



№ 8, Ноябрь, 2020

УПАКОВКА ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ



КАК ПРАВИЛО, **МАЛОТИРАЖНАЯ** И СРОЧНАЯ,

NCL
PREPRESS SOLUTIONS
ИНТЕГРАЦИЯ УСПЕХА



МАГНИТНЫЕ И ФОРМНЫЕ ЦИЛИНДРЫ,
ПНЕВМОЦИЛИНДРЫ,
ФОРМНЫЕ ГИЛЬЗЫ
И ДРУГУЮ ОСНАСТКУ
СМОТРИТЕ ЗДЕСЬ



VIP
VISION
IMAGE
PRINT



LED - UV
terra Systems

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НОЧНОЙ ЭКСПРЕСС



oktoPRINT
SERVICE



vulcan
Офсетные полотна Vulcan.
Правильный выбор продлит срок службы!



VIP
VISION
IMAGE
PRINT

«ВИП-СИСТЕМЫ»
117149, Москва, ул. Азовская, 6, к. 3.
Тел: +7 495 258 67 03
www.vipsys.ru, e-mail: vipsys@vipsys.ru

РЕМИАЛЬНАЯ

ИЛИ ПРЕСТИЖНАЯ,



НЕДОРОГАЯ

И КАЧЕСТВЕННАЯ



ROLAND 700 *EVOLUTION*

Трудно превзойти печатные машины Manroland Sheetfed

ROLAND 700 *EVOLUTION* применяет множество инновационных технологий для обеспечения высочайшего уровня гибкости, эффективности и качества печати, чтобы всегда быть в авангарде полиграфии.

The Evolution of Print.

manrolandsheetfed.com

Компания «ВИП-СИСТЕМЫ» поставляет печатные машины manroland, выполняет монтаж, ремонт и обслуживание печатных машин Roland всех серий, выполняет оперативную поставку запасных частей.



АО «ВИП-Системы». 117149, Москва,
ул. Азовская, д.6, стр.3, офис 2/2
тел.: +7(495) 258-67-03, факс: +7(495) 318-11-55.
E-mail: vipsys@vipsys.ru
www.vipsys.ru



manroland
sheetfed

WE ARE PRINT.®

ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков
полиграфической продукции

Формат №8 (148)-2020

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Смена концепций работы на упаковочном рынке... 2

ИНТЕРВЬЮ

Владимир Копылов, ООО «ЛАЗЕРПАК», Фрязино

Эффективный стриппинг, или Динамическое удаление отходов... 6

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Типография МКЗ «Зарядье», Москва

Печатная смарт-линия: когда работа в удовольствие... 9

ООО «Профессионал-С.В.», Липецк

Брендированный текстиль, или Возможности «цифровой» диверсификации... 12

ИСТОРИЯ

Концертные программки: истоки печатного издания... 16

РЫНОК

Типография «Синержи», Москва

Опыт выживания в кризис, или Разноплановая «специализация»... 18

ОБОРУДОВАНИЕ

Типография «Куранты», Казань

«Выход в Высшую лигу»: перспективы сквозной автоматизации... 22

Типография «Альба Плюс», Тверь

Точка роста: в тренде упаковочной индустрии печати... 28

Типография «Смарт Пресс», Липецк

Планирование «по-умному», или Привлечение заказов в сложное время... 32

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн... 1	hubergroup... 3
ВИП-Системы... клапан, 2-я обл.	Bobst... 4-я обл.
Илим... 3-я обл.	Koenig&Bauer... 31
ОктоПринт Сервис... клапан	Konica Minolta... 17
Ситипринт... вкладка	Lamstore... 33
Смарт-НН... 5	NCL... клапан
Терра Системы... клапан, 25	Ricoh... 15
Фабрика офсетной печати... вкладка	Viva-Star... 11
Heidelberg... 21	Xerox... 35

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

© Издательство «Курсив»

Все права защищены
Отпечатано в Viva-Star
Тел.: (495) 780-67-05
Тираж 7000 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

Смена концепций работы на упаковочном рынке



Как известно, любой идее для активного развития нужно немного «вылежаться». Речь о том, что в ближайшее время большая часть упаковки будет печататься цифровым способом, идет примерно лет 8–10. Однако пока объемы упаковки, печатаемой на цифровых машинах, относительно невелики, и, скорее, их можно отнести к сувенирной продукции. Промышленные объемы производятся все же традиционным способом. Тем не менее это совсем не значит, что потребности в небольших партиях упаковки или даже упаковки с переменным дизайном на рынке отсутствуют. Исследования, проведенные рядом аналитических компаний, показывают, что в ближайшие 3–5 лет мировые объемы производства упаковки и этикетки будут расти примерно на 3% в год. Если учесть, что мировой рынок печатной упаковки и этикетки составляет внушительные 150 млрд евро, то ежегодный мировой рост должен быть примерно 5 млрд евро. Какой объем из этой суммы достанется России, в исследовании не говорится. Но и по оценке отечественных аналитиков, рынок упаковки и этикетки в России рос примерно теми же темпами 2–3% в год. Впрочем, кризис 2020 г. и пандемия коронавируса изменят эти цифры. Однако суть в конечном итоге не в этом.

Вариативная упаковка

Все большую долю в общем объеме упаковки будет составлять упаковка относительно малотиражная или вариативная (когда внутри одного тиража имеется несколько разных дизайнов),

или даже с переменным или персонализированным дизайном (когда каждый экземпляр упаковки отличается от остальных). Это современное требование маркетологов, которое они все больше выдвигают в последние годы. Технически или технологически про-

Исследования, проведенные рядом аналитических компаний, показывают, что в ближайшие 3–5 лет мировые объемы производства упаковки и этикетки будут расти примерно на 3% в год. При этом все большую долю в общем объеме упаковки будет составлять малотиражная или вариативная упаковка, а также упаковка с переменным или персонализированным дизайном. В этой связи на рынке начали формироваться тенденции, которые вынудят типографии пересмотреть подходы к производству упаковки малыми тиражами

изводить упаковку с переменным дизайном при помощи цифровой печати возможно было уже лет 10 назад, но дальше некоторых экспериментов дело не двигалось. Могло бы помочь этому направлению развитие малотиражной упаковки, но все крупные концерны — товаропроизводители, которые обеспечивают до 70% всего объема заказов упаковки, не очень стремились к сокращению тиражей и запуску вариативного дизайна, поскольку это не выгодно. Понятно, что с маркетинговой точки зрения вариативная упаковка может дать определенный эффект в плане увеличения продаж, но изменение технологии производства упаковки может сильно осложнить весь процесс, и в этом случае конечная выгода не ясна. Однако жизнь меняется, и постепенно приходит осознание того, что с вариативной упаковкой товаропроизводителю придется сталкиваться все чаще. В последние несколько лет начали формироваться тенденции, которые вынудят компании, производящие упаковку, пересмотреть подходы к ее производству.

■ **Микробренды.** Получили определенное развитие «микробренды», причем не только в развитых странах, но и в России, и даже в странах Азии. Раньше мелкий товаропроизводитель не упаковывал товар или использовал типовую упаковку (например, пластиковые контейнеры) для продажи товара. Постепенно конкуренция привела к желанию выделиться и создать свою торговую марку и упаковку, отличающуюся от соседа на рынке. Эта тенденция создаст определенный спрос на

упаковку очень небольшими (по упаковочным меркам) тиражами в 500–1000 экз. Причем по мере расходования упаковки будут заказывать вновь небольшими объемами, поскольку сразу инвестировать в крупную партию упаковки мелкий производитель не готов.

■ **Суббрендирование.** Все чаще товаропроизводитель сталкивается с пожеланием торговой сети иметь на товаре не только логотип производителя, но и самой торговой сети, чтобы у покупателя данный продукт ассоциировался с конкретной торговой точкой. Для относительно крупных товаропроизводителей это означает, что тираж упаковки придется разделить на несколько партий, пропорционально уменьшив общий тираж. То есть вместо одного тиража в 100 тыс. коробок может оказаться 5 тиражей по 20 тыс. коробок. Конечно, это все еще достаточно большие тиражи, но тенденция может распространиться и на сегмент мелких товаропроизводителей и торговых сетей, что приведет к появлению все более мелких тиражей упаковки.

■ **Товар с OEM-маркой.** Для России это не очень характерно, поскольку у нас мало товаропроизводителей, а вот для тех стран, где производство всего подряд хорошо развито (например, в Китае, Вьетнаме, Таиланде, на Филиппинах и т. д.), у товаропроизводителя можно заказать товар для перепродажи уже с собственной торговой маркой. Многие товаропроизводители готовы на это идти при определенных тиражах, причем зачастую они не очень велики (всего пару сотен экземпляров и меньше). И под это будет заказана упаковка уже с другой торговой маркой.

■ **Интернет-торговля.** Пандемия радикально меняет покупательские предпочтения граждан во многих странах, в том числе и в России. Покупать в интернете становится удобно и главное безопасно. Это решили использовать крупные игроки интернет-торговли. Мало того, что они используют специальные коробки для почтовой доставки и возможного возврата, так еще и на самом товаре может быть торговая марка интернет-продавца (по аналогии с торговой маркой

розничной сети). И вновь это вынуждает товаропроизводителя дробить тиражи на более мелкие.

■ **Упаковка по требованию.** Здесь может быть несколько разных вариантов развития. Возможен вариант, когда производитель сначала продает товар (через тот же интернет) или хотя бы получает на него подтвержденный заказ и только после этого начинает производить товар и упаковку для него. Есть другой вариант, когда товаропроизводитель заказывает упаковку мелкими партиями — ровно столько, сколько гарантировано продает товара. Причем зачастую такая упаковка очень сложная и престижная. К приме-

ру, один из автопроизводителей выдает ключи от машины для членов клуба любителей этого бренда в персонализированной премиальной коробке. Современные технологии позволяют это сделать.

■ **Повышенная доля отделки.** Сокращение тиражей и стремление товаропроизводителя быть ближе к покупателю ведет к повышению качества отделки и общих требований к внешнему виду упаковки в целом. Любой товаропроизводитель, даже мелкий, хочет выглядеть в глазах клиента «серьезным». И один из немногих путей этого добиться — делать красивую, впечатляющую упаковку.



huber
group

www.hubergroup.ru

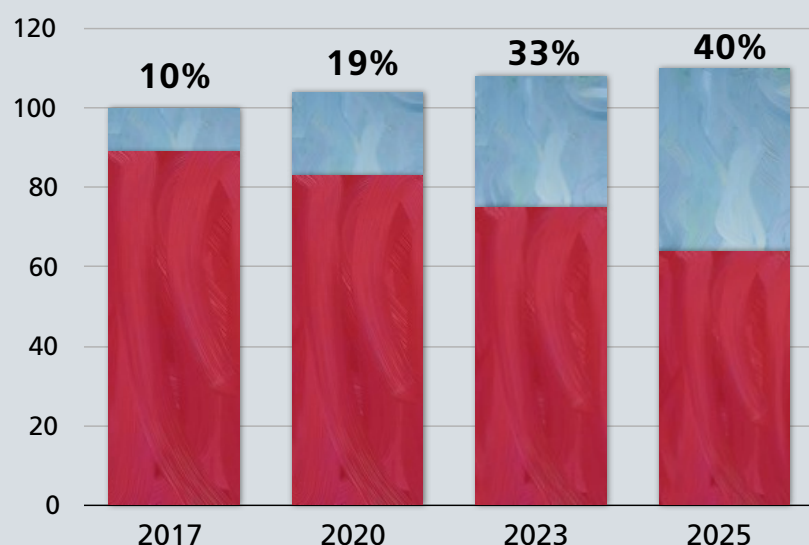
Москва +7 495 789 80 81
Санкт-Петербург +7 812 407 38 78
Екатеринбург +7 343 243 52 16
Ростов-на Дону +7 863 322 11 40

ТРАДИЦИОННЫЕ • УФ • МЕТАЛЛИК

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



Общий объем производства упаковки (фиолетовый столбец) и этикетки (оранжевый столбец) в мире в настоящее время и прогноз на ближайшие годы (оценка в миллиардах долларов). Можно заметить, что растут оба товарных сегмента, но объем производства упаковки будет расти чуть быстрее этикетки: + 20 млрд против + 5 млрд по отношению к 2017 г.



Прогноз доли малотиражной и другой нетиповой упаковки (голубой столбец) в общем объеме упаковки в ближайшие годы. Можно отметить стремительное сокращение тиражей упаковки и развитие всевозможных видов упаковки, для которых требуются нетиповые производственные процессы. Это может быть и цифровая печать, и цифровая отделка, и специализированное малотиражное производство, и упаковка «по требованию» и много что еще. Эти графики даны для типовой ситуации в развитых и товаропроизводящих странах. В России, впрочем, эта тенденция будет существенно менее выраженной

Иными словами, у типографий, которые производят упаковку и этикетку, сейчас непростой период, поскольку нужно постепенно готовиться к смене концепций работы. Единичные тиражи упаковки будут падать, сложность ее будет расти, появится индивидуальная сложная упаковка, вариативная и персонализированная упаковка с отделкой. Будет ли это толчком к развитию цифровой печати упаковки? Да, но этот толчок не будет носить взрывной характер.

Решения для малотиражной упаковки

В настоящее время все ведущие поставщики оборудования для традиционного производства упаковки готовы обеспечить ее эффективное изготовление при довольно скромных тиражах. Офсетный процесс с современным уровнем автоматизации оказывается вполне рентабельным при тиражах от 200–300 листов. В зависимости от размера коробки и формата печати на пе-

чатном листе в среднем может разместиться от 4–6 до 20–30 экз. заготовок, что дает общий тираж в диапазоне 1000–10000 экз.

Возможность разместить на одном листе несколько заказов способно уменьшить количество коробок одного тиража до минимального количества в 200 экз. Также следует отметить, что размещение на одном листе нескольких заготовок позволяет легко организовать как изготовление вариативной упаковки, так и суббрендирование для разных торговых сетей. В обоих случаях коробки по конструкции обычно одинаковые, меняется только изображение. Имея на листе 20 заготовок, можно «абсолютно бесплатно» получить 20 разных упаковок с разным изображением или для разных торговых сетей.

Необходимость уделять повышенное внимание к отделке упаковки вынуждает типографии всерьез задуматься о развитии технологий в этом направлении. Трафаретная печать, тиснение фольгой и конгрев, ламинация, различные виды лакирования — все это будет активно применяться при производстве упаковки. Причем чем меньше ее тиражи, тем интенсивнее будет использоваться сложная и премиальная отделка.

В этой связи есть немалые перспективы у появившихся относительно недавно систем цифровой отделки оттисков. Эти виды оборудования сейчас производит ряд компаний, и число таких производителей растет. С их помощью можно получить очень интересные в плане дизайна результаты, причем при буквально штучных тиражах. Впрочем, производительность таких устройств уже достаточно велика, форматы обрабатываемого листа тоже, что позволяет эффективно использовать данное оборудование и для средних тиражей. На больших тиражах традиционные технологии по-прежнему будут экономически эффективнее.

Все чаще в упаковочных типографиях развитых стран устанавливаются «длинные» печатные машины, имеющие оснастку для осуществления сложной отделки в линию. Это и секции для холодного тиснения фольгой, и лакировальные секции, причем установленные порой несколько подряд, для нанесения разных видов лаков или для сложного лакирования (например, drip-off). Есть решения по микроэмбоосированию и текстурированию прямо на печатной машине и формированию тактильных эффектов за счет выборочного лакирования.

Для малых типографий возможности изготовления упаковки небольшими тиражами также стали реальностью. Печать возможна на современных цифровых машинах, некоторые из которых позволяют наносить дополнительные цвета (золото,



Премиальная «клубная» упаковка для ключей от автомобилей. Могут быть персонализированные (фото сверху) и без (фото справа), но с выходными данными конкретного дилера. Эта упаковка для корпоративного клиента



серебро, некоторые цвета Pantone, флюоресцентные цвета, белила, прозрачный лак и т. д.). Добавив к такой цифровой машине тигельный пресс для вырубки и тиснения фольгой и конгрева, можно получить законченное решение для изготовления упаковки мелкими тиражами или даже персонализированной/вариативной упаковки. Вместо цифровой машины (или вместе с ней) может использоваться и современная офсетная машина (скорее всего, с LED-UV технологией), что позволит расширить тиражи изготавливаемой упаковки. Впрочем, до определенного предела (не более нескольких тысяч). Для больших тиражей нужны другие прессы для вырубки, фальцевально-склеивающие линии и т. д.

Автоматизация послепечатного оборудования для изготовления упаковки позволит и крупным типографиям активно работать на рынке малых тиражей упаковки, объединяя на одном печатном листе несколько заказов, что успешно можно делать в современных системах управления прохождением заказов. Что самое интересное, сложившаяся рыночная ситуация оставляет простор для работы и тех предприятий, где используется много ручного труда. Спрос на сложную, необычную, «навороченную» упаковку только растет. Делать ее кроме как вручную пока не получается, так что и здесь простор для работы остается. Впрочем, те предприятия, ко-

торые собирают много упаковки вручную, должны еще иметь и серьезное оборудование для печати, тиснения, лакирования и других видов отделки.

Прогнозы

Если резюмировать вышесказанное, то в ближайшие годы рынок производства картонной упаковки будет существенно меняться, хотя и будет расти. К этому нужно готовиться. Причем драйверов роста производства картонной упаковки будет как минимум два: естественный рост, о котором мы говорили в начале статьи,

в объемах около 5 млрд евро в год, и экологические требования. Повсеместные требования к устойчивому, гармоничному развитию приводят к тому, что товаропроизводителям приходится отказываться от полимерной упаковки и переходить на упаковку из бумаги и картона. Это порой непросто сделать, но тенденция такая есть — по возможности поменять полимеры на более экологичные и перерабатываемые материалы. Возможно, в ближайшие годы это даст дополнительный прирост объемов картонной упаковки еще на 2–2,5 млрд евро.

А что в России? Объективных данных об объемах российского производства упаковки немного. Упаковочные типографии в большинстве своем сообщают, что даже в текущих пандемийных условиях объемы производства упаковки не только не падают, а порой даже растут, в частности за счет импортозамещения. На долю России приходится примерно 3,5–4% мирового объема производства картонной упаковки. Таким образом, доля нашей страны в пироге на 5 млрд составит примерно 200 млн евро, но мы бы оценили его вдвое скромнее (около 100 млн евро). Основной рост производства упаковки в мире приходится все же на товаропроизводящие страны (например, Китай). Но и этот объем — неплохая прибавка к общему производству.

Смарт

ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА

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

Большой ассортимент отечественной
и импортной бумаги высокого качества

Расфуровка бумаги в любой формат

Бумага на этот номер размотана в Смарт-НН

Эффективный стриплинг, или Динамическое удаление отходов



Владимир Копылов,
генеральный директор,
ООО «ЛАЗЕРПАК»
[Московская обл., Фрязино]

Компания «ЛАЗЕРПАК» с 1998 г. работает на отечественном рынке. Основная специализация компании — производство вырубной оснастки для плоской и ротационной высечки упаковки из картона и гофрокартона. Сегодня «ЛАЗЕРПАК» является одним из ведущих поставщиков услуг в области производства инструмента для высечки — вырубных штампов (штанцформ), биговальных стальных фрезерованных контрплит, биговальных контрматриц из пертиакса, а также оснастки для удаления отходов, разделения заготовок и других соответствующих комплектов. В октябре 2020 г. на производственной площадке «ЛАЗЕРПАК» появилось новое оборудование от компании BOXPLAN, входящей в группу BOBST: в промышленную эксплуатацию запущен станок HybridSetter, позволяющий изготавливать штампы для удаления отходов. Генеральный директор «ЛАЗЕРПАК» Владимир Копылов рассказал о ключевых направлениях деятельности компании и перспективах использования HybridSetter.

Ф: Владимир, ваша компания имеет довольно узкую специализацию — изготавливает инструмент для высечки, без чего невозможно представить производство упаковки, самого растущего на сегодняшний день сегмента полиграфии. Чем уникален рынок производителей вырубной оснастки?

ВК: Этот рынок действительно уникален, причем он таковым является не только в России, но и в мире. Это небольшой отраслевой сегмент, который находится на стыке машиностроения, упаковочной отрасли и полиграфии. Как правило, представлен небольшими, чаще семейными компаниями, задача которых обеспечивать производителей упаковки (типографии) соответствующими комплектами вырубной оснастки. Если говорить о емкости данного сегмента рынка в России, то выручка почти трех десятков компаний, производящих вырубную оснастку в стране, составила в 2019 г. около 2 млрд руб. Причем суммарная доля двух первых (включая нашу компанию) составляет около 60%. То есть весь рынок вырубной оснастки примерно соответствует выручке двух

«Требования к автоматизации вырубного оборудования и повышению скорости технологического процесса будут увеличиваться. В этой связи инвестиции в оборудование HybridSetter мы считаем своевременными. Это наш осознанный выбор на вырост. По моим оценкам, следующий год позволит нам нащупать точки роста в сегменте плоской высечки и однозначно будет для нас годом стриппинга».

средних типографий, что совсем немного. Справедливости ради стоит сказать, что подобная ситуация характерна для всего мира. В последние 5 лет наблюдается тенденция укрупнения (слияния и поглощения) компаний данного профиля в Европе. Это обычное здоровое явление конкурентного рынка.

Ф: Могли бы Вы назвать ключевые направления бизнеса вашей компании.

ВК: Основное направление нашей деятельности — это производство вырубной оснастки, что составляет более 90% бизнеса. Вторым важным аспектом работы является продвижение на рынке программного обеспечения Impact для конструирования картонной упаковки от компании Arden Software Limited, официальным представителем которой наша компания является в России. Для нас это стратегическое направление, нацеленное на формирование цивилизованного рынка разработки упаковки. В России, похоже, до сих пор достаточно высокая маржинальность у производителей упаковочной продукции, вследствие этого большинство участников рынка не занимается вопросами проектирования, разработки макетов. Более того, многие считают наличие конструкторского бюро, приобретение соответствующего программного обеспечения, режущих плоттеров для создания макетов упаковки дополнительными расходами, а не конкурентным преимуществом. Хотя опыт крупных компаний показывает, что комплексный подход позволяет реализовывать задачу клиента максимально точно и оперативно, при этом сокращая время подготовки изделия в печать, что все в совокупности легко конвертируется в прибыль. Качественные изменения на упаковочном рынке в конечном счете неизбежны, это вопрос времени. Мы в этом плане занимаем проактивную позицию, предоставляя услуги по продаже лицензированного программного решения для разработки упаковки и оказывая техническую поддержку клиентам в освоении продукта Impact, который на сегодняшний день обладает самой обширной библиотекой стандартных решений, легко интегрируется в рабочий поток в части разработки упаковки и обеспечивает эффективный обмен данными, исключая дублирование информации, влияние человеческого фактора, и сокращает цикл разработки упаковки и подготовки ее к производству.

Ф: Кто является вашими основными заказчиками комплектов вырубной оснастки?

БК: Как правило, это производители упаковки из картона, гофро- и микрогофрокартона, листового пластика, а также пластиковых пакетов, посуды и т. д. Ежегодно к нам обращаются около 600 компаний. Мы работаем с клиентами по всей территории России, а также из Республики Беларусь и Казахстана. Сроки изготовления заказа в среднем составляют 3–4 дня. Доставка оснастки осуществляется всеми возможными способами — самовывозом, собственным автопарком по Москве и Московской области и транспортными компаниями.

Ф: Какие преимущества получают клиенты, обращаясь в «ЛАЗЕРПАК»?

БК: Прежде всего, уровень оснащения нашей компании не имеет аналогов в стране. У нас более 20 единиц оборудования европейских производителей, являющихся лидерами в своем сегменте рынка. Мы используем только импортные материалы и комплектующие, а за счет больших объемов производства обеспечиваем оптимальную ценовую политику и предоставляем более комфортные условия сотрудничества. Важным преимуществом является высокая квалификация наших специалистов. За годы работы у нас сформировалась своя «Школа», сложился стабильный коллектив. Я очень ценю людей, которые настроены на развитие. К счастью, у нас это есть. Кроме того, мы единственная компания на рынке, которая разработала стандарты изготовления вырубной оснастки, чтобы иметь критерии оценки готового изделия. Соответствующий документ был подготовлен и опубликован в открытом доступе еще 10 лет назад, и он постоянно обновляется с учетом появления современных технологий и наших новых возможностей. Ряд крупных компаний имеют собственные специальные технические условия к изготавливаемым комплектам оснастки, в этом случае они становятся для нас приоритетными, что оговаривается при заключении договора.

Ф: Недавно на вашем предприятии был установлен станок HybridSetter. Расскажите о его предназначении?

БК: Для начала следует пояснить, что комплект вырубной оснастки для плоской высечки, как правило, включает три типа оснастки: для высечки, удаления отходов, разделения заготовок. К примеру, для первой секции вырубного пресса — секции высечки — требуется штанцформа и ответная часть (биговальная контрматрица, которая может быть изготовлена из тонкого пластика или стальной фрезерованной плиты). Для второй секции — удаления отходов — также необходимо изготовить как минимум два инструмента: верхний для удаления отходов и среднюю доску. В секции разделения заготовок тоже используются два инструмента — верхний для разделения заготовок и нижняя рама.

Если говорить о станке HybridSetter, то он предназначен для изготовления верхнего инструмента для удаления отходов, который необходим для работы второй секции вырубных прессов. Если быть более точным, то станок служит для монтажа выталкивающих элементов в фанерное основание. Технология изготовления данной оснастки такова: фанерное основание вырезается на лазерном станке, а затем на станке HybridSetter по соответствующим образом разработанной программе в автоматическом режиме в это фанерное основание монтируются выталкивающие элементы. Ими могут служить стальные пины-«короны», плоские элементы или фанерные блоки. HybridSetter предназначен для монтажа всех типов элементов (в том числе опорных элементов под фанерные блоки).

Ф: Могли бы вы оценить преимущества использования оборудования от BOXPLAN?

БК: В настоящий момент мы находимся на этапе перехода от ручного способа изготовления оснастки для удаления отходов к автоматизированному благодаря HybridSetter. Имея небольшой опыт эксплуатации данного оборудования (станок запущен

в работу только в октябре), могу отметить, что по сравнению с ручным трудом, производительность изготовления оснастки для удаления отходов увеличилась в 3 раза. В перспективе мы полностью автоматизируем данный участок производства. Однако не только в этом мы видим неоспоримые преимущества HybridSetter.

Сегодня производительность вырубного оборудования и скорость приладки выходит на первый план, поэтому типографии будут все пристальнее обращать



В октябре этого года в компании «ЛАЗЕРПАК» запущен в эксплуатацию станок HybridSetter для изготовления штампов для удаления отходов от компании BOXPLAN, входящей в группу BOBST



Станок HybridSetter позволяет в автоматическом режиме монтировать все типы выталкивающих элементов в фанерное основание

внимание на уровень автоматизации вырубных прессов и делать выбор в пользу оснащения оборудования функциями удаления облоя и разделения заготовок. Применительно к секции удаления отходов это означает переход к использованию так называемых динамических систем удаления, не требующих выставления нижних пинов (их наличие более затратно с точки зрения приладки, необходимости в дополнительных комплектующих, что в итоге приводит к потере времени, снижению производительности и почасовой выработки). При сокращении тиражности заказов, ускорении цикла упаковочного производства вопрос времени на запуск становится актуальным. А динамические системы позволяют быстро выполнять наладку, однако к ним есть определенные требования по типу применяемых элементов удаления.



Комплект вырубной оснастки для высечки заготовок упаковки из печатного листа



Комплект вырубной оснастки для удаления отходов



Комплект вырубной оснастки для разделения заготовок

Так называемые пины-«корона» являются ключевым элементом для динамических систем, именно они обеспечивают гарантированную фиксацию удаляемого элемента и вывод его в зону удаления. Оборудование HybridSetter как раз позволяет производить динамические системы удаления с необходимыми комплектующими. Для типографии это важно с точки зрения роста производительности, так как конечные потребители упаковки требуют минимизации отходов, особенно производители пищевой продукции, которые осуществляют фасовку на автоматических линиях, и наличие отходов в стопках с коробками недопустимо.

Ф: Какие аргументы вы могли бы назвать в пользу выбора оборудования именно BOXPLAN?

БК: На самом деле оборудование для изготовления штампов для удаления отходов представлено на рынке всего двумя производителями. Безусловно, мы рассматривали все варианты. Тем не менее выбор в пользу BOXPLAN был сделан в силу отлаженности технологии и количества произведенных единиц оборудования. BOXPLAN является инновационной компанией, которая сосредоточена на разработке технологий и технологических решений, а также комплектующих, обеспечивающих надежное удаление отходов и разделение заготовок. Ко всему прочему, мы опирались на опыт европейских коллег, которые эксплуатируют оборудование BOXPLAN и отмечают преимущества его использования. Интеграция компании BOXPLAN в группу BOBST также повлияла на наше решение, поскольку этот шаг существенно способствует продвижению продукции BOXPLAN на российском рынке. Организованные группой BOBST ме-



Выталкивающие элементы на штампе для удаления отходов — пины «корона», которые используются для изготовления динамических систем удаления

приятия, в частности Open House на площадке BOXPLAN в прошлом году, а также выставка в Люксембурге, способствовали более широкому пониманию возможностей и уровня автоматизации технических решений BOXPLAN. «ЛАЗЕРПАК» первым в России установил станок HybridSetter. В настоящее время компания BOBST проводит в «ЛАЗЕРПАК» сертификацию по программе Die-makers Certification Program. В случае успеха «ЛАЗЕРПАК» станет первым в России производителем вырубной оснастки, сертифицированным группой BOBST.

Ф: Насколько, на ваш взгляд, услуга по производству оснастки для удаления отходов является востребованной и перспективной?

БК: Сейчас точками роста рынка вырубной оснастки являются стриппинг и бланкинг — производство оснастки для удаления отходов и разделения заготовок. С этой точки зрения инвестиции в данное направление перспективны. Это рынок реально растущий на десятки процентов в год. Требования к автоматизации вырубного оборудования и повышению скорости технологического процесса будут увеличиваться. В этой связи инвестиции в оборудование HybridSetter мы считаем своевременными. Это наш осознанный выбор на вырост. По моим оценкам, следующий год позволит нам нащупать точки роста в сегменте плоской высечки и однозначно будет для нас годом стриппинга.

Ф: Как проходил запуск HybridSetter и гарантирует ли вам BOXPLAN сервисную поддержку?

БК: Запуск оборудования проходил в октябре в режиме онлайн. Это интересный и необычный опыт. Высокая квалификация наших инженеров позволила при онлайн-поддержке специалистов BOXPLAN ввести станок в эксплуатацию. Кроме того, поставщиком было проведено обучение по проектированию оснастки для удаления отходов для динамического стриппинга. Компания BOXPLAN также обеспечивает нам дистанционную сервисную поддержку: возможность доступа к оборудованию через глобальную сеть вполне покрывает около 95% проблем.

Конечно, пока рано говорить о конкретных цифрах эксплуатации HybridSetter, прошло не так много времени, как мы его используем. Но у нас нет сомнений в правильности приобретения данного оборудования. ■

Печатная смарт-линия: когда работа в удовольствие

Московский концертный зал «Зарядье», открывшийся осенью 2018 г. на территории природно-ландшафтного парка с одноименным названием, входит сегодня в число самых востребованных и современных культурно-просветительских площадок Москвы. По своим архитектурным, техническим и акустическим параметрам он не имеет аналогов среди других концертных залов России. На сцене Большого зала-трансформера, рассчитанного на 1600 мест, ежедневно проходят концерты различных направлений — классика, джаз, звучат произведения современных композиторов. Интерес к академической музыке всех жанров позволяет поддерживать разный формат проведения мероприятий — живой концерт, лекции, мастер-классы, экскурсии, интер-активные концертные программы и т. д., где каждый слушатель независимо от возраста и причастности к миру музыки может найти подходящую для себя программу. Камерные мероприятия здесь проходят в Малом зале на 400 мест.

По традиции, сложившейся в музыкально-театральной среде, ни один концерт не обходится без концертной программки, которая, как правило, продается перед началом концерта и информирует о составе участников мероприятия, исполняемых композициях, интересных фактах, посвященных выбору музыкального материала и подготовке конкретного выступления. Ежедневно Залу Зарядье требуется порядка 500 экземпляров брошюр с программой предстоящего выступления. Для решения задачи оперативного изготовления печатной продукции, необходимой для информирования своего слушателя, в зале в прошлом году было создано полиграфическое подразделение, где состоялась установка цифровой печатной машины **Konica Minolta AccurioPress C3080P**, оснащенной финишными устройствами фальцовки, биговки, брошюровки и трехсторонней подрезки в линию.

Генеральный директор Московского концертного зала «Зарядье» Ольга Жукова отмечает: «Концертная деятельность — это постоянно меняющаяся среда, в которой возможны внезапные



Московский концертный зал «Зарядье» — одна из востребованных и современных культурно-просветительских площадок столицы, не имеющих аналогов среди других концертных залов России. В его стенах проводятся музыкальные концерты различных направлений с использованием интересных форматов для слушателей разных возрастов и уровня подготовки

изменения и солистов концерта, и произведений программы выступления. Бывает, что подобные замены случаются накануне мероприятия, и наша задача — подготовить концертные программки с актуальной информацией. Как правило, времени на верстку нового макета и печать остается крайне мало. В течение первого сезона работы концертного зала приходилось сотрудничать с рядом типографий, в которых мы размещали необходимую для Зала Зарядье печатную продукцию».

По задумке, с самого начала деятельности многофункционального концертного комплекса предполагалось организовать собственный полиграфический отдел для выполнения внутренних задач. В прошлом году это стало возможным. Прежде всего у руководства Зала Зарядье было четкое понимание задач: качественная и срочная печать ряда типовой печатной продукции, сопровождающей проводимые



*В прошлом году в Московском концертном зале «Зарядье» была организована собственная типография. Основу производственного парка составляет цифровая печатная машина **Konica Minolta AccurioPress C3080P**, оснащенная финишными устройствами фальцовки, биговки, брошюровки и трехсторонней подрезки в линию*



Серия полиграфических изданий, посвященных одному мероприятию. В данном случае установке в Московском концертном зале «Зарядье» органа, одного из самых больших в Европе



Такой формат многополосных изданий используют для буклетов, посвященных мероприятиям, имеющим большую значимость в музыкальном мире

концерты. При этом оборудование должно было обеспечивать готовность изданий с минимальным привлечением сотрудников. Как пояснили в типографии концертного зала, выбор шел из числа нескольких производителей цифровой печатной техники — Canon, Konica Minolta и Xerox. В ходе обсуждения вопросов эксплуатации оборудо-

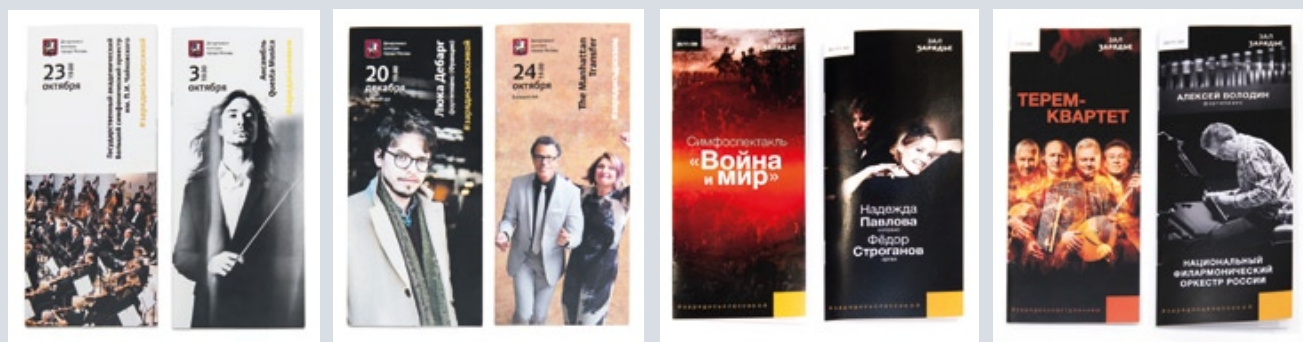
вания опирались на опыт дружественных типографий и коллег, имеющих полиграфическое подразделение для решения аналогичных «концертных» задач. Максимально удачную комплектацию оборудования, позволяющую охватить большую часть полиграфических потребностей концертного зала, смогли предложить в компаниях

«Терра-Принт» и Konica Minolta. В итоге летом 2019 г. в помещении Зала Зарядье была смонтирована полноцветная цифровая печатная машина Konica Minolta AccurioPress C3080P. В линию к ней были поставлены финишные устройства FD-503, SD-513 и FS-532, позволяющие выполнять фальцовку и биговку отпечатанного листа, брошюровку на скобу и трехстороннюю подрезку. Производит настройку машины и следит за качеством печати и совмещением изображений система интеллектуального контроля качества IQ-501. В дополнение к машине было приобретено резальное устройство Horizon.

«Данный полиграфический комплекс позволяет нам оперативно реагировать на любые изменения в концертной программе, и в течение короткого времени изготовить необходимое количество печатной продукции, — отмечает Ольга Жукова. — Независимость от субподрядчиков дает возможность экономить ресурсы и направлять их на развитие зала и модернизацию оборудования. Уровень современного оснащения полиграфического подразделения на сегодняшний день полностью закрывает наши потребности и соответствует тем высоким культурно-просветительским задачам, которым служит деятельность Зала Зарядье.



Помимо цифровой печатной машины, для оснащения типографии приобрели резальное устройство Horizon. Для решения задач по изготовлению концертных программ и буклетов пока такого комплекса оборудования достаточно



Репертуарные программки, отражающие содержание предстоящего концерта. Обычно от 8 до 12 полос



Такие буклеты содержат информацию о событиях культурной жизни в «Зарядье» на один или несколько месяцев. Формат издания специально выбирался для удобства слушателя. Буклет легко помещается в небольшую сумочку

Очень важно, что техника довольно проста в использовании и любой сотрудник может с ней работать».

Как пояснили в типографии, наличие машины Konica Minolta AccurioPress C3080P полного цикла — единственное эффективное техническое решение, позволяющее буквально нажатием одной кнопки получить готовую продукцию. Как правило, она представлена несколькими типами буклетов, отличающимися по формату и объему. Обычно это программки от 8 до 12 полос о предстоящем концерте, либо буклеты с программкой на месяц или три месяца, а также специальные многополосные выпуски к значимым мероприятиям, проводимым на площадке концертного зала. Шаблоны продукции используются для верстки и последующей отправки на печать. Оператору достаточно выбрать буклет из списка и количество копий, чтобы на выходе с помощью модуля фальцовки в линию FD-503 получить полностью готовый печатный продукт. Однако ситуации бывают разные. Концерты в основном проводятся в вечернее время, когда основные сотрудники полиграфического подразделения уже заканчивают свою работу, а потребность в допечатке тиража буклета может возникнуть срочно. В этом случае оператора в состоянии заменить сотрудник службы маркетинга. Как показала практика, человек, даже не владеющий специальными навыками работы на промышленной цифровой технике, может

не только отпечатать тираж, но и заменить тонер или дополнить лоток со скрепками для брошюровки. При наличии отдельных устройств для каждой финишной операции неподготовленному сотруднику такое сделать было бы невозможно. Комплектация же Konica Minolta AccurioPress C3080P в полной мере отвечает тем задачам, которые ставились при формировании полиграфического парка типографии, а система IQ-501 следит за состоянием машины и настраивает ее при необходимости.

Компания Konica Minolta организовала также обучение для персонала типографии зала. На саму цифровую печатную машину Konica Minolta AccurioPress C3080P заключен клик-контракт. В типографии отмечают, что это очень удобно, а специалисты сервисной службы компании-поставщика реагируют моментально на запросы. Это как раз тот случай, когда «работа приносит удовольствие», — подчеркнули сотрудники, отвечающие за бесперебойную работу полиграфического комплекса.



НЕПРЕВЗОЙДЕННОЕ КАЧЕСТВО 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. Электровзаводская,
д. 20, стр. 3

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

Брендовый текстиль, или Возможности «цифровой» диверсификации



Светлана Руденко,
директор,
ООО «Профессионал-С.В.»
[Липецк]

Рекламно-коммерческий сегмент полиграфии является одним из уязвимых видов бизнеса, что в очередной раз получило подтверждение в этом году в силу известных причин. Благополучие полиграфических предприятий и рекламных агентств, работающих в данном направлении, тесно связано с экономической успешностью компаний, которые обращаются к ним за разработкой и воплощением различных маркетинговых инструментов для продвижения своего бизнеса. Причем, что интересно, заранее невозможно предугадать, какие задачи потребуются решать для того или иного клиента. В свою очередь, это вынуждает производственные компании заметно расширять собственные возможности, чтобы быть готовыми реализовать проекты в различных направлениях рекламного бизнеса — создать брендбук, отпечатать баннеры для наружной рекламы или корпоративные буклеты и каталоги, разработать серию сувенирной продукции и т. д. Собственно, такой путь развития выбрала для себя компания «Профессионал-С.В.» из Липецка, которая предлагает услуги в области дизайна, разработки, продвижения и материального воплощения рекламных печатных продуктов и сувениров. Не так давно получило свое развитие в том числе и текстильное на-

правление работы компании. В офисе «Профессионал-С.В.» был установлен текстильный принтер Ricoh Ri 1000, который позволяет печатать на любых видах одежды и ткани. О том, как можно использовать цифровую печать на ткани в создании брендовой продукции, рассказала директор рекламно-полиграфического агентства «Профессионал-С.В.» Светлана Руденко.

От агентства к холдингу

«Много лет назад мы начинали свою деятельность с того, что занимались размещением объявлений в федеральную газету «Работа для Вас» и на профильный сайт rabota.ru, — рассказывает Светлана. — По мере укрепления отношений с клиентами стало понятно, что им нужны не только объявления в газету. Многим из них требовались услуги дизайнера и производство коммерческой полиграфической продукции. Было очевидно, что этим имеет смысл заняться более серьезно. В результате из рекламного отдела газеты мы постепенно трансформировались в рекламное агентство». Светлана пояснила, что технические возможности типографии, где печаталась газета для Липецка, были больше, чем нужно для производства самого издания, поэтому агентство стало загружать типографию в том числе рекламно-коммерческими заказами.

Со временем деятельность агентства и типографии получала все больше точек соприкосновения и вскоре произошло объединение в холдинговую структуру, где компании юридически и финансово самостоятельны, но при этом выполняют общую задачу, работая друг на друга. Конечно, за прошедшие годы оборудование типографии измени-

лось: часть заменилось на цифровое, добавились трафаретная печать, широкоформатные плоттеры для печати продукции для наружного и внутреннего применения. «Мы стали изготавливать достаточно большое количество рекламной печатной продукции, появилась журнальная периодика, затем получило развитие сувенирное направление для корпоративного сегмента. У нас собственный штат дизайнеров, поэтому мы можем разработать продукцию для заказчика или воплотить те задумки, с которыми он к нам обращается», — отмечает Светлана Руденко.

Сам производственный комплекс компании «Профессионал-С.В.» расположен в Ельце, в более чем 80 км от Липецка. «Сегодня экономика полиграфического производства весьма непростая, а в небольших городах можно найти недорогие производственные площади, и уровень заработных плат в таких городах ниже, — пояснила Светлана. — Там с работой не очень хорошо, и люди готовы трудиться за меньшую плату, чем в Липецке. Когда типографию, с которой мы сотрудничали, выставили на торги и ее перекупил наш холдинг, было решено размещать производство в Ельце. Возможно, это и не очень удобно, но экономически оправдано».

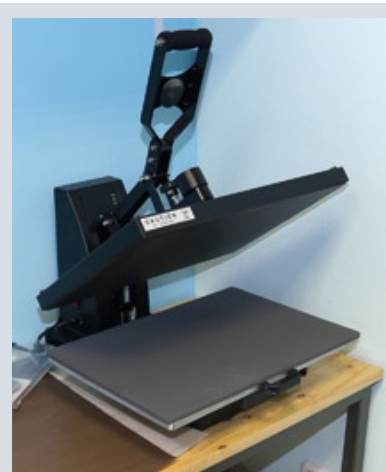


Часть коллектива рекламно-полиграфического агентства «Профессионал-С.В.»

Текстильное направление

Некоторое время назад в «Профессионал-С.В.» стали ощущать растущий интерес к печати по текстилю. «К нам начали обращаться компании с просьбой изготовить брендированные текстильные изделия, — рассказывает Светлана. — Например, один из наших важных партнеров — компания X5 Retail Group (торговая марка «Пятерочка»), для которой мы изготавливаем существенные объемы полиграфической продукции, в определенный момент обратилась к нам с задачей выполнить заказ на комплекты брендированной одежды для сотрудников магазинов, складов, логистических центров. Мы взяли такой заказ, поскольку располагаем большими возможностями по трафаретной печати. Данное направление мы решили активно продвигать, что привлекло к нам ведущие российские торговые марки».

Светлана пояснила, что для успешной работы на рынке текстиля нужны две составляющие: хороший поставщик самих текстильных изделий и возможность качественно и креативно на этих изделиях печатать: «Мы нашли



В марте этого года в компании «Профессионал-С.В.» приобрели текстильный принтер Ricoh Ri 1000. Оборудование позволяет печатать на любых видах одежды и ткани



у нас в городе компанию, которая отшивает качественную текстильную продукцию (футболки, толстовки и т. д.), но она имела определенные проблемы со сбытом. В результате мы идеально подошли друг другу. Наша компания получила надежного поставщика текстильных изделий под брендирование, а они — стабильный канал сбыта. Так получил развитие наш текстильный бизнес». Светлана отметила, что даже в условиях пандемии объем заказов не только не упал, а наоборот, вырос. Торговые компании в пандемию не останавливали работу, а продолжали развивать бизнес, и им нужны были в том числе и текстильные изделия.

«Цифрой» по ткани

Возможности трафаретной печати по текстилю имеют определенные ограничения. В частности, получить полutoновое изображение не просто, да и качество его не самое лучшее. «Мы неоднократно задумывались о том, чтобы приобрести собственное цифровое оборудование для печати по текстилю, — говорит Светлана Руденко. — Изучали рынок, знакомились с решениями от разных компаний — Brather, Epson и др. На текстильной выставке в Москве обратили внимание на продукцию компании Ricoh (текстильный принтер Ricoh Ri 1000). Нас впечатлило и качество печати, и удобство пользования оборудованием, а также его универсальность, что немаловажно в нашей работе. Можно использовать большинство тканей, например, хлопчатобумажную, и это значит, что есть возможность брендировать различные текстильные изделия (одежду, сумки, аксессуары). При этом «картинка» хорошо ложится как на темные, так и на светлые ткани за счет предварительного нанесения белого цвета в качестве подложки, поверх которой уже идет яркая и высококачественная печать полноцветного изображения. Принтер Ricoh Ri 1000 мы установили в офисе в Липецке. Оборудование появилось в марте этого года, еще до пандемии. Скажу сразу,



Благодаря цифровому устройству в агентстве планируют развивать направление работы с частными клиентами, предлагая услуги печати по изделиям из ткани (футболкам, толстовкам, сумкам и т. д.)



Компания занимается в том числе изготовлением корпоративной полиграфической продукции (каталоги, буклеты)

не все с первого раза прошло гладко, однако в компании Ricoh нам помогли быстро запустить оборудование в работу. Существенную помощь оказывал партнер поставщика в Липецке — компания «Регард». Само появление у нас цифровой машины для печати по текстилю в том числе помогло и пережить пандемию (хотя она еще и не кончилась)».

Цифровая печать позволяет получить на текстиле изображение, существенно отличающееся от привычного для всех трафарета. «Когда заказчики видят, какой уровень изображения обеспечиваем мы, интерес к нашей компании заметно возрастает, — говорит Светлана. — Например, новый логотип «Сбера» с градиентами нельзя напечатать без полутона, но мы с этим успешно справляемся».

В компании «Профессионал-С.В.» озвучили стремление развивать направление работы с розничным клиентом. «Именно поэтому текстильный принтер установлен в офисе, а не на производственном участке, — поясняет Светлана. — Печать футболок на заказ с изображением, которое хочет клиент (которое он принесет с собой или выберет по каталогу), нам кажется перспективным бизнесом. С помощью наших партнеров мы можем пошить хорошие текстильные изделия: футболки, толстовки, спортивные костюмы, худи и т. д., и нанести на них уникальные, специально разработанные изображения. Мы уже предлагали такую услугу и получили неплохой отклик. Однако для полноценной работы нужно иметь «офис с витриной на улице», поскольку в большей степени такая покупка спонтанная — увидел, проходя мимо, зашел и заказал. Мы сейчас работаем над реализацией этой задачи».

Как показывает опыт компании «Профессионал-С.В.», печать по текстилю в рамках работы в рекламно-коммерческом сегменте полиграфии может быть довольно интересным вариантом развития бизнеса, хотя и требует проработки и, наверное, не всем подходит: слишком много факторов, которые должны удачно сложиться. Тем не менее благодаря развитию струйной технологии печать по текстилю стала вполне доступной и не требует дорогого и сложного оснащения, как при иных способах печати по ткани. Собственно, возможности цифровой печати по ткани позволили «Профессионал-С.В.» расширить текстильное направление бизнеса и предлагать услугу по печати на ткани не только в промышленном масштабе, но и использовать технологию для выполнения частных единичных заказов.



Малоформатная печатная продукция, изготавливаемая «Профессионал-С.В.» (художественные и корпоративные открытки, конверты, подарочные сертификаты и т. д.)



Бумажные пакеты являются частью корпоративного стиля, поэтому клиенты зачастую заказывают их в комплекте с другой полиграфией



Реклама

ТЕКСТИЛЬНЫЙ ПРИНТЕР

Ri 1000

- ❖ Разрешение печати 1200x1200 dpi
- ❖ Скорость печати изделия 28с
- ❖ Печать цветами CMYK+W



Концертные программки:

истоки печатного издания

Статья о типографии концертного зала «Зарядье» (см. на с. 9) заставила задуматься о появлении в России такого вида печатной продукции как концертная программка. Сегодня одни концертные залы имеют собственные полиграфические подразделения, изготавливающие такую продукцию, другие — заказывают ее в сторонних типографиях. Тем не менее любое музыкальное событие, как и театральное представление, сложно представить без программки, которые обычно продают перед началом мероприятия. Более того, всегда есть любители культурной жизни, которые коллекционируют программки с каждого посещенного творческого события. Когда же появилась традиция печатать подобный вид издания в России?

Исторические источники свидетельствуют о том, что до конца XIX в. роль театральной или концертной программки выполняла афиша — плакаты, которые вывешивались на улицах, в фойе и раздавались зрителям, и люди в зале вынуждены были сидеть с такими «простынями». Как отдельный вид печатной продукции, программка оформилась в России только в последнее десятилетие XIX в. Во времена монополии императорских театров пространство получили исключительно афиши. Как правило, у императорского театра была своя постоянная аудитория, которую не требовалось привлекать особым образом. Афиши тех времен были больше похожи на газеты как по оформлению, так и по формату издания. На них даже существовала подписка. Такую газету-афишу рассылали утром, чтобы в течение дня человек мог определиться, на какое мероприятие можно пойти вечером.

Если говорить именно о концертной деятельности в России, то для на-

чала стоит определить, что под словом «концерт» подразумевается такое мероприятие, которое было открыто для посещения на определенных условиях (например, по билетам или приглашениям), перед его проведением было заранее объявлено место и время исполнения музыки, которую люди приходили послушать. Некоторые исследователи истории русской музыки отмечают, что в России в конце XVIII в. «начала активно развиваться концертная жизнь» и первые публичные концерты стали устраивать с 1770-х гг. Однако «публичность» этих концертов можно поставить под сомнение. Скорее всего, под ними подразумеваются придворные мероприятия, так как на тот момент в России за пределами дворцов вряд ли нашлось бы достаточное количество потенциальных слушателей классической музыки.

Начало упорядоченной и задокументированной концертной жизни в нашей стране связано с открытием первой концертной организации — Санкт-Петербургского филармонического общества, которое было основано в 1802 г. под названием «Кассы музыкантов вдов». Основной задачей общества, с одной стороны, было прививать публике художественный вкус и приучать ее к сложным и крупным произведениям классической музыки, а с другой — оказывать материальную помощь вдовам и сиротам своих действительных членов, которыми могли быть только музыканты оркестров императорских театров. Первые концерты, организованные обществом, состоялись весной 1802 г.: на сцене исполнили ораторию Йозефа Гайдна «Сотворение мира». Концерты эти имели невероятный успех в том числе и потому, что были благотворительными. Позднее, в 1921 г. на базе

филармонического общества открылась Петроградская филармония (сейчас Санкт-Петербургская академическая филармония им. Д. Д. Шостаковича). Перед ней ставилась задача широко пропагандировать искусство классической музыки, которое должно стать доступным всем слоям нового общества. Одним из инструментов популяризации классических музыкальных произведений и стали концертные программки.



До конца 19 в. роль концертных программ выполняли афиши



Лишь с развитием концертной деятельности в России стали появляться программки, которые продавались или раздавались бесплатно перед началом концерта



Афиша одного из первых концертов Петроградской филармонии в 1922 г.



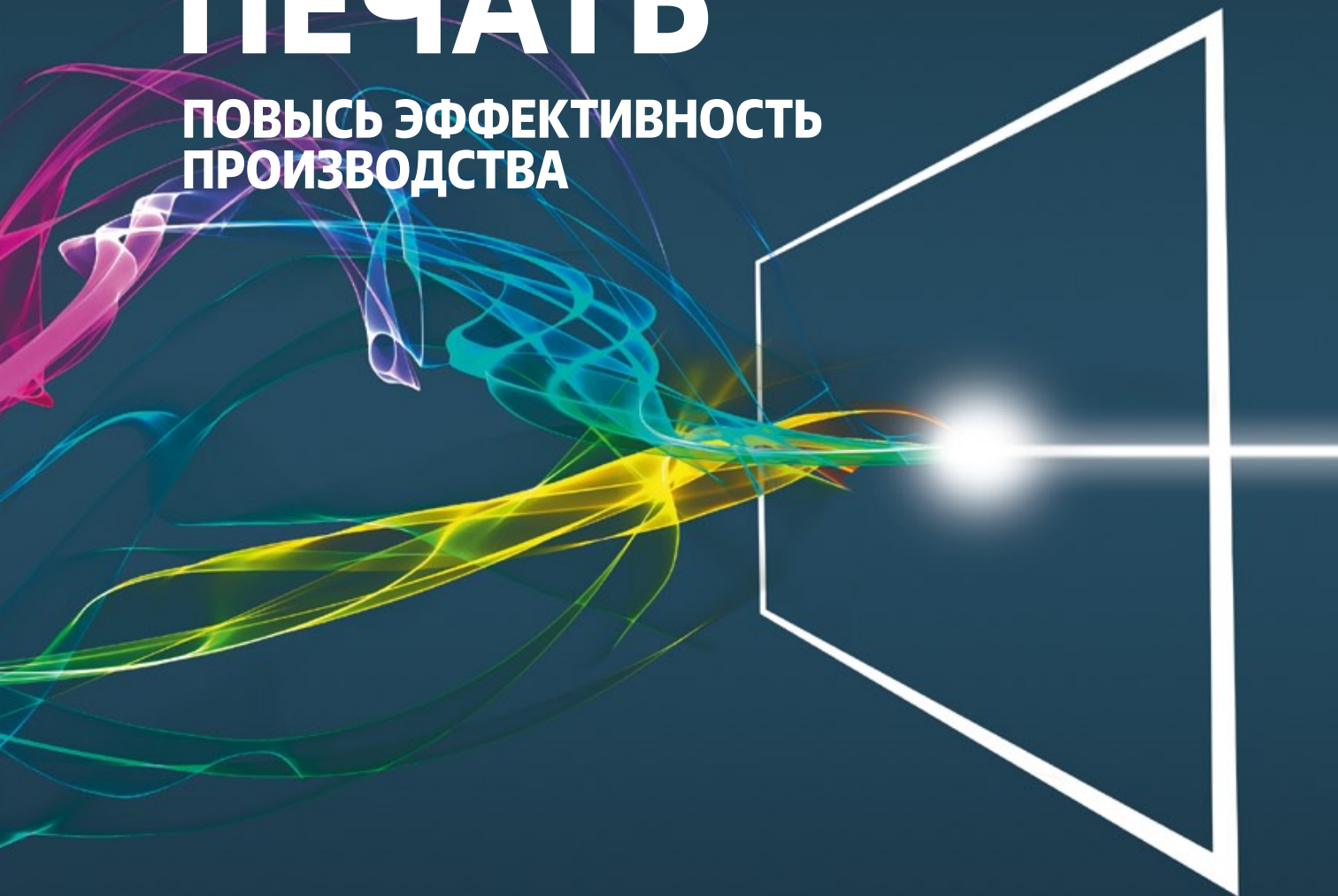
С целью популяризации классической музыки Петроградская филармония начала выпуск концертных программ



KONICA MINOLTA

ПЕРЕОСМЫСЛИ ПЕЧАТЬ

ПОВЫСЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВА



Открой будущее
для своего бизнеса с новыми
AccurioPress C12000/C14000
konicaminolta.ru

Giving Shape to Ideas

Опыт выживания в кризис, или Разноплановая «специализация»



Ирина Чумаченко,
генеральный директор,
типография «Синержи»
[Москва]

Принципу «печатаем всё, всем и на всём» типография «Синержи» следует уже много лет. Для рекламно-производственной компании такой подход к бизнесу вполне оправдан. Актуален он и в текущих обстоятельствах, когда предугадать потребности клиента особенно сложно. Типография работает в сегменте производства рекламной и деловой полиграфии, календарей, POS-материалов, пакетов, тубусов, VIP-упаковки. Развивает направление

печати по ткани и широкоформатной полиграфии. Генеральный директор типографии «Синержи» Ирина Чумаченко рассказала, как разноплановая «специализация» позволяет приспосабливаться к новым рыночным обстоятельствам.

Новая реальность

Этот год без преувеличения можно назвать одним из самых трудных и непредсказуемых. Пожалуй, в новой истории России такого периода, как в 2020 г., еще не было. Производственные компании были поставлены в незнакомые до этого момента условия работы в режиме карантинных ограничений, которые повлекли за собой снижение спроса на полиграфические услуги, финансовые трудности как у заказчиков, так и у самих типографий. Для одних компаний данная ситуация оказалась потрясением, для других — открытием новых точек роста, которые никогда бы не случились при других жизненных обстоятельствах. Типография «Синержи» также испытала на себе все этапы текущей кризисной истории.

«Когда в средствах массовой информации стала нагнетаться информация о распространении новой неизвестной инфекции и угрозе жизни, для меня как человека с медицин-

ским образованием эта информация сработала на подсознательном уровне, — рассказывает Ирина Алексеевна. — Следуя рекомендациям властей, мы закрыли часть производства, перевели сотрудников на удаленную работу. Даже при том, что у нас были заказы, мы не стали рисковать здоровьем коллектива ради получения прибыли. Конечно, страх, паника, неизвестность... Это была первая шоковая реакция. Результат закрытия производства вскоре дал о себе знать неприятными последствиями в финансовом плане. Работой мы пожертвовали, а арендные платежи, налоги, зарплаты сотрудникам остались, и их нужно было как-то выплачивать. Новых заказов за этот период мы не брали, а клиенты, для которых уже



Печатные формы изготавливаются на CtP-устройстве SupraSetter A75



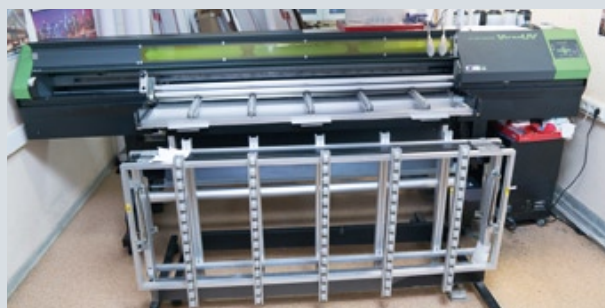
Типография «Синержи» имеет статус «Гейдельберг Предприятие-Партнер» и использует на производстве много единиц оборудования Heidelberg. На фото: пятикрасочная офсетная печатная машина Speedmaster SM 52 с секцией лакирования



Цифровой печатный участок типографии «Синержи»: полноцветная HP Indigo Press 5500 и монохромная Ricoh Pro 1357ex

успели выполнить заказы, просили отсрочку платежа. В целом ситуация была очень плохая. Прошло три месяца, когда первые волнения улеглись, и нужно было принимать решение о том, как работать дальше, приспосабливаться к новым условиям жизни».

Главное, с чего начинается кризисное управление, это оптимизация издержек. «Текущая ситуация хорошо показала избыточность офисной составляющей, — комментирует Ирина Чумаченко. — Полагаю, что далеко не мы одни сделали для себя такой вывод. Нам пришлось тщательно проанализировать затраты на сотрудников и оптимизировать состав. Мы сократили численность коллектива за счет бухгалтерии, это была одна из самых больших статей расходов. Сейчас мы вывели бухгалтерию на аутсорсинг, что оказалось и более эффективнее, и дешевле. Другая меньшая статья затрат — сотрудничество на аутсорсинге с IT-специалистом. В условиях экономии эти затраты становятся излишними. При этом мы сохранили в полном составе штат менеджеров по работе с клиентами, их у нас 15 человек, а также производственных специалистов, в том числе и трех технологов. Кто-то скажет, что это много, но мы так не считаем. У нас заметное количество ответственных заказов и непростых с точки зрения технологии выполнения работ, поэтому наличие профессиональных технологов — необходимое условие для грамотного контроля производственных операций. Расширенный состав менеджеров также вполне оправдан. Мы считаем, что каждый клиент заслуживает высококвалифицированного консультанта, который сможет



Гибридный УФ-плоттер LEI-640 серии VersaUV



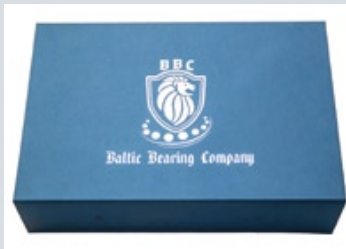
Послепечатное оборудование для изготовления рекламной полиграфии от ведущих производителей



На предприятии работают три машины Heidelberg разной комплектации. На фото: двухкрасочный Speedmaster SM 52 и пятикрасочный Speedmaster SM 74 с секцией лакирования



Производство тубусов в «Синержи» сейчас наиболее загружено. Клиенты выбирают данный вид упаковки для оформления корпоративных подарков, а производители чая или сладостей для представления своей продукции на полках магазинов



Малотиражная сувенирная упаковка из дизайнерских материалов с отделкой тиснением фольгой

Календари используют как бизнес-сувениры

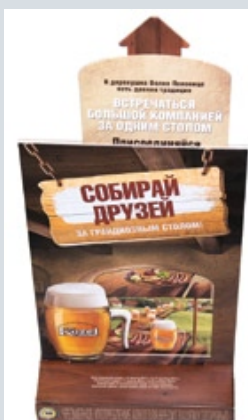
соответственно, и производство вернулось к привычному ритму работы.

«Сейчас мы практически восстановили объем загрузки предприятия до уровня, соответствующего обычным нормам в эти месяцы, — рассказывает Ирина Алексеевна. — Максимальную загруженность у нас испытывает производство тубусов. Это так называемая «сезонная история», которая получает развитие с наступлением

осени — многие клиенты заказывают вместо стандартной картонной упаковки тубусы для корпоративных подарков на Новый год. Но только на Новый год. Несмотря ни на какие запреты праздник должен быть! Также наши «работы» можно увидеть в столичных магазинах, например в «Азбуке вкуса». Как правило, у нас заказы комплексные, поэтому, разместив тираж на те же тубусы, клиентам может потребоваться и другая полиграфическая продукция — новогодние открытки, фирменные наклейки, малые тиражи коробочек, корпоративные календари, блокноты и т. д. Из отделки по-прежнему весьма востребован трафарет — все же по силе визуального эффекта с ним мало что может сравниться. Кроме того, на нашей второй площадке установлен промышленный ламинатор, который зачастую выполняет заказы сторонних типографий. Так что, мы развиваем сотрудничество с предприятиями-партнерами, предлагая услуги по отделке печатной продукции. И это также позволяет нам поддерживать обороты компании, как и участие в тендерах, которые пусть и с отсрочкой платежа со стороны клиента помогли в трудный период. Но тендеры бывают разные. Выигрывают другие области и города и часто непредсказуемо».

Одним из направлений работы типографии «Синержи» является печать на ткани. «Я очень люблю работать с тканью, — говорит Ирина Алексеевна. — Сама придумываю эксклюзивные вещи, разрабатываю дизайны и рисунки

на ткани. Считаю, что текстильные изделия позволяют оригинальным способом представить любую рекламную идею и создать положительный образ компании. Например, подушки с корпоративной символикой, покрывала и пледы, салфетки для экрана монитора или телевизора, чехлы для мобильного телефона или очков, тканевые сумки, авторская одежда — все это пре-



Рекламные материалы интересной конструкции с вырубными элементами и ручной сборкой. Сложные заказы — не редкость для типографии

уделить ему достаточное время для решения вопросов по расчету, выбору технологий производства и сопровождению заказа до момента получения готовой продукции».

Слабый сезон

Как отмечают в «Синержи», сезон весна-лето 2020 г. оказался слабым, если не сказать провальным, по сравнению с предыдущими годами, которые тоже не всегда баловали своей успешностью. Ситуация оживилась ближе к осени, постоянные клиенты постепенно стали увеличивать поток заказов,



Примеры работ печати по ткани для корпоративных клиентов, выполненные на оборудовании типографии «Синержи»

красно работает на поддержание корпоративного стиля, их уместно использовать в качестве сувениров для партнеров и клиентов. Правда, печать на ткани — несколько другой вид полиграфии и имеет свои особенности в продвижении этой услуги. В силу вышеназванных причин не могу сказать, что мы широко используем возможность текстильной печати. Это удовольствие не из дешевых, и массово клиент не готов вкладывать деньги в рекламу на ткани. Наши менеджеры в основном занимаются «бумажными» заказами (офсет, цифра), поэтому расчет печати по ткани и ведение такого заказа представляет собой определенные сложности».

Долгосрочные планы

Как отметили в «Синержи», в последние несколько лет обновление парка оборудования на предприятии ограничивается покупкой небольших автоматизированных устройств для выполнения вспомогательных операций и программных продуктов, призванных сделать работу производства еще более слаженным. Ирина Алексеевна подчеркнула, что ресурсы текущей производственной площадки уже исчерпаны, и вопрос приобретения нового оборудования упирается в проблему недостаточного количества квадратных метров: «Стены нашего помещения, что называется, трещат по швам. Оно уже не в состоянии вместить большее количество единиц оборудования, чем мы имеем на текущий момент. Хотя, конечно, мысли о модернизации оборудования регулярно нас посещают. Сейчас у нас работают три офсетные печатные машины Heidelberg. Мы имеем почетный статус «Гейдельберг Предприятие-Партнер», и надо отметить, что надежность

и бесперебойность техники позволяет планировать производство, стабильно выпускать продукцию и выручает в таких неоднозначных условиях работы, в которых оказалась отрасль в этом году. Одна из наших машин Speedmaster уже имеет большой пробег — отпечатала больше половины своего ресурса. Хотя могу сказать, что наше оборудование стареет только по годам. То, как мы заботимся и ухаживаем за оборудованием, позволяет заметно увеличить срок службы техники. Обслуживание машин у нас проводится ежедневно. После каждой смены печатники в обязательном порядке смывают секции, протирают и вычищают машины. Тем не менее, рано или поздно нам придется принимать решение о замене офсетной печатной техники. Какой она будет, сейчас сказать сложно. Однозначно, что при выборе нового оборудования мы будем обращать внимание на уровень автоматизации. Мы даже обдумывали вариант приобретения в перспективе оборудования первого формата и более глубокого развития упаковочного направления, помимо производства тубусов и корпоративной упаковки, которым мы давно занимаемся. Однако на текущем этапе мы являемся заложниками нашего помещения, поэтому дальнейшие планы расширения зависят от производственных площадей. По большому счету, нам бы хотелось объединить наши две площадки под одной крышей, чтобы упростить логистику. Как показала практика, возможность удаленной работы вполне имеет право на существование, поэтому закладывать большое количество квадратных метров под офис не имеет смысла. Как только мы решим вопрос с площадями, будем готовиться к новому витку нашего развития и детально прорабатывать возможности для перспективного роста направлений нашего бизнеса».

Расходные материалы

Превосходство успешных технологий. Heidelberg Saphira.

Эффективность производства и уровень качества печати зависят от правильно подобранных расходных материалов. Heidelberg предлагает расходные материалы под собственным брендом Saphira для допечатных, печатных и отделочных процессов.

Saphira — это продукция, созданная в результате многолетней работы по тестированию и отбору совместимых между собой материалов, способных обеспечить наилучший результат печати. Эти расходные материалы могут использоваться как для оборудования Heidelberg, так и на машинах других производителей.

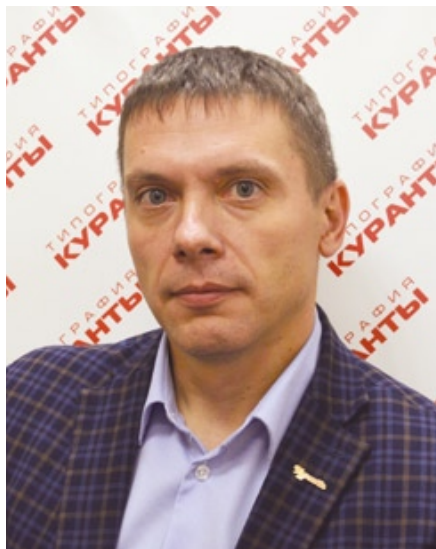
➔ www.heidelberg.com/ru/saphira

HEIDELBERG

ООО «Гейдельберг-СНГ»
125493 Москва, ул. Смольная, д. 14
Тел. +7 495 995 04 90, Факс +7 495 995 04 91
HD-CIS@heidelberg.com



«Выход в Высшую лигу»: перспективы сквозной автоматизации



Андрей Мартынов,
генеральный директор,
типографии «Куранты»
[Казань]

Компания «Терра Системы» сделала почти невероятное для пандемийного периода — организовала мероприятие для российских полиграфистов в славном городе Казани (Республика Татарстан), где 19 ноября 2020 г. состоялась отраслевая конференция «Tatarstan RMGT Open House 2020». Событие нашло большой отклик со стороны участников рынка: более 60 гостей, среди которых были представители свыше 40 типографий из разных городов России

(Казани, Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Ростова-на-Дону, Екатеринбурга, Новосибирска, Якутска и других), приняли приглашение посетить мероприятие. Оно проходило на площадке полиграфического комбината «Куранты», где недавно состоялась инсталляция новой пятикрасочной офсетной печатной машины A1 формата RMGT 920ST-5+CC+SLD, оснащенной секцией лакирования и ИК-сушкой. В ходе посещения производственного предприятия мы побеседовали с генеральным директором типографии «Куранты» Андреем Мартыновым.

Бесценный опыт

В настоящее время полиграфический комбинат «Куранты» представляет собой мощный производственный комплекс, один из крупнейших в Поволжье. Здесь на одной площадке объединены все известные технологии нанесения изображения: офсетная, цифровая и широкоформатная печать, флексографское производство и сувенирное направление. Для типографии «Куранты», пожалуй, нет ничего невозможного и неосвоенного — за 20-летний опыт работы компания успела попробовать практически все существующие на полиграфическом рынке решения.

Андрей Мартынов так рассказывает о становлении типографии: «Мы начали бизнес в 2000 г. в качестве рекламного агентства, занимаясь в основном

размещением заказов на стороне. Как известно, это сопряжено с различными сложностями, связанными и со сроками готовности заказа, и уровнем ответственности перед клиентом, и итоговым качеством, поэтому чтобы контролировать все эти составляющие и выполнять заказы более эффективно, нужно заниматься этим самостоятельно. Так, в 2006 г. мы приступили к созданию собственной производственной площадки. Нашей первой машиной была двухкрасочная офсетная печатная машина Ryobi 3302 с увлажнением Molleton». Эту машину российский рынок неплохо знает, их в свое время было поставлено достаточно много в нашу страну, и впоследствии ряд типографий перепродавали их друг другу. Одна такая машина оказалась в типографии «Куранты».

«Конечно, выжать из этой машины хорошее качество было непросто, но мы старались этого добиться, — продолжает Андрей. — Так получалось, что утром я был менеджером по работе с клиентами, вечером готовил и нарезал бумагу, а по ночам печатал и выполнял другие производственные задачи. Считаю, что это бесценный опыт, который в итоге позволил приобрести необходимые навыки и менеджера-управленца, и рабочего, что весьма помогает в понимании происходящих на производстве процессов».

На одной малоформатной двухкрасочной машине развитие бизнеса вряд ли возможно, поэтому в скором време-



Делегация российских полиграфистов, принявших участие в отраслевой конференции «Tatarstan RMGT Open House 2020», организованной в Казани компанией «Терра Системы». Мероприятие проходило в типографии «Куранты»



ни на предприятии появилась еще одна малоформатная печатная машина Ryobi 524. Как отметил Андрей, возможностей печатной техники было недостаточно: «Поступающие заказы требовали от нас работы на листах большого формата. В результате в 2008 г. незадолго до кризиса мы взяли кредит и приобрели четырехкрасочную машину половинного формата Dominant, а также начали развивать послепечатные процессы, постепенно приобретая комплекс необходимого оборудования для обработки оттисков».

Разностороннее производство

Интенсивное развитие предприятия потребовало модернизации парка оборудования, в результате которого в типографии появились печатные машины Heidelberg, тоже полуформатные, большой парк послепечатной техники Horizon и оборудование для производства картонной упаковки. Помимо этого, в типографии «Куранты» возник интерес к развитию широкоформатной печати, в первую очередь на полимерных материалах для оформления торговых точек, предприятий общественного питания, офисов, магазинов и т. д. Контакты, наработанные еще во времена рекламного агентства, сохранились, и многие клиенты продолжают сотрудничество с компанией «Куранты» уже как с типографией, размещая заказы на изготовление самой разнообразной печатной



Новая пятикрасочная офсетная печатная машина RMGT 920ST-5+CC+SLD, оснащенная секцией лакирования и ИК-сушкой, была установлена в этом году в типографии «Куранты». Благодаря этой инсталляции предприятие вышло в первый формат

продукции. Кроме того, предприятие осваивало и смежные сегменты рынка: обнаружив устойчивый спрос на сувенирную продукцию, здесь стали развивать направление по брендингованию и изготовлению бизнес-сувениров. Появился в типографии и цех цифровой печати, оснащенный печатными машинами Ricoh: полноцветными Ricoh Pro C7200X и Ricoh Pro C9200, а также машиной монохромной листовой печати Ricoh Pro 8300. В «Курантах» пошли еще дальше и освоили флексографскую печать на 10- и 8-красочных рулонных



На производственной площадке типографии работают также офсетные печатные машины Heidelberg — две полуформатные четырехкрасочные машины Speedmaster



В оснащении послепечатного участка «Куранты» сделали ставку на оборудование Horizon: фальцевальные линии, машины КБС, листо-подборочные комплексы со скреплением на скобу

печатных машинах самоклеящейся этикетки, гибкой упаковки и даже колбасной оболочки. Таким образом, «Куранты» представляет собой весьма разностороннее производство, способное выполнять заказы из самых разных направлений полиграфического бизнеса. Сегодня типография вновь заявляет о себе как о динамично развивающемся предприятии, делающим ставку на современные технологии промышленной печати.



В прошлом году в типографии был установлен новый ре-зальный комплекс Polar и СТР-устройство Suprasetter 106





Фальцевально-склеивающая линия, тигельные прессы, оборудование для ламинации и другой отделки используются для изготовления упаковки и иных работ на плотном картоне

5 причин купить светодиоды



Совершенно сухой оттиск



Полное отсутствие порошка



Немедленная постпечатная обработка



Яркие насыщенные цвета



Печать по непьющим материалам



TERRA SYSTEMS
БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОЛИГРАФИЯ

для любых офсетных печатных машин
led@terrasystems.ru



SPECTRAL UV
A BALDWIN Technology Company



Полиграфический комбинат «Куранты» обладает развитым парком флексографского печатного оборудования для изготовления самоклеящейся этикетки, гибкой упаковки и решения других полиграфических задач данного сегмента



УФ-принтер для печати на сувенирной продукции

Японский подход

«В истории компании я выделяю три этапа развития, — говорит Андрей Мартынов. — Первый был связан с покупкой нашей первой офсетной машины, на что были потрачены накопления. Второй — с первым кредитом в 1 млн рублей, который пошел на покупку полуформатной машины. И третий этап пришелся на текущий год, когда я взял кредит в 100 млн рублей на приобретение печатной машины первого формата и ряда послепечатного оборудования. Сейчас с приобретением пятикрасочной машины RMGT 920 с секцией лакирования мы вышли в Высшую лигу. Выбор этой машины определяется несколькими причинами. Во-первых, у нас хороший опыт работы на машинах Ryobi, а RMGT для меня это по-прежнему Ryobi. Я хорошо помню, насколько эти машины надежны в эксплуатации. Японская техника, по моему мнению, производится по следующему принципу: «мы сделали для вас машину и вы можете про нас забыть, она будет работать столько, сколько потребуется». Не-



Типография развивает направление широкоформатной печати для изготовления баннеров, плакатов, афиш, рекламной полиграфии для оформления торговых точек и т. д.

мецкая техника, конечно, тоже хорошая, но она строится по другому принципу: «мы вас в любой момент поддержим и поможем, если с машиной вдруг что-то случится». Первый подход мне импонирует больше».

Генеральный директор типографии «Куранты» пояснил, что его предприятие обладает определенной спецификой. Здесь в производстве одновременно может находиться самая разная продукция на самых разных материалах. Например, в традиционно упаковочных типографиях машина настраивается на работу с картоном и материал меняется очень редко. В типографиях, печатающих периодику, машины обычно настраиваются на тонкую бумагу. А в типографии «Куранты» смена материалов может проводиться очень часто. «Одной из причин выбора RMGT 920 была автоматизация, — подчеркивает Андрей. — Я считаю, что в современных условиях только высочайший уровень автоматизации позволит удержаться на рынке и получать прибыль. Постепенно в нашей стране самым дорогим ресурсом становятся люди. Нужно иметь возможность производить больше продукции тем же, а еще лучше сокращенным, составом персонала за то же самое рабочее время. Только в этом случае себестоимость продукции будет снижаться. А в сложившихся условиях кризиса и пандемии выжить смогут те, у кого будет более низкая себестоимость продукции. Машина RMGT 920 оснащена высоким уровнем автоматизации, что позволяет нам проводить смену заказов, причем сложную, не только смену форм, за считанные минуты».

Сквозной контроль

Пристального внимания заслуживает вопрос управления таким крупным производством, как «Куранты». Андрей рассказал, что еще с юности имел опыт написания компьютерных программ, поэтому систему управления полиграфическим предприятием разрабатывал сам: «На самом деле у нас еще очень многие процессы не оптимизированы. Мы стремимся к максимальной автоматизации, суть которой минимизировать влияние человеческого фактора и простои техники — главные причины, не позволяющие в полном объеме реализовывать потенциал оборудования. Решение проблемы мы видим в системе сквозного контроля рабочих процессов. Мы создали компьютерную систему, которая собирает информацию со всех источников как производственных единиц, так и конкретных исполнителей. И если мы имеем возможность эту информацию анализировать, то тогда мы можем говорить, что умеем работать и этой работой управлять». В типографии стремятся автоматизировать работу не только производственного персонала, но и сотрудников, контактирующих с внешним миром. «У менеджера должны быть инструменты, которые минимизируют его непродуктивное время. Нужна система, помогающая общаться с заказчиками, «одной кнопкой» готовить для них документы, быстро, а главное безошибочно, рассчитывать поступающие заказы и готовить для них производственные карты и т. д. Все это в типографии работает. А теперь у нас появилось и оборудование, которым можно управлять через MIS-систему. Например, новый резальный комплекс Polar получает полностью готовую программу для резки текущего тиража из компьютерной системы, при этом еще подсказывает оператору, как повернуть стопу для следующего реза. Новая печатная машина имеет возможность на-

стройки через JDF, и для выхода на цвет порой достаточно 20 или 40 листов (в то время как в среднем по рынку типографии тратят 100 листов и больше). А это резерв для снижения себестоимости, особенно на коротких тиражах».

По словам Андрея, на новой машине планируется изготавливать до 80 заказов в сутки. Таким образом, получается, что на приладку и тиражную печать отводится примерно 18 минут. «Пока мы еще не достигли такой производительности, набираемся опыта. Однако скорость прохождения заказов увеличивается, и, я думаю, на запланированные показатели мы скоро выйдем», — многообещающе говорит Андрей Мартынов. На вопрос: «Есть ли у типографии столько заказов?», — ответом было: «Найдутся!».



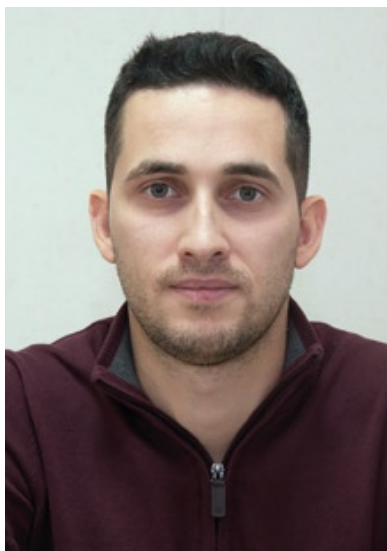
В оснащении цифрового подразделения в типографии «Куранты» свой выбор сделали в пользу оборудования компании Ricoh. На предприятии работают две полноцветные машины Ricoh Pro C7200X и Ricoh Pro C9200, а также машина монохромной листовой печати Ricoh Pro 8300

Точка роста:

в тренде упаковочной индустрии печати



Евгений Маркович Зыков,
директор,
типография «Альба Плюс»
[Тверь]



Андрей Зыков,
технический директор,
типография «Альба Плюс»
[Тверь]

Типография «Альба Плюс» более 20 лет занимается производством картонной упаковки, и даже в пандемийный период ни на один день не прекращала работу. Сегодня в структуре заказов типографии — упаковка для бытовой химии, продуктов питания, косметики и парфюмерии, фармацевтических препаратов. Предприятие успешно работает в сегменте производства упаковки как из картона, так и микрогофрокартона, который, к слову, изготавливает на собственной кашироваль-

ной линии. За последний год объем выпускаемой продукции компании вырос в 1,5 раза. Увеличить показатели стало возможно благодаря не только росту самого упаковочного рынка, но и инсталляции в июле этого года новой шестикрасочной офсетной печатной машины Rapida 105-6+L концерна Koenig&Bauer. Как отметили в типографии, появление этой машины положило начало существенным изменениям на производстве и стало отправной точкой для дальнейшего оснащения новыми единицами оборудования,

тем более что не так давно предприятие обособилось на просторной площадке в промзоне Тверской области.

Новая площадка

В Калининском районе, недалеко от центра Твери, располагается сегодня новая производственная площадка компании «Альба Плюс». Около двух лет назад владельцам типографии удалось приобрести с аукциона территорию бывшего медеплавильного завода. Как отметил директор «Альба Плюс» Евгений Маркович Зыков, к этой площадке присматривались давно, и как только появилась возможность приобретения данного земельного участка, решено было оформить сделку. «Наша первая площадка располагается в центре города. С одной стороны, это удобно и для заказчиков, которые регулярно приезжают на производство, чтобы присутствовать на печати ответственных тиражей, и для сотрудников компании. С другой — расположение в черте города заведомо ограничивает предприятие в дальнейшем росте и лишает возможности осваивать новые направления бизнеса и планировать модернизацию производственного парка. Один из моих коллег однажды сказал: «Твои проблемы решатся, когда выведешь предприятие в область». Я так и сделал. Одни проблемы решились, но появилось много новых...», — отшучивается Евгений Маркович.

Прежде чем обустроиться на новом месте, пришлось проделать titаническую работу: расчистить площадку от мусора, возвести заново стены и перекрытия, обновить кровлю, залить цементные полы под тяжелое промышленное оборудование, подвести коммуникации и т. д. «Фактически, мы построили новую площадку с нуля и постарались сделать



В июле этого года в типографии «Альба Плюс» была инсталлирована шестикрасочная офсетная печатная машина Rapida 105-6+L концерна Koenig&Bauer. Поставка оборудования состоялась в короткие сроки — за 2,5 месяца после подписания контракта, и позволила к началу полиграфического сезона увеличить объем выполняемых заказов



В «Альба Плюс» работают четыре промышленных вырубных прессы разных производителей для вырубki заготовок будущих коробок из картона и микрофлуккартона

ее полностью независимой от городских служб — у нас своя котельная, скважина для водоснабжения, электроподстанция. Для нас это качественно новый этап развития. Мы получили ресурсы для увеличения мощностей предприятия и возможность планировать пространство под темпы собственного роста», — отмечает директор типографии «Альба Плюс».

Ответственный выбор

Потребность в развитии компании ощущалась давно, и как только ограничения по площадям были сняты, в типографии приняли решение о необходимости покупки новой печатной машины. Выбирали вдумчиво, взвешивая аргументы и оценивая перспективы на годы вперед. Ведь «Альба Плюс» — это один из немногих примеров семейного предприятия: младший сын Евгения Марковича, основателя компании, Андрей давно вовлечен в полиграфический бизнес и активно участвует в управлении предприятием и принятии стратегических решений.

«Выбирая новую машину, мы посетили заводы и Heidelberg, и Komori, и Koenig&Bauer, — рассказывает Андрей Зыков. — Везде печатали один и тот же тираж. Хорошие результаты по качеству печати, скорости приладки и выхода на цвета показала машина Komori, но сроки поставки оборудования нас не устраивали, машину мы хотели получить быстро. Кроме того, у нас уже была установлена одна печатная машина Koenig&Bauer первого формата, и мы понимали, что эти машины обладают отличным потенциалом для работы с плотными материалами и, как мы убедились впоследствии, неприхотливы в эксплуатации. Поэтому мы посчитали нецелесообразным смешивать «логику» работы оборудования двух разных производителей и усложнять процесс перехода печатников с одной техники на другую. Поэтому остановили выбор на машине Koenig&Bauer». Так что первым приобретенным оборудованием, получившим «прописку»



Автоматическое устройство для разделения заготовок

на новой площадке, стала шестикрасочная печатная машина Rapida 105-6+L с секцией лакирования. И если в 2014 г., когда в типографии появилась первая машина Koenig&Bauer, выбор оборудования был скорее неосознанным (предприятию на тот момент срочно нужна была высокопроизводительная печатная машина, которую нашли в одной из европейских типографий), то сейчас для этого были все основания. Одним из них в компании называют слаженную работу сервисной службы Koenig&Bauer — типография «Альба Плюс» сразу заключила сервисный контракт на обслуживание печатной машины с пробегом, купленной в Европе. «Мы ни разу не пожалели, что заключили сервисный договор. Это позволило избежать многих сложностей с покупкой запасных частей и мелкими поломками, с которыми нередко приходится сталкиваться при эксплуатации бывшего в употреблении оборудования. Скорость реагирования на обращение приятно удивляла, порой уже через несколько часов сервис-инженер оказывался рядом с машиной. Пожалуй, этот фактор также повлиял на выбор в пользу Koenig&Bauer», — отмечает Евгений Маркович.



На производственной площадке «Альба Плюс» работают пять фальцевально-склеивающих линий, предназначенных для работы с заготовками из картона и микрофлуккартона с возможностью склейки до 6 точек



Кашировальная линия для изготовления микрогофрокартона



УФ-лакировальная линия на базе KBA Rapida 105 Universal для декоративной отделки

Как уже упоминалось ранее, машину в «Альба Плюс» необходимо было успеть установить к началу полиграфического сезона, так как уже ощущался рост объемов заказов, а мощностей типографии было недостаточно. Затягивать с решением было нельзя, и в начале марта был заключен контракт на поставку шестикрасочной Rapida 105-6+L. По договоренности с Koenig&Bauer срок поставки должен быть коротким, и поставщик смог выполнить это условие — машину установили уже в июле, через 2,5 месяца после подписания договора. Рекордным было и время запуска в работу: за 5 часов машину разгрузили и установили по месту для пуско-наладочных операций. Через три недели машина начала выдавать продукцию.

«Для нас это первая новая печатная машина (до этого мы, как правило, приобретали оборудование на вторичном рынке), — поясняет Евгений Маркович. — Rapida 105-6+L подросла как раз вовремя: нам удалось привлечь ряд новых интересных заказчиков, к тому же и наши постоянные клиенты, среди которых фармацевтические предприятия и косметические бренды, провели работу над своим ассортиментом как в качественном, так и в количественном отношении».

Дооснащение

Сегодня новая Rapida 105-6+L загружена заказами, как и ее «коллега», которая работает пока еще на прежней площадке в Твери и готовится к переезду в ближайшие месяцы. Однако чтобы не разрывать производственный процесс, к новой машине докупили еще одно СтР-устройство, организовав тем самым бесперебойный цикл изготовления офсетных печатных форм по беспро-

цессной технологии на обеих площадках. Потом, когда все оборудование будет перевезено под одну крышу, мощностей двух СтР-устройств вполне хватит для закрытия потребностей в печатных формах.

Однако, это не единственное приобретение, связанное с покупкой печатной машины. В типографии ожидают в ближайшее время поставку новой флаторезальной линии. Это будет первое в России оборудование корейского поставщика для размотки запечатываемых материалов в серьезной комплектации. Как пояснили в типографии, мощности имеющейся «размотки», которая позволяет получать около 120 тыс. листов в сутки, не достаточно для двух высокоскоростных машин Koenig&Bauer.

Пока площади нового помещения «Альба Плюс» заполнены не до конца: промышленные машины смотрятся «игрушечными» на фоне огромного пространства. Однако это дело времени — процесс перевоза оборудования с первой площадки и приобретения новых единиц еще не завершен. Свое постоянное место уже заняли четыре автоматических вырубных прессы, собственная линия по производству двухслойного микрогофрокартона, УФ-лакировальная линия на базе Rapida 105 Universal (используется для нанесения декоративных покрытий разными видами лака, в том числе и для получения эффектов drip-off), пять фальцевально-склеивающих машин (мощности данного участка существенно выросли в связи с приобретением в предыдущие годы линий Bobst Mistral для работы с упаковочным картоном и Paktek в конфигурации для сборки коробок из гофрокартона, а также линии для шеститочечной склейки сложных коробок от компании Brausse). Сейчас подходит к заключительной стадии строительство просторного склада расходных материалов — работа в упаковочном сегменте полиграфического производства требует наличия немалого пространства. В следующем году новая площадка объединит не только производственные мощности, но и офис.

«Альба Плюс» является сегодня примером современного полиграфического комплекса с развитыми возможностями для изготовления любых конструкторских решений упаковочной продукции с различным уровнем сложности декоративной отделки. Произшедшие за последние несколько лет изменения в плане модернизации производственного парка и строительства собственной площадки позволяют развивать бизнес типографии в промышленных масштабах и занимать ведущие позиции в индустрии производства упаковки.



Упаковка из микрогофрокартона используется для изготовления POS-материалов, групповой упаковки, коробок для транспортировки, электробытовых товаров и т. д. Многослойный картон типография производит сама

«Альба Плюс» изготавливает коробки для косметических брендов, фармацевтических компаний, производителей продуктов питания, непродовольственных товаров и других

KOENIG & BAUER

We print
your world



Мы комбинируем краски и запечатываемые материалы друг с другом, обеспечивая безграничное разнообразие печатной продукции. Уже более двухсот лет.

Потому что печать – это наш мир.

koenig-bauer.com
www.kba-print.ru
(495) 782-13-77

we're on it.

Планирование «по-умному», или Привлечение заказов в сложное время



Александр Сарафанов,
руководитель,
типография «Смарт Пресс»
[Липецк]



Александр Белолипецких,
руководитель,
типография «Смарт Пресс»
[Липецк]

Типография «Смарт Пресс» отмечает в этом году свое десятилетие. По современным меркам это немного. Тем не менее молодое предприятие довольно быстро заняло серьезные позиции на региональном рынке и сегодня лидирует по количеству видов изготавливаемой полиграфической продукции. Компания активно работает в сегменте производства рекламной полигра-

фии, коробок из картона и микрогофрокартона. Утверждение, что невозможно одинаково хорошо заниматься всем подряд, в случае со «Смарт Пресс» не имеет под собой оснований. Руководители компании — Александр Сарафанов и Александр Белолипецких — рассказали о том, как мечты обретают осязаемую реальность благодаря smart — «умному» планированию и правильной постановке целей,

а также о ключевых направлениях развития предприятия и инвестициях в оснащение производственной площадки, на которой в марте текущего года установлена полуформатная печатная машина manroland 500-й серии, а незадолго до этого — цифровая машина Xerox Versant 3100.

Развитие «по классике»

Историю становления типографии можно считать «классической»: ее владельцы вырастили предприятие с нуля, начав с традиционного Romayor. «В полиграфию мы попали случайно, — рассказывают руководители «Смарт Пресс». — Вместе учились в медицинском колледже, где и познакомились. После окончания колледжа и продолжения обучения в педагогическом университете работали в разных организациях». Александр Сарафанов — в рекламном агентстве, а Александр Белолипецких попал в компанию, занимающуюся флексографской печатью преимущественно на самоклеящейся пленке на колбасной оболочке. Так получилось, что одному Александру пришлось заказывать некоторую простую печатную продукцию у другого. В результате будущие партнеры задумались о создании собственного бизнеса.

Себестоимость производства флексографской продукции была понятна, как и ее продажная стоимость для конечного потребителя. Было очевидно, что это достаточно доходный бизнес. «Мы написали бизнес-план по созданию флексографского полиграфического предприятия и планировали производить самоклеящуюся этикетку. Необходимая сумма



В марте этого года в типографии «Смарт Пресс» была установлена полуформатная печатная машина Roland 500 в интегральной комплектации: четырехкрасочная машина оснащена секцией лакирования и имеет увеличенный печатный формат 590x750 мм, что позволяет размещать на листе большее количество продукции. Тем самым типография получила универсальный инструмент для производства как рекламной полиграфии, так и картонной упаковки



В «Смарт Пресс» при выборе цифровой печатной техники доверяют бренду Xerox. Новая машина Xerox Versant 3100 (слева) обеспечивает не только высокое качество печати и надежность работы, но и выгодную себестоимость клика при выполнении определенного объема печати



получилась весьма существенной. Мы потратили немало времени на поиски инвестора или кредитора, но денег нам никто так и не дал. В общем-то, это и понятно: два молодых человека без опыта и гарантий хотят получить денег на создание и развитие бизнеса, которого еще нет. В результате решили развиваться своими силами. Начали с офсета, поскольку инвестиции в этом случае требовались более скромные. И в 2010 г. мы купили Romayor», — рассказывают владельцы «Смарт Пресс».

В дополнение к этой машине приобрели минимальный набор послепечатной техники, что позволило начать производить полиграфическую продукцию. «Печатали все подряд, в том числе и цветные работы. Помимо офсетной машины, у нас появилась еще и простейшая цифровая печатная машина OKI. Много работ мы выполняли как посредники, перерабатывая заказы в других типографиях», — говорит Александр Белопищев. Как пояснили в компании, опыт взаимодействия с партнерскими

ДОСТУПНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИСТОВ

ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

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

ДОСТУПНЫ ЛЮБЫЕ ФОРМАТЫ от 0 до 1.89 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!



БИГОВАЛЬНЫЕ МАТРИЦЫ

КЛЕЙ ДЛЯ ТЕРМОПИСТОЛЕТОВ



КОЛЬЦА ПИККОЛО (ЛЮВЕРСЫ)



ПРУЖИНА ДЛЯ ПЕРЕПЛЕТА



КУРСОРЫ, РИГЕЛИ, ШНУР ДЛЯ ПАКЕТОВ



САМОКЛЕЮЩАЯСЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ПЕЧАТИ



ПРОЗРАЧНЫЕ ОБЛОЖКИ ДЛЯ БРОШЮРОВКИ

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



ФОЛЬГА ДЛЯ ГОРЯЧЕГО ТИСНЕНИЯ



СКОТЧ ДВУХСТОРОННИЙ



ТЕРМАЛЬНЫЕ ПЛАСТИНЫ



БОЛТЫ ПЛАСТИКОВЫЕ, МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ



КЛЕЕВЫЕ ТОЧКИ



УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



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

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

г. Санкт-Петербург,
ул. Химиков 18

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

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

+7 (499) 643-47-62 +7 (812) 748-57-50

e-mail: info@lamstore.ru www.lamstore.ru

БЕСПЛАТНО ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ОБРАЗЦЫ ВСЕХ МАТЕРИАЛОВ! НА ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ДАЕМ ГАРАНТИЮ! Отправка в любые регионы РФ. Доставка по ТК — бесплатно.
У Вас есть свои поставщики с более низкими ценами? Вы покупаете по той же цене, что у нас? Пишите немедленно:
discount@lamstore.ru, подготовим для Вас индивидуальное предложение! С НАМИ МОЖНО ТОРГОВАТЬСЯ!



Благодаря приобретению типографии Новолипецкого металлургического комбината «Смарт Пресс» получила дополнительное цифровое печатное оборудование и ста- бильный объем заказов от комбината по выполнению внутреннего документооборота

предприятиями вскоре сильно помог. В конце 2011 г. в типографии случился пожар и все оборудование сгорело...

«Начинай сначала»

Несмотря ни на что компания продолжала деятельность как посредник и вновь начала копить средства на собственное оборудование. Успешным оказалось направление по изготовлению календарей. В «Смарт Пресс» приобретали готовые блоки, печать календарных «шапок» заказывали на стороне, а собирали календари сами на простейшем пробойнике. Тем самым типография смогла обеспечить приличный оборот и задуматься о покупке собственного оборудования. В результате удалось приобре-

сти двухкрасочную печатную машину Ryobi, резак и ламинатор. Все тонкости полиграфического производства постигали на собственном опыте, хотя выдавать полноцветную продукцию на двухкрасочной технике требовало старательности и терпения.

Следующим шагом стало приобрете- ние цифровой машины Xerox Versant 80 Press. «Результат, который можно было получить на Versant 80 Press, во многих случаях был лучше, чем на двухкрасоч- ном офсете при печати в два прогона. Это позволило нам частично решить вопросы качественной цветной печати небольших тиражей продукции», — отмечают в «Смарт Пресс».

Постепенно типография обростала послепечатным оборудованием, среди

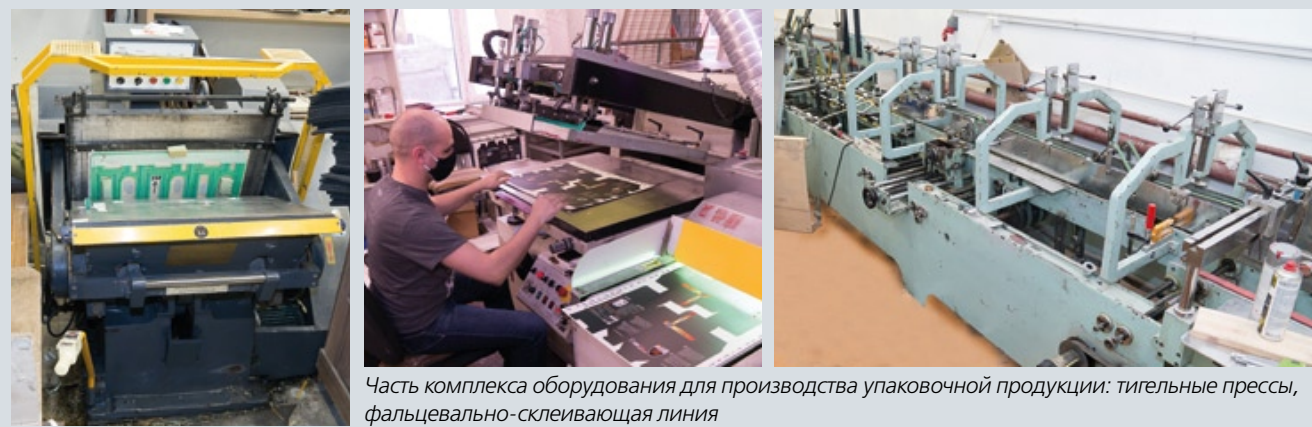
которого важно отметить приобретение тигельных прессов и стоп-цилиндрового пресса, что послужило развитием упаковочного направления. Затем появилась трафаретная машина, позволившая освоить производство новых видов продукции, например печатать на готовых полиэтиленовых пакетах, а также выполнять отделку с помощью выборочного УФ-лакирования.

Тендер на расширение

Серьезный рывок в увеличении мощ- ности и объемов производства «Смарт Пресс» сыграло приобретение типогра- фии Новолипецкого металлургического комбината. «На комбинате была боль- шая типография, но руководство пред- приятия решило вывести ее на аутсор- синг, пообещав внушительный объем ежегодных заказов, — поясняет Алек- сандр Сарафанов. — Мы решили поуча- ствовать в этом тендере и приобрести типографию со всем имеющимся обо- рудованием. Тендер был довольно тяже- лым. Для реализации сделки пришлось брать большой кредит. Мы рассудили так: кредит в любом случае возьмем — если выиграем тендер, то купим типо- графию, если не выиграем, приобретем четырехкрасочную офсетную машину. В результате тендер мы выиграли... Так у нас появилось много различного циф- рового оборудования, в основном для печати внутренней документации, что, собственно, и отвечало задачам комби-

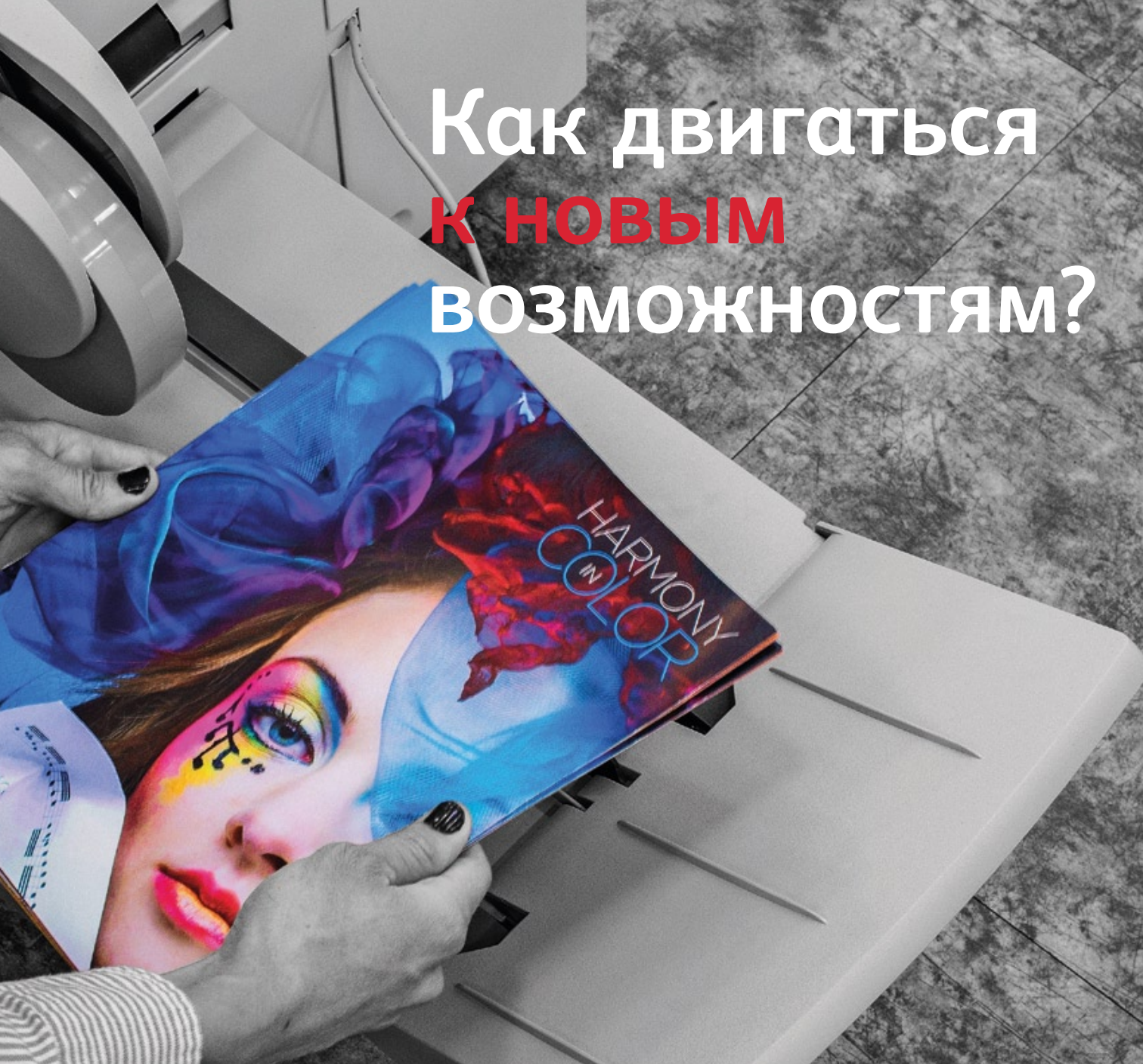


«Смарт Пресс» работает в разных сегментах полиграфического рынка, поэтому требуется оборудование под разные задачи. На фото — листоподборочная линия, машина КБС и проволокошвейный агрегат для производства многостраничной продукции



Часть комплекса оборудования для производства упаковочной продукции: тигельные прессы, фальцевально-склеивающая линия

Как двигаться К НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ?



Цифровые печатные машины Xerox®

Развивайте бизнес с великолепным качеством цветной печати.

www.xerox.ru

xerox™



Производство рекламно-представительской печатной продукции является одним из направлений деятельности «Смарт Пресс»



Возможности типографии позволяют изготавливать упаковку с прозрачными окошками, с фигурной вырубкой и с различными видами отделки



ната. Также мы получили довольно заметный и стабильный объем заказов».

Вскоре в «Смарт Пресс» приобрели еще одну цифровую печатную машину, на это раз Xerox Versant 3100 Press. «Объем цифровой печати у нас постоянно увеличивался, причем как за счет заказов Новолипецкого металлургического комбината, так и коммерческих тиражей. Нашим прежним Versant 80 Press мы были очень довольны в плане качества печати, надежности и хороших условий по кликам, поэтому, выбирая следующую машину, учитывали эти параметры, хотя и рассматривали другие варианты. Одним из критериев выбора Xerox Versant 3100 Press стала выгодная себестоимость клика при больших объемах печати. Мы понимали, что заметную часть этого объема мы имеем в качестве «гарантированных» заказов от комбината, еще часть получим со свободного рынка. Надеялись также и на рост. Еще одним фактором в пользу оборудования Xerox послужила грамотная работа партнера Xerox в нашем регионе, компании «Регард», который оказывает нам все необходимые услуги по поставкам и обслуживанию. С новой Versant 3100 Press оказалось очень легко работать — машина справляется с печатью по самым разным бумагам, и легко получать хорошее качество продукции», — отмечают владельцы типографии. Они также подчеркнули, что пандемия внесла заметные коррективы в предварительные планы, но

в целом объемы печати пока удается выполнять.

Упаковочный курс

Тем не менее оставалась продукция, для изготовления которой цифровая печать не очень подходила. В первую очередь, это упаковка. Для нее нужен и больший формат листа, и еще меньшие затраты на тиражную печать, чем даже при очень хороших ценах на клики. Поэтому вопрос с офсетной печатью оставался открытым. «Мы задумались о приобретении серьезной офсетной машины, так как большой объем заказов приходилось перерасматривать, а нам хотелось сосредоточить производственный процесс на собственной площадке, — поясняют в «Смарт Пресс». — Мы подыскивали бывшую в употреблении машину из Европы, новую позволить себе не могли. Выбрали среди немецких производителей — Heidelberg или manroland — элиты полиграфического машиностроения. В Бельгии удалось найти машину Roland 504+L с небольшим пробегом и в хорошем состоянии. Наши партнеры из лизинговой компании согласились ее профинансировать. Для ведущих немецких производителей печатных машин у лизинговых компаний как раз изменились условия в лучшую сторону. Нам повезло, наш Roland 500 имеет увеличенный формат 590x740 мм, что позволяет печатать изделия «почти А4» спуском 6-ур, это обеспечивает очень хорошую себестоимость. Монтаж машины



Сейчас типография активно готовится к календарному сезону

осуществила компания «ВИП-Системы». Справились они быстро, и все прошло на удивление хорошо, за что мы им благодарны. Правда, в процессе транспортировки на машине повредился энкодер двигателя, но специалисты сервисной службы оперативно его заменили и запустили оборудование в работу. Установка машины пришлось на март этого года, как раз перед пандемией. Опыт сотрудничества с «ВИП-Системы» показал, что работать с официальным представителем поставщика намного эффективней, чем привлекать сторонних сервисных инженеров. Нам важно было, чтобы на этапе монтажа и ввода в эксплуатацию с машиной не возникло никаких сложностей, или же в противном случае их гарантированно удастся быстро решить. Собственно, именно такой профессиональный подход мы и увидели со стороны сервисной службы поставщика».

Сейчас «Смарт Пресс» готовится к календарному сезону, а также активно работает в области упаковки. За последнее время на предприятии успели приобрести фальцевально-склеивающую линию, тем самым сформировав полный цикл производства картонной упаковки. Наличие оборудования для декоративной отделки отливок позволяет типографии изготавливать продукцию с большой долей добавленной стоимости, причем не только упаковку, но и коммерческую полиграфию. Сочетание офсетной и цифровой печати дает возможность гибко подходить к работе с клиентами, обеспечивать максимальную эффективность производства и привлекать заказы даже в сложное для бизнеса время. Как говорят владельцы «Смарт Пресс», «заказов на рынке пока много, так что у нас есть планы и по дальнейшему развитию».



Ситипринт
впечатляющая
печать

Конструируйте нужные впечатления

Завоевать внимание современных потребителей полиграфии непросто. Достичь этого можно только качеством впечатлений, которые они могут получить. Именно это мы подразумеваем сегодня под качеством изданий. Оно определяется ощущениями, когда человек может что-то не только увидеть, но и прикоснуться к этому во всех смыслах: визуально, тактильно, эмоционально. Мы работаем со всеми этими измерениями. И помогаем донести до аудитории все, что вы хотите ей сказать, с максимальной выразительностью.



Типография **Ситипринт**

+7 495 640-69-96

129226, Москва, ул. Докукина, 10/41

zakaz@cityprint.ru

<http://www.cityprint.ru>

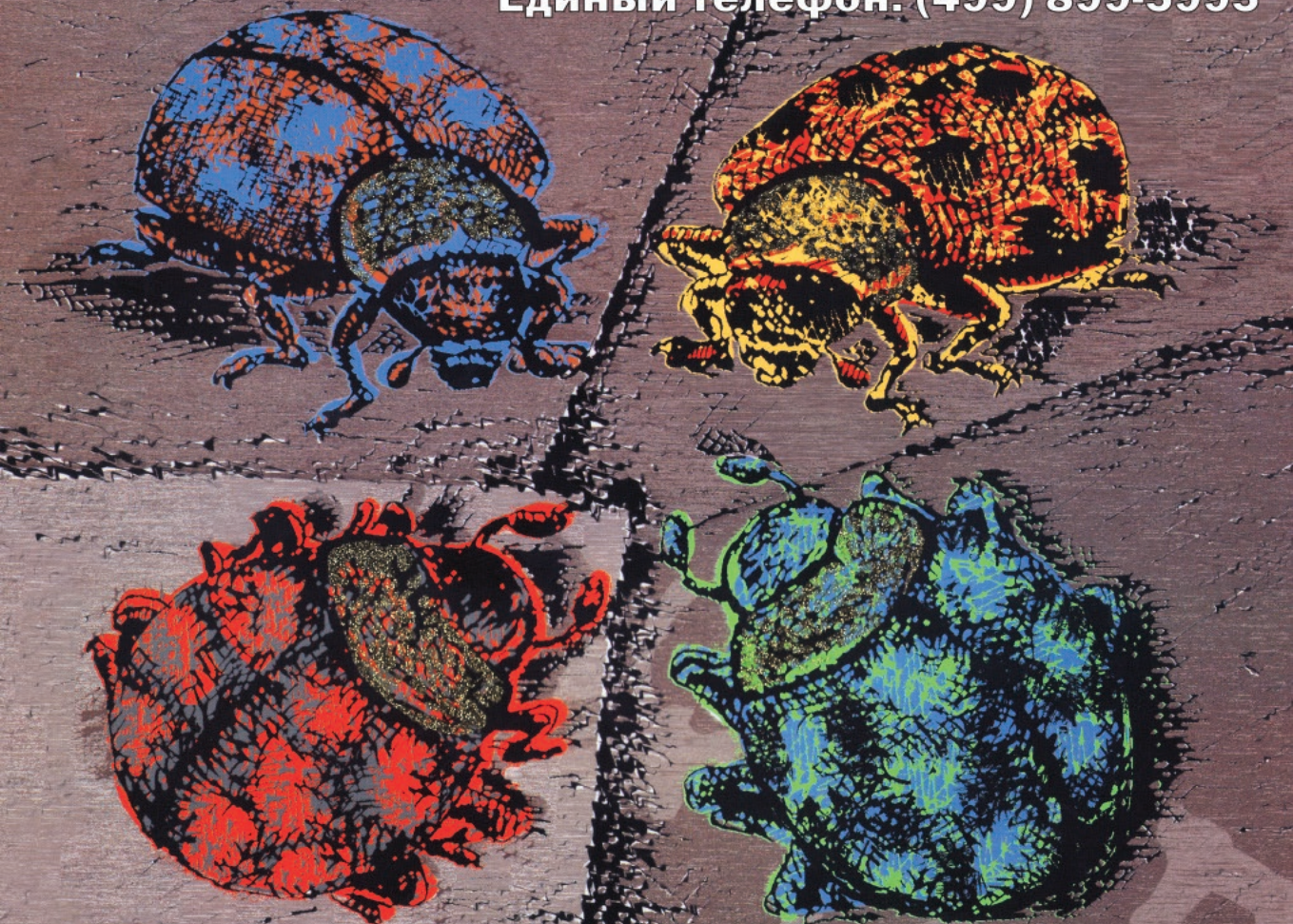


ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

+

ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе
Эффективней*



С М У К Р

5

красок
за 1 прогон

Тиражи

от **250** экз.

ОТДЕЛКА

ОТТИСКОВ

трафаретной
печатью

Иллюстрация «Февраль» художницы Марии Троицкой



Первая российская
чистоцеллюлозная бумага для
высокохудожественной печати.



www.ilimgroup.ru
omelapaper.com

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.