



## В МАЛОЙ ФОРМЕ

СИБУР предлагает новые решения по фасовке.

В настоящий момент существуют два рынка потребления жидкой химии: крупнотоннажный и малотоннажный. В целях предоставления возможности закупки продукции, производимой на мощностях СИБУР, Клиентам, потребляющим до 10 т сырья в своем производстве, предоставлена возможность воспользоваться услугой фасовки в тару.

На сегодняшний день реализована возможность розлива продукции в пластиковые еврокубы емкостью 1000 л, металлические и пластиковые бочки емкостью 214,5 л.

Для ряда партнеров достаточен объем разовой закупки в 5–6 т, тогда как стандартная отгрузка 20-тонной автоцистерны подразумевает существенные экономические вложения. «Это может заинтересовать наших Клиентов еще и потому, что фасованные емкости можно хранить без специальных для этого условий, что является существенным экономическим преимуществом», – говорит Сергей Элинсон, главный специалист отдела продаж продукции органического синтеза Дирекции пластиков, эластомеров и органического синтеза (ДПЭОС).



*СИБУР прорабатывает возможность создания фасовочной линии непосредственно на территории производства акриловой кислоты и эфиров своей дзержинской площадки.*

Сейчас такие услуги предлагаются на аутсорсинге для продуктов с двух производственных площадок СИБУРа: дзержинской (реализация продуктов органического синтеза) и пермской (реализация бутиловых спиртов). Компания прорабатывает возможность создания фасовочной линии непосредственно на территории производства акриловой кислоты и эфиров дзержинской площадки с возможностью тарирования акрилатов. На данном этапе проводится оценка рынка и необходимых инвестиций с целью определить целесообразность установки фасовочной линии.

Услуга пользуется спросом. Так, во многом благодаря нововведению по итогам 2016 года реализация фасованного продукта увеличилась более чем в три раза по сравнению с 2015-м.

«Наладить документооборот и соответствовать всем стандартам и требованиям безопасной работы людей, предоставление высокого уровня сервиса, ожидаемого Клиентом, – главная цель, в направлении которой мы движемся, все остальное – наша работа!» – резюмировал Антон Черныш, эксперт отдела продаж направления топливные компоненты и спирты ДПЭОС.