

Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

ФОРМАТ

№6 АВГУСТ, 2022

www.newspaper.com

# NEWSPAPER

New York, Sunday, July 19, 2022, \$0,99 • Volume 2, Number 1 • SPECIAL EDITION

## BREACKING NEWS:

# ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ В РОССИИ ПОЛНОСТЬЮ ОСТАНОВЛЕНА!



# ИЛИ НЕТ?

**V I P**  
VISION  
I M A G E  
P R I N T



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

## Работа в условиях неопределенности

Продолжаем работать,  
выполняем поставки  
и обслуживаем оборудование

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

## КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И ОСНАСТКА ДЛЯ ФЛЕКСОГРАФСКОЙ ПЕЧАТИ

## МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

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

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

## ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ЛЮБОГО ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

## СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

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

# ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков  
полиграфической продукции

Формат №6 (164)-2022

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА

Цифровая печать: некоторые способы выживания ..... 2

### ИНТЕРВЬЮ

Татьяна Климова, «ОктоПринт Сервис»

Новые деловые контакты,  
или Как восполнить ассортиментную линейку ..... 6

Дмитрий Хромов, Андрей Слободчиков, компания «ХД РУС»

«ХД РУС» — трансформация:  
тот же бизнес, но с новым названием. .... 8

### ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Типография «Четыре цвета», Санкт-Петербург

Ловля «цифры» в мутной воде ..... 10

### ОБОРУДОВАНИЕ

Типография «Тавро Плюс», Коломна

Многофункциональная линия,  
или Отделка цифровой этикетки ..... 14

Компания «Альянс-3», Стерлитамак

Бумажная упаковка:  
выигрышная диверсификация бизнеса ..... 18

### БИЗНЕС

Типография «Фабрика офсетной печати», Москва

Иммунитет к невзгодам,  
или Как использовать возможности в кризис ..... 22

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

#### Реклама в номере:

|                                   |                                      |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Альфа-Дизайн..... 1               | Фабрика офсетной печати..... вкладка |
| ВИП-Системы..... клапан, 2-я обл. | hubergroup ..... 3                   |
| Илим ..... 3-я обл.               | Bobst ..... 4-я обл.                 |
| ОктоПринт Сервис ..... клапан     | Lamstore ..... 13                    |
| Подписка на журналы ..... 5       | NCL ..... клапан                     |
| Смарт-НН ..... 15                 | PrintDaily ..... вкладка             |
| Терра Принт ..... 17              | Viva-Star ..... 4                    |
| Терра Системы ..... клапан, 21    | 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

#### Журнал «Формат»:

Главный редактор  
А.Ч. Амангельдыев  
Зам. главного редактора  
М.Ю. Беляева  
Ведущий редактор  
Н.А. Шлыкова

#### Адрес редакции:

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

#### © Издательство «Курсив»

Все права защищены  
Отпечатано в «Альфа-Дизайн»  
Тел.: (495) 221-74-94  
Тираж 3000 экз.

#### ВНИМАНИЕ!

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

# СЕЗОН ОТКРЫТ



## Типография «Альфа-Дизайн» изготовит

– издания в твердом переплете

(книги, альбомы, ежедневники, еженедельники).

А также любую другую полиграфическую продукцию.

– сувенирную продукцию и подарочные наборы

(в том числе визитницы, портмоне, брелоки, ключницы).

из высококачественных переплетных материалов,

цвет которых Вы можете выбрать по каталогу **Pantone**

**100** оттенков итальянской  
искусственной кожи

**1000** оттенков итальянского  
переплетного шелка

на нашем складе в Москве

[www.alfa-design.ru](http://www.alfa-design.ru)



(495)221-74-94





# Цифровая печать: некоторые способы выживания

**В** прошлом номере журнала мы рассмотрели вопросы обеспечения российской полиграфии необходимыми расходными материалами. Анализ их поставок за второй квартал 2022 г. показал, что вопреки прогнозам существенного дефицита, связанного с прекращением работы в России ряда крупных международных компаний, не случилось. Ощущается нехватка лишь узкоспециализированных расходных материалов. В целом можно отметить, что поставщики расходных материалов отработали достойно, обеспечив отрасль всем необходимым, хотя и из других источников. Однако из нашего рассмотрения выпала другая часть полиграфического бизнеса, связанная с цифровой печатью.

## Крушение модели клик-контрактов

За 20 лет, что цифровая печать применяется в России, сформировалась внушительная группа типографий, использующих именно этот способ печати. В сравнении с другими видами полиграфического бизнеса цифровая печать существенным образом от них отличается. Как правило, расходные материалы для цифровых машин поставляют сами производители цифровых машин. Во многом именно поставки расходных материалов являются для этих производителей главным источником дохода. С введением

санкций в отношении России возникла серьезная проблема. Цифровая печатная техника в основном производится в развитых в полиграфическом отношении странах (США, Европе или Японии). Практически все эти произ-

---

**Инвестируя в цифровую печать, многие типографии вольно или невольно попадали в серьезную зависимость от поставщика цифровых решений. Довольно долго эта система неплохо работала. Сейчас ситуация радикально изменилась. Практически все поставщики решений в области цифровой печати приостановили деятельность в России. Теперь типографии могут надеяться только на себя**

---

водители приостановили (или даже полностью прекратили) работу в России. Во-первых, поставки цифровой печатной техники попали в пятый па-

кет санкций. Во-вторых, ряд компаний-производителей цифрового оборудования (например, HP) добровольно решили покинуть российский рынок, бросив на произвол судьбы большое количество своих клиентов, которые некоторое время назад доверили свое будущее и бизнес этой компании. В этой связи очевидно, что инвестируя в цифровую печать, многие типографии попадали в прямую зависимость от поставщиков и производителей оборудования, которое они выбирали. Впрочем, никто, конечно, не предполагал, что ситуация сложится таким образом.

Цифровая печать в России базировалась на модели клик-контрактов. По сути, это оплата поставщику за возможность печатать тиражи. Поставщик обеспечивает типографию необходимыми запасными частями и расходными материалами, гарантирует сервис и ремонт оборудования. По контракту типография платит поставщику оговоренную сумму за каждый отпечаток, выполненный на конкретной машине. Для многих владельцев цифрового оборудования данная схема работы представлялась весьма удобной. По крайней мере, всегда известно, сколько будет стоить тот или иной тираж, что очень удобно при расчете продажных цены. По такой схеме работали многие цифровые типографии, а потому не привыкли полагаться на себя — не держали запаса расходных материа-

лов и часто меняемых узлов, не имели в штате специалиста по обслуживанию машин, порой даже не обладали навыками по настройке и управлению цифровым оборудованием. Инженер поставщика регулярно приезжал в типографию, выполнял техническое обслуживание и плановую замену запчастей, поддерживая тем самым работоспособность оборудования. Поставщику такая схема работы тоже удобна, поскольку его задача — обеспечить ситуацию, при которой типография печатала бы максимально много, так как за каждый отпечаток она должна платить.

Теперь же ситуация кардинально изменилась. Поставщики цифрового оборудования либо свернули свою деятельность в России, либо приостановили ее на неопределенный срок. По сути, это означает не только отсутствие поставок нового оборудования, но и сервисного обслуживания, а также снабжения расходными материалами. Впрочем, следует сделать некоторое уточнение: производители цифрового оборудования по-разному реагируют на текущую ситуацию. Из тех компаний, которые остались в России, одни полностью заморозили свою деятельность, другие осуществляют сервис и обслуживание в объеме имеющихся возможностей, третьи пытаются поставлять расходные материалы (и даже оборудование), используя альтернативные каналы. Более того, текущие возможности компаний не позволяют организовать поддержку всех клиентов в одинаковых объемах. Глобально по причине отсутствия расходных материалов и запасных частей.

### Альтернативные поставки расходников

Следует отметить, что запчасти для цифровых машин уникальны, и приобрести их у сторонних компаний не получится. Офсетные же машины собираются из большого количества типовых компонентов (моторы, пневматика, подшипники, электротехнические изделия и т.д.), которые производятся разными компаниями на базе нормативов и стандартов. Поэтому заменить пневмоцилиндр одной компании можно аналогом от другой. Как правило, запчасти

можно найти на китайском или турецком рынках или же в ассортименте компаний, который продолжают работать в России. К тому же офсетные машины «сделаны из железа» и служат намного дольше цифровых. Многие механические части можно либо восстанавливать, либо изготавливать на заводах в России. Иными словами, поддерживать работоспособность парка офсетных машин своими силами.

С цифровыми машинами ситуация другая. Как правило, большинство деталей этих машин можно приобрести только у производителя. Альтернатив на свободном рынке нет. В результате циф-

ровые типографии оказались в худшем положении, чем их коллеги из офсета или флексографии. В этой связи попробуем понять, какие возможности есть у цифровых типографий продолжать работу в сложившихся обстоятельствах.

■ **Надеяться на помощь со стороны поставщиков.** Некоторые поставщики цифрового оборудования продолжают работу и организуют поставки запасных частей и расходных материалов методом «параллельного импорта», завозя нужные товары через третьи страны. Однако нужно понимать, что при таком раскладе рассчитывать на оперативные и надежные поставки бессмысленно. К большому



**huber**  
group

www.hubergroup.ru

ТРАДИЦИОННЫЕ • УФ • МЕТАЛЛИК

Москва +7 495 789 80 81  
Санкт-Петербург +7 812 407 38 78  
Екатеринбург +7 343 243 52 16  
Ростов-на Дону +7 863 322 11 40

Новосибирск +7 383 383 50 58  
Самара +7 909 370 67 89  
Тверь +7 964 630 99 81

|                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Тонер-картридж TN622 для Konica Minolta Bizhub C1085 C1100 C6085...</p> <p>★ 4,4 38 купили</p> <p><b>6 883,05 руб.</b></p> <p>BY BoyShine PrintCare Store</p> | <p>Тонер-картридж TN622 для Konica Minolta Bizhub C1085 C1100 C6085...</p> <p>1 купили</p> <p><b>6 279,90 руб.</b></p> <p>Perpendicular Store</p>         | <p>Совместимый тонер-картридж TN622 для Konica Minolta Bizhub C1085 C1100...</p> <p>★ 5,0 1 купили</p> <p><b>27 327,23 руб.</b></p> <p>MTU Printer Accessories Store</p> | <p>Тонер-картридж TN622 для Konica Minolta Bizhub C1085 C1100 C6085...</p> <p>2 купили</p> <p><b>27 075,34 руб.</b></p> <p>BoyShine PrintCare Store</p>                   |
| <p>Горелка Распродажа, 1 литр, 1 кг цветной тонер-порошок TN для Konica Minolta...</p> <p>★ 5,0 8 купили</p> <p><b>4 645,75 руб.</b></p>                         | <p>Тонер-картридж TN622 для Konica Minolta Bizhub C1085 C1100 C6085...</p> <p>5 купили</p> <p><b>5 142,62 руб.</b></p> <p>Office Parts Printers Store</p> | <p>1 кг, 1 литр, заправка картриджа tn 622, фотокартридж TN622, фотокартридж...</p> <p>3 купили</p> <p><b>4 645,75 руб.</b></p> <p>Perpendicular Store</p>               | <p>Картридж с тонером для принтера Konica Minolta C1085 C1100 C6085...</p> <p>★ 5,0 3 купили</p> <p><b>21 089,43 руб.</b></p> <p>Quachibob Actual Office Equipment...</p> |

Результаты запроса aliexpress на расходные материалы для цифровых печатных машин Konica Minolta (показана только малая часть поискового запроса). Материалы доставляются в Россию полтора-два месяца. Аналогичным образом можно найти материалы для других печатных машин, а также запчасти на быстро изнашиваемые детали

сожалению, так поступают не все поставщики (некоторые из них предлагают своим клиентам законсервировать оборудование до лучших времен).

■ **Задействовать партнерскую сеть.** У всех основных производителей цифровой техники в России имеется сеть ди-

леров, которые до недавнего времени занимались продажами оборудования и материалов этих компаний в российские типографии. Некоторые из этих компаний сейчас организуют альтернативные поставки расходников и запчастей из тех стран, из которых удастся это сделать. Конечно, ни о каких клик-контрактах в этом случае речь не идет. Предлагаются лишь комплекты расходных материалов. В результате для ряда типографий стоимость печати увеличивается в разы, но это все равно лучше, чем вообще не печатать. Среди партнерских компаний есть те, которые самостоятельно ищут альтернативные каналы, а есть и такие, кому производители аккуратно намекнули, где искать.

■ **«Перпендикулярный» импорт.** Некоторые расходные материалы и запчасти можно приобрести на электронных торговых площадках Китая (том же aliexpress). Поставка гарантируется в Россию

в течение определенного срока. Собственный опыт показывает, что сроки не всегда соблюдаются, но поставки в конечном итоге доходят. Так что в принципе покупать там можно. При покупке следует обращать внимание, что даже при указании на то, что это «оригинальный тонер» или «оригинальные чернила», на практике может оказаться и не совместимой моделью. Впрочем, может повезти, и товар действительно окажется оригинальным.

■ **Поиск совместимых материалов.** Тонер или чернила для цифровых машин на самом деле производит существенно больше компаний, чем производителей печатного оборудования. На мировом рынке (преимущественно в Азии) можно найти совместимые материалы. Или материалы, которые продавцы называют совместимыми. Приобретение таких материалов — это риск. Может, все и будет работать, но могут возникнуть и проблемы: в лучшем случае просто не удастся печатать, либо полученный результат будет не продаваемым; в худшем — возможны серьезные сбои в работе и даже повреждение печатной машины. Поэтому следует проводить тестирование расходных материалов на полноценную совместимость, как в плане работоспособности, так и обеспечения качественного результата. Нам известно о разных результатах использования совместимых расходных материалов, но положительные отзывы тоже есть. Подобную работу имеет смысл проводить с привлечением самого поставщика, однако не все из них на это положительно реагируют. Любопытно, что в социальных сетях есть форумы, в которых владельцы цифровых машин делятся опытом использования совместимых материалов, есть также предложения о продаже совместимых материалов и даже оригиналов, если кто-то смог их завезти.

### Источники запчастей

Если с расходными материалами вопрос может быть решен с помощью параллельного или перпендикулярного импорта, то с большинством запчастей ситуация сложнее. Выходов у российских типографий немного:

**ViVASTAR**  
типография

**НЕПРЕВЗОЙДЕННОЕ КАЧЕСТВО 340 lpi**

175 lpi      340 lpi

наглядный пример качества печати

"Визуализация эффекта"

**РАБОТА ПОД КЛЮЧ**  
от макета до доставки тиража в ваш ОФИС

|                 |                 |                 |                      |                 |
|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|-----------------|
| ДИЗАЙН, ВЕРСТКА | ОФСЕТНАЯ ПЕЧАТЬ | ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ | ПОСЛЕПЕЧАТНЫЕ РАБОТЫ | ДОСТАВКА ТИРАЖА |
|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|-----------------|

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

☎ +7 495 780 67 05  
✉ sale@vivastar.ru  
🌐 vivastar.ru



■ **«Каннибализм».** Если на предприятии эксплуатируется несколько однотипных машин, то одну из них можно разобрать на запчасти, чтобы поддерживать жизнь другого оборудования. Путь, конечно, плохой, но в ряде случаев он может быть единственным, позволяющим поддержать работоспособность парка оборудования. Закупать запчасти по перпендикулярному импорту из того же Китая довольно рискованно. Что в итоге будет отправлено, выяснится только по прибытии. И не факт, что это будет то, что нужно. Официальный производитель обычно сверяет коды запчастей с кодом машины, для которой они заказываются, и даже в этом случае бывают ошибки. Нужно также учитывать, что поставки из Китая — это долго. Так что если запчасти нужна быстро, то это не вариант.

■ **Покупка машины на запчасти.** Тот, кто бывал на профильных выставках в Китае, мог обратить внимание, что там представлено большое количество мелких компаний, продающих бывшие в употреблении цифровые печатные машины самых разных производителей и классов. Многие крупные государственные (да и частные) компании Китая регулярно меняют свой парк оборудования на новый, причем предыдущий порой даже не вырабатывает свой срок. Списываемые машины скупаются компаниями-посредниками для последующей перепродажи как типографиям из Китая, так и из других стран. Зачастую такие компании выходят на выставки со своим предложением. Возможно, для кого-то будет выходом приобрести в Китае бывшую в употреблении машину и по прибытии разобрать ее на запчасти. Это имеет смысл делать в партнерстве с другой типографией, имеющей аналогичное оборудование.

К сожалению, ничего другого пока придумать невозможно. Ситуацию на рынке цифровой печати стабильной не назовешь. Те, кто привык полагаться на поставщика и клик-контракт, теперь оказались в сложном положении. Рассчитывать теперь можно только на самого себя. В конце концов, что нас не убивает, то делает нас сильнее. ■

## Альтернатива из Китая

Поставок цифровой полиграфической техники из Европы, США или Японии сейчас в России практически нет (единичные случаи параллельного импорта не рассматриваем). Не так давно ряд компаний начали поставлять в нашу страну цифровую технику из Китая, точнее произведенную китайскими компаниями. На момент выхода номера из печати, скорее всего, машины в нашу страну еще не доберутся, но факт их продажи клиентам имеет место быть. Возможно, это хорошее решение для тех, кому по сфере бизнеса требуются цифровые печатные машины. Ключевые узлы этих машин (например, печатные головы, контроллеры, системы синхронизации и т.д.) производятся известными мировыми компаниями (лидерами в своем сегменте), а остальное (транспорт, станины, корпус и прочее) — китайскими производителями. По сути, получается неплохой симбиоз. Если учесть, что расходные материалы для этих машин производят в Китае, то подобная альтернатива становится весьма привлекательной в плане стабильности и надежности поставок расходных материалов.

Впрочем, пока это лишь теоретические рассуждения. Подождем, пока машины будут установлены в типографиях. Тогда можно делать какие-то выводы и рекомендовать или, наоборот, не рекомендовать подобные решения для других типографий.

## Подписка на журналы

### «Флексо Плюс — Этикетка и Упаковка» и «Курсив»

ДОСТУПНА ВСЕГДА



Подписку **через редакцию** можно оформить, прислав заявку в свободной форме по факсу **+7 495 617 6652**, адресу **subscript@kursiv.ru** или заполнив бланк на нашем сайте в Интернете **www.kursiv.ru**.

Журналы выходят с периодичностью один раз в два месяца, стоимость подписки через редакцию составляет **600 р.** по территории России; для стран СНГ, дальнего и ближнего зарубежья — **3000 р.** Заказать можно как все номера сразу, так и любой конкретный номер, включая ранее вышедшие! Оплата по безналичному расчету.

Подписку на наши издания на территории России можно оформить **через агентства:**

- «Руспресса», тел.: +7 495 369 1122;
- «Урал-Пресс», тел.: +7 499 700 0507 (Екатеринбург и еще 63 города), **www.ural-press.ru**.

Наши партнеры:

в **Казахстане** — агентство «Урал-Пресс» (Петропавловск), тел.: +7 7152 36 51 08

Электронные версии наших журналов в формате **ПДФ** Вы можете заказать на сайте издательства **www.kursiv.ru**.

Стоимость одного номера — **50 р.**, подписка на год — **300 р.** на любой журнал. Отправка прав доступа к ftp по электронной почте сразу после выхода очередного номера из печати. Объем ПДФ-версии — 10–15 Мб.

# Новые деловые контакты, или Как восполнить ассортиментную линейку



**Татьяна Климова,**  
технический директор,  
«ОктоПринт Сервис»  
[Моск. обл., Красногорск]

**К**омпании «ОктоПринт Сервис» 28 августа 2022 г. исполнилось 19 лет! Все эти годы компания не только «делает мир ярче», в прямом смысле этого слова, поставляя на российский рынок полиграфические краски и лаки, а также ряд других расходных материалов для отрасли, но и помогает типографиям становиться успешными и продуктивными, растет и развивается вместе со своими клиентами несмотря на кризисы и бурно меняющиеся обстоятельства современной действительности. Этот год привел к серьезным изменениям в деятельности «ОктоПринт Сервис». Пятый пакет санкций, принятый Евросоюзом в отношении России, фактически наложил запрет на поставку из Европы основных расходных материалов для полиграфии — красок, лаков, офсетных резиноканевых полотен (ОРТП) и т.д. В связи с этим европейские поставщики, такие крупные мировые концерны, как Hubergroup, Weiburger, ContiTech Elastomer Coatings и другие, с которыми тесно сотрудничала многие годы компания «ОктоПринт Сервис», вынуждены были прервать сотрудничество и поставки расходных материалов в Россию. Месяцы титанических усилий со стороны руководства и команды «ОктоПринт Сервис» позволили в короткие сроки наладить новые деловые контакты, перестроить логистику и обеспечить поставку

необходимых для типографий расходных материалов гарантированно высокого качества.

**Татьяна, расскажите, пожалуйста, что удалось сделать за несколько месяцев, прошедших с тех пор, как прекратились поставки материалов от ваших основных европейских партнеров?**

— Прежде всего скажу, что концерн Hubergroup максимально выполнил весь объем поставок расходных материалов, который можно было успеть завести в Россию до вступления в действие пятого пакета

**«Результаты последних нескольких месяцев показали, что наш почти уже 20-летний опыт работы на российском рынке, в том числе в неоднократно возникающих кризисных условиях, позволил максимально быстро перестроить работу компании «ОктоПринт Сервис», чтобы продолжать развиваться в области поставок качественных и проверенных расходных материалов для полиграфии, следовать нашим принципам и делу, которое мы для себя избрали».**

санкций. Естественно, после 10 июня никаких отгрузок уже не осуществлялось. Тем не менее мы по-прежнему остаемся дочерней компанией Hubergroup, но вынуждены полностью приостановить официальную деятельность. Мы перевели сотрудников и клиентов в структуру российской компании «ОктоПринт Сервис». Таким образом, все отгрузки и рас-

четы идут согласно законодательству через российскую компанию.

С марта мы начали активный поиск альтернативных путей доставки грузов в Россию, а также возможностей расширения сотрудничества с нашими азиатскими партнерами, с которыми мы работали до этого по ограниченному набору позиций. Подготовили почву для заключения договоров с новыми поставщиками. Сейчас, спустя полгода, выработана концепция и логистика поставок, позволяющая нам заменить основной ассортимент расходных материалов на продукцию других поставщиков. Параллельно мы размещаем заказы на те остатки ассортиментных позиций, которые можем найти и привезти в Россию.

**Удалось ли вам восстановить в полном объеме ассортимент полиграфических материалов на складах? С какими расходниками ощущается дефицит?**

— Большую часть нашей ассортиментной линейки нам удалось восполнить, хотя, конечно, стоит признать, что такого разнообразия химии для офсетной, флексографской и трафаретной печати, которым отличалась продукция наших европейских партнеров, мы не смогли найти ни у одного поставщика.

Прежде всего мы расширили наши контакты с партнерами из Турции. Еще с 2018 г. мы плотно работаем с турецким производителем вспомогательной химии — компанией Matkim. Сейчас она является официальным представителем «ОктоПринт Сервис» в Турции и выступает в качестве агента. Это позволяет нам завозить в Россию материалы из Европы. Вообще в Турции много посредников и оптовых компаний, которые в текущих условиях стараются налаживать торговые отношения с Россией. В частности, из Турции мы завозим рулонную офсетную краску, флексографские краски и УФ-лаки.

Поиски партнеров по другому направлению — в Китае — привели к началу поставок триадных листовых красок для офсетной печати. Мы завезли две серии весьма достойных красок: одна — высокогляцевая, интенсивная, вторая — экологичная на основе раститель-



ных компонентов (у нее запах даже меньше, чем у низкомиграционных европейских красок). Сейчас запускаем процесс сертификации этих красок в России. Тем, кто печатает упаковку или детские книги, необходимо будет официальное подтверждение безопасности использования краски. Чем раньше мы запустим процесс сертификации, тем быстрее получим соответствующую документацию. Однако нам не облегчают жизнь. Если раньше химию можно было привезти без свидетельства о государственной регистрации объемом до 300 кг для дальнейшего тестирования, то сейчас необходимо оформлять специальное письмо для таможни о том, что партия предназначена не для продажи. Сейчас в разработке у нас три поставщика листовой краски из КНР. И в скором времени мы рассчитываем иметь в своей линейке полный ассортимент листовых красок.

Что касается лаков, то, конечно, такого широкого ассортимента водных и трафаретных лаков, как у нас был от компании Weilburger, мы пока предложить не можем. Поставки ограничиваются стандартными и наиболее часто используемыми материалами. Сейчас мы возьмем лаки из Индии — водные, спецлаки, блистерные. Да, еще будет экзотика! Мы решили поддерживать страны, которые тоже, как и Россия, под санкциями, — возьмем краски и лаки из Ирана.

Также мы приняли решение, что поставки химии для полиграфии будут осуществляться под собственными брендами: краски — под брендом RENK, а лаки — под брендом VERN. Под этими торговыми марками мы предлагаем только проверенные продукты, которые гарантированно позволяют типографиям выпускать продукцию наилучшего качества.

Еще одним расходным материалом, отсутствие которого вызывало беспокойство на рынке, это офсетные резиноктаневые полотна. Основным их поставщиком являлась компания ContiTech Elastomer Coatings, которая одна из первых еще в марте разорвала с нами партнерские отношения. Однако мы всегда поддерживали большой склад материалов и до сих пор отгружаем резину этого поставщика. Тем не менее у нас есть достойная альтернатива: мы увеличили объем поставок ОРТП от нашего давнего партнера из Китая. Более того, даже расширили с ним сотрудничество и заказываем теперь не только резину, но и планки для офсетных полотен, и калиброван-

ную пленку. Также прорабатываем сотрудничество с поставщиком из Индии по этой категории материалов.

### **Еще летом мы изучивали планы по оптимизации расходов и реорганизации филиалов компании. Как вы оцениваете эффективность этих действий?**

— Это вынужденная мера, к сожалению. Действительно, мы руководствовались необходимостью сократить расходы и приняли решение закрыть склады в филиалах в Нижнем Новгороде, Воронеже, Ставрополе и Симферополе. Торговые представители в этих регионах продолжают работать, поставки клиентам осуществляются со складов Москвы и Ростова-на-Дону. Координаторы филиалов остались работать на прежних местах, хотя с нашей стороны были попытки уменьшить количество сотрудников. Однако сокращение объемов поставок расходных материалов и снижение активности клиентов оказались не такими масштабными, как виделось в начале. Офисы, склады и станции смешения продолжают работать в штатном режиме в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и Новосибирске. Меры по оптимизации расходов позволили нам высвободить средства для обеспечения закупок и налаживания новых цепочек поставок.

Могу отметить, что объем работы за последние месяцы только увеличился. Например, если раньше у нас был список из 140 поставщиков, то теперь он увеличился почти вдвое, причем большая часть из них теперь являются основными нашими партнерами. Так что количество договоренностей и предпринимаемых усилий довольно большое, а выполнять их нужно меньшим составом сотрудников.

### **Как решается вопрос с поставками запасных частей?**

— Мы говорим сейчас о поставках только быстроизнашиваемых запасных частей (ножи, марзаны) для режущих плоттеров. Ситуация непростая. Обычно поставки шли из Италии. Сейчас мы возьмем по-минимуму, но проблемы возникли уже со стороны самого поставщика. Качество запасных частей из Китая нас не очень устраивает, поэтому предлагать такой продукт на российский рынок мы не можем.

### **Производство смесевых красок — одно из старейших направлений деятельности вашей компании. Как функционируют станции смешения красок в условиях отсутствия европейских компонентов?**

— Из девяти станций смешения офсетных красок нам удалось сохранить восемь. Сырьевую базу мы смогли заменить в короткие сроки. На текущий момент запасов концентратов для производства офсетных смесевых красок хватит на полгода. Станция смешения в Лешково (Московская обл.), которая открылась осенью прошлого года, продолжает работать и изготавливает водные и сольвентные флексографские краски. Тем не менее мы продолжаем поиски в области подбора рецептур смесевых красок из новых материалов, которые везем из Китая и Турции.

### **В связи с появлением новых расходных материалов типографиям крайне важна технологическая помощь. Что вы можете предложить в этом направлении?**

— Технологическая поддержка клиентов существует у нас с момента образования компании. Это одно из стратегических направлений нашей работы, без которой невозможно внедрение новых расходных материалов. Безусловно, в связи с изменением ассортимента полиграфической химии, запросов от типографий стало в разы больше — в плане настройки печатного оборудования, выстраивания технологических процессов, проведения тестов новых материалов. Для удобства и ускорения коммуникаций мы запустили сайт по технологической поддержке, где в оперативном режиме типографии могут задать вопросы, касающиеся производственного процесса.

Сегодня наша задача — сделать все от нас зависящее, чтобы поддержать типографии, предоставить им необходимый ассортимент полиграфической химии и материалов для нормальной работы, ликвидировать образовавшийся ассортиментный провал по всем товарным позициям и иметь возможность предлагать высококачественные материалы для предприятий рулонной и листовой печати офсетного и флексографского направления, а также компаний, специализирующихся на декоративной отделке и трафаретной печати. Результаты последних нескольких месяцев показали, что наш почти уже 20-летний опыт работы на российском рынке, в том числе в неоднократно возникающих кризисных условиях, позволил максимально быстро перестроить работу компании «ОктоПринт Сервис», чтобы продолжать развиваться в области поставок качественных и проверенных расходных материалов для полиграфии, следовать нашим принципам и делу, которое мы для себя избрали.

# «ХД РУС» – трансформация: тот же бизнес, но с новым названием



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



**Андрей Слободчиков,**  
руководитель отдела марке-  
тинга и продукт менеджмента,  
компания «ХД РУС»

**К**омпания «Гейдельберг-СНГ» в результате реорганизации перестала быть дочерней компанией немецкого производителя Heidelberg и продолжает работу на российском рынке под новым названием «ХД РУС». О произошедших изменениях и о новых подходах к работе в России мы поговорили с новым генеральным директором компании «ХД РУС» Дмитрием Хромовым и руководителем отдела маркетинга и продукт менеджмента Андреем Слободчиковым.

**Расскажите, пожалуйста, какие организационные изменения произошли в компании и как изменится ваша деятельность на российском рынке в связи со сменой названия?**

**Дмитрий Хромов:** Компания, которую все знали как «Гейдельберг-СНГ», прошла процесс реорганизации деятельности в Российской Федерации и вышла из под контроля материнской компании в Германии. Теперь это полностью российское юридическое лицо, получившее название «ХД РУС». По сути, это тот путь, по которому пошли многие иностранные компании, в том числе из других сфер бизнеса, чтобы продолжить работу в России и иметь возможность поддерживать своих клиентов. В результате решения ряда

правовых, финансовых, организационных и других вопросов у нас сменились собственники – иностранная компания Heidelberg вышла из состава учредителей, а деятельность компании перешла в ведение российского топ-менеджмента. Несмотря на смену названия на «ХД РУС», компания про-

**Компания «Гейдельберг-СНГ» под воздействием текущей ситуации сменила иностранных учредителей на российских топ-менеджеров и продолжает работу под новым названием «ХД РУС». Профиль деятельности сохраняется с поправкой на существующие санкционные ограничения.**

должит заниматься продажей полиграфического оборудования и расходных материалов, оказанием сервисных услуг и выполнять обязательства перед клиентами. Реквизиты (ИНН, ОГРН и т.д.) и адрес компании остаются преж-

ними. С 9 сентября 2022 г. все финансовые документы будут оформляться от лица нового названия компании. У нас сохраняется вся наша сбытовая сеть: мы продолжаем работать с нашими дилерами по расходным материалам, остаются торговые представители в Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону.

**Андрей Слободчиков:** Наша компания стала независимой, но при этом партнерские отношения и деловые связи с концерном Heidelberg сохраняются. Процесс трансформации, который мы прошли, был вынужденной мерой в условиях действия пятого пакета санкций, ограничивающего поставки в Россию полиграфического оборудования и материалов. Мы понимаем, что если в текущих обстоятельствах просто уйти с рынка и разорвать отношения с клиентами, то впоследствии будет невозможно вернуться к сотрудничеству с ними. Выпуск полиграфической продукции – инвестиционно емкое и высокотехнологичное производство, поэтому мы приняли единственно правильное на текущий момент решение о создании полностью российской компании, чтобы вместе с типографиями, которые доверили нашим разработкам свой бизнес, пройти этот непростой период и предложить решения, которые помогут сохранить и развивать деятельность наших клиентов. Поэтому все условия сотрудничества остаются без изменения, мы продолжаем исполнять взятые на себя обязательства и работать с клиентами в соответствии с достигнутыми договоренностями.

**Каким образом вы планируете поддерживать клиентов в условиях действия санкций?**

**Дмитрий Хромов:** Конечно, у нас нет возможности поставлять оборудование и материалы, которые находятся в санкционном списке. Однако санкции распространяются не на все. Больше всего они отразились на нашем рынке по причине невозможности завозить новое печатное оборудование. Однако у нас многопрофильная компания. Мы занимаемся комплексом вопросов, связанных с поставкой запчастей, расходных материалов, оборудованием,

сервисным обслуживанием, поэтому нам в некотором смысле проще. В числе партнеров компании «ХД РУС» есть известные бренды китайского рынка, в частности компания Masterwork Group, в ассортименте которой представлена широкая линейка послепечатного оборудования для изготовления картонной упаковки. Если раньше партнерство Heidelberg и Masterwork распространялось лишь на часть оборудования китайского поставщика, то теперь независимая компания «ХД РУС» получила возможность поставок всей линейки оборудования Masterwork. Мы вправе самостоятельно принимать решения, в каких сегментах полиграфического рынка работать: как в тех, где наши позиции были сильны, так и в новых для нас сегментах. И это открывает новые рынки.

**Андрей Слободчиков:** Помимо уже известного на российском рынке высекального и фальцевально-склеивающего оборудования Masterwork, которое мы продолжаем поставлять, для нас открылся доступ ко всему их ассортименту. Прежде всего, речь идет о линейке оборудования для производства гофротары. В этом сегменте мы никогда не работали. Теперь же такая возможность появилась. Кроме того, у Masterwork хорошее портфолио базовых машин, ориентированных на китайский рынок. Они будут интересны тем компаниям, которые только выходят на рынок производства картонной упаковки, а таких в России становится все больше.

Также стоит отметить, что в санкционный пакет не попало резальное оборудование, что дает возможность осуществлять поставки всей линейки оборудования Polar. Более того, наша компания получила определенную свободу действий, и теперь мы можем искать новых партнеров — за пределами экосистемы Heidelberg, — продукцию которых будем предлагать клиентам в России.

**Как будет осуществляться сервисное обслуживание уже имеющихся у клиентов печатных машин?**

**Дмитрий Хромов:** Первое, на чем следует акцентировать внимание: мы продолжим исполнять договорные обязательства по всему установленному нами оборудованию. Heidelberg успел выполнить все поставки оборудования, договора на которые были заключены до начала спецоперации. Последняя на текущий момент печатная машина была смонтирована в середине лета в Нижнем Новгороде.

**Правда ли, что сервисная служба вашей компании претерпела сокращение?**

**Дмитрий Хромов:** Слухи о том, что мы уволили сервисных инженеров, не соответствуют действительности: некоторые из них были выведены за штат, но мы продолжаем с ними взаимодействовать и при необходимости привлекаем нужных инженеров по договорам. Здесь наша позиция однозначна — компания делает все возможное, чтобы выполнить взятые на себя обязательства с поправкой на санкции и вызванные ими ограничения, а для этого нам, разумеется, будут нужны технические специалисты. Также отмечу, что мы работаем с техническими специалистами заводов-производителей в Европе, и они оказывают нам всю возможную поддержку в рамках действующего законодательства и санкционных ограничений.

**Как решается вопрос с поставками запасных частей?**

**Дмитрий Хромов:** Компания «ХД РУС» имеет возможность поставлять запасные части за исключением тех, которые попали под санкции, для установленного оборудования. С момента вступления в силу ограничений к нам уже пришло восемь грузовиков с запчастями. Учитывая парк оборудования, поставленного ранее компанией «Гейдельберг-СНГ», требуемый объем запчастей весьма существенный. К сожалению, есть сложности с поставками электронных компонентов, но, уверен, мы найдем способ решить эту задачу.

**Поставка расходных материалов являлась важной частью вашего бизнеса. Удалось ли сохранить привычный ассортимент? Налажены ли каналы поставок?**

**Дмитрий Хромов:** Компания «ХД РУС», безусловно, продолжит развивать направление продаж расходных материалов. Мы прекрасно понимаем, что если без нового оборудования многие типографии смогут продержаться то время, пока действует санкционное давление (мы все же поставляли надежное оборудование, которое рассчитано на долгую эксплуатацию, поэтому на ближайшие годы запас его прочности будет достаточным), то без расходных материалов дальнейшая работа невозможна. Мы прикладываем усилия, чтобы предложить клиентам необходимый для ведения их бизнеса ассортимент расходников. По основным позициям нам удалось наладить поставки материалов из тех стран, которые не присоединились к санкциям.

В повседневной работе самые важные материалы — офсетные пластины и краски. Что касается пластин, то мы уже несколько лет поставляли пластины из Китая в дополнение к линейке пластин европейских торговых марок. С китайскими пластинами уже наработан большой опыт их использования, и многие типографии успешно их применяют на своем производстве. Поэтому в текущей ситуации мы нарастили объем импорта этих пластин. Сейчас на складе имеется промышленный запас пластин всех основных форматов, причем не только для машин Heidelberg, но и для машин других производителей.

Что касается краски, то еще до начала санкционных ограничений мы начали работу с производителем офсетной краски из Южной Кореи. Краски этого производителя протестированы в компании Heidelberg, и их признали полностью соответствующими требованиям, которые концерн предъявляет к краске. То есть по всем параметрам она соответствует лучшим мировым образцам. Еще весной мы закупили пробную партию этой краски, и ряд наших клиентов ее тестировал. Результаты оправдались. Сейчас мы везем уже промышленную партию этих красок, так что в ближайшее время будет полный ассортимент красок для офсетной печати. Помимо обычной масляной триады, в линейке этого производителя — полный ассортимент красок Pantone, есть металлики, краски для УФ-печати и даже специальная серия красок для печатных машин Heidelberg серии Anicolor. В России эксплуатируется около десятка машин Anicolor, в том числе две полуформатные. У клиентов были опасения остаться без краски, поскольку ранее поставки краски для машин Anicolor шли только из Европы. Однако, нет повода для беспокойства, у корейского производителя имеется полный аналог. Также мы активно работаем над пополнением ассортимента прочих расходных материалов, например лаков, химии, офсетной резины и т.д. Пока конкретные результаты еще не достигнуты, но рабочий план есть, и мы ему следуем.

В целом компания провела масштабную работу по всем направлениям нашей деятельности, заручились поддержкой азиатских поставщиков оборудования и расходных материалов, что позволяет «ХД РУС» обрести уверенность и заверить наших клиентов в том, что совместными усилиями мы сможем пережить это смутное время.



# Ловля «цифры» в мутной воде



**Анри Мелуа,**  
директор,  
типография «Четыре цвета»  
[Санкт-Петербург]

**С**анкции, несомненно, серьезно повлияли на полиграфическую отрасль. В наиболее сложном положении оказалась цифровая полиграфия. Если у игроков офсетного и флексографского рынка есть хоть какая-то возможность маневра в выборе расходных материалов, то у цифровых типографий такого маневра нет. Они привязаны к своему поставщику. До недавнего времени наличие контрактных обязательств с поставщиками цифровых решений позволяли типографиям решать производственные задачи, высвобождая время на ведение основного бизнеса. Однако с весны этого года все радикально изменилось. Основные поставщики цифровой печати в той или иной степени приостановили свою деятельность в России, что не могло не сказаться на работе их клиентов. С точки зрения перспектив существования цифрового полиграфического бизнеса важно понимать, насколько изменения в работе поставщиков повлияли на крупные, знаковые цифровые типографии, которые обеспечивают основной объем производства и задают тон общей ситуации в цифровой печати. Одной из таких типографий является санкт-петербургская компания «Четыре цвета». Ее владелец и руководитель Анри Мелуа согласился прокомментировать положение дел на цифровом рынке печати и заверил, что даже в условиях огра-

ничения или отсутствия поддержки со стороны бизнес-партнеров, можно находить точки роста.

## «Заказы — многомерная величина»

«Глобально для нас практически ничего не изменилось, — говорит Анри. — Более того, могу сказать, что я даже рад тому, как все развивается (я имею в виду бизнес, а не политическую ситуацию). Если в прошлые годы мы топтались на месте — плюс/минус 5%, то сейчас, когда, казалось бы, объем заказов должен сократиться, мы наблюдаем увеличение прибыли (без учета затрат на обновление техники).

Заказы — это, вообще говоря, многомерная величина. Есть общее понятие количества заказов в штуках, есть объем заказов в деньгах, есть прибыль с амортизацией, прибыль без амортизации и т.д. Все это нужно по-разному оценивать. У нас несколько производственных площадок под разными торговыми марками, но сути дела это не меняет, я оцениваю ситуацию в целом по всем предприятиям. Общее количество заказов по нашим компаниям сократилось на 10–25%, что довольно много. При этом в среднем по всем нашим предприятиям общий объем заказов в рублях вырос на 25–30%, то есть заказов делаем меньше, а оборот



Недавнее приобретение типографии «Четыре цвета» — цифровая печатная машина Konica Minolta AccurioPress C12000



Оборудование MGI JetVarnish 3Ds Foil для цифровой декоративной отделки отрисовок фольгой и объемным лаком



Парк цифрового оборудования типографии «Четыре цвета»: одна из самых длинных комплектаций Xerox iGen5 (слева) и Xerox Iridesse Production Press (справа) с возможностью печати дополнительными цветами — белым, прозрачным и металлизированными тонерами (серебро, золото)



Оборудование для фальцовки и ламинирования цифровых отпечатков



Автоматический ламинатор используется для изготовления фотокниг

растет. Это положительный факт! Хотя для корректного сравнения с прошлыми периодами нужно от этих величин отнять 20% рублевой инфляции в нашем сегменте бизнеса».

Анри отметил, что отдельные типографии в его группе компаний имеют существенно больший рост — до 35% по сравнению с прошлым годом после вычета инфляции: «Нужно внимательно оценивать бизнес с точки зрения структуры заказов. Наименьший рост, практически стагнацию, показывает традиционный рекламный рынок. Рекламные агентства, которые существуют много лет, сейчас имеют минимальный рост или падение. Зато неплохо прибавил госсектор и близкие к нему компании. Я бы оценил рост этого сегмента в 15–20%. Примерно на этом же уровне оказался и корпоративный сегмент заказов. Эффективно себя показала наша система сбора и прохождения заказов



Послепечатная линия Horizon для листоводборки и брошюровки изданий на скобу



Планшетный плоттер iEcho для скоростной резки





Компактный настольный режущий плоттер с листовой автоподачей для наклеек и этикеток



Биговальная машина Dumog и перфорационный аппарат

web-to-print, которая позволяет обрабатывать запросы в автоматическом режиме. Мы довольно много вкладывали в это направление, и вот теперь видим реальную отдачу. Объем заказов, поступивших через эту систему, вырос в два раза! Еще могу похвастаться, что в три с лишним раза

увеличилось число заказов, которые мы получаем из Москвы. Количество мелких клиентов, которых сложно классифицировать — блогеры, самозанятые, крафтовые производители и т.д., — возросло вдвое! Конечно, эти показатели достигались неравномерно. Если в марте-апреле количество заказов обрушилось, то к лету ситуация выровнялась и начался довольно активный рост. Общаясь с коллегами по бизнесу, могу судить, что у серьезных цифровых типографий основные проблемы сейчас решены».

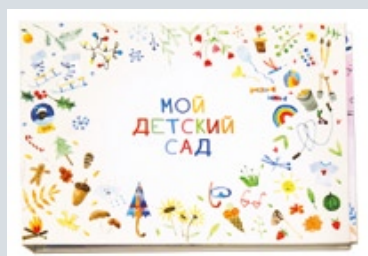
### «Кто ищет, тот найдет»

«Весной, когда стало известно, что все основные поставщики

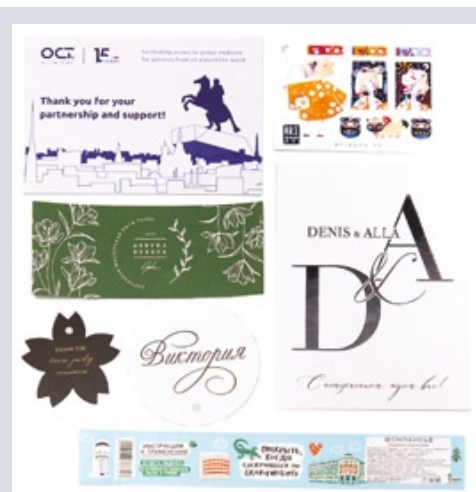
цифрового оборудования приостанавливают работу в России, а затем к этому еще добавились санкции против полиграфии, это был, конечно, серьезный удар, в первую очередь психологический. Возможно, нам было несколько проще преодолеть эту ситуацию. В конце прошлого года мы закупили в компании Xerox большой объем расходных материалов, что называется впрок. Как потом оказалось, нам повезло. Этих запасов теперь хватит еще на полтора, а то и два года!

С запасными частями ситуация сложнее. Их впрок не накопишь. Мы готовы были к тому, что в определенный момент придется разбирать одну из машин для поддержания работы остальных. Благо у нас однотипных машин несколько. Помимо этого, мы начали искать возможность организовать производство или ремонт деталей. Запустили целый НИОКР с привлечением ряда сторонних компаний. И надо сказать, кое-что нам удалось сделать.

С началом кризиса мы активизировали поиски альтернативных путей поставок расходных материалов и запасных частей. Я считаю, кто ищет, тот найдет. Многое из того, что нам необходимо в работе, удалось найти в странах Азии. Поставки уже идут. Так что параллельный импорт мы уже освоили, как и



Фотоальбомы — один из профильных заказов на цифровую печать



Разнообразие цифровых заказов: наклейки, приглашения, каталоги, визитки, бирки и т.д.



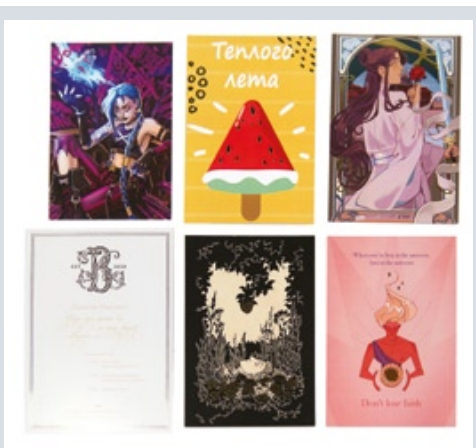
наши ведущие коллеги и конкуренты», — отмечает Анри.

## Оперативное перевооружение

«Одна из важных задач, которую мы для себя уже решили, — это оперативное перевооружение производства, — рассказывает Анри Мелуа. — Долгое время мы работали на технике компании Хегох и были довольны и сервисом, и поставками, и подходом к бизнесу. В прошлые годы по пятибалльной шкале я бы поставил компании Хегох восемь баллов. Но с началом спецоперации российское представительство Хегох, будучи дочкой американской фирмы, оказалось в сложной ситуации. Они остались в России, что радует, но сейчас ограничены своей головной компанией. Это, конечно, расстраивает. Тогда мы обратили внимание на других производителей цифровых машин, которые чуть мягче подходят к работе с



Образцы печати цифровой продукции на разных видах бумаги, в том числе с использованием белил на цветных материалах и дополнительных металлизированных тонеров



клиентами в текущие непростые времена. Чтобы обезопасить свой бизнес на максимально долгое время, приобрели новые цифровые машины разных марок. Сейчас у нас флагманские машины от четырех различных производителей, надеемся, что в худшие моменты будет работать хотя бы одна из них».

Вопреки прогнозам цифровой полиграфический бизнес пострадал не сильно. Лидеры рынка смогли не только успешно противостоять обстоятельствам, найти пути развития бизнеса, но и добиться роста. Одной из причин последнего Анри считает как раз уход крупных иностранных компа-

ний из России, которые создавали большой объем печати в целом, но он не доходил до большинства цифровых типографий. Сейчас разрушение вертикальных цепочек продаж и логистики привело к тому, что локальные бренды стали активно прорываться на рынки. Вместо одной «Икеи», которая заказывала миллионные тиражи на офсете, получили тысячи «гаражных» производств с цифровыми тиражами. И это «окно возможностей» продлится до конца 2023 г.

Что ж, если добавить к этому активность со стороны поставщиков цифровых полиграфических решений, то развитие бизнеса цифровой печати обеспечено.

## 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 Пляцкая,  
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!

# Многофункциональная линия, или Отделка цифровой этикетки



**Константин Лимаров,**  
зам. генерального директора  
по производственной части  
типографии «Тавро Плюс»  
[Коломна]

**Т**ипография «Тавро Плюс» с 2005 г. занимается производством самоклеящихся этикеток, промозтикеток и термочек самого разного назначения: для продуктов питания, пластиковых бутылок, косметики, авто- и бытовой химии, алкогольной продукции, медицинских препаратов, почтовых и логистических служб. Предприятие располагает набором технологических решений, позволяющих изготавливать как многотиражную этикетку флексографским способом, так и единичные и малые партии этикеточной продукции с помощью цифровой печати. Чтобы иметь возможность выполнять декоративную отделку цифровых заказов, в типографии приняли решение об установке отделочной этикеточной машины Eurotech CDFS 330 от китайского поставщика Brotech Digital Graphics, одного из лидеров на мировом рынке по производству этикеточного оборудования. Эксклюзивным правом на осуществление поставок решений Brotech Digital Graphics на территории РФ обладает компания «Терра Принт». Мы попросили генерального директора типографии «Тавро Плюс» Эдуарда Деховича и заместителя генерального директора по производственной части Константина Лимарова рассказать

о задачах приобретения этикеточной линии для отделки продукции и развитии типографии в области цифрового производства самоклеящихся этикеток.

## Технологии этикеточной печати

Многие годы типография «Тавро Плюс» была известна на рынке как специализированное предприятие по маркировке колбасной оболочки. С этого начинался бизнес предприятия еще в 1992 г. Сотрудничество с мясоперерабатывающими комбинатами и производителями продуктов питания способствовало не только развитию направления печати по колбасным оболочкам, но и началу производства самоклеящейся этикетки, для чего в 1997 г. было приобретено флексографское оборудование, позволившее работать на собственной производственной базе. С 2005 г. в типографии возникает интерес к цифровому способу печати этикеточной продукции. «В то время мы приобрели свою первую цифровую машину VP2020 для рулонной печати мелких тиражей этикеток, — рассказывает Эдуард Дмитриевич. — Тем самым у нас появилась возможность

изготавливать короткие тиражи этикеток, вплоть до штучных. И этот бизнес сильно отличается от многотиражного флексографского производства, в рамках которого мы работали до этого. Нас настолько вдохновило качество печати на цифровом принтере — получались насыщенные, яркие изображения, плюс возможность выполнять цифровую отделку: ламинирование, горячее тиснение, конгрев, — что мы даже заключили эксклюзивное соглашение с VIPcolor, производителем этих цветных принтеров, о поставках в Россию всей линейки оборудования для печати этикеток. Сегодня в принтерах VIPcolor реализована печать водными красками на основе технологии Memjet. Использование специальных красителей позволяет печатать с высоким разрешением на скорости до 18 м/мин. Мы сами используем это оборудование для печати небольших тиражей. И до недавнего времени поставка специализированного этикеточного оборудования являлась для нас одним из направлений бизнеса».

В 2010 г. в типографии отказались от трудоемкой печати по колбасным оболочкам. Во-первых, по причине демпинга в этом сегменте рынка, что не позволяло достигать необходи-



Отделочная этикеточная машина Eurotech CDFS 330 от китайского поставщика Brotech Digital Graphics инсталлирована в типографии «Тавро Плюс». Оборудование приобреталось для выполнения декоративной отделки цифровой этикетки. Машина оснащена флексографской ротационной печатной секцией с УФ-сушкой, системой для холодного тиснения фольгой и УФ-ламинации, а также блоком высечки





Линии Orthotec для промышленного производства самоклеящейся этикетки методом высокой и флексографской печати

мых показателей рентабельности. Во-вторых, агрессивности самих красок. С закрытием этого направления бизнеса в «Тавро Плюс» сосредоточили внимание на одном из развивающихся сегментов цифровой промышленной

печати этикетки. С этой целью в компании в том же году приобрели рулонную цифровую машину Konica Minolta AccurioLabel 230. Как отмечают в типографии, оборудование позволяет без праймирования печатать этикетку на

разных материалах, регулировать скорость прохождения полотна от 9,45 до 23,4 м/мин в зависимости от носителя, быстро выполнять настройку цветопередачи. Одной из важных причин, повлиявших на выбор оборудования



В принтерах VIPcolor реализована печать водными красками на основе технологии Memjet. В типографии используют их для печати малых тиражей этикетки с высоким разрешением на скорости до 18 м/мин

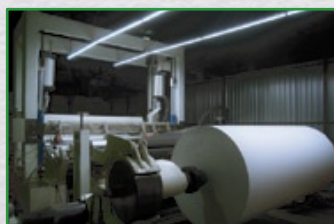


В «Тавро Плюс» приобрели машину Konica Minolta AccurioLabel 230 с целью развития цифрового направления печати этикетки



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
- Расфуровка 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**



Konica Minolta, стала активной поддержкой поставщика и его заинтересованность в продвижении и обеспечении работоспособности оборудования.

«Основу нашего бизнеса составляет производство рулонной этикетки с помощью разных технологий — высокой, флексографской и цифровой печати, — отмечает генеральный директор типографии «Тавро Плюс» Эдуард Дехович. — Сегодня мы наблюдаем рост рынка цифровой этикетки, ощущаем многообразие ее видов. Собственно поэтому приобретаем решения для производства этикетки небольшими тиражами. Нам бы хотелось, чтобы объем цифровой этикетки увеличивался. С производственной точки зрения, здесь меньше возникает вопросов с приводкой, не требуется изготовления форм и клише, оперативность и удобство цифровой печати для заказчика — тоже неоспоримые аргументы. Однако клиенты не всегда готовы платить за цифровое производство этикетки. Существует пороговый тираж (300–500 п.м.), дальше которого использование цифры становится нецелесообразным. Тем не менее для решения ряда задач клиенты с удовольствием делают выбор в пользу цифровой этикеточной печати».

### Отделочная линия

Если отпечатать тираж этикетки можно на цифровой машине, то выполнить декоративную отделку в линию, как, например, на флексографских машинах, возможности нет. «Мы отмечаем, что заказчики именно цифровой этикетки чаще других выбирают дорогие виды отделки в различном их сочетании, — комментирует Константин Лимаров, заместитель генерального директора по производственной части. — Как правило, цифровые тиражи этикеток небольшие, сумма производства не так высока, поэтому клиенты имеют возможность выбрать дополнительные опции для придания декоративности своей продукции. Что касается крупных флексографских заказов, то клиенты обычно исходят из соображения рациональности использования той или иной отделки, поскольку каждая операция увеличивает стоимость конечного тиража, которая с учетом объема заказа изначально большая. Чтобы иметь возможность предлагать заказчикам цифровой этикетки разные варианты отделки, мы выбрали этикеточную линию для декоративной отделки от китайской компании Brotech».

Линия Eurotech CDFS 330 была инсталлирована в типографии в

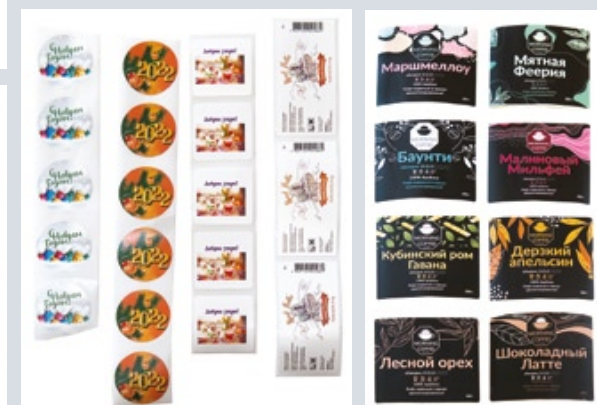
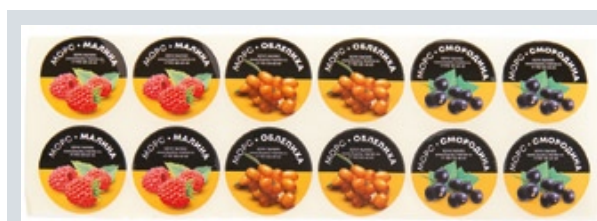


Участок вывода флексографских печатных форм



Парк оборудования для размотки и резки рулонной этикетки

конце марта 2022 г. Она имеет довольно компактные размеры, при этом обладает высоким функционалом в области финишных операций. Машина оснащена флексографской ротационной печатной секцией с УФ-



Типография «Тавро Плюс» занимается производством самоклеящихся этикеток, промоэтикеток и термочечков с помощью высокой, флексографской и цифровой печати

сушкой, системой для холодного тиснения фольгой и УФ-ламинации. Полуротационный блок высечки обеспечивает высокую точность приводе и предварительное позиционирование ножей продольной резки.

«Линия Brotech, помимо эргономичности, отличается высоким качеством и скоростью выполнения отделочных операций, — говорит Константин. — При втором прогоне рулона выполняется точное совмещение отделки по меткам. Оборудование можно использовать также для одно-красочной печати, и это позволяет нам разгрузить нашу основную цифровую печатную машину от изготовления одноцветных заказов, мелких тиражей и «пустышек» (термочек). Благодаря Brotech решился вопрос с высечкой цифровых этикеток. Раньше приходилось высекать на плоттере, что нельзя назвать эффективным решением. Пока нам все нравится. Основные задачи, ради которых мы приобретали оборудование — отделки этикеток, отпечатанных цифровым способом, — решены в полном объеме».

Надо сказать, что Brotech CDFS 330 — далеко не первое оборудование для производства этикетки, которое приобретает типография «Тавро Плюс» у компании «Терра Принт». Партнерским отношениям двух компаний уже более 10 лет. В свое время, когда в «Тавро Плюс» стояла задача расширить флексографское направление бизнеса, типография приобрела у «Терра Принт» тайваньскую полуротационную машину Orthotec с 6 секциями высокой печати и одной флексографской. Оборудование позволило печатать этикетки промышленным способом на самых разных типах бумаги, пленках и самоклеящихся материалах, применять переменную печать данных, а также предлагать широкие возмож-



Самоклеящиеся этикетки на разных видах материалов, в том числе пленках, а также с печатью на подложке

ности отделки — высечку любой конфигурации, конгревное тиснение, выборочное лакирование, тиснение фольгой и ламинацию различными видами пленки.

«Благодаря развитым возможностям нашего оборудования мы предлагаем производство этикетки для самых разных сфер применения, от единичных до миллионных тиражей, с разными вариантами отделки, — говорит Эдуард Дехович. — При таком количестве «железа» на рынке и услуг печати этикетки, кроме как сервисом сложно чем-то удивить заказчиков. Мы открыты к диалогу с клиентами, всегда рады их видеть на производстве, чтобы заказчики имели представление, каким способом и на каком оборудовании выполняются заказы. Мы стремимся к тому, чтобы клиенты оставались довольны сотрудничеством с нашей типографией, а производственные технологии служили для реализации тех задач, с которыми к нам обращаются».

## ИДЕАЛЬНЫЙ КОНВЕРТИНГ

### Brotech Eurotech SDF PLUS

# Brotech



#### ОТДЕЛКА ЭТИКЕТОК – ФАНТАЗИЯ БЕЗ ГРАНИЦ, КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ:

- SDF Plus - отделочная этикеточная линия с модульным дизайном и возможностью наращивания конфигурации в будущем.
- Полный набор отделочных секций: трафаретная печать, флексопечать, холодное тиснение, горячее тиснение, конгревное тиснение, высечка, продольная резка.
- Плоская секция горячего тиснения с продольной и поперечной подачей фольги и высоким давлением.
- Работа со сложными материалами, в том числе с суперпрозрачной этикеткой и тубным ламинатом.
- Выполнение технологически сложных операций, таких как объемное тиснение по трафаретному лаку.



# Бумажная упаковка: выигрышная диверсификация бизнеса



**Вячеслав Мурин,**  
руководитель  
упаковочного направления,  
«Альянс-3»  
[Стерлитамак]

**П**роизводство упаковки для фастфуда (пиццы, снеков, роллов, наггетсов), крафтовых пакетов для хлеба и булочек, оберточной бумаги, бумажных стаканчиков — рассматривается многими компаниями как одно из наиболее привлекательных направлений упаковочного бизнеса. Популярность доставки, возможность заказа еды на вынос, развитие сети кофеен и точек быстрого питания стимулируют потребность в такого рода продукции. Компания «Альянс-3» ведет многопрофильный бизнес, однако оценив перспективы развития бумажной упаковки, руководство приняло решение об инвестициях в полиграфическое производство. Насколько успешной оказалась диверсификация бизнеса, мы попросили рассказать Вячеслава Мурина, руководителя упаковочного направления компании «Альянс-3».

## Новое направление

Как рассказал Вячеслав, за 30 лет работы

компания «Альянс-3» занималась разными видами деятельности — управлением коммерческой недвижимости, производством строительных изделий из стекла, торговлей нефтепродуктами и т.д. Некоторые направления сохраняются и по сей день. «В 2012 г. учредитель нашего предприятия принял несколько неожиданное для всех решение запустить производство бумажной упаковки, в частности бумажных пакетов, — говорит Вячеслав. — Опыт в этом вопросе у нас отсутствовал, но у учредителя была уверенность в том, что такое направление диверсификации бизнеса имеет право на существование, перспективно и им нужно активно заниматься. Мы приобрели свою первую пакетодельную машину, которую нам поставила компания «Терра Принт». Начинали с небольших объемов производства, изучали технологию, нарабатывали клиентскую базу».

## Поиск клиентов

Вячеслав присоединился к компании «Альянс-3» в 2015 г. в качестве менеджера коммерческой недвижимости, а спустя некоторое время ему предложили поработать менеджером в направлении бумажной упаковки. «На тот момент штат в новом сегменте бизнеса компании только формировался. На первом этапе у меня как у менеджера стояла задача

поиска клиентов, чтобы обеспечить загрузку нашего производства. Поиск шел следующим образом: я выбирал регион или город, собирал информацию о местных компаниях, которым, по нашему мнению, могут быть нужны бумажные пакеты, ехал на место и встречался с представителями этих компаний, рассказывал о нашем производстве и возможностях. Хорошо помню свою первую командировку в Барнаул. Это был первый для меня опыт работы в качестве менеджера по продажам бумажной упаковки, но он оказался успешным. Компании, с которыми я тогда познакомился, стали нашими постоянными клиентами».

Новый бизнес «Альянс-3» поддерживали компании, занимающиеся оптовыми поставками продукции для ведения бизнеса (посреднические фирмы). Например, крупной сети супермаркетов нужны сотни различных видов изделий, которые они используют в своей работе. И бумажные пакеты — один из них. Как правило, сетям супермаркетов не удобно работать с сотней поставщиков вспомогательной продукции, им интересно покупать ее у одного-двух крупных поставщиков, которые могут предложить полный ассортимент необходимых им товаров. «Мы стараемся находить общий язык с такими компаниями и предлагать им большой ассортимент нашей продукции. Как



Недавно в компании «Альянс-3» установили очередную пакетодельную машину. На этот раз китайской компании Ruizhi Machinery

правило, находим понимание. При этом мы сознательно не хотим выходить на конечных потребителей пакетов (те же торговые сети). Нам интересно работать с посредниками, которые заказывают большие объемы, и мы не хотим отбирать у них клиентов. В начале нашего сотрудничества мы готовы были отгружать партию коробок наших изделий бесплатно, чтобы оптовые компании включили их в свой ассортимент и могли предлагать уже своим клиентам. Метод оказался рабочим. Многие клиенты оптовиков стали обращать внимание на наши пакеты, и объемы заказов начали расти», — отмечает Вячеслав Мурин.

### Упаковочный бизнес

Спустя некоторое время Вячеслава назначили руководителем упаковочного направления компании «Альянс-3»: «Вскоре мы начали вести переговоры о приобретении еще одной пакетоделательной машины, активно набирать персонал и продолжаем расширять кадровый состав. У нас появился штат менеджеров, увеличилось количество производственных специалистов. Спустя короткое время на предприятии было уже несколько пакетоделательных линий. И в результате упаковочный бизнес стал одним из серьезных направлений деятельности холдинга «Альянс-3».



Оборудование для нарезки отпечатанных рулонов на листы. Используется при производстве оберточной бумаги для фастфуда



С этого оборудования начиналось производство бумажных пакетов в компании «Альянс-3». Первую пакетоделательную машину поставили на предприятие специалисты компании «Терра Принт» в 2012 г. Позднее оборудованием для изготовления пакетов стала заниматься компания «Терра Системы»

В беседе Вячеслав много рассказывал о необходимости оптимизации производства, важности обеспечения максимальной производительности на каждой операции и на каждой машине. И компании удается это обеспечивать. Во время нашего визита все имеющиеся единицы оборудования работали на максимальной скорости. Более того, в «Альянс-3» внедряют элементы бережливого производства, минимизируют складские запасы, стараясь обеспечивать поступление материалов по мере расходования и продажи готовой продукции. Даже из отходов извлекают прибыль. Например, в процессе разрезки рулонов на более узкие, нужные для данного заказа, могут оставаться «ручьи», ширины которых уже не хватает для формирования пакета. Здесь научились делать пакет и из таких узких рулонов, склеивая по ширине два или более рулона бумаги.

«Активное развитие упаковочного направления нашей компании связано в том числе и с развитием самого сегмента производства упаковки в России, — отмечает Вячеслав. — Наш рост идет параллельно с ростом бизнеса наших клиентов. Особенно это заметно среди производителей хлебобулочных изделий. Мы сейчас работаем с рядом крупных франшиз в этом сегменте. На этапе переговоров со своей стороны мы составили коммерческое предложение, которое максимально учитывало интересы заказчика, что позволило нам в итоге заключить договора





Бобинорезальное оборудование используется для разрезки широкого рулона бумаги на более узкие, ширина которых определяется форматом пакета



В производственном парке типографии «Альянс-3» представлены пакетоделательные машины разных производителей

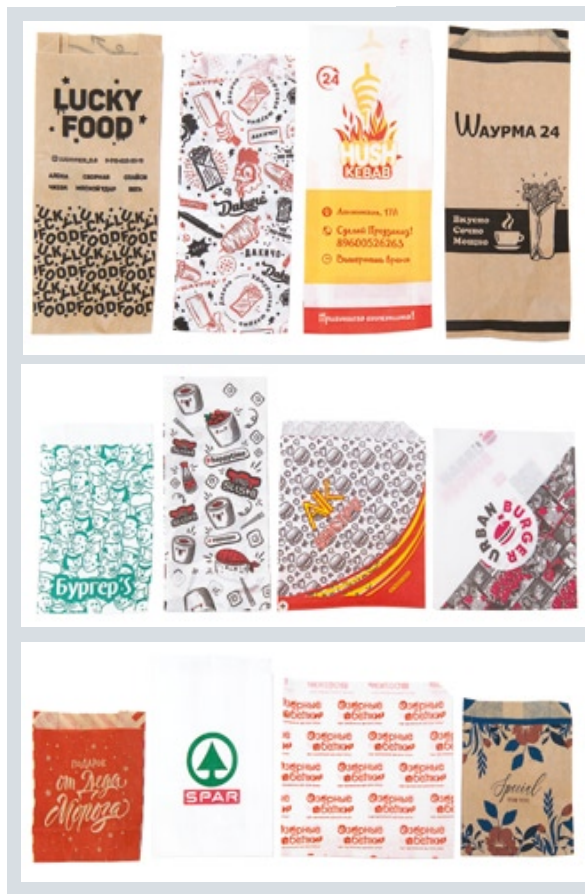
о сотрудничестве. Мы очень дорожим нашими клиентами. Предлагаем не только продукцию, но и различные виды сервиса, которые ими также востребованы. Мы можем комплектовать поставки, временно хранить заказанную продукцию на наших складах, срочно отгружать просто по звонку и т.д. Многие это ценят».

### Пакетоделательное оборудование

Производственная база компании «Альянс-3» недавно пополнилась новой единицей оборудования. На предприятии состоялась установка очередной пакетоделательной машины. На этот раз китайской компании Ruizhi Machinery. Оборудование этой компании в России представляет «Терра Системы». Выбор данного оборудования Вячеслав объяснил следующим образом: «Мы много лет работали с группой «Терра». Находимся постоянно в контакте с ними и дорожим этим сотрудничеством. Мы внимательно следим за развитием китайских производителей и понимаем, что они наиболее активно развивающиеся компании



Пакеты с прозрачной полимерной вставкой обычно используются для упаковки хлебобулочных изделий в местах их производства или продажи



Брендовые бумажные пакеты все чаще используются компаниями в области фаст-фуда (упаковки бургеров, снеков, нагетсов и т.д.). Такая упаковка намного экологичнее, чем пластиковая тара

со стороны Китая нам кажется более надежной, поэтому мы обратили внимание на оборудование именно этого поставщика и признательны за поддержку российской стороны — компании «Терра Принт» — в этом вопросе».

Как рассказал Вячеслав Мурин, компания строит планы дальнейшего развития. В

ближайшем будущем — установка машины для изготовления пакетов с плоским дном, а также отдельной флексографской печатной машины роль в роль, поскольку одним из интересных для себя бизнесов компания видит изготовление листовой оберточной бумаги. Ее выпускают и сейчас, но для этого приходится задействовать пакетоделательную машину, отключив модуль формирования пакета, что не технологично и экономически не целесообразно. Что касается машины для изготовления пакетов с плоским дном, Вячеслав пояснил, что ряд оптовиков, с которыми «Альянс-3» активно работает, такую продукцию приобретают, но пока от других производителей. Наша задача это исправить.



RYOBI MHI Graphic Technology Ltd.

**“ЕСЛИ ВЫ ЗАБОТИТЕСЬ О КАЧЕСТВЕ,  
ПРИБЫЛЬ ПОЗАБОТИТСЯ О СЕБЕ САМА”**

Масаки Имаи, «Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний»

**RMGT 9**  
формат А1+



**TERRA SYSTEMS**  
БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОЛИГРАФИЯ

+7 (495) 120-27-82 [www.terrasystems.ru](http://www.terrasystems.ru)

ТЕРРА СИСТЕМЫ – эксклюзивный поставщик RYOBI MHI Graphic Technology в России, Украине, Беларуси и странах Балтии



# Иммунитет к невзгодам, или Как использовать возможности в кризис



**Андрей Березовский,**  
генеральный директор,  
типография «Фабрика  
офсетной печати»  
[Москва]

**М**осковская типография «Фабрика офсетной печати» является обладателем парка не только офсетного, но и промышленного трафаретного оборудования. Как сочетание этих двух технологий позволяет привлекать заказчиков? Существуют ли сложности в обеспечении расходными материалами трафаретного направления? Какие возможности оборудования позволяют адаптироваться к новым условиям работы и в каком направлении планируется развивать производственную базу, рассказал генеральный директор типографии «Фабрика офсетной печати» Андрей Березовский.

## «Волшебная» линия

«Фабрика офсетной печати» всегда работала в рамках классического полиграфического производства, ориентируясь на изготовление малых и средних тиражей печатной продукции — журнальной периодики, рекламной и деловой

полиграфии, этикеток на самоклеящейся бумаге и пленке, художественных альбомов и книг в твердом переплете. В дополнение к традиционной офсетной печати до пяти цветов в линию, типография предлагает заказчикам декоративную отделку разными видами УФ-лака (рельефный, люминесцентный, глиттерный и т.д.), а также трафаретную печать сольвентными или УФ-красками. В последние годы доля трафаретной печати возросла, а сейчас и вовсе стала доминирующей в объеме заказов типографии.

«Трафаретная печать для нас стала основным видом деятельности, — говорит Андрей Березовский. — Наша «волшебная» машина, как я ее называю, позволяла нам преодолевать в разные годы сложные периоды. Например, долгое время мы печатали на ней пластиковые карты (заготовки) не только дисконтные, но и банковские. За смену могли отпечатать 10 тыс. листов, что довольно много для производства карт даже для специализированных компаний. Одному из клиентов мы однажды отпечатали 600 тыс. листов пластика А3 формата — а это более 14 млн карт!

Обычно типографии приобретают трафаретную линию для нанесения лака, чтобы предлагать дополнительные возможности по отделке. Трафаретным способом, никто не спорит, достигаются высочайшие визуальные эффекты. Однако я изначально выбирал машину не под лак (мы почти его и не используем — 20 кг в год не такая значимая цифра). Мы печатаем на трафаретной машине именно красками — до 90% работ. В одном заказе может быть использовано по 2–3 краски, причем смесевых, специально подготовленных под печать конкретной работы. Например, в мае мы отпечатали 44 тыс. листов за несколько дней с использованием перламутровой краски. Сейчас специальных видов краски стало радикально меньше, так как мы работали с материалами, которые поставлялись из Англии. Но я уверен, что пройдет



Трафаретная линия оснащена УФ-сушкой для работы с красками и лаками УФ-закрепления



Трафаретная линия Sakurai Maestro 80A позволяет печатать УФ- и сольвентными лаками и красками, выполнять выборочное лакирование, использовать в работе разные материалы — пленки, пластик, бумагу, картон, ламинаты



Офсетная пятикрасочная печатная машина Komori Lithrone LS-529 формата B2

некоторое время, и на рынке появится краска из Китая — золото, серебро, перламутр и т.д.».

Автоматическая трафаретная машина Sakurai Maestro 80A позволяет печатать УФ- и сольвентными лаками и красками, выполнять выборочное лакирование, в том числе элементов малой площади, использовать в работе разные материалы — пленки, пластик, бумагу, картон, ламинаты. «Мы можем выполнять довольно широкий диапазон работ на трафарете — это и рекламные POS-материалы на пластике, и производство эксклюзивной и подарочной упаковки. Одним из постоянных наших заказов является изготовление небольших картонных коробочек для парфюмерии с трафаретной печатью и отделкой объемным лаком.

Преимущество именно автоматической линии в том, что на ней мы можем печатать в несколько прогонов с точностью совмещения от 0,015 мм до 0,05 мм в зависимости от скорости печати. На «ручных» машинах такого сделать не получится. А на полуавтоматических линиях трудно печатать сольвентными красками — они сохнут на трафаретной сетке. Использовать водные краски или клеи на полуавтомате — еще сложнее. Их нельзя отмыть химией — только водой, но при этом есть риск, что эмульсия (светочувствительная жидкость), которой покрываются сетки для дальнейшего экспонирования изображения, начнет смываться. На автоматической же линии, как наша Sakurai, такие задачи вполне решаются. За счет того, что машина оснащена двумя видами сушки — УФ-сушкой и тепловой с температурой нагрева до 150°C, она подходит для выполнения очень многих задач, в том числе для ра-

боты с красками для нанесения стираемого скретч-слоя. Пожалуй, это наиболее капризные работы. Если красочный слой пересушить — скретч-краска не будет стираться, а если не досушить — будет липнуть и листы склеятся между собой. По скорости печати автоматическая линия также показывает рекорды по сравнению с полуавтоматическими машинами. Например, скорость выполнения тиража с УФ-печатью на нашей машине — 10 тыс. листов за смену. Если тираж выполняется водными красками — 5–7 тыс. листов, сольвентными красками — 7–8 тыс. листов, а если скретч-слой — ограничивается емкостью (до 4 тыс. листов) для сушки листов, которые сутки должны постоять на боку. Таким образом, диапазон работ, которые можно выполнять на Sakurai, довольно широк, и если при производстве заказа предусмотрена отделка, использование синтетических запечатываемых материалов или необычных красок, то вероятность того, что мы получим такой заказ возрастает. У нас, например, есть поставщик, который может под запрос привезти очень интересные материалы. И это расширяет возможность для экспериментов и позволяет привлекать заказчиков».

### Ошибки управления

Тем не менее офсетное направление бизнеса типографии также развивается. Сейчас основу производственного парка «Фабрики офсетной печати» составляет пятикрасочная печатная машина Komori Lithrone LS-529 формата B2. Машина приобреталась специально для работы со смесевыми красками, дополнительными цветами. Одним из интересных за-



Линия для листоподборки и скрепления на скобу, а также машина для клеевого скрепления от компании Horizon





Часть комплекса послепечатного оборудования типографии — резальная машина, фальцевальная машина, ламинатор

казов в типографии называют печать по заготовкам (на картоне с поливным слоем) для производства бумажных стаканчиков. В настоящее время перспективным направлением Андрей считает печать на тонких бумагах 40 г/м<sup>2</sup> для изготовления упаковочной, оберточной бумаги для фастфуда, хлебобулочных изделий и т.д. Для этого используются специальные пищевые краски.

К сожалению, офсетный парк «Фабрики офсетной печати» с 2016 г. сократился вдвое. Это стало след-

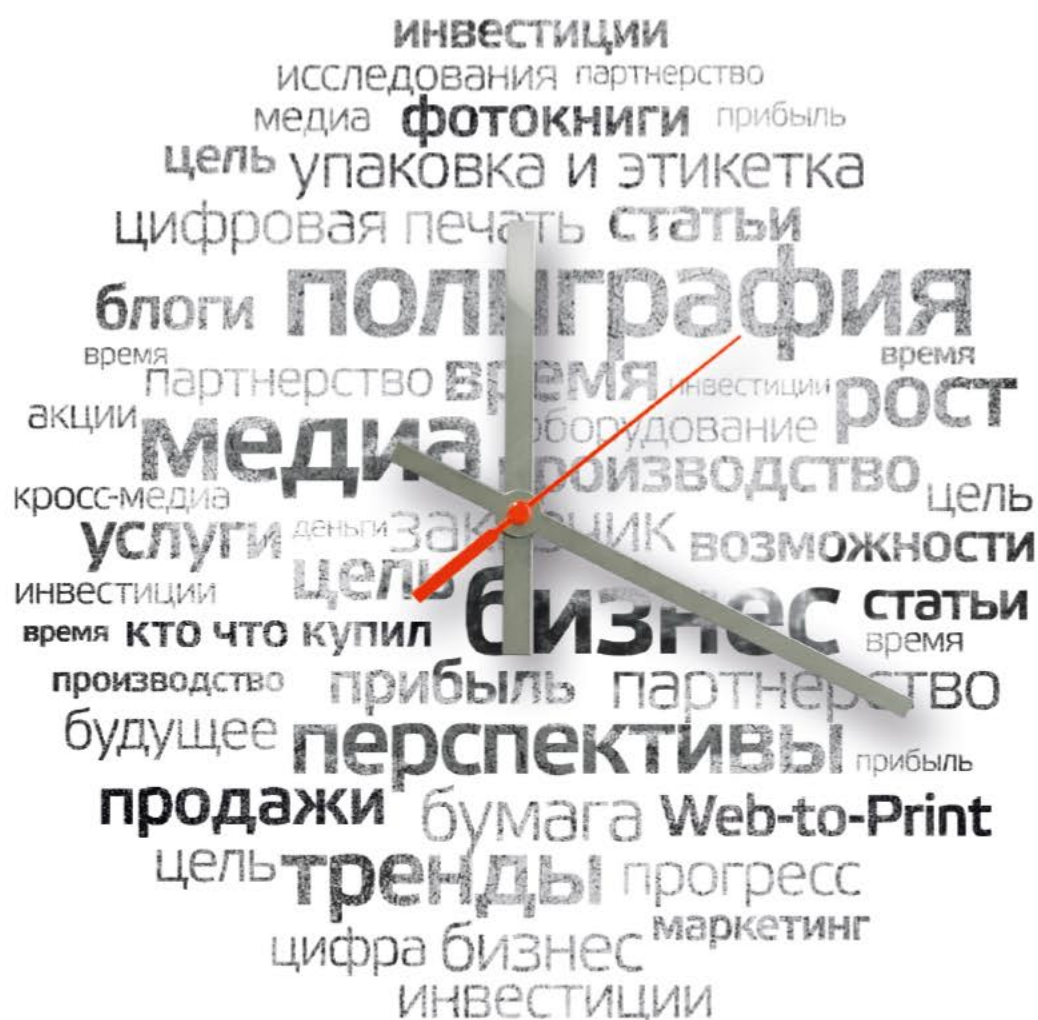
ствием провального управления предприятием: «Я доверил управление своим бизнесом нанятому директору, решив, что буду осуществлять только общее руководство компанией, — рассказывает Андрей Березовский. — Однако спустя несколько лет типография стала терять прибыль, росли долги компании перед поставщиками. Оказалось, что ошибки в управлении, отсутствие полного контроля с моей стороны привели к серьезным последствиям для предприятия. К серьезным, но не смертельным. Да, пришлось сократить персонал в 4 раза, продать оборудование в счет погашения долга. Теперь всеми вопросами производства и даже ведением бухгалтерской отчетности занимаюсь лично. Нам удалось выйти из глубокого минуса, погасить большую часть задолженностей перед поставщиками оборудования, расходных материалов, арендодателями и на текущий момент выйти в прибыль. Самое удивительное, что сократив офсетные мощности, мы продолжаем делать ровно столько, сколько и раньше».

### «Катастрофы не произошло»

Тем не менее несмотря на сложности как внутреннего характера, так и внешних обстоятельств, Андрей отмечает большой приток заказов: «У нас был фантастический по количеству заказов январь в этом году, хотя обычно это всегда провальный месяц. И до начала марта загрузка была высокая. А вот октябрь и ноябрь прошлого года — были довольно тоскливыми по загрузке. Сейчас понятие «полиграфический сезон» стерлось. Влияние пандемийного периода, а теперь и санкционного накладывают свой отпечаток. Многие отмечают сложности с расходными материалами, запасными частями. Но по факту — катастрофы не произошло. Да, стало дороже, но найти можно. Некоторые запчасти мы научились закупать сами. В советское время и не такое было. Мы переживали и более сложные периоды, когда приходилось самим изобретать «велосипед», делать из подручных материалов замену сломанным деталям или с большим трудом их доставать. Сейчас гораздо проще в этом плане, даже несмотря на, казалось бы, невозможность поставок. Вообще с расходными материалами интересная ситуация. Например, мы использовали смывочные полотна производства Голландия, но оказалось, что в Голландии их только перепаковывали, а полотна едут из Италии. Но когда стали выяснять дальше — оказалось, что полотна индийские, но они покупают их в Китае. В итоге мы просто стали заказывать их в Китае напрямую. И так с большинством расходных материалов. Так что выход всегда можно найти».

### Инвестиции в развитие

Как рассказал Андрей, планы развития предприятия есть, но пока озвучивать их рано. В типографии «Фабрика офсетной печати» начали инвестировать в расширение производственного парка в области послепечатного оборудования. «Недавно мы купили очень приличную биговку под плотные бумаги: для производства папок, а также сложных журнальных обложек — наша новая биговальная машина может выполнять направленные биги при работе с плотными материалами. На многих других биговальных машинах работать на картоне сложно — ролик не может продавить лист, а сейчас, когда с плотными бумагами есть некоторые сложности, мы можем предлагать вместо бумаги 300 г/м<sup>2</sup> использовать картон 200 г/м<sup>2</sup>. Приобрели также клеевую машину Horizon, брошюровочную машину, биговщик. Возможно, купим еще одну резальную машину. Так что мы планируем развиваться, осваивать производство востребованных видов продукции. Мы смогли преодолеть не самые радостные периоды, и у нас уже выработался иммунитет к различным невзгодам, так что мы настроены только на дальнейшее развитие».



Информационно-аналитический портал  
для тех, кто принимает решения

**Print Daily.ru**

## Как заработать в полиграфии?

УЗНАЙТЕ:

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

Вместе с Издательством «Курсив»



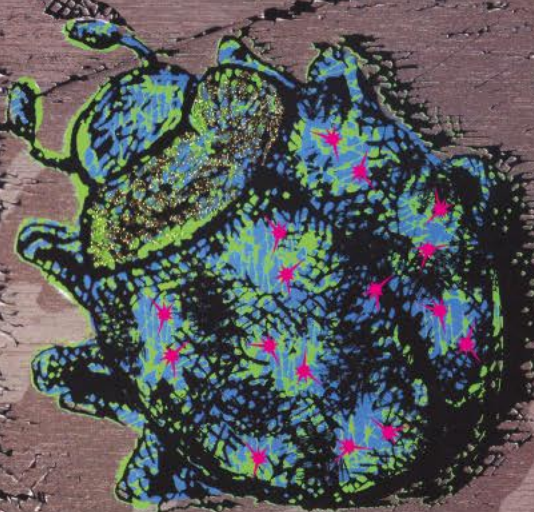


**ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ**

**+**

**ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ**

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе  
Эффективней*



С М Y К Р

**5**

красок  
за 1 прогон

Тиражи

от **250** экз.

**ОТДЕЛКА**

**ОТТИСКОВ**

трафаретной  
печатью





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

В секретах бумаги —  
история вдохновения



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



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



# Иновационная гибкость



## КАРТОННАЯ УПАКОВКА

### Ускорение темпов производства

Высокоавтоматизированные производственные линии, которые мгновенно превращают картон в коробки. Экономичные и эффективные решения, обеспечивающие универсальность и высокую производительность, помогут быть всегда на шаг впереди.