

Печатный БИЗНЕС

ПОЛИГРАФИЯ & РЕКЛАМА

№6 (164) ноябрь-декабрь 2025

С Новым годом!



Поздравления полиграфистов
Итоги года глазами лидеров отрасли
Chemprint: год роста и стабильности
«Атрибут»: модернизация подходов
Книжная иллюстрация: «Библионнале на Урале»
«ОктоПринт Сервис»: итоги семинаров 2025 года

С Новым 2026 годом!



Пусть сила и благородство
символа помогают
преодолевать преграды,
дарят вдохновение и ведут к
настоящему счастью!



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

С Новым 2026 годом!



Пусть грядущий год умножает
ваш достаток, балует успехом
и дарит приятные события!

г. Екатеринбург
переулок Трактористов, 4
(343) 28-601-28

www.grs1.ru
www.calendar66.ru

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

- 2 «Реклама-2025»: итоги выставки
- 4 Cloud Dancer: Pantone назвал главный цвет 2026 года
- 4 Машина высокой степени гибридизации в компании Delfin Industry
- 5 Оборудование для цифрового облагораживания этикетки Hanlabel Ultra в «Альфа Принт»
- 5 «Девятка»: больше, чем просто онлайн-типография
- 6 «Печатник»
- 14 «Астер»

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

- 6 «Сантай», «Мимаки-Урал»
- 15 «ЯМ Интернешнл», «Европапир»
- 21 «ОктоПринт Сервис»

ИТОГИ

- 7 Итоги года глазами лидеров отрасли

РАБОЧИЕ МОМЕНТЫ

- 16 «Атрибут»: модернизация подходов

ОБЗОР

- 18 Chemprint: год роста и стабильности

ДЕТАЛИ

- 20 «ОктоПринт Сервис»: итоги семинаров 2025 года

ИЗДАТЕЛЬСКОЕ ДЕЛО

- 22 Книжная иллюстрация: «Библионнале на Урале»

ВЫСТАВКИ

- 24 Printech-2026

ОБЛОЖКА

«Формат»: полиграфические валы,
«Графические системы»,
«Передовые Системы Печати», «Т-СИСТЕМЫ»



Дорогие полиграфисты!

От души поздравляю вас с наступающим Новым 2026 годом и Рождеством Христовым!

Время меняет нашу жизнь, но ценности, которые столетиями были опорой для русских людей, остаются неизменными, поддерживая нас и сегодня. Это вера, любовь и порядочность.

Последние годы были непростыми, и предприниматели все реже говорили о своих победах, чаще - о преодолении трудностей. Но именно путь преодоления в итоге делает нас сильнее и помогает расти.

Пусть 2026 год принесет всем нам новые возможности и новые достижения! Желаю вам крепкого здоровья, благополучия и внутренней гармонии. Пусть ваши идеи находят поддержку, а труд — заслуженную оценку. И пусть в новом году будет больше оснований для радости и положительных эмоций, которые станут стартом для новых проектов.

Новый год — время подводить итоги и строить планы. Мы гордимся тем, что на протяжении 22 лет поддерживаем развитие полиграфических компаний и отрасли в целом. Благодарим вас за интерес к журналу, внимание, доверие и неизменную поддержку.

Мы продолжим готовить и публиковать для вас актуальные материалы, поднимать самые важные темы, которые помогут вместе двигаться вперед. Уверена, что мы с вами преодолеем любые испытания — вместе всегда легче идти к победам!

Берегите себя и тех, кто вам дорог!
Здоровья и мира всем нам!

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

Учредитель: ООО «Цифровые решения». Главный редактор: Трошина Л.С. (ural-pb@yandex.ru). Журналисты: Коновалова В.В. (vikki.k.03@mail.ru), Трошина Л.С. Дизайн и верстка: Кузнецов Г.М. Корректурa: Коновалова В.В., Трошина Л.С. 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 (164) ноябрь-декабрь. Подписано в печать: 19.12.2025. Выход в свет: 23.12.2025. Печать: типография «Девятка» (г. Екатеринбург, пер. Переходный, 3а, офис 3). 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. ©2024 «Печатный бизнес. Полиграфия & реклама».

16+



Сайт издания

«Реклама-2025»: итоги выставки



С 21 по 24 октября 2025 года на ВДНХ, в павильонах 55 и 57, прошла 32-я международная специализированная выставка «Реклама-2025», организованная АО «ЭКСПОЦЕНТР» под патронатом ТПП РФ и при поддержке Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР).

За четыре дня выставка стала ключевой площадкой эффективного делового общения, поиска новых партнеров и обмена опытом для 20800 профессионалов отрасли и в очередной раз подтвердила статус главного отраслевого мероприятия для специалистов визуальных коммуникаций.

Экспозиция 2025 года была разнообразной, число компаний-экспонентов превысило 150, среди которых были ведущие предприятия Китая, Республики Беларусь, России, а также представители малого и среднего бизнеса, инновационных стартапов и специализированных студий. Более 100 компаний — российские.

Экспозиция охватывала полный спектр технологий для производителей и заказчиков рекламы — от оборудования и материалов для всех видов рекламоносителей и навигации до решений для светодизайна, оформления транспорта, рекламной полиграфии, упаковки имиджевой продукции и мерча. Особое внимание уделялось секторам Digital Signage и Light & City, где были представлены современные цифровые носители, LED-оборудование

и светодизайн для городской среды.

Экспозиция была выстроена по тематическому принципу. В павильоне 55 — печатное оборудование и печать по текстилю. На 1-м этаже павильона 57 — решения для рекламно-производственных процессов, светодизайн, digital-форматы, материалы и оборудование для наружной рекламы. На 2-м этаже павильона 57 — мерч, этикетка и широкий спектр материалов для медиаобъектов.

Среди участников выставки компании: BESTLY, INARI,

IQDEMY, LED-SIB, OptMarket, ORGPLEX, PRINTX, STANBER, «Алюминстрой», «БИГПРИНТЕР», «ВИНК», «Даймонд групп», «Диалог-Конверсия», «ДиМедиа», «ЛАЗЕРКАТ», ЛРТ, «ОллРэди», «Роспринтер», «РуссКом», «САБТЕК», «СВЕТОЧ», «Смарт-Т», «СТАНКИ.РУ», «Станком», «Технографика», «Челленджер», «Ювента» и др.

На коллективных стендах Владимирской, Московской и Рязанской областей были представлены технологии и продукция региональных компаний.

Деловая программа

Деловая программа была сфокусирована на практических задачах бизнеса: оценке эффективности форматов, внедрении AI, автоматизации рекламно-производственных процессов. Ключевые блоки — конференция «Тренды в рекламе 2025: от креатива до результата в бизнесе и образовании» при поддержке Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) и XIV Международный форум «Матрица рекламы». Организатор — АО «ЭКСПОЦЕНТР».

На конференции АКАР прошли три тематические сессии по развитию рынка рекламы 2025–2026. Обсуждались инновации, реализация новых подходов и внедрение искусственного интеллекта. Были представлены кейсы эффективности, цифровые тренды и реальные



Итоги

«Реклама-2025» показала не только новые технические возможности, но и сформировала профессиональные альянсы, в том числе между образовательными учреждениями и бизнесом. Выставка стала площадкой, где каждый участник смог найти практические инструменты для роста, предложения по аутсорсингу и партнерству, а также взглянуть на будущее рынка рекламы сквозь призму цифровизации и интеграции новых кадров.

«Реклама-2025» отразила ключевые тренды индустрии: цифровизацию наружной рекламы, внедрение иммерсивных (AR/VR) форматов, 3D-рекламу, автоматизацию через искусственный интеллект и персонализацию кампаний.

Выставка продемонстрировала дальнейший рост интереса к российским рекламным решениям и инновациям, укрепила статус выставки «Реклама» как центральной площадки для формирования новых трендов отрасли.

*По материалам пресс-службы
АО «ЭКСПОЦЕНТР»*



бизнес-результаты. Специальные мероприятия для молодых специалистов включали сессии «Кто нужен рынку?» и «Как стать звездой рекламной индустрии?» о карьерном росте, навыках работы на рекламном рынке и стажировках в ведущих агентствах.

В рамках трехдневного форума «Матрица рекламы» успешно состоялись четыре конференции, где обсуждались перспективы индустрии на 2026 год: развитие ООН и POSM-материалов, новые стандарты эффективности креатива, эволюция форматов и технологий и многое другое.

Заключительным событием деловой программы стал День технологий Publish (Publish Tech Day). Эксперты печати, мерча и маркетплейсов обсуждали «ускоряющие» технологии, сервисные модели, продажи через маркетплейсы и бурный рост цифровой печати по ткани.

В рамках выставки были предусмотрены спецпрограммы для студентов и молодых специалистов — мастер-классы, дискуссии по карьерному развитию, стажировочные программы с ведущими агентствами рынка.



Cloud Dancer: Pantone назвал главный цвет 2026 года



Институт цвета Pantone назвал цвет 2026 года. Им стал белый оттенок «Облачный танцор» (Cloud Dancer 11-4201), символизирующий стремление к спокойствию в обществе, которое «пытается заново для себя открыть ценность тишины». Институт называет его идеальным пустым холстом для моды, дизайна и интерьеров и описывает как «сбалансированный и наполненный безмятежностью».

«По мере того, как мы приближаемся к новому 2026 году, становится ясно, что эволюция — это переходное время. Люди ставят под сомнение все: во что мы верим, как хотим жить, где хотим жить», — говорит вице-президент Pantone Лори Прессман. Она добавляет, что людям нужна передышка: меньше шума, меньше суеты, больше простоты. Прессман

отметила, что спокойно относится к тому, что многие могут называть цвет «просто белым». Она подчеркивает, что выбранный оттенок — продукт своей эпохи. И с цветом года всегда очень важен контекст.

В продолжении темы цвета года группа компаний «Дубль В» подготовила для вас ассортимент дизайнерских бумаг и переплетных материалов в различных вариациях оттенка Cloud Dancer.

Институт отмечает, что этот конкретный оттенок белого с «равным балансом холодных и теплых тонов» был выбран с особой тщательностью — «он ассоциируется с новыми начинаниями» и «означает стремление начать все с чистого листа».

На наш взгляд, это именно то, что нам нужно в новом 2026 году.

*По материалам
компании «Дубль В»*

Машина высокой степени гибридизации в компании Delfin Industry



Игорь Иванов, директор типографии Delfin Industry (справа) и сервис инженер «НИССА Центр» на фоне гибрида

В ноябре 2025 г. в типографии Delfin Industry, г. Пушкино Московской области специалистами сервисной службы «НИССА Центр» успешно завершены пусконаладочные работы на уникальной печатно-отделочно-финишной линии, произведенной компанией Hanlabel, совместным предприятием Hanglobal и Label Source. Для удовлетворения специальных требований к этикеточной продукции

для автомасел и автохимии линия использует одновременно три технологии печати — флексо, цифровую и высокую. Оборудование подобной конфигурации уникально, ранее не поставлялось в Россию и иллюстрирует высочайшую гибкость лидирующего китайского производителя.

Кроме печати, линия предназначена для отделки с нанесением фольги, как холодной аналоговой (cold foil), так и 3D цифровой, а также оборудована полуротационной высечкой. То есть представляет собой продвинутый гибридный конвертер, способный под управлением одного оператора и в один технологический переход осуществить весь цикл производства сложной этикетки.

Игорь Иванов, директор типографии: «Наше сотрудничество с поставщиком началось не вчера. На предприятии успешно работает

машина высокой печати производства Label Source, поставленная и обслуживаемая специалистами компании «НИССА Центр». То есть и уровень технологических компетенций и культуры производства ведущего китайского производителя, и возможности российского сервиса мы знаем из собственной практики. Новая машина нам требовалась уникальная, просто потому что к этикетке для автомасел или автохимии очевидно предъявляются повышенные требования. Для их удовлетворения мы активно используем уникальные собственные технологические наработки, и техническое задание на гибридное было непростым. Рад сообщить, что и производитель, и поставщик свою задачу успешно выполнили, машина введена в эксплуатацию».

*По материалам
компании «НИССА Центр»*

Оборудование для цифрового облагораживания этикетки Hanlabel Ultra в «Альфа Принт»



Александр Пьянков, директор «Альфа Принт» и Мария Голомазова, сотрудник отдела продаж на фоне Hanlabel Ultra

В ноябре 2025 в типографии «Альфа Принт», г. Екатеринбург сервисными специалистами компании «НИССА Центр» введена в эксплуатацию машина Hanlabel Ultra, предназначенная для нанесения лака и фольги цифровым способом, без применения форм или штампов.

Александр Пьянков: «Бизнес цифровой этикетки в “Альфа Принт” успешно развивается, требования клиентов растут. Нам понадобилось цифровое облагораживание этикетки с нанесением 3D лака и фольги. Поставщиков много, выбор компании “НИССА Центр” связан высоким уровнем сервиса компании по ранее установленному оборудованию. Также хочу упомянуть представителя отдела продаж Екатерину Суханову, умеющую столь квалифицированно и наглядно донести возможности и технологические детали».

Инсталляция Hanlabel Ultra стала продолжением многолетнего сотрудничества «Альфа Принт» и «НИССА Центр». Ранее в типографии были введены в эксплуатацию и успешно работают ЦПМ для производства этикетки HanGlobal LabStar330S и финишная линия Vision MDF 330.

*По материалам
компании «НИССА Центр»*

«Девятка»: больше, чем просто онлайн-типография



Типография «Девятка» давно вышла за рамки простого сайта по заказу визиток или листовок. Это полноценный полиграфический партнер, предлагающий комплексное решение разных задач.

В первую очередь «Девятка» — это объединенный бренд четырех

рекламных производств. Настоящая сила «Девятки» в широте предложения и в профессиональных менеджерах.

Ассортимент услуг впечатляет. Это не только полный спектр полиграфии, но и пошив корпоративной одежды, создание

уникальных сувениров, печать этикеток и упаковки, а также изготовление рекламных и информационных плакатов и стендов, интерьерных холстов для оформления офиса. В ближайшее время текстильное производство компании начнет производство мебели с авторскими принтами на заказ.

Своим главным преимуществом сотрудники «Девятки» считают отношение к клиентам с любовью. Этот подход уже оценили крупные сети ритейла, фабрики по производству готовых блюд, производственные компании и государственные заказчики.

Выбирая «Девятку», вы получаете не просто печать, а надежного поставщика. Одно решение — множество возможностей.

www.9print.ru

*По материалам
типографии «Девятка»*



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

С Новым 2026 годом!
Пусть счастье и успех будут
вашими постоянными спутниками!

**Все о печати
и полиграфии
здесь**



<http://pechatnick.com>




С Новым 2026 годом!

Желаем стремительного успеха,
неукротимой энергии и свободного
простора для всех ваших
самых смелых начинаний
и побед!

Mimaki Ural

(343) 28-601-28,
8-922-60-31-657
www.mimakiural.ru

Итоги года глазами лидеров отрасли

За 2025 год наша отрасль столкнулась с множеством вызовов и возможностей, которые изменили подходы к производству и дизайну печатной продукции. Мы предложили коллегам ответить на вопросы и поделиться своим опытом.



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

Новый год — время подводить итоги и строить планы.

Мы гордимся тем, что на протяжении 22 лет поддерживаем развитие полиграфических компаний и отрасли в целом. Благо-

дарим вас за интерес к журналу, внимание, доверие и неизменную поддержку.

Мы продолжим готовить и публиковать для вас актуальные материалы, поднимать самые важные темы, которые помогут вместе двигаться вперед. Уверена, что мы с вами преодолеем любые испытания — вместе всегда легче идти к победам!

1. Если бы уходящий год был полиграфическим заказом, каким бы он был по сложности, материалам и срокам?
2. Технология или тренд, которые вы бы «заламинировали» на будущее?
3. Как планируете провести праздничные дни?
4. Что бы вы подарили себе на Новый год?
5. Чего больше всего хочется достичь в 2026 году?
6. Главное достижение команды?



Сергей Бакшиш, генеральный директор
компании «Графические системы» (Екатеринбург)

1. Каждый год непростой, и 2025-й исключением не стал. Однако, несмотря на это, нам удалось стабилизировать каналы поставок и четко определить, какие материалы и запчасти необходимы для успешной работы полиграфического бизнеса. Был проделан огромный труд по налаживанию цепочки поставок. В итоге мы закрыли потребности наших клиентов и это дает основание считать год успешным.

2. Говоря о технологиях и трендах, которые стоит фиксировать на будущее, я бы отметил, что искусственный интеллект в полиграфии пока не играет решающей роли. Напротив, отрасль продолжает переходить к операционным видам печати и развивается в направлении цифровой печати. Исходя из анализа текущих тенденций, мы видим большое будущее в цифровой этикетке. Этикетка и упаковка продолжают динамично развиваться, и перспективы этого направления выглядят многообещающими.

Таким образом, мы решили сосредоточиться именно на этом тренде и инвестируем в развитие соответствующего сектора.

3. В конце года запланирован традиционный корпоратив нашей компании. Вечер обещает быть ярким и запоминающимся. Затем, конечно, предстоит хорошо отдохнуть и набраться сил.

4. На Новый год я бы подарил себе заслуженный отдых. После интенсивного года необходим качественный отпуск, возможность сменить обстановку и восстановиться физически и морально.

5. В 2026 году главной задачей будет повышение и укрепление профессионального роста коллектива, а также успешное продвижение направлений развития компании.

6. Одно из ключевых достижений нашей команды — это создание сильного и квалифицированного коллектива, состоящего из опытных продавцов, профессиональных инженеров сервиса и производственных работников. Мы гордимся тем, что смогли собрать такую сильную команду и намерены продолжать движение в данном направлении.



Дмитрий Смирнов, директор компании «Европапир» (Екатеринбург)

1. Это был бы заказ «последней ценой» на изготовление каталога. Высокая сложность — постоянные правки от «заказчика» в лице рынка, срочность — «надо было еще вчера», а в качестве материалов использовалась бы прочная крафт-бумага, символизирующая устойчивость, которую всем нам пришлось проявить, и мелованный картон — как напоминание о том, что даже в непростых условиях итоговый результат должен оставаться блестящим.

2. Однозначно, это цифровизация цепочек поставок. Мы бы заламинировали этот тренд матовой пленкой, чтобы убрать блики и видеть все четко. Он позволяет в режиме реального времени видеть остатки, отслеживать статус заказов онлайн и прогнозировать поставки. Это не просто удобство, это реальность, которая повышает прозрачность и скорость работы для всех: от производителя бумаги до типографии и конечного клиента.

3. Обязательно в кругу семьи, с традиционными блюдами и, по-хорошему, вдаль от мониторов. Но, как и у многих в нашей сфере, небольшой ноутбук, думаю, будет где-то неподалеку. Ну а так — классика: шампанское,

«Ирония судьбы», посиделки с друзьями, детские елки, мотокросс и лыжи в заснеженных парках Екатеринбурга.

4. Новый, усовершенствованный складской комплекс с системой динамического стеллажирования. Это мечта, которая максимально приближает нас к идеалу — чтобы ни одна типография в регионе не останавливалась из-за отсутствия нужной палеты бумаги. Если же говорить о личном подарке — то редкое издание хорошей книги.

5. Самое главное — чтобы для наших клиентов наступил период большей стабильности и предсказуемости. Хочется, чтобы каждый наш партнер-типография мог строить свои планы на завтра, на месяц и на год вперед, твердо зная, что с поставками материалов все будет надежно. Наша цель — стать тем самым гарантом спокойствия и уверенности в завтрашнем дне для всей отрасли в регионе.

6. Самым ценным достижением мы считаем не какую-то отдельную цифру, а общий дух и слаженность. Это умение вместе реагировать на любые вызовы, поддерживать друг друга и клиентов, даже когда это непросто. Мы еще раз убедились, что настоящая команда — это когда все движется к одной цели, и именно это позволяет преодолевать трудности и оставаться на плаву в любую погоду.



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

1. Уходящий год можно оценить, как «горящий заказ».

2. Искусственный интеллект — вездесущая технология, которая захватывает мир, но мало кто ее правильно использует. Не стоит полагаться на ИИ полностью, но рутинные процедуры и операции можно ей доверить.

3. Праздники надеюсь провести расслабляя.

4. Лучшим подарком самому себе на Новый год станет домик вдаль от городской суеты, окруженный лесом и природой.

5. В 2026 году планирую начать регулярные поставки валов для офсета, хочу стабилизировать этот процесс.

6. За прошедший год команда научилась выбирать китайских партнеров и эффективно взаимодействовать с ними, различая качественные технологические товары среди множества предложений.



Ольга Климова, заведующий кафедрой издательского дела УГИ УрФУ, доц., канд. филол. наук (Екатеринбург)

1. Это был бы 7D-заказ с непредсказуемыми спецэффектами как для исполнителей, так и для заказчиков.

2. «Не суетись», — сказал мне однажды муж. Чем быстрее развиваются события, тем внимательнее и аккуратнее надо на них реагировать, чтобы не ошибиться и не приехать «лбом в столб».

3. Планирую провести праздники дома с семьей. В этом году семья стала роскошью — очень мало видимся.

4. Самый лучший подарок — время на себя. Время погулять, посмотреть хороший фильм, прочитать хорошую книгу, написать хорошую статью.

5. Моя главная цель — вернуться в науку. Сейчас она выпала совсем, точнее, я выпала из нее.

6. У меня появилась команда — кафедра издательского дела, удалось возобновить работу студенческого издательства, и мы вместе со студентами делаем сразу две книги — это волшебство!



Сергей Симаков, директор издательства Уральского государственного педагогического университета (Екатеринбург)

2. Если бы я мог закрепить какую-нибудь технологию или тренд на будущее, то это были бы толерантность и терпимость. Жизнь рано или поздно покажет истинную ценность вещей и поступков, и именно эти качества помогают человеку гармонично существовать в обществе.

3. Предстоящие праздничные дни планирую воспитывать юного издателя. Надеюсь, он превзойдет своего дедушку.

4. Идеальным подарком на Новый год для меня стало бы свободное время для себя, для общения с близкими и друзьями.

5. В 2026 году я стремлюсь к гармонии: совмещать приключения, работу, семью и дружбу.



Зара Мусс, генеральный директор РПЦ «Запускай» (Екатеринбург)

1. Если представить уходящий год как полиграфический заказ, то он похож на печать ежедневника для чрезвычайно рассеянного человека. Постоянно возникали непредвиденные задачи, сроки сдвигались, а сложность менялась от простой черно-белой печати до журналов с подсветкой.

2. Часть рутинных функций, которые уверенно забрала на себя нейросеть. Честно, мы бы их не просто «заламинировали», а бережно вклеили в старый фотоальбом — как память о прошлых этапах работы. А вот сам тренд на адаптацию ИИ под бизнес-задачи — это наша новая реальность. Мы уже начали предлагать клиентам услугу по обучению нейросети фирменному стилю компании. Это удивительно: роль дизайнера всё меньше похожа на создателя-демиурга, и всё больше — на умного редактора и художественного руководителя, который управляет цифровой инструмент. И в этом есть своя новая красота.

3. Хотелось бы отпраздновать Новый год подобно полноценному техническому перерыву в типографии: остановить все станки, стереть оперативную память и загрузить в себя новые прошивки: «Сон 10.0», «Обще-

ние с близкими 2.0» и «Гулять не меньше 10 000 шагов в день».

4. Вы знаете, я бы загадала не конкретную вещь, а одно чувство — предвкушение. Чтобы в самый обычный будний день, когда я погружена в графики и планы, внезапно пришла доставка с красивой коробкой. И неважно, что внутри: может, букет в нежных тонах, может, изящный флакон с парфюмом, пахнущий ночным садом. Важно, чтобы это было без повода. Просто потому, что кто-то захотел напомнить: за всеми моими проектами и достижениями скрывается девушка, чья улыбка — самая большая награда. Я уверена, что именно такие поступки создают невероятную магию.

5. Моя цель на будущий год — создать вокруг себя пространство, где приятно находиться, свободно дышать, творчески развиваться и расти профессионально. Где каждый сотрудник чувствует не только ответственность, но и радость от того, что мы делаем вместе.

6. Мы превратились из коллег в команду, которая понимает друг друга с полуслова. Научились не только эффективно работать, но и по-настоящему поддерживать, вдохновлять и доверять друг другу, что ценно как в профессиональном, так и в личном плане.



Елена Овсянникова, директор компании «Бьюти ПАК» (Екатеринбург)

1. Уходящий год для меня подобен адвент-календарю с 365 окошками. Многие сюрпризы были приятными и полезными, но кое где и «петарды взрывались». Последние окошечки с новыми налогами, уверена, ввели в тонус не только нас.

2. Технологии будущего — это, несомненно, искусственный интеллект. Ворвался в наше настоящее и «заламинировался» на ближайшие десятилетия.

3. Новогоднюю ночь моя семья традиционно проводит вместе, собираясь большим кругом родственников. Спасибо этому году за то, что нас становится только больше, так

что мы в поисках нового 3-метрового стола.

4. От дедушки Мороза мечтаю получить билеты США и объехать эту страну вдоль и поперек. Однако, поскольку эта мечта пока несбыточная, будет здорово, если он подарит нам всем мир.

5. В 2026 году мы намерены обеспечить рост в 25% по сравнению с предыдущим периодом. Соответствующие стратегические инициативы и планы уже разработаны.

6. Наша команда выросла не только численно, но и повысила общий профессиональный уровень. Суммарный интеллектуальный капитал мы нарастили почти в 2 раза. Внедряем технологии бережливого производства и усиливаем бережливое отношение друг к другу в том числе.



Екатерина Дынкина, ведущий специалист по персоналу компании «Макс-Е» (Екатеринбург)

1. Уходящий год был бы сложным заказом с нестандартными требованиями. Материалы — премиальные, с акцентом на экологичность и инновации. Сроки — сжатые, но с возможностью гибкого планирования. Сложность — высокая, требующая креативного подхода и нестандартных решений.

2. Я бы «заламинировала» тренд на персонализацию продукции. Это включает создание уникальных дизайнов и решений, которые подчеркивают индивидуальность каждого клиента.

3. Праздничные дни планирую провести с семьей и друзьями. Отдохну, перезагрузюсь,

займусь чтением профессиональной литературы или посещением мастер-классов по управлению персоналом.

4. На Новый год я бы подарила себе курс повышения квалификации по управлению командой в условиях цифровой трансформации. Это поможет мне оставаться на шаг впереди в быстро меняющемся мире.

5. В 2026 году хочу создать команду мечты, которая будет не только профессионалами своего дела, но и единомышленниками, готовыми к инновациям и развитию.

6. Главное достижение команды — это успешное внедрение новой системы управления персоналом, которая повысила эффективность работы и улучшила атмосферу в коллективе.



Римма Тухватулина, директор компании «Передовые Системы Печати» (Екатеринбург)

1. Если бы уходящий год был полиграфическим заказом, я бы охарактеризовала его так: это был самый сложный, ресурсоемкий, но и самый показательный «заказ» за последние годы. Он доказал, что успех определяется не просто наличием оборудования на складе, а экспертизой, сервисом и готовностью пройти весь путь с клиентом: от криво загруженного макета до срочной допечати тиража в выходные. Компания «Передовые Системы Печати», как поставщик Ricoh, благодаря этому году укрепила свою репутацию не только как продавца оборудования, но и как стратегического партнера, который обеспечивает беспере-

бойный «производственный цикл» для бизнеса наших клиентов в любых условиях.

2. Тренд — понятие временное, а технологии остаются надолго. Именно поэтому мы сосредоточились на запуске производства экосольвентных чернил APS, которые идут в унисон с запросами наших клиентов и современными требованиями к печати.

3. Планирую встретить праздники в кругу семьи и близких друзей.

4. Лучший подарок — незабываемое путешествие. Новые впечатления вдохновляют.

5. Наша главная цель на 2026 год — выполнение всех показателей KPI.

6. Главное наше достижение — слаженная работа, нацеленность на результат. Когда каждый сотрудник работает над общей целью, компания достигает значительных успехов и реализует самые смелые проекты.



Владимир Цветов, генеральный директор типографии PrintHouse (Екатеринбург)

1. Если представить уходящий год как полиграфический заказ, то это был бы достаточно простой проект, напечатанный в стандартные четыре цвета без сложных предварительных обработок и послепечатных операций. Единственным условием была бы необходимость завершить весь цикл изготовления буквально в течение одних суток после поступления заявки.

2. Среди технологий и трендов я бы сохранил долгосрочную перспективу оперативной печати.

3. Я планирую провести праздничные дни в теплой семейной обстановке, наслаждаясь общением с близкими людьми.

4. Из всех возможных подарков на Новый год я бы попросил настоящего Деда Мороза, обладающего способностью исполнить любое желание. Хотя понимаю, что это немного фантастично, такая идея отражает мою мечту о возможности реализовать самые смелые замыслы.

5. В 2026 году рассчитываю продолжить активное развитие компании, постепенно увеличивая производственный потенциал и расширяя парк техники.

6. Важнейшими достижениями нашей команды стали способность справляться с возрастающим количеством задач при сокращенном штате персонала. Эффективное управление трудовыми ресурсами позволило нам оптимизировать расходы и повысить общую производительность, сохранив высокое качество предоставляемых услуг.



Дмитрий Вырышев, руководитель фабрики пошива и печати «Атрибут» (Екатеринбург)

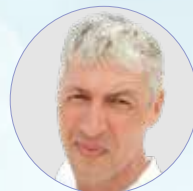
1. Это был бы стандартный заказ, достаточно простой в исполнении.
2. Считаю перспективным развитие технологии широкоформатной цифровой печати.
3. Будем отдыхать с семьей дома. Семейные посиделки, уютные вечера и теплая атмосфера станут главными составляющими

новогодних праздников.

4. Лучшим подарком станет долгожданная поездка в отпуск. Возможность отвлечься от повседневной рутины.

5. Хочется значительно расширить своё присутствие на рынке сублимационной печати, создать полный ассортимент спортивной формы и флагов.

6. Ключевым достижением уходящего года стало обеспечение высокого уровня удовлетворенности для более чем 1500 наших клиентов.



Олег Семёнов, директор центра печати Siemetrica (Екатеринбург)

1. Если представить уходящий год как полиграфический заказ, то это был проект от особо требовательного и привередливого клиента. Несмотря на возникающие трудности, мы получили уникальный опыт, который позволил совершенствоваться и становиться сильнее.
2. Важный тренд, который я бы закрепил на-

долго — автоматизация рутинных процессов.

3. Проведу праздничные дни наслаждаясь теплом солнца, красотой зимних пейзажей и уютом родного дома.

4. В качестве главного подарка на Новый год я бы выбрал время для отдыха и восстановления сил.

5. В будущем году стоит сосредоточиться на повышении самоорганизации и эффективности.

6. Мы остались одной командой..



Игорь Клепинин, директор типографии «Дамми» (Курган)

1. Если представить уходящий год как полиграфический заказ, то он отличался бы доступной стоимостью используемых материалов и стабильностью сроков доставки. Ключевая задача заключается в сохранении широкого ассортимента продукции, как в части оборудования, так и расходных материалов, без сокращения перечня предложений и с гарантией качественного выполнения каждого заказа.
2. Для меня лично наиболее значимой и устойчивой технологией остается традиционная печать. Несмотря на все нововведения, вроде искусственного интеллекта, сохранение традиций крайне важно.

3. Новогоднюю ночь я проведу традиционно вместе с семьей, а уже со второго января приступлю к активной трудовой деятельности, возвращаясь к выполнению текущих проектов и задач.

4. Лучший подарок на Новый год — здоровье как моих близких, так и мое.

5. Главная цель на ближайшие годы — дальнейшее наращивание стабильности и поддержание достигнутого успеха.

6. Ключевое достижение моей команды — ее единство и сплоченность. Постоянство состава коллектива и доверие заказчиков обеспечивают надежность и успешность нашей работы. Коллеги, пусть следующий год принесет вам крепкую дружбу, стабильность и профессиональный рост, а число неурядиц и разногласий существенно сократится.



Александр Арцимович, генеральный директор компании Chemprint (Дубна)

1. Этот год можно представить, как масштабный полиграфический заказ огромного тиража, требующий постоянной переналадки оборудования под меняющиеся условия. Материалы — только премиальные, но и результат печати — превосходный.
2. «Заламинировал» бы тренд на устойчивое развитие компании: создание сбалансированной бизнес-модели, которая обеспечивает стабильный рост даже в условиях неопределенности.
3. Новогодние праздники я обязательно проведу с семьей. Такой отдых помогает вос-

становить силы и подготовиться к принятию взвешенных решений в новом году.

4. Я бы пожелал себе и всей своей команде крепкого здоровья и энергии. Это важнейшие ресурсы, позволяющие добиваться поставленных целей.

5. В 2026 году мы планируем выйти на новый уровень, добившись ситуации, когда каждый печатник будет работать на нашей химии. Мы уже близки к этому, и ближайшие годы должны стать точкой достижения.

6. Главное достижение нашей команды — не просто удержать, а нарастить долю рынка в нестабильных условиях. Это стоило нам огромных усилий, и каждый на заводе внес в этот результат свой вклад.



Лариса Данилова, руководитель отдела маркетинга компании «ОктоПринт Сервис» (Москва)

1. Завершающийся год можно сравнить с заказом продолжительностью 365 дней с самым широким спектром используемых расходных материалов для офсетного, флексографского и глубокого способа печати. И этот ассортимент постоянно расширялся за счет появления новых продуктов во многих категориях нашего продукт-каталога. Сложность заказа по 5-ти бальной шкале, можно оценить на «4» («5» — самая высокая категория сложности).

2. Ламинирование в полиграфии — это покрытие оттиска специальной защитной пленкой. Как раз на развитии этого сегмента в 2025 году «ОктоПринт Сервис» сделал дополнительный акцент. И в следующем году мы планируем еще более активно про-

двигать пленки для холодного и горячего ламинирования.

3. Конкретных планов нет. Скорее всего, буду отдыхать дома, встречаться с друзьями и гулять.

4. В уходящем году поставки материалов получилось стабилизировать. Но в целом непростая для всех импортеров ситуация сохраняется.

5. Основная цель 2026 года заключается не столько в достижении новых высот, сколько в сохранении достигнутого уровня темпа работы и слаженности между отделами компании, которые так помогли нам в уходящем году.

6. Важнейшим результатом прошедшего года можно считать сохранение традиционно сильных позиций в сегменте расходных материалов для офсетной печати одновременно с ростом направлений расходных материалов для производства гибкой упаковки и этикетки.



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

1. Четвертый том из многотомного полного собрания сочинений. Иллюстрированный, с анимационными голографическими вставками и ароматизацией ряда страниц. Все как обычно, в общем.

2. Гибридный конвертер. Это печатно-отделочно-финишная линия, сочетающая цифровые и традиционные технологии под управлением одного оператора, позволяющая делать готовую продукцию.

3. В счастье и неге.

4. Праздничные дни, см. выше.

5. Баланса. Но не достичь, а сохранить.

6. Собственно, команда — как процесс.



Святослав Анциферов, директор по развитию компании Velles Digital (Москва)

1. Если бы год был полиграфическим заказом, то клиент бы хотел получить заказ «еще вчера», менял бы сроки и объем несколько раз, требовал бы использования дорогих эксклюзивных материалов по цене стандартных.

2. На будущее хотелось бы сохранить тренд, по которому малый и средний бизнес, в том числе полиграфические и рекламно-сувенирные компании, проявляют высокий интерес к технологии вышивки. Ведь вышивка — это способ придать текстилю высокую добавленную стоимость при очень низкой себестоимости материалов.

3. В предпраздничный период планируем выехать всей компанией на корпоратив в Выборг на 4 дня. Чтобы не только работать вместе, но и вместе подготовиться к встрече Нового года и обменяться пожеланиями.

4. Настоящим сокровищем для меня стала бы машина времени, которая позволит под-

глядывать тренды на рынке оборудования в будущем и применять их в настоящем. Ведь с учетом инерции заказов машин из Китая, иногда быстро реагировать и по-полнять остатки товара бывает сложно при непредсказуемом спросе, зависящем от многих факторов.

5. За этот год в рамках направления VELLES DIGITAL мы продолжали экспериментировать. Кроме базовых товаров — DTF и DTG принтеры для текстиля, мы развивали лазерную резку сублимационных тканей и шевронов, мы поставляли сублимационные принтеры и каландры, разместили в шоуруме UV DTF принтер, открыли новый выставочный зал с однослойным конвейерным раскройным комплексом. Очень бы хотелось, чтобы все наши новые направления приобрели стабильность и постоянно приносили продажи.

6. Вышивальные машины — один из наших фокусных продуктов. По мере роста интереса к полупромышленным решениям для старта бизнеса значительно вырос объем продаж при снижении средней сто-

имости оборудования. Достижением нашей команды стало то, что мы смогли оперативно перестроиться и справиться с многократно увеличившимся объемом предпродажной подготовки, пусконаладочных работ и обучением большого количества новых клиентов, которые ранее никогда

не работали на вышивальных машинах. Мы отладили процесс онлайн-технической поддержки и начали снимать обучающие видеоролики. С этого года вышивальные машины — это не узкоспециализированный станок, а доступный для всех инструмент развития бизнеса.



Стефан Валуйский, генеральный директор компании «Т-Системы» (Москва)

1. В целом, уходящий год был похож на сложный заказ, с большим количеством требований к качеству выпускаемой продукции со сроком исполнения «прямо здесь и сейчас», при этом без понимания, где взять материалы и когда этот заказ будут оплачивать.

2. Безусловно, холодное тиснение фольгой. Оно уверенно набирает популярность, но все же нуждается в дальнейшей проработке и адаптации.

3. Проведу их традиционно — в горах. Сейчас готовлюсь к штурму вершины Аконкагуа (6962 м), наивысшей точки Южной Америки.

4. Лучшим подарком считаю поездку в горы. Уже лечу туда. Лучшего подарка пока и быть не может.

5. Достичь уровня свободного владения искусственным интеллектом. В современных реалиях это просто необходимо.

6. Главное достижение нашей команды — сохранение всеми ее участниками уже ранее достигнутых результатов.



Олег Дороган, директор по развитию компании «Полиграф-Клуб» (Санкт-Петербург)

1. Это был бы сложный комплексный проект: многокрасочная офсетная печать с выборочным лаком, ламинацией и нестандартным фальцем, причем со сжатыми сроками и параллельной отработкой новых материалов. Такой «заказ» потребовал бы точной координации с поставщиками, быстрой логистики и постоянной технологической поддержки, но в итоге дал бы видимый прирост ассортимента и технологий.

2. Хотелось бы сохранить и развивать тренд на комплексные решения: когда клиент получает не отдельную краску или клей, а связку «краски Angel Ink, резина JBC, клеи Lab Industries/Follmann, химия Chemprint, ножи и бумагорезательное оборудование Guoxin» под свою конкретную машину и задачу. Это дает предсказуемый результат в тираже и снижает общую стоимость владения для типографии.

3. Основная задача — набраться сил, осмыслить итоги года и спокойно спланировать запуск новых проектов и семинаров после каникул. В неформальном плане — провести больше времени с семьей и друзьями, чтобы вернуться в рабочий ритм с новым ресурсом.

4. Самый ценный подарок — время.

5. Задача на 2026 год — укрепить позиции «Полиграф-Клуба» как поставщика комплексных решений и «полиграфического супермаркета» в ключевых регионах России. Важно расширить линейки устойчивых по качеству материалов (Angel Ink, JBC, Химпринт, Lab Industries), усилить технический сервис и запустить новые совместные обучающие проекты с производителями для разных сегментов рынка. У нас так же много новых стратегических решений, но их реализация зависит не только от нас, поэтому давайте следить за новостями нашей компании, мы надеемся, что задуманное принесет выгоду нам и нашим клиентам.

6. Главным достижением можно назвать устойчивость ассортимента и команды в непростых условиях: за год удалось сохранить и развить линейки красок, лаков, пленок, клеев и химии, вывести на рынок новые позиции и при этом обеспечить стабильные поставки для типографий по всей стране. Компания показала, что умеет не только продавать, но и сопровождать клиентов технологически — от запуска материалов на машинах до совместных семинаров и проектов с партнерами.

Виктория Коновалова,
Людмила Трошина

ИЗГОТОВЛЕНИЕ КАРТОННОЙ УПАКОВКИ **ПОД ЛЮБОЙ** ВИД ПРОДУКЦИИ

- ❄ Индивидуальный подход к каждому заказу
- ❄ Печать 6+L
- ❄ Любые тиражи
- ❄ Различные виды отделки: ламинация, ВД-лак, УФ-лак, конгревное тиснение, тиснение фольгой
- ❄ Маркировка «Честный знак»
- ❄ Разработка упаковки «с нуля»
- ❄ Специальные условия для типографий и рекламных агентств

PACK.ASTER-PRINT.COM



С НОВЫМ 2026 ГОДОМ!

Уважаемые полиграфисты!

Пусть самые смелые планы воплотятся в реальность, самые интересные идеи станут проектами, самые сложные цели будут достигнуты. Желаем веры в успех, в собственные силы и совместные усилия. Пусть этот год будет успешным в личной и рабочей сферах! Сотрудники нашей компании всегда рядом с вами.

Коллектив «ЯМ Интернешнл (Урал)»



2026

Счастливого Нового года и Рождества!

EURO  **PAPIER**

«Атрибут»: модернизация подходов



Дмитрий Вырышев

— Какие ключевые события способствовали развитию компании «Атрибут»?

— Развитие нашей компании происходило постепенно, небольшими шагами, без значительных финансовых вложений или больших стартовых заказов. Мы растили бизнес с нуля, осваивая новые технологии и продвигаясь от простых решений к более сложным.

Первым ключевым событием стало освоение методов печати по текстилю, включая шелкографию. Это позволило нам начать работу с клиентами, предлагая качественные услуги печати на ткани. Следующим этапом стал запуск собственного пошивного производства. Сначала мы начали с изготовления простой продукции, такой как футболки, постепенно расширяя ассортимент и увеличивая производственные мощности.

Со временем наши цеха были специализированы: одни занимались производством трикотажа, другие — курток и сумок, а третий служил экспериментальным центром для разработки новых изделий. Параллельно с производственным процессом шла активная работа по продажам, которая началась задолго до запуска собственного производства.

Сегодня мы находимся на новом этапе развития, внедряя широкоформатную сублимационную печать, производство спортивной одежды и изготовление флагов. Уже приобретено необходимое оборудование, которое успешно используется для выполнения заказов клиентов.

Дмитрий Вырышев, руководитель фабрики пошива и печати «Атрибут» о развитии компании: переходе к качественному текстилю и технологиях.

— Почему было решено перейти от сувенирной продукции к текстильной индустрии?

— Решение перейти от производства сувениров к текстильной индустрии связано с моим личным интересом к спорту и опыту участия в спортивных мероприятиях. Я видел, насколько важно качество спортивной формы и экипировки, и понял, что заниматься сразу несколькими направлениями невозможно. Поэтому мы решили сконцентрироваться на производстве и печати тканей, обеспечивая высокое качество наших услуг.

— Какие факторы повлияли на рост популярности текстильных товаров компании?

— Рост популярности текстильных товаров нашей компании обусловлен рядом ключевых факторов, которые позволяют нам выделяться и привлекать больше клиентов.

Во-первых, наше постоянное изучение рынка и внимательное отношение к пожеланиям клиентов. Мы регулярно проводим исследования, отслеживаем тенденции и собираем обратную связь от покупателей. Это позволяет нам адаптировать нашу продукцию и предлагать клиентам решения, соответствующие их ожиданиям и требованиям. Благодаря собственным производственным мощностям, мы можем оперативно реагировать на потребности клиентов и быстро реализовывать проекты различной сложности.

Одним из основных преимуществ нашей компании являются короткие сроки исполнения заказов. Наши клиенты ценят возможность получить готовую продукцию в кратчайшие сроки. Кроме того, наша

компания предлагает конкурентоспособные цены благодаря наличию полного цикла производства, включающего как пошив, так и печать.

— Какие этапы освоения технологий печати и декора текстиля прошел ваш коллектив?

— Наш путь освоения технологий печати и декорирования текстиля начался с приобретения универсального термопресса, позволяющего наносить изображения на различные поверхности. Этот небольшой аппарат стал первым шагом в освоении техник печати и открыл перед нами широкие возможности для расширения ассортимента продукции.

Следующим важным этапом стала освоение шелкографии. Параллельно с этим мы начали изучать метод DTF-печати. Изначально используемое оборудование имело ограниченную ширину печати, что создавало трудности в работе. Со временем мы пришли к выводу, что необходимо приобрести полноценное профессиональное оборудование, обеспечивающее широкий спектр возможностей и высокое качество печати.

Сегодня в арсенале нашей компании имеются как ручной, так и автоматизированный шелкографический станок, позволяющий обрабатывать большое количество изделий за одну рабочую смену. Автоматизированная система позволяет достигать производительности до 500–600 футболок в смену.

Наряду с технологиями печати активно развивается направление вышивки. У нас установлено современное оборудование, включая японские машины Tajima и китайские Veles. Нашими специалистами



выполняются разнообразные виды вышивочных работ, начиная от нанесения логотипов на головные уборы и заканчивая созданием сложных декоративных элементов.

— Как выбрали оборудование для сублимационной печати и какие преимущества оно дало?

Процесс выбора оборудования для сублимационной печати оказался длительным и тщательным. Нам было важно найти технику, которая останется актуальной не только в ближайшее время, но и спустя годы. Основными критериями оценки были: скорость печати, ширина и размеры, автоматизация, стоимость расходных материалов, техподдержка. Нужно было убедиться, что сотрудники смогут легко освоить новое оборудование.

Для выбора подходящего оборудования я лично посетил ряд поставщиков в Москве, провел сравнительный анализ различных моделей. Итогом этого процесса стало приобретение высококачественного оборудования.

Приобретенный каландровый термопресс TitanJet позволяет переносить изображение даже на сильно тянущиеся материалы, так как специальный датчик натяжения полотна предотвращает растяжение материалов, позволяя качественно запечатывать даже самые эластичные ткани.

Преимущества выбранного оборудования позволили нам расширить спектр оказываемых услуг. Теперь мы способны изготавливать крупные партии текстильной продукции, включая спортивную форму и специальные костюмы для соревнований и массовых мероприятий.

— Возникали ли трудности при освоении цифровых технологий печати?

— Освоение цифровых технологий печати сопровождалось определенными трудностями, однако со временем мы научились оперативно решать возникающие проблемы. Основные сложности возникли на начальных этапах внедрения нового оборудования.

Первоначально мы столкнулись с проблемой высыхания печатных головок из-за сухого воздуха в помещении, вызванного использованием сушек для шелкографии. Это приводило к необходимости ежедневных чисток и замене головок, что существенно замедляло процесс и снижало эффективность работы.

Однако с появлением современного DTF-комплекса данная проблема была устранена. Новые печатные головки оснащены системой постоянного увлажнения, что предотвращает высыхание и обеспечивает стабильную работу оборудования.

Еще одним важным аспектом успешного освоения цифровых технологий стало наличие оперативной технической поддержки от компаний-продавцов оборудования.

— Как осуществляете контроль за качеством продукции?

— Контроль качества продукции в нашей компании организован на всех этапах производственного процесса. Начиная с момента поступления материала в цех, мы внимательно проверяем его на предмет дефектов, повреждений и несоответствий стандарту.

Каждый этап производства сопровождается внутренним контролем качества, включая проверку

готовой продукции отделом технического контроля. Изделия проходят комплексную проверку на соответствие техническим требованиям и стандартам качества.

Особое внимание уделяется взаимодействию с клиентами. Мы считаем необходимым подробно согласовывать каждый этап производственного цикла, начиная с составления технического задания и заканчивая изготовлением сигнальных образцов.

— Чем привлекателен подход вашей компании к заказчику?

— Клиентам предлагается уникальная возможность заказать продукцию, соответствующую их уникальным требованиям. Мы можем создать ткань необходимой плотности и состава, покрасить ее в требуемый оттенок, произвести одежду любых размеров и нанести брендинговые элементы различными методами печати и вышивки.

Важным преимуществом является способность работать с крупными партиями продукции. Мы предоставляем клиентам выгодные условия, согласуем сроки выполнения заказа, понимая важность своевременной доставки.

Индивидуальные условия для каждого клиента включают гибкую систему скидок, оптимальное соотношение цена-качество и соблюдение сроков поставки. Наша цель — удовлетворить потребности каждого клиента, предоставляя качественный продукт и превосходный сервис, что способствует удержанию существующих клиентов и привлечению новых.

Виктория Коновалова,
Людмила Трошина

Chemprint: год роста и стабильности



По словам **генерального директора компании Александра Арцимовича**, именно в этот год рынок офсетной печати пережил активную трансформацию: «Сегодняшняя ситуация требует быстрого освоения новых технологий и решений, особенно китайских. Наша компания активно помогает клиентам адаптироваться к изменениям, поддерживая их процесс интеграции и развития в новых условиях».

Мы расширяем сотрудничество с партнерами, предлагаем надежные продукты и услуги. Приоритетом остается работа с проверенными поставщиками, тщательное изучение мировых тенденций и организация стабильных каналов поставки качественных материалов. Благодаря этому клиенты получают возможность сосредоточиться на эффективном развитии своего бизнеса в области полиграфии».

2025 год стал для компании Chemprint годом новых достижений и укрепления позиций на рынке офсетной химии.

Команда постоянно работает над улучшением существующих продуктов и созданием новых, чтобы соответствовать потребностям типографий. За прошедший год компания разработала 7 новых продуктов для полиграфической промышленности. Эти разработки соответствуют современным требованиям индустрии и обеспечивают высокий уровень эффективности и надежности при работе типографий. Среди новинок особенно выделяются средства, повышающие устойчивость красок к внешним воздействиям и снижающие расходы на обслуживание оборудования.

Универсальный очиститель UV Cleaner, специально разработанный для эффективной очистки валов и резиновых покрытий от стойких УФ-красок и лаков. Уникальная формула и удобство применения делают этот продукт лидером в своей категории.

Тонер Black Tone Balloon, представленный в удобном аэрозольном баллоне, стал идеальным решением для изготовления

оригиналов макетов и создания микроплат. Этот продукт сочетает в себе доступность и высокое качество, делая печать проще и эффективнее.

Средство для глубокой очистки валов X Glaze UV предназначено для предотвращения осаждения и полимеризации остаточной краски, продлевая срок службы валов и повышая качество передачи цвета.

Wet UV – средство для пропитки УФ-смывочных полотен обеспечивает улучшение моющих характеристик стандартных полотен, существенно снижая затраты предприятий на обслуживание оборудования.

Лаки Twin Gloss и Twin Matt создают уникальный визуальный эффект на упаковочной продукции, усиливают восприятие товара благодаря особой технике нанесения.

Ink Remover – универсальное средство для очистки красочных компонентов, которое подходит для всех типов красок и упрощает работу печатников, сохраняя оборудование чистым и готовым к новым заданиям.





Образцы нанесений лаков Twin Gloss и Twin Matt

Anti Skin Plus Balloon — модифицированная версия Anti Skin, которая предотвращает высыхание краски в кипсейке и на валах, идеально подходит для длительного хранения печатных материалов. Отличительной особенностью и бесспорным преимуществом является форма выпуска данного продукта — в виде аэрозольного баллона.

Эти новые разработки стали результатом постоянного взаимодействия завода с клиентами, внимательного изучения потребностей отрасли и стремления предложить лучшее технологическое решение.

Среди ключевых клиентов компании Chemprint — ведущие компании в области полиграфии, такие как: «Эксмо», MM Packaging, «Первый полиграфический комбинат», HARMENS GROUP, «Прайм ПРИНТ» и другие.

Преимущества продукции Chemprint:

- все продукты изготавливаются по открытым рецептам, которые прошли тестирование и получили положительные отзывы от пользователей;
- постоянство качества — каждая партия проходит строгий контроль качества, гарантируя оди-

наковые характеристики от партии к партии;

- экономия средств клиентов;
- эффективные подходы к созданию новых продуктов помогают снизить затраты на расходники, увеличивая прибыль компаний-заказчиков;
- широкий ассортимент — завод выпускает более 100 видов химической продукции, удовлетворяя разнообразные потребности индустрии печати.

*По материалам
компании Chemprint*



НОВИНКИ
2025



«ОктоПринт Сервис»: итоги семинаров 2025 года



Полиграфические семинары, которые в разных городах России совместно с партнерами проводит компания «ОктоПринт Сервис», приобрели особенную актуальность в последние годы. Цель данных мероприятий — усилить возможности отрасли в непростых условиях действующих ограничений:

- продолжаются изменения на полиграфическом рынке;
- обновляется ассортимент красок, лаков и других расходных материалов, которые используют в своей работе типографии;
- совершенствуется производство запечатываемых материалов в России.

В этом году первый семинар «Комплексное решение задач полиграфии» состоялся 4 апреля в Екатеринбурге. Открыла мероприятие Любовь Баюшкина, главный технолог «ОктоПринт Сервис»: «Мы регулярно организуем такие встречи для типографий. Нам важно поделиться с клиентами новинками, знаниями и опытом, а также максимально стараемся охватить

В 2025 году более 500 российских полиграфистов стали участниками четырех профессиональных семинаров «Комплексное решение задач полиграфии» в Екатеринбурге, Твери, Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге.

поставщиков, которые работают с типографиями».

Завершающее мероприятие, которое прошло 23 октября в Санкт-Петербурге, стало знаковым для всего цикла семинаров этого года. Однодневный семинар объединил две самостоятельные сессии: по офсетной и флексографской печати. Обширная деловая программа привлекла в Северной столице самое большое число гостей. На мероприятие зарегистрировались 162 человека. И особенно важно, что среди них были студенты, обучающиеся профильным полиграфическим специальностям!

С другой стороны, большой и неподдельный интерес полиграфистов к семинарам стал причиной того, что выросло и число участников деловой программы. В Санкт-Петербурге ими стали уже 8 компаний: **«ОктоПринт Сервис», «ЕвроПапир», «Тайга Групп», «Кама», «Кёниг & Бауэр РУС», «Моноритм», «ПринтПак», «Коника Минолта Бизнес Сольюшнз Раша».**

Актуальность и важность таких встреч отмечены всеми участниками.

Наряду с современными технологиями и тенденциями полиграфии на семинарах обсуждались проблемы отрасли. Эксперты адаптировали свои презентации под запросы и потребности каждого региона, который посетили в ходе семинаров. Так в Твери, которая по праву считается полиграфической столицей России, в фокусе докладов был выбор материалов для производства печатной, упаковочной и этикеточной продукции. Поставщики и производители запечатываемых материалов особое внимание уделили бумагам и картонам для производства книжной продукции.

В 2025 году «ОктоПринт Сервис» активно развивает направление расходных материалов для узко рулонной УФ-флексопечати. На семинаре в Екатеринбурге Сергей Свирестелев, директор по развитию продаж компании, в рамках специальной сессии представил все расходные материалы данного направления. В Санкт-Петербурге было решено повторить этот успешный опыт. Типографии узнали о регулярном ассортименте





и о новинках следующих сегментов: УФ-краски, УФ-лаки, УФ-праймеры и УФ-адгезивы, УФ-смывки, пленки для ламинирования, анилоксовые валы, ракельные полотна.

На всех семинарах гости активно задавали вопросы и получали ответы на них в ходе презентаций. О сложных для аудитории вещах эксперты рассказывали просто и понятно, «динамично, с юмором и полным погружением в тему». Несмотря на большое количество докладов, каждый из них оказался полезен гостям. Типографиям особенно понравилось качество подготовки презентаций.

Многие типографии стали активными участниками деловой программы. Так, в Нижнем Нов-

городе производители упаковки поделились опытом использования и высоко оценили качество специальных марок мелованного картона российского производства.

Многokrатно был отмечен успешный формат проведения мероприятий. Продукты и услуги компаний-участников семинаров смогли полностью охватить весь цикл полиграфического производства:

— типографии необходимы краски, лаки, бумаги, картон и другие материалы («ОктоПринт Сервис», «ЕвроПапир», «Тайга Групп», «Кама»);

— ее парк полиграфического оборудования требует обслуживания, обновления и расширения («Кёниг & Бауэр РУС», «ПринтПак»,

«Коника Минолта Бизнес Сольюшнз Раша»);

— эффективность в условиях жесткой конкуренции обеспечивается грамотной автоматизацией рабочих процессов («Моноритм»).

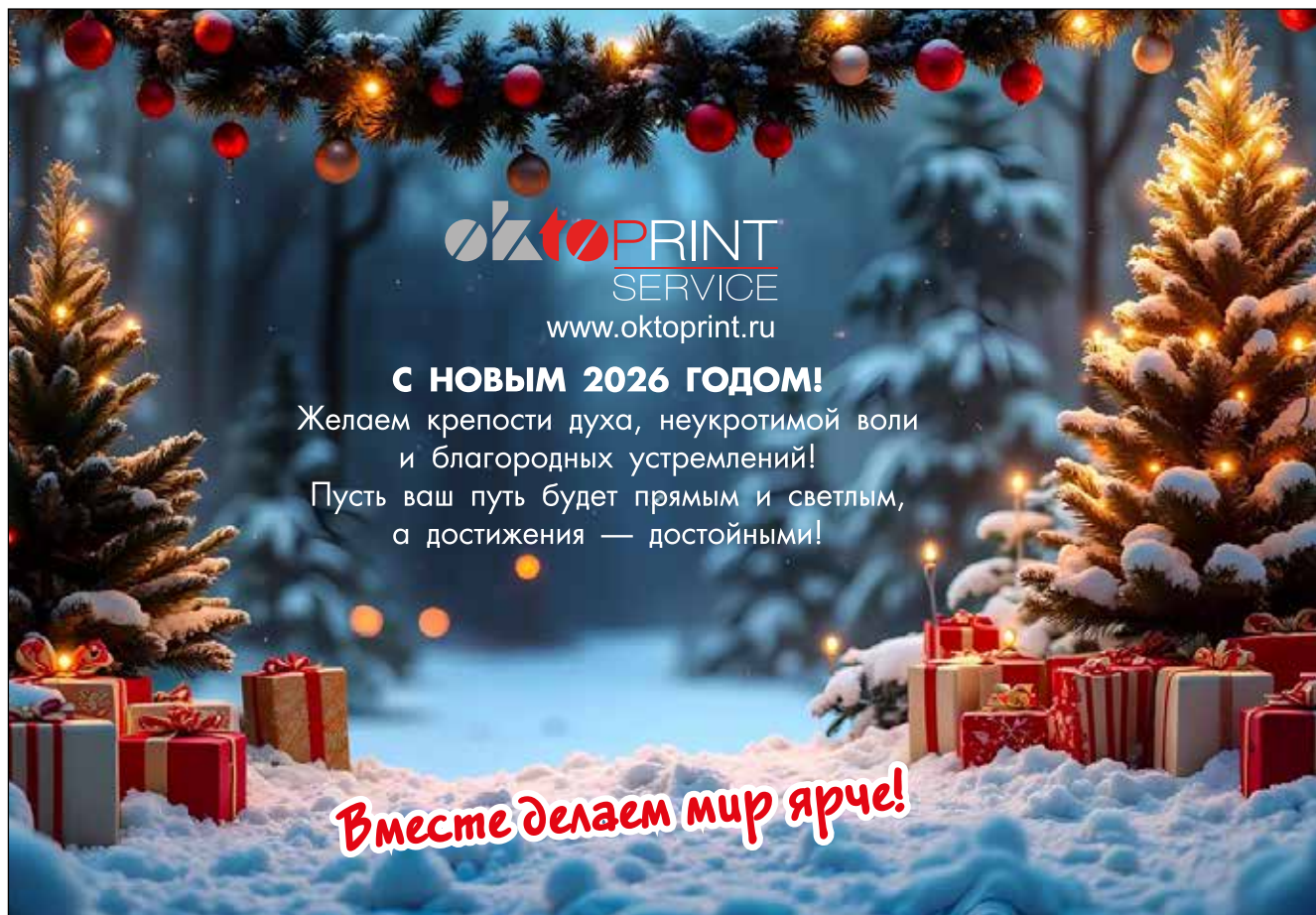
В завершение мероприятия в Санкт-Петербурге Лариса Данилова, руководитель отдела маркетинга «ОктоПринт Сервис», анонсировала, что в наступающем году компания планирует продолжить серию профессиональных семинаров для полиграфистов Сибири, Казахстана и юга России.

Следите за нашими новостями и анонсами!

Вместе делаем мир ярче!



По материалам компании
«ОктоПринт Сервис»



Книжная иллюстрация: «Библионнале на Урале»



Задача издателей и полиграфистов — подготовить книгу так, чтобы она привлекала читателя, была качественно издана и интересна. А это значит, что и содержание, и оформление книги должны идти в ногу с современными технологиями и соответствовать запросам читательской аудитории. В этом направлении становится значимым иллюстрационное оформление изданий. Основным посредником между издателем и читателем является библиотека, ведь там можно совершенно бесплатно ознакомиться почти с любой книгой. Поэтому именно в библиотеке обратили внимание на важность качественного оформления книг, сделав акцент на книжной иллюстрации.



Заведующий редакционно-издательским отделом ИПЦ УрФУ И. Ю. Плотникова



Заведующий кафедрой издательского дела УГИ УрФУ канд. филол. наук, доц. О. В. Климова



Елена Козьмина, профессор кафедры издательского дела УГИ УрФУ

С 13 по 15 ноября 2025 г. в Екатеринбурге прошел региональный книжный форум «Библионнале на Урале». В четвертый раз Свердловская областная библиотека им. В. Г. Белинского приняла в своих стенах гостей из разных городов. В этом году партнером мероприятия выступила кафедра издательского дела.

Преподаватели кафедры Ирина Плотникова и Ольга Климова поделились с участниками форума историей работы издателей над книгой на примере переиздания романа Агриппины Коревановой «Моя жизнь» и какую роль иллюстративный ряд играет в издании и как издатель работает над концепцией книги.

Профессор кафедры Елена Козьмина рассказала о графической структуре поликодового текста и приняла участие в круглом столе с легендой советской и российской мультипликации Игорем Олейниковым и знаменитыми петербургскими художницами сестрами-близнецами Аней и Варей Кендель.





Студенты кафедры издательского дела подготовили и провели два мастер-класса — по созданию буквы и собственного знака (небольшой самодельной книжечки в единственном экземпляре).

«Для меня Библионнале — это два месяца подготовки к форуму и тесного сотрудничества с Белинкой. Репетиция мастер-классов со студентами, потому что кафедра представляла наш университет в масштабах Екатеринбурга

и Свердловской области. И три дня бесконечного восторга от увиденного и услышанного: бесподобные «Валенки Бажова» Сергея Айнутдинова, невероятные картинки к имаджинарию Игоря Олейникова, анализ книжных обложек от техреда Светланы Зорькиной, «ручные» зины книжного иллюстратора-графика и преподавателя худучилища им. И.Д. Шадра Татьяны Бобровой и многое-многое интересное!» — поделилась впечат-



лениями заведующий кафедрой издательского дела Ольга Климова.

От лица Издательства Уральского университета на форуме выступила Ирина Плотникова: «Книжная иллюстрация — это величайшая возможность дополнить образы, создать атмосферу книги. Не зря в этом году издательство тоже обратилось к этой теме, реализовав проект «Искусство книжной иллюстрации», который затрагивает творчество знаменитого художника Леонида Шварцмана.

В прошлом году значимым для издательства стал проект «Евгений Онегин» А.С. Пушкина, оформленный екатеринбургским художником Александром Выгальовым, который был награжден дипломом конкурса «Книга года-2025» за лучшую книжную иллюстрацию».

prin tech



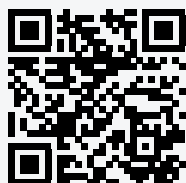
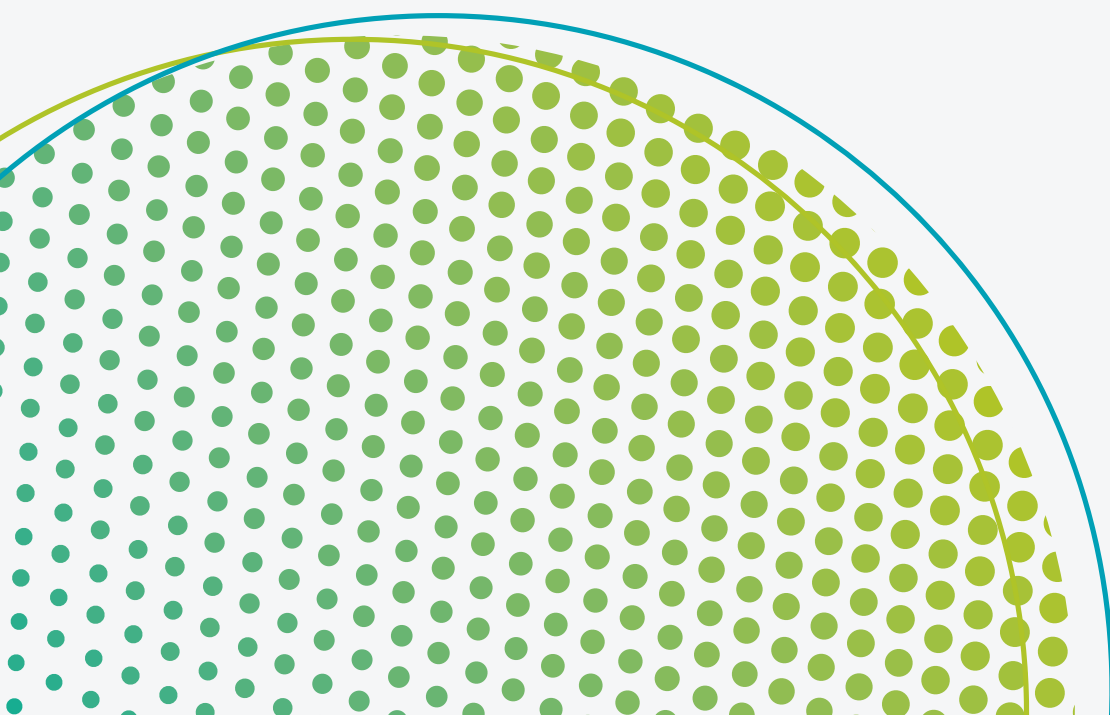
11-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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

16–19 ИЮНЯ
2026

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

ПАВИЛЬОН **2**



**БРОНИРОВАНИЕ СТЕНДОВ
УЖЕ ИДЁТ!**

СТАНЬТЕ ЭКСПОНЕНТОМ ЕДИНСТВЕННОЙ
ОТРАСЛЕВОЙ ВЫСТАВКИ В СТРАНЕ

printech-expo.ru



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

РЕКЛАМА

РЕШЕНИЕ ПОД КЛЮЧ

ДЛЯ ЦИФРОВЫХ ТИПОГРАФИЙ

**Ricoh PRO C5400s/C5410s –
новинка 2025 года
с гарантией и
клик-контрактом
со склада в Москве**



- Полноцветная печать
со скоростью 65 или 80 копий в минуту
- Максимальный допустимый
формат до 330 x 1260 мм
- Максимальная плотность материала
(одно и двусторонняя печать) до 360 г/м²
- Внешний высокопроизводительный
контроллер (опция)

Для восстановленного оборудования:

- Фабричное восстановление
и предпродажная проверка нашими
специалистами в Москве
- Гарантия и клик-контракт



ricoh-pro.ru

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

RICOH
imagine. change.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА КИТАЙ

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



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



KUAIYIDA: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ОТДЕЛЕНИЯ
ВЫРУБЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
ОТ ОБЛОЯ



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



FENGCHI: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
КАШИРОВАЛЬНЫЕ МАШИНЫ
И ВЕРТИКАЛЬНЫЕ
ПАЛЕТУУКЛАДЧИКИ



ROLAM: ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
ФАЛЬЦЕВАЛЬНО-СКЛЕИВАЮЩИЕ
ЛИНИИ ДЛЯ КАРТОНА
И ГОФРОКАРТОНА



JINBAO: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
МАШИНЫ ДЛЯ ТРАФАРЕТНОЙ
ПЕЧАТИ И ХОЛОДНОГО ТИСНЕНИЯ
ФОЛЬГОЙ



TIANCEN: ВЫСОКОСКОРСТНЫЕ
АВТОМАТИЧЕСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
ЛАМИНАТОРЫ



ZHENGRUN: АВТОМАТИЧЕСКИЕ
И ПОЛУАВТОМАТИЧЕСКИЕ ЛИНИИ
ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЖЕСТКИХ
КОРОВОК