

Открытое интервью по липкой ленте

Упаковочные липкие ленты применяются в производстве для упаковки гофрокоробов, обмотки различных промышленных товаров, при ручной и машинной упаковке. Бытовая лента используется для упаковки различных товаров и канцелярских нужд. Цветная лента помогает в решении логистических проблем при маркировке разных групп на складах, при транспортировке и т.п...

Как видим, ассортимент липких лент очень широк и сфера применения их разнообразна. Нынешнее открытое интервью, проводимое с участием первых лиц трех российских компаний, призвано ответить на все многочисленные вопросы, возникающие у конечного потребителя липких лент в процессе выбора, покупки и использования ленты в упаковочной практике.

Сегодня, представляя свои компании, на ваши вопросы отвечают специалисты:

Павел Васильев, коммерческий директор компании «Сахара»;

Компания «Сахара» одна из первых заняла и удерживает нишу на рынке профессионального снабжения предприятий всеми видами упаковки. Специализируется на снабжении предприятий, складов, магазинов упаковочными материалами. Производит и продает стретч-пленки, термоусадочную ПВХ, полиолефиновую, пищевую ПВХ, ПВД пленки, одноразовую пластиковую посуду, блистерную упаковку, пакеты и мусорные мешки. Осуществляет поставки оборудования: паллетоупаковщики (автоматические линии и полуавтоматы), диспенсеры для ручной упаковки стретч-пленкой.

Александр Осипов, генеральный директор группы компаний «Упаковка и Сервис»;

Группа компаний «Упаковка и сервис»: освоено полный цикл производства липкой ленты – нанесение клея и резка. Липкая лента производится на собственном оборудовании. Единственная в России линия по нанесению адгезива и 8 высокоскоростных машин для резки, перемотки и упаковки клеящей ленты.

Основу лент составляет полипропиленовая пленка (BOPP), клеевой состав – акриловый, что прекрасно подходит для упаковки при различных климатических условиях. Технологии данной компании позволяют получать широкий ассортимент липких лент с различной намоткой, толщиной, адгезией.

Для различных потребностей предлагаются четыре марки: Nova Roll, Сталкер, Extra.

Юлия Медведева, начальник отдела маркетинга компании «Союзпак»

Компания "Союзпак" предлагает более 400 наименований упаковочной продукции. Изделия, поставляемые на рынок РФ и СНГ под торговой маркой Unibob, отвечают самым высоким мировым требованиям. Компания - официальный дилер итальянских фирм COMARME MARCHETTI F.A., LINEA PACK, FILLTECK на территории РФ и стран СНГ. Многолетний опыт успешной производственной и коммерческой деятельности позволили компании занять лидирующее положение среди производителей и поставщиков клейких лент.

Напоминаем, что свой вопрос вы можете адресовать как одному специалисту, так и всем сразу. Через некоторое время после того, как вы заполните форму, расположенную ниже, ваш вопрос появится на портале и будет ждать своего ответа.

1. Андрей, компания "Евростретч", г. Санкт-Петербург. Вопрос для всех.

На фоне текущей ситуации с падением цен и рентабельности на рынке стретч-пленки, чувствуете ли вы подобные тенденции на рынке клейких лент, или вам кажется, что рынок стабилен и перепроизводства липкой ленты (и/или "черного" импорта), а, следовательно, недозагруженности мощностей и снижения цен, не предвидится?

Павел Васильев ("Сахара").

Уважаемый Андрей! Да, несомненно, на рынке клейких лент чувствуется снижение рентабельности (может не так, как на стретч-пленку), но потребность в БОПП на рынке упаковки растет и, по моему мнению, снижение цен не предвидится, в связи со сложившимся импортом сырья на российский рынок, по крайней мере – до осени.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Проводить аналогию с рынком стретч-пленок мне бы не хотелось. Несмотря на то, что эти рынки, как правило, имеют одних и тех же потребителей, все-таки они немного разные, по крайней мере, для нашей компании.

С апреля 2015 года мы не повысили цены на липкие ленты, и это, не смотря на то, что существует определенная тенденция подорожания сырья во всем мире. Недозагруженности мощностей мы не ощущаем, а вот снижение цен, скорее всего, не предвидится, так как цены на сырье продолжают расти.

Рост объема рынка упаковочных материалов в целом во всех отраслях по разным оценкам составляет 10-15% в год, и рынок липких лент растет как минимум в таком же темпе. Российские производители, использующие липкие ленты на производстве, сегодня предпочитают видеть своими поставщиками отечественных производителей (речь идет о традиционных упаковочных лентах). Их выбор обусловлен тем, что от российского производителя всегда можно получить техническую консультацию по применению на месте.

Например, наши специалисты неоднократно помогали настраивать на производстве оборудование, подбирали виды липких лент в зависимости от времени года, температуры и влажности. А вопрос «черного импорта» - это вопрос законодательный, и если он решается в других областях, то он решится и в вопросе поставки липких лент. Только при соблюдении законов сегодня у компании есть будущее.

Юлия Медведева ("Союзпак").

Андрей, подобные тенденции на рынке существуют, хотя и менее ярко выраженные. По поводу перепроизводства и недозагруженности мощностей говорить трудно, скорее жесткая конкуренция будет происходить в ценовом и качественном диапазоне, как следствие можно прогнозировать падение рентабельности.

2. Юрий Федоров, компания TECNO COATING ENGINEERING Srl, г. Москва. Вопрос для всех. Уважаемые господа! Почему в России всего только один производитель липкой ленты ("Упаковка и Сервис")? Трудно конкурировать с импортом, слишком долгий срок окупаемости проекта или что-то другое?

Павел Васильев ("Сахара").

Да, трудно конкурировать с импортом. Да, слишком долгий срок окупаемости проекта. Проще говоря, гораздо выгодней и дешевле работать с импортом на сегодняшний день. Цена и качество берут свое.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

На нашем заводе «Нова Ролл», входящем в группу компаний «Упаковка и Сервис», действительно единственная в России линия по наливке адгезива на BOPP. Данное оборудование требует штата высококвалифицированных технологов, контроля на каждой стадии производства. Ведь процесс производства липких лент с нуля крайне сложен и высокотехнологичен. Для того, чтобы работала подобная линия, к сожалению, не достаточно только ее поставить.

На нашем заводе функционирует химическая лаборатория, постоянно проводятся испытания (как полуфабриката, так и готового продукта), производится входной контроль сырья. Постоянно ведется исследовательская деятельность, которая позволила существенно расширить линию липких лент.

Такого рода работы требуют привлечения высококвалифицированного персонала, приобретения лабораторного оборудования, инновационных разработок. После наливки адгезива на BOPP мы получаем так называемые джамбо роллы, которые потом перематываются и нарезаются в готовые ролики липких лент.

Подобного оборудования в России достаточно много.

3. Мелешко Константин, компания "Ликк", г. Липецк. Вопрос для всех.

Чем обусловлено представление в прайсах компаний, представляющих ленты БОПП для продажи, обозначение адгезионных свойств в общей толщине ленты или клея? - ведь свойства клеев у одного и того же производителя могут кардинально отличаться!

Павел Васильев ("Сахара").

Ассортимент продукции, типы, размеры (в данном случае – ленты БОПП) всегда указываются в прайс-листе. Адгезионные свойства, технические свойства, а также толщина наносимого клейкого покрытия на ленту указываются в паспорте качества компании.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

В полном каталоге продукции мы даем общую толщину продукта, отдельно толщину клеевого слоя и толщину BOPP. Кроме того, мы сообщаем такие характеристики, как адгезию, прочность при разрыве, относительное удлинение при разрыве.

Вообще параметр общей толщины введен в прайс-листы для того, чтобы покупатель имел дополнительную характеристику при оценке продукта, помимо ширины и длины намотки липкой ленты. На самом деле основное, что мы доносим до своего потребителя, это то, что самым лучшим вариантом будет опробовать различные виды липких лент, выбрать ту, которая подойдет именно на вашем производстве, для заклейки ваших гофрокоробов.

При условии того, что на нашем производстве работает оборудование по наливке адгезива на BOPP, мы полностью застрахованы от возникновения проблем, связанных с толщиной липкой ленты. Более того, оборудование позволяет выдерживать толщину клеевого слоя с точностью до 1 мкм.

Входной контроль сырья также является гарантией получения нашими клиентами однородного по качеству продукта. В своем ассортименте мы имеем 4 вида липких лент, из которых два вида мы позиционируем как производственные. Это марки «Нова Ролл» и «Сталкер», которые имеют под своими названиями 5 видов с различной толщиной и адгезией. Бытовая марка - это «Экстра», имеющая 3 вида, также с различными толщиной и адгезией.

И несмотря на то, что две последние марки - это липкие ленты бытового назначения, они иногда используются для заклейки гофрокоробов на производстве. Главное, на мой взгляд, это стабильность качества.

4. Мелешко Константин, компания "Ликк", г. Липецк. Вопрос для всех.

Как вы думаете, каково соотношение объемов производства самоклеющихся лент БОПП - Россия / Юго -восток Азии / Европа - (без конвертинга, только джамбо - роллы)?

Павел Васильев ("Сахара").

75% - Азия, 22,5% - Европа, и только 2,5% - Россия.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Инициатором проведения данного интервью вместе с упаковочным порталом Unipack выступила наша компания, и основная задача, которую мы ставили, - это технологическая помощь нашим потребителям. Мы понимаем, насколько сложна работа специалистов по снабжению и закупкам, насколько многообразен мир

упаковки, и мы в первую очередь хотели им помочь.

В рамках данного интервью я бы не хотел давать экспертные оценки рынка липкой ленты. Нам известно несколько агентств, занимающихся исследованием промышленных рынков, которыми были проведены исследования рынка липкой ленты. Их исследования вполне доступны.

Юлия Медведева ("Союзпак").

Константин, если вы имеете в виду мировое соотношение объемов производства, то следует выделить также США, где расположены головные офисы крупнейших компаний производителей клейких лент.

В общемировом масштабе доля России незначительна, соотношение примерно таково: Азия – 60%, Америка + Европа 30%, остальные регионы – 10%

5. Евгений Березюк, компания "Брендлента", г. Екатеринбург. Вопрос для всех.

Почему в России практически никто не наносит логотип на ПВХ-ленты (с сольветным клеем), тогда как в Европе она составляет значительную долю рынка?

Павел Васильев ("Сахара").

Уважаемый Евгений, использование акрилового клея в России дешевле, чем сольвентного.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

ПВХ лента с логотипом является лентой специализированной, стоимость ее велика и ее использование лежит в совершенно иной плоскости, чем традиционной упаковочной ленты.

Для справки: на основе ПВХ производится изоляционная лента, ленты (пленки) для защиты поверхности при транспортировке, различного рода рекламные пленки. Лента с использованием акрилового клея имеет стоимость на 20-30% ниже, чем у ленты с использованием сольвентного клея или ленты, изготовленной по технологии hot melt, но свойства ПВХ-пленки не дают возможности использовать акриловый клей, так как входящие в ее состав пластификаторы меняют его характеристики во времени.

Юлия Медведева ("Союзпак").

Сложившаяся ситуация обусловлена прежде всего сложившимся в России спросом на клейкие ленты с логотипом на полипропиленовой основе и с акриловым клеевым слоем, свойства которого в большинстве случаев устраивают потребителя по своим ценовым и техническим характеристикам. При возникновении потребности клиента в клейких лентах с сольвентным клеевым слоем, мы изготавливаем данный вид лент на заказ в Европе.

6. Попов Геннадий, г. Москва. Вопрос для всех.

Какую липкую нужно использовать для заклеивания коробок при температуре минус 18 - минус 23 градуса?

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Позволю себе предположить, что в данном вопросе речь идет о том, что низкая температура (-18 - 23 °C) - это температура эксплуатации уже заклеенной коробки. При низких температурах (от 0 до +10 гр., а, как правило, именно такие температуры являются рабочими в упаковочных цехах, где, в связи со спецификой продукции, требуются низкие температуры) мы рекомендуем применять липкую ленту с толщиной клеевого слоя от 20 микрон и выше. Далее, заклеенный короб может эксплуатироваться при температурах ниже нуля. Необходимо учитывать, что максимальной прочности соединения липкая лента на акриловом клее достигает через несколько часов после приклеивания и заклеенный короб желательнее выдержать при положительной температуре в течении нескольких часов. Производствам мы рекомендуем проводить собственные испытания. Линейка производимых липких лент достаточно широка, и всегда можно подобрать тот вид ленты, который полностью удовлетворит производство. А наши специалисты всегда готовы дать рекомендации той или иной ленте и предоставить образцы.

Павел Васильев ("Сахара").

Уважаемый Геннадий, несомненно этот вопрос очень актуален для наших Российских климатических условий с низкой температурой, но при заклеивании продукции клейкими лентами такой температурный режим не рекомендуется, так как клеевой слой частично утрачивает свои адгезионные свойства, вследствие чего плохо приклеивается.

Но если Вы работаете при температуре не ниже 0 гр., и используете 50-мкм клейкую ленту, мы гарантируем что уже упакованная продукция в дальнейшем может эксплуатироваться при низкой температуре -18...-23 гр.

Юлия Медведева ("Союзпак").

Для таких экстремальных значений температур лучше использовать клейкие ленты, произведенные по технологии "сольвент". К сожалению, на нашем рынке они практически не представлены, но неплохие результаты получаются при использовании лент с клеевым слоем 25-29 мкм (общая толщина 50-54мкм). В этом случае желательнее ленту использовать для заклеивания коробок при нормальных условиях с последующим охлаждением продукции. Подбор нужно произвести экспериментальным путем с учетом технологии упаковки. Необходимо различать два понятия: применение клейкой ленты и хранение упакованной продукции.

7. Карпов Андрей, г. Владимир. Вопрос для всех.

Добрый день! Еще один вопрос о намотке липкой ленты. Сейчас на рынке предлагается очень много липких лент, фактические показатели которых не соответствуют заявляемым. Отсюда

возникает два вопроса. Какие допустимые расхождения по длине намотке у вашей продукции и у других производителей? Как в обычных условиях, без применения специального оборудования, определить намотку (длину), чтобы погрешность при измерении (размотке) была минимальной? Заранее спасибо за ответы.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

На данный вопрос даю развернутый ответ, так как геометрические параметры - это не только длина намотки липкой ленты, но и ее ширина и толщина. И все эти параметры влияют на стоимость ролика липкой ленты. Липкие ленты характеризуются следующими геометрическими параметрами:

1. Ширина ленты. Проверить ширину ленты можно, измерив ее обычной линейкой. Допустимое отклонение составляет $\pm 0,5$ мм. С учетом некоторой неточности канцелярской линейки как измерительного прибора, расхождения с заявленной шириной быть не должно. В лаборатории для измерений используется градуированная линейка и производится не менее 3 контрольных замеров на отрезке ленты в 0,5 м.
2. Длина намотки. Самый простой способ - это размотать липкую ленту по полу. Причем, чем больше отрезок при размотке, тем меньше погрешность при проверке. Допустимое отклонение при длине намотки 66 м составляет $\pm 1,5$ м. В лаборатории производится 3 контрольных замера (измеряется длина намотки 3-х роликов), при условии того, что первый замер оказался не соответствующим заявленной длине.
3. Толщина ленты. Вот тут сложнее... Точно проверить толщину ленты можно только на специальном оборудовании (пленочный толщиномер с фиксированным давлением) в лабораторных условиях. Необходимо делать не менее 3-х контрольных замеров на отрезке длиной 0,5 м. В обычных условиях можно проверить микрометром, но следует помнить, что микрометр создает слишком большое давление на клеевой слой и это приводит к искажению результатов.

Все вышесказанное касается липких лент нашего производства. Заявленные допуски полностью соответствуют тем техническим условиям, которые разработаны специалистами нашего производства и которыми мы руководствуемся при производстве липких лент.

Павел Васильев ("Сахара").

Уважаемый Андрей! Главными показателями намотки является цена, поскольку липкая лента с намоткой 66 м не может стоить ниже 10 рублей. В остальном же мы абсолютно согласны с нашим коллегой Александром Осиповым.

Юлия Медведева ("Союзпак").

Действительно, в отношении многих торговых марок на рынке упаковочной ленты сложилась ненормальная ситуация. Встречаются значительные отклонения от заявленного в геометрических и физических параметрах (ширина, длина, общая толщина, клеящая способность) лент.

При производстве готовых рулонов используется высоко технологичное оборудование позволяющее контролировать все параметры с высокой точностью, допуски, как правило, составляют по ширине не более 0,2 мм, по длине 0,5 м, толщине 2 мкм. У каждого производителя существуют определенные торговые марки, в которых нет отличия между заявленными и реальными параметрами, другие марки имеют (несмотря на маркировку) плавающие значения.

Если необходимо, например, для расчета норм расхода на производстве, знать точные параметры, лучше приобретать определенные бренды, что в итоге экономит средства т.к. в пересчете цена квадратного метра в таком случае чаще всего оказывается дешевле. Наша компания, как я уже писала в ответе на предыдущий вопрос, предлагает в данной ситуации приобретать клейкие ленты торговой марки UNIBOB®, в которых особо строго соблюдены все параметры.

8. Алексей, ТД "Стайл" (молочная продукция), Московская область. Вопрос для Александра Осипова.

Александр! Отвечая на вопрос о производственных планах, Вы говорите о повышении качества липких лент и достижении уровня европейских лент. Не расписываетесь ли под тем, что Ваша продукция ненадлежащего качества?

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Когда я говорил о достижении европейского качества, это совершенно не подразумевало низкого качества у производимой нами продукции. Для понимания расскажу более подробно.

В 2015 году мы расширили линейку липких лент. Например, наша широко известная липкая лента под ТМ "Нова Ролл" теперь имеет не один вид липкой ленты толщиной 50 мкм со стандартными допусками ± 2 мкм, а 3 вида липких лент: 47, 50 и 52 мкм. с допусками ± 1 мкм. И торговая марка "Нова Ролл" обрела дополнения к своему имени: стандарт, супер и премиум. Поверьте, что добиться данной точности при работе с полимерами крайне сложно. Для этого потребовалось много усилий, как со стороны наших специалистов, так и со стороны консультантов из Европы. Но теперь, расширив линейку липких лент, мы можем предложить нашим заказчикам гораздо больший выбор, чем раньше.

Кроме липких лент под ТМ "Нова Ролл" расширение линейки произошло у липких лент под ТМ "Сталкер".

Таким образом, для производственных нужд мы теперь производим 5 различных толщин липких лент с разными ширинами и длинами намотки. На двух видах, из которых мы печатаем логотип, это "Нова Ролл супер" и "Сталкер супер".

На сегодняшний день наша продукция в соотношении цена/качество не предполагает, что "вот это дешевле, значит хуже". Именно расширением ассортиментного ряда мы варьируем цены для наших потребителей. И та точность производства, которой мы смогли добиться - и есть то, что называется европейским качеством продукции.

9. Баранов А.Г., Кондитерское производство "Славяночка", г. Киров. Вопрос для всех.

Мы производители, но объемы у нас невелики. Мы не хотим работать с посредниками, так как уже сталкивались с тем, что лента не клеит, а поставщик ничего сказать не смог. Предоставил новую партию, но опять наши коробки не склеились как подобает. А потом оказалось, что нам коробки бракованные поставили, на них вообще никакая лента не клеелась. Работаете ли вы напрямую с такими "мелкими" клиентами, как мы?

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Наверное, главный вопрос не в том, производитель или посредник липких лент является Вашим поставщиком, а в том, что Вам не смогли вовремя предоставить консультацию.

Мы будем рады видеть вас среди наших клиентов. Главное, чтобы Вам работать было комфортно, а будете ли Вы приобретать нашу продукцию напрямую у нас или у наших дочерних компаний, или у наших дилеров, наверное, это не так важно. Главное то, что, мы всегда оказываем поддержку нашим дочерним компаниям и нашим дилерам, наши специалисты проводят обучение их сотрудников.

Подробная информация по липким лентам представлена на нашем сайте www.pack.ru, там же функционирует Интернет-магазин. Вы всегда можете позвонить к нам в офис, и наши специалисты ответят на все Ваши вопросы. И, главное, не надо воспринимать, что если мы очень большие производители, то продаем мы только крупным оптом. Это не так.

Павел Васильев ("Сахара").

Конечно, мы работаем, мы в состоянии поменять товар если покупатель обоснованно предъявил претензии.

Следует порекомендовать то, что если клиент заклеивал коробки в помещении с повышенной пыльностью, либо при температуре ниже нуля по целисию, либо картон был пыльный, ему необходимо изменить такие неблагоприятные условия, либо попробовать взять опытную партию упаковочного материала из другого сырья с другими качественными параметрами.

Юлия Медведева ("Союзпак").

Уважаемый господин Баранов, наша компания заинтересована в установлении долгосрочных деловых отношений с компаниями-производителями. Наша ведущая ТМ UNIBOV позиционируется на рынке именно как продукция для производителей, для которых односторонние клейкие ленты являются самым распространенным материалом для упаковки коробок из гофрокартона.

Минимальный объем закупки для наших клиентов - одна упаковка, в случае с клейкими лентами - это одна коробка. В этом случае речь идет о самовывозе с нашего склада, расположенного в ближнем Подмосковье.

Кроме того, мы можем рекомендовать наших партнеров в регионах (в т.ч. в Кирове), которые на местах предложат нашу продукцию в необходимых Вам количествах. Эти же организации окажут необходимую консультацию по выбору того или иного типа клейких лент, произведенных компанией Союзпак."

10. Тагиров Шакир Магомедович, республика Дагестан. Вопрос для Павла Васильева.

За сколько обойдется организация производства липкой ленты? Где и какой фирмы оборудование лучше купить?

Павел Васильев ("Сахара").

Этот вопрос не для открытого интервью. Если Вам действительно интересна эта тема, могу обсудить ее с Вами тет-а-тет.

11. Владимир, г. Омск. Вопрос для всех.

Используется ли в транспортной упаковке двусторонняя липкая лента (обе поверхности липкие), и если да, то как она применяется, кто ее в России производит и какова ее средняя цена?

Спасибо.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Сказать, что двусторонняя липкая лента системно используется в транспортной упаковке для заклейки гофрокоробов как альтернатива традиционной упаковочной ленте, я не готов. Сфера применения двусторонних лент широка, они используются в строительном и рекламном бизнесе, в основном как монтажная, а не упаковочная. В России данный вид липкой ленты производится серийно компанией ПК «КИТА».

Юлия Медведева ("Союзпак").

Уважаемый Николай. Отвечая на вопрос Анны (компания "Новая мануфактура"), мы обозначили, что СОЮЗПАК предлагает клиентам выбор: приобретать продукцию, "...соответствующую всем заявленным техническим характеристикам и геометрическим параметрам.." под торговой маркой UNIBOV® (в нашем прайс-листе эти ленты выделены в блок "Односторонние клейкие ленты промышленного назначения"), или обращаться к разделу "Односторонние клейкие ленты марки UNIVERSAL для универсального применения", "Односторонние клейкие ленты ROSY STAR для бытового применения".

В первом случае все заявленные параметры четко прописаны (ширина, длина намотки, микронаж). Во втором

случае, действительно, указываются некие условные значения (в данном случае говорим о метраже, который обозначается принятым в компании значком "Y"). Ввод таких позиции в прайс лист - мера, продиктованная тенденциями рынка (в последнее время, и это не секрет, многие компании "ушли в длину").

За время существования компании, принятые еще 5-6 лет назад такого рода обозначения для клейких лент под торговыми марками Universal, Uniterm, Rosy Star давно привычны для клиентов. Кроме того, в прайсах наших клиентов зачастую Вы встретите точно такое же обозначение приобретенных у нас позиций.

Повторюсь, каждый клиент, обращающийся в компанию, получает всю достоверную информацию по каждой интересующей его позиции. Поэтому не считаю, что введя обозначение типа "Y", мы "вводим кого-то в заблуждение".

12. Алексей, компания "ПромТогрСервис", г. Москва. Вопрос для всех.

В интервью вскользь упоминались клейкие ленты с синтетическим каучуком (HotMelt). Хотелось бы узнать мнение специалистов относительно этих лент. Обладают ли они, на ваш взгляд, тем рядом преимуществ, который обуславливал бы их высокую цену. Если да, то почему HotMelt не изготавливают в России?

Юлия Медведева ("Союзпак").

Основное преимуществом клейких лент данного типа в сравнении с лентами с акриловым клеевым слоем является более высокая адгезия при низких плюсовых температурах, включая первоначальную, что в некоторых ситуациях немаловажно. Они не чувствительны к влажности окружающей среды и могут работать при низких плюсовых температурах. Кроме того, любое производство идет от спроса: в России потребители пока не готовы в больших объемах использовать данные типы лент, т.к. все-таки клейкие ленты на HotMelt выше в цене.

Александр Осипов ("Упаковка и Сервис").

Преимущества у липких лент с клеем-расплавом (Hot Melt) два. Первое: они имеют более высокую начальную липкость. При использовании эти ленты сразу набирают максимальную прочность, а ленты с использованием акрилового клея набирают ее через несколько часов, когда происходит максимальная адгезия. Второе: они лучше работают при высокой влажности. А вот диапазон рабочих температур у акриловых клеев шире, чем у HotMelt .

В последнее время липкие ленты на основе синтетического каучука активно производятся отечественными компаниями ПК «КИТА» (Подмосковье) и «ЛИКК» (Липецк).