

Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

ПОЛИГРАФМАТ

№5 ИЮЛЬ, 2025



ПРИТОРМОЗКИ

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

1+1
1+1
2+2

Скорость работы

10000 отт/час
13000 отт/час
13000 отт/час

650x920 мм,
650x920 мм,
650x920 мм,

Форматы

720x1040 мм,
720x1040 мм,
720x1040 мм,
780x1080 мм,
780x1080 мм

Диапазон бумаг

40~200 г/м²
40~200 г/м²
40~200 г/м²

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 №5 (190)-2025

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Плановое охлаждение, или Экономика диктует. 2

БИЗНЕС

Сергей Клюкач, Минск
Российские полиграфисты в гостях у Druck Service 8

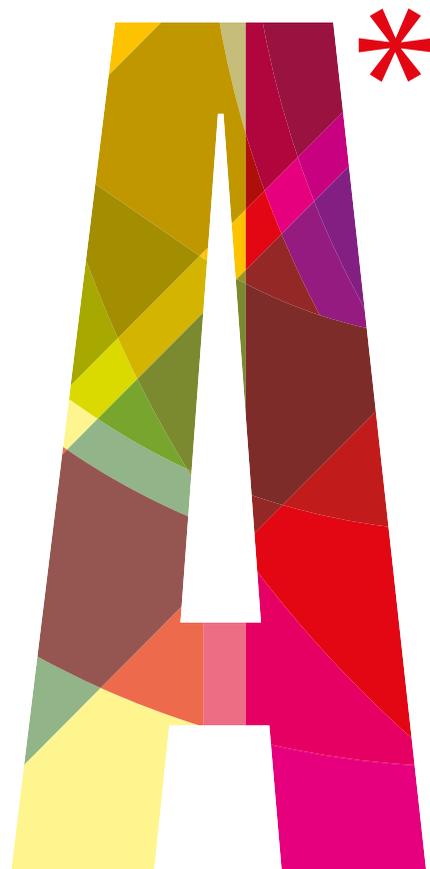
Владислав Яценко, С.-Петербург
«Конфлекс СПб»: ставка на флексо, или «Профессионализм в движении» 14

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Георгий Пискунов, Н.-Новгород
Нижегородский филиал «Танзора»: «Активно растем вместе с клиентами» 20

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Дмитрий Степанов, Москва
FineArtPrint: «Наша стратегия развития построена на автоматизации» 24



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

Красочно.

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

Переплетно.

Финишные технологии

КБС—PUR, фальшсупер;
Фальцовка—«оконный фальц», микрокассеты;
ВШРА—работа «двойником», евро-скоба;
Шитье нитью—корешок до 52 см, альбомный спуск, шитье «на марлю» для объемных изданий;
Переплеты—№ 5, № 7, «французский», переплет с круглым углом.



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

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн. 1	СМГ Технологии. 4-я обл.
Герой Труда/ЦБК-Трейдинг. вкладка	Танзор. 21
ВИП-Системы. клапан, 2-я обл.	Т-Системы. клапан
Илим. 3-я обл.	Фабрика офсетной печати. вкладка
Моноритм. 27	ХД РУС. 5
ОктоПринт Сервис. клапан, 3	Lamstore. 17
ПринтПак. 29	NCL. клапан
Смарт-НН. 23	VMG. 19
Смарт-Т. 9	YAM International. клапан

Учредитель:

издательство «Курсив»

Генеральный директор
А.Ч. Амангельдыев

Исполнительный директор
Н.В. Шапинова

Ответственный секретарь
Л.В. Артемова

Зам. ген. директора по маркетингу
и рекламе
Е.А. Маслова

Зам. главного редактора
М.Ю. Беляева

Корректор
А.А. Пряжников

Адрес редакции:

129226, 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.



Плановое охлаждение, или Экономика диктует

В последнее время в разговорах с российскими полиграфистами все чаще можно слышать, что «рынок охлаждается». Заказов меньше и они менее объемные, жестче стали переговоры о ценах, заказчики требуют более длительных сроков постоплаты и т.д. То есть того роста, который был в 2023 г. и 2024 г., в 2025 году не ожидается. Скорее всего, будет спад, причем вполне заметный. Даже те типографии, кто готов говорить о продолжающемся росте объемов бизнеса, соглашались, что он будет существенно меньше, чем в прошлых годах.

Попробуем разобраться, есть ли объективные причины такой ситуации и чего ждать от ближайшего будущего. Сразу отметим, что спад полиграфической отрасли мы предсказывали еще раньше — на 2024 г., но он не сбывался. Год показал продолжение активного роста, что нас несколько озадачило. Общая экономическая теория предполагает, что после бурного роста должен следовать период охлаждения и спада или снижения темпов роста. И именно это и происходит в этом году.

Ни для кого не секрет, что существенная доля полиграфического бизнеса — обслуживание других от-

Период активного роста полиграфического рынка, по всей видимости, заканчивается. Многие типографии отмечают, что в текущем году такого роста, как за два предыдущих, уже не ощущается. Скорее всего, будет спад, насколько глубокий — сказать пока сложно. Впрочем, «отскок» — нормальное явление после бурного роста. И у «притормаживания» полиграфического рынка в России есть объективные причины

раслей промышленности, в первую очередь пищевой, но не только. Есть полиграфическая продукция для продажи (книги, журналы, канцелярия и т.д.), и здесь полиграфия выступает как самостоятельный вид производства. Есть полиграфический госзаказ, например, школьные учебники, специальные виды продукции и т.д. Разные сегменты полиграфии чувствуют себя по-разному, но общее снижение ощущают все.

Причины и факторы

Причин этому много, и все они фундаментального характера.

■ **Снижение покупательской способности населения.** Это одна из главных причин проблем, возникающих у торговых сетей. Люди стали меньше покупать товары и продукты питания. За 2023-2024 гг. уровень розничных цен на продукты питания и товары первой необходимости, по разным оценкам, выросли на 20-30%, при этом доходы населения если и выросли, то символически. На существующую зарплату при любом раскладе удастся купить меньше товаров. Соответственно,

многие товаропроизводители снижают объем производства, опасаясь большой доли непроданного товара.

■ **Избыточные заказы.** Многие товаропроизводители привыкли за период 2023-2024 гг. к постоянному росту и заказывали ту же упаковку опережающими темпами, создавая избыточный рост заказов в отрасли. Сейчас многие имеют запасы нереализованной упаковки, и текущие заказы сократили. Аналогичная ситуация у некоторых компаний, кто заказывает полиграфическую продукцию под реализацию, например, канцелярские товары. Склады заполнены продукцией, и новую производить нет необходимости. В этом году ряд гипермаркетов запустил программу «Готовимся к школе» раньше обычного, еще в начале июля, в надежде успеть побольше ее распродать.

■ Стоит упомянуть целый ряд финансовых особенностей российской экономики. Первая проблема — **«заморозка» денег в банках.** Проценты по депозитам в последнее время очень привлекательны для многих. И теперь даже пенсионеры вместо того, чтобы тратить получаемую пенсию, откладывают ее часть на депозиты. И все, кто имеет хоть какие-либо «лишние деньги», остающиеся от стабильных доходов, предпочитают положить их на депозит. Раньше для защиты сбережений нужно было что-нибудь купить, теперь этого делать не обязательно. В результате в банках скапливаются огромные запасы денег. **Банки фиксируют небывалые прибыли, но в экономику деньги не идут.**

■ С другой стороны, в 2025 г. выяснилась еще одна проблема, о которой раньше предпочитали не говорить. В России очень сильно выросла **просрочка по кредитам.** Плохо возвращаемых или вообще не возвращаемых кредитов стало существенно больше. Просрочка по кредитам физлиц достигла рекордных значений за шесть лет — 1,5 трлн рублей. С мая прошлого года объем задолженности вырос на 400 млрд рублей. Пик просрочек и дефолтов пришелся на первое полугодие 2025 г. Рост цен в России и практически полное

отсутствие роста доходов приводят к повышению доли «плохих» кредитов. Возможности рефинансировать кредит практически нет. Это косвенно влияет и на покупательскую способность, и на необходимость банкам закрывать убытки своей прибылью.

■ Еще большие сложности в этом вопросе создают **коммерческие компании, которые тоже предпочитают пользоваться депозитами.** Даже имея средства для оплаты полиграфического заказа, ряд компаний предпочитают договориться о задержке оплаты на 2-3 месяца, положив имеющиеся средства на банковский депозит.

■ В свою очередь, **полиграфические компании для выполнения заказа**

вынуждены кредитоваться. Кредиты в банках сейчас получить стало намного сложнее, а те, что дают, обходятся минимум в 28-30% годовых. Можно, конечно, оплачивать заказы собственными средствами, тем самым кредитую клиента, но это не так просто, и не все типографии могут себе это позволить.

■ В целом, запредельная стоимость денег в коммерческих банках (и в Центробанке тоже) **не способствует желанию брать кредиты для инвестиций в развитие производства.** А за счет собственных средств инвестиции могут сделать далеко не все типографии. Это может «притормозить» обновление и расширение парка

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ



oktoprint
SERVICE

www.oktoprint.ru

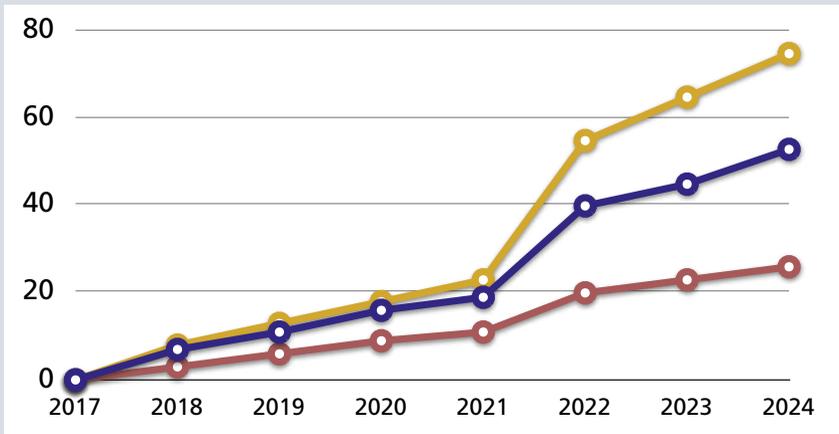


График роста цен на различные товары в России по годам (в процентах). Разными цветами показаны изменения цен на различные виды товаров. Оранжевым цветом отмечены цены на товары повседневного спроса, рост цен на которые оказался максимальным. Есть ряд люксовых товаров, которые подорожали значительно больше (например, в силу запрета их ввоза в Россию), но на общую картину больше влияют продукты питания и товары первой необходимости. Другие цены, например, за ЖКХ выросли несколько меньше. Особенно заметный скачок цен произошел с началом СВО

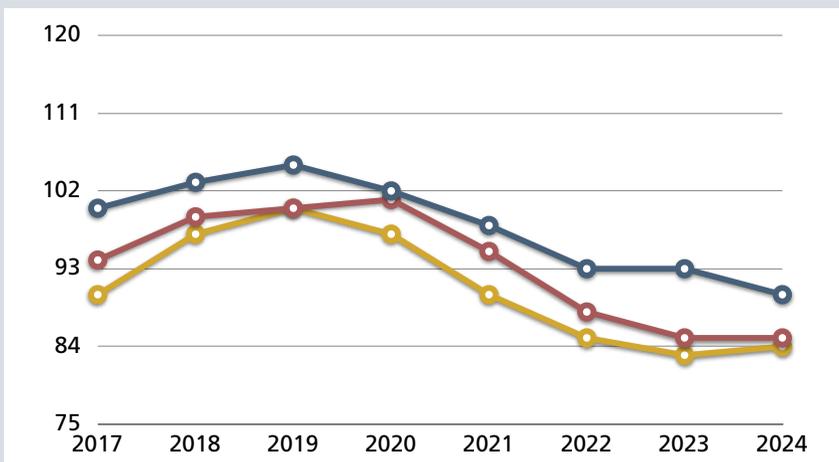


График изменения покупательской способности населения России по разным видам товаров (в процентах). Покупательская способность начала падать еще во время пандемии, и в последующие года она продолжила падение. Рост зарплат некоторых категорий граждан притормозил падение средней покупательской способности, но расти она пока не начала

оборудования, которое было весьма активно в прошлые пару лет. Тогда желание расширять производство было вызвано большим ростом коммерческих заказов, сейчас этого роста не видно, и, как следствие, желание развиваться тоже не столь велико.

Есть еще ряд факторов, уменьшивших объем денег в российской экономике.

■ Только один «Газпром» по итогам 2024 г. получил убыток в размере больше 1 трлн рублей. Потеряв почти весь европейский рынок и не сильно нарастив объемы на азиатском направлении, но сохранив желание «жить по-прежнему», компания влетела в огромный убыток, покрывать который придется, по-видимому, из бюджета. Не лучше дела и у нефтяных компаний. Хотя некоторые из них показывают рост доходов, но вместе с этим растет и кредиторская задолженность, которую из имеющихся доходов погасить не получится. В итоге прибыль компаний пойдет не в экономику России, а в погашение задолженностей перед кредиторами. Банки прибыль получают, но экономике и бюджету от этого не легче.

■ Имея огромные доходы, крупные российские банки, по-видимому, не очень стремятся делиться средствами с бюджетом России. Они даже готовы приобретать не очень профильные активы, чтобы минимизировать прибыль и налоги на нее. В конце прошлого года один известный банк купил комплекс зданий офисно-гостиничного комплекса, в котором издательство «Курсив» арендовало офис. В результате всех арендаторов попросили в месячный срок покинуть занимаемые площади. По имеющейся информации, в этом комплексе будет «премиальный кампус для студентов». Комментарии излишни.

■ Еще одна неожиданная проблема для России — крепкий рубль. Доходы от экспорта энергетических ресурсов у России упали, так еще и при пересчете долларов (за которые они продаются) в рубли, последних становится меньше, чем раньше. А России для жизни и работы экономики нужны рубли. Уже несколько месяцев идут разговоры, что скоро рубль обрушится, поскольку это нужно экономике, но этого пока не происходит и не очень понятно произойдет ли в обозримом будущем. Любопытно и другое: при относительно крепком рубле товары, приобретенные за рубежом за валюту, по идее должны были бы подешеветь на внутреннем рынке. Однако этого не происходит. Просто у кого-то растет уровень прибыли.

■ Кадровые перекосы. Сотрудники компаний, задействованные в военно-промышленном комплексе, получают весьма неплохие заработные платы, выше, чем в других областях промышленности. При общей ограниченности бюджета рост их доходов осуществляется во многом за

счет доходов в других областях. При этом более высокие зарплаты не влияют на рост покупательской способности населения, он остается низким. Излишние средства активно вкладываются в депозиты «на будущее». Также нужно упомянуть и другие кадровые особенности экономики России. В частности, высокие доходы людей, связанных с маркетплейсами и службами доставки. Курьеры порой зарабатывают намного больше квалифицированного персонала в других областях. При этом часто курьерами и работниками складов маркетплейсов являются гастарбайтеры, которые полученные зарплаты не тратят, а вывозят из страны в свои регионы. И здесь опять крепкий рубль работает в минус экономике. По разным оценкам, вывоз капитала из России за 2024 г. составил 45-55 млрд долл. В текущем году отток капитала прогнозируется меньше, за счет ужесточения требований к трудовым мигрантам и сокращения числа российских граждан, работающих удаленно из других стран.

■ Нельзя не упомянуть и СВО. Она требует огромных государственных вложений.

Заказы мельчают

В общем, денег в российской экономике стало существенно меньше, чем раньше. По разным причинам они либо выведены из оборота, либо заморожены. Банки «купаются» в деньгах, но инвестирование в экономику не идет. Понимая сложности с покупательской способностью, ряд товаропроизводителей снижают объемы производства, как следствие, сокращаются и полиграфические заказы. Если в прошлые годы полиграфические заказы шли опережающими темпами с учетом роста в будущем, то сейчас этого тренда нет. Заказы мельчают. Клиенту проще потом дозаказать, чем инвестировать в большой заказ, а он окажется невостребованным или непроданным.

Ни для кого не секрет, что целый ряд отраслей промышленности, которые раньше вкладывали деньги в полиграфическую продукцию, сейчас перестали это делать. Кто-то из-за рыночных сложностей, кто-то, наоборот, из-за того, что «все и так хорошо». Так, с рядом проблем столкнулись девелоперы после отмены льготной ипотеки. Раньше они заказывали довольно много рекламной полиграфической продукции. Сейчас ее стало заметно меньше. Есть проблемы и у автодилеров. Рынок автомобилей в России сильно просел в результате сложившейся экономической ситуации. Денег меньше, деньги дорогие и их лучше не тратить, а положить на депозит. К тому же авторынок России оказался перенасыщенным продукцией китайских брендов, которые оказались так невостребованными. Скорее всего, многие из них с рынка уйдут. Те, кто есть, экономят на полиграфической продукции. Они даже не тратятся на

инструкции к своим авто на русском языке — при желании «можно скачать с сайта».

Банковский сектор, в свою очередь, тоже минимизировал инвестиции в полиграфическую продукцию, но здесь, судя по всему, потому, что «все и так отлично». Тратиться на это бессмысленно. Полиграфия — это не модно, лучше интернет и телевидение забить своей рекламой.

Плановое охлаждение

В заключение отметим, что в правительственных документах все чаще встречается фраза «плановое охлаждение экономики». Что под этим понимается — не до конца понятно. Ясно одно — государственные вложения в экономику будут сокращаться. То ли специально, то ли от того, что вкладывать просто нечего. С другой стороны, есть информация, что государственные резервы России растут. То есть деньги туда складываются. Видимо, плановое охлаждение экономики — это перенос средств из вложений в экономику в накопления. Так что для полиграфии в этом году ничего хорошего, скорее всего, не будет. Хорошо, если спад будет не сильным. Большого, впрочем, быть не должно. Российская экономика сейчас относительно стабильна, просто инвестиции в рост принудительно ограничены. Но текущий уровень должен в целом сохраниться. Снижение объема заказов у ряда типографий может быть связано в том числе с ужесточившейся конкуренцией и сильно выросшими производственными мощностями в прошлые годы. В общем, рыночной катастрофы не предвидится, но определенный «отскок» от объемов прошлого года должен быть. ■



Saphira
 Окружи свою
 машину
 заботой.
 Расходные материалы
 и решения.

Российские полиграфисты в гостях у Druck Service



Сергей Ключак,
директор,
типография DruckService
[Минск, Беларусь]

Альянс «ЦБК-Трейддинг» и «Танзор» в плане проведения различных совместных маркетинговых мероприятий позволяет полиграфистам регулярно бывать в разных российских регионах и за рубежом, расширяя свои познания в различных областях полиграфии. И, конечно, содержательная часть сопровождается и познавательной. В это раз было также интересно.



Здание типографии в пригороде Минска

В начале июля компания «ЦБК-Трейддинг» — официальный представитель Добрушской бумажной фабрики «Герой Труда» в России и известный поставщик расходных материалов для полиграфии — компания «Танзор» а также один из дилеров «ЦБК-Трейддинг» — ГК «Сонора», пригласили группу российских полиграфистов посетить город Минск и побывать в известной в Беларуси типографии Druck Service.



Российская делегация перед входом в типографию Druck Service и в ее офисе



На производстве две практически одинаковые печатные машины Roland 706 с лакировальной секцией от manroland

Сразу после прилета в Минск группа российских полиграфистов отправилась в пригород, где расположилась типография Druck Service. Ее директор — Сергей Ключах кратко рассказал об истории, ее текущем состоянии и работе в условиях санкций. Ведь Беларусь тоже находится под между-

народными санкциями, правда и не такими жесткими, как Россия. Надо отметить, что хотя название типографии звучит «на иностранный манер», на самом деле оно вполне белорусское: на белорусском языке «друк» означает «печать», ну а «сервис» — слово понятное на всех языках.

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. скорость печати

330 мм максимальная ширина печати

разрешение печати

CMYK+W 1200 x 1200 dpi

LED-модуль OKI

360 г/м²

максимальная плотность носителя



D-J3

станок для лазерной высебки



до 60 м/мин. скорость резки

200 Вт мощность лазерного излучателя

Функции ламинирования, высебки, 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 высебки



до 10 м/мин. скорость резки

8 автоматических лезвий

Функции ламинирования, высебки, 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



Высечка и тиснение фольгой осуществляется на оборудовании компании Bobst

Фокус на упаковку

«Наша типография появилась на свет в 1999 г., — рассказывает Сергей. — Это, по сути, пример успешной целевой инвестиции. Наши учредители имели опыт в бизнесе и в определенный момент решили инвестировать

в полиграфическое производство. С самого начала было понятно, что оно будет производить картонную упаковку. И исходя из этого, формировался парк оборудования. В то время мы были первой частной типографией в Беларуси, у которой появился пятикрасочный manroland формата 72x104 см и пресс для вырубки компании Bobst. На этом комплексе оборудования мы сразу начали производить качественную картонную упаковку.

Изначально производство располагалось в Минске, но по мере роста стало понятно, что в черте города на той площадке типографии развиваться будет сложно, и было принято решение найти новую локацию — более подходящую под задачи типографии, печатающую картонную упаковку в больших объемах. В итоге нашли помещение в ближайшем пригороде, которое начали перестраивать под полиграфическое производство. Прежнее здание перестроили практически полностью и еще достроили отдельное здание, в котором и разместили производство. Помимо этого, пришлось построить свою электростанцию, газовую котельную, водяную скважину и т.д. Но зато теперь мы мало зависим от внешнего мира».

Парк техники

В настоящее время в типографии работают две шестикрасочные офсетные печатные машины manroland, практически одинаковые, хотя и приобретенные в разное время. Машины в хорошем состоянии, профессионально обслуживаются и обеспечивают высокое качество печати. Помимо них, в Druck Service работают несколько прессов от компании Bobst. Всего их пять. Три прессы используются только под задачи высечки, один — для тиснения фольгой и еще один — для конгревного тиснения, хотя он может осуществлять и тиснение фольгой. Такое разделение по задачам вполне удобно, поскольку минимизирует время на переналадку. Помимо прессов для высечки, в типографии работает пять фальцевально-склеивающие линии с разными возможностями. Есть скоростная фальцесклейка для простых одноточечных работ по клею, а есть и более серьезные фальцевально-склеивающие машины для сложных коробок. Есть и своя флаторезная машина, стопцилиндровый пресс для



Внутренний парк фальцевально-склеивающего оборудования позволяет выполнять заказы оперативно

частности коробок для гамбургеров. Несмотря на то, что бывают печатные машины «длинные» с несколькими лакировальными секциями, Сергей считает, что лакировать оттиски УФ-лаком нужно на отдельных специальных лакировальных машинах по сухому оттиску. Только в этом случае оттиск будет блестеть как надо: «как у кота глаза». Недавно типография приобрела еще одну печатную машину, на этот раз двухкрасочную с переворотом листа. Она используется для печати фармацевтических инструкций, но иногда на ней печатают и несложную цветную продукцию в два прогона.

Главное — кадры

«Наша типография работает постоянно в режиме 24/7, — продолжает Сергей, — у нас есть только три выходных дня в году: 31 декабря, 1 и 2 января. Штат типографии относительно небольшой, в настоящее время составляет около 220 человек. И это самое ценное, что есть в нашей типографии. Можно построить любые здания, закупить самого разного оборудования, но если нет квалифицированных и профессиональных, а главное старательных сотрудников, ничего не получится. Мы очень дорожим своим персоналом и очень им гордимся.

Тестовая площадка

В настоящее время наша типография перерабатывает в месяц до 700 тонн картона, подавляющее большинство из которого — картон Добрушской бумажной фабрики. Лишь изредка по просьбе клиентов мы используем другой картон, есть небольшие объемы давальческого картона, причем чаще всего он тоже из Добруша, но может быть с дополнительной обработкой, например, политый полиэтиленом для бумажной посуды. Наша типография еще в 2021 г. стала тестовой площадкой

сложных высококачественных работ по тиснению фольгой, линии УФ-лакирования и ряд другого оборудования. Есть даже машина для склейки упаковки для фастфуда, в

Добрушской бумажной фабрики и продолжает быть ею. На самом деле, никаких специальных усилий мы для этого не прилагали. Все получилось на взаимном интересе. Нам, как ти-



Стоп-цилиндрическая машина используется для сложных видов тиснения, своя флаторезная машина для экономии картона



Белорусский картон из Добруша — основной материал, используемый Druck Service в своей работе, так как типография является тестовой площадкой, где проверяются новые и модифицированные образцы картона Добрушской бумажной фабрики «Герой Труда»

Недавнее приобретение типографии — двухкрасочная машина для двусторонней печати, позволяющая печатать, в частности, фармацевтические инструкции красочностью 1+1



Отдельная лакировальная машина позволяет наносить УФ-лак с очень высоким качеством. В типографии есть также машина для изготовления бумажной посуды для сетей фастфуда

пографии, всегда нужен картон. И хорошо бы отечественного производства. Бумажной фабрике нужна была типография, которая могла бы объективно оценивать качество картона. С компанией «ЦБК-Трейддинг» я знаком очень давно. Когда Добрушская бумажная фабрика начала производить мелованный картон, мы взяли у них пробную партию и отпечатали на ней коммерческий заказ. После чего написали подробный отчет, что нам в этом картоне понравилось, а что — нет. Этот отчет в Добруше очень внимательно изучили и нюансы, на которые мы указали, начали устранять. Сейчас мы уже хорошо освоились с этим картоном и успешно печатаем на нем любую нашу продукцию. И она соответствует всем требованиям, которые предъявляют наши заказчики, а они довольно придирчивые».

Специализация

На начальном этапе работы типография принимала любые заказы на упаковку и даже некоторое время выпускала сухую этикетку для алкоголя и иных напитков. Но постепенно решила специализироваться — выбрали несколько направлений: фармацевтическая упаковка, кондитерская упаковка, упаковка для парфюмерии/косметики и упаковка для премиального алкоголя. Но главное — фарма-

цевтика. Сейчас объем фармацевтической упаковки в общем объеме превышает 65%. А некоторое время назад Druck Service получила GMP-сертификат, который подтверждает, что система менеджмента предприятия полностью соответствует требованиям международного стандарта ISO 15378 для упаковочных материалов лекарственных препаратов. Типография в этом вопросе была первой на постсоветском пространстве. Еще Druck Service придерживается любопытного принципа: в общем объеме заказов не должно быть ни одного заказчика, доля которого превышала бы 10%, то есть фармацевтических заказчиков должно быть много. Сейчас она работает на рынке Беларуси и России, и объемы распределены примерно поровну.

А в коридорах типографии висят стильные стенды с образцами ее продукции, на которых не только фармацевтическая упаковка. Много коробок для пищевых продуктов, кондитерских изделий, промышленных товаров. Есть и простые по конструкции, и довольно сложные.



Российская делегация посетила тематический парк «Сула»



На таких стендах в типографии размещены образцы продукции.

ОТК

Во время экскурсии по Druck Service гостям много рассказывали о процедуре обеспечения качества готовой продукции. В типографии создана профессиональная группа ОТК (отдел технического контроля), которая занимается контролем и поступающих материалов (в том числе картона), и качества готовой продукции. Любая замеченная проблема является причиной серьезного разбирательства специальной группой, куда входят и руководители компании. Вся партия упаковки, в которой замечены проблемы, изолируется в специальный отсек до принятия решения, что с ней делать дальше. Если дефект случайный или устранимый, то продукция тщательно пересортировывается или исправляется. Если дефект невозможно устранить, упаковка утилизируется и переделывается. Дефектная упаковка заказчику не отгружается.

В общем, экскурсия по типографии Druck Service получилась очень информативной. А в качестве познавательной программы гостей из России ждало посещение тематического парка «Сула», воспроизводящего быт местных жителей в прошлом; интересная экскурсия по центру города Минск и поездка в «Мирский замок», что в поселке Мир в Гродненской области. 🇵🇵



Группа российских полиграфистов во время экскурсии в Мирский замок и по центру Минска

«Конфлекс СПб»: ставка на флексо, или «Профессионализм в движении»



Владислав Яценко,
генеральный директор,
компания «Конфлекс СПб»
[С.-Петербург]

Мы регулярно посещаем типографии, печатающие этикетку и упаковку, о которых публикуем обстоятельные репортажи. Чаще всего это бывают предприятия, оснащенные узкоролковыми машинами. Но на этот раз нас пригласили посетить предприятие другого плана — компанию «Конфлекс СПб» из Санкт-Петербурга, входящую в десятку крупнейших

отечественных производителей гибкой упаковки, оснащенную широкополосным флексографским оборудованием мирового класса. Это произошло благодаря содействию компании «ОктоПринт Сервис», которая поставляет «Конфлексу» расходные материалы. Этим приглашением мы с удовольствием воспользовались и в середине июля побывали в «Конфлексе», где беседовали с генеральным директором компании Владиславом Яценко. Предлагаем вниманию читателей его рассказ об истории предприятия, его современном состоянии и взгляде на текущий рынок гибкой упаковки.

Начало

«История создания «Конфлекса» переключается с новейшей историей отечественной индустрии упаковки, — рассказывает Владислав. — Упаковка была всегда, была она и в советское время, но востребованность в ней в разы выросла в постсоветский период. В середине 90-х в стране начали появляться производства транснациональных гигантов индустрии FMCG (Fast Moving Consumer Goods — массовые товары повседневного спроса). Появились заводы ряда крупных мировых брендов (в частности, Coca Cola, Nestle, Mars и др.). Эти ком-

пании завозили упаковку из Европы, но все же они начинали поиски российских поставщиков упаковки.

Примерно с середины 90-х гг. начали появляться и цивилизованные предприятия торговли, стали возникать первые супермаркеты. Требования к товарам существенно изменились: в супермаркетах весь товар должен быть упакован. Сформировалось понимание, что товар, произведенный в России, и упаковываться должен в российскую упаковку. Тогда в России стала формироваться упаковочная индустрия, отвечающая новым веяниям.

В 1999 г. в Санкт-Петербурге инициативная рабочая группа определила общую концепцию нового упаковочного предприятия, составила бизнес-план и в 2000 году зарегистрировала название «Конфлекс» — Conflex. Некоторые участники инициативной группы имели опыт производства гибкой упаковки и раньше, были найдены инвесторы. В итоге днем рождения «Конфлекса» стало 7 июня 2001 г. — в этот день состоялось официальное открытие предприятия. С этого дня мы и отсчитываем свою историю. Любопытно, что другие крупные игроки нашего сегмента бизнеса появились примерно в то же время. Видимо, рынок тогда созрел. В течение 7 месяцев 2001 г. мы произвели 800 т упаковки и привлекли 70 клиентов. Уже в



Общий вид печатного цеха типографии



Печатный цех «Конфлекс СПб» оснащен печатной техникой немецкой компании Windmüller&Hölscher



На одной из печатных машин типографии есть секция глубокой печати

2002 г. объемы производства выросли до 2200 т, и число наших клиентов достигло 160, а в 2003 г. произвели 3600 т упаковки для 200 заказчиков. Эти первоначальные успехи стали основой для дальнейшего развития. Сейчас мы производим 1000 т упаковки в месяц и продолжаем расти — в первую очередь за счет внутренней оптимизации.

Название со смыслом

Что касается названия «Конфлекс», оно имеет глубокий смысл. Вторая часть — FLEX — ассоциируется с флексографией и гибкой упаковкой, но также символизирует гибкость в отношениях с партнерами и адаптивный подход к их задачам. Первая часть, «КОН», — это и КОНцепция постоянного развития, и КОНсультационная поддержка клиентов, и стремление к КОНструктивному взаимодействию, предлагая оптимальные решения в дизайне и подборе сырья, КОНцентрация усилий на качестве и удовлетворении запросов клиентов и многое другое. Таким образом, название «Конфлекс» отражает наши ценности и стратегию, и мы гордимся им как неотъемлемой частью нашей истории.

Выбор в пользу флексографии

Выбор техники для нового предприятия был по принципу «все самое лучшее и передовое». Тогда у нас появилась флексографская машина

AstraFlex компании Windmüller&Hölscher, да еще в специальной комплектации с секцией глубокой печати. Появилась также линейка допечатного и формного оборудования компании Dupont, включая собственное лазерное экспонирующее устройство. Тогда таких устройств в России, насколько нам известно, еще не было. Идея была в том, чтобы иметь

весь производственный процесс у себя, чтобы обеспечивать полный контроль над ним и максимально высокое качество продукции, сравнимое с лучшими мировыми образцами.

В мире большая часть гибкой упаковки печатается глубоким способом, но мы изначально сделали ставку на флексографию. Мы видели в этой технологии определенный потенциал и верили, что сможем печатать «глубже глубокой». И если на первых порах ряд крупных заказчиков узнав, что у нас нет глубокой печати, отказывались с нами работать, то постепенно мы завоевали их доверие — они поняли, что и флексографией можно печатать с высоким уровнем качества.

И все годы, что работаем на рынке, мы следовали нашей главной идее: высококачественная флексографская печать. Вокруг этого строилась линейка оборудования. Сейчас у нас четыре флексографские машины компании Windmüller&Hölscher, ряд послепечатного оборудования от ведущих мировых производителей. И мы продолжаем нашу политику в этом направлении. Даже сейчас, во времена санкций, мы продолжаем приобретать оборудование этих компаний — при желании можно купить любое. Схемы таких поставок непростые, но они есть, они работают и мы ими пользуемся. Совсем недавно приобрели оборудование известной испанской компании. Также недавно мы серьезно обновили линейку допечатного оборудования, чтобы иметь возможность и дальше повышать качество нашей продукции и все ближе и ближе подходить к качеству глубокой печати или даже сравняться с ним.

Материалы — отечественные

Печатаем мы на готовых полимерных пленках, собственного оборудования для экструзии у нас нет, и не планируем в этом направлении развиваться. Производство пленок — другой бизнес, им должны заниматься профессионалы. За годы работы мы наладили хорошие отношения практически со всеми российскими производителями пленок, и наличие здоровой конкуренции на этом рынке позволяет всем стабильно развиваться. Когда мы только начинали работать на рынке гибкой упаковки, закупали пленки за рубежом. Многие известные мировые производители были тогда нашими постоянными поставщиками. И лишь со временем, частично под нашим влиянием, российские производители полимерных пленок начали осваивать нужные нам материалы, и сейчас мы в основном используем отечественные пленки.

Помимо пленок, мы достаточно



Качество печати контролируется встроенными системами видеоконтроля, работающими на полной скорости печатной машины



Система высокоточного монтажа печатных форм на формные гильзы



Лаборатория типографии контролирует качество на всех этапах производства продукции, в ней установлено самое современное специальное оборудование



В настоящее время типография использует краску отечественного производства

что сейчас в наличии на российском рынке есть практически все материалы, которые нужны нам для производства гибкой упаковки. Есть отечественные пленки, бумага, кашировальный воск, горячие клеи и многое другое. Есть отечественная флексографская краска, причем и спиртовая, и водная, и УФ-отверждаемая. Мы используем только спиртовые краски. Говоря об импортозамещении в нашей отрасли, могу отметить, что у нас есть почти все необходимое российского производства. Мы используем множество разных пленочных материалов: на каких-то печатаем, какие-то используем для создания многослойных конструкций. На рынке есть спрос на упаковку из однослойного материала, но для нас это не очень интересно. Мы с большей охотой производим композитные двух-, трех- и четырехслойные ламинаты. Хотя с точки зрения экологии, для переработки однослойные материалы предпочтительнее, тем не менее, по параметрам функциональности они не всегда соответствуют нужным требованиям. Так что многослойные материалы по-прежнему активно используются, но все же мы постоянно ищем пути повышения удобства переработки, например, используя близкие по составу материалы для многослойных композиций там, где это возможно. Вместе с нашими клиентами постоянно ищем пути повышения экологичности производимой упаковки, но реальные перспективы я вижу в первую очередь

много работаем с бумагой. Производим конфетный этикет, где бумага — один из слоев ламината. Также мы производим довольно много бумажной упаковки для твердого мыла. У нас есть уникальное оборудование — парафинатор, позволяющий наносить специальное покрытие на бумагу. По разным оценкам, мы держим сейчас 60–65% российского рынка упаковки мыла. Бумагу для этой упаковки мы используем отечественную — от ЦБК КАМА. Разработка такого вида бумаги была нашим совместным исследовательским проектом.

Положительным фактором, на мой взгляд, является то,

ДОСТУПНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИСТОВ

ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

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

ДОСТУПНЫ ЛЮБЫЕ ФОРМАТЫ от 0 до 1.88 м под заказ, срок исполнения в течении дня. Запускаем заказ сразу после оформления, не дожидаясь оплаты. От 17 до 125 микрон, много видов голографических пленок **На большие и постоянные объемы - скидки!**

ПРОЗРАЧНЫЕ ОБЛОЖКИ для БРОШЮРОВКИ

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

ФОЛЬГА ДЛЯ ГОРЯЧЕГО ТИСНЕНИЯ

СКОТЧ ДВУХСТОРОННИЙ

ТЕРМАЛЬНЫЕ ПЛАСТИНЫ

БОЛТЫ ПЛАСТИКОВЫЕ, МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ

КЛЕЕВЫЕ ТОЧКИ

УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

БИГОВАЛЬНЫЕ МАТРИЦЫ

КЛЕЙ ДЛЯ ТЕРМОПИСТОЛЕТОВ

КОЛЬЦА ПИККОЛО (ЛЮВЕРСЫ)

ПРУЖИНА ДЛЯ ПЕРЕПЛЕТА

КУРСОРЫ, РИГЕЛИ, ШНУР ДЛЯ ПАКЕТОВ

САМОКЛЕЮЩАЯСЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ПЕЧАТИ

г. Москва,
метро Пражская,
ул. Подольских
Курсантов, 3

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

г. Санкт-Петербург,
ул. Химиков 18

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

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

+7 (499) 643-47-62 +7 (812) 748-57-50
e-mail: info@lamstore.ru 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!**



На производстве установлено большое количество различного послепечатного оборудования: сольвентные и бессольвентные ламинаторы, перемотчики, бобинорезки, машины для нанесения покрытий, устройства лазерной высечки и перфорации и т.д. Это позволяет типографии выпускать самые разные виды гибкой упаковки и полимерной этикетки

в совершенствовании технологий переработки. Разговоры о биоразлагаемой упаковке мне кажутся бесперспективными. Упаковка, распадающаяся на частицы микропластика, называемая «биоразлагаемой», приносит больше вреда, чем пользы.

Сервис — своими силами

Если с материалами ситуация более-менее стабильная, и все больше материалов производится в России, то с обслуживанием техники определенные вопросы есть. У нас установлены немецкие флексографские машины, и компания, которая их производит, нам ничем помочь не может. В Германии есть простая парадигма — раз введен запрет, все ему следуют, да еще и следят, чтобы сосед или коллега его не нарушал. Но нет худа без добра. Мы начали развивать собственный сервис. Он у нас и раньше был, но сейчас мы все больше и больше работ можем выполнять сами. Наша инженерная служба успешно справляется с большим объемом задач. Появились умельцы, которые научились ремонтировать электронные платы, и выяснилось, что значительную долю запасных частей для машин можно свободно купить на рынке напрямую. Так что поддерживаем работоспособность оборудования своими силами. Мы еще в самом начале работы компании создали свою службу главного инженера и ни разу об этом не пожалели.

Перемены на рынке и адаптация

Что касается состояния рынка, то могу отметить, что для нас ни пандемия, ни начало СВО каких-то существенных проблем не создали. Для «Конфлекса» переход к новым условиям прошел достаточно гладко. Мы изначально ориен-



Одна из бобинорезальных машин оснащена цифровыми печатными головками для впечатавания переменных кодов «Честный знак»

Несмотря на вызовы, с которыми столкнулась отрасль во время пандемии, мы продолжили активно работать с различными сегментами FMCG, что обеспечило нам стабильность и гибкость в управлении производственными процессами. Наш девиз «Профессионализм в движении» находит свое отражение в каждом шаге, который мы предпринимаем.

Благодаря этому подходу и заранее установленной стратегии, адаптация к изменившимся условиям рынка прошла естественно и без серьезных трудностей, что позволило нам сохранить высокие стандарты качества продукции и обслуживания заказчиков. Мы по-прежнему работаем с большим числом клиентов из сегмента FMCG. Они, по сути, нигде не делись. Даже те зарубежные компании, которые с рынка ушли, оставили в России свои заводы, которые продолжают работать и упаковку потребляют. Появились даже заказы, которых раньше не было. Не так давно мы освоили производство гибкой упаковки для сыра, который созревает в упакованном виде. Раньше для этого сыра компания ввозила готовую упаковку из Франции. У нас есть устройство лазерной высечки и перфорации, ко-

тировались на сбалансированный портфель заказов, который включает взаимозаменяемые сегменты по сезонности. Эта стратегия была частью нашей работы с самого начала и продолжает оставаться актуальной.

дозревает в упакованном виде. Раньше для этого сыра компания ввозила готовую упаковку из Франции. У нас есть устройство лазерной высечки и перфорации, ко-



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.





С центрального пульта управления печатной машиной можно также осуществлять контроль качества печати или проводить контроль нанесения переменных кодов

торое позволяет выпускать гибкую упаковку с «окошками» и наносить тонкие отверстия, позволяющие упакованному продукту «дышать».

Могу сказать, что с каждым кризисом, с каждым трудным периодом в стране, работы у нас появляется только больше. Кризисные явления продвигают вперед производство продуктов питания. Мы это видели в 2008 г., в 2014 г., видим и сейчас. Производство товаров FMCG в России стабильно, все меньше продуктов импортируется, все больше производится на месте. И запросы на упаковку, конечно же, постоянно растут. Как бы то ни было, но текущая ситуация однозначно пошла на пользу и упаковочной отрасли, и в целом производству товаров FMCG.

Переход на новые расходные материалы, такие как краски, клеи для ламинации и пленки, осуществлялся плавно и поэтапно. Пандемия коронавируса фактически принудила нас сосредоточиться на этом вопросе из-за нарушений логистических цепочек и доступности поставок. С начала 2022 г. мы продолжили эту работу, что стало для нас практически штатным процессом с учетом имеющихся запасов проверенных расходных материалов. Такой подход позволил минимизировать перебои в производстве и поддерживать высокое качество продукции. Кроме того, в рамках адаптации к новым условиям была дооснащена современным оборудованием наша лаборатория. Последними приобретениями лабораторного оборудования были приборы Moson OX-TRAN для измерения кислородопроницаемости, Hot Tack Tester RDM для измерения сварного шва в горячем состоянии, газовый хроматограф Nira для определения содержания остаточных растворителей и стерилизатор для измерения термостойкости ламинатов. Это позволяет нам эффективно проверять и внедрять новые материалы в производство, включая полимеры, что значительно расширило наши возможности и гибкость в выборе расходных материалов. Таким образом, мы не только успешно справились с вызовами перехода, но и улучшили наши производственные процессы. Несмотря на растущий спрос, мы по-прежнему видим своей задачей производство упаковки только высокого качества.

Сегодня часть производителей стремится к переходу на перерабатываемые материалы для гибкой упаковки, если

есть возможность, переходят на однослойную упаковку, которую легче перерабатывать, но это не всегда возможно, исходя из особенностей оборудования и функциональности упаковки. Одна из основных задач при переходе на перерабатываемые материалы — вывести из состава ламината бумагу и полиэтилентерефталат (PET). Для замены составов с бумагой логично перейти, например, на матовую пленку BOPP. При правильном дизайне и использовании матового лака визуально такая замена выглядит адекватной. При этом нужно постоянно помнить, что изменения в составе упаковки не должны повлечь за собой ухудшение ее функциональности. Мы ведем постоянную работу с нашими заказчиками, и если тесты по замене состава ламинатов дают положительные результаты, то мы переходим на моно-материалы.

Новые вызовы и развитие

Рынок тоже «подкидывает» задачи, которые требуют с нашей стороны серьезных инвестиций. Некоторое время назад мы установили комплекс цифрового оборудования для нанесения кодов государственной программы «Честный знак». В течение нескольких лет мы успешно выпускаем продукцию с кодами Data matrix и постепенно расширяем парк цифрового оборудования под уверенно растущий спрос на эту опцию. С каждым годом все больше и больше групп товаров требуют присутствия на упаковке кодов «Честный знак». С 1 сентября в список обязательных к маркировке сегментов войдут и кондитерские изделия. Мы много печатаем «кондитерки», и уже сейчас готовы наносить на упаковку необходимые коды.

Разумеется, мы постоянно думаем и о развитии нашего бизнеса. Активно следим за актуальными трендами в упаковочной индустрии и отмечаем растущий интерес к пакетам. В ближайшее время планируем внедрить новое пакетоделательное оборудование, специально предназначенное для производства пакетов с плоским дном, которые применяются для хранения и транспортировки различных продуктов, включая сыпучие, жидкие и полужидкие товары, такие как кофе, специи и корма для животных. Каждой упаковке предшествует продуманное конструкторское решение, включающее герметичное закрытие (zip-застежка или липучка), термосвариваемые боковые швы, фальцы для дополнительной жесткости и дно для устойчивости. Преимущества пакетов с плоским дном заключаются в их компактности, возможности качественной печати и легкости открывания и закрывания. Мы используем разнообразные материалы, такие как полиэтилен низкой плотности (LDPE) и полипропилен (PP), а также многослойные композиции. Размеры пакетов могут варьироваться в зависимости от потребностей заказчиков.

В общем, на месте не стоим, развиваемся, инвестируем в производство. В 2026 г. нам исполнится 25 лет. Первый серьезный юбилей! И я рад, что у нас есть сотрудники, которые работают в компании с самого начала, с момента основания. Как в управленческом звене, так и на производстве. Да и я и сам из числа пионеров «Конфлекса». ■



Информационно-аналитический портал
для тех, кто принимает решения

Print Daily.ru

Как заработать в полиграфии?

УЗНАЙТЕ:

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

Вместе с Издательством «Курсив»



Нижегородский филиал «Танзора»: «Активно растем вместе с клиентами»



Георгий Пискунов,
руководитель филиала,
«Танзор»
[Н.-Новгород]

Россия — страна большая, и для достижения успеха в бизнесе полиграфическим компаниям необходимо присутствовать если не во всех, то в большинстве ее регионов. Организовывать поставки из одной точки теоретически можно, но практика показывает, что, чем ближе к потребителю, тем лучше. В

связи с этим многие серьезные поставщики открывают представительства и филиалы в разных российских регионах. Особенно важно это для компаний, занимающихся поставками расходных материалов, поскольку мало кто из заказчиков готов ждать, когда ему привезут нужный материал из другого города. Этого же мнения придерживается и компания «Танзор», которая пригласила нас посетить свой региональный офис в Нижнем Новгороде. Поводом стал переезд в новое просторное помещение, где мы пообщались с руководителем филиала — Георгием Пискуновым.

Проводники в помощь

«Филиал компании «Танзор» в Нижнем Новгороде был открыт еще в 2004 г., — рассказывает Георгий. — Несмотря на то, что основатель и президент компании родом из Нижнего, бизнес он начал Москве, затем был открыт офис в Санкт-Петербурге. И это было объяснимо — в этих городах наиболее развита полиграфия и присутствие в них было необходимо для развития бизнеса. Но желание иметь офис в родном городе было, и в итоге в 2004 г. филиал здесь был открыт.

Конечно, продажи в типографии Нижнего начались раньше, в самом начале нулевых годов, но они были эпизодическими: банки красок и канистры с лаком передавали с проводниками поездов или другим случайными способами. Регулярные поставки были налажены с открытием филиала.

Бизнес начинался с малых объемов. Один из серьезных на тот момент клиентов — типография «Рост» — покупала у нас материалов на 1 тыс. евро и это считалось очень хорошо. Сейчас мы продолжаем работать с этой типографией, и месячный оборот вырос в несколько десятков раз, а сама типография является одним из наших ключевых клиентов и нашим хорошим другом. Так что мы растем вместе со своими клиентами. Тогда, в середине нулевых годов, мы еще не занимались производством собственных материалов и продавали лаки и краски, привезенные из Европы. Позже компания «Танзор» начала производить водные и УФ-отверждаемые лаки. И постепенно нижегородские клиенты начали переходить на нашу продукцию.

Под заказ

Отдельным серьезным бизнесом компании «Танзор» были поставки смесевых красок Pantone. Среди наших заказчиков



На фото слева направо: Федор Тимофеев, аппаратчик станции смешения, Николай Фирсов, менеджер по продажам; Наталья Кибардина, бухгалтер; менеджер по персоналу, клиентский отдел; Дмитрий Кульков, координатор отдела продаж; Георгий Пискунов, руководитель филиала; Надежда Пшеницына, колорист-технолог



Оборудование колористической и испытательной лаборатории нижегородского филиала

были многие крупные типографии города, в частности «Промис», «Кварц», «Ридо» и многие другие. Поначалу смесевые краски поставлялись из Москвы, что занимало немало времени. И некоторые нижегородские типографии постепенно обзавелись своими собственными станциями смешения. Мы им помогали, обучая персонал. Эти станции смешения работали на концентратах «Танзора», что для нас было интересно. Филиал обеспечивал типографии концентратами как масляных, так и красок УФ-отверждения.

Расширение

Сейчас нашими клиентами являются все ключевые типографии Нижнего Новгорода и области. Но этим мы не ограничиваемся. У филиала есть клиенты и в других городах, например, в Муроме, Чебоксарах. Но мы не только расширяем бизнес географически, мы расширяемся и за счет углубления сотрудничества с существующими клиентами. Не так давно филиал переехал в новый офис. Прежний офис в Нижнем Новгороде находился в центре города, но для полноценной



- 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





Нижегородский филиал в настоящее время смешивает до 800 кг заказных цветов в месяц. И эти объемы методично растут. В лаборатории есть тестовая УФ-сушка (на фото вверху), что позволяет делать надежные выкрасы УФ-отверждаемых красок: как офсетных, так и флексографских

работы постепенно стал не очень удобным: сложно приехать на большом автомобиле, а для нас это необходимость. Да и само помещение было небольшое, а нам нужны были площади для склада, для станции смешения, для колористической лаборатории.

Сейчас работа филиала строится на принципах оперативной отгрузки материалов со склада, таким образом время на доставку из Москвы или других городов не теряется. Именно поэтому нам был нужен достаточно большой склад. На старом месте его не было. Сейчас мы под большинство клиентов держим складские запасы, учитывая их месячные объемы потребления. Дважды в неделю привозим на склад в Нижнем Новгороде материалы с центрального склада из Москвы. Как только клиенты забирают часть материалов — заказываем опять и всегда имеем нужный объем в наличии. Также можем обеспечить доставку непосредственно в типографии нашим транспортом буквально в считанные часы.

Выгодное отличие

Большая часть продукции, которую мы предлагаем нашим

клиентам, собственного производства «Танзора», выпущенная на предприятиях в Москве или Шебекино. Поэтому она всегда есть на центральных складах и, как следствие, на нашем складе тоже. Этим мы выгодно отличаемся от компаний, которые завязаны на импорт. У нас тоже есть зарубежная продукция, но ее доля не так велика в общем объеме продаж. Сейчас филиал в Нижнем Новгороде реализует в месяц около 20 тонн различных полиграфических материалов. Все они хранятся на нашем новом складе. И склад, и офис расположены в непосредственной близости от типографии «Кварц». Они предоставили нам на выгодных условиях удобное помещение с большой офисной зоной и складскими площадями. Это удобно вдвойне, поскольку «Кварц» еще и наш крупный и хороший клиент. И мы сейчас обсуждаем с ним различные варианты развития бизнеса.

Непрерывное развитие

Филиал всегда был нацелен на развитие. В конце прошлого года мы установили в Нижнем Новгороде станцию смешения офсетных и флексографских красок и сейчас уже



Большие запасы флексографских красок и лаков позволяют «Танзору» обслуживать всех имеющих клиентов непосредственно со своего склада и пополнять его по мере расходования



На складе филиала имеются краски для офсетной печати нескольких разных серий и разных производителей, включая металлизированные, а также материалы для корректировки свойств красок и лаков



стабильно производим от 500 до 800 килограмм в месяц. И это при условии, что крупные типографии города («Кварц» и «Промис») имеют свои собственные станции смешения. Более того, в Нижнем есть и станции смешения наших конкурентов. Но объемы производства смесевых красок у нас растут, и мы сейчас расширяем возможности в этой сфере и ищем новых сотрудников-колористов. В нашем регионе много относительно небольших типографий, которые обеспечивают объем заказов на смесевые краски, к тому же мы активно развиваем продажи в соседние регионы. Спрос есть. У нас качественные концентраты, на базе которых мы можем производить качественную краску. Многие типографии её уже протестировали и поняли, что это отличная продукция».

Остается только добавить, что у компании «Танзор» есть и другие филиалы в городах России. И принцип их работы везде одинаковый: оперативно, качественно и всегда в наличии. ■



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

FineArtPrint: «Наша стратегия развития построена на автоматизации»



Дмитрий Степанов,
руководитель,
группа компаний FineArtPrint
[Москва]

Московская компания FineArt Print хорошо известна на полиграфическом рынке. Она работает в сегменте сложной печатной продукции, преимущественно премиальной. Исторически главными потребителями продукции были серьезные международные компании, ведущие бизнес в России. Многие из них ввиду обстоятельств ушли, а остальные – существенно сократили объемы. По предложению компании «Моноритм», мы побывали на производстве и в офисе FineArtPrint. Ее владелец — Дмитрий Степанов — один из первых пользователей программного продукта ASystem, активно использует эту систему в повседневной работе. Разговор, в том числе зашел о рыночной ситуации и развитии бизнеса.

Рынок на спаде

«Могу с уверенностью сказать, что общее положение на российском полиграфическом рынке в этом году не выглядит очень позитивным, — отмечает Дмитрий. — В 2022 г., несмотря на последствия пандемии и начало СВО, результаты работы были неплохими. Еще лучше был 2023 г., да и 2024 г.

был хороший. А вот начало 2025 года разочаровало: объем заказов существенно просел и восстанавливаться пока не собирается. Не могу сказать, что ситуация катастрофическая: машины работают, но время от времени случаются простои. Рынок зака-

зов какой-то неравномерный, что не очень хорошо для производственной компании.

Один из основных и востребованных видов продукции, которую мы изготавливаем, это премиальная кашированная коробочка сложной кон-



Основная печатная база компании FineArtPrint построена на машинах цифрового офсета



В дополнение к цифровому офсету в компании активно работает классическая электрография от Konica Minolta



Отделка оттисков осуществляется промышленной системой для цифрового лакирования и тиснения фольгой большого формата

струкции для «товаров первого класса/ категории люкс»: косметики, алкоголя, подарков и т.д. Наш автоматизированный производственный комплекс позволяет выпускать оклейную кашированную упаковку как небольшими, так и значительными тиражами — 30-50 тыс. При этом качество очень высокое и в том, и в другом случае.

Раньше нашими заказчиками на такие коробки были иностранные бренды, которые с рынка ушли. Мы смогли во многом заместить их российскими брендами, но не в полной мере. Если серьезный иностранный алкогольный бренд заказывал 20-40 тыс. коробок, то отече-

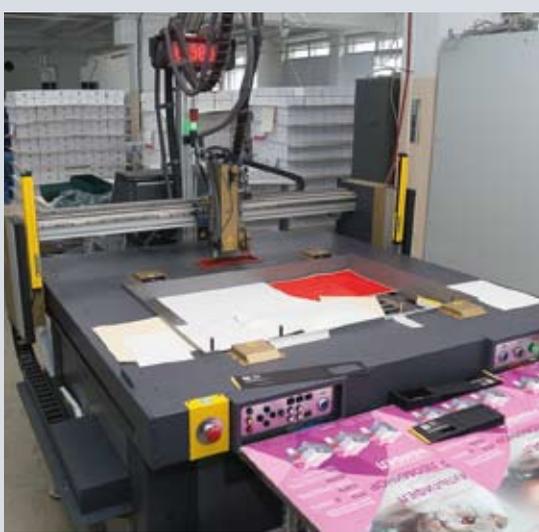
FLEXO BUSINESS

**НОВОСТНОЙ
TELEGRAM-КАНАЛ
ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
РУЛОННОЙ ЭТИКЕТКИ
И ГИБКОЙ УПАКОВКИ**

Новости рынка
Кто что купил
Обзоры оборудования
Интервью
Кейсы и др.

t.me/flexobusiness





Комплекс послепечатного оборудования типографии позволяет изготовить любую коммерческую и рекламную продукцию, а также фотокниги разных типов

ственные компании ограничиваются 5-8 тыс. коробок, хотя полки магазинов освободились от импорта и их можно было бы занять. Аналогичная ситуация и с парфюмерными брендами.

К сожалению, менталитет отечественных производителей пока еще отличается от серьезных мировых брендов. Если компания хочет позици-



В компании много специализированного оборудования для пооперационного изготовления книг

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





В FineArtPrint используется большой парк специализированного оборудования для изготовления кашированных коробок, включая пазорезные станки, автоматический пресс для высечки и автоматизированная линия сборки и склейки оклейных жестких коробок. Его поставку осуществила компания «ПринтПак»



онировать себе как серьезный производитель, то здесь нет мелочей. Вроде делаем красивую премиальную коробку, но пытаемся на ней всячески сэкономить. Получается ни то, ни се.

Мелочей не бывает

Мы очень много внимания уделяем нюансам качества. Вместо кашированного гофрокартона используем плотный переплетный картон: коробка получается значительно прочнее, хорошо держит форму, ее приятно брать в руки. Недавно установили две новых пазорезных машины, одна из которых позволяет вырезать очень тонкие пазы не только в толстом картоне, но даже в плотной бумаге. В результате при оклейке такой бумагой плотного картона получается коробка с идеальным прямоугольным сгибом. Именно так делают коробки для мобильных телефонов Apple. Большинство типографий, которые выпускают оклейную коробку, прорезают в картоне V-образный паз, мы можем прорезать и V-образный, и прямоугольный паз. Последний



Специализированное оборудование для изготовления книг в твердом переплете: «цифровая» ниткошвейка и автоматическая машина для изготовления переплетных крышек

позволяет картону лучше складываться без внутренних напряжений, которые могут впоследствии коробку деформировать.

У нас уже пару лет работает комплекс китайской компании Zhongke по автоматическому изготовлению оклейных коробок, поэтому мы можем производить их в большом количестве со стабильным высоким качеством. А самое главное — производственная линия позволяет существенно снизить себестоимость такой упаковки. Мы и раньше брались за большие тиражи оклейных коробок, но собирали их на полуавтоматах. На такой сборке мы вынуждены были держать целый цех специалистов-ручников. Для среднего заказа нужно было задействовать 7-10 человек, и они этот заказ делали бы неделю. На автоматизированной линии работает один оператор и один помощник — тот же объем они делают за одну-две смены. Разница налицо. Мы продолжаем инвестировать в это направление. Помимо уже упомянутых, мы установили машину для автоматической высечки. Раньше вся высечка осуществлялась на тигельных машинах с ручной подачей, что не лучшим образом влияло на производительность. Сейчас можем высекать в автоматическом режиме с высокой производительностью. Большинство единиц оборудования для изготовления оклейных коробок нам поставила компания «ПринтПак». Мы много лет с ней работаем



АВТОМАТИЧЕСКАЯ ЛИНИЯ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЖЕСТКИХ КОРОБОК

ZHONGKE ZK-6421

Уникальный автомат производит жесткие коробки для мобильных телефонов, подарков, косметики, автозапчастей.

- Быстрая смена форматов и настройка нового заказа
- Визуально и тактильно - идеально ровная коробка
- Две камеры и робот для точного совмещения
- Премиальные коробки, в том числе диспропорциональной формы
- Высота коробки до 210 мм



+7 (499) 371-22-88

WWW.PRINTPACK.RU | INFO@NPPACK.RU

по разным видам оборудования, и очень довольны сотрудничеством. Три года назад ее специалисты поставили поточную линию Zhongke, которая у нас успешно работает, не так давно приобрели у «ПринтПак» автоматический пресс для высечки и уникальные пазорезные станки, аналогов которым в России, похоже, нет. Вся техника отлично работает, обслуживание тоже на уровне.



Этот принтер позволяет запечатывать листы будущей упаковки

Возможности — по максимуму

У нас вся печать цифровая. Работают цифровые офсетные машины HP Indigo. Несмотря на уход HP из России, мы продолжаем пользоваться этой техникой: одна машина формата B2 и две машины формата B3. Сейчас налажены поставки всех необходимых расходников, мы держим на складе и большой набор запасных частей, которые закупаем заблаговременно. Так что в этом плане у нас все нормально. Помимо HP Indigo, у нас работает пара электрографических машин Konica Minolta. В отличие от HP, офис Konica Minolta в России по-прежнему работает: сервисное обслуживание на уровне, даже в рамках санкционных ограничений, расходники поставляются — проблем нет. Качество печати вплотную приближено к нашему цифровому офсету, и мы можем успешно перераспределять заказы между машинами, даже сложные с фотографическими изображениями. Наличие печатной техники от двух поставщиков позволяет очень гибко управлять печатью заказов, даже в условиях жестких графиков производства. Помимо цифровых печатных машин, компания Konica Minolta несколько лет назад поставила нам уникальную систему отделки оттисков MGI, позволяющую выполнять цифровое лакирование и тиснения. У нас машина большого формата, что позволяет отделять оклейные листы даже для больших коробок без необходимости склейки их из частей. Таких машин в России единицы, и возможности у нее фантастические. Мы научились все эти возможности использовать по максимуму при проектировании премиальной упаковки. И заказчикам это нравится.

Новая ниша

Наши серьезные печатные возможности позволяют нам развивать и другие направления. В частности, у нас неплохо пошла книга. Хорошая высококачественная, можно сказать премиальная книга. Мы ее успешно печатаем небольшими тиражами в диапазоне от нескольких штук до 500-600 экз. На машине HP Indigo мы можем печатать с очень высоким качеством, причем на сложных дизайнерских бумагах, что практически невозможно на офсете (разве что на УФ-офсете, которого в России мало). Это важно нашим клиентам. Так что производство книг у нас в последнее время заметно выросло. Недавно установили «цифровую» ниткошвейку, которая шьет книги из отдельных листов, фальцует их и собирает в тетрадь. Так что спрос на книги и производительность выросли значительно. Имея опыт в качественной отделке, мы его используем и для оформления книжных переплетов. Умеем делать уникальные плосколежащие книги, сейчас запускаем свое производство бумажных листов Flexbind. Так что у нас можно заказывать самые разные книги: как классические шитые нитками из тетрадей, так и собранные по технологии фотокниг (полистной склейкой). Используем и наши собственные уникальные технологии скрепления блоков. В общем, книжное направление неплохо развивается.



FineArtPrint много внимания уделяет качеству отделки и особенностям конструкции упаковки



Компания производит оклейные коробки разных конструкций и видов отделки из плотного картона, гофрокартона или переплетного картона

Нужен идеолог

С компанией «Моноритм» я работаю уже очень давно — наверное, лет двадцать. Тогда у меня еще даже не было своей компании, я был, как говорят, «свободным художником». Меня пригласили в «Московский Центр Упаковки», чтобы наладить управление производством. Я занялся допечатными процессами, работой конструкторского бюро и запуском автоматизации прохождения заказов. На тот момент все считали в Excel. Я посмотрел, что вообще есть на рынке из систем управления производством — а, как ни странно, кое-что уже было. Но из всего, что тогда предлагалось, система от «Моноритма» сразу выделялась: мощная, продуманная и уже тогда способная автоматизировать процессы на таком крупном производстве, как «Московский Центр Упаковки». Запуск системы проходил непросто и занял почти три года.

автоматизированного управления. И, разумеется, когда у меня появилась своя типография, ASystem стала необходимой частью. Мне, правда, она досталась вместе с другой типографией, которую я приобрел вместе с печатной машиной HP Indigo. Еще когда я занимался внедрением системы автоматизации в МЦУ, у меня было свое рекламное агентство и, спустя некоторое время, печатную машину HP Indigo установили как раз в одном из его цехов. Для управления FineArtPrint я написал свою систему на базе программного продукта FileMaker Pro. Но спустя некоторое время мне предложили купить типографию с еще одной машиной HP Indigo, в которой была лицензия на ASystem. В итоге всего за четыре месяца мы отладили эту систему в моей типографии.

Впрочем, систему нельзя один раз запустить и забыть. Она — живой продукт, который развивается, как и сама

Проблема была не в системе — она как раз работала отлично. Сложности возникли из-за сильного сопротивления внутри типографии. Такие системы работают только в одном случае: когда в нее включены абсолютно все — каждый сотрудник, каждое подразделение. Иначе просто не получится. Но было много тех, кто не хотел меняться, продолжал делать все по-старому, как привык. А я настаивал: только через систему. Поэтому для многих стал «врагом номер один».

Хорошая новость в том, что сама система позволяла интегрировать кого угодно — от линейного сотрудника до топа. И шаг за шагом, несмотря на сопротивление, мне все-таки удалось ее внедрить.

Но важно понимать: такие системы начинают работать по-настоящему только тогда, когда у них появляется идеолог. И этот человек должен быть среди главных руководителей.

Я сейчас вообще не представляю, как бы работала типография без этой системы

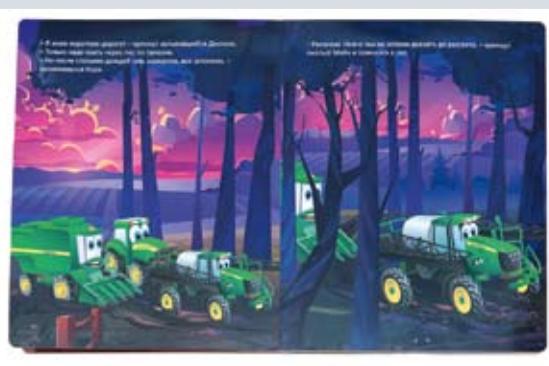
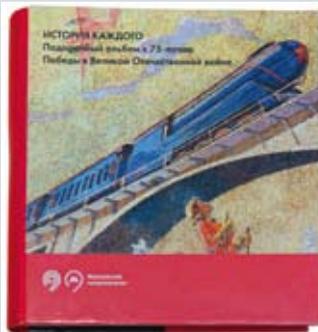
Комментарий

Марина Чалых, коммерческий директор, компания «ПринтПак»:

«FineArtPrint» — яркий пример смелой и креативной команды, успешно работающей в технологически сложном сегменте бизнеса — производстве жёстких подарочных коробок. Компания сочетает в себе инновационный подход на всех этапах: от идеи до воплощения. Специалисты FineArtPrint не боятся экспериментов, в том числе с оборудованием, что позволяет им оставаться на передовой отрасли.

Благодаря внедрению современных решений в автоматизацию типографии, компания привлекла новых клиентов, заинтересованных в средних и крупных тиражах. В парке оборудования FineArtPrint — автомат ZhongKe 6421 для сборки премиальных жёстких коробок, Saili для фрезеровки тонкого и переплетного картона, Saili для роспуска картона, а также автоматическая высечка Tailia 820.

Компания «ПринтПак» ценит доверие и партнёрство с FineArtPrint и желает команде, а также её руководителю — Дмитрию Степанову новых клиентов, смелых идей и динамичного развития».



FineArtPrint производит много книг, преимущественно премиальных

типография. Возможности ASystem огромные. Можно запустить только небольшую часть всех функций и постепенно наращивать возможности. Сейчас уже работаем на новой платформе, которую «Моноритм» анонсировал в мае на своей конференции, и стали одними из первых, кто перешел на новую версию ASystem Touch. Сейчас тестируем и дорабатываем систему регистрации сотрудников. Раньше — просто пароль, теперь хотим — по отпечатку пальца или FaceID, чтобы все было надежно и без «обходных путей».

Сложно представить, как мы бы сейчас справлялись без этой системы. У нас в нее через API интегрирован целый ряд сайтов: заказ сразу рассчитывается и автоматически попадает в ASystem. Дальше — все без лишнего ручного труда: формируются документы, выставляются счета, контролируются оплаты. Функция бухгалтерии по

сути уже не нужна. Так же как и отдельные технологи по прохождению заказов — даже при сложной продукции. Система сама ведет заказ по техпроцессу, контролирует этапы и оборудование. Сделать что-то не так просто не получится — она не даст. Даже менеджеров «учит» правильно описывать заказ: если в нем есть ошибки, он не попадет в план.

Без ASystem мы бы просто не справились с текущими объемами. В пиковые дни мы обрабатываем до 3,5 тысяч заказов в сутки. И все прозрачно: зарплата сотрудников рассчитывается автоматически, каждый может сам посмотреть свою выработку и начисления. План на день — тоже автоматически, все наглядно и понятно. Это не просто система — это помощник, без которого типография сегодня уже не работает.

Доход за счет себестоимости

Автоматизация как производства, так и управления помогает нам постоянно расти и развиваться. Мы целенаправленно работаем над снижением себестоимости продукции — не за счет качества, а за счет эффективности. Хотя мы занимаемся уникальными нишевыми продуктами, где конкурентов немного и, казалось бы, можно «заряжать» цену, — мы идем другим путем. Наша цель — удерживать клиентов не за счет безальтернативности, а за счет высокого качества и разумной стоимости. А рост прибыли достигаем не ценой, а оптимизацией процессов.

Инвестируя в новое автоматизированное оборудование и создавая собственные решения, мы последовательно сокращаем количество задействованного персонала, снижаем расход материалов, минимизируем брак, повышаем производительность. В результате получаем такую себестоимость, с которой конкурировать сложно: если кто-то делает дешевле — скорее всего, в ущерб качеству. А это клиент сразу заметит. Если кто-то пытается повторить наш уровень — работает в убыток и долго так не протянет. Пока стратегия работает — даже в условиях спада на рынке. ■



Герой труда
Добрушская бумажная фабрика

Большой ассортимент картонных Добрушской бумажной фабрики для самых разных видов упаковки



Плотный картон



Камированный 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 Y К P

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



 officpaper.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**

Haotian • до 50 м/мин СМUKWOVGS • Лак+Фольга до 180 мкр • 600x600 dpi 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