

Економіка та організація виробництва

УДК 338.45:678

АНАЛІЗ РИНКУ ПОЛІМЕРІВ ТА НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ АКТИВНОСТІ ЙОГО УЧАСНИКІВ

М.О.Данилюк, Л.Р.Семотюк

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу;
76019, Україна, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
кафедра економіки підприємства; тел. +380 (3422) 4 23 08;
e-mail: econpid@nung.edu.ua*

Проводиться огляд низки проблемних питань, з якими зіткнулася хімічна промисловість в умовах фінансової кризи, що стосуються скорочення діяльності та зниження прибутковості підприємств даного профілю; аналізу виробництва та споживання полімерів в Україні за попередній рік; коливання цін на полімерну сировину та наслідки таких змін для виробників; визначення напрямків посилення активності основних учасників ринку.

***Ключові слова:** хімічна промисловість, ринок полімерів, поліетилен, поліпропілен, оптимальна система продажу*

Актуальність проблеми. В умовах світової фінансової кризи хімічна промисловість зазнала сильного удару. Це спонукало до перегляду обсягів виробництва на підприємствах і до формування нових стратегій розвитку у мінливих умовах на підприємствах. Щоб правильно визначити подальший вектор діяльності необхідно проаналізувати та вибрати найоптимальніші джерела постачання, дослідити тенденції на світовому ринку, які б дали можливість передбачити розвиток подій на декілька кроків наперед.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичними та практичними проблемами аналізу ринку полімерів як важливої складової економіки присвячено низку праць вітчизняних та зарубіжних вчених, аналітиків Гончарова Ю.А., Долгорукова Ю.К., Бондаренка А.І., Карайченцева С.Я., Дмитрієва І.Є., Селихова М.О., Тарасової Я.І., Щицької Г.М.

Мета роботи полягає у дослідженні проблемних питань в умовах скорочення діяльності та зниження прибутковості підприємств хімічної

промисловості; аналізу виробництва та споживання полімерів в Україні за попередній рік; коливання цін на полімерну сировину та наслідки таких змін для виробників; визначення напрямків посилення активності основних учасників ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок полімерів характеризується значною залежністю від імпорту. Загальна сума імпорту полімерів за 9 місяців 2008 року становить приблизно 6,5 млрд. грн. Ринок полімерів у 2008 році мав тенденцію до зростання як у кількісному, так і у вартісному визначенні. Причому зростання у вартісному визначенні має випереджаючий характер за рахунок зростання рівня цін на полімерну сировину. Формування структури ринку у 2008 році здійснено з урахуванням певних змін в структурі споживання полімерів та з використанням статистичних даних за 9 місяців цього року. Надалі всі дані формуватимуться на основі екстрапольованого аналізу з урахуванням напрямків розвитку ринку. Приблизний прогнозований баланс ринку полімерів України на 2008 рік у розрізі основних складових частин та з порівнянням відповідних даних за 2007 рік наведено у табл. 1.

Табл. 1. Характеристики ринку полімерів України [6]

Назва товару	Рік	Загальне споживання*		Виробництво в Україні		Експорт		Імпорт	
		Кількість, тонн	Сума, млн.грн	Кількість, тонн	Сума, млн.грн	Кількість, тонн	Сума, млн.грн.	Кількість, тонн	Сума, млн.грн.
Поліетилен високого тиску (LDPE)	2007	92703	939,8	-	-	124	0,9	92827	940,7
	2008	136298	1605,6	-	-	-	-	136298	1605,6
Поліетилен низького тиску (HDPE)	2007	146288	1533,8	107400	1126,1	106210	809,9	145098	1 217,6
	2008	132037	1592,7	56520	490,7	56520	490,7	132037	1592,7
Лінійний поліетилен (LLDPE)	2007	37562	422,5	-	-	-	-	37562	422,5
	2008	45497	526,9	-	-	-	-	45497	526,9
Поліпропілен	2007	97892	975,5	79420	791,4	48945	354,7	67417	538,8
	2008	88494	1001,5	69881	652,6	55215	515,7	73828	864,6
Полістирол	2007	53274	629,7	26001	307,3	12150	104,4	39423	426,8
	2008	46299	622,3	23275	320,5	13480	185,6	36504	487,4
Полівінілхлорид	2007	66318	451,3	-	-	2134	10,6	68452	461,9
	2008	125922	1451	-	-	-	-	125922	1451
Поліетилентерифталат	2007	149807	1279,4	-	-	-	-	149807	1 279,4
	2008	163782	2029,9	-	-	-	-	163782	2029,9
Всього	2007	643844	6232	212821	2224,8	169563	1280,5	600586	7 176,3
	2008	738329	8829,9	149676	1463,8	125215	1192	713868	8558,1

*Всі сумарні обсяги наведено за середніми цінами по Україні.

Що найперше вражає – це величезний обсяг споживання базових полімерів (майже 8,83 млрд. грн.). Крім того, варто зауважити, що імпорт полімерів є однією з найпотужніших статей імпорту держави що загалом значно поступається лише обсягам імпорту базових енергоносіїв. На формування балансу ринку мали би істотно впливати наявні на території держави виробники первинних полімерів, але неоптимальна

товарна структура виробництва призвела до вимушеного експорту, який існує внаслідок фактично наявного перевиробництва за окремими товарними позиціями. Загалом понад 40% експорту формує поліетилен низького тиску однієї марки (НХФ 4810), який виробляється у м. Калуш Івано-Франківської області на підприємстві, що належить концерну «ЛУКОЙЛ». Фактично на експорт відправляється понад 99% продукції цього підприємства. Така ситуація виникла внаслідок того, що підприємство працює на імпортній давальницькій сировині і не бажає сплачувати ПДВ за продаж товару на внутрішньому ринку, а також за рахунок надто вузького асортименту, який фактично складається з одної товарної позиції, рівень споживання якої на території України є набагато нижчим за рівень виробництва. Проте, варто зауважити, що близько 40,0 тис. тонн на рік продукції цього підприємства реекспортується нерезидентами на територію України. Причому рівень споживання цього продукту постійно зростає за рахунок його якісних та цінових конкурентних переваг. У другій половині 2008 року відбулись значні зміни у розподілі ринку плівочного поліетилену низького тиску, який випускався ВАТ «Карпатнафтохім» (м. Калуш), оскільки це підприємство було повністю зупинене і запуск його планується не раніше квітня – травня 2009 року. Товариство використовує цю подію для збільшення своєї присутності на ринку.

Експорт поліпропілену та полістиролу має сталий характер. Щомісячні обсяги експорту залежать від кон'юнктури цін на внутрішньому та зовнішньому ринках та можливого споживання виробленого ними продукту на теренах України. Варто зауважити, що у 2008 році зросли обсяги експорту поліпропілену з Лисичанського заводу, де були вищі ціни придбання, ніж загалом по Україні, що також зумовлено жорсткою конкуренцією на українському ринку полімерів. Загальний розподіл питомої ваги контролю над ринком наведено у табл. 2.

Табл. 2. Питома вага учасників ринку полімерів у забезпеченні товаром, % [4]

Назва товару	Українські виробники полімерів		Самостійний імпорт крупними виробниками		Трейдери імпортери		ТзОВ Компанія Рона	
	2007 р	2008 р	2007 р	2008 р	2007 р	2008 р	2007 р	2008 р
Поліетилен високого тиску (LDPE)	0	0	18,30	20,24	78,20	72,01	3,40	7,75
Поліетилен низького тиску (HDPE)	0,80	0	23,40	28,60	74,00	63,50	1,80	7,90
Лінійний поліетилен (LLDPE)	0	0	29,00	41,00	71,00	59,00	0	0
Поліпропілен	31,10	13,67	22,30	24,20	41,50	48,18	5,00	13,95
Полістирол	26,00	21,68	13,20	15,40	60,40	62,92	0,40	0
Полівінілхлорид	0	0	22,00	31,21	78,00	68,79	0	0
Поліетилентерифалат	0	0	67,00	38,50	33,00	61,50	0	0
Всього	7,70	3,10	30,70	35,40	59,80	57,08	1,80	4,42

Загалом, найважливішим висновком з таблиці 2 є те, що структура ринку полімерів є дуже імпортозалежною. Ця ситуація стала чітко вираженою у 2008 році, коли експортна переорієнтація українських заводів на ринок Російської Федерації зумовила майже повну втрату ними внутрішнього українського ринку. Питома вага поставки товару з-за кордону становила у 2007 році 92,3%, а у 2008 вже 96,9%. Таким чином, вітчизняні виробники безпосередньо за прямими договорами забезпечували лише 7,7% ринку у 2007 році і, відповідно, 3,1% у 2008.

Імпортна частина формування ринку складається з двох секторів. Одним з яких є власний імпорт безпосередньо переробниками. Такий імпорт виник внаслідок існування крупних підприємств переробників, які мають можливість самостійно закуповувати товар за кордоном, володіючи значними обсягами обігових коштів та забезпечуючи постійний рівень споживання окремих товарних позицій. Серед цієї категорії імпортерів є не дуже крупні виробники, але які працюють із заводами постачальниками понад 10 років, і тому мають можливість отримувати товар за прямими контрактами. Питома вага більшості з таких імпортерів не перевищує 0,5-1,3% від загального обсягу споживання товару в Україні. Але існує невелика кількість підприємств (ВАТ Укрпластик, Рубіжанський трубний завод, ВКФ “Пласт модерн” та інші), де цей показник становить близько 2-2,5%. Чисельність цієї групи не перевищує на сьогоднішні 20 підприємств [1].

Загалом найбільшу питому вагу на ринку мають трейдери. Їх кількість нині становить близько 100 підприємств. ТзОВ «Компанія Рона» входить до п'ятірки найкрупніших учасників полімерного ринку серед трейдерів.

Споживання полімерної продукції має постійний характер. Але протягом року спостерігаються сезонні коливання обсягів споживання, які пояснюються сезонністю обсягів виробництва, а, відповідно, і споживання полімерів, в окремих галузях національної економіки. На рис.1 представлені обсяги споживання полімерів, виражені у мільйонах гривень за кожний місяць року.

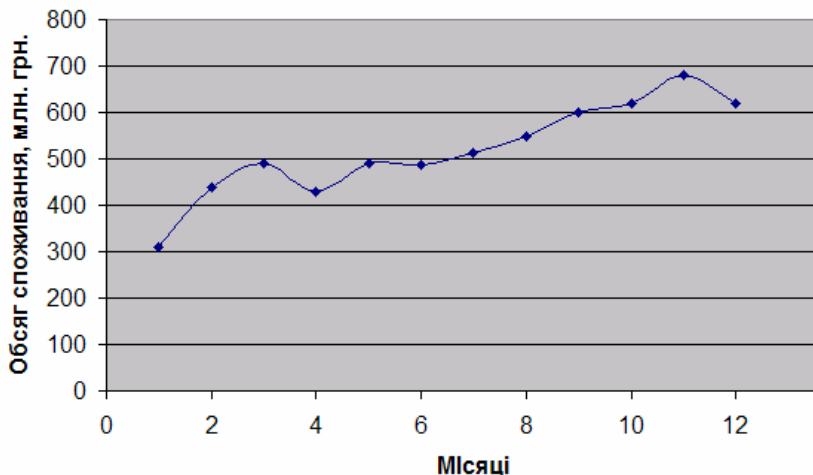


Рис.1. Сезонні обсяги споживання полімерів.

У 2008 році на ринку існували певні особливості, які не дозволили обсягам продажу у 4-му кварталі досягти домінуючих позицій, що пов'язано з двома значними факторами, а саме світовим падінням цін на ринку полімерів, що формує позицію очікування, та безперечно світова і внутрішня українська економічна криза [5].

Основні постачальники полімерів поділяються на три великі групи: вітчизняні, постачальники з країн колишнього Радянського Союзу, постачальники з країн Східної Європи. До окремих четвертої та п'ятої груп входять виробники з країн Західної Європи та виробники з інших частин світу. Виробники, що входять до окремої групи, мають певні спільні риси. Так, наприклад, *постачальники з країн колишнього Радянського Союзу* – це здебільшого потужні нафтопереробні заводи з певною мірою застарілим обладнанням, яке не дає можливості виготовляти полімери у широкому асортименті та відповідної якості. У структурі продукції, що виготовляється, переважає поліетилен високого тиску, питома вага якого у загальному обсязі споживання постійно скорочується. Загальна конкурентна позиція всіх цих підприємств базується на низькій конкурентоздатній ціні, що сформована за рахунок більш дешевих енергетичних ресурсів вуглеводневого походження, які є основною сировиною для виробництва полімерів. За останні роки деякі з цих підприємств викуплені інвесторами, здебільшого великими російськими компаніями, що володіють значними запасами нафтових чи газових ресурсів. До таких підприємств належать ВАТ "Томськнафтохім", АТ "Ставролен", ЗАТ "Нижньокамськнафтохім" та два з трьох вітчизняних виробників, а саме: ВАТ "Лисичанськнафтооргсинтез" і ТОВ "Карпатнафтохім". Окрему нішу у цій групі сформували середньоазійські виробники, які, володіючи фактично дуже дешевими ресурсами, демпінгують на ринку, і лише аж надто низька якість продукту не дає їм повністю захопити ринки. Загалом серед виробників з країн колишнього Радянського Союзу немає надпотужних спеціалізованих підприємств з виготовлення полімерів. Всі вони є частками загальних хімічних виробництв. Така ситуація зумовлена тим, що вони були споруджені у 70-80-их роках, коли полімери ще не відігравали такої значної ролі у економіці.

Вітчизняні заводи не є надпотужними виробниками полімерів і також сформовані як частина крупних нафтохімічних комплексів. Проведена реконструкція допомогла підняти якість продукції, що вивело ці підприємства на зовнішні ринки. Експорт продукції сповна забезпечив реалізацію товару, оскільки наявна структура готового продукту створювала за окремими позиціями надлишкові обсяги виробництва, що не могли бути спожиті українським ринком.

Виробники з країн Східної Європи створюють групу підприємств зі своїми відмінностями, яка все ж поділяється на дві підгрупи. До першої підгрупи відносяться Комбінат TVK, Концерн "Basell", Slovnaft та Chemopetrol. Ці виробники придбані західними компаніями, які інвестували значні кошти у розвиток цих підприємств. Фактично на базі наф-

топереробних заводів створено дуже потужні полімерні виробництва, які забезпечують досить широкий асортимент та відмінну якість продукції. Повністю замінено обладнання та технологію виробництва. Ці підприємства спрямовані здебільшого на Європейський ринок, але постійно зростаючий ринок України є для них дуже цікавим. Всі ці виробники є експортноорієнтованими, оскільки рівень споживання у країнах, де вони розташовані є дуже низьким порівняно з обсягами виробництва[2]. Другу підгрупу становлять підприємства, викуплені постачальниками сировини переважно російського походження. До них належать Lukoil Bourgas, Rompetrol Petrochemicals, Petrohemija. Ці підприємства певною мірою модернізовані, забезпечені дешевою сировиною, проте кардинальних змін в технологію та структуру виробництва тут не внесено.

Окрему групу формують *виробники країн Західної Європи*. Здебільшого це дуже потужні виробництва, що працюють за найновішими технологіями виробництва полімерів, забезпечують повний асортиментний ряд продукції та найвищу якість. У структурі виробництва полімерів переважають новітні високотехнологічні марки полімерів з вузькою спеціалізацією та дуже високими параметрами задоволення споживчого попиту саме конкретного сегменту споживання. Основними перепонами для масового проникнення цих полімерів на ринок України є надто високі ціни та незначна питома вага сучасного переробного обладнання, яке дає можливість відчутти всі переваги використання високотехнологічних марок полімерів.

Загальне забезпечення потреб ринку України також має структурний характер. Так, зокрема, виробники країн колишнього Радянського Союзу створюють основу забезпечення поліетиленом високого тиску, полістиролом та полівінілхлоридом. Східноєвропейські виробники здебільшого забезпечують ринок поліпропілену та поліетилену низького тиску. Постачання лінійного поліетилену як високотехнологічної дорогої сировини, контролюють виробники країн Західної Європи. Ринок поліетилентерифталату захопили виробники зі Східної Азії. Незначну частину цього полімеру Україна отримує із Західноєвропейських країн [3].

Загалом створена система постачання формується за географічним принципом, тобто постачання на ринок України в основному здійснюється з підприємств, які територіально розташовані найближче. Ринок є імпортозалежним, внутрішнє виробництво не покриває обсягів споживання. Хоча слід зауважити, що у 2008 році завдяки зусиллям ТЗОВ «Компанія Рона» питома вага крупних європейських виробників на українському ринку зростала.

Отже, розглянувши особливості функціонування підприємств у галузі в умовах світових тенденцій на ринку полімерів, можна виокремити такі напрями зміцнення ринкових позицій йогоучасників.

Диверсифікація джерел постачання та формування оптимальної системи продажу

Основним завданням тут є розвиток мережі постачальників, усунення залежності від будь-кого з них та залучення в обіг нових марок

поліетилену та поліпропілену. Така політика створює умови для забезпечення, широкого асортименту, а це дає можливість розширення кола покупців і значного зростання обсягів продажу, або можливості вибору найкращої угоди серед постачальників. Важливим елементом є отримання розширеного фінансування, оскільки це укріпить позиції підприємства на ринку полімерів України. Мережа постачальників повинна функціонувати таким чином, щоб забезпечити повний асортимент необхідних підприємству товарних позицій з можливістю їх внутрішньої взаємозаміни.

Обмежена та повна монополізація окремих торгових марок

Цей етап базується на отриманні виключних прав на дистрибуцію окремих товарних позицій на території України або повного викуповування дефіцитних товарних позицій в окремих виробників. Такий шлях є цілком реальними, якщо підприємство володіє реально діючою схемою поставки товару в цінах, наближених до цін виробників, але забезпечує весь сервіс для покупця: постійна наявність асортименту товару, доставка до покупця, відсутність митних процедур, наявність товарного кредиту. Наявна схема роботи з постачальниками за умови виконання першого пункту плану перспективного розвитку дасть можливість створити підприємство, умови продажу на якому будуть реально конкурентними порівнянно з придбанням товару безпосередньо у виробника. Така ситуація створює об'єктивні передумови для отримання статусу представника з обмеженим чи повним контролем над ринком. На певному етапі виробник сам прагнучим до пошуку потужного торговця для формування регіонального представництва, оскільки рівень продаж певної торгової марки на сьогоднішній день формується трейдерами, їх активною діяльністю, створенням конкурентних переваг, формуванням клієнтської бази, а не виробниками, які безпосередньо не мають чіткого бачення українського ринку і стратегії його захоплення. Створення виробником власних підприємств-представників не дало успіху і не матиме його в недалекому майбутньому, оскільки такі підприємства є неповороткими, залежними від продукції одного постачальника і одразу ж після створення отримують як конкурента не тільки інші заводи виробники, але й безпосередньо трейдерів з усіма їхніми можливостями оптимізації витрат, налагодженою системою передоплати постачальникові та розгалуженою клієнтською базою. Другим великим мінусом представництв є те що завод-виробник вимагає від них продавати товар за чітко встановленими цінами та без гнучких умов оплати, що є цілком нереальним для українського ринку. Ще однією дуже вагомою проблемою представництва є наявність товарних позицій конкретного виробника, які не враховують реалій роботи переробних підприємств, де споживається багато різних видів продукції та існує потреба в комплексній їх закупівлі. Тому, на мою думку, наступним еволюційним кроком у стратегії захоплення ринку конкретним виробником буде пошук крупного торговця, який зможе створити умови для просування товару на ринок, при цьому вирішуючи всі місцеві логістичні проблеми, створюючи гну-

чку систему продаж та з наявними можливостями фінансування закупівлі товару власними чи запозиченими обіговими коштами без втягування у проблему розрахунків з покупцем безпосередньо виробника.

Можливість монополізації окремих товарних позицій доступна підприємствам-постачальникам за наступних умов:

- постійне підтримання значних обсягів закупівлі товару;
- підтримання асортиментного запасу товару на складі для створення умов успішного його просування на ринок;
- дотримання постійних термінів оплати за товар без врахування сезонності.

Виконання цих умов вимагатиме значних вкладень обігових коштів, але значно збільшить прибутковість діяльності. Досить високі обсяги вкладень і обсяги реалізації уможливають володіння статусом представництва двох – трьох виробників та можливість підтримувати повний асортиментний ряд продукції, необхідний для повноцінної торгівлі полімерною сировиною.

Створення логістичної інфраструктури

Ця пропозиція передбачає закупівлю за лізингом всіх необхідних транспортних засобів, а саме залізничних вагонів та вантажних автомобілів, спорудження власних складів, створення власного митного ліцензійного складу та реєстрацію підприємства як самостійного митного брокера, забезпечення всім необхідним складським вантажним та іншим обладнанням і складськими приміщеннями.

Здійснення цього заходу можливе за певної визначеності щодо реалізації двох попередніх шляхів підвищення прибутковості, сформуванні сталого товаропотоку у визначених напрямках та детального опрацювання маршрутів зворотнього завантаження транспортних засобів, що вестиме до значного економічного ефекту від здійснення цього етапу перспективного розвитку.

Перспектива організації підприємства з усіма технологічними аспектами торгової фірми створить можливість для набуття повної конкурентної переваги порівняно з виробниками, які самостійно намагаються налагодити прямі зв'язки з переробними підприємствами, адже транспортні витрати, які становлять значну частину витрат підприємства, будуть суттєво знижені, а митний ліцензійний склад дасть можливість проводити митне оформлення в міру необхідності продажу товару, а не безпосередньо під час його прибуття, що дозволить додатково зменшити потребу в обігових коштах. Наявна власна матеріально-технічна база буде визначальною конкурентною перевагою в середовищі трейдерів.

Формування торгового підприємства як крупно оптового трейдера європейського типу

Даний пункт плану перспективного розвитку передбачає формування на основі власної логістичної бази (транспорт, складська та митна інфраструктура) оптового гіпермаркету полімерів із надзвичайно широким асортиментом позицій та залучення постачальників для викорис-

тання матеріальної бази Товариства при створенні регіональних складів товару певних торгових марок.

Крім того, повне забезпечення підприємства ресурсом обігових коштів дасть можливість формувати запаси у період мінімального цінового параметру, що створить умови для одержання значних додаткових обсягів чистого прибутку.

Закупівля обладнання з переробки полімерів або переробки місцевої сировини з повним циклом аж до виготовлення кінцевого продукту, яке би забезпечувало найновіші технічні вимоги до виробництва і відповідало останнім вимогам по витратних показниках переробки, забезпечувало найвищу якість та найменшу собівартість продукції.

Цей етап вимагатиме значних вкладень коштів; можливий за наявності певної суми власних коштів та можливостей залучення значної суми запозичених коштів. Дана пропозиція є досить капіталомісткою, оскільки обладнання, необхідне для проведення повного циклу, має високу вартість. Вкладення в обладнання можливе виключно після детального розрахунку ризиків, тривалого вивчення ринку споживання та самого ринку обладнання з порівняльними характеристиками усіх можливих варіантів.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Дослідження свідчить, що ринок полімерів характеризується значною залежністю від імпорту (імпорт за останні 9 місяців складає 6,5 млрд. грн.). Адже імпорт полімерів – одна з найпотужніших статей імпорту держави і загалом значно поступається лише обсягам імпорту базових полімерів. Якщо розглядати формування балансу ринку, то тут істотний вплив мали наявні на території держави виробники первинних полімерів. Проте неоптимальна товарна структура виробництва призвела до вимушеного експорту, який існує внаслідок фактичного перевищення за окремими товарними позиціями.

В умовах світової фінансової кризи важливим питанням для учасників ринку є утримання власних позицій на ринку підприємств даної галузі, що є не простим завданням. На сьогодні маємо ситуацію, коли значно скорочуються обсяги виробництва продукції, а, відповідно, і споживання полімерів. Щоб в подальшому функціонувати на ринку необхідно застосувати низку заходів, які можуть спричинити захоплення більшої частки ринку. Важливим напрямком покращення ситуації є диверсифікація джерел постачання та формування оптимальної системи продажу шляхом розвитку мережі постачальників, усунення залежності від будь-кого із них та залучення в обіг нових марок, що забезпечить широкий асортимент продукції і, відповідно, збільшення кола покупців. Наступним кроком є обмежена та повна монополізація окремих торгових марок, отриманням виключних прав на дистрибуцію окремих товарних позицій. Створення логістичної інфраструктури, формування великого оптового трейдера європейського типу, закупівля обладнання для переробки полімерів. Поступове виконання цих завдань допоможе підвищити прибутковість підприємства, проте для їх реалізації потрібні

чималі обігові кошти, а це можуть дозволити собі лише окремі учасники ринку.

Література

1. Дмитрійв І.Є. Поліпропілен-2008 // Полімери – Гроші. – 2008. – №3(29). – С.16-17.
2. Карайченцев С.Я. Аналіз цін на поліетилен // Полімери – Гроші. – 2008. – №4(30). – С.15-16.
3. Селихов М.О. Полімерні вироби і синтетичні смоли // Хімія України. –2008. – № 4(202). – С. 39-42.
4. Тарасова Я.І. Тенденції полімерної галузі // Полімери – Гроші. – 2007. – №3(23). – С. 5-12.
5. Щицька Г.М. Аналіз цін на полімери: поліетилен // Полімери – Гроші. – 2007. – №3(23). – С.16-17.
6. Щицька Г. М. Полімерна статистика // Полімери – Гроші. – 2007. – №3(23). – С.18-19.

ANALYSIS OF THE POLYMERIC MARKET AND DIRECTIONS OF INCREASING THE ACTIVITY OF ITS PARTICIPANTS

Danyliuk M.O., Semotiuk L.R.

*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas;
15, Karpatska Str., Ivano-Frankivsk, Ukraine, 76019,
economic department, tel. +380(3422) 4 23 08;
e-mail: econpid@nung.edu.ua*

This article deals with the review of the problem questions concerning the reduction of the activity and the decrease of the profit of the enterprises in the field of chemistry; the analysis of manufacturing and consuming of polymers in Ukraine for the previous year; the variety of the prices for polymeric raw material and the consequences of such changes for manufactures; the defining of directions for strengthening the activity of market.

Keywords: *chemical industry, market of polymers, polyethylene, poipropilen, optimum system of sale.*