

Взаимовыгодное партнерство

Упаковка этой компании в конкурсе «Украинская звезда упаковки» в этом году была отмечена жюри и получила награду. Как работает компания, чтобы иметь постоянных клиентов, заказывающих эксклюзивную упаковку, которая не только привлекает внимание покупателей продукции, но и побеждает в конкурсах? Какие особенности в управлении производством, логистикой и в продвижении упаковочной продукции отличают такие компании? Для ответов на эти вопросы редакция пригласила на интервью Алексея Мироненко, директора харьковской компании «СЕРВИС ПАК», упаковка которой для конфет ТМ «Лукас» и стала победителем конкурса Клуба упаковщиков в 2016 г.

Редакция



сегодня наша основная отличительная особенность — это производство индивидуализированной упаковки по требованиям клиента. Это, кстати, соответствует одному из современных трендов развития упаковочной продукции.

— *Разве такой подход не вызывает очень много сложностей как экономических, так и технологических?*

— Абсолютно верно. Конечно, не все так просто. Особенно в условиях кризисных явлений в экономике, когда экономят на маркетинге, рекламе и очень часто на упаковке. В этих условиях мы оптимизируем производство тубусов, сохраняя их индивидуальность для клиента. Стараемся работать без отходов. Для этого максимально эффективно планируем раскрой заготовок, используем разнообразную оснастку, высечные ножи. Это — основа для оптимальной цены продукции для заказчика. Кроме того, компания изготавливает блистерную упаковку. Она более дешевая, более массовая по сравнению с тубусом, но и менее эксклюзивная. Когда кризисные явления усиливаются, количество заказов на блистеры сразу растет, а на тубусы — уменьшается. Такой баланс, такая диверсификация продукции очень помогают в работе компании.

— *Упаковка, которую производит компания, с одной стороны, легкая, а с другой стороны, объемная. По сути, Вы перевозите воздух. Как быть?*

— Да, Вы правы. Это для нас проблема. Мы упаковываем тубусы в картонные ящики, которые полностью

гарантируют сохранность нашей продукции. Однако они занимают большой объем. Ну, а дальше работают наши логисты, находя оптимальные решения в каждом конкретном случае. Мы очень редко работаем со службами экспресс-доставки. Чаще всего используем наемный транспорт. У нас есть клиенты, которые сами забирают продукцию. У них машины ходят по всей Украине. Вообще, это нормальная практика: машина пришла в Харьков с конфетами, уехала с тубусами.



— *Алексей, что отличает компанию «СЕРВИС ПАК» от других на украинском рынке?*

— Компания на украинском упаковочном рынке, пожалуй, одна из немногих производит полимерные тубусы под заказ клиента. Весьма непросто производить не какую-то стандартную упаковку, а упаковку с учетом требований клиента: по размерам, материалу, цвету, прозрачности и дизайну оформления. Поэтому



— Алексей, на какой основе строятся в компании отношения с заказчиками? Какой сервис они получают?

— Отношения строятся на основе взаимовыгодного партнерства. На рынке все должны зарабатывать: и заказчики, и мы. Мы производим качественный продукт и хотим, чтобы его достойно оценивали. При этом мы проявляем максимальную гибкость в работе с заказчиками, в том числе и в области ценообразования. Если нужны образцы для испытаний и визуализации упаковки — делаем образцы, предоставляем варианты макетов для печати. Конечно же, имеет значение объем партии тубусов, которую заказывает клиент. Наш минимум — это тысяча тубусов. Но в среднем наиболее оптимальный заказ — 20–30 тыс. тубусов.

— Кроме тубусов и блистерной упаковки, какую еще упаковку производит компания?

— Мы производим полимерные коробки-высечки. Эта упаковка также диверсифицирует наше производство. Она похожа на картонную коробку, только прозрачная — и это ее преимущество. Из полимерного листа высекается заготовка определенной формы, которая потом складывается и становится коробкой. Она очень практичная, достаточно прочная, имеет европетлю, на которой может быть подвешена к полке в су-



пермаркете. Ее очень легко транспортировать и хранить. Очень популярна у продавцов разнообразных рыболовных товаров, елочных игрушек, мобильных аксессуаров. Как и у тубусов, минимальный заказ — тысяча.

— Какие планы у компании на ближайшее время?

— В наших планах — расширение складских и производственных мощностей. С августа по февраль мы работали на пределе возможностей, расширяя производственный персонал и добавляя количество смен. В данный момент основной сдерживающий нас

фактор — недостаточные производственные площади. Если есть большой заказ, то им заняты все цеха.

По экспорту мы сейчас работаем с Молдовой, но в планах выходить и в другие страны. Уже сейчас очень много запросов из-за рубежа.

Для некоторых клиентов мы разрабатываем эксклюзивную, индивидуальную упаковку. Добавляем различные декоративные элементы: ручка из тесьмы, этикетки, наклейки. Это все ручные операции. Такую упаковку мало кто может произвести. Много ручного труда. Но нам это интересно. Всегда есть какой-то вызов. *И*