

## Műanyagok kereskedelme

A korábbi évekhez képest az alapanyagok értékesítésében megnőtt a kereskedők (disztribútorok) szerepe. A nagy alapanyag-gyártók szűkítették termékválasztékukat, és bizonyos termékek gyártását is átengedték más cégeknek, amelyek egyben értékesítik is azokat. Az új szerepkör az értékesítő hálózatok számára komoly kihívást jelent.

*Tárgyszavak: kereskedelem; alapanyagok értékesítése; keverékek; adatvédelem; régiók; piacok.*

### A kereskedők mai szerepe az alapanyagok elosztásában

A nagy műanyaggyártók ésszerűsítik termelési tevékenységüket, szűkítik a típusválasztékot, különleges típusaik gyártását megszüntetik, korlátozzák tanácsadói tevékenységüket, a keverékgyártó üzemeiket felszámolják. A korábbi szállítási feltételeket módosítják. A módosuló piaci feltételek közepette *megváltozik a független, elosztó hálózattal is rendelkező kereskedők magatartása*. Másfelől a műanyag-feldolgozó vállalatok ellátásuk érdekében kereskedőkkel (disztribútorokkal) kötnek szerződéseket. A kapcsolatok általában nem korlátozódnak a termékek (beleértve ebbe az általuk előállított keverékeket is) szállítására, tájékoztatnak továbbá az új gyártmányokról, azok bevezetésének lehetőségeiről, új műszaki eredményekről, illetve egyéb szolgáltatásokat is kínálnak, amelyek elősegítik a műanyag-feldolgozó vállalatok gyártás- és gyártmányfejlesztését is. A nagy ágazati iparvállalatok, például az autógyártók azonban továbbra is a nagy műanyaggyártókkal állnak közvetlen üzleti kapcsolatban

Korábban a kereskedők a vevők nagysága, jelentősége szerint válogatták meg partnereiket, ennek jelentősége azonban csökkent. A piaci viszonyok gyakran módosulnak, *a megbízható, hosszabb távon minkét fél érdekeinek megfelelő kapcsolatok azonban általában időállóak*.

### A független, elosztóhálózattal rendelkező kereskedőcégek jövője

A független, elosztóhálózattal rendelkező kereskedőcégek a műanyagok széles választékát kínálják. További előnyeik:

- korszerűbb szállítási és csomagolási eljárások,
- különleges raktározási és készletezési feltételek,
- a telephelyek korábbiaktól eltérő kiszolgálása,
- különleges szállítási tételek és szállítási feltételek.

A műanyaggyártók és kereskedők közötti kapcsolat változása miatt a munkamegosztás feltételei további összehangolást igényelnek. A felek adottságaiknak megfelelően alakítják piaci szerepüket. Nyereség nélkül a kereskedők sem élnek meg, általában azonban rugalmasak, mozgásterüket széles határok között képesek bővíteni, esetleg szűkíteni. A külső munkatársak a megrendelés teljesítésén túlmenően tájékoztatnak a különböző műanyagok műszaki jellemzőiről, tulajdonságairól, feldolgozásuk módszereiről.

A műanyagágazat átlátható piaci viszonyok között működik, ezért a szereplők között a verseny kielezett. Az árak módosítása révén alig érhető el jobb helyzet, lehetőségek a takarékos gazdálkodás terén kínálkoznak, a lehetőség e vonatkozásban is korlátozott, mert a jól felkészült szakemberek hatékonyan védik érdekeiket.

A műanyagok piacán a nagyvállalatok életében továbbra is jelentős változások történnek, egyes cégek egyesülnek, másokat felvásárolnak, számos vállalat tovább szűkíti gyártmányválasztékát. Az olajfeldolgozó vállalatok tovább növelik részesedésüket a műanyaggyártó ágazatban.

Feltételezhető, hogy az elosztóhálózatok is átszervezésre kényszerülnek. Lesznek nyertesek és lesznek vesztesek, mások megszűnhetnek. A követelmények szigorodnak, és új kihívásokra lehet számítani. A fennmaradó cégek stratégiájuk módosítására kényszerülhetnek.

## **A pénzügyi helyzet biztosítása**

A szilárd pénzügyi alapok fenntartása a kereskedőházak esetében is nagy körültekintést igényel. A hitelfeltételek szigorodása a szolgáltatások gazdaságosságát követelik meg. *A hitelkihelyezések mértéke messze elmarad az elvárhatótól. Különösen a közepes vállalatok refinanszírozása okoz gondot.* A vevőknek nyújtott hitelek feltételeit hitelbiztosítás keretei között indokolt meghatározni. A fizetéseképtelenség láncreakciókat okozhat, és az egész ágazatra nézve kedvezőtlen következményekkel járhat. Mivel a kereskedőházak vevőinek nyújtott hitelkeretek meghatározásakor problémák merülhetnek fel, kapcsolataik megőrzése érdekében gyakran kockázatokat is vállalnak. A kereskedőházak jövedelmezősége nagyon szűk keretek között változik, szilárd gazdálkodásuk csak hatékony szervezéssel, minden lehetőség előnyös oldalainak kihasználásával, az üzleti lehetőségek gyors kiaknázásával érhető el; meggondolatlan döntések veszélyeztetik jövőjüket.

## **Az európai piac jellemzői**

A legtöbb műanyaggyártó vállalat az egész térségre kiterjedő elosztóhálózatot kézben tartó szervezettel kíván együttműködni. Ezek a vállalkozások azonban részint hagyományaik, részint más okok miatt nem azonos mértékben hatékonyak. Tevékenységük mértéke és hatékonysága függ többek között az egyes országok műanyagfeldolgozó iparának fejlettségétől, a műanyag-felhasználás mértékétől. E tekintetben a nyugat-európai országok általában kitüntetett szerepet élveznek. Egyre több kereskedő

cég ismeri fel azonban a kelet-európai országokban megnyíló lehetőségeket, amelyek az alapanyagok értékesítése és – nem elhanyagolható mértékben – a keverékek iránti növekvő kereslet terén kínálkoznak.

A legtöbb kereskedőház maga is gyárt keverékeket. Ennek akkor van jelentősége, ha a standard műanyagok választéka nem mindenben felel meg a feldolgozó vállalatok különleges igényeinek. A műanyagkeverékek már jó ideje értékes gyártmányok, mert a nagy európai műanyaggyártók legfeljebb a standard termékek piacán képesek az ázsiai gyártókkal szemben versenyben maradni.

A közép-európai keverékgyártók egyre inkább különleges keverékek termelésére szakosodnak. A piac a fejlesztés gyorsítását igényli, ezért a keverékgyártók szoros kapcsolatot építettek ki fejlesztő vállalkozásokkal és egyetemekkel. Az egyik német cég a **Ter Hell Plastic GmbH** is ezektől az intézményektől vásárol gyártmány- és gyártásszabaddalmakat, így képes vevőit különleges termékekkel, keverékekkel ellátni. Ezek a gyártmányok nem veszélyeztetik a standard műanyaggyártók piacait, sőt inkább szélesítik a piac igényeihez igazodó kínálatot. A keverékek iránti mennyiségi igények gyakran csekélyek, ezért nagyvállalatok számára nem vonzó lehetőség ezek gyártása. A kereskedőházak szívesen válaszolnak vevőik fejlesztéssel összefüggő kérdéseire, ami általában mindkét félnek előnyös, és a végfelhasználó igényeit kielégítő végterméket eredményez. Ez a magatartás egyébként nemcsak a Ter Hell Plastic-ra jellemző, hanem általában a többi kereskedőházra is.

Egyes műanyagok jövedelemtermelő képességét megfigyelve a jelentősebb keverékgyártók ösztönözhetik a standard műanyaggyártókat gyártmányválasztékuk esetleges szűkítésére, mert így a kereskedőházak számára új piaci lehetőségek nyílnak.

## **A kínai piac jellemzői**

Kínában a műanyagok gyártása és felhasználása is gyors ütemben bővül és ez sok európai vállalatot arra késztetett, hogy első ütemben termelésük egy részét, később egész vállalatukat áttelepítsék Kínába. A standard műanyagok iránti kereslet mellett fokozottan nő az igény a műszaki műanyagok, műanyagkeverékek iránt is, azonban a közelmúltig ezek nagy hányadát a kínai feldolgozó vállalatok is Európából szereztek be. A nagy távolság azonban a költségeket jelentősen megemelte, és sok esetben a hosszú szállítási idő is problémát okozott. A piaci szereplők érdekeit mérlegelve a keverékgyártó kapacitással is rendelkező kereskedőházak – köztük a Ter Hell Plastic is – leányvállalatot létesítettek. Ekkor azonban már Kínában is számos hazai és külföldi vállalat gyártott keverékeket, ezért a műszaki műanyagok piacán egyik legismertebb cégével, a kínai **NCM Polymer Co. Ltd**-vel szövetkező Ter Hell Plastic a piaci részek kihasználását tűzte ki célul, vagyis a kínai műanyag-feldolgozó partnerei igényeinek megfelelő ellátás érdekében különleges műszaki igényeket kielégítő termékeket gyártó kapacitást épített ki. A cég 3 ezer tonna kapacitású leányvállalata Changshuban 2010 júniusában kezdte meg a termelést, a termékválasztékot a kereslethez igazodva alakítja. A termelés magas műszaki színvonalát a **KraussMaffei** feldolgozógépei biztosít-

ják. A műszaki tudást a németországi Ter Hell Plastic GbmH szolgáltatja. Az erős verseny ellenére a felek bíznak vállalkozásuk sikerében azért is, mert az európai kereskedőház műszaki és piaci információit közvetlenül hasznosíthatják.

## **Adatvédelem a számítástechnikában**

A mai modern társadalom elképzelhetetlen a számítástechnika nélkül, ugyanakkor súlyos probléma a számítástechnikai bűnözés gyors terjedése. Az internet kiszolgáltatottá tesz, mert birtokolja az emberek, intézmények, vállalatok adatait, ezért ezek védelme a társadalom elemi érdeke. A bűnözők fejlett eszközökkel harcolnak az értékes személyes és vállalati adatokért, amelyek birtokában csekély ráfordítással jelentős eredmények érhetők el. *Különösen értékesek a bankokkal kapcsolatos adatok*, és ezt korán felismerve ezen a területen számos fejlett program biztosítja a védelmet.

A kiskereskedelmi forgalomban ennek ellenére is nagy a veszély, mert a pénzforgalom nagy része hitelszámlákon és hitelkártyákkal történik és ezek nyilvános hálózathoz kapcsolódnak. Ez akkor is fennáll, ha a vállalat adatbázisai és egyéb információi, illetve pénzügyei függetlenek az internettől, mert a vállalatok közötti kapcsolatok miatt ezek, illetve ezek egy része mégis a hálózatra kerül, ugyanis a gazdasági és pénzügyi folyamatok csak ezen az úton bonyolíthatók. A problémát teljes mértékben az adatok biztosítására szerveződött intézmények sem képesek teljesen megoldani.

A bűnözők folyamatosan, 24/7 rendszerben, éjjel-nappal, télen-nyáron figyelik az Internet forgalmát, és keresik azokat az oldalakat és a közöttük fellelhető kapcsolatokat, melyek révén vállalati titkokat szerezhetnek meg.

A vállalatok adatvédelmét megnehezíti, ha ügyviteli tevékenységük, például döntéseiknek egy része, telephelyen kívül történik, mert az adatokat és a folyamatokat ebben az esetben nehezebb védeni. A laptop rövid időre akár egy nem felismerhető bűnöző kezébe kerülhet, aki a vállalat egész internetrendszerét vírussal fertőzheti, és ez ellen a tűzfalak sem nyújtanak teljes védelmet. Lehetővé válik az adatállomány szétzúzása és ezen keresztül az internetes kapcsolatuk és a levelezésük tönkretétele is. Ennek esélye a vállalkozások és kapcsolataik megbízhatóságát is veszélyezteti.

Gyakran előfordul, hogy vállalatok adatait saját alkalmazottaik pénzért vagy jobb feltételeket kínáló állás reményében adják át versenytársaknak.

Az adatvédelem érdekében egyre több megoldás kínálkozik, például:

1. A bankokkal együttműködve nagy internetszolgáltatók által kínált szolgáltatások hasznosítása. Ennek keretében a vállalati ügyvitel átvilágítása, esetleges hibák feltárása.
2. A számítógépet veszélyeztető külső támadások elhárítása érdekében megbízható informatikai ellenőrző cég megbízása, amely a vállalat gyengeségeiről és sebezhetőségéről is tájékoztat.
3. A cég számítógépparkja számára vírus ellen védő program bevezetése és helyes kezelésének elsajátítása.
4. A laptopok helyes kezelésének ellenőrzése, a tárolt adatok azonnali elmentése és jelszóval biztosítása.

5. Külső felek számára honlap készítése, mert így elkerülhető, hogy azok a vállalat belső adatbázisához hozzájussanak. A vállalattól csak a nyilvánosság tájékoztatására szánt, ellenőrzött adatok kerülhetnek külső hálózatra.
6. Azon vállalati adatok meghatározása, amelyekről csak egy munkatárs vagy egy szűk kör adhat tájékoztatást. Egyes munkavállalók gyakran jutnak olyan információhoz, melyek nem hozhatók nyilvánosságra és ez nem megengedhető.
7. Olyan pénzügyi információs rendszer kialakítása, amely a pénzügyletek adatait folyamatosan gyűjti, és a külső kapcsolatokat irányító rendszer megszervezése.
8. A külső partnerek tájékoztatásáért felelős szervezet pontosan meghatározott terjedelemben, az erre a célra szolgáló szerveren tegye nyilvánossá a szükségesnek ítélt adatokat, ezen túlmenően kötelező a vállalat érdekeinek messzeemenő védelme.

A jövőben fokozott mértékben terjedhet a számítástechnikai bűnözés. A vállalatoknak érdeke, hogy üzleti életük és kapcsolataik adatait azonos szigorúsággal védelmezzék, mint a magánélet titkait.

Összeállította: Dr. Pál Károlyné

Kleeb, K., Köhler, W.: Vom Kleinmengenverteiler zum Vollsortiment = Kunststoffe, 100. k. 10. sz. 2010. p. 14–20.

Chambers, S.: Plastics distributors are targets for computer crime, too = International association of plastics distribution, 2010. 1–2. sz. p. 12–13.

---

## Röviden...

### Új zsugorfólia-típusok a BASF-től

A **BASF Styrolux** márkanéven kínálja sztírol-butadién kopolimerjeit zsugorfóliák gyártásához. Az alapanyagcsalád két új tagja a *Styrolux T* és a *Styrolux S*. A T típusal a szívósság irányába, az S típusal a merevség irányában lehet eltolni a fólia tulajdonságait. Az 1:1 arányban összeállított keverékből gyártott fólia 25-30%-kal hosszabb ideig raktározható, mint az eddig használt *Styrolux HS70* típusból előállított fólia. A *Styrolux* anyagok előnye a PET-G-hez képest, hogy egységnyi fóliamennyiség gyártásához mintegy 30%-kal kevesebb alapanyagra van szükség.

O. S.

Kunststoffe, 100. k. 9. sz. 2010. p. 107.

[www.quattroplast.hu](http://www.quattroplast.hu)

## Polipropilén (PP) szennyvíz-elvezető csövek

A **Borealis BorECO BA2000** típusából gyártott csatornacsövek a nagyobb átmé-  
rők tartományában is helyettesítik a kőagyag és betoncsöveket. Az alapanyag – húzás-  
ból számított – E-modulusa 2000 MPa, ami nem teszi szükségessé erősítő anyagok  
hozzáadását. Az átdolgozott EN 1852-2009 szabványban a földbe fektetett PP csövek-  
re vonatkozó S14 jelű besorolást pl. egy 110 mm átmérő esetében 3,8 mm falvastag-  
sággal lehet teljesíteni. A hagyományos anyagokhoz képest PP csővel akár 90%-kal  
kisebb tömegű rendszereket lehet létrehozni, nem is beszélve a PP további előnyös  
tulajdonságairól, mindenekelőtt a merevség, szívósság és rugalmasság megfelelő ará-  
nyáról. Az agresszív anyagokkal szemben mutatott ellenálló képesség és az említett  
mechanikai tulajdonságok miatt a PP csövek élettartamát 100 évre becsülik.

A Borealis másik ajánlott típusa csatornacsövek gyártásához a **BorECO BA415E**,  
amely kielégíti az EN 13476 és 1852 követelményeit. Feldolgozáskor mintegy 15%-  
kal kisebb az ömledék nyomása, és kb. ugyanilyen mértékben csökken az extrudálási  
idő is az eddigi típusokhoz képest.

Kunststoffe, 100. k. 9. sz. 2010. p. 107.

O. S.

## Csomagolóeszközök alapanyagai a Sabictól

A **Sabic PP Flowpact** típusokat a könnyű feldolgozhatóság, a rövid ciklusidő, a  
takarékos anyagfelhasználás és az alacsony energiaköltségek jellemzik. A család leg-  
újabb típusa a **Sabic PP Flowpact FPC 100**.

A **Sabic PP Qristal** random kopolimertípusok teljesen átlátszóak, antisztatikusak.  
Háztartási eszközök, fedelek, irodaszerek gyártásához ajánlják őket. A **Sabic PP  
QR673K** folyási száma (MFI) 25 g/min, a **Sabic PP QR675K** típusé pedig 60 g/min.  
Alacsonyabb feldolgozási hőmérsékletük miatt az eddigiekhez képest 15% megtakarí-  
tással dolgozhatók fel.

Kunststoffe, 100. k. 9. sz. 2010. p. 109.

O. S.

## Élelmiszer-csomagoló fólia biopolimerből

Az 1989-ben alakult olasz **Novamont S.p.A** (Novara) **Mater Bi** néven forgal-  
mazza biopolimerjeit, amelyek alkalmazása egyre szélesedik. Az anyag összetételéből  
adódóan a belőle készült termék antisztatikus, előkezelés nélkül nyomtatható és gam-  
ma-sugárral sterilizálható. A **Mater Bi** második generációja az EN 13432 szabványnak  
megfelelő, biológiailag lebomló alapanyag, amely élelmiszereket frissen tartó fóliák  
gyártására alkalmas. Magas zsírtartalmú vagy magas savtartalmú élelmiszerek csoma-  
golófóliái egyaránt készülhetnek belőle. A fóliák vízgőz-áteresztő képessége nagy,  
kézzel könnyen felszakíthatók, és semmiféle adalékot nem tartalmaznak, ami a csoma-  
golt élelmiszerre károsan hatna.

Kunststoffe, 100. k. 9. sz. p.109.

O. S.

[www.quattroplast.hu](http://www.quattroplast.hu)