

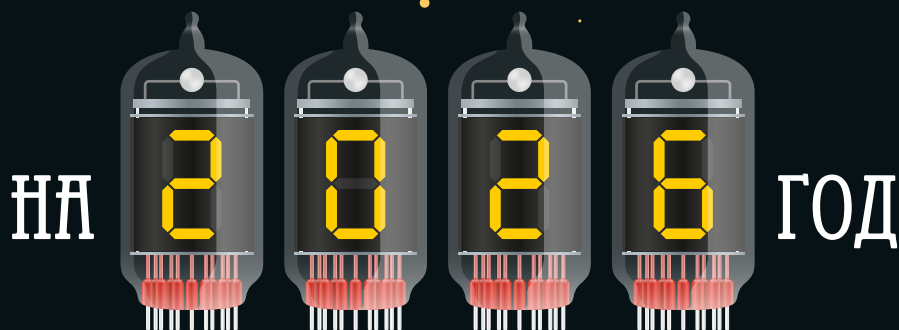
Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

ФОРМАТ

№3 АПРЕЛЬ, 2026



РАДАР-АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ



ВСТРЕЧАЙТЕ!



HSS10402J



HSS104



HSS920J



HSS10802J



**Компания Hansheng производит современные листовые одно- и двухкрасочные офсетные печатные машины для односторонней и двусторонней печати
Теперь они доступны в России**

Красочность	Скорость работы	Форматы		Диапазон бумаг
1+1	10000 отт/час	650x920 мм,	720x1040 мм	40~200 г/м ²
1+1	13000 отт/час	650x920 мм,	720x1040 мм, 780x1080 мм	40~200 г/м ²
2+2	13000 отт/час	650x920 мм,	720x1040 мм, 780x1080 мм	40~200 г/м ²

Компания Hansheng начала производство офсетных печатных машин в 2020 году. В настоящее время эта компания выпускает в год более 100 печатных секций различного формата и конфигурации. В ассортименте компании печатные машины с шириной листа 92, 104 и 108 см.

VIP
VISION
IMAGE
PRINT

АО «ВИП-Системы»
Официальный представитель
Hansheng в России
Тел.: +7 (495) 165-05-05

ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков
полиграфической продукции

Формат №3 (197)-2026

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Что на радарх полиграфии, или Интуитивная визуализация 2

УПАКОВКА

Михаил Диков, Лосино-Петровский
«Компакт»: новый уровень клиентов — новый уровень производства. 8

ТЕХНОЛОГИИ

Максим Бржецкий, Санкт-Петербург
www.zkoridor.ru/maketon/:
«Мы умеем делать дизайн лучше» 13

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Инна Агафонова, Москва
«Копи Макс»:
надежность и ресурс Canon. 16

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Игорь Мартынов, Алматы
Lux Media Publishing: ASystem для правильной стратегии 20

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Илья Ласко, Москва
«Инфра-М»: работа на благо науки и образования продолжается 24

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн. 1	Смарт-Т. 9
ВИП-Системы. клапан, 2-я обл.	СМГ Технологии. 4-я обл.
Герой Труда/ЦБК-Трейддинг. вкладка	Т-Системы. клапан, 11
Илим. 3-я обл.	Фабрика офсетной печати. вкладка
Моноритм. 21	ХД РУС. 5
Нисса Центр. 19	Graphic Parts. 6
ОктоПринт Сервис. клапан, 3	Lamstore. 17
Росупак. 7	NCL. клапан
Смарт-НН. 27	HSR. 25

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. Пряжников

Адрес редакции:

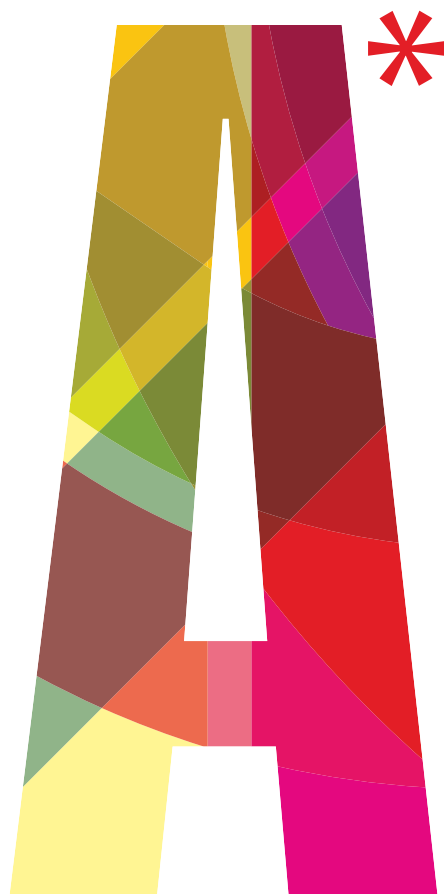
127106, Москва,
Алтуфьевское ш., д. 13, корп. 5
Тел.: (495) 602-02-62
E-mail: kursiv@kursiv.ru
www.kursiv.ru

© 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 кругленным углом.



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

Что на радарх полиграфии? или Интуитивная визуализация

Ни для кого не секрет, что макроэкономика и большая политика серьезно влияют практически на все хозяйственные отрасли, и полиграфия здесь не исключение. Мировые рынки начинают серьезно лихорадить: рост цен на нефть и газ, локальный дефицит этого сырья на многих рынках вызывают активные сдвиги в ценах на самые разные товары. И полиграфия как импортозависимая отрасль оказывается под влиянием этих процессов. Уже понятно, что будут меняться цены на расходные материалы и, скорее всего, оборудование. Как минимум, серьезно подорожает логистика.

В связи с этим вероятен возврат рынка к хаосу, который был в середине 2022 года. Покупатели начнут активно искать новых поставщиков, у которых цены сохранились на прежнем уровне или хотя бы ниже, чем у других. За прошедшие четыре года рынок несколько стабилизировался. Типографии примерно определились, что у кого они покупают и по каким ценам. Эти параметры уже заложены в их бизнес-планы. В свою очередь, клиенты типографий тоже определились, что у кого заказывать и по каким примерно ценам. Вроде все более-менее стабилизировалось, 2023 и 2024 гг. были очень неплохими для многих участников рынка,

Рыночные изменения, продиктованные внешними воздействиями (макроэкономикой, политикой и т.д.), могут радикально повлиять на отраслевой бизнес, даже если внутри отрасли ситуация относительно благополучная. Полиграфия как обслуживающая отрасль в таких ситуациях оказывается всегда под особым сильным внешним влиянием. И в этой связи руководителям полиграфических предприятий приходится принимать решения, как правильно поступить в сложившейся ситуации. Иногда для этого хорошо помогает радар-анализ

причем как со стороны поставщиков, так и со стороны типографий. И хотя 2025 год показал некоторое падение рынка, в целом серьезных проблем это не вызывало.

Причины падения рынка в 2025 году мы уже подробно обсуждали в одном из прошлых номеров. Это объективные факторы, главными из которых были отсутствие роста покупательской способности населения и коррекция объемов производства ряда продукции многими производителями, вызванные кризисом перепроизводства этих товаров в прошлые годы.

Наступивший 2026 год тоже оказался не самым успешным. Падение объемов заказов продолжается. Вдобавок ко всему возникли серьезные макроэкономические сложности. Как вести бизнес в сложившихся условиях? Какую стратегию выбрать? Нужно ли продолжать развивать свое производство или же, наоборот, пора выходить из полиграфии, так как этот бизнес перестает быть привлекательным? Чтобы ответить на эти вопросы, попробуем немного порассуждать, что вообще происходит и что ждать от ближайшего будущего.

Сложности современности

Причин роста покупательской способности населения пока не видно.

Кредитование по-прежнему недоступно большинству. Доходы тоже не очень растут. Если 2023-2024 гг. характеризовались повышенным спросом на сотрудников в самых разных областях, что привело к локальному росту заработных плат, то теперь этот процесс остановился.

Тогда же хорошим способом повышения доходов было размещение депозитов в банках — это приносило до 18-20% годовых. Сейчас проценты сильно снизились, и эта форма получения денег тоже перестает давать населению дополнительный доход. Плюс добавились налоги на вклады, что еще больше снизило доходность.

Сильное снижение доходности бюджета России от продажи энергоресурсов в прошлом году уменьшило общий объем денег в экономике, и, как следствие, меньше их стало попадать и в полиграфию. Плюс к этому стагнации в ряде отраслей (например, строительстве) тоже не способствуют поступлению денег в бюджет. Продолжающаяся СВО по-прежнему определенный объем средств оттягивает.

Начавшийся конфликт на Ближнем Востоке, с одной стороны, может сыграть для России положительную роль, увеличив доходы бюджета за счет продажи энергоресурсов. Но в полиграфию эти доходы вряд ли попадут. А вот удорожание оборудования и расходных материалов за счет роста цен на мировом рынке нас обязательно затронет, причем даже если речь будет идти о продукции, произведенной в России (бумага, картон, лаки, краски и т.д.). У всего этого есть немало импортных комплектующих, что неизбежно приведет к росту цен. Оборудование, которое поставляется в основном из Китая, скорее всего, подорожает, да еще и стоимость доставки существенно вырастет.

В итоге полиграфическая отрасль оказалась между двух давящих факторов, причем оба негативных. Заказов становится меньше, себестоимость их производства будет расти. Возможно, появление дефицита ряда материалов, поскольку закупать их по более высокой цене импортеры могут побояться: «вдруг не сможем их реализовать по более дорогой цене».

Особенно сложно будет с узкоспециализированными расходными материалами (УФ- и LED-краской, клеем для холодной фольги и т.д.), а также рядом импортных запечатываемых материалов, особенно полимерных. Какую стратегию поведения выбрать типографиям в сложившихся условиях? Ответ не простой, поэтому для начала попробуем понять какие они вообще возможны.

Варианты

■ **Сохранение прибыли.** Раз растет себестоимость, значит, нужно увеличивать цену на товары и услуги, чтобы общая прибыль сохранилась, а лучше

— увеличилась. Стратегия хорошая, но может не сработать. Вопрос цен в последний год стал очень болезненным для большинства заказчиков, и их повышение они могут и не одобрить. Скорее всего, миграция заказчиков в текущем году усилится.

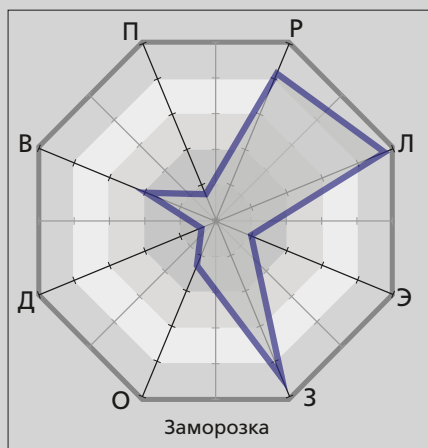
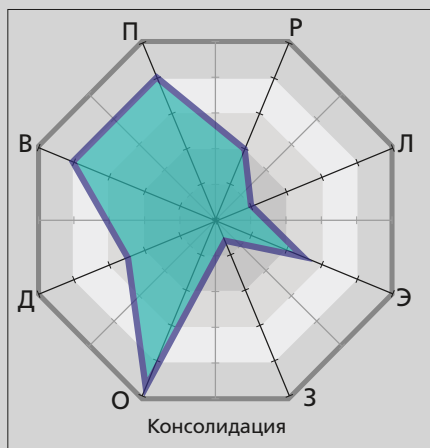
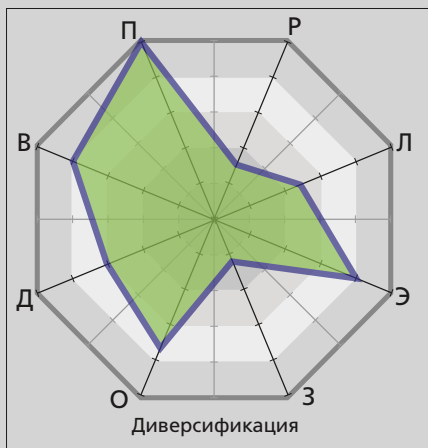
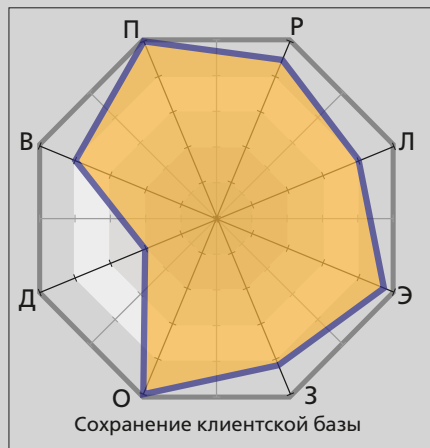
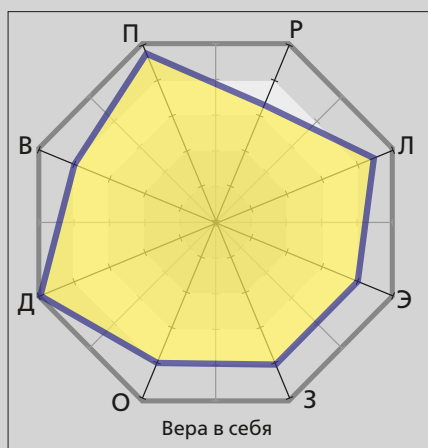
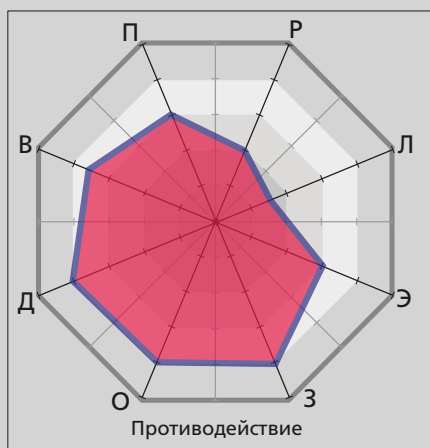
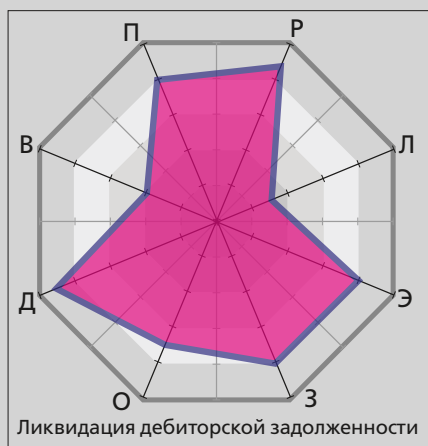
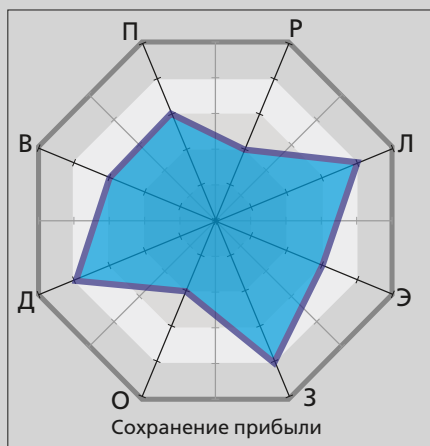
■ **Ликвидация дебиторской задолженности.** Если в конце 2022–начале 2023 гг. вся работа проводилась по предоплате или оплате сразу после ее выполнения или поставки оборудования, то к 2025 году отложенная оплата вернулась. Отсрочка платежа 60 или даже 90 дней — уже почти норма. В условиях роста цен на все отсрочка может оказаться губительной. Может так

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ



oktoprint
SERVICE
www.oktoprint.ru



статься, что при получении оплаты через 90 дней приобрести новый товар для последующей реализации уже будет невозможно. Да и оплата полиграфического заказа через 90 дней может сделать его убыточным. Так что переход на предоплату и отказ от отсрочки платежей может оказаться неплохой стратегией.

■ **Противодействие.** «Пока на рынке есть какие-то заказы, будем их всех собирать» — для падающих рынков стратегия не самая плохая, но требует серьезной подготовки и просчета всех возможностей. Собрать заказы придется практически за счет ценовой интервенции в надежде на доходы с сильно выросших оборотов. Насколько эта стратегия может быть успешной для полиграфии, сказать сложно, но если кто-то четко понимает свои финансовые возможности, «идти против рынка» может быть выгодно. Главное — не промахнуться и не улететь в большие убытки. Самая рискованная версия такого противодействия — «противодействие за счет заемных средств». И очень важно не попасть в ситуацию, когда заказы набрать получится, а производство с ним не справится.

■ **Вера в себя.** «Что бы на рынке ни происходило, мы делаем то, что делали всегда, не обращая внимание на обстоятельства» — так могут вести себя компании с налаженным бизнесом, хорошей репутацией на рынке и известностью в среде возможных заказчиков. Многие заказчики хотели бы размещать свои

Стратегии поведения компаний на рынке мы решили оценить при помощи «радар-графиков». В нашем случае радар состоит из восьми контрольных точек: Рискованность данной стратегии (Р), Легкость реализации (Л), Общая эффективность (Э), Затратность реализации (З), Оценка репутации компании от реализации стратегии (О), Возможная доходность (Д), Влияние на рынок (В) и Перспективность (П). Чем лучше оценка конкретного параметра, тем ближе она будет к краю графика. Идеальная стратегия показала бы правильный восьмиугольник, а так — что получится. Эти оценки сделаны экспертами издательства «Курсив» и отражают их точку зрения — на абсолютную истину не претендуем, кто-то оценит стратегию по-другому. Нам важно было показать методику оценки, которую каждый может провести самостоятельно

Радар-анализ: назначение, плюсы и минусы

Радар-анализ в визуализации данных — это способ представления многомерных данных в виде графической диаграммы, которая позволяет сравнивать несколько показателей или объектов одновременно. Такой инструмент также называют радарной, лепестковой, паутинной или звёздной диаграммой.

Радарная диаграмма состоит из центральной точки, от которой расходятся радиальные оси. Каждая ось представляет отдельную переменную или категорию. Значения переменных отображаются в виде точек на соответствующих осях, которые затем соединяются линиями, образуя замкнутый многоугольник. Длина луча и площадь многоугольника пропорциональны значению переменной. Центр диаграммы обычно представляет минимальное значение, а периметр — максимальное.

■ **Наглядность и простота сравнения.** Радарные диаграммы позволяют одновременно сравнивать значения нескольких переменных для одного или нескольких объектов, сохраняя ясность даже при высокой плотности данных. Это особенно полезно в бизнесе, маркетинге, науке, здравоохранении.

■ **Обнаружение трендов и паттернов.** Метод эффективен для выявления закономерностей в данных, например, в демографических исследованиях, анализе рыночных тенденций, контроле качества.

■ **Сравнение с эталонами или нормами.** Радарные диаграммы подходят для сопоставления набора данных с определенными критериями или стандартами.

■ **Интуитивная визуализация.** Графическое представление сравнительных метрик облегчает анализ и принятие решений. Полученные результаты очень легко сравнивать друг с другом, поскольку результат получается графическим.

■ **Универсальность применения.** Метод используется в различных областях, включая управление производственностью, маркетинговые исследования, оценку навыков сотрудников и т.д. В нашем случае мы применили эту систему для анализа стратегий поведения, которые имеют сразу несколько параметров. Их можно было представить в виде таблицы, но наглядность такого метода предоставления данных была бы намного хуже.

Из основных недостатков можно отметить искажение данных из-за разных масштабов переменных. Если значения переменных имеют разные единицы измерения или диапазоны, это может привести к искажению интерпретации данных. В нашем случае это имеет место быть. Ряд свойств выбранной стратегии для той или иной компании могут быть намного важнее других и, по идее, должны больше влиять на результат. Но при использовании радар-анализа масштаб всех свойств принимается как одинаковый.

Таким образом, радар-анализ данных — полезный инструмент для визуализации и сравнения многомерных данных, но его эффективность зависит от правильного выбора параметров анализа, качества данных и навыков интерпретации результатов.

Saphira

Окружи свою машину заботой.

Расходные материалы и решения.



заказы у крупного надежного производителя, известного порядочностью и высоким качеством продукции. Но такие типографии могут себе позволить «выбирать клиентов» и не браться за все заказы, которые есть на рынке. В условиях общего спада заказов они просто начинают брать те заказы, от которых раньше отказывались, сохраняя свой привычный объем заказов, тем самым отбирая заказы у других типографий. Для этой категории компаний позиция «у нас ничего не происходит, мы как работали, так и работаем» вполне успешна. Заказчики их сами найдут.

■ **Сохранение клиентской базы.** У всех современных бизнесов есть группа постоянных клиентов, которые формируют стабильный объем продаж: будь то типография или поставщик оборудования. Величина доли постоянных клиентов у разных компаний разная, но главное ее достоинство — стабильность. И в условиях меняющегося рынка важно постараться сохранить имеющуюся клиентскую базу. По возможности сохранить те условия, которые были у постоянного клиента раньше или если корректировать, то не очень сильно и согласованно. Скорее всего, придется пожертвовать прибылью бизнеса, но это, к сожалению, неизбежно. Создать хорошую клиентскую базу очень сложно, а растерять ее можно быстро.

■ **Диверсификация.** Спад объема заказов создает простои у оборудования. На освободившихся мощностях можно попробовать производить продукцию, которую раньше типография не выпускала. Но это довольно сложно и требует креативного подхода, но опыт многих типографий говорит о том, что вполне возможно. Может быть, потребуется приобрести какое-то дополнительное оборудование, материалы или привлечь дополнительный персонал. Но в случае успеха появляется новый источник дохода. В успешные времена, когда идет нормальный поток заказов о диверсификации обычно не думают. Спад на рынке может активизировать креативность в области новых направлений. Что касается поставщиков оборудования и материалов, то и для них спад в основном направлении

работы может создать возможность для активизации поставок чего-либо нового.

■ **Консолидация.** Спад на рынке — хороший повод для расширения своих производственных возможностей за счет консолидации: объединения с кем-то, приобретения другой компании или ее части. В условиях растущего рынка желающих продать бизнес не так много и продавать будут дорого. На спаде рынка желающих продать бизнес будет больше, и торговаться с ними будет несколько проще.

■ **Заморозка.** Минимизация всякой деятельности, увольнение персонала, сокращение производственных и офисных площадей с целью снижения затрат. Остается только то, что поддерживает минимальную деятельность, и в таком виде ждем лучших времен. Стратегия не самая удачная, поскольку ждать можно долго.

Сдержанный оптимизм

Конечно, этим списком не ограничивается количество возможных стратегий поведения в существующих условиях. Однозначно сказать, какая из них наиболее выигрышная в сложившихся условиях, невозможно. Это очень субъективно. Нам кажется, наиболее перспективной — сохранение клиентской базы. Сохранив заказчиков даже за счет падения прибыли, можно дожидаться более успешных времен и вместе войти в рост рынка. То, что рост рано или поздно произойдет, бесспорно. Даже с учетом всех кризисов последних лет, пандемии, санкций и т.д. за прошедшие 10-12 лет с 2012 по 2025 год российский полиграфический рынок вырос с 8 до 10 млрд долларов (примерно). За это время рост составил больше 20%! И это с учетом временных падений в 2015, 2020, 2025 гг.

Спрогнозировать сейчас, когда рынок начнет расти, вряд ли кто готов. Ведь никто не мог предположить, что введение санкций против отрасли приведет к скачку роста полиграфии. Мы сейчас живем в такое время, когда все сложившиеся годами тенденции вдруг работать перестают. Предсказать ничего невозможно. ■



Бизнес без подделок.



Оригинальные запасные части и расходные материалы европейского производства.



ООО «График Партс»
www.graphicparts.ru
тел. +7 926 426 3050
info@graphicparts.ru

30 RosUpack

30-Я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА УПАКОВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ

16–19.06.2026

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



**30 ЛЕТ СОЕДИНЯЕМ ЛЮДЕЙ,
УПАКОВКУ И ИННОВАЦИИ!**



ПОСЕТИТЕ ВЫСТАВКУ
БЕСПЛАТНО ПО ПРОМОКОДУ

KURSIV

[ROSUPACK.COM](https://rosupack.com)

«Комупак»: новый уровень клиентов — новый уровень производства



Михаил Диков,
главный инженер,
компания «Комупак»
[Лосино-Петровский, МО]

Компания «Комупак» была основана в 1999 году и на сегодняшний день является одним из крупных производителей упаковки из гофрокартона в Московской области. Большой парк оборудования обеспечивает полный производственный цикл: начиная от разработки макетов и заканчивая логистикой. Ее главный инженер Михаил Диков рассказал нам, как компании вот уже 27 лет удается оставаться конкурентоспособной и какие решения и технологии используются для успешной ра-

боты на рынке. Поводом для нашего визита стала установка современного пресса большого формата для высечки, призванного расширить технические возможности, существенно повысить производительность и уровень автоматизации производства.

Гофра в небольших объемах

«С самого начала целью создания компании «Комупак» было производство упаковки из гофрокартона. Гофроупаковка — товар востребованный, многие компании хотели бы использовать такую упаковку, но сложившаяся в нашей стране ситуация с гофротарой и гофроупаковкой способствовала тому, что использовать этот вид упаковки мо-

гут только крупные товаропроизводители. Еще со времен СССР ряд крупных ЦБК, помимо бумаги, производил и гофрокартон, и некоторые изделия из него. В постсоветское время развитие гофропроизводства продолжилось именно в сегменте крупных производителей: появился ряд новых производителей гофрокартона и изделий из него, но почти все они стремились производить относительно простые виды гофроизделий большими тиражами для крупных заказчиков.

Наша компания всегда стремилась работать с небольшими заказчиками, которым гофропродукция нужна в небольших объемах. Такие заказчики, как правило, не интересны крупным гофрокомбина-там, но при этом их довольно много, что



В компании большая коллекция штампов для высечки, позволяющая быстро организовать производство самых разных по конструкции коробок



Ротационная флексографская печатная машина, объединенная с секцией высечки, позволяет «Комупак» выпускать брендированные коробки разных конструкций



Два валковых пресса применяются для высечки заготовок с использованием плоских штампов

оставляло простор для развития. Идея работы с такими заказчиками и привела к созданию компании «Комупак».

На первых порах использовалось достаточно простое оборудование. Мы приобретали готовый гофрокартон (или микрогофрокартон) и осуществляли высечку заготовок будущих коробок. Это позволяло успешно выпускать продукцию небольшим тиражами, оперативно и с высоким качеством, что и стало основой бизнеса компании и способствовало ее росту.

Очень важной частью развития стало и появление в «Комупак» собственного производства штампов для высечки: как плоских, так и ротационных, в том числе уникальных.

Это позволит нам создать большую библиотеку штампов. Сейчас в наличии более 5 тыс. штампов, каждый из которых готов к работе и с его помощью можно быстро изготовить нужное количество упаковки для заказчиков. Имеющиеся в наличии штампы позволяют оперативно изготовить практически любые виды упаковки, которые могут потребоваться заказчиком. Впрочем, если среди этих 5 тыс. не нашлось решения, которое требуется заказчику, то у нас есть штат квалифицированных конструкторов, дизайнеров и технологов, которые готовы оперативно разработать новую упаковку, специально под конкретного заказчика.

SMART-T

smart-t.ru



СТАНКИ ДЛЯ ВЫСОКОТОЧНОЙ ВЫСЕЧКИ ЭТИКЕТОК

+7 495 663-9111

ПРИГЛАШАЕМ В НАШ ШОУРУМ НА ДЕМОСТРАЦИЮ



Технология высечки	Механическая	Механическая	Механическая	Лазерная	Лазерная
Максимальная скорость высечки	до 10 м/мин	до 15 м/мин	до 15 м/мин	до 20 м/мин	до 70 м/мин
Количество ножей в комплекте	3	8	8		
Ножи для роспуска на ручьи	+	+	+	+	+
Количество ножей для роспуска на ручьи в комплекте	5	7	7	7	8
Резка на листы			+	+	+
Холодное ламинирование/удаление облож	+	+	+	+	+
Вал намотки готовой этикетки	нижний	нижний и верхний	нижний	нижний	нижний
Опции		вал намотки подложки для пленок холодного ламинирования		вал намотки подложки (уже установлен)	

МОСКВА +7(495) 663-9111

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ +7 (812) 331-3993

ИВАНОВО +7 (910) 995-61-47

КРАСНОДАР +7 (861) 234-3189

ВЛАДИКАВКАЗ +7 (928) 065-2415

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ +7 (8552) 78-1055

КАЗАНЬ +7 (927) 045-7387

УФА +7 (927) 043-08-07

ВОРОНЕЖ +7 (473) 221-00-30

ЕКАТЕРИНБУРГ +7 (343) 288-5901

НОВОСИБИРСК +7 (383) 36-36-201

КРАСНОЯРСК +7 (391) 218-00-86

МИНСК +375 (740) 740-9242

АЛМАТЫ +7 (727) 339-3369

АСТАНА +7 (7172) 65-20-01

ТАШКЕНТ +998 (90) 966-42-04

БИШКЕК +996 (703) 46-30-84

РЕКЛАМА





Новое приобретение компании — современный пресс для высечки большого формата Dayuan BHT-1650 FC

Два направления

Наша производственная программа состоит из двух частей. Одна — продукция под конкретного заказчика. Это, как правило, брендированная упаковка, требующая нанесения изображения или логотипа. Другая — обезличенная продукция. Она тоже бывает под заказчика, но чаще такая продукция у нас является складской позицией. Мы производим ее в достаточно больших количествах для продажи. Ассортимент большой — несколько сотен видов гофроупаковки у нас всегда на складе, причем это как простая продукция из бурого гофрокартона, так и

более привлекательная из картона с белым верхним лайнером. Некоторые короба также декорируются отвлеченным дизайном без привязки к конкретному бренду. Такой ассортимент позволяет многим заказчикам просто покупать у нас подходящие по размеру и конструкции изделия.

Последние годы с развитием продаж через маркетплейсы интерес к нашей продукции стал расти. Многим производителям, желающим продавать свою продукцию через маркетплейсы, нужна упаковка. У нас они могут приобрести ее как из готового складского ассортимента, так и изго-

товленную на заказ. Причем на заказ упаковка может быть изготовлена как на основе имеющегося штампа, так и полностью разработанная с нуля. Если нужна упаковка на основе готового штампа и она не требует брендирования, то такую упаковку мы можем изготовить быстро и самыми разными тиражами, как относительно большими, так и штучными вплоть до 1 экз.

Повышая эффективность

Довольно долго основой нашей производственной базы были относительно простые станки с ручной подачей и ручной приемкой. У нас используются и простые флексографские печатные машины, и тигельные прессы для высечки сложных изделий. Но некоторое время назад руководство компании решило расширить производственные возможности, повысить уровень автоматизации производства и получить возможность эффективно работать в области средних тиражей. Мы и раньше сталкивались с задачей изготавливать относительно длинные (по нашей мерке) тиражи — в несколько десятков тысяч изделий. Мы это делали, но для решения этой задачи требовалось много ручного труда.

Мы хоть и специализировались всегда на малом и среднем бизнесе, но постепенно наши клиенты выросли и многим нужны уже вполне заметные тиражи в десятки тысяч коробок. И хотя политика компании не идти в сегмент больших тиражей, нам нужно реагировать на рост наших клиентов. Поэтому некоторое время назад было принято решение о серьезном расши-



В новом цехе смонтирована современная автоматизированная система аспирации бумажных и картонных отходов

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КИТАЙ

БОЛЬШЕ ОБОРУДОВАНИЯ
В КАТАЛОГЕ НА САЙТЕ
www.t-sys.ru



DAYUAN: АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРЕССЫ
ДЛЯ ВЫСЕЧКИ И ТИСНЕНИЯ,
ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
ЛИСТРЕЗАЛЬНЫЕ МАШИНЫ



KUAIYIDA: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ОТДЕЛЕНИЯ
ВЫРУБЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
ОТ ОБЛОЯ



HPM: ОДНОНОЖЕВЫЕ
БУМАГОРЕЗАЛЬНЫЕ МАШИНЫ,
УСТРОЙСТВА ПЕРЕВОРОТА СТОПЫ,
ПЕРИФЕРИЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



FENGCHI: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
КАШИРОВАЛЬНЫЕ МАШИНЫ
И ВЕРТИКАЛЬНЫЕ
ПАЛЛЕТОУКЛАДЧИКИ



ROLAM: ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
ФАЛЬЦЕВАЛЬНО-СКЛЕИВАЮЩИЕ
ЛИНИИ ДЛЯ КАРТОНА
И ГОФРОКАРТОНА



JINBAO: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ТРАФАРЕТНОЙ
ПЕЧАТИ И ХОЛОДНОГО ТИСНЕНИЯ
ФОЛЬГОЙ



TIANCEN: ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ЛАМИНАТОРЫ



DAKIOU: АВТОМАТИЧЕСКИЕ МАШИНЫ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ОБЪЕМНЫХ
КОРОВОК



Облой из пресса для высечки автоматически отправляется в систему аспирации по специальному ленточному транспортеру, встроенному в пол цеха еще на этапе проектирования здания

рении производства. И не просто расширении, а о переходе на современное автоматизированное производство.

Новый корпус

В результате был спроектирован и построен новый производственный корпус, в котором все продумано. В частности, в нем есть автоматизированная система аспирации отходов. И этот цех постепенно наполняется современным автоматизированным оборудованием. В частности, в нем уже некоторое время работает трехкрасочная ротационная флексографская печатная машина в линию с высечкой. Она позволяет нам производить брендированные коробки сложной конструкции средними и большими тиражами. Также в этом цехе работают два больших валковых пресса для высечки изделий из гофрокартона. Некоторое время назад к этому оборудованию добавился автоматизированный пресс для высечки большого формата производства компании Dayuan.

Уход от ручного труда

Мы уже достаточно давно занимаемся производством гофрокоробов, которым требуется операция фальцесклейки. Ее мы до недавнего времени осуществляли вручную. У нас есть штат склейщиц, которые эту работу выполняют. Когда тиражи небольшие, это успешно работает. Но когда требуются десятки тысяч коробов, да еще и за короткий срок, то ручные операции — не лучшее решение. Поэтому мы выбрали фальцевально-склеивающую линию Rolam, причем дооснастили ее устройством автоматической обвязки пачек и автоматической системой обвязки палет. Теперь даже большие тиражи выполняют всего два-три оператора.

Когда выбирали оборудование, то ориентировались на китайских производителей, которые уже имеют в России опыт установок. У компании «Т-Системы» есть ряд установок подобного оборудования в российские типографии, которые мы посетили и оценили их опыт, а руководство по приглашению компании «Т-Системы» лично оценило качество сборки, уровень и квалификацию производства на заводе Dayuan в Китае. В итоге техника была приобретена.

Поставка и монтаж прошли штатно, сложностей не возникло. Какое-то время у нас ушло на обучение персонала: к нам приезжали представители завода, а сейчас с обучением помогают высококвалифицированные специалисты компании «Т-Системы». Сервисные вопросы тоже решаются оперативно. Так что новым приобретением мы довольны и нацелены на дальнейшее активное развитие и автоматизацию». ■



Помимо брендированной упаковки, компания производит большое разнообразие небрендированной самосборной упаковки под продажу с собственного склада. В ассортименте сотни позиций

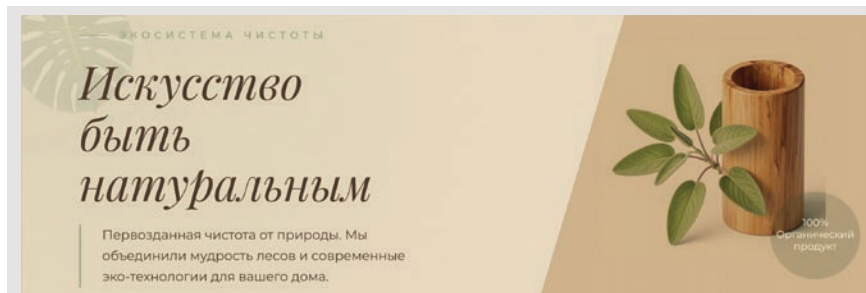
Мы умеем делать дизайн лучше тебя!



Максим Бржевский,
(master11-m@yandex.ru)
техлид,
компания «Мастерская 11»
[Санкт-Петербург]

Еще одни айтишники дорвались до нейросетей? Да, только у нас действительно есть продукт, и он работает прямо сейчас по ссылке <https://zkoridor.ru/maketrn/>

Доказывать в статье тезис из заголовка не буду. Можно, а зачем? Все и так увидите на сайте: дизайны создаются бесплатно, быстро и в неограниченном количестве. Готовые к печати и при этом редактируемые pdf, картинки высокого разрешения, лицензионная чистота фотографий. Каждый первый макет неплох, а каждый третий ваш дизайнер не постесняется поставить в портфолио. Наш робот делает полиграфический дизайн для всех, за минуты угадывая потребности, подстраиваясь под клиента, со слоганами,



Реклама для магазина натуральных продуктов

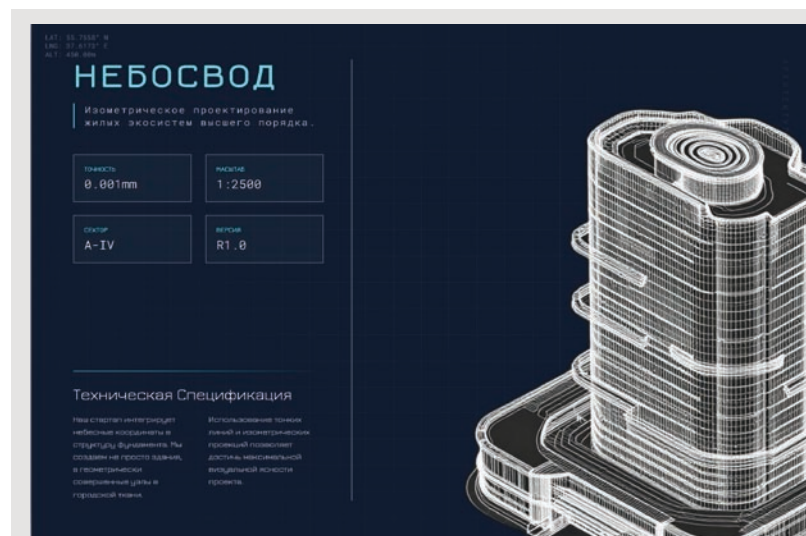
с текстовкой, с мгновенными правками, с бесконечными «сделать повеселее» и «поиграть со шрифтами». Ваш кожанный мешок так не умеет.

Однако сейчас хочу сказать не про дизайн, а про «после дизайна». Мы, человечество, научились работать с большими массивами данных, и сейчас видим взлет технологий их обработки. Думаю, что наша команда — первые в России с таким алгоритмом, но уверен, что через год-два это будут корпоративные решения, причем на голову выше существующих.

Что сегодня даст хороший (и бесплатный! и мгновенный!) дизайн полиграфисту? Первая мысль: «я сэкономлю на дизайнере». Очевидная и неправильная. Люди по-прежнему хотят общаться с людьми, и экономия зарплаты одного дизайнера (50-200 тыс. руб. в месяц) не окупит ухудшение коммуникаций с клиентами этого дизайнера. Смотри на сферы применения этого робота в



Дизайн для магазина киберспорта



Дизайны на тему архитектуры и строительства



Мгновенный дизайн переводит для заказчика сложный творческий вопрос в быструю эмоциональную

Это дает возможность рекламной полиграфии избавиться от входного барьера в мозгах клиента. Захотел листовку? Покупай! Прямо сейчас, пока не иссяк запал. Деньги тут вторичны, первично желание клиента, которое может угаснуть за пару часов. Тут порядок побеждает класс. Не нужен гениальный дизайн (хотя, напомним, наш робот делает именно гениальный ;) —

иллюстрации в статье созданы этим роботом. Нужно просто встроить дизайн в цепочку продаж как инструмент импульсных продаж.



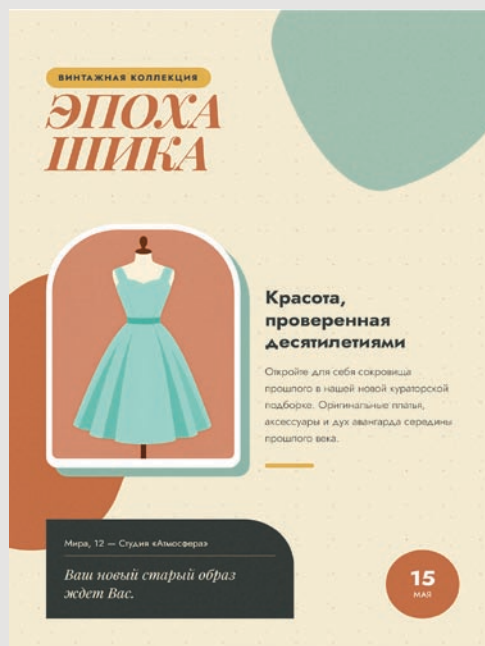
Реклама магазина комиксов



Дизайн рекламы барбершопа



Реклама для фитнес-центра



Дизайн бутика винтажной одежды

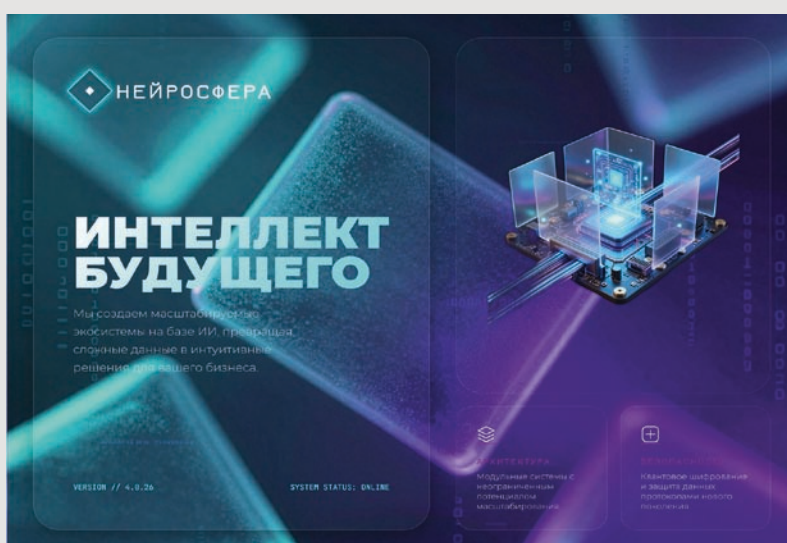


Дизайн для крафтовой кофейни

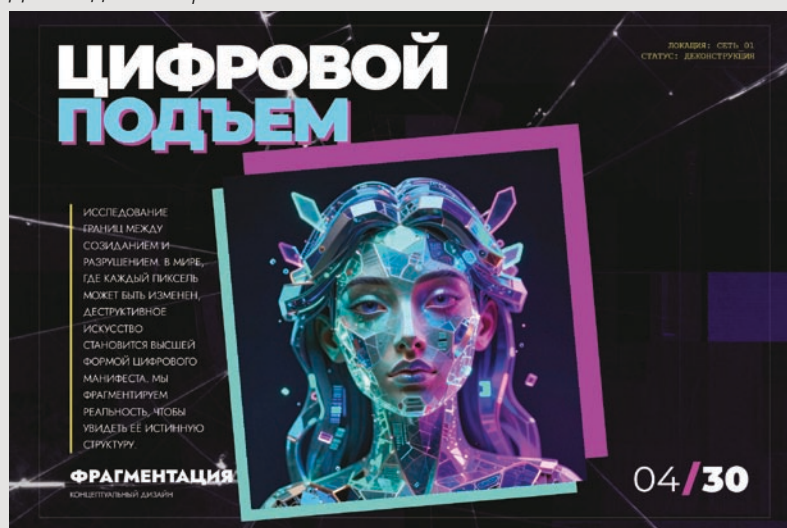
И еще. Вначале мы думали, что с появлением таких инструментов пропадут дизайнеры. А потом возникла мысль, что пропадут директора небольших полиграфических фирм. Посмотрим на дизайнеров-фрилансеров, если они раньше себе зарабатывали на жизнь (то есть умели находить клиентов), то сейчас эти инструменты облегчают им процесс в разы. Или менеджеры, которым еще легче. Толковый менеджер уже не будет тратить время на общение внутри организации — он сможет сдать дизайн роботу и тратить свое время только на клиентов. С появлением нейросетей ценность человеческого общения увеличивается, а ценность «креативных коммуникаций внутри структуры» падает. Важна «последняя миля». Тот, кто лично общается с клиентом — король. Все, кто поддерживают процесс своими мозгами, но не общаются лично — под угрозой. И тут директор может быть слабым звеном.

Сейчас мы смотрим за процессами у пользователей. Пока думаем, что ценность — не дизайн, а общение. Если это так, то летом попробуем внедрить в дизайнера «генераторы бизнес-советов» и прочие процедуры, помогающие работать по схеме «хантер-фармер». Тот, кто общается лично с клиентом («охотник»), будет заниматься именно этим. А мы дадим инструмент поддержки. Мы хотим выступать в модели SaaS — сервис как услуга, причем не сервисом дизайна, а сервисом помощи продавцам полиграфии. Наша цель — использовать бесплатный дизайн как трамплин, а монетизацию получать от сервиса поддержки конечных продавцов. Этот «помощник продавца» (сделаем, наверное, к осени) предполагаем продавать через подписку по 80–100 тыс. руб. в месяц.

Наш робот рекомендует мне сказать немного о жизни полиграфических программистов, так как личные данные и челове-



Дизайн для IT-стартапа



Концептуальный дизайн

ская история улучшают продажи)))

У нас небольшая команда из 4 человек: кандидаты наук, математики, программисты, хорошо знакомые с полиграфией. Полиграфическими проектами занимаемся 15–20 лет. Находимся в Петербурге, иногда выезжаем размять мозг в Юго-Восточную Азию и прочие теплые места. Много лет работаем с проектами «Зеленый коридор» (СПб) и «Ананас» (Москва). Начинали до эпохи нейросетей с самописного софта, потом Stable Diffusion, пытались доработать его под себя и достигли успехов. Потом стали работать с открытыми языковыми моделями — они сейчас выходят каждые 2–3 месяца, а за полгода делают прямо большой скачок вперед. Кроме открытых моделей, отдельные прорывные куски брали из Дипсика. Много денег уходит на железо — одна видекарточка стоит несколько сотен тысяч рублей,

специально заточенные для обучения — больше миллиона. А таких нужно несколько. Мы собрали кластер с параллельными видеокарточками, дообучали Qwen.

Если в предыдущем абзаце много непонятных слов, не переживайте, у нас тоже в команде не все их понимают. Скажу более простым языком. Наша фишка — мы работаем с текстом, со смыслом, а не с дизайном. Тут больше психология, причем заточенная под цифру, там, где услуга важнее продукта. Клиенту не важно, красный будет флаер или синий, если он будет продавать. Наша задача за минуту дать ему вкусный дизайн, который он «посолит на свой вкус» еще за 1–2 минуты. Больше времени у нас нет — через 10 минут его фокус внимания уже уйдет, мы его потеряем.

А пока мы работаем с помощником продавца — пользуетесь генератором макетов, он реально классный. ■

«Копи Макс»: надежность и ресурс Canon



Инна Агафонова,
генеральный директор,
сеть салонов «Копи Макс»,
[Москва]

В развитых в полиграфическом отношении странах существенную долю печатного бизнеса составляют очень небольшие предприятия, ориентированные на предоставление небольшого набора печатных услуг населению. В настоящее время это цифровые копировальные салоны, хотя до появления цифровой печати в них зачастую работали малоформатные офсетные машины. Распространение копировальных салонов началось существенно позже — уже в 2010-х, тем не менее, и в нашей стране есть копировальные салоны с историей, например, сеть «Копи Макс». Ее генеральный директор Инна Агафонова рассказала нам, как удачный выбор печатной техники позволяет компании успешно противостоять конкурентной борьбе, а высокая надежность оборудования в сочетании с хорошей себестоимостью производства — развиваться даже в довольно сложные времена.

30 лет в бизнесе

«Наш копировальный салон появился на российском рынке достаточно давно — еще в 90-х. Скоро будет тридцать лет как

мы в бизнесе. Тогда на нашем рынке копировальных салонов практически не было. Тогда более-менее известным был только американский Alpha Graphics, который пытался развивать сеть своих салонов в России, но больших успехов не имел. Наш салон назывался по-другому, а к текущему названию — «Копи Макс» — мы пришли несколько позже, в 2002 году.

Бизнес копировальных салонов бывает разный. Есть салоны, которые специализируются на документации и работают с юридическими лицами, предоставляя услуги по печати всевозможных документов, чертежей, плакатов, инструкций и т.д. Есть салоны, ориентированные на работу с населением, это обычно копирование и распечатка всевозможных документов, печать учебных материалов (курсовые, дипломные работы и т.д.), а также визитки, открытки, наклейки, приглашения и т.д.

Мы работаем в двух этих направлениях, и сейчас у нас три салона в Москве. Все они расположены в хороших проходных локациях: на площади Павелецкого вокзала, на Сухаревской

площади и возле метро Маяковская. Вокруг много различных бизнес-структур, которым все время нужны какие-то документы, также рядом учебные заведения — студентам всегда нужно что-то распечатать. В последние годы стала популярна печать лекал



Сеть салонов «Копи Макс» использует машины Canon разных моделей. На фото сверху: недавно приобретенный новый цветной Canon ImagePress V700. До этого печатным флагманом был Canon ImagePress V650 (второй сверху). Снизу: монохромные Canon iRA 6555 и 8585



Большинство машин Canon оснащены послепечатным модулем, осуществляющим различные виды скрепления проволокой и экостеплирование (без скрепок)



Исторически «Копи Макс» работал на машинах Xerox, но затем перешел на Canon

для выкоек: приходят каждый день, так как у нас есть все необходимое для широкоформатной печати.

Когда важна цена

Конкуренция на нашем рынке в последние годы очень серьезная. Есть компании, которые открывают большое количество небольших точек чуть ли не в каждом дворе. Их расчет на то, что их услугами будут пользоваться «проходя мимо». Когда нужно сделать одну копию документа или распечатать пару страниц, заказчик, скорее всего, не будет

пристально изучать цены и распечатает в ближайшем салоне. Но когда количество распечатываемых документов существенное, тогда вопрос цены печати становится важным, и заказчик начинает мониторить рынок, где распечатать дешевле.

Мы предлагаем рынку цены ниже, чем в типовом копировальном салоне «у дома», — для тех, кто задумывается о цене печати. Этим мы удерживаем целый ряд бизнес-клиентов, которые печатают у нас большие объемы различной документации. Спрос на объемную печать на рынке

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!**



БИГОВАЛЬНЫЕ МАТРИЦЫ

КЛЕЙ ДЛЯ ТЕРМОПИСТОЛЕТОВ



КОЛЬЦА ПИККОЛО (ЛЮВЕРСЫ)



ПРУЖИНА ДЛЯ ПЕРЕПЛЕТА



КУРСОРЫ, РИГЕЛИ, ШНУР ДЛЯ ПАКЕТОВ



САМОКЛЕЮЩАЯСЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ПЕЧАТИ



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



г. Москва, метро Пляжная, 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 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!



понятно, что уровень сервиса, который обеспечивал российский офис, был не самым лучшим на рынке. Не сложилось и с другим брендом. В итоге методом проб и ошибок мы пришли к бренду Canon, и за ряд прошедших лет почти весь парк нашего листового печатного оборудования состоит из Canon. Мы довольны и качеством печати, и ресурсом машин, и уровнем обслуживания. Сначала нас официально обслуживал российский офис компании Canon, но после начала СВО мы были на «самообслуживании». А спустя некоторое время мы познакомимся с компанией «Нисса Центр», которая была дистрибьютером Canon и смогла сохранить все возможности по обслуживанию этого оборудования, и мы подписали сервисный договор.

Хотя мы научились приобретать расходные материалы и запасные части для наших машин самостоятельно в Азии, сервис «Нисса Центр» помогает эти запасные части устанавливать, а также делать ремонт. Конечно, у компании свой большой запас расходных материалов на складе, и когда нужно срочно, приобретаем и у них. И сервисом, и технической поддержкой от «Нисса Центр» мы очень довольны. Поэтому когда встала задача приобрести новую цифровую печатную машину, что это будет Canon от «Ниссы Центр» сомнений не было.

У нас сейчас целый ряд машин Canon разных поколений. И у них очень большой рабочий ресурс, и они надежные. Многие поставщики цифровой техники сразу предлагают помесячный контракт. В этом случае вся сервисная поддержка включена в его стоимость. Это хорошее предложение, но затратное. Сейчас бизнес копи-салонов строится в основном на обеспечении низкой себестоимости производства. Затраты в целом растут. У нас все время дорожает аренда, бумага тоже не дешевеет. Зарплата персонала постепенно растет. Конечно, заказчики, особенно с большими объемами печати, не очень рады росту цен. Поэтому мы стараемся удерживать себестоимость нашего производства на минимально возможном уровне. И оборудование Canon, в сравнении с другими цифровыми машинами, нам в этом очень помогает.

Три важных фактора

Во-первых, преимущество расходных материалов. У наших машин Canon разных поколений одинаковый тонер и расходные материалы: что у новой, приобретенной в



В салоне есть и машины для широкоформатной печати

есть, и мы стараемся предлагать для таких заказчиков удобные решения.

Раньше у нас было много иностранных клиентов, которые более внимательно следили за необходимостью иметь профессионально подготовленную документацию. Рядом с этим зданием на Маяковке было немало представительств иностранных компаний, которые были нашими клиентами. С началом СВО многие из них из России ушли, однако 2023-2024 года были для нас все равно довольно успешными. Многие направления российского бизнеса тогда начали неплохо развиваться и, соответственно, заказывать полиграфическую продукцию. К 2025 году активность несколько снизилась, но мы по-прежнему оставались прибыльными, хотя и не в таком объеме. И ее удалось сохранить в основном за счет общего повышения цен.

Без сомнений

Когда мы только начинали бизнес, работали на оборудовании компании Xerox. Но постепенно стало



В «Копи Макс» печатают продукцию не только на заказ, но и на продажу



прошлом году Canon imagePress V700, что у машины десятилетней давности. Это очень удобно и позволяет не иметь большого объема замороженных средств в расходных материалах. Когда у всего оборудования расходники разные, склад будет заполнен ими в большом количестве. В нашем случае это сильно сокращает складские запасы и, соответственно, замороженные средства.

Во-вторых, оборудование Canon оказалось очень ресурсным. Машины других производителей вырабатывают свой ресурс примерно за 5 лет, после чего их нужно менять. Общий ресурс нашей машины Canon ImagePress V700, приобретенной в прошлом году, составляет около 15 млн копий, в то время как у конкурирующих машин — 5-7 млн. У наших черных машин средней производительности серии Canon imageRUNNER ADVANCE 8500 также ресурс жизни более 10 миллионов страниц, а у профессиональной высокоскоростной ЦПМ VarioPrint 115 более 100 миллионов страниц.

В-третьих, печатные барабаны в этих машинах не нужно менять годами, в то время, как с другой техникой приходится это делать довольно часто. А замена барабана — ощутимые затраты. А мы по сути только тонер меняем, при этом качество печати машин разного срока эксплуатации практически одинаковое.

В общем, профессиональные ЦПМ Canon для нас оказались очень удачным выбором. С помощью этой техники мы можем иметь неплохую себестоимость, при этом еще и экономить на сервисе. Мы не используем копияльные контракты. Они выгодны, когда машины часто ломаются, а наши работают стабильно годами, и вызывать сервис-инженера приходится довольно редко».



Практически каждый день в салоне размещают заказы на печать лекал для выкроек

Сейчас руководство салона обдумывает новую схему работы. Речь идет о сборе заказов через интернет, производстве их в отдельном помещении и доставке заказчику. Так работают некоторые цифровые типографии, но «Копи Макс» хотят сочетать классический копи-салон, куда можно прийти физически и отпечатать «в присутствии заказчика», с перспективной интернет-печатью. Производственные возможности это позволяют.

Canon

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

Монохромные ЦПМ Canon varioPRINT 115/130/140

Специальные цены к выставке
РОСУПАК 16-19.06.2026

Отличная печать даже 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



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 2 300 000 изображений в месяц
- плотность 52-300 г/м² в автодуплексе
- максимальная погрешность регистрации 0,5 мм

НИССА | ЦЕНТРУМ

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

Luxe Media Publishing: ASystem для правильной стратегии



Игорь Мартынов,
генеральный директор,
Luxe Media Publishing,
[Алматы, Казахстан]

В начале апреля нам довелось побывать в алматинской типографии Luxe Media Publishing. Она была первой в Казахстане, внедрившей ASystem — автоматизированную систему, осуществляющую управление полиграфическим производством. Ее генеральный директор Игорь Мартынов рассказал нам о своем опыте внедрения профессиональной системы управления, объеме заказов в Казахстане и инструментах, позволяющих лучше других разбираться в рыночной ситуации.

Начало

«Luxe Media Publishing образовалась на обломках другой типографии, которая называлась «Комплекс». Я работал в ней на руководящей должности, но конфликт учредителей привел к ее краху. Тогда выкупил часть оборудования и взял на работу нескольких сотрудников. Так и появилась типография Luxe Media Publishing.

«Комплекс» специализировался на коммерческой продукции, имел несколько печатных машин Heidelberg, ряд послепечатного оборудования. В общем, эта типография была очень серьезным игроком в Алматы. Еще одним важным ее преимуществом было использование ASystem — я как раз занимался ее внедрением. Система была приобретена в 2008 году первой среди всех типографий Казахстана. Но в 2009 году она закрылась, и вместе с частью оборудования мне

досталась и система управления производством.

Открывая свою собственную типографию в 2009 году, я сразу начал внедрять ASystem: мы пронормировали все операции, сформировали нужные алгоритмы работы, создали складскую

часть, где фиксировалось все движение расходных материалов и полуфабрикатов, а также сформировали рабочие места менеджеров, облегчающие просчет заказов, отработали схему прохождения заказов. Надо сказать, система от «Моноритма» очень гибкая, и по-



В Luxe Media Publishing работают цифровая и офсетные печатные машины



В типографии множество типового послепечатного оборудования



зволяет создавать нужные схемы работы. Мы, в частности, создали такую, при которой все запускаемые в производство заказы проходят согласование нашего технолога. Менеджер по работе с заказчиками может завести заказ в систему и построить схему его исполнения, но ее проверяет технолог и при необходимости корректирует. Это позволяет избежать множества технологических проблем, которые менеджер по работе с заказами может не учитывать. В общем, к концу 2009 года мы запустили и саму типографию Luxe Media Publishing, и систему управления ею на базе ASystem. Компания «Моноритм» нам в этом помогала.

Все прозрачно

Начали производить высококачественную продукцию — цветные каталоги, в том числе работ художников, что мало кто в нашем городе мог качественно печатать, и цветные книги, шитые нитками в твердом переплете. В общем, начали выпу-

скают сложную продукцию, при производстве которой учет и контроль особенно важны. Мы создали каждому менеджеру собственное «рабочее место», с определенными полномочиями в плане предоставления скидок, сроков производства заказа и т.д. У нас менеджеры работают с разными группами заказчиков: кто-то с постоянными, кто-то наоборот с новыми, кто-то со сложной продукцией, кто-то с продукцией попроще. И каждый в рамках своих полномочий может принимать решения.

Система также позволяет абсолютно прозрачно рассчитывать необходимое количество расходных материалов для каждого заказа, проверять их наличие на складе и формировать список на закупку недостающих. Более того, она автоматически проверяет оплачен ли заказ и не даст приобрести материалы, если нет. Несколько лет назад у нас в республике было принято работать на доверии:

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





Оборудование типографии позволяет производить практически любую качественную полиграфическую продукцию

«Ты мне сейчас все отпечатай, а я потом оплачу». В результате у нас на складах до сих пор лежат довольно дорогие книги, каталоги, которые так никто и не оплатил, а мы на них серьезно потратились. Поэтому я через систему запретил запуск в производство любых заказов, которые не оплачены.

Очень полезная функция в ASystem — сравнение плановой и фактической

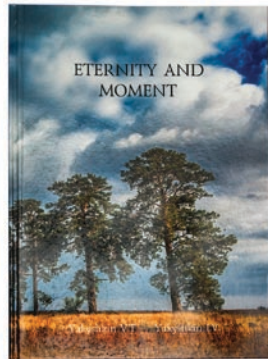
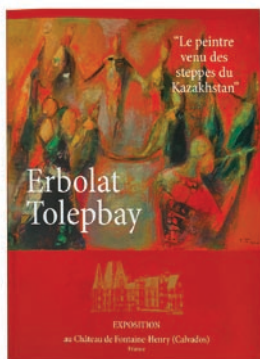
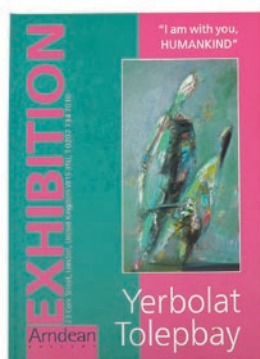
себестоимости. При заведении заказа в систему сразу же рассчитывается его плановая себестоимость. Собственно на ее базе и формируется продажная цена. Чем сложнее продукция, тем сложнее правильно сформировать представление о ее себестоимости. Как это сделать иначе без использования системы, я не понимаю. У нас в городе есть ряд типографий, которые «рабо-

тают по прайс-листу». Книга тиражом 100 экз. стоит столько-то, 200 экз. — столько-то. Как они потом разбираются в реальных затратах, для меня загадка. Но часто в разговорах с такими типографиями слышишь: «рынок совсем убитый: работа вроде есть, оборудование загружено, а прибыли нет».

Очень хорошие в ASystem инструменты для анализа собственной



Высечка и тиснение на тигельном прессе и своя фальцовка-склейка позволяют производить картонную упаковку



Основная продукция типографии — качественные цветные книги

вод присмотреться к такому менеджеру. Мы таких парочку выявили. Так что система во многом помогает.

Стало очевидно

Анализируя заказы в нашей системе, некоторое время назад стало очевидно, что нам не хватает мощностей в области качественной цветной цифровой печати. Тиражи становятся все короче, а требования к качеству печати — выше. При этом сама полиграфическая продукция все более объемная. У нас была цифровая машина уже «очень не новая», так что были проблемы и с качеством, и с производительностью. Когда стало понятно, что нам цифры не хватает, мы приобрели новую цифровую машину Konica Minolta AccurioPress C7090. У нас есть очень требовательные клиенты, которым очень важно качество и правильность цветопередачи. В частности, мы печатаем фотоальбомы для профессиональных фотографов, высококачественные иллюстрированные книги и т.д.

деятельности типографии. Можно посмотреть, на каких заказах была хорошая прибыль, на каких — не очень, и выявить типы заказов, которые позволяют лучше зарабатывать, и наоборот. Соответственно, система позволяет выстраивать стратегию развития бизнеса, дает понимание, во что имеет смысл вкладываться, на чем специализироваться. Я этими функциями очень активно пользуюсь.

Обман не пройдет

Конечно, внедрение автоматизированной системы управления проходило не просто, так как пришлось столкнуться с противодействием коллектива. Оказалось, сложно приучить всех сотрудников пользоваться модулем ASystemTouch, который автоматически фиксирует события: приход и

уход с работы, начало и конец той или иной операции и т.д. Раньше мы все подобные события фиксировали вручную в журнале, и там практиковались и приписки, и ложная информация и покрывательство («я сегодня пораньше с работы уйду, а ты меня отметь потом вечером»). С ASystemTouch все это невозможно: фиксируются только реальные события и именно в то время, когда они происходят, поэтому недовольство сотрудников мне понятно.

Также система позволяет выявлять недобросовестных менеджеров, которые работали сразу на несколько предприятий и порой размещали заказы в других типографиях за вознаграждение. ASystem показывает, что менеджер провел много расчетов, а в производство заказы в итоге не попадают. Если это происходит часто — по-

Поэтому к выбору цифровой машины подходили очень серьезно. У нас в Казахстане доступны все основные бренды цифрового печатного оборудования, и мы всех их внимательно изучили. И поняли, что по качеству печати и надежности цветопередачи Konica Minolta лучше всех на нашем рынке. В итоге в январе месяце у нас заработала новая цифровая машина. И ее появление предопределила ASystem».

Более успешно

Вот так система управления помогает типографии успешно работать уже 17 лет. Рынок Казахстана сложный, объемы заказов существенно меньше, чем в России, поэтому конкуренция жесткая. И предприятия с ASystem (а таких типографий в Казахстане несколько), могут ориентироваться на полиграфическом рынке лучше других и в итоге работать успешнее. ■

«Инфра-М»: работа на благо науки и образования продолжается



Илья Ласко,
издатель,
типография «Инфра-М»
[Москва]

Введение санкций и уход иностранных производителей с российского рынка, без сомнения, создал российским полиграфистам определенные неудобства. Наиболее сильно должны были пострадать пользователи цифрового печатного оборудования, поскольку они очень сильно зависят от производителя и по клик-контракту, и по расходным материалам, и по обслуживанию. Но неожиданно выяснилось, что сложности могут воз-

никнуть не в печатной, а в послепечатной области. Издатель компании «Инфра-М», которая использует рулонную цифровую печатную тех-

нику для производства учебных и научно-популярных книг, Илья Ласко рассказал нам, как они преодолели недавно возникшую ситуацию.



Все печатные процессы в типографии «Инфра-М» цифровые. Здесь и промышленная струйная печать, и электрография



В типографии «Инфра-М» используется серьезное ниткошвейное и крышко-делательное оборудование от мировых лидеров

Заточены на цифру

«Наш издательский холдинг «Инфра-М» — крупнейший в мире академической книги, объединяющий восемь российских издательств, специализирующихся на издании и распространении научной и учебной литературы. Издаем учебники и учебные пособия для высшего и среднего профессионального образования, монографии, справочники и энциклопедии. Наш ассортимент постоянно пополняется и охватывает практически все сферы науки и образования. Мы сами издаем книги и печатаем в своей типографии, которая была создана в 2015 году. С самого начала было решено, что это будет цифровая типография, причем в качестве основной технологии была выбрана рулонная «цифра». Таким образом, у нас появилась цифровая струйная печатная машина Océ ColorStream 7000 от компании Canon и в дополнение к ней две листовые цифровые машины Canon: одна цветная, другая черно-белая.

Уход Canon из России, конечно, создал определенные трудности, но они оказались преодолимыми. Во-первых, минимальное присутствие на российском рынке Canon сохранил, и нашу рулонную машину продолжают обслу-

Три основных бизнес-направления



Цифра

Финишные линии для высокопроизводительной цифровой печати



Системы аспирации

Локальные и комплексные системы удаления обрезков производства из таких материалов, как бумага, картон, гофрокартон, фольга, банкноты



Сервис

Профессиональная поддержка поставляемого оборудования





Новая линия резки отпечатанных рулонов Tangshan 5600 вполне успешно заменила линию резки от компании Hunkeler

живать. С листовыми машинами сложнее, но и здесь мы нашли выход. Во-вторых, на рынке есть компании, поставляющие расходные материалы, и есть компетентные специалисты, которые могут обслуживать машины. Так что в целом особых проблем нет.

Сокращение и оптимизация

В конце прошлого года и начале текущего мы начали замечать достаточно серьезное сокращение объема заказов на книги — тиражи стали уменьшаться. Мы и раньше старались работать с небольшими тиражами, так как под них и было спроектировано наше производство, но сейчас даже те небольшие тиражи, которые были, тоже показывают тенденцию к сокращению. Это вынуждает более активно искать заказы на стороне. На момент создания нашей типографии основная ее задача была — печатать книги наших издательств. И хотя было понятно, что часть заказов нужно будет брать на стороне, соотношение своих и чужих заказов было примерно 70/30: 70% — своих, остальное — со стороны. Сейчас обратная ситуация: 30% заказов наших издательств, 70% — с внешнего рынка.

На рынке идет определенная оптимизация. Большая часть потребителей нашей продукции выбирает электронный формат книги. Так что падение тиражей для нас — ситуация понятная.



В типографии много специализированного оборудования для изготовления книг и в переплете, и в обложке





Большинство оборудования типографии «Инфра-М» от ведущих мировых брендов

Но, с другой стороны, все понимают, что бумажная книга остается востребованной, и такого рода «оптимизация» не может полностью ее убрать. Поэтому мы работаем, книги печатаем и переплетаем.

вариант, когда склеенный блок вставляется в переплетную крышку.

Для всех технологий обработки отпечатанного рулона в комплект листов будущей книги используется резальная

В фокусе — резка

Мы работаем по следующей технологии: блок печатается книги преимущественно на струйной печатной машине по технологии из рулона в рулон, затем этот рулон разрезается на листы при помощи специальной производственной линии, после чего они попадают в цех послепечатной обработки, где в зависимости от исполнения есть несколько вариантов. Листы могут фальцеваться, шиться нитками в книжный блок и блок вставляться в крышку. Как вариант — может использоваться бесшвейное скрепление, тогда подборка страниц книги нарезается из рулона на отдельные страницы и эти подборки отправляются в машину для бесшвейного скрепления. Есть и третий



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

Рабочее решение

В качестве альтернативы компания Hunkeler Systeme Rus предложила нам линию резки рулонов на листы китайской Tangshan Xinlian Printing Machinery. Эта компания производит модули резки полотна для практически всех китайских производителей цифровых печатных машин. Также она производит для них и устройства размотки и намотки полотна.

По приглашению Hunkeler Systeme Rus мы посетили завод этой компании в Китае и увидели эти линии в работе. Конечно, они несколько отличаются от тех линий, к которым мы привыкли. У них меньше уровень автоматизации, ряд настроечных операций приходится делать вручную. Вместо вакуумных ремней для транспортировки листов используются тесемочный транспортер, но в целом решение рабочее. По возможностям они близки к линиям Hunkeler позапрошлого поколения. В результате мы такую линию приобрели и с недавнего времени она заменила линию Hunkeler, которая у нас теперь в резерве.

Сейчас весь объем производства переведен на новую линию Tangshan 5600. Сначала наши сотрудники говорили, что «на ней работать невозможно». Но довольно быстро выяснилось, что это не так. Да, ряд операций делается не так, как они привыкли раньше — автоматическими, теперь нужно выполнять вручную, но линия успешно работает. Поперечная резка на листы производится вращающимся ножом, продольная — дисковыми ножами, которых может быть до трех штук. Поперечная рубка осуществляется по меткам, которые печатаются на краю полотна. Метки считываются фотодатчиками и проводится рубка. Отрезанные листы формируются в отдельные привертки, которые выводятся на выводной стол. Привертки разных блоков укладываются друг на друга со сдвигом, примерно так же, как и раньше с линией Hunkeler.

Получается, что мы смогли вполне успешно заменить решение швейцарской компании на решение от китайского производителя. Таким образом, опасность остановки нашего производства мы ликвидировали. Будем и дальше производить книги цифровым способом».

Альтернатива

Пример производства «Инфра-М» показывает, что в Китае можно найти даже весьма специфическое оборудование. Компания Hunkeler Systeme Rus вовремя подобрала адекватную замену швейцарским линиям, которые больше не могут поставляться на наш рынок, а их обслуживание связано с большими сложностями и затратами. Ведь интерес российского рынка к цифровым рулонным машинам растет — есть примеры успешных установок. Теперь к этим машинам есть вполне рабочее решение в виде линии резки полотна на листы. Немало цифровых машин было установлено и в прошлые годы. Соответственно, линий Hunkeler в России довольно много, и рано или поздно их придется на что-то менять. Решение от Tangshan Xinlian Printing Machinery — хорошая альтернатива. ■



В основном типография печатает книги учебной и научной тематики

линия, разрезающая отпечатанное бумажное полотно на отдельные листы особым образом в зависимости от исполнения книги. До недавнего времени для этой операции у нас использовалась производственная линия компании Hunkeler, обслуживание которой осуществлялось компанией Hunkeler Systeme Rus. С помощью этой линии мы нарезали отпечатанные рулоны бумаги на листы будущих книг. В определенный момент стало понятно, что линия «устала». Она была не новая, но хорошо восстановленная специалистами Hunkeler Systeme Rus. Но время неумолимо, и пришло время ее менять. Компания Hunkeler Systeme Rus, к сожалению, не может больше поставлять для нее запчасти, особенно электронные. После объединения Hunkeler с Muller Martini в прошлом году возможности по поставкам запасных частей практически свелись на нет. А у нас практически все производство построено на использовании линии резки полотна на листы. Поэтому мы стали искать возможные альтернативы.



КАРТОН GC1 и GC2

КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ



ЯРКОСТЬ
ЦВЕТОВ



ПРОЧНОСТЬ



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



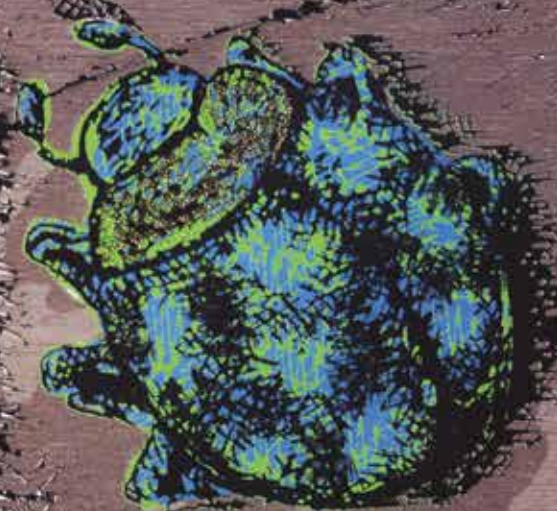
Представительство в России:
ООО 'ЦБК-Трейдинг'
+7 (499) 270-05-53
mig@cbk-tr.ru
www.cbk-tr.ru

ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

+

ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе
Эффективней*



С М Y К Р

5

красок
за 1 прогон

Тиражи

от **250** экз.

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.ilimgroup.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

Эксклюзивный дистрибьютор в России
Официальный сервис.
Расходные материалы и запчасти.



**ПОСТАВКА
МОНТАЖ
ПУСК И НАЛАДКА
ГАРАНТИЯ
ТЕХНОЛОГИЯ
ОБУЧЕНИЕ**



Naotian • до 50 м/мин • Лак+Фольга • 600x600 dpi •
СМUKWOVGS до 180 мкр до 2400 dpi •
ЦИФРОВЫЕ ПЕЧАТНЫЕ МАШИНЫ НА ВАШ БЮДЖЕТ

HTS 330-9C NEW



HTS 330-5C NEW



ПОЛУЧИТЕ ВАШЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ООО «СМГ ТЕХНОЛОГИЯ»
+7(495)128-17-20
WWW.SMGTECH.RU

Реклама ООО «СМГ Технологии»