

# ЭКОНОМИТЬ ВРЕДНО

Что для Вас главное: цена или качество? Как ни печально – цена. Когда заказываете полиэтиленовые или бумажные пакеты, Вам хочется найти самый дешевый вариант. Только потом начинаете думать, почему полиэтиленовые пакеты невыносимо пахнут. Да потому, что вы решили сэкономить 2-3 цента и Ваши пакеты отпечатали дешевой краской. Не надо верить в то, что они полежат немного и запах пропадет. Сколько они будут лежать, столько и будут распространять ужасные миазмы. И это еще не все – краска, к тому же, долго сохнет, вследствие чего пакеты очень часто склеиваются между собой. А бывает и наоборот, когда краска просто осыпается с пакетов. Здесь две причины: 1) нет активации или она закончилась; 2) краска не предназначена для печати пакетов.

Часто встречающиеся претензии – плохие совмещения. К сожалению, на полиэтиленовых пакетах трудно добиться идеальных совмещений, так как их печатают, в основном, на однокрасочных станках. Положить дважды одинаково пакет сложно. Чтобы минимизировать дефекты печати, делают технологические заделы. Учитывайте это при составлении макета.

Никогда не верьте прайсам в Интернете и буклетах, истинную цену заказа Вы узнаете, только получив счет. Многие фирмы просто обманывают, других слов нет. Когда цена стоит 0,18 у.е. за один ПВД пакет 50 мкм, 40\*50см, печать 1+0, это, скорее всего, обман. Такие цены были 2-3 года назад.

Мы провели исследование рынка и получили несколько цен. Одна фирма, рьяно рекламирующаяся на Яндекс, дает цену за один пакет 0,22 у.е., а в результате – 480 долларов. В какой системе измерения считали? Как можно  $0,22 \cdot 1000 = 480$ . Абсурд! Как такое возможно? Сложный макет? В чем сложность? Непонятно! Плашек нет, раstra нет, 1 краска. Может быть, каждый пакет кисточкой выводят? Ну, тогда это просто даром.

Другая фирма дает цену 0,20 у.е. за пакет. Результат – 6600 рублей за тираж при курсе 30 рублей за 1 у.е., со скид-

кой для агентств. Оказалось, что мелким шрифтом внизу приписана цена за предпечатную подготовку: доставка к ним пакетов, пленки, матрицы и красок. Напишите реальную стоимость пакета, не надо придумывать сверху.

Бывает, что цена нормальная, но 1 у.е. равна евро, 32 или 35 рублям. О курсе вы узнаете только при оплате. Поэтому прсите говорить цену в рублях.

У других совсем просто: «Прайс изменился, цены устарели». Реальная цена на самом деле на 50-70 % выше. Цена может устареть в буклете, но на сайте можно было поменять.

Есть цена – шедевр – за один пакет 0,18 у.е. Где подвох? В поле запечатки! Оно всего-навсего 10\*10 см. У других не так нагло – просто А4, когда у честных производителей 30\*30 см.

Но это еще цветочки! Чтоб узнать цену за бумажный пакет у некоторых фирм, надо быть Ломоносовым и Нострадамусом в одном лице. В прайсовую стоимость может не войти: вырубка, бумага, склейка, картон на подручники и донышко, печать, веревки. Абсурдно, когда рекомендуют высчитать стоимость веревки для ручек, исходя из их длины. Хорошо, что не проси-

ли взвесить и посчитать в граммах. Когда просматриваете расценки на пакеты, для сравнения, Вам, наверное, и в голову не может прийти, что в стоимость бумажного пакета не входит бумага. Или в стоимость полноцветного ламинированного пакета не входит ламинация.

Со стоимостью бумажных пакетов пока понятно, что все сложно, а как их производят – гораздо интересней. Большинство фирм занимаются их производством, можно сказать, факультативно, создают не пакеты, а оригами на дому, именно на дому. Порезут где-нибудь бумагу, где-нибудь отпечатают и везут сборщикам на дом. Предварительно листы никто не бигует, зачем? О штампах тоже речи не идет – и так сойдет. Заключительный этап – собирают пакет под линейкой или по линейке ложкой. Конечно, с клеем на дому никто возиться не будет, поэтому все клеят на скотч, даже дно. Скотч теряет свои качества при высоких и низких температурах. В результате, дно у пакета, в самый ответственный момент, расклеится. Четкие грани отсутствуют, боковины будут гулять. Хочется сказать, посмотрев на пакет: «Он пьян и не выглажен». На Ваших пакетах могут поест, попить чай, посидит кошка – чего не бывает в быту.

Ручки у пакетов не должны выскальзывать. Клиент не должен перед выставкой ночью перевязывать ручки сам, делая по три узелка на одном конце. Это следствие того, что производитель купил дешевый шнур или делает пакеты впервые – осваивает новые технологии.

На печатном форуме была размещена заявка: «Нужны пакеты из дизайнерского картона 285 гр., склейка на двусторонний скотч 20 мм по индивидуальному размеру. Тираж 100 штук». Цену, конечно, минимальную. Только какой ширины скотч Вы бы не взяли, пакет все равно расклеится. Без штампа и вырубки не обойтись.

Невозможно искать самый дешевый вариант, при этом надеяться на высокое качество и точные сроки. Дешевый сыр только в мышеловке. Помнить об этом нужно всегда, чтоб не покрывать заказ из своего кармана. Однозначно, прозвучат крылатые фразы: «А что Вы хотели за эти деньги?», «Пакеты не портятся!!!». Виноваты только Вы.

Цены производители не берут с потолка – аренда, оборудование, персонал стоит не дешево. С персоналом в Москве совсем тяжело. Никто не хочет работать руками, только в офисе и за большие деньги – все ищут небо под солнцем. Текучесть кадров на производстве плохо сказывается на качестве. Приходится возвращать кадры, учить работать быстро, а не спать на рабочем месте, создавать комфортные условия работы и следовать статьям КЗОТа.



**БУМАЖНЫЕ ПАКЕТЫ**

**ZOMER**  
(495) 517-7527  
644-38-85

**ПОЛИЭТИЛЕНОВЫЕ ПАКЕТЫ**

[www.zomer.ru](http://www.zomer.ru)

## BEWARE OF SAVING

ENG "Zomer" Company, a manufacturer of the paper and plastic bags on the Russian market, reveals the secrets of production. "Zomer" warns a potential customer against buying poor quality goods. What to pay attention to, which dangers hide in the price formation system? Company's experts will clarify it for you.