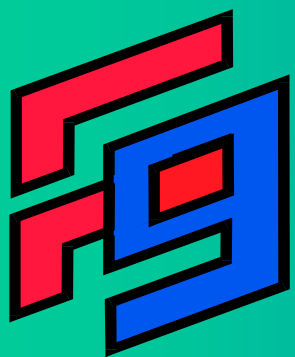


Company “The 9th Element” -is an
*official distributor of JSC “Halogen” and “Zavod
Polymerov of Kirovo-Chepetsky Chemical
Industrial Plants”, Ltd responsible for deliveries
of PTFE powders and articles made of PTFE*



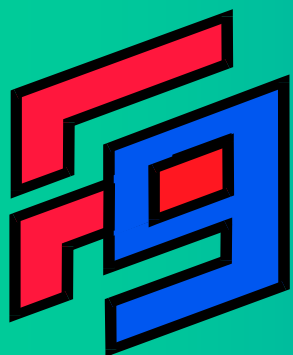
The 9th Element's sales network includes:

- More than 5,000 customers in all basic industries. The following industrial giants are among our customers: Avtovaz, Norilsk Nickel, Lukoil, enterprises of Gazprom, RAO UES and many others.
- 8 branches located in the industrialized regions of Russia with warehouses in which the entire range of the products is always available.
- Working in a close contact with our suppliers; excellent technical facilities provide the remote control of logistics and pricing.
- Delivery by any modes of transport within the shortest possible time.
- Highly skilled staff



Потребление фторполимеров по регионам

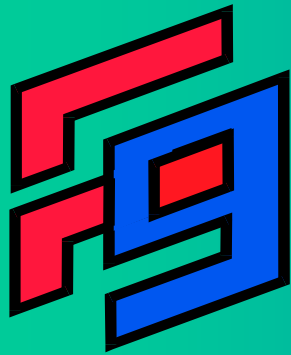
- США – 35%
- Западная Европа – 33%
- Япония – 11%
- Остальные регионы в т.ч. Россия 21%



Проблемы отрасли и предпосылки создания ООО «Девятый элемент»

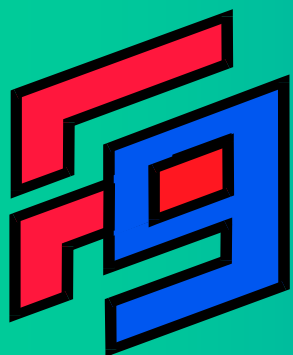
- Резкое снижение спроса на фторполимерную продукцию, демпинг цен на рынке.
- Низкая рентабельность продаж фторполимеров.
- Увеличение импорта в Россию.
- Реализация продукции через посредников, утеря связи с конечным потребителем.
- Неконтролируемый оборот изделий из фторполимеров низкосортного качества.
- Отсутствие должной мотивации персонала от которого зависит и развитие рынка.

Branches



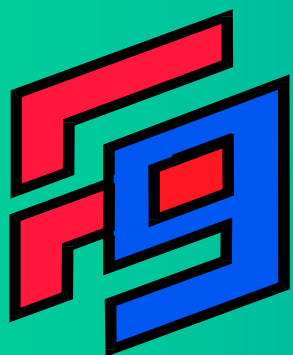
- Moscow
- St. Petersburg
- Kirovo-
Chepesk
- Perm
- YeKaterinburg
- Novosibirsk
- Vladivostok





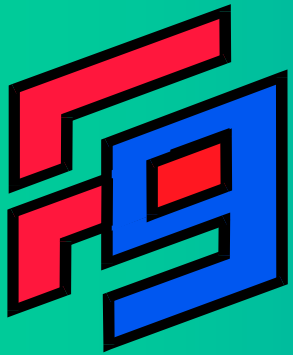
Миссия

- Расширение и создание новых областей применения материала с уникальными свойствами. Используя эффективную систему продвижения продукции, на основе имеющегося отечественного и зарубежного опыта.



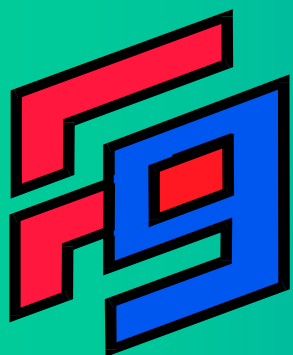
Цель

- Увеличить к началу 2007 года объемы производства фторполимеров на 30% и в два раза к 2010 году.



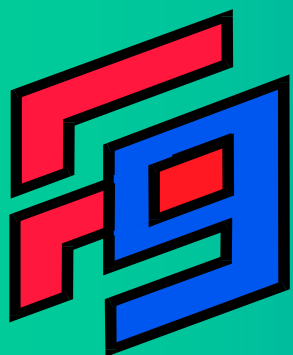
Решаемые задачи:

- -стабилизация и подъем рынка изделий и заготовок из фторопластов.
- увеличить рентабельность продаж фторполимеров
- -обеспечить быстрое внедрение новых технологий и видов продукции на внутреннем рынке, используя существующий отечественный и зарубежный опыт.
- -обеспечить оперативное реагирование на существующие и новые потребности рынка.
- -обеспечить защиту внутреннего рынка от импорта.
- -защитить рынок от низкосортной продукции
- - обеспечить оперативное продвижение продукции, производимой на предприятиях.



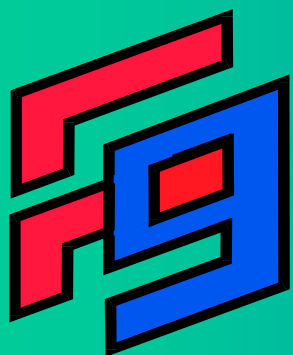
Позиция на рынке

ООО «Девятый элемент» - это не только поставщик качественного фторполимерного сырья и заготовок, но и предприятие, комплексно решающее с потребителем любые вопросы, связанные с применением фторполимеров.



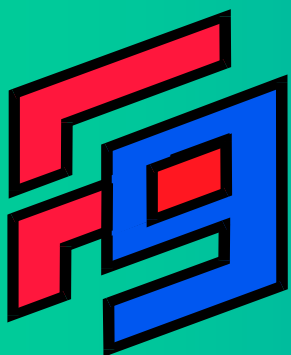
Динамика продаж на внутреннем рынке

Год	1998	2002	2003	2004	2005	2007 прогноз	2010 прогноз
Реальный внутренний рынок, тн	1100	1400	1500	1550	1600	2100	3200



Сравнительный анализ рынков

	Россия и СНГ 2004 год	Западная Европа 2003
Химическая	34,5	25
Машиностроение	32,3	37
Провода и кабели	5,8	8,0
Космическая	1,2	-
Электротехника и электроника	9,0	10,0
Автомобильная	2,0	8,0
Пищевая промышленность	1,8	1,0
Легкая промышленность	1,0	1,0
Строительство	2,0	6,0
Прочие направления	13,5	4



Внутренний рынок по фторполимерам

•Предприятие	Удельный вес производ-ля в %
•ОАО «Кирово-Чепецкий химический комбинат»	62
•ОАО «Галоген»	23
•ОАО «Уральская химическая компания» • Г. Н. Тагил	4,5
•«НПФ им. Комсомольской правды» г. С.Петербург	2,5
•ОАО «Пластполимер» •Г. С.Петербург	2,5
•ООО «Рошальский завод фторопластовых изделий»	4,5
•ООО «Химпласт» •Г. Новосибирск	2,5
•Итого:	100%