

Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

**ФОРМАТ**

№1 ФЕВРАЛЬ, 2023



**РЫНОК**

**ПРОДАВЦА II:**

**ПРАВИЛ БОЛЬШЕ НЕТ**

**VIP**  
VISION  
IMAGE  
PRINT



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

## Работа в условиях неопределенности

Продолжаем работать,  
выполняем поставки  
и обслуживаем оборудование

- Монтажная лента
- Анилоксовые валы и гильзы
  - Формные цилиндры
- Ротационный инструмент для высечки
  - УФ-сушки, УФ-лампы
  - Мембраны для насосов

## КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И ОСНАТКА ДЛЯ ФЛЕКСОГРАФСКОЙ ПЕЧАТИ

## МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

- Офсетные краски для листовой и рулонной печати
- Цифровые и аналоговые офсетные пластины
- Резинотканевые полотна
- Химия для печатных процессов

- Поставки запасных частей:
- **Офсетные печатные машины**  
разных производителей.
  - **Флексографские печатные машины**  
разных производителей.
  - **Различное послепечатное оборудование**

## ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ЛЮБОГО ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

## СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

- Демонтаж, монтаж, перевозка оборудования любой сложности.
- Диагностика, плановый и профилактический ремонт, наладка.
- Технологические консультации и обучение.

# ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков полиграфической продукции

Формат №1 (168)-2023

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА

Время Продавца П. .... 2

### ОБОРУДОВАНИЕ

ООО «ЛЮКСУПАК», Тверь  
«ЛЮКСУПАК»: 20 лет успеха,  
или Желание совершенствоваться! .... 6

### БИЗНЕС

OSQ Group, Калининград  
Картонная посуда и упаковка: инновации в массы! .... 12

### РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Компания «ЭйДжиСервис», Москва  
Такие разные лаки:  
Лучшие для полиграфии .... 16

### ОБОРУДОВАНИЕ

Типография «АПД», Нижний Новгород  
Типография «АПД»:  
«Партнерские отношения — важная составляющая бизнеса» .... 20

Обложка отпечатана на бумаге «Омела» (150 г/м<sup>2</sup>) компании «Илим»

#### Реклама в номере:

Альфа-Дизайн. .... 1	Фабрика офсетной печати. .... вкладка
Арион Групп. .... 11	ЭйДжиСервис. .... 17
ВИП-Системы. .... клапан, 2-я обл.	Bobst. .... 4-я обл.
Илим. .... 3-я обл.	Jingmoda. .... 15
МакЦентр. .... 23	Lamstore. .... 9
ОктоПринт Сервис. .... клапан, 3	NCL. .... клапан
Смарт-НН. .... 24	PrintDaily. .... вкладка
Терра Системы. .... клапан	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

Зам. главного редактора  
М.Ю. Беляева

Корректор  
А. Архангельский

#### 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 «Вива Стар»  
Тел.: 8 (495) 737-63-53  
Тираж 3000 экз.

#### ВНИМАНИЕ!

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

# СЕЗОН ОТКРЫТ



## Типография «Альфа-Дизайн» изготовит

– издания в твердом переплете  
(книги, альбомы, ежедневники, еженедельники).  
А также любую другую полиграфическую продукцию.

– сувенирную продукцию и подарочные наборы  
(в том числе визитницы, портмоне, брелоки, ключницы).

из высококачественных переплетных материалов,  
цвет которых Вы можете выбрать по каталогу **Pantone**

**100** оттенков итальянской  
искусственной кожи

**1000** оттенков итальянского  
переплетного шелка

на нашем складе в Москве



# Время Продавца II (или Нет никаких правил)

**В** прошлом номере журнала мы рассмотрели такое любопытное российское рыночное явление, как «Рынок Продавца». Ситуация, когда продавцы товаров или услуг диктуют любые условия всем покупателям и те соглашаются. Что по природе абсолютно чуждо не только капиталистическим, но даже и примитивным доисторическим обменным отношениям. Но факт остается фактом. Российская макроэкономическая обстановка в истории беспрецедентна, и такие необычные рыночные отклонения мало изучены. Сколько времени это будет продолжаться, как понять, что ситуация меняется, что нужно делать и как себя вести, — никто подсказать не сможет, просто нет реального опыта. Опыт приходит по мере развития ситуации.

Еще мы говорили о том, что, скорее всего, в нашей стране произойдет переформатирование сложившихся бизнес-отношений, причем как между продавцами и покупателями, так и между производителями и импортерами. Отметим ряд моментов, которые не характерны ни для рыночной экономики, ни просто для деловой этики, но являются побочными признаками «Рынка Продавца» или его причинами.

■ **Уход компаний с российского рынка.** Само по себе это очень странное явление. Долгое время инвестируя в

**Если проанализировать цены на полиграфические расходные материалы, то получается весьма странная картина. Вроде бы, почти все они импортные, покупаемые за валюту. А рубль всю вторую половину года был довольно крепок по отношению к доллару и евро, даже крепче, чем в прошлые годы. Резонно было бы предположить, что цена на материалы должна быть ниже, чем в прошлые годы. Однако ...**

бизнес, развивая его, формируя коллектив, партнерскую сеть, доверенных клиентов и т.д., вдруг решить все остановить, прекратить и объявить,

что все достигнутые договоренности более не действуют. Эта ситуация нелогичная, невыгодная и неразумная. Принять такое решение по доброй воле можно только под влиянием очень сильных аргументов или на психологическом надрыве. Во всяком случае, в нормальных капиталистических взаимоотношениях эта ситуация объяснения не находит. Надо отметить, что в полиграфическом бизнесе демонстративных уходов не так много (хотя они есть) — больше «заморозка» отшений до лучших времен или передача бизнеса российскому менеджменту.

■ **«Борьба без правил».** Раньше рынок был относительно цивилизованным. Был официальный представитель производителя или офис самого производителя. И если было желание купить товар этого производителя, нужно идти к нему. «Мимо» официального канала приобрести товар до недавнего времени было практически невозможно. Черный и серый рынок были в нашей стране на заре капитализма в начале 90-х годов прошлого века, но уже к концу века практически исчезли, по крайней мере в полиграфии. Сейчас ситуация изменилась. Серый импорт практически официально разрешен на уровне

руководства страны (называется параллельный импорт), и никакие «правила» взаимоотношений производителя и покупателя уже не действуют. Крутись как можешь. Причем заниматься этим самым параллельным импортом может теперь любой желающий. И совершенно неважно, есть у него какие-то права на продажу продукции того или иного бренда в России или нет. Смог привезти — молодец. Сейчас действует только одно правило: «нет никаких правил».

■ **Смена приложений усилий.** Если до формирования «Рынка Продавца» главной задачей любой компании, занимающейся продажами оборудования или материалов, была собственно продажа, и все что с ней связано, то в новых условиях главной сложностью стала задача «купить». Или в более развернутом виде: найти посредника, готового продать, договориться о цене, купить и доставить. Отдельную сложность составляет последнее. Логистические сложности в мире возникли еще до весны 2022 г. Свою роль здесь сыграла пандемия ковида. А санкции ситуацию еще больше усложнили. Так что почти весь остаток прошлого года для многих компаний, занимающихся импортом, одной из самых сложных задач была задача по логистике. Ну и еще одна задача, на первый взгляд, совсем уж странная — оплата. Есть деньги, есть желание заплатить, но предлагается «квест» — придумать способ как, это сделать.

■ **Никакой гарантии, никакой помощи от производителя.** Собственно этим все сказано. Если купить тот или иной товар еще удастся через сеть посредников, то получить официальную гарантию, например, на оборудование, которое ввозится по параллельному импорту, невозможно.

Лишь очень ограниченное количество поставщиков могут выполнять гарантийные обязательства. Есть, конечно, товары из дружественных стран в первую очередь Китая, на них гарантия, естественно, есть. Но все-таки основные производственные единицы оборудования в нашей стране как в области офсета, так и флексографии и цифровой печати у нас из недружественных стран — ждать помощи сложно. Аналогичная ситуация и с расходными материалами. Раньше при возникновении проблем или сложностей можно было задать вопрос

производителю и получить ответ, но сейчас это маловероятная ситуация. Надеяться можно только на себя и на поставщика, если он квалифицированный и имеет опыт технологической поддержки.

■ **Новые имена.** Появление новых брендов на рыночном небосклоне не является в явном виде приметам «Рынка Продавца». Они появлялись и раньше, но в настоящее время их одновременно возникло сразу очень много. Причем раньше приход нового имени обычно происходил постепенно, начиная с небольших объемов и

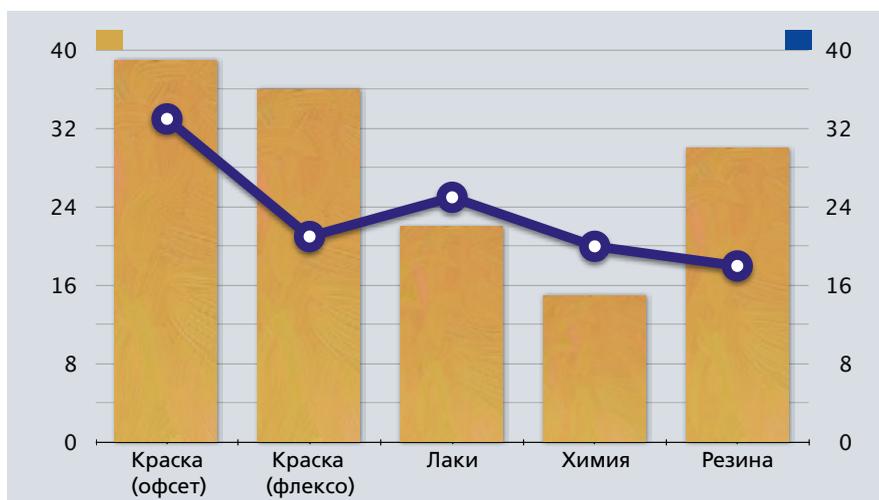
# ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!



oktoPRINT  
SERVICE  
www.oktoprint.ru

РАСХОДНЫЕ  
МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ





Графики объемов новых товаров и графики изменения цены. Оранжевыми столбиками показана доля в процентах новых торговых марок в общем объеме поставок различных расходных материалов в 2022 году. В офсетной краске, например, доля новых торговых марок составила почти 40%. Синей линией показано изменение (рост) средней цены на данный вид расходного материала взвешенно по году. Например рост цен на офсетную краску составил более 30%

«приучению» потребителей к новой торговой марке. То в 2022 г. новых имен появилось очень много, и объемы их продаж если не сравнивались с объемами лидеров рынка, то к ним приблизились. Стремление ряда импортеров завезти в нашу страну «что-нибудь» взамен тех товаров, которые продавались раньше, оказалось массовым явлением, что и привело на наш рынок множество новых игроков.

**■ Смена лидеров.** Здесь все просто. Подавляющее большинство лидеров российского рынка были из недружественных стран. И хотя далеко не все они из России ушли, тем не менее, объемы поставок у них сильно сократились. До конца эта ситуация не понятна. Когда объем падает у компании, которая с рынка ушла, тут все ясно. Ее продукцию начинают завозить по параллельной схеме, и, как следствие, обеспечить нужный объем в этой ситуации очень сложно. Когда падает объем у компании, которая на рынке остается, это понять сложнее. Даже оставшимся приходится переориентироваться на поставки из других регионов, других заводов, да и логистика даже у тех, кто готов возить напрямую, все равно усложнилась. Так что в выигрыше оказываются не мировые лидеры, которые доминируют на рынках большинства стран мира, а совсем другие, порой малоизвестные на рынке компании.

**■ Ценовой перекос.** Если проанализировать цены на полиграфические расходные материалы, то получается весьма странная картина. Вроде бы почти все расходные материалы в нашей стране импортные,купаемые за валюту. Рубль всю вторую половину года был довольно крепок по отношению к доллару и евро, даже крепче, чем в прошлые годы. Резонно было бы предположить, что цена на материалы (рублевая) должна быть ниже, чем в прошлые годы. Однако все получилось совсем по-другому. И, что самое интересное, спекулятивный эффект здесь не самое главное (хотя в условиях дефицита он, конечно, есть). Материалы существенно подорожали именно в исходных валютах. Например, объем офсетной краски, поставленной в Россию в 2022 г., сократился на 15% по сравнению с 2021 г., а затраты на то, чтобы ее купить выросли на 12%! То есть цена краски стала выше более чем на 30%. Объем флексографских красок упал на 15%, а цена на нее выросла почти на 20%.



## НЕПРЕВЗОЙДЕННОЕ КАЧЕСТВО 340 lpi



## РАБОТА ПОД КЛЮЧ

от макета до доставки тиража в ваш ОФИС

ДИЗАЙН,  
ВЕРСТКА



ОФСЕТНАЯ  
ПЕЧАТЬ



ЦИФРОВАЯ  
ПЕЧАТЬ



ПОСЛЕПЕЧАТНЫЕ  
РАБОТЫ

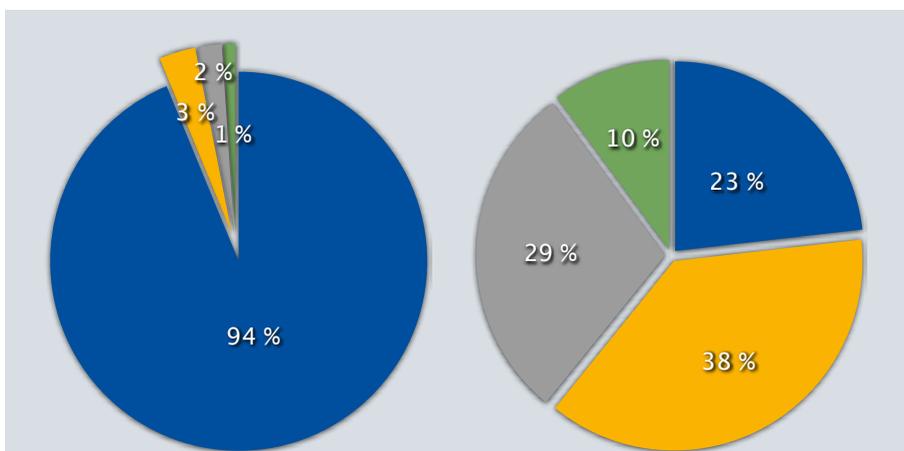


ДОСТАВКА  
ТИРАЖА



г. Москва,  
ул. Электровзаводская,  
д. 20, стр. 3

+7 495 780 67 05  
sale@vivastar.ru  
vivastar.ru



Изменения в способах поставок расходных материалов в Россию (на примере офсетной краски). Левый график показывает ситуацию до марта 2022 года, правый — после. Синим цветом показана доля краски (в процентах) по официальным каналам поставок (представительства или дистрибуторы). Оранжевым цветом — доля новых торговых марок. Изредка новые марки появлялись и раньше, но в 2022 году их стало очень много. Серый цвет — «серый» импорт (точнее, «параллельный импорт»), то есть поставки товаров известных брендов, минуя официальные каналы. Зеленым цветом обозначен дефицит (нехватка объемов по сравнению с прошлыми годами)

И так по всему ассортименту расходных материалов. Исходное подорожание объясняется целым рядом причин. Во-первых, реальное подорожание материалов в развитых странах, связанное с последствием коронавирусного локдауна, а также с ростом стоимости энергии и компонентов. Во-вторых, покупка большинства материалов из недружественных стран теперь ведется не напрямую от производителя, а через посредников, каждый из которых добавляет свою «долю малую». В-третьих, логистика теперь непростая — напрямую не привезешь, а сложны-

ми путями получается намного дороже. В-четвертых, многие импортеры потеряли дилерские скидки, которые у них были, когда они были официальными дистрибуторами. В-пятых, многие импортеры использовали свой собственный курс валюты, существенно отличающийся от государственного. И все это далеко не полный перечень проблем, которые пришлось решать тем компаниям, которые занимались импортом материалов. И каждая новая проблема, как правило, требовала «финансового решения», и затраты на эти решения приходится добавлять к продажной

цене. И потребителям не оставалось ничего другого, как все это принимать. Пока все правила диктует продавец.

Вот такие интересные приметы у «Рынка Продавца». И, наверняка, их намного больше. Конечно, для полиграфического рынка эта ситуация крайне негативная. Но она объективна, продиктована внешними причинами. Многие продавцы пытаются этой ситуацией воспользоваться по максимуму. Но обвинять их, наверное, неправильно. На их месте так поступил бы любой. Нормализация ситуации произойдет только тогда, когда сами причины, вызывающие «Рынок Продавца», исчезнут. Причем развиваться это может по разным сценариям. Безусловно, помогло бы снятие санкций с России, но в это в обозримое время верится с трудом. Другой путь — это внутренняя конкуренция между продавцами. Благодаря их усилиям, рынок постепенно наполнится нужными товарами, и дефицит будет ликвидирован. Новые игроки и новые торговые марки окрепнут, кто-то из них займет место в ряду основных. У покупателя появиться больше выбора, что и где покупать. Многие перестроят производственный процесс на новые материалы из дружественных стран, где с дефицитом проще. И тогда мы постепенно начнем двигаться в более правильном направлении в сторону «Рынка Покупателя». Надеемся... ■

## Бренд или Поставщик?

Так получилось, что за многие годы относительно цивилизованного капитализма в нашей стране у многих типографий сформировались определенные привязанности: к оборудованию, материалам, привычным поставщикам. В новых условиях жить по такой схеме невозможно. Приобрести привычный товар у привычного поставщика стало очень сложно.

Многие бренды либо исчезли с рынка, либо предлагаются другими продавцами, порой неизвестными. Причем насколько это будет точно тот товар, к которому привыкли, нет никакой гарантии. Он может быть того же бренда, но произведенный совсем на другом заводе, в другой точке мира и от привычного будет отличаться. Может быть товар из залежалых партий от мировых дистрибуторов с просроченной гарантией. Возможно, и подделка. Сегодня риск купить не совсем то, достаточно высок. Это еще одна особенность «Рынка Продавца».

Зачастую привычный поставщик больше не может поставлять тот товар, к которому покупатель привык, но

предлагает взамен другой, похожий. Соглашаться или нет? Здесь все зависит от уровня доверия между поставщиком и покупателем. Если за годы работы сформировались нормальные бизнес-отношения, то конечно. Серьезные поставщики с репутацией будут стараться сохранить отношения и помогать чем могут. Очевидно, что переход на новый продукт потребует в той или иной степени адаптации производства и, конечно, помощи.

Так что при выборе «Бренд или Поставщик» лучше выбирать проверенного партнера. Впрочем, если есть твердая уверенность, что другой продавец предлагает именно то, что нужно и к чему привыкли, то можно выбирать Бренд, правда, непонятно, где взять эту уверенность. Еще летом прошлого года на полиграфическом рынке была «полная неопределенность». К сожалению, эта ситуация продолжается. Может быть, в каких-то вопросах неопределенности стало меньше, но в целом она пока не исчезла. И это еще одна особенность «Рынка Продавца». Эта форма бизнеса может существовать только в условиях неопределенности.

# «ЛЮКСУПАК»: 20 лет успеха, или Желание совершенствоваться!



**Александр Леонов,**  
генеральный директор,  
ООО «ЛЮКСУПАК»  
[Тверь]

За эти годы типография прошла непростой путь развития. Сегодня в ассортименте «ЛЮКСУПАК» большой спектр разнообразной упаковки, она накопила огромный опыт в реализации сложных проектов, в ней работают высококвалифицированные специалисты, в цехах — самое современное и автоматизированное оборудова-

ние. И производственные возможности предприятия постоянно оптимизируются под современные тенденции упаковочного рынка. А за 20 лет работы ее руководителю, Александру Леонову, удалось собрать настоящую команду увлеченных людей. Он нам и рассказал, как в это непростое время живет и развивается российский полиграфический бизнес.

**Л**ЮКСУПАК» — крупнейшая компания в тверском регионе по производству различной картонной упаковки. Количество ее клиентов растет из года в год, а их география только расширяется. Этот бизнес-проект начался в далеком 2003 г., а в этом году отмечает юбилей — 20-летие.



Даже сложные работы на прессе Novacut выполняются на максимальной скорости



За двадцать лет работы в «ЛЮКСУПАК» сформировался большой парк вырубных прессов Bobst



Фальцевально-склеивающие линии Bobst стабильно успешно работают на высоких скоростях



### Только рост

На вопрос, как изменились объемы производства типографии за прошедший год, Александр ответил: «Точные цифры по прошлому году сейчас сказать сложно, нужно подсчитать все очень внимательно. Примерно рост составил около 20%. И это при том условии, что в предыдущие годы рост составлял в районе 25-30% даже в условиях ковидных ограничений. И хотя в середине прошлого года по понятным причинам был некоторый спад, в итоге этот год показал приличные результаты».

И этот рост в той или иной степени зафиксировали очень многие участники полиграфического рынка. Судя по всему, рынок упаковки в нашей стране ощутимо вырос: «Этот факт еще нужно проанализировать. Но уже есть ряд предположений, почему выросли объемы печатной упаковки. Во-первых, мы участвуем в процессе производства фармацевтической упаковки — в данный момент на уровне руководства страны принимаются решения об активизации отечественного производства большого количества жизненно важных медикаментов, которые ранее импортировались. Есть ощущение активного импортозамещения и в других отраслях. Отмечаем мы и увеличение объема заказов наших текущих заказчиков, а также появление новых игроков на рынке, даже в сложном 2022 г. И это радует!»

### Прогнозируемые возможности

По словам Александра, в юбилейный год компания вступает уверенно, несмотря на все текущие сложности: «Предприятие стабильно развивается. Мы выпускаем примерно 1 млн изделий в сутки. Подходим к годовому обороту в 2 млрд руб. И мне кажется, что прежде всего нужно понимать перспективы своего биз-



Парк фальцевально-склеивающих линий типографии состоит из машин компании Bobst. Некоторые из них оснащены устройством HandyPack, которое существенно упрощает приемку готовых коробок на высоких скоростях работы



Тиснение фольгой в «ЛЮКСУПАК» выполняется на прессе Brausse. Эта компания имеет завод в Китае и входит в группу Bobst. Оборудование этого производителя, после ребрендинга сменившего название на Eterna, в настоящее время может поставляться в Россию



Для облегчения работы и повышения производительности труда на многих рабочих местах теперь устанавливаются вот такие тележки с автоматическим подъемом палеты с полуфабрикатами



Специальное автоматизированное устройство для разделения заготовок также повышает производительность труда и сокращает процент брака

неса: если объем заказов увеличивается, мы должны знать, как будем их выполнять. Столкнуться с ситуацией, когда есть приток заказов, а у нас нет возможности их взять и качественно в срок выполнить — очень не хотелось бы. Поэтому мы постоянно думаем о том, как увеличить наши производственные возможности».

В теории есть два пути повышения производительности производства: увеличение количества единиц оборудования и повышение выработки каждой единицы оборудования в отдельности: «Когда мы только начинали работать на рынке упаковки, мы купили послепечатное оборудование тайваньского производства. И в принципе, вполне успешно на нем

работаем. Но когда начали переходить на оборудование Bobst, ощутили дополнительные возможности. Например, если сравнить выработку на прессе Bobst Novacut с похожим тайваньским прессом, — будет существенная разница. По результатам декабря прошлого года за смену оператор Novacut, в среднем, имел выработку почти в полтора, а то и два раза больше, чем оператор прессы другого производителя. При этом оба оператора опытные, не один год у нас работают. Более продуманная конструкция прессы Novacut, больший уровень автоматизации и возможность даже сложные заказы обрабатывать на максимальной скорости позволяют существенно увеличить нашу производительность. Аналогичная ситуация и на фальцевально-склеивающих линиях. Поэтому, попробовав машины Bobst в реальной работе, мы теперь связываем свое будущее с оборудованием этого производителя. Это современное и высокотехнологичное оборудование, способное выполнять различные производственные задачи».

Александр отметил, что вопросы повышения производительности и улучшения условий труда в типографии стоят на одном из первых мест: «Например, недавно мы приобрели специальные тележки для перевозки палет с полуфабрикатами. Они имеют электрический привод подъемного механизма, который позволяет фиксировать уровень, с которого берут полуфабрикаты на удобном для оператора уровне. Больше не нужно наклоняться, чтобы взять очередную пачку заготовок для подачи в фальцесклею. Такие тележки закупили на все производственные операции. Людям так легче работать, их производительность выросла, а количество ошибок сократилось».

### Наращивая мощности

Технологические возможности типографии «ЛЮКСУПАК» непрерывно совершенствуются — название и положение в отрасли обязывают. В скором будущем, например, появятся



В день нашего посещения в типографии была введена в эксплуатацию печатная машина KBA Rapida 106. На фото Александр с коллегами демонстрирует первый тиражный оттиск коммерческого заказа

новые производственные цеха. Типография ежедневно производит около миллиона упаковок, а с открытием новых цехов объемы выпускаемой продукции увеличатся.

К тому же сейчас «ЛЮКСУПАК» ждет новое послепечатное оборудование: «В настоящее время мы ощущаем определенные ограничения в послепечатных процессах. — рассказывает Александр. — Объемы заказов растут, и нам важно обеспечить нужную производительность на этапе послепечатных процессов, вот поэтому мы уже приобрели новую фальцевальную склеивающую линию Eterna EFold 1100 Elite, которая также входит в группу компаний Bobst. Хотели бы приобрести серьезную фальцевально-склеивающую линию Bobst ExpertFold, но они, к сожалению, пока в Россию не поставляются. Но у Eterna есть практически полный аналог этой машины по функциям и возможностям, даже внешне они полностью идентичны. Это практически та же машина, только под другим названием. Ее мы и заказали».

## ДОСТУПНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИСТОВ

### ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

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

**ДОСТУПНЫ ЛЮБЫЕ ФОРМАТЫ** от 0 до 1.88 м под заказ, срок исполнения в течении 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 Пражская,  
ул. Подольских  
Курсантов, 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!**



Отдельного упоминания заслуживает устройство для автоматического «выдавливания» краски из обычной банки прямо в кипсейку. До этого в России таких устройств не встречалось

### Для «тяжелого» люкса

Во время экскурсии по типографии нам показали и недавно установленную печатную машину — шестикрасочную б/у Rapida 106 с лакировальной секцией в гибридной конфигурации. Она очень хорошо оснащена и имеет огромное количество опций, предназначенных для производства высококачественной упаковки с большим количеством отделки, в том числе люксовой. В частности, есть как традиционные ртутные УФ-сушки, так и перспективные полупроводниковые сушилки. В машине имеется и длинная приемка для высококачественного лакирования, и даже уникальный механизм автоматического «выдавливания» краски из банки. Она стала четвертой печатной машиной большого формата в «ЛЮКСУПАК». Не так много в нашей стране типографий, имеющих такие производственные мощности.

### Новые возможности

Приезжать в типографию «ЛЮКСУПАК» каждый раз интересно. Здесь все время что-то происходит. Компания непрерывно совершенствуется. И, как показал опыт прошлого года, даже серьезные санкции не могут остановить ее процесс развития. Это успешное инновационное предприятие делает большой шаг в это нелегкое время: увеличивает производственные площади и запускает новое оборудование, а значит, в полиграфической отрасли появятся новые технологические возможности и высокие мощности для производства упаковки.

Поздравляем «ЛЮКСУПАК» с юбилеем и надеемся на скорую встречу! ■



В феврале в «ЛЮКСУПАК» закончился монтаж четвертой по счету печатной офсетной машины большого формата. Модель сложная, в уникальной конфигурации специально для печати премиальной упаковки



## Офсетные краски из Южной Кореи

- ▶ Масляные триадные краски
  - Plus Kleentec SW
  - Pride 50
  - VitaPrinta plus LM

- ▶ Pantone Basic Colors
- ▶ УФ-отверждаемые офсетные краски
- ▶ УФ-отверждаемые флексо краски
- ▶ Фолиевые офсетные краски
- ▶ Масляные лаки

**NEW** Изготовление смесевых красок по системе Pantone на собственном производстве

Москва,  
+7 (495) 730-98-97  
in@ariongroup.ru

Владивосток,  
+7 (423) 233-18-30  
invl@ariongroup.ru  
[www.ariongroup.ru](http://www.ariongroup.ru)

**DEERS i**

Daihan Ink,  
сделано в Корее

# Картонная посуда и упаковка: инновации в массы!



**Игорь Перерва,**  
директор производства,  
OSQ Group  
[Калининград]

**П**риимерно три-четыре года назад уделялось большое внимание вопросам экологии и охраны окружающей среды. Но пандемия и санкции отодвинули все на задний план. Но, как выяснилось, есть компании, которые продолжают работу в этой области, уделяя большое внимание производству продукции, которая снижает вред, наносимый окружающей среде. Так, OSQ Group специализируется на выпуске экологичной и технологичной картонной упаковки и картонной посуды. Мы побывали на одной из ее производственных площадок — в Калининграде и пообщались с ее директором по производству Игорем Перервой.

## Не останавливать развитие

OSQ Group — один из крупнейших российских производителей разнообразной картонной упаковки. Бренд с европейским качеством и большим опытом в разработке и производстве упаковки поставляется на российский и международный рынки. В продуктовый портфель компании входят контейнеры для салатов и лапши, одноразовые ланч-боксы, упаковка для фастфуда и сэндвичей, суши и роллов, упаковка для кондитерских изделий, а также круглые формы и многое другое. Сегодня компания сотрудничает с партнерами из более 60 стран и занимает лидирующие позиции в производстве картонной пищевой упаковки на территории России и СНГ. На сегодняшний день

работают две высокотехнологичные производственные площадки: в Видном (МО) и Калининграде. Помимо головного офиса в Москве, OSQ Group имеет представительства в Санкт-Петербурге, Казани, Краснодаре, Новосибирске и Екатеринбурге, а также широкую дилерскую сеть.

Основная задача компании состоит в формировании правильного восприятия упаковки пищевых продуктов как технологичной и безопасной. Ее продукция соответствует высоким стандартам качества, а высококвалифицированные специалисты имеют необходимые знания и опыт.

Вся продукция OSQ Group производится преимущественно из вторично перерабатываемого или возобновляемого сырья, что способствует охране окружающей среды. Вся она сертифицирована, а производственные процессы строго аудируются на предмет соответ-

ствия стандартам ISO и HACCP международными органами сертификации.

За время своей работы OSQ Group уже успела занять внушительную долю отечественного рынка бумажной посуды — по разным оценкам — до 30% российского объема производства.

«Компания была создана в нулевых годах, первая производственная площадка в Подмоскowie заработала в 2009 г., — рассказывает Игорь. — В качестве основного направления бизнеса было выбрано производство бумажной посуды, так как учредители ранее имели отношение к поставкам посуды и упаковки для сетей быстрого питания. В большей степени предприятия быстрого питания имели склонность к приобретению пластиковой посуды как более дешевой и производимой в нашей стране в больших объемах. Но именно пластиковая посуда и упаковка являются главными загрязнителями окружающей среды. А



Производственная площадка OSQ в Калининграде имеет высокопроизводительное оборудование для выпуска большой ассортиментной линейки экологичной упаковки и одноразовой посуды

хорошей альтернативы, да еще и отечественного производства было, мало. В результате было принято решение инвестировать в бизнес по производству картонной упаковки и посуды. Так и началось наше производство. Что касается производственной площадки в Калининграде, то она появилась существенно позже — уже в 2019 г. Идея ее создания была связана с желанием активизировать работу на внешний рынок. К тому моменту подмосковная площадка в Видном уже активно работала и вышла на серьезные объемы производства. Наши учредители с самого начала ориентировали свой бизнес на постоянный рост и развитие. Практически вся зарабатываемая прибыль сразу инвестируется, например, покупается новое оборудование, расширяются производственные площади, увеличивается ассортимент производимых изделий и т.д. Одним из направлений возможного роста было желание начать поставлять продукцию в страны Европы. Поставки осуществлялись с основного производства, но было件件но, что эффективнее производить ее как можно ближе к потребителю. Так и появилось производство в Калининграде. Наш город был удобен как с точки зрения поставок продукции в Европу, так и для приобретения европейских материалов.

Очевидно, что с весны прошлого года все пошло по-другому. Но у нас в компании от идеи производить экологичную и технологичную посуду и упаковку отказываться не стали. Начали «разворачивать» бизнес в другие страны, в первую очередь на Ближний Восток — Оман, Саудовскую Аравию. Сейчас OSQ Group отгружает продукцию в 65 стран мира».

### В фокусе экологичность

Картонная продукция, которую производит OSQ Group, более дружелюбна к окружающей среде, чем пластиковая. Но надо понимать, что посуда и упаковка для пищевых продуктов делается из барьерного картона, который в своем составе содержит слой, обеспечивающий влаго-, масло-, жиро- и прочую устойчивость. Обычный картон этими свойствами не обладает. Для обеспечения барьерных свойств картон поливают полимером или ламинируют полимерной пленкой. Большинство производителей используют для этого полиэтилен: «Конечно, и мы используем это решение, — говорит Игорь. — У нас на предприятии работает большой промышленный клеевой ламинатор, с помощью которого мы можем ламинировать картон полимером. Использование полиэтилена и других обычных полимеров — решение типовое, и, хотя назвать его экологически чистым сложно, но это намного лучше, чем просто полимерная упаковка. Объем полимеров в нем многократно меньше, а значит, и вреда экологии тоже меньше. На нашем основном производстве используются и другие технологии изготовления барьерного картона: полив и экструзионная ламинация.

Надо сказать, что у нас в компании постоянно идут работы по усовершенствованию выпускаемой продукции. Совместно со специалистами из Балтийского федерального университета из нашего города мы прорабатываем возможность выпуска посуды с использованием более экологичных биоразлагаемых полимеров. В результате уже есть решение по выпуску продукции, которая полностью разлагается в окружающей среде за 40 дней, но при этом выполняет все нужные функции упаковки или бумажной посуды. Посуда из пластика в природе не разлагается годами. Сейчас уже все готово для начала производства такой упаковки, идет процесс получения патентов, после чего мы будем готовы ее производить».



Компания имеет в своем распоряжении мощности по производству современной упаковочной продукции для пищевой индустрии и ресторанного бизнеса



OSQ исследует и тестирует все без исключения поступающие на производство сырье и материалы: от бумаги и клеев до покрывных материалов еще до попадания их на производственную линию



### Трудности не пугают

Рассказал Игорь и о том, как удается развивать бизнес в Калининграде, который оказался сейчас в транспортной изоляции: «Конечно, ситуация стала очень непростой. На данный момент вся отгрузка нашей продукции ведется со складов в Москве, там же приходится и закупать все сырье. После закрытия транзита через Литву у нас осталось только паромное сообщение с Санкт-Петербургом, куда мы отгружаем всю нашу продукцию. Доставка удлинилась и подорожала, но других путей нет. Многие виды бизнеса в нашем городе либо приостановились, либо начали перемещаться в другие регионы России. Наше же руководство продолжает инвестиции в эту площадку. В текущем году мы планируем установить семь новых единиц оборудования. Оно уже закуплено, ждем его поставки. Существует государственная программа поддержки производства в нашем регионе, в частности, связанная с логистикой, но пока она до нас не добралась, но надеемся, что доберется. Активно в этом направлении работаем».



### Новое направление

Инвестиции OSQ Group прежде всего направлены на повышение производительности площадки в Калининграде и расширение ее ассортимента. До недавнего времени компания не производила обычные бумажные стаканы, хотя близкую продукцию (миски,



Упаковка разрабатывается и производится в России на современном высокотехнологичном оборудовании в соответствии с передовыми мировыми нормами и стандартами, а также строгим контролем качества на всех этапах



Основная специализация компании OSQ — производство одноразовых эко контейнеров для транспортировки, хранения и реализации пищевых продуктов, очень удобных в эксплуатации

супницы) выпускает. По словам Игоря, это было связано с нежеланием конкурировать в сегменте, где много игроков. Простых машин для производства бумажных стаканов на рынке много, поэтому и конкуренция большая. Но сейчас решение изменили. Во-первых, нужно иметь возможность предлагать клиентам полный ассортимент продукции (в любой точке общепита стаканы нужны). А во-вторых, производственная площадка в Калининграде уже достаточно мощная и производительная, чтобы за счет этого обеспечить хорошую их себестоимость.

Надо сказать, что сейчас вся продукция, которая изготавливается в Калининграде — без брендирования. Но есть интерес к брендированной упаковке и посуде. Поэтому в ближайшей перспективе для Калининградской площадки запланирована покупка печатной машины — как работает на производстве в Подмоскowie.

В общем, несмотря на все сложности, предприятие успешно работает. Все оборудование загружено. И если сначала оно работало по схеме 5/2 в одну смену, спустя некоторое время было принято решение перейти на график 7/0. А с начала этого года начали задумываться о введении ночных смен. В планах — 10 млн единиц продукции в месяц (разного типа). А всего производства OSQ Group могут производить до 80 млн единиц продукции в месяц! ■



# JINGMODA

## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАЖНОЙ ПОСУДЫ И УПАКОВКИ

Эксклюзивный  
сертифицированный дилер  
завода DEBAO NewTop  
в Российской Федерации

Прямые поставки из Китая  
Гарантия • Сервис



# Такие разные лаки: серия лаков Luxcure UV-отверждения для полиграфии

**В** прошлом году на российском рынке появилось огромное количество новых торговых марок расходных материалов, которые ранее не поставлялись в нашу страну. Есть и такие, которые ранее поставлялись, но в очень ограниченном количестве, а теперь их поставки существенно возросли. Все эти торговые марки можно условно разделить на три группы:

■ **Новые торговые марки**, которые ранее в нашу страну не поставлялись, а теперь в связи с запретом поставок материалов ведущих мировых производителей стали востребованы. Как правило, из дружественных стран: Китая, Индии, Турции, Ирана и др.

■ **Неизвестные торговые марки**, под которыми скрываются известные материалы ведущих мировых производителей. Чаще всего такие случаи возникают, когда товар поставляется через официального дистрибутора из дружественной страны, который дает продукции свое название, скрывая исходного производителя. Такой подход позволяет организовать поставки по схеме параллельного импорта.

■ **Российские торговые марки**. Некоторые российские импортеры продолжают поставлять продукцию своих партнеров из недружественных стран, но при этом, во избежание проблем, используют вновь созданные торговые марки. Любопытно, что порой перебрендировается и продукция из дружественных стран, но делается это для «отпозиционирования» от возможных других импортеров, поставляющих тот же товар. Поскольку сейчас понятие «официальный дистрибутор» утратило силу, многие российские импортеры везут продукцию одних и тех же производителей. Но, чтобы не попадать в прямую конкуренцию, используют специально созданную российскую торговую марку.

А порой под единым российским брендом продается продукция и разных производителей. Но делается это не для того, чтобы запутать российского покупателя, а для маскировки источника происхождения товара, например, из Европы или США.

В результате на рынке зафиксировано множество новых торговых



Склад готовой продукции лака бренда Luxcure

марок разных видов расходных полиграфических материалов, что создает покупателям определенные трудности с выбором. Мы решили отдельно представить некоторые из них.

## УФ-лаки

Одной из таких торговых марок является марка Luxcure, под которой в России компания «ЭйДжиСервис» продает высококачественные УФ-лаки, в том числе декоративные лаки для тра-

фаретной печати, а также для различных систем лакирования, таких как лакировальные секции печатных машин, отдельно стоящие лакировальные модули и УФ-лаки дукторного нанесения. Дело в том, что декоративные лаки — высокотехнологичная продукция, и ее производство в основном освоено в развитых странах. В развивающихся странах таких лаков мало и, как правило, нет хорошего ассортимента, да и качество порой страдает.



УФ-лак Luxcure поставляется компанией «ЭйДжиСервис» в разных емкостях

Декоративные трафаретные лаки — лаки, использующие технологию УФ-отверждения, что предполагает довольно сложный химический состав, особенно если речь идет о лаках с различными декоративными эффектами. Понятно, что во время дефицита в нашу страну начинают ввозить самые различные лаки разных производителей.

В состав стандартного УФ-лака входят акриловый преполимер или олигомер, акриловые мономеры, фотоинициаторы и добавки. Все это вместе образует жидкую фотополимеризующую композицию, которая, собственно, и превращается в лаковую пленку под воздействием УФ-излучения. Кроме того, помимо базовых материалов, которые, собственно, и представляют собой лак в состав фотополимеризующихся композиций часто вводят катализаторы, ингибиторы, наполнители и добавки, регулирующие те или иные свойства лака.

В качестве олигомеров для лаков используются следующие хорошо известные полимеры: эпоксидные смолы, полиуретаны, простые полиэфиры (например, полиалкиленоксиды). Выбор того или иного материала зависит от задач и области применения той или иной марки лака: общая величина адгезии, ее избирательность (например, адгезия к сложным для печати материалам), эластичность лаковой пленки, вязкость, текучесть, способность к формированию толстых или, наоборот, тонких лаковых слоев и многое другое.

Мономеры — это органические вещества небольшой молекулярной массы и малой вязкости. В значительной степени эти низкомолекулярные соединения схожи с растворителями обычных красок, но только с одной принципиальной разницей: они не являются летучими соединениями, не удаляются из краски или лака при сушке, а также, наравне с олигомерами, полимеризуются, образуя единую высокомолекулярную структуру твердой лаковой пленки, для чего мономеры имеют те же акрилатные группы (как и у олигомера).

Добавки в лак способны корректировать свойства лака и создавать специальные эффекты. Базовый лак, как правило, глянцевый и имеет возможность формировать тонкую, ровную, гладкую пленку. Используя различные добавки, можно добиться способности формировать более толстые пленки без растекания до момента полимеризации, получать матовые и soft touch эффекты, управлять величиной глянца. А добавки, управляющие смачивающими свойствами лака, позволяют получить различные текстурные эффекты, улучшать (или ухудшать) адгезию. Ухудшение адгезии или релиз-эффект может быть нужно, например для удаляемых лаков для скретч слоев.

Получается, что УФ-отверждаемый лак — довольно сложный химический продукт, причем весьма разнообразный. Хотя нет такого единого понятия, как УФ-лак. Это группа материалов, объединенных одним общим свойством — возможностью полимеризации под воздействием УФ-излучения. Производить качественный УФ-лак довольно сложно, особенно если речь идет о лаках со специальными декоративными свойствами. Справиться с этим могут только серьезные производители с опытом. В результате возникает дефицит на рынке, который пытаются «закрывать» при помощи поставок самых разных производителей: как серьезных из Европы, так и никому не известных из Азии. Последние часто делают недорогие лаки в «гаражных» производствах — в итоге они обладают не самыми



## ОГРОМНЫЙ АССОРТИМЕНТ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ

Всегда на складе в Москве:

- ◆ Офсетные краски
- ◆ Офсетные пластины
- ◆ Резинотканевые полотна
- ◆ Противоотмарывающие порошки
- ◆ Добавки в увлажнение
- ◆ Смывки
- ◆ Пленки для ламинации
- ◆ и многое другое...



...также мы производим смесевые цвета Pantone



Интересные визуальные и тактильные эффекты УФ-лаков Luxsure отлично подходят при изготовлении рекламных и упаковочных материалов, главная цель которых – привлечение внимания

лучшими качественными характеристиками, либо приобретают сильный запах и остаточное содержание вредных веществ. От применения таких лаков лучше отказаться.

### Серия трафаретных УФ-лаков Luxsure

В этой связи заслуживают внимания лаки, которые предлагает на российский рынок «ЭйДжиСервис». Они имеют европейское происхождение, но продаются под собственной торговой маркой компании – Luxsure Screen. Ассортимент этих лаков не очень широкий, но все основные позиции, которые нужны для большинства задач отделки полиграфической продукции, в нем есть:

■ **Классические лаки** для изготовления продукции с отделкой. Наиболее популярные глянцевые и матовые УФ-лаки. Эта линейка УФ-трафаретных лаков имеет широкий ассортимент вязкости, возможность работы с разными запечатываемыми материалами и обладают разной гибкостью полимеризованной лаковой пленки.

■ **Лаки с дополнительными декоративными эффектами.** Есть, например, высоковязкий глянцевый УФ-лак для создания на оттиске рельефа. Нанесенный слой лака возвышается над поверхностью запечатываемого материала до 1–1,5 мм, что создает ярко выраженный тактильный эффект. Есть лак с эффектом «песка», который предназначен для создания специального тактильного и визуального эффекта: лаковый слой на оттиске обладает ярко выраженной шероховатостью. Есть лак «водяная капля» – с параметрами, подобранными та-

ким образом, чтобы создавать на оттиске эффекта капля. Есть «жемчужный лак» – это специальная серия глянцевого лака с перлесцентным прозрачным пигментом. Он создает высокогляцевую пленку с интересным жемчужным блеском. Есть в ассортименте Luxsure и оригинальный глиттерный лак (несколько вариантов).

■ **Лаки со специальными эффектами.** Например, лак с фосфоресцирующим эффектом. При обычном свете он прозрачный и глянцевый. Под воздействием света такой лак поглощает энергию фотонов, а в полной темноте начинает ее излучать и светиться. Есть и лаки, предназначенные для защиты продукции от подделки. Например, лак со специальными добавками, обеспечивающими его светимость под воздействием «черного» света (специальной версии ближнего УФ-диапазона). Под воздействием такого излучения лак проявляет флюоресцентный эффект, «светясь» тем или иным светом. Но, несмотря на наличие добавок, его лаковая пленка полностью прозрачная и без специальной подсветки ничем не отличается от обычного УФ-лака. Эту возможность и используют для защиты от подделок.

Ассортимент трафаретной серии Luxsure Screen очень интересен. Специалисты «ЭйДжиСервис» помогут сделать выбор в пользу оптимального варианта для решения конкретной задачи. Необходимо добавить, что все лаки изготовлены в Европе и в них не используются органические растворители и «улучшающие» добавки. А все компоненты, задействованные в производстве лаков, поставляются производителями, сертифицированными по ISO 9001. ■



# FLEXO BUSINESS

Телеграмм-канал производителей и потребителей  
рулонной этикетки и гибкой упаковки

## **НОВОСТИ ФЛЕКСОРЫНКА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Новые решения, кто что купил и др.

## **РЕДАКЦИОННЫЕ СТАТЬИ**

Про бизнес, кейсы типографий, обзоры продуктов,  
опросы, блоги

# Типография «АПД»: «Партнерские отношения — важнейшая составляющая бизнеса»



**Дмитрий Самохвалов,**  
генеральный директор,  
типография «АПД»  
[Нижний Новгород]

**Е**сть в нашей стране такие полиграфические предприятия, в которые можно приезжать регулярно и каждый раз узнавать что-то новое и интересное. Они даже в эти непростые времена находят способы активного развития и совершенствования своего бизнеса. Одна из таких — типография «АПД» из Нижнего Новгорода. Этот крупнейший полиграфический комплекс в регионе имеет большой парк автоматизированного и современного оборудования. Поводом для нашей поездки стала установка в нем новой очередной единицы оборудования — современной резальной машины последнего поколения. Более того, не так давно в типографии была установлена и офсетная печатная машина, правда, приобретена она была еще до введения санкций против России. И в текущих условиях ее можно считать пока последней печатной машиной компании Heidelberg, установленной в России. Нашим собеседником уже традиционно стал владелец типографии «АПД» — Дмитрий Самохвалов.

## Прошедший год

«Несмотря на все сложности, которые обеспечил нам прошлый год, мы смогли заметно прибавить. По моим расчетам, продажи выросли примерно на 17,7%, а прибыль выросла немногим больше — на 19,2%. И это с учетом того, что росли мы с достаточно высокой базы — все предыдущие годы мы стабильно прибавляли более чем на 20%. Так что в плане бизнеса у нас все достаточно неплохо, — рассказывает Дмитрий.

Типография «АПД» — одна из немногих, которая успешно сочетает два направления бизнеса: здесь производят как упаковочную, так и коммерческую продукцию. И, по словам Дмитрия, оба направления в прошлом году показали стабильный рост: «Многие предполагали, что коммерческая полиграфия в сложившихся условиях будет падать, но у нас этого не произошло, мы смогли вырасти в этом сегменте, приобрели, весьма солидных клиентов, например, мы печатаем гляцевые журналы издательства «Бурда», и, конечно, не только их».

## Без вариантов!

Буквально накануне нашего приезда в типографии закончили монтаж новой резальной машины Polar N 137 Autotrim с высокой степенью автоматизации. «Такая

машина у нас уже была и мы ею очень довольны, — рассказывает Дмитрий. — Система Autotrim радикально упрощает работу резчика и повышает ее производительность. Поэтому, когда мы ощутили потребность в новой резальной машине, не искали других вариантов, мы хотели именно то, что нам подходит наилучшим образом. Раньше такие машины нам поставляла компания «Гейдельберг СНГ», теперь ее правопреемник — «ХД Рус».

В ней работают многие люди, с которыми у нас годами выстраивались доверительные бизнес-отношения. И эта компания смогла найти способы поставлять на наш рынок резальные машины Polar, хотя они и производятся в не дружественной стране. Причем наш контракт на поставку резака мы заключили уже после



Листовая офсетная печатная машина Heidelberg Speedmaster CX 92-4 была изготовлена на заводе Heidelberg в Шанхае



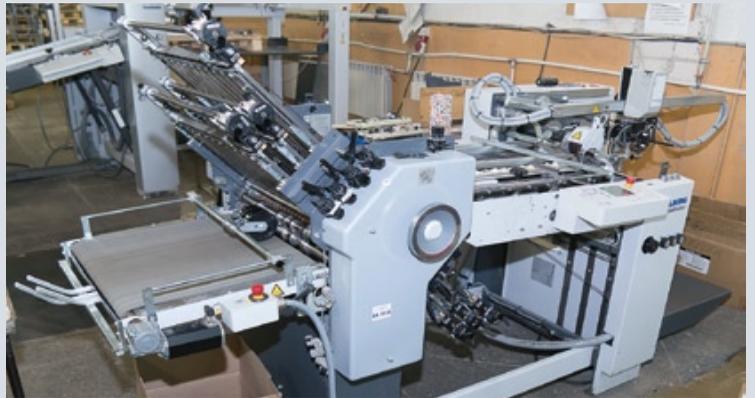
Новая высокоавтоматизированная резальная машина Polar N 137 Plus с системой Autotrim, которая позволяет избавиться от ручной работы по удалению обрезков. Аналогичная машина в типографии работает уже несколько лет (фото справа)

введения всех санкций, и машину нам уже привезли и запустили».

Марка Polar хорошо известна полиграфистам и является эталоном в области резальных машин и их комплексов. Контракт на поставку оборудования между «АПД» и «ХД РУС» был заключен осенью 2022 г. И резальная машина была поставлена немного раньше оговоренного срока. Ввод в эксплуатацию и обучение не заняли много времени, так как в типографии «АПД» это уже третья машина Polar с системой Autorim. Функция Autotrim достаточно популярна у типографий, выпускающих упаковочную и коммерческую продукцию, особенно актуальна при резке этикетки, где есть разница в цвете по краям изделия и необходим двойной рез на каждом шаге.

Дмитрий очень тепло отзываясь о компаниях Heidelberg и «ХД Рус»: «Еще в позапрошлом году мы заключили контракт на поставку новой четырехкрасочной печатной машины Heidelberg Speedmaster SX 92. Мы внимательно проанализировали структуру наших заказов на то время и поняли, что у нас большой объем работ по картону и плотным бумагам в четыре краски. При этом большинство заказов укладываются на лист 64x92. Поэтому мы решили приобрести машину, которая бы идеально подходила именно под этот вид заказов. Машина должна была быть поставлена весной прошлого года. А в конце зимы началась спецоперация...»

Дмитрий пояснил, что, конечно, возникали существенные опасения, что печатная машина установлена не будет. Как показала дальнейшая практика, многие иностранные поставщики отгрузки в адрес клиентов из России остановили. Кто-то заморозил отношения, и предоплаченное оборудование до сих пор не отгружено (кому-то вернули деньги, кому-то — нет), кто-то вообще закрыл свои офисы в России. Но Heidelberg повел себя очень корректно: раз контракт заключен и частично проплачен до начала спецоперации — он должен быть выполнен. И в результате машина к нам пусть и с некоторым опозданием, но приехала и смонтирована. Это заслуживает уважения. Поэтому мы продолжаем работать с компанией «ХД Рус» и продолжаем покупать у нее оборудование».



Недавно в типографии появилась еще одна фальцевальная машина — Heidelberg StahlFolder



Оборудование Bobst для изготовления складных картонных коробок: Пресс для высечки Novacut 106 E и фальцевально-склеивающая линия VisionFold 80A2 хорошо себя зарекомендовали



Китайский Стр Amsky стал основным выводным устройством в типографии



В прошлом году типография «АПД» перешла на использование китайских красок GLOBY-ISO от Kingswood



Фальцесклейка SBL 1100 успешно используется для склеивания коробок различных конструкций



Термальные офсетные пластины Abezeta Galaxy проявили себя в типографии как беспроблемные



Высокопроизводительный автоматический ламинатор YEMA 1080 A обеспечивает безупречное качество ламинации даже сложных материалов



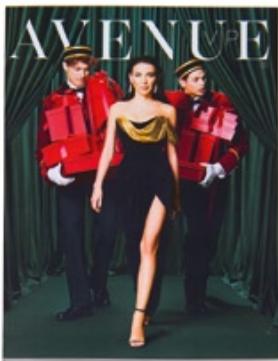
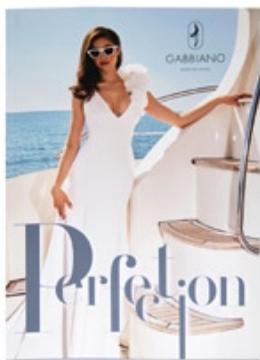
Автоматическая линия нанесения трафаретных лаков и покрытий SPS REHMUS Vitessa XP с гибридной сушкой

Speedmaster CX 104 с применением технологий и узлов Speedmaster XL 106. Она имеет воздушную проводку, благодаря чему отлично печатает на любых материалах: от тонкой бумаги до плотного картона. «Основная цель приобретения новой печатной машины — расширение возможностей нашего предприятия, особенно в производстве упаковки. Печать по технологии web-to-print, которая давно уже реализована и успешно применяется в «АПД», с запуском Speedmaster CX 92 будет дополнительно развиваться благодаря возможности использовать более широкий спектр бумаг на новой машине», — подтверждает Дмитрий.

### На опережение

Надо сказать, что типография «АПД» все стремится к опережающему развитию: «Наша цель — иметь чуть больше оборудования, чем нужно в настоящее время. Многие говорят: «вот когда у меня будет такой объем заказов, тогда буду покупать оборудование». Но я считаю, что нужно всегда иметь запас, чтобы в случае внезапных дополнительных заказов их можно было спокойно обработать. И такой подход, как оказалось, является еще и хорошей страховкой от непредвиденных обстоятельств, например сегодняшних. Наш комплекс оборудования позволит нам несколько лет спокойно работать, не приобретая оборудование, и при этом стабильно прирастать из года в год».

Speedmaster CX 92-4 стала пятой печатной машиной Heidelberg в типографии, из которых четыре — первого формата и одна — второго формата. Она будет использоваться для производства сборных тиражей коммерческой и упаковочной продукции. Эта модель создана на базе платформы



Теперь в «АПД» печатают глянцевые журналы издательства «Бурда» и не только

### Подход к бизнесу

«Я уже говорил об уровне доверия и порядочности в бизнесе, которые мы нашли в компании «ХД Рус», — рассказывает Дмитрий. В этой же связи могу отметить и компанию «МакЦентр». С ней мы начинали работать с офсетных пластин. Наше производство построено на изготовлении небольших и средних тиражей продукции. У нас пять печатных машин, следовательно, необходимо довольно много печатных форм.

Наш комплекс StP-устройств перерабатывает в сутки очень большой объем пластин. В свое время мы пытались работать, наверное, со всеми поставщиками пластин в нашей стране, но с разным успехом. «Своего» поставщика мы нашли именно в лице компании «МакЦентр». В их работе подкупает честность, открытость и доверительные отношения. За вполне разумные цены мы получаем качественный продукт, стабильные поставки и адекватную реакцию на возникающие проблемы. Ничего идеального в бизнесе не бывает. У всех возможны ошибки и проблемы. Важно — как на них реагирует поставщик. И в этом плане с «МакЦентр» все замечательно».

### Один за двоих

В результате после нахождения общего языка с поставщиком пластин бизнес начал развиваться: «Два года назад у нас возникла необходимость приобрести очередное устройство для вывода

Эксклюзивные поставки красок Kingswood на территории России.

**МАК ЦЕНТР**  
mcofset.ru

**Краски завода Kingswood  
для листовой печати  
смесевые и базовые пантоны**





Разные складные картонные коробки — одна из специализаций нижегородской типографии. Полная техническая оснащённость производства высокоточным и высокотехнологичным как печатным, так и послепечатным оборудованием гарантирует высококачественные тиражи ее продукции

форм. До этого мы использовали европейское оборудование, а «МакЦентр» предложил приобрести выводное устройство из Китая, сказав, что будет не хуже, а может, и лучше. Мы поверили, и в результате китайский CtP Amsky стал у нас основным выводным устройством, успешно взяв на себя нагрузку с двух европейских устройств. И спустя два года, мы решили приобрести еще один такой аппарат, но в самой полной комплектации — с четырьмя лотками автоподдачи и высокой скоростью экспонирования. Пока мы ждем поставки. Кстати, по нашему опыту, Amsky оказался еще и относительно доступным в использовании. В случае поломки экспонирующей системы в наших европейских устройствах нужно менять всю экспонирующую головку, которая стоит не дешево. В Amsky можно поменять вышедшую из строя деталь, например, можно менять каждый лазерный диод по отдельности».

### Развивая отношения

Дальнейшее развитие сотрудничества с компанией «МакЦентр» связано с переходом на краску из Китая: «Многие годы мы работали на краске из Германии, хорошо отладили техпроцессы под нее и могли обеспечить очень высокое качество печати, чем привлекли ряд ведущих российских издателей. Но эта краска больше не поставляется. «МакЦентр» предложил альтернативу — хорошую китайскую краску от Kingswood серии Globy — одна из самых продаваемых и популярных серий завода. Мы провели свои тесты и сами убедились в этом: высокая плотность и стабильность в балансе краска-вода. А благодаря своему составу она хорошо ложится на поверхность бумаги и очень быстро высыхает. К тому же она подходит практически для всех видов бумаг и картона. Эта серия красок сделана на базе минеральных и растительных масел. В результате мы всю нашу печать перевели на эту краску. А с учетом того, что там же мы берем и концентраты увлажнения, то вместе с «МакЦентр» удалось подобрать режимы и дозировки, чтобы обеспечить бесперебойную печать с высоким качеством».

Пример типографии «АПД» лишний раз подтверждает тот факт, что желающий развиваться найдет способ это сделать и соберет вокруг себя тех партнеров, с которыми будет интересно и выгодно вместе двигаться вперед. ■



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

ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА  
ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ ПО ПЕРЕМОТКЕ БУМАГИ



- Большой ассортимент отечественной и импортной бумаги высокого качества
- Расфоловка бумаги в любой формат

**САМЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПЕЧАТИ!**



типография

Нижний Новгород, пр. Гагарина, 178Ж  
8 800-444-26-40, zakaz@apd52.ru

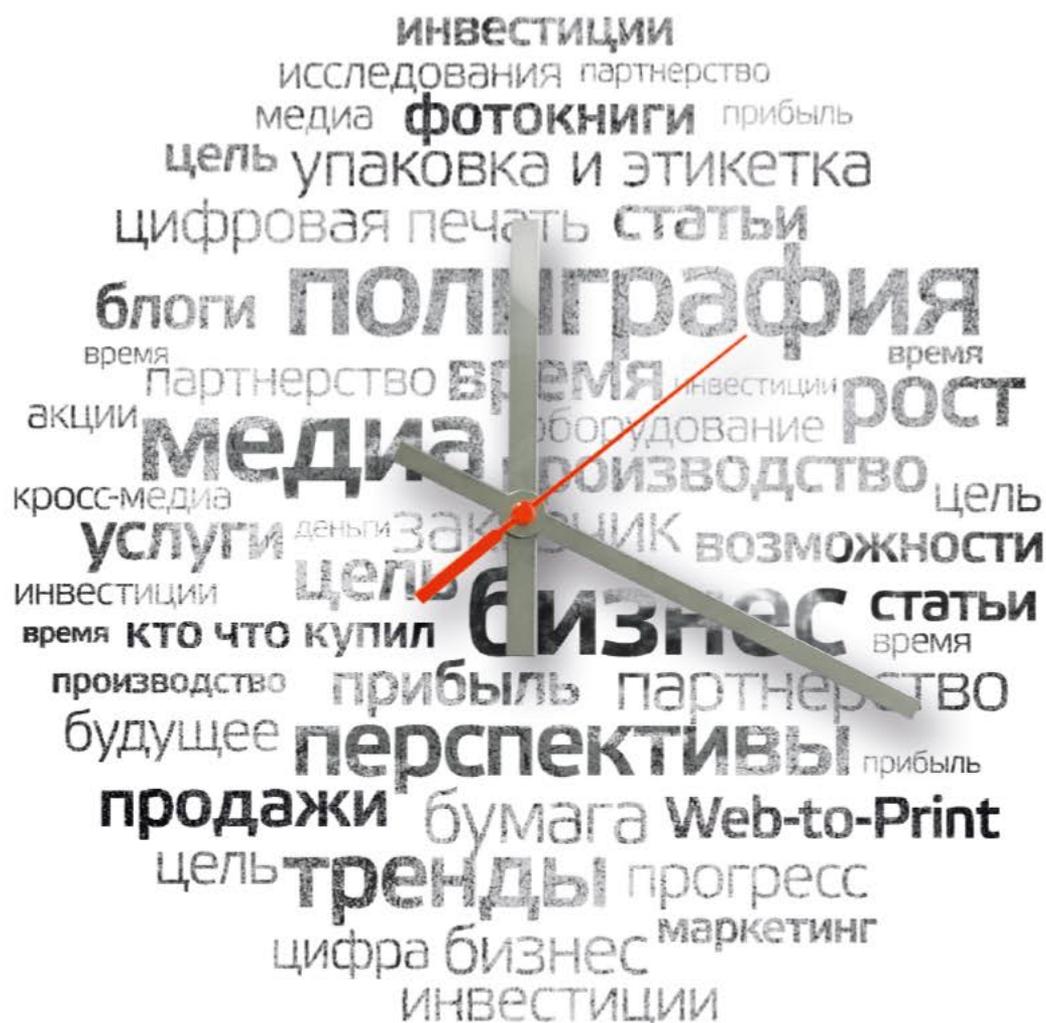
**СБОРНЫЕ ТИРАЖИ**  
выгодное решение для вашей рекламы

Печатаем по низким ценам —  
листочки от А7 до А3, плакаты А2 и А1,  
визитки, буклеты, брошюры, папки

Принимаем заказы онлайн 24/7  
на нашем сайте:

**apd52.ru**

Доставка по всем городам России



Информационно-аналитический портал  
для тех, кто принимает решения

**Print Daily.ru**

## Как заработать в полиграфии?

УЗНАЙТЕ:

- Что происходит на рынке, и что это значит для вашего бизнеса?
- Что делают ваши конкуренты? Какие возможности есть на рынке?
- Как повысить эффективность вашего бизнеса? Во что вкладывать деньги?
- Нужно ли менять бизнес-модель и как это сделать?
- Как меняются предпочтения заказчиков печатной продукции?
- Что будет с полиграфией завтра и если не полиграфия, то что?

Вместе с Издательством «Курсив»

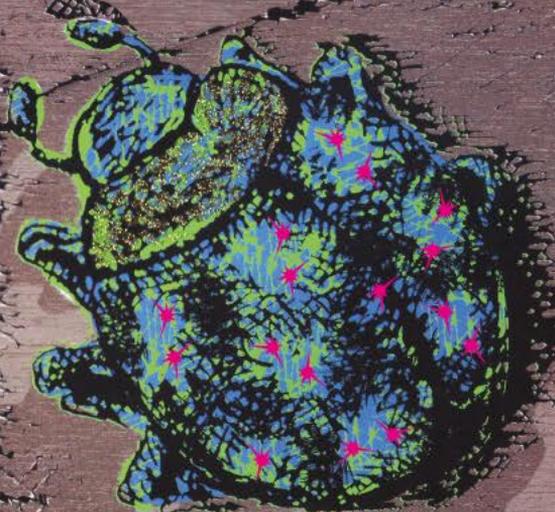


**ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ**

**+**

**ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ**

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе  
Эффективней*



С М У К Р

**5**

красок  
за 1 прогон

Тиражи

от **250** экз.

**ОТДЕЛКА**

**ОТТИСКОВ**

трафаретной  
печатью



«Омега» применяется для печати  
высокохудожественных многокрасочных  
иллюстрационных и иллюстрационно-  
текстовых изданий:  
книги, годовые отчеты, каталоги,  
журналы, брошюры,  
листочки, календари, плакаты.

*В секретах бумаги —  
история вдохновения*



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



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

# 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.