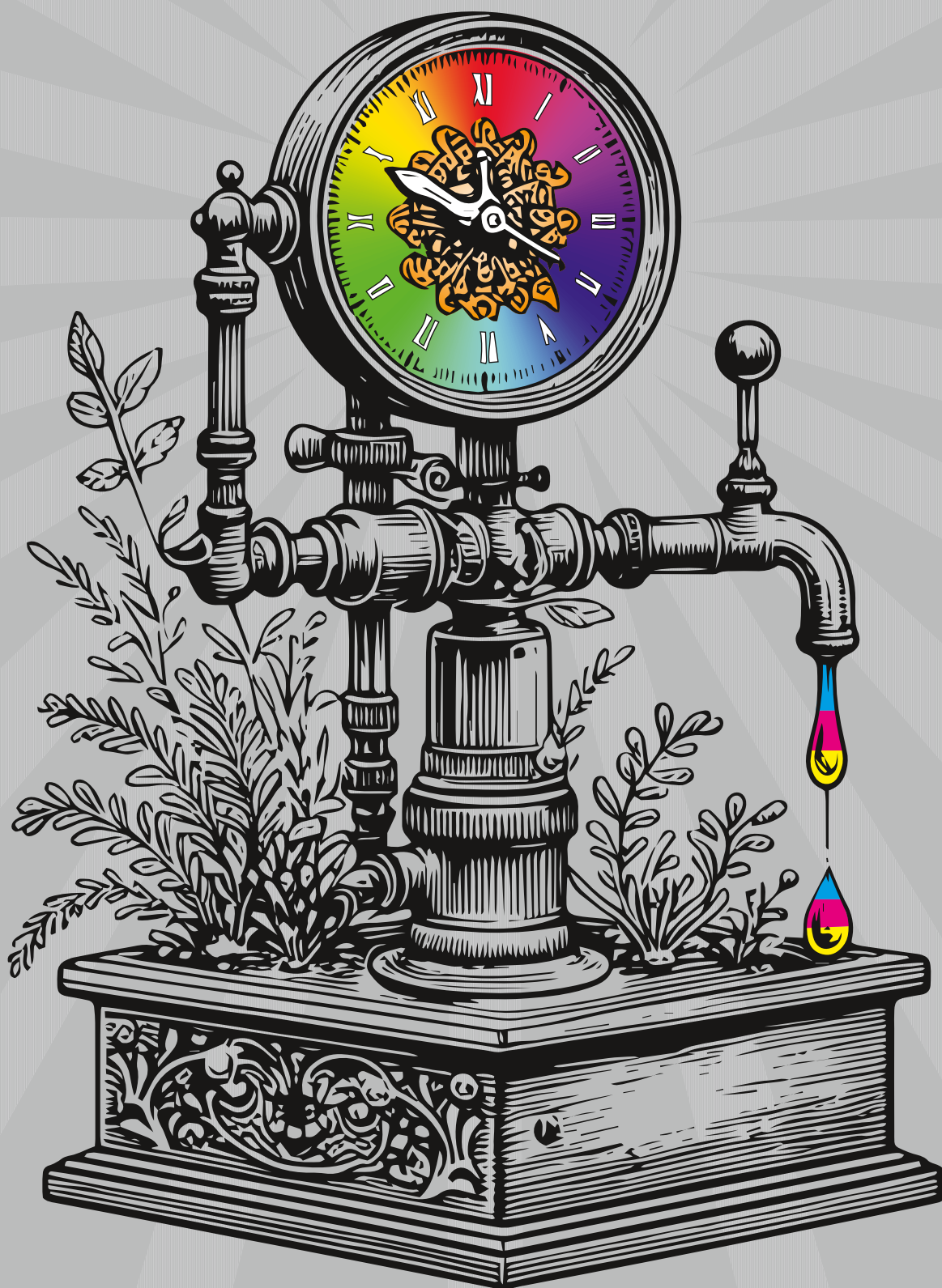


№4 ИЮНЬ, 2025

СТРУЙНЫЕ ЧЕРНИЛА ПРОТИВ СУХОГО ТОНЕРА

смена приоритетов в малом формате?



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 №4 (189)-2025

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Новая революция? 2

ИНТЕРВЬЮ

Михаил Кувшинов, Москва

«Нисса Центр»: предлагаем рынку завтрашние решения 6

БИЗНЕС

Евгений Виноградов, Ивантеевка

«Импарк»: новый подход — новые перспективы 10

Андрей Попов, Екатеринбург

Печатный дом «Формат»: полиграфическая репутация на высшем уровне 16

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Моноритм 2025: что нового в ASsystem? 22

БИЗНЕС

Петр Кабин, С.-Петербург

ProstoKap: производство полного цикла, или Стакан — часть имиджа 26

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн. 1	Смарт-Т. 19
Герой Труда. вкладка	Танзор. 27
ВИП-Системы. клапан, 2-я обл.	Т-Системы. клапан, 9
ВМГ. 31	ХД РУС. 25
Илим. 3-я обл.	Lamstore. 17
Моноритм. 23	NCL. клапан
Нисса Центр. 7	Jingmoda. 29
ОктоПринт Сервис. клапан, 3	B2Print. 4-я обл.
Смарт-НН. 11	VMG. 31
	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. Пряжников

Адрес редакции:

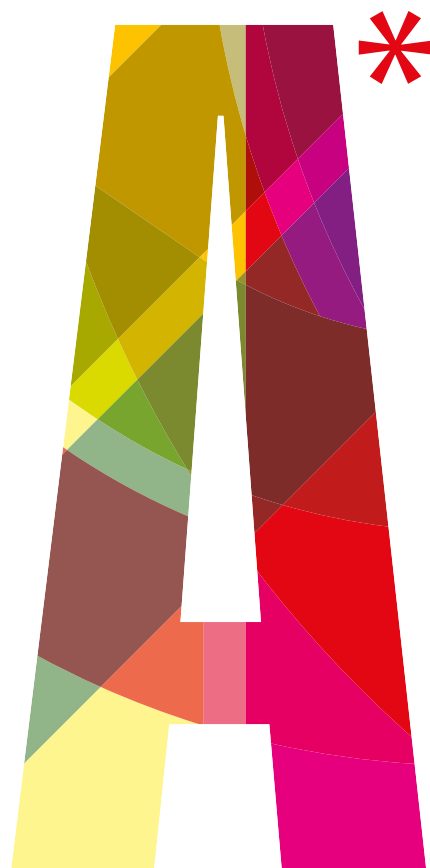
129226, Москва,
Алтуфьевск ш., д. 13, корп. 5
Тел.: (495) 602-02-62
E-mail: kursiv@kursiv.ru
www.kursiv.ru

© 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 52см,
альбомный спуск, шитье «на марлю»
для объемных изданий;

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



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

Новая революция?

Некоторое время назад, рассуждая о перспективах российской полиграфии и в особенности печатного оборудования, мы говорили о том, что в ближайшие годы отечественный рынок ждут постепенные трансформации. Поскольку привычное ранее оборудование (в первую очередь, офсетная печатная техника и цифровая печать) в России по-прежнему недоступно, по крайней мере официально, развитие типографий будет происходить по азиатской (конкретно — китайской) модели бизнеса. Сейчас в Китае активно развивается флексографская печать, готовая занять все ниши в области печати упаковки, включая картонную упаковку и этикетки. В области коммерческой печати там активно развивается рулонная цифровая печать, способная существенно потеснить привычный офсет. Собственная офсетная печатная техника в Китае хоть и производится, но ее там очень много. А та, что есть, весьма специфична. Например, часто встречаются машины tandemного построения с красочностью 1+1 или 2+2. Судя по всему, на привычную нам офсетную технику там ставку не делают. Во время прошедшей в конце февраля официальной подготовительной пресс-конференции выставки ChinaPrint 2025 было озвучено, что приоритетом развития полиграфии Китая являются различные аспекты цифровой печати — как самого перспективного, современного и экологически чистого способа печати.

Сейчас уже достаточно большие сегменты полиграфии Китая постепенно

переходят на различные виды цифровой печати. И речь уже давно не идет о простых видах коммерческой печати. Цифрой уже печатают и премиальные этикетки, и гофротару, и газеты, и книги, и др. Также начинают печатать картонную упаковку, высококачественные книги и гляцевую периодику. И используют для этого различные виды цифрового струйного оборудования. И если несколько лет назад главными движущими силами развития цифровой печати были компании из США, Японии и Европы, то в последние 3-5 лет к ним присоединились китайские компании, предлагая более простые, дешевые и эффективные решения.

Энтузиасты струйной печати утверждают, что еще немного, и все прочие виды печати будут просто не нужны — струйная технология их успешно заменит. Насколько это правда, покажет время, но некоторые сдвиги в этом направлении активно идут

Отдельно имеет смысл рассмотреть сегмент, который пока наименее сильно вовлечен в процесс «цифровизации». Речь идет о промышленной цифровой печати на полиграфических мелованных бумагах и мелованном картоне. Этот сегмент до недавнего времени практически на 100% был

занят офсетом. При этом сегмент этот огромен: цветная периодика (как «гляцевая», так и более простая на легкомелованных бумагах), высококачественные цветные книги, каталоги товаров и услуг и т.д. Сюда же можно отнести и картонную упаковку. До недавнего времени на рынке было только два работающих решения по печати на мелованных бумагах: электрография и технология ElectroInk, используемая в машинах HP Indigo. Но они занимали относительно небольшую долю всей печати на мелованных бумагах. По большей части это младший сегмент коммерческой печати — преимущественно рекламная продукция и малотиражные книги. Периодика или упаковка такими технологиями печаталась лишь эпизодически. Совсем недавно на рынке стали появляться серьезные альтернативы.

Еще совсем недавно, рассуждая о перспективах тех или иных способов печати, мы отмечали, что широко распространенная малоформатная электрографическая печать — один из наиболее стабильных сегментов полиграфии, поскольку реальных технологий, способных ее заменить на рынке, не наблюдается. Сейчас же следует признать это мнение ошибочным.

Год назад, в день открытия выставки drupa 2024, всех рыночных экспертов взволновала необычная новость: компания Heidelberg объявила о подписании партнерского соглашения с компанией Canon в области листовой малоформатной цифровой печати. И это при том условии, что у Heidelberg уже довольно давно действует анало-

гичный контракт с компанией Ricoh. То есть Heidelberg подписывает контракт с прямым конкурентом Ricoh. Одно из объяснений — наличие у Canon цифровой машины формата B2, но это сомнительно. Во-первых, этой машины до сих пор нет в свободной продаже (она не готова), во-вторых: машина формата B2 есть и у Ricoh (впрочем, на момент открытия выставки вроде как тоже была до конца не готова). Нам кажется, что причиной было другое: у компании Canon на тот момент было рабочее решение в области малоформатной струйной печати на мелованных бумагах. Цифровые печатные машины формата B2, печатающие на меловке, были и до этого (например, у Konica Minolta или у того же HP), а вот струйного решения в области малоформатной цифровой печати почти ни у кого не было, если не считать не очень успешное решение от Xerox, которое не имело возможности печатать на офсетных мелованных бумагах. Хотя были и есть машины компании Kyocera, занимающие как раз часть этого сегмента и делающие это достаточно успешно.

Рынку стало понятно, что доминирующее положение электрографии в области малоформатной цифровой печати уже не столь очевидно. По всей видимости, электрография достигла определенного предела своего развития. Радикального повышения производительности достичь уже практически не возможно, качество вплотную приближено к лучшим образцам офсета, отработана возможность печати на сложных материалах типа фактурных и дизайнерских бумаг. Возможности существенно снизить себестоимость печати тоже нет. Конечно, использование неоригинального тонера позволяет снизить себестоимость печати, но все равно незначительно. И самими производителями оборудования такой подход не поощряется — можно и гарантии лишиться.

Струйная печать по мелованным бумагам способ-

на радикально изменить ситуацию, причем и в области малоформатной цифровой печати, и в области промышленной рулонной цифровой печати. Пока цифровая печать по мелованным бумагам находится в начальной стадии своего развития (подходящие для этого головки и чернила стали доступны только в 2023-2024 гг.) и существенные средства идут на исследования и разработки. Но в обозримой перспективе стоимость чернил для струйной печати по мелованным бумагам позволит заметно (по разным источникам, чуть ли не вдвое и больше) снизить затраты на

цветную цифровую печать. А вот это уже рынку очень интересно.

Снизить стоимость тонера, по крайней мере того, который дает высококачественный результат, наверное, уже невозможно. Его производство очень сложно, и технологией обладают лишь самые передовые компании. Чернила для печати по мелованным бумагам тоже сложнее обычных водных чернил, но все же не так. Собственно главное достижение разработчиков последнего времени — чернила для мелованной бумаги.

Все дело в том, что мелованные бумаги очень специфические. И они

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ



oktoPRINT
SERVICE
www.oktoprint.ru



Вверху: Heidelberg JetFire 50 (он же Canon VarioPrint iX3200) — струйная цветная цифровая печатная машина с листом, близким к формату GTO (510-350 мм). Внизу: струйная цифровая машина TASKalfa Pro 5500C компании Kyocera с листом формата srA3

очень плохо подходят для печати цифровым способом, особенно струйным. Струйные чернила используют в качестве основного компонента воду или сочетание воды и водорастворимой органики. И это является главной сложностью при печати по мелованным бумагам. Дело в том, что их целенаправленно делают гидрофобными, чтобы обеспечить хорошую адгезию масляных красок. Бумаги без покрытия (офсетные) имеют довольно пористую поверхность (так устроены волокна целлюлозы, из которой она состоит), и вода из состава водных чернил быстро впитывается в эти поры, оставляя на поверхности частицы пигмента. В результате на офсетной бумаге струйная печать возможна, но из-за впитывания и растекания ее в слое бумаги качество трудно назвать очень хорошим, только среднестатистическим.

«выращенных» частиц пигмента — в отличие от «размолотых», используемых ранее. Методом «выращивания» удалось получить частицы пигмента размером 100-200 нанометров, что в два-три раза меньше размера пигмента в обычных чернилах (400-500 нанометров). При этом в офсетной краске размер частиц пигмента еще больше — 800-1000 нм.

■ Чем меньше размер частиц пигмента, тем сложнее обеспечить гомогенную взвесь пигмента в связующем и растворителе. Нужны специальные агенты «смачиватели», которые это обеспечивают. Потребовалась большая работа химиков для решения этой задачи.



Один и тот же фрагмент, отпечатанный электрографией (вверху) и струйной печатью по мелованной бумаге (внизу)

Особенности чернил

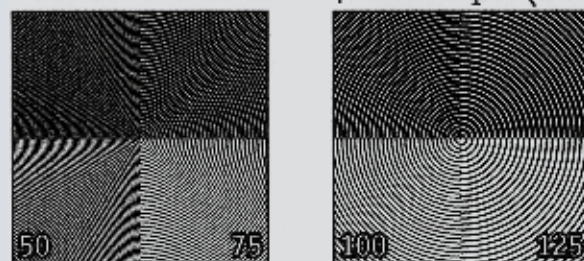
Общий принцип работы чернил для мелованных бумаг содержит несколько базовых особенностей, которые отличают их от чернил для офсетных бумаг.

■ Чернила на мелованных бумагах должны закрепляться методом полимеризации связующего (как в офсетной краске). Связующее обеспечит хорошую адгезию к мелованному слою, а также будет прочно удерживать частицы пигмента на поверхности.

■ Печать следует проводить очень мелкими каплями, чтобы избежать избытка воды, наносимого на бумагу. При этом концентрация пигмента в чернилах должна быть заметно выше, чем в обычных чернилах, чтобы существенно более тонким слоем обеспечить нужный цвет. Это была сложная задача, которую удалось решить использованием



Тест № 1-1-7. Кольцевые миры (в мкм)



Печать струйной цифрой кольцевых мир и теста мелких кеглей разными шрифтами



Скан изображения и его увеличенного фрагмента с тестового отпечатка журнала «Курсив». Печать проводилась на мелованной бумаге цифровой струйной машиной нового поколения. Качество соизмеримо с традиционной офсетной печатью

■ Также чернила должны обеспечивать хорошую смачиваемость поверхности мелованной бумаги. Для этого в их состав вводят все больше органических компонентов. Смачиваемость нужна для того, чтобы мелкая капля, попав на бумагу, сразу растеклась по ней тонким слоем (а не оставалась шаровидной). Такой тонкий слой чернил легко быстро высушить (убрать растворитель, которым является вода). Связующее, из которого убрали растворитель, полимеризуется и прочно прилипает к бумаге. При этом слой связующего работает еще и как поверхностное лакирование, защищая пигмент от повреждения.

■ Быстрое высыхание чернил и наличие полимеризующего компонента в их составе предъявляют специальные требования к струйным головкам. В частности, необходима система рециркуляции чернил, причем непосредственно в зоне сопел. Это позволяет решить сразу две проблемы: не позволять связующему в области сопел полимеризоваться при контакте с воздухом и поддерживать однородную взвесь частиц пигмента в слое чернил за счет перемешивания.

■ Более мелкие частицы пигмента могут обеспечить более насыщенный цвет при очень тонком слое чернил на бумаге. Это дает возможность получить более широкий цветовой охват без использования дополнительных цветов. В свою очередь, мелованная бумага с оптическими отбеливателями еще больше расширяет цветовой охват в области светлых тонов.

Разработки

Подходящие чернила и специально разработанные печатные головки появились как раз в конце 2023 г., что дало возможность подготовить к выставке dtpa 2024 новое понимание перспектив цифровой печати. Скорее всего, в ближайшее время на рынок выйдет целая серия новых устройств от разных производителей. Известно, что свои чернила для работы с мелованными бумагами разработала компания Epson, есть информация и о разработке компании Ricoh (но, судя по всему, для рулонной печати). Есть решения в области печати по меловке у FujiFilm, при-

чем компания предлагает ассортимент струйных головок и различных чернил, в том числе для печати по меловке и даже по полимерам. Они могут встраиваться в самые разные печатные устройства разных производителей. В частности, большой интерес к этому у китайских производителей, которые, используя печатные головы известных производителей, готовы изготавливать различные печатные машины. Есть ощущение, что в ближайшее время их будет довольно много от самых разных китайских производителей. Еще большую уверенность в этом дает информация, что ряд китайских химических компаний начала производить чернила для струйной печати, успешно работающие по мелованным бумагам и даже по невпитывающим полимерам. Эти производители отмечают, что производят чернила «по лицензии», но чья она и на какие продукты четкого ответа нет.

Но факт наличия таких чернил есть.

Так что решение Heidelberg срочно найти себе партнера в области цифровой струйной печати по мелованным бумагам вполне объяснимо. Нужно успеть «застолбить» место на этом кусочке печатного рынка, пока не началась жесткая конкуренция, причем с агрессивными китайскими игроками. В свою очередь, все это в совокупности может привести к постепенному вытеснению традиционной электрографии как более сложного и дорогого процесса печати. Так что наше, еще недавнее предположение о стабильности электрографии в мире и в России, видимо, было не совсем верным. Недавно нам удалось получить тесты со струйной цифровой печатной машины, отпечатанной на мелованной бумаге (см. «Курсив» №2-25). И качество очень близко к хорошему офсету. Подавляющее большинство полиграфической продукции, которую традиционно печатали на мелованных и легкомелованных бумагах, можно смело переводить на эту технологию.

Данная статья написана накануне крупной полиграфической выставки China Print 2025. Возможно, увиденное на выставке подтвердит наши предположения, а может, и опровергнет. ■

После Китая...

Текст этой статьи был написан еще до открытия China Print 2025. И мы опасались, что наши предположения о наступлении эпохи струйной печати по мелованным бумагам могут и не оправдаться. Но выставка показала, что в целом предположения верны. Большое количество компаний показывали свои решения в этой области, причем как компании с мировыми именами, так и китайские производители на мировом рынке малоизвестные.

Но самым важным был тот факт, что появилось несколько сугубо китайских компаний, которые начали производство малоформатных струйных коммерческих печатных машин. Процесс, по всей видимости, активно пошел.

«Нисса Центрум»: предлагаем рынку завтрашние решения



Михаил Кувшинов,
директор по развитию,
«Нисса Центрум»
[Москва]

Российский полиграфический рынок за прошедшие три года радикально изменился, но в итоге успешно развивается дальше, хотя всем поставщикам и пришлось полностью перестраивать свой ранее хорошо налаженный бизнес. Как вышла из этой сложной ситуации компания «Нисса Центрум», нам рассказал ее директор по развитию — Михаил Кувшинов.

Резкий уход

«Нашей компании пришлось полностью переориентировать весь бизнес. До начала известных событий она была успешным дистрибутором оборудования HP Indigo, стала победителем в номинации WWF Channel of the Year 2021, Label and Packaging, что можно перевести на русский как «Бизнес-партнер 2021 года в мире, Этикетка и Упаковка». Согласитесь, не рядовая новость для российского партнера крупного американского концерна. Также мы поставляли отделочные линии английской компании ABG и тоже поддерживали лидирующих позиции.

Шок прошел быстро

В течение первого полугодия 2022 г. было, конечно, шоковое состояние практически у всех. Но мы вышли из него немного раньше, чем пода-

вляющее большинство наших коллег. Первого серьезного нового поставщика мы авторизовали уже в мае 2022 г. Это была компания Vision, производящая финишные линии, близкие по возможностям к ABG. С этого началось преобразование продуктовой линейки «Нисса Центрум». Сейчас можно сказать, что за прошедшие три года таких машин в штуках мы продали больше, чем линий ABG за все годы. И машины, эти, в принципе, близки. Vision оказался чрезвычайно интересным продуктом. И востребованным.

Но самым главным для нас была необходимость заменить HP Indigo. И довольно скоро мы нашли продукт, который подходил под эти задачи — HanGlobal. На тот момент эта компания уже активно предлагала свои решения в Европе. И это, кстати, один из важных моментов. Если китайский производитель не имеет амбиций на Японию, Европу, США или хотя бы на один из этих рынков, то, мне кажется,

Успех наших продаж и некоторых конкурентов качнул маятник в другую сторону. На российском рынке возникло ощущение, что можно покупать практически любую технику из Китая, и все будет хорошо. По факту это не так.

связываться с таким поставщиком опасно. Это был один из важных критериев в выборе партнера. И Vision, и HanGlobal, и Golden Laser, с которыми мы тоже успешно работаем, — участвовали в друп 2024.

Отмечу также, что многие другие азиатские компании, которые сейчас представлены в России, три-четыре года назад не существовали вообще, и насколько успешно они будут развиваться дальше, неизвестно. А те

компании, которые имеют интерес к Западу, инвестируют в выход на зарубежные рынки, они, скорее всего, будут долгосрочной историей.

Качнули маятник

Подобрав себе новых партнеров, мы начали активно предлагать их оборудование в России. Мы должны были убедить рынок в том, что это серьезная техника, на которой можно успешно зарабатывать деньги. Я вспоминаю 2022 г.: многие клиенты думали, что китайская полиграфическая техника — это нечто среднее между «ужас» и «ужас-ужас». Как с этим можно было бороться? «Нисса Центрум» решила на свой страх и риск за свой счет приобрести машину HanGlobal, установить ее в демоцентр и дать возможность потенциальным клиентам ее тестировать, печатать свои файлы и т.д. И это в итоге помогло — рынок ее принял.

Скажу больше, успех наших продаж и некоторых конкурентов качнул маятник в другую сторону. На российском рынке возникло ощущение, что можно покупать практически любую технику из Китая, и все будет хорошо. По факту это не так. Знаю немало случаев, когда клиенты были не очень довольны приобретенным китайским оборудованием. Но мы можем продавать только то, во что сами верим. В итоге уже в 2022 г. мы нашли надежных партнеров из Китая, с которыми можно успешно двигаться дальше. Возможно, несколько раньше, чем многие наши российские конкуренты. И это было для нас новое время.

Новейшее время

Но потом, со второго полугодия 2023 г., началось новейшее время. Рынок опять изменился, так как появившиеся в большом количестве игроки конкуренции уже не выдерживали. Они ищут новых поставщиков, меняют одних на других. Но на профессиональном рынке нельзя продавать товар просто потому, что он хороший. Можно продать только решение тех или иных проблем клиента. Это, казалось бы, очевидно, но не всем.

Целому ряду наших клиентов, использующим цифровые машины для

печати этикеток, нужно решение для производства средних и больших тиражей, что на цифре не очень эффективно. В итоге мы стали предлагать и флексографское оборудование. К тому же «Нисса Центр» флексомашинами когда-то занималась — в 2010 г. Так мы начали работать с компанией LabelSource. Это производитель номер один в Китае, и недавно он решил выйти на зарубежные рынки. Этим и оказался интересен. При этом машины LabelSource достаточно дорогие, а мы еще заказываем и самые дорогие комплектации. На прошлую выставку «Росупак/Принтех» 2024 мы привезли машину, которой, как я понимаю, в России никогда не было: с размоткой с двух рулонов, с турельной намоткой и удалением обложки нон-стоп (а не сноубол), которая способна работать без остановки хоть неделю подряд: подливает только краску и меняет рулон. В ней был установлен еще и буклет-мейкер, который способен делать этикетку до восьми слоев. С этой машиной мы пришли в тот сегмент, который раньше был занят оборудованием от ведущих мировых производителей.

Флексография в Китае сейчас — один из немногих сегментов, где местные производители подавили западных конкурентов. Сейчас в Китае их продажи составляют считанные единицы в год. Так что наше сотрудничество с LabelSource — это надолго

LabelSource мы видим как серьезную замену крупным европейским брендам. Эта машина реально умеет всё. Флексография в Китае сейчас — один из немногих сегментов, где местные производители полностью подавили западных конкурентов. Их продажи в Китае составляют считанные единицы в год. Так что наше сотрудничество с LabelSource — это надолго.

Реальная системная интеграция

Еще одним направлением развития «Ниссы Центр» стало изготовление гофротары. А если мы хотим решить задачу клиента, то только лучше, чем конкуренты. Есть ли у нас компетенции, которых у них нет? Например, возьмем огромную флексомашину для печати по гофрокартону — это круто, но я не вижу, какие у нас компетенции. А если возьмем машину, которая перенастраивается с коробки на коробку за 3 секунды, — то это, в общем, достаточно серьезное дополнение к цифровой печати. И поэтому на «Росупак/Принтех» 2025 мы привезем машину Амурск, которая будет это делать.

Это некий стальной кубик размером 3х3 метра и 2 метра в высоту с компьютером, где можно по каталогу выбрать нужную коробку и нажать на кнопку. Она сдвигает свои биговальные и рубящие ножи в необходимом положении и начинает производить нужные коробки. И за час делает 500-600 коробок. В этом устройстве может быть опциональная флексосекция для печати, но нам представляется, что

Люди. Успех. Технологии.



HanLabel LabStar330S Hybrid

Цифровая гибридная печатная машина
WW CMYK + 3D лак + 3D фольга + Высечка



NISSA | CENTRE

НИССА ЦЕНТРУМ — официальный дистрибутор HanLabel в России
+7 (495) 956-77-19 | nissa-centre.ru

надо лист гофрокартона отдельно напечатать на широкоформатном принтере. Более того, далеко не всегда нужна коробка с изображением. Зато возможно делать любые заказные размеры. К тому же эта машина может даже наносить клей. Она заинтересовала одного из наших клиентов, работающих с логистическими центрами. И у них зачастую идет возврат крупногабаритного товара в порванной коробке. Товар дорогой, и что с ним теперь делать? Лучше его продать повторно. Для этого его надо переупаковать. А мы предлагаем решение такой задачи. Мы стараемся делать реальную системную интеграцию, предлагая решение не фантастических задач, а реально существующих, может быть, не всегда еще осознанных.

Сохранили бренд

Отмечу и те направления работы, которые мы смогли сохранить с «прежних времен». Мы были дистрибутором компании Canon более 20 лет. И хотя представительство Canon в России приостановило свою работу, «Нисса Центр» свою деятельность по продвижению ЦПМ Canon продолжило. Нам удалось повернуть голову с запада на восток. В итоге с японскими компаниями, которые на самом деле теперь китайские, но товары японские, мы продолжаем работать. Это позволило сохранить поставки и оборудования, и запчастей, и расходных материалов. Конечно, есть определенные ограничения. У Canon есть очень большие цифровые машины, продаваемые в мире штучно — их купить не удастся. А вот средние электрографические коммерческие машины, используемые в цифровых типографиях и копицентрах, мы можем поставлять и успешно обслуживать. Canon imagePRESS V700 (V900) будем демонстрировать на выставке.

У нас есть обученные сервис-инженеры, необходимая оснастка и источник запасных частей.

Пошли в гибриды

Отмечаем мы и рыночное изменение, произошедшее относительно недавно и вынудившее нас пересмотреть подходы к поставкам оборудования. Изменилась не только внешняя ситуация, изменилась и внутренняя — в России резко подорожала рабочая сила. И теперь заявка, «что я посажу 10 бабушек, которые мне все это сделают», уже не вызывает даже смеха.

Вместо того, чтобы действовать реактивно, то есть реагировать на то, когда клиент говорит: «я хочу такое», а мы пытаемся действовать «проактивно», предлагая клиенту решение той задачи, которая у него, возможно, уже назрела, а он еще этого не осознал. В итоге «Нисса Центр» сейчас успешно продает гибриды. Не сказать, что очень много — машина дорогая, хотя и стоит меньше, чем три машины, которые он заменяет.

Поэтому мы всерьез заинтересовались гибридами. Это производственная линия, у которой в начале чистый рулон, а на выходе — готовая продукция: отпечатанная, покрытая праймером, лакированная, фольгированная и высеченная (если это этикетки). Если это делать традиционным способом, понадобится как минимум три машины, а то и четыре — что подтверждает Олег Пьянков из типографии «Верже», где работает гибридный Hanlabel LabStar 330S (см. «Формат» №1-25). На каждом этапе нужны запасы на приладку, да и полуфабрикаты надо где-то хранить и следить, чтобы их не повредили. И три печатные единицы оборудования — это три оператора, а то и больше. А если тиражи короткие (а они становятся все короче и короче), доля расходов на промежуточные приладки при пооперационном подходе будет все больше и больше. Поэтому мы пошли в гибриды.

И центральным экспонатом на «Росупак/Принтех» 2025 у нас снова будет гибридный — Hanlabel LabStar 330S Hybrid. Причем здесь наш производитель, СП Hanglobal и Label Source, на корпус лидирует в технологической гонке и в Китае. Накоплен уже немалый опыт, в том числе и в России, не просто ги-

бридных машин (цифра+флексо), но включающих и цифровую отделку и, самое главное, цифровую конвертинг — высечку. А у конкурентов на China Print мы видели первые робкие шаги. У кого-то в гибриде даже была вкрячена (другого слова не подобрать) полноротационная высечка.

Вместо того, чтобы действовать реактивно, то есть реагировать на то, когда клиент говорит: «я хочу такое», а мы пытаемся действовать «проактивно», предлагая клиенту решение той задачи, которая у него, возможно, уже назрела, а он еще этого не осознал. В итоге «Нисса Центр» сейчас успешно продает гибриды. Не сказать, что очень много — машина дорогая, хотя и стоит меньше, чем три машины, которые он заменяет.

Мы остаемся цифровыми

Впрочем, мы остаемся во многом цифровыми людьми: продолжаем развивать направление цифрового производства этикеток. Кстати, сейчас даже флексографская машина становится в чем-то цифровой. Не только из-за того, что в ней есть автоматическая приводка, немыслимая еще пять лет назад, а в том, что даже в нее встраиваются модули, например, цифрового облагораживания. LabelSource уже это сделал и это работает. Предельная скорость 72 метра в минуту — достаточно серьезно.

И на гофро направление мы тоже смотрим с цифровой точки зрения. А выше я упоминал электрографию. Сейчас развивается еще одно направление, связанное с ней — цифровая печать книг. Как ни странно, люди читают книги. И их надо печатать. Но это направление пока на начальной стадии.

В мои обязанности входит знать будущее. При этом постоянно помнить, что человеку свойственно ошибаться, и мне, в том числе. Генералы, как известно, всегда готовятся к прошлой войне. Но вместо конармий пришли танки, танки сожрали дроны, а следом я бы ожидал роевой интеллект и энергетическое оружие. И вот этой ошибки со временем мы допустить не можем. Мы начали разговор с того, что сумели на пару кварталов быстрее конкурентов перестроиться в таком уже далеком 2022 г. И в 2025 г. компания «Нисса Центр» работает с опережением, предлагая уже нарабатанные, остро актуальные решения и демонстрируя находки завтрашнего дня». ■

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КИТАЙ

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



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



ROLAM: ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ
ФАЛЬЦЕВАЛЬНО-СКЛЕИВАЮЩИЕ
ЛИНИИ ДЛЯ КАРТОНА
И ГОФРОКАРТОНА



KUAIYIDA: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ОТДЕЛЕНИЯ
ВЫРУБЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
ОТ ОБЛОЯ



JINBAO: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ТРАФАРЕТНОЙ
ПЕЧАТИ И ХОЛОДНОГО ТИСНЕНИЯ
ФОЛЬГОЙ



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



TIANCEN: ВЫСОКОСКОРОСТНЫЕ
АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ЛАМИНАТОРЫ



FENGCHI: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
КАШИРОВАЛЬНЫЕ МАШИНЫ
И ВЕРТИКАЛЬНЫЕ
ПАЛЕТУКЛАДЧИКИ



ZHENGRUN: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
И ПОЛУАВТОМАТИЧЕСКИЕ ЛИНИИ
ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЖЕСТКИХ
КОРБОК

«Импак»: новый подход — новые перспективы



Евгений Виноградов,
генеральный директор,
типография «Импак»
[Ивантеевка, М.О.]

За прошедшие годы перестройки российской полиграфии целый ряд типографий сменил свой основной профиль деятельности и успешно развивается в том направлении, который изначально не являлся приоритетным или вообще не планировался. Рынок полиграфических заказов меняется, вместе с ним меняются и подходы полиграфических предприятий, что логично. Наглядный пример — типография «Импак» из подмосковной Ивантеевки. Ее руководитель — Евгений Виноградов рассказал нам о пути развития этого полиграфического предприятия и о новых перспективных направлениях бизнеса.



В типографии «Импак» за несколько лет сформировался внушительный парк печатных машин компании Heidelberg



В типографии собственный допечатный участок на базе китайского устройства вывода печатных форм



Собственный гофроагрегат в типографии позволяет изготавливать кашированную гофроупаковку

Путь в полиграфию

«До того, как заняться нашей типографией, — рассказывает Евгений, — я работал в известной типографии «ИмпрессАрт», которая занималась производством гибкой упаковки в больших объемах на флексографской и специальной офсетной печатной технике. Это было в 2008–2009 гг.

области — там же располагалась на первых порах наша типография. Времена были хорошие, что позволяло коммерческим типографиям успешно развиваться. И нам стало не хватать площадей. Начали искать новое помещение и нашли в здании бывшей ткацкой фабрики в Ивантеевке. Любопытно, что в этом здании арендовала

Там начиналась моя полиграфическая карьера. Но спустя некоторое время мы с моим руководителем, на данный момент собственником этой типографии — Владимиром Уховым, решили пуститься в свободное плавание. В итоге на рынке появилось предприятие «Импресс-Медиа», которое специализировалось на коммерческой и рекламной продукции. В нулевых годах коммерческая полиграфия была на подъеме, и мы вполне успешно вписались в этот бизнес.

У нас появилась печатная машина — полуформатный Heidelberg. Его приобрели в городе Пушкино, Московской



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

ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА
ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ ПО ПЕРМОТКЕ БУМАГИ



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

САМЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПЕЧАТИ!



типография

Нижний Новгород, пр. Гагарина, 178Ж
8 800-444-26-40, zakaz@apo52.ru

СБОРНЫЕ ТИРАЖИ
выгодное решение для вашей рекламы

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

Принимаем заказы онлайн 24/7
на нашем сайте:

apo52.ru

Доставка по всем городам России



В типографии большой парк различного оборудования для производства этикеток и картонной упаковки

площади и другая типография, которая на тот момент закрывалась, и ее оборудование перешло в собственность арендодателя в качестве компенсации за неуплату арендной платы. Это оборудование мы в итоге выкупили. Это была печатная машина Heidelberg, различное послепечатное оборудование, в том числе ниткошвейное, фальцевальное, подборочное и т.д. В результате наши возможности в области коммерческой полиграфии только расширились».

Коммерческая полиграфия

«Мы в то время активно начали работать с банками,



страховыми компаниями и другими серьезными игроками коммерческого сегмента и активно росли в области объемов производства и видов выпускаемой продукции. Тогда еще не было ощущения, что коммерческая полиграфия пойдет на спад. Все было активно: наши клиенты расширяли объемы заказов. Впрочем, время от времени появлялись и другие заказы. Работали в области сухой (консервной) этикетки и картонной упаковки. Те же банки и страховые компании тоже заказывали что-то вроде упаковки, например конверты (в том числе объемные) для пластиковых карточек, документов и т.д. Тогда мы купили еще одну печатную машину: пятикрасочный Heidelberg с лакировальной секцией, но уже формата В1. Машины, конечно, приобретали б/у, но старательно их восстанавливали и доводили до хорошего уровня, позволяющего качественно печатать».

Верное решение

В таком режиме типография работала до 2019 г. — объемы заказов основных заказчиков стали сокращаться. Банки и другие компании постепенно стали снижать объем печатной рекламы, переводя бюджеты в интернет и на телевидение: «Уже тогда мы начали ощущать спад заказов, а тут еще и пандемия — рекламные заказы исчезли. И тогда мы поняли, что нужно срочно перепрофи-



Внутренний парк фальцевально-склеивающего оборудования позволяет выполнять заказы оперативно

Тогда думали, что для вспомогательных задач, но на практике оказалось, что для основных. В итоге типография была переименована в «Импак», чтобы лучше соответствовать сфере деятельности.

Мы начали активно инвестировать в развитие своего упаковочного направления. Приобрели еще две фальцесклейки, в том числе серьезную шеститочечную от компании Brausse. Мощности по высечке у нас были: помимо одного пресса у нас работали тигель и стоп-цилиндровая машина большого формата, на которой можно осуществлять тиснение фольгой и высечку.

Помимо картонной упаковки, которую делают многие, было желание выпускать и более уникальные виды продукции, производителей которой не так много. В результате было запущено производство картонных супниц и стаканов для поп-корна. Обычные стаканы из картона делают многие, а такую продукцию производят реже, хотя спрос на нее есть.

Следующим этапом развития стало производство гофроупаковки — у нас появился собственный небольшой гофроагрегат и линия для кашировки. Также в типографии освоили производство платинок для закрытия супниц, когда они становятся упаковкой для еды быстрого приготовления. Эти платинки, на первый взгляд, — довольно простое изделие, но на практике это совсем не так. Они изготавливаются из специальной бумаги (причем отечественных аналогов нет), покрываются двумя слоями специального лака. Один слой позволяет приваривать платинку к поверхности супницы, а второй, наоборот, относительно легко ее отделить в процессе пользования.

лироваться. Упаковка все равно будет востребована вне зависимости от общей ситуации. Определенный опыт у нас был, и примерно с 2020 г. мы активно переключились на картонную упаковку. Мы еще в 2019 г. успели купить оборудование для высечки и простенькую фальцесклеяку.

ния. На российском рынке немного производителей такой продукции.

Для расширения возможностей по печати мы приобрели еще одну машину, тоже Heidelberg, но более свежую и другого поколения. В итоге у нас сейчас четыре машины. Расшире-



В типографии также работает оборудование для изготовления бумажной посуды



ние мощностей по печати тянет за собой и расширение послепечатного оборудования. В результате мы приняли решение приобрести пресс для высечки большого формата, на это раз новый, а не бывший в употреблении. Все-таки новая техника надежнее, и ее можно эксплуатировать более эффективно. Выбор пал на оборудование Dayuan, которое представляет в России компания «Т-Системы». Мы с этой компанией были знакомы и раньше. Некоторое время назад приобретали у них машину для разделения заготовок Yoso. Она нам очень понравилась, и с поставщиком сложились хорошие бизнес-отношения. Раньше мы, как многие другие, разделяли заготовки вручную, но сейчас это



Пресс для высечки Dayuan MNC105, машина для удаления облоя и разделения заготовок Yoso — недавнее приобретение

становится очень невыгодно. Людской труд дорожает, да и желающих идти работать в типографию становится все меньше. Поэтому различные машины, позволяющие сократить персонал, становятся очень востребованными.



Расходные материалы для работы «Импак» приобретает у ведущих российских поставщиков



Новый пресс встал в типографии в дополнение к используемому ранее



Что касается пресса Dayuan MNK105, который мы приобрели, то все прошло отлично. Поставка прошла оперативно, монтаж осуществлялся силами квалифицированной сервисной службы компании «Т-Системы». Пресс активно используем в работе.

Перспективы

«Сейчас заказы есть, — отмечает Евгений. — Также мы хорошо наладили субподряд в нашем регионе. В Ивантеевке и соседних городах есть немало хороших типографий, и мы помогаем друг другу. Есть у нас поблизости компания «Оптиформ», где мы заказываем картон и бумагу нужных размеров. Они хранят на складе большие объемы картона (в частности, белорусского картона Добруш, на котором мы тоже работаем) и могут оперативно нарезать нужного формата в нужном объеме. Так что в будущее смотрим со сдержанным оптимизмом».

От себя добавим, что творческий подход и гибкость в адаптации к меняющимся внешним условиям дают основание говорить об успешности дальнейшего развития компании. ■



Основная продукция «Импак» — картонная упаковка, бумажная посуда (она же упаковка для фаст-фуда), а также платинки для запакровки бумажной посуды с быстро приготавливаемой едой



Печатный дом «Формат»: полиграфическая репутация на высшем уровне



Андрей Попов,
основатель и руководитель,
печатный дом «Формат»
[Екатеринбург]

На российском полиграфическом рынке есть очень небольшое количество частных полиграфических предприятий, созданных в самом начале российской капиталистической экономики: в конце 80-х—начале 90-х годов прошлого века. Сейчас таким компаниям уже примерно 35 лет. Их можно считать основателями российской коммерческой полиграфии. Конечно, у нас не мало типографий, существовавших задолго до указанных дат, но они были созданы на базе существовавших советских предприятий, а речь о тех, которые открывались с нуля и даже еще во времена позднего Советского Союза. Одной из таких является екатеринбургская (в начале своего существования — свердловская) типография «Формат». Ее основатель и бессменный руководитель —

Андрей Попов рассказал нам, как попал в полиграфию, как развивалось предприятие и чем занимается сейчас.

Разносторонний опыт

«До того, как пришел в полиграфию, — вспоминает Андрей, — я работал на военном заводе в родном Свердловске, куда попал после окончания института. Причем работал на рабочей специальности, несмотря на высшее образование. Это было нормально, и рабочих с высшим образованием было довольно много. Завод был очень серьезным и работал на полном самообеспечении: практически все необходимое для сборки производимых изделий — от литых заготовок до метизов — все производилось на месте. Я работал в цехе окончательной сборки, поэтому приходилось общаться со всеми цехами и подразделениями завода, что дало неоценимый опыт в области раз-



«Формат» исторически использует в работе печатные машины немецкой компании Heidelberg



В «Формате» большой допечатный цех, в котором, помимо традиционных термальных CTP, по-прежнему используется фотонаборная техника (на фото справа). Для защищенной продукции, которую печатает типография, это необходимо



личных технологий и процессов. На заводе был свой литейный цех, в котором отливали детали из цветных и черных металлов, штамповали корпуса из полимеров и резины, был цех деревообработки, где изготавливали корпуса для самой разнообразной упаковки; цеха по изготовлению электрических, электронных узлов и компонентов; несколько механических цехов; свой инструментальный цех, гальванический, для всех видов покрытий и т.д. На заводе было все. В силу про-

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 Пражская,
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!



изводственной необходимости приходилось вникать в самые разные технологии.

Но с началом перестройки при переходе к рыночной экономике на заводе работать стало не очень радостно. Интерес к военной продукции со стороны государства стал падать, что сказывалось на зарплате, а дефицит продуктов и товаров в магазинах вызывал дополнительное расстройство. Пришло понимание, что нужно уходить в бизнес, тогда это делали многие (впрочем, далеко не всегда успешно). Бизнес типа «купи-продай» никогда не был по душе, было понимание, как заниматься производством. Я был знаком с большим количеством производственных процессов: механика, деревообработка, гальваника, литье, комплектация и распайка электронных плат и многое другое, но было понятно, что все требует больших начальных инвестиций, площадей и внушительного количества персонала.

На заводе, где я работал, была и типография. Оснащение было времен Очакова и покорения Крыма, но, в сравнении с другими видами производств, стали вырисовываться преимущества полиграфии: самый короткий производственный цикл, возможность обойтись минимумом персонала, относительная доступность исходных материалов, к тому же из малого вида сырья можно изготавливать множество разных видов продукции. Так я рассчитал и принял решение, что нужно идти в полиграфию».



В типографии приличный парк послепечатного оборудования для производства типовой коммерческой продукции



На предприятии много вспомогательного оборудования, включая станок для заточки ножей для резальных машин

Школа полиграфии

«В Екатеринбурге была всего одна общеобразовательная школа, — вспоминает Андрей, — которая имела у себя типографию — указом дедушки Сталина от 1937 года. Известная в городе советская типография — «Уральский Рабочий» передала туда списанное оборудование высокой печати и наборные кассы, как было написано в акте передачи: «ввиду полного морального и физического износа». И я договорился о его аренде — мы восстановили все оборудование, чтобы на нем можно было работать, при этом выполняя функции обучения школьников. Было это в 1991 г. Мы хорошо освоили машины высокой печати и через пару лет делали на них весьма приличную полиграфическую продукцию, в том числе иллюстрационную. А в 1993 г. постановлением правительства было очень удачно

для нас принято решение отменить в школах профобразование, и типография перешла в наше распоряжение. В том же 1993 г. я купил два «советских Ромайора» (машина ПОЛ-35, производства Ленполиграфмаш по чешской лицензии) и начал параллельно с высокой печатью развивать офсет».

Строгая специализация

Следующим этапом развития типографии стало приобретение первой машины Heidelberg GTO-46 с модулем нумерации, на которой можно было печатать бланки строгой отчетности, иными словами защищенную полиграфическую продукцию. И в 1995 г. «Формат» получил лицензию Минфина РФ на производство ценных бумаг. В результате типография стала получать серьезные госзаказы, например, для печати бланков для

SMART-T
smart-t.ru

+7 495 663-9111



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

ПРИГЛАШАЕМ В НАШ ШОУРУМ НА ДЕМОНСТРАЦИЮ

DARUI



K1

тонерный принтер
с белым цветом



5-10 м/мин. | 330 мм
скорость печати | 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 высежки



до 60 м/мин. | 200 Вт
скорость резки | мощность лазерного излучателя

Функции ламинирования, высежки, удаления облоя, листования и перемотки. и т. д.

Непрерывная и периодическая резка | Подача материала — из рулона в рулон, из рулона в лист



D-S5

станок для высежки



до 10 м/мин. | 8
скорость резки | автоматических лезвий

Функции ламинирования, высежки, роспуска на ручьи, удаления облоя, 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

КРАСНОДАР
+7 (861) 234-3189

УФА
+7 (927) 043-08-07

НОВОСИБИРСК
+7 (383) 36-36-201

МИНСК
+375 (740) 740-9242

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
+7 (812) 331-3993

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ
+7 (8552) 78-1055

ВОРОНЕЖ
+7 (473) 221-0030

АЛМАТЫ
+7 (727) 339-3369

ТАШКЕНТ
+998 (90) 966-42-04

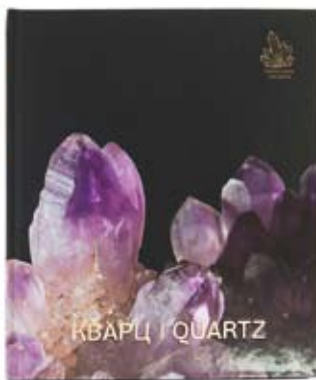
ИВАНОВО
+7 (910) 995-61-47

КАЗАНЬ
+7 (927) 432-6513

ЕКАТЕРИНБУРГ
+7 (343) 288-5901

АСТАНА
+7 (7172) 52-2874

БИШКЕК
+996 (703) 46-30-84



выборов и множество другой продукции, требующих наличия полиграфической защиты: «Примерно в то же время в России начала работать компания Heidelberg, сначала через представителя Berthold&Schtempel, а с 1996 г. напрямую. И так получилось, что на начальном этапе ее директор приехал к нам, мы познакомились и в дальнейшем приобретали только Heidelberg».

Так, довольно быстро в «Формате» появилось несколько печатных машин Heidelberg, в том числе пятикрасочный Speedmaster, на котором хоть и не сразу (машина была из демозала Heidelberg и оказалась проблемной) удалось освоить производство высококачественной коммерческой полиграфической продукции. Но успешное развитие типографии притормозил кризис 1998 г., который, впрочем, ей удалось успешно преодолеть.

В нулевые года типография успешно развивалась: было построено второе здание, рядом с первым, которое уже было выкуплено. В типографии все эти годы было много направлений, в провинции очень сложно построить предприятие с монопродуктом: поэтому печатали коммерческую продукцию, этикетку, самую разнообразную бланочную продукцию, журналы, упаковку и защищенную продукцию. В разные годы направления оставались, но доля их менялась. В коммерческом направлении работают теперь машины Heidelberg форматов B2 и B1. В сегменте защищенной продукции по-прежнему работают однокрасочные и

двухкрасочные машины Heidelberg (в этом подразделении не разрешается фотосъемка, поэтому часть оборудования типографии на фото не попала).

В те же годы «Формат» выполнял большие заказы по печати избирательных бланков для нескольких областей, печатал рекламную продукцию, высококачественную периодику, календари, осваивал производство книг в твердом переплете. Были интересные заказы этикеточной продукции, в том числе на металлизированной бумаге. Одна из машин типографии

В последние годы приоритетным направлением «Формата» стало производство многостраничной высококачественной полноцветной продукции, в том числе книг в твердом переплете и брошюр по технологии клеевого швейного скрепления (КШС)



Многостраничные каталоги товаров — также одно из приоритетных направлений работы типографии

была переоборудована для печати по невпитывающим материалам за счет установки LED-сушки: «Мы тогда плотно работали с компанией «ОктоПринт Сервис», — отмечает Андрей, — используя качественную немецкую краску Huber и другие материалы. Наши заказчики очень требовательны, да и сами мы всегда хотели работать на высоком уровне, поэтому качеству расходных материалов уделяли большое внимание.

В последующие годы рынок сильно изменился. В 2014 г. обвалился рубль, и мы попали в сложную ситуацию с некоторыми государственными заказчиками, с которыми были подписаны долгосрочные договоры, — они не захотели «входить в положение» и требовали выполнения всех пунктов договора. Но мы в итоге справились и с этим. Одновременно с этим менялась структура заказов: очень сильно сократилась периодика, меньше стало рекламной продукции, мы стали больше уделять внимания престижным книгам, в том числе корпоративным. Приобрели оборудова-

ние для производства книг небольшими тиражами и успешно это делаем. С началом СВО исчезли привычные нам расходные материалы, пришлось адаптироваться к новым. Мы продолжаем работать с компанией «ОктоПринт Сервис»: они смогли многие продукты заменить на очень близкие аналоги, но при этом используем материалы и от других поставщиков».

Надо отметить, что Андрей использует разработку собственной системы управления производством, которую с удовольствием нам показывал. Система учитывает все в мельчайших подробностях: «Это дает абсолютно точное представление о стоимости и себестоимости любого заказа, причем с историей взаимоотношений с клиентами. Мы много сил и средств вкладываем в эту систему, и могу уверенно сказать, что без такой системы мы не могли бы работать с крупными заказчиками и обеспечить конкурентное присутствие на рынке. Это было бы невозможно».

Производство на уровне

В итоге, спустя практически 35 лет, «Формат» — по-прежнему активный игрок, признанный многими заказчиками, коллегами и конкурентами, продолжает развиваться и адаптироваться к рыночным изменениям. В ней бросается в глаза идеальный порядок: как в офисе, так и на производстве, что бывает далеко не всегда. Культуру производства, полученную на военном заводе в молодости, Андрей пронес через года, и ее отмечают все, кому довелось побывать в «Формате». Последние годы в типографии не делают больших инвестиций в оборудование, но при этом она остается современной и конкурентоспособной — настолько удачными были инвестиции в развитие, сделанные еще 15 лет назад. И в ней почти нет текучки кадров — многие сотрудники работают здесь по 15-20 лет. И это о многом говорит. ■



Определенные объемы упаковочной продукции в «Формате» тоже производятся, в том числе фармацевтической

Моноритм 2025: что нового в ASystem?

Российская компания «Моноритм» провела традиционную конференцию пользователей систем управления предприятием ASystem и PrintEffect. Организаторы рассказали участникам мероприятия о новых возможностях своих решений, а также поделились некоторыми планами на будущее.

Конференции «Моноритма» традиционно собирают более сотни гостей из разных городов России. Мероприятия всегда получаются «объемными», с большим количеством практической информации. Организаторы пропускают доклады под названием «пару слов о нашей компании» и буквально с первых минут погружают гостей в особенности работы своей системы, рассказывают о новых возможностях, улучшениях и дополнениях. Именно так и было в конце мая текущего года.

Изменения в ASystem

С момента прошлой конференции изменений и доработок в системах компании «Моноритм» оказалось достаточно много. Пересказать их все в рамках небольшой статьи практически невозможно. Остановимся на некоторых.

■ **Заявка на материалы.** Ранее для получения детализации заявки на материалы эту заявку нужно было специально открыть. Теперь это делать не обязательно. Можно просто развернуть ее по отдельным строкам.

■ **Новый тип бланка заказа.** В ASystem



Сергей Селезнев, генеральный директор компании «Моноритм»



Александр Був, технический директор компании «Моноритм»

уже давно существует несколько бланков заказа — «Офсетный», «Флексографский» и «Сувенирный», — но они не очень хорошо подходят для случаев, когда типография делает продукцию себе на склад для ее последующей продажи. Теперь появился новый тип бланка заказа, который называется «Заказ на продажу».

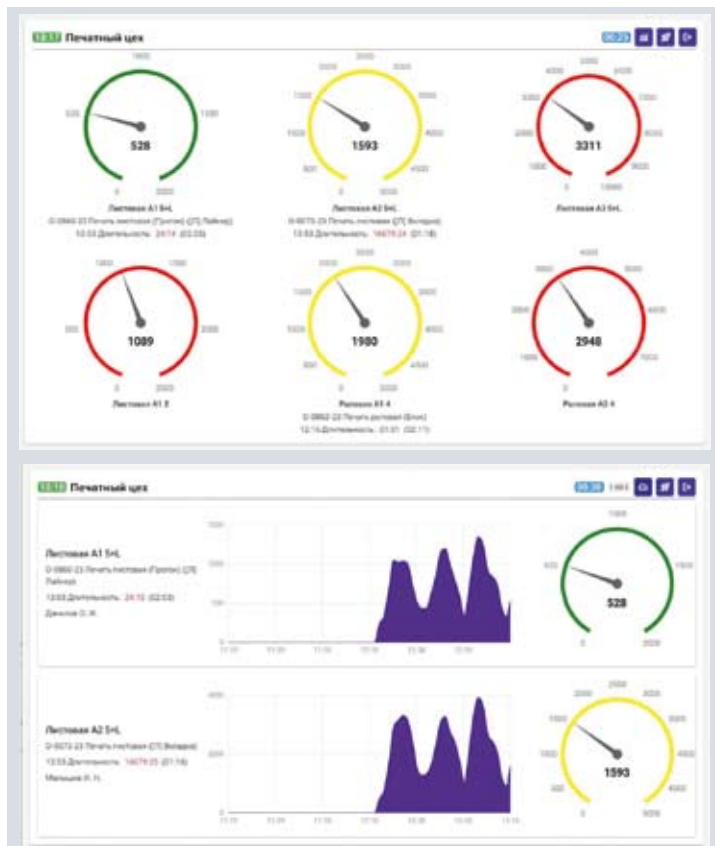
■ **Периодическая цена.** В справочнике товарно-материальных ценностей появилось понятие периодической цены. Раньше введенные цены действовали до тех пор, пока их принудительно не меняли точно или групповым изменением. Теперь же стала

возможна периодичность. Можно указать, с какого числа будет действовать установленная цена.

■ **Резерв на уровне предприятия.** Доработана подсистема «Снабжение». Ранее, когда пользователь делал резерв, ему нужно было указать место хранения (склад), но на практике бывали случаи, когда, например, один роль бумаги по факту использовался для нескольких заказов, но при резервировании передавался один роль на весь заказ. Теперь это исправлено. Появился режим «резерв на уровне предприятия», который имеет смысл включить в конфигураторе системы и использовать в случаях, когда



Конференция компании «Моноритм» собрала внушительное количество участников



Визуализация данных с датчиков, установленных на оборудовании. Вверху: сборная информация о текущей скорости нескольких печатных машин. Внизу: информация изменения скорости печатной машины во времени (синий график) и текущая скорость

в типографии два склада и более.

Кратко отметим области системы, в которых выполнены некоторые доработки. Появился новый системный реквизит, который называется «Количество по умолчанию». Упрощает автоматический ввод параметров заказа. Расширилась возможность определения готовности операции к работе.

Доработан модуль работы с флексографскими печатными формами. Теперь стало возможно сразу создавать заказ, не оформляя заявку. Это удобно, если выполняется заказ на продажу.

Доработан модуль работы со смешевыми цветами, ранее открывалась развернутая таблица, работать с которой было не всегда удобно. Теперь этот модуль оптимизирован. В режиме «Остатки» можно видеть остатки как суммарно на всех складах типографии, так и по каждому складу отдельно.

Реализована возможность сохранения в лог-файлах фактов правки алгоритмов и нормировочных таблиц: виден факт правки и ее автор.

Факт переноса ТМЦ из одной группы в другую теперь сохраняется в логах. Появилась возможность узнать, кто и когда это сделал. И это далеко не полный список внесенных изменений.

Онлайн-контроль работы оборудования

Модуль ASystemCounter позволяет автоматически собирать информацию о скорости работы производственного оборудования. Для этих целей «Моноритм» использует навесные счетчики компании, которые могут интегрироваться практически с любым производственным оборудованием. Счетчики свободно продаются и не требуют лицензий от производителей

ASystem — система управления полиграфическим предприятием



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





Сергей Куренев, руководитель отдела разработки «Моноритм»



Дмитрий Аполоник, руководитель проекта

оборудования. Сама по себе информация со счетчиков не представляет ценности, поэтому разработчики «Моноритма» уже давно научились анализировать ее в связке с данными из системы регистрации фактической выработки ASystemTouch, а именно — с началом и окончанием каждой операции.

Одно из последних усовершенствований ASystemCounter — модуль ASystemEquipMonitor, который позволяет отображать собранные со счетчиков и проанализированные данные через веб-интерфейс в режиме реального времени. Смотреть можно как с ПК, так и со смартфона.

На «циферблатах» можно увидеть текущую скорость работы машины, а также понять, что именно на ней происходит в данный момент согласно информации, переданной из ASystemTouch. Дополнительно можно посмотреть среднюю скорость с начала операции, а также историю за определенный период времени, что удобно для анализа.

Новые возможности ASystemMail

Модуль ASystemMail позволяет рассылать email-сообщения выбранной группе пользователей после регистрации какого-либо события. Для этих целей часто используются внешние SMTP-сервера, но некоторое время назад, после того как участились проблемы с сервисами Яндекс и Google, перед разработчиками встала задача минимизировать сопутствующие проблемы у пользователей ASystem. Так появился новый вариант модуля ASystemMail, который работает в режиме полностью отдельной службы и является базой для дальнейших запланированных многочисленных доработок. В прошлом году функционал ASystemMail дополнили возможностью отправлять сообщения в Telegram. Теперь добавлена настройка вложений в эти сообщения.

Внутренний документооборот ASystemDoc

В «Моноритме» разработали механизм, позволяющий создавать задачи с участием персонала предприятия, не принимающего непосредственного участия в процессе изготовления печатной продукции, — грузчики, электронщики, механики и т.п. Механизм реализован в виде отдельного модуля.

В этом модуле появилось понятие внутренних документов. Есть несколько типов внутренних документов, опреде-

ляемых при настройке. Документы проходят по одному из фиксированных «маршрутов» между «структурными единицами» предприятия, каждая из которых имеет свои реквизиты. Документ может быть направлен сотруднику или группе (структурной единице) по одному из заранее созданных «маршрутов», которые типография может создавать и настраивать под себя с учетом собственных рабочих потоков. Структурные единицы могут пересылать документы по имеющимся маршрутам. Постановщик задачи может направить документ конкретному сотруднику или просто бросить в «узел» без назначения ответственного — например, в ремонтную службу, где должны будут самостоятельно решить, кому поручить решение задачи.

Расширение возможностей API

Модуль API для ASystem создан довольно давно, он постоянно развива-

ется и совершенствуется в соответствии с потребностями пользователей ASystem. Его используют в тех случаях, когда нужно наладить обмен данными между ASystem и какой-то внешней системой. Наиболее типичный пример — обмен данными с веб-сайтом типографии, на котором реализован механизм расчета стоимости выполнения заказов (калькулятор).

Возможности API постоянно расширяются и дополняются, например, стало возможным через API создавать учетные операции, заполнять справочники, а также получать аналитические данные для использования во внешних системах контроля или аналитики.

Перевод на новую платформу

Вероятно, это одна из наиболее масштабных и давно ожидаемых доработок, которая наконец-то стартовала и в той или иной мере уже затронула как ASystem, так и ASystemTouch. Они переводятся на новую рабочую платформу.

Примерно полтора года назад в «Моноритме» приняли стратегическое решение перейти на новую версию среды разработки, в которой создаются продукты компании, чтобы существенно расширить возможности компании в плане разработки нового функционала, внешних интеграций и прочего. Также появилась возможность повысить стабильность работы ASystem в новых версиях операционных систем Windows, а вот поддержка старых версий — XP и «до десятки» — вскоре будет прекращена.

Возможности новой среды разработки позволили существенно ускорить ряд операций. Например, одна реализованная новинка, о которой рассказали на мероприятии, касалась механизма автоматической раскладки малоформатных и разнотиражных изделий на одном печатном листе. Если раньше это занимало очень много времени, то в новой версии на выполнение подобной операции требуется всего 7–10 с.

Оптимизация и ускорение планирования

Возможность формирования производственного плана в ASystem существует достаточно давно. Задача

эта сложная, ресурсозатратная, и в компании постоянно работают над совершенствованием механизмов ее выполнения. Например, недавно была сделана оптимизация расчета плана по скорости. Это экспериментальная функция, примененная всего у нескольких клиентов. Процесс оптимизации выполняется в течение 4–6 ч и может быть сделан по запросу для всех желающих (как вариант — на тестовой базе), при условии, что в типографии нет кардинального изменения портфеля заказов и используется последняя версия платформы.

Дальнейшая оптимизация планирования требует специфических знаний, и чтобы продолжить развитие в этом направлении, руководство «Моноритма» привлекло специалиста со стороны — доктора математических наук, профессора Дмитрия Горбачева. Он рассказал, что в математике есть ряд возможностей математической оптимизации сложных процессов. Это не является чем-то новым. Однако в полиграфии есть особенности, и здесь описанная задача относится к категории сложных, так как включает большое количество зависимостей, вариативностей, задержек между операциями и прочие «усложняющие» факторы. Но работа в этом направлении ведется, и в будущих версиях возможности оптимизации появятся.



Консультант компании «Моноритм» профессор Дмитрий Горбачев

Новые возможности ASystemTouch

Система регистрации фактической выработки ASystemTouch также переводится на новую платформу, о которой шла речь выше, и заметно доработана. Система переработана концептуально, с целью упрощения работы с сотрудниками и учетом их работы.

Можно заполнять реквизиты операций и простоев при регистрации начала операции. По просьбам пользователей добавлена возможность убрать информацию о плановом времени выполнения операции. Добавлен системный реквизит сотрудника — «Запрещена работа в нескольких бригадах одновременно», что раньше создавало неудобства и возможности для некорректного отображения выработки.

Это малая часть, о чем рассказывалось в рамках ежегодной конференции. Во время докладов было множество вопросов и комментариев от представите-

лей типографий, что говорит о большом интересе и «вовлеченности» слушателей в работу с программными продуктами компании «Моноритм». И большинство участников приезжают на нее регулярно, что подчеркивает эффективность данного мероприятия. Более подробный отчет о конференции можно будет прочитать также в «Курсиве» №3-25 и на сайте printdaily.ru.

Saphira

Окружи свою машину заботой.

Расходные материалы и решения.



ООО «ХД РУС»

Россия, 141407, МО, г. Химки
ул. Панфилова, влд. 19, стр. 1
телефон: +7(495) 995 0490
www.hd-rus.ru

ProstoKap: производство полного цикла, или Стакан — часть имиджа



Петр Кабин,
основатель,
компания ProstoKap
[С.-Петербург]

в нулевых годах, — «предпенсионный». Молодежь при этом не очень активно готова входить в этот бизнес и даже перенимать его у своих родителей. Если в конце прошлого века полиграфия была перспективным, финансово эффективным бизнесом, то сейчас это достаточно сложная высоконкурентная область деятельности, которая к тому же перестала быть «модной». В итоге среди молодежи совсем немного руководителей и тем более владельцев полиграфических предприятий. Но это не значит, что их нет

совсем. Они есть и успешно вписываются в сложившуюся полиграфическую отрасль России. Яркий пример тому — Петр Кабин — основатель и руководитель компании ProstoKap из Санкт-Петербурга.



Полиграфия как область приложения сил и навыков в последнее время перестала быть привлекательным занятием и, как следствие, объектом для стартовых инвестиций. К сожалению, эта отрасль стареющая, причем практически во всем мире. Руководители и владельцы полиграфических предприятий, как правило, люди в возрасте. В нашей стране целый ряд полиграфистов начинали свой бизнес в начале 90-х годов, когда им было около 30, а то и меньше. Сейчас им уже «за 60» — возраст практически пенсионный. А у тех, кто начинал чуть позже —



В компании ProstoKap сформирован парк печатного оборудования на базе машин известной немецкой фирмы



Собственная флаторезная машина позволяет оптимизировать форматы листов картона, которые запечатываются на малоформатных офсетных машинах

Быстрый старт

«Я основал компанию ProstoKap в 2019 г., — рассказывает Петр. — В определенном смысле хотелось доказать всем и самому себе, что вести производственный бизнес в нашей стране можно и вполне успешно. И совсем необязательно всем работать в корпоративном секторе. Моя карьера началась в компании «Сибур», где я отвечал за продажи ПЭТ-гранул для отливки преформ для последующего выдувания тары для на-

питков, преимущественно воды. Спустя какое-то время я из полимерной индустрии перешел в лесную — в компанию «Сегежа Групп», где начал заниматься продажей бумаги для мешков, в первую очередь для упаковки цемента и других сыпучих продуктов, в том числе пищевых. Продажи шли не только по России, в мою сферу деятельности входили и экспортные продажи, причем в сложные регионы, куда менеджеры из Европы не очень любят ездить: Пакистан, Сальвадор, Гватемала, ЮАР, ряд стран Африки. В компании «Сегежа Групп» к своим 25 годам я стал успешным директором по продажам.

Но в то же время пришло понимание, что я рискую «застрять» в корпоративном сегменте надолго, если не навсегда. А мне хотелось от продаж перейти к материальному производству. Бывая в самых разных странах, я видел ряд продуктов, которых в нашей стране не было, но мне

казалось, что они имеют право на жизнь. Мне казались интересными конусные стаканы для воды и бумажные мешки для мусора (а не полимерные, как в России). Однажды довелось побывать на производстве бумажных крышек для бумажных стаканов (ведь пластиковые крышки для бумажных стаканов — не самое интересное решение). В общем, в 25 лет я ушел из корпоративного бизнеса «в никуда» и начал думать о создании своего бизнеса».



- Комплексные решения для офсетной и флексографской печати
- Собственное производство
- Колористические лаборатории и станции смешения в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Екатеринбурге и Новосибирске
- Технологическая поддержка заказчиков

+7(495) 734-91-67

technologist@tanzor.ru

www.tanzor.ru



Самые большие надежды я связывал с конусными стаканами. В России их практически нет, а во многих развитых странах их огромное количество. Еще в «Сибуре» у меня были хорошие связи с производителями воды, и я к ним обратился с предложением запустить такие стаканы для комплектования кулеров с водой. Но на практике выяснилось, что их

эта тема совершенно не интересует: оказалось, что наш рынок к этому совершенно не готов. Для меня это было большим уроком. Попытаться «прошибить» сложившееся бизнес-направление даже самой интересной идеей крайне сложно. Выслушав мои мысли о неразумности комплектования кулеров дешевыми полимерными стаканами, они

сделали прямо противоположный вывод — стаканы вообще не нужны: пусть люди ходят со своими кружками и термосами. И это уже существует в реальной практике. Аналогичная история у меня произошла и с бумажными мешками для мусора: никому они были не интересны. Производство полимерных мешков для мусора — большой бизнес, и пробиться туда новичку невозможно».

Все началось с кофе

В итоге бизнес Петра начался все-таки с торговых операций. С того завода по производству бумажных крышек была заказана первая небольшая партия этих товаров: «Я связался с рядом кафе, которые знал, и предложил им заменить пластиковые крышки на бумажные. Было это в самом начале 2019 г. — еще до пандемии. Тогда тема экологии была на подъеме, и все эти крышки охотно брали. В итоге я начал возить их в растущих объемах — с этого началась компания.

Разумеется, кофейням, которые были основными потребителями крышек, нужны были и стаканы. И я решил заняться этим бизнесом прямо в разгар пандемии. У меня были кое-какие собственные средства, накопленные еще при работе в «Сегежа Групп», были средства от бизнеса по продаже крышек и я привлек в качестве инвестора своего отца. В результате у нас появилось две печатные машины и два станка для формования стаканов китайской компании



В компании ProstoKap большой парк машин китайской компании Debaо для изготовления бумажных стаканов. Конфигурация станков позволяет выпускать двухслойные стаканы



Опция упаковки подборки нужного количества стаканов в пленку

ных стаканов. Это современные модели с ультразвуковой сваркой, что расширяет область применения картонов и видов барьерных покрытий.

«Имея связи в бумажном мире, мы договорились о поставках из Европы специального картона для стаканов, — продолжает Петр. — Это был интересный картон. В отличие от привычного с экструзией полиэтиленом, он был с проклейкой в массе, что обеспечивало хорошую склейку стаканов и отсутствие протечек, что очень ценилось заказчиками. В России стаканы изготавливают из картона, политого полиэтиленом, который обеспечивает хорошую защиту от протечек, позволяя получить качественный стакан, но последующая переработка такого стакана — задача непростая. Используя специальный европейский картон, мы могли производить экологичные стаканы с возможностью последующей переработки, что очень ценилось заказчиками из Европы. В качестве еще

одного своего рыночного преимущества мы определили возможность оперативного производства качественных стаканов малыми и средними тиражами. И надо сказать, что бизнес начал успешно развиваться. Мы начали работать на Европу, отправляя туда стаканы в довольно больших объемах. Казалось, «жизнь удалась». Но тут началась СВО. В один день прекратились поставки картона, а европейские клиенты отказались оплачивать уже поставленные стаканы. В общем, был сложный период, когда временами возникали мысли о закрытии всего производства».

один своего рыночного преимущества мы определили возможность оперативного производства качественных стаканов малыми и средними тиражами. И надо сказать, что бизнес начал успешно развиваться. Мы начали работать на Европу, отправляя туда стаканы в довольно больших объемах. Казалось, «жизнь удалась». Но тут началась СВО. В один день прекратились поставки картона, а европейские клиенты отказались оплачивать уже поставленные стаканы. В общем, был сложный период, когда временами возникали мысли о закрытии всего производства».



**Лидер отрасли
в разработке оборудования
и инженерных решений**

ЛУЧШЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БУМАЖНОЙ ПОСУДЫ



**Поставка
«под ключ»**



**Гарантия
и сервисное
обслуживание**



**Работа
с лизингом**



**Эксклюзивный дилер
DEBAO NewTop в России**

**8-800-300-56-80
jingmoda.com**





Отделка заготовок стаканов (тиснение фольгой, конгрев и др.) осуществляется на переоборудованных стопцилиндровых машинах высокой печати (два фото сверху), для высадки заготовок из листа приобретен пресс большого формата (на вырост)



Недавнее приобретение компании — полуавтоматический станок для изготовления малообъемных стаканов для кофе эспрессо. Это новый продукт компании

Специализация

«В России успешно работало довольно много производителей стандартных стаканов из картона с РЕ, причем хороших, — отмечает Петр, — и нас, конечно, на российском рынке никто особенно не ждал. Но наши ключевые преимущества в виде коротких сроков производства небольших тиражей давали шанс на развитие. Еще во времена торговли бумажными крышками у нас оказался наработанным хороший опыт недорогой доставки товаров в регионы: мы поставляли крышки более чем в 150 городов. Во всех этих городах есть кофейни, которым нужны стаканы. ProstoKar начала перестраивать бизнес-модель с эко-темы и постепенно производить небольшие объемы стаканов из картона с РЕ для разных клиентов в разных регионах России. Дополнительно пришлось научиться работать на отечественных картонах, которые, к счастью, появились на рынке, так как повторения истории с импортными поставками не хотелось, нужно было минимизировать риски. Процесс производства постепенно отладили.

Наш целевой клиент с относительно небольшим объемом заказа — 5-20 тыс. стаканов. Это не значит, что мы не делаем большие партии, но целевой клиент именно с таким объемом. В подобных компаниях решения принимает непосредственно владелец, а с ним легче разговаривать. Вообще, в кофейном бизнесе экономика довольно простая. Себестоимость стакана кофе (включая кофе, молоко, добавки и стакан с крышкой) — примерно 80-100 рублей, продажная цена такого стакана в кофейне — 300 рублей и более. При этом кофе — это, в первую очередь, эмоции. И правильный стакан играет определенную роль. Он должен привлекательно выглядеть, его должно быть приятно держать в руках. И разница в цене стакана в 2-3 рубля даже для небольшой кофейни значения не имеет. Поэтому наша специализация — высококачественные двуслойные стаканы с печатью и всевозможной отделкой. Мы лакируем внешний слой стаканов. Используем глянцевый, матовый и софт-тач лаки. Практически все стаканы, которые мы выпускаем, лакируются. Все больше стаканов идет еще и с тиснением фольгой, конгревным тиснением или другой отделкой. По лакам мы в последнее время работаем с российским производителем — компанией «Танзор». К сожалению, в России не производится офсетная краска, тем



В своей работе компания ProstoKap использует смесевые офсетные краски компании INX, а также различные виды лаков (глянцевые, матовые и софт-тач). Краска поставляется компанией «Танзор», а лаки собственного производства «Танзора»

более краска для печати продукции, имеющей контакт с пищевыми продуктами. Но решения находим, производство работает стабильно, объемы постепенно растут.

У нас достаточно большая клиентская база, и это нас спасает. Нашим заказчикам нужно не очень много стаканов, такие объемы не очень интересуют крупных производителей, а для нас — в самый

раз. Мы успешно делаем небольшие тиражи премиальных стаканов. И большая база клиентов в совокупности дает нам объем производства. Ну и постепенно о нашей компании узнают и более крупные заказчики. До недавнего времени у нас не было ни одного клиента, объем которого превышал бы 5% нашего производства. Сейчас есть несколько, обеспечивающие 10%, но будем избегать ситуации, когда объем одного заказа станет 25% и более».

Полный цикл

«У нас компания «продажецентрическая», но при этом в первую очередь все-таки производящая, — отмечает Петр. — Для меня это очень важно. Надо уметь хорошо продавать, но успех будет все же у производителя. И мы в этом плане компанию все время развиваем. Постепенно уходим от подрядных работ. Раньше мы этим пользовались, и нас, к сожалению, иногда подводили. А наш подход в работе с клиентом состоит в том, что мы гарантируем ему поставку стаканов в обещанный 14-ти дневный срок. И всегда это соблюдаем. У клиента не должна болеть голова о том, «где мои стаканы и когда они придут». Это наша проблема и мы ее решаем. В этой связи у нас сейчас свой полный производственный цикл: печатать, раскрой картона на формат, высечка, тиснение и, разумеется, формирование стаканов разного объема. Недавно мы докупили еще оборудования для формовки, чтобы иметь возможность производить стаканы большого объема (550 мл) и, наоборот, очень маленького — для кофе эспрессо. Я понимал, что пока у нас нет всего необ-



реклама

РЕШЕНИЯ JWEI ДЛЯ ВЫСЕЧКИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ТИРАЖЕЙ ЭТИКЕТОК. ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РАБОТЫ В ТАНДЕМЕ С РУЛОННЫМ ЦИФРОВЫМ ПЕЧАТНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ.

ЛАЗЕРНАЯ ВЫСЕЧКА LP360:

- Скорость до 80 м/мин
- Точность высечки 0,1 мм
- Срок службы лазера более 20 000 часов.



ПЛОТТЕР RSF -330:

- Восемь высекальных ножей
- Работа с разнообразными материалами и формами этикеток.



ходимого для производства оборудования, я не чувствую себя защищенным. Так что мы будем и дальше вкладывать в развитие нашего производства».

Имея хороший опыт с оборудованием для изготовления стаканов компании Debaos, в процессе развития производства были приобретены еще станки. В итоге сейчас в работе 10 станков (пять пар), причем среди них есть с редкими опциями, например с устройством автоматической упаковки комплекта стаканов в полимерную пленку. Так что теперь компания ProstoKar может выпускать внушительные объемы стаканов за короткий срок. Также в компании обсуждают возможность приобретения офсетной печатной машины формата B2. Существующих печатных мощностей уже не хватает. Имеющееся оборудование по высечке и по отделке с листами формата B2 легко справиться.

Стакан — как часть эмоций

«В России сейчас кофейни активно растут и развиваются, причем и в столицах и, самое главное, в регионах, — отмечает Петр. — Причем небольшие кофейни могут вполне успешно конкурировать с крупными сетевыми. Поскольку кофе — не продукт первой необходимости, а эмоциональная составляющая, и небольшая кофейня с идеей, правильно выбранным местом расположения оказывается намного популярнее сетевой. Поэтому развиваются именно малые кофейни, впрочем, некоторые из них постепенно становятся сетевыми. И в этом плане они — хорошие заказчики для таких компаний, как наша. В их себестоимости стакан составляет очень небольшую долю, но при этом он — один из основных элементов имиджа предприятия. Он является частью того набора эмоций, за которыми клиент пришел в кофейню. И, по большому счету, экономя на стакане, можно потерять часть эмоций, за которыми приходил клиент. И я хочу донести до рынка мысль, что цена стакана или упаковки — далеко не самая важная их характеристика. Надо всегда иметь в виду ту функцию, которую этот стакан или упаковка обеспечивают. Это в большой степени коммуникация. И за качественную коммуникацию с клиентом кофейни готовы платить. Когда мы только начинали бизнес, не было уверенности, что сможем закрепиться на этом рынке, возможно даже потеснить серьезных игроков, которые на нем давно. Но оказалось, что наш подход «быстро, качественно, в срок, небольшой тираж» рынку нужен и он востребован. И специализация на недешевой премиальной и около премиальной продукции себя оправдывает».



Оборудование для изготовления стаканов имеет опцию цифровой печати информации на шве доннышка



Продукция компании — двухслойные стаканы разных объемов с высококачественной полутонковой печатью и различными видами отделки



Герой труда
Добрушская бумажная фабрика

Большой ассортимент картонов Добрушской бумажной фабрики для самых разных видов упаковки



Плотный картон



Нашированный гофрокартон



Картон для бумажной посуды



Картон для асептической упаковки

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



ЦБК-Трейдинг

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

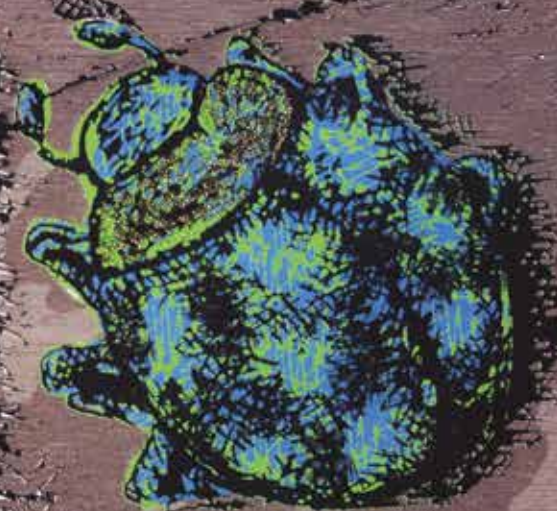
www.cbk-tr.ru

ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

+

ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе
Эффективней*



С М У 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



ФЛЕКСОГРАФСКИЕ МАШИНЫ И ПОСЛЕПЕЧАТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ



реклама

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБУТОР В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ

