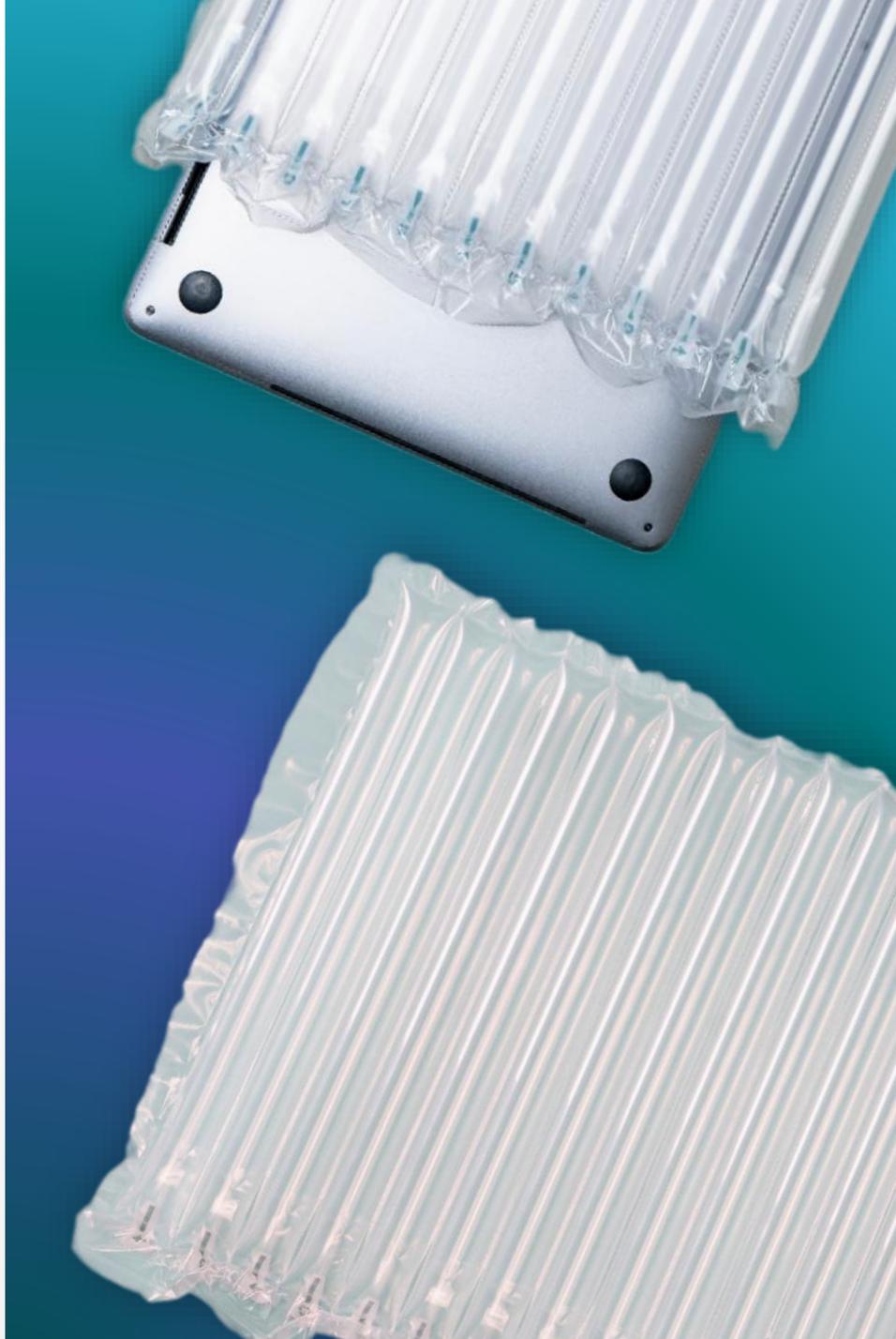


**Снижение потерь от боя и
повреждения товаров**
за счет использования полимерных
решений СИБУР и Артпласт



СОВМЕСТНАЯ РАЗРАБОТКА СИБУР И АРТПЛАСТ

В 2024 ПАРТНЕРЫ РЕШИЛИ ЛОКАЛИЗОВАТЬ РЕШЕНИЕ ДЛЯ СОХРАННОСТИ ТОВАРОВ

СИБУР

Крупнейшая интегрированная нефтегазохимическая компания России и одна из наиболее динамично развивающихся компаний глобальной нефтегазохимии

Клиенты СИБУРа представлены в таких отраслях, как:



Есот и ритейл



Логистика
и цепи поставок



Упаковка



Складское
хранение



Строительство



Медицина



Потребительские
товары



Агропромышленный
комплекс

и многих других

Мы активно работаем с отраслевыми партнёрами, чтобы **совместно** разрабатывать новые полимерные продукты для:

- Оптимизации затрат партнеров
- Обучения и обмена знаниями об отрасли;
- Создания центра компетенций на рынке.



артпласт

Уникальная инновационная компания, специализирующаяся на производстве **полиэтиленовых пакетов и различных упаковочных материалов** из однослойных и многослойных структур с полноцветной печатью

1 200 сотрудников **1 800 тонн** производство в месяц **29** экструдеров **5** печатных машин

Перечень производимой и реализуемой продукции



Пакет-майка



С вырубной
ручкой



С петлевой
ручкой



С пластиковой
ручкой



Курьерские
пакеты



Почтовые
пакеты



Бумажный пакет
с ручками



Бумажный
пакет
фасовочный



Одноразовая
посуда



Хозтовары

ПОВРЕЖДЕННЫЙ ТОВАР – ЧАСТАЯ ПРИЧИНА ВОЗВРАТА

С ПРОБЛЕМОЙ СТАЛКИВАЮТСЯ ВСЕ ЗВЕНЬЯ ЦЕПОЧКИ



- не тот товар
- некачественный товар
- несоответствующий описанию товар
- товар не того размера
- поврежденный товар

Источник: Анкетолог (2024), u-tlc.ru



Маркетплейсы

Несут репутационные риски и финансовые потери

Клиенты сокращают количество покупок хрупких товаров на маркетплейсах, читая отрицательные отзывы



Селлеры

Несут репутационные риски и финансовые потери

Низкий выкуп снижает видимость карточки, а негативные отзывы ухудшают бизнес-показатели



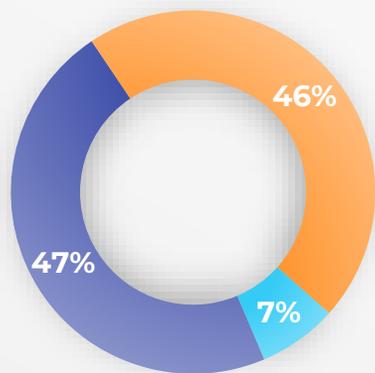
Конечные покупатели

Теряют доверие к маркетплейсу, переходят на оффлайн магазины

Теряют время на возвратах или средства из-за невозможности вернуть ряд категорий товаров

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫГОДНО ВСЕМ

ПОКУПАТЕЛИ СЧИТАЮТ, ЧТО СЕЛЛЕРЫ И МАРКЕТПЛЕЙСЫ ОДИНАКОВО ОТВЕТСТВЕННЫ ЗА КАЧЕСТВО ТОВАРОВ

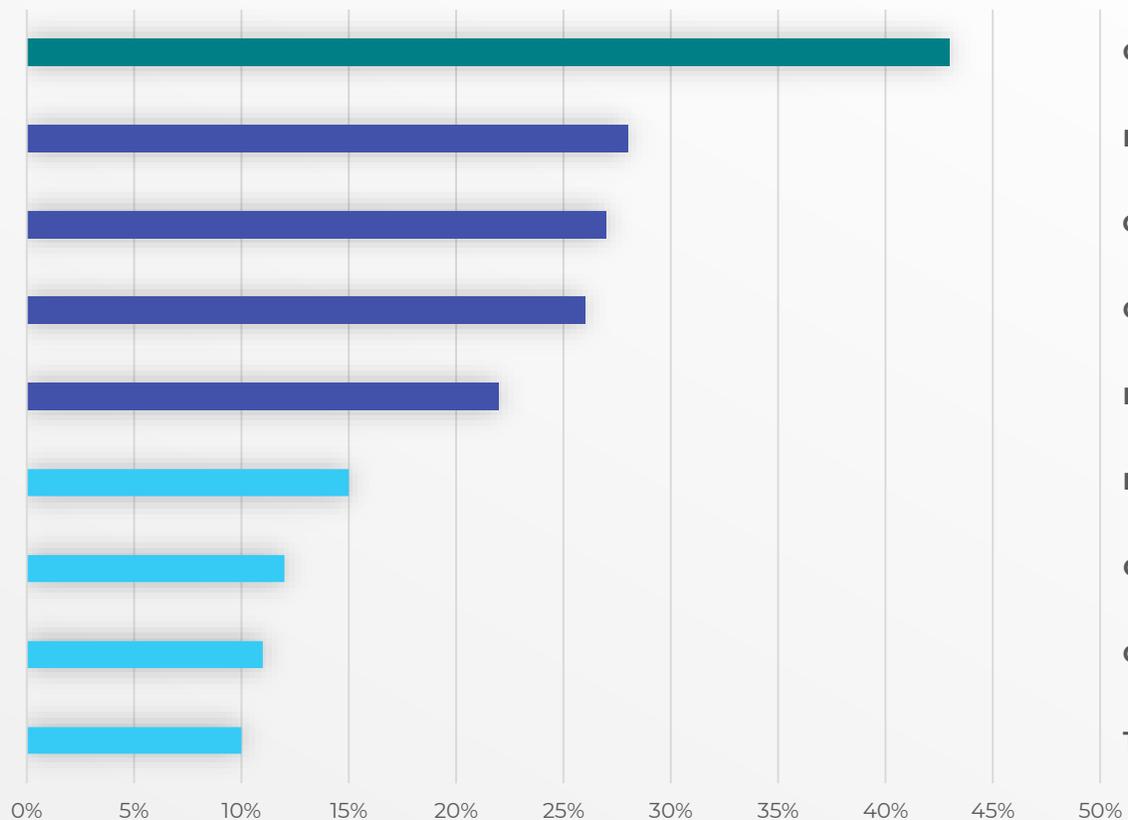


- Ответственность несут продавцы
- Ответственность несут маркетплейсы
- Другое

С повреждением товара при хранении или транспортировке связаны:

- Сомнения в качестве
- Отсутствие надёжных отзывов
- Сложности с обменом и возвратом товара

БАРЬЕРЫ ДЛЯ ПОКУПКИ ТОВАРОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ



Сомнения в качестве товара

Недостаточно информации о товаре

Отсутствие надёжных отзывов или рейтингов продавцов

Сложности с возвратом или обменом товаров

Большое количество однообразного товара

Высокие цены

Ограниченные способы оплаты

Ограниченный выбор товаров необходимой категории

Трудный поиск нужного товара, отсутствие фильтров

Источник: ТАСС, данные полного товарооборота розничных сетей Nielsen (2024), Tinkoff eCommerce и Data Insight: рынок нишевых маркетплейсов в России (2023)

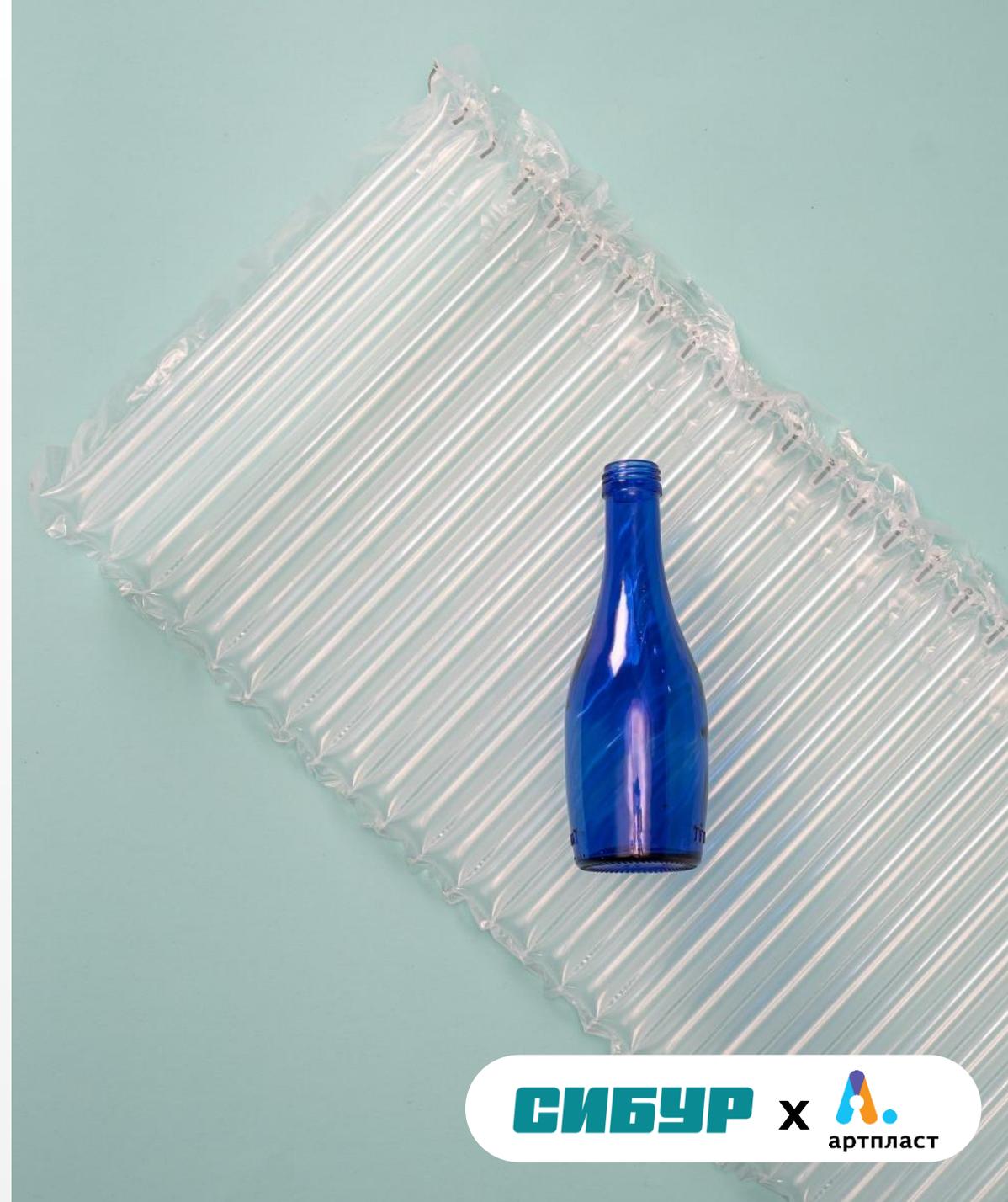
ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ: ПОЛИМЕРНЫЙ ВОЗДУШНЫЙ НАПОЛНИТЕЛЬ

Совместный проект СИБУР и Артпласт

Разработано на базе уникальной
рецептуры **без полиамида***



*решение позволило сделать наполнитель
перерабатываемым и снизить финансовую
нагрузку по РОП

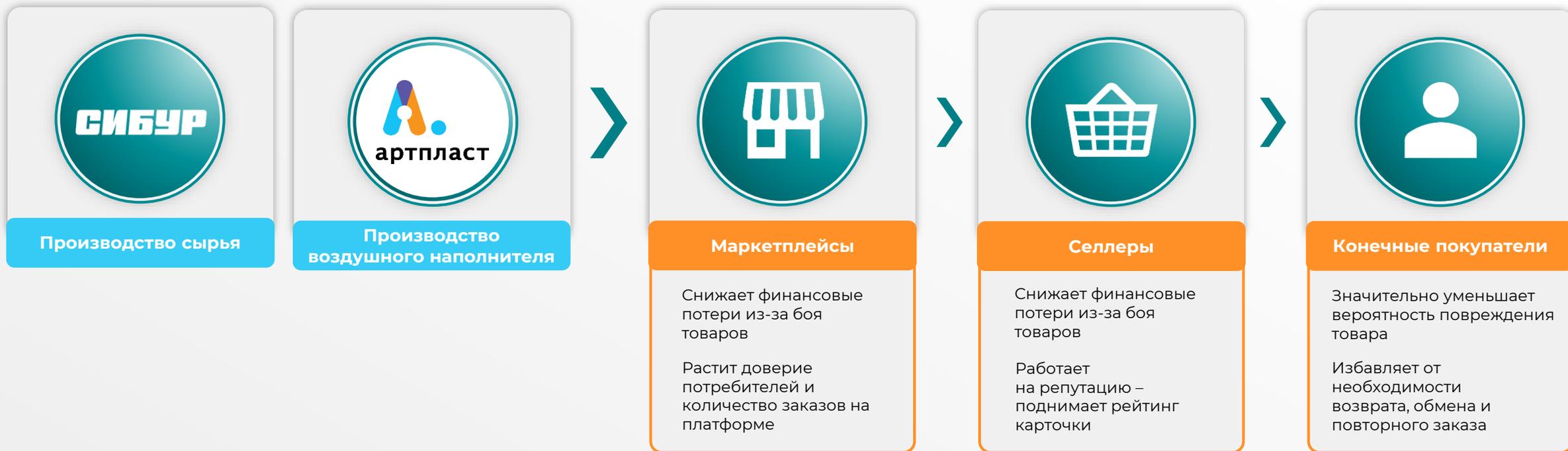


ВОЗДУШНЫЙ НАПОЛНИТЕЛЬ

РЕШАЕТ БОЛИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН ПО ВСЕЙ ЦЕПОЧКЕ

Производство

Потребление



ПРЕИМУЩЕСТВА ВОЗДУШНОГО НАПОЛНИТЕЛЯ



ЗАЩИТА ТОВАРА



- **значительно уменьшает повреждение** продукции при транспортировке
- **защищает товар** от влаги, запахов и других внешних воздействий

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ



- пригодна к **полной вторичной переработке**
- возможность сдать использованный наполнитель **на переработку в Артпласт**

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ



- **снижает риски** зависимости от курсов валют
- **упрощает логистику** и взаиморасчеты предприятий
- **снижает затраты** на РОП

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ



- **сокращает время** на упаковку товара и повышает производительность труда
- **значительно снижает объем** упаковки, что позволяет сократить издержки на транспортировку: **15 грамм наполнителя заполняет до 5 литров объема**
- **до 4 раз сокращает площади** хранения упаковочных материалов на складах

СИЛЬНЕЕ ЗАЩИТА – МЕНЬШЕ ОБЪЕМ

ВОЗДУШНЫЙ НАПОЛНИТЕЛЬ ОБЕСПЕЧИВАЕТ БОЛЕЕ НАДЕЖНУЮ ЗАЩИТУ ТОВАРА ПРИ МЕНЬШЕМ ВЕСЕ И ОБЪЕМЕ УПАКОВКИ

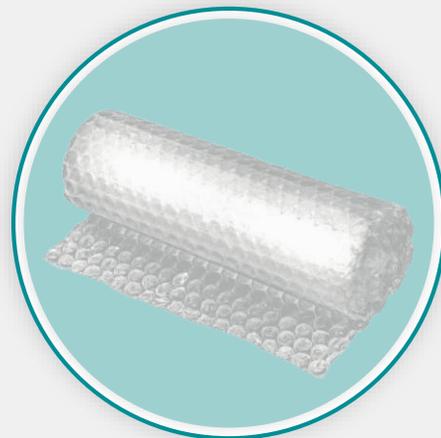


Для упаковки
стандартной стеклянной
бутылки высотой ~35 см
в картонную коробку
объемом 5 литров нужно:



15 гр.

воздушного наполнителя



31 гр.

воздушно-пузырьковой
пленки



96 гр.

крафтовой упаковочной
бумаги

ВОЗДУШНЫЙ НАПОЛНИТЕЛЬ – НАДЕЖНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ТОВАРОВ

Подходит для упаковки категорий товаров:



Посуда



Бытовая техника
и электроника



Косметика
и парфюмерия



Ремонт



Мебель



Предметы
интерьера



При переезде



Напитки, соусы,
кулинария



Музыкальные инструменты



Автозапчасти



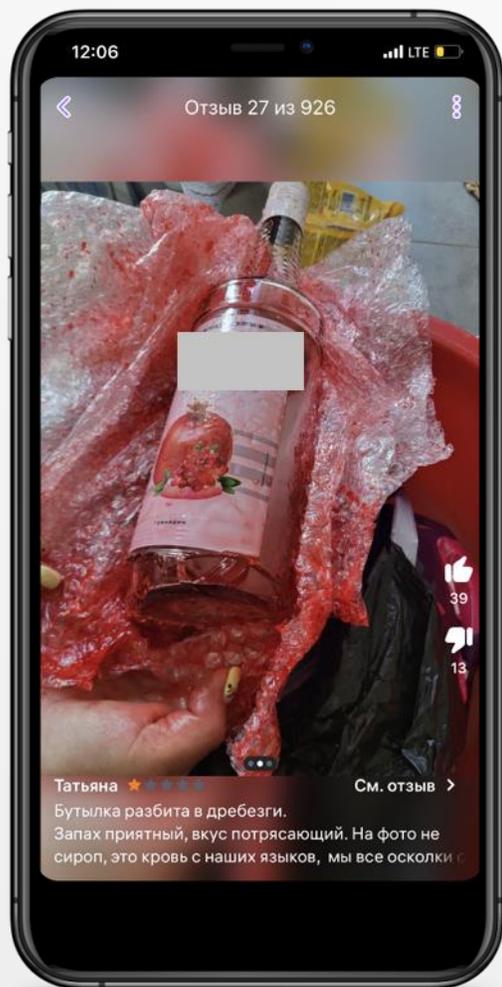
Медицинское
оборудование



Искусство
и антиквариат

«ТОВАР РАЗБИТ ВДРЕБЕЗГИ» - до использования воздушного наполнителя

КЕЙС СЕЛЛЕРА НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ



Размотала пупырчатую пленку полностью, оказалось, что треснуло дно, которое сразу же отвалилось, разбив мою надежду приготовить дома мохито) <...>

Асият
09 июля, 16:12



Упаковали ужасно. Сама коробка целая (мокрая от сиропа, но целая), а внутри бутылку одним слоем пупырки, еще и не в плотную к коробке, естественно, шатаясь там в коробке, она разбилась <...>

Алина
19 мая, 17:48



Заказываю не первый, не второй и даже не третий раз, пришло все побитое в мелкую крошку. Запакуйте лучше и как-то бережнее, прошу вернуть мне мои деньги, либо отправить этот же товар целым

Юлия
31 мая, 13:05

«СПАСИБО ЗА УПАКОВКУ» - после использования воздушного наполнителя

КЕЙС СЕЛЛЕРА НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ



Спасибо за упаковку.
Очень хорошо сделали. Сироп пришел быстро

 **Диана**
14 июня, 12:54



Хочется отметить **как продавец дорожит товаром и покупателем.** Два слоя воздушной упаковки, думаю, **даже если бы бутылку уронили, она осталась бы целой.** Постоянно беру ваши сиропы, все отлично <...>

 **Анастасия**
15 июля, 12:46



До этого все в обычной пупырке и коробке были, **а эта прям топ завернута и без коробки... <...>**

 **Виктор**
28 июля, 13:25

3 ШАГА, ЧТОБЫ ЗАЩИТИТЬ ТОВАР

КАК ВНЕДРИТЬ ВОЗДУШНЫЙ НАПОЛНИТЕЛЬ В БИЗНЕС



Закажи

Воздушный наполнитель приходит в сдутом виде – экономия места на складе

Шаг 1



Надуй

Подойдет любой воздушный насос или компрессор

Шаг 2



Упакуй

Готово!
Ваш товар надежно защищен от внешних воздействий

Шаг 3

КОНТАКТЫ



Андрей Ляпин

Директор департамента продаж
Артпласт

a.lyapin@artplast.ru



Елена Мальцева

Руководитель службы
Отраслевой маркетинг, Гибкая упаковка
СИБУР

maltsevaei@sibur.ru