

Печатный БИЗНЕС

ПОЛИГРАФИЯ & РЕКЛАМА

№4 (156) июль-август 2024

ЦИФРОВАЯ ЭТИКЕТКА



ИННОПРОМ-2024

Printech, RosUpack-2024

Цифровая печать этикетки

«ЯМ Интернешнл (СНГ)»: 35 лет

Уральский филиал «Европапир»: 20 лет

Андрей Халилов: обзор расходных материалов

СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ С ОПЫТНЫМ ПАРТНЕРОМ



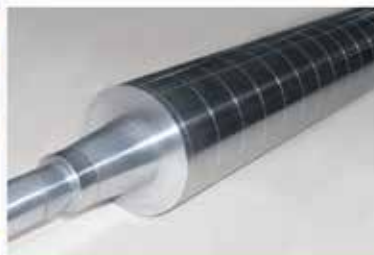
ЯМ Интернешнл (Урал)

+7 (343) 312-1209 / 10

ural@yam.ru

ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ ВАЛЫ:

- ДЛЯ ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ
- ДЛЯ ГЛУБОКОЙ ПЕЧАТИ
- ДЛЯ УВЛАЖНЕНИЯ ЛЮБОГО ТИПА
- ДЛЯ УФ-ПЕЧАТИ И ЛАКОВ
- ДЛЯ ФАЛЬЦОВОК И ЛАМИНАТОРОВ (СИЛИКОН)
- ВАЛЫ С РИЛЬСАНОВЫМ ПОКРЫТИЕМ И НАСЕЧКОЙ
- РАЗГОННЫЕ (ШИРИТЕЛЬНЫЕ) ВАЛЫ



ФОРМНЫЙ ФЛЕКСОВАЛ



РАЗГОННЫЙ ВАЛ



ПАССЕВАЦИОННЫЙ ВАЛ



РИЛЬСАНОВЫЕ ВАЛЫ



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

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ

- 2 Ламинатор Optima 1050 в челябинской «Типографии ВК»
- 3 Printech-2024: «Графические системы» представили японские бренды Ricoh и Mimaki
- 4 Printech и RosUpack-2024: итоги и впечатления полиграфистов
- 10 Chembyo на выставке Printech и RosUpack-2024
- 12 «Т-Системы»: бумагорезательные машины НРМ, «Европапир»: ваш поставщик бумаги и картона
- 14 IX Летний Уральский полиграфический форум, «Графические системы»: сервисный центр
- 24 «Печатник», «Сантай», «Мимаки-Урал»

ГОЛОС ПОЛИГРАФИИ

- 13 Михаил Маниович, генеральный директор ООО «ЯМ Интернешнл (СНГ)»

РАБОЧИЕ МОМЕНТЫ

- 15 Типография «Бригантина»: изготовление цифровой этикетки
- 16 Андрей Халилов, «Графические системы»: анализ рынка расходных материалов

ИТОГИ

- 18 ИННОПРОМ-2024

ДЕТАЛИ

- 20 «ОКТОПРИНТ СЕРВИС»: 10 вопросов про ракельные полотна

ЮБИЛЕЙ

- 22 Уральский филиал «Европапир»: 20 лет

ОБЛОЖКА

«ЯМ Интернешнл (Урал)»: совместные решения с надежным партнером, «Формат»: Полиграфические валы, Printech-2025, «Передовые печатные системы»: решения под ключ для цифровых типографий



Дорогие полиграфисты!

«Некоторые любят природу, но немногие ее принимают к сердцу», — сказал М.Пришвин. И с ним невозможно не согласиться. Природа — это олицетворение естественности. А мы порой старательно прячем нашу искреннюю улыбку, боясь раскрыть свою душу.

А ведь улыбка ничего не стоит, но многое дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ее дарит. Улыбка длится мгновение. И жизнь наша — это тоже самое мгновение, которое способно приносить радость. Так давайте же не будем разделять их. Пусть наша жизнь станет той улыбкой, которая сделает богаче не только нас, наше дело, но и окружающий мир.

Коллеги, желаю вам, чтобы покорялись все вершины, чтобы вдохновение, стремление, ум всегда освещали ваш творческий, полиграфический и жизненный путь!

Мира и процветания, уюта и тепла, миротворения и гармонии в каждый дом.

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: Семейкина М.В. (semejkina.margo@mail.ru), Трошина Л.С., Ушакова М.А. Дизайн и верстка: Кузнецов Г.М. Корректур: Власюк Т.Я., Семейкина М.В. Адрес редакции и издателя: 620058, г. Екатеринбург, ул. Шварца, 2/1. Телефон редакции: (343) 286-17-44. www.ural-pb.ru. Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Уральскому федеральному округу. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ТУ66-01647 от 22 февраля 2017 г. Номер журнала: №4 (156) июль-август 2024. Подписано в печать: 09.08.2024. Выход в свет: 16.08.2024. Печать: типография «ГрафТекс» (г. Екатеринбург, ул. Студенческая, 34, цокольный этаж). 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

Ламинатор Optima 1050 в Челябинской «Типографии ВК»

В июне компания «ЯМ Интернешнл» установила автоматический односторонний ламинатор Optima 1050 в Челябинской «Типографии ВК».



Директор «Типографии ВК» Наталья Стадник и директор ООО «ЯМ Интернешнл (Урал)» Нина Светличная

Владелец типографии Николай Скворцов в течение месяца рассматривал предложения по нескольким китайским ламинаторам, чтобы выбрать не только новое производственное оборудование, но и надежного поставщика с качественной и надежной сервисной поддержкой.

На этапе рассмотрения предложений было принято решение, что ламинатор потребуется не только для ламинации собственной полиграфической продукции, но и с возможностью помогать дружественным типографиям.

Ориентируясь на данный подход, был выбран ламинатор Optima 1050 с возможностью подачи материала В1-формата по широкой стороне, позволивший на 30% увеличить производительность участка (в сравнении со стандартной моделью — 850).

Ламинатор Optima 1050 обладает рядом интересных технических решений — центральный вакуумный ремень на накладном столе (как на современных печатных машинах) с возможностью стабильной подачи материалов в диапазоне 115–500 г/м² в зону выравнивания, механическим устройством удале-

ния пыли и противоотмарывающего порошка перед ламинацией. Сам ламинирующий вал разогревается с помощью внешнего индукционного модуля, что является наиболее актуальным техническим решением на современном рынке.

Устанавливать новый рулон с пленкой шириной 1050 мм — не самая простая работа для оператора, поэтому модель оснащена специальным лифтом для автоматизированного подъема нового рулона.

На финальной части ламинатора установлена UV-сушка для тонкого воздействия на клеевой слой ламинирующей пленки, а сепарация ламинированного полотна на отдельные листы производится при помощи устройства летающих ножей.

Максимальная механическая скорость ламинатора достигает 80 метров в минуту.

Директор «Типографии ВК» Наталья Стадник: «Выбор ламинатора Optima 1050 был продиктован сочетанием функциональности и эффективности.

Важная характеристика — высокая скорость работы. В условиях современного бизнеса время — это один из самых ценных ресурсов. Высокоскоростной режим позволяет значительно увеличить производительность и сократить временные затраты на выполнение заказов. Это дает возможность быстрее реагировать на потребности клиентов и более эффективно управлять производственными процессами.

Наличие в ламинаторе UV-сушки в условиях, когда приходится применять различного качества материалы, позволяет дополнительно нагревать пленку до оптимальной температуры, что повышает адгезию и устраняет дефекты при ламинировании. И конечно, функция сбора пыли. В производственных процессах, связанных с ламинированием, наличие пыли может существенно повлиять на качество конечного продукта. Благодаря встроенной системе сбора пыли в модели Optima 1050 обеспечивается чистота рабочего пространства и минимизация дефектов покрытия. А также надежный поставщик — ведь это не просто партнер. Это основа, на которой строится успех!».

Директор «ЯМ Интернешнл (Урал)» Нина Светличная: «Работать с Николаем и Натальей всегда очень приятно и интересно. У них масса новых передовых идей, которые они воплощают в жизнь».

Со своей стороны Николай Скворцов отметил: «После установки нового оборудования в очередной раз убедился, что выбор „ЯМ Интернешнл“ в качестве поставщика был однозначно верным. Сервис поставщика оперативно справился с запуском нового оборудования, и уже через несколько дней ламинатор приступил к качественной ламинации первых тиражей — рекламной и упаковочной продукции, на которой специализируется типография. И, конечно, скорость! Она действительно соответствует заявленной».

По материалам компании «ЯМ Интернешнл»

Printech-2024: «Графические системы» представили японские бренды Ricoh и Mimaki



Игорь Степанов,
коммерческий директор
компании «Графические
системы» (Екатеринбург)

Компания «Графические системы» традиционно принимает участие в выставке Printech, и в этом году приковала внимание посетителей на собственном стенде.

Мы одни из немногих представили оборудование, произведенное в Японии, и презентовали посетителям выставки печатные машины японских брендов Mimaki и Ricoh. И единственные, кто продемон-

Выставка Printech завершила свою работу. Но на самом деле все только начинается. Оборудование, представленное на выставке, устанавливается на производствах всей страны. Делимся результатами и впечатлениями от главного полиграфического события России.

стрировал печатную машину Mimaki UJV100–160Plus в работе.

Более 10 лет мы поставляем данные бренды в Россию и продолжаем это делать, даже в новых условиях. Мы настроили и оптимизировали каналы поставок в нашу страну, сохранив при этом приемлемую стоимость машин. Отмечу, что поставка расходных материалов и запасных частей также отлажена. Часть материалов и ходовые модели, такие как Mimaki UCJV300–160, UJV100–160, TS100–1600, имеются в наличии на нашем складе.

Ricoh PRO C5300, рулонный УФ-плоттер UJV100–160, планшетная УФ-машина Mimaki UJF 3042 MkII – все модели, представленные на выставке, по итогу проданы и уже активно эксплуатируются на производствах Ижевска, Казани и Челябинска.

Выставка Printech – отличная площадка для диалога, создания партнерских соглашений, презентаций и дискуссий. Радует большое количество посетителей и масштаб мероприятия. Приятно видеть активную и заинтересованную аудиторию, готовую инвестировать в свой бизнес исключительно качественные машины.

На сегодняшний день мы продолжаем получать большое количество запросов по поводу поставок машин Mimaki и Ricoh. Более того, мы активно осуществляем поставки по всей России. Оборудование, поставленное нашей компанией, уже эксплуатируется в работе в производственных компаниях Москвы, Санкт-Петербурга, Самары, Саратова, Краснодара, Новосибирска и других городов. Наши клиенты высоко оценили стабильность работы машин, функционал и высокую степень надежности.



Printech и RosUpack-2024 Впечатления полиграфистов



Обратная связь участников — ключевой показатель результатов мероприятия. Делимся мнениями полиграфистов о главном отраслевом событии страны.



Юрий Третьяк, коммерческий директор компании «Мимаки-Урал» (Екатеринбург)

На нашем стенде мы продемонстрировали в работе оборудование японского бренда Mimaki. Все дни полиграфисты проявляли активный интерес к выставке. Данные машины за десятки лет зарекомендовали себя как надежные и выносливые. Подчеркну, что у нас налажены каналы поставки оборудования, расходных материалов и запасных частей. Самые популярные модели и материалы есть в наличии на нашем складе.

С интересом пообщался с коллегами из отрасли о новинках китайских моделей, которые теперь представлены на рынке. Обсудили перспективы развития и новые ниши для работы.

По моим наблюдениям, 90% участников выставки — из столиц и бли-

жайших городов. В качестве пожелания организаторам: хотелось бы, чтобы в следующем году было больше представительств из регионов.



Алексей Антипин, основатель Инвестиционной компании «Юнисервис Капитал» (Новосибирск)

Мы уже второй год принимаем участие в выставке RosUpack как спикеры — выступаем с аналитическим докладом о ситуации на рынках гофротары, картонной и пластиковой пищевой упаковки. Это не случайный, а вполне оправданный интерес: мы занимаемся организацией инвестиционных программ для растущих компаний и среди наших действующих и потенциальных клиентов есть представители данных отраслей.

К примеру, сейчас мы помогаем одному из старейших заводов по производству картонной упаковки для молока подготовиться к IPO: оказываем юридическую, аналити-

ческую и PR-поддержку. Поэтому нам особенно важно было на столь высоком уровне — в кругу основных игроков отрасли — озвучить собранную нашими аналитиками статистику, а также послушать выступления уважаемых спикеров и экспертов из самых успешных компаний этого направления, погрузиться в проблематику.

Очень здорово, что в отрасли столь сильны объединяющие всех участников институты: «Национальная конфедерация упаковщиков», «Росупак» и другие. На полях и в кулуарах форума мы обсуждали с участниками мероприятия перспективы развития в текущих условиях, и, конечно же, в силу специфики нашей работы — говорили о возможности привлечения инвестиций.

Впечатления от участия в мероприятии великолепные: много интересных выступлений, полезных коммуникаций и нетворкинга. С удовольствием выступим с докладом в следующем году, если получим соответствующее приглашение.



Денис Ходанович, директор компании «Делаем дело» (Анапа)

В выставках регулярно участвую в качестве лектора. Основная цель выступлений — это повышение рентабельности полиграфического производства. К сожалению, в отрасли не хватает знаний о себестоимости продукции и цены назначаются, огульно ссылаясь на цены соседей, которые тоже могут быть убыточные. Для решения этой задачи кроме общего понимания экономики предприятия нужны и надежные решения для расчета как цены, так и себестоимости заказа, с чем прекрасно справляется наш сервис. Одним из результатов внедрения программных средств становится повышение цены и прибыли предприятия.

Отметил для себя в первую очередь обилие предложений из Китая. Пока что участники берут маленькие стенды, проверяют рынок, но, думаю, со временем будут заходить по-крупному и с размахом.

До этого я посещал выставку два года назад в самом начале санкций. Приятно видеть, что в этом году количество предложений и участников значительно больше, интересный подбор спикеров. Много предложений по широкоформатной печати, есть предложения и по цифровой, но вот совсем ничего не было по листовой офсетной печати.



Алина Смирнова, дизайнер и маркетолог Chembuo (Дубна)

Мы впервые участвовали в выставке RosUpack, и нам важно было наладить еще один коммуникационный канал между нами и нашим клиентом. Chembuo — крупнейший завод офсетной химии, и мы были просто обязаны показать миру полиграфии ценный опыт наших технологий, воплощенный в качественном продукте.

Более того, мы единственные, кто представил химию для печати в таком богатом ассортименте. У наших клиентов была возможность вживую увидеть продукт и обсудить с сотрудниками Chembuo технологические проблемы. Такие встречи получились очень продуктивными.



Александр Руденко, технолог предпечатной подготовки Printing technology consulting (Рига)

Для меня очень важно общение с коллегами «вживую». В таких разговорах всегда можно узнать что-то новое, то, что нигде не прочитаешь и не предвидишь.

Мне было важно узнать и о задачах, которые ставят перед собой кол-

леги, и поделиться своими планами, чтобы найти или их поддержку, или критику. В любом случае комментарии коллег полезны. Мне важно понимать направление развития отрасли.

Заметил гигантский рост «упаковки», а также полное непонимание того, а как же типографиям справляться с такой болезнью роста. Хотя решения известны, и они лежат на поверхности. Это приведение всего разнообразия печатных машин при помощи колориметрической настройки к состоянию единого результата печати и обучение персонала к проведению такого рода настройки.

В основном с коллегами обсуждали вопросы сотрудничества. И в целом, результаты уже есть.

То, что выставка заняла уже два павильона — это расширение масштаба. И в основном — это «упаковка». Традиционная полиграфия уместилась в одном, притом не в большом зале.



Сергей Головченко, руководитель отдела продаж широкоформатных и планшетных принтеров ГК «РуссКом» (Москва)

ГК «РуссКом» является почетным и многолетним участником выставки Printech. В этом году на стенде компании № А3013 в пятом зале Павильона №2 был представлен широкий ассортимент нового оборудования, производимого под собственными брендами.

В этом году гости выставки Printech-2024 на нашем стенде смогли увидеть новейшие принтеры GO!Digital: планшетный УФ-принтер GO!Digital UF-600X Plus с опцией DTF-печати, возможностями выборочного фольгирования и печати на цилиндрических предметах; DTF-принтер GO!Digital DTF-400D шириной 40 см и DTG-принтер TP-300D для прямой печати на футболках с опцией автоматического нанесения праймера.

Также был представлен наш бестселлер GO!Digital FB-0906D Plus —

УФ-планшетный напольный станок формата 90x60 см с высочайшим качеством и скоростью печати. Основное внимание модель привлекает детализированным нанесением изображения, великолепным исполнением лакирования, а также созданием слоев для рельефной печати.

Выставка в этом году оказалась очень интересной для нас, так как, помимо всем уже известным и любимым ламинаторам GMP, мы представили на стенде новый модельный ряд ламинаторов под нашей собственной торговой маркой R-SuperLam. Также впервые на выставке Printech был представлен принтер для струйной печати по гофрокартону GO!Digital SC430. Как и на других мероприятиях, внимание и интерес к этому принтеру были очень большими, потому что ничего аналогичного на данной выставке представлено не было.

Впервые на нашем стенде на выставке Printech-2024 был представлен планшетный плоттер MasterCutter 1070 GT. Это большой планшетный плоттер с площадью резки 100x70 см, с функцией автоподдачи, прорезает различные материалы толщиной до 2 см. Данный плоттер привлекал внимание посетителей выставки. Многие подходили, смотрели, как он работает, снимали видео, разглядывали образцы.

В топе интересов клиентов была также машина DTF шириной 30 см, которая уже не первый раз выставляется на наших стендах на различных выставках, но по-прежнему вызывает огромный интерес среди посетителей нашего стенда. Кто-то уже был знаком с технологией DTF, а кто-то впервые о ней узнал, поэтому интересовался спецификой работы оборудования, его возможностями и, конечно же, ценой.

Если говорить в целом о впечатлениях от выставки Printech-2024, то очевидно, что из-за санкций она уменьшилась в объеме. Визуально это было заметно как участникам, так и клиентам. Тем не менее все основные игроки присутствовали. Думаю, что многие также обратили внимание на наличие стендов с



производителями из Китая — давняя тенденция, которая присутствует уже на многих мероприятиях.

По итогам Printech-2024 хотелось бы отметить, что выставка совершенно очевидно до сих пор интересна многим. Поток посетителей был весьма внушительным: нам удалось пообщаться, как с постоянными заказчиками, так и с большим количеством новых. В целом результатами участия в выставке мы довольны и считаем их более чем позитивными.



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

Мы несколько лет не принимали активного участия в выставке, но в этом году все-таки приняли решение об участии. Основная причина такого решения во многом была связана с прошедшим в конце прошлого года ребрендингом нашей компании и нашим активным поворотом в сторону Китая.

В первую очередь мы хотели еще раз представить российским полиграфистам наших основных китайских поставщиков оборудования для производства картонной упаковки, включая таких, как Dayuan, Rolam, Luster, Jinbao, Yoco, HPM, Tiancen, Fengchi и многих других. А также, безусловно, встретиться с нашими уважаемыми заказчиками и обсудить, в том числе, все текущие проекты и вопросы.

Мне кажется, все поставщики оборудования и расходных материалов были представлены на достаточно хорошем уровне, кто-то с оборудованием, кто-то без, но в целом все подошло к выставке ответственно.

Не скрою, мы в целом не являемся большими поклонниками участия во внутренних отраслевых выставках. По моему наблюдению, их смысловая нагрузка постепенно падает. Одновременно с этим мы достаточно активно инвестируем наши денежные средства в организацию собственных отраслевых мероприятий для российских полиграфистов, включая групповые поездки на заводы-производители и международные выставки, что, на наш взгляд, является более продуктивным как для нас, так и для наших уважаемых гостей. В этом году, с учетом всех известных событий и дальнейшего разделения выставки по разным павильонам мне достаточно тяжело дать объективную оценку, но на мой взгляд, предлагаемый всем нам формат участия, и самое главное, его стоимость организации за три дня работы, будет себя в дальнейшем постепенно изживать. Не берусь, конечно, говорить за всех, но не думаю, что я тут сильно ошибаюсь.



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

Традиционно, в спокойные годы выставка — в основном имиджевое

мероприятие, на стабильном рынке все всё и так знают и цель — показать эту самую стабильность. Но в российской экономике в целом и упаковочно-полиграфическом секторе в частности происходят тектонические изменения, и как раз RosUpack-2024 удачно пришелся ко двору для их демонстрации. Если RosUpack-2023 демонстрировал преодоление санкционного шока, то в этом году лидерам рынка, в частности «НИССА Центрум», удалось продемонстрировать рынок вперед на богато оснащенном оборудованием стендах. Так, флескомшины представили лишь две российские компании. Плюс еще одна китайская и у третьей российской был сходный по назначению рулонный офсет. Остальные не потянули. А то, что основная масса участников обошлась стендами с бумажками, вероятно, и иллюстрирует разделение игроков рынка по их возможностям.

За 30 лет на рынке «НИССА Центрум» сформировала репутацию лидера в сегменте цифровой печати, мы работаем на переднем крае технологий все эти годы. И первой задачей было не просто продемонстрировать сохранение лидерства, но и показать как преемственность, так и остроактуальные новинки. По преемственности. Хотя нам и не удалось сохранить отношения с HP, мы продолжаем полноценное сервисное обслуживание машин HP Indigo. Они работают, хотя, к сожалению, расходные для них владельцы вынуждены приобретать параллельным импортом и не у нас. По Canon си-



туация значительно позитивнее. Нам удалось наработать каналы поставки не только запчастей, но и расходных материалов и даже нового оборудования. И ЦПМ Canon imagePRESS V700 пользовалась значительным интересом на нашем стенде.

Переходя к переднему краю инноваций — мы привезли единственный на выставке (и ранее подобного в России также не экспонировали) полнофункциональный гибридный конвертер, Hanlabel LabStar 330S Hybrid. Фактически флексомашину с интегрированной цифровой печатью и высечкой. Более того, в составе новинка, впервые достигшая осенью 2023 года — цифровая фольга в той же машине, с использованием того же RIP. И у европейцев таких решений еще не представлено! А россияне их уже покупают. Выставочная машина уже введена в строй в «Юмифлекс» (Москва). Первая подобная — в «Верже». Еще несколько контрактов — в стадии реализации. Как-то вдруг цифровая печатная машина для этикетки чуть-чуть устарела — если она не умеет одновременно отделять фольгой продукцию.

И, наверное, главная задача — весомо, грубо и зримо утвердить наши позиции в области флексо машин. Наша работа по развитию бизнеса позволила заключить контракт с непререкаемым лидером китайского рынка, LabelSource. И мы привезли совершенно уникальную машину LabelSource YTP-F6-370-10C, не просто впервые на выставке, но в конфигурации у большинства западных произ-

водителей недоступной. Непрерывная размотка с двух рулонов, непрерывная турельная намотка, непрерывное удаление облоя (а не традиционный Snowball) с пресовкой, буклетмейкер для многослойной, до 8 листов, этикетки, 10 секций, автоматическая CCD приводка собственной разработки LabelSource и прочее. Вся эта функциональность демонстрировалась на выставке. Не прошло и двух недель после нее, как машина вступила в строй в типографии «Флекс-Принт», Москва. Исполняется еще несколько контрактов, и выставка прибавила новых.

Я отвечаю в компании за развитие и маркетинг. И мне запомнились огромная предварительная работа (и тут особо отмечу свою сотрудницу Веру Негину), спрессованные в плотный брусок несколько выставочных дней и многочисленные переговоры с производителями. Мы в целом уже сформировали продуктовый ряд, и список у нас по-прежнему очень небольшой, мы — за фокусировку. Но нет предела в стремлении к идеалу. А еще запомнилось то, что вся эта огромная работа обошлась без существенных накладок.

Выставка была самой успешной и масштабной за многие годы. Для нее очень удачно сложились обстоятельства — бум спроса, интерес поставщиков представить новые для рынка решения. Спикеров я слушал только тех, кто выступал на сессии, которую мы с Людмилой Чекалиной, «Дубль В», модерировали. И интересно было настолько, что за таймингом следить было очень непросто.



Дмитрий Кочетков, директор регионального офиса продаж Управляющей компании группы предприятий «Готэк» (Москва)

Выставка — это, прежде всего, возможность заявить о себе и установить контакты с потенциальными партнерами, которые ищут лучшего поставщика. Участие в выставке позволяет нам продемонстрировать свои достижения партнерам, рассказать, как мы видим себя на рынке и какие ценности несем. Особенно важно показать масштабы нашего бизнеса и объяснить суть нашего подхода.

Наша главная цель — объяснить рынку, что такое сбалансированная упаковка и почему мы убеждены в ее перспективности. На выставке мы ставили перед собой задачу изменить мнение большинства покупателей гофроупаковки о том, что упаковка — это только затраты. Мы хотели показать, что упаковка — это актив, с помощью которого можно и нужно зарабатывать.

Было важно продемонстрировать наши новые возможности в области комплексных поставок, поскольку наша компания выросла и наши возможности значительно расширились.

Я был поражен масштабом выставки, которая превзошла все предыдущие рекорды. Кроме того, стоит отметить, что в этом году бизнес стал еще более динамичным и активно ищет новые пути для развития.

Мы обсуждали текущие вопросы сотрудничества, прогресс в проектах,



новые перспективные проекты/гипотезы, а также тенденции на рынке, поскольку многие компании уже приступили к составлению бюджетов на 2025 год. Как мы знаем, тема бюджетов актуальна для всех.

В целом, я остался доволен выставкой. Мне удалось заметить много новых тенденций на рынке, основываясь на запросах, с которыми приходили наши партнеры. Также я заметил, что на мероприятии появилось много новых спикеров. Это свидетельствует о том, что отрасль обновляется и на первые роли выходят люди, которые стабильно показывают высокие результаты, но раньше оставались в тени. Я считаю, что этот тренд будет полезен для отрасли и обновит подходы к ведению бизнеса.

Уверен, что эта платформа создана не только для продвижения продукции компании, но и для обмена лучшими практиками с целью улучшения бизнеса в целом. Поэтому я, как всегда, был рад принять участие в этом мероприятии.



Валерия Гулимова, директор ассоциации содействия экономике замкнутого цикла «Ресурс» (Москва)

Ассоциация содействия экономике замкнутого цикла «Ресурс» — партнер деловой программы. В этом году мы решили опробовать новый формат и выступить со-организатором «Дня устойчивой упаковки» в рамках деловой про-

граммы. Наша ключевая экспертиза — расширенная ответственность производителя. Рассказать о реальном содержании, изменениях и законных путях корректировки бизнес-процессов для снижения издержек.

Мы считаем, что нам удалось наполнить дополнительное содержание тему дня, дать реальную картину и сделать шаг в сторону трезвого подхода к тому, как сочетаются нормативно-техническое, нормативно-правовое регулирование, повестка устойчивого развития, ESG — и принципы как часть нефинансовой отчетности, стандартизация как ключевой и недооцененный инструмент и прочее.

Сразу хочу отметить — мы согласны с замечаниями наших экспертов (а у нас в Ассоциации — мощная рабочая группа по проблемам экологизации упаковки и снижению издержек в рамках РОП), что устойчивая упаковка — название не вполне отражает задачи, суть проблематики и подходы к решению, наше видение. Но ценно и продуктивно то, что состоялся серьезный разговор.

Мы готовы рассматривать Printech и RosUpack как площадку для коммуникаций с отраслью упаковки.



Также благодарим организаторов премии PART Award 2024 — в этом году я принимала участие в работе жюри, порадовало наличие номинации «экологичная упаковка» и критерия экологичности для остальных номинаций.



Надежда Паршина, основатель и креативный директор Ohmybrand, входит в топ-10 национального рейтинга эффективности брендинговых агентств (Москва)

В агентстве Ohmybrand большая часть кейсов включает разработку упаковки. И мы каждый год посещаем крупнейшее мероприятие по этому направлению RosUpack. В 2024 году мы делились своей экспертизой сразу на двух дискуссионных площадках деловой программы, посвященных брендингу и развитию устойчивой упаковки. На второй мы выступали вместе с партнерством ECR, X5 Group и исследовательской компанией GfK и отметим, что получили после выступления запросы от СМИ по предоставлению более подробных комментариев.

Очень приятно видеть интерес рынка к экоповестке, а также конечных потребителей — в топ-10 характеристик при выборе продуктов вошли натуральный состав, экологичная упаковка и российское производство (GfK Shopper Trends 2024). С удовольствием примем участие и в следующем году, развивая уже озвученные идеи и мысли.

Людмила Трошина, Маргарита Семейкина

RosUpack и Printech 2024

С 18 по 21 июня в МВЦ «Крокус Экспо» состоялись 28-я Международная выставка упаковочной индустрии RosUpack и 9-я Международная выставка оборудования, технологий и материалов для печатного и рекламного производства Printech.

В этом году крупнейшие на Российском пространстве выставки упаковочной и печатной индустрий продемонстрировали рекордные показатели по количеству участников и площади экспозиции за все время проведения, а это 28 лет!

Выставки RosUpack и Printech расположились в двух павильонах, в пяти выставочных залах на общей площади в 55 000 квадратных метров и стали важными событиями для профессионалов упаковочной и печатной отраслей, предоставив им уникальную возможность увидеть последние тенденции и инновации индустрий, установить контакты с ведущими компаниями и специалистами, обсудить важные вопросы с коллегами и участниками из разных стран.

Выставки посетили 29 537 профессионалов отрасли из 44 стран мира и 85 регионов РФ, что превысило количество регионов прошлого года. 13 792 специалиста посетили выставки впервые.

Среди посетителей выставки представители компаний из различных отраслей — пищевой, перерабатывающей, химической промышленности, медицины и фармацевтики, а также предприятий общественного питания, оптовой и розничной торговли, складского хозяйства, логистики и других. В этом се-

зоне заметно увеличилось количество специалистов из сферы производства продуктов питания и напитков, одежды, инструментов, а также производства печатной продукции, что отразилось и на продуктивном интересе посетителей — на первое место вышла готовая упаковка (15 446 специалистов искали компании именно этого раздела выставки).

Экспозиция выставок RosUpack, Printech

Масштабная экспозиция выставок вызвала живой интерес у специалистов упаковочной и печатной отраслей. Участники выставки отметили высокий спрос на оборудование, в дни выставок были зафиксированы продажи машин прямо со стендов.

1100 компаний из 21 страны мира приняли участие в выставках, 45% из них иностранцы. Фокусными направлениями в этом сезоне стали Китай, Турция, страны Ближнего Востока. Изюминкой 2024 года стало огромное количество работающего оборудования на площадке. В этом году на обе выставки было привезено более 260 тонн оборудования. Например, компания «Терем» представила 4 стенда с машинами для упаковочной отрасли на площади в 300 квадратных метров и выиграла в номинации «Самая масштабная экспозиция компании».

Деловая программа: тренды и экспертные мнения

Деловые мероприятия четырех дней с участием 150 ведущих спикеров посетили 2500+ уникальных слушателей. Эксперты отрасли представили тренды, обсудили успешные кейсы и инструменты для развития бизнеса в новых реалиях. Многолетний партнер выставки Национальная конфедерация упаковщиков (НКПак) выступила соорганизатором Форума производителей и потребителей упаковки. Ключевыми темами Форума стали: Российско-Китайское сотрудничество в упаковочной отрасли; Обзоры текущего состояния и перспектив развития ключевых рынков упаковки. Много внимания в ходе сессий уделялось и закону РОП, трендам утилизации упаковки, возможностям для бизнеса, а также современным инструментам маркетинга.

Партнером Деловой программы и Экспозиции ЦБП выступила СРО Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры», которая являлась и соорганизатором Отраслевой конференции для ЦБП цикла мероприятий экосистемы «ЛИГА ЛПК». В рамках конференции были подняты такие важные темы, «Прогнозы развития ЦБП и рынка бумажной упаковки», состоялась экспертная сессия «Функциональная упаковка из бумаги и картона. Потребительские тренды», исследовательский Круглый стол «Углубление труда в примерах. Обмен причинности на скорость» и многие другие. Всего в деловой программе выставок прошли 23 экспертные сессии.

*По материалам
дирекции выставок*



Цели достигнуты

Chembyo на выставке Printech и RosUpack-2024



Александр Арцимович,
генеральный директор
завода офсетной химии
Chembyo (Дубна)

Масштабные полиграфические выставки завершены. Chembyo, как всегда, заявила о себе громко и четко. Компания представила свои бестселлеры и флагманские услуги. Результат — участие было продуктивным, эффективным и полезным для всех сторон.

Выставки на сегодняшний день набирают обороты. В связи с глобальными изменениями рынка нам было особенно важно принять участие, изучить рынок, узнать, какие российские компании теперь представляют материалы для полиграфии.

Chembyo — лидер по производству офсетной химии на отечественном рынке. На протяжении 10 лет мы разрабатываем уникальные составы офсетной химии. Наша продукция используется по всей стране: завод работает с дилерской сетью.

Представители торговой марки есть практически в каждом регионе России. В том числе есть представительства в Узбекистане, Казахстане и Беларуси. Приятно было встретить на выставке постоянных клиентов, партнеров, обсудить работу и познакомиться потенциальных заказчиков с нашей продукцией.

Наша команда занимает проактивную позицию. Мы идем на опережение, обсуждаем все детали и берем ответственность за свою работу. Как результат: высокое качество нашей химии.





Кроме того, отмечу, что наша компания оказывает технологическую поддержку типографиям. Более того, это направление для нас является приоритетным и основополагающим. Полиграфисты были приятно удивлены возможностью получить технологичный ответ по использованию материалов и устранению проблем на любых этапах работы с химией.

Вы можете обратиться к нам с любой вашей проблемой или желанием разработать специализированный продукт — мы обладаем высокой экспертизой по созданию, тестированию и выводу на рынок химии с уникальным, правильным составом.


Масштаб выставки впечатляет. В этом году размах мероприятия еще больше. Среди участников — практически все основные игроки индустрии направления офсетных расходных материалов.

Однозначно, что для компании Chembyo выставка прошла успешно. Мы обсудили тенденции в отрасли с партнерами и коллегами, познакомили полиграфистов с нашим ассортиментом и представили рынку расходных материалов новые возможности.




ПЕЧАТЬ
ГАЗЕТ И ЖУРНАЛОВ

с Chembyo



КРУПНЕЙШИЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
ХИМИИ ДЛЯ ОФСЕТНОЙ
ПЕЧАТИ В РОССИИ



Бумагорезательные машины НРМ

— Всегда в наличии на складе НРМ 92/115/137 —

БРЕНД №1
в Китае

- 1 Сенсорный дисплей до 22"
- 2 Высота стопы до 210 мм
- 3 Доступны модели шириной реза 168/188
- 4 Расширенная заводская гарантия
- 5 Русифицированное ПО

 **T SYSTEMS**

+7 (495) 120-27-82
www.t-sys.ru



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





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

Опытнейший игрок полиграфического рынка о перспективах и тенденциях развития бизнеса



Михаил Маниович,
генеральный директор
ООО «ЯМ Интернешнл
(СНГ)» (Москва)

■ Михаил, в этом году Yam International исполнилось 35 лет. Чем сегодня живет компания, что предлагает своим клиентам?

На сегодняшний день все компании на российском рынке находятся в одинаковых условиях, поставляют плюс-минус одно и то же — китайское оборудование и небольшую долю того, что не попало под санкции, из Европы.

Мы, к примеру, продолжаем поставлять резальные машины Perfecta и кое-какие японские материалы наряду с большим ассортиментом оборудования и расходных материалов из Китая. Безусловно, мы работаем, учитывая специфику китайского рынка, играем по новым правилам, но важно отметить, что с рядом преимуществ.

■ Yam International долгое время предлагала в основном японское оборудование и расходные материалы, какие же могут быть преимущества, если мы говорим о работе с китайским производством?

За годы работы мы создали крупнейшую на территории России и СНГ сервисную службу для круглосуточной технической и технологической поддержки клиентов, а также эффективную региональную сеть на тер-

ритории России и СНГ. Мы можем полноценно протестировать материалы, которые предлагаем рынку. И мы гарантируем, что на них можно качественно работать.

Аналогичная ситуация и с оборудованием, которое производится в Китае. Мы отправляли специалистов на производство, рассматривали различных поставщиков и отобрали самое качественное и надежное оборудование. Мы уверены в своем выборе и даем сейчас на китайское оборудование 35 месяцев гарантии.

У нас по-прежнему есть возможность предлагать на рынке б/у машины Komori. И прежде чем мы выставляем такую машину на продажу, наши специалисты выезжают в Европу и делают техническую экспертизу оборудования.

■ Некоторые типографии пытаются сами привозить оборудование. Как Yam International смотрит на это?

Это единичные случаи, потому что опытные полиграфисты знают, с какими сложностями они могут столкнуться при принятии решения закупить и завезти оборудование самостоятельно.

Мы можем помочь с установкой и наладкой оборудования, оказать клиенту технологическую поддержку. Отмечу, что сервис — это стратегически важная часть нашего бизнеса, которая позволяет не только поддерживать существующих клиентов, но и приобрести новых, показав им уровень профессионализма и надежности компании через наших высококлассных специалистов технического отдела.

■ А как в целом вы бы охарактеризовали ситуацию на полиграфическом рынке?

Вопреки ожиданиям, что под влиянием санкций рынок перестанет расти, происходит обратное, он активно развивается.

Я бы отметил ощутимый рост азиатского производства в сфере полиграфического оборудования и расходных материалов.

Часть известных брендов уже производятся в Китае или дают возможность производить по своей технологии с использованием систем контроля качества. Так, например, мы заменили японские офсетные пластины на китайские по более привлекательной стоимости. Но их качество практически не уступает FujiFilm, чья технология и система контроля качества как раз и используется нашим поставщиком.

■ 35 лет — внушительный срок. Что-то будет меняться в компании YAM?

На сегодняшний день нашим приоритетом является полностью закрывать все потребности клиентов, исходя из их планов, целей и бюджета. Так мы планируем предлагать несколько вариантов платин, краски, и это, безусловно, позволит нам выстроить более плотные отношения с существующими клиентами, а также привлечь новых.

Учитывая высочайший уровень технической поддержки, что мы готовы оказать, для нас вполне реально предлагать оптимальные решения под каждый запрос, и даже наш бренд, под которым мы продаем пластины и некоторое оборудование, называется Optima.

Мы считаем, что современные реалии требуют мобильности и гибкости от поставщиков, и мы к этому стремимся. Единственное, в чем по-прежнему для нас не может быть компромиссов, — это качество предоставляемого сервиса и надежность партнерских взаимоотношений.

По материалам компании
ООО «ЯМ Интернешнл (СНГ)»



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



УРАЛЬСКИЙ ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ ФОРУМ

IX Летний Уральский полиграфический форум



Telegram-канал
форума

СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ
В ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЕ ФОРУМА

20 СЕНТЯБРЯ



Сервисный центр

- Продажа расходных материалов и запасных частей
- Аренда МФУ Ricoh, Xerox
- Техническое обслуживание Ricoh, Mimaki, Konica Minolta, Xerox. Высокий уровень экспертизы сервисных инженеров

Екатеринбург,
Чайковского, 80/1
+7 (343) 286-01-28
grs1.ru

Этикетка — цифрой



Наталья Крутина,
директор типографии
«Бригантина»
(Екатеринбург)

■ Наталья, как вы оцениваете развитие сегмента цифровой этикетки в Уральском регионе?

В отличие от других направлений полиграфии рынок цифровой этикетки довольно бурно развивается и продолжит это делать. Флексографическая печать сегодня не так актуальна клиентам с заказами небольшого объема, до 3000 экземпляров. Так как им требуется оперативность и большая детализация изображений, то в этой нише цифровая этикетка находится вне конкуренции.

Это связано с событиями, которые начались два года назад. Рынок действительно перестраивается: нужно отладить поставку расходных материалов, сервисное обслуживание парка оборудования и перенастроить бизнес-процессы. В связи с санкциями полиграфисты оказались в условиях ограничений, но именно это дало импульс для развития отечественных производств.

В свою очередь это способствует развитию новых направлений. За последние два года на рынке возникло много новых компаний и брендов. Следовательно — растет количество клиентов, которым требуется цифровая этикетка.

■ Что сейчас важно заказчику? Какие требования в приоритете?

Мы для себя также отметили высокий спрос на оперативную печать этикетки. Клиентам требуется печать от пары сотен до нескольких тысяч штук с переменными данными. Пред-

За последние два года изменилось многое: покупательское поведение, условия работы и форматы сотрудничества. Полиграфисты адаптировались и успешно осваивают актуальные ниши. Например, направление цифровой печати этикетки.

принимателям очень важно печатать широкий ассортимент различных наименований этикетки в небольших тиражах. Цифровая печать отлично справляется с этой задачей.

Довольно часто заказ нужно выполнить в горящие сроки, буквально в течение нескольких часов. Сейчас, в условиях высокой конкуренции, каждый производитель хочет достойно представить свой товар на рынке «лицом», поэтому этикетке уделяется должное внимание. Она носит как информационный характер (состав, срок годности, производитель), так и эстетический.

Наша общая задача — получить качественный результат за короткие сроки. Поэтому мы на данный момент инвестируем в оборудование.

■ Какое оборудование соответствует требованиям вашей типографии и ваших заказчиков?

Мы делали обзор рынка, чтобы выбрать оптимальный вариант оборудования по соотношению цена/качество. Приняли решение в пользу бренда Mimaki — печатные машины и режущие плоттеры зарекомендовали себя на рынке как надежные — выдерживают большие нагрузки и сохраняют высокое качество печати.



Весомая причина перехода нашей типографии на струйную печать и выбора машин японского бренда Mimaki — это себестоимость печати этикетки. Если два-три года назад изготовление этикеток на другом оборудовании предполагало интересную и конкурентную цену, то, в связи с последними событиями, стоимость самоклеящейся бумаги или листовой пленки для цифровых лазерных машин существенно выросла, плюс ко всему наблюдается большой дефицит данных материалов.

Мы печатаем на рулонных самоклеящихся материалах, которые есть в наличии в широком диапазоне. При необходимости самостоятельно нарезаем определенную ширину. В результате стоимость этикетки в разы ниже, чем печать этой этикетки на других лазерных печатных машинах. Резюмируя, отмечу, что выбор струйной печати был очевиден, к тому же конкуренции в данном сегменте рынка практически нет. Мы отмечаем серьезное расширение рынка и будем стремиться развивать направление печати этикетки цифровым способом.

«Мы отметили для себя высокий спрос на оперативную печать этикетки. Клиентам требуется печать от пары сотен до нескольких тысяч штук с переменными данными»

Новые условия — новые материалы



Андрей Халилов, технолог компании «Графические системы» (Екатеринбург)

■ Андрей, как вы оцениваете ситуацию с поставкой расходных материалов?

Учитывая ситуацию, в которой мы оказались, я бы отметил, что полиграфисты уже адаптировались к новым условиям. Как показывает мой многолетний опыт, в среднем нашим полиграфистам требуется около восьми месяцев (например, так было после дефолта), чтобы переосмыслить новые условия, проверить новые материалы, ошибиться и потом подобрать приемлемые.

На данный момент нет перемен в стабильности поставок китайских пластин, что не может не радовать. В газетном направлении на рынке представлены корейские и турецкие краски. Началось производство российской черной краски, пусть и с некоторыми сложностями, но, думаю, за год будут подобраны нужные компоненты, чтобы краска полностью соответствовала запросам печатников. А дальше будут колдовать над цветом.

В листовых красках также нет проблем в поставках. Есть вопрос по качеству, но в этом случае необходимо тестировать, выбирать. И хорошо, что есть из чего. Это компания Sun Chemical с уже устойчивыми рецептурами индийских красок, «ВИП Сибирь»

О чем должен думать печатник в наших современных условиях? Что учитывать в работе и как перестроить процессы? Слово эксперту.

с корейскими стабильными поставками.

Китайские краски, как и автомобили, захватывают наш рынок, но их также необходимо тестировать. Есть вопросы с поставками пищевых красок и качественных УФ. И при этом я бы отметил положительную динамику производства водных лаков: Sun Chemical, «Танзор», «ОКТОПРИНТ СЕРВИС», Chembyo.

С какими материалами есть сложности, так это с запчастями, а также с поставками резин для ролевой печати. Конечно, поступают материалы европейских производителей по новым схемам, поставки в связи с трудностями оплаты не гарантированы, но они есть, и это также хорошо. Основная проблема — нет обратной связи по вопросам качества поставляемых материалов, но мы приспосабливаемся. Также отмечу отечественных производителей бумаги. Качество пока не будем обсуждать, так как тут работы еще много в совершенствовании и отработки технологий. Но офсетная, мелованная, картон на нашем рынке есть, и это замечательно!

■ Что стоит учитывать при применении химии и красок?

В нынешней ситуации главное — подобрать материалы, которые при взаимодействии будут давать



приемлемый результат. Так как на нашем рынке сейчас много новых материалов и химии, то приходится самим подбирать или доверять вашим поставщикам, которые имеют вес на рынке и которым можно доверять. Это значит, что при предложении нового продукта ваша задача — узнать подробнее о нем, кто уже работает, и у кого с ним нет проблем. Если информации недостаточно, то пробуйте, тестируйте. Если, конечно, стоимость вас устраивает и поставки этого продукта гарантированы хотя бы в ближайшее время (никто не знает, на какое).

В целом есть положительная динамика также в поставках и производстве химии. Например, компания Chembyo, которая уже 11 лет на рынке.

К сожалению, мы сталкиваемся с проблемой недопонимания персонала существующей ситуации. Не хотят менять, пробовать, призывы к постоянному продукту.

■ Какие ошибки допускают полиграфисты?

Я уже отметил основную ошибку — недопонимание, что мы теперь работаем в других условиях, что работать по стабильному маршруту не получится. Пример:



нет стабильных баз поставок пантона, поэтому по старым заявкам годичной давности (и больше) вам уже не смогут попасть в заданный тон. Поэтому только с новыми подписанными образцами оттенка и с предоставленным образцом бумаги добро пожаловать на станцию смешения красок. Более продвинутые компании смогут вам добавить в краску дополнительные добавки, чтобы краска быстрее подсохла, не выщипала поверхность нашей российской бумаги и т.п.

Поменялись все материалы (кроме стабильных китайских пластин), поэтому приходится тестировать много материалов и привыкать к новому, пусть даже иногда и неидеальному по качеству продукту. Это отмечается в клеевом сегменте, в качестве бумаг российского производства.

Печатник считает, раз он всегда так печатал, то должно все получиться. А в результате: краска не высохла, отмарала на фальцаппарате, трафаретный лак на темных участках стал сцарапываться. Надо было учесть, что это отечественная бумага, и, чтобы не выщипывало бумагу, нужно взять мягкую краску или добавить пасту «Принтагель» для смягчения, но не больше 2–3%, иначе может увеличиться растискивание.

Если идет под УФ-лак, то применить краску с быстрым высыханием или в мягкую краску, добавить сиккатив или в увлажнение сиккативную добавку. Рекомендую посмотреть на ранее отработанное обратное изображение, так как иногда бывают выщипы от нали-

пания краски на печатный цилиндр (офсетные бумаги). Вот так должен думать печатник в наших современных условиях.

■ Почему важно соблюдать правила использования материалов максимально точно?

Если кто-то будет переключать проблему некачественно выпущенной продукции на поставку новых материалов, то это точно нарушитель технологии. На рынке достаточно материалов, которые можно протестировать, подобрать под ваше оборудование и продукцию.

Да, есть проблемы с персоналом, специалистами на производстве, некоторые машины простаивают, не хватает грамотных наладчиков. Но есть инструкции, описания материалов, производители, кто даст рекомендацию. Как пример: директор компании «КЛЕЙЖЕЛАТИН» Артем Кеблас сам готов приехать на производство, научить, провести семинар. Выяснить, почему в первую смену работнице нравится клей и работать с ним, а во вторую смену сотрудница не может им работать. Также относится к работе и директор компании Chembyo Александр Арцимович. Всегда в любое время ответит на вопросы, проконсультирует, порекомендует. Думаю, многие добросовестные компании ведут себя также. Работайте с теми, кто на связи и готов помочь.

■ Поделитесь главными рекомендациями по применению химии и красок.

Понятно, что все производители пишут в описаниях почти одно и то

же: что краски и химия решат все проблемы. Поэтому пользуйтесь рекомендациям специалистов, не стесняйтесь поинтересоваться, кто еще работает с этим неизвестным для вас продуктом, а потом по возможности проверить информацию. Я в таких случаях сразу даю перечень типографий, кто перешел на данный продукт без проблем и работают стабильно.

Но и проверенный продукт может не так работать или совсем не пойти в производстве, если есть нарушения в технологическом процессе. Поэтому перед претензией или непонятной проблемой вам нужно проверить все ваши параметры, чтобы обратиться к поставщику.

Если в листовых красках вы выбираете более качественную краску (пусть и не по низкой стоимости), с быстрым высыханием, наиболее мягкую, то она занимает от стоимости заказа не более 5%. В газетном производстве пока у нас небольшой выбор (30% от стоимости заказа), и цена имеет значение. В пример могу поставить вновь компанию Chembyo. По всем параметрам химии у этого производителя есть продукты хорошего качества. Компания не стоит на месте, развивается. Освоила производство водных и УФ-лаков. Более того, они предлагают переработанную смывку как вторичный продукт по вторичной цене. И это вызывает уважение. Даже так: я знаю полиграфистов, кто из принципа готов работать с химией только нашего российского производителя.

ИННОПРОМ-2024: подведены первые итоги выставки



За последние два года изменилось многое: покупательское поведение, условия работы и форматы сотрудничества. Полиграфисты адаптировались и успешно осваивают актуальные ниши. Например, направление цифровой печати этикетки.

Выставку посетили четыре премьер-министра: председатель правительства Российской Федерации Михаил Мишустин, премьер-министр Республики Беларусь Роман Головченко, председатель Кабинета Министров Киргизии – руководитель Администрации президента Киргизии Акылбек Жапаров и премьер-министр Таджикистана Кохир Расулзода. Также среди гостей были 16 глав профильных министерств разных стран, трое из них представляли Объединенные Арабские Эмираты.

Общая площадь выставки составила 50 000 кв. м, в четырех павильонах ИННОПРОМ свою инновационную продукцию представили 900 компаний и организаций из России и других стран мира. В выставке принимали участие компании из различных отраслей промышленности, включая машиностроение, энергетику и металлургию, промышленную авто-

матизацию и ИТ, фармацевтический и медицинский комплексы и другие.

Коллективные экспозиции представили 25 регионов России: Свердловская область, Москва, Самарская область, Краснодарский край, Ростовская область, республики Башкортостан и Татарстан, Ульяновская область, Пермский край, ХМАО – Югра, Вологодская область, Донецкая Народная Республика, Иркутская, Калининградская, Калужская, Ленинградская, Липецкая, Оренбургская, Орловская области, Республика Марий Эл и Чувашская Республика, Рязанская, Томская, Тульская, Челябинская области. Все регионы-участники направили на ИННОПРОМ делегации.

Национальные коллективные экспозиции представили шесть стран: страна-партнер ИННОПРОМ-2024 Объединенные Арабские Эмираты, а также республики Беларусь, Киргизия, Казахстан, Таджикистан и Узбекистан. С индивидуальными стендами участвовали в выставке

около 300 компаний из КНР, а также компании из Беларуси, Венгрии, Египта, Казахстана, Турции, Узбекистана.

Выставку посетили представители 60 государств. Среди них – Австрия, Алжир, Бахрейн, Вьетнам, Зимбабве, Индия, КНР, Мьянма, Саудовская Аравия, Сербия, Сингапур, Турция, Шри-Ланка и другие.

Экспозиция включила в себя продукцию флагманов промышленности с важнейшими машиностроительными, металлургическими, энергетическими, ИТ-проектами и не только. Самые масштабные стенды представили Правительство Москвы, АО Группа Синара, ГК «Ростех», ПАО Сбербанк, ГК «Росатом», АО «Евраз НТМК», ПАО «КАМАЗ», ГК «Роскосмос», ПАО «ТМК», АЗ «Урал», СКБ «Контур», группа «ГАЗ», АО «Росхим», ООО «1С-СОФТ», ПАО «Транснефть», ФГУП «НАМИ», группа компаний «1520 Сигнал».

Тема главной стратегической сессии – «Технологическое партнерство: в центре внимания международного бизнеса», спикерами которой стали: Михаил Мишустин, председатель правительства Российской Федерации; Роман Головченко, премьер-министр Республики Беларусь; Кохир Расулзода,



премьер-министр Республики Таджикистан; Акылбек Жапаров, председатель Кабинета Министров Кыргызской Республики — руководитель Администрации президента Кыргызской Республики; Антон Алиханов, министр промышленности и торговли Российской Федерации; д-р Тани Аль-Зейюди, государственный министр внешней торговли ОАЭ; Абдалла Аль Хамели, генеральный директор по экономическим городам и свободным зонам, AD Ports Group; Сергей Лесин, генеральный директор, БЕЛАЗ; Еркебулан Ильясов, председатель совета директоров, Alageum Electric.

Деловая программа включала в себя более 100 мероприятий по таким темам, как: цифровизация промышленности, беспилотные технологии, автоматизация производства, инвестиции в промышленность, кибербезопасность. Традиционную повестку усилили самые актуальные глобальные темы: энергоэффективность, инжиниринг, искусственный интеллект, промышленные парки.

Отдельный трек был посвящен международной кооперации: прошли мероприятия в рамках сотрудничества в контуре Большой Евразии, ШОС, СНГ и ЕАЭС.

Благодаря специальным B2B-площадкам и сервисам, представленным на выставке, МСП смогли заключить взаимовыгодные партнерства. «Диалог с торгпредом» — площадка для компаний, заинтересованных в выходе на зарубежные рынки. Торговые представители РФ в 59 государствах мира провели консультации для

руководителей российских компаний, обсудили возможности содействия при выходе компаний на международные рынки, рассказали об экономических особенностях и запросах целевого региона.

Форум производителей компонентов — более 300 B2B-встреч, на которых представители малых и средних предприятий презентовали свою продукцию директорам по закупкам таких компаний, как Металлоинвест, ГК 1520, Транспортные системы и других. Для МСП это уникальная площадка, на которой можно установить перспективные контакты и найти крупных партнеров.

Страной-партнером в этом году стали Объединенные Арабские Эмираты. Официальную делегацию, в состав которой вошло более 200 человек, возглавил Султан бен Ахмед аль-Джабер, министр промышленности и передовых технологий ОАЭ. В рамках INNOPROM прошла серия бизнес-встреч «Россия — ОАЭ: B2B-встречи в рамках рабочих групп». Это встречи с представителями крупнейших промышленных компаний ОАЭ для установления деловых связей, обсуждения возможного сотрудничества и обмена опытом. Также на площадке INNOPROM прошел бизнес-форум «Промышленный диалог: Россия — Объединенные Арабские Эмираты». Участники обсудили, какие отрасли и инновационные технологии будут задавать тренды развития двустороннего партнерства.

«Сегодня одной из важнейших задач для государства является обеспечение технологического су-

веренитета. Понятно, что высокотехнологичная продукция сегодня не производится силами одной компании, а экономическая целесообразность ее производства на территории России зависит в том числе от налаженной межотраслевой и международной кооперации. Международная промышленная выставка INNOPROM проводится в Екатеринбурге с 2010 года. Ежегодно она вносит свой вклад в российскую промышленность, являясь эффективной площадкой для общения представителей государственных институтов и бизнеса не только России, но и зарубежных стран. Участники на отраслевых сессиях делятся предложениями, своим опытом, обмениваются контактами и даже договариваются о сотрудничестве или поставках продукции», — отметил Антон Алиханов, министр промышленности и торговли Российской Федерации.

«Успешному установлению деловых связей способствует прикладной характер INNOPROM. Наши участники выставляют именно ту продукцию, которую готовы уже сегодня предложить рынку. Это все исключительно коммерческие разработки, и их задача — найти конкретных заказчиков и клиентов. Значение выставки для международного промышленно-экономического сотрудничества растет: в этом году INNOPROM посетили представители 60 государств», — подчеркнул Антон Атрашкин, программный директор INNOPROM.

*По материалам
дирекции выставки*

10 вопросов про ракельные полотна



1. Для чего во флексографской печати используются ракельные ножи?

Основное назначение ракеля — это дозирование краски для достижения стабильного равномерного краскопереноса. Ракель работает подобно шпателю, снимая излишки краски с поверхности анилоксого вала.

В камер-ракельных системах современных флексомашин также используются ножи второго типа, поддерживающие. Вместе с двумя торцевыми заглушками и дозирующим ножом такой ракель обеспечивает герметичность красочной камеры.

Использование качественного ракеля — это необходимое условие для стабильной флексопечати.

2. Как оценивается качество ракеля?

Главное требование к ракельному ножу — это прямолинейность, которая нужна для точного и равномерного переноса краски с анилоксого вала на печатную флексоформу. Для этого у ножа должна быть высокая механическая прочность, жесткость и точность геометрических размеров не только в пределах одного рулона ракельного полотна, но и от рулона к рулону в разных партиях. Рабочая кромка лезвия не должна иметь дефектов (заусенцы, зазубрены, пустоты, царапины). Данные свойства ракельных полотен достигаются применением специальных материалов для их изготовления.

3. Из каких материалов производятся ракельные полотна?

Исторически наиболее популярными являются ножи из углероди-

Выбор ракеля непосредственно влияет на качество флексопечати, производительность оборудования и эксплуатационные расходы типографии.

стой стали. Это экономичное решение для печати коротких тиражей стандартными красками. Для длинных тиражей и для красок с более высокой абразивностью (белила, металлики, перламутровые краски) невысокая износостойкость данных ножей приводит к остановкам печатной машины для замены ракелей. Поэтому в таких случаях оптимально использовать полотно из высокоуглеродистой легированной стали, в том числе со специальными покрытиями, которые значительно увеличивают срок службы лезвия.

В качестве герметизирующих ножей камер-ракельных систем часто используются ракели из пластика. Кроме материалов, рабочие характеристики полотен зависят от формы их профиля.

4. Почему типографии используют ракели с разным профилем?

Профиль лезвия напрямую влияет на краскоперенос и интенсивность износа ножа, которая также зависит от гравировки анилокса. Прямое скругленное лезвие используется в паре с низколинеатурным анилоксогом валом, например, для печати плашек. Данный профиль придает ножу высокую износостойкость и максимальную жесткость, в том числе на длинных тиражах.

Для высококачественной печати на коротких тиражах оптимальным является полотно со скошенным лезвием. Такой нож обеспечивает быструю приработку и более точный краскоперенос высоколинеатурным анилоксогом при работе под высоким давлением.

5. Когда рекомендуется использовать ламельные ракели?

Для тиражей с высокими требованиями к качеству печати рекомендуется использовать ракели с профилем «ламель». Очень быстрая приработка и равномерный износ ламельного ножа обеспечи-

вают максимальную точность и стабильность краскопереноса как на коротких, так и на длинных тиражах. При этом важным параметром лезвия с любым профилем является его толщина.

6. Как на качество печати влияет толщина ракеля?

Рекомендуется использовать нож наименьшей толщины из возможных при сохранении требуемого качества очистки поверхности анилокса от лишней краски. При этом выбор толщины лезвия зависит от типа используемой краски. Из-за более высокой вязкости УФ-красок для них необходим ракель большей толщины, чем для красок на водной основе.

Тонкое лезвие лучше адаптируется к неровности поверхности анилокса, чем толстое. Поэтому для работы с низколинеатурным анилоксогом лучше подходит нож меньшей толщины. Но такой ракель больше изнашивается, чем более толстый, особенно при печати на высоких скоростях или абразивными красками. Необходимо помнить, что вместе с ракелем изнашивается и анилокс.

7. Может ли ракельное лезвие быть причиной повреждения анилокса?

Во время печати наиболее вероятно повреждение вала частицами его керамического покрытия, которые могут выкрашиваться по краям поверхности анилокса. Хотя абразивом бывают и другие посторонние твердые частицы в красочной системе печатной машины, включая и частицы ракельного лезвия. Повредить вал также можно стальным ракелем из-за неаккуратной его установки на печатную машину. Чрезмерный прижим

ракельного ножа во время печати приводит к ускоренному износу как ракеля, так и анилокса.

8. Дозирующие ракели из пластика снижают вероятность повреждения анилокса?

Использование пластиковых ракелей снижает риск повреждения анилокса, особенно в процессе установки. Но наиболее частой причиной появления царапин на валу являются посторонние частицы в краске, а не отколовшиеся фрагменты лезвия ракеля. Поэтому печатникам нужно быть особенно аккуратными с повторным использованием краски.

На печатных машинах должны нормально функционировать системы фильтрации краски. При этом чаще на печати возникают проблемы, которые вызваны износом, а не повреждением ракеля.

9. Как можно решить проблему разбрызгивания (проброса) УФ-краски на печати?

Одна из причин такого дефекта на печати — недостаточная износо-

стойкость ракеля из пластика или углеродистой стали при работе с УФ-красками. Проброс краски происходит в местах повышенного износа лезвия. Решить проблему можно переходом на использование более долговечного ракеля из высокоуглеродистой конструкционной стали.

Еще одна причина подобного дефекта на печати — недостаточная жесткость ламельного ракеля для вязкой и тиксотропной УФ-краски. В таких случаях краска местами неконтролируемо проходит мимо ракеля и переносится на флексоформу. Решить проблему можно заменой ламельного ножа на нож со скошенным профилем.

10. Как качество обработки лезвия влияет на его износостойкость?

Для повышения срока службы ракельного полотна может применяться перекрестная высокоточная финальная шлифовка рабочей поверхности ножа. В результате на сверхгладких кром-

ках такого лезвия отсутствуют риски, которые являются причиной быстрого износа, трещин и сколов у стандартных ножей. В одинаковых условиях эксплуатации ракели, которые подвергаются данной обработке, характеризуются значительно большей тиражестойкостью по сравнению со обычными.

Надеемся, что данная информация поможет вашей типографии в работе. Со всеми вопросами по ракелям, анилоксам и расходным материалам для флексографской печати обращайтесь в компанию «ОКТОПРИНТ СЕРВИС»: +7495 150 50 88 / info@oktoprint.ru

Напоминаем также о необходимости использовать средства индивидуальной защиты при установке и снятии ракелей в печатной машине во избежание опасных порезов и травм. Берегите себя и сотрудников!

Вместе делаем мир ярче!

По материалам компании «ОКТОПРИНТ СЕРВИС»

oktoprint SERVICE
www.oktoprint.ru

Расходные материалы для полиграфии

ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!

Icons: ink can, paper stack, roller, gloves, ink bottle, printing press.

Часы тикают, часы идут



Мастер-класс по изготовлению часов, 2023 год

Два десятилетия назад появился ООО «Европапир» и в том числе уральский филиал. По человеческим меркам вроде и немного, 20 лет – первый настоящий юбилей, начало взрослой жизни. Бизнес взрослеет намного быстрее. В нашем сложном, стремительном мире 20-летние компании – это надежный критерий ее зрелости, состоятельности и успешности, профессионализма ее сотрудников, лояльности партнеров.

Мы гордимся своей историей, огромным опытом работы, и главное – своим коллективом, который и является самым ценным капиталом компании.

День рождения компании – для многих из нас это повод задуматься о своих жизненных планах, важности своей работы, некой оценки места, где мы проводим весомую часть своей жизни. Сегодня в нашем филиале трудятся более 15 сотрудников, из них семеро сотрудников работают более 10 лет, 5 человек – более 15 лет, а трое работают, можно сказать, недавно, еще и пяти лет нет. Получается, что около 30% членов

коллектива являются «ветеранами» компании – это наш золотой фонд. И это очень достойный результат!

Немного о нашей истории

«Европапир Австрия», дочерняя компания интернационального концерна Монди, появилась в 1971 году.

В 2003 году «Европапир» покупает сбытовую сеть Сыктывкарского Лесопромышленного Комплекса, которая состояла из 6 торговых компаний (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самара, Екатеринбург и Южный регион), имеющих эксклюзивность на продукцию комбината.



В 2004 году произошло преобразование разрозненных торговых компаний в одно юридическое лицо ООО «Европапир», с центральным офисом в Москве и филиалами.

Так в большой семье «Европапир» появился уральский филиал. Как все новорожденные, мы были малы, но полны надежд и жажды жизни. Начинали с 7 человек и одного склада, мы учились, нарабатывали опыт, строили команду. И сей-

час уже филиал имеет 4 склада и команду специалистов. За 20 лет мы доказали свою стабильность, надежность и гибкость, пройдя без потерь через несколько финансовых кризисов, пандемийных ограничений и европейских санкций.

Выражаем огромную благодарность многочисленным нашим клиентам за партнерское отношение и многолетнее деловое сотрудничество!

Скоротечность времени — это понятие, которое описывает быстроту протекания времени. Время, как известно, является одним из основных понятий в науке, философии и религии. Оно представляет собой меру длительности существования всего сущего, включая людей, животных, растения, планеты и галактики.

Оглядываясь назад, мы понимаем как быстро бежит время. Ведь только «вчера» был новый офис и небольшой склад...

Однако, скоротечность времени не означает, что мы должны жить, не замечая ее. Напротив, мы можем использо-



Команда уральского филиала компании «Европапир», 2013 год

вать время с пользой, достигая своих целей. Мы можем учиться, развиваться, общаться с людьми и наслаждаться жизнью.

Для того чтобы в рутине повседневных дней появлялись яркие моменты, которые запомнятся и объединят нас, мы решили остановить мгновение и отметить день рождения филиала мастер-классом по изготов-

лению часов. Это было интересно и познавательно, а какие получились часы!

Для каждого чувство времени свое, вот и часы получились разные.

*По материалам
компании «Европапир»*

**От души поздравляем
с 20-летием компанию «Европапир»
и хотим пожелать удачи,
процветания, больших идей и перспектив.**

Пусть всё и всегда получается так, как хочется.

*Пусть для всех целей
и планов хватает сил, ресурсов, средств
и коллективного энтузиазма.*

*Желаем оставаться сильной
и прибыльной компанией!*

*Редакция журнала
«Печатный бизнес. Полиграфия & реклама»*

Все о печати и полиграфии

здесь



<http://pechatnick.com>



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



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

тел. (343) 28-601-28, 8-922-60-31-657
e-mail: u.tretyak@grs1.ru

Мимакс-Урал

- ◆ UV-ПЛОТТЕРЫ
- ◆ РЕЖУЩИЕ ПЛОТТЕРЫ
- ◆ СОЛЬВЕНТНЫЕ ПЛОТТЕРЫ
- ◆ СУБЛИМАЦИОННЫЕ ПРИНТЕРЫ
- ◆ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ◆ ЗИП И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

www.mimakiural.ru

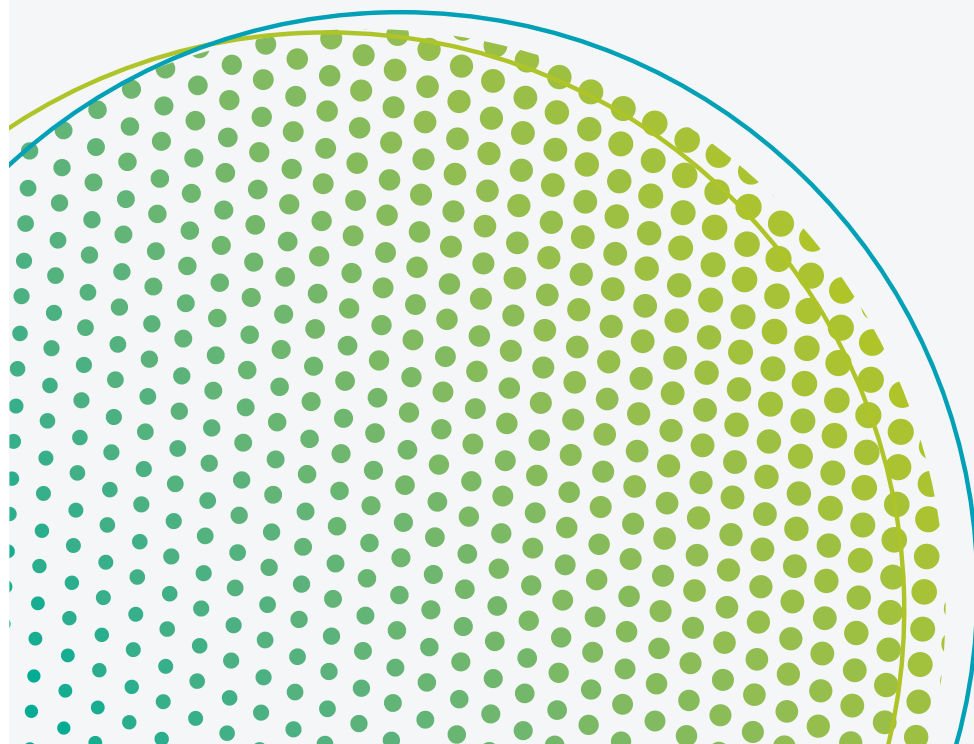
printtech



10-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ОБОРУДОВАНИЯ,
ТЕХНОЛОГИЙ
И МАТЕРИАЛОВ
ДЛЯ ПЕЧАТНОГО
И РЕКЛАМНОГО
ПРОИЗВОДСТВА

17-20 ИЮНЯ
2025
МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



УЗНАЙТЕ ОБ УЧАСТИИ
printech-expo.ru

ITE ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER



RICOH
imagine. change.

ПСЛ

ПЕРЕДОВЫЕ
СИСТЕМЫ
ПЕЧАТИ

РЕШЕНИЯ ПОД КЛЮЧ ДЛЯ ЦИФРОВЫХ ТИПОГРАФИЙ



**Гарантия на новое
и восстановленное оборудование
Клик и сервисные контракты**

Официальный дилер **RICOH** в России и СНГ

620105, г. Екатеринбург, ул. Академика Ландау, д. 51
+7 (495) 748-99-08
www.ricoh-pro.ru

