

# ФОРМАТ

№1, ФЕВРАЛЬ, 2021

**Alwan**  
Color Expertise

**ЭКОНОМИЯ КРАСКИ**  
до **35%**

**YAM**  
YAM INTERNATIONAL

**NCL**  
PREPRESS SOLUTIONS  
ИНТЕГРАЦИЯ УСПЕХА



МАГНИТНЫЕ И ФОРМНЫЕ ЦИЛИНДРЫ,  
ПНЕВМОЦИЛИНДРЫ,  
ФОРМНЫЕ ГИЛЬЗЫ  
И ДРУГУЮ ОСНАСТКУ

**СМОТРИТЕ ЗДЕСЬ**

**VIP**  
VISION  
IMAGE  
PRINT

**LED – UV**  
terra Systems

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
**НОЧНОЙ ЭКСПРЕСС**

**toPRINT**  
SERVICE

**vulcan**  
Офсетные полотна Vulcan.  
Правильный выбор продлит срок службы!

**VIP**  
VISION  
IMAGE  
PRINT

«ВИП-СИСТЕМЫ»  
117149, Москва, ул. Азовская, 6, к. 3.  
Тел. +7 495 258 67 03  
www.vipsys.ru, e-mail: vipsys@vipsys.ru



**НАДЕЖДА НА РОСТ**



# ROLAND 700 *EVOLUTION*

## Сотворение прибыли

Инновационные технологии и необычайная гибкость ROLAND 700 *EVOLUTION* обеспечивают значительное увеличение рентабельности типографий на ключевых позициях рынка упаковки и коммерческой печати по всему миру.

### The Evolution of Print.

[manrolandsheetfed.com](http://manrolandsheetfed.com)

Компания «ВИП-СИСТЕМЫ» поставляет печатные машины manroland, выполняет монтаж, ремонт и обслуживание печатных машин Roland всех серий, выполняет оперативную поставку запасных частей.



АО «ВИП-Системы». 117149, Москва,  
ул. Азовская, д.6, стр.3, офис 2/2  
тел.: +7(495) 258-67-03, факс: +7(495) 318-11-55.  
E-mail: [vipsys@vipsys.ru](mailto:vipsys@vipsys.ru)  
[www.vipsys.ru](http://www.vipsys.ru)



**manroland**  
sheetfed

**WE ARE PRINT.®**

# ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков  
полиграфической продукции

Формат №1 (150)-2021

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА

Коммерческая полиграфия: потери и прогнозы... 2

### ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Типография «РПК24», Москва

Гибридное производство,  
или Как закрыть потребности рынка... 6

Цифровая типография MDMprint, Москва

Инвестиции по франшизе,  
или Как масштабировать собственный бренд... 10

### ОБОРУДОВАНИЕ

Типография «Магнус», Владимир

Нацеленность на развитие,  
или Расширение сфер упаковочного бизнеса... 14

ООО «Рэмос-Альфа», Кировск

Прямая печать по картону,  
или Гофроупаковка за один цикл... 18

Типография «Виннер», Воронеж

Высокотехнологичное производство,  
или Серьезный игрок регионального рынка... 23

Группа компаний «Астер», Санкт-Петербург

Слияние и поглощение бизнеса:  
как это работает на практике... 28

Обложка отпечатана на бумаге «Омела» (150 г/м²) компании «Илим».

### Реклама в номере:

|                                    |                             |
|------------------------------------|-----------------------------|
| Альфа-Дизайн... 1                  | Heidelberg... 31            |
| ВИП-Системы... клапан, 2-я обл.    | hubergroup... 3             |
| Илим... 3-я обл.                   | Bobst... 4-я обл.           |
| ОктоПринт Сервис... клапан         | Konica Minolta... 9         |
| Ситипринт... вкладка               | Lamstore... 5               |
| Смарт-НН... 17                     | NCL... клапан               |
| Терра Системы... клапан, 25        | Ricoh... 13                 |
| Терра Принт... 27                  | Viva-Star... 21             |
| Фабрика офсетной печати... вкладка | Yam International... клапан |

### Учредитель Издательство «Курсив»

Генеральный директор  
А.Ч. Амангельдыев  
Исполнительный директор  
Н.В. Шапинова  
Ответственный секретарь  
Л.В. Артемова  
Зам. ген. директора по маркетингу  
и рекламе  
Е.А. Маслова

### Журнал «Формат»:

Главный редактор  
А.Ч. Амангельдыев  
Зам. главного редактора  
М.Ю. Беляева  
Ведущий редактор  
Н.А. Шлыкова

### Адрес редакции:

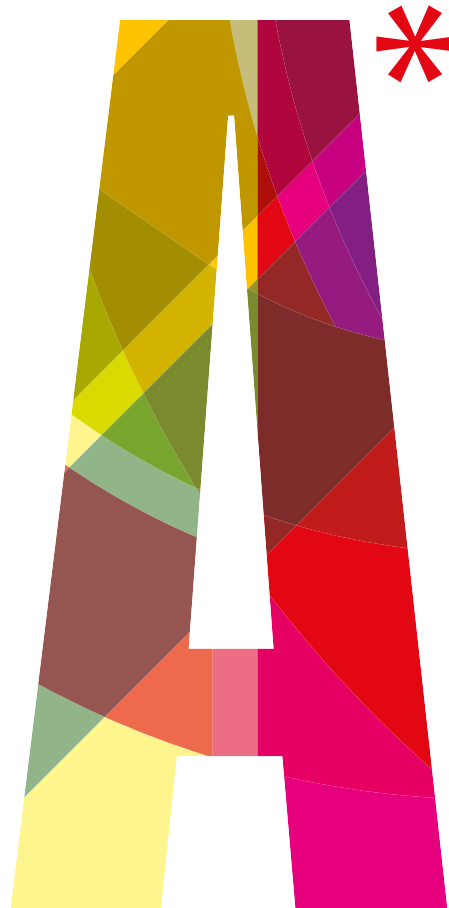
129226, Москва,  
ул. Сельскохозяйственная, д. 17, корп. 6  
Тел.: (495) 617-66-52  
E-mail: kursiv@kursiv.ru  
[www.kursiv.ru](http://www.kursiv.ru)

### © Издательство «Курсив»

Все права защищены  
Отпечатано в Viva-Star  
Тел.: (495) 780-67-05  
Тираж 7000 экз.

### ВНИМАНИЕ!

Воспроизведение материалов или  
их фрагментов без разрешения редакции  
запрещено. За содержание рекламных  
модулей редакция ответственности  
не несет



Изготовим любую рекламно-  
коммерческую полиграфию,  
книги и альбомы в твердом переплете  
на современном оборудовании  
на самом высоком уровне качества.

# Красочно.

### Полиграфия

Коммерческая—4+4; 5+5 on-line  
Hi-End—10+лак on-line

# Переплетно.

### Финишные технологии

КБС—PUR, фальшсупер;

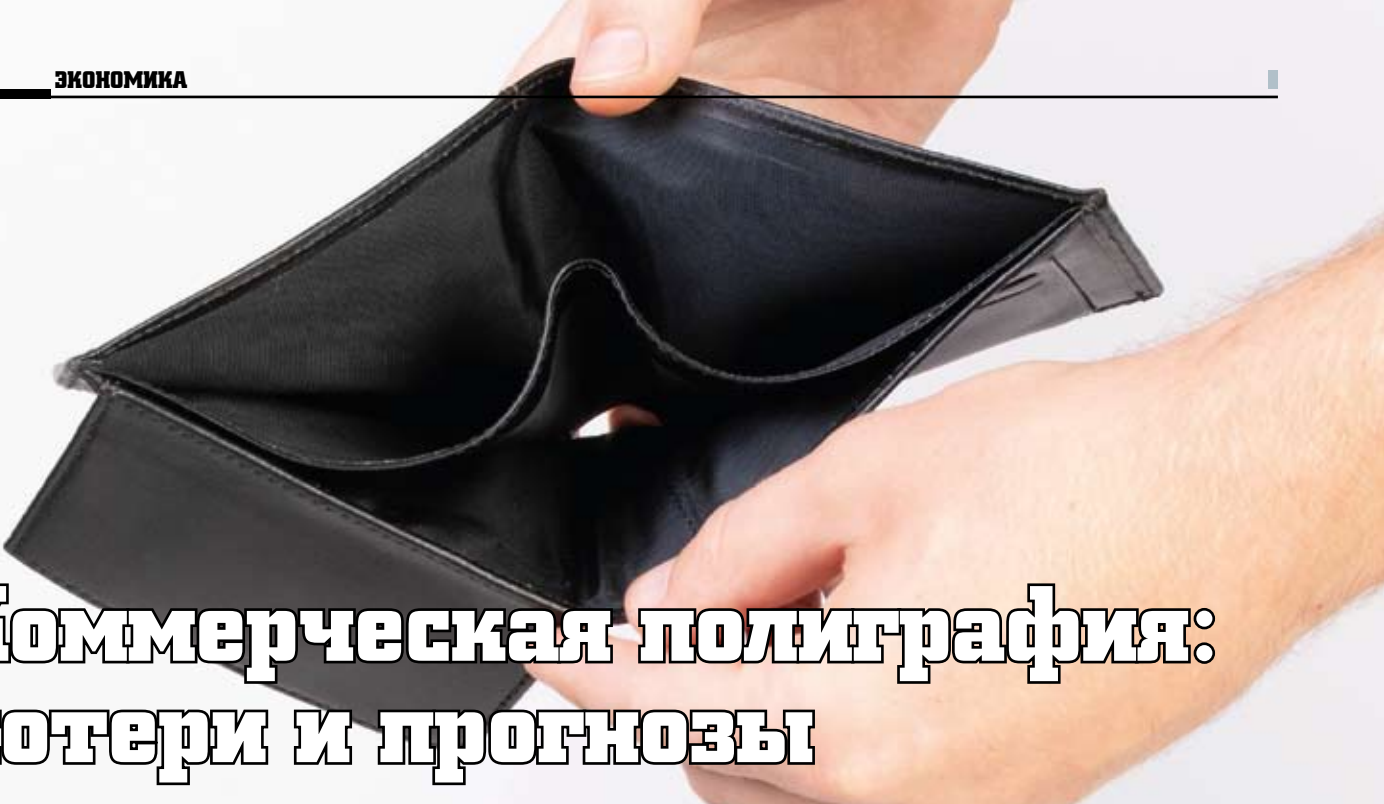
Фальцовка—«оконный фальц», микрокассеты;

ВШРА—работа «двойником», евро-скоба;

Шитье нитью—корешок до 52 см,  
альбомный спуск, шитье «на марлю»  
для объемных изданий;

Переплеты—№ 5, № 7, «французский»,  
переплет с круглым углом.





# Коммерческая полиграфия: потери и прогнозы

**С**ложный и невиданный доселе 2020 год закончился. Самое время подвести итоги и задуматься о том, что будет дальше. Конечно, все события ушедшего года еще долго будут оказывать определенное влияние на жизнь людей во всем мире, и уровень этого влияния еще до конца не осознан. Тем не менее жизнь продолжается и необходимо строить прогнозы на ближайшее будущее. В той или иной степени этим занимаются специалисты, которые пытаются анализировать рыночную ситуацию. Попробуем и мы поучаствовать в этом процессе.

## Количественная оценка

Для начала отметим ряд моментов, которые уже поддаются количественному анализу. Коммерческая часть полиграфической отрасли оказалась наиболее сильно пострадавшей в сложившейся ситуации. Другие сегменты полиграфического бизнеса, такие как производство упаковки или этикетки, пострадавшими считать сложно. Объемы их производства не упали, по крайней мере заметно, а многие типографии и вовсе отмечали существенный рост. Возможно, это связано не с ростом рынка в целом, а с перераспределением заказов между типографиями. Есть упаковочные производства, которые отмечали существенное (десятки процентов) падение объема заказов, при этом другие типографии, занимающиеся изготовлением упаковочной продукции, указывали на увеличение объемов на те же десятки процентов. Какой бы влиятельной ни

оказалась пандемия, продукты питания и товары первой необходимости люди потребляют всегда. Более того, радикально сокращать потребление этих видов товаров население не способно. Возможно, будет иметь место перераспределение между конкретными торговыми марками (например,

**Коммерческий сегмент полиграфии, по данным западных аналитиков, испытал ощутимое падение, причем во всем мире, — такого в новейшей истории еще не случилось. Восстановление этого сегмента отрасли до уровня допандемного периода может занять более 6 лет. Потери коммерческого сегмента в России достигают 30%, но даже несмотря на осложненные экономические условия прогноз по восстановлению этой части полиграфического бизнеса достаточно благоприятный — до 10% можно будет отыграть уже в этом году**

замена премиальных продуктов на более бюджетные), но в целом объемы измениться не могут.

Этого нельзя сказать о коммерческой печатной продукции. Данный сегмент рынка в прошлом году испытал ощутимое падение. Причем во всем мире. Такого в новейшей истории никогда не было. Даже в годы мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. подобного не случилось. Тогда во многих странах было отмечено падение объемов полиграфических заказов, но они компенсировались ростом в ряде других стран, в первую очередь в Азии. Особенность текущего кризиса в том, что он одинаково ударил по экономикам всех стран как развитых, так и не очень. Россия здесь оказалась в общем тренде, но, как обычно, со своей особой спецификой. Помимо влияния пандемии, на экономику полиграфических производств в России повлияли еще и проблемы на нефтяном рынке, которые ожидаемо ударили по национальной валюте, обесценив ее примерно на 20%.

## Данные аналитических агентств

В конце прошлого — начале текущего года многие аналитические агентства во всем мире принялись считать потери отрасли и строить прогнозы на будущее. Наиболее активные маркетологи в США уже в первом приближении оценили потери и сформулировали прогнозы. В целом по всем отраслям экономики эти прогнозы оказались довольно пессимистичными. Общий объем ВВП во всем мире существенно сократится, по разным оценкам, на 4–5%.



Россия в этом случае выглядит несколько хуже среднемировых значений и потеряет около 6–7% ВВП. Что интересно, примерно на таком же уровне ожидается падение и в США, и в Евросоюзе. Рост сохраняется лишь в небольшом количестве стран, в первую очередь в Китае, который первым победил пандемию, но и его темпы роста значительно сократятся.

Более того, по тем же прогнозам, если не будет зафиксировано новой волны пандемии, то уже в текущем году экономики стран начнут восстанавливаться, однако темпы роста будут очень небольшими, и для выхода на уровень допандемийного 2019 г. потребуется 8–10 лет!

Еще совсем недавно, чуть более полугода назад, существенная доля мировых экспертов надеялась на быстрый отскок (V-образная модель развития), когда быстрое падение сменится быстрым восстановлением. Однако конец 2020 г. и начало 2021 г. уже «сообщили» о том, что пандемия прекращаться не собирается и, как следствие, быстрого восстановления ждать бессмысленно.

Что касается коммерческой полиграфии, то тут ситуация более сложная. Этот сегмент и до пандемии имел тенденцию к снижению, хотя и небольшому — в пределах 1–2% в год в развитых странах. По результатам 2020 г. коммерческая полиграфия в США упала на 16–18% и составила всего немногим более 78 млрд долл., по сравнению с 91 млрд долл. в 2019 г. Впрочем, на ближайшие 3–4 года эксперты прогнозируют рост коммерческой полиграфии в США и других развитых странах в пределах 2,5–3%, прибавляя ежегодно по 2 млрд долл. Для достижения доковидного уровня 2019 г. уйдет более 6 лет. Это если все пойдет в спокойном режиме.

Надо сказать, что в целом этот прогноз достаточно благоприятный. Если типография смогла сохранить свою работоспособность до конца 2020 г. и не разориться, то дальше жить ей будет чуть лучше (по крайней мере, чисто теоретически).

### Прогноз для России

В конечном счете, ситуация в США и в других странах нас должна волновать довольно сла-

бо. Гораздо интереснее, что происходит в России. Правда, в нашей стране анализировать ситуацию на полиграфическом рынке практически некому, и объективных данных для этого немного. У нашего издательства есть собственная методика оценки ситуации на рынке по косвенным признакам, но пока еще нет данных за IV квартал прошлого года. Более того, мы можем только интегрально оценивать печатную отрасль в целом, не выделяя отдельных сегментов полиграфии. Тем не менее некоторые результаты и прогнозы получится сделать на базе ряда косвенных признаков и бесед с руководителями полиграфических предприятий:

■ Предсказанное рядом экспертов отрасли массовое закрытие коммерческих типографий во второй половине прошлого года не состоялось. Нам практически не известны подобные случаи. Причина понятна. Большинство слабых игроков рынка, которые и должны были закрыться, ушли с рынка еще раньше, после кризиса 2014–2015 гг. Можно предположить, что многие ждали конца года, когда у коммерческих типографий высокий сезон, и закрытие предприятий откладывается на начало 2021 г., но скорее всего, этого не произойдет.

■ По косвенным оценкам, российский рынок коммерческой печати потерял



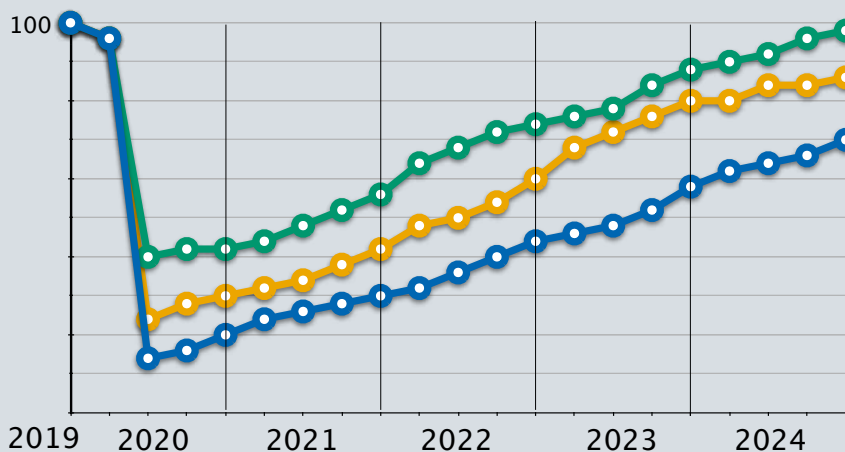
**huber**  
group

www.hubergroup.ru

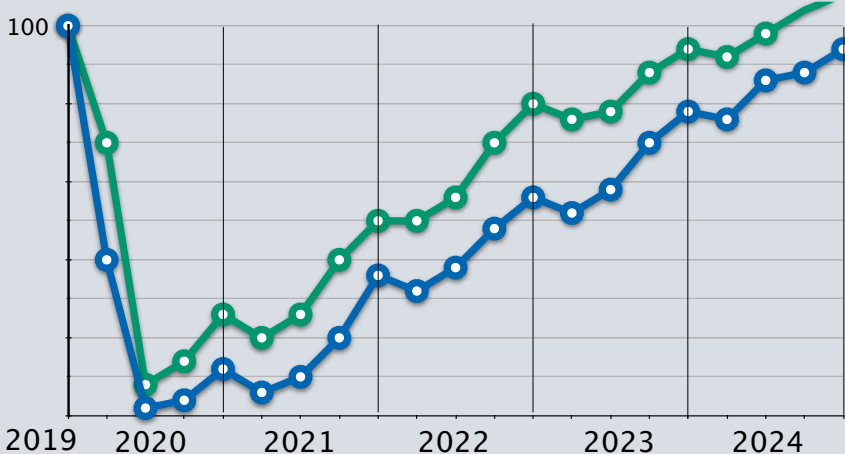
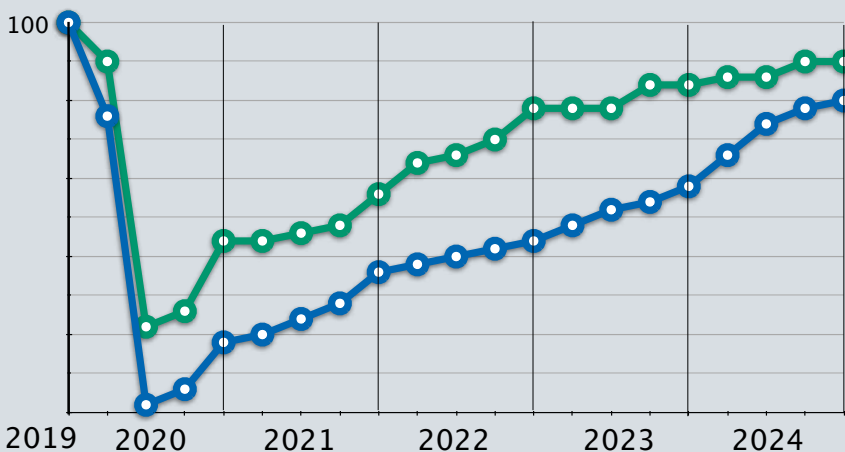
ТРАДИЦИОННЫЕ • УФ • МЕТАЛЛИК

Москва +7 495 789 80 81  
Санкт-Петербург +7 812 407 38 78  
Екатеринбург +7 343 243 52 16  
Ростов-на Дону +7 863 322 11 40

Новосибирск +7 383 383 50 58  
Самара +7 909 370 67 89  
Тверь +7 964 630 99 81



Графики восстановления мировой экономики при существующих на сегодняшний день макроэкономических условиях. Синим цветом показаны пессимистические прогнозы развития, зеленым — оптимистические. Скорее всего, развитие пойдет по некому промежуточному сценарию (оранжевый цвет). Любопытно, что только оптимистический сценарий предполагает восстановление экономик до допандемийного уровня в течение ближайших пяти лет. Остальные прогнозы говорят о затяжном многолетнем медленном восстановлении. Впрочем, в момент написания этой статьи отмечается усиление ограничений в целом ряде ведущих экономик мира, связанных с усложнением коронавирусной ситуации. Так что, возможно, прогноз будет и хуже...



Восстановление полиграфического сегмента экономики (коммерческой полиграфии). На верхнем графике — пессимистический и оптимистический сценарий для развитых в полиграфическом плане экономик мира, на нижнем — соответственно, для России. В России наиболее ярко выраженная сезонность полиграфических заказов, поэтому график получается не очень плавным (пилообразным). В отличие от мировых экономик, полиграфия России должна вернуться к докризисным объемам в течение четырех–пяти лет, если, конечно, не накроет новый кризис (чего, к сожалению, нельзя исключить)

около 20–22% объема. С учетом возросшего курса валют прибыльность упала существенно больше — примерно на 28–30%. Если учесть, что на долю всех видов коммерческой (неупаковочной) полиграфии, к которой можно отнести производство рекламной продукции, книг, журналов, газет и т. д., приходится около 60% всего объема полиграфического производства, то объем этого сегмента в деньгах в 2019 г. можно оценить примерно в 4,25 млрд долл. Тогда общие потери российского коммерческого сегмента приближаются к 1 млрд долл.!

■ Помимо этого, следует отметить тенденцию к перераспределению бюджетов внутри страны. Несколько лет назад многие клиенты, желающие получить высококачественную печатную продукцию, стремились разместить заказ на нее в столичных типографиях (Москве, Санкт-Петербурге), поскольку «там лучше печатают». Однако еще до пандемии было замечено, что этот тренд проходит. Хорошо печатать сейчас могут и в регионах, поэтому столичные типографии еще в 2019 г. начали отмечать падение объема заказов, хотя год в целом был с «большой прибавкой» и чуть не стал рекордным. Пандемия и наложенные ограничения на перемещение практически полностью сократили желание печататься в столицах. Более того, набирает активность обратная тенденция: столичные клиенты все чаще размещают заказы в регионах (там дешевле при приличном качестве). Сейчас региональная полиграфия в целом ощущает себя лучше столичной, ее потери меньше и восстановление будет более быстрым.

■ Конечно, главный вопрос, который всех интересует: будет ли восстановление объема заказов в 2021 г. и далее. Можно уверенно сказать, что будет, хотя не до исходных значений 2019 г. — быстрое восстановление примерно 10% произойдет уже в 2021 г. Существенные потери рынок коммерческой полиграфии понес из-за искусственных ограничений. Часть этих ограничений сняты и будут отменяться дальше (даже если пандемия продолжится). Власти уже понимают, что искусственные ограничения грозят уничтожить и без того слабую экономику России, тем более что на показатели заболева-

емости влияют не так сильно. Впрочем, есть ограничения, которые продолжают отбирать у полиграфии куски бизнеса. Например, туризм, в первую очередь, международный. По мере отмены этих ограничений будет восстанавливаться и объем заказов. Многие эксперты сходятся во мнении, что в течение 2021 г. заметную часть ограничений на международный туризм все-таки отменят, а значит, можно надеяться и на рост объема заказов.

■ Впрочем, будут и невосполнимые потери. Еще до пандемии было заметно падение тиражей газет и журналов и переход некоторых из них в электронный вид. Пандемия ускорила часть из этих процессов. И хотя в 2020 г. произошло несколько «громких закрытий» (например, прекращение издания легендарного журнала «Огонек»), общее количество прекративших свое существование журналов лишь немногим больше среднегодовой статистики последнего десятилетия. Нельзя исключать всплеска закрытий журналов и газет в 2021 г. Прошлый год начинался достаточно хорошо, и первые два-три месяца о влиянии кризиса и коронавируса на бумажные средства массовой информации разговоров не было. Многие издания уже успели подписать годовые договоры с рекламодателями, дистрибьюторами, издателями и т. д., и им нужно было «дотянуть» год, чтобы не «попасть» на штрафные санкции.

■ Кроме того, всегда есть макроэкономические показатели, которые нельзя списывать со счетов. Из мировой практики известно, что любой город с населением более 100 тыс. человек создает ежедневный спрос примерно на 100 полиграфических заказов. (В развитых странах давно выведено соотношение: 1 заказ на 1 тыс. человек для жителей средних и крупных городов. Для сельского населения этот пока-

затель намного меньше, и мы им просто пренебрежем. — Прим. ред.). Взвешенная цена такого условного заказа около 300 долл. В России более 170 городов с таким большим населением. Причем есть города с населением и более 1 млн человек, а там и число заказов больше, и базовая цена выше. Такие исследования регулярно проводятся в развитых в полиграфическом отношении странах. Подробно мы эту методику описывать не будем — она несложная, но если применить ее в отношении России, то теоретически возможный объем коммерческих заказов составит более 10 млрд долл. Впрочем, культура заказа полиграфической продукции в России несколько отличается от ведущих стран мира. У нас существуют только «абсолютно необходимые» заказы. Поэтому результаты следует скорректировать раза в два-три. Точно сказать сложно, но для грубой оценки применим коррекцию в 2,5 раза и получим примерно 4 млрд долл. общего объема производства, что близко к полученным ранее оценкам. Здесь важно то, что «абсолютно необходимые» заказы будут держаться максимально долго, поскольку являются жизненно важными для самых разных сфер жизни. Если в стране останется хоть какой-то бизнес (даже если он весь будет государственный), этот объем заказов будет существовать. Вопрос, конечно, в том, кому эти заказы достанутся, но это уже совсем другая тема.

В заключение отметим, что к «абсолютно необходимым» могут добавиться и другие заказы — не очень необходимые, но «полезные». И это может увеличить общий объем коммерческих полиграфических заказов в России еще на 10–12%. Так что на условные 4,5 млрд долл. в ближайшие два-три года все же можно рассчитывать. Если, конечно, нас не накроет новый кризис или новая пандемия...

## ДОСТУПНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИСТОВ

### ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

Любые размеры, любая ширина, любая намотка, втулка 3 и 1 дюйм

**ДОСТУПНЫ ЛЮБЫЕ ФОРМАТЫ** от 0 до 1,89 м под заказ, срок исполнения в течение дня. Запускаем заказ сразу после оформления, не дожидаясь оплаты.

От 17 до 125 микрон, много видов голографических пленок

**На большие и постоянные объемы - скидки!**

### ПРОЗРАЧНЫЕ ОБЛОЖКИ ДЛЯ БРОШЮРОВКИ

В наличии пакетная пленка А4 от 60 до 175 микрон, А3 от 60 до 175 микрон

### ФОЛЬГА ДЛЯ ГОРЯЧЕГО ТИСНЕНИЯ

### СКОТЧ ДВУХСТОРОННИЙ

### ТЕРМАЛЬНЫЕ ПЛАСТИНЫ

### БОЛТЫ ПЛАСТИКОВЫЕ, МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ

### КЛЕЕВЫЕ ТОЧКИ

### УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### БИГОВАЛЬНЫЕ МАТРИЦЫ

### КЛЕЙ ДЛЯ ТЕРМОПИСТОЛЕТОВ

### КОЛЬЦА ПИККОЛО (ЛЮВЕРСЫ)

### ПРУЖИНА ДЛЯ ПЕРЕПЛЕТА

### КУРСОРЫ, РИГЕЛИ, ШНУР ДЛЯ ПАКЕТОВ

### САМОКЛЕЮЩАЯСЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ПЕЧАТИ

г. Москва,  
метро Празская,  
ул. Подольских  
Курсанов, 3

г. Чебоксары,  
ул. Патриса Лумумбы  
д. 8, офис 204

г. Санкт-Петербург,  
ул. Химиков 18

г. Ульяновск  
ул. Ленина  
д. 50/115,  
+7-8422-303711

Мы работаем без выходных с **9.00 до 21.00**

**+7 (499) 643-47-62 +7 (812) 748-57-50**

e-mail: [info@lamstore.ru](mailto:info@lamstore.ru) [www.lamstore.ru](http://www.lamstore.ru)

**БЕСПЛАТНО ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ОБРАЗЦЫ ВСЕХ МАТЕРИАЛОВ! НА ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ДАЕМ ГАРАНТИЮ! Отправка в любые регионы РФ. Доставка по ТК — бесплатно.**  
**У Вас есть свои поставщики с более низкими ценами? Вы покупаете по той же цене, что у нас? Пишите немедленно:**  
**[discount@lamstore.ru](mailto:discount@lamstore.ru), подготовим для Вас индивидуальное предложение! С НАМИ МОЖНО ТОРГОВАТЬСЯ!**



# Гибридное производство, или Как закрыть потребности рынка



**Александр Анохин,**  
генеральный директор,  
типография «РПК24»  
[Москва]

**Т**ипография «РПК24» за восемь лет работы на московском полиграфическом рынке прошла путь от стартапа до гибридного производства, сочетающего сегодня офсетные, цифровые и широкоформатные возможности печати, тем самым закрывая потребности клиентов по многим позициям — производству рекламных и информационных материалов, многополосных журналов и каталогов, баннеров, плакатов, постеров, этикеток, стикеров и т. д. Развитие производственной базы в различных направлениях печати и обработки оттисков позволяют компании успешно работать как по кооперации с другими полиграфическими предприятиями, так и крупными клиентами. Генеральный директор «РПК24» Александр Анохин в интервью нашему изданию рассказал, как выстраивался его бизнес с нуля и какими преимуществами обладает сегодня его предприятие.

## По воле случая

Компания «РПК24» была основана в 2012 г. До этого момента Александр даже не помышлял о полиграфическом бизнесе, его профессиональные интересы были связаны совсем с другим видом деятельности. Однако случай предоставил возможность попробовать свои силы в печатной индустрии. «У нас с моим другом был знакомый, которому необ-

ходимо было изготавливать 250 экз. информационных брошюр еженедельно, — рассказывает Александр. — Идея показалась интересной — стабильный заказчик, гарантированный объем продукции. Специально под этот проект мы приобрели цифровую печатную машину Хегох, небольшой резак и буклетмейкер. Сняли помещение на Волоколамском шоссе, рядом с МГХПА им. С.Г. Строганова. Освоившись с производством брошюр, начали рекламировать свои услуги, и к нам стали обращаться студенты с запросами на печать дипломных проектов, а также чертежей и работ по дизайну и проектированию, что подтолкнуло нас к приобретению первого для нас устройства широкоформатной печати».

## Масштабное расширение

Уже через два года «РПК24» предстояло масштабное расширение. И здесь также помог случай. «За первые годы работы нам удалось продвинуться в освоении технологий полиграфического производства, обрасти заказчиками, запустить свой сайт. Постепенно дооснащали типографию необходимым оборудованием. В определенный момент мы решили приобрести полноценную резальную машину, поскольку с ручным резакom получалось довольно трудоемко изготавливать продукцию. Когда приехали посмотреть оборудование в типографию

на Бауманской, в итоге договорились купить все предприятие. Владелец полиграфической компании продавал свой бизнес по личным мотивам, а у нас на тот момент были не кредитные деньги, и мы решили вложиться в расширение предприятия. Так у нас появилось офсетное производство на базе оборудования второго формата manroland. Нам удалось расширить производственные площади, да и само помещение оказалось очень удачно расположено — здесь находятся еще несколько полиграфических производств, с которыми мы кооперируемся и помогаем друг другу в решении производственных задач», — рассказывает Александр.

## Обновление парка

На новой площадке «РПК24» удалось организовать три отдельных цеха по видам печатных технологий. Цех широкоформатной печати оснастили новым оборудованием: двумя режущими плоттерами и принтером с возможностью печати до 1,6 м. По словам Александра, в перспективе стоит задача приобрести планшетный УФ-плоттер. Офсетное производство, оборудованное Roland 200, справляется с рекламными и многостраничными работами второго формата.

В 2019 г. компании удалось модернизировать участок цифровой печати. «Мы давно начали задумываться о за-



Цифровая печатная машина Konica Minolta AccurioPress C3070 обеспечивает короткие сроки производства, низкую себестоимость отпечатка и позволяет работать на большом разнообразии материалов





Печатная машина второго формата Roland 200 составляет основу офсетного парка типографии «РПК24»

мене цифровой печатной машины, поскольку предыдущее оборудование уже имело большой пробег и требовало немалых ежегодных инвестиций в ремонт и обслуживание, — поясняет Александр. — В компании Konica Minolta нам предложили рассмотреть вариант приобретения новой цифровой печатной машины AccurioPress C3070. Для решения наших задач это оборудование представляет собой наилучшее сочетание возможностей и стоимости. Качество печати на этой машине соответствует современным стандартам полиграфии. У нас редко бывают сложные многокрасочные заказы, поэтому главные ожидания от цифрового оборудования — беспроблемность работы печатного устройства и оперативность. Именно короткие сроки производства ценят в нас наши клиенты. Очень часто бывает так, что тираж журнала или информационных материалов нужен к завтрашнему дню. Мы идем навстречу заказчикам и стараемся укладываться в жесткие сроки. Цифровое печатное оборудование в этом



Цех широкоформатной печати представлен печатающим устройством с шириной до 1,6 м, а также двумя режущими плоттерами. Оборудование предназначено для изготовления баннеров, плакатов, постеров и др.



Недавно приобретенный промышленный ламинатор позволяет типографии выполнять заказы по кооперации

нас также поддерживает. Выгодные условия приобретения техники, к тому же наличие клика-контракта, позволяющего нам четко планировать затраты на цифровую печать, не заставили нас

долго раздумывать о покупке». Как отметил Александр, цифровая машина Konica Minolta AccurioPress C3070 обеспечивает низкую себестоимость отпечатка и позволяет работать на большом разнообразии материалов. В ти-



Комплекс послепечатного оборудования ориентирован преимущественно на производство мелкотиражной полиграфии





Благодаря разностороннему парку оборудования и кооперации с надежными партнерами типография «РПК24» выполняет комплексные заказы по брендированию и изготовлению сувенирной продукции, причем не только на бумажных носителях



«РПК24» работает в том числе с инновационными компаниями и спортивными федерациями



Упаковочная продукция — коробки, пакеты



пографии используют оборудование для печати на готовых конвертах, в производстве наклеек на самоклеящихся бумагах, при изготовлении полиграфической продукции на фактурных, дизайнерских материалах. При этом здесь отмечают простоту настроек оборудования и удобство эксплуатации.

### «Найти свою нишу»

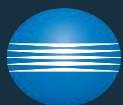
«Мы в основном работаем со средними и крупными компаниями, — говорит

Александр. — Заказчики, как правило, приходят по рекомендации. У нас есть несколько ключевых клиентов, которые обеспечивают нам основной объем производства. Со своей стороны, мы интересны клиентам тем, что даем конкурентные цены и выдерживаем короткие сроки производства».

Типография «РПК24» является примером полиграфического производства, выращенного с нуля на собственных инвестициях. Как считает Александр, потребность в полиграфических услугах на рынке достаточно высока, чтобы найти свою нишу и своего клиента: «Мы начинали в свое время, не имея представления об этом бизнесе, а сегодня самостоятельно разрабатываем полиграфическую продукцию «под ключ» и оперативно ее изготавливаем. Успех во многом зависит от трудолюбия и желания, но и немаловажным является наличие надежных партнеров по бизнесу — это твоя команда, клиенты, коллеги по цеху, поставщики оборудования, которые готовы доверять, нацелены на сотрудничество и достижение результата. И это позволяет идти вперед, развиваться и совершенствоваться».



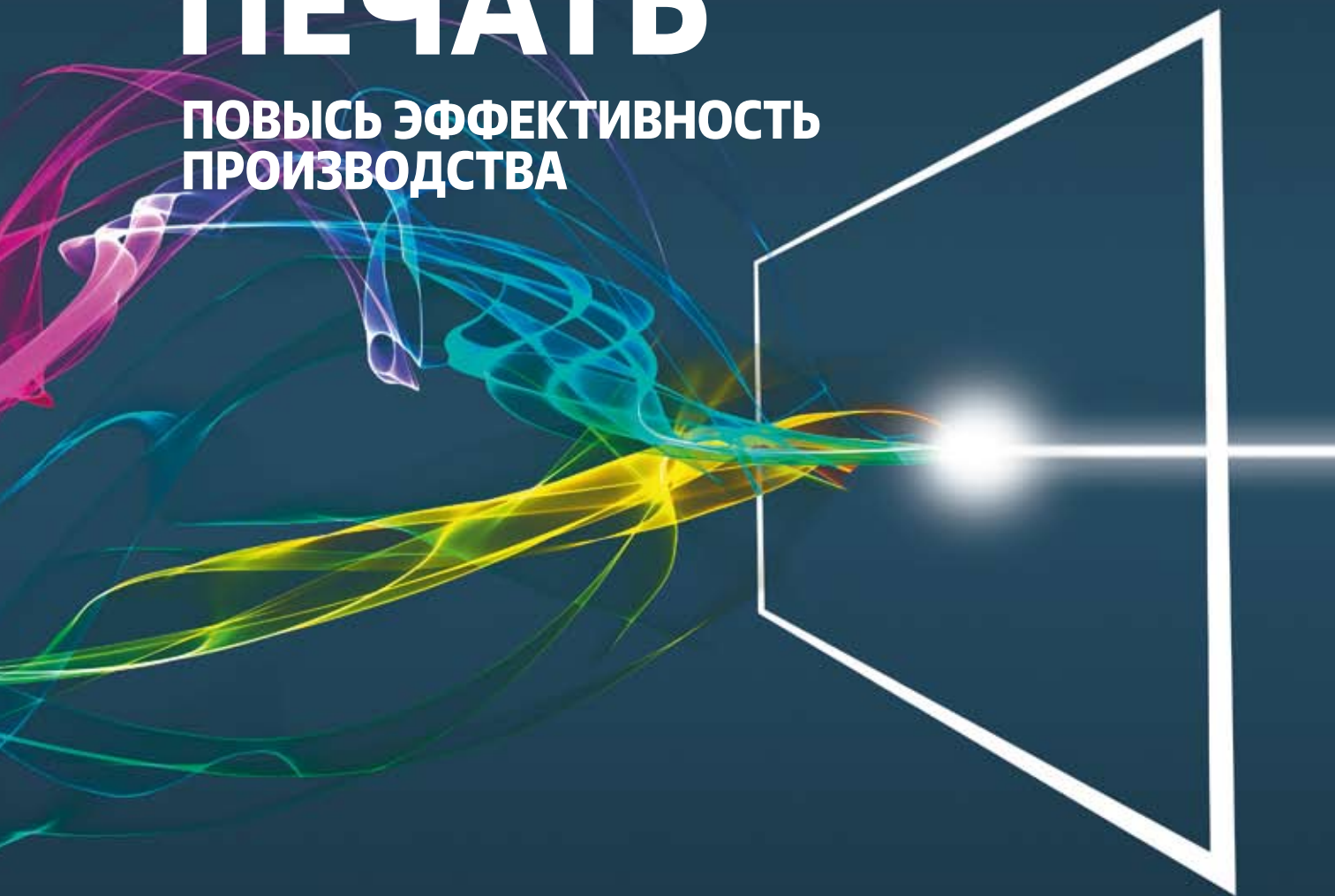
Изготовление многополосных журналов, каталогов, образовательных изданий является профилем «РПК24». Заказчики ценят типографию за соблюдение коротких сроков производства



KONICA MINOLTA

# ПЕРЕОСМЫСЛИ ПЕЧАТЬ

ПОВЫСЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
ПРОИЗВОДСТВА



Открой будущее  
для своего бизнеса с новыми  
AccurioPress C12000/C14000  
[konicaminolta.ru](http://konicaminolta.ru)



Giving Shape to Ideas



# Инвестиции по франшизе, или Как масштабировать собственный бренд



**Руслан Мальков,**  
франчайзи-партнер,  
цифровая типография  
MDMprint [Москва]



**Александр Марков,**  
генеральный директор,  
цифровая типография  
MDMprint [Москва]

**С** 2018 г. цифровая типография MDMprint начала активно развивать схему партнерства в рамках франшизы копицентра. Иными словами, любой желающий, готовый инвестировать в полиграфический бизнес, может стать франчайзи-партнером MDMprint и открыть копировальный салон. По франчайзинговому договору партнер получает стартовый комплекс оборудования, подготовленный штат сотрудников, маркетинговое сопровождение и весь набор бизнес-инструментов, что в совокупности позволяет в короткие сроки начать вести предпринимательскую деятельность. На сегодняшний день у MDMprint работают 9 копировальных центров в Москве. Владелец четырех из них является Руслан Мальков, который в 2019 г. стал франчайзи-партнером цифровой типографии MDMprint. Мы попросили Руслана рассказать, чем привлекателен оказался для него полиграфический бизнес и как партнерство с MDMprint помогает развиваться в данном сегменте. В свою очередь, генеральный директор цифровой типографии MDMprint Александр Марков обрисовал преимущества сотрудничества по франшизе и пакет услуг, предоставляемых по договору.

## Повышение узнаваемости бренда

Московская типография MDMprint обладает сегодня одним из развитых парков цифрового оборудования в столичном регионе. Компания, основанная Русланом Галифановым в 2012 г., во многом является примером успешного бизнеса для участников цифрового рынка. Помимо основного производственного комплекса на Автозаводской, компания имеет сеть копировальных салонов в Москве, которая за последние два года увеличилась почти вдвое. Такое динамичное расширение стало возможным благодаря разработанной MDMprint схеме партнерства по франшизе. «Самый первый наш копировальный центр появился около 8 лет назад на Фрунзенской в здании «Московского дворца молодежи», — рассказывает Александр Марков. — Несколько позднее был открыт второй копицентр

вблизи станции метро Академическая. Показатели работы кописалонов оказались весьма хорошими, что привело нас к решению расширять сеть по всей Москве. Однако самым масштабироваться — это довольно существенные инвестиции. Соответственно, была выбрана схема франшизы как наиболее быстрый для нас способ расширения, который способствует большей узнаваемости бренда MDMprint на рынке».

В компании был разработан пакет услуг, который получает партнер по франчайзинговому договору: «Это подбор помещения с учетом удобной локации и трафика потенциальных клиентов, закупка необходимого производственного оборудования, подготовка кадров. В MDMprint мы организовали «Школу операторов», где проходят обучение будущие специалисты, которые приступают к работе в копицентрах. Мы обеспечиваем также маркетинговое сопровождение, снабжаем корпоративными материалами. Все наши франчайзи подключаются к единой системе управления производством, что позволяет обеспечивать прозрачность прохождения заказов и в итоге максимально удобные схемы сотрудничества с нашими конечными заказчиками. Иными словами, мы предоставляем франчайзи все ресурсы для открытия копировального салона с нуля. И нашим партнером может стать человек, не связанный с полиграфией, но готовый инвестировать в этот бизнес», — отмечает Александр.



Цифровая печатная машина Ricoh Pro C5300s установлена недавно в копицентре MDMprint на Проспекте мира. Машины этой серии позволяют работать с материалами различной плотности и фактуры и изготавливать большой ассортимент малотиражной печатной продукции

## Готовая модель работы

Руслан Мальков как раз из числа таких предпринимателей, чья деятельность еще совсем недавно была далека от полиграфического производства. «По профессии я юрист, у меня собственная юридическая компания, — говорит Руслан. — В целях расширения своего личного бизнеса я решил инвестировать в другую сферу. И тут два варианта развития: либо начинать бизнес с нуля, либо брать франшизу. Преимущество работы по франшизе в том, что получаешь готовую схему работы, которая начинает сразу функционировать и приносить доход. Эта модель бизнеса менее рискованная».

Среди многих других направлений малого бизнеса примерно с таким же уровнем доходности Руслан решил инвестировать именно в полиграфию: «На самом деле это только на первый взгляд кажется, что сделать копию документа или фотографию на паспорт, заказать комплект визиток или распечатать чертеж — несерьезный бизнес, но с учетом объема продукции, в которой есть потребность у населения, этот вид деятельности становится интересным. Мы просто даже не замечаем, какое количество всевозможной полиграфии сопровождает нас ежедневно. А ведь любой бизнес, частные лица, стартапы нуждаются в какой-либо печатной продукции».

На сегодняшний день Руслан является владельцем четырех кописалонов MDMprint. Первый был открыт в 2019 г. недалеко от метро Бауманская, где располагаются несколько вузов, студенты которых обеспечивают основной поток заказов. Другие три салона — на Красных воротах, ул. 1905 г. и Проспекте мира — заработали в прошлом году с разницей в среднем в 1,5 месяца. Любопытно, что расширение сети копицентров пришлось именно на пандемийный год. «В свете карантинных ограничений в Москве стали появляться перспективные варианты по недвижимости, — поясняет Руслан, — поэтому мы несколько форсировали события. Пандемия рано или поздно закончится, а бизнес останется. Ощутимую поддержку нам оказали в MDMprint, и это позволило осуществить столь динамичное расширение за короткое время».

## Стратегическое партнерство

Каждый кописалон MDMprint оснащается определенным набором оборудования, которое позволяет выполнять большую часть потребностей клиентов. Стратегическим поставщиком цифрового печатного оборудования для салонов франчайзи MDMprint является компания Ricoh, из линейки которой формируется печатный парк копицентра исходя из конкретных задач. Как отметил генеральный директор MDMprint, еще несколько лет назад на основном производстве компании была установлена полноцветная печатная машина Ricoh Pro C9100. Спустя некоторое время к ней добавилась Ricoh Pro C7200, позволяющая наносить прозрачный тонер и печатать двумя неоновыми цветами. «Мы довольны тем результатом печати,



Устройства широкоформатной печати часто востребованы для изготовления проектной документации, чертежей, лекал, выкроек или рекламно-информационных плакатов, афиш и т. д.

который достигается на оборудовании Ricoh. Машины беспрепятственно работают на плотных и фактурных бумагах (в цифровом печатном бизнесе нам приходится часто использовать различные материалы с текстурами), равномерно запечатывают плашки, по надежности машин у нас тоже нет нареканий. Для оснащения копицентров мы в основном ориентируемся на линейку машин Ricoh 5-й серии. Это оборудование предоставляет гораздо больше возможностей, нежели просто распечатка документов. Цифровые машины этой серии превращают обычный кописалон в цифровую мини-типографию, где можно заказать изготовление более сложных полиграфических продуктов. Например, в качестве основного печатного оборудования в копицентрах на Проспекте мира и Красных воротах была выбрана модель Ricoh Pro C5300s. Соотношение стоимости и качества техники делает ее универсальным инструментом, позволяющим справляться с большим ассортиментом работ и при этом занимать минимальную площадь. Взаимовыгодные условия партнерства с компанией Ricoh дают возможность приобре-



Необходимый набор послепечатного оборудования копирующего салона: резальное устройство для подрезки отпечатанных изделий, а также комплекс для переплетных работ (изготовления изделий со скреплением на пластиковую или металлическую пружину)





Такие каталоги с образцами запечатываемых материалов получает каждый партнер MDMprint в рамках франчайзингового договора, который предусматривает в том числе и технологическую поддержку



Дизайнеры MDMprint разработали серию наклеек, которые вкладываются к каждому заказу в качестве приятного бонуса. Комплекты наклеек выдаются каждому франчайзи-салону, чтобы все клиенты MDMprint получили порцию хорошего настроения. Даже такие мелочи не упускаются из виду



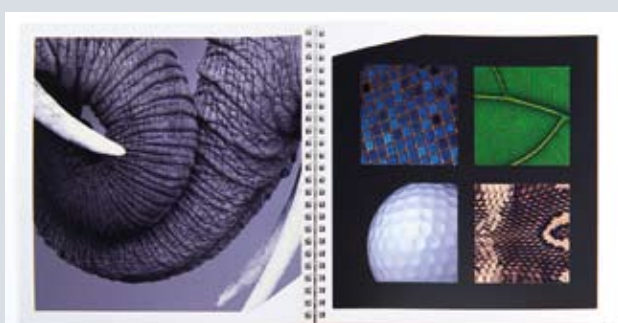
тать цифровую технику на более выгодных условиях, что также делает франчайзинговую схему сотрудничества приемлемой для начинающих бизнесменов. Тем самым вход в бизнес становится дешевле».

«В каждом из моих четырех франчайзи-салонов установлено оборудование Ricoh, среди которого полноцветные Ricoh Pro C5200s и Ricoh Pro C5300s, а также монохромные Ricoh SP8400dn, — рассказывает Руслан Мальков. — При приобретении оборудования заключается трехсторонний договор между Ricoh, MDMprint и салоном. В итоге мы получаем оборудование на клик-контракте, и это снимает с нас вопросы по сервисному обслуживанию, наличию расходных материалов и т. д. За все время работы мы ощущаем внимательный подход со стороны сервисной службы поставщика, которая держит на контроле весь наш цифровой печатный парк машин Ricoh. Заявки отрабатываются в день обращения в течение нескольких часов. В целом оборудование достаточно надежное и не вызывает нареканий, но чтобы оно не вызывало нареканий, его нужно обслуживать. Тем более что оборудование при выполнении частых и мелких заказов испытывает большие нагрузки».

Тем не менее Руслан отмечает: «Ни один салон не готов иметь оборудование под все непредвиденные задачи, поэтому мы тесно сотрудничаем с основным производством MDMprint, где есть возмож-

ность выполнить эксклюзивный полиграфический продукт, практически любую отделку или сувенирную продукцию. Мы не стеснены тем набором оборудования, которым обладаем, и можем разместить заказ на основном производстве, а выдать его клиенту как в нашем копицентре, так и в копицентрах других франчайзи MDMprint, если это будет удобно заказчику. Это также часть франшизы. Поток заказов работает и в другую сторону. У MDMprint есть постоянные клиенты, которые размещают небольшие заказы, скажем, на визитки. Такой заказ может быть размещен в нашем кописалоне, где клиент сможет его забрать самостоятельно. Тем самым франчайзи зарабатывает еще и на выдаче заказов. Все это стало возможным благодаря интеграции партнеров MDMprint в единое информационное пространство посредством использования разработанного компанией программного обеспечения. Это эффективная платформа, которая дает преимущества всем участникам».

У Руслана уже намечен план развития на текущий год. В перспективе — открытие нового копировального салона. «Главное в бизнесе — это желание и надежные партнеры, — отмечает Руслан. — При сотрудничестве с MDMprint и Ricoh я абсолютно уверен в правильности своих инвестиций в полиграфический бизнес, который гарантирует доход и перспективы роста».



Каталог примеров использования цифровой отделки, благодаря которой можно получить тактильные и визуальные эффекты. Такие «пособия» позволяют сотрудникам кописалона более глубоко понимать возможности полиграфической техники и наглядно демонстрировать клиенту возможности всего комплекса MDMprint



ЦПМ  
RICOH  
**Pro C5300**

**RICOH**  
imagine. change.



Реклама

## ПРОМЫШЛЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ В КОМПАКТНОМ ИСПОЛНЕНИИ!

Дуплекс  
до 360 г/м<sup>2</sup>

Скорость печати  
80/65 стр/мин  
(до 256 г/м<sup>2</sup>)

Вакуумная  
подача

# Нацеленность на развитие, или Расширение сфер упаковочного бизнеса



**Алексей Ишутин,**  
директор,  
типография «Магнус»  
[Владимир]

**К**онечно, прошедший год выдался для отрасли очень тяжелым. Несмотря на это определенное развитие можно отметить во многих типографиях, которые приобретают оборудование, расширяют производство, развивают технологии, занимаются оптимизацией, и это не может не радовать. Возможно, в 2020 г. можно отметить большую долю оборудования бывшего в употреблении, которое выбирают типографии для развития своего бизнеса, но это в це-

лом легко объяснимо. В конце концов, даже бывшая в употреблении печатная машина — это тоже существенные инвестиции, делать которые имеет смысл только в том случае, если компания настроена на развитие даже в это сложное пандемийное время. Одним из таких предприятий, которое в конце прошлого года провело серьезное обновление парка печатного оборудования, является типография «Магнус» (Владимир), специализирующаяся на производстве кашированной упаковки из гофрокартона.

## Для тех, кому побыстрее

Как рассказал директор типографии «Магнус» Алексей Ишутин, его интерес к полиграфическому бизнесу возник благодаря одному стечению обстоятельств — еще в начале 1990-х гг., будучи молодым человеком, Алексей подрабатывал охранником на «Владимирской фабрике художественной упаковки»: «Это старое предприятие, существующее еще с советских времен, которое и сегодня продолжает свою деятельность. Процесс размещения заказов на фабрике был построен по традиционным правилам, принятым в те времена, и любой заказ находился в производстве никак не меньше месяца. Однажды один знакомый, узнав, что я «работаю» на этой фабрике, спросил, нельзя ли как-то ускорить процесс, мол, «ты же там всех знаешь...» В общем, попробовал

«протолкнуть» заказ, получилось. Еще и гонорар за это неплохой получил». Стало понятно, что таких желающих, которым нужно побыстрее выполнить заказ, может появиться много, и Алексей создал частный бизнес в области посреднических услуг по размещению заказов на упаковку. Компания получила название «Магнус» и под этим именем существует уже 30 лет.

## Упаковка для посуды

«Довольно долго мы оставались посреднической компанией, хотя объемы росли, и работали мы уже не только с владимирскими типографиями, — рассказывает Алексей. — Мы понимали, что для дальнейшего развития нужно создавать собственное производство. И с 1998 г. пошли в этом направлении. Первыми нашими приобретениями стала купленная в Рыбинске двухкрасочная машина Planeta и тигельный пресс для вырубки. Позже добавили флаторезальную машину для раскроя картона. Упаковка, которую мы производим, сильно различается по размерам, и для эффективного ее производства нужно иметь возможность раскраивать картон строго под нужный формат листа».

В компании «Магнус» к тому моменту уже сложился определенный круг заказчиков, под задачи которых выстраивался бизнес компании. Например, в Гусь-Хрустальном (Владимирская область) выпускают в больших



В конце 2020 г. типография «Магнус» приобрела пятикрасочную печатную машину Roland 700 с секцией лакирования. Благодаря ей на предприятии планируют развивать новые направления упаковочного бизнеса





В оснащении типографии «Магнус» многокрасочные офсетные печатные машины первого формата, предназначенные для печати на плотных материалах и лайнерах для последующего каширования



Автоматизированная линия для вывода печатных форм

объемах стеклянную посуду, для которой, соответственно, требуется упаковка. Продукт этот хрупкий, и упаковка нужна, с одной стороны, с максимальной защитой от боя, а с другой — привлекательная внешне, поскольку хрустальную посуду часто приобретают в качестве подарка. В этой связи кашированный гофрокартон — наилучшее решение. Поэтому существенную часть объемов производства типографии «Магнус» стала составлять упаковка из гофрокартона для фабрик по производству посуды.

«Основан собственное производство, мы стали довольно быстро развиваться: приобрели два гофроагрегата, чтобы иметь возможность эффективно производить двухслойный гофрокартон под кашировку. Один наш гофроагрегат рассчитан на гофроволну В, другой — на профиль Е. Иметь два гофроагрегата, настроенных на конкретный вид гофры, намного удобнее, чем перенастраиваемый с одного типа волны на другой. У нас такой был, и каждое перестроение — это отдельная задача... Вскоре к двухкрасочной машине Planeta добавилась пятикрасочная. Однако мы не долго на них работали, все же нам необходимо было выходить на принципиально более высокий уровень качества печати. Постепенно машины Planeta заменили на печатное оборудование Koenig & Bauer, которое приобрели в разных типографиях России. Затем добавился еще Speedmaster CD 102», — рассказывает о становлении производственного парка Алексей Ишутин.

Любопытно, что послепечатные процессы в типографии построены на базе тигельных прессов, которых здесь более десятка. По мнению Алексея, вырубать гофрокартон на тигелях довольно удобно, особенно при не очень больших тиражах. Впрочем, классический вырубной пресс на предприятии тоже есть, но по большей части используется для работы с плотным картоном.

За прошедшие годы в «Магнус» появилось много единиц оборудования, ориентированного на производство гофроупаковки. Например, две фальцевально-склеивающие линии BOBST, произведенные еще в 70-80-х гг. прошлого века, которые по-прежнему работают. Есть собственный допечатный участок с устройством StP, лакировальные линии, оборудование для конгрева и тиснения фольгой, хотя, как обозначил Алексей, заказов на премиальную упаковку немного. Основные заказчики типографии в настоящее время «считают каждую копейку», поэтому от сложной отделки стараются отказываться.



### Модернизация печатного парка

«Некоторое время назад мы начали понимать, что настал момент заменить нашу печатную машину Heidelberg на более свежую технику, — отмечает Алексей. — Требования к качеству никто не отменял,



На предприятии установлены две линии по производству микрогофрокартона разных профилей, что позволяет обеспечивать потребности компании в сырье и снижает себестоимость производства



Собственная линия для каширования микрогофрокартона и лайнера



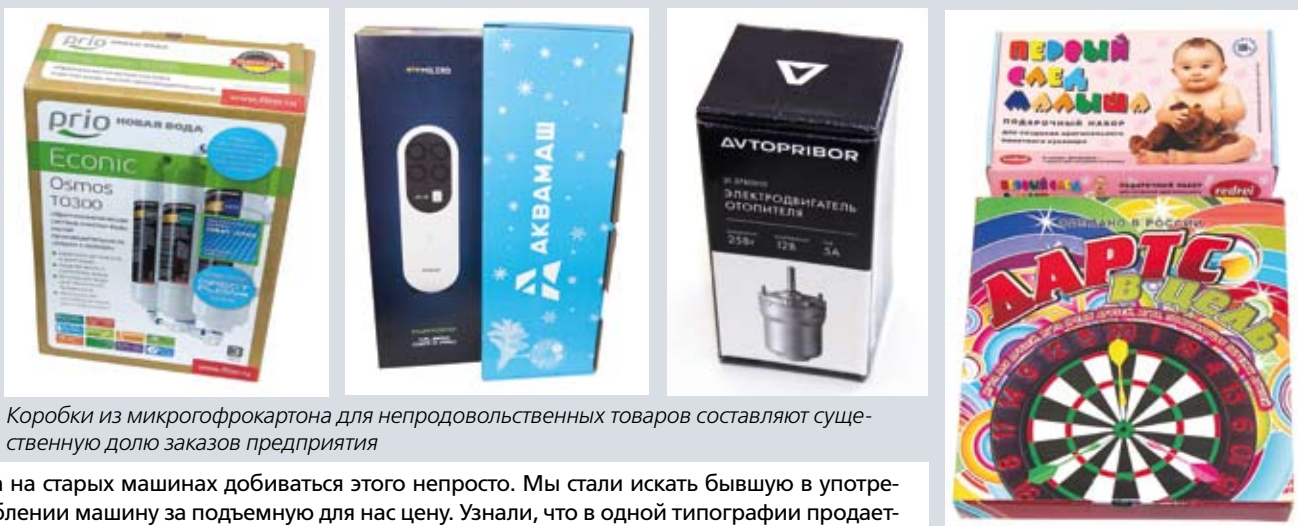


В типографии «Магнус» планируют развивать новые для себя направления упаковочного бизнеса. В частности, изготовление упаковки для производителей пищевой продукции и кондитерских изделий



Изготовление косметической упаковки с декоративной отделкой — один из перспективных сегментов для увеличения объемов производства типографии

Групповая и транспортировочная упаковка, изготавливаемая в «Магнус»



Коробки из микрофрактона для непродовольственных товаров составляют существенную долю заказов предприятия

а на старых машинах добиваться этого непросто. Мы стали искать бывшую в употреблении машину за подъемную для нас цену. Узнали, что в одной типографии продается Roland 700 в приличном состоянии с небольшим пробегом. Отпечатали на машине пробные тиражи и убедились, что с этим оборудованием мы сможем соответствовать тому уровню качества и требований, которые предъявляют наши заказчики.

Транспортировку и монтаж пятикрасочного Roland 700, оснащенного секцией лакирования, осуществляла компания «ВИП-Системы». «Мы прибегли к услугам

Еще одним направлением применения экологичной упаковки из картона являются коробки для игр и комплектов для творчества



Фальцевально-склеивающее оборудование для производства коробок с многоточечной склейкой



этой компании, поскольку она официально представляет manroland в России и имеет огромный опыт в области сервисного обслуживания. В целом все прошло штатно, машину запустили на нашей площадке в конце прошлого года. Компания «ВИП-Системы» также провела полную дефектовку нашей машины. В результате обнаружились мелкие дефекты, связанные с ее возрастом. Мы уже заказали нужные запчасти, и скоро наш Roland 700 станет еще лучше», — говорит директор типографии «Магнус».

Алексей пояснил также, что решение модернизировать печатный парк именно в прошлый, пандемийный, год было не случайным: «В отличие от многих других упаковочных типографий у нас очень развита сезонность заказов. Наши основные клиенты (производители посуды) имеют ярко выраженный сезонный характер работы. Осень и зиму они работают активно, а с апреля по август почти не работают. Такова данность. Следовательно, заказы на упаковку идут по тому же графику. В январе у нас обычно высокий сезон. В прошлом году на их сезонный спад наложился локдаун, и производители посуды вообще ничего не зака-

зывали с апреля до конца лета. Для нас это оказалось очень сложным временем. Поэтому мы задумались о диверсификации групп наших заказчиков и привлечении клиентов, например, из числа производителей продуктов питания, там нет ярко выраженной сезонности. Для этого мы решили обновить парк печатного оборудования. Считаю, что нам повезло с приобретением машины manroland. Надеюсь, с ее помощью мы сможем развить наш бизнес и в других направлениях упаковочного рынка. А наш старый Speedmaster CD 102 уже демонтируется и уезжает в Индию...»



Автоматизированное высекальное оборудование первого формата от компании BOBST используется для работы с плотным картоном



Оборудование для ламинирования запечатанных листов с макетами будущих коробок



На производстве используются более 10 тигельных прессов для вырубки картона, что удобно при изготовлении небольших тиражей картонных коробок

**Смарт**

## ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА

г. Нижний Новгород,  
пр. Гагарина, 178,  
тел: (831) 281-81-88  
смарт-нн.рф

Большой ассортимент отечественной  
и импортной бумаги высокого качества

Расфрловка бумаги в любой формат

Бумага на этот номер размотана в Смарт-НН

# Прямая печать по картону, или Гофроупаковка за один цикл



**Илья Кохас,**  
директор по маркетингу  
и коммуникациям,  
ООО «Рэмос-Альфа»  
[Кировск, Ленинградская обл.]

**К**омпания «Рэмос-Альфа» входит сегодня в тройку лидеров по объему производства гофроупаковки в Северо-Западном регионе. История предприятия берет начало с 1996 г. За 25 лет своего развития компания прошла большой путь от производства простых четырехкляпанных гофрокоробов без печати до изготовления полноцветной упаковки для различных сфер применения — это упаковочные решения для агрохолдингов, ритейла, HoReCa, интернет-торговли, логистических компаний и других. «Рэмос-Альфа» стала одной из первых компаний, предложивших на российском рынке возможность изготовления гофроупаковки способом прямой многокрасочной печати по гофрированному картону на флексографских линиях. В 2020 г. «Рэмос-Альфа» завершила очередной этап модернизации производства, оснастив флексографскую шестикрасочную печатную машину Masterflex-HD6 от компании BOBST, установленную годом ранее, высекальным прессом Mastercut 2.1 PR, получив тем самым полноценную производственную линию BOBST Masterline 2.1, позволяющую изготавливать продукцию за один цикл. О стратегических решениях в области оснащения предприятия и преимуществах компании, благодаря которым ей

удается сохранять лидирующие позиции на рынке, нам рассказал Илья Кохас, директор по маркетингу и коммуникациям «Рэмос-Альфа».

## «Компания со своим стилем»

«Четверть века успешной работы говорит об устойчивости компании к потрясениям, которые за эти годы происходили в стране и на рынке гофроупаковки, — отмечает Илья. — «Рэмос-Альфа» — это компания со своим стилем управления, продуманным подходом к работе с клиентами и слаженной командой профессионалов. Упаковка, которая изготавливается на нашем предприятии, экспортируется в США, Африку, страны Европы

и СНГ, поэтому уровень ответственности к производству упаковочной продукции очень высокий. Сегодня упаковка играет очень важную роль в завоевании нашими клиентами новых рынков и наращивании ими объемов выпуска своей продукции. Чем успешнее их бизнес, тем больше они будут инвестировать в упаковку. Наша задача сделать так, чтобы продукция, которую мы проектируем и изготавливаем (гофроупаковка), максимально решала задачи клиента — имиджевые, маркетинговые, эстетические и т. д. Философия и подходы работы нашей компании базируются на том, что Клиент — самая важная составляющая деятельности «Рэмос-Альфа».



Компания «Рэмос-Альфа» является одним из ведущих производителей гофроупаковки и входит в тройку лидеров по объему ее производства в Северо-Западном регионе



Вся наша команда: служба клиентского сервиса, конструкторы, специалисты отдела маркетинга, отдела продаж, контроля качества, — работают ради клиента. Исходя из этого выстраивается вся инфраструктура нашего предприятия, принимаются решения по оснащению современным оборудованием. Одним из преимуществ, также позволяющих нам обеспечивать клиентоориентированный сервис, является наличие НИОКР (научно-исследовательской и опытно-конструкторской разработки). Ведь помимо решения текущих задач клиентов, мы должны понимать, что завтра будет актуально на рынке, и уметь применять эти знания на практике, чтобы предвосхитить потребности заказчика. Данное направление помогает нам в поиске новых упаковочных решений, которые учитывают эргономичность конструкции, современный дизайн, качество материалов, использование дополнительных элементов (например, усиливающих или клейких лент и др.), эффективность применения того или иного оборудования в разрезе стоимости и времени производства. Здесь мы уже погружаемся в бизнес самого клиента. И так должно быть, если мы хотим глубоко понимать потребности рынка».

Сегодня «Рэмос-Альфа» развивается в рамках вертикально интегрированной компании, которая в состоянии полностью обеспечивать себя сырьем, что является неоспоримым конкурентным преимуществом. «У нас есть собственная сырьевая база и, соответственно, возможность предлагать нашим клиентам решения под их бюджет, при этом не в ущерб маркетинговым и другим задачам самой упаковки, — рассказывает Илья. — У нас имеется макулатурное производство, оснащенное бумагоделательной машиной. Рулоны с готовым материалом поставляются на нашу производственную площадку в Кировске, где на гофроагрегате изготавливается трехслойный гофрокартон, из которого производится упаковка для клиента. Тем самым получается замкнутый цикл производства. Имея сырьевую базу, мы не испытываем дефицита в материале, регулируем его поставки и можем предлагать конкурентные цены».



«Рэмос-Альфа» первой предложила на российском рынке производство полноцветной гофроупаковки на линиях флексографской печати. В 2013 г. на предприятии была инсталлирована пятикрасочная флексографская машина BOBST Flexo-Vision для прямой печати по гофрокартону



Вырубной пресс BOBST Visioncut 1.6 монтируется в линию с флексографской печатной машиной, что позволяет за один производственный цикл получить готовое изделие



Вторая линия флексографской печати Masterflex-HD6 в шестикрасочном исполнении от компании BOBST инсталлирована на предприятии в 2019 г. Она позволяет выпускать продукцию с фотографическим качеством, использовать дополнительные краски (Pantone, металлизированные, флуоресцентные), а также воспроизводить текст с мелким шрифтом, что обеспечивает компании возможность выпускать гофроупаковку с защитой от копирования. В прошлом году в линию к печатной машине был установлен вырубной пресс BOBST Mastercut 2.1, что позволило получать готовую продукцию за один цикл

## Полноцветная флексопечать

Уникальность «Рэмос-Альфа» еще и в том, что это одна из первых компаний, которая около 8 лет назад начала использовать флексографский способ полноцветной печати на гофрокартоне. На тот момент на рынке несколько скептически относились к возможности воспроизводить качественные изображения на картоне с помощью флексопечати. Однако «Рэмос-Альфа» удалось переломить бытующее мнение, стать неким драйвером в популяризации флексографской технологии производства гофроупаковки на отечественном рынке и достигнуть заметных результатов в этой области.

Первая линия флексографской печати BOBST Flexo-Vision, позволяющая делать полноцветную упаковку в пять цветов, появилась на предприятии в 2013 г. «Преимущество этого способа в том, что печать осуществляется с фотополимеров непосредственно по картону, — подчеркивает Илья. — В данном случае у нас отсутствует процесс каширования гофрокар-





Подача вырубленных заготовок гофроупаковки на фальцевально-склеивающую машину



Фальцевально-склеивающая линия BOBST Expertfold 230 с возможностью склейки до 6 точек. Линия оснащена системой видеоконтроля, гарантирующей высокое качество склейки



тона и запечатанного лайнера, как в традиционных офсетных упаковочных типографиях. Вдобавок BOBST Flexo-Vision оснащена вырубным прессом BOBST Visioncut 1.6, что позволяет в рамках одного производственного цикла получить коробки, которые либо отправляются на фальцевально-склеивающую машину, либо в случае самосборной конструкции готовы к отгрузке клиенту. Это одно из стратегических преимуществ флексографского способа печати

по сравнению с офсетным. В итоге мы получаем сокращение затрат, минимизацию количества операций, снижение вероятности ошибок за счет уменьшения влияния человеческого фактора и, как следствие, снижение стоимости конечного продукта».

### Многоточечная склейка

Одновременно с установкой BOBST Flexo-Vision была приобретена и фальцевально-склеивающая линия BOBST Expertfold 230 с возможностью



Рулоны готового материала поступают на производство компании «Рэмос-Альфа» в Кировске, где из него производят гофрокартон



«Рэмос-Альфа» располагает оборудованием для производства собственного сырья на бумагоделательных машинах, что является неоспоримым преимуществом предприятия и позволяет регулировать поставки материала и обеспечивать конкурентные цены на свои услуги

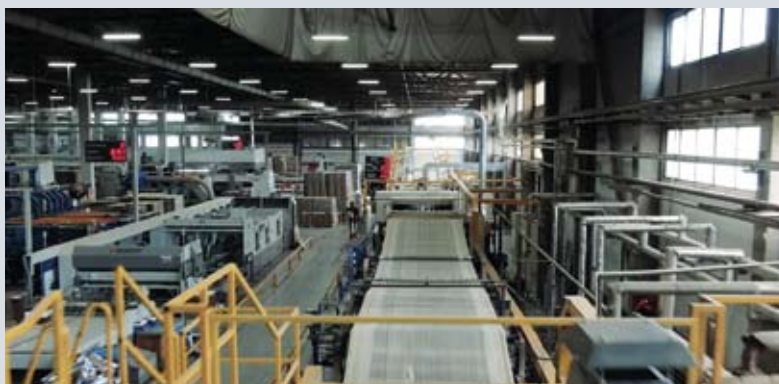


склейки до 6 точек. Наличие многоточечной склейки Илья Кохас также называет в числе преимуществ «Рэмос-Альфы»: «Если сравнивать самосборную коробку с одинаковой по конструктиву и габаритам упаковкой с многоточечной склейкой, то первое решение по стоимости будет дешевле. Однако следует учитывать, что коробка со склейкой собирается мгновенно на автоматизированной линии, и это не только ускоряет для клиента процесс ее сборки, но и исключает вероятность появления бракованных изделий, что в конечном итоге влияет на репутацию торгового бренда. Сведя всю экономику воедино, выходит, что, потратив чуть больше на упаковку со склейкой, клиент получает гораздо больше преимуществ. И в этом нам помогает фальцевально-склеивающее оборудование компании BOBST».

### Выбор партнера

Как отмечают в «Рэмос-Альфа», запуск в 2013 г. столь амбициозного проекта предполагает вхождение на рынок на многие годы. В этой связи выбор партнера-поставщика оборудования очень важен.

«Помимо того, что компания BOBST — признанный лидер в области разработки решений для производства упаковки, имеющий долгую историю и преемственность традиций, у нее есть сильное конкурентное преимущество: тот же сервис, ориентированный на клиента. Задача поставщика упаковочного оборудования — сделать так, чтобы их клиент (в данном случае наша



На предприятии имеется гофроагрегат, на котором изготавливается гофрокартон для последующего производства упаковочной продукции



На фото видно, как рулоны с материалом, изготовленные на собственной бумагоделательной фабрике «Рэмос-Альфа», загружаются в гофроагрегат, где задаются параметры изготовления гофрокартона с необходимым профилем и плотностью верхнего слоя



Склад готовой продукции оснащен вертикальной системой хранения

компания) не думала о работе самой техники. В этом ключе компания BOBST выгодно отличается от других вендоров. Под сервисом подразумевается не только качественное обслуживание оборудования и решение технических задач, но и информирование о новых продуктах и разработках компании, которые могут сделать нашу работу более эффективной. Мы также регулярно получаем от поставщика различные исследования рынка, которые позволяют ориентироваться в новых запросах заказчиков и тенденциях развития отрасли. Иными словами, BOBST помогает нам, как и мы, в свою очередь, помогаем нашим клиентам, развиваться и зарабатывать больше. В компании очень открыты к общению, готовы слышать наши задачи, что позволяет нам доверять поставщику. И это работает на всех уровнях», — говорит Илья.



**НЕПРЕВЗОЙДЕННОЕ КАЧЕСТВО 340 lpi**



175 lpi



340 lpi

наглядный пример качества печати

\*Визуализация эффекта

**РАБОТА ПОД КЛЮЧ**  
от макета до доставки тиража в ваш ОФИС

|                    |                    |                    |                         |                    |
|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| ДИЗАЙН,<br>ВЕРСТКА | ОФСЕТНАЯ<br>ПЕЧАТЬ | ЦИФРОВАЯ<br>ПЕЧАТЬ | ПОСЛЕПЕЧАТНЫЕ<br>РАБОТЫ | ДОСТАВКА<br>ТИРАЖА |
|                    |                    |                    |                         |                    |



Примеры полноцветной гофроупаковки, изготавливаемой «Рэмос-Альфа» на оборудовании компании BOBST. Упаковка имеет насыщенные, яркие цвета, плотную запечатку плашек. Такая упаковка по качеству своего исполнения легко может конкурировать с упаковкой, отпечатанной традиционным офсетным способом, при этом стоимость ее производства заведомо дешевле

### Крупная модернизация

Сейчас в компании «Рэмос-Альфа» подходит к завершающей стадии очередной этап крупной модернизации производственного парка. В 2019 г. на предприятии был произведен запуск шестикрасочной флексографской печатной машины нового поколения BOBST Masterflex-HD6 с возможностью нанесения на гофрокартон изображений фотографического качества. В прошлом году машина была оснащена высекальным прессом BOBST Mastercut 2.1 PR, что позволило получить производственную линию BOBST Masterline 2.1 для изготовления гофроупаковки со скоростью до 7000 листов/ч формата 2100x1300 мм.

«Флексографские технологии развиваются стремительно, — говорит Илья. — Если еще восемь лет назад можно было невооруженным глазом найти разницу между упаковкой, отпечатанной офсетным и флексографским способом, то сейчас эти отличия найти сложно. Технологии флексографской печати настолько усовершенствовались за это время, что позволяют успешно конкурировать на рынке. При этом надо понимать, что себестоимость продукта также получается интересной — упаковка, отпечатанная флексографским способом, в среднем на 20% дешевле выполненной по офсетной технологии».

Одним из технологических преимуществ BOBST Masterline 2.1

Илья называет автоматизированную систему Start&Go, которая позволяет выполнять переналадку с одного заказа на другой с заменой валов в среднем за 20 мин.: «Затраты на переналадку ложатся в себестоимость продукта. И если есть возможность сократить время на этом этапе, то и цикл производства будет короче, а значит, позволит снизить стоимость упаковки для клиента».

Другой важной особенностью оборудования является наличие системы контроля качества IQ-300. «Система отфильтровывает из потока упаковку, не соответствующую эталону. Параметры соответствия исходному макету можно устанавливать исходя из запросов клиента. Система IQ-300 гарантирует, что в промышленной партии будут только те экземпляры упаковки, которые указаны в спецификации. Наличие такой системы видеоконтроля добавляет преимуществ и нам, и компании BOBST как поставщику», — считает директор по маркетингу и коммуникациям «Рэмос-Альфа».

### Дополнительные преимущества

В компании отмечают и перспективы использования возможностей BOBST Masterline 2.1. Шестисекционная флексографская машина позволяет изготавливать многокрасочную упаковку в несколько прогонов с использованием дополнительных цветов — как красок Pantone, так и металлизированных и флюоресцентных красок, что дает возможность экспериментировать с дизайном и получать продукцию с вау-эффектом.

Еще одна опция оборудования, которая становится актуальна сегодня на рынке, — воспроизведение мелкого текста до 0,1 мм (2 пт). «Благодаря этому мы можем изготавливать защищенную от копирования упаковку, — поясняет Илья. — Если раньше, рассказывая клиентам о необходимости использования

упаковки с защитой от копирования, мы сталкивались с непониманием в целесообразности ее применения, то сейчас заказчики сами обращаются с подобными запросами. Это касается, конечно, крупных производителей. Однако поток заказов увеличивается, и мы можем говорить о растущей потребности рынка в этих услугах. Линия BOBST Masterline 2.1 позволяет уже сегодня предложить такую опцию нашим клиентам (без дополнительных инвестиций с нашей стороны), тем самым отвечая текущим трендам отрасли».

В планах компании «Рэмос-Альфа» на этот год — установка еще одной фальцевально-склеивающей линии BOBST Expertfold 106 A2, которая позволит изготавливать малогабаритную упаковку с многоточечной склейкой. «Новая линия поможет нам в развитии продаж в других упаковочных областях. Например, мы видим потенциал в производстве упаковки для интернет-магазинов. Сегмент e-commerce в свете последних событий получил серьезный импульс развития и в будущем сохранит эту тенденцию. Однако это не единственный сегмент, где мы можем использовать малогабаритную упаковку с многоточечной склейкой. Мы хотим задавать тренды, развивать в целом индустрию упаковки на своем примере, не боясь инвестировать в сложные проекты и показав, что это действительно работает».



Одним из преимуществ «Рэмос-Альфа» является наличие конструкторского отдела, который разрабатывает упаковку, полностью реализующую задачи клиентов. На фото оборудование для раскрытия макетов гофрокоробов



# Высокотехнологичное производство, или Серьезный игрок регионального рынка

**П**олиграфическая жизнь в российских регионах становится все более активной. Связано это во многом с географическим перераспределением заказов. Если раньше многие клиенты стремились размещать изготовление тиражей печатной продукции в Москве или Санкт-Петербурге, а порой и за границей, то постепенно этот тренд сошел на нет. Сейчас уровень полиграфического производства в регионах настолько высок, что позволяет обеспечивать потребности как местных заказчиков, так и клиентов со всей России, привлекая к сотрудничеству крупные бренды за счет наличия развитых технологий, конкурентной ценовой политики и высокой степени клиентоориентированного сервиса. Воронежская типография «Виннер» является ярким примером развивающегося, высокотехнологичного и мощного полиграфического предприятия, которое предлагает услуги по производству широкого ассортимента печатной продукции — книжно-журнальной, рекламно-представительской, а также картонной упаковки и гибкой этикетки. На данный момент типография «Виннер» входит в число крупнейших полиграфических компаний Центрального Черноземья. О становлении предприятия и подходах к оснащению производственной базы, позволяющей соответствовать названию «Виннер», рассказал директор воронежской типографии Олег Нагайцев.

## Развитие структуры заказов

Типография «Виннер» появилась в самом конце 1990-х гг. Ее учредители на тот момент не имели полиграфического опыта, однако опыт друзей, работающих в издательском бизнесе, подсказывал, что производство печатной продукции вполне привлекательный и доходный бизнес. До того момента, как будущие учредители пришли к решению создать собственное производство, некоторое время они работали в сфере распространения печатной продукции, а затем производства ценников для магазинов.

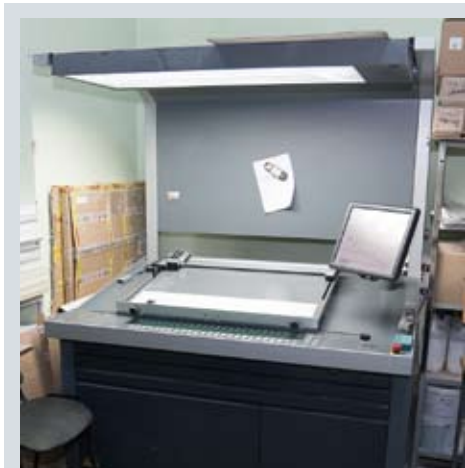
Как это часто бывает в типографиях, созданных и выращенных с нуля, первой печатной машиной стала Romayor чехословацкого производства. «Мы приобрели сразу две машины Romayor, одну из которых приспособили для работы, а вторая стала источником запасных частей. В дополнение купили небольшой резак и простейшую машину для шитья проволокой. С этого минимального набора началась наша работа», — рассказывает Олег Валерьевич. Этот комплект оборудования позволял изготавливать простую полиграфическую продукцию, в том числе бланки и всевозможные книги учета (этот вид продукции типография изготавливает и по сей день).

Следующий этап развития типографии связан с приобретением других легендарных печатных машин Dominant, тоже чехословацкого производства. Увеличенный формат печати позволил задуматься о про-



**Олег Нагайцев,**  
директор,  
типография «Виннер»  
[Воронеж]

изводстве книг, в том числе в твердом перелете. Вскоре приобрели еще один Dominant, на этот раз двухкрасочный, на котором начали печатать цветную продукцию. Приходилось многому учиться. «В середине 2000-х гг. в Москве закрылась типография «Детская книга», и ее оборудование распродавали. Там мы и приобрели некоторое оборудование для изготовления книг в твердом переплете, в частности блоко-обрабатывающую линию. Взяли от нее только часть: нам ее вполне хватило, чтобы расширить структуру своих заказов», — пояснил Олег Нагайцев.



Пятикрасочная печатная машина RMGT 790ST-5+CC+SLD с лакировальной секцией позволила типографии «Виннер» начать успешно работать в сегменте производства упаковки и этикетки. За счет увеличенного формата печати удастся размещать большее количество изделий на листе



Одна из недавних инсталляций на производственной площадке «Виннер» — шестикрасочная печатная машина RMGT 920ST-6+CC+SLD с лакировальной секцией и возможностью запечатывать листы шириной 92 см. Машина оснащена несколькими полупроводниковыми УФ-сушками LED-UV от компании AMS, а также финальной традиционной УФ-сушкой для работы с лаками



С печатной машины Ryobi 524 состоялось знакомство типографии с оборудованием этого производителя. Машина позволила добиться высокого качества печати, показала свою надежность и гибкость в использовании

### Автоматизация шитья

С приобретением в дальнейшем японской двухкрасочной печатной машины Sakurai типография «Виннер» смогла закрепиться на рынке полноцветной печати. «К нам стали попадать коммерческие заказы: брошюры, листовки, проспекты, каталоги и т. д., — говорит директор типографии. — Возникла необходимость в автоматизации производства брошюр. По случаю приобрели подборочно-швейно-резальную линию Duplo, но поработав некоторое время, остались ею сильно недовольны. Машина оказалась непроизводительной и капризной. Поэтому мы заменили ее аналогичной по функциональности линией от компании Horizon, которая порадовала своей надежностью. Вскоре после этого на выставке в Москве

удалось внимательно изучить оборудование Horizon, и с тех пор мы покупаем только новые машины этого производителя. Сейчас у нас уже несколько линий Horizon, включая флагманскую модель — брошюровочный комплекс Horizon Stitchliner 6000 с шитьем продукции „на седле“».

Этот комплекс объединяет высокопроизводительные финишные модули, выполняющие предварительную биговку, фальцовку, шитье проволокой, прессование и трехстороннюю подрезку брошюр. Все модули выстроены в линию, при этом они располагаются U-образно. Такая компактная конструкция позволяет экономить рабочее пространство

и обеспечивает удобный доступ к машине. Линия позволяет за один цикл изготовить тираж журнальной продукции с производительностью 6000 экз./ч. Несмотря на наличие в линии нескольких производственных модулей, управление осуществляется с помощью простого и понятного интерфейса.



Высокоточный пробивщик штифтов от компании RMGT

«Об этом выборе мы ни разу не пожалели, — говорит Олег Валерьевич. — Все машины Horizon гибкие, надежные несмотря на то, что эксплуатируем мы их в довольно жестком режиме. На наш взгляд, это лучшее решение в области подборки и шитья брошюр. На производстве у нас линии Horizon разных годов выпуска, и по ним хорошо видно, что оборудование эволюционирует, появляются технологические новшества, позволяющие нам совершенствовать производственный процесс. Наша история сотрудничества с Horizon довольно давняя: сначала мы приобретали эти машины у прежнего дистрибьютора Horizon, а затем уже в компании „Терра Принт“».

### Поиск «своего» оборудования

Для дальнейшего развития типографии нужна была печатная машина, способная изготавливать полноцвет-



В типографии оборудован собственный участок вывода печатных форм на базе оборудования Cron



ную продукцию высокого качества. Свой выбор в компании остановили на КВА Rapida 74 в четырехкрасочном исполнении. «Это был серьезный шаг вперед и по производительности, и по качеству печати. На ней мы научились изготавливать качественные работы. Однако машина была не новая, приходилось много внимания уделять обслуживанию. Отработав на ней четыре года, приобрели печатное оборудование другого немецкого производителя, тоже бывшее в употреблении. Затем заменили его на Komori Lithrone S40, что дало возможность работать с листом большого формата. Но вскоре возможности этой машины нам показались недостаточными. В Европе мы нашли печатное оборудование в существенно лучшем состоянии — Ryobi 524. Машина хоть и меньшего формата, но оказалась очень гибкой в использова-



*Производство этикеток высокого качества офсетным способом стало возможным благодаря приобретению печатной машины RMGT 795 с увеличенным форматом печати*

нии, надежной и легко позволяющей добиться высокого качества печати. Тогда мы поняли, что Ryobi — «наша» торговая марка», — отметил Олег Валерьевич.

### Освоение сегмента упаковки

Бизнес типографии «Виннер» развивался, росли объемы выпускаемой продукции. Помимо коммерческой продукции, в компании приняли шаги в области освоения производства этикетки и упаковки. «Для освоения нового для себя рынка и успешного на нем продвижения нам требовалась новая печатная машина, — говорит Олег Нагайцев. — До этого времени мы сменили



много моделей печатного оборудования с пробегом, а с парком бывших в употреблении машин всегда остается высоким риск незапланирован-



RYOBI MHI Graphic Technology Ltd.

**“ЕСЛИ ВЫ ЗАБОТИТЕСЬ О КАЧЕСТВЕ,  
ПРИБЫЛЬ ПОЗАБОТИТСЯ О СЕБЕ САМА”**

Масааки Имаи, «Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний»

**RMGT 9**  
формат А1+



**TERRA SYSTEMS**

БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОЛИГРАФИЯ

+7 (495) 120-27-82 [www.terrasystems.ru](http://www.terrasystems.ru)

ТЕРРА СИСТЕМЫ – эксклюзивный поставщик RYOBI MHI Graphic Technology в России, Украине, Беларуси и странах Балтии



Оборудование компании Horizon разных годов выпуска: листоподборочные машины, вкладочно-швейно-резальные линии для изготовления многополосной печатной продукции (книг и журналов). Справа внизу — брошюровочный комплекс Horizon Stitchliner 6000, оснащенный высокопроизводительными финишными модулями для биговки, фальцовки, шитья проволокой, прессования и трехсторонней подрезки брошюр

ных поломок и простоев, которые происходят в самое неподходящее время. При выборе новой печатной машины мы ориентировались на уже знакомую нам технику Ryobi и удовлетворенность сервисной службой официального дистрибьютора — компании «Терра Системы». В результате в типографии «Виннер» была инсталлирована новая пятикрасочная офсетная печатная машина второго формата RMGT 790ST-5+CC+SLD с секцией для нанесения ВД-лака и ИК-сушкой и с возможностью использования увеличенной ширины листа до 79 см. «Эти лишние 5 см нам очень помогли в печати этикеток. Лист чуть большего размера позволяет намного удобнее раскладывать изделия на листе», — отмечает директор типографии. Среди возможностей «Виннер» в данном сегменте: производство этикеток для пищевой продукции, алкоголя, ювелирных изделий, парфюмерии, пломбирочных наклеек, бирок для одежды и т. д.

Успешное освоение новой машины позволило строить долгосрочные планы развития предприятия. Спустя год с небольшим в типографии появилась еще одна новая офсетная печатная машина — шестикрасочная RMGT 920ST-6+CC+SLD (LED-UV) A1 формата с возможностью запечатывать листы шириной 92 см и использовать технологию LED-UV печати. «После установки первой печатной машины RMGT нас пригласили в Японию ознакомиться с последними достижениями в области офсетной печати, — рассказывает Олег Валерьевич. — Там мы побывали на заводах RMGT и Horizon и лишний раз убедились, что сделали правильный выбор. Совместно со специалистами «Терра Системы» мы проработали конфигурацию нашей второй печатной машины A1 формата, которую мы в итоге решили приобрести в конфигурации с полной УФ-подготовкой, включая две LED-UV сушилки AMS Spectral UV, расположенных на печатных секци-



Часть послепечатного оборудования типографии «Виннер» — резальный комплекс и автоматизированная линия для упаковки готовой продукции





Часто при производстве различной печатной продукции используется декоративная отделка (например, тиснение фольгой)



Изготовление многополосной продукции, в том числе книг в твердом переплете, — одна из специализаций типографии «Виннер»



Типография продолжает изготавливать журналы учета

ях для работы с белилами и красками, гибридную лакировальную секцию как для работы с ВД-лаком, так и УФ-лаками, а также традиционные ИК- и УФ-сушки в приемном устройстве печатной машины. Такая конфигурация позволяет нам при необходимости без проблем печатать по невпитывающим материалам с УФ-лакированием в линию».

В результате такой установки типография «Виннер» стала серьезным игроком как на рынке

этикеточной продукции, так, впрочем, и в сегменте производства книг и коммерческой полиграфии. Более того, некоторое время назад типография пришла и во флексографскую печать, развивая производство, в том числе самоклеящихся этикеток. Оборудование для этого приобреталось новое от ведущих производителей. Такая разносторонняя диверсификация позволила предприятию вполне успешно пережить прошлый пандемийный год, да и во время нашего посещения оборудование активно работало, значит, и в феврале 2021 г. заказов у типографии достаточно.

## ПОСЛЕПЕЧАТЬ ПРЕЖДЕ ВСЕГО

### STITCHLINER MARK III переход на новый уровень автоматизации

- Быстрая смена тиража – всего 13 секунд
- Уникальная функция сталкивания брошюр
- Широкий диапазон обрабатываемых форматов
- Тонкие настройки параметров без остановки

1 Модернизированные башни



2 Уникальный узел выравнивания листа



3 Уникальный узел фальцовки блока



4 Трехсторонняя подрезка с двойниками



# Слияние и поглощение бизнеса: как это работает на практике



**Дмитрий Степанов,**  
генеральный директор,  
группа компаний «Астер»  
[Санкт-Петербург]

**Э**кономические процессы слияния и поглощения компаний являются одними из возможных способов укрупнения бизнеса и увеличения конкурентоспособности предприятия. Однако в истории отечественной полиграфии таких примеров немного. Хотя вскоре после кризиса 2008 г. ряд экспертов заверяли, что процесс объединения типографий неизбежен, и в полиграфии следует ожидать целый ряд событий такого рода. Однако не случилось, по крайней мере массово. Впрочем, одна полиграфическая компания активно

включилась в этот процесс и добилась внушительных успехов. Это группа компаний «Астер», начавшая свою деятельность в Перми еще в середине 1990-х гг. Однако сегодня это крупнейшая сеть полиграфических предприятий, имеющая производства в разных городах России. Одним из недавних приобретений ГК «Астер» стала санкт-петербургская типография «Любавич». Новый генеральный директор «Любавич» и соучредитель ГК «Астер» Дмитрий Степанов поделился стратегией развития полиграфического бизнеса, основанного на присоединении компаний аналогичного профиля деятельности.

## Семейный бизнес

«Компанию «Астер» основал мой отец, — рассказывает Дмитрий. — В 1990-е гг. он работал на заводе им. Я.М. Свердлова в Перми, где в структуре предприятия была типография для обеспечения завода всевозможной внутренней документацией. Постсоветское время оказалось не лучшим для

крупных государственных предприятий, и в середине 90-х гг. отец решил уйти с завода и организовать собственную типографию. Так еще с двумя коллегами была основана компания «Астер», поначалу совсем небольшая типография. Первоначальный комплекс оборудования включал бывшие в употреблении машины Adast Dominant и некоторое количество послепечатного оборудования. Я тогда учился в университете. По окончании вуза мы с моим другом решили помогать выстраивать полиграфический бизнес, участвуя в решении вопросов продаж, финансов, маркетинга и т. д. Войдя в состав учредителей компании «Астер», мы активно занялись ее развитием. Понятно, что на Dominant выпускать серьезную продукцию сложно, и мы приобрели первую печатную машину Polly. Купили ее в Санкт-Петербурге в типографии «Любавич». Тогда еще серьезных финансовых структур на рынке не было, и наш первый лизинг мы брали в лизинговой компании в Перми, для которой наша покупка тоже оказалась первой.



В группу компаний «Астер» с 2019 г. входит типография «Любавич». Парк печатного оборудования санкт-петербургской полиграфической компании представлен преимущественно машинами Heidelberg: Speedmaster SM 52-5+L с технологией LED-UV и пятикрасочным Speedmaster CD 102





Для изготовления продукции с УФ-печатью используется также шестикрасочная печатная машина RMGT 926 LED-UV



Оборудование для вывода печатных форм Kodak Trendsetter

Условия, конечно, драконовские, но другого выбора не было. Необходимость внесения ежемесячных платежей подталкивала нас активно развивать бизнес, вкладываться в продажи и маркетинг».

Дмитрий отметил, что в то время в Перми ощущался высокий спрос на журналы и другую многостраничную продукцию, поэтому было принято решение развиваться в этом направлении. Однако с имеющейся в наличии техникой это было непросто.

### Опыт слияния производств

Для развития полноцветной печати многостраничных изданий в «Астер» приобрели четырехкрасочную печатную машину и снова в Санкт-Петербурге — в Парголовской типографии. «В то время мы также купили комплекс послепечатного оборудования Horizon для скрепления журналов на скобу и машину для бесшвейного скрепления. На рынке производства многополосной продукции мы столкнулись с очень жесткой конкуренцией, работать было непросто, поэтому решили пойти дальше и задумались об интеграции типографий», — пояснил Дмитрий.

Следует отметить, что после получения высшего образования Дмитрий продолжил обучение в школе МВА, и его дипломной работой была тема «Слияние и поглощение бизнеса». «На тот момент в Перми работали три крупных типографии — помимо нас, еще две. Мы вынуждены были жестко конкурировать. По объему выручки наша компания занимала лидерство, но с не очень значительным отрывом. Тогда мы предложили третьей по объему выручки типографии слиться с нами, чтобы создать доминирующего игрока на рынке. В результате наших договоренностей в 2007 г. почти вся инфраструктура пермской типографии «Лазурь» влилась в нашу. Единственное, что мы не стали приобретать, это оборудование, находящееся в лизинге. Нам это показалось невыгодным», — рассказывает Дмитрий Степанов.

К тому моменту в «Астер» уже работали печатные машины Heidelberg, и оборудование того же производителя добавилось при слиянии типографий. Таким образом, в Перми образова-



Предприятие активно работает на рынке широкоформатной печати

лась крупная универсальная полиграфическая компания с развитой производственной базой и оптимизированными бизнес-процессами, которая стала доминировать на местном рынке. В итоге та типография, которая была «второй» на пермском рынке, не выдержала конкуренции и некоторое время назад вынуждена была закрыться. «В этой типографии было неплохое подразделение широкоформатной печати, и не так давно мы его тоже интегрировали в свой бизнес», — говорит Дмитрий.

Объединение типографий оказалось успешным: «Я считаю, что это произошло по одной простой причине: во время переговоров нашим главным требованием было то, что все управление остается в наших руках. Иначе эффективно управлять не получается. Наш новый партнер согласился. Если бы управление сосредоточилось в «объединенных» руках, скорее всего успеха мы бы не добились».

### Покорение регионов

Мощная производственная база позволила «Астер» задуматься о расширении типографии в других регионах. «Растить в своем городе уже большого смысла не было, и мы начали продумывать варианты территориального рас-



Цифровой участок оснащен промышленным оборудованием для полноцветной и монохромной печати





Часть комплекса послепечатного оборудования от Heidelberg — резальная машина Polar 115 и фальцевальная машина Stahlfolder 66



Оборудование Horizon BQ-270 для клеевого бесшвейного скрепления многостраничных блоков



Вкладочно-швейно-резальная линия для изготовления продукции со скреплением на скобу



Комплекс для производства книг в твердом переплете с шитым нитками блоком



ширения бизнеса, — пояснил Дмитрий. — Узнали, что в соседнем городе продается рекламное агентство. Мы поехали, познакомились, и в итоге решили сделать из него небольшую цифровую типографию и подразделение по сбору заказов для нас в этом городе. В качестве оснащения цифрового участка приобрели печатные машины Xerox и Canon».

Надо сказать, эксперимент оказался удачным, и подобные цифровые салоны были созданы еще в ряде соседних городов. В итоге «Астер» основала сеть региональных типографий. Грамотное управление позволило построить бизнес, в котором каждому подразделению было удобно развиваться, но при этом сохранялась единая

система управления и единый центр принятия решений. Дмитрий признал, что не всегда удавалось добиться стопроцентного результата, были неудачи, но это нормально для развивающегося бизнеса.

В дальнейшем последовало приобретение еще одной полиграфической компании. На этот раз в Екатеринбурге, где сосредоточено несколько крупных полиграфических производств. «В 2010 г. до нас дошла информация, что в Екатеринбурге продается типография. У нас уже был опыт приобретения полиграфических компаний и вхождения в новый коллектив, мы понимали, что нужно делать. Более того, примерно в это же время там нашлась еще одна типография, владелец которой устал

ее поддерживать в рабочем состоянии и хотел сдать в аренду тому, кто будет дальше развивать компанию. Мы решили объединить два этих предложения, и смогли создать одну серьезную типографию в городе. На фоне других развитых полиграфических компаний Екатеринбурга входить на рынок с небольшим предприятием не имело смысла, мы бы там потерялись. Объединив два предприятия, мы смогли оптимизировать их и по персоналу, и по площадям, и по возможностям, при этом влили в единую структуру с нашим пермским офисом. У нас к тому времени была собственная система компьютерного управления производством (мы начали ее разрабатывать под себя с 2006 г.). Теперь производство стало единым, и менеджеры порой даже не всегда знают, где будет исполняться заказ. Впрочем, наши площадки развивались разными путями. В Перми появилась печатная машина формата B1 (KBA Rapida 105), и на этой площадке мы начали работать по тетрадной технологии. В Екатеринбурге сложился парк из двух машин Heidelberg половинного



# #SmartPrintShop\*



# PUSH TO STOP

«умное производство» будущего, основанное на объединении рабочих процессов и интеллектуальных машин, которые позволяют обрабатывать все печатные заказы в полностью автономном режиме. Оператор участвует в процессе только в случае, если в этом возникает необходимость. Эта неоценимая характеристика позволяет вам сконцентрироваться на том, что действительно важно. **Simply Smart<sup>2</sup>.**

\* «Умная типография»

<sup>1</sup> «Остается лишь нажать «Стоп»

<sup>2</sup> «Просто. Умно»



 **HEIDELBERG**

ООО «Гейдельберг-СНГ»  
141407, МО, г. Химки,  
ул. Панфилова, влд. 19, стр. 1.  
Тел. +7 495 995 04 90, Факс +7 495 995 04 91  
HD-CIS@heidelberg.com www.heidelberg.ru



На производственной площадке в Санкт-Петербурге типография изготавливает большое количество книг в дорогих переплетах с редким содержанием

формата Speedmaster 74, и там мы используем технологию сборки издания из отдельных листов».

Создание площадки в Екатеринбурге добавило опыта в области интеграции бизнесов в единую производственную инфраструктуру. В ГК «Астер» приобрели опыт объединения, покупки и аренды бизнесов, успешно отработав все три основных способа слияния и поглощения.

### Северная столица

Очередным витком развития компании стало желание выйти на рынок Северной столицы. В ГК «Астер» стали прорабатывать такой вариант. «С типографией «Любавич» нас связывало давнее знакомство, с самого начала работы нашего производства в Перми, и мы решили провести переговоры с ее владельцем, — рассказывает Дмитрий. — На переговоры ушло два года, в итоге мы пришли к взаимовыгодному соглашению о покупке этой типографии в Санкт-Петербурге».

Так, в 2019 г. типография «Любавич» стала частью группы компаний «Астер». Нужно сказать, что торговая марка «Любавич» сохранилась, как и ее всем известный логотип — скотч-терьер. Изменения в основном коснулись организационной и управленческой составляющей. «Мы оптимизировали некоторые бизнес-процессы, обновили коммерческую структуру, — говорит Дмитрий. — Предприятие «Любавич» имеет большой парк оборудования (около ста единиц техники), однако мы докупили некоторое количество вспомогательного оборудования, что позволило практически полностью отказаться от

субподряда (ранее объемы по кооперации были очень существенные — до 150 заказов в месяц). В прошедшем году в осенне-зимний сезон на этой площадке мы даже установили своеобразный рекорд по выручке. Заказов было много несмотря на пандемийный год, и это с учетом того,

что наша специализация отнюдь не упаковка, а коммерческая полиграфия: книги, каталоги, календари и т. д.».

В беседе с Дмитрием Степановым мы почти не касались темы производственной техники и технологии. Наш разговор был посвящен способам ведения полиграфического бизнеса. Тем интереснее он для нас оказался. Почему-то кажется, что поглощением «Любавича» процесс развития ГК «Астер» не закончится. В конце концов, профильное образование «Слияние и поглощение» должно приносить свои плоды...



В прошедшем полиграфическом сезоне в типографии отметили повышенный спрос на календарную продукцию



Высокохудожественные издания с полноцветной печатью и классическим производством твердого переплета с шитьем блока нитками



Иллюстрация «Февраль» художницы Марии Троицкой



Первая российская  
чистоцеллюзная бумага для  
высокохудожественной печати.



[www.illimgroup.ru](http://www.illimgroup.ru)  
[omelapaper.com](http://omelapaper.com)

# Иновационная гибкость



## КАРТОННАЯ УПАКОВКА

### Ускорение темпов производства

Высокоавтоматизированные производственные линии, которые мгновенно превращают картон в коробки. Экономичные и эффективные решения, обеспечивающие универсальность и высокую производительность, помогут быть всегда на шаг впереди.