

Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

ФОРМАТ

№1 ФЕВРАЛЬ, 2024

БУДЕТ ЛИ РОСТ

ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО РЫНКА

???

ПРОГНОЗЫ 2024 И ОЦЕНКИ
В РОССИИ



Все для офиса

VIP
VISION
IMAGE
PRINT

Резина
Пластины
Краски
Лаки
Спирт IPS
Смывки

Качество, проверенное временем!
АО «ВИП-Системы»



АО "ВИП-Системы" Email: bgv@vipromo.ru Тел.: +7 (495) 258-67-03 web.: www.vipsys.ru

ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков
полиграфической продукции

Формат №1 (177)-2024

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Расти будем? 2

ИНТЕРВЬЮ

Дмитрий Хромов, Андрей Слободчиков, «ХД РУС», Москва

«ХД РУС»: эффективность — двигатель развития полиграфии 6

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

«Кировская цифровая типография», Киров

КЦТ: неслучайная «цифра» 10

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Типография «Бронепоезд», Железнодорожный, МО

Скорость и надежность: «Бронепоезд» на правильном пути 14

БИЗНЕС

«Типография ВК», Челябинск

«Типография ВК»: нас интересуют заказы «с изюминкой»! 18

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Типография «Ридо», Нижний Новгород

«Ридо»: 30 лет в полиграфии на прочном фундаменте 28

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн. 1	Смарт-НН 25
ВИП-Системы. клапан, 2-я обл.	Смарт-Т 19
Герой Труда. вкладка	Т-Системы 21, клапан
Илим 3-я обл.	Фабрика офсетной печати. вкладка
Моноритм 29	ХД РУС 9
Нисса Центрум. 13	Bobst 4-я обл.
Октопринт Сервис. клапан, 3	Lamstore 5
ПринтПак 17	NCL 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. А. Архангельский

Адрес редакции:

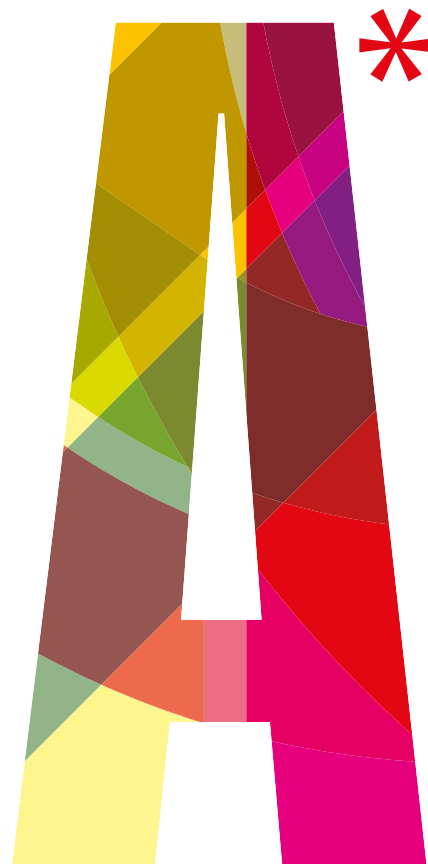
129226, Москва,
ул. Сельскохозяйственная, д. 17, корп. 6
Тел.: (495) 617-66-52
E-mail: kursiv@kursiv.ru
www.kursiv.ru

© 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.



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.



www.alfa-design.ru (495) 221-74-94



Растим будем?

Два прошедших года для российской полиграфии оказались достаточно успешными, несмотря на введенные против отрасли санкции. Полиграфия России смогла адаптироваться к изменившимся условиям и вполне успешно перерабатывать заказы. А заказов, как выяснилось, стало даже больше, чем было до введения санкций и ухода из России большого количества иностранных компаний. Предполагаемые причины этого мы уже рассматривали в предыдущих номерах, но сейчас есть возможность немного уточнить...

Ушедшие из России компании смогли «убрать» только то, что поставлялось в страну из-за рубежа. А это на самом деле не такой большой объем товаров. Большинство крупных иностранных компаний имели в России свои заводы, на которых и производили продукцию для реализации. Это и пищевые продукты, и товары бытовой химии, и косметика/парфюмерия, и фармацевтика, и многое другое... Почти все заводы, на которых это производилось, в России остались и продолжают работать. И, разумеется, продолжают заказывать нужную им полиграфическую продукцию, среди которой и упаковка, и вспомогательная полиграфия. Более того, вместо тех товаров, что раньше поставлялись к нам из-за рубежа, целый ряд российских компаний смог запустить производство подобных товаров внутри страны, создав дополнительный объем полиграфических заказов. Таким образом, их объем, особенно упаковочных, в России заметно вырос.

Другим положительным фактором стал и средний рост цен заказов. Мно-

гие новые российские производители, стремящиеся занять освободившиеся товарные ниши, пока относительно не крупные, и потребности в полиграфической продукции у них не очень большие, а заказываемые тиражи небольшие. Мы уже разбирались в вопросе, что при снижении тиражей уровень прибыльности заказов, как правило, растет. А значит, у типографий не только увеличилась выручка, но и вырос доход. До недавнего времени доход полиграфического бизнеса постепенно снижался во многом из-за ценового прессинга крупных заказчиков.

Прошедший год многие полиграфисты, особенно специализирующиеся на упаковке, оценивают как хороший. Станет ли текущий год таким же положительным? Предпосылки к этому есть...

И при больших оборотах доходы были невелики. Сейчас и оборот вырос, и доходная часть. И связано это не только с падением курса рубля и ростом цен на материалы.

Общие проблемы весны 2022 г., помимо прочего, еще и улучшили финансовую дисциплину. Платежи стали более аккуратными и своевременными, что, в свою очередь, создало возможность типографиям накапливать финансовую подушку, которую можно было тратить на приобретение оборудования. На

момент подготовки этой статьи итоги 2023 г. по объемам закупки оборудования пока не подведены, но, по общему ощущению, они будут весьма неплохими. Когда были подведены итоги 2022 г. по объему поставок оборудования в Россию, выяснилось, что год оказался едва ли не лучшим в XXI веке. А в 2023 г., похоже, объемы выросли еще больше.

В общем, в 2022 и 2023 гг. для российской полиграфии все было в целом неплохо, несмотря на все сложности. Но это в прошлом. А что будет в ближайшем будущем? Продолжится ли рост полиграфического производства в 2024 или все потенциалы роста уже выработаны за два прошлых успешных года? Уже в конце 2023 г. ряд типографий отмечали, что рост объема заказов, если не прекратился, то заметно снизился. Что будет дальше? Есть ли еще возможности роста объемов полиграфических заказов в будущем и если есть, то за счет чего? Попробуем разобраться.

Общая ситуация

По официальным данным, рост ВВП России за прошлый год должен составить 3,5% (пока еще точно не подсчитано, но значение уже обозначено). Более того, гораздо важнее для полиграфии даже не это. Традиционно основную долю ВВП нашей страны создает сырьевой бизнес, и тут выяснилось, что он-то как раз большого прироста не обеспечил. Серьезный прирост создали обрабатывающие производства. Они выросли на 7,5%. Такого роста обрабатывающей промышленности в современной истории нашей страны никогда не было (подобные и даже

Большие темпы роста экономики были только в время индустриализации СССР в 30-х годах прошлого века). И вот этим производствам полиграфическая продукция время от времени требуется, в отличие от сырьевиков.

В правительстве часто обсуждают вопросы, связанные с импортозамещением. К сожалению, пока все вынуждены констатировать, что импортозамещение идет не так быстро, как хотелось бы. В России не хватает квалифицированных кадров и нужных современных технологий. В этом деле в правительстве многое связывают с развитием малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнесы способны запустить производство товаров, которые Россия традиционно импортирует. В Китае больше половины малого и среднего бизнеса занято в промышленном производстве. В России этот вид бизнеса в подавляющем большинстве в торговле и сфере услуг. Впрочем, в 2023 г. определенные сдвиги в этом вопросе наметились. Малый и средний бизнес начал двигаться в сторону производства. По отчетам ряда банков, малый и средний бизнесы увеличили кредитование на 25-30%, и кредиты берутся именно на производственные цели. Были серьезные инвестиции в производство продуктов питания, косметики/парфюмерии, строительных материалов, бытовой химии и мебели, одежды и обуви. Мебельный бизнес России после ухода IKEA показал рост почти на 40%, а мебель потребляет немало упаковочных материалов, особенно гофрокартона.

Есть надежды, что в текущем году этот тренд сохранится. Конечно, рост с относительно небольшой начальной базы (в той же российской косметике) поначалу будет заметным, но по мере развития этого сегмента его темпы будут сокращаться. Но нас интересует не столько сам рост, сколько объем заказов, который он создает. Здесь простая математика. Если та или иная отрасль начинает расти, например на 10% в год, то примерно на столько же она должна создать дополнительную потребность в упаковке. Зависимость, конечно, не совсем линейная, но если есть

рост в основной отрасли, то растет и необходимый объем заказов в смежных отраслях и в полиграфии в том числе. Более того, развитие конкуренции между разными производителями приведет к желанию «выделиться» и возможно, что объемы полиграфических заказов будут увеличиваться даже быстрее, чем рост самой отрасли.

Рост конкуренции

Любопытно, что многие сферы бизнеса в России за прошедшие два санкционных года ощутили желание развиваться. В «прошлой жизни» конкурировать с мировыми гигантами в пищевой, косметической, химической, строительной и других отраслях

было практически невозможно, то с их «уходом» появляется «окно возможностей». И теперь, вместо одного крупного иностранного игрока, на рынке будет несколько более мелких отечественных производителей. Например подсчитано, что в начале 2022 г. в магазинах России продавалось чуть более 160 видов газировки «Кола», из которых чуть ли не половина принадлежала основным игрокам CocaCola и PepsiCo. К концу 2023 г. видов газировки стало около 200, и большинство из них производится разными компаниями, хотя «следы» CocaCola и PepsiCo еще видны. Но процесс прихода в эти сегменты новых игроков — налицо. И такая ситуация вы-

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ



oktoprint
SERVICE
www.oktoprint.ru

Продукция	Рост к 2022 г.	Влияние на полиграфию	Прогноз на 2024 г.
Мясо и мясопродукты	+ 10%	Большое (упаковка)	+ 7%
Соки фруктовые и овощные	+ 34%	Очень большое (упаковка)	+ 5%
Сыры разные	+ 16%	Среднее (этикетка)	+ 10%
Кондитерские изделия	+ 6%	Очень большое (упаковка)	0
Детское питание	+ 18%	Большое (упаковка)	+ 15%
Вода минеральная	+ 27%	Небольшое (этикетка)	+ 5%
Пиво	+ 21%	Небольшое (этикетка)	+ 10%
Кисломолочные продукты	+ 10%	Среднее (упаковка, этикетка)	+ 10%
Сахар	+ 12%	Большое (упаковка)	0
Консервы	+ 8%	Небольшое (этикетка)	+ 5%
Фармацевтика	+ 14%	Большое (упаковка, инструкции)	+ 15%
Постельное белье	+ 15%	Среднее (упаковка)	+ 10%
Обувь	+ 12%	Среднее (упаковка)	+ 10%
Цемент	+ 5%	Незначительное (мешки)	+ 5%
Приборы и аппаратура	+ 35%	Среднее (упаковка, инструкции)	+ 25%
Компьютеры и их части	+ 16%	Среднее (упаковка, инструкции)	+ 20%
Холодильники	+ 27%	Среднее (упаковка, инструкции)	+ 15%
Мебель	+ 45%	Среднее (упаковка)	+ 15%
Корма для животных	+ 4%	Среднее (упаковка)	+ 5%

Оценка роста производства различных видов товаров и их влияние на заказы полиграфической продукции. Также показан прогноз роста этих сегментов в 2024 г. По большинству направлений рост замедлится, но положительный тренд сохранится, что обещает и рост объема связанных с этим полиграфических заказов

годна для полиграфического бизнеса. И это заметно в самых разных отраслях производства. И мы уже говорили, что в таком случае объемы заказов, может, и не вырастут сильно, а вот доходность за счет перехода тиражей из больших в сторону мелких увеличится.

Поддержка

Следует отметить еще один важный момент, который в текущем и последующих годах может дать отрасли прирост объема заказов. Речи идет о господдержке ряда отраслей промышленности. Объявлено, что поддержка будет оказана многим отраслям: от энергетики и военно-промышленного комплекса до туризма. Но в нашем случае интерес представляет следующее: аграрно-промышленный комплекс и переработка его продукции, малая (точнее малотонажная) химия и фармацевтика. С аграрно-промышленным комплексом все понятно, это производство, в первую очередь, продуктов питания, а там большой объем упаковки в самых разных ее видах. Рост объемов производства отечественных продуктов питания будет способствовать росту объемов производства упаковки.

Интереснее ситуация с малой химией. Долгое время в нашей стране этому направлению уделялось мало внимания. В результате у нас просто не производится большого ассортимента химических товаров, которые приходится за-

купать за рубежом, а точнее, закупать готовые продукты, имеющие в своем составе составляющие малой химии. Большинство стиральных порошков, моющих растворов и чистящих средств в нашей стране созданы с использованием продукции малой химии. И даже в тех порошках, которые производятся в нашей стране, доля импортной химии достаточно заметна.

Аналогичная ситуация и с рядом строительных материалов, например со строительными красками и лаками, сложными видами штукатурки или строительных смесей и т.д. Так уж получилось, что хорошие интерьерные краски, лаки, штукатурки в России импортного производства. И даже сейчас с уходом крупных игроков рынка краски, типа Dulux (AkzoNobel) или Tikkurila в наших магазинах продукция этих компаний все равно присутствует — заменить ее нечем. Ее приходится ввозить параллельным импортом задорого. Развитие отечественного производства малой химии приведет к изготовлению большого количества отечественных товаров в самых разных областях применения. А это должно поднять и производство упаковки для них.

Ну и, конечно, большой объем полиграфического бизнеса лежит в области фармацевтики. Любое лекарство, отправленное в аптеку, должно быть определенным образом упаковано и снабжено подробной печатной ин-

струкцией. Сейчас у нас доля зарубежных препаратов составляет минимум 35% всего рынка медицинских препаратов. При этом объем этого рынка — около 700 млрд рублей! Эти деньги ежегодно отправляются за рубеж в адрес зарубежных фармкомпаний. Интерес правительства попытаться хотя бы часть этих средств оставить в России понятен. Поэтому планируются серьезные государственные инвестиции в фармацевтические производства. И следом за ним подтянется и производство упаковки для этих препаратов. Оценить долю, которая приходится на упаковку в общем объеме затрат на производство лекарственных препаратов, невозможно, но если в среднесрочной перспективе удастся «вернуть» в Россию 10% затрат на импортные лекарства, то и на долю полиграфии может «перепасть» дополнительно пара миллиардов рублей.

Есть еще одна любопытная тенденция. Большинство ведущих российских торговых сетей все активнее развивают продажи товаров под собственными торговыми марками. Причины возникновения этого тренда обсуждать не будем, хотя они любопытные, но с точки зрения производителя товара получается следующее: ему приходится производить один и тот же товар в разных упаковках: для себя — в одном виде и для торговых сетей — в другом. В результате общий тираж упаковки распадется на несколько отдельных тиражей меньшего объема. Для производителей упаковки это хорошо.

Многие могут возразить, что полиграфия — не только упаковка. Уже понятно, что объемы производства упаковки в ближайшее время будут расти, хотя может и не так быстро, как хотелось бы. Ни малую химию, ни фармацевтику создать быстро не получится, на это уйдут годы. Но в перспективе рост будет, и это можно иметь в виду. Например, в Китае полиграфический рынок теперь крупнейший в мире (ну или близко к этому, данных по 2023 году пока нет). И этот рынок во многом обеспечен именно производством упаковки, хотя и не только.

В нашей стране, конечно, есть и другие направления полиграфии и попробуем порассуждать, как будут развиваться они.

По цепочке

Появление заметного количества новых отечественных товаропроизводителей приведет к активности рекламного рынка. Новым игрокам нужно доносить информацию о себе на рынок. Аналогично и по поводу ранее

существовавших предприятий. Для продвижения своих товаров взамен ушедших придется приложить определенные маркетинговые усилия. И печатная рекламная продукция пока еще вполне эффективных способ рекламировать свою продукцию. Если действительно, будет развиваться малый и средний бизнес, то они создадут существенный объем заказов на рекламу.

Журнальная периодика в нашей стране во многом «финансируется» рекламой. И уход большого количества зарубежных рекламодателей с рынка в 2022 г. создал определенные сложности большому количеству журналов: как крупным гляцевым, так и малым отраслевым. Но уже с середины 2023 г. намечается тенденция замены прежних рекламодателей новыми, ранее в рекламном простарстве не замеченными. Так что, возможно, объемы журналов будут расти (объемы многих гляцевых журналов пропорциональны имеющемуся объему рекламы). Объемы некоторых гляцевых журналов, которые удалось полистать при подготовке этой статьи, уже приближаются к тем, что были не только до начала СВО, но и до начала пандемии Covid-19. А увеличение объема журнала — увеличение объема печати, даже если тираж не растет.

Что касается производства книг — одного из самых сложных полиграфических продуктов, то тут пока оценку давать рано. В целом, тенденция к некоторому сокращению производства налицо, о чем говорит статистика Книжной палаты. С другой стороны, генеральный директор крупнейшего российского издательства «Эксмо» Евгений Капьев говорит о росте книжного рынка, в первую очередь за счет продаж через маркетплейсы: «Рынок художественной литературы вырос на 10%, детская и прикладная литература также прибавили по 7%». Возможно, статистика Книжной палаты не полностью учитывает рынок

России, тем более, что в последнее время опять активизировалось производство книг за рубежом, в первую очередь в Китае. А эти книги в эти отчеты обычно не попадают. Но для российских полиграфистов это не лучшие новости.

Если резюмировать, скорее всего, наступающий год можно будет оценивать со сдержанным оптимизмом. Определенный рост объемов производства будет, хотя и не такой большой как в прошлом году. ■

«Честный Знак»

Некоторое время назад много разговоров было про сквозную маркировку продовольственных и промышленных товаров специальным уникальным знаком. Наибольшая активность в этом вопросе была еще до пандемии. И тогда успели несколько групп товаров перевести на обязательную маркировку. И были большие планы по постепенному переводу всех видов товаров на эту маркировку. Потом пандемия и СВО несколько притормозили этот процесс, но постепенно к его дальнейшей реализации начинают возвращаться.

А это значит, что типографиям в обозримое время придется столкнуться с запросами ряда заказчиков о нанесении маркировочных кодов на упаковку. И с учетом того, что количество видов упаковки, которым нужна такая маркировка, будет только расти, возможно, имеет смысл уже сейчас озаботиться техническим и технологическим решением этой производственной задачи. И если для маркировки самоклеящихся этикеток и гибкой упаковки эти задачи у многих типографий уже решены, то для картонной упаковки — пока еще нет. По крайней мере, насколько нам известно.

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 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 Пляжская,
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 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, подготовим для Вас индивидуальное предложение! С НАМИ МОЖНО ТОРГОВАТЬСЯ!

«ХД РУС»: эффективность — двигатель развития полиграфии



Дмитрий Хромов,
генеральный директор,
компания «ХД РУС»,
[Москва]



Андрей Слободчиков,
руководитель отдела продукт-
менеджмента и маркетинга,
компания «ХД РУС», [Москва]

Начало календарного года — хорошее время для подведения итогов прошедшего и построения новых планов. Прошедший год был ознаменован радикальным изменением направления развития отечественной полиграфии и построением новых бизнес-связей и бизнес-моделей для многих российских поставщиков оборудования и материалов. Если в 2022 г. были лихорадочные поиски хоть каких-то новых возможностей работы, то в 2023 г. уже начали активно формироваться новые бизнес-стратегии и отлаживались партнерские связи. О результатах прошлого года и планах на текущий с нами поделились руководители компании «ХД РУС»: генеральный директор Дмитрий Хромов и руководитель отдела продукт-менеджмента и маркетинга Андрей Слободчиков.

— Некоторое время назад мы уже встречались с вами в таком же формате и тогда обсуждали направления вашей работы на ближайшее время. В частности, активизацию продаж послепечатного оборудования для производства упаковки от компаний Masterwork и резальных машин Polar, а также различных расходных материалов для полиграфии...

— Дмитрий Хромов (далее — ДХ): Можно уверенно говорить, что многое из того, что мы планировали сделать в этом направлении, мы успешно осуществили. Компания «ХД РУС» активно развивается. И у нас большие планы по расширению: ищем новых сотрудников

У ведущих типографий России есть интерес к оптимизации производства, снижению издержек, а вопрос экономики постепенно становится ключевым. До недавнего времени все в основном интересовались обеспечением технических и технологических возможностей изготовления полиграфической продукции. Сейчас же стало важным, насколько эффективно это можно осуществлять.

на самые разные вакансии. Мы существенно упрочили отношения с нашим ключевым партнером — Masterwork. Мы неоднократно бывали на заводе, а их специалисты приезжали к нам в офис — у нас коммуникации на разных уровнях. Коллеги из Китая поняли, что компания «ХД РУС» успешный партнер, который продает существенно больше, чем другие зарубежные партнеры. И они это ценят, а мы будем продолжать активно расширять бизнес в этом направлении.

— В чем это будет заключаться?

— ДХ: До недавнего времени «ХД РУС» занимался в основном только тем оборудованием МК, с которым мы работали в структуре Heidelberg Druckmaschinen AG (Heidelberg). Это не секрет, что Masterwork изготавливает для Heidelberg ряд послепечатного оборудования для производства упаковки, которое от лица Heidelberg поставляется в разные страны мира. Оборудование этой же категории мы и продавали в России, но продуктовая линейка Masterwork намного шире. «ХД РУС» получил возможность продавать самую разнообразную технику МК, но ранее не было ресурсов для этого. Сейчас ситуация изменилась.

— Андрей Слободчиков (далее — АС):

С позапрошлого года мы стали работать с Masterwork напрямую, минуя структуры Heidelberg, и нам открылись дополнительные возможности. У МК девять продуктовых направлений, но мы, в силу исторических причин, занимались только частью. И это были так называемые «машины европейской программы», которые составляют небольшую часть всей линейки компании. В прошлом году мы расширили область нашей деятельности. В частности, начали работать с линейкой оборудования Masterwork предназначенной для рынка юго-восточной Азии и Китая, это нам позволило успешно конкурировать с теми российскими компаниями, которые продают недорогое китайское послепечатное оборудование из этого сегмента.

— То есть расширение линейки произошло в сторону оборудования младших серий, выпускаемого для азиат-

ского рынка?

– **АС:** Не только. Одним из важных для нас направлений стало продвижение старших моделей компании Masterwork, в частности высекальных прессов с секцией разделения заготовок (бланкирования) с приводом САМ в тигельной паре. Это уникальное оборудование — подобной технологией владеют только четыре компании в мире. САМ привод позволяет получить высочайшую производительность и надежность при высокой стабильности и скорости прохождения листа. Это дорогое оборудование, и оно востребовано теми типографиями, которые уже имеют большой опыт в изготовлении упаковки и которые всерьез задумываются о повышении производительности и экономичности производственного процесса. И такие типографии в России есть. Компания Masterwork продает эти машины в Европе, успешно конкурируя с европейскими производителями. И сейчас «ХД РУС» предлагает это оборудование в России.

– **А в чем основное преимущество такой техники? Не проще приобрести пару-тройку простых недорогих прессов, чем один производительный, но дорогой?**

– **АС:** На самом деле нет. Концепция Mastermatrix состоит в том, чтобы использовать два прессы для одной печатной машины. Современные печатные машины уже имеют максимальную производительность более 20 000 отт./час. Для обеспечения производительности всей производственной цепочки оборудования в упаковочной типографии требуются высокопроизводительные высекальные прессы. Крейсерская скорость Mastermatrix 106 CSB — 9 000 листов в час. Производительность двух прессов Mastermatrix 106 CSB близка к рабочей скорости одной современной печатной машины. В результате можно использовать только два прессы для обслуживания современной печатной машины. Обычная практика — три и более прессов на одну печатную машину. Лидирующие типографии, как правило, хорошо считают деньги, и концепция 1+2 намного выгоднее. Нужно меньше персонала, меньше производственных площадей, меньше затрат на хранение и транспортировку полуфабрикатов, меньше электроэнергии и т.д. И такой подход интересует российских типографии.

– **ДХ:** Мы отмечаем тот факт, что у ведущих типографий России есть интерес к оптимизации производства, снижению издержек, а вопрос экономики постепен-

но становится ключевым. До недавнего времени все в основном интересовалось обеспечением технических и технологических возможностей изготовления полиграфической продукции. Сейчас же стало важным, насколько эффективно это можно осуществлять. Конкуренция растет, и именно эффективность производства будет в ближайшее время двигателем развития типографий. Когда во время выставки All in Print China, которая прошла в Шанхае в ноябре прошлого года, мы демонстрировали оборудование МК на стенде Masterwork, многие российские посетители просили показать его в реальной работе в типографиях. В рамках поездки на выставку «ХД РУС» совместно с компанией Masterwork организовали посещение профильных производств для группы российских полиграфистов. И было очень много вопросов именно в области оптимизации производства, повышения производительности труда и снижения затрат. Для

За прошлый год мы поставили различного оборудования примерно в 30 типографий. Причем в некоторые из них было установлено по несколько единиц. Нужно отметить, что в большинстве своем это достаточно серьезная техника.

производств в Китае эти вопросы сейчас также актуальны, так как растет стоимость рабочей силы и вопрос снижения затрат на персонал стоит на повестке дня. Учитывая это, ведущие китайские производители оборудования предлагают интересные решения. Компания Masterwork в их числе. И что самое интересное, эти решения вызывают интерес у российских полиграфистов.

– **Какие подобные решения можете отметить?**

– **АС:** Их, на самом деле, довольно много. В последнее время в нашей стране появился интерес к автоматизации фальцевально-склеивающих машин. Например, легендарные Diana хорошо известны на российском рынке еще со времен Jagenberg. Сейчас Diana — продукт компании Masterwork. Это высокопроизводительные устройства, но исполь-

зовать их потенциал на полную не так-то просто. На скорости более 40 тыс. коробов в час сложно обеспечить стабильную подачу заготовок и прием готовых коробов используя даже большое количество подсобных рабочих (для ручной подачи и приемки). Для полного использования заложенного потенциала производительности ФСЛ машины нужно оснащать специальными подающими и приемными устройствами, которые подают заготовки из большой стопы и упаковывают готовые коробки сразу в транспортные короба. У «ХД РУС» в прошлом году были установки машин Diana с подающими и приемно-упаковывающими модулями, и в ближайших поставках тоже есть такие машины. К таким решениям есть реальный интерес. Мы обязательно расскажем об этих интересных установках.

– **ДХ:** Помимо этого, у Masterwork есть и другие решения. Например, в одной китайской типографии, где мы были с делегацией российских полиграфистов, нам показали полностью автоматизированный склад, разработанный специально под это производство. Материалы, полуфабрикаты, готовая продукция — все автоматически учитывается. Специальные роботы и специальные транспортные устройства все перемещают автоматически, подвозят к нужному оборудованию, забирают, складывают, отгружают. И все это без использования человеческого ресурса — «бесчеловечные технологии в действии». И этими решениями заинтересовались некоторые ведущие российские типографии. Так что мы теперь будем развивать и это направление тоже. Но нужно понимать, что это не серийные продукты. В каждом случае это индивидуальный проект. У компании Masterwork есть отдельное инженерное подразделение, которое занимается разработками таких решений. И оно уже получило запросы от российских полиграфистов.

– **А есть какие-то итоговые цифры по результатам работы «ХД РУС» в прошлом году?**

– **АС:** Могу озвучить следующие цифры: за прошедший год мы поставили различного оборудования примерно в 30 упаковочных типографий. Причем в некоторые из них по несколько единиц. Нужно отметить, что в большинстве своем это достаточно серьезная техника. Осуществлено несколько поставок фальцевально-склеивающих линий с устройствами подачи заготовок и автоматической приемкой и упаковкой (Diana Packer 4.0). Мы довольно много

поставили немецких резальных машин Polar, причем больших (шириной 137 и 155 см) и с дополнительным устройством, автоматизирующими процесс резки (подающие столы, вибросталкиватели, разгрузчики и т.д.). Резальные машины не попали в санкционные списки, поэтому мы спокойно поставляем их из Германии. Так же в санкционные списки не попали устройства экспонирования офсетных форм, так что и их мы тоже успешно поставляем, причем оригинальные Heidelberg. Несколько проектов за прошедший год реализовано.

– **А как обстоят дела с сервисом оборудования?**

– **ДХ:** Это очень важная часть нашей работы. Ранее я уже говорил, что мы сохранили часть нашей сервисной службы Heidelberg-CIS и также задействуем свободных инженеров с рынка. Сейчас появилась задача расширить сервисный отдел «ХД РУС» — принимаем на работу новых сотрудников. Что касается оборудования МК, то у нас отличная поддержка со стороны производителя. Они смотрят на российский рынок с большим оптимизмом. После того, как мы начали работать с ним напрямую, минув структуры Heidelberg, объемы продаж выросли кратно, и это их, конечно, радует. С помощью Masterwork мы создали в России приличный склад запасных частей и продолжаем его расширять. Достигли договоренностей, что те запчасти, которых на складе «ХД РУС» не окажется в момент заказа, мы получим экспресс-доставкой за неделю. Более того, в компании Masterwork создана специальная сервисная группа инженеров: электронщиков и инструкторов высочайшей квалификации, у которых есть постоянная российская виза и они готовы к срочным выездам. Эту бригаду мы задействуем на наиболее сложных пусконаладочных работах. Мы отмечаем, что все чаще для наших клиентов важным становится не столько оборудование, сколько уровень его поддержки. В этой связи приезд специалистов от производителя, причем высококлассных, способных реально решать сложные задачи, очень важен. Мы стремимся добиться того, чтобы сервисное обслуживание оборудования из Китая было на том же высоком уровне, к которому привыкли пользователи европейского оборудования и даже выше.

– **Ряду ваших клиентов приходится переходить на китайское оборудование с европейского. Насколько это непросто для них?**

– **ДХ:** Конечно, исторически отношение к оборудованию из Китая было негативным: «Европа — хорошо, а Китай — только в условиях острой нехватки финансирования». Сейчас ситуация изменилась. В китайском оборудовании теперь используются комплектующие мировых производителей из Европы, Японии, США. Для нас это хорошо, поскольку теперь в оборудовании из Китая используются те же комплектующие, к которым мы привыкли, работая с европейскими партнерами. Впрочем, сейчас уже есть и китайские производители комплектующих, которые не уступают мировым лидерам. Оборудование из Китая активно используется ведущими российскими типографиями и весьма успешно. Так что отношение к оборудованию из Китая меняется. На самом деле, это похоже на отношение к китайскому автопрому. В России уже много автомобилей из Китая, причем выбирают их в том числе и обеспеченные люди, которые в принципе могли бы позволить себе купить европейские или японские бренды, которые еще допустимы на рынке.

– **АС:** Необходимо также отметить, что китайское оборудование растет в классе. Если раньше Китай производил в основном простую недорогую технику, то сейчас уже выпускает технику и верхнего сегмента, способную успешно конкурировать с топовыми моделями самых ведущих производителей. Например, Masterwork уже давно выпускает высекательные прессы с системой оптической привода по меткам или изображению Masterset. Подобные функции есть только у нескольких мировых лидеров из Европы. Более того, в 2023 г. пять таких машин мы уже поставили и запустили в типографиях России. Сейчас покупатели приобретают китайское оборудование не потому, что оно дешевое, а потому что хорошее и качественное. И это реальный прорыв.

Отмечу также, что за время выставки All in Print China в Шанхае в ноябре 2023 г. мы успели заключить 11 контрактов на поставку оборудования компании Masterwork и сейчас они в работе. Это и привычные прессы для высечки, и фальцесклейки, и даже редкое оборудование МК. Masterwork — одна из немногих компаний в мире, которая производит прессы для высечки, приспособленные для работы с тонкими пленками. Это, в частности, позволяет использовать машины МК для производства вплавляемых этикеток. Тема так же интересна российским типографиям.

– **А европейское оборудование, которым вы раньше занимались, продолжаете обслуживать?**

– **ДХ:** Конечно, своих клиентов мы не бросаем. В качестве одного из наших достижений отмечу, что «ХД РУС» смог наладить поставки оригинальных запасных частей, в частности для печатных машин Heidelberg. Но они получаются дороже, чем раньше, поскольку их приходится приобретать довольно сложными путями. Но они есть, и мы можем в полной мере обеспечить работоспособность оборудования клиентов. Сейчас появились компании, которые обещают поставки китайских запчастей для печатных машин. А ряд пользователей самостоятельно покупает запчасти на китайских торговых площадках, типа Alibaba. И в том, и в другом случаях речь идет не об оригинальных запчастях, а о клонах, в той или иной степени похожих на оригиналы. Да, они намного дешевле. Но приобретать их можно только на свой страх и риск. У нас целый ряд примеров, когда эти запчасти банально не подходили. Их реально не получается установить. И это еще не самое страшное, есть случаи, когда использование таких клонов приводило к выходу из строя других узлов машины. Тут важно понимать, что даже в машинах одной серии есть масса отличий. Приобретать запчасть нужно только по серийному номеру машины. А это можно сделать только у самого производителя. Так что покупать запчасти-клоны на торговых площадках имеет смысл только для совсем уж старых машин с минимумом электроники, да и с большой осторожностью.

– **АС:** Оригинальные запчасти — не только возможность обеспечить работоспособность оборудования, это еще и инвестиции в будущее. У нас есть клиент, у которого одна из первых машин серии Speedmaster XL 105, установленная в России, и она до сих пор успешно и главное — качественно функционирует, а пробег у нее уже под 1 млрд оттисков! И причина — использование только оригинальных запчастей и регулярный плановый ремонт и обслуживание. Сейчас, когда поставки офсетных машин в Россию затруднены или невозможны, сохранить качественную работоспособность имеющихся становится важной задачей. И в этом случае применение неизвестных запчастей-клонов кажется неправильным.

– **Может быть, есть какие-то новости о поставках печатных машин в Россию?**

– **ДХ:** Прорывных новостей пока нет: поставки новых офсетных европейских машин невозможны из-за санкций, но поставки бывших в употреблении идут. Их и сами типографии покупают, и есть компании, которые этим занимаются. В 2024 году мы тоже планируем этим заниматься. Прошлый год ушел на детальную проработку логистических схем и путей, и сейчас уже понятно, что бывшие в употреблении машины можно завозить. Это будет еще одно направление нашего бизнеса.

– **АС:** Анализируя ситуацию на российском рынке, мы понимаем, что два прошлых года прошли при повышенном спросе на послепечатное оборудование. Многие типографии подходили к вопросу приобретения по принципу: «Есть возможность что-то купить, надо купить. Деньги могут обесцениться, могут ввести дополнительные запреты на оборудование в том числе и из Китая, поэтому лучше купить сейчас. По крайней мере, будет какая-то техника, сможем работать дальше». Но уже сейчас понятно, что активность на послепечатном рынке будет постепенно снижаться. Почти все, кто хо-

тел и мог что-то купить, уже это сделали или в процессе приобретения. Поэтому нужно развивать другие направления. И в этой связи поставки бывших в употреблении печатных машин — хороший вариант. Спрос на такие машины есть. Помимо этого отмечу, что в арсенале оборудования МК есть рулонные машины глубокой печати, которые могут быть востребованы российскими типографиями. И мы будем над этим работать.

– **Для вас большой частью бизнеса всегда были расходные материалы. Как сейчас дела с этим направлением?**

– **ДХ:** В этом сегменте все хорошо. Прошлый год ушел на выполнение всех необходимых формальностей с новыми поставщиками, и сейчас у «ХД РУС» полная линейка всех необходимых материалов, которые нужны нашим клиентам. После введения ограничений на поставки материалов для полиграфии многие стремились по привычке искать европейские материалы и готовы были за них переплачивать. Но мы подобрали достойные аналоги европейским продуктам и обеспечили хорошую технологическую

поддержку. Сейчас многие наши клиенты перешли на те материалы, которые мы им предлагаем, и успешно работают. Склады «ХД РУС» заполнены всем необходимым. Рынок насыщен предложениями, так что опасения, что «печатать будет нечем», остались в прошлом.

– **В этом году состоится международная полиграфическая выставка — drupa. Планируете участвовать?**

– **ДХ:** На самом деле, мы по-прежнему имеем статус официального дилера Heidelberg у наших европейских партнеров, и нас уже пригласили на эту выставку. Так что участвовать планируем, даже с учетом того, что поставлять новое европейское оборудование в Россию пока нет возможности. Но многие китайские компании будут представлены на drupa 2024 и компания Masterwork в том числе, как крупнейший акционер Heidelberg. Да и другие китайские компании активно развиваются в Европе. Думаю, там будет что посмотреть и на что обратить внимание. Поэтому посещение этой выставки будет полезным для будущего развития. ■

Saphira

Окружи свою машину заботой.

Расходные материалы и решения.

КЦТ: неслучайная «цифра»



Николай Плюснин,
владелец и управляющий,
«Кировская цифровая типография»,
[Киров]

Прошедшие два года существенным образом изменили все бизнес-процессы, сложившиеся в российской полиграфии за последнюю четверть века. Типографиям пришлось серьезно перестраиваться. И, в зависимости от используемых технологий и оборудования, этот процесс проходил по-разному: у кого-то относительно легко, кому-то потребовались серьезные усилия. Особенно сложной ситуация была в цифровых типографиях, когда некоторые привычные поставщики цифровой техники решили из России уйти, оставив клиентов без поддержки. В их числе был и Canon. Конечно, многие пользователи цифрового печатного оборудования смогли найти пути продолжить работать, но условия этой работы изменились. От покликовых контрактов многим пришлось отказаться. Хотя есть и исключения. Один из дистрибуторов Canon — компания «Нисса Центр» смогла найти способы дальнейшей работы по поставкам оборудования, ресурсных частей и обслуживанию своих клиентов. Особенно важно это оказалась для небольших региональных типографий, которым сложно самостоятельно организовать каналы параллельного импорта. Интересный пример — «Кировская цифровая типография» (КЦТ). Как удалось справиться со всеми трудностями, нам рассказал ее владелец и управляющий — Николай Плюснин.

Непростая история

«Типография была организована в начале нулевых — все началось с производства пластиковых карт, — рассказывает Николай. — Тогда на них был большой спрос, и предприятие успешно развивалось. После поездки руководства на Drupe было принято решение пойти в цифру. Тогда и появилась первая цифровая машина Canon «младшей серии» и другое оборудование. На

тот момент я был клиентом типографии. Мне нравилось качество, которое обеспечивал Canon и клиентоориентированность предприятия. Но в 2013 г. случилось ЧП — замыкание электропроводки привело к пожару. Все оборудование сгорело...»

Типографии суждено было получить вторую жизнь. После пожара прежний собственник предложил Николаю помочь с восстановлением: «Была возмож-



Типография с 2011 г. успешно работает с цифровыми печатными машинами компании Canon



ность, поэтому решил помочь финансово и побыть некоторое время управляющим по развитию пока не верну инвестиции. У «Нисса Центр» — нашего давнего партнера — заказали Canon. Для быстрого старта приобрели Xerox 550, который был у дилера в наличии. Сезон отработали на Xerox, а в начале 2014 г. приехал и Canon imageRUNNER ADVANCE 9060 Pro».

В феврале 2014 г. случился первый кризис: резко вырос курс валюты, количество заказов упало почти в 2 раза, о быстром возврате инвестиций пришлось забыть. Чуть позже директор и совладелец типографии уехал из города. Из инвестора Николай превратился в управляющего.

В фокусе: математика

Некоторое время предприятие эксплуатировала две цифровые машины разных производителей. ЦПМ Canon обслуживала «Нисса Центр», а Xerox — региональный партнер в Кирове: «С одной стороны, наличие сервиса рядом было удобно, поскольку инженер приезжал быстро. Приезжал часто, и при этом каждый раз оставлял небольшие счета на какие-то мелкие работы, которые были выполнены. Инженеры на Canon приезжали редко, в среднем 1-2 раза в год. Только когда нужно было выполнить какую-то сложную работу, например, замену какого-то серьезного ресурсного узла или починить финишер. Мелкие сервисные операции доверяли нам, подробно консультируя по телефону или видеосвязи. Что интересно, когда я внимательно подсчитал затраты за 2014-2015 годы, то получилось, что в обслуживании Xerox с частыми приездами инженеров и небольшими счетами обходится существенно дороже, чем Canon».

В итоге вместо Xerox приобрели еще один Canon, аналогичный предыдущему. По словам Николая, иметь две одинаковые машины очень удобно во-первых, есть резервиро-

вание, что для оперативной типографии очень важно, во-вторых, у них одинаковый комплект расходников и запчастей, а значит, складские запасы замораживают меньше средств и, в-третьих, один инженер обслуживает сразу две машины, что тоже выгодно.

Серьезный шаг и новые сложности

Постепенно стало понятно, что типографии необходимо развитие. «На начальном этапе мы были практически единственной в городе серьезной цифровой типографией — говорит Николай, — но потом появились и другие, с «про» оборудованием. Наших заказчиков можно было поделить на 3 примерно равные группы: рекламные агентства, общепит и гостиницы, иное. Первые две группы просили фактурную бумагу, стабильный цвет, много плотных заливок, длинные листы, часто в количестве 1-2 штуки. В результате, приняли решение покупать новую профессиональную цифровую машину, конечно, Canon». В октябре 2019 года установили цветную ЦПМ Canon imagePRESS C710. Эта ЦПМ прекрасно печатает на всем, включая плотные и дизайнерские бумаги с глубокой фактурой. Кроме этого, мы смогли предложить клиентам печатать каталогов в альбомном формате и шуберы за счет опции «банер до 330x1200 мм».

В 2020 г. начались сложности... И если пандемия повлияла на объем заказов, то с началом СВО поменялась ситуация с производителями. Официально компания Canon прекра-



В КЦТ много единиц настольной послепечатной техники



В типографии есть еще и черно-белая цифровая печатная машина



Ручные станки позволяют осуществлять разные отделочные операции для цифровых отпечатков: вырубку, тиснение, конгрев и т.д.

тила новые поставки в РФ и оборудования, и расходных материалов, и запасных частей. «К счастью, компания «Нисса Центр» помогла нам пережить самые сложные первые месяцы. — рассказывает Николай. — На ее складе были запасы расходников и запчастей, и она продолжала обеспечивать ими всех клиентов пропорционально среднему объему потребления. В результате все клиенты «Нисса Центр» имели объем расходников, позволивших продолжать работать на Canon. Решение «Нисса Центр» позволило нам сохранить работоспособность в самые сложные месяцы, а затем выстроились новые каналы поставки материалов и запчастей».

Большая разница

«Мы продолжаем свое сотрудничество с компанией «Нисса Центр» более 10 лет, хотя есть и альтернативные поставщики основных расходников. Мы ценим, что «Нисса Центр» поддерживает на складе и в транзите кроме расходных материалов все необходимые нам ресурсные и запасные части. Мы же научены опытом, что менять надо все, что требуется. Когда инженеры «Нисса



КЦТ печатает на большинстве мелованных, тисненых и не тисненых дизайнерских бумагах, самоклеяке и т.д.



Современные материалы и технологии цифровой печати позволяют воплощать в жизнь даже самые смелые замыслы заказчиков



Центрум» меняют нам ремень переноса или печку, то меняют и вспомогательные детали, которые положено менять по регламенту (например, термисторы, различные ролики, узлы и т.п.). В итоге многие детали у нас в типографии работают значительно больше своего заявленного ресурса (до 1,5 раз), расход на «мелочёвку» окупается многократно, а это десятки тысяч оттисков «по цене тонера».

В 2023 г. объем печати в КЦТ сильно вырос, возник вопрос о резервировании. «Нисса Центр» и тут предложи-

ла решение, в результате в типографии появилась еще одна цифровая машина Canon. Она бывшая в употреблении, но прошла восстановление в сервисной службе поставщика: «Нам была предложена поставка абсолютно новой машины, но пока выбрали такой более бюджетный вариант. Так что теперь в «Кировской цифровой типографии» опять две одинаковые профессиональные цветные ЦПМ Canon, как и планировалось. Наша надежность и производительность выросли в 2 раза. Бизнес развивается дальше!»



ПОСТАВКА ЦИФРОВЫХ ПЕЧАТНЫХ МАШИН CANON, РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ АВТОРИЗОВАННЫМИ ИНЖЕНЕРАМИ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

Цветные ЦПМ Canon imagePRESS V700/V800/V900



Отличная печать на фактурных материалах, баннерах и конвертах

- формат до 330,2 x 1300 мм
- скорость 70/80/90 стр./мин
- нагрузка до 500 000 страниц А4 в месяц
- плотность 52-350 г/м² в автодуплексе
- разрешение 2400x2400 dpi x 8 bit

Монохромные ЦПМ Canon varioPRINT 115/130/140



Надёжная ч/б печать книг, журналов, квитанций, документов в режиме 24/7

- ресурс 100 000 000 страниц
- скорость 117/133/143 изображений в минуту
- нагрузка до 2 200 000 изображений в месяц
- плотность 52-300 г/м² в автодуплексе
- максимальная погрешность регистрации 0,5 мм

NISSA | CENTRE

НИССА ЦЕНТРУМ – БОЛЕЕ 20 ЛЕТ ОПЫТ УСПЕШНЫХ ПОСТАВОК И СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ CANON
+7 (495) 956 -77-19 | NISSA-CENTRE.RU

Скорость и надежность: «Бронепоезд» на правильном пути



Никита Лукьянов,
руководитель/машинист,
типография «Бронепоезд»,
[Железнодорожный, МО]

В странах с развитой капиталистической экономикой принято считать, что любое городское население с численностью 50 тыс. и более способно создать объем полиграфических заказов, достаточный для существования небольшой универсальной типографии. В странах с высоко-развитой полиграфической культурой (США, Западная Европа, Япония) число жителей может быть даже меньше (~15 тыс.), и в типовом городе будет успешно существовать несколько типографий. Мы не раз отмечали, что подобная практика есть и в России. Трудно сказать про необходимую численность населения, но не раз встречались городские типографии, успешно существующие на местных заказах. Один из интересных примеров — предприятие с оригинальным названием «Бронепоезд» из Железнодорожного (МО). Ее владелец и руководитель Никита Лукьянов рассказал нам, как пришел в этот бизнес и как его развивает.

Неслучайная случайность

«В полиграфию я попал совершенно случайно. — рассказывает Никита. — Так получилось, что 17 лет назад я оказался без работы. И тогда решил, что

нужно открывать свой бизнес, так как снова идти на наемную работу не хотелось. В один прекрасный день мне позвонил один из друзей и рассказал, что работает в типографии, она вполне успешная, но хозяин хочет выйти из бизнеса. Я загорелся идеей ее купить и взял кредит в банке. Предполагалось, что мы будем ее поднимать вместе с тем же другом, но он проработал всего полгода. Я остался один, с кредитом и почти полным отсутствием понимания как работает полиграфическое производство: как печатать, как переплетать и т.д. Пришлось срочно во все вникать. Работать приходилось до ночи и без выходных. Постепенно что-то начало получаться. У нас тогда был типовой минимальный набор цифрового печатного салона:

принтер, ризограф, немного послепечатного оборудования. Простую продукцию можно было выпускать».

Серьезный шаг в развитии типографии произошел случайно: «Однажды к нам в качестве заказчика пришел дизайнер, которому нужно было отпечатать заказы для своих клиентов. В итоге стал плотно с нами сотрудничать. Обычно он работал на дому, но без офиса с серьезными заказчиками сложно. Он стал пользоваться офисом нашей типографии, а у нас появился хороший дизайнер, которому можно было доверить разработку проектов для наших заказчиков. В результате стали получаться красивые и стильные изделия, о которых в городе стали узнавать все больше. И к нам пошли новые клиенты. Процесс пошел!»



В типографии установлены две промышленные цифровые печатные машины: цветная и черно-белая



Приобретение режущего плоттера дало типографии «Бронепоезд» серьезный импульс в развитии

Серьезная «цифра»

Дальше предприятие начало развиваться как типовая цифровая типография. Очередным серьезным шагом в развитии стало приобретение первой промышленной цифровой печатной машины: «Изначально мы работали на устройстве младшего класса — использовали МФУ. В какой-то момент нужно было его менять, мы обратились в компанию, продающую подобное оборудование. Нам предложили купить машину профессионального уровня. Она было существенно дороже, но нам предложили рассрочку — месячный платеж получился подъемным, и у нас появилась первая профессиональная цифровая машина».

Это позволило радикально улучшить и качество печати, и самое главное — производительность. «У нас сформировался неплохой пул заказчиков, — продолжает Никита, — но у всех была специфика приходить в пятницу утром, чтобы получить заказы «до выходных». На профессиональной цифровой печатной машине это удавалось осуществить. Было это примерно 10 лет назад. Тогда уже можно было считать, что типография «Бронепоезд» состоялась».

Шаг в «ширину»

Дальше шло планомерное развитие бизнеса. Появилась черно-белая цифровая печатная машина, позволившая выйти на определенные сегменты продукции: «Мы всегда стремились обеспечивать клиентов самым широким ассортиментом. Нашим очередным серьезным шагом вперед стало освоение широкоформатной печати, правда, с помощью партнера. С нами по соседству есть компания, занимающаяся широкоформатной печатью. Ее директор и предложил нам взаимовыгодное сотрудничество. В итоге наш ассортимент расширился, что

позволило «прямо взлететь» по продажам. «Бронепоезд» стал очень заметным игроком».

Клиенты — свои

По словам Никиты, ориентир на окрестных заказчиков оказался весьма эффективным: «В городе всегда найдется кто-то, кому нужно что-нибудь напечатать. Это, как правило, очень небольшие тиражи, но зато их много, особенно в се-



Послепечатные процессы в типографии «Бронепоезд» построены на типовых малоформатных устройствах, которые обычно и используются на цифровых предприятиях



«Бронепоезд» производит много календарей, поэтому использует серьезную линию для их сборки

зон. У нас, конечно, есть несколько крупных заказчиков, в том числе и из Москвы и других городов, но основной бизнес — на наших городских заказчиках. Их не только достаточно много, они еще и приходят регулярно. Мы, например, печатаем меню для почти всех заведений города, а они их регулярно дозаказывают и обновляют по несколько раз в год».

Для масштаба

Позже в рамках очередного витка развития в типографии появилась серьезная машина Ricoh Pro c7200, которая позволила выйти на новый уровень качества цифровой печати и обеспечить промышленную производительность.

«Очень неплохим для нас оказались времена пандемии. — вспоминает Никита. — Люди, вынужденные сидеть

дома, начали заниматься различными видами ремесел и делать на этом какой-то бизнес. Наши горожане что-то пекли, варили варенье, шили, вышивали, создавали какие-то поделки и чтобы это продать, заказывали этикеточки, наклейки, листовочки, коробочки и т.д. И мы успешно их всем этим обеспечивали. Тиражи были небольшие — по 50-100 штук, стоимость тоже небольшая, но зато их было много».

Традиционно в сезон типография изготавливает большое количество календарей, в первую очередь квартальных: «Раньше для сборки календарей в сезон мы набирали подсобных рабочих. Но некоторое время назад приобрели линию для сборки календарей, что позволило справиться с сезонной нагрузкой штатным персоналом».

Очень важной инвестицией для типографии «Бронепоезд», помимо печатающих устройств и календарной линии, стало приобретение профессионального режущего плоттера. Все эти этикеточки, наклейки, коробочки мало напечатать — их нужно еще и вырезать или надсечь. В типографии и раньше был простой режущий плоттер, но по мере роста заказов стало ясно, что нужен серьезный промышленный. Выбор пал на устройство JWEI, китайского производства, которое было приобретено у компании «ПринтПак».

Новый импульс

«Когда было принято решение о необходимости приобретения плоттера, — рассказывает Никита, — я начал изучать рынок: съездил в несколько типографий, где такие плоттеры работают, поговорил с владельцами. И понял, что лучшее решение в этом сегменте у компании JWEI. Потом познакомились с официальным представителем JWEI в России — компанией «ПринтПак». В итоге приобрели достаточно большой по площади плоттер «на вырост» — LST03II-0912-RM».

Этот цифровой плоттер используется в типографии для производства стикеров, наклеек, мелкой упаковки, коробочек, саше, информационных табличек, фигурных флаеров, визиток, а также этикеток небольшими тиражами. LST03II-

0912-RM успешно режет бумагу, картон, различные пластики, самоклеящуюся, магнитный винил и многое другое. Базово в его режущей головке установлены четыре инструмента: ножи разных типов и би-гуджий инструмент. Для большинства полиграфических задач этого хватает, но при



Среди календарей типографии есть и весьма оригинальные решения



данных определенную программу резки данного листа. То есть в стопе для обработки могут быть не только одинаковые листы. В результате все отпечатанное за определенное время на цифровой машине можно сразу передавать на резку — она пройдет полностью в автоматическом режиме: «Для нас приобретение этого плоттера было серьезным шагом в развитии. Сейчас мы стремимся к тому, чтобы обеспечить практически круглосуточную работу этого устройства. Оно позволяет получить хороший уровень добавленной стоимости. Возможно, для этого потребуется приобретение еще одной печатной машины (хотя это сейчас не просто). Также очень хочется иметь свое широкоформатное печатное устройство. Если все удастся осуществить, тогда будем думать о расширении поля деятельности — у нас рядом город Балашиха».

необходимости можно приобрести другие инструменты — вариантов очень много.

Плоттер также имеет видеокамеру, которая позволяет самостоятельно находить на отпечатанном листе специальные метки и по ним позиционировать резку. Он имеет автоподатчик листов и автоматическое устройство их выгрузки, что позволяет работать со стопой отпечатанных листов в автоматическом режиме. Более того, модель имеет возможность распознавать отпечатанный штрих-код и на основании этой информации автоматически загружать из базы

к тому, чтобы обеспечить практически круглосуточную работу этого устройства. Оно позволяет получить хороший уровень добавленной стоимости. Возможно, для этого потребуется приобретение еще одной печатной машины (хотя это сейчас не просто). Также очень хочется иметь свое широкоформатное печатное устройство. Если все удастся осуществить, тогда будем думать о расширении поля деятельности — у нас рядом город Балашиха».

Для справки: в Железнодорожном около 150 тыс. жителей, в Балашихе — более 500 тыс. Есть куда расти! ■



РЕЖУЩИЕ ПЛОТТЕРЫ ДЛЯ ЦИФРОВОГО
ПРОИЗВОДСТВА УПАКОВКИ ИЗ ГОФРОКАРТОНА



JWEI CB03II-2516-RM

- Предназначены для резки, перфорации, биговки и черчения
- Работают с разными материалами толщиной до 50 мм
- Точность выполнения операций — до 0,01 мм
- Дооснащаются подающей системой для листовых материалов



JWEI LST03II-0912-RM



JWEI LST03II-0816-RM



JWEI CB03II-1113

«Типография ВК»: нас интересуют заказы «с изюминкой»!



Николай Скворцов,
управляющий,
«Типография ВК»,
[Челябинск]



Наталья Стадник,
директор,
«Типография «ВК»,
[Челябинск]

выпала возможность побывать в «Типографии ВК» еще раз. О том, какие изменения произошли за эти несколько лет, нам рассказали ее владелец и управляющий — Николай Скворцов и директор — Наталья Стадник.

Переориентация

«До определенного момента мы были вполне успешной коммерческой типографией. — рассказывает Николай. — Печатали различную коммерческую продукцию как цифровым, так и офсетным способом: книги, листовки, каталоги, бланки, карточки и многое другое. И это все позволяло существовать и развиваться. В типографии были две офсетные печатные машины и несколько цифровых, включая серьезный Xerox Iredesse. Но, к сожалению, в 2020 г. началась эпидемия Covid-19, что существенным образом повлияло на наш бизнес. Рекламно-

Последнее время все чаще нам предоставляется возможность оценить, как развиваются полиграфические предприятия России. События последних лет существенным образом повлияли на все аспекты бизнеса, не исключая полиграфический. Интересный вариант трансформации предприятия под влиянием внешних факторов мы увидели в челябинской «Типографии ВК». В этой коммерческой офсетно-цифровой типографии, выпускающей различную рекламную продукцию, мы были несколько лет назад. Тогда поводом для ее посещения была установка новой промышленной цифровой печатной машины. И вот нам



Подразделение офсетной печати «Типографии ВК» укомплектовано четырех- и пятикрасочными печатными машинами японского производства



В типографии много цифрового оборудования: машины цифровой печати, лазерные гравировальные автоматы, режущие плоттеры

SMART-T
smart-t.ru

+7 495 663-9111



**ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ
И ВЫСОКОТОЧНОЙ ВЫСЕЧКИ ЭТИКЕТОК**

ПРИГЛАШАЕМ В НАШ ШОУРУМ НА ДЕМОСТРАЦИЮ

DARUI



K1

тонерный принтер
с белым цветом



5-10 м/мин.
скорость печати

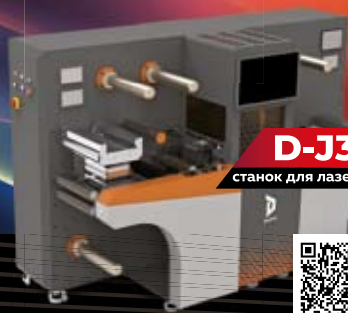
330 мм
максимальная ширина печати

разрешение печати

СМУК+W 1200 x 1200 dpi

LED-модуль OKI

360 г/м² максимальная плотность носителя



D-J3

станок для лазерной высечки



до 60 м/мин.
скорость резки

200 Вт
мощность лазерного излучателя

Функции ламинирования, высечки, удаления обложки, листования и перемотки. и т. д.

Непрерывная и периодическая резка

Подача материала - из рулона в рулон, из рулона в лист



D-S5

станок для высечки



до 10 м/мин.
скорость резки

8 автоматических лезвий

Функции ламинирования, высечки, роспуска на ручьи, удаления обложки, перемотки и т. д.

Многозадачный непрерывный переключатель QR-кода

Подача материала - из рулона в рулон

instagram.com/smart.mimaki

vk.com/smart.mimaki

facebook.com/smart.mimaki

t.me/smart_mimaki

youtube.com/c/SmartTchannel

МОСКВА
+7 (495) 663-9111

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
+7 (812) 331-3993

ИВАНОВО
+7 (910) 995-61-47

КРАСНОДАР
+7 (861) 234-3189

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ
+7 (8552) 78-1055

КАЗАНЬ
+7 (927) 432-6513

УФА
+7 (927) 043-08-07

ВОРОНЕЖ
+7 (473) 221-0030

ЕКАТЕРИНБУРГ
+7 (343) 288-5901

НОВОСИБИРСК
+7 (383) 36-36-201

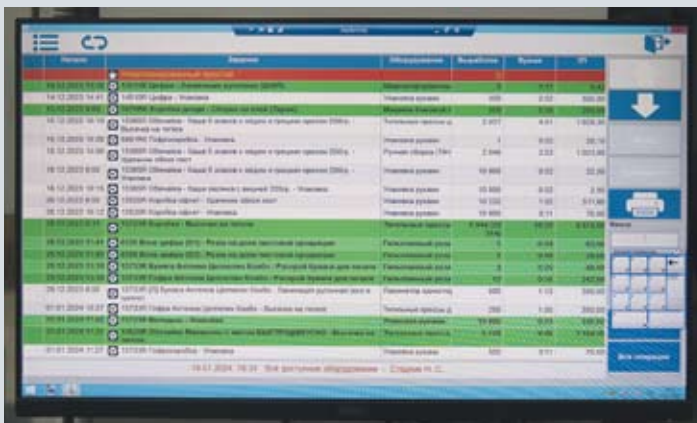
АЛМАТЫ
+7 (727) 339-3369

АСТАНА
+7 (7172) 52-2874

МИНСК
+375 (740) 740-9242

ТАШКЕНТ
+998 (90) 966-42-04

БИШКЕК
+996 (703) 46-30-84



На всех рабочих местах типографии установлены терминалы системы управления производством ASystem



коммерческие заказы обрушились. Никто ничего не заказывал. Многие предприятия в городе были просто закрыты и не работали. Из всех заказов, которые сохранились, остались упаковка и немного специальной продукции, которую мы печатали, — бланки страховых компаний. Вот с этим набором заказов мы и работали. К счастью, нас не закрыли, поскольку мы печатали упаковку для некоторых пищевых компаний, останавливать работу которых было нельзя». В результате было принято решение, что в дальнейшем именно упаковка будет нашей основной специализацией. И сейчас в общем объеме производства типографии она составляет около 80%, хотя и кое-какая коммерческая продукция сохранилась, в первую очередь календари».



В типографии множество различного оборудования для изготовления коммерческой продукции. Однокрасочная печатная машина переделана в машину УФ-лакирования



Недавние приобретения типографии: пресс для высечки Dayuan и линия трафаретной печати и отделки Jinbao

Одним из серьезнейших этапов развития типографии стало приобретение собственного здания: «Долгое время мы работали на арендованных площадях, но для развития требовалось все больше производственных площадей. По мере возможности брали в аренду дополнительные площади. Но в какой-то момент стало ясно, что больше расширяться некуда, да и транспортная доступность стала ухудшаться. В том районе, где мы раньше располагались, началась стройка социальных объектов. В итоге, решили приобрести собственное производственное помещение. Это заняло почти весь 2022 г. А это был год активного развития производств в нашем городе, в первую очередь, военных. И количество предложений по свободной недвижимости резко сократилось. Но мы нашли подходящее здание. И хотя оно уже сейчас кажется маловатым для наших планов, все-таки определенную свободу по развитию бизнеса это дало».

Сложности приветствуются!

Сейчас в «Типографии ВК» работает комплекс оборудования для производства упаковки, коммерческой продукции и отдельно — для изготовления календарей. «Мы уже давно определили для себя, что нашей специализацией будет сложная продукция. — говорит Наталья. —

Бумагорезательные машины НРМ

Всегда в наличии на складе НРМ 92/115/137



**БРЕНД №1
в Китае**

- 1 Сенсорный дисплей до 22"
- 2 Высота стопы до 210 мм
- 3 Доступны модели шириной реза 168/188
- 4 Расширенная заводская гарантия
- 5 Русифицированное ПО

Мы часто используем сложные виды материалов и отделку: ламинацию различными пленками; трафаретную печать текстурными, фактурными, эффектными лаками; тиснение фольгой и конгрев. И все это в самых разных сочетаниях. Стремимся это применять и в производстве упаковки, и при изготовлении коммерческой продукции. За простые работы «без изюминки» предпочитаем не браться, хотя, конечно, они иногда случаются.

В результате в типографии появились специальные виды оборудования: тигельные прессы для высечки и тиснения, кашировальная машина для изготовления декоративной гофроупаковки, линия трафаретной печати, фальцевально-склеивающая линия, ламинаторы и т.д. Смонтирован комплекс автоматизированного оборудования для изготовления квартальных и настенных календарей. По словам Натальи, наличие специализированного календарного оборудования позволяет успешно выполнять большие тиражи календарей в 10, 20, 30 тыс. экз.: «Мы — сторонники максимально возможной автоматизации всего производства и методично работаем в этом направлении. При производстве упаковки и календарей обычно довольно много ручного труда, и в текущих условиях это большой недостаток. Приходится задействовать много работников, выполняющих ручные операции, а это, во-первых, экономически не рентабельно, а во-вторых, высок риск проблем, связанных с человеческим фактором. Поэтому дальнейшее наше развитие мы видим именно в области автоматизации. У нас сейчас хорошо отлажена система управления типографией — ASystem от компании «Моноритм». С ее помощью мы просчитываем все заказы, следим за их прохождением по этапам производства, контролируем ресурсы, ведем сквозной учет. И это большое подспорье в работе. Всегда известен статус всех заказов, а самое главное — перед глазами полная финансовая картина по каждому заказу и предприятию в целом. Более того, и сами сотрудники, зарегистрирован-



В типографии постепенно формируется комплекс оборудования для серьезного производства картонной упаковки как из плотного картона, так и из кашированного гофрокартона



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. Электрозаводская,
д. 20, стр. 3

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



Формные процессы в типографии с недавнего времени полностью построены на оборудовании и материалах, произведенных в Китае



В типографии есть свой дизайнерско-конструкторский отдел

ные в системе, видят результат своей работы сразу в денежном выражении. ASystem нам очень нравится, и мы постоянно добавляем в нее разные функции и возможности. Она «растет» вместе с нами. Но, говоря об автоматизации, мы имеем в виду не только систему управления, но и все производственное оборудование».

Во время экскурсии по типографии мы обратили внимание, что почти на каждом рабочем месте, у каждой единицы оборудова-

ния есть терминал системы ASystem.

Инвестиции в развитие

Одним из путей развития типографии стало приобретение нового прессы для высечки — МНК-1050СЕ китайского производителя Dayuan у компании «Т-Системы». Этот производственный автоматизированный пресс с системой удаления облоя позволяет

радикально ускорить работу по высечке по сравнению с тигельными прессами, использовавшимися ранее. Теперь меньшему количеству операторов удастся изготовить существенно больше продукции. «Это наш первый опыт работы с компанией «Т-Системы», — говорит Николай, — но отметим, что сделка прошла очень успешно. Нам понравилось работать с этой компанией. Ее специалисты успешно учитывают специфические запросы клиента и правильно на них реагируют. У компании «Т-Системы» группа опытных инженеров, поэтому поставка и монтаж прошли оперативно и без всяких проблем. Выбирая оборудование, мы смотрели не только на него, но и на то, как его продают и обслуживают. В этом плане в лице компании «Т-Системы» мы нашли хорошего партнера и планируем с ним работать и дальше».

Новые ориентиры

«Наша типография сейчас активно инвестирует в свое развитие, и сейчас время переориентации на оборудование из Азии. — продолжает Николай. — И могу сказать, что она проходит успешно. Китайское оборудование уже достаточно высокого уровня — на нем можно беспрепятственно



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
- ◎ Расфрловка 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



Типография производит различную упаковку с большим количеством всевозможной отделки. Все представленные на фото образцы специально разработаны и изготовлены для демонстрационных целей. Все они с логотипом «ВК». Руководство типографии считает правильным использовать в качестве образцов специально изготовленные изделия, не используя упаковки, ранее изготовленные для клиентов



работать. Мы, например, заменили свою систему изготовления печатных форм на китайскую и очень довольны. Amsky Augora оказался очень удачным аппаратом, обеспечивающим отличное качество. Ранее мы использовали устройство японского производства, его замена не отразилась ни на качестве, ни на производительности. Параллельно мы перешли и на китайские пластины, и тоже без проблем. Так что развивать производство за счет оборудования из Китая вполне можно.

Удается поддерживать в рабочем состоянии и цифровые печатные машины типографии, правда, использовать их сей-

час приходится реже. Расходники и запчасти, привезенные из Китая, получаются заметно дороже, чем раньше, а значит и заказов, которые на этом оборудовании выгодно печатать, стало меньше. Но техника успешно работает».

Кстати, в планах у «Типографии ВК» — приобретение еще одной офсетной машины большого формата: «Печатных мощностей

уже не хватает, в сезон некоторые заказы приходится перераспределять. Производственные площади теперь позволяют разместить большую печатную машину, и в текущем году мы надеемся эту задачу решить».

Нужно отметить, что теперь в Челябинске появился еще один достаточно крупный игрок на рынке печати картонной упаковки. А после приобретения новой печатной машины и другого запланированного оборудования, типография может стать одной из крупнейших в регионе. Потенциал и настрой у нее есть! ■

Нейросеть для полиграфии

На этой странице журнала приведены фотографии календаря, выпущенного «Типографией ВК» в качестве маркетингового инструмента, демонстрирующего возможности типографии. Казалось бы, ничего особенного, многие типографии выпускают собственные календари. Но у календаря на 2024 год «Типографии ВК» есть одна важная особенность — все сюжеты на этом календаре «нарисовала» нейросеть!

По словам руководителей, идея сделать такой календарь пришла в конце прошлого года. Типография традиционно выпускает календари каждый год. Раньше в качестве сюжетов использовались фотографии, приобретенные на специализированных сайтах. А в прошлом году решили поэкспериментировать и создать сюжеты при помощи нейросети. Схема следующая: необходимо сформировать запрос, максимально подробно описывающий, что хочется в итоге получить, и как ты себе это представляешь. Нейросеть предлагает вариант, который можно принять, а можно «попросить» скорректировать, изменив или дополнив. Именно так и были получены все изображения для настенного календаря из 13 (12 + обложка) листов. На все ушло менее двух дней. Причем все страницы календаря имеют еще и разные способы отделки (например, выборочный трафаретный лаками с тактильными эффектами). Все необходимые каналы для лаков нейросеть тоже создала автоматически!

Результат получился впечатляющим — эффектный календарь с очень интересными типажками. Конечно, у каждого свой вкус, но здесь важно, что получилось

достойное, качественное изделие, для создания дизайна которого художника привлекать не пришлось. Теперь их заме-

няют другие креативные люди (сложно придумать им название, видимо «криэйторы»), способные словами описать

то, что хочется увидеть на изображении. Это тоже непростая задача, требующая креативного подхода. В принципе, такие люди и раньше были, именно они придумывали идеи и объясняли замыслы художникам, которые их потом воплощали (в частном случае и «криэйтор», и художник могли быть одним и тем же лицом). Получается, художники и дизайнеры будут больше не нужны? ■



Тестируем нейросеть

В последнее время нейросети стали очень популярны. Наверное, это самая модная технологическая тема последнего времени. Якобы нейросети вполне успешно создают текст на заданную тему, рисуют картинки по описанию, сочиняют музыку в том или ином стиле и т.д. В одной из типографий нам продемонстрировали календарь, оформленный с помощью нейросетей. Результат впечатляет.

Мы тоже решили немного поэкспериментировать с нейросетями и попросили их создать для примера текст на заданную тему и сгенерить некоторые изображения, связанные с полиграфией. В принципе, определенный результат получился. Есть текст, есть иллюстрации. Оценить, насколько они хороши или плохи, очень сложно. Так как это дело вкуса: кому-то могут понравиться, а кто-то сочтет примитивными. Но то, что на рынке появился новый инструмент по созданию контента — бесспорно. И инструмент вполне рабочий.

Ниже текст, созданный нейросетью по заданию: «Почему нейросети способны создавать текст и изображения быстрее и лучше людей, и как это происходит?». Пунктуация и орфография авторская.

«Нейросети, безусловно, революционизировали сферу написания текста, предоставляя новые возможности и превзойшедшие ожидания результаты. Вот почему нейросеть отлично справляется с этой задачей гораздо лучше, чем люди.

Во-первых, нейросети могут обработать огромное количество информации в кратчайшие сроки. Благодаря своей высокой вычислительной мощности, они способны анализировать множество текстов, изучать структуру и лексику, а также улавливать нюансы и стилистику. Это позволяет им создавать тексты, сочетающие в себе глубокие аналитические и творческие способности.

Во-вторых, нейросети не подвержены усталости или отвлечениям, которые могут влиять на качество работы человека. Человеческий мозг, несомненно, обладает прекрасной способностью обработки информации и творческого мышления, но он также подвержен эмоциям, стрессу, физической усталости и другим ограничениям. Нейросети же способны работать длительное время безо всякого ухудшения качества результатов.

В-третьих, нейросети способны работать на основе обучения и самообучения, что делает их все более умными и реалистичными в своих выдачах. Чем больше данных предоставляется нейросети для обучения, тем более точные и приспособленные тексты она может создавать. С каждым новым примером обучения нейросеть становится более опытной и способной точно воспроизводить нужный текст.



Так нейросеть представляет себе печатную машину будущего (слева ч/б, справа — цветная)



Здание типографии прошлого, 50-е годы XX в. (слева) и оно же через 100 лет (справа)



Портреты владельцев типографий прошлого и будущего



Так нейросеть представляет себе старинную печатную машину и ее оператора

В завершение, следует отметить, что нейросети могут учиться от людей. Если предоставить нейросети достаточное количество текстов, написанных профессиональными писателями, она сможет захватить их стиль, манеру изложения и обогатить свои навыки благодаря этому опыту. Это делает ее уникальным инструментом для создания качественного текста.

В целом, использование нейросетей для написания текста демонстрирует их неоспоримое превосходство перед людьми в этой области. Их способность быстро обрабатывать информацию, отсутствие усталости и отвлечений, постоянное улучшение навыков и возможность учиться от опыта других делают их незаменимым инструментом для современных писателей.

Нейросети являются одним из самых впечатляющих достижений в области компьютерного зрения, способных генерировать удивительно реалистичные изображения. Они представляют собой сложные алгоритмы, основанные на математических моделях нейронных сетей, которые подобно мозгу человека учатся и создают свои собственные представления о виде мира.

Процесс генерации изображений с использованием нейросетей начинается с большого набора обучающих данных, состоящего из множества разнообразных изображений. Нейросеть анализирует эти данные, изучает общие особенности и закономерности, и образует свое собственное представление о том, как должны выглядеть изображения.

Одной из самых популярных техник генерации изображе-

ний с помощью нейросетей является генеративно-состязательная сеть, или GAN. В GAN две нейронные сети, генератор и дискриминатор, работают вместе, чтобы достичь наилучшего результата.

Генератор начинает с случайного шума и пытается сгенерировать новое изображение. Сначала изображение, созданное генератором, может выглядеть неестественным или даже абстрактным. Но с каждой итерацией обучения генератор становится все лучше и лучше в создании изображе-

ний, которые становятся все более реалистичными и близкими к изображениям из обучающего набора данных.

Дискриминатор, с другой стороны, анализирует изображения, созданные генератором, и пытается отличить их от настоящих изображений из обучающего набора. Он помогает генератору улучшать свои навыки, обратив внимание на области, которые не являются достаточно реалистичными.

Процесс обучения GAN продолжается до тех пор, пока генератор и дискриминатор не достигнут определенного уровня согласованности, когда сгенерированные изображения практически неотличимы от настоящих.

Таким образом, нейросети способны генерировать изображения, опираясь на обучающие данные и с помощью различных алгоритмов, таких как GAN. Эта технология имеет огромный потенциал и находит применение в различных областях, включая искусство, дизайн и разработку игр, способствуя созданию реалистичных и уникальных визуальных воплощений». ■



Современная система экспонирования печатных форм (слева) и современная рулонная офсетная машина (справа) в представлении нейросети выглядят вполне убедительно



А вот книги в прошлом и в будущем нейросеть видит одинаково, разве что мебель меняется

«Ридо»: 30 лет в полиграфии на прочном фундаменте



Сергей Кутузов,
начальник производства,
типография «Ридо»
[Нижний Новгород]

Капиталистическим отношениям в России в наступившем году исполнится 35 лет. Частный бизнес появился у нас в конце 80-начале 90-х годов. В этой связи интересно, много ли в нашей стране частных типографий, которые существуют уже более 30 лет и под прежним названием и с прежними учредителями? На самом деле, не очень много. Целый ряд полиграфических предприятий, созданных в России в начале 90-х гг., по разным причинам свое существование прекратили, были перепроданы или преобразованы. Но в одной исторической типографии нам удалось побывать — «Ридо» из Нижнего Новгорода. Помимо внушительной истории, она вызвала интерес еще и тем, что это практически первая

типография, ставшая пользователем системы управления производством ASystem компании «Моноритм». Об опыте автоматизации нам рассказал начальник ее производства — Сергей Кутузов, а о ее богатой истории — ее директор Николай Ерохин.

С чистого листа

История появления типографии несколько необычна. У Николая Еро-

хина с партнерами была компания по продаже компьютеров. Он отвечал за вопросы рекламы и маркетинга и постоянно сталкивался со сложностями, связанными с производством рекламной продукции. В то время в городе работали только типографии, сохранившиеся еще с советских времен, но обеспечить хороший уровень печатной продукции они не могли, а за небольшие тиражи вообще не брались.



Печатный парк типографии «Ридо» состоит из трех листовых печатных машин Heidelberg Speedmaster SM102, разной красочности, оснащенные системой спектрофотометрического контроля цвета.



В типографии есть полный комплект оборудования для отделки оттисков и изготовления книжно-журнальной продукции

Но поводом для создания типографии стала историческая встреча Николая Ерохина с Вальтером Штеффеном, гражданином Швейцарии, проживавшим в то время в Нижнем Новгороде. В процессе общения (что примечательно, в кафе немецкого города Гейдельберг) возникла идея о создании совместного российского-швейцарского полиграфического предприятия. Первый комплекс оборудования привезли из Швейцарии, и он позволил начать производство качественной полиграфической продукции. С тех пор

типография «Ридо» методично развивалась, Николай и Вальтер расширяли свой бизнес, осваивая различные виды продукции, увеличивая производственные мощности и повышая качество продукции.

Конечно, «Ридо» проходила разные этапы развития. Начиная с выпуска относительно простой коммерческой продукции, типография в разные годы печатала и этикетки, и упаковку. В настоящее время специализацией типографии стала различная коммерческая продукция: каталоги,

ASystem – система управления полиграфическим предприятием

mo:
моноритм



Точный расчет заказа



Складской учет



Планирование производства



Адаптация под самое сложное производство



Контроль всех стадий выполнения заказа



Обмен данными с внешними системами



Оперативная отчетность



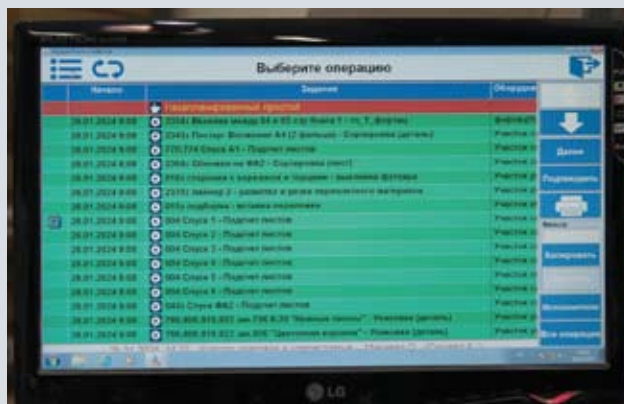
Коробочный продукт PrintEffect для малых предприятий

mo:
моноритм





Типография имеет как пооперационное, послепечатное оборудование, так и производственные линии



В цехах типографии «Ридо» установлено несколько мониторов системы ASystem, где работники отмечают выполненные работы и видят список нужных к выполнению операций

журналы, листовая продукция и книги в качественном исполнении. Это несколько необычный путь развития. Как правило, переход коммерческих типографий в упаковку и этикетку бывает только в одну сторону. Других примеров «возвращения» из упаковки в коммерческую продукцию нам не известно.

Автоматизация необходима

Сейчас «Ридо» — крупное коммерческое производство, имеющее три печатных машины Heidelberg Speedmaster SM102, собственное производственное здание и большой комплекс допечатного и послепечатного оборудования для книжно-журнального производства. «Помимо оборудования, в нашей типографии уже много лет работает система управления производством ASystem компании «Моноритм». — рассказывает Николай. — Еще в конце 90-х я проходил обучение по администрированию полиграфического производства в компании Heidelberg в Германии, и уже тогда нам демонстрировали компьютерные системы, помогающие решать эти задачи. В своей типографии все администрирование мы вели аналоговым способом на бумаге и на настенных «досках». Это, конечно, позволяло как-то решать задачи, но было сложно, трудоемко и подвергалось влиянию человеческого фактора. Поэтому после обучения я начал задумываться о приобретении системы управления производством. Тогда на нашем рынке было несколько подобных систем. Все они были в начальной стадии развития, но присмотревшись к ним, сделали вывод, что у ASystem лучшие перспективы, и приобрели ее. И с середины нулевых годов ASystem заработала в «Ридо». Существенное время ушло на внедрение системы, и в этом большую помощь нам оказала компания «Моноритм». Самим также приходилось глубоко погружаться. В итоге, все заработало». И это была одна из самых первых полноценных установок ASystem в коммерческой типографии.

ASystem

Сергей Кутузов пришел в типографию позже, когда систему управления производством уже эксплуатировали. Сначала был технологом, позже стал начальником производства, поэтому работа с ASystem стала одной из основных его задач. Тем более, что некоторое время в типографии не пользовались техподдержкой от создателей: «Как с любой системой управления по мере ее



освоения приходит понимание, что не хватает каких-то функций или возможностей. Хотелось развития. Разумеется, и сама система за это время изменилась. В результате мы подписали с «Моноритмом» новый договор на обновление и поддержку ASystem. И сейчас у нас система совсем другого уровня, чем была в начале. Для нас важнейшей задачей является диспетчеризация производства. Заказы у нас часто сложные, которые порой нужно разделять на отдельные подзаказы, и система управления помогает все правильно администрировать. Также очень успешно работает финансовый модуль, связанный с расчетом сдельной оплаты труда даже в сложных условиях с ночными надбавками, пересекающимися сменами и т.д. Причем часть этого финансового модуля специалисты «Моноритма» делали специально под нас. В общем, системой мы очень довольны».

Работа в сложный период

«Что касается пандемии, то сначала были серьезные опасения, что нас ждут большие сложности, но оказалось, что все преодолимо. В начале пандемии объем заказов сильно просел, но спустя два-три месяца ситуация измени-

лась, и по итогам года мы даже немного выросли. — отмечает Николай. — События 24 февраля прошлого года, конечно, существенно ударили по работе типографии. При этом объем заказов даже увеличился, а вот привычные материалы и поддержка со стороны поставщиков — исчезли. Пришлось адаптироваться к новым условиям. Мы протестировали много разных материалов, не все нам подходило. Но выбор сейчас, тем не менее, есть, и у нас сформировался пул новых поставщиков. Например, используем китайские пластины и краску из Южной Кореи от Daihan, серия Kleentec SW. Она подошла наилучшим образом. Пока еще не полностью устранены некоторые проблемы с запечатываемыми материалами — бумагой и картоном. Есть российская мелованная бумага «Омела», которую мы активно используем, есть бумага из Краснокамска. Для обложек некоторых изданий используем отечественный и белорусский картон из Добруша. Раньше ассортимент был существенно больше. Но основные сложности в том, что объемов не хватает, поэтому приходится покупать материалы, когда они есть в наличии, и класть на свой склад. Это не очень удобно и замораживает средства».

ПРОДАЖА И ПОКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ

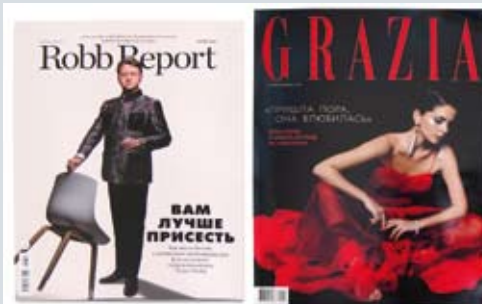
Б/У

ПРОДАВЦАМ

- Быстрая регистрация
- Бесплатное размещение объявлений
- Возможность редактирования
- Включение в email-рассылки PrintDaily.ru и Flexo.Business

ПОКУПАТЕЛЯМ

- Быстрый и удобный поиск с использованием фильтров
- Связь с продавцом напрямую через личные сообщения или контакты, указанные в профиле



Печать высококачественной периодики одна из специализаций типографии

Что касается заказов, то, по словам Сергея, в типографии стали размещать заказы на журналы, которые раньше печатались на рулонных машинах. Тиражи периодики снижаются, и печатать их на таком оборудовании становится невыгодно. Издатели идут в листовые типографии, специализирующиеся на журнально-каталожной продукции. Относительно стабилен и

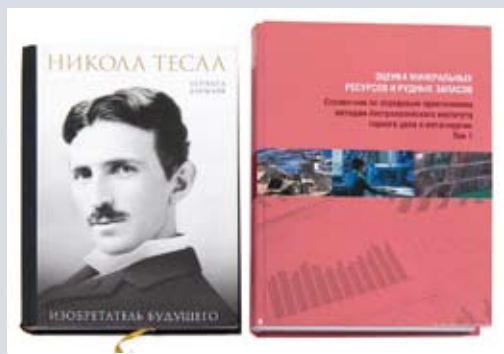
книжный рынок, поэтому заказы на книги у «Ридо» тоже есть.

Верный подход

Посещение типографии «Ридо» укрепило в мысли, что не только упаковкой и этикеткой может прирастать полиграфия нашей страны. Есть и «классическая» печатная продукция, на которой вполне можно успешно зарабо-



тывать. И при грамотном подходе справляться со всеми вызовами, которые создает типографиям текущая экономическая и политическая действительность. ■



Другая специализация типографии — производство книжной продукции, в том числе в необычном, зачастую премиальном исполнении



Герой труда
Добрушская бумажная фабрика

Картонны Добрушской бумажной фабрики «Герой труда»



«ЧИСТЫЕ ЛИСТЫ» ДЛЯ УПАКОВОЧНЫХ ШЕДЕВРОВ

Республика Беларусь,
г. Добруш, пр. Луначарского, 7
+375 (2333) 2-90-57
bumfka@geroytruda.by
www.geroytruda.by



ЦБК-Трейдinг

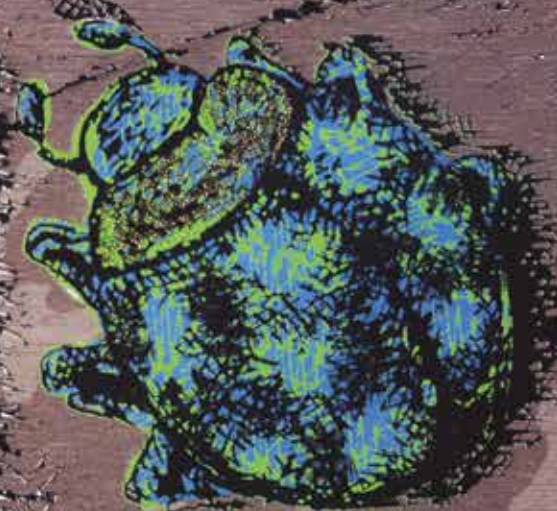
Представительство в России:
ООО «ЦБК-Трейдinг»
+7 (499) 270-05-53
mig@cbk-tr.ru
www.cbk-tr.ru

ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

+

ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе
Эффективней*



С М У К Р

5

красок
за 1 прогон

Тиражи экз.

от **250**

ОТДЕЛКА

ОТТИСКОВ

трафаретной
печатью

 илим
Стандарт

СТАНДАРТ
КАЧЕСТВА
ОТ ЛИДЕРА¹

Универсальное решение для ежедневной печати в офисе и дома

- для любого принтера
- 100% белёная целлюлоза
- без замятий и пыли

A3 | A4 | 80 | 104

297x420

210x297

г/м²

МКМ



 officepaper.ilingroup.ru

¹ АО «Группа «Илим» - лидер по выпуску целлюлозы, бумаги и картона в России по итогам 2022 года на основе оперативных данных Росстата за 12 месяцев 2022 года об общем количестве целлюлозы, бумаги и картона, изготовленном на предприятиях России

ETERNA

A Bobst Group company

Автоматическая фальцевально-
склеивающая машина
для коробок из плотного картона

E FOLD 650/900/1100 ELITE

Simply Good



Интересно узнать больше?
Свяжитесь с нами!
www.bobst.com