



## СПИСОК ФИЛИАЛОВ АБ «ПИВДЕННЫЙ»

Область	Населенные пункты
Автономная республика Крым	г. Симферополь
	г. Евпатория
	г. Саки
	с. Новоандреевка
	пгт. Аэрофлотский
	г. Севастополь
	г. Ялта
	г. Алушка
	г. Феодосия
пгт. Гурзуф	
Днепропетровская область	г. Днепропетровск
	г. Павлоград
	г. Кривой Рог
Донецкая область	г. Донецк
	г. Енакиево
	г. Мариуполь
г. Харцызск	
Закарпатская область	г. Ужгород
Запорожская область	г. Запорожье
Киевская область	г. Киев
	г. Белая Церковь
	г. Вишневое
	с. Пролиски
Кировоградская область	г. Кировоград
	г. Александрия
пгт. Смолино	
Луганская область	г. Луганск
	г. Алчевск
Львовская область	г. Львов
Николаевская область	г. Николаев
Одесская область	г. Одесса
	г. Балта
	г. Белгород-Днестровский
	г. Котовск
	г. Раздельная
	г. Южный
	пгт. Сергеевка
	пгт. Таирово
	г. Ильичевск
	с. Бурлачьа балка
пгт. Великодолинское	
г. Измаил	
г. Болград	
Харьковская область	г. Харьков
Херсонская область	г. Херсон
Черниговская область	г. Чернигов

## ДОКУМЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЛИЗИНГА:

### для ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ:

- заявка на оформление лизинга
- копии правоустанавливающих документов, необходимых для оформления лизинга
- финансовые и отчетные документы (формы №1, №2, №3, №4)
- бизнес-план и технико-экономическое обоснование проекта
- другие документы по требованию лизинговой компании

### ПРЕДЛАГАЕМЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ:

- всеукраинская программа финансирования по всем филиалам «ТЕКОМ-Лизинг»
- программа финансирования юридических и физических лиц
- аванс Клиента – 40% стоимости объекта в Украине
- период действия договора лизинга – 2 года
- ставка финансирования – стандартная, действующая для юридических лиц и физических лиц-предпринимателей в АБ «Пивденный» на момент заключения сделки
- валюта финансирования – гривна
- расходы по страхованию оборудования включаются в лизинговую комиссию
- объектом залога является оборудование, передаваемое в лизинг
- обслуживание сделок через АБ «Пивденный»

### для СПД ФЛ

- заявка на оформление лизинга
- копия паспорта и идентификационного кода
- копия свидетельства о государственной регистрации СПД ФЛ
- копия свидетельства плательщика единого налога/ фиксированного патента или справки о постановке на налоговый учет (форма 4-ОПП)
- копии деклараций о доходах или отчет СПД ФЛ плательщика единого налога (за последний год или за отчетные даты текущего года)
- другие документы по требованию лизинговой компании

### СХЕМА ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ В ЛИЗИНГ:

- определение комплектации оборудования с менеджерами компании «Полимерсервис»
- консультация по лизингу с менеджерами «ТЕКОМ-Лизинг» по месту оформления лизинговой сделки
- предоставление документов в «ТЕКОМ-Лизинг»
- рассмотрение заявки на получение лизинговых услуг
- оплата первоначального взноса за оборудование

За дополнительной информацией обращаться в Департамент оборудования компании «Полимерсервис»

Директор департамента оборудования

**Одарюк Михаил**

Тел. (057) 720-17-60

Моб. (067) 708-15-92

e-mail pack@polymerservice.com.ua,  
www.polymerservice.com.ua

г. Харьков, ул. Чернышевская, 13-А,  
корп. А-8, офис. 4





**Докладчик: Антонов Андрей Леонидович**

Президент Ассоциации «Совет представителей  
полимерной отрасли Украины»

Прошло не так много времени с предыдущего заседания Полимерного клуба, но за этот короткий промежуток времени появились проблемы, которые для многих переработчиков полимеров стали вопросом элементарного выживания.

С одной из них пришлось столкнуться при формировании структуры Ассоциации, в частности с формированием ее комитетов. Как это не парадоксально звучит, самой главной проблемой стала апатия и безответственная инертность со стороны участников полимерного рынка. А ведь именно они должны быть председателями комитетов, так как их опыт и желание что-то изменить могут быть толчком для развития полимерной отрасли. Естественно, государство, сталкиваясь с такой апатией, не может всерьез воспринимать наш рынок как отдельную независимую отрасль. А, следовательно, добиться какой либо поддержки от него в этом случае практически невозможно.

Со своей стороны мы подали заявки на вхождение Ассоциации в общественные советы в 8 органах власти. Но отсутствие заинтересованных лиц со стороны переработчиков полимеров, которые желают быть представителями в советах, приводит к тому что, мы не можем полноценно представлять, лоббировать и защищать интересы предприятий полимерной отрасли. В связи с этим, я от себя лично и от лица всей отрасли прошу переработчиков полимеров проявить сегодня инициативу, которая окупится сторицей уже завтра, и выдвинуть свои кандидатуры на посты председателей комитетов и представителей в общественных и государственных органах.

Также одной из серьезных проблем поставившей многие предприятия на грань закрытия, явились неправомерные действия со стороны налоговых органов, проводящихся под так называемой программой «Бюджет», которая по своей сути является незаконной. Мной было направлено официальное открытое письмо в адрес Президента Украины с просьбой лично разобраться в ситуации и прекратить неправомерные действия налоговых органов. Но как показала практика – спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Поэтому мы, используя все законные методы, добились положительных решений суда для тех предприятий, которые обратились к нам за помощью в этом вопросе. Незаконное отклонение налоговых деклараций в свою очередь привело к массовым штрафам и внеплановым проверкам со стороны налоговой инспекции с привлечением таких структур как милиция и ОБЭП. Как вести себя в таких ситуациях, что можно сделать – этой теме будет посвящен один из докладов специалистов Ассоциации.

Как президент Ассоциации хочу проинформировать о событиях, которые произошли между заседаниями Полимерных клубов. На предыдущем заседании центральной темой обсуждения стал вопрос ценообразования на готовую продукцию, который достаточно длительное время вообще публично не обсуждался, но волнующий посто-

янно. Поэтому мы специально после третьего Полимерного клуба провели круглый стол между крупными переработчиками-производителями пакетной продукции. Данная встреча явилась показательной с точки зрения общего подхода к проблеме. Несмотря на жаркие дискуссии и предварительные договоренности, ярко проявилось давно укorenившееся нездоровое желание «тянуть одеяло на себя». Естественно в таких условиях, когда переработчики не умеют, а зачастую не хотят договариваться между собой, они становятся жертвами их клиентов – супермаркетов, крупных розничных сетей, которые пользуясь внутренними междоусобицами и тендерными системами, заставляют работать переработчиков практически в ноль, а иногда и себе в убыток.

Второй важный вопрос, поднятый производителями на прошлом заседании, это разработка торгового знака Ассоциации, его смысловое наполнение, позиционирование и продвижение. Службой маркетинга Ассоциации и юридической службой была проведена большая работа в этом направлении.

Хочу поблагодарить организации, которые активно участвовали в разработке Знака качества и требований, предъявляемых к организациям, желающим использовать его в своей деятельности. С учетом всех пожеланий и доработок был создан Знак качества. Какую выгоду он может представлять для переработчиков и членов Ассоциации, которые будут его использовать?

Во-первых, использование торгового знака позволит создать конкурентные преимущества для производителей качественной продукции, повысить ценность готовой продукции не только в глазах конечного потребителя, но и что немаловажно в глазах организаций-клиентов: крупных торговых центров, сетей супермаркетов и др. розничных фирм.

Во-вторых, мы сможем сделать нашу отрасль более легитимной, получающей кредит доверия не только со стороны государственной власти, но, что самое главное, со стороны конечного потребителя, которого сегодня обоснованно волнуют вопросы качества полимерной продукции.

В-третьих, мы сможем повысить порог вхождения в этот бизнес, что позволит успешно бороться нам с «гаражниками» и всеми теми, кто демпнует некачественной продукцией, ломая полимерный рынок.

В-четвертых, владельцы Знака качества будут гарантировано обеспечены защитой со стороны Ассоциации, и в случае каких-либо подделок продукции, будут иметь дело с нашей юридической машиной.

Нашими специалистами с привлечением крупных полимерных лабораторий Харькова и Днепропетровска были выработаны требования к желающим использовать Знак качества при производстве своей продукции. Эти стандарты позволят повысить планку конкурентоспособности самих организаций, так и их продукции, а также отсеять всех так называемых «гаражников».

Что касается финансовой части, то предприятие при соответствии необходимым стандартам, сможет за 15000 грн получить все необходимые права на использование Знака качества, а также получить все выгоды и сервисы как члена Ассоциации.

Также мы выпустили 3-й номер журнала Дайджест «Полимерного клуба». Хотя дайджесты никогда не смогут заменить живого общения, тем не менее, они дают возможность донести важную информацию до максимально возможного круга заинтересованных лиц.

Нами собрана группа участников Полимерного Тура, которые приняли участие в международной полимерной выставке K-2010 в немецком городе Дюссельдорфе с 30 октября по 4 ноября 2010 г. Данный Тур был насыщен очень плотной программой включающей встречи, как с крупными производителями полимерного оборудования, так и с представителями полимерных ассоциаций других стран. Помимо деловой про-



граммы участников тура успевали неформально пообщаться во время экскурсий по городам Германии и Голландии.

Полный отчет о данном мероприятии вы сможете прочитать непосредственно в ближайшем номере журнала «Мир упаковки», который является нашим информационным партнером.

Какие ближайшие планы Ассоциации?

- 1) Закрепить партнерские взаимоотношения с представителями полимерных Ассоциаций других стран, налаженных на выставке K-2010 в Дюссельдорфе
- 2) Найти активных представителей полимерной отрасли, которые смогут возглавить ключевые комитеты как в Ассоциации, так и стать официальными представителями при государственных советах, в том числе таможенном, налоговом и совете предпринимателей.
- 3) Следующий этап работы Ассоциации - массовая рекламно-просветительская работа, направленная на популяризацию Знака качества и самой Ассоциации. Мы будем привлекать внимание общественности к вопросам безопасности, качества упаковки, пленок, пакетов. Пройдет не так много времени, и большинство супермаркетов как другие крупные потребители упаковки не станут приобретать продукцию без маркировки Знака качества.

На IV заседании клуба были рассмотрены две основные темы: «Опыт успешного противостояния неправомерным действиям налоговых органов» и «Аспекты качества в работе полимерных предприятий». Моя миссия как президента Ассоциации в этом вопросе – это максимальная помощь переработчикам полимеров, для того чтобы вы были информационно подкованными, могли дать грамотный отпор любым неправомерным действиям, стали больше зарабатывать, повысив качество конечной продукции, а полимерная отрасль стала более влиятельной, в том числе, в глазах государственных органов.

По вопросам использования Знака качества, а также по любым другим вопросам, вы всегда можете обратиться в приемную Ассоциации по телефону +38 (057) 720-17-62 или по E-mail: [polymer-association@mail.ru](mailto:polymer-association@mail.ru), сайт: [www.polimer-club.com.ua](http://www.polimer-club.com.ua). Контактное лицо: пресс-секретарь Таран Дмитрий Александрович.

## **Требования безопасности и методы испытаний изделий из полимерных материалов, предназначенных для контакта с пищевыми продуктами, в Украине, странах СНГ и Европейского Союза**

**Докладчик: Михайлов Юрий Сергеевич**

Начальник лаборатории испытаний игрушек, моющих средств, парфюмерно-косметической продукции и изделий, контактирующих с пищевыми продуктами, ДП «Укрметртестстандарт»



Первый основной документ, который используется при исследовании полимерных изделий — «Инструкция по санитарно-химическому исследованию изделий, изготовленных из полимерных и других синтетических материалов, предназначенных для контакта с пищевыми продуктами» (утв. Минздравом СССР 02.02.1971 N 880-71)

Основным параметром данного исследования выступает продолжительность контакта изделия с лабораторными модельными растворами, данная продолжительность устанавливается в зависимости от условий эксплуатации:

- а) если время предполагаемого контакта пищевого продукта с изделием не превышает 10 минут, экспозиция при исследовании – 2 часа;
- б) если время контакта пищевого продукта с изделием не превышает 2 часов, экспозиция при исследовании - 1 сутки;
- в) если время контакта пищевого продукта с изделием от 2 до 48 часов, экспозиция при исследовании - 3 суток;
- г) если время контакта пищевого продукта с изделием свыше 2 суток, экспозиция при исследовании - 10 суток;
- д) изделия, предназначенные для контакта с пищевыми продуктами, подлежащими стерилизации, наполняют модельными растворами и автоклавируют в герметически закрытом виде в течение 2 часов и далее оставляют на 10 суток при комнатной температуре.

Также данным документом регламентируется температурный режим исследования:

- а) изделия, предназначенные для контакта с пищевыми продуктами при температуре окружающей среды, заливают модельными растворами комнатной температуры и выдерживают в течение вышеуказанного времени;
- б) изделия, предназначенные для контакта с горячей пищей (столовая, чайная, кофейная посуда), заливают нагретыми до 80 град. модельными растворами и далее выдерживают при комнатной температуре в течение вышеуказанного времени;
- в) изделия и упаковочные материалы, предназначенные для затаривания пищевых продуктов в горячем виде (топленое масло, плавленые сыры и др.), заливают модельными растворами с температурой 80 град. и далее выдерживают при комнатной температуре в течение вышеуказанного времени;
- г) автоклавируют при 121 град.;

Что касается состава лабораторных модельных растворов, то их разрабатывают так, чтобы они приблизительно соответствовали составу конкретных продуктов питания. Например, для исследования полимеров входящих в контакт с молочными продуктами в качестве раствора применяют дистиллированную воду, 0,3% раствор молочной кислоты или 3,0% раствор молочной кислоты.

Что касается требований Европейского союза по исследованию полимерных материалов, контактирующих с продуктами питания, то они намного мягче украинских, например, модельных растворов (сред) для исследования контакта упаковки с продуктами питания в ЕС всего 4, в то время как в Украине исследование ведут по 11 модельным растворам (средам).

## Каковы истинные цели проверки государственных органов. Эффективные действия сотрудников во время и после проверки



**Докладчик: Олинковский Андрей Валентинович**

директор по маркетингу службы Ассоциации

«Совет представителей полимерной отрасли Украины»

Внезапное появление контролирующих и проверяющих органов в офисе бизнесмена может парализовать работу и напугать потенциального клиента. Поэтому современный руководитель любого уровня должен прекрасно понимать, зачем пришли люди в форме, что от них ждать и что с ними делать.

Первое, контролирующие и проверяющие органы не приходят только для того, чтобы пообщаться с вами, у них есть четкий план по нарушениям, штрафам и сбору налогов. Главная их задача или найти нарушения, за которые можно оштрафовать или притянуть эти нарушения «за уши». Работники «органов» используют и достаточно циничные механизмы подавления личности, чтобы человек начал нервничать и совершать ошибки, их этому учат. Как правило, схема действия проверяющих такова:

- Ошеломить своим появлением;
- Заставить нервничать, задавая скользкие вопросы;
- Проверить все ваши документы;
- Осмотреть помещение офиса;
- Провести осмотр содержимого ящиков столов;
- Проверить личных вещей (иногда незаконно);
- Проверить наличие нелегального программного обеспечения;
- Проверить компьютеров, например, на наличие компрометирующих баз данных;
- Изъять компьютеры и серверы, в которых обнаружена компрометирующая информация.

Чтобы не стать заложником ситуации и сотрудников контролирующих органов, предприниматель должен взять себя в руки и предпринять ряд эффективных мер для противодействия:

- постарайтесь протоколировать все действия проверяющих: с помощью диктофона, камер видеонаблюдения, приставлением сопровождающих лиц и т. д. Не оставляйте их без присмотра.
- попросите предъявить удостоверения всех проверяющих лиц и перепишите их данные. После свяжитесь с их отделом и уточните, работают ли там данные лица.
- попросите постановление на проведение проверки, снимите с нее копию (вам обязаны разрешить это сделать), свяжитесь с человеком, который подписал данное постановление, и выясните действительно ли он направил данных людей на проверку, утоните номер постановления в журнале регистрации.
- попросите проверяющих записаться в вашей книге Контрольных проверок самостоятельно.



- ни в коем случае не допускайте проверяющих к проверки, если их документы не в порядке.
- помните, что досмотр всех личных вещей, осмотр помещения проводятся только в присутствии двух понятых, незаинтересованных в исходе дела. Они не могут прийти с проверяющими и не могут быть назначены из числа сотрудников вашей фирмы.
- внимательно читайте все акты и протоколы, никогда не подписывайте пустые и заполненные не полностью документы. Если не согласны с чем-либо, обязательно укажите это в акте.

Обязательно консультируйтесь с юристом и со знакомым сотрудником, работающим в аналогичных органах. Профилактика лучше, чем ликвидация последствий. Проведите в своем офисе обучение сотрудников на предмет как действовать во время проверки, симитируйте эту проверку – это окупиться сполна.

И, помните, не совершая налоговых и иных преступлений, используя законодательство, вы сможете полностью защитить себя от беспредела. Полностью!

Более подробную информацию о том, как вести себя во время проверки и как эффективно устранить ее последствия вы можете получить в Ассоциации «Совет представителей полимерной отрасли Украины»:

- по телефону +38 (057) 720-17-62
- по e-mail: [polymer-association@mail.ru](mailto:polymer-association@mail.ru)
- на сайте: [www.polimer-club.com.ua](http://www.polimer-club.com.ua)

## Опыт борьбы с налоговыми органами по факту отказа приема отчетности по НДС



**Докладчик: Кучеренко С. А**

Ассоциация «Совет представителей полимерной отрасли Украины»

В настоящее время в Государственной налоговой инспекции Украины действует программа Бюджет, суть которой – по всей стране отобрать крупные предприятия, которым налоговые службы отказывают в приеме деклараций по НДС и проведению данных деклараций в электронной базе данных. В результате страдают контрагенты этих предприятий, им отказывают в налоговом кредите по НДС.

Специалистами Ассоциации пройден путь по обжалованию неправомерных действий органов налоговой службы по отказу в приеме деклараций в судебных инстанциях.

В настоящий момент это единственный способ борьбы с данным явлением, так как обжалование действий районных ДПА в высших инстанциях ни к чему не приведет.

Для справки. Операция «Бюджет» была введена с 9 апреля 2010 года. Ее цель состоит в детенизации экономики, в частности, в выявлении и пресечении противоправной деятельности субъектов хозяйствования и ликвидации межрегиональных схем уклонения от налогообложения, криминальных схем с созданием «выгодформирующих» и «выгодотранспортирующих» субъектов хозяйствования, а также взыскании в бюджет недополученных с предприятий-выгодополучателей сумм налоговых обязательств.

Кроме того отметим, что информация по поводу результатов, достигнутых в ходе проведения операции «Бюджет», периодически обнародуется на официальном веб-сайте ([www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua)) Государственной налоговой администрации Украины и сайтах областных государственных налоговых администраций.





заседание ПОЛИМЕРНОГО КЛУБА





заседание ПОЛИМЕРНОГО КЛУБА



Докладчик: **Высоцкий Александр**

бизнес-консультант, компания «Высоцкий Консалтинг»



По своей природе мотивация – собственное побуждение человека. Уровень мотивации «чувство долга» присуще тем, кто разделяет цели и идеалы компании. «Личная убежденность» – тем, кто действует уже не ради идеалов компании, а ради самореализации и следуя собственным принципам. «Личная выгода» – человек работает в компании только потому, что может что-то получить взамен: блага, признание, опыт и прочее. «Деньги» – единственная причина, по которой человек занимается тем, чем занимается - ему нужны деньги. Более высокие уровни мотивации включают низкие, но не наоборот. Работать с людьми на уровне личной выгоды и денег очень сложно, они не заботятся о компании, а только о себе. Задача руководителя повышать уровень мотивации персонала, для этого он должен создавать цели и идеалы и продвигать их своей группе.

В каждой группе есть три сферы деятельности. Первая – постулирование целей – для этой группы, это – функция владельца компании. Вторая – управление группой, чтобы она следовала этим целям, это – функция руководителей. Третья – выполнение работы, это делают члены группы. Компания является настоящей командой только если все эти сферы существуют. Если владелец не выполняет свою работу и не создает цели или не продвигает их членам группы, мотивация будет низкой и уровень производительности будет низким.

Наиболее распространенная ошибка владельцев компании при формировании целей - они путают собственные цели и цели компании. У каждого человека и владельца есть цель зарабатывать деньги и получать блага. Но цель «накормить владельца» не может являться целью группы. Важно сформировать такую цель, чтобы она вдохновляла большое количество людей и можно было повышать мотивацию.

Человек может быть либо причиной происходящих с ним вещей, либо следствием. Когда владелец компании недоволен уровнем производства и отношением к труду, причина в мотивации персонала. Владелец должен быть причиной по отношению к мотивации персонала. Для этого он должен ставить цели, доносить цели до членов группы, вдохновлять и добиваться их реализации. Если он этого не делает – он следствие низкой мотивации. Но есть важные данные. Для того, чтобы владелец мог это делать, он должен сам иметь высокую мотивацию. Так что мечтайте, верьте в свои мечты и цели и добивайтесь, чтобы они воплощались в жизнь.

## Полимерный тур украинских переработчиков полиэтилена на выставку K-2010 в Дюссельдорфе

Делегация украинских полимерных компаний с 30 октября по 4 ноября 2010 г. посетила крупнейшую выставку пластмасс, полимеров и каучука K-2010 в немецком городе Дюссельдорф. Организовали поездку Ассоциация «Совет представителей полимерной отрасли Украины» при поддержке журнала «Мир Упаковки».

Выставка поразила своими масштабами как по площади, так и по многообразию экспонентов. В 2010 году тенденции задавали предприятия, специализирующиеся на разработках энергосберегающих и экологических технологий, производстве биоразлагающихся полимеров, автоматических систем управления, контрольно-измерительном оборудовании и робототехнике. Сильно возросла доля выставочных экспонатов, которые демонстрируют возможности использования полимерных изделий в тех областях машиностроения и быта, в которых доля использования пластика до сегодняшнего момента была незначительна. Практически все участники тура отметили рост доли инновационных экспонатов на выставке.



Программа тура украинской делегации была расписана практически поминутно. Необходимо было провести огромное количество деловых встреч. Состоялись переговоры с ведущими европейскими (итальянской, английской, турецкой, баварской) и азиатскими (гонконговской, тайваньской, индийской) полимерными ассоциациями. Со многими ассоциациями были достигнуты соглашения о дальнейшем взаимовыгодном сотрудничестве. Представители Турции, Великобритании и Гонконга выразили свое желание принять участие в Полимерных клубах, которые организует украинская Ассоциация, кроме этого представители Туманного Альбиона посоветовали открыть свое представительство в Международной полимерной Ассоциации для более эффективного обмена опытом и взаимопомощи. На выставке присутствовали члены белорусской Ассоциации, которая на данном этапе работает практически в подполье, так как полтора года назад была закрыта. С белорусскими коллегами было заключено соглашение о проведении совместных проектов в Беларуси и Украине.

В рамках тура был проведен бизнес-форум украинских переработчиков полимеров с представителями иностранных компаний: поставщиками сырья и оборудования. Это своеобразный мост, который создает Ассоциация между украинскими переработ-



чиками и иностранными партнерами в рамках развития полимерной отрасли Украины. С одной стороны, отечественным производителям интересны новые рынки сбыта своей продукции, а мировым компаниям необходимы субподрядчики, с другой стороны, украинским компаниям интересны инновационные технологии и оборудование, которые могут поставлять именно зарубежные специалисты. «Подобный симбиоз выгоден двум сторонам и дает новый импульс для развития полимерной отрасли Украины», — отметил Андрей Антонов, президент Ассоциации «Совет представителей полимерной отрасли Украины». В рамках бизнес-форума и были обсуждены данные вопросы. Член Совета директоров немецкой компании Munn+Hummel Виталий Доминик раскрыл вопросы ключевого значения периферийного оборудования в технологическом процессе при переработке полимеров. Президент Ассоциации Андрей Антонов обозначил перспективы внедрения энергосберегающих технологий, автоматизированных производств и биоразлагающегося сырья на украинском рынке. Украинские переработчики полиэтилена совместно с начальником управления внешней торговли ООО «Казаньоргсинтез» Тимуром Султеевым обсудили эффективность системы распределения сырья, поставляемого крупными нефтехимическими комбинатами, роль трейдеров, торговых домов, нефтехимических комбинатов и самих переработчиков в этой системе. Президент тайваньской компаний Lung Meng Девид Чен и территориальный менеджер по продажам немецкой компании Kuhne Андре Лимбач раскрыли инновационные тенденции оборудования своих фирм. Сергей Васильевич Яременко, директор аналитического агентства Маркет Репорт рассказал о специфике аналитической работы при составлении обзоров рынков полимеров, пигментов, наполнителей и упаковки в Восточной Европе и СНГ.

Не забывали участники тура и о культурной части поездки. Туристические экскурсии по европейским достопримечательностям Германии и Голландии внесли приятные минуты в насыщенную рабочими встречами программу.

Президент Ассоциации Андрей Леонидович Антонов отметил, что подобные совместные туры очень положительно влияют на полимерную отрасль, вносят новые тенденции в развитие как целых направлений, так и отдельных специалистов и фирм. В дальнейшем необходимо проводить полимерные туры на другие выставки, так как они способствуют обмену опытом между украинскими и зарубежными переработчиками полиэтилена.

Директор Департамента продаж оборудования компании «Полимерсервис» Михаил Одарюк выразил мнение, что главным достижением полимерного тура Ассоциации стало то, что бывшие конкуренты научились находить точки соприкосновения и новые пути для совместного развития своих предприятий.

В целом, выставка K-2010 стала уникальным событием мировой полимерной отрасли, за 8 дней 19 павильонов смогли посетить 220 000 человек более чем из 100 стран мира. Свою продукцию показали 3102 компании из 56 государств.

**Дмитрий Таран**  
пресс-секретарь Ассоциации «Совет представителей полимерной отрасли Украины»

## Взаємодія у компанії: роль лідера у розвитку стосунків, націлених на спільний результат



Докладчик: **Лариса Хоманс**

інтелектуальний лідер програми kmbs «Master of Arts in Management & Leadership»

По-перше, взаємодія у компанії складається з 3-х основ: лідери, стосунки, результати

### 1. ЛІДЕР vs. МЕНЕДЖЕР. Треба розділяти поняття менеджер та поняття лідер.

Які функції, головним чином, виконує менеджер? Чим опікується? На чому базується його вплив?

- Адміністрування.
- Короткострокова перспектива.
- Впровадження політик, процедур.
- Підтримка status-quo.
- Прибуток і збитки.
- Владний статус.

Основні запитання на які відповідає менеджер: «Як і Коли?»

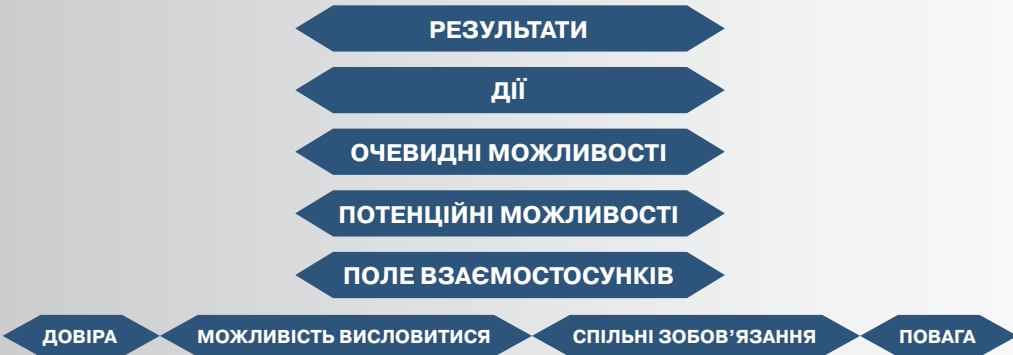
На противагу менеджеру, у полі відповідальності лідера ми виділяємо інші завдання, функції, особливості взаємодії.

- Перетворення.
- Довгострокова перспектива.
- Формування культури на основі спільних цінностей.
- Генерування змін.
- Виклики і можливості.
- Сила особистості.

Основні запитання на які відповідає лідер: «Що і Чому?»



## 2. Модель розвитку взаємодії на основі взаємостосунків (Фундамент для результатів)



Ключовий елемент поля взаємостосунків – довіра.

Чому не можна не дооцінювати роль довіри у розвитку бізнесу, у розвитку стосунків як всередині компанії, так із зовнішніми групами? Ось кілька аргументів-думок відомих людей:

«Недовіра подвоює ваші витрати на ведення бізнесу» – Джон Уїтні, професор Школи бізнесу Колумбійського університету

«Вміння створювати, поширювати, проявляти і відновлювати довіру – ключова компетенція лідера у новій глобальній економіці» – Стівен Кові, молодший, автор книги «Швидкість довіри»(Speed of Trust, Stephen Covey, Jr.)

Існують кілька рівнів, на яких формується і розвивається довіра.

П'ять рівнів розвитку довіри (п'ять хвиль довіри)

**Перша хвиля:** довіра на рівні особистості.

**Друга хвиля:** довіра на рівні стосунків.

**Третя хвиля:** довіра на рівні організації.

**Четверта хвиля:** довіра на рівні ринку.

**П'ята хвиля:** довіра на рівні суспільства.

**Як висновок.** Важливо розуміти, що для ефективного ведення бізнесу менеджер повинен володіти компетенціями і навичками лідера. Менеджер-лідер – це ключова фігура у створенні та розвитку стосунків, в основі яких – взаємна довіра і повага. А це, у свою чергу, є важливим фундаментом для досягнення вагомих і очікуваних бізнес-результатів.



**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

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, 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
- Антистатики
- Активаторы поверхности плёнки
- Гильотинные ножи
- Горячие ножи
- Головки для выдува плёнки
- Блоки статики
- Мотор-редукторы
- Обогревы в ассортименте
- ПП лиэты
- Счётчики и энкодеры
- Термонары различных видов
- Фотосенсоры
- Тefлоновые 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



**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



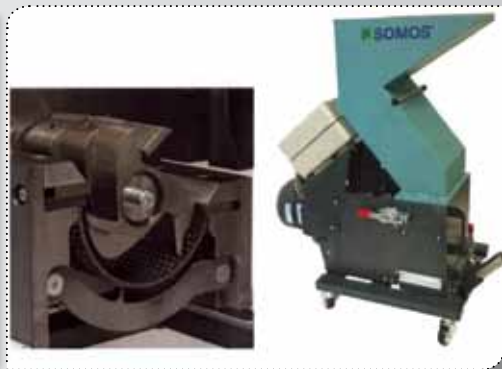
ДОЗАТОРЫ SOMOS® — ТЕХНИКА ДЛЯ ТОЧНОГО  
ДОЗИРОВАНИЯ И СМЕШИВАНИЯ



АВТОПОГРУЗЧИКИ SOMOS® — ТЕХНИКА  
ДЛЯ АВТОМАТИЧЕСКОЙ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛА



ДРОБИЛКИ ДЛЯ РАЗМОЛА МАТЕРИАЛОВ SOMOS® —  
ЭФФЕКТИВНОЕ И ЭКОНОМИЧНОЕ РАЗМЕЛЬЧЕНИЕ



**НАШИ КОНТАКТЫ:**

**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**



# ЛУЧШЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПОЛИМЕРНОЙ ПРОДУКЦИИ

ЭКСТРУДЕРЫ  
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПЛЕНКИ



ПАКЕТОДЕЛАТЕЛЬНЫЕ  
МАШИНЫ



ФЛЕКСОГРАФИЧЕСКИЕ  
МАШИНЫ



## НАШИ КОНТАКТЫ:

### Фирма «ЛОГИСТИК ЦЕНТР КОМПАНИ»

Адрес                   Украина, 65003, Одесса, ул. Черноморского казачества, 72  
Телефон               (057) 764-45-42  
Сайт                     [www.logistic-centr.com.ua](http://www.logistic-centr.com.ua)  
E-mail                   [info@logistic-centr.com.ua](mailto:info@logistic-centr.com.ua)

## Association «The Union of Members of Ukrainian Polymer Industry»

61057, Kharkov region, Kharkov  
Chernischevskaya st. 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 «THE UNION OF MEMBERS OF UKRAINIAN POLYMER INDUSTRY»

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 (063) 835-84-33 +38 (093) 809-28-85

[www.polimer-club.com.ua](http://www.polimer-club.com.ua)