП Михаила Яклакова, который занимает должность менеджера по продажам российского отделения компании Siegwerk.

Доля краски в себестоимости печатной продукции достаточно невелика, и составляет, по данным МГУП, 3 – 7 %. Сэкономить, при такой доле в себестоимости продукции, на красках много не удастся. Однако, представьте ситуацию, что Вы при печати великолепного дизайна для дорогостоящей ламинированной упаковки, допустили незначительную ошибку в печатном оттиске. Можно себе только представить – какие убытки придется покрывать, а где при этом окажется имидж серьезной фирмы?

Мы предлагаем Вам экономить правильно и без проблем с вашей продукцией у Ваших потребителей.

В своем докладе на техническом семинаре, организованном редакцией журнала «Флексография и специальные виды печати» в рамках выставки «Росупак-2009» Сергей Сатушев показал как экономить на красках, не переходя на их дешёвые сорта.

Использование качественных высокопигментированных красок, позволяет работать с низким краскопереносом на высоколиниатурных анилоксах и больших скоростях, которые также применимы в широком спектре приложений. Логичное следствие подобных свойств — сокращение простоев печатной техники, являющихся основным источником экономических потерь современных предприятий.

«Если раньше соотношение 2:1 для пигмента и связующего считалось нормальным, то теперь позиции последнего оказались подорваны — хорошим показателем теперь считается соотношение 0,9:1 или даже 1:1, — подчеркнул Сатушев. — Отлично работающие на высоких скоростях и высоколиниатурных анилоксах концентрированные краски требуют разбавления лаком в случае применения на низкоскоростных машинах. А это очевидные преимущества: стабилизируются печатные свойства красок, снижает-

ся их изначально высокая стоимость, повышенная липкость даёт возможность увеличить скорость работы, доступна высококачественная полутоновая печать».

Мы провели ряд исследований, и получили таблицы с практическими данными по себестоимости продукции при использовании красок с различной пигментацией, которые позволяют говорить о том, что более пигментированные серии красок позволяют существенно экономить средства в процессе печати и при этом не терять в качественных показателях производимой продукции.

Подобные расчеты были выполнены и российским отделением Rotoflex, для подтверждения наших расчетов и выводов по применению высокопигментированных серий красок мы решили привести вашему вниманию именно эти расчеты.

Для иллюстрации потенциальной экономии Сатушев привёл сравнительный расчёт стоимости стандартной краски (7 евро/кг) и высокопигментированной (8 евро/кг).

Разбавление стандартной серии красок (7 евро/кг.) до вязкости 20 Din.

Плотность плашки составила 1,4 D.

Стоимость краски составила 6,16 евро/кг.

Разбавление высокопигментированной серии красок (8 евро/кг.) до вязкости 20 Din.

Плотность плашки составила 1,7 D.

Стоимость краски составила 6,26 евро/кг.

Для выравнивания оптических плотностей в высокопигментированную краску было добавлено 27% лака-осветлителя (5,1 евро/кг), после чего её стоимость упала до 5,93 евро/кг. Экономия — 23 евроцента (4%).

А в случае применения местного, более дешевого лака-осветлителя эта экономия возрастает до 8,5 %.

Кроме, перечисленных выше преимуществ, есть и еще положительные моменты. Например, применение одной и той же серии красок для выполнения как прямой печати, так и запечатывание материалов для последующего ламинирования. Т.е. вы применяете у себя на производстве одну серию красок, позволяющую работать с различными видами продукции. Такова, например, наша серия PT 2000. Применением различных специальных добавок мы легко адаптируем краску под Ваши условия производства.



Сайт Ассоциации - как продвижение Вашей компании на полимерном рынке



Докладчик: Чугуров Игорь Николаевич

учредитель компании «ВИПЛАСТ», член ассоциации

«Совет представителей полимерной отрасли Украины».

По мнению участников полимерного рынка Украины, отсутствие единого информационного поля - назревшая проблема. Создание такой площадки решит многие вопросы и станет мощным импульсом развития отрасли.

В России полимерным информационным центром является портал «Унипак.ру». Ежедневно сайт посещают тысячи посетителей. Здесь есть всё: ежедневная лента новостей, календарь событий, справочник упаковщика, полезные ссылки по обучению и работе, масштабный каталог предприятий и продукции, торговая площадка. Это действительно интересный и уважаемый портал.

К сожалению, в украинском информационном поле такого сайта нет. Именно поэтому члены Ассоциации решили создать интернет-площадку, которая объединит украинских производителей, будет четко отображать динамику развития отрасли, освещать все события полимерного рынка.

Для начала необходимо определиться с тем что, из себя будет представлять сайт. В первую очередь – он должен быть эффективным инструментом для продвижения предприятий переработчиков полимерного сырья на украинском рынке. Одновременно он должен быть действенным инструментом облегчающим работу Ассоциации по построению здоровой, процветающей и структурированной полимерной отрасли. А отсюда видны сразу несколько функций такого портала – предоставление качественной и своевременной информации для всех игроков рынка, возможность продвижения своей продукции, оптимизация поиска партнеров и клиентов, легитимная функция (черные списки недобросовестных организаций, как производителей, так и их клиентов), развитие программ по улучшению качества конечной продукции и т.д.

Уже сегодня видно осознание многими того факта, что без единого отраслевого



портала – полимерная отрасль в Украине развиваться не будет. Прямо на этой встрече многие выразили понимание и одобрение такому проекту и это радует. Учитывая, то что необходимы ресурсы как временные, так и финансовые, то для его запуска важна помощь всех заинтересованных участников полимерного рынка. По всем вопросам, связанным с этим проектом, просьба обращаться как в Ассоциацию, так и непосредственно ко мне как руководителю инициативной группы.

Полимерный тур на выставку «К-2010» в Дюссельдорф

Докладчик: Олинковский Андрей Валентинович
руководитель информационно-аналитической службы ассоциации
«Совет представителей полимерной отрасли Украины»



С 27 октября по 3 ноября этого года в городе Дюссельдорфе состоится 18-я международная специализированная выставка пластмасс, оборудования для их переработки «К 2010».

Выставка проводится 1 раз в 3 года. В этом году выставка займет все 19 павильонов самого большого в мире выставочного комплекса, ожидается более 3000 участников из 59 стран и более четверти миллиона посетителей из 100 стран.

В основных разделах выставки будут представлены: оборудование для производства гибкой упаковки, сырье и полуфабрикаты для производства упаковочных полимерных и комбинированных материалов, вспомогательные материалы, технические элементы, пластмассовые изделия повышенной прочности, оборудование для производства специальных пластмасс, различные сопутствующие услуги.

В этом году акцент будет сделан на высокие технологии. Каждый сможет ознакомиться со средствами автоматизации и контроля производства полимерных материалов и упаковочных изделий из них. Каждый сможет ознакомиться со средствами автоматизации и контроля производства полимерных материалов и упаковочных изделий из них

В рамках выставки также пройдет специализированная презентация по перспективам использования полимеров “VisionsinPolymers”. Предприятия продемонстрируют новейшие разработки в области машиностроения и технологии переработки полимерных материалов. Информация о новейших полимерных технологиях поможет Вам найти своё решение в конкретной области. Не пропустите заочных участников - их промоутеры, часто предоставляет ценную информацию. Именно с новичками заключается до 60% договоров и соглашений.

Также в рамках выставки состоится Конференция «Инновационные технологии в полимерной упаковке» поможет сформировать стратегическое видение развития Вашего предприятия

Ассоциация Совет представителей полимерной отрасли и Полимерный клуб начинает организацию совместного посещения данной выставки членами наших организаций.

Когда мы едем отдельно или частной группой это одно, но когда мы едем вместе как представители Ассоциации полимерной отрасли, то перед нами открывается ряд возможностей. Мы можем официально встретиться с руководством и членами ассоциаций других стран для эффективного обмена информацией и опытом.

Полимерный тур - это прекрасная возможность совместить деловую и неформальную формы общения, получить новые впечатления и обменяться опытом, мнениями и полез-



ной информацией.

При организации совместной поездки есть возможность каждому участнику снизить свои затраты. Так как едет уже группа, а не отдельные лица

Голова не болит за такие вещи как:

- бронирование отеля
- оформление паспортов, виз и медицинской страховки
- приобретение авиабилетов авиакомпаний
- аренда транспорта

- трансферы с русскоговорящими гидами из аэропортов или с вокзалов
- экскурсии на русском языке и т.д.

Возможны разные форматы посещения выставки - можно поехать не одному, а с членами своей семьи таким образом совместить приятное с полезным. Можно провести другое совместное мероприятие, например:

- турнир по преферансу или домино
- совместный круглый стол по важным вопросам
- обучающий семинар или тренинг
- конкурс на лучшую фотографию

Также совместно можно провести время не только на выставке, но и по программе отдыха посетить местную достопримечательность (например филармонию или старый город). Дюссельдорф город высокой культуры и промышленности, один из самых блистательных и элегантных городов Германии. В современном Дюссельдорфе, как в высокоразвитом индустриальном городе, проходит огромное количество выставок и ярмарок, а по качеству жизни он занимает первое место в стране.

Мы разошлем всем членам Ассоциации и Полимерного клуба анкету, в которой хотим получить от всех желающих обратную связь с пожеланиями по перечню организационных вопросов (например, надо выбрать удобный срок пребывания для всех, вид транспорта, планируемое количество участников от организаций и возможно членов их семей; пожелания по условиям проживания и по совместным культурным мероприятиям и т.д. и т.п.).

На основании этой информации мы сможем начать формировать проект программы совместного посещения выставки, и сделать предварительный расчет необходимых ресурсов.

Важно чтобы было единое мнение по таким вещам как условия проживания, время и формат пребывания.

Окончательная программа выставки «К-2010» еще формируется самими организаторами - корпорацией «Мессе Дюссельдорф», поэтому мы будем держать с Вами постоянную оперативную связь, сообщая о всех изменениях и дополнениях. Так как некоторые члены клуба уже посещали выставку, будем рады получению любой полезной информации для организации данного тура.

Заявки на участие в Полимер туре принимаются до 20-го августа 2010 года.

Тел.: +38 (057) 720-17-62

Факс: +38 (057) 720-17-61

polymer-association@mail.ru

ООО «Комсерв Украина»

Действительный член Ассоциации

<i>Директор:</i>	Шаповал Владимир Николаевич
<i>Начало деятельности:</i>	с 1998 года.
<i>Направления деятельности:</i>	производство продукции из полиэтилена HDPE, LDPE; реализация продукции из полиэтилена HDPE, LDPE; пакеты типа «Майка» с рисунком; пакеты фасовочные; пакеты для мусора.
<i>Объемы потребления: полиэтилена в месяц</i>	более 400 т
<i>Контактная информация:</i>	Харьковская обл., Харьковский р-н., пос. Кулинич, ул. Животноводов, 5
<i>Телефон:</i>	+38 (057) 740-36-45, 758-90-87

.....

ЧП фирма «Мрия-94»

Действительный член Ассоциации

<i>Директор:</i>	Терновой Николай Михайлович
<i>Начало деятельности:</i>	с 1994 года.
<i>Направления деятельности:</i>	производство и продажа полиэтиленовой пленки (рукав, полурукав, полотно, термоусадочная пленка); производство полиэтиленовых пакетов (мешков) различных типов и размеров.
<i>Объемы потребления: полиэтилена в месяц</i>	350 тонн
<i>Контактная информация:</i>	г. Харьков, ул. Тимуровцев, 29-Б, кв.77
<i>Телефон:</i>	+38 (057) 733-28-95, 733-15-66

.....

В следующих выпусках дайджеста мы расскажем о других членах Ассоциации. По вопросам вступления в Ассоциацию обращаться в приемную головного офиса, расположенного по адресу - Украина, г. Харьков, 61057, ул. Чернышевского 13/А-8. Тел.: +38(057)720-17-62, моб.+38(063)835-84-33; e-mail: polymer-association@mail.ru

kmbs

Києво-Могилянська
Бізнес Школа

Цілісний підхід
до управління бізнесом

Президентська MBA

[для власників бізнесу]

Executive MBA

[для топ-менеджерів]

MA in Management and Leadership

[для керівників середньої ланки управління]

Master in Banking and Finance

[для досвідчених фінансистів]

Корпоративні програми

[для корпоративних клієнтів]

Програми управлінського розвитку

[програми з функціональних напрямків]

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



ПОЛИМЕРСЕРВИС ПС POLYMERSERVICE

Компания «ПОЛИМЕРСЕРВИС», являясь официальным представителем тайваньских и корейских производителей полимерного оборудования в Украине предлагает вам: экструдеры для производства полимерных однослойных и многослойных пленок, пакетодельные 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





РАДА ПРЕДСТАВНИКІВ ПОЛІМЕРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

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

+38 (057) 720-17-62 +38 (063) 835-84-33

www.polimer-club.com.ua

**ПОЛИМЕРНЫЙ
КЛУБ**

ПОЛИМЕРСЕРВИС



POLYMERSERVICE

г. Харьков, Украина, 61057, ул. Чернышевская 13/А-8,
тел. **+38 (057) 720-17-60**, факс: **+38 (057) 720-17-61**

www.polymerservice.com.ua