Печатный бизнес

ПОЛИГРАФИЯ & РЕКЛАМА

№ 6 (140) ноябрь-декабрь 2021

Голос полиграфии: Арсен Манукян

Внутренний портрет: Александр Андросов

Виктория Ручка: кадры в полиграфии

Новинки отрасли

Итоги года

С НОВЫМ 2022 ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!

Искренне Ваш, ЯМ Интернешнл (Урал)

www.yam.ru

С НОВЫМ ГОДОМ!
С НОВЫМ СЧАСТЬЕМ!
С НОВЫМИ ПОБЕДАМИ!

Пусть 2022 год будет годом плодородия:
еще больше успехов,
еще быстрее достигнем побед,
еще больше клиентов будут доверять вам.

Формат

ООО «ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ ВАЛЫ»
152900, РОССИЯ, ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛ.,
Г. РЫБИНСК, УЛ.ЛУГОВАЯ, 7
ТЕЛ.: 8 800 250 02 12
REZINA@FORMATLTD.RU

МОСКОВСКИЙ СКЛАД
141069, РОССИЯ, МОСКОВСКАЯ ОБЛ.,
Г. КОРОЛЁВ, ПОС. ПЕРВОМАЙСКИЙ,
УЛ. СОВЕТСКАЯ, 39В
ТЕЛ/ФАКС: 8 (495) 223-64-47

WWW.FORMATLTD.RU

Дорогие полиграфисты!

Как сказал Иосиф Бродский, две вещи оправдывают существование человека на земле — любовь и творчество. Как раз эти вещи и помогли пережить нам всем непростой 2021 год.

С чем был связан прошедший год? С тревогами, материальными сложностями, переживаниями — да. Но вместе с тем, он принес новые возможности, открытия, твердую надежду на преодоление всех невзгод, а главное — ощущение, что мы вместе.

Мы почувствовали, как много значат надежные, искренние, настоящие отношения между людьми, дружба и доверие. Любовь, взаимопонимание, поддержка друг друга — это делает нас всех благородными и сильными. И я хочу сказать спасибо каждому из вас за ту поддержку, которую мы чувствовали в течение всего года.

Искренне всем вам желаю крепкого здоровья, веры, надежды и любви. Пусть все трудности уходящего года канут в Лету, а сокровенные желания, которые вы загадаете в Новый год, сбудутся!

Счастья вам в Новом, 2022 году!
Берегите себя и своих близких.

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

Читайте в номере:

НОВОСТИ

2 Gallus в Типографии Брындиных, HP Indigo 6900 в типографии «Дельта-Центр»
3 Koenig & Bauer: Rapida 145 и Rapida 164, конференция в Ташкенте
4 Ricoh Pro C5300 в УрФУ, Mimaki в типографии «Лисица»
5 Выставка оборудования в честь юбилея компании «Форт Диалог-Исеть»
8 «ТЕРРА СИСТЕМЫ»: конференция «RMGT 920 Smart Factory»
10 Итоги международной выставки «Реклама-2021»
12 Типография «Гуд Принт» открыла офис в Тюмени и представила новый web2print-сервис
13 Konica Minolta AccurioPress C7090 в типографии «Апрош»
14 Приглашаем на выставку upakovka 2022
15 Приглашаем на выставку Printech 2022
32 Уральский Зимний полиграфический форум, «Сантай», ПЕЧАТНИК.com

ИТОГИ ГОДА

16 Полиграфисты подводят итоги года

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

11 «Режевская типография», «Графические системы»
19 Типография «Копия»
31 «ОКТОПРИНТ СЕРВИС»

ОБЛОЖКА «ЯМ Интернешнл» (Урал), «Формат», «Мимаки-Урал», Maxima

СУВЕНИРНОЕ ВРЕМЯ

20 Делаем календари
21 Вторая жизнь, воплощенная в экосувенирах

ВНУТРЕННИЙ ПОРТРЕТ

22 Александр Андросов, директор фабрики рекламы «Клякса»

ГОЛОС ПОЛИГРАФИИ

24 Арсен Манукян, генеральный директор компании AM Labs

РАБОЧИЕ МОМЕНТЫ

26 Виктория Ручка о том, как собрать команду

ДЕТАЛИ

28 Самоклеящиеся листовые материалы от «Европапир»
30 «ОКТОПРИНТ СЕРВИС»: в новый год с чистой машиной

ОБЛОЖКА AccurioPress C7100 от Konica Minolta

16+

Учредитель: ООО «Цифровые решения». Главный редактор: Трошина Л.С. (ural-pb@yandex.ru). Журналисты: Семейкина М.В. (semejkina.margo@mail.ru), Ушакова М.А., Волкова Е.А. Дизайн и верстка: Кузнецов Г. М. 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: №6 (140) ноябрь-декабрь 2021 г. Подписано в печать: 13.12.2021. Выход в свет: 16.12.2021. 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.

© 2021 «Печатный бизнес. Полиграфия & реклама».

Gallus — гранитная основа производства Типографии Брындиных

В конце августа 2021 года флексографская машина Gallus ECS 340 была установлена еще на одном российском полиграфическом предприятии — в Типографии Брындиных (Чебоксары).

«Мы в полиграфии с 1993 года, работали на офсетном и цифровом оборудовании, а в 2012 году вышли и на рынок флексографской этикетки, — рассказывает Павел Брындин, коммерческий директор Типографии Брындиных. — Благодаря новому оборудованию мы уверенно чувствуем себя на высококонкурентном рынке».

Типография Брындиных приобрела свою первую сервоприводную флексомашину Gallus в 2019 году, это 9-секционная Gallus EM 510 S. «Узнав Gallus в работе, мы убедились в надежности машины, удобстве перестановки секций и замены их на другие функциональные — рассказывает Павел Брындин. — Со временем поняли, что нам нужна еще одна экономичная и эффективная машина. Gallus ECS 340 нас очень заинтересовала! Нет вибрации и статики, короткая лентопротяжка, охлаждаемые водой печатные цилиндры, опущенная УФ-сушка на последней секции под лак со своим отдельным охлаждающимся водой цилиндром во избежание «шагрени». И еще — гранитная станина. Про этот материал мы знаем много, ведь Анатолий Брындин, руководитель Типографии Брындиных — скульптор-монументалист, заслуженный художник Чувашии. Я тоже закончил художественное училище. Из-за гранитной станины оригинальное конструктивное решение Gallus стало для нас еще более интересным и привлекательным».

После трех месяцев эксплуатации в типографии уверены, что сделали правильный выбор. Операторы-печатники среди преимуществ модели отмечают оперативность, экономичность, скорость переналадки, короткую приводку материала. Благодаря обновлению парка оборудования сегодня Типография Брындиных имеет возможность выпускать этикетки в листах (офсетная печать и оперативная цифровая печать) и в рулоне (оперативная цифровая рулонная печать и флексопечать) с использованием высечки различной конфигурации.

По материалам компании «Гейдельберг-СНГ»

HP Indigo 6900 в типографии «Дельта-Центр» (Омск)

В октябре 2021 года специалисты сервисной службы «НИССА Центрум» ввели в эксплуатацию в типографии «Дельта-Центр» ЦПМ HP Indigo 6900.

Тенденция к сокращению тиражей, времени производственного цикла и частой смене дизайна продукции едина для полиграфии в целом. В области производства этикетки она еще более усилилась во время пандемии, что сопровождается опережающим ростом цифрового производства этикетки в России. Дополнительный стимул этому придало внедрение общероссийской системы цифровой маркировки продукции «Честный знак». После тщательного анализа доступных на рынке решений и изучения опыта российских производителей этикетки и упаковки менеджмент «Дельта-Центр» принял решение об инвестициях в лидирующее на российском и мировом рынке решение для цифрового производства этикетки, основанное на ЦПМ HP Indigo. Важнейшим аргументом при выборе оборудования стало наличие в сибирском регионе сервисной службы поставщика, компании «НИССА Центрум», и возможность использования оборудования с самым широким спектром запечатываемых материалов, включая PE пленку, металлизированные материалы и легкий картон.

Дмитрий Пермяков, генеральный директор типографии «Дельта-Центр»: «Мы на рынке уже 12 лет. Стараемся не стоять на месте, следим за новинками, обновляем парк печатных машин. Запуск HP позволил расширить горизонты печати, работать в системе "Честный Знак", использовать технологию HP Mosaic. Планируем активно начать использовать преимущества цифровой печати для привлечения новых заказчиков. Перевести часть средних и малые тиражи на цифровую машину, а также тех клиентов, которые часто меняют дизайны и тех, которым нужна стабильная цветовая передача. Это позволяет нам взглянуть на участок цифровой печати не как на небольшое дополнение к флексографическому производству нашей типографии, а как на вполне самостоятельное и самодостаточное направление бизнеса».

По материалам компании «НИССА Центрум»

Rapida 145 и Rapida 164 в новом дизайне и с дополнительными функциями автоматизации

Компания Koenig & Bauer представила на рынке новое поколение листовых офсетных машин Rapida 145 и Rapida 164.

Новое поколение машин Rapida в большом формате предлагает значительные преимущества, особенно в том, что касается печати упаковки. На новых машинах диапазон обрабатываемых материалов может быть увеличен до 2 мм благодаря регулировке печатных секций. Это качественный скачок для компаний, которые работают в секторе толстого картона или в области прямой печати на гофрокартоне и работают на широком спектре запечатываемых материалов с выполнением отделки в линию.

Вся проверенная временем автоматизация и высокопроизводительные функции предыдущих моделей, конечно же, доступны и в новом поколении Rapida. Это начинается с разнообразия конфигураций, которое может включать в себя до 16 печатных и отделочных секций, которые могут быть дополнены различными опциями, такими как рулонно-листовое устройство, автоматическое устройство переворота листов, лакировальные секции и сушильные секции, приемка с двумя стапелями, конечно же, производство НонСтоп и системы стапельной логистики.

Система DriveTronic SIS без боковой марки, устройство одновременной смены форм DriveTronic SPC, отключаемые красочные секции в стандартной комплектации, устройства для смывки CleanTronic на базе полотен для одновременных процессов смывки, быстрая смена лакировальных форм с помощью DriveTronic SFC или смена анилоксовых валиков с помощью технологии AniSleeve — это лишь некоторые из выдающихся компонентов автоматизации. Эти компоненты позволяют выполнять большое количество параллельных процессов при переходе с тиража на тираж и тем самым сокращают время переналадки. Сушильные устройства также производятся Koenig & Bauer. Потому что производство сушек — одна из основных компетенций производителей печатных машин.

По материалам компании «Кениг унд Бауэр РУС»

Koenig & Bauer: конференция в Ташкенте для стран СНГ и Прибалтики

В начале ноября 2021 года в Ташкенте состоялась традиционная ежегодная конференция дочерних компаний и дилеров Koenig & Bauer на территории СНГ и Прибалтики. Ранее такие конференции проводились на заводе Koenig & Bauer в Радебойле, а также в различных городах на территории государств СНГ. В этом году местом встречи стал Ташкент.

В рамках конференции участники обсудили ряд вопросов, касающихся продажи и сервиса оборудования, поставляемого Koenig & Bauer. Участие конференции приняли Михаэль Кениг, отвечающий на заводе Koenig & Bauer в Радебойле среди прочего и за русскоговорящие страны, и Патрик Массон, управляющий директор Koenig & Bauer Iberica и одновременно руководитель направления послепечатного оборудования Koenig & Bauer Sheetfed.

Так как с момента представления на рынке новой серии листовых офсетных машин Rapida в «черном» дизайне у участников конференции не было возможности собраться вместе и увидеть оборудование в работе, конференция помогла найти ответы на многочисленные вопросы. Так представители российской дочерней компании «Кениг унд Бауэр РУС» представили собравшимся свой опыт работы с новыми машинами и рассказали о первой инсталляции такой машины в типографии «Диана» в городе Иваново.

В рамках конференции участники получили несколько памятных дипломов. Российская команда увезла с собой диплом «Лучший оборот за три последних года, 2019-2021».

Другие страны тоже порадовали своими успехами — так в Минске в начале следующего года начнется монтаж супердлинной листовой офсетной печатной машины, а в страны Прибалтики приедут два новых высекальных пресса, произведенных на заводе Koenig & Bauer Iberica в Барселоне.

Помимо официальной программы и различных дискуссий, участники мероприятия имели возможность познакомиться с архитектурой Ташкента и попробовать блюда национальной узбекской кухни.

По материалам компании «Кениг унд Бауэр РУС»

Ricoh Pro C5300 в Уральском федеральном университете

Осенью 2021 года компания «Графические системы» инсталлировала цифровую печатную машину Ricoh Pro C5300 в одном из ведущих вузов Екатеринбурга. Знакомство коллег друг с другом и модельной линейкой компании состоялось в 2016 году на выставке drupa.

Дмитрий Тарасов, канд. техн. наук, доцент кафедры полиграфии и веб-дизайна ИРИТ-РТФ УрФУ: «Конечно, тогда нам очень хотелось "пощупать" новую технику, новую модель Ricoh Pro C5300 и в целом новую марку, с которой мы еще не были знакомы (а сейчас можно сказать, что через наши руки прошли принтеры всех ведущих производителей). Однако определяющим стало присутствие работающей машины на стенде в рамках зимнего полиграфического форума в январе 2020 года. Директор ИРИТ-РТФ УрФУ, знакомясь с экспозицией, изучил машину в работе и быстро принял решение о приобретении.

Главная цель приобретения цифровой печатной машины — необходимость иметь действующий рабочий инструмент для наших экспериментов по управлению цветом. Единственное требование — работа с «тяжелыми» материалами, и, безусловно, хорошие возможности по настройке переноса тонера и управлению градациями. Полезным дополнением выбранной машины стало увеличенное разрешение печати, хотя мы пока не экспериментировали с подобными настройками.

В ближайшее время планируем воспроизвести все эксперименты, проведенные на предыдущей машине, проверить стабильность результатов. Со временем, конечно, допустим к машине и дипломников для экспериментов. Впрочем, это пока перспективы.

В целом мы очень довольны приобретением, уверены, что новая техника даст новый стимул развитию идеи управления градациями при помощи градационных траекторий, поскольку мы получили новую стабильную базу для наших экспериментов».

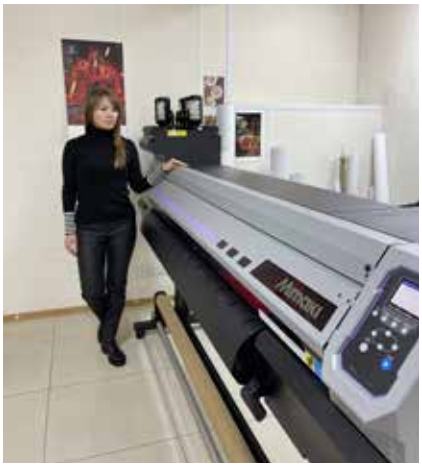
Маргарита Семейкина

Mimaki в типографии «Лисица»

Более 13 лет типография «Лисица» (Екатеринбург) непрерывно развивается, модернизирует производство, внедряя современные технологии. Здесь следят за появляющимися на мировом рынке новинками и тенденциями.

Осенью 2021 года был обновлен парк оборудования. Появились такие модели машин, как: УФ-плоттер Mimaki UJV100–160, режущий плоттер Mimaki CG-130SRIII и режущий плоттер StarCut-130.

«Для нас типография — больше, чем печать, и наши заказчики это знают. К каждому проекту мы относимся, как к произведению искусства. Любим экспериментировать и предлагать смелые решения. Наша задача — не просто отпечатать продукт, а сделать его индивидуальным. Это и привлекает наших клиентов. За последнее время вырос интерес к УФ-печати, и это направление, на данный момент, мы активно развиваем», —



рассказывает директор типографии Светлана Лисицына.

Поэтому логичным шагом стало приобретение нового оборудования в компании «Графические системы». Машины позволяют наносить изображение на любую поверхность без потери цвета и качества. Изображение долговечное и стойкое к истиранию, это радует коллектив исполнителей и их партнеров.

Всего месяц назад было установлено оборудование, но уже сейчас есть положительная обратная связь, появляется все больше новых заказов на этикетки и наклейки для различной продукции, упаковочный материал с логотипом, фотообои, изображения для термотрансфера, техническую документацию, УФ-выносливые наклейки для авто, а также на всевозможный товар для маркетплейсов.

Светлана подчеркивает: «Наша задача — становиться лучше, в этом нам часто помогает компания «Графические системы». Мы познакомились много лет назад, однажды установив машины для цифровой печати. Сегодня наша дружба продолжается. Особенно радует оперативный сервис. Планируем и дальше технически совершенствоваться, ведь для нас типография — больше, чем печать».

Маргарита Семейкина

Диалог длиною в 30 лет

Выставка оборудования в честь юбилея компании «Форт Диалог-Исеть»

В октябре в календарях у полиграфистов отмечено важное событие, на котором непременно нужно быть. Поставщик оборудования «Форт Диалог-Исеть» провел значимое событие для региональной отрасли: выставка полиграфического оборудования. Это уникальный шанс увидеть в работе более 30 единиц полиграфического оборудования, задать вопросы представителям вендеров, попробовать технику в работе самостоятельно, пообщаться с коллегами, узнать о новинках технологий.

Рынок полиграфической техники не стоит на месте, постоянно появляются новинки оборудования, технологий, которые в последнее время представляют в качестве «картинок» или ZOOM-демонстраций. Сегодня, в период пандемии, многие осознали, насколько важно кроме буклетов и описаний увидеть технику в работе, взять в руки образцы. «Когда выставки отменяют, а передвигаться по миру становится сложнее, сделать это почти невозможно. Мы исправляем эту ситуацию в Екатеринбурге, привозим и показываем в работе горячие новинки и проверенные временем рабочие решения в области профессиональной печати!» — отмечают специалисты компании «Форт Диалог-Исеть».

Со вступительной речью и словами благодарности приветствовал коллег Александр Корлыханов, генеральный директор компании «Форт Диалог-Исеть». На выставке специалисты компании и представители вендоров продемонстрировали преимущества техники в работе, рассказали о нюансах технологий, ответили на интересующие вопросы. И самое главное — состоялось живое общение с коллегами «по цеху».

Специально для специалистов

Павел Липатников, менеджер по маркетингу компании «Форт Диалог-Исеть»: «За более чем 30-летнюю историю наша компания накопила огромный опыт в оборудовании для полиграфии и рекламы. Собственный сервисный центр и огромный склад расходных материалов всегда готовы поддержать ваше производство.

Жизнь постоянно вносит коррективы в наши планы, позитивные и не очень. Так 30-летний юбилей нашей компании, который мы по сложившейся традиции планировали отметить приуроченной к этому событию полиграфической выставкой, пришлось перенести на целый год. И вот выставка состоялась!».

Роман Зырянов, менеджер компании «Форт Диалог-Исеть»: «В первую очередь еще раз хотим поблагодарить всех, кто посетил наше мероприятие, для нас это оказалось самым ценным подарком — более 100 человек в нынешних реалиях — это было неожиданно, но в то же время и очень приятно. Конечно, со своей стороны мы сделали все возможное, чтобы выставка была интересной для посетителей. Было представлено более 30 единиц оборудования в работе, включая последние новинки — широкоформатный латексный плоттер HP Latex 700W с белым цветом, новый Xerox Versant 280 Press. Кроме самой техники, очень важной на наш взгляд была возможность общения с представителями вендеров, включая технических специалистов, с которыми можно было обсудить вопросы касательно нюансов технологий, возможностей моделей техники и прочее».

Вячеслав Ломаев, директор типографии «Адекс-принт»: «Мероприятием, организованным компанией «Форт Диалог-Исеть», я остался очень доволен. Интересно было узнать о новых возможностях цифровых печатных машин, латексных плоттерах, принтерах для печати по ткани и другого полиграфического оборудования. Естественно, порадовала возможность увидеть вживую преимущество техники и получить более подробную информацию у специалистов. Организация выставки была на высоте, впечатление от посещения данного мероприятия остались только положительными».

Техника печати

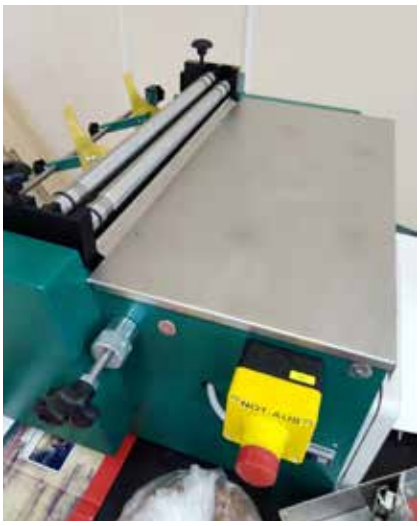
Выбирая оборудование для выставки, компания «Форт Диалог-Исеть» старалась следовать последним тенденциям полиграфического рынка, так специалисты показали практически все технологии персонализации ткани. При этом это были не разрозненные единицы, а законченные решения, готовые для работы. «Форт-Диалог-Исеть» — платиновый партнер Xerox — установила в своем демозале ЦПМ Xerox Versant 280 Press. Для прямой печати по ткани, кроме уже знакомого многим DTG принтера Epson SureColor SC-F2100 вместе с ним была представлена полуавтоматическая машина для нанесения праймера Schulze PRETREATmaker, а также термопресс Schulze с двумя столами, что позволяет максимально увеличить скорость производства изделий, при этом минимизировать возможный брак.

Испытывающую настоящий бум технологию сублимационной печати эксперты представили принтером начального уровня Epson SureColor SC-F500, позволяющим печатать на рулонах шириной до 600 мм, что полностью покрывает потребности производства сувенирной продукции, при этом представляет возможность начать производство одежды. Также были представлены технологии термотрансферного переноса изображений.

Вся послепечатная техника была представлена от многолетнего партнера — компании «Ниссa Дистрибуция», являющейся российским представителем таких известных производителей, как Duplo, Ideal, Multigraf. На выставке перед коллегами выступил Дмитрий Сафронов, руководитель дистрибьюторского отдела "НИССА дистрибуция". Кроме цифровой резательной машины Duplo DC-618 и подборочно брошюровального комплекса для цифровых печатных машин Duplo System 2200 особенно был отмечен планшетный режущий плоттер с автоподатчиком Duplo Pfi Blade B3+. Данное решение разработано для автоматической резки и надсечки материалов, отпечатанных на цифровых печатных, в том числе заламинированных. Благодаря наличию двух одновременно установленных инструментов, плоттер идеально подходит для производства малоформатной упаковки.

Илья Моисеев, региональный менеджер компании Epson: «Такие мероприятия позволяют показать возможности оборудования напрямую заказчикам. Это один из самых эффективных форматов взаимодействия: вендор — клиент. Причем формат выгодный для обеих сторон.

В первую очередь, отмечу, безусловно, живое общение и возможность лично задать вопросы представителю бренда. Во-



вторых, это возможность «пощупать» новинки, ознакомиться с образцами печати. Бывает, что участники сразу приходят со своими носителями, чтобы протестировать качество печати.

В нашем выступлении было три основных блока: современные струйные технологии в офисной печати, печать этикеток по запросу и решения для текстильной печати. Мы представили новинки, рассказали о преимуществах и показали товар «лицом».

Традиционно наибольший интерес вызывает — Epson WorkForce Enterprise — струйное МФУ формата А3+ с максимально допустимой нагрузкой — до 400 000 страниц в месяц. Оно использует линейную печатающую голову и обеспечивает низкие эксплуатационные издержки.

Впервые был показан сублимационный принтер Epson SureColor SC-F500. Компактный принтер может использоваться для печати изображений с последующим переносом на синтетические ткани и сувенирную продукцию.

Также мы демонстрировали Epson SureColor SC-F2100 — «футболочный принтер». Это наш хит-продаж, принтер предназначен для печати по натуральным тканям и чаще всего используется для печати на футболках, отсюда и такое название.

Преимущества печати этикеток по запросу были продемонстрированы на модели Epson ColorWorks C3500. Принтер обеспечивает оперативную печать полноцветных этикеток на месте, экономя время и деньги на доставке и заказе в типографии.

Мы получили массу вопросов по оборудованию, информации было много — но, по словам участников, она была интересная и полезная. Образцы печати на футболках, выполненные на месте, порадовали гостей мероприятия. «Форт Диалог» — это авторизованный партнер Epson, с богатым опытом в продвижении ИТ-решений для бизнеса. Также совместно мы занимаемся развитием направления сублимационной печати и DTG — прямой печати по натуральным тканям в регионе».

Кирилл Дьяченко, руководитель направления компании Xerox: «Установка Xerox Versant 280 Press в Екатеринбурге — знаковое событие как для уральских полиграфистов, так и для всего российского рынка цифровой печати.

Уже долгие годы семейство Versant задает высокую планку качества в индустрии, и теперь у нас появилась новая, еще более совершенная система этой линейки. Инвестируя в ее установку, наши заказчики могут порадовать своих клиентов еще более широкими возможностями оперативной полиграфии, которые доступны лишь самым прогрессивным игрокам рынка».

Новая машина впервые в семействе Versant позволяет работать с материалами плотностью до 400 г/м^2, а в комплекте с опцией ASRS (All Stocks at Rated Speed) запечатывает их быстрее любой другой промышленной системы того же сегмента. При установке пакета Adaptive CMYK+ на Xerox Versant 280 Press можно создать еще больше добавленной стоимости. Он дополняет стандартную триаду CMYK новыми оттенками и эффектами, позволяя использовать белый, золотой, серебряный, прозрачный и флуоресцентные тонеры.

Алексей Агарков, менеджер по развитию бизнеса компании «Xerox Россия»: «ЦПМ Xerox Versant 280 Press добавила к традиционным преимуществам семейства Versant еще больше гибкости и простора для творчества. Используя потенциал новинки, типографии могут реализовывать огромный диапазон нестандартных дизайнерских решений. Презентации Xerox Versant 280 Press в компании «Форт Диалог-Исеть» помогут полиграфистам лучше оценить преимущества новой машины и подобрать для себя оптимальную комплектацию».

Маргарита Семейкина

«ТЕРРА СИСТЕМЫ»: конференция «RMGT 920 Smart Factory»

Типография «КОНСТАНТА» в Белгороде принимает коллег

Ежегодно, каждую осень, компания «ТЕРРА СИСТЕМЫ» организует для российских полиграфистов отраслевые конференции, которые посвящены, как правило, особенностям и преимуществам офсетных решений RMGT.

Уклон на автоматизацию

Каждый раз отраслевая конференция приурочена к инсталляции очередной новой печатной машины RMGT. Соответственно, тема конференций также каждый раз меняется в зависимости от конфигурации инсталлированной печатной машины и тех задач, которые решает типография. В этом году команда компании приняла решение провести отраслевую конференцию с уклоном в тему автоматизации, которая фактически является единственным реальным путем к снижению издержек и повышению прибыли.

Стефан Валуйский, генеральный директор компании «ТЕРРА СИСТЕМЫ»: «В первую очередь, главная мысль мероприятия — донести до российских полиграфистов все существующие особенности и преимущества использования офсетных решений RMGT с демонстрацией работы на действующих производствах. Во-вторых, это, конечно, возможность российским полиграфистам пообщаться друг с другом, поделиться своим опытом, обсудить все наиболее актуальные вопросы».

В название конференции Smart Factory руководство компании вкладывает особый смысл. Он включает в себя идею «умной фабрики» или «умного производства». Можно также применить такое определение как «Фабрика будущего». «Умные фабрики» нацелены на серийный выпуск изделий, но при сохранении максимальной гибкости производства. Обеспечивается это высоким уровнем автоматизации и роботизации предприятия. При этом достаточно широко применяются автоматизированные системы управления технологическими и производственными процессами. Технология «искусственного интеллекта» обеспечивает межмашинное взаимодействие оборудования, что позволяет выпускать готовую продукцию почти без участия человека. Это сегодня особенно актуально. Учитывая, что компания RMGT является действующим членом ассоциации Smart Factory, то тема еще и приближена к полиграфической индустрии, что в свою очередь, очень интересно российским полиграфистам.

«Как правило, мы начинаем готовиться к таким мероприятиям за несколько месяцев, и в зависимости от темы мероприятия и предлагаемого нами оборудования формируем каждый раз уникальный состав гостей, которым с нашей точки зрения это будет интересно. Это нам позволяет более персонализировано построить отношение с каждым из приглашенных полиграфистов и получить соответствующую обратную связь»,— добавляет Стефан Валуйский.

В этом году отраслевая конференция была приурочена к инсталляции новой офсетной печатной машины RMGT 920ST-5 в Белгородской типографии «КОНСТАНТА». Это событие объединило руководителей более 25 российских типографий и представителей ведущих отраслевых СМИ со всех уголков нашей страны. От Калининграда до Владивостока и от Якутска до Симферополя. Участники мероприятия смогли обсудить друг с другом волнующие вопросы, обменяться опытом и изучить работу оборудования в реальных условиях.

Умное производство

На сегодняшний день типография имеет широкий парк офсетного печатного оборудования второго и третьего форматов, и руководством компании было принято решение о необходимости приобрести еще одну многокрасочную печатную машину, но уже формата А1. Новая пятикрасочная листовая офсетная печатная машина первого формата RMGT 920ST-5 была инсталлирована в типографии весной 2021 года. Машины 920-й серии являются безусловным мировым лидером в формате печати А1 и по праву заслужили признание, в том числе среди российских полиграфистов. Поставляемая новая печатная машина имеет высокий уровень автоматизации и позволит «КОНСТАНТЕ» укрепить свои позиции в регионе.

Константин Лахнов, директор типографии «КОНСТАНТА»: «Нашим главным критерием для выбора машины стала возможность автоматизации и ускорения производства, а также, безусловно, возможность приобрести формат А1. Мы рассмотрели все возможные варианты на нашем рынке и пришли к выводу, что именно печатное оборудование RMGT наиболее оптимально подходит под решение наших задач. Мы изучили опыт других типографий перед покупкой и остались довольны работой машины».

Стефан Валуйский: «Мы рады нашему сотрудничеству с типографией «КОНСТАНТА». Мы уже инсталлировали две крупные единицы оборудования — новую пятикрасочную листовую офсетную печатную машину RMGT 920ST-5 и новый автомати-

ческий пресс для вырубки Dayuan MHK-1050. Впереди много разных проектов, о которых обязательно будем в дальнейшем информировать российских полиграфистов!».

Типография «КОНСТАНТА» занимает лидирующие позиции на региональном рынке качественных полиграфических услуг любой сложности — от простых визиток до красочных многотомных изданий в твердом переплете и подарочной упаковке. Компания является членом Национальной ассоциации полиграфистов и за время работы отмечена многочисленными наградами.

Движение вперед

Стефан Валуйский: «Полиграфистам важно обмениваться мнением, наверное, потому что, лучше все-таки учиться на чужих ошибках, чем на собственных. В этом смысле система достаточно проста: хочешь узнать, как работают другие, расскажи, как работаешь ты. Если нет явных пересечений интересов, то российские полиграфисты, как правило, с удовольствием делятся опытом друг с другом. В этом году мы даже часть времени на отраслевой конференции выделили для соответствующих выступлений. По моему наблюдению, именно эта часть вызвала наибольший отклик у всех гостей.

Нас всегда принимают хорошо. В данном случае хотел бы отдельно поблагодарить руководство типографии «КОНСТАНТА», которое фактически уделило нам полное внимание и приняло самое активное участие в отраслевой конференции.

Все стремятся снизить затраты и повысить прибыль, все ищут новые пути развития, и всех интересуют любые новые идеи на этот счет. Наверное, основное, что мы услышали от наших гостей — несмотря на все существующие проблемы российский полиграфический рынок жив и активно развивается. Это не может не радовать!

Впечатления по итогам конференции только положительные. Будем развивать нашу традицию и думаем уже о следующем годе. Есть много идей и задумок на этот счет!».

Константин Лахнов: «Формат мероприятия интересен своей интерактивностью и возможностью обмениваться опытом с коллегами. Такие события — залог безостановочного движения нашей профессиональной сферы. Будущее полиграфического производства зависит от того, насколько уверенно и открыто обсуждаются проблемы сферы, насколько оперативно находятся решения, открываются новые возможности.

Прошедшая конференция имеет важное значение для полиграфистов России, готовых принимать нестандартные решения и решать сложные задачи. Коллеги были приятно удивлены уровню автоматизации наших рабочих процессов, а также, в свою очередь, отметили возможные точки роста.

С компанией «ТЕРРА СИСТЕМЫ» мы работаем с огромным удовольствием. Главный критерий партнерства — это доверие и уверенность в надежности. Именно эти качества мы нашли в «ТЕРРА СИСТЕМЫ».

Маргарита Семейкина

Итоги международной выставки «Реклама-2021»

С 18 по 21 октября 2021 года в Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» состоялась 28-я международная специализированная выставка «Реклама-2021» — уникальное отраслевое мероприятие России и стран СНГ, которое продемонстрировало лучшие достижения и тенденции в развитии рекламной отрасли.

Среди зарубежных брендов на выставке были представлены Mimaki, Brother, Sipos, HP, iEcho, Esaprint, Evosan, Juki, GMP, Mefu, IDP, Docan, Canon, Epson, Roland, Aleph, Ricoh, Kornit Digital, Witpac и другие.

В экспозиции был представлен весь спектр технологий и услуг для производства рекламы, в том числе все виды визуальных рекламных коммуникаций — от традиционных до набирающих обороты в связи с технологической трансформацией отрасли цифровых носителей.

Мероприятия деловой программы выставки «Реклама-2021» вызвали большой профессиональный интерес. Во время выставки состоялась вторая всероссийская практическая конференция «Современная упаковка». Делегаты обсудили вызовы, стоящие перед производителями и потребителями упаковочных решений, перспективные направления для развития производственного бизнеса, вопросы, как планировать «упаковочный» бизнес в эпоху нестабильности, как сделать упаковку «здоровой» и востребованной, а также вопросы поставщикам упаковки из картона, полимеров, металла и стекла.

Выставка «Реклама» вновь доказала свою актуальность с точки зрения российской рекламной отрасли. Посетители и экспоненты получили максимальную отдачу от участия в выставке, провели продуктивные переговоры, заключили выгодные контракты, обрели новых партнеров для бизнеса.

Об этом говорят положительные отзывы участников и гостей выставки. Они высоко оценили профессиональный уровень организации выставки, яркую экспозицию. Многие участники выразили желание участвовать в ней в следующем году.

Сергей Пискарев, президент Ассоциации коммуникационных агентств России АКАР: «Реклама — это один из основных инструментов конкуренции производителей. То, что выставка «Реклама-2021» попала в контекст развития российской промышленности — не может не радовать. На мероприятиях деловой программы мы обсуждаем животрепещущие вопросы бизнес-коммуникаций. «Экспоцентру» наша благодарность за то, что мероприятие проходит на высоком уровне, а также за помещение выставки «Реклама» в правильный контекст в этом году».

Сергей Пилатов, председатель правления, член Общественного совета ФАС РФ: «Выставка «Реклама» — это место для правильного общения. Особенно приятно, что обширная программа начинается с мероприятия, которое проводит Ассоциация коммуникационных агентств России, где формулируются главные тренды, особенности рекламы прошедшего и будущего. Желаю, чтобы те, кто вложился в участие, не только смогли отбить свои расходы, но и получить выгодные контракты. Чтобы люди, которые пришли сюда посмотреть последние достижения рекламы и технологии, также заключили контракты, которые выгодны им».

Юрий Третьяк, коммерческий директор компании «Мимаки-Урал»: «Я впечатлен выставкой «Реклама». За время пандемии, когда мероприятия год были на паузе, участники успели качественно подготовиться к новому сезону и в итоге представить достаточное количество новинок. На мой взгляд, выставка в этом году богата с точки зрения оборудования, новых знакомств и информации. Отдельно хочу выделить стенд компании Mimaki, где также коллеги представили интересные новые модели машин. Интерес участников был высокий в течение всех дней работы выставки. Отмечу стенд компании Prizmix. Представители стенда продемонстрировали инновационный ламинатор компании Neschen. Также хотелось бы обратить внимание на масштабный стенд компании Ricoh, где была представлена новинка цифровой и латексной печати. С нетерпением жду нового сезона выставки «Реклама-2022».

В статье использована информация пресс-службы «Экспоцентр»

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
Режевская типография
Уважаемые коллеги и партнеры!
Благодарим Вас за плодотворное сотрудничество в уходящем году и надеемся на продолжение наших взаимоотношений в новом 2022 году.
Желаем Вам стабильной работы, экономического процветания, положительных эмоций и ярких впечатлений!

Графические системы
С НОВЫМ
2022
ГОДОМ!
Мечтайте ПО-КРУПНОМУ,
мыслите МАСШТАБНО.
Уверены, что год тигра готов исполнить
самые СМЕЛЫЕ МЕЧТЫ!

Типография «Гуд Принт» открыла офис в Тюмени

«Гуд Принт» — современное полиграфическое предприятие. Компания позиционирует себя как типография для предпринимателей. Занимается оперативной цифровой печатью рекламно-представительской и сувенирной продукции, картонных коробок, широкоформатной рекламы и другой продукции. Основанная в 2012 году, компания продолжает развиваться и открывать новые офисы. Осенью был открыт первый офис в Тюмени.

По словам основателей типографии, в Тюмени с полиграфией в регионе ситуация хорошая, есть интересные и сильные компании. Руководство типографии ставит перед собой задачу войти в тройку крупнейших типографий Тюмени.

«В Тюмени нас приняли хорошо и клиенты, и коллеги из других типографий. Есть ощущение дружественного и приятного города,— отмечает Игорь Галыгин, сооснователь типографии.— Команда подобралась фантастическая. У нас есть управляющий партнер — Александр Андросов, директор фабрики рекламы «Клякса». Человек с огромным объемом жизненной энергии и понимаем потребностей клиента. Вся команда типографии подобрана ему под стать. Это люди с горящими глазами и желанием помочь клиенту. Я верю, что у них все получится».

Команда «Кляксы» уже много лет занимается сложными рекламными проектами и производством наружной рекламы в Тюмени и решила попробовать что-то новое: полиграфическое производство.

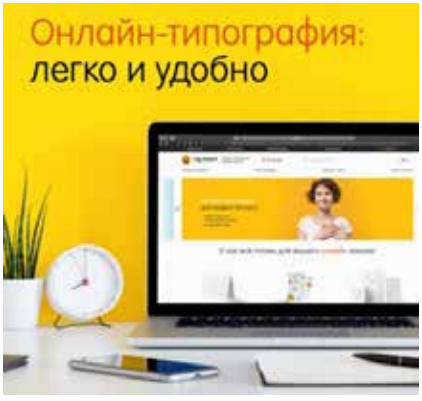
«Недавние события в виде вынужденной самоизоляции натолкнули многих предпринимателей экстренно перевести даже, казалось бы, безнадежно офлайновые проекты в онлайн. Мы тоже посмотрели в эту сторону. Познакомились с предпринимателями из Екатеринбурга, у которых оцифрованная типография с личным кабинетом и онлайн-оплатой, с понятными интерфейсом для клиента и менеджера. Мы построили цех под руководством коллег из Екатеринбурга и закупили парк оборудования, который они нам рекомендовали. Сейчас мы делаем задел на будущее, хотя для многих ИТ-управление — уже настоящее»,— объясняет Александр Андросов.

Маргарита Семейкина

Новый web2print-сервис типографии «Гуд Принт»

Типография «Гуд Принт» — производственная компания с собственной сильной IT разработкой. Команда сама придумывает, дорабатывает и воплощает решения для повышения эффективности работы полиграфической компании. Среди реализованных разработок компании в открытом доступе web-to-print проект gprint.ru и каталог бизнес-подарков ggifts.su.

Процесс приема заказа в типографии автоматизирован: клиент заходит на сайт, регистрируется в личном кабинете и в каталоге продукции выбирает, что ему нужно. Можно выбрать любые настройки: тип бумаги, формат изделия, тираж и многое другое. При загрузке изображения открывается графический редактор, где можно двигать и масштабировать изображение. Есть чат с поддержкой, где можно проконсультироваться по любому вопросу. После расчета цены заказ автоматически уйдет в работу.



Создание нового сервиса — логичное развитие информационной системы типографии. При разработке команда ориентировалась на собственное понимание удобства работы, на зарубежных и российских игроков в этом и схожих сегментах. «Мы понимаем принцип заказа нашими текущими клиентами и представляем, каким образом клиенту удобно работать с типографией»,— объясняет Игорь Галыгин, сооснователь типографии «Гуд Принт».

Сервис решает такие задачи клиентов как отсутствие общения с менеджером и отсутствие привязки ко времени суток. Руководство компании рассказало, что разработка сервиса ничем не отличалась от типовой разработки в рамках компании. Правда, было несколько сложнее с точки зрения настройки взаимодействий с внешними сервисами, но этот вопрос был решен. Срок реализации составил порядка 4–6 месяцев без учета многолетней работы по разработке уже существующей информационной системы компании.

«Мы сделали упор на визуал и удобство использования. Разумеется, все расчеты формируются динамически с учетом актуальных цен и остатков на складе. "Под капотом" интеграция нескольких сервисов. У нас есть понимание, каким образом развивать сервис, как сделать его более удобным, и мы будем работать в этом направлении»,— добавляет Игорь Галыгин.

Маргарита Семейкина

Konica Minolta AccurioPress C7090 в типографии «Апрош»

В типографии «Апрош» (Екатеринбург) начала работу цифровая печатная машина Konica Minolta AccurioPress C7090. Запуск осуществили специалисты российского представительства Konica Minolta.

Типография специализируется на цифровой печати рекламно-представительской и многостраничной продукции для малого и среднего бизнеса. С недавних пор большинство заказов (около 90%) выполняются на новой цифровой печатной машине Konica Minolta AccurioPress C7090, которая заработала на предприятии в начале октября 2021 года.

«Мы всерьез занялись поиском нового оборудования, поставив во главу угла наличие локального и качественного сервиса, возможность постановки машины на контракт и, конечно, лояльные финансовые условия как на само оборудование, так и на клик. Детальный анализ доступных решений привел нас к модели Konica Minolta AccurioPress C6100, но пока мы ее тестировали, ей на смену пришла обновленная серия AccurioPress C7100. В итоге мы выбрали модель AccurioPress C7090 с производительностью 90 страниц А4/мин.», — рассказывает генеральный директор типографии «Апрош» Сергей Жеберляев.

Компания Konica Minolta представила новую серию листовых цифровых печатных машин AccurioPress C7100 летом 2021 года. Она включает две модели: AccurioPress C7090 и AccurioPress C7100 с максимальной скоростью печати 90 и 100 А4/мин. соответственно. От своих предшественниц новые машины отличаются расширенным спектром запечатываемых материалов, а также более высоким уровнем автоматизации и, как следствие, производительности. Кроме того, машины серии AccurioPress C7100 более компактны в сравнении с C6100. В длину они аналогичны младшей модели AccurioPress C4080, но имеют несколько большую глубину.

Установленная в типографии «Апрош» AccurioPress C7090 позволяет печатать на материалах плотностью до 400 г/м², в том числе на фактурных дизайнерских бумагах. Листы длиной до 900 мм подаются из трех дополнительных вакуумных лотков, которые обеспечивают возможность длительной бесперебойной и стабильной работы без вмешательства оператора. Также возможна ручная подача так называемых баннеров длиной до 1300 мм из обходного лотка.

Еще одна интересная особенность машины — наличие интеллектуального модуля контроля качества IQ-501, который позволяет автоматизировать процесс подготовки к печати, сведение лица с оборотом, попадание в требуемый цвет и поддержание его стабильным во время печати. Ускорить работу еще больше может опциональный сенсор Intelligent Media Sensor IM-101 для мгновенного распознавания типа и плотности используемого материала.

Запечатанные листы выводятся в приемный лоток, после чего передаются для обработки на отдельное послепечатное оборудование, установленное в типографии. Тем же, кто заинтересован в финишной обработке в линию, Konica Minolta предлагает богатый выбор опций, в числе которых модуль TU-510, позволяющий выполнять четырехстороннюю обрезку, биговку и перфорацию и, таким образом, получать на выходе готовую продукцию без белых полей: например, открытки, визитки и отрывные купоны.

«Переход с одного бренда на другой — это определенный стресс, поэтому новую машину мы выбирали больше девяти месяцев, в течение которых проводили много обсуждений и консультаций с коллегами, осуществляли тестирование и другие необходимые действия»,— продолжает Сергей Жеберляев. Сергей также отмечает, что результаты первого месяца эксплуатации показали: компания сделала правильный выбор.

«Машина прекрасно работает с фактурными бумагами и даже легкими картонами. Вакуумные лотки позволяют надежно подавать бумагу, в том числе длинных форматов, не используя для этого вспомогательные лотки, а модуль IQ-501 обеспечивает точный цвет и стабильно высокое качество в тираже. Ну и, самое главное, мы перешли на контракт, смогли минимизировать остановки машины и сфокусироваться на печати, что позволило уменьшить время выполнения отдельного заказа и увеличить пропускную способность типографии»,— обращает внимание Сергей Жеберляев.

По материалам компании Konica Minolta

upakovka
PROCESSING & PACKAGING
25–28 ЯНВАРЯ 2022
МОСКВА
MEMBER OF INTERPACK ALLIANCE
ПРИГЛАШАЕМ НА ВЫСТАВКУ!
UPAKOVKA-TRADEFAIR.RU
18+
Messe
Düsseldorf
Moscow

printech
a Hyve event

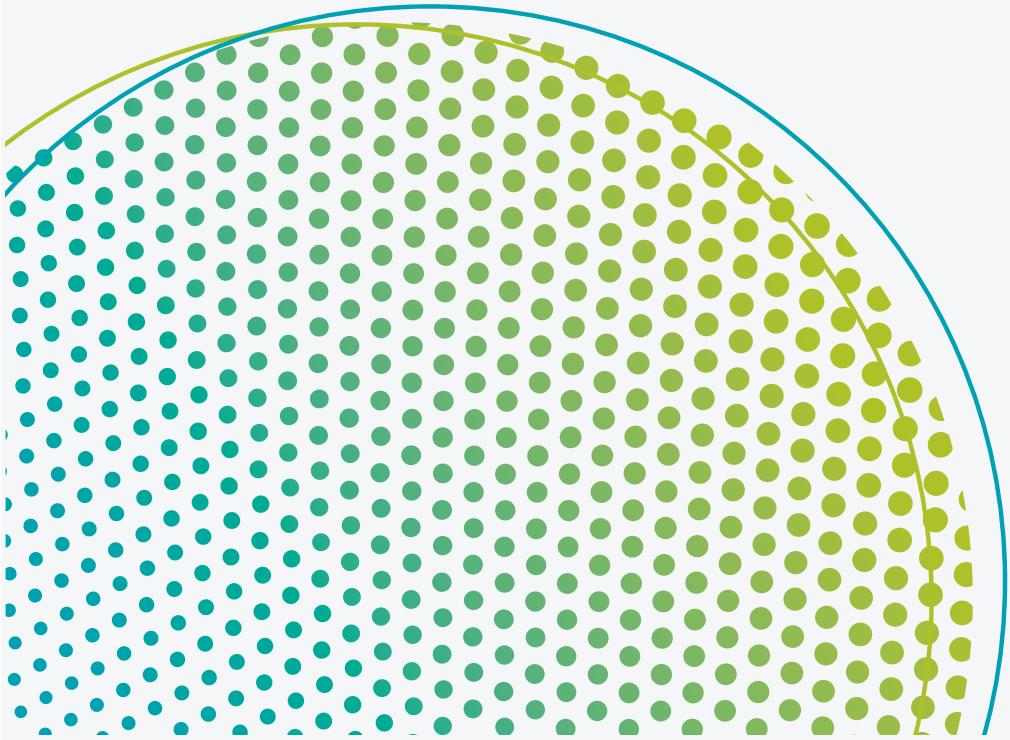
0+

7-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ОБОРУДОВАНИЯ, **ТЕХНОЛОГИЙ** И **МАТЕРИАЛОВ** ДЛЯ **ПЕЧАТНОГО** И **РЕКЛАМНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

07–10 ИЮНЯ 2022

МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



Забронируйте стенд
printech-expo.ru

Настрой на успешный год

Традиционный опрос по итогам года на этот раз получился с акцентом на внутреннем состоянии и рефлексии. Полиграфисты делятся итогами: что удалось, чем гордимся и что планируем. Получилось очень вдохновляюще и ободряюще.

1. Сюрприз года
2. Любимая елочная игрушка
3. Пожелание своей команде на 2022 год
4. В кого вы наряжались в детстве на Новый год?
5. Личная цель, которую выполнили в 2021 году?
6. 2022 — год тигра. Чем вы похожи на него?
7. Как должны выглядеть идеальные новогодние каникулы, чтобы набраться сил на весь год?

Нина Светличная, генеральный директор компании «ЯМ Интернешнл (Урал)»

1. Поставили в типографию «Лазурь» первое в России термальное CTP AMCKY EM SETTER T256M. Скорость вывода 55 пластин/час, оснащено автоматическим загрузчиком пластин на 4 кассеты, панчами и малохимическим процессором Fujifilm FLH-Z Supreme 125CD.

Из личного — приняла участие в парусной регате Kabestan в Хорватии, наша команда стала абсолютным чемпионом регаты.

2. Шишка.

3. Пожелание всем нам — здоровья, не терять бодрости духа и оптимизма.

4. Как всех нас в те года наряжали: девочки — снежинки, мальчики — зайчики.

5. Еще не выполнила.

6. Возможно, хваткой.

7. У нас так много каникул в году стало, что уже новогодние перестали сильно радовать и сил придавать. Зима — это горные лыжи. От них и настрой, и адреналин, и здоровье.

Всех с Новым годом!

Дмитрий Тарасов, канд. техн. наук, доцент кафедры полиграфии и веб-дизайна ИРИТ-РТФ УрФУ

1. Наконец-то получилось принять участие в офлайн-конференции. И не только...

2. Звезда.

3. Желаю мирового признания.

4. У меня был костюм волка.

5. Жив и здоров.

6. Усы и хвост — вот мои документы. А еще я изворотливый.

7. Подальше от людей и желательно без связи.

Сергей Бакшиш, генеральный директор компании «Графические системы»

2. Звездочка на макушке елки.

3. Желаю профессионального роста и семейного благополучия.

4. Наряжался в космонавта.

5. Стали гибче работать с клиентами, вышли на прямые поставки оборудования и запасных частей из Европы.

7. Уезжать подальше из города, на природу, активно заниматься спортом, кататься на лыжах, коньках и т.д.

Евгений Макаров, директор екатеринбургского филиала компаний «ОКТОПРИНТ СЕРВИС» и «хубергруп РУС»

1. Команда нашего филиала плодотворно работает и всегда старается улучшать показатели. И, даже несмотря на это, приятным и неожиданным сюрпризом для меня стало присуждение премии «Лучший филиал 2021». Значит, наши старания не напрасны.

2. В душе мы все остаемся детьми и продолжаем верить в чудеса. Наверное, именно поэтому самой любимой елочной игрушкой для меня по сей день остается Дед Мороз.

3. В наступающем 2022 году хочется пожелать своей команде самого главного: крепкого здоровья, сплоченности, успехов во всех начинаниях, достижения поставленных целей, развития новых направлений и, конечно же, не переставать верить в лучшее.

4. Мне кажется, все мальчишки и девчонки моего поколения зачитывались Александром Дюма, и каждый

мечтал примерить костюм мушкетера. А Новый год помогал воплощать нам наши мечты. И я не являлся исключением: перевоплощался в мушкетера.

5. 2021 год был непростым, но при этом нам удалось стать лучшим филиалом. Это признание нашей работы и моего личного вклада в развитие филиала.

6. Наверное, мы похожи энергичностью, целеустремленностью, волей к победе, силой духа. Нас объединяет желание добиваться поставленных целей и стремление к лучшему.

7. Новогодние каникулы — это, прежде всего, возможность побыть вместе со своей семьей. Ну и, безусловно, я за здоровый образ жизни и спорт. Поэтому, обязательно любимая семья, лыжи и свежий воздух.

Тамара Байтулина, директор РА «Лотрек»

1. Объем заказов вырос на 35% по сравнению с 2020 годом. В личном плане: семья сплотилась и сдружилась очень крепко, нас стало больше.

2. Стеклянный колокольчик из детства.

3. Развития и роста, побед и процветания.

4. Красная шапочка (хотя всегда мечтала быть волком на новогоднем утреннике).

5. Выжила. А честно — год был и есть очень тяжелый — постаралась сохранить и не дать разрушить себя.

6. Мой год: я тигр по гороскопу. Похожа яркой полосатостью жизни, черно-белые полоски — не мой вариант. Еще нас объединяет любовь к мясу.

7. Солнце, снег, горы, друзья.

Владимир Лобок, генеральный директор «Издательства АМБ»

1. Написание собственных стихов.

2. Гирлянда.

3. Бороться и искать, найти и не сдаваться.

4. Клоун.

5. Стабилизировал бизнес на новом витке развития.

6. Сила и умение достигать поставленной цели.

7. Отдых в Таиланде.

Галина Шевелева, кредитный специалист КПК «Урал-Финанс» (Челябинск-Екатеринбург)

1. Переезд в Екатеринбург и открытие дополнительного офиса нашей компании.

2. Старинные елочные бусы из стекла.

3. Креативности, достижения новых больших целей, и, конечно, здоровья всем.

4. В Снегурочку.

6. Я сама тигр по гороскопу и наши «тигриные» качества: решительность, уверенность, красота, грация и мягкие лапы.

7. Идеальные новогодние каникулы: прогулки с собакой, встречи с родными и друзьями, много времени для хобби, а они разнообразные — от рукоделия и чтения до спонтанных поездок в другие города.

Виктория Ручка, генеральный директор типографии Ruchka (Краснодар)

1. Наверное, признание меня как профессионала на выступлении в Санкт-Петербурге и последующее приглашение организаторов на следующий форум. Все остальное было запланировано. Возможно, в декабре будут сюрпризы. Год еще не закончился.

2. Звезда.

3. Жить в кайф, развиваться, быть здоровыми и счастливыми, видеть позитив в любых жизненных ситуациях и всегда жить здесь и сейчас, а не в прошлом или будущем.

4. Помню, как в яслях я хотела быть снежинкой, но меня нарядили в зайчика. Это была истерика. Позже были наряды, похожие на принцесс. Мама шила мне все сама, за что ей огромная благодарность.

5. В профессиональном: выступление на новой площадке, рост выручки типографии на 50%, привлечение заказчиков из МО, регулярный поток заказов из Инстаграм на суммы свыше 100 000 рублей, запуск личных консультаций. Лепила из глины, рисовала маслом, начала строить дом, занималась танцами, каталась на лошадях, замуж вышла, разработала детскую продукцию для продажи, путешествовала и еще много всего.

6. Объединяет то, что я так же яростно защищаю свою территорию. Тигры одиночки, себя таковой не считаю, но у меня крайне мало людей, которые вхожи в ближний круг. Еще я ленива и просто так «охотиться» не буду. Есть люди, которые постоянно голодные, это не я. Без необходимости не инвестирую энергию в то, что мне совершенно не нужно. Как и тигр, люблю мясо.

7. Совмещенный лежачий и активный отдых. Я устаю от тюленьего отдыха, поэтому если выезжаю в отпуск, всегда выбираю место, где можно взять экскурсии, гулять, узнавать что-то новое. Вообще, постоянное образование — моя базовая потребность. Поэтому идеальные каникулы: три дня поваляться и семь дней активно путешествовать.

Вячеслав Ломаев, директор типографии «Адекс-Принт»

1. Год пережили без потерь.

2. Морковка.

3. Здоровья и оптимизма.

4. В пингвина.

5. Стал охотником.

6. Стараемся жить в гармонии с природой и цепко держим заказчиков («добычу»).

7. Выбраться из города, где нет сотовой связи и интернета.

Денис Сухов, директор типографии «Копия»

1. Сюрпризов не было. Все было запланировано.

2. Стеклянные бусы из СССР.

3. Работаем!

5. Утвердился в своих намерениях.

7. Чем больше энергии тратим, тем больше получаем. Работа должна приносить удовольствие. Так что я за работу — для меня каникулы — это слишком длинный отдых.

Сергей Сергеев, директор компании «Формат» (Рыбинск)

1. Взял на работу нового заместителя. Отличный работник, как без него справлялся раньше, не представляю.

2. Старая детская — стеклянный шарик, а внутри вращающаяся бабочка.

3. Не бояться нового и учиться, учиться и учиться.

4. У меня был костюм мушкетера, мне его отец сам сделал, как в фильме «Три мушкетера».

5. Целей было много, реализованы примерно 50%. Самая важная — запущен новый цех по производству хоккейных кортов.

6. Медленный я, вальяжный, но могу резко взорваться.

7. Уехать, чтобы сменить обстановку. Находиться на природе, кататься на лыжах, коньках — люблю зиму, мороз.

Александр Иванов, д.техн. наук., президент Издательско-полиграфической ассоциации высших учебных заведений (Ассоциация ВУЗИЗДАТ) (Санкт-Петербург)

1. Приятно это или нет, но я был утвержден Национальным советом при президенте РФ в качестве председателя Совета по профессиональным квалификациям в области издательского дела, полиграфического производства и распространения печатной продукции.

2. Живые свечи.

3. Не болеть и идти вперед!

5. Было много новых позитивных знакомств.

6. По гороскопу я лев. Что может быть общего между львом и тигром? Наверное, хищнические инстинкты... Главное, не брать больше, чем надо!

7. Идеально бы было слетать в теплые страны отдохнуть!

Ольга Бадулина, менеджер по PR и рекламе компании «Гейдельберг-СНГ» (Москва)

2. Любимая елочная игрушка — из детства, она до сих пор хранится у родителей: прозрачный стеклянный синий шар, внутри — блестящая лента, а снаружи — нарисованные белые снежки. Красота и гармония!

3. Постоянно меняющуюся ситуацию вокруг нас оценивать и принимать, сохраняя спокойствие и уверенность в собственных силах. Всё новое видеть в первую очередь именно как новое, и уметь найти что-то хорошее в любом случае.

4. Снежинка! Прекрасная коронакокошник с блестками, сделанная моей мамой-рукодельницей, плюс мой полностью белый наряд навсегда остались в моей памяти. Я на 100% была уверена в собственной красоте на том утреннике в детском саду!

5. Одна из целей — улучшить показатели по работе. И это удалось!

7. Они должны пройти на природе и без спешки. Именно спокойствия и тишины очень не хватает в течение года.

Юлия Арешко, СЕО ГК «РуссКом» (Москва)

1. Личный сюрприз касается того, как встретила сам Новый год: неожиданно весело и приятно. Профессиональный: направление, которое почти пять лет приносило убытки, снова вышло в прибыль — это классно, и это заслуга профессиональной и слаженной команды этого направления — такое вдвойне радует!

2. Большие искрящиеся шары.

3. Вперед, только вперед — победа за нами!!!

4. В нашем детстве креативность была ограничена скромностью бытия, почти всегда всех девочек наряжали снежинками.

5. Закончила интереснейшие курсы личностного роста и планирую успеть закончить вторые курсы личностного роста — это очень важный ресурс профессионального роста любого руководителя.

6. Всем. Тигр — мой знак.

7. Как и любые другие каникулы: много воздуха и солнца, желательно вместе с новыми впечатлениями!

Хочу поздравить всех читателей журнала с наступающим Новым годом — годом отважного и благородного «водяного» тигра — и от всей души пожелать здоровья, оптимизма, профессиональных успехов и благополучия в семье! Пусть этот год принесет всем удачу!

Валерия Куликова, менеджер по маркетинговым коммуникациям компании Konica Minolta (Москва)

1. Профессиональным сюрпризом 2021 года стало снижение ограниче-

ний COVID-19 и возможность встретиться вживую с коллегами и клиентами на выставках и мероприятиях.

2. Звезда, она является завершающим штрихом в украшении елки.

3. В новом 2022 году желаю команде Konica Minolta достижения всех поставленных целей!

4. Наряжалась снежинкой.

5. В 2021 году я начала работать в Konica Minolta, считаю — это одна из главных целей, которых я достигла!

6. С годом тигра нас объединяет любовь к полоскам. Люблю полосатую одежду!

7. Мои идеальные каникулы — это время, проведенное с семьей и близкими!

Максим Круглов, директор по продажам компании «Кениг унд Бауэр РУС» (Москва)

1. Несмотря на сложную ситуацию с COVID-19 в мире нам удалось в этом году организовать клиентский выезд в крупную типографию «Гранд-Мастер» (Армения). А сюрпризом оказалось, что, как итог, в трех типографиях, участвовавших в данной поездке, появились к концу года машины Rapida. Плюс ряд переговоров сейчас на финальной стадии и мы рассчитываем заключить еще несколько контрактов до конца года.

2. Красная звезда на макушке елки!

3. Остаться таким же отзывчивым, сплоченным и внимательным друг к другу и нашим клиентам коллективом. А также продолжать развивать свои профессиональные навыки.

4. В себя.

5. С профессиональной точки зрения, мы продолжаем расширять парк инсталляций офсетных печатных машин Rapida в нашей стране. В этом году еще несколько типографий перешли на наше оборудование. А с личной — видеть счастливые глаза и улыбки у родных мне людей.

6. Такой же мягкий, теплый и пушистый.

7. Главное — не сидеть дома. Надеюсь, что будет много снега и солнца. Желаю всем прекрасного настроения и крепкого здоровья!

Михаил Кувшинов, директор по развитию компании «НИССА Центрум» (Москва)

2. Детские улыбки. Мы сами уже не способны на такую искреннюю радость, но еще можем подобно Луне светить светом отраженным.

3. Ну вот, исчезла дрожь в руках,
Теперь — наверх!
Ну вот, сорвался в пропасть страх
Навек, навек, —
Для остановки нет причин —
Иду, скользя...
И в мире нет таких вершин,
Что взять нельзя!

6. Все кошаки похожи — мяконькие лапки...

7. Гуантанамера... Как раз сегодня взял тур на Кубу. Чем мечтать, лучше делать — жизнь одна.

Виталий Леус, менеджер по продукту компании Ricoh Rus (Москва)

1. Рост продаж латексных принтеров Ricoh и выход на лидирующую позицию в своей категории.

2. Звезда.

3. Здоровья, удачи, радости и позитива!

4. В различных представителей фауны и сказочных персонажей: от зайчика до Карабаса Барабаса.

5. Еще не выполнил.

6. Похожи любовью к букве РРРРРРРР.

7. С семьей у моря и гор.

Михаил Нестеренко, генеральный директор компании «ИНТЕРМИКРО» (Москва)

1.Удвоение оборота «ИНТЕРМИКРО».

2. Звезда, которая сверху.

3. Не хворать и двигаться вперед.

4. В человека.

5. Похудел.

6. У меня тоже есть усы и я мягкий и пушистый.

7. Это должно быть время, проведенное с семьей.

Маргарита Семейкина

Делаем календари

Календари – это вечная классика, которая никогда не выйдет из моды. Сейчас пик сезона – самое время обсудить с типографиями, дизайнерами и заказчиками, как устроены процессы.

Анна Волкова, коммерческий директор типографии «Гардарика» (Екатеринбург)

Несмотря на активную цифровизацию, любовь к календарям растет с каждым годом. За 16-летнюю историю нашей типографии каждый год мы выпускаем все больше календарей и они все сложнее и интереснее. Бессменным лидером среди всех, конечно, является квартальный трехблочный календарь. Хотя он сложный по сборке (для производства квартальника требуется сделать 14 операций) и некоторые типографии считают его низкорентабельной продукцией, я не могу с этим согласиться.

Автоматизированная линия сборки и многолетний опыт позволяют производить более 200 видов квартальных календарей в сезон. Тираж может быть от 20 штук до 15 000.

Удивительно, но сезон этого года характеризуется более длинными тиражами, чем в прошлые несколько лет. Также, все больше квартальников делают с магнитными безленточными курсорами. Мы производим не только стандартные магнитные курсоры, но и индивидуальной формы, а также с прямой полноцветной печатью. Этот тренд набирает обороты последние 5 лет.

Креатив клиентов удивляет. Стандартно мы предлагаем 13 видов отделки календаря, а в этом году нашим клиентам показалось этого мало и нам предлагают все новые вариации. Квартальники без пружин, с игрой в дартс на постере, сетки совершенно без выходных и праздников.

Надежда Шакирзянова, редактор издательства ГК «Энерго Микс» (Екатеринбург)

В наш набор сувенирной продукции обязательно входят ежеквартальные календари. Заказываем не менее 15 000 штук. На этом календаре обязательно есть логотип компании и ссылка на сайт. Мы стараемся выбрать позитивную фотографию, связанную с символом года. Обычно ориентируемся на восточный календарь. В этом году мы провели своеобразный кастинг на общем портале, где участвуют торговые производители со всей России. Мы не ожидали такого результата, людям так приятно было участвовать в процессе обсуждения. Мы решили сделать голосование традицией. Казалось бы, всего лишь календарь, а сколько приятных моментов. Теперь в 30 000 магазинов наших партнеров будет этот календарь с тиграми.

В первую очередь в разных типографиях мы запрашиваем стоимость, качество бумаги, сроки изготовления, потом сравниваем и выбираем лучшее предложение. Но пока из года в год мы сотрудничаем с одной и той же типографией.

Влад Кощеев, заместитель директора издательства «Ажур» (Екатеринбург)

В сравнении с другой печатной продукцией в производстве календарей особых отличий нет, но оно требует больших затрат, чем листовая печать. Заказывают настольные календари-домики, карманные календарики, и, стандартно, квартальные. Сейчас у нас нет большого наплыва заказов, тиражи небольшие, поэтому изготавливаем календари цифровой печатью. Заказчики хотят использовать свою цветовую гамму, логотип, фотографии и прочее, поэтому дизайном занимаемся сами, получаем техническое задание и исходя из него готовим макет.

Максим Смагин, художник-карикатурист (Екатеринбург)

Я часто работаю с календарями. Календари в художественном смысле — это набор картинок на определенную тему. Например, Жан-Жак Семпе недавно выпустил календарь на 365 дней с иллюстрацией на каждый день.

У художников за несколько лет работы накапливается определенное количество картинок. Например, у меня есть отдельная папка с изображениями восточных животных, которых чаще всего используют в календарях. На год тигра у меня уже есть три картинки двенадцатилетней давности, есть много изображений драконов, зайцев... Эти персонажи позволяют нам по-новому взглянуть на привычных героев сказок и картин, еще раз обратиться к этой теме.

Мария Ушакова,
Елена Волкова

Вторая жизнь, воплощенная в экосувенирах

Миссия «Охотников за сувенирами» — находить удивительные коллекции сувениров и знакомить с ними наших коллег и клиентов. Представляем коллекцию рекламных экосувениров от европейской компании «Алиса» (Alisea). Цель компании — создание экосувениров из переработанных материалов и формирование экологической ответственности. Посмотрите, какая получилась удивительная коллекция, выполненная из отходов промышленных предприятий.

Елена Силис, генеральный директор компании «Охотники за сувенирами» (Москва)

Подставка для мелочей из отходов производства печатных схем

Изготовлена из отходов производства печатных схем, не прошедших контроль качества. Брак этих отходов предоставлен компанией-производителем, получив «вторую жизнь» в корпоративном сувенире.

Пресс-папье, в которое были включены отходы обработки мелких деталей от промышленного производства очков.

Коллекция настольных аксессуаров, изготовленных путем переработки автомобильных, мотоциклетных и грузовых отражателей и фар.

Материал, из которого они сделаны, называется ПЭТ. Он легкий, прочный и на 100% пригоден для вторичной переработки. После того, как мусор разделен, промыт и измельчен до хлопьев и гранул, которые называются R-PET, можно изготовить множество предметов, таких как ручки или настольные подставки.

Доступные в красном, оранжевом и полупрозрачных цветах, они также могут быть выполнены в цвете, запрошенном заказчиком, с использованием прозрачного акрилата. На всех настольных аксессуарах написано «Я был автомобильной фарой».

Держатель для палочек, подставка для бутылок, тарелка для снеков

Изготовлены из сушеной кожуры помидоров, полученных из отходов промышленной переработки очищенных помидоров. Отходы предоставляет заказчик.

Экообложки для ежедневников и записных книжек с использованием старых тиражей пригласительных билетов в музеи, упаковки продуктов питания, туристических карт и использованных бутылок..

Остатки использованных материалов, не представляющие ценности для компании, и отходы производства могут стать сырьем для другой производственной реальности, для потрясающих воображение корпоративных сувениров. Однако, чтобы превратить идеи в коммерческий успех, необходимо создать сеть участников с разными знаниями и открыть новый способ работы, основанный на совместном использовании. Давайте вдохновляться коллекциями из Европы и заказывать рекламные сувениры, получившие «вторую жизнь».

«Чем выше планка, тем приятней достигать целей»

Александр Андросов, директор фабрики рекламы «Клякса» (Тюмень)

Александр Андросов — уникальный человек, который ставит перед собой почти невыполнимые задачи и раз за разом доказывает, что на самом деле нет ничего невозможного.

Александр, на каком жизненном этапе вы сейчас находитесь?

Я всегда нахожусь на этапе осмысленного роста. Собственный бизнес появился, когда я учился на первом курсе Тюменского государственного университета. Все начиналось с любви к высоте и работе в сфере высотных монтажей. Вместе с партнером основали компанию, которая занимается монтажом баннеров на стенах. Спустя 15 лет следующим логичным шагом стало открытие собственного рекламного производства. Сначала это было изготовление наружной широкоформатной рекламы. Постепенно развивались, расширяли профиль и так оказались в полиграфии. Сейчас у нас очень амбициозные планы — через год быть в ТОП-5 типографий Тюменской области.

Вы спортсмен и предприниматель, как совмещаете?

Мои главные приоритеты в жизни — спорт, семья и работа. Кстати, именно спорт научил меня фильтровать действительно важные и значимые дела от второстепенных. Совмещать тяжело, но спорт дисциплинирует. Я научился рано вставать — тренировки могут начинаться в 5 утра. Спорт занимает 12 часов в неделю, как правило, это 4–5 тренировок. При этом я стараюсь в 9 утра уже быть на работе. Мы проводим с командой утренние планерки, чтобы обсудить текущие дела и настроиться на рабочие задачи.

Свободное время есть только по воскресеньям. Эти дни провожу с семьей, причем мы все привыкли вставать рано утром даже в выходные. Всегда в движении — гуляем, ходим в гости, активно проводим время. Семья приобщилась к спорту, в выходные мы все вместе бегаем, плаваем. Дети сами проявили желание, им нравится. А жена даже пробежала со мной полумарафон.

Для вас спорт — это больше, чем просто хобби? Как он помогает в жизни?

Триатлон — достаточно тяжелый вид спорт. Я пришел к нему шесть лет назад, в то время мне не хватало амбициозной цели. Сначала я поставил перед собой цель пройти железную дистанцию и получить титул Ironmen. За шесть лет я дважды покорил эту дистанцию. Испытываешь непередаваемый кайф от достижения тяжелой цели. Я практически не умел плавать и поэтому поставил себе задачу участвовать в заплыве на 17 км. Два года готовился к этому событию. Все получилось, даже больше. Сейчас я готовлюсь к новой цели — ультратриатлон. Старт будет в июле 2023 года.

Для меня спорт, во-первых, это общение, во-вторых, умение ставить и достигать цели, и только в-третьих хобби.

Людей, которые пробежали марафон, я считаю особенными, потому что для этого нужна дисциплина и особая мотивация. Это люди, которые многого достигли, которым нужны цели в жизни помимо работы. Я бы всем советовал ставить перед собой большие, трудные цели, которые направляют жизнь в правильное русло.

Можно сказать, что у триатлетов особенное сообщество. Мы узнаем друг друга «издалека», помогаем друг другу. Однажды коллега из отрасли, узнав, что я тоже марафонец, сделал приличную скидку на приобретение оборудования.

Бывает, что у вас нет сил заниматься ни работой, ни спортом?

Это происходит раз в год, в начале зимы. Я оптимист по жизни, поэтому договариваюсь сам с собой о том, что скоро трудный этап закончится. Последний бой, он трудный самый. К тому же, я трудоголик и умею получать кайф от своей работы. В последнее время я научился вовремя заканчивать рабочие дела, это помогает переключить фокус внимания и отдохнуть.

Раньше восстанавливался в поездках. Особенно когда ездил на выставку заграницу, как правило, в Китай, где в студенчестве жил и работал. Я всегда черпал силы в этих поездках, вдохновлялся тем, что моя отрасль растет и развивается. Без таких командировок тяжело, но сейчас небольшим коллективом мы поедем на выставку ЭКСПО в Дубай. Посещение отраслевых выставок и топовых производств — моя отдушина.

Какой риск оказался самым выигрышным в вашей жизни?

Именно за азарт и риск люблю бизнес, когда принимаешь какое-то решение и думаешь, правильное оно или нет. Например, несколько месяцев назад мы рискнули и полностью доверились ребятам из одной иногородней типографии сделать совместный долгосрочный проект, и я уверен, что мы не ошиблись.

Самым выигрышным риском оказалась поездка на завод в Германии во время моей стажировки.

Мы решили с партнером приобрести первую в России автовышку для монтажа рекламных баннеров. Меня познакомили с директором этого завода, и когда он узнал, что парень из неизвестного ему города Тюмени хочет купить такое оборудование, он так впечатлился и сделал очень ощутимую скидку — 30 000 евро.

Как бывший «кэвээнщик», что вы любите вспоминать из этой части вашей жизни?

КВН очень люблю вспоминать, с тех времен осталось много знакомств с замечательными людьми. Я благодарен жизни, что принял правильное решение уйти в бизнес, но также благодарен, что мне всегда есть, что вспомнить. Особенно Высшая лига, общение с командами, Юрмала. Меня до сих пор приглашают в жюри в разных творческих конкурсах.

Что главное в жизни? Чего хотите достигнуть, к чему стремитесь?

Главное — быть честным перед самим собой. В бизнесе мы делаем все на совесть и с любовью.

Я стремлюсь к тому, чтобы у меня было производство, которое не отнимает нервов. Чтобы лет через 15 я спокойно мог передать его в управление и заняться путешествиями и спортом, воспитанием внуков.

Что дает вам уверенность и не позволяет сомневаться в своих силах?

Опыт и надежный товарищ по бизнесу, с которым мы начинали с работы монтажниками и дошли до группы компаний. И, конечно, команда, вместе с ней мы и в огонь, и в воду. Это подтвердила пандемия, когда все остановилось и мы на время перепрофилировались в производство масок. И даже в это тяжелое время мы продолжаем расти.

Какое у вас поколение, чем вы похожи?

Я умею получать удовольствие от того, что ставлю и достигаю перед собой и коллективом сложные цели. Без постоянного преодоления себя жизнь скучна и монотонна.

Мне повезло, я родился и вырос в семье, где высоко ценились душевные ценности. Так как мы жили в деревне, я научился работать, дружить семьями, общаться. Сейчас я стараюсь сохранять эти семейные узы и поддерживать связь между поколениями.

Мне кажется, мое поколение — это люди, которые всегда стремятся чему-то научиться. Я в постоянном поиске и всегда хочу стать лучше, быстрее, уметь больше. Мне близки люди, которые любят креативить, творить, ставить перед собой сложные задачи и особенно пробовать что-то новое. Кстати, сейчас я учусь играть на гармони.

Какие у вас отношение с городом и почему вам важно вкладывать силы в его развитие?

На протяжении последнего года вхожу в команду по развитию креативной индустрии Тюменской области. Тюмень развивается, и я горжусь этим городом. Я ставлю себе задачу, чтобы мой город становился лучше. Много помогаем городу и поддерживаем инициативы, развиваем парк, организуем каток. Мне и моим детям жить в этом городе, и будет очень неловко понимать, что благодаря именно этому городу и его людям я заработал большие деньги и ничего не потратил на его развитие.

Получается, вы стремитесь к тому, чтобы достигать на первый взгляд невозможного? Какие у вас цели сейчас?

Защитить титул Ultra Ironman. В первый день проплыть 10 км, во второй проехать 421 км, в третий пробежать 84 км. На первый взгляд кажется невозможным, но я точно знаю, что сделаю это через полтора года. Чем выше планка, чем сложнее идти, тем приятней путь и достижение цели.

Маргарита Семейкина

Арсен Манукян о запросах клиентов, успешных кейсах и развитии автоматизации

Современный мир поручает рутинные операции программам, освобождая бесценное время человека для развития и творчества. Компания Am Labs собрала лучшие решения со всего мира для автоматизации полиграфических процессов и предлагает уникальные услуги для их успешного внедрения.

Арсен Манукян, генеральный директор компании AM Labs (Москва)

Арсен, расскажите о создании AM Labs. Как вы к этому пришли?

В 2016 году на выставке drupa я приобрел для своей типографии программное решение Enfocus Switch, которое быстро и успешно было внедрено. Через год после покупки компания Enfocus предложила представлять ее решения на российском рынке. В начале 2018 года я посетил конференцию автоматизаторов типографий со всего мира, познакомился с интересными людьми и решениями, отобрал самые перспективные, на мой взгляд, решения и заключил дистрибьютерские договора с еще несколькими компаниями из разных стран. После продажи типографии в конце 2018 года вопроса, чем заниматься дальше, не было.

Какой у вас был профессиональный бэкграунд и как он вам помогает в работе?

Будучи много лет владельцем типографии, мне пришлось разобраться не только в технологиях допечатной подготовки, печати и финишных операциях, но и в бухгалтерских и управленческих вопросах. Именно поэтому я могу поговорить на одном языке как с владельцем компании, так и с любым его сотрудником.

Какую идею вы хотите донести до полиграфистов?

Мы живем в постоянно меняющемся мире технологий, в том числе в полиграфии. Не стоят на месте и те работы, для которых раньше требовались люди, а теперь они легко и быстро выполняются компьютерами. Грамотно настроенная система управления потоком заказов и коммуникаций с клиентами повышает рентабельность бизнеса и лояльность клиентов. Миссией компании AM Labs как раз и является предоставление типографиям и издательствам программных технологий, обучение и интеграция решений в рабочий поток клиентов.

В чем отличия ваших решений?

У нас в портфолио есть фантастический конструктор Ventumprint для полиграфических, сувенирных и текстильных продуктов, который позволяет на выходе создавать правильный pdf файл, который не требует дополнительной проверки перед печатью и может быть обработан автоматически. А для конечного заказчика не требует специфических знаний при создании макета, в том числе со сложным элементами, такими как треппинг, белила, лак, контуры реза и т.п. Такой продукт на рынке пока присутствует в единственном экземпляре.

Как меняется за последние годы отношение полиграфистов к автоматизации и как меняются их требования? Стали ли осведомленнее в плане web-to-print?

Увы, очень незначительно, за небольшим исключением.

Как ваши выступления на конференциях, форумах влияют на развитие интереса к автоматизации?

У людей появляется какое-то понимание и знания о программных продуктах для автоматизации. А у меня регулярно появляются новые контакты заинтересованных типографий. Я обязательно буду продолжать работать в этом формате.

Почему в качестве информационной поддержки клиентов вы выбрали формат вебинаров?

В апреле 2019 года мы провели очень успешный очный семинар с ведущими российскими типографиями и издательствами, и в апреле 2020 года планировали его повторить. Но жизнь внесла свои коррективы, и мы все оказались заперты по домам. Так что формат вебинаров выбрал нас сам. Наиболее востребованной темой вебинаров оказался web-to-print. Это как раз продолжение темы размещения полиграфических заказов онлайн, без посещения офисов типографий.

Как ваша компания сегодня чувствует себя в индустрии?

У нас большое количество запросов от самых разных компаний с задачами, начиная от web-to-print и автоматической приемки заказов,

заканчивая управлением цветом и автоматической раскладкой и не только из России.

Кто и с каким запросом к вам приходит? Какие у них «боли»?

Это самый непростой и важный вопрос. У каждой типографии уже есть свой настроенный рабочий процесс, который дался тяжелым трудом, и любые попытки внести изменения в нем встречают сопротивление и неприятие большинства сотрудников. Выделить какую-то конкретную боль достаточно просто, это могут быть потери времени на коммуникациях с заказчиками или на проверке и утверждении присланных макетов и т.п. И чаще всего руководитель сам знает о «бутылочных горлышках» в своей компании и пытается от них избавиться. Намного сложнее объяснить руководителю, что это не частная задача, а часть большой задачи по автоматизации всей компании. Обычно для этих целей я провожу технологический аудит либо задаю правильные вопросы при интервью с сотрудниками типографии или издательства. После этого у руководителя «щелкает в голове» и он смотрит на свои процессы с другой стороны.

Настроить же рабочий процесс как нескончаемый процесс совершенствования — это и есть цель автоматизации, и она бесконечна. С другой же стороны глобальную задачу автоматизации компании можно разбить на ряд маленьких задач, которые можно и нужно решать быстро и шаг за шагом. Главное, выбрать правильный инструмент, то программное обеспечение, которое не нужно будет менять в скором времени, которое развивается и соответствует современным требованиям.

Я могу выделить несколько общих черт руководителей, которые идут по пути автоматизации:

— желание построить максимально эффективное производство;

— избежать брака и потери времени из-за человеческого фактора;

— заменить людей, выполняющих рутинные и типовые операции программами;

— ориентация на современные тренды развития отрасли.

У каждой типографии уже есть свой настроенный рабочий процесс, который дался тяжелым трудом, и любые попытки внести изменения в нем встречают сопротивление и неприятие большинства сотрудников.

Как у вас устроена поддержка внедренных решений?

Это достаточно рутинная процедура: запросы в почту, на сайт производителя ПО или мессенджеры. Бывает и так, что приходится подключаться к серверу заказчика и в ночь с субботы на воскресенье. Есть еще очень небольшой и специфический чат в телеграме, где мы общаемся с коллегами, отвечающими за автоматизацию в своих компаниях и странах и помогаем друг другу.

Поделитесь успешными кейсами, результатами работы ваших клиентов.

Из тех, кого хочется отметить особо, это компания PMG из Москвы, которая автоматизировала большинство процессов с помощью решений Enfocus Switch и tilia Phoenix и интегрировала их с MIS ASystem, а также очень известного игрока на уральском рынке, типографию «Гуд Принт», объединившую решения Enfocus Switch и Enfocus PitStop с собственной системой управления компанией. В типографии «Фотоэксперт» внедерена полностью автоматизированная цепочка процессов от сайта, сделанного на платформе Pixlpark и до различных печатных и финишных машин с помощью все тех же инструментов Enfocus Switch и tilia Phoenix, позволяющих настроить процесс так, чтобы в нем не участвовали люди. Ну и одно из последних внедрений в типографии Т8, позволившее автоматизировать процесс приема и проверки огромного потока файлов от издательств.

Какие перспективы сотрудничества с коллегами вы видите возможными?

Для простых, коробочных решений я поставляю ПО крупнейшим реселлерам, продающим программные продукты через свои большие интернет-магазины. Для более сложных решений, где необходимы консультанты, я заключаю специальные ресселерские договоры. Например, одна из компаний предлагает своим заказчикам программный комплекс компании Colorlogic для управления цветом, а один из поставщиков решений для широкоформатной печати предлагает ПО для оптимальной раскладки макетов на материале.

Что, на ваш взгляд, сдерживает развитие автоматизации работы?

Если очень коротко — компании не знают, что делать и как. Есть три основных фактора. Первое — общая усталость владельцев типографий и нежелание что-либо менять. Второе — отсутствие необходимого уровня знаний у топ-менеджеров, владельцев и технических специалистов. Третье — многолетняя привычка работать руками и недоверие автоматизированным программным продуктам.

По вашим наблюдениям, с какой скоростью будет развиваться автоматизация в России в ближайшие годы и что на это повлияет?

Я думаю, что в ближайшее время компании будут действовать по принципу — развивайся или умри. И пытаться следовать за своими, более расторопными конкурентами. Ведь чем лучше сервис, чем быстрее происходит обработка потока заказов, тем более счастлив заказчик и больше денег получает типография.

Маргарита Семейкина

Как собрать сильную команду

Виктория Ручка,
генеральный директор типографии RUCHKA (Краснодар)

В этой статье я хочу поговорить про наём сотрудников. Нашей типографии в следующем году исполняется 24 года. Это достаточно большой срок, за который мы прошли огонь, воду, медные трубы, несколько кризисов, продажу бизнеса и выстраивание новой компании с ноля. За 24 года, помимо всех перечисленных изменений, у нас была огромная смена кадров.

Когда в 2010 году мы продали типографию «АлВи-дизайн», работники остались работать с новыми владельцами. Через полгода мы купили типографию «Планета», с A1-й KBA 6 красок+лак. Нам также остались «по наследству» сотрудники, которые работали в этой типографии. Но их не хватало и мы начали набор новых. С ростом продаж и объемов производства мы пришли к тому, что у нас каждый месяц появлялся кто-то новенький.

Одним из лучших моих решений в 2018 году было нанять профессионального HR. Девушка с психологическим образованием и опытом рекрутинга в крупных компаниях. Она давно вела частную практику, а знакомство у нас произошло в Инстаграм. Это была ее инициатива встретиться, и на встрече она предложила свои услуги — свободный график, забирает все вопросы по кадрам и психологическому состоянию персонала.

Для меня это был абсолютно новый опыт, и я решила «а почему нет? Что я теряю? Ничего». И я согласилась. В обязанности HR входят, помимо ведения кадровой документации и отчетности в центр занятости, поиск и наём сотрудников, первичное собеседование, общение с уже работающими сотрудниками, контроль коллективного «климата» внутри компании, проведение тренингов с отделом продаж: психология общения, работа с возражениями, первичный ввод в должность и знакомство с коллективом, дисциплинарные беседы, увольнение.

Одним специалистом я освободила для себя кучу времени и нервов, поэтому искренне рекомендую нанимать профессионального HR-специалиста, который снимет с вас кадровый вопрос. Раньше на собеседования я могла тратить по несколько часов, а на беседы с сотрудниками еще больше.

Как происходит наём

При первичном собеседовании мой HR задает различные вопросы, которые касаются не только профессиональной деятельности, но и базовых ценностей человека. Если предполагаемый сотрудник не совпадает с ценностями компании или моими, на второе собеседование со мной он не приглашается. Таким образом мы ведем отбор и по профессиональным, и по ценностным качествам.

Например, если у человека в базовых ценностях нет честности или справедливости, то мы с ним не сработаемся. Помимо специальных вопросов на выявление ценностей, HR задает вопросы относительно, например, стрессоустойчивости или реакций на нестандартные ситуации. Обычно эти вопросы рисуют какую-то нереальную картинку и по ответам можно понять, как человек будет действовать — его первичную реакцию.

Если вы помните, то у нас есть «два мозга», и один из них «рептильный» — древний, с базовыми инстинктами. Так вот на нестандартную ситуацию может быть всего три реакции: бежать, замереть, нападать. В работе это проявляется ровным счетом точно так же, как и в жизни. И мне бы не хотелось работать с людьми, которые убегают или замирают, так как это все провальные стратегии в решении производственных задач и проблем.

Все это нужно выяснять на этапе собеседования, потому что потом будет этап ввода в должность, обучение, и в процессе работы вы можете выяснить, что человек вам не подходит, а время вы в него уже инвестировали.

Время сейчас самый ценный ресурс и невосполнимый. Поэтому и нужно вкладывать в первый этап фильтрации максимальные усилия, чтобы отсеять тех, кто вам действительно нужен.

Удерживать?

Потенциальные сотрудники у нас разделяются по уровню подготовки: сотрудник с опытом работы, молодой специалист, без опыта работы и знаний. Все они могут претендовать на разные должности: от офисных до цеховых работников.

Легче всего нанять и обучить цеховых разнорабочих: специалист на ручные работы, оператор оборудования (ламинатор, тигель). Тяжелее всего привлечь специалистов с хорошим опытом работы на такие вакансии, как печатник офсетной печати, оператор высечных и фальцесклеивающих станков, твердый переплет, резчик.

Исходя из вложенных энергии, времени и денег в конкретного специалиста, могу сказать, что выгоднее удерживать тех специалистов, которых тяжелее привлечь. При этом не удерживать тех, кого привлекать легко.

Конечно, если даже «редкий» специалист начинает садиться на шею и крутить из вас веревки, тут должно быть однозначно жесткое решение, потому что весь коллектив видит ваши действия и реакции. И мы как руководители в своей базе тоже используем первобытные реакции: замираем — стараемся не замечать проблему, убегаем — перекладываем решение проблемы на потом, нападаем — решаем здесь и сейчас.

Я прошла через все стадии и со временем пришла к стратегии «нападения». Единственный человек, который может меня остановить — это HR или начальник цеха. За 4 года я сменила 80% сотрудников, начиная от офисных работников, заканчивая цеховыми. Среди них был главный бухгалтер, менеджеры по продажам, печатники офсетной печати, печатники трафаретной печати, специалисты ручных работ, операторы станков. То есть, весь спектр сотрудников, который может быть в типографии. Даже уборщицу меняла несколько раз.

Почему? Потому что у меня рос уровень нормы. На примере уборщицы можно многое понять. Сегодня для меня нормально увидеть разводы на плитке или не помытое окно, завтра для меня это уже проблема. Если человек после беседы не понимает, что нужно поднимать уровень качества уборки до нового уровня нормы, значит мы уже не совпадаем запрос-результат. Все тоже самое с другими сотрудниками.

Еще одна причина обновления команды

Вторая причина смены кадров — сито не сработало. При первичном собеседовании невозможно выявить все особенности человека, и только со временем мы видим, что человек не встраивается в коллектив или обучается медленнее, чем мы планировали, или делает одинаковые ошибки из раза в раз. Тогда происходит дисциплинарная беседа и если человек не меняет свою стратегию работы, мы прощаемся.

Поначалу мне было очень страшно увольнять сотрудников, менять, ротировать. Самое первое увольнение — начальница цеха. Замену нашла через полмесяца. Самое страшное — печатник офсетной печати, нового нашла через неделю. Опыт показывает, что в компании держится все не только на печатнике или начальнике цеха, а в целом на всех сотрудниках. Конечно, если вдруг вы уволите всех разом, то, скорее всего, не сможете работать. Но это не означает смерть компании. Скорее всего, вы будете какое-то время размещать заказы в других типографиях и придется немного больше подвигаться.

И пока директор, как сердце и мозг компании, работает и желает выполнять свои функции — компания будет работать независимо от кадровых вопросов. Поэтому иллюзия кадров в своей незаменимости разбивается о факт быстроты найма нового сотрудника.

Все равны

Часто слышу истории про печатников. Что они ставят себя выше других сотрудников компании и требуют к себе особого отношения. Я считаю, что это неправильно. Все сотрудники в компании равны и каждый выполняет свою работу — несет ответственность за свой участок работы. Сможет ли печатник напечатать без резчика? А без допечатника? А если кладовщик не выдаст краску?

Важно сотрудникам показывать эту взаимосвязь, тогда внутри компании будет взаимоуважение, и неважно, кем работает человек: уборщицей, разнорабочим или главным бухгалтером.

Подобные беседы в моей компании проводит уже не только HR, но и я. Помимо бесед о норме общения и уважении, я периодически провожу собрания, нацеленные на то, чтобы воспитывать определенный уровень нормы к качеству продукции, которую мы выпускаем.

Нанимая сотрудников с опытом из других типографий и без опыта, я сталкиваюсь с тем, что уровень нормы у всех разный. В прошлой статье говорила о том, что легче научить с ноля. По этой причине я провожу собрания, на которых рассказываю, что является браком, почему нельзя его допускать и почему нельзя, чтобы брак выезжал из стен типографии.

Деньги — это самый быстро восполнимый ресурс. Брак нестрашен деньгами, он страшен потерей репутации. И каждый мой сотрудник знает, что заметить и сказать о том, что допущен брак — это норма. Запаковать и отдать заказчику — это фиаско.

У меня есть правило — если сотрудник допускает брак в первый раз, за это плачу я. Это плата за их обучение. И они об этом знают. Если происходит брак второй раз, то это уже означает, что они плохо учились и теперь это их персональная ответственность. С таким подходом за четыре года уровень брака уменьшился вдвое, а уровень получения бракованной продукции заказчиком и вовсе сократился к единичным случаям. Потому что сотрудникам нестрашно подойти и сказать «у нас такая проблема», еще до того, как эту проблему обнаружил заказчик.

В следующей статье я расскажу о коучинговых инструментах, которые применяю в управлении и которые облегчают мне жизнь как руководителю.

Самоклеящиеся листовые материалы RAFLATAC для цифровой печати

Сейчас время подготовки к новогодним праздникам. Мы все еще верим в чудеса, готовим подарки для близких, друзей, коллег. Как приятно видеть радость на лицах, когда распаковывают подарки, как вскрывают праздничную упаковку. Поговорим о таких материалах для персонифицированных, малых тиражей.

Линейка материалов для цифровой печати RAFLATAC (самоклеящаяся бумага, пленка, картон, цветная самоклейка)

UPM RAFLATAC предлагает широкий ассортимент продукции для различных типов поверхностей и условий этикетирования.

Продукция **UPM Raflatac** для цифровой печати — это гарантия непревзойденной окупаемости ваших инвестиций. Отличные показатели устойчивости к скручиванию обеспечивают надежную бесперебойную печать на самой высокой скорости, а также компактную укладку в лотки принтера. Специальные устойчивые к вытеканию клеи не пачкают края листов, тем самым сводя к минимуму скопление остатков клея. Это позволяет избежать застревания бумаги в принтере и продлить интервалы технического обслуживания.

Бумажная и пленочная продукция из линейки **UPM Raflatac** для цифровой печати обеспечивает непревзойденное разрешение печати и высокое качество изображений. Каждый из продуктов тщательно проверяется для гарантии превосходных показателей при высокоскоростной печати лазерными принтерами с сухим тонером. Отдельные материалы также обеспечивают оптимальное закрепление жидких чернил HP Indigo.

Точная разметка обеспечивает быстрое и беспроблемное снятие подложки при нанесении этикеток. Процедура нанесения заметно ускоряется, а высокое качество этикеток не снижается при длительном использовании в информационных или декоративных целях.

Ключевые особенности цифровой линейки Raflatac

UPM Raflatac производит специально разработанные бумажные и пленочные материалы для цифровой печати с листа на лист. Самоклеящиеся листовые материалы демонстрируют высочайшее качество по всем основным критериям:

• Клей специально разработан для обеспечения устойчивости к воздействию тепла при лазерной печати и минимального загрязнения принтера, что позволяет увеличить интервалы обслуживания и сократить время простоя.

• Оптимальная устойчивость к скручиванию при подаче в печатное оборудование, снижение риска застревания бумаги во время печати и еще более высокая эффективность при укладке листов, высечке и гильотинной резке.

• Хорошее закрепление сухого (лазерная печать) или жидкого тонера (HP Indigo) для премиальных результатов печати.

• Минимальная статическая электризация после печати даже с пленочными лицевыми материалами, повышение эффективности последующих операций укладки, высечки и гильотинной резки.

• Стандартный размер листов: 32x45 см. Под заказ возможна поставка листов с другими размерами.

• Комбинации с подложкой различаются в зависимости от лицевого материала. Бумага комбинируется с крафтовой подложкой 86 г/м², а пленки — с крафтовой подложкой 120 г/м². Также поставляется подложка с просечкой. При наличии просечки она должна быть параллельна направлению подачи.

В компании «Европапир» появились 2 дизайнерских самоклеящихся бумаги. Одна с крафт-поверхностью и вторая с тиснением верже и цветом топленого молока.

UPM Kraft Brown (UPM Raflatac, Польша) — ребристая коричневая крафт-бумага, машинной гладкости, изготовлена из длинноволокнистой смолистой целлюлозы.

Клей: RP51 постоянный

Имеет отличные показатели адгезии на различных поверхностях, включая неполярные поверхности, пленки и гофрированный картон. Высокие эксплуатационные характеристики при низких температурах.

Формат: 330x483 мм

Важно: бумага не обладает устойчивостью к воздействию влаги, не рекомендуется для областей применения, требующих смывания этикетки. Рекомендовано тестирование запечатанных этикеток в реальных условиях.

Преимущества:

• крафт-бумага

• высокая контрастность

• точная цветопередача

• оптимальная устойчивость к скручиванию листа

• хорошее закрепление сухого тонера (лазерная печать)

• минимальная статическая электризация

Область применения:

• винные этикетки

• этикетирование продуктов питания и напитков

• премиум этикетки для косметики

UPM Raflatac Classis Laser HS — белая бездревесная высококачественная текстурированная (тиснение верже) самоклеящаяся бумага для создания стильных товарных и рекламных этикеток. **Classis Laser HS** — влагостойкая, устойчивая к воздействию щелочи и образованию плесени.

Дизайнеры этикеток находятся в постоянном поиске новых поверхностных материалов с необычными визуальными и тактильными свойствами, чтобы привлечь внимание потребителей. **Самоклеящаяся бумага UPM Raflatac Classis Laser HS** — самое долгожданное решение, которое откроет новые грани элегантного и утонченного дизайна. Этикетка, изготовленная из этой бумаги, позволит освежить внешний вид и тактильные свойства винных бутылок и других напитков.

Клей

• **DP 34 Permanent** — постоянный клей для цифровой печати. Используется в комбинации с бумажными поверхностными материалами.

• **DP 34 Permanent** — устойчив к повышенным температурам и при резке не налипает на ножи.

Просечка

Самоклеящаяся бумага **UPM Raflatac Classis Laser HS** — имеет просечку на оборотной стороне ламината, просечки выполнены механически с интервалом 35 мм и располагаются вдоль большей стороны листа. Бумага с просечкой обеспечивает быстрое и удобное снятие подложки. Процедура наклеивания заметно ускоряется, а этикетка быстро наносится на поверхность в информационных или декоративных целях.

Сертификация — исследовательский центр ISEGA одобрил клей для прямого контакта с сухими и влажными нежирными пищевыми продуктами.

UPM Raflatac Classis Laser HS

Преимущества

• Самоклеящаяся бумага специально разработана для цифровой печати

• Клей DP34 Permanent — цифровой клей

• Высокая контрастность и точная цветопередача

• Великолепные результаты при многоцветной печати

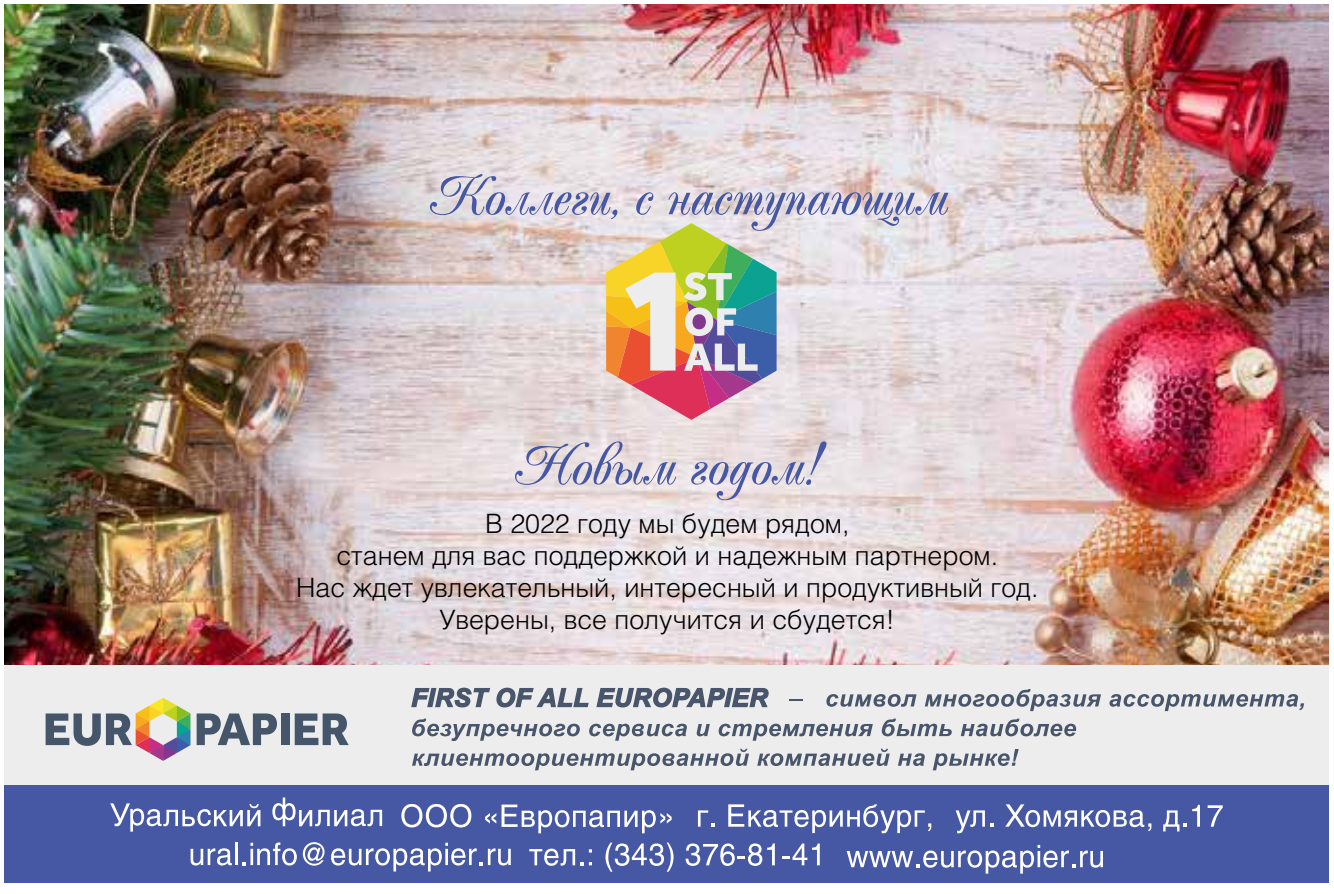
• Оптимальная устойчивость к скручиванию листа

• Хорошее закрепление сухого тонера (лазерная печать)

• Минимальная статическая электризация

Подарки — неотъемлемый атрибут праздников, который всегда дарит людям отличное настроение. Упаковка, созданная своими руками, придаст подарку эксклюзивность. Убедитесь в этом сами! В создании уникальной упаковки огромную роль играют детали. Две предложенные выше бумаги как раз помогут вам сделать незабываемые детали вашего волшебного подарка.

По материалам компании «Европапир»



В новый год с чистой машиной

Самый интенсивный период загрузки печатного оборудования выпадает на конец года. И отказ печатного оборудования, особенно в это время, может привести к снижению объемов выпуска, потере расположения заказчиков, пустой трате расходных материалов и простою оборудования из-за нестабильной работы. Все эти последствия влекут за собой большие расходы. Чем больше у типографии печатного оборудования, тем выше потери в случае неисправности, тем больший уровень безопасности должен соблюдаться и тем важнее практика регулярного обслуживания оборудования. В этой статье мы предлагаем краткие рекомендации для вашего оборудования.

Наибольшее влияние на качество печати в офсете оказывает увлажняющий раствор и состояние увлажняющего аппарата. Даже правильно подобранная добавка в увлажнение не даст ожидаемого результата, если нет правильного ухода за увлажняющими валами и увлажняющей системой в целом. Со временем трубопроводы и баки увлажняющих систем загрязняются: в увлажняющий раствор попадают частицы эмульгированной краски, моющих веществ, а также микроорганизмы, водоросли из водопроводной воды. Начинает быстро расти pH и электропроводность увлажняющего раствора. Специальный двухкомпонентный композиционный раствор **Matkim WATER SYSTEM CLEANER SET** из органических кислот и специальных эмульгаторов, разрыхляющий твердые частицы, растворяя остатки краски очищает всю систему циркуляции увлажнения, включая шланги. Обеспечивает стабильность увлажняющего раствора. На очистку всей системы рециркуляции машины потребуется всего 1,5 часа! Не надо тратить время на слив грязного рабочего увлажнения. Химия по инструкции заливается в систему последовательно.

Для удаления наслоения краски с погружного передаточного и дозирующего валиков в системе увлажнения также необходимо использовать специальную химию. У нас большой ассортимент таких очистителей. Например, **OKTO METERING ROLLER CLEANER (MRC),** в том числе и для валиков EPDM, MRC-400 Metering Roller Cleaner. Не все знакомые вам средства могут быть безопасны для резины ваших валиков. Они могут быть агрессивными и некоторые из средств сушат резину. Мы рекомендуем недорогое средство MRC-OKTO, которое хорошо себя зарекомендовало во многих типографиях и которое универсально для любых типов валиков: для NBR, EPDM и модифицированного каучука.

Что касается красочного аппарата и, в первую очередь, валиков — они должны поддерживаться в состоянии, близком к идеальному. Использование средств по прямому назначению для ежедневных смывок и средств для глубокой очистки позволит сохранить валы дольше и, как следствие, обеспечить стабильность процесса красокопереноса. Мы рекомендуем **ADAM Roller calcium remover** производства Matkim. Он очищает красочные валы от отложений кальция, от остатков краски. DC Gel AL производства Druckchemie — гель, который за несколько минут удалит с поверхности валов известковые отложения. Химия не только очищает, но и восстанавливает рабочие свойства красочных валиков. **DC B-Solve Druckchemie или MRD-300 ROLLEX Roller Cleaner and Conditioner Matkim** — так называемая «жидкая резина», которую можно нанести после, например, Adam, чтобы «закрыть» поры новым слоем резины. Данные средства вполне могут использоваться для восстановления резины после предварительной очистки специальными смывками от краски, бумажной пыли и кальциевых отложений, иначе расход данного средства будет значительным.

Специальная защитная паста для неработающих валиков — паста холостого хода (паста для очистки валиков, не участвующих в процессе печати) **DC WALZENSCHUTZPASTE** для резины NBR или DC Walzenschutzgel UV для ЕПДМ и гибридной резины. Паста защищает валики при работе на холостом ходу. Подходит для всех типов печатных секций. Предотвращает сухое вращение красочных ва-

ликов, предотвращает абразивность и перегрев поверхности валиков.

Также не стоит забывать о корректной работе шиберов. Часто фактическое открытие шиберов не соответствует заданному на пульте из-за наслоения на них краски. Для удаления всех засохших остатков мы рекомендуем **DC FARBLOESER REGUM.** Данное средство обладает быстрой растворяющей способностью и глубокой очисткой. Нанести средство и оставить на 3–4 минуты, после этого удалить размягченные остатки краски.

Для очистки металлических поверхностей листопроводящей системы рекомендуем **Cylinder Paste CR 100** производства hubergroup. Оно удаляет остатки краски с поверхности печатного и формного цилиндра. Защищает цилиндр. Делает поверхность цилиндра невосприимчивой к краске и воде. Или неагрессивное и экологичное средство **DR X Multi Purpose Cleaner** — натуральный продукт на основе апельсиновых корок. Это очиститель для любых поверхностей, который качественно убирает следы даже засохшей краски или клея, не повреждая при этом оригинальную краску на оборудовании. Особенно он хорошо подходит для очистки крышек оборудования, пультов управления и т.п.

Для очистки щеточной системы автоматической смывки используйте **Brush cleaner,** как в автоматическом, так и в ручном режиме. Специальная смывка растворяет краску и бумажную пыль, не содержит ароматизаторов, экономична, безопасна — точка воспламенения >100 °C.

Для очистки лакировальных секций при работе с ВД лаками на печатных машинах любого типа мы рекомендуем использовать **DC Spezialreiniger/ Special Cleaner 4.48.** Засохшие дисперсионные лаки быстро растворяются после кратковременного воздействия. DC Spezialreiniger 4.48 полностью растворим в воде.

Регулярное и правильное техническое обслуживание продлевает срок службы печатных машин, а ключом к успешному техническому обслуживанию является своевременное выполнение четко спланированного графика соответствующих работ. Начало января — самый правильный период для приведения в порядок печатного оборудования. В помощь нашим клиентам мы провели в «Школе Современного Полиграфиста» вебинар: «Средства по уходу за оборудованием. Лайфхаки, тонкости, нюансы». Запись вебинара можно посмотреть на нашем Youtube—канале.

Берегите ваше оборудование, ухаживайте за ним. А технологи компании «ОКТОПРИНТ СЕРВИС» и «хубергруп РУС» подберут оптимальный набор средств для очистки и поддержания работоспособности вашего производства.

По материалам компании «ОКТОПРИНТ СЕРВИС»

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
Институт радиоэлектроники и информационных технологий

ТЕХНОЛОГИЯ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

URAL FORUM

Печатный БИЗНЕС ПОЛИГРАФИЯ & РЕКЛАМА

УРАЛЬСКИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ ФОРУМ

XIV

Зимний Уральский полиграфический форум

Предварительная дата:
14 января

ИРИТ-РтФ УрФУ, ул. Мира, 32

Регистрация — uralprintforum@ya.ru

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

ПЕЧАТНИК.com
ПОРТАЛ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Подкаст Рынок печати

> Знакомим с персонами отрасли
> Обсуждаем актуальные новости
> Рассказываем о трендах и тенденциях рынка

ПЕЧАТНИК.com – более 60 000 уникальных пользователей в месяц:

> ежедневная лента новостей
> статьи и отраслевая аналитика
> доска объявлений
> форум и консультации экспертов

http://pechatnick.com

Графические системы
maxima

Национальная Лизинговая Компания

✓ Одобрение от 8 рабочих часов
✓ Аванс от 30%
✓ Удорожание от 1%

Платежи от 77 000 рублей в месяц!

ADAST MAXIMA
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

С Новым 2022 годом!

KONICA MINOLTA

AccurioPress
C7100

ПРОИЗВЕДИТЕ СИЛЬНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

ВЗГЛЯНИТЕ НА ВОЗМОЖНОСТИ ПЕЧАТИ ПО-НОВОМУ с AccurioPress C7100

Представляем новую серию AccurioPress C7100, с инновационными решениями, способными дать новый импульс вашему бизнесу. От интеллектуальной автоматизации и улучшенных финишных модулей до безупречного качества, новых возможностей и исключительной долговечности: всё это на службе вашего бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

+ АВТОМАТИЧЕСКАЯ НАСТРОЙКА ЦВЕТА И СВЕДЕНИЯ
+ УНИКАЛЬНЫЕ ФИНИШНЫЕ МОДУЛИ В ЛИНИЮ
+ ЛЁГКОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ СЛОЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ НАСТРОЙКИ И ПЕЧАТИ
+ ПОВЫШЕННАЯ НАДЁЖНОСТЬ

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

С ACCURIOPRESS C7100