

Печатный БИЗНЕС

ПОЛИГРАФИЯ & РЕКЛАМА

№4 (132) июль-август 2020



Уральский филиал
ООО «Европапир»
г. Екатеринбург,
ул. Хомякова, д.17
ural.info@europapier.ru
тел.: (343) 376-81-41
www.europapier.ru

EUROPAPIER



FIRST OF ALL EUROPAPIER – символ многообразия ассортимента,
безупречного сервиса и стремления быть наиболее
клиентоориентированной компанией на рынке!



**ПРОИЗВОДИМ
КРАСКУ
С 1765 ГОДА**



www.hubergroup.ru



**РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ
И РЕКЛАМЫ**



www.oktoprint.ru

16 ЛЕТ

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ
МИР ЯРЧЕ



**ПОВЫШАЙТЕ
КВАЛИФИКАЦИЮ
СВОИХ СОТРУДНИКОВ**

- выездные семинары
- онлайн вебинары
- аудит сотрудников

polygraphist.oktoprint.ru



xerox



**ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ОТ ПЕЧАТИ
ДО ГОТОВОГО ПРОДУКТА**

www.zund-rus.ru
www.oktoprint.ru



**Вперед. Вместе.
С новыми силами.**

Известное выражение «второе дыхание» изначально использовали спортсмены-бегуны. Мастер спорта всегда продолжает бег через силу. Немного времени, и энергия восстанавливается, появляется второе дыхание. Полиграфия в некотором смысле — спорт. Мы на длинной дистанции с резкими поворотами, но впереди новые рекорды и, конечно, откроется второе дыхание.

Главное в работе в новых условиях — не бояться менять стиль работы и быть гибким. Поддержка команды и единомышленников придает сил и уверенности, что впереди яркий свет.

Берегите себя.

С уважением,
Людмила Трошина,
главный редактор журнала
«Печатный бизнес. Полиграфия & реклама»

Читайте в номере:

НОВОСТИ

- 2 Конференция PRINT4ALL
- 4 Новости компаний «ЯМ Интернешнл», «Кениг унд Бауэр РУС», «НИССА Центр», «ТЕРРА ПРИНТ», Epson.

ВНУТРЕННИЙ ПОРТРЕТ

- 10 Тамара Байтулина, директор РА «Лотрек»

РАБОЧИЕ МОМЕНТЫ

- 12 НЦРП: антикризисные меры
- 16 Опыт аутсорса

ДЕТАЛИ

- 14 «Европапир»: обзор новинок 2020

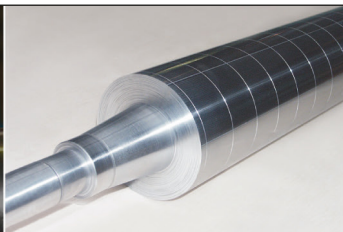


Учредитель: ООО «Цифровые решения». **Главный редактор:** Трошина Л.С. (ural-pb@yandex.ru). **Журналист:** Семейкина М.В. (semejkinamargo@mail.ru). **Дизайн и верстка:** Садыкова К.В. **Корректура:** Власюк Т.Я., Семейкина М.В. **Адрес редакции и издателя:** 620058, г. Екатеринбург, ул. Шварца, 2/1. **Телефон редакции:** (343) 286-17-44. **www.ural-pb.ru.** Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Уральскому федеральному округу. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ66-01647 от 22 февраля 2017 г. Номер журнала: №4 (132) июль - август 2020. **Подписано в печать:** 11.08.2020. **Выход в свет:** 14.08.2020. **Печать:** типография «ГрафТекс» (г. Екатеринбург, ул. Красноармейская, 92а). **Тираж:** печатная версия — 1 000 экз., электронная рассылка — 17 000 адресов. Цена свободная. Перепечатка материалов из журнала «Печатный бизнес. Полиграфия & реклама» только по согласованию с редакцией. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях. © 2020 «Печатный бизнес. Полиграфия & реклама».

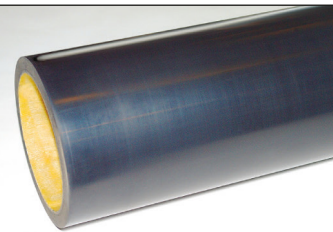
16+

ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ ВАЛЫ:

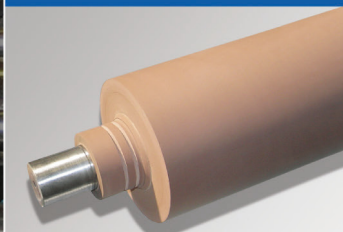
- для офсетной печати
- для глубокой печати
- гильзы для флексопечати Sleeves
- для увлажнения любого типа
- для УФ-печати и лаков
- для фальцовок и ламинаторов (силикон)
- формные флексовалы и шестерни



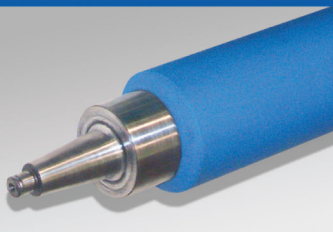
Формный флексовал



Флексогильза Sleeves на «основе» производства «Формат»



Пассивационный вал для химической и сталепрокатной промышленности с защищенными шейками



Вал для полиграфических машин

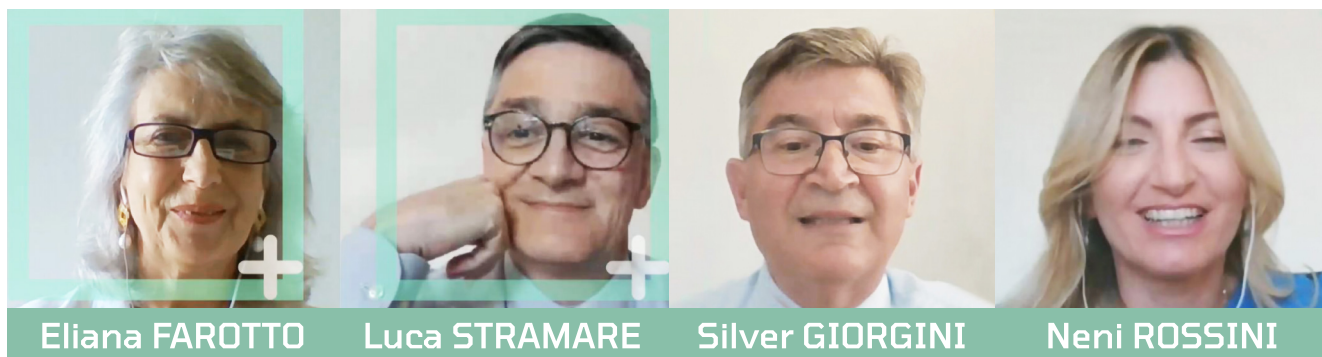


ООО «Полиграфические валы»
152900, Россия, Ярославская обл., г. Рыбинск, ул. Луговая, 7
Тел.: (4855) 28-97-57, 25-41-49
Тел./факс: (4855) 25-41-48
rezinal@formatltd.ru

Московский склад
г. Королёв, пос. Первомайский, ул. Советская, 39В
Тел.: (495) 223-94-58 (61)
Факс: (495) 223-64-47

www.formatltd.ru

Конференция PRINT4ALL



Представители полиграфической и упаковочной промышленности обменялись мнениями о будущем отрасли 24 июня на конференции Print4All Conference — Future Factory. Это международное мероприятие, объединяющее экспертов и игроков отрасли. Конференция посвящена индустрии 4.0 и устойчивому развитию, новым передовым итальянским технологиям в области печати, полиграфии. Несколько сотен представителей индустрии со всего мира стали частью масштабного события, обсуждающего глобальные и частные вопросы.

На наших глазах происходит смена форматов работы отрасли. Print4All Conference подводит итоги эволюции всей отрасли. Это событие, которое объединяет всю цепочку поставок производителей технологий, переработчиков, печатников, влиятельных лиц и владельцев брендов. Эксперты отметили будущие ориентиры производственного мира.

«В такой критический исторический момент мы решили приложить большие организационные усилия, предоставив международному сообществу этот увлекательный день дебатов и дискуссий о будущем, — объясняет **Андреа Бриганти, генеральный директор Acimga и Federazione Carta e Grafica.** — Мы считаем, что кризисы могут стать поворотными точками, и мы не можем оставаться на месте и ждать, когда они закончатся. Мы должны вместе планировать и намечать заветный путь».

Более 30 иностранных журналов из более чем 20 стран (жур-

нал «Печатный бизнес. Полиграфия & реклама» — представитель из России) были аккредитованы на это мероприятие. Это означает, что Print4All Conference — Future Factory вызвала широкую потребность и на международном уровне, придавая Италии, которая является одним из крупнейших производителей технологий для печати и упаковки, существенную роль в мировом сценарии.

Конференция Print4All представляет собой эволюцию всей коммуникационной и печатной индустрии: это событие, которое позволяет производителям, влиятельным лицам, владельцам брендов и всем игрокам в цепочке поставок встретиться друг с другом. Future Factory — название конференции Print4All 2020 года — прекрасно отражает суть проблем, с которыми мы сталкиваемся сегодня: устойчивое развитие и Индустрия 4.0. Когда будущее застает нас врасплох, мы должны реагировать быстро, заново изобретая себя со всеми возможностями, которые предлагает настоящее.

Представители дирекции конференции отмечают: «Создание конференции Print4All 2020 года было для нас, прежде всего, большим обязательством, в сочетании с сильной мотивацией: создавать альтернативные пространства для обсуждения текущей ситуации в индустрии, укреплять наше сообщество. 24 июня сообщество более чем 1200 человек, подключившихся онлайн, подтвердило нам, что наш выбор правильный, и теперь нам предлагается продолжать быть там и вместе размышлять о проблемах

и средствах, которые мы испытали. В эти сложные последние месяцы наша «связь» более чем когда-либо внесла свой вклад в успех конференции и подтвердила нам, что мы являемся сообществом».

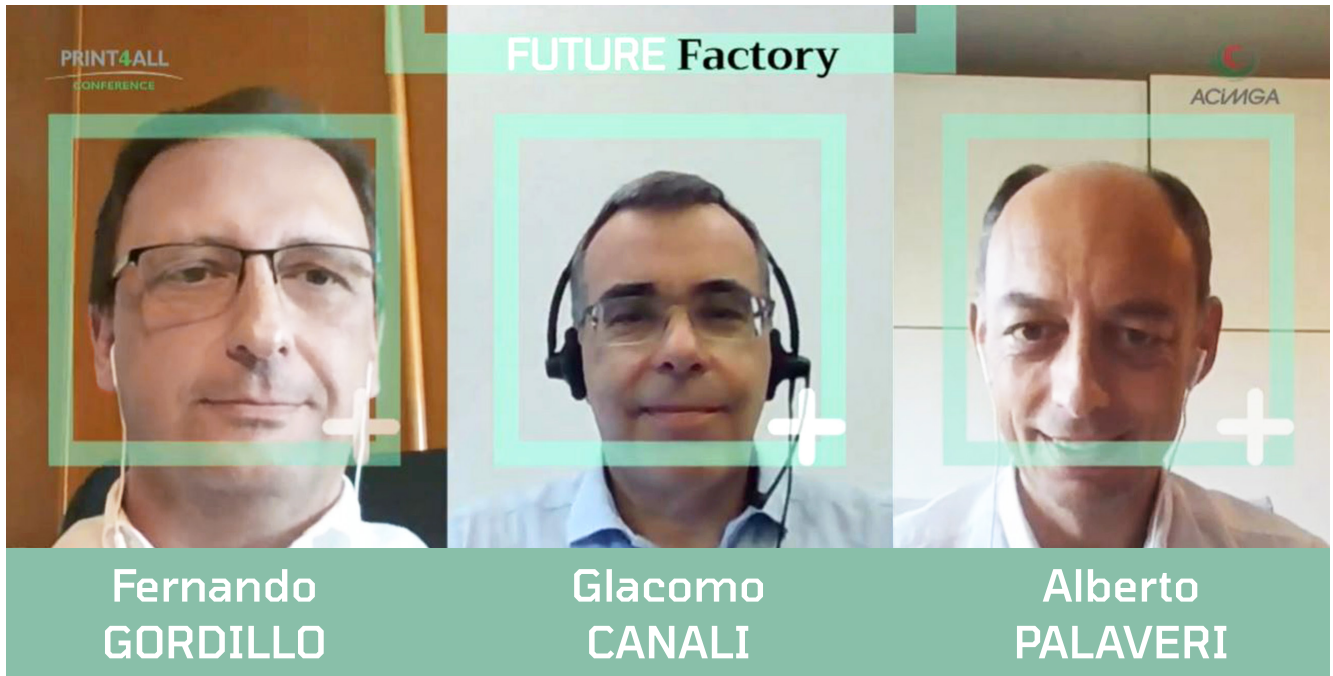
Экспертное мнение

В ходе выступлений были затронуты вопросы о стратегических программах итальянской Федерации и индустрии переработки бумаги и полиграфии.

На конференции выступили более 20 экспертов. Среди них **Найджел Таппер, профессор экологических наук в Мельбурнском университете им. Монаша, Школа Земли, Атмосфера и окружающая среда, член МГЭИК (Межправительственной группы экспертов по изменению климата, получившей Нобелевскую премию мира в 2007 году).** Эксперт затронул вопросы устойчивости бумажной промышленности и вопросы климата. Обсудил идеи и действия, ориентированные на будущее: в выборе, который мы делаем в настоящем для будущего, выбор, связанный с климатом, является основополагающим и решающим для его определения во всех смыслах.

Массимо Медуньо, директор Assocarta, сделал акцент на рекомендациях по вторичной переработке. Как может цепочка поставок проектировать бумажную упаковку для поддержки процесса переработки в условиях круговой экономики? Согласование национальных протоколов испытаний и методов.

Винченцо Бальери, профессор практики SDA Bocconi School of



Management, выступил с докладом «Индустрия 4.0: первый проект цепочки поставок в Италии по умному производству». Работа, начатая в 2017 году Федерацией бумаги и графики в сотрудничестве с SDA Bocconi, состоялась в три этапа: корпоративная проверка, обучение в классе и команда консультантов, чтобы максимально реализовать стратегию 4.0.

Неслучайно Industry 4.0, первый в Италии проект цепочки поставок по умному производству, увидел его среди своих главных героев. Запущенный в 2017 году Федерацией бумаги и графики в партнерстве с SDA Bocconi, проект развился в три отдельных этапа: корпоративная проверка, обучение в классе и консалтинговая группа для полной реализации стратегии 4.0.

Лука Страмаре, менеджер по исследованиям и развитию COREPLA, поделилась опытом с точки зрения устойчивой цепочки поставок: огромная роль Консорциумов с точки зрения циркулярной экономики. Пластик, бумага и картон. Это материалы, лежащие в основе всей полиграфической и упаковочной промышленности, и их переработка определяет устойчивость всей цепочки поставок. Corepla — национальный консорциум по сбору, переработке и утилизации пластиковой упаковки.

Фабрицио Ренци, президент и исполнительный директор rnbgate rnb4culture, Angel Investor и партнер IBM, представил взгляд на индустрию вчера и сегодня. Как реальность Индустрии 4.0 будет сравниваться с прошлым и настоящим? Это, конечно, нельзя отделить от технического прогресса и непрерывного развития искусственного интеллекта.

Жан Ли, вице-президент PEIAC, представил международный взгляд на тенденции рынка. Тщательное знание глобальных сценариев, отраслевых тенденций и перспектив на международных рынках крайне важно для прогнозирования вызовов, которые нам предстоит решить в будущем. Получение идей и информации изнутри становится основополагающим моментом для формирования общей картины настоящего, поэтому мы вносим ценный вклад Irama и APTech в Print4All Conference — Future Factory.

Irama — это Индийская ассоциация индустрии печатной упаковки, организация, которая представляет более 80 % индустрии полиграфии в Индии и играет фундаментальную роль в разработке политики импорта-экспорта в сотрудничестве с государственными органами и промышленными учреждениями.

Приглашенные докладчики из организаций Global Print, представите-

ли наиболее важных отраслевых ассоциаций презентовали аудитории перспективы своих рынков в ближайшие несколько лет не только с помощью данных, но и с важным видением изнутри.

В конце каждого блока конференции проведен круглый стол в онлайн-формате. Американский APTech (ранее NPES) — организация, занимающаяся всей цепочкой создания стоимости коммерческой прессы, которая оказывает поддержку своим членам посредством разнообразных инициатив: мероприятий, публикаций, премий и стипендий. На конференции Print4All — Future Factory эксперты продемонстрировали свои авторитетные взгляды на виртуальном круглом столе.

Print4all Conference — Future Factory организована Acimga (итальянской ассоциацией производителей оборудования для графической, конверсионной и бумажной промышленности) при поддержке Argi (Italian Graphics Supplies Industry Providers) и ITA — итальянским торговым агентством Министерства иностранных дел и международного сотрудничества. Конференция проводится каждый год и служит мостом к следующей выставке Print4All, которая проводится каждые три года. Следующая конференция Print4All состоится в 2021 году, ярмарка Print4All: 3–6 мая 2022 года.

«БланкИздат» выбирает экологичность и экономичность



В конце 2019 года в типографии «БланкИздат» (Ессентуки) начал работать новый комплекс оборудования формного цеха. В состав комплекса входят устройство для изготовления термальных форм Fujifilm LUXEL T-9500CTP MII-SA CE и проявочный процессор Fujifilm FLH-85RZ. Проект и установка оборудования осуществлены представительством «ЯМ Интернешнл (ЮГ)».

По словам руководителя направления допечатных процессов «ЯМ Интернешнл СНГ» Андрея Езерского,

суть этой технологии можно передать словами «стабильность без усилий». Система работает полностью автоматизировано, сама принимает решение о необходимых объемах подкачки подкрепителя, чтобы гарантировать идентичную пластину в любой момент, весь срок жизни химии, а он составляет 4–6 месяцев. Задача персонала сводится к контролю уровня жидкостей в канистрах подкачки. При этом отклонения по растровым полям не превышает 1 %.

Малохимическая технология ZAC соответствует современной концепции «Устойчивое развитие». Выбирая это решение, типография дает сигнал потенциальным заказчикам, которые разделяют эти ценности, что она является ответственным партнером», — рассказывает Андрей Езерский.

Директор типографии «БланкИздат» Вячеслав Мельников: «При переходе на термальную технологию

вывода форм мы выбрали решение от Fujifilm в том числе технологию ZAC. Наши заказчики отметили, что качество печати и стабильность в тиражах выросли. Дождавшись времени замены химии, мы убедились, что технология ZAC действительно работает, как обещает поставщик. Проявочный процессор не только можно обслуживать редко, но и время обслуживания минимальное. Дело в том, что он практически не требует специальной чистки, так как проявитель на нем практически не образует отложений, процессор моется водой. Также эта система действительно работает без вмешательства персонала, полностью автоматически обеспечивая стабильность процесса пластины, даже если загрузка неравномерна».

*По материалам
компании «ЯМ Интернешнл»*

Шестая Komori в типографии «Буки Веди»



Типография «Буки Веди» (Москва) идет по своему собственному интересному пути развития. Основная специализация типографии — печать малотиражных книг. В 2014 году в «Буки Веди» установлена первая офсетная печатная машина — Komori Lithrone S29.

Установленная Komori GL-837P работает по технологии H-UV, машина включает восемь печатных секций и устройство переворота листа. Это позволяет за один прогон получить на выходе полноцветный двухсторонний оттиск.

«Новая Komori GL-837P приобрелась для печати малых тиражей, а также для расширения номенклатуры продуктов за счет новой для нас технологии печати Komori H-UV. При помощи машины мы будем развивать печать на металлизированных бумагах и картонах для производства этикеточной и упаковочной продукции», — комментирует технический директор типографии Михаил Авраменко.

Благодаря инновационной технологии Komori H-UV исключается использование противотмарочного порошка, что обеспечивает получение оттисков превосходного качества и предотвращает загрязнение машины порошком. Оттиски на выходе абсолютно сухие и могут быть незамедлительно переданы на послепечатную обработку.

Komori GL-837P — машина A1 формата (640 x 940 мм), что позволяет без каких-либо ограничений печатать 8-ми полосные спуски, а также ощутимо экономить на формах. Помимо этого,

машину GL-837P отличает высокий уровень автоматизации — формы меняются автоматически (смена форм осуществляется системой Full APC), а система KHS-AI позволяет еще в большей степени сократить время и отходы на приладку, обеспечивая требуемые настройки подачи краски и увлажнения.

«Мы довольны сотрудничеством с компанией «ЯМ Интернешнл», так как, помимо высокого профессионализма сотрудников, мы получаем еще и адекватный партнерский подход в решении различных вопросов, а это всегда важно и позволяет получать максимум от взаимного сотрудничества. Для нашей компании, которая постоянно развивается, крайне важно понимать, что за нашей спиной стоит поддержка профессионалов в лице компании «ЯМ Интернешнл», — подвел итог Михаил Авраменко.

*По материалам
компании «ЯМ Интернешнл»*

КОМОРИ GL-540С установлена в челябинской типографии «Темп»

В июле текущего года в челябинской типографии «Темп» запущена пятикрасочная офсетная печатная машина формата В1 KOMORI Lithrone G40 с лакировальной секцией.

Типография «Темп» специализируется на производстве упаковки: от разработки макета до выпуска финальной продукции. Компания работает на полиграфическом рынке с 2004 года и входит в число крупнейших типографий Челябинска и Челябинской области. Принимая во внимание тенденции развития полиграфического рынка, руководством типографии было принято решение о приобретении новой печатной машины.

КОМОРИ GL-540С расширит диапазон предлагаемой клиентам продукции: машина способна печатать на самых различных материалах при высокоточном контроле цвета (включая специальные цвета Pantone) благодаря системе спектроденситометрического контроля PDC. Высокий уровень автоматизации и надежная конструкция установленной машины обеспечивают бесперебойную печать с минимальными отходами на приладку. Транспортировка листов на базе печатных и передаточных цилиндров двойного диаметра гарантируют бесперебойную проводку различных материалов, включая толстые картон. Устройства нон-стоп на самонакладе и приемке предназначены для эффективной печати упаковочной продукции.



Для KOMORI GL-540С построен новый цех. Дмитрий Хамитов, генеральный директор типографии «Темп», очень тщательно подошел к выбору комплектации машины. Он посетил демонстрационный центр KOMORI в городе Утрехт, а также европейские типографии, работающие на оборудовании корпорации, и, рассмотрев различные варианты, принял решение в пользу модели GL-40.

Генеральный директор «ЯМ Интернешнл (Урал)» Светличная Нина Николаевна прокомментировала инсталляцию: «С типографией «Темп» мы работаем порядка 10 лет и к мо-

менту осуществления проекта мы действительно достигли партнерских отношений. Ранее наша компания установила в типографии два CtP устройства, последнее в 2019 году. Теперь пришла очередь печатной машины. Хочется еще раз поздравить «Темп» с таким большим приобретением, надеемся, что установленная машина поможет типографии двигаться только вперед и не останавливаться на достигнутом!».

По материалам компании «ЯМ Интернешнл»



Новая Rapida 106 X High-End в среднем формате

Rapida 106 X — новая высокопроизводительная офсетная машина в среднем формате 740 x 1060 мм от Koenig & Bauer. Цель новой серии Rapida 106 X — сделать типографии еще более прибыльными за счет дальнейшего повышения производительности. Это достигается за счет выполнения пяти критериев.

1. Более короткое время переналадки — более быстрый переход к печати

Rapida 106 X оснащена большим количеством инновационных решений, согласованных с друг другом. К ним можно отнести одновременную смену форм менее чем за одну минуту с использованием беспроцессных форм без загибки, возможность выполнения параллельно других процессов переналадки вплоть до автономной печати заданной последовательности заказов с автоматическим запуском счетчика тиражных листов (AutoRun).

Как только достигается необходимое количество листов текущего заказа, печать выключается, и Rapida 106 X автоматически начинает процесс переналадки. Как только она завершена, то без вмешательства печатника начинается печать следующего заказа. Система для измерения и регулировки самостоятельно распознает, когда достигнуты заданные параметры качества и включает счетчик тиражных листов. Если тираж отпечатан, машина заново начинает процесс переналадки. Процесс продолжается, пока не закончится заданная последовательность заказов.

2. Высокая скорость — быстрая печать

Это первая машина в мире, которая демонстрирует скорость печати до 20 000 листов в час при печати с переворотом.

Job Optimizer оптимизирует последовательность печати заказов с точки зрения технологических параметров и параметров печатных машин на основе плана отгрузки заказов, полученного из MIS. К технологическим параметрам относятся формат, грамматура, тип лака и требуемый уровень качества, а также сложность сюжета. Благодаря оптимизации последовательности заказов время переналадки может быть снижено до 50 %.

Новый LogoTronic Cockpit дает информацию о том, выполняются ли критерии OEE (общая эффективность машины).

3. Надежные процессы — уверенность в печати

С помощью системы камер (при печати с переворотом две камеры) выполняется регулировка цвета Inline, инспекция листов, включая контроль процесса печати, а также сравнение отпечатанных листов с файлом PDF, полученным из допечатных процессов.

QualiTronic ColorControl измеряет лист за листом — оптические плотности в контрольных шкалах. В соответствии с измеренными значениями система выполняет регулировку для каждого десятого листа. В сочетании с красочным аппаратом с коротким временем реакции Rapida 106 X особенно быстро попадает «в цвет».

QualiTronic PrintCheck дополняет регулировку цвета Inline контролем процесса печати. Сравнение отпечатанных листов с клиентским PDF происходит с помощью QualiTronic PDFCheck. С помощью этой системы еще до начала печати можно распознать ошибки. Контроль содержания листов осуществляется с точностью 290 dpi.

4. Меньше сервисного обслуживания — больше производственного времени

Система PressCall улучшает коммуникацию при дистанционном сервисе и оптимизирует коммуникацию при наличии языковых барьеров. Технология Visual PressSupport расширяет возможности дистанционного сервиса путем получения прямого обзора машины с помощью смартфона печатника.

Ежемесячный отчет Performance Report представляет данные по производительности, а также ключевые индикаторы производительности машины в наглядной графической форме. Кроме того, данные производительности могут сравниваться с другими машинами, как находящимися в этой же типографии, так и в нее (во втором случае, конечно же, анонимно).

5. Цифровизация — номер один в прибыльности

Благодаря искусственному интеллекту и использованию сенсорных сообщений, получаемых от машины, все время появляются новые идеи, позволяющие гарантировать высочайшую продуктивность Rapida 106 X.

Очень важный момент — получение сенсорных данных от машины, чтобы локализовать ошибки до того, как они возникнут в машине. Благодаря методам, связанным с искусственным интеллектом, возможно отделить сенсорные сообщения с нормальными параметрами машины от сенсорных сообщений с ненормальными параметрами.

По материалам
компании «Кениг унд Бауэр РУС»



Первый модуль Ecoleaf в составе ABG Digicon 3



Инновационное устройство металлизации Ecoleaf в составе отделочной линии ABG Digicon 3 будет установлено в немецкой типографии Vollherbst Druck. Типография станет первым бета-клиентом ABG, использующим инновационную технологию металлизации этикетки без применения фольги. Модуль Ecoleaf будет добавлен в установленную в Vollherbst Druck линию ABG Digicon 3 в сентябре 2020 года. Как отметил управляющий директор типографии Matthias Vollherbst, ожидаемое время окупаемости составит шесть месяцев.

«Экологические преимущества EcoLeaf стали основной причиной заказа. На drupa 2016 нам представили демонстрацию основных технологий, и мы сразу увидели огромный потенциал в этом нововведении. EcoLeaf позволит нам быстро и гибко металлизировать, без рулонов фольги или клише для тиснения, обеспечивая отличное качество».

Г-н Vollherbst продолжает: «Для большинства проблема состоит в том, чтобы убедить потребителя взять свой продукт с полки и зачастую также убедить заплатить за него немного больше. Таким образом, этикетки наших клиентов должны работать усерднее, чем какие-либо другие».

Мэтт Бертон, директор по продажам AB Graphic: «Мы знаем Матиаса и его команду уже много лет. Vollherbst Druck для нас — маяк всего, что хорошо в нашей отрасли и идеальный представ-

итель нашей продукции. Учитывая уникальные возможности EcoLeaf, мы ожидаем, что это будет первым из многих заказов».

Ян Франц Аллеркамп, управляющий директор Actega Metal Print, добавил: «Мы рады добавить Vollherbst Druck в нашу семью клиентов. Это очень прогрессивный бизнес, и мы считаем, что он идеально подходит для максимизации наших технологий. Мы рады видеть, как Vollherbst Druck использует EcoLeaf, чтобы раздвинуть границы дизайна этикеток».

Технология EcoLeaf, которой владеет компания Actega Metal Print, позволяет производить металлизацию в печати без применения фольги. Это открывает огромные экологические и экономические перспективы.

*По материалам
компании «НИССА Центр»*

Horizon в типографии «Профиль»



В начале марта 2020 года специалисты ГК «ТЕРРА ПРИНТ» провели поставку и запуск новой линии Horizon VAC-1000a + 1000m + IFU-200 + SPF-200L + LC-200.

В составе линии две листоподборочные башни, входной модуль со станцией ручной подачи, автоматический проволокошвейный/фальцевальный модуль и длинный выводной конвейер. Обновление парка оборудования позволило предприятию решить сразу несколько важных задач, среди которых повышение качества постпечатной обработки, изготовление продукции с альбомной ориентацией, общее повышение производительности отделочного участка.

Динамичные темпы развития производства — лучшее подтверждение

эффективности принятых бизнес-решений. Новая линия Horizon — важная составляющая в достижении высоких стандартов работы типографии. Сегодня руководство компании гордится качеством предоставляемых услуг для клиентов, предлагая им короткие сроки выполнения заказов в сочетании с высоким качеством. Алексей Гончаров, директор типографии, уверен в правильности выбора марки: «Несмотря на то, что у нас до этого не было оборудования Horizon, мы достаточно быстро освоили эту технику, а возможности новой линии уже оценили многие наши клиенты. Выбором мы довольны!».

Установленное в типографии «Профиль» оборудование Horizon идеально подходит для производства коротких и быстрых тиражей за счет высокого уровня автоматизации. Основой является проволокошвейный/фальцевальный модуль (буклетмейкер) Horizon SPF-200L.

Серия с индексом L обладает всеми характеристиками проверенных решений, примененных на буклетмейкерах Horizon SPF-200, но имеет удлинен-

ную конструкцию технологических модулей, позволяющую производить высококачественную альбомную продукцию. SPF-200L имеет высокие параметры автоматизации и модульный принцип построения. Последнее особенно важно при формировании гибких производств, имеющих в своем технологическом арсенале цифровые печатные машины. Horizon SPF-200L с легкостью интегрируются в поточные линии для финишной обработки цифровых оттисков и подключаются к системам JDF workflow. Подборочная часть линии состоит из двух башен серии VAC-1000, оснащенных усиленным компрессором, позволяющим уверенно подбирать самые разные, в том числе сложные бумаги.

Качество проводки бумаги контролируется системой оптических датчиков, основанных на применении светодиодов белого свечения, имеющих очень продолжительный срок службы и расширенные возможности по качественному контролю листа.

*По материалам
ГК «ТЕРРА ПРИНТ»*

ЦПМ Epson в типографии НИУ ВШЭ

В типографии НИУ ВШЭ введены в эксплуатацию две новейшие высокопроизводительные цифровые печатные машины WorkForce Enterprise от компании Epson — монохромная WF-M20590D4TW и цветная WF-C20590D4TWF.

Отличительная особенность машин — современная струйная технология печати, которая позволяет получить ряд неоспоримых преимуществ: скорость печати до 100 страниц в минуту, низкая себестоимость отпечатка (порядка 0,5 руб. за ч/б и 1,5 руб. за цветную страницу) и высокая надежность устройства. Последний фактор обусловлен отсутствием дорогостоящих узлов — фотобарабанов, печек и т.п., требующих периодической замены. Высокое разрешение печати в 600 x 2400 dpi и работа с диапазоном бумаг плотностью 60–350 гр/м² покрывают все потребности заказчиков.

Заместитель директора типографии Екатерина Суетина говорит: «Машины очень удобны в управлении, простой русскоязычный интерфейс позволил операторам начать работать на них самостоятельно без предварительного обучения. Ско-

рость печати приятно удивила, мы отпечатали несколько объемных флаантов, у которых блоки содержали цветные иллюстрации и заголовки — качество также оказалось на высоте. По крайней мере заказчик остался доволен и не нашел разницы между электрографическим и струйным оттиском, а для нас себестоимость работ оказалась ощутимо ниже. Данное оборудование позволяет еще больше увеличить производительность и оперативность производства многостраничной печатной продукции, а значит, типография НИУ ВШЭ сможет выйти на новые рынки, в том числе для сторонних физических и юридических лиц».

Цветная машина Epson WF-C20590D4TWF установлена на производственный участок типографии в Кочновском проезде, в простой комплектации с двухсторонней печатью, устройством автоподачи оригиналов, стандартными приемными лотками на 2350 листов, опускающимся приемным лотком и интерфейсами Ethernet, USB, Wi-Fi. Все послепечатные операции на этом участке выполняются на более тяжелом полиграфическом оборудовании.

Монохромная машина Epson WF-M20590D4TW установлена на одном из наших шести копировально-множительных участков. Данная машина по конструкции аналогична цветной модели, только вместо четырех цветных оснащена двумя черными картриджами увеличенной емкости, рассчитанных на печать до 100 000 листов A4. Она доукомплектована опциональным финишером, который сортирует и при необходимости сшивает брошюры на скрепку.

Марсель Шарифуллин, директор типографии, заключает: «Отмечая прогресс в печатных технологиях, мы давно присматриваемся к современной струйной печати. Впервые о новой струйной ЦПМ нам стало известно только в конце прошлого года, когда нашу типографию посетила делегация из Epson во главе с Президентом европейского подразделения господином Казуйоши Ямамото. Как видите, для типографии НИУ ВШЭ этот визит принес свои плоды. Надеемся, что по результатам долгосрочной эксплуатации техники Epson парк цифрового печатного оборудования нашей типографии продолжит пополняться новыми решениями японской компании».

Комментирует Андрей Антонов, менеджер по бизнес-решениям представительства Epson: «Epson WorkForce Enterprise — это флагманы линейки струйных устройств для производительной печати. Помимо высокой скорости и качества отпечатков, они обеспечивают более низкую стоимость владения по сравнению с аналогичными лазерными аппаратами, особенно если говорить о печати в цвете. Специалисты НИУ ВШЭ при поддержке нашего авторизованного партнера, компании «Саплай», проделали действительно большую работу: было проведено несколько тестов, замеров, пробовали печатать на разных бумагах. И мы рады тому, что сразу два производительных устройства прошли «вступительные испытания» в типографию вуза».

*По материалам
компании Epson*





УРАЛЬСКИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ ФОРУМ



Предварительная дата:

11 сентября

VI Летний Уральский полиграфический форум

Регистрация —  uralprintforum@ya.ru

Митак-Урал

- ▶ UV-ПЛОТТЕРЫ
- ▶ СОЛЬВЕНТНЫЕ ПЛОТТЕРЫ
- ▶ РЕЖУЩИЕ ПЛОТТЕРЫ
- ▶ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ▶ ЗИП И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Тел. (343) 28-601-28, 8-922-60-31-657
e-mail: mimakiural@mimakiural.ru
www.mimakiural.ru



Тамара Байтулина: «Полиграфия — моя любовь»



Тамара Байтулина,
директор РА «Лотрек»

■ Тамара, расскажите о вашей дополиграфической жизни и как строились отношения с этой отраслью?

По образованию я инженер-энергетик, выпускница УПИ. Я благодарна Уральскому Политехническому институту. Это место, где мы получили не только знания, но и умение учиться, добывать нужную информацию, анализировать и делать выводы. После окончания работала в большом проектом институте, росла профессионально, одновременно «строила» дом: создавала семью и воспитывала детей.

В конце девяностых жизнь поставила перед выбором: продолжать работать инженером-проектировщиком в энергетике или попробовать начать все сначала. Так сложилось, что условия работы не позволили мне развиваться в этом направлении. Случайный разговор привел в Информационное Агентство «КОНУС», где мы с командой начали издавать справочник «Кто есть кто на Урале». В нем мы публиковали биографии известных людей региона. Известных в лихие девяностые...

Начало 2000-го года: поработав пару лет, компания друзей-единомышленников решила создать что-то свое. «Своим» стал новый проект — небольшое рекламное агентство. Было непросто, получилось, конечно, не сразу. Но с этого момента я весьма самоуверенно и объявила себя полиграфистом-рекламщиком.

Искусство жить — так можно назвать историю директора рекламного агентства «Лотрек». Энергия, оптимизм, сила духа идут по жизни вместе и складываются в яркое настоящее и интересное будущее.

■ Как вы сами оцениваете свое профессиональное развитие?

Всегда есть к чему стремиться, многое не реализовано, громадьё планов значительно выше количества свершений и побед. Иногда жалею, что моя жизнь больше не связана с энергетикой, не хватает профессиональных знаний в нынешней деятельности, силы и решимости. Но в целом — все правильно, иду вперед.

■ Что сейчас происходит в отрасли? Какие ощущения вызывает работа в новых условиях?

Мир всегда находится в непростой ситуации, это добавляет драйва и остроты в бизнесе и в жизни. Стагнация и регресса в отрасли не наблюдаю, с моей точки зрения, мир начал стремительно меняться, развиваться или сворачиваться в некоторых сферах.

Рекламный бизнес всегда был очень высококонкурентной отраслью, о сверхдоходах и не мечтала. Скорее всегда, и особенно сегодня, интересно пробовать новое, успевать соответствовать запросам потребителя, отвечать на новые вызовы. Наша команда старается находить новые ниши, новые направления деятельности. Это трудно, не хватает профильного образования, знаний, дерзости.

Болевые точки в бизнесе есть всегда, в такой непростой период они особенно обостряются. «Нюют» сейчас: недобросовестная конкуренция, неплатежи, договорные тендеры — непорядочность в любом проявлении, как и у всех. Барахтаемся и выплываем.

Два месяца наша команда работала удаленно. Это новый интересный опыт и очень полезный. На мой взгляд, мы организовались

оперативно и справились неплохо. Роста большого не наблюдаем, но результаты работы весной выше соответствующих показателей 2019 года.

К сожалению, сейчас в отрасли наблюдаем выдавливание малого и микробизнеса с рынка, распределение рынка между несколькими крупными участниками, разобщение участников отрасли. Не все так пессимистично — есть попытки Соучастия, СОдружества, СОобщения. Участвуем, поддерживаем друг друга, пытаемся найти точки взаимодействия. Отрасль очень живая и динамичная.

Кроме прочего, периодически возникают кадровые вопросы, решаем путем проб, ошибок, набиения шишек, многократного вставания на грабли, разочарований. Жемчуга мало, плевал много. В такие моменты особенно ярко осознаю, как сильно я ценю, люблю и уважаю свою команду.

Да, в мире ситуация нестабильная, но я стараюсь сохранять позитивный настрой. Сейчас у меня внутреннее ощущение и настроение звучит так: все так, как должно быть — хотя это абсолютно не связано с реальностью. Мне нравится мой возраст: сил полно, перспектив развития — достаточно.

■ С чем в отрасли вы не можете смириться?

С отношением большинства рекламодателей к рекламной продукции как к чему-то излишнему, от чего в любой кризисной ситуации можно легко отказаться. «Неопрятность и лохматость», погоня за экономией в вопросах рекламной поддержки бизнеса огорчает и отталкивает. Убеждаем и доказываем обратное, хоть и с переменным успехом.

■ В каком ритме вам комфортно работать?

В очень быстром ритме: регтайм, джаз, какофония. Больше всего в работе люблю азарт при сжатых сроках и дедлайнах — мы можем сделать невозможное в немыслимые сроки.

■ Что еще вызывает у вас положительные эмоции?

Моя любовь — полиграфия. Каждый период приносит увлекательные задачи. Новый год на носу — вовсю считаем ежедневники и календари, верстаем сувенирные бюджеты. Летний сезон со спортивными соревнованиями, детскими лагерями отдыха, корпоративными выездными мероприятиями — самый солнечный и «ветреный» сувенирный сезон — проходит мимо нас — не было коллективного лета по известным причинам.

Несмотря на мой опыт работы полиграфия еще способна меня удивить. Один из недавних примеров: печатная продукция с дополненной реальностью. Удивляют и радуют не

только «оживающие» на обычном бумажном листе картинки, но и количество покупателей этого продукта. Я прагматик и скептик — но, удивляясь — радуюсь и жду новых чудес.

■ Из чего складывалось ваше мировоззрение? Как выглядит ваша картина мира?

Чтение умных книг, общение с умными старшими собеседниками, огромное количество музыки и природы вокруг. Мне всегда очень везло на интересных людей, на Учителей. Главным учителем по жизни для меня стал мой любимый человек — муж. Мы вместе уже 36 лет.

Верю не в судьбу — верю в себя. И надеюсь, что есть кто-то, хранящий и оберегающий меня.

■ Как вы для себя понимаете что такое искусство жить? Какие радости в жизни вам придают сил и энергии?

Искусство жить — это искусство получать и ценить впечатления, нас-

лаждаться общением. Мне скучно жить без книг, музыки, путешествий и любимых друзей. С коллегами, семьей, друзьями обсуждаем события вокруг, меньше — события в мире, еще реже — политику. Люблю новые фильмы, спектакли, книги, путешествия. Часами могу разговаривать о планах на путешествия, современном искусстве и литературе.

Мы живем в постоянном информационном шуме и очень редко оказываемся в относительной тишине, поэтому у меня нет выбора — стараюсь создавать себе тишину. Восстановление энергии для меня происходит через природу, музыку, книги, прогулки с внуком по городу. Екатеринбург — это живой любимый город, могу говорить о нем часами. Меня вдохновляет и наполняет энергией архитектура города, набережные, парки и озеро Шарташ, люди, а также события в городе: спектакли, фестивали и выставки. Иногда по городу нужно соскучиться и получить новые впечатления, так что люблю улетать и возвращаться.

■ Что мотивирует и поднимает с кровати?

Два голодных кота.

■ По чему особенно скучали на «удаленке»?

По общению с друзьями.

■ Требования к себе?

Не быть занудой. Не обижать. Развиваться.

■ Решения, когда вы понимали, что риск велик, но все равно делали?

Желание расширять производство, приобретать новое оборудование, увеличивать бизнес охватывает меня незадолго до кризисов, в которые регулярно вляпывается наша экономика. Ни разу не пожалела о рискованных займах и вложениях.

■ Вопросы, которые чаще всего задаете себе?

Зачем? Что делать и кто виноват?

■ Что наполняет жизнь смыслом?

Любимые люди, работа, впечатления.

■ Что на 100 % отражает ваш внутренний мир?

Океан, полет, музыка классическая обязательно! И современная электронная, которую и музыкой не всегда можно назвать — скорее поток эмоций, чувств, звуков и красок.

■ Какая черта вашего знака зодиака ярко выражена?

Я по гороскопу рак, а значит, увы, шаг вперед и два шага назад. Пытаюсь преодолевать.

■ Самое главное, чему вы научились у родителей?

Терпение и понимание.

■ Слова, точно описывающие вас как личность?

«Умность, доброта, красавица» — так когда-то ответил на вопрос маленький сын. Я бы описала так: нетерпеливость, самокопание, способность к сопереживанию, любовь к жизни. Оптимистка до идиотизма.

■ Если бы вы могли прямо сейчас мгновенно освоить любую новую область — что бы это было?

Иностранные языки — мне не хватает эмоционального общения с встреченными в путешествиях интересными людьми и собеседниками, к тому же это тренировка мозга, да и просто интересно. Интересна живопись — это пока несбывшаяся мечта. Хочется уверенно кататься на роликах — гонять с внуками. И заниматься йогой для гармонии души и тела.

■ Есть у вас мечта, которая стала реальностью?

Дом, теплый и уютный, полный друзей, детей и внуков — это тщательно созданная и оберегаемая реальность. Для меня чувство дома — это когда близкие рядом, любимые мелочи, воспоминания, теплый свет. Дом — не крепость, а гнездо.

Мечта, которая стала реальностью — это то, что взрослые дети для меня друзья и единомышленники. А также моя лотрековская команда, которая выдержала уже много штормов и бурь — устояла, развивается и строит планы на будущее.

Курс на антикризисные меры



Игорь Воронин,
генеральный директор НЦРП
(Новоуральск)

В период режима повышенной готовности работа Фонда НЦРП была усилена.

— Организована работа «горячей линии» для консультирования субъектов предпринимательской деятельности и граждан по вопросам, возникшим в период действия режима повышенной готовности. Представители малого и среднего бизнеса на протяжении всего «сложного» периода получают консультации у аттестованных специалистов Фонда НЦРП на различные темы:

- о мерах поддержки;
- об оформлении трудовых отношений;
- о введении ограничений въезда/выезда через КПП и другие.

Мы стараемся создать комфортную и доверительную среду в

Новоуральский центр развития предпринимательства всегда держал фокус на поддержке предпринимательства. Сейчас это направление только усилилось. Фонд центра разработал меры, направленные на решение сложных задач. Решаем вопросы вместе.

формате живого общения, помочь предпринимателям разобраться с новыми требованиями к работе в условиях режима повышенной готовности.

— Субъектам малого и среднего предпринимательства оказывается юридическая помощь: информирование и консультирование по разъяснению вновь принятых нормативно-правовых актов с целью определения точного смысла правовых предписаний и юридических правил, которые включены в нормативно-правовой акт.

На сайте Фонда, в социальных сетях и тематических группах регулярно публикуются актуальные новости с разъяснениями. Опубликовано уже более 100 информационных постов.

Организованы и проведены прямые эфиры в соцсетях, на телевидении и стрим-каналах. Цель данной практики: донесение «сложной» информации простым языком, заполнение информационного вакуума, предотвращение панических настроений, опровержение фейковых новостей.

Я принял участие в нескольких онлайн-трансляциях в формате «вопрос-ответ» на тему: «Отмена ограничений. Поддержка предпринимательства» и другие. Данные эфиры набрали более 20 000 просмотров.

— снято 7 сюжетов о поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Новоуральской вещательной компанией, в том числе 1 прямой эфир.

На основании анализа обращений за поддержкой в Фонд НЦРП была выявлена категория неравнодушных предпринимателей, которые вынуждены приостановить деятельность на период режима повышенной готовности. Это энергичные, активные, грамотные предприниматели (оставшиеся временно без работы). Мы привлекли этих предпринимателей к совместной работе для сбора, обработки необходимых данных, чтобы принять верные управленческие решения. Также Фонд НЦРП совместно с предпринимательским сообществом активно участвовали в формировании повестки заседания Думы Новоуральского городского округа и Администрации НГО по принятию нормативно-правовых актов, направленных на стабилизацию экономической ситуации.

— Мониторинг вопросов на «горячую линию» выявил обеспокоенность предпринимателей на тему реструктуризации действующих кредитов в региональных и федеральных банках. Сразу было принято решение организовать и провести прямой эфир в формате «живой диалог» на площадке Новоуральской вещательной компании с руководителями трех банков

”

«Опыт работы Фонда в условия режима повышенной готовности и принятия дополнительных мер по защите населения от новой коронавирусной инфекции (2019-nCoV) признан лучшим Агентством стратегических инициатив и внесен в реестр общих муниципальных практик»

(Открытие, УБРиР, Россельхозбанк). Предприниматели активно задавали все волнующие вопросы и получали на них ответы.

И, конечно же, Фондом была запущена финансовая поддержка.

В короткие сроки был разработан заем «Рестарт», финансирование осуществляется из портфеля Фонда НЦРП. Заем предоставляется:

- на оплату арендных платежей;
- выплату заработной платы сотрудникам, в том числе НДФЛ и другие расходы, связанные с ведением предпринимательской деятельности.

Максимальная сумма займа составляет 300 000 рублей сроком до 1,5 лет; процентная ставка — 6 %; с освобождением от уплаты % на период — июнь, июль, август 2020 года; отсрочка уплаты основного долга до 6 месяцев. Плюсы займа: оперативность; предоставление минимального пакета документов; отсутствие дополнительной комиссии и страховки.

— За счет средств Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства предпринимателям Новоуральского городского округа предоставляется новый заем «Антикризисный». Он направлен на оплату арендных платежей, выплату заработной платы сотрудникам. Максимальная сумма займа — 300 000 рублей, сроком до одного года, процентная ставка — 6 %; с отсрочкой уплаты основного долга до 6 месяцев.

Прием заявок и оформление необходимых документов осуществляется Фондом НЦРП.

— Также решено освободить от арендной платы на 6 месяцев (с 01.04.2020 по 30.09.2020) предпринимателей, арендующих помещения по адресу: Льва Толстого, 2а. Центр «Мой Бизнес».

— Введена акция «Лето без процентов». Предприниматели освобождены от уплаты процентов по всем действующим и новым займам (июнь-июль-август 2020).

— Решено реструктуризировать существующие займы субъектов малого и среднего предпринимательства, выданные из средств Фонда НЦРП.



«На основании анализа обращений за поддержкой в Фонд НЦРП была выявлена категория равнодушных предпринимателей, которые вынуждены приостановить деятельность на период режима повышенной готовности»

— Отменены в одностороннем порядке штрафы за просрочку платежа по ежемесячным взносам за заем.

— Если будут сняты ограничения, Фондом планируется реализовать в 2020 году обучающие программы с выдачей сертификата государственного образца по следующим программам:

— пожарно-технический минимум для руководителей, специалистов организаций;

— основы охраны труда, обеспечение требований охраны труда и безопасности, социальная защита пострадавших на производстве для руководителей, специалистов организаций;

— специальный налоговый режим и другие.

Также в 2020 году традиционно планируется провести конкурсы:

— «Предприниматель года 2020».

— конкурс «Профессионального мастера».

— «Чистый Новоуральск».

— «Новогодний Новоуральск».

В конкурсах примут участие около 50 субъектов.

Опыт работы Фонда в условиях режима повышенной готовности и принятия дополнительных мер по защите населения от новой коронавирусной инфекции (2019-nCoV) признан лучшим Агентством стратегических инициатив и внесен в реестр общих муниципальных практик.

В постоянно меняющихся реалиях времени мы постоянно мониторим ситуацию, оперативно изменяем и дополняем перечень инструментов поддержки на территории Новоуральского городского округа.



«Организована работа «горячей линии» для консультирования субъектов предпринимательской деятельности и граждан по вопросам, возникшим в период действия режима повышенной готовности»

«Европапир»: обзор новинок 2020

В 2020 году компания «Европапир» значительно расширяет и дополняет свой ассортимент дизайнерских бумаг.

Arctic Volume Ice — новый «белый» в линейке Arctic Volume.

Arctic Volume Ice позволяет показать яркий цвет и контрастность в каждой детали, воплощая мечту дизайнера в жизнь.

Линейка абсолютно матовых пухлых мелованных бумаг Arctic Volume теперь включает в себя четыре оттенка. Arctic Volume Highwhite — белый оттенок для высокой контрастности и яркости цвета. Arctic Volume White — обладает естественным белым оттенком, самая популярная пухлая мелованная бумага для печати премиальных книг и фотоальбомов. Arctic Volume Ivory обладает естественным оттенком слоновой кости, обеспечивающим наилучшую читаемость, придает изображениям более теплые тона. И новинка Arctic Volume Ice, самый яркий из белых оттенков. Это идеальный выбор для печати изображений с высокой контрастностью.

Ледяной белый оттенок Arctic Volume Ice был разработан для дизайнеров, издателей и компаний, для которых важно, чтобы графические отпечатки выглядели именно так, как они задумывались. Чистая, супер белая бумага помогает каждому дизайну с легкостью воспроизводить глубокие тона, четкие цвета и идеальную четкость — качества, о которых мечтают многие творческие работники при воспроизведении визуальных работ.



Color STYLE Recycling — экологически чистый продукт в линейке тонированных в массе дизайнерских бумаг!

В связи с растущим спросом на переработанную бумагу мы рады сообщить, что Europapier расширил ассортимент Color STYLE, включив в него новую цветную экобумагу и картон, изготовленные из 100 % переработанной целлюлозы.

Color STYLE Recycling — это линейка дизайнерской цветной бумаги и картона, состоящая на **100 % из переработанной целлюлозы**, вся линейка FSC-сертифицирована и отмечена экологическим знаком «Голубой ангел». Ассортимент предлагает широкий выбор ярких и интенсивных цветов.

16 новых свежих цветов **Color STYLE Recycling** помогут дизайнерам реализовать свои творческие проекты на цветной ЭКОбумаге. Выбор цветов варьируется от ярких тонов (таких как солнце, мандарин, рубин или яблоко) до спокойных (орхидея, лазурь), земных (табак, сахар) и нейтральных (сланец, обсидиан, алмаз или черный).

Все 16 цветов доступны в 120 и 270 г/м² в формате 70 x 100. Кроме того, пять цветов также доступны в 350 г/м²: алмаз, рубин, сапфир, обсидиан и бриллиантовый черный.

Сделайте свой бренд более экологичным!

С помощью Color STYLE Recycling вы будете изготавливать высококачественную упаковку, листовки, плакаты, папки, конверты и многое другое. Выбирая Color Style Recycling, вы подчеркиваете экологическую репутацию своего бренда, не рискуя при этом компромиссом с точки зрения дизайна или качества.

Color STYLE Recycling помимо **превосходной цветовой гаммы** предлагает **отличную, однородную поверхность** для печати и **превосходную технологичность**. Бумаги Color Style дают хорошую точность цветопередачи.

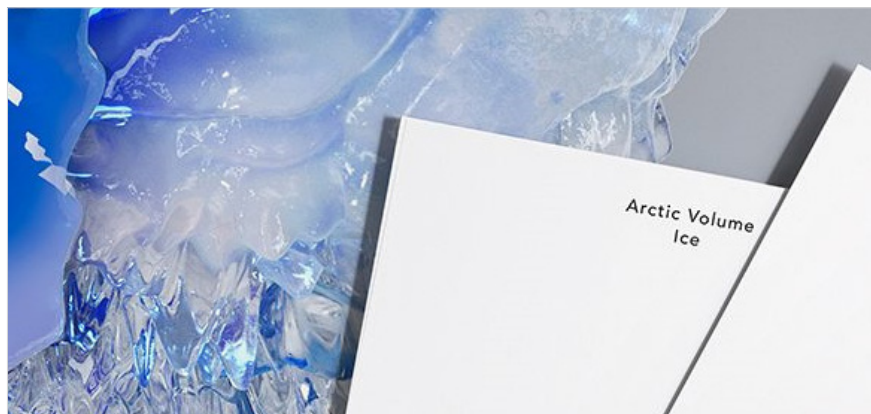
Color STYLE Recycling одинаково подходит для офсетной, трафаретной и высокой печати и обеспечивает **превосходные процессы отделки**.

Первые впечатления имеют решающее значение в любой среде, особенно в творческом мире. «Европапир» с гордостью предлагает серию Color STYLE, подходящую для любого проекта.

SH Recycling Grass и Kaffee papier

Мы понимаем, что изменение климата, леса, вода и бумага взаимосвязаны, и производители бумаги работают над тем, чтобы оказать положительное влияние на экологию. Используемое сырье играет свою роль в общем экологическом характере бумаги. В связи с необходимостью использования бумаги и картона для упаковки рассматриваются все более устойчивые альтернативы традиционным бумагам. Два замечательных новых примера — это **травяная бумага** из отходов травы и **кофейная бумага** из отходов кофе.

Up-Cycling — это растущая тенденция в бумажной промышленности. Это означает использование отходов, предназначенных для





выбрасывания, для создания новых коллекций бумаг. Мы в Europapier высоко ценим повышение эффективности производства и твердо верим, что переработка сырья имеет большое значение для всех нас. И это будет еще больше в будущем!

Мы заботимся о влиянии наших бумаг на окружающую среду. Вот почему наш ассортимент экологически чистой бумаги отражает все более предпочтительную международную тенденцию в области устойчивых продуктов. Мы предлагаем нашим клиентам все больше и больше возможностей для того, чтобы сделать свои бренды экологически безопасными, не теряя при этом высокого качества и дизайна печатного проекта!

Именно поэтому сегодня мы представляем вам наши последние дополнения к нашему ассортименту с **повышенным циклом: SH Recycling Grass и Kaffee Papier recycelt.**

SH Recycling Grass — новая переработанная бумага с содержанием травяного волокна.

В течение многих лет мы успешно работали с нашей серией SH Recycling, изготовленной из 100 %

переработанных волокон и все более используемой в премиальной упаковке для предметов роскоши. Теперь SH Recycling Grass дополняет и расширяет ассортимент, предлагая нашим клиентам вариант бумаги и картона, который содержит **30 % высушенной на солнце травы и 70 % переработанных бумажных волокон.**

Высохшая на солнце трава поступает из компенсационных районов и залежных земель — земель, не посаженных на сезон. В результате сырье быстро растет, защищает природные ресурсы и окружающую среду.

Выбирая SH Recycling Grass, вы можете сделать свою упаковку еще более «зеленой» и подчеркнуть концепцию устойчивости вашей компании!

Для производства гранул травы, которые добавляются в целлюлозу, требуется меньше энергии, воды и химикатов. Это связано с тем, что в отличие от древесины трава практически не содержит лигнина, который необходимо растворять в сырье. Травяные паллеты произво-

дятся в Германии, что обеспечивает короткие пути доставки для производителей бумаги в Европе и, наконец, снижает выбросы CO₂.

SH Recycling Grass с экологически чистым зеленым оттенком имеет поверхностную обработку и поэтому **легко печатается при стандартной офсетной печати.**

Упаковка, созданная из бумаги SH Recycling Grass, отвечает высшим стандартам экологического качества, **безопасна для пищевых продуктов** при контакте с сухой, нежирной пищей и продуктами, которые очищают или моют перед употреблением. Подходит для офсетной и трафаретной, цифровой печати, а также для всех распространенных методов дальнейшей отделки.

«Европапир» пополняет свой ассортимент бумагой SH Recycling Grass плотностью 120 и 350 г/м².

Kaffee Papier recycelt — новинка с содержанием кофейного волокна.

Переработанные кофейные зерна и 100 % переработанная целлюлоза в процессе производства рождают эффектный рисунок, который подчеркивает переработанный характер бумаги. Уникальный цвет и возможность печати на любом оборудовании делают Kaffee Papier recycelt идеальным материалом как для упаковки, так и для печати.

Так же, как и в производстве бумаги SH Recycling Grass, Kaffee papier добавляют **в целлюлозу 5 % остатков кофе и 95 % макулатурного сырья.** Для производства бумаги Kaffe Papier требуется меньше воды и энергии. Бумага состоит из кожуры кофе, которая падает во время обжарки кофе. Поставляется с предприятий в Нидерландах и Германии. Благодаря переработанному содержимому **каждый лист бумаги уникален** и возвращается в потребительский цикл. Europapier пополнил свой ассортимент кофейной бумаги Kaffee Papier recycelt в плотностях 120 и 250 г/м².

*По материалам
компании «Европапир»*

Выигрывают все: опыт аутсорса

Аутсорсинг, фриланс, подрядчики — термины, знакомые полиграфистам не только в теории, но и на практике. У работы с сотрудниками вне штата есть свои особенности, при этом преимущества довольно весомые. Как наладить бесперебойную связь с внештатными сотрудниками — делятся опытом аутсорсинга и отношениями с подрядчиками эксперты с обеих сторон.



Натали Вельгушева,
генеральный директор
производственной
компании «Астрель»
(Москва)

Аутсорсинг все увереннее приходит в нашу жизнь. Если раньше крупное предприятие могло себе позволить держать штат бухгалтеров, юристов, советников различного уровня, дизайнеров, оформителей, то сейчас зачастую это не имеет смысла.

Проще нанять специализированную компанию и работать с ней по договору: на абонентской плате, — если услуги требуются регулярно или периодически, оплачивая только выполненные работы. Таким образом, с бизнеса снимается финансовая нагрузка. Среди плюсов тот факт, что нет обязательного фонда заработной платы, не нужно думать о налогах, так как даже если на аутсорсинге работает физическое лицо, то человек сам должен позаботиться об уплате своих налогов. Впрочем, как и юридическое лицо.

Мы изготавливаем все, что нужно для проведения рекламных мероприятий: печатаем баннеры, плакаты, наклейки, стикеры и другую полиграфию, делаем пресс-воллы, ролл-апы, таблички, буклетницы, картины на холсте и многое другое. На нашей практике мы сталкивались с проблемой некачественного оказания услуг. Например, нужна была услуга дизайнера, нашли специалиста по интернету. Взявшись за работу, дизайнер долго тянул с исполнением. В итоге, безрезультатно прождав

два дня, мы решили отказаться от его услуг, тем более, ничем не рисковали — договаривались на постоплату. Кроме того, есть история с другим дизайнером — у него были свои представления об оформлении листовок. Клиент, которому мы пересылали эти макеты, был очень недоволен результатом. Как следствие, заказ не состоялся и мы потеряли клиента. Важный момент: если дизайнер не знает специфики печатного производства, — до тех пор, пока он с этим не разберется, — макеты будут без вылетов на рез, в RGB вместо CMYK, неправильными контурами реза (для производства стикеров или наклеек с плоттерной резкой, например). В результате мы все же нашли хорошего и ответственного дизайнера на аутсорсе и платим по факту выполненной работы. Кроме того, на аутсорсе у нас монтажники, курьеры (пешие и на автомобилях), бухгалтер.

Главная сложность — недостаточная компетентность исполнителя. В целом, это хорошая практика — брать подрядчиков на аутсорс. На сегодняшний день мы часто прибегаем к услугам монтажников для сборки пресс-воллов для мероприятий или оклейки поверхностей пленкой (витрины магазинов, оформление стендов и т. д.). Если подрядчик проверенный, то выигрывают все: и наши клиенты, и мы. Любое качественно сделанное дело, — это прибыль компании и рекомендации от довольных клиентов.

Обязательно нужно прописывать соблюдение сроков исполнения заказов. Что касается именно нашего опыта, то наша компания в разных случаях выступает и как подрядчик, и как заказчик. Наши клиенты нам доверяют настолько, что чаще всего договор не заключается. Клиенты уверены и в качестве нашей работы, и в соблюдении сроков. Если вдруг случаются непредвиденные обстоятельства, мы прилагаем все усилия, чтобы заказ был выполнен самым наилучшим образом. Именно поэтому клиенты нас активно рекомендуют.

В любом случае всегда лучше перестраховаться — нанять курьера и отправить его с проектом договора к заказчику, чтобы подписали (если нет возможности сделать это по электронной почте и прислать скан с печатью), чем потом вы будете безрезультатно ждать оплату уже выполненных работ. Однажды мы ждали оплату довольно крупной суммы четыре месяца.

При заключении договора необходимо тщательно прописать все важные моменты: формат, тираж, бумагу или качество баннера, расстояние между люверсами (если это существенно). Как можно более полно описать готовое изделие. Чем тщательнее вы это сделаете, тем меньше будет повода у подрядчика отказа в переделке в случае возможного брака или несоблюдения сроков исполнения. Хотя, конечно, если подрядчик добросовестный, он всегда переделает и еще предоставит скидку на последующие заказы.

Основной источник при поиске подрядчиков — рекомендации. Второй по популярности — Фейсбук. Иногда находим в интернете. Рекомендациям хороших знакомых доверяю больше всего.



Дарья Брынзан,
руководитель
проектов
аутсорсингового
call-центра
WiStream (Москва)

Многие заказчики опасаются передавать часть функций компании на аутсорс, так как считают, что компетенция специалистов аутсорсинговых компаний будет в любом случае ниже, чем у внутренних сотрудников. Для тех, кто планирует использовать ресурсы аутсорсинговой компании, необходимо четко определить для себя, какой именно фронт работ вы готовы отдать. После выбора подрядчика вы можете передать ему все имеющиеся у вас материалы по нужной теме, на базе которых подрядчик может формировать базу знаний для своих сотрудников, которые будут максимально погружаться в вашу тематику.

«Аутсорс» и «подрядчики» — эти два термина по сути ничем не отличаются, так как оба подразумевают передачу каких-либо функций компании другой организации. На сегодняшний день даже самые консервативные отрасли бизнеса активно пользуются услугами аутсорсинговых компаний. Контактный центр Wilstream оказывает услуги по приему входящих звонков и осуществлению исходящих (опрос действующих клиентов, поиск новых клиентов).

На сегодняшний день большинство компаний, оказывающих аутсорсинговые услуги, давно перешли из разряда рядовых исполнителей в категорию партнеров, и прежде чем начать работу по какому-либо направлению, максимально погружаются в тематику заказчика, поэтому уровень знаний сотрудников аутсорса ничем не уступает уровню специалистов отрасли.

Сотрудничество с аутсорсинговой компанией обычно состоит из трех глобальных этапов: подготовка, реализация, подведение итогов. На этапе подготовки, исходя из потребностей заказчика, формируется подробное техническое задание, которое отражает все действия сотрудников, в нашем случае, контакт-центра, необходимые для достижения требуемого результата. После согласования с заказчиком технического задания проект переходит в стадию реализации. Если речь идет о входящем телемаркетинге, то этот процесс не конечный, и подведение результатов происходит с определенной периодичностью в зависимости от потребностей заказчика.

В исходящем телемаркетинге обычно речь идет о финальном результате в фиксированном объеме, например, переданных клиентов, проведенных опросов и т.д. По достижении результата подводятся итоги проделанной работы и принимается решение о необходимости продолжения в зависимости от потребностей заказчика.

У каждой компании своя специфика, даже в рамках одного бизнес-сегмента, например, у полиграфических компаний будет абсолютно разный подход к своим потенциальным/действующим клиентам и работе

с ними. Поэтому и со стороны аутсорсинга потребуется разработка индивидуального подхода для реализации задачи таких клиентов. Даже в случаях, когда итоговая цель одинаковая для каждой компании, будет выработана своя схема работы в зависимости от внутренних правил заказчика и их концепции работы с клиентами.

В рамках исходящего телемаркетинга контакт-центр Wilstream проводит достаточно большое количество кампаний по привлечению потенциальных клиентов для полиграфических компаний. Каждая кампания разрабатывается индивидуально, исходя из потребностей заказчика и необходимого результата, это может быть как напоминание действующим клиентам о возможности возобновления/продолжения сотрудничества с компанией, так и обзвон по «холодной» базе для привлечения новых клиентов в компанию. В рамках входящего телемаркетинга мы обслуживаем большое количество «горячих линий» из различных отраслей бизнеса, в том числе полиграфических компаний и рекламных агентств.

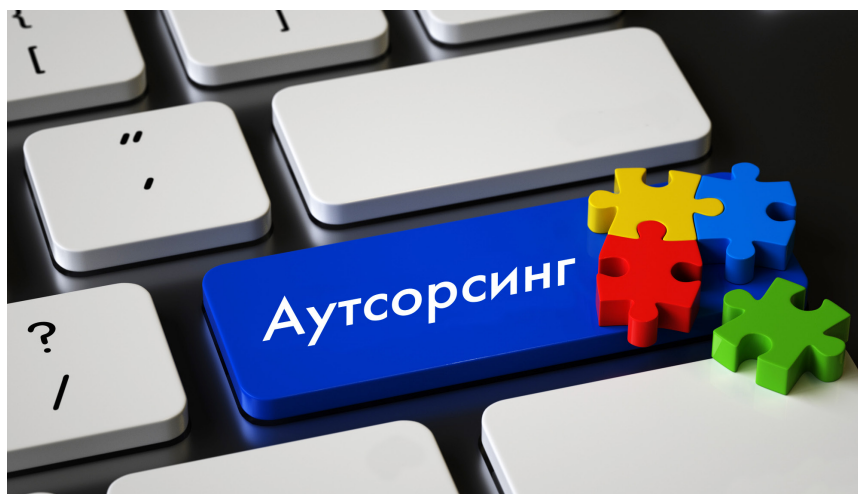


**Данатар
Атаджанов,
основатель
маркетингового
маркетплейса
SMA.RU (Москва)**

Сейчас я выступаю не со стороны заказчика или агентства, хотя работал в маркетинге по обе стороны. Я представляю маркетплейс, молодой стартап, который будет на своей площадке соединять заказчиков и подрядчиков. По данным наших опросов, основные источники получения информации и критерии, влияющие на выбор — это старые связи и сарафанное радио. В меньшей степени при выборе подрядчика бизнес ориентируется на выдачу в поисковиках, рекламу и специализированные форумы. Те, кто могут себе это позволить, обращают внимание на рейтинги исследователей. Если агентство креативное, то смотрят обычно на портфолио. По своей практике знаю, что красивые кейсы и громкие клиенты не гарантируют качественной работы именно с вами

как с заказчиком. Может сказываться и специализация бизнеса, и ротация персонала в агентстве.

На мой взгляд, один из выходов в ситуации выбора — это маркетинговый маркетплейс. Площадка, соединяющая компетенции подрядчиков и «хотелки» заказчиков. Место, где без лишних, долгих коммуникаций можно заказать нужные материалы, и, возможно, даже рекламную кампанию в несколько кликов. Заполнить формализованный бриф, узнать стоимость, провести тендерные торги онлайн, сравнить условия и уровень подрядчика, сделать выбор, заключить безопасную сделку и мониторить прохождение заказа. Такой путь во многом решает проблемы срыва сроков, услуг низкого качества, траты времени на операционное сопровождение и коммуникации. Для заказчика это возможность сэкономить время и бюджет за счет одновременного участия нескольких потенциальных подрядчиков. Возможность выбрать подрядчика по цене, статусу, отзывам, срокам, наличию дополнительных услуг и бонусов, совершать безопасные сделки. Составление грамотного и понятного технического задания или брифа с помощью удобной формы с подсказками упростит коммуникацию между заказчиком и подрядчиком. Мультисервисность портала позволяет использовать его как «одно окно» для расчета и заказа рекламной кампании и ее атрибутов в несколько кликов. Формы связи заказчика и подрядчика, внедренные в сервис, обеспечат своевременную и стабильную связь. Плюс аналитика и статистика цен по предыдущим заказам. Для подрядчика это постоянный источник релевантных запросов — обеспечивает рост продаж. Возможность гибко регулировать загрузку производства. Продвижение компании с помощью отзывов, рейтингов, статусов (VIP, проверено SMA). Продвижение компании на посещаемой релевантной целевой аудитории с помощью прямой рекламы. Возможность размещения профиля и портфолио компании. Прямой выход на заказчика после совершения сделки и возможность дальнейшего сотрудничества — увеличение кли-



ентской базы. Доступ к статистике и аналитике в личном кабинете. Весь базовый функционал — бесплатно.



Екатерина Жеребина,
основатель
консалтинговой
компании «Взлет»,
бизнес-консультант
(Москва)

Поделюсь своим опытом в качестве подрядчика. Шесть лет я управляла компанией по производству тарного картона. Часто поступали запросы не только на гофропродукцию, но и на индивидуальную полиграфическую упаковку, которой мы не занимались. Когда запросов в месяц стало более 30, мы приняли решение открыть это направление и создали отдел индивидуальной упаковки. Пригласили на должность руководителя, сотрудника, который более 10 лет работал коммерческим директором в типографии. Это был 2015 год, многие не пережили валютный кризис, и кадров на рынке вакансий было достаточно, также мы приняли приняли в штат принт-менеджера.

Затем последовал поиск добросовестных полиграфистов. Несмотря на то что новый руководитель знала особенности отрасли, мы решили познакомиться со многими «вживую». Посещали производство и проводили аудит. Мы решили, если типография открыта к коммуникации и готова демонстрировать производство, значит, она готова строить партнерские отношения. Из 60 предприятий, которые мы решили посетить, около

30 сразу согласились, некоторые категорически отказали. В ходе поездок сформировалось понимание, что двумя-тремя партнерами не обойтись, кто-то делает кашировку, кто-то нет, кто-то может делать конгрев, другие не могут. Вырубные окошки и вклейка пластиковых элементов — это отдельная тема. Главное, что мы поняли: очень многие типографии специализируются на определенных сегментах продукции и дальше этого не увеличивают парк оборудования, так как внедрение разных полиграфических инноваций финансово затратно и часто не окупается.

В течение полугода мы смогли сформировать свой портфель субподрядчиков, некоторых даже познакомили друг с другом. Первые заказы нам очень тяжело давались, так как у нас, гофристов, согласований значительно меньше и дедлайны короче. У меня сложилось первое впечатление от работы с типографиями: они не знают, что такое «вовремя сдать заказ». Приходилось постоянно выяснять это и встречаться с владельцами бизнеса, смотреть им в глаза и добиваться общего понимания, что же такое сроки изготовления и сдача заказа. По итогу первого года работы в этом направлении у нас полностью поменялся портфель исполнителей, но это уже были настоящие партнеры. Как пример: типография «Борус» (Тула). Мы реализовали с ними очень сложные проекты, но главное: типография максимально терпеливо относилась к нашим запросам и требованиям и даже провела обучение наших менеджеров по продажам. Как

говорится, «клиенты на всю жизнь», и было очень приятно: когда я начала заниматься консалтинговой практикой, уже они пригласили меня обучить отдел продаж типографии.

Подводя итог, хочу порекомендовать всем полиграфистам быть максимально открытыми для заказчика. Обучать тонкостям полиграфии, если ваш заказчик в этом мало понимает, просто покажите ему эти нюансы, тогда это точно облегчит диалог. И третье: предлагайте вариативность решений, так как заказчик зачастую не знает всех технологий. Как я поняла на собственном практическом опыте, на нюансах очень хорошо можно сэкономить.



Наталья Гоголева,
генеральный
директор офсетной
типографии полного
цикла «Акцент»
(Санкт-Петербург)

За 20 лет существования нашей типографии опыт сотрудничества с подрядчиками сложился, прямо скажем, разный. Было все: и полностью бартер, и выполнение работ взаимозачетом. Однако в последнее время наиболее востребованными остались работы со стабильным качеством получаемой услуги или работ. Стабильность и качество — то, что достигается особым трудом, что крайне ответственно и труднодостижимо по многим параметрам и особенно ощущается при работе с подрядчиками.

Здесь не просто нужно быть уверенными друг в друге: что не подведут партнеры, выполнят все свои обязательства. Репутация — это почти единственное, что сейчас осталось у типографий и их подрядчиков. И когда за годы сотрудничества «обрастаешь» наработанными схемами, контактами, привычные механизмы нужно только укреплять. Этим мы и занимаемся: постепенно в нашу производственную цепочку встроились и подрядчики, и субподрядчики. На нескольких примерах работ (как правило, не очень срочных) стало понятно, кто есть кто; потом для себя выбрали лучших — тех, с кем комфортнее работать по качеству и

срокам, договорились о взаимовыгодных условиях. Что такое выгодные условия? Это те, которые актуальны и устраивают всех участников в конкретные промежутки времени.

Все основные подрядчики нашей типографии постоянны и неизменны уже много лет. Мир меняется, меняются потребности и запросы человека, а вслед за этим меняется и продукт, который производит типография. У нас, например, рекламная и журнально-каталожная специализация. Каждые полгода мы в буквальном смысле ощущаем на себе изменения спроса потребителей. И это почти всегда влечет за собой изменение технологических параметров, добавление новой постпечатной отделки изделий или печати по обновленной технологии. Одно офсетное производство не может обновлять парк оборудования со скоростью изменения спроса пользователей этой продукции, и именно в этот момент происходит привлечение новых сфер. Например, заказчик на части тиража открыток хочет видеть глиттерный лак, а на другой части — выборочное лакирование по новой технологии, которую может выполнить определенный вид оборудования, и в нашем случае чаще всего это оборудование для цифровой постпечатной обработки. Поэтому подрядчика на определенные работы выбираем еще и по наличию у него конкретного оборудования или возможности оказать нужные виды работ или услуг. Новые сферы подсказывает сам потребитель.

Типографиям в разное время в зависимости от сезона, загрузки оборудования могут понадобиться ручные виды работ — например, сборка календарей или пакетов, листоподбор или склейка, — цифровая печать — если, скажем, вы офсетный производитель, а вам нужно напечатать сигнальный образец или сделать небольшой тираж. Может понадобиться и другая офсетная типография, если оборудованию вашей типографии требуется сервис, в то время как нужно сдавать большой тираж. Это только производственная сторона вопроса, чисто техническая.



Иван Тихонов,
директор рекламно-производственной группы
«Лаборатория цвета»
(Екатеринбург)

На мой взгляд, основное преимущество аутсорсинга — экономия времени. В условиях большой загрузки производства сотрудничество с подрядчиками помогает выполнить заказы в срок и без потери качества, в некоторых случаях помогает в выполнении срочных заказов больших объемов. Также привлечение подрядных организаций способствует расширению спектра услуг, которые мы можем предложить своим клиентам.

Основная сложность при выборе подрядчика для нас заключалась в поиске соотношения между ценой и качеством оказываемых услуг. Кроме

того, решающим фактором было соблюдение сроков выполнения заказа. В итоге зачастую останавливались на варианте с не самой низкой стоимостью.

На финансовое положение компании сотрудничество чаще всего влияло положительно, однако были случаи, когда подрядчики в силу непреодолимых обстоятельств или же недобросовестности приносили нашей компании убытки, причем довольно серьезные. Но в целом я оцениваю сотрудничество положительно, особенно в первые годы работы типографии. По сути работа с подрядчиками позволила нам накопить средства для приобретения собственного парка оборудования.

При составлении договора стоит учитывать ответственность сторон за несоблюдение сроков и ответственность за качество конечной продукции, так как, на мой взгляд, эти факторы в конечном итоге в большей степени влияют на мнение клиента о нашей компании.

Мы всегда старались выбирать подрядчиков исходя из отзывов коллег, в основном всегда руководствовались личными рекомендациями. Реже брали информацию из различных открытых источников.

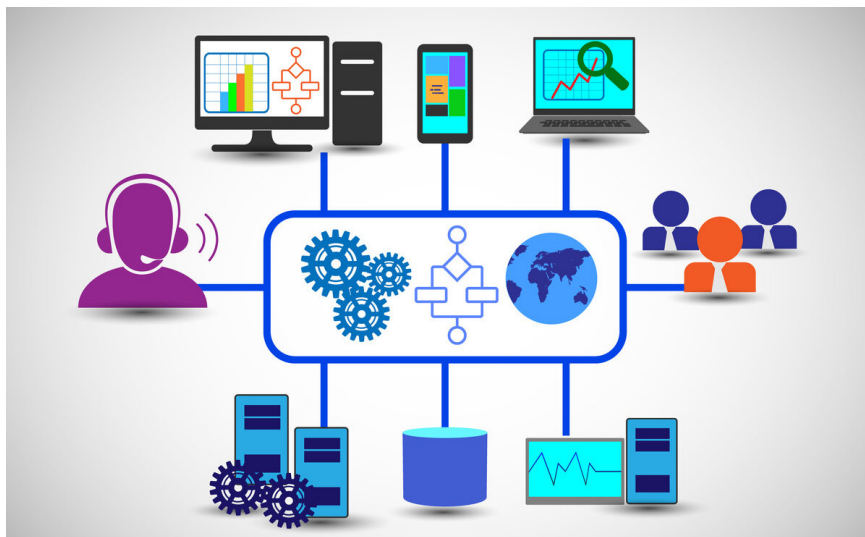
Индивидуальный подход к нам проявляли практически в каждой компании, куда мы обращались.

На данный момент подрядчикам отдаем большинство заказов, связанных с мелкой полиграфией: визитки, буклеты и т.п. Сейчас доля заказов на аутсорсинг уменьшается, штат компании и парк оборудования расширяется и необходимости в аутсорсе становится все меньше. На подряд отдаем либо непрофильную продукцию, либо внутренние потребности компании.



Василий Угленко,
руководитель типографии
«Мастерская печати»
(Екатеринбург)

Работа с подрядчиками — это в целом положительный опыт, но есть нюансы. Отдавая часть работ подрядчикам, ты получаешь возможность расширить ассортимент товаров и



услуг, увеличивая таким образом объем заказов и прибыль компании, но взамен сталкиваешься с организационными вопросами.

Большинство типографий изначально имеют узкую специализацию и продолжают развиваться в одном направлении, при необходимости обращаясь к своим товарищам по «цеху». Оборудованию может потребоваться сервисное обслуживание, часто это дорогостоящий ремонт с продолжительной поставкой комплектующих, а дублирующие печатные станки могут себе позволить очень немногие, в этом и других случаях типографии часто обращаются друг к другу, складываются тесные партнерские, а иногда и дружеские отношения. В итоге почти все типографии являются в какой-то степени подрядчиками друг другу.

Наша типография не исключение, мы тоже пользуемся услугами своих коллег и в то же время сами являемся для них подрядчиками. Наша специализация — оперативная полиграфия: цифровая и широкоформатная печать, сувенирная продукция, шелкография и тампопечать, мы полезны крупным офсетным типографиям, и в свою очередь отдаем им на подряд офсетные тиражи.

У нас выбор подрядчиков складывался по-разному, нельзя сказать, что есть стопроцентный вариант, который гарантирует быстрый поиск компании, качественно и в срок выполняющую свои обязательства. В основном подрядчиков искали сами, анализировали рынок по репутации и стоимости, из выбранных компаний пробовали работать со всеми, в итоге выбирали лучший результат. Были случаи, когда кто-то из подрядчиков, с кем уже работаем, советовал компанию, с которой работает долгие годы, и у нас складывались хорошие отношения.



Людмила Шагарова,
директор центра
полиграфии и
дизайна «Артифлекс»
(Екатеринбург)

Сложности сотрудничества в основном проявляются в недопонимании и неэтичной политике. После размещения заказа у партнера заказчику поступают звонки с предложением более низкой цены и заверениями, что это делали они для этого заказчика. После таких ситуаций категорически не работаем с этой компанией.

С разными подрядчиками у нас выстроены разные условия сотрудничества. С новыми работаем по предоплате. Конечно, это не всегда удобно, но мы понимаем, что важна страховка. С постоянными партнерами мы работаем по отсрочке. У нашей компании среди постоянных подрядчиков хорошая платежеспособная репутация. Мы всегда оплачиваем счета, даже если случилась спорная ситуация и пришлось перераспределять заказ.

По договору подряда мы изготавливаем различные виды сувениров, интерьерную печать, широкоформатную, офсет большого формата. Мы стараемся закрывать все потребности наших заказчиков.

Если говорить о юридических особенностях, договор, конечно, нужен, но опыт показывает, что нет ничего важнее человеческих отношений. Лично для меня важно иметь хорошие отношения с партнером.

С основными партнерами мы сотрудничаем более 10 лет. Случались разные ситуации: иногда хотелось бросить все и поменять партнера, но я за обратную связь и преодоление сложных ситуаций.

**ПЕЧАТНИК.com**
ПОРТАЛ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

ПЕЧАТНИК.com – крупнейший в России портал по полиграфии и упаковке. Аудитория свыше **80 000** пользователей в месяц, более **8 000** зарегистрированных компаний

- ✓ Найти клиентов и партнеров
- ✓ Предложить свои товары и услуги
- ✓ Узнать последние новости отрасли
- ✓ Заказать нужные услуги и продукцию

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ УЖЕ СЕЙЧАС!

БОНУС
Укажи при регистрации код **6547** получи в подарок бесплатное размещение

<http://pechatnick.com>
info@pechatnick.com
+7 (812) 702-56-15



**САНТАЙ**

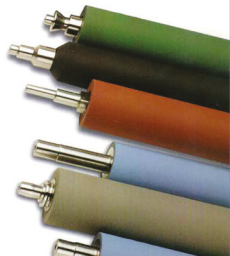
УСЛУГИ:

- Изготовление и обрезинивание полиграфических валов
- Изготовление и восстановление рильсановых валов

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:

- Шлифовка резинового покрытия
- Ремонт посадочных мест
- Изготовление, ремонт металлических стержней
- Шлифовка металлических стержней

Россия, 664014,
г. Иркутск, ул. Толевая, 4
+7 (950) 123-78-45
+7 (3952) 709-272
e-mail: 709272@mail.ru
www.santai-val.ru





Национальная  Лизинговая
Компания

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ЛИЗИНГА

✓ Одобрение от 8 рабочих часов

✓ Аванс от 30%

✓ Удорожание от 1%

Платежи от
77 000
рублей
в месяц!

ADAST MAXIMA
MS 80 BP

Производитель: CZECH REPUBLIC



Предложения носят исключительно информативный характер



г. Екатеринбург
пер. Трактористов, 4



8 (343) 28-601-28



www.rezaki-maxima.ru
www.grs1.ru



KONICA MINOLTA

ПЕРЕОСМЫСЛИ ПЕЧАТЬ

ПОВЫСЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВА



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

Giving Shape to Ideas