

Богиня плодородия из Одессы

В этот город, как правило, едут отдыхать, чтобы насладиться теплом солнечных лучей и ласками самого синего в мире Черного моря. А еще Южная Пальмира известна жизнерадостным юмором ее жителей, которые никогда не унывают и всегда готовы добавить оптимизма в нынешних условиях жизни уникальными шутками, афоризмами, бытовыми историями да и просто своим одесским говором.

Однако Одесса известна не только этим. Живут в ней люди, которые не ожидают манны небесной, а готовы в любых условиях проявлять свою коммерческую интуицию, дополняя ее знаниями, опытом и работоспособностью. Среди них — Марина и Виктор Курля, давние партнеры журнала и Клуба упаковщиков, основатели предприятия «ООО «Деметра Одис», известного сегодня во всех уголках Украины как производитель высококачественной тары из полиэтилентерефталата.

А начиналось все еще в конце 90-х годов прошлого столетия, когда Марина и Виктор о полиэтилентерефталате, в обиходе называемом коротко — ПЭТ, никогда не слышали. О полиэтилене знали, работали с ним, а ПЭТ думали, что это материал-однодневка, побалуется годик-два и забудут о нем. Шли годы, а тара из ПЭТ приобретала все новых и новых приверженцев и почитателей, отвоевывая рынки у тары из стекла и других полимеров. А для Марины и Виктора Курля производство тары из ПЭТ стало их семейным бизнесом, делом всей жизни. Сегодня они квалифицированные профессионалы, освоившие все тонкости производства этой уникальной тары, обогатившиеся новыми знаниями, остро чувствующие все особенности украинского рынка тары из ПЭТ, создавшие коллектив специалистов, единый в достижении поставленных целей. Неоднократно приезжая в Одессу на отдых, я полюбила этот удивительный город за его уникальность и неповторимость, а людей — за доброту и простоту человеческих отношений и в этом году не смогла отказать себе в удовольствии поближе познакомиться с компанией «Деметра Одис» и ее руководителями. Моя беседа с Мариной Курля, директором компании, проходила в новом производственном корпусе, который коллектив «Деметры Одис» освоил в этом году. Не могла себе и представить, что моя собеседница будет так откровенна, профессионально раскладывая по полочкам особенности ведения бизнеса на украинском рынке тары из ПЭТ, одновременно касаясь как технологических тонкостей производства, так и перспектив развития своих партнеров-клиентов. Еще в Киеве думала, с чего бы начать нашу беседу, и помогло загадочное название компании — ООО «Деметра Одис».



— *Марина, что означают эти слова — «Деметра» и «Одис»? И почему они объединились в названии Вашей компании?*

— Это всегда является проблемой. Найти ассоциативное название не так просто. На заре нашего бизнеса мы собирались заниматься фасованием соков. А Деметра — это греческая богиня плодородия. Но соками мы заниматься не стали, мы начали изготавливать тару для соков. Одис — по-гречески Одесса. Вот так и получилось: два греческих слова — «Деметра» и «Одис» — объединились в названии нашей компании. Кроме этого, у нас еще есть одно предприятие — «Одис Пак».

«Деметра Одис» производит тару, а «Одис Пак» ее реализует.

— *Каковы миссия, цель и стратегия компании на рынке?*

— Одним словом так сразу и не скажешь. Я считаю, что наша основная задача — помогать развиваться малому и среднему бизнесу в Украине. Мы производим тару для небольших предприятий, которые выпускают воду, соки, растительное масло, средства бытовой химии, химическую продукцию. При этом, используя наш опыт, мы помогли многим из них правильно подобрать или разработать тару (форму, цвет, размеры, оформление), дали технологические рекомендации относительно ее использования при фасовании и укупоривании.

Наша миссия на рынке — никого не оставить без внимания, даже если при этом необходимо будет изготовить всего несколько десятков единиц тары.

В своей работе мы опираемся на профессионализм специалистов компании и ее партнеров, используя современные материалы и технологии. Высокое качество и безопасность нашей тары из ПЭТ, мобильность и надежность в поставках продукции — важные конкурентные преимущества клиентов «Деметры Одис» на рынке.

— *Как развивалось предприятие все эти годы?*

— Довольно быстро мы почувствовали, что тара из ПЭТ стала широко применяться для фасования многих видов жидкой продукции. Потребность в ней на украинском рынке росла с каждым годом. В то время в Украине не производился не только сам полимер — полиэтилентерефталат, но и заготовки из него, так называемые преформы, из которых изготавливают саму тару. Поэтому мы работали с компаниями, привозившими преформы из-за рубежа: «Альтмастер» — из Польши, «Резолюкс» — из Венгрии.

Получается, что мы начали производить тару из ПЭТ раньше, чем в Украине наладилось производство преформ. Когда же в Украине появились первые производители преформ, мы стали сотрудничать практически со всеми. Можно сказать, что мы были в некотором роде испытательной базой для них. Так установились партнерские, профессиональные отношения с «Новотрейдом», «Днепро Пластом», с которыми «Деметра Одис» работает и сегодня. Мы тесно сотрудничали со всеми производителями. Одним из конкурентных преимуществ нашей компании является очень широкий ассортимент тары (в пределах 50 видов),

причем от самой маленькой (18,5–20 г) до массой 97 г. Нам нет смысла работать с компанией, изготавливающей всего два-три вида преформ, в то время когда есть «Днепро Пласт», который может предложить качественную, уже испытанную преформу самого широкого ассортимента. Мы давно знакомы и доверяем друг другу.

То же самое можно сказать и о нашем партнере компании «МагнатПЭТ». Широкий ассортимент, прекрасное качество. И, несмотря на то что наше предприятие по количеству используемых преформ для изготовления тары считается небольшим, отношение к нам в этой компании превосходное. Кроме того, наши партнеры постоянно развиваются, расширяют ассортимент продукции.

— *Как в компании изучают потребительский рынок? Какие при этом используются методы?*

— Наш принцип — работать на потребителя. И для этого мы всеми возможными способами изучаем его сегодняшние потребности и стараемся заглянуть вместе с ним в будущее. Главный тон задает клиент. Как правило, он приходит со своей идеей, которую мы обсуждаем вместе. В ходе такой работы, в которой принимают участие конструкторы, изготовители пресс-форм, определяются форма, размеры, вместимость тары, уточняется укупорочное средство. Кроме этого, зная потребности рынка, мы по своей инициативе разрабатываем тару новой формы и конструкции для конкретных видов продукции, которую предлагаем нашему клиенту. Например, когда на рынке появилась потребность в вине на розлив, мы сразу изготовили тару в виде литровой гроны, которой не было ни у кого. Сделали аналогичную тару для вина на розлив вместимостью 2 л. Такой тары тоже ни у кого нет.

Всю эту работу мы проводим на основе нашего опыта и знаний, которые пополняются всеми возможными способами. Принимаем участие в выставках, конференциях, семинарах, изучаем специальную литературу, читаем журналы — отечественные и иностранные.

— *Как компания пережила экономический кризис 2009 г.?*

— 2009 г. был сложным для многих предприятий и предпринимателей. Нам было несколько легче, потому что

у нас не было кредитов. Мы успели погасить остаток последнего кредита к началу года. «Деметра Одис» достойно вышла из этой ситуации именно потому, что у нас не было долгов и были поставщики, которые нам доверяли. Мы помогли друг другу выживать в этой обстановке. Они нам — тем, что давали сырье, мы им — тем, что изготавливали из него тару и уже после ее продажи рассчитывались за сырье.

С другой стороны, мы работаем в секторе пищевых продуктов и напитков. Эта продукция необходима для потребителя в любое время, даже в кризис. Людям необходимо пить и есть. Поэтому наша тара для этой продукции была нужна и во время кризиса. Да, объемы ее поставок упали, но мы стали расширять ассортимент, искать новые направления использования нашей тары. Мы в те времена очень много отправляли нашей тары небольшими партиями практически по всей Украине. Вот так и справились с кризисными проблемами.



— *Марина, какова структура тары из ПЭТ компании для разных видов продукции?*

— Ответить на этот вопрос непросто, так как мы не всегда знаем, для какой продукции используют ее наши клиенты. Наш анализ показывает, что упаковка для напитков и пищевой продукции — это 40–45 % от всего количества тары, которую мы производим. Другая часть объема тары из ПЭТ используется для товаров бытовой химии, автохимии, дезрастворов, удобрений. Объем тары для напитков в последние годы несколько снизился. И прежде всего из-за тары для воды. Как только производители воды доходят до объема ее

производства в миллион упаковок, они уходят от нас и создают свое производство тары. Так выгоднее.

— *Для того чтобы производить напитки или жидкую продукцию, нужна не только тара из ПЭТ, но и пробка или крышка, этикетка. Обеспечивает ли компания комплексную поставку клиентам всего необходимого?*

— Все зависит от желания клиента. При необходимости мы комплектуем тару из ПЭТ пробкой, крышкой, ручкой. Со многими клиентами у нас отработана цветовая гамма тары и комплектующих. Мы помогаем им в этом: кому-то надо только красная крышка, кому-то — только оранжевая. Если нужны логотипы — мы подсказываем, к кому обратиться, кто может их нанести. Если нужна этикетка, мы также подсказываем, где можно ее заказать.

— *Какие технологии и оборудование вы используете в своем производстве?*



— С самого начала мы работаем на оборудовании компании «Технология». Это оборудование простое в обслуживании, надежное в работе, удовлетворяет нас по производительности и качеству тары. Кроме того, наши специалисты, наладчики, электронщики постоянно совершенствуют отдельные узлы, обновляют электронную базу, внедряют различные новшества. Компрессорное оборудование также полностью нас удовлетворяет. К сожалению, из-за экономического кризиса нам в течение последних двух лет не удалось приобрести новое оборудование. А как там будет дальше — посмотрим.

— *Известно, что тару из ПЭТ невыгодно возить на расстояния более 300 км. Кто Ваши клиенты?*

— Вы правы. Если клиент из Харькова хочет заказать у нас тару из ПЭТ емкостью 5 л, то наши специалисты посоветуют ему сделать этот заказ в Харьковском регионе. Но когда заказчик говорит нам, что их машина раз в неделю бывает в Одесском регионе и сама будет забирать тару, то пожалуйста, мы готовы с таким клиентом работать. Выгодно или нет, должен решать сам заказчик. Кроме того, мы пользуемся услугами транспортных компаний, сейчас их достаточно много. Благодаря их развитию у нас есть возможность работать со многими компаниями по всей Украине. И мы не отказываемся ни от кого.

— *Составляющие конкуренции на рынке — это цена, качество и безопасность продукции. Как Вы балансируете между этими тремя китами?*

— Возьмем безопасность нашей продукции. Мы работаем с ПЭТ-преформой, материал которой предназначен для контакта с пищевой продукцией. Переработка этой преформы на нашем оборудовании в тару не ухудшает ее безопасность. В такую тару можно фасовать напитки и пищевые продукты. Теперь относительно качества и цены. Мы следим, чтобы преформы соответствовали всем требованиям качества, чтобы соблюдались все технологические параметры. «Деметра Одис» дорожит своим именем и всегда делает все качественно и добротнo. Даже если клиент хочет, чтобы мы в ущерб качеству сделали тару с очень тонкой стенкой, дабы она была дешевой, мы несколько раз просим его подумать, даем ему образцы, возможность испытать и проверить их. Если тара с продукцией идет в

торговую сеть, она не должна иметь слишком тонкую, как папиросная бумага, стенку. В этом случае она будет деформироваться, и продукция потеряет качество. Надо, чтобы соотношение качества и цены было такое, чтобы выгодно было и производителю, и покупателю и чтобы при этом тара не теряла товарный вид.

— *Отходы тары, особенно полимерной, сегодня проблема для многих стран. Как решать ее в Украине?*

— В нашем производстве практически нет отходов. Мы работаем на качественных преформах и поэтому имеем минимум брака. Те отходы, которые образуются при запуске оборудования, переходе с одного вида тары на другой, собираются. Их забирает предприятие по переработке отходов. Стараемся, чтобы все отходы, которые образуются в нашем производстве, перерабатывались и использовались на других предприятиях.

Относительно утилизации использованной тары из ПЭТ не надо ничего придумывать. В мире уже нашли технические решения данной проблемы и разработали систему обращения с отходами упаковки. Да и в Украине есть мощности по их переработке. Но они не загружены, так как эти отходы не собираются и, следовательно, не перерабатываются. В Украине нужна система обращения с отходами использованной упаковки, которая была бы подкреплена законодательными актами.

— *Марина, почему клиенты должны покупать тару из ПЭТ именно у «Деметры Одис»? Каким ковром устилаете им дорожку?*

— Во-первых, у клиентов «Деметры Одис» есть возможность выбирать, так

как у нас довольно большой ассортимент тары. Это наше основное конкурентное преимущество перед компаниями, которые изготавливают, например, только два вида тары. Были такие заказчики, которые уходили от нас, но потом, через несколько месяцев, все-таки возвращались. Они говорили нам, что для них важно качество тары, его стабильность, надежность в поставках. Мы уважаем интересы и потребности нашего клиента и стараемся всегда найти приемлемое решение.

— *Как Вы относитесь к упаковке в качестве рядового обывателя, покупателя продукции?*

— Я никогда не буду приобретать продукцию, если она в некачественной упаковке. Если пакет или коробка потерты или если некачественная печать. Принятие решения о приобретении продукции на 50 % зависит от качества и правильно выбранной упаковки. Всегда читаю на этикетке, какой состав продукции, есть ли там ГМО, обращаю внимание на другую информацию. Упаковка стоит на первом месте в привлечении внимания покупателя. Даже если мне продукт не нужен, но он в интересной, красивой упаковке, я всегда подойду и поинтересуюсь.

— *Марина, мне всегда приятно с Вами встречаться, обсуждать проблемы, находить их решения. Сегодня я убедилась, что здесь, в Одессе, у Вас мощная поддержка Вашего коллектива. Увидев своими глазами производство «Деметры Одис», поняла, насколько сильна позиция компании на рынке. Дальнейших Вам успехов и удачи.*

Вероника Халайджи

