

Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

ОФОРМЛЕНИЕ

№8 НОЯБРЬ, 2025



СМЕНА НАСТРОЕНИЯ

ВСТРЕЧАЙТЕ!



HSS10402J



HSS104



HSS920J



HSS10802J



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

Красочность

1+1
1+1
2+2

Скорость работы

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

650x920 мм,
650x920 мм,
650x920 мм,

Форматы

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

Диапазон бумаг

40~200 г/м²
40~200 г/м²
40~200 г/м²

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

VIP
VISION
IMAGE
PRINT

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

ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков
полиграфической продукции

Формат №8 (193)-2025

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Производство упаковки: падение объемов и причины 2

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Мекан Овезов, Ашхабад
Центр печати: в ногу с прогрессом! 6

ИНТЕРВЬЮ

Александр Каверный, Москва
Graphic Parts: полгода спустя 10

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

Юлия Веронская, Барнаул
Pixart: клиентоориентированность и верность бренду 12

УПАКОВКА

Валентин Романов, Подольск
«Премиум Стандарт»: эксклюзивные эффекты для упаковки 16

БИЗНЕС

Павел Дмитриков, С.-Петербург
«Паквижен»: блеск и красота,
или Когда нужно привлечь внимание 22

Анна Федосеева, Мытищи
«К-Пресс»: клиентоориентированная полиграфия. 28

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн.....	1	Смарт-Т.....	29
Герой Труда/ЦБК-Трейддинг.....	вкладка	СМГ Технологии.....	4-я обл.
ВИП-Системы.....	клапан, 2-я обл.	Танзор.....	23
Илим.....	3-я обл.	Т-Системы.....	клапан, 21
Моноритм.....	7	Фабрика офсетной печати.....	вкладка
ОктоПринт Сервис.....	клапан, 3	ХД РУС.....	5
Рико Рус.....	13	Lamstore.....	9
Смарт-НН.....	15	NCL.....	клапан
		YAM International.....	клапан

Учредитель:

издательство «Курсив»

Генеральный директор
А.Ч. Амангельдыев

Исполнительный директор
Н.В. Шапинова

Ответственный секретарь
Л.В. Артемова

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

Зам. главного редактора
М.Ю. Беляева

Корректор
А.А. Пряжников

Адрес редакции:

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

© Издательство «Курсив»

Все права защищены
Отпечатано в «Вива Стар»
Тел.: 8 (495) 737-63-53
Тираж 3000 экз.

ВНИМАНИЕ!

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

СЕЗОН ОТКРЫТ



Типография «Альфа-Дизайн» изготовит

– издания в твердом переплете

(книги, альбомы, ежедневники, еженедельники).

А также любую другую полиграфическую продукцию.

– сувенирную продукцию и подарочные наборы
(в том числе визитницы, портмоне, брелоки, ключницы).

из высококачественных переплетных материалов,
цвет которых Вы можете выбрать по каталогу **Pantone**

100 оттенков итальянской
искусственной кожи

1000 оттенков итальянского
переплетного шелка

на нашем складе в Москве

www.alfa-design.ru



(495)221-74-94



Производство упаковки: причины падения объемов

Если обратить внимание на эмоциональный фон разговоров вокруг ситуации с рынком полиграфических заказов, то, по результатам 9 месяцев текущего года, можно отметить повышение негатива. Полиграфический рынок существенно изменился. Всплеск активности и рост объема заказов на в 2023–24 гг. поддерживал положительные эмоции почти до начала 2025 г. — тогда начали ощущаться определенные изменения. Активный рост прекратился, и целый ряд типографий стали отмечать падение объема заказов. Не катастрофическое, но, тем не менее, тренд сменился: раньше все росло и развивалось, сейчас остановилось и начало падать. Поводов для оптимизма стало существенно меньше. Попробуем разобраться в причинах и понять, что на самом деле происходит и чего ждать в обозримом будущем.

Ни для кого не секрет, что полиграфия в последние годы все больше и больше становится обслуживающей отраслью промышленности, в первую очередь как производитель упаковки и этикеток для продуктов питания, напитков и товаров повседневного спроса. Собственная продукция для реализации тоже есть — это книги, газеты, журналы, беловая продукция и т.д. Но, к сожалению, тренд здесь, скорее, отрицательный. Например, общий совокупный тираж журнальной продукции в России с 2010 по 2024 год

сократился почти в три с половиной раза с 2 млрд экз до 600 млн. С газетами ситуация не лучше — падение за 15 лет в три раза. Книги за это время упали «всего» в два раза. Более того, по данным за первое полугодие 2025 года отмечен рост по сравнению с прошлым годом на 4–5%. Рекламная продукция в последние годы тоже не

Целый ряд типографий России отметили в текущем году спад объема заказов. Мы в прошлом году предсказывали определенный «отскок» объема заказов, которые до этого росли опережающими темпами. В этом году добавился целый ряд новых негативных факторов общеэкономического характера. Также влияет и опережающий рост парка оборудования

очень радует, объемы ее постоянно падают. Крупными заказчиками рекламной продукции были иностранные компании, многие из которых из России ушли, причем начали еще в 2014 году. Российские, китайские и турецкие компании в полной мере за-

менить объем ушедших компаний не смогли.

Все это в совокупности в последние лет десять привело к тому, что целый ряд коммерческих типографий стал переориентироваться на производство упаковки, считая этот рынок намного более стабильным, надежным и растущим. Конечно, определенный объем здравого смысла в этом есть, но нужно более глубоко анализировать ситуацию, прежде чем решаться на перепрофилирование. Впрочем, целый ряд типографий сделали это достаточно успешно.

И вот в 2025 году начались определенные сложности и на упаковочном рынке. Ряд типографий отмечают заметный спад объема заказов в 2025 году по сравнению с весьма успешными 2023–24 гг. Попробуем разобраться, в чем причина падения, насколько этот тренд продолжительный и какова возможная глубина падения. Причин на самом деле довольно много и не все они очевидны.

Внешние факторы

■ **Сокращение производства базовых (сырьевых) продуктов питания.** Производство упаковки является вспомогательным процессом при производстве продуктов питания и товаров повседневного спроса. И оно, разумеется, сильно зависит от объема производства этих товаров. А вот тут, как показывает российская статистика, не все благополучно. По данным

Росстата, за январь-апрель 2025 производство ключевых продуктов питания в России рекордно сократилось: сахара — на 32,3%, подсолнечного масла — на 15,5%, муки — на 7,8%. В апреле спад ускорился до 36,1%, 15,6% и 9,1% соответственно. Снижаются и объемы производства других сырьевых продуктов, хотя и не такими объемами. Конечно, снижение производства сырьевых продуктов снижает объемы производства и готовых видов продуктов, поставляемых в магазины. Это влияет и на заказы упаковки для этих пищевых продуктов. В частности, замедляется рост объема заказов на кондитерскую упаковку, которая является существенной частью всего бизнеса в области картонной упаковки.

■ **Готовая еда как фактор снижения объема заказов упаковки.** Относительно новый тренд в российской экономике. Все больше и больше граждан предпочитают приобретать готовую еду вместо того, чтобы покупать продукты питания и готовить еду дома. Этот тренд начал формироваться во время пандемии, но устойчиво закрепился среди жителей городов, особенно у молодого поколения. Для покупки в рознице или доставки готовой еды тоже нужна упаковка, но она совсем другая — в большинстве своем это бумажная посуда со всеми особенностями ее изготовления. Традиционная картонная коробка здесь не требуется, вместо нее нужна упаковка с барьерными свойствами (бумажные тарелки, лотки, стаканы, миски, коробки для гамбургеров или лапши и т.д.). В результате компании, производящие бумажную посуду, в бизнесе приросли, а вот производители картонных коробок объемы потеряли.

■ **Развитие собственных торговых марок в ритейле.** Большинство крупных торговых сетей в последние годы предпочитают продавать собственные торговые марки и меньше закупать сторонние. Таким образом, легче оптимизировать затраты на закупку. Для рынка упаковки это оборачивается следующим: торговые компании достаточно точно знают, сколько они продадут тех или иных товаров, в отличие от

товаропроизводителей, которым это просчитать сложнее. В результате, по данным Фонда продовольствия, в России в процессе транспортировки и хранения на складе теряется около 10% всех продуктов питания. При этом существенная часть готовой продукции (расфасованной и упакованной) теряется на складах производителя, в частности, этот объем просто не удалось реализовать. С помощью собственных торговых марок розничные сети могут сократить объем не реализованных продуктов питания. А это означает снижение объема заказов упаковки. Сейчас в некоторых торговых сетях объем собственных

торговых марок уже приближается к 50%.

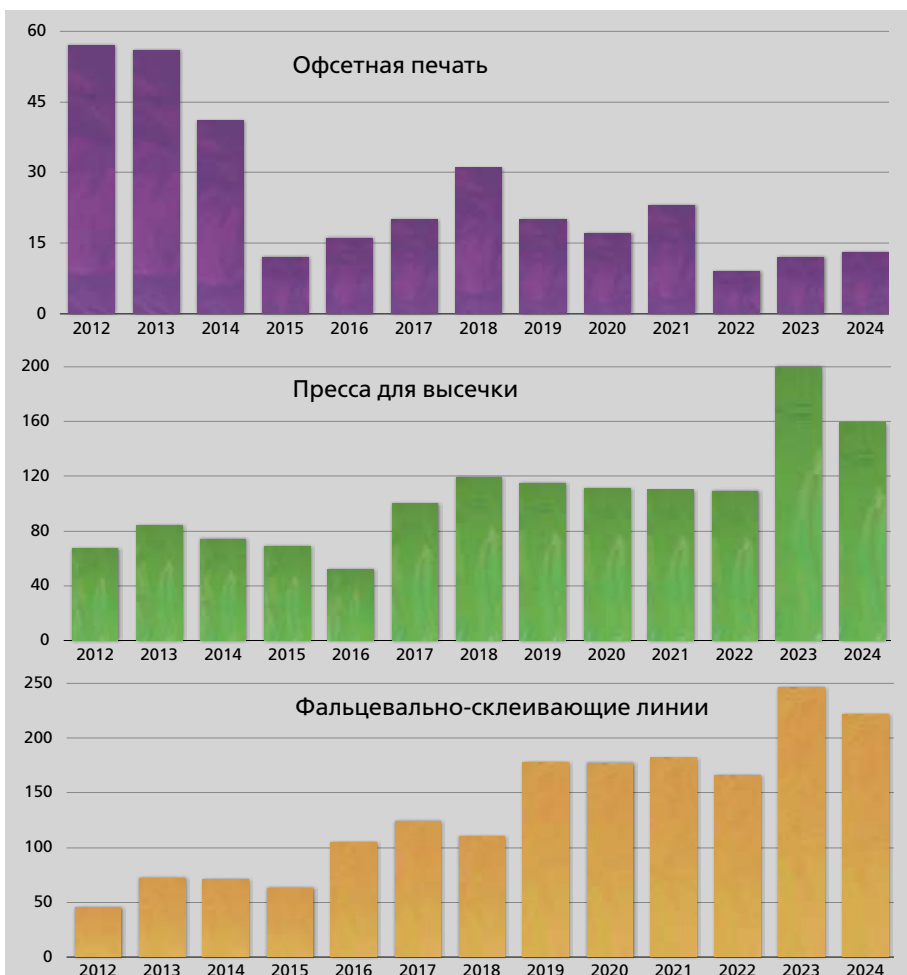
■ **Развитие торговых сетей дискаунтеров.** Сети дискаунтеры (магазины низких цен) активно развиваются на рынке розничной торговли. По данным Infoline, в 2024 году совокупная доля жестких дискаунтеров достигла почти 6% всего объема розничных продаж продовольственных товаров — это почти втрое больше, чем в 2018 году, когда этот формат начинал набирать обороты на российском рынке. При этом в таких сетях часто продают товары в простой упаковке, а некоторые виды товаров даже без нее. Аналитики прогнозируют дальнейший

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ



oktoprint
SERVICE
www.oktoprint.ru



Прирост парка оборудования разного типа в России по годам (в штуках). Можно отметить опережающий рост инвестиций типографий в оборудование для производства упаковки (пресс для высечки и фальцесклею). В подавляющем большинстве случаев эта техника поставляется из Китая. Прирост парка офсетных машин сдерживает невозможность приобретения новых машин из Европы или Японии (где они производятся) и сложности с приобретением машин бывших в употреблении. Они тоже под санкциями и приобретаются по сложным (и дорогим) схемам

рост сети дискаунтеров, по прогнозам, к 2030 году через эти сети будет продаваться до 10% всех товаров. А значит, на упаковку будет тратиться меньше денег.

■ **Прочее сокращения.** Есть информация о сокращении производства товаров бытовой химии, косметики/парфюмерии, алкоголя и ряда других товаров. С одной стороны, они не очень существенные (2-5%) но все-таки это не рост, а падение. При этом многие российские типографии за успешные 2023-24 гг. ориентировали свой бизнес на дальнейший рост.

Все перечисленное — внешние факторы, влияющие на общий объем заказов в области производства упаковки и этикетки и все перечисленные факторы ведут к сокращению объема заказов упаковки. Но при этом есть и ряд внутренних отраслевых проблем, которые тоже влияют на распределение заказов по типографиям.

Внутренние проблемы

■ **Консолидация.** В России работает ряд крупных производителей упаковки с очень внушительными производственными возможностями и хорошей репутацией на рынке. В успешные времена роста объема заказов такие компании могут «выбирать» себе заказы, которые им удобно и

экономически целесообразно производить, отказываясь от менее перспективных заказов, которые, в свою очередь, «перетекают» в менее известные и статусные типографии. В период сокращения объема заказов крупные игроки будут более охотно брать и не самые перспективные заказы, оттягивая их с рынка. Так, прибавив себе несколько процентов дополнительных заказов, крупная типография может «отобрать» у небольшого игрока десятки процентов его объема. Поэтому получают любопытные цифры: крупные игроки не потеряли объемы заказов (или потеряли незначительно 2-4%), а небольшие игроки рынка теряют очень существенно (до 20-25%).

■ **Ориентация на рост.** Это самый сложный для анализа тренд. За успешные 2023-2024 гг. многие типографии активно инвестировали в развитие своей производственной базы, ориентируясь на растущий объем заказов. В результате в целом по стране производственные мощности заметно выросли, а объем заказов вдруг начал снижаться. И сейчас в связи с объективным падением объемов этим типографиям сложнее переживать это снижение, особенно если для приобретения нового оборудования вкладывались заемные средства.

Мощности

Далее попробуем проанализировать, насколько выросли производственные мощности России в полиграфии, и оценить, как это может повлиять на уровень сложности конкурентной борьбы типографий.

■ **Печатная техника.** Печать картонной упаковки в России осуществляется на офсетных машинах. До начала анализируемого периода (2023-2024) в России находилось в разной степени работоспособности около 3400-3600 офсетных печатных машин (без учета малых, вроде Romatour или офсетных дубликаторов). Сколько из них задействовано в производстве упаковки сказать сложно, очень грубо можно предположить, что половина. Таким образом парк печатного оборудования в области производства упаковки составляет примерно 1800 машин. За анализируемые годы, несмотря на введенные санкции, парк печатного оборудования в России пополнился на 25-27 машин. Точный подсчет затруднен в силу конфиденциальности таких поставок. Скорее всего, почти все прибывшие печатные машины будут задействованы в производстве упаковки. Но в целом эта величина мало влияет на общую производительность. Прирост составил всего 1,5%. При этом вполне вероятно, что из 3500 машин какие-то выведены из эксплуатации в силу возраста, так как существенная часть была установлена еще во времена СССР. Редакция

же начала отслеживать поставки только с начала десятых годов, и за это время было ввезено примерно 600 машин. Существенная часть была поставлена в нулевые годы (расцвет полиграфии России), меньшее количество — в 90-е, остальное — во времена СССР. Так что парк печатной техники в стране в целом достаточно возрастной.

■ **Прессы для высечки.** Если офсетная печать может использоваться в разных сферах полиграфии, то пресс для высечки — почти наверняка в производстве упаковки. С начала десятых годов в Россию завезли около 900 прессов разных типов для высечки и тиснения фольгой. И, по косвенным признакам, еще тысяча прессов (в основном простых тигельных) в России уже была раньше. За два предыдущих года прибавилось примерно 350 прессов. Рост парка составил более 18%! Объяснить это можно только активным переходом типографий из коммерческого сегмента в упаковочный. Многим казалось, что печатных мощностей в целом хватает, а мощностей по конвертингу недостаточно.

■ **Фальцевально-склеивающие линии.** Это вид оборудования используется исключительно для производства картонной упаковки. И интерес к именно этому оборудованию характеризует уровень интереса к производству картонной упаковки. С начала десятых годов в Россию завезено более 1,2 тыс подобных устройств. Сколько их было раньше, сказать сложно, но в советские время их было немного, в 90-е и нулевые поставки тоже были не очень активные. Можно предположить, что в прежние годы в целом их было 900-1000. За 2023-2024 в Россию въехало почти 500 единиц подобного оборудования! Многие из них

достаточно простые, по сути клеемазальные устройства, но это уже существенный шаг к автоматизации производства картонной упаковки по сравнению с большой долей ручного труда, который использовался ранее. Заметная часть оборудования относится к сборке и заклеивке гофротары с товаром внутри, что вообще-то можно назвать фальцевально-склеивающей линией, но для других целей. При этом немало и серьезных высокопроизводительных фальцевально-склеивающих линий для производства упаковки. С учетом «пополнения» в 2023-2024 гг. парк оборудования увеличился на 22%! Очень серьезно.

В итоге за два прошлых года производственные мощности по производству картонной упаковки в России значительно выросли. И намного быстрее, чем вырос рынок упаковки. Незначительная прибавка в области печатной техники объясняется во многом переводом части оборудования с коммерческой печати на упаковочную. А вот специализированного оборудования ввезено явно больше, чем даже предполагаемый рост рынка. То есть наблюдаемая избыток производственных мощностей. А спад объема заказов еще больше усложнит рыночную ситуацию.

К чему это приведет, сказать сложно. Прогнозировать рост объема заказов сложно. Покупательская способность в России не растет, приобретать излишки товаров будет некому. Возлагать надежды на рост экспорта российских товаров тоже вряд ли стоит. Так что рынок упаковки ждут сложные времена, по-видимому, не удастся избежать демпинга и активного «переманивания» заказчиков. По сути, имеем кризис избытка производственных мощностей при спаде объемов производства. Будем наблюдать... ■



Saphira
Окружи свою
машину
заботой.
Расходные материалы
и решения.

Центр печати: в ногу с прогрессом!



Мекан Овезов,
начальник производственно-технического отдела,
Центр печати государственной издательской службы Туркменистана,
[Ашхабад, Туркменистан]

Сегодня Центр печати государственной издательской службы снабжает Туркменистан высококачественной печатной продукцией: газетами, журналами, учебными пособиями, различными книгами и энциклопедическими изданиями. Благодаря применяемым новейшим технологиям и автоматизированному современному оборудованию, налажен выпуск полиграфической продукции, отвечающей всем мировым стандартам. И, конечно же, на предприятии используют автоматизированную систему управления производством — ASystem компании «Моноритм». При этом возможности Центра печати го-

сударственной издательской службы Туркменистана достаточно большие и в теории здесь могла бы быть установлена любая система любого мирового производителя. Но выбор пал на систему российского разработчика, и руководство полностью довольное этим выбором. При помощи современных средств связи мы пообщались с директором Центра печати государственной издательской службы Туркменистана Гурбанмухаммедом Амановым и начальником производственно-технического отдела этого центра Меканом Овезовым.

Централизованная печать

«Наш комбинат был создан относительно недавно для развития такой важной полиграфической отрасли страны. В Ашхабаде комбинат был и раньше, но президент Туркменистана решил построить новое производство, оснащенное самой современной техникой для выпуска книг, газет, журналов и упаковочной продукции на мировом уровне. В результате новый комбинат появился в 2015 году. Обо-

рудование для него поставляла компания Heidelberg.

Основная задача предприятия — производство официальных государственных газет и учебников. В настоящее время мы печатаем практически все газеты страны. Некоторое время назад часть газет печаталась в районах, но сейчас стало понятно, что выгоднее и быстрее печатать все в одном месте. В результате все 22 газеты, выходящие в Туркменистане, печатаются у нас. Большую долю в нашей продукции также занимают школьные учебники. У нас есть как рулонные, так и листовые печатные машины и большой парк послепечатного оборудования — есть возможность изготавливать цветные и черно-белые газеты, книги в твердом переплете и в мягкой обложке, различные журналы.

Мы выпускаем как обязательную государственную продукцию, так и коммерческие заказы. Примерно 60% заказов государственные, а 40% — коммерческие. Причем, помимо газет, журналов и книг, мы печатаем и упаковочную продукцию, этикетки для напитков.



В Центре печати используются самые современные офсетные печатные машины компании Heidelberg



В Центре печати работают современные линии по изготовлению книг в твердом переплете и мягкой обложке

Делаем практически любую упаковку, кроме гофро. Для производства этикеток используем флексографское оборудование. Центр печати — организация хозрасчетная, и несмотря на то, что делаем государственные заказы, все заказы проходят как коммерческие.

В фокусе автоматизация

Сейчас в Центре печати работает более 400 человек, что достаточно много. В последнее время мы очень активно занимаемся автоматизацией производства и, в частности, приобретаем новое оборудование, которое требует меньше персонала, за счет более высокого уровня автоматизации. Раньше на старом оборудовании требовалось существенно больше сотрудников — примерно 480, так что системы автоматизации на новом оборудовании позволяют снизить число задействованного персонала.

С целью дальнейшей автоматизации работы всего комбината мы решили приобрести систему управления производством. Выбор пал на ASystem компании «Моноритм». Предлагались и другие системы управления, в частности компании Heidelberg, которая устанавливала нам печатную технику, но нам нужна была дружественная система и желательно на русском языке. Русский язык в Туркменистане лучше знают, чем английский. Более того, очень важна была поддержка от компании-производителя, и «Моноритм» в этом плане хорошо себя показал.

ASystem — система управления полиграфическим предприятием

mo
моноритм



Точный расчет заказа



Складской учет



Планирование производства



Адаптация под самое сложное производство



Контроль всех стадий выполнения заказа



Обмен данными с внешними системами



Оперативная отчетность



Коробочный продукт PrintEffect для малых предприятий

mo
моноритм





Эффектное здание нового Центра печати государственной издательской службы Туркменистана построено в 2015 году

До приобретения системы управления мы пользовались офисными программными продуктами, в частности Microsoft Excel. В нем считали заказы, контролировали складские запасы, вели учет рабочего времени, рассчитывали зарплату и вели весь прочий учет. Но для большого полиграфического производства Excel все-таки не очень подходит: многое приходилось дорабатывать вручную. Нужна была система, которая многое может делать самостоятельно и быть более прибли-

женной именно к полиграфическому производству.

В этом смысле ASystem нам подошла отлично. Как на любом большом производстве, у нас внушительные складские запасы, администрировать которые было сложно. ASystem позволила все это полностью автоматизировать. Теперь в любой момент

времени мы знаем, что есть на складе, можем автоматически резервировать материалы под заказ, списывать их, понимать чего не хватает, а что нужно дозаказать. Учет склада был для нашего предприятия серьезной задачей, которую удалось успешно решить.

Другой важной задачей был расчет заказа. Мы производим самую разную продукцию, и грамотный расчет нового заказа был непростой задачей, отбирающей много времени. В ASystem все рассчитывается автоматически. Особенно удобно считать типовые и повторяющиеся заказы — буквально одним кликом мыши. И эти заказы автоматически планируются, появляются сроки их производства и карты технологических процессов. Это очень удобно. Мы теперь можем за тот же промежуток времени рассчитывать больше заказов.

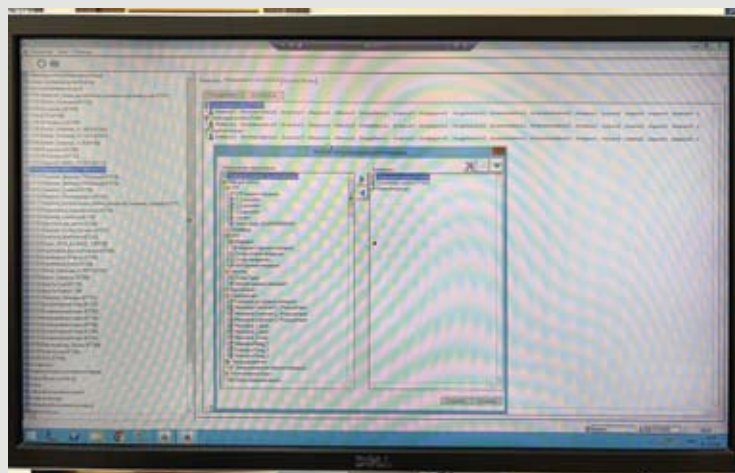
Кроме того, для четырехсот с лишним сотрудников Центра печати нужно было считать заработную плату: учитывать рабочее время, выработку по операциям и на основании этих данных считать зарплату. Сейчас у нас весь такой учет автоматизирован. Приход и уход с работы фиксируется по Face ID. Помимо этого, в цехах комбината установлены терминалы ASystem Touch, где все производственные сотрудники отмечают начало и окончание своих опера-



На комбинате есть рулонная печатная машина с системой автоматической транспортировки тетрадей



Используется и специализированное оборудование для печати самоклеящейся этикетки и гибкой упаковки, а также машины для производства упаковки из плотного картона



Экран программы ASytem у руководящих сотрудников комбината и терминал модуля ASytem Touch в цехах предприятия

ций, и все дальнейшие расчеты происходят автоматически.

Надо сказать, что наша ASytem постоянно развивается — мы задействуем все больше разных функций и возможностей. Система большая и гибкая, у нее огромное количество возможностей, внедрить все сразу в полном объеме невозможно. Мы ее развиваем постепенно.

Конечно, на первых порах сталкивались с определенными сложностями. Так как у нас большой коллектив, в нем люди разных возрастов и с разным опытом работы с компьютером. А для того, чтобы система полноценно работала, в ней должны работать все сотрудники, иначе полноценной картины не будет. Поэтому мы проводили обучение персонала, объясняли насколько проще будет работать в дальнейшем.

Сейчас сложные моменты внедрения пройдены, и большинство наших сотрудников очень рады возможности работы с системой: стало проще и удобнее.

Одна из сильных сторон ASytem — возможность ее расширения. Наш Центр печати постоянно развивается. В прошлом году мы были на выставке drupa и там присмотрели оборудование, которое хотели бы добавить к нашим производственным мощностям. Сейчас руководство прорабатывает вопросы его поставки, и мы уже сейчас понимаем, что сможем его легко интегрировать в нашу систему.

Мы начали внедрять ASytem в 2016 году со складского учета. У нас большое предприятие, соответственно, большой ассортимент расходных материалов, полуфабрикатов

ДОСТУПНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИСТОВ

ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

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

ДОСТУПНЫ ЛЮБЫЕ ФОРМАТЫ от 0 до 1.88 м под заказ, срок исполнения в течении дня. Запускаем заказ сразу после оформления, не дожидаясь оплаты.

От 17 до 125 микрон, много видов голографических пленок

На большие и постоянные объемы - скидки!

ПРОЗРАЧНЫЕ ОБЛОЖКИ ДЛЯ БРОШЮРОВКИ

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

ФОЛЬГА ДЛЯ ГОРЯЧЕГО ТИСНЕНИЯ

СКОТЧ ДВУХСТОРОННИЙ

ТЕРМАЛЬНЫЕ ПЛАСТИНЫ

БОЛТЫ ПЛАСТИКОВЫЕ, МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ

КЛЕЕВЫЕ ТОЧКИ

УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

БИГОВАЛЬНЫЕ МАТРИЦЫ

КЛЕЙ ДЛЯ ТЕРМОПИСТОЛЕТОВ

КОЛЬЦА ПИККОЛО (ЛЮВЕРСЫ)

ПРУЖИНА ДЛЯ ПЕРЕПЛЕТА

КУРСОРЫ, РИГЕЛИ, ШНУР ДЛЯ ПАКЕТОВ

САМОКЛЕЮЩАЯСЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ПЕЧАТИ

г. Москва,
метро Пражская,
ул. Подольских
Курасов, 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!



Центр Печати производит самую разную полиграфическую продукцию: книги в твердом переплете и мягкой обложке, журналы, сувенирную продукцию, упаковку, этикетку и т.д.

и готовой продукции. Все это нужно было грамотно учитывать. И с появлением ASystem этот вопрос был успешно решен. Затем мы расширили ее до программных модулей, ответственных за расчеты заказов. Потом появилось планирование, далее внедрили Asystem Touch (регистрацию всех операций выполняемых сотрудниками) и автоматический

расчет заказов. С компанией «Моноритм» у нас сложились хорошие отношения, нас поддерживают, всегда помогают с внедрением сложных элементов системы, обучают наших сотрудников. Система — большой живой организм, который находится в постоянном развитии. И помощь разработчика здесь очень важна». ■

Graphic Parts: полгода спустя



Александр Каверный,
генеральный директор,
компания Graphic Parts
[Москва]

Полгода назад мы публиковали интервью с Александром Каверным, он на тот момент ушел из компании, в которой проработал много лет, и начал свой бизнес. Название его компании

— **Graphic Parts** — отражает суть ее деятельности. В середине ноября он вновь посетил нашу редакцию, чтобы рассказать, что произошло за это время и чего удалось добиться.

Верное решение

«Сегодня я могу со всей уверенностью сказать, что принятое полгода назад непростое решение было абсолютно правильным. Конечно, были определенные опасения и сомнения, но сейчас эмоции уже улеглись, и все постепенно наладилось. Работать стало намного комфортнее. Компания у нас маленькая и дружная, мы все нацелены на результат и это отлично мотивирует и помогает в достижении поставленных целей!

Основным направлением нашего бизнеса стали поставки запасных частей для того оборудования, которое ранее входило в ассортимент концерна Heidelberg. В силу понятных причин «прямые» поставки этих запасных частей из Европы сегодня закрыты для всех поставщиков, а парк этого установленного оборудования

в нашей стране достаточно внушительный. Разумеется, оборудованию нужны качественные запасные части и расходные материалы. На рынке немало компаний, которые готовы их поставлять, но в большинстве случаев это неоригинальные запасные части, произведенные в Китае, что абсолютно логично и вполне объяснимо: этот товар также пользуется большим спросом, ведь стоимость обслуживания и содержания оборудования чрезвычайно важна. Мы это прекрасно понимаем, и поэтому предлагаем некий усредненный вариант: да, наша компания специализируется на поставках оригинальных запасных частей, но на исключительно выгодных и комфортных для постоянных клиентов финансовых условиях, из них практически 99% оригинальные запчасти из Европы и лишь очень маленькая часть нашего ассортимента — небольшие группы хорошо себя зарекомендовавших запчастей из Китая.

В течение короткого времени мы смогли настроить оптимальные условия поставок товаров европей-

ского производства. За годы работы в структуре Heidelberg у нас нарабатаны прочные деловые связи с очень большим количеством специалистов, занятых в этой сфере. Многие из них также уже успели сменить прежнее место работы, но имеют определенное отношение к деятельности концерна. Благодаря хорошим контактам мы можем поставлять практически все необходимые запчасти для печатных машин и послепечатной техники Heidelberg, Polar, Stahl и других европейских производителей, причем достаточно оперативно и по оптимальной цене. Точнее, как правило, всегда есть варианты: можно быстро, но дороже либо медленно, но недорого. Мы стараемся всегда находить максимально приемлемые условия поставок, чтобы сделать клиентам наиболее выгодное предложение, и процесс этот непрерывный. Не буду скрывать, поставки идут сложно, есть немало трудностей, нам приходится практически ежедневно контролировать процессы и решать возникающие трудности, но мы всегда справляемся и результат отличный: наши услуги пользуются все большим и большим спросом.

Само собой, мы не только поставляем запасные части, но и не забываем и про сервис. Как правило, наши клиенты запрашивают не только поставку нужной запасной части, но и ее установку на оборудование. Услуги по установке запчастей, как и проведение диагностики перед их покупкой, мы оказываем при помощи нашей сервисной службы.

Помимо этого, мы начинаем заниматься поставками различных видов оборудования. Мы пока не беремся за поставки сложных и дорогих новых машин, но определенную технику по запросу клиентов можем привезти. Я считаю это направление также достаточно перспективным, тем более что в настоящее время у нас в работе есть несколько интересных и крупных проектов, которые мы реализуем в следующем году.

И некоторые расходники

Помимо запчастей, мы начали поставлять и другие товары, которые можно считать «расходными материалами». В первую очередь, это валы для печатных машин. Исторически печатные машины Heidelberg комплектуются валами Boettcher или Westland. Обе компании с хорошей репутацией, соответственно, валы достойного качества, производства расположены в ЕС

и в КНР. Мы также наладили поставки качественных валов, причем самых разных: и для масляных красок, и для гибридной печати, и для УФ-печати и поставляем оригинальные качественные валы европейского производства. Сейчас на российском рынке в основном предлагаются валы китайского производства разных брендов и разного уровня качества. Мы же организовали стабильные поставки высококачественных европейских валов, и за счет оптимизации стоимости логистики, могу с уверенностью сказать, по стоимости конкурирующих с валами производства КНР.

Также мы поставляем оригинальную офсетную резину известного европейского производителя. Это и обычные резинотканевые полотна для масляных красок, полотна для УФ-печати и специальные полотна для холодного тиснения фольгой на офсетных машинах. Последняя позиция сейчас достаточно дефицитная в России, рынок очень узкий, и мы очень гордимся тем фактом, что среди тех нескольких типографий, которые используют такую технологию, некоторые покупают эту резину именно у нас.

Бизнес без подделок

За прошедшее время мы сделали большой шаг в развитии. Освоили много нового и расширили контакты с клиентами. Если раньше мне пришлось работать в основном из офиса, то сейчас я очень много езжу по клиентам: мы с огромным удовольствием общаемся и ищем пути взаимовыгодного сотрудничества. Как правило, такие коммуникации стимулируют развитие качественно новых направлений бизнеса. У нас и раньше были прочные многолетние связи с большинством клиентов, но с началом работы в новом статусе они углубились, и это положительно сказалось на экономике компании. В том числе и благодаря тому, что мы в этом году приняли участие в выставке «Росупак/Принтех», что дало нам много новых контактов и позволило «освежить» старые, и это очень сильно помогло в развитии бизнеса.

С некоторых пор мы пропагандируем слоган: «Бизнес без подделок». При всей внешней простоте этого высказывания в нем скрыт более глубокий двойной или даже тройной смысл. Чисто технический смысл этого высказывания, конечно, состоит в том, что мы принципиально не занимаемся и не поставляем поддельные запчасти и расходные материалы

(к сожалению, их на нашем рынке сейчас много), и категорически не приветствуем такой подход. Но также это и про методы ведения бизнеса в наше столь непростое время. Не секрет, что сегодня конкурентная борьба на рынке поставщиков товаров для полиграфии остра как никогда, но мы, как и многие другие, предпочитаем вести ее честно и открыто. При этом, со многими поставщиками мы давно и искренне дружим, всегда готовы прийти друг другу на помощь и поддержать в самых сложных ситуациях. Это нормально, поэтому я бы их даже конкурентами не назвал, так как в конечном итоге мы больше именно друзья и партнеры, занимающиеся аналогичным бизнесом. И это правильно. Но есть и такие, кто считает себя вправе использовать уж очень «грязные» и непристойные методы в своей деятельности. Так, например, одна известная компания засылает своих сотрудников в типографии с целью сбора информации, расположенной на этикетках расходников и запчастей, после чего она анонимно направляется в головной европейский офис завода. Понятно, что это делается с единственной целью — в итоге вынудить клиентов покупать товары именно у них, по традиционно завышенным в несколько раз ценам... Я считаю, что такие непристойные методы свидетельствуют о полной профнепригодности и о неспособности вести честный и профессиональный бизнес. Также они являются классическим «выстрелом в ногу», поскольку наши уважаемые клиенты, когда в итоге узнают о таких махинациях, все правильно понимают и немедленно разрывают все отношения с таким «поставщиком».

Но главный смысл слогана — про взаимоотношения с клиентами, и у нас они всегда есть и будут максимально честные и открытые. «Бизнес без подделок» должен быть прежде всего в отношениях. И в этом направлении мы и планируем развиваться дальше и поддерживать наших уважаемых клиентов максимально комфортно и профессионально!

Поэтому, особенно сейчас, в преддверии наступающего Нового года я от всей души хочу поблагодарить всех наших уважаемых клиентов за доверие, помощь и огромную поддержку в этом году и пожелать всем нам мирного неба, всего самого доброго и позитивного, и конечно, пусть Ваш бизнес будет успешным!!! То есть без подделок.)) ■

Pixart: клиентоориентированность и верность бренду



Юлия Веронская,
директор,
типография Pixart
[Барнаул]

Несмотря на санкции, российская полиграфия развивается. Полиграфическую технику, попавшую под санкции, удалось заменить аналогами из Китая. Но есть отдельные виды оборудования, которые заменить невозможно. Речь идет об электрографических цифровых печатных машинах, подавляющее большинство которых производится в Японии. Аналогов в Китае нет. И, тем не менее, поставки ЦПМ и их сервисное обслуживание осуществляется в полном объеме. Компания «Рико Рус» совместно со своим партнером — «Передовые Системы Печати» (ПСП) смогли помочь российским цифровым типографиям не останавливать работу и развиваться дальше. Так недавно в барнаульской типографии Pixart заработала новая машина Ricoh Pro C7500. Ее директор Юлия Веронская рассказала нам о своем бизнесе и новом приобретении.

Разные подходы

«История нашей типографии началась в 2005 г. — тогда мой отец открыл в Барнауле офсетную типографию. Она развивалась и стала заметным игроком на поли-

графическом рынке региона. В 2018 г. по плану развития бизнеса было решено приобрести цифровую печатную машину, так как на рынке стала ощущаться потребность в цифровой печати. Так, в офсетной типографии появилась цифровая печатная машина Ricoh Pro C7200X с дополнительной секцией. Она привлекала высоким качеством отпечатков, возможностью работать на разных бумагах и наличием дополнительного цвета, который расширял возможности по печати.

Но довольно быстро выяснилось, что для развития цифрового и офсетного производства нужны разные подходы, и тогда было принято решение разделить бизнес. Отец остался управлять офсетной типографией, а вновь появившейся цифровой стала руководить моя мама. Так появился Pixart. Я в то время еще была студенткой и к типографиям отношения не имела, а пришла на работу только после окончания учебы в 2022 году. А чуть позже, в 2023, мои родители приняли решение отойти от дел, и я тогда стала директором типографии Pixart и занялась ее развитием.

На тот момент у нас была упомянутая выше машина Ricoh Pro C7200X, была также черная Ricoh Pro 8300 и широкоформатный латексный плоттер

— тоже от компании Ricoh. Этот комплекс оборудования позволял производить самую разную полиграфическую продукцию: визитки, буклеты, листовки, открытки, календари, а также наклейки, плакаты, обои и т.д. Мы могли производить продукцию очень оперативно, при высоком качестве, что наши заказчики очень ценят. А в последнее время наиболее активно у нас стали заказывать этикетки и многостраничные каталоги товаров.



Клиентская зона (вверху) и производственный цех типографии Pixart



В Pixart используются виды послепечатного оборудования, специально разработанные для использования преимущественно в цифровых типографиях



Для клиентов — только лучшее

Благодаря высокому качеству печати нашего оборудования и грамотной работе мы постепенно стали хорошо известны заказчикам, которым нужна высококачественная продукция. В частности, практически все серьезные рестораны в нашем городе свои меню печатают у нас. Для их производства мы даже разработали свой особый подход. Раньше ряд типографий скреплял меню бесшвейным способом, но это было не лучшее решение, так как меню быстро приходило в негодность и его приходилось перепечатывать. Мы стали предлагать скреплять меню на болты, а страницы ламинировать с двух

РЕШЕНИЕ ПОД КЛЮЧ **ДЛЯ ЦИФРОВЫХ ТИПОГРАФИЙ**

Ricoh PRO C5400 —
ЦПМ последнего поколения
Специальные цены
на комплект «под ключ»:

**В подарок
с каждой машиной:**

Выходной лоток
Контроллер Fiery E-28B
Комплект тонеров
Автоподатчик оригиналов
для Ricoh Pro C5400



Ricoh PRO C5400SL - 1 900 000 руб.

Ricoh PRO C5400 - 2 190 000 руб.

Официальная гарантия.
Клик-контракты.
Оригинальные расходные материалы
и запасные части.



ricoh-pro.ru

+7 (495) 748-99-08
+7 963 050-48-24
+7 929 217-37-00

RICOH
imagine. change.



Основа печатного парка типографии Pixart — цифровые печатные машины компании Ricoh

сторон. Такой подход удорожал само изделие, но зато его теперь надо реже перезаказывать. В итоге большинство меню для местных ресторанов теперь печатают у нас.

Цифровые машины Ricoh в этом плане оказались большой удачей для нас. Многие знают, что ламинация цифровых оттисков не всегда проходит гладко. Из-за масла в модуле закрепления изображения она не всегда держится прочно и может отслаиваться. Чтобы этого избежать, мы применяем пленку для ламинации «УльтраБонд». В итоге на отпечатках Ricoh ламинация держится отлично.

Полный контракт

Цифровая техника у нас на полном сервисном обслуживании в компании «Рико Рус». Еще в 2022 году мы заключили клик-контракт. И хотя тогда уже началась СВО и были введены санкции, на нас в итоге это никак не отразилось: мы ни разу за все последующее время не испытывали каких-либо проблем ни с расходными материалами, ни с обслуживанием. Поэтому когда мы задумались о расширении наших производственных возможностей, в первую очередь стали присматриваться к печатным машинам Ricoh. По финансам были определенные ограничения — собственных свободных средств было не так много, поэтому рассматривали приобретение бывшей в употреблении машины. Даже нашли подходящую по объявлению и стали обсуждать с «Рико Рус» о возможности принять машину на сервисное обслуживание. Нам не отказали, но консультанты компании предупредили о возможных сложностях работы с бывшими в употреблении машина-



Такое универсальное послепечатное оборудование есть в любой цифровой типографии



Широкоформатный принтер Ricoh Pro L5160

мы с неизвестной историей и предложили рассмотреть вопрос о приобретении новой машины. Доводы оказались убедительными. В результате имевшихся у нас средств хватило на первый взнос за новую машину. Остальное — взяли в кредит в банке.

Своевременное решение

В итоге в типографии появилась новая Ricoh Pro C7500. Машину мы приобрели у официального партнера «Рико Рус» —

компании ПСП. И это оказалось очень правильным и своевременным решением. Начало текущего года у нас отметились снижением объема заказов, точнее — в целом по рынку. Но к осени ситуация начала восстанавливаться, объемы заказов растут и новая машина пришлось как нельзя кстати. Более того, многие заказчики даже отметили рост в качестве печати. Прежняя Ricoh Pro C7200X уже «возрастная», хоть и в хороших руках и с качественным сервисом. А Ricoh Pro C7500 отлично помогает: сложные, критичные заказы мы теперь печатаем только на ней, а на прежней — заказы попроще.

Ricoh Pro C7200X у нас с дополнительными цветами, а с новой машиной решили эту опцию не приобретать. Чаще всего дополнительный цвет нужен для печати белилами по тонированным дизайнерским бумагам либо для эффекта «цифрового лакирования» — печать прозрачным тоном. С этими задачами наша прежняя машина отлично справляется, а львиная доля заказов у нас сейчас без дополнительных цветов.

Для успешной работы на рынке нам помогает и широкоформатная печать. Наш плоттер Ricoh Pro L5160 позволяет получать продукцию отличного качества. Мы успешно производим, например, обои для различных местных организаций, в частности, ресторанов. И наша клиентская зона тоже оклеена обоями, напечатанными на нем.

Наша новая цифровая печатная машина позволяет и успешно справляться с конкурентной борьбой на рынке. Город у нас небольшой, но конкуренты, конечно же, есть. И мы сейчас можем предложить своим клиентам наши преимущества: очень высокий уровень качества продукции при большой оперативности. Многие клиенты это ценят. Есть и те, для которых главный критерий — низкая цена, тут нам сложно бороться. Но, надо сказать, что рынок как-то сам сбалансировался. Те, кому нужна только низкая цена, с нами обычно не работают. Наши клиенты — кому нужно хорошо». ■



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

ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА
ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ ПО ПЕРМОТКЕ БУМАГИ



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

САМЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПЕЧАТИ!



Нижний Новгород, пр. Гагарина, 178Ж
8 800-444-26-40, zakaz@apd52.ru

СБОРНЫЕ ТИРАЖИ
выгодное решение для вашей рекламы

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

Принимаем заказы онлайн 24/7
на нашем сайте:

apd52.ru

Доставка по всем городам России

«Премиум Стандарт»: эксклюзивные эффекты для упаковки



Валентин Романов,
управляющий, типография
«Премиум Стандарт»,
[Подольск, МО]

Возможно ли появление новых технологий в полиграфии? На первый взгляд, все уже придумано. Долгое время новой технологией считалась цифровая печать в разных ее проявлениях, но она уже стала обыденным явлением как в мировой, так и в российской полиграфии. И, тем не менее, технологические новшества на полиграфическом рынке иногда появляются. И даже в нашей стране. Одно из таких — тиснение фольгой при помощи трафаретной печатной машины. Технология разработана в Китае компанией Jinbao и впервые была представлена на выставке

AllinPrint 2023 в Шанхае. И вот недавно комплекс оборудования для работы с такой технологией появился и в России — на предприятии по производству упаковки из картона — ООО «Премиум Стандарт» в подмосковном Подольске. Управляющий предприятия, Валентин Романов, рассказал нам о недавнем приобретении и его преимуществах.

Все началось с инструкции

«Специализация «Премиум Стандарт» — производство вторичной картонной упаковки, которая напрямую не контактирует с продуктом. В основном мы производим упаковку для фармацевтических препаратов и ее доля в нашем портфеле заказов составляет до 90%. Несколько лет назад, «Премиум Стандарт» начал реализовывать стратегию мягкой диверсификации своего клиентского профиля — так в числе потребителей нашего предприятия, появились заказчики из парфюмерно-косметической отрасли и производители бытовой химии. С внедрением в производственный

процесс технологии нанесения маркировки «Честный Знак» производители продуктов питания также стали появляться среди наших клиентов. Но своей главной задачей, мы продолжаем считать свой вклад в обеспечение фармацевтической отрасли России высококачественной упаковкой, необходимой для выпуска лекарственных препаратов.

Предприятие «Премиум Стандарт» было зарегистрировано в 2007 году, но активную производственную деятельность с ярко выраженной отраслевой привязкой и внятной стратегией поведения на рынке начала в конце 2010 года. Я до этого имел опыт работы в одной из типографий родного Подольска — был менеджером по продажам, потом начальником коммерческого отдела и коммерческим директором, но в дальнейшем решил стать предпринимателем и сконцентрировался на развитии компетенций в области создания и управления промышленными предприятиями. Именно тогда я связал свою жизнь с работой по управлению «Премиум Стандарт».



Для печати упаковки в типографии «Премиум Стандарт» используются офсетные машины японского производства

В далеком 2010 году у предприятия были весьма скромные технологические возможности: однокрасочная печатная машина Ryobi, простой резак и весьма скромная фальцовка от Horizon. Что можно производить с таким набором оборудования? Многие, наверное, догадываются — инструкции для фармацевтических препаратов. Это очень востребованная продукция, с нее и начался наш бизнес, тем более что опыт общения с представителями фармацевтической отрасли у меня был довольно богатый.

И мы начали активно развивать это направление. Спустя некоторое время купили полуформатную печатную машину Heidelberg с возможностью печати 1+1 и более серьезную резальную машину Polar XT-115. Затем еще одну фальцевальную машину от GUK. Все инструкции необходимо фальцевать, причем многократно, чтобы приличных размеров лист бумаги можно было вложить в маленькую коробочку с лекарством. Эти последовательные шаги позволили нам зарекомендовать себя в качестве стабильного поставщика инструкций по медицинскому применению для ряда фармацевтических предприятий.



Расходные материалы в типографии «Премиум Стандарт» от лидеров рынка: «ОктоПринт Сервиса» и «Танзора»



Качество на высоте

Я с самого начала решил, что наше предприятие нуждается в полноценной службе контроля качества, ведь фармацевтические производители очень внимательно относятся к этому вопросу и требуют того же от своих партнеров. Так что мы всегда очень много внимания уделяли обеспечению стабильного качества продукции и продолжаем это делать. Средства, которые мы зарабатывали, по большей части инвестировали в дальнейшее развитие. Так у нас появилось еще несколько печатных машин, в том числе с высокой приемкой для больших тиражей, хорошо оснащенный резальный комплекс с вибростолом, подъемниками, транспортерами и т.д. Увеличилось и количество фальцевальных машин, способных решать производственные задачи для заказчиков из фармацевтической отрасли от Guk. До 2016 года мы работали исключительно как производитель фармацевтических инструкций — стали поставщиком большого количества крупных фармацевтических компаний по всей стране.

В 2016 году решили двигаться дальше и привлекли дополнительные инвестиции, чтобы приобрести оборудование для производства не только инструкций, но и непосредственно упаковки из картона. У нас появилась офсетная печатная машина RMGT серии 7, пресс



Парк оборудования для печати инструкций недавно пополнился машиной Hansheng китайского производства (фото внизу)



Собственный парк флаторезного оборудования позволяет готовить бумагу оптимального формата для каждого заказа



Для высечки и тиснения фольгой «Премиум Стандарт» выбрал оборудование тайваньской компании SBL (слева)

Резальные комплексы в типографии полностью автоматизированы и снабжены необходимой периферией: вибросталкиватели, стопоподъемники, стопоукладчики и т.д. (вверху)



для высечки и фальцевально-склеивающая линия. Это оборудование было приобретено в компании «Т-Системы». А запустили его в работу в марте 2017 года. С этого момента мы стали производителем не только листовых изделий, но и вырубных изделий в виде упаковки для лекарств. В итоге в «Премиум Стандарт» появилось комплексное решение для клиентов компании. Конечно, на первых порах это была достаточно простая упаковка без сложной отделки. Но мы предлагали своим клиентам понятный им уровень сервиса, окружали их заботой и вниманием. Продолжаем использовать такой подход и в настоящее время.



На производстве две фальцевально-склеивающие линии. Одна из них от Masterwork — Diana оснащена системой автоматической упаковки коробок в транспортные короба и доработана для печати кодов системы «Честный Знак» на упаковку



В типографии большой парк фальцевальной техники. Используются немецкие машины Guk и китайские Aioli

При этом мы продолжали методично инвестировать в свое развитие. Приобрели серьезную линию для размотки ролевых материалов на листы нужных форматов. Установили устройство экспонирования офсетных форм. Купили свою смесевую станцию для смешивания заказных цветов Pantone. В качестве поставщиков расходных материалов мы выбрали такие компании, как «ОктоПринт Сервис» и «Танзор». Они — лидеры рынка, качество их услуг и материалов всегда на высоте.

Все по плану

Отдельно мы проработали вопрос о производстве упаковки с различными видами отделки. Фармацевтическая упаковка до-

статочно часто требует лакирования, тиснения фольгой, конгрева и других видов отделки. Да и мощности по печати нам нужно было наращивать. За прошедшие несколько лет мы вложили сотни миллионов рублей инвестиций в развитие и создали современное, автоматизированное предприятие, обеспечивающее производство высококачественных упаковочных материалов с высокой степенью отделки. Сформировали четкое представление о том, какое оборудование в какой части нашего производства мы будем использовать.

В качестве печатной техники для производства вырубных изделий «Премиум Стандарт» эксплуатирует две машины Komori Lithrone 40. Одну — в пятикрасочном исполнении с лакировальной секцией, вторую — четырехкрасочную с лакировальной секцией. Приобретали такое оборудование и после введения санкций недружественных стран — нашли машины в Европе и организовали их оплату и доставку. Впрочем, RMGT серии 7 у нас по-прежнему успешно работает. Помимо этого, у нас четыре машины Heidelberg Speedmaster для двусторонней печати, которые мы используем для печати инструкций. В прошлом году приобрели машину китайской компании Hansheng тандемного построения в эксклюзивной (сделанной специально для нас) конфигурации с возможностью печати 1+1. Тоже для инструкций. На сегодняшний день у нас работает 10 машин для фальцовки инструкций. В разное время мы использовали фальцмашины разных производителей, но постепенно пришли к выводу, что нам подходит оборудование китайской компании AOQI. Таких станков в нашем технологическом парке уже 5 единиц. Все они пре-



Хотя основная специализация типографии «Премиум Стандарт» — фармацевтическая упаковка, здесь печатают упаковку и для других отраслей промышленности





Новое приобретение типографии — уникальная сервоприводная автоматическая трафаретная линия JB-106C с возможностью выполнения нескольких видов отделки: трафарет и лакирование, холодное тиснение фольгой и создание голографического эффекта. Вверху: общий вид линии, далее модуль тиснения и финальная сушка

красно работают, и мы постепенно заменим всё на фальцевальные машины этого производителя в рамках стратегии модернизации.

Для высечки и тиснения фольгой мы решили использовать бренд SBL. У нас была техника разных производителей, но пару лет назад мы их заменили на SBL: сейчас у нас два пресса для высечки и один пресс для тиснения фольгой. Что касается фальцесклеек, то мы будем использовать линии Diana компании Masterwork. Сейчас уже работает одна такая линия в конфигурации с системой автоматической упаковки готовых коробок в транспортные короба.

Выбрали лидера трафарета

Одно из наших самых свежих приобретений — линия трафаретной печати китайской компании Jinbao. У нас и до этого была трафаретная печатная машина, на которой мы осуществляли УФ-лакирование, но ее производительности стало не хватать. Мы очень внимательно

изучили рынок трафаретного оборудования, посетили разные заводы в Китае и ряд российских типографий, эксплуатирующих ту или иную технику, и пришли к выводу, что компания Jinbao является безусловным мировым лидером в данной области, что полностью отвечает требованиям и задачам нашего предприятия. В России ее представляет компания «Т-Системы», с которой у нас уже был хороший опыт работы. В результате мы решили приобрести самую старшую машину в линейке, большого формата с полным набором

сервоприводов для максимальной автоматизации работы. Помимо этого, нам предложили модуль нанесения холодной фольги, который компания Jinbao предлагает использовать вместе с трафаретной машиной. Это новая технология отделки, пока еще не распространенная в мире, и мы видим в ней определенные перспективы. Более того, на этой же машине можно выполнять прикатку текстурных пленок к лаку для создания голографического эффекта (технология Foil Casting). В России практически нет типографий, обладающих подобными технологиями, и мы решили, что это будет одним из дополнительных конкурентных преимуществ.

Можно отметить и другие особенности, серьезно укрепляющие конкурентоспособность «Премиум Стандарт». Во-первых, очень серьезный подход к обеспечению качества продукции. В отделе контроля у нас работают больше 20 человек, также разработана, внедрена и успешно функционирует система менеджмента качества на основе стандарта ИСО. Есть действующий сертификат соответствия. Руководящий состав службы качества — выходцы из фармацевтической отрасли. Как предприятие, выпускающее упаковку для фармацевтики, мы регулярно и успешно проходим аудиты наших заказчиков. Во-вторых, у нас очень серьезная система управления предприятием с полноценным цифровым профилем на базе 1С ERP. Мы ее разработали сами под задачи управления всеми процессами жизнедеятельности компании. Эта система нам очень сильно помогает в работе: подавляющее большинство операций автоматизированно, весь учет оцифрован, вся экономика контролируется. Без нее мы бы не смогли активно развиваться. В ближайшее время планируем начать предлагать нашу систему на внешний рынок другим типографиям. Мне кажется, что работающих аналогов ей на рынке почти нет».

Большое преимущество

Надо отметить, что новые технологии отделки, обеспечиваемые машиной Jinbao JB-106C, типография только отлаживает, но как лакировальная она уже успешно работает. Судя по тому, как методично и планомерно развивается «Премиум Стандарт», отладка скоро завершится, и у нее появится новое конкурентное преимущество. Типографий, имеющих технологии холодного тиснения фольгой в России, штучное количество, а Foil Casting умеют выполнять лишь единицы. ■

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КИТАЙ

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



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



KUAIYIDA: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ОТДЕЛЕНИЯ
ВЫРУБЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
ОТ ОБЛОЯ



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



FENGCHI: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
КАШИРОВАЛЬНЫЕ МАШИНЫ
И ВЕРТИКАЛЬНЫЕ
ПАЛЛЕТОУКЛАДЧИКИ



ROLAM: ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
ФАЛЬЦЕВАЛЬНО-СКЛЕИВАЮЩИЕ
ЛИНИИ ДЛЯ КАРТОНА
И ГОФРОКАРТОНА



JINBAO: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ТРАФАРЕТНОЙ
ПЕЧАТИ И ХОЛОДНОГО ТИСНЕНИЯ
ФОЛЬГОЙ



TIANCEN: ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ЛАМИНАТОРЫ



ZHENGUN: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
И ПОЛУАВТОМАТИЧЕСКИЕ ЛИНИИ
ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЖЕСТКИХ
КОРБОК

«Паквижен»: блеск и красота, или Когда нужно привлечь внимание



Павел Дмитриков,
генеральный директор
компания «Паквижен»,
[Санкт-Петербург]

Обычно мы рассказываем о различных полиграфических предприятиях России и ближнего зарубежья. Но время от времени нам удается побывать на производствах, напрямую с печатными процессами не связанных, но в общий бизнес-процесс вовлеченных. Одним из таких стала компания «Паквижен», занимающаяся производством материалов, используемых, в том числе и в полиграфическом производстве. Нашим собеседником стал ее учредитель и руководитель — Павел Дмитриков.

Идея бизнеса

«В далеком 2003 г. я работал в компании «ХолоГрэйт», которая производит голограммы для защиты от подделок. Это был успешный и стабильный бизнес, но области применения его были ограничены. А я пытался их расширить в сегмент производства этикетки, упаковки и другой полиграфической продукции. В ито-

ге была создана компания «ХолоГрэйт-Пак», которая и начала заниматься внедрением голографических технологий в производство упаковки. Собственно, на базе «ХолоГрэйт-Пак» и родилась впоследствии компания «Паквижен», которая на начальном этапе занималась внедрением голографических технологий в упаковочное производство. Главная идея была в создании материалов, при применении которых упаковка и этикетки должны были «цепляться за глаз».



Уникальный коатер-ламинатор компании «Паквижен»: ламинаторы, модуль нанесения покрытий на основе анилоксового вала, намотчик готовой продукции



Бобинорезальное оборудование

И это не только голограммы. В рамках компании «Паквижен» мы стали развивать и другие технологии, обеспечивающие Eyes Catching (дословно «ловить за глаза» или «привлекать внимание»). Параллельно я был участником бизнеса в области полиграфической фольги и клише для тиснения. В результате преобразований из этого бизнеса я вышел, а «Паквижен» из торговой компании стал компанией производственной. Это помогло нам быстрее внедрять наши идеи на рынок. Если раньше мы что-то придумывали и вынуждены были где-то изготовить пробный материал и лишь потом предлагать какой-либо



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

+7(495) 734-91-67
technologist@tanzor.ru
www.tanzor.ru



Промышленный клеевой ламинатор с возможностью работы с двухкомпонентными клеями

чество производителей сигарет. В китайском киоске могло продаваться несколько десятков видов сигарет одновременно. И каждый производитель стремился сделать свою пачку максимально привлекательной, чтобы купили именно ее. Впрочем, сейчас мы видим, как этот опыт внутри Китая распространился и на иные сегменты рынка. Мы и сейчас многие компоненты будущих материалов закупаем в Китае, поскольку производить их в России не эффективно.



типографии сделать тест или совместное промо, то теперь мы приходим с уже готовым прототипом продукта. Это, безусловно, укорачивает дистанцию до вывода продукта на рынок. Идеи черпаем как из собственных фантазий, так и из того, что видим в решениях на рынке. Многие из этих идей вдохновляются опытом Китая.

Когда Китай еще не был мейнстримом

С Китая я начал работать еще в 1998 г., когда эта страна не была столь популярна, как сейчас. С конца 90-х годов там очень активно начало развиваться производство упаковки, в первую очередь сигаретной. Китай — сильно курящая страна, и там большое коли-



Оборудование для тиснения фольгой и для рубки рулонных материалов на отдельные листы



Готовая продукция типографии (вверху), а также упаковка и этикетки, выполненные на базе продукции «Паквижен» (справа)

Экспериментальный завод

Сейчас «Паквижен» по ряду направлений имеет все признаки экспериментального завода по выпуску всевозможных материалов для последующего использования их в производстве упаковки. Поскольку большинство упаковки требует печати, то и основными нашими заказчиками являются типографии. Листовые, рулонные — разные. У всех есть собственная специфика, и требуются различные материалы под различные виды упаковки. Мы специализируемся в производстве комбинированных материалов: когда требуется соединить одно с другим с целью дополнить свойства одного компонента свойствами другого. Для этого мы освоили процессы ламинации «всего со всем»: ткань с пленкой, пленка с пленкой, фольга с пленкой, бумага с картоном, картон с пленкой и т.д. в любых сочетаниях. Для решения этих задач мы используем промышленный бессольвентный ламинатор и уникальный коутер-ламинатор, которые в нашей стране большая редкость.

Изначально коутер-ламинатор предназначался для трансферной металлизации. Технология которой была изначально разработана в США, а впослед-

ствии получила распространение (сюрприз!) в Китае. Сейчас в свете развития системы РОП технология трансферной металлизации бумаги и в особенности картона стала одним из перспективных направлений развития в России. На рынке, безусловно, есть классическая технология металлизации, выполняемая прямым вакуумным напылением. Но это довольно сложная и дорогостоящая технология, требующая использования специальной бумаги-основы с идеально гладкой поверхностью. Такую бумагу производит несколько компаний в мире. Причём, по большей части, в недружественной нам его части. А для картона такая технология неприменима вовсе. Технология же трансферной металлизации менее прихотлива к основе. Дело в том, что она во многом похожа на холодное тиснение фольгой: можно взять





Технологии «Паквижен» позволяют производить барьерные материалы для изготовления бумажной посуды

Собственная разработка

Коутер-ламинатор — универсальное устройство, позволяющее осуществлять не только процесс ламинирования, но и наносить на рулонные материалы различные покрытия, причем строго дозированной толщины. Видя тренд на внедрение экологических решений на рынке мы примерно в 2020 году начали производить материал «EcoSealPar». Это бумага с нанесенным латексным покрытием, которую можно использовать для производства различных типов упаковки из бумаги: стики, саше и прочие, в которые упаковывают различные сыпучие материалы. Создавая этот материал, мы ставили цель заменить полиэтилен в

таким популярном материале, как «лаmbумага». Нам это вполне успешно удалось в условиях жёсткой конкуренции с традиционным продуктом. И начали его продавать задолго до введения экосбора. В отличие от материалов с экструзионным покрытием из полиэтилена, «EcoSealPar» пригоден для вторичной переработки, а в природной среде полностью разлагается CO_2 и H_2O без микропластика.

Возвратясь на полшага назад к трансферной металлизации, необходимо добавить, что полученные по этой технологии металлизированные бумагу и картон можно успешно повторно перерабатывать. Чтобы в этом убедиться, мы специально провели достаточно масштабный эксперимент с компанией, которая занимается переработкой макулатуры в изделия из пульпер картона (корексы для яиц, подставки для одноразовых бумажных стаканов и т.д.). В рамках этого эксперимента мы отправили им в переработку



Использование одной и той же пленки для ламинирования картонной упаковки, изготовления самоклейки и гибкой упаковки гарантирует одинаковый цвет

обычную достаточно хорошую бумагу, нанести на нее специальный клей и прикатать специальную фольгу с металлизированным слоем и лаком-праймером. После чего пленка-носитель удаляется, а на поверхности остается очень тонкий слой металлизированного лака-праймера, по которому можно вполне успешно печатать любым привычным способом.



Использование голографических пленок в картонной упаковке



Оригинальные этикетки на бутылку с линзами Френеля (слева) и тубусы, оклеенные специальной «снежной» пленкой

теории и это можем. Самоклею делаем, разумеется, немассовую (такую и без нас делают в изобилии): для цифровой печати, из дизайнерских материалов, специальных пленок, в том числе которые мы же и декорируем разными способами».

Когда нужно особенное

Уникальные технологии и специализированное оборудование позволяют компании «Паквижен» делать то, чего ни у кого нет или почти ни у кого. Спрос на такую продукцию нельзя назвать массовым, он — нишевый. Но всегда находятся заказчики которым нужно что-то особенное, чем можно выделиться на рынке. И «Паквижен» успешно это обеспечивает. ■



Специальный «очень черный» этикеточный материал (слева) и картонная упаковка с различными эффектами



несколько тонн наших материалов с функциональными и декоративными покрытиями. Среди прочего, там была и бумага с трансферной металлизацией. По результатам этой работы мы получили от завода экспертное заключение о том, что все материалы было успешно переработаны в общем потоке.

Фокус на экологию

Сейчас одним из важных направлений нашей работы становится производство экологичных барьерных материалов, например для бумажной посуды. Традиционно такие материалы тоже изготавливают методом экструзионного полива полиэтиленом, что делает такой картон неперерабатываемым. Мы используем специальные водные лаки, которые производит компания

«Танзор». Такой лак обеспечивает нужный уровень барьерных свойств, позволяющий использовать полученный картон для производства бумажных стаканов как для горячих, так и холодных напитков. Еще один интересный продукт, который мы производим с использованием материалов компании «Танзор», — пленки с эффектом Soft Touch. Мы используем специальный лак «Танзора», который дозированно наносим на различные пленки.

Также наш коутер-ламинатор позволяет производить самоклеящиеся материалы из различных бумаг и пленок. Для этой цели мы выбрали неплохие акриловые адгезивы с остаточной липкостью отечественного производства. Силиконизированную подложку закупаем готовую, так как самим делать ее невыгодно, хотя в



Упаковка, изготовленная с использованием защитных технологий

«К-Пресс»: клиентоориентированная полиграфия



Анна Федосеева,
генеральный директор,
типография «К-Пресс»
[Мытищи, МО]

компаниями, вынуждены были переориентироваться на продукцию других компаний из дружественных стран и предлагать своим клиентам замену. Один из примеров — типография «К-Пресс» из подмосковных Мытищ — давний клиент компании Heidelberg. Она исторически использует резальные машины немецкого производства, в том числе Polar. И вот недавно в ней была установлена резальная машина китайской компании Masterwork. Об этой достойной замене нам рассказала директор типографии — Анна Федосеева.

Пополняя багаж знаний

«Я закончила Институт Печати в 2003 году и планировала устроиться в одну из компаний, занимающихся продажей полиграфического оборудования. Но меня не взяли, потому

что у «меня не было производственного стажа», однако предложили пойти на работу к одному из клиентов в качестве технолога. Так я оказалась в «Творческой Мастерской» Зураба Церетели. Это была типография, ориентированная на производство высококачественной полиграфической продукции, где я проработала три года и за это время получила огромный багаж знаний и опыта. Туда время от времени приезжали серьезные специалисты из Европы, которые помогали развивать бизнес и отлаживать технологии для обеспечения наилучшего качества. Я во все это вникала, что впоследствии мне очень помогло.

Спустя три года, я начала задумываться о своем бизнесе и зарегистрировала рекламное агентство. Сначала появились заказы на каталоги одежды. Тогда еще маркетплейсов не было, и заказывать одежду и обувь можно было

Начиная с 2022 года, в силу известных причин российским типографиям пришлось отвыкать от привычного европейского оборудования и материалов при планировании развития бизнеса. Те машины, на которых до этого работали полиграфические предприятия, стали либо недоступны, либо существенно подорожали, ограничив возможность их приобретения. В свою очередь поставщики оборудования, ранее работавшие с европейскими



Основой производственного парка «К-Пресс» является пятикрасочная печатная машина Heidelberg Speedmaster CD74 с секцией лакирования



Оборудование для изготовления календарей и скрепления проволоочными спиралями, кашировальная техника — все это типография использует в производстве продукции



В типографии есть типовый набор послепечатного оборудования для изготовления коммерческой продукции

СМАРТ-Т

smart-t.ru



СТАНКИ ДЛЯ ВЫСОКОТОЧНОЙ ВЫСЕЧКИ ЭТИКЕТОК

+7 495 663-9111

ПРИГЛАШАЕМ В НАШ ШОУРУМ НА ДЕМОСТРАЦИЮ



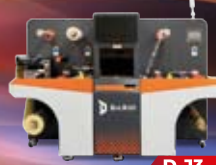
D-S7



D-S8



D-S9



D-J3



D-J5

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

МОСКВА +7(495) 663-9111

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ +7 (812) 331-3993

ИВАНОВО +7 (910) 995-61-47

КРАСНОДАР +7 (861) 234-3189

ВЛАДИКАВКАЗ +7 (928) 065-2415

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ +7 (8552) 78-1055

КАЗАНЬ +7 (927) 045-7387

УФА +7 (927) 043-08-07

ВОРОНЕЖ +7 (473) 221-00-30

ЕКАТЕРИНБУРГ +7 (343) 288-5901

НОВОСИБИРСК +7 (383) 36-36-201

КРАСНОЯРСК +7 (391) 218-00-86

МИНСК +375 (740) 740-9242

АЛМАТЫ +7 (727) 339-3369

АСТАНА +7 (7172) 65-20-01

ТАШКЕНТ +998 (90) 966-42-04

БИШКЕК +996 (703) 46-30-84

РЕКЛАМА





В типографии в дополнение к резальным машинам немецкого производства добавилась резальная машина китайской компании Masterwork со специализированной периферией

Собственная типография

Так мы проработали семь лет. Потом как-то посчитали, сколько средств отдаем «на сторону», и ужаснулись. В итоге приняли решение купить оборудование и запустить собственное производство. Так и появилась типография «К-Пресс». На первых порах приобрели офсетную шестикрасочную печатную машину Heidelberg Speedmaster, резак Polar и устройство навивки спиралей. С этого и начали. Печатная машина была не новой, но мы ее отладили и начали печатать достаточно качественную продукцию. Любопытно, что

по каталогам, которые мы и печатали. Находили типографии и переразмещали заказы. Были еще производители алкогольной продукции, которым нужны были рекламные материалы, шелфтокеры, воблеры, миниатюрные брошюры (они крепились к горлышку бутылки) и многое другое. И все это мы делали в больших объемах, тех же брошюрок требовалось до 3 млн в неделю!

как только у нас заработало свое производство, все наши заказчики куда-то пропали. Первое время мы сидели практически без заказов. Но если рекламное агентство может некоторое время обходиться без заказов, то типография — нет. Нужно платить зарплату рабочим, аренду производственных площадей и т.д. Но постепенно нашлись новые заказчики.



Современная линия для полистного подбора и шитья продукции проволоочными скобами



В частности, большим объемом стала печать обложек и рекламных вклеек в бортовые журналы Аэрофлота, S7 и других авиакомпаний. Блоки этих журналов печатал Первый Полиграфический Комбинат (ППК), а обложки и вкладыши — мы. А вкладыши в журналы были очень непростые: всевозможные виды отделки, персонализация, высечка, перфорация, отрывные купоны и много чего. А тиражи — сотни тысяч! Более того, помимо бортовых журналов, изготавливали рекламные вкладыши и для других гляцевых изданий — мы плотно работали тогда с ППК.

Очевидно, что такие заказчики очень требовательны к качеству. И в какой-то момент стало понятно, что с имевшейся у нас тогда печатной машиной будет все сложнее этому качеству соответствовать. Наша «пожилая» машина не молодела, хотя мы ее и старались поддерживать.

Новый шаг к качеству

В итоге ее продали и купили следующую уже новую печатную машину Speedmaster CD74 с секцией лакирования. Очень хотелось иметь возможность покрывать оттиски водным лаком, поскольку это решает целый ряд проблем. В частности, меньше сложностей с перетискиванием, также оттиск из машины выходит практически сухой и его можно сразу же отдавать на дальнейшую обработку. Для нас это было важно. С новой машиной переехали в другое, более просторное помещение. К ней

добавилось и несколько послепечатных устройств, в частности, стопцилиндр для тиснения фольгой и для автоматической высечки, тигельные пресса, линия для подборки, фальцовки и шитья проволокой и еще одна резальная машина. В итоге мы вышли на очень высокий уровень качества. К нам стали даже обращаться другие типографии, у которых не получалось хорошо выкатать равномерные плашки и другие сложные в исполнении заказы.

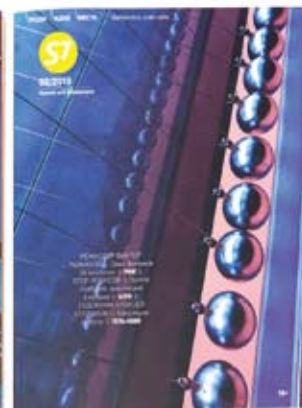
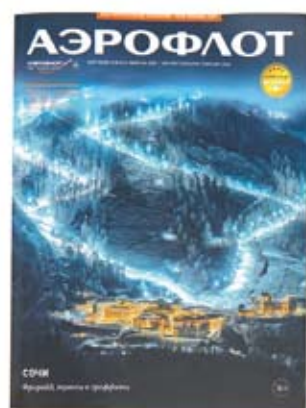
Сейчас, помимо обложек журналов, мы печатаем и другую продукцию. Много печатаем брендированных календарей: как квартальных, так и многостраничных, печатаем обечайки для упаковки готовой еды для ряда сетей супермаркетов. Работаем с белой продукцией. Заказов хватает. Сейчас я время от времени слышу от руководителей знакомых типографий, что рынок в текущего году просел и того объема заказов, что был в прошлом году, уже нет. Ряд типографий даже сейчас — в пик сезона — частично простаивают. Меня это удивляет. У нас полная загрузка на приличный период времени вперед.

Клиентоориентированность

Причина, наверное, в том, что «К-пресс» — очень клиентоориентированная типография. Я сама общаюсь со всеми клиентами. Любой может мне позвонить и обсудить любой вопрос. Я сама могу посчитать заказ, подсказать, что и как лучше сделать, на чем можно

экономить без потери качества и т.д. И клиенты это ценят. Может, поэтому у нас и заказы всегда есть. Еще, наверное, влияют хорошие отношения с руководителями других типографий. Мы со многими дружим и помогаем друг другу, порой обмениваемся расходными материалами, которые в дефиците.

Сейчас объем заказов у нас такой, что пришлось даже приобретать дополнительно резальную машину. У нас их было две, но задач по резке у нас получается много. Поэтому решили приобрести еще одну резальную машину, причем с периферией. Обратились к нашим давним партнерам — компании «ХД РУС», они, будучи еще «Гейдельберг СНГ», продавали нам резальную машину Polar. Теоретически Polar можно купить и сейчас, но нам предложили резальную машину китайской компа-



нии Masterwork. Это современная программируемая высококачественная резальная машина только существенно дешевле. Когда мы заглянули внутрь, поняли, что от Polar она мало отличается. Те же европейские узлы и детали от Siemens, Rexroth и других. В ней Германии больше, чем Китая. И в работе эта резальная машина не отличается от немецких. Мы много режим, и надежная резальная машина для нас очень важная часть производственного цикла. Машина от Masterwork нас полностью устраивает».

Детали

Вот так, при детальном изучении выясняется, что современные машины из Китая практически ничем не уступают продукции из Германии, и покупать их можно не только потому, что другие недоступны, и не только потому, что они дешевле. Они, как минимум, не хуже. И еще один интересный вывод: хочется иметь стабильную загрузку — надо быть максимально клиентоориентированным. «К-Пресс» — яркий тому пример. ■



Продуктовая программа типографии «К-Пресс» весьма разнообразна. Это и календарная продукция, обложки журналов, упаковка, рекламная продукция, брендовые белые товары и т. д.



Герой труда
Добрушская бумажная фабрика

Большой ассортимент картонных Добрушской бумажной фабрики для самых разных видов упаковки



Плотный картон



Нашированный гофрокартон



Картон для бумажной посуды



Картон для асептической упаковки

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



ЦБК-Трейдинг

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

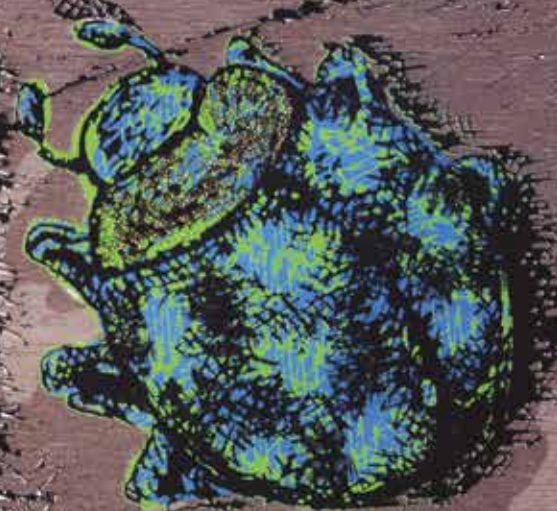
www.cbk-tr.ru

ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

+

ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе
Эффективней*



С М Y К Р

5

красок
за 1 прогон

Тиражи

от **250** экз.

ОТДЕЛКА

ОТТИСКОВ

трафаретной
печатью

 илим
Стандарт

СТАНДАРТ
КАЧЕСТВА
ОТ ЛИДЕРА¹

Универсальное решение для ежедневной печати в офисе и дома

- для любого принтера
- 100% белёная целлюлоза
- без замятий и пыли

A3 | A4 | 80 | 104

297x420

210x297

г/м²

МКМ



 officepaper.ilingroup.ru

¹ АО «Группа «Илим» - лидер по выпуску целлюлозы, бумаги и картона в России по итогам 2022 года на основе оперативных данных Росстата за 12 месяцев 2022 года об общем количестве целлюлозы, бумаги и картона, изготовленном на предприятиях России

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



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



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

HTS 330-9C NEW



HTS 330-5C NEW



ПОЛУЧИТЕ ВАШЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

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

Реклама ООО «СМГ Технологии»