

Журнал для заказчиков и производителей полиграфической продукции

ФОРМАТ

№9 ДЕКАБРЬ, 2024

БЫСТРЫЙ РОСТ МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬСЯ?





RUIYUAN - Лидер китайского рынка
в сфере производства оборудования
для печати по жести.

Постоянное обновление продукции.
Более 500 линий, работающих по всему миру.



Высококачественное управление:
оригинальная немецкая модульная
конструкция Siemens SIMOTION,
Точность приводки $\leq 0,03$ мм
Воспроизведение 98% точки



АО «ВИП-Системы»
Официальный представитель
RUIYUAN в России.
E-mail: yury.ukolov@viprussia.ru
Тел.: 7 (495) 258-67-03

ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков полиграфической продукции

Формат №9 (185)-2024

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Границы роста, или Понятие емкости рынка 2

ИНТЕРВЬЮ

Дмитрий Хромов, Андрей Слободчиков, Москва
«ХД РУС»: о ценности эксклюзива, переломе сознания и росте 6

БИЗНЕС

Роман Лысенков, Фрязино, МО
«Оптиформ»: оптимальный формат для типографий 9

Евгений Астанин, Красногорск
ППК: о соотношении сил на рынке полиграфических услуг, важности кадровой политики и перспективах отрасли 22

ЭТИКЕТКА

Армен Саакян, Н.-Новгород
Гибрид на БАМе 12

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Дмитрий Облезин, Ульяновск
Автоматизация управлением – путь к повышению производительности труда! 16

ИСТОРИЯ

Нина Георгиевна Кузьмина, Санкт-Петербург
История типографии Брокгауза-Ефрона 26

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

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн 1	Смарт-НН 4
Герой Труда вкладка	Смарт-Т 5
ВИП-Системы клапан, 2-я обл.	Т-Системы клапан
Илим 3-я обл.	ХД РУС 7
Моноритм 17	Lamstore 15
Нисса Центр 13	NCL 19, клапан
Октопринт Сервис клапан, 3	Ricoh 21
Оптиформ 11	Yam International клапан

Учредитель:

издательство «Курсив»

Генеральный директор
А.Ч. Амангельдыев

Исполнительный директор
Н.В. Шапинова

Ответственный секретарь
Л.В. Артемова

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

Зам. главного редактора
М.Ю. Беляева

Корректор
А. А. Архангельский

Адрес редакции:

129226, Москва,
ул. Сельскохозяйственная, д. 17, корп. 6
Тел.: (495) 617-66-52
E-mail: kursiv@kursiv.ru
www.kursiv.ru

© Издательство «Курсив»

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

ВНИМАНИЕ!

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

СЕЗОН ОТКРЫТ



Типография «Альфа-Дизайн» изготовит

– издания в твердом переплете
(книги, альбомы, ежедневники, еженедельники).
А также любую другую полиграфическую продукцию.

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

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

100 оттенков итальянской искусственной кожи

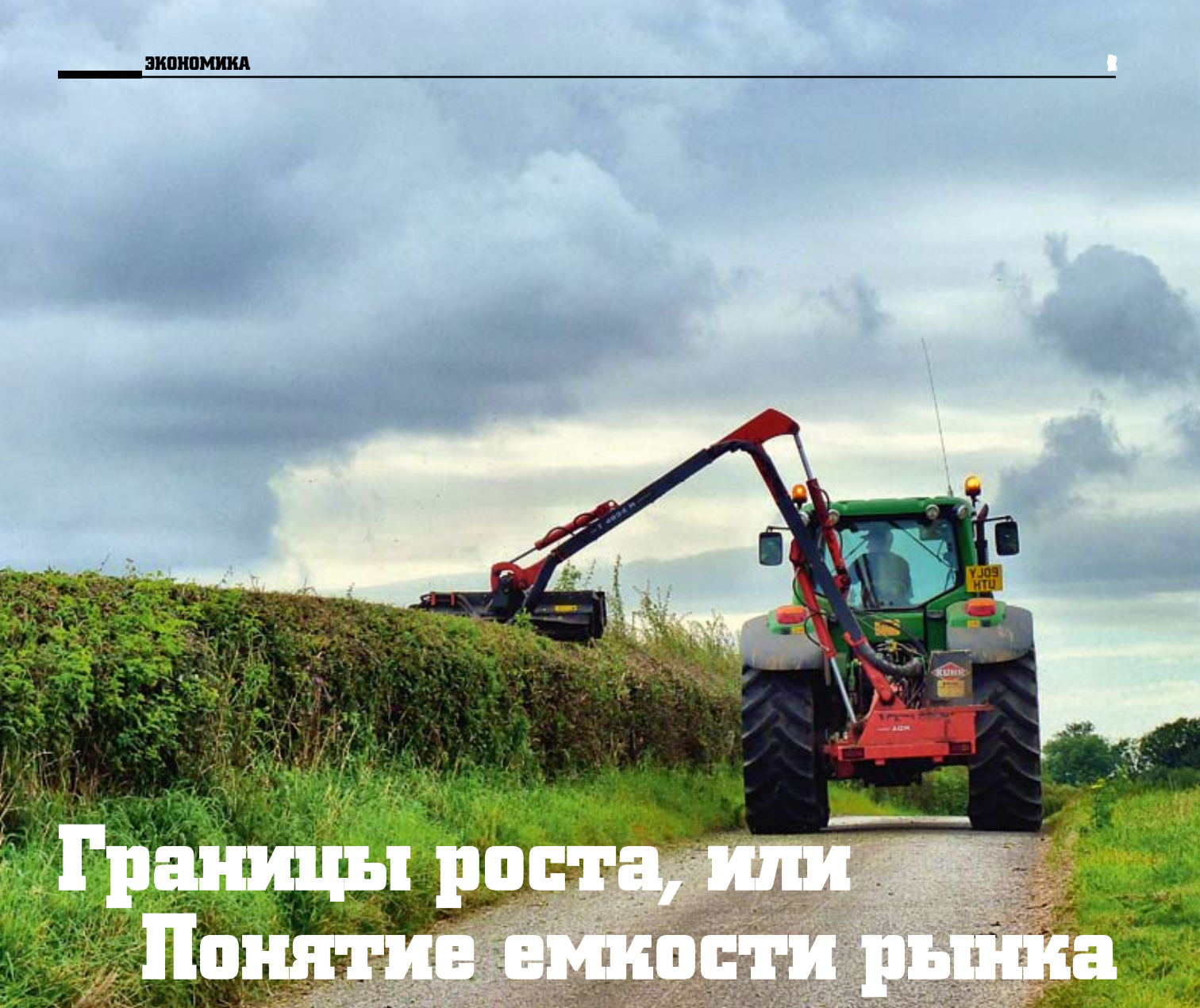
1000 оттенков итальянского переплетного шелка

на нашем складе в Москве

www.alfa-design.ru



(495)221-74-94



Границы роста, или Понятие емкости рынка

Когда какой-то сегмент полиграфии стабильно растет — без сомнения, это благо для тех, кто в нем работает. Рост объема заказов позволяет типографиям зарабатывать, развиваться, инвестировать в новое оборудование и осваивать новые технологии. Это позволяет и новым игрокам выходить на рынок. И простор для инвесторов.

Достаточно долго таким направлением в полиграфии была флексография. И продолжает оставаться. Если посмотреть на график роста объема заказов в отрасли (рис. 1), то можно отметить, что в период с 2012 по 2023 гг. объем заказов вырос почти в три раза. Никакой другой сегмент полиграфии не может похвастаться таким темпом роста.

Простая арифметика показывает, что рост количества заказов во флексографии составляет почти 25% в год! Фантастические цифры для развитой отрасли. Справедливости ради отме-

тим, что многие единичные заказы стали меньше сами по себе, но рост их общего количества позволяет расти всей отрасли. Если измерять ее в деньгах, то рост флексографии в России составит минимум 7-9% в год, что тоже достаточно много. И это с учетом коррекции на падение национальной валюты.

Еще одно важное отличие флексографии от других направлений полиграфии — она практически на 100% является сегментом обслуживающим. В России нет флексографских предприятий, которые бы производили продукцию для конечных потребителей, только для другого бизнеса. В Европе, США или Китае флексографией иногда печатают книги, газеты, школьные рабочие тетради и т.д. В России — нет. У нас флексография это: гибкая упаковка, гофротара, самоклеящаяся (или другая полимерная) этикетка. И рост флексо практически за все время ее существования в пост-

советской России определяется потребностью в ее продукции со стороны других отраслей промышленности, в первую очередь пищевой или товаров повседневного спроса.

Флексография оказалась самым подходящим способом для печати огромного количества видов упаковки и этикетки. Она позволяет печатать на огромном ассортименте материалов, в первую очередь полимерных, на которых другими способами печатать либо невозможно, либо дорого.

Современный уровень флексографской технологии позволяет добиться хорошего качества полутоновой печати, сопоставимого с офсетом и даже глубокой печатью, при этом флексография намного лучше офсета справляется с задачами обеспечения качественной кроющей печати.

У флексографии относительно невысокий порог входа. Простую флексографскую машину можно приобрести относительно недорого и при

этом сразу производить продукцию для клиентов. Однако для высококачественной премиальной упаковки или этикетки все таки понадобится серьезное недешовое флексографское оборудование. Поэтому приобретается и то, и другое...

В Россию за время нашего наблюдения за рынком (с 2012 г.) было поставлено примерно 2200 флексографских машин разного класса и для разных областей применения флексографии. Это довольно внушительное количество. Получается, что за год рынок прирастет примерно на 200 печатных машин. При этом средний срок эксплуатации флексографских машин — более 10 лет, что означает, что каждый год производственные мощности увеличиваются как минимум на 10%. Впечатляет!

Ну и главное преимущество флексографии по сравнению с другими сегментами полиграфии — ее зависимость от других отраслей. Всегда будет расти какое-то направление бизнеса, которое будет создавать спрос на упаковку. И он приведет товаропроизводителя в типографию, печатающую упаковку, по большей части флексографскую. То есть флексографским типографиям даже не нужно заботиться о своем продвижении на рынке, главная забота — это борьба с конкурентами. Поэтому флексографским типографиям свойственна закрытость и «секретность».

Впрочем, главное достоинство флексографии является и ее главным недостатком. Зависимость — всегда плохо. То есть рост флексографии всегда будет определяться ростом других отраслей бизнеса, которым необходима упаковка. Когда они растут — все хорошо. А если перестанут? А если начнется кризис перепроизводства, то он автоматически «спустится» и во флексографию.

Флексография — отрасль разнообразная, и всегда можно надеяться, что, если начнутся сокращения у одних товаропроизводителей, всегда найдутся те, у которых будет рост. Но флексо машины достаточно специализированны, а переход на производство совсем уж других видов упаковки затруднителен. С этикетки можно перейти на картон или гибкую

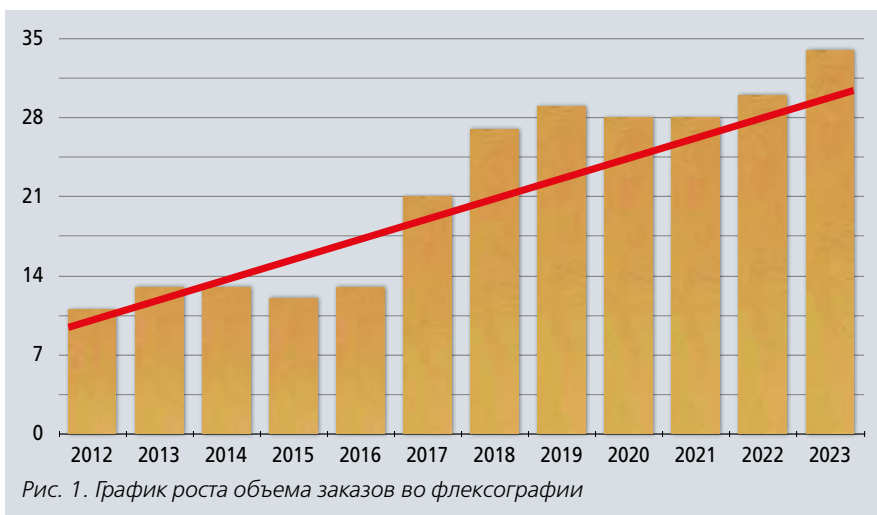


Рис. 1. График роста объема заказов во флексографии

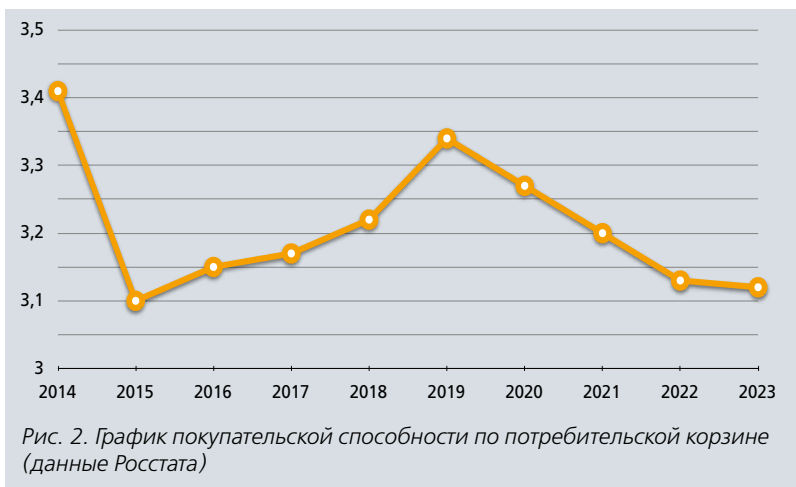
ВМЕСТЕ ДЕЛАЕМ МИР ЯРЧЕ!



oktoprint
SERVICE
www.oktoprint.ru

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ





упаковку, но на гофру не получится. И наоборот.

И, тем не менее, бесконечный рост все равно невозможен. Даже в самых промышленно развитых странах он не более 2-3% в год. Разве что Китай растет быстрее, но и он начинает притормаживать. И, разумеется, границей роста является достижение полной емкости рынка. Под ней понимают существующий или потенциально возможный объем реализации товара в течение определенного периода. Емкость рынка определяется сложением объема производства определенного товара с объемом его импорта минус объем экспорта. И полученный объем должен быть еще и реализован населению. Если весь объем реализовать не удастся, то начинается кризис перепроизводства (или в частном случае кризис избыточного импорта или кризис экспортных операций).

В России рост рынка определялся двумя факторами: недоразвитостью отечественного производства, которое стабильно растет долгие годы, и постепенным сокращением импорта (в последние пару лет очень существенным). Экспортный потенциал России не очень существенный. Огромная доля российского экспорта — сырье или первичная (не переработанная) продукция сельского хозяй-

ства. Российскую продукцию для конечных потребителей в упаковке мировой рынок потребляет не очень охотно. Некоторая доля экспорта идет только в соседние страны. и потенциал развития этого направления не очень велик.

Значит, рост объемов производства товаров в России может определяться только снижением импорта с заменой на отечественные аналоги и ростом потребления. Причем именно рост потребления является главной движущей силой развития производства. Именно это лежит в основе успехов развития Китая. 30-40 лет назад Китай был относительно не богатой страной со средним доходом на человека в 100 долларов в месяц. За прошедшие годы эта сумма выросла как минимум в 10 раз, а в крупных городах (где сосредоточено сейчас основное население) больше. Соответственно, пропорционально выросла и покупательская способность населения. Более того, за эти годы Китай смог стать одним из крупнейших в мире экспортеров всевозможных товаров, что еще больше повысило емкость его рынка.

В России ситуация иная. Покупательская способность среднестатистической российской семьи практически не растет (рис. 2). К тому же потребительскую активность в России ограничивает довольно большая инфляция. Минэкономразвитие летом 2024 г. сообщило, что темп роста потребительской активности в России начал снижаться (с 9,9% в феврале до 5,5% в июне). То есть люди начинают меньше потреблять. Пока темпы все еще положительные (то есть объем потребления растет), но снижаются и вполне могут стать отрицательными. До бесконечности потребление расти не может. Если семья потребляет в неделю два батона хлеба и 6 упаковок йогурта, то она в перспективе, может, будет потреблять 7-8 упаковок йогурта, но не 30 или 50. Есть люди, которые могут себе позволить каждый день ужинать в хорошем ресторане, но даже они не смогут это делать по пять раз на дню. То есть все виды потребления име-



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

ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА
ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ ПО ПЕРЕМОТКЕ БУМАГИ



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

САМЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПЕЧАТИ!



типография

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

СБОРНЫЕ ТИРАЖИ
выгодное решение для вашей рекламы

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

Принимаем заказы онлайн 24/7
на нашем сайте:

apd52.ru

Доставка по всем городам России

ют определенные границы. Пока Россия по многим видам товаров к предельной емкости рынка еще не подошла. Но похоже, что подошла довольно близко, по крайней мере по целому ряду товаров. А значит, рост производства этих товаров замедлится или даже остановится. И это скажется на заказах упаковки в типографиях.

К чему это может привести? Учитывая большие темпы развития производственных мощностей в области печати упаковки в России, это может привести к ожесточению конкуренции. Есть ощущение, что производственные мощности сейчас растут быстрее, чем потребление товаров, для производства которых эти мощности предназначены (в нашем случае косвенно, через товаропроизводителя). В этой связи нужно хорошо просчитывать возможности своих заказчиков, прежде, чем принимать решение об инвестициях в расширение производства. Подход «было бы оборудование, а что на нем печатать

найдется» сейчас может уже не работать. Кусок рыночного пирога придется отвоевывать.

Всплеск активности вокруг флексографии в последние несколько лет связан с заменой импорта как готовой продукции, так и самой упаковки (по разным данным, с 2010 по 2020 гг. в Россию импортировали до 100 тыс. тонн готовой упаковки). Сейчас все что можно, уже практически заменено. То есть этот потребительский рынок почти выбран. Потребительская активность снижается, на быстрый рост экспорта надежны небольшие. Активного прироста населения тоже не предвидится, особенно в связи с ужесточением миграционной политики. Наверное, на 2024 год роста еще хватит, скорее всего и будущий 2025 год тоже покажет плюсовые значения, но к пределу емкости рынка мы все равно подойдем, не сегодня — так завтра. Кажется, что типографиям эту ситуацию нужно учитывать при планировании своего развития. ■

Премиальное потребление как драйвер роста

Если нельзя увеличить количественное потребление товара, то можно увеличить качественное. Речь идет о премиальном потреблении. Многие товаропроизводители имеют в линейке продукции товары разных категорий. Например, цена йогуртов может отличаться в разы. Бокал вина — также. Чем дороже вино, тем лучше. В этом состоит подход товаропроизводителей. Нельзя заставить человека съесть на завтрак пять упаковок йогурта, но можно убедить съесть самый дорогой, поскольку он качественнее и натуральнее. И так со всем.

А попытка сделать премиальный товар тянет за собой все атрибуты «премиальности», включая более дорогую и более презентабельную упаковку. И эта премиальная упаковка может быть хорошим продуктом для тех типографий, кто ее успешно освоил. Тиражи у нее небольшие, а норма прибыли может быть достаточно высокой. Так что если сейчас задумываться о модернизации производства, целесообразнее делать это с учетом возможностей производства премиальной продукции...

SMART-T
smart-t.ru

+7 495 663-9111



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ И ВЫСОКОТОЧНОЙ ВЫСЕЧКИ ЭТИКЕТОК

ПРИГЛАШАЕМ В НАШ ШОУРУМ НА ДЕМОНСТРАЦИЮ

DARUI



K1

тонерный принтер с белым цветом



D-J3

станок для лазерной высечки



D-S5

станок для высечки



5-10 м/мин. скорость печати | 330 мм максимальная ширина печати

разрешение печати **СМУК+W 1200 x 1200 dpi**

LED-модуль OKI | **360 г/м²** максимальная плотность носителя

до 60 м/мин. скорость резки | 200 Вт мощность лазерного излучателя

Функции ламинирования, высечки, удаления облоя, листования и перемотки. и т. д.

Непрерывная и периодическая резка | Подача материала - из рулона в рулон, из рулона в лист

до 10 м/мин. скорость резки | 8 автоматических лезвий

Функции ламинирования, высечки, роспуска на ручки, удаления облоя, перемотки и т. д.

Многозадачный непрерывный переключатель QR-кода | Подача материала - из рулона в рулон

instagram.com/smart.mimaki

vk.com/smart.mimaki

facebook.com/smart.mimaki

t.me/smart_mimaki

youtube.com/c/SmartTchannel

МОСКВА
+7 (495) 663-9111

КРАСНОДАР
+7 (861) 234-3189

УФА
+7 (927) 043-08-07

НОВОСИБИРСК
+7 (383) 36-36-201

МИНСК
+375 (740) 740-9242

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
+7 (812) 331-3993

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ
+7 (8552) 78-1055

ВОРОНЕЖ
+7 (473) 221-0030

АЛМАТЫ
+7 (727) 339-3369

ТАШКЕНТ
+998 (90) 966-42-04

ИВАНОВО
+7 (910) 995-61-47

КАЗАНЬ
+7 (927) 432-6513

ЕКАТЕРИНБУРГ
+7 (343) 288-5901

АСТАНА
+7 (7172) 52-2874

БИШКЕК
+996 (703) 46-30-84

«ХД РУС»: о ценности эксклюзива, переломе сознания и росте



Дмитрий Хромов,
генеральный директор,
компания «ХД РУС»,
[Москва]



Андрей Слободчиков,
руководитель отдела продукт-
менеджмента и маркетинга,
компания «ХД РУС», [Москва]

Конец года — время подведения итогов: что удалось сделать из запланированного, а что только предстоит в будущем. О своей работе в 2024 году нам рассказали генеральный директор «ХД РУС» Дмитрий Хромов и руководитель отдела продукт-менеджмента и маркетинга Андрей Слободчиков.

— Стало традицией, что в конце отчетного периода мы встречаемся и вы рассказываете о результатах, достигнутых вашей компанией. Что нового произошло в уходящем году?

— **Дмитрий Хромов (далее — ДХ):** Прошел еще один год работы новой компании «ХД РУС» в новой реальности. И у нас, с точки зрения поставок оборудования, есть определенные достижения. Совсем скоро, буквально в ближайшем месяце, мы законтрактуем машину №50 (сейчас уже 49), произведенную для нас компанией Masterwork. И это за два года работы! Какая это будет машина, мы пока не знаем, но это не принципиально. Мы считаем продажу 50 машин за два года очень хорошим результатом.

— **Андрей Слободчиков (далее — АС):** Стоит отметить, что в это число входит самое разное оборудование компании Masterwork. После того, как мы стали компанией «ХД РУС», мы получили до-

ступ ко всей продуктовой линейке компании, которая существенно шире, чем ассортимент, с которым мы работали, будучи частью структуры Heidelberg.

У компании Masterwork семь продуктовых направлений и более 100 единиц оборудования, но мы, в силу исторических причин, занимались только его небольшой частью. Сейчас мы можем работать с младшей линейкой, что позволило нам успешно конкурировать с теми российскими поставщиками, которые продают недорогое китайское послепечатное оборудование для изготовления упаковки, чего мы раньше делать не могли. И такое оборудование, например прессы МК Ecoscut 106 CS, уже работают в ряде российских типографий.

Могу также отметить, что, помимо уже привычных видов оборудования, таких как прессы для высечки и тиснения фольгой или фальцевально-склеивающих линий, наша компания в уходящем году осуществила поставку системы холодного тиснения фольгой на печатную машину Roland 700. Все привыкли, что традиционно такие системы предлагают только три известных европейские компании, но на самом деле подобную систему производит и Masterwork, и она оказалась намного интереснее европейских решений.

— **ДХ:** Стоит также отметить, что среди пятидесяти проданных единиц оборудования довольно большое количество автоматизированных систем приема и упаковки готовых коробок с фальцевально-склеивающих линий. Российские полиграфисты сейчас берут курс на ликвидацию непроизводительного ручного труда в своих типографиях. Раньше на приемке у производительной фальцесклеяке работало несколько человек, и даже в этом случае обеспечить максимальную производительность (до 200 тыс. коробок в час) было сложно. С системами автоматической приемки это решается намного легче и минимумом сотрудников.

— **АС:** Для нас продажа 50 машин — очень большой успех. И очень важно, что среди проданного оборудования есть и машины младших серий, например прессы Ecoscut 106 и Ecofoil 106 и серьезные машины серии Promatrix, причем и для высечки, и для тиснения фольгой. При этом машины для высечки у нас были в очень серьезной конфигурации с секциями удаления облоя и разделения заготовок. То есть компания «ХД РУС» успешно продает и недорогое оборудование младших серий, и дорогое высокопрофессиональное оборудование для самых передовых российских производств.

— **А что сейчас больше покупают наши полиграфисты?**

— **АС:** Общая тенденция все больше смещается в сторону высокопроизводительных единиц оборудования. Это фальцесклеяки с автоматикой подачи заготовок и автоматикой приемки готовых коробок и прессы с разделением заготовок. И еще следует отметить, что сейчас Masterwork — единственная компания, которая может официально поставить в Россию флагманский пресс для высечки Mastermatrix с кулачковым приводом и рабочей скоростью до 9 тыс. листов в час. Отмечу, что в отличие от других китайских производителей аналогичного оборудования Masterwork имеет ряд принципиальных отличий. У компании есть собственные серьезные исследовательские подразделения, причем в Европе. В Германии есть научно-исследовательский

центр в области прессов для высечки и тиснения, а в Словакии — научно-исследовательский центр и завод в области фальцевально-склеивающего оборудования. Все самые передовые европейские разработки в области картонной упаковки доступны заводу в Китае, и они учитываются при проектировании новых видов оборудования.

– В этом году были замечены ваши активности на рынке.

– ДХ: У нас в уходящем году было два знаковых мероприятия. Первое — выставка RosUpack/Printech, которая выявила огромный интерес к демонстрируемому оборудованию — мы представляли фальцевально-склеивающую линию Diana в очень интересной конфигурации. Второе — организованный тур для российских полиграфистов на завод компании Masterwork с посещением ряда типографий в Китае. Участники этого тура воочию увидели, что из себя представляет Masterwork, насколько это серьезная

и растущая компания. Также большой интерес вызвало посещение нескольких китайских типографий, где интенсивно эксплуатируется оборудование Masterwork. Отмечу, что после этого тура ряд его участников подписали контракты на приобретение оборудования Masterwork.

– АС: На будущий год у нас также запланировано несколько важных активностей. Первое — выставка RosUpack/Printech, которая в текущем году была для нас успешной, надеюсь будет успешной и в будущем. Второе — выставка ChinaPrint в Пекине. Это одна из крупнейших полиграфических выставок в мире (а будущая может оказаться и самой большой). Для российских полиграфистов посещение этой выставки — хороший шанс ознакомиться с текущими тенденциями в мировой полиграфии. Прошедшую в этом году выставку drupa в Германии многим полиграфистам из России было посетить сложно. А с выставками в Китае, все намного проще. На ChinaPrint у

Masterwork будет огромный стенд, где будет представлено и немало новинок. Сотрудники «ХД РУС» будут там работать, так что приглашаем всех желающих посетить этот стенд.

– Как вам работаете с китайским поставщиком?

– ДХ: Стоит отметить, что в лице Masterwork мы видим очень надежного партнера. Большой опыт работы этой компании с Европой качественно отличает ее от многих других производителей оборудования из Китая. Masterwork выдерживает свои контрактные обязательства по эксклюзивности, в отличие от многих других производителей полиграфического оборудования в Китае. Этот момент мы считаем ключевым для нашего рынка. Приобрести оборудование Masterwork клиенту из России и других регионов, за которые отвечает «ХД РУС», минуя нас, невозможно. Все обращения напрямую в компанию или через посредников Masterwork поступают к нам. Это очень ценно.



Saphira

Окружи свою машину заботой.

Расходные материалы и решения.

 HD RUS

ООО «ХД РУС»

Россия, 141407, МО, г. Химки
ул. Панфилова, влд. 19, стр. 1
телефон: +7(495) 995 0490
www.hd-rus.ru

– Вы не заметили спада на рынке в текущем году или, может, был существенный рост?

– **АС:** Заметного спада в этом году мы не отмечаем, скорее, можно говорить о стабилизации рынка. В 2022 г. и частично 2023 г. был панический спрос, когда заказчики покупали самое разное оборудование самых разных производителей, опасаясь, что скоро вообще ничего купить будет невозможно. К середине 2023 г. этот стресс прошел, и начался период обдуманных взвешенных инвестиций, который продолжается и сейчас. Полиграфисты стали сильно думать, что именно им следует приобрести у какого производителя и у какого российского поставщика. Это нам на руку, поскольку мы обеспечиваем стабильность: и надежные поставки, и качественный сервис, и оригинальные запчасти, и при необходимости поддержку от поставщика.

– **ДХ:** В частности, мы договорились с Masterwork, что будем регулярно проводить обучение наших специалистов, и этот процесс уже идет. Более того, сформирована специальная бригада квалифицированных инженеров Masterwork, которые могут помочь российским типографиям в сложных случаях. У этих китайских специалистов есть постоянно действующие российские визы и они могут очень оперативно прилететь в Россию в случае необходимости.

Что касается, российского рынка то мне кажется, что в определенном смысле у нас заработало импортозамещение, особенно в отдельных отраслях, например фармацевтике. Активное развитие этих отраслей создает дополнительный объем заказов фармацевтической упаковки, а это, в свою очередь, создает для нас объем заказов на оборудование для производства этой упаковки.

Важно отметить, что с Masterwork мы можем вполне успешно работать с самыми серьезными упаковочными российскими типографиями. Оборудование этой компании «признано» этими типографиями, и некоторые из них уже успешно его эксплуатируют.

– Для вашей компании поставки расходных материалов и запасных частей всегда были частью бизнеса. Как сейчас обстоят дела?

– **ДХ:** В этом году мы отметили важный «перелом» в сознании большинства типографий по поводу запасных частей. После известных событий 2022 г. полиграфисты начали при-

обретать запасные части для своего оборудования, где только получится: на alibaba, у вновь появившихся компаний-поставщиков дешевых запчастей «для всего», у китайских компаний, готовых продать любые запчасти... И многие покупали. А результаты порой были очень печальные. И сейчас желающих «экспериментировать» с неоригинальными запчастями стало существенно меньше. Все ведущие типографии заказывают только оригинальные запчасти для своего оборудования. Да, они дороже, но позволяют продлить срок качественной эксплуатации оборудования, сберечь его. Сейчас полиграфическую технику, например новые офсетные печатные машины, купить сложно или даже не-

В этом году мы отметили важный «перелом» в сознании большинства типографий по поводу запасных частей. Сейчас желающих «экспериментировать» с неоригинальными запчастями стало существенно меньше

возможно. Поэтому обеспечить максимально долгую эксплуатацию существующей печатной машины очень важно. И без оригинальных запчастей это сделать практически невозможно. Мы поставляем только оригинальные запчасти, причем и для оборудования, которым занимались, когда мы были в структуре Heidelberg.

– **АС:** Что касается расходных материалов, на нашем складе есть полная линейка всех необходимых нашим клиентам расходных материалов, причем на любой кошелек. Есть относительно бюджетные, но качественные материалы из Китая, есть материалы из Южной Кореи, а есть европейского производства. Некоторые клиенты по-прежнему хотят работать на европейских материалах. По понятным причинам они будут достаточно дорогие, но они есть в наличии. Хотя мы и наши клиенты все больше «разворачиваемся» в сторону Азии. Качество у этих материалов уже практически не отличается от продукции ведущих мировых производителей.

– **ДХ:** Отмечу, что сейчас на российском

рынке дефицита расходных материалов уже нет. Все основные поставщики успешно перестроились и готовы предложить качественный проверенный товар. У всех появились новые поставщики, которых тщательно выбрали и протестировали их продукцию. Наибольшие проблемы сейчас возникают в области международных платежей и логистике. К сожалению, все это удорожает поставляемые материалы, но это удорожание объективно.

– Для компании «ХД РУС» продажа расходных материалов большая доля бизнеса?

– **ДХ:** Примерно так: оборудование — около 60%, расходные материалы — 20% и сервис с запчастями — 20%.

– **АС:** По поводу расходных материалов следует добавить, что среди наших клиентов есть очень крупные игроки: как издательского, так и упаковочного рынка. И для этих производств очень важна стабильность поставок. Они отобрали и протестировали комплект расходных материалов и хотят быть уверенными, что эти отлаженные в плане технологии материалы всегда будут доступны по первому запросу. Чтобы это обеспечить, мы держим на нашем складе приличный запас таких материалов и заказываем их с опережением.

– В прошлый раз вы говорили о поставках резальных машин Polar. Эта часть бизнеса сохранилась?

– **ДХ:** Сейчас мы больше внимания уделяем оборудованию Masterwork. У этой компании в продуктовой линейке есть серия резальных машин — качественных и надежных. Впрочем, если заказчик непременно хочет именно машину Polar — мы ее привезем. Это дорого, но возможно. Главная проблема с Polar — платежи. Туда практически невозможно перевести деньги напрямую, а через сложные посреднические схемы эта компания работать не готова. Но, тем не менее, мы всегда находим решение в трудных ситуациях.

– Какие планы дальнейшего развития компании?

– **ДХ:** Как бы ни была широка линейка компании Masterwork, производить все полиграфическое оборудование она не может. Мы сейчас работаем над расширением нашей продуктовой линейки за счет других поставщиков не пересекающегося с оборудованием Masterwork. В этой связи мы готовы расширять компанию, набирать новых сотрудников, дальше расти. ■

«Оптиформ»: оптимальный формат для типографий



Роман Лысенков,
директор филиала,
«Оптиформ»
[МО, Фрязино]

Несколько номеров назад мы опубликовали репортаж о нижегородской компании «Смарт-НН», занимающейся резкой рулонной бумаги и картона на заказные нестандартные форматы, что позволяет типографиям заметно экономить на закупке материалов. Бизнес этот успешно развивается, широта поставок растет, и в результате руководством два года назад было принято решение открыть филиал в Подмосковье. В результате появилась новая компания, получившая название «Оптиформ». О причинах открытия филиала в Московской области нам рассказал его руководитель — Роман Лысенков.

Оптимизация

«Одна из основных задач создания компании «Оптиформ» была оптимизация работы с картоном Добрушской бумажной фабрики «Герой Труда», — говорит Роман. Он производится в Беларуси, и поставки идут оттуда. При этом внушительная доля потребителей этого картона находится в Москве и области. Везти его в Нижний Новгород, там резать и затем везти в Москву — дополнительные расходы на транспортировку и потерянное время. Получается не очень выгодно. Когда картона было относительно немного, это можно было себе позволить, но по мере роста объемов два года назад была открыта новая площадка в городе Фрязино, Московской

области. А недавно было принято решение существенно увеличить ее производительность».

Концепция

«Когда мы начинали два года назад, — продолжает Роман, — концепция была очень простая. Тогда группа компаний «Сонора», которая является дилером компании «ЦБК-Трейддинг» — российского представителя Добрушской бумажной фабрики, начала работать с картоном из Добруша, и им нужен был склад и производство, где можно было нарезать картон на форматные листы для того, чтобы максимально удовлетворить потребности типографий. Совместным решением с «Смарт-НН» под эти задачи и была создана компания «Оптиформ». С точки зрения логистики, это решение оказалось очень удачным, поскольку клиенты получили возможность оперативно получать заказы с высоким качеством исполнения. ГК «Сонора» завозит к нам партии рулонного картона, он хранится на нашей территории, и мы по ее заказу режем его на нужные форматы и отгружаем заказчикам. На первых порах у нас была одна новая бумагорезальная машина, купленная специально под этот проект. И вот недавно было решено установить вторую бумагорезальную машину».

Новая компания

«Создание «Оптиформ» прошло штатно. Весь рабочий персонал удалось найти недалеко от места ее расположе-

ния. На первых порах специалисты из Нижнего Новгорода приезжали к нам во Фрязино, жили здесь продолжительное время и проводили обучение наших сотрудников. Постепенно новый персонал освоился и начал работать самостоятельно. И вполне успешно работает уже два года. Желающих уволиться нет, работа всех устраивает, условия тоже. В общем, постепенно бизнес пошел в рост.

Когда компания «Оптиформ» только начинала свою работу, объем резки картона составлял 100-150 тонн в месяц, сейчас — до 1000 тонн. Этот объем состоит из трех больших частей. Существенную часть составляют заказы ГК «Сонора», объемы продаж которой растут. Но у нас с самого начала была договоренность, что «Оптиформ» занимается и коммерческой работой на рынке. Вследствие этого доля компании «Сонора» постепенно снижается, хотя их объемы резки при этом растут. У нас есть и свои заказчики: оказываем услуги по резке на заказные форматы самым разным компаниям.

Услуги резки расширяются за счет того, что мы совместно с ГК «Сонора» готовы поставлять в листах не только картон Добруш, но и офсетную, и легкомелованную бумагу «Кама», офсетную «Светогорский ЦБК» и «Завода газетной бумаги» (Шклов). То есть диапазон материалов достаточно широк, от премиум сегмента до эконом. Это позволит нашим клиентам получать необходимую полиграфическую продукцию в одном месте.»



Картон Добрушской бумажной фабрики в ролях



Сейчас на предприятии работают две флаторезные машины

Заказная резка

«По сути, у нас заказная резка. — отмечает Роман. — Нам привозят рулонный материал — мы отгружаем нарезанный на формат. Режем сейчас все: и картоны разных производителей, и бумагу, в том числе тонкую. Наше оборудование успешно с этой задачей справляется. А складские возможности позволяют хранить внушительное количество материалов. Если привезенный нам материал срабатывается в течение месяца, то за его хранение денег не берем. Если же материал нужно хранить дольше, то тогда мы работаем как склад ответственного хранения. Также мы постепенно развиваем бизнес по продаже запечатываемыми материалами. Некоторым заказчикам мы продаем форматный картон, который покупаем у той же ГК «Соноры» в качестве субдилера».

Заказчики

По словам Романа, заметную долю объемов начинают приносить относительно небольшие заказчики, которые обращаются регулярно, и их число растет: «Оказалось, что у нас в городе и ближайших соседних (Ивантеевке, Щелково, Черноголовка и др.) немало типографий, которым нужен картон. И им очень удобно покупать его у нас. Объемы они заказывают небольшие — мы эти заказы выполняем быстро, обычно на следующий день».

В результате в местные типографии быстро приезжает готовый к работе картон. У них отпадает необходимость самим картон закупать, хранить, учитывать и т.д. А в «Оптиформ» можно за-

казывать картон под конкретный заказ. Один руководитель дружелюбно типографии рассказал, что они даже решили законсервировать собственную флаторезную машину, поскольку заказывать у нас оказалось удобнее: не нужны люди, которые работают на флаторезной машине, не нужно держать на складе объемы картона, что, по сути, замороженные деньги».

Конкуренция

«Услуги резки в Москве и области предлагают много разных компаний, к нам постепенно переходят клиенты, кто раньше заказывал резку в других местах. Мы делаем это быстрее и немного дешевле. Но для многих типографий очень важна оперативность доставки. Обычно бумажные оптовики держат у себя на складах уже порезанную на стандартные форматы бумагу и готовы отгрузить ее сразу по звонку, вплоть до «сегодня к вечеру». Мы так не можем, так как резка

занимает время, и есть график загрузки оборудования, в который еще нужно вклиниться. Поэтому сейчас прорабатываем вопросы развития компании, в том числе, чтобы иметь возможность выполнять срочные заказы и успешно конкурировать с оптовиками».

Планы

Роман рассказал и о планах развития. Объемы резки материалов уже достаточно внушительны, поэтому стоит вопрос об установке еще одной флаторезальной машины. Так у машин появится своя специализация: одна лучше работает по тонким бумагам, другая — по картону. Целесообразно выделить одну машину для бумаги: «Мы сейчас расширяем нашу работу с ГК «Сонора». Они, помимо картона, продают и различные бумаги. У них есть офсетная бумага Светогорского ЛПК, и легкокомелованная бумага «УралБрайт». И ту, и другую можно продавать в заказных форматах. Типографии постепенно понимаем, что так работать выгоднее. Например, стандартный 16-страничный журнальный спуск формата А4 укладывается на лист 62x88 см, а его очень часто печатают на стандартном листе 62x94 или 64x90. Прямой перерасход бумаги составляет минимум 6%. Пока объемы резки бумаги у нас небольшие, но мы надеемся, что это временно. Для успешной работы в этом сегменте нужно иметь собственных менеджеров по продажам. Мы в этом направлении движемся».

А не так давно в компании «Оптиформ» была установлена одноножевая резальная машина компании НРМ. Это позволяет еще более гибко подходить к работе с форматами бумаги. На флаторезных машинах можно успешно резать бумагу от форматов В2 с подрезкой кромки до максимального, определяемого шириной рулона. С помощью одноножевой машины можно получать и меньшие форматы — вплоть до А3+ для



Новая резальная машина

пользователей малоформатных офсетных или цифровых печатных машин.

Еще одним направлением развития в компании видят установку машины для продольной резки полотна (бобинорезальное оборудование): «Это позволит работать с большими рулонами бумаги или картона, чего мы сейчас не можем. Часто у бумажных комбинатов остаются обрезки мастер ролей нестандартного размера, которые им самим не очень выгодно перерабатывать дальше, и они готовы их продавать своим дистрибуторам со скидкой. Имея бобинорезальное оборудование, мы можем успешно перерабатывать эти большие роли на узкие ролики, которые могут использоваться на узкоролонных печатных машинах, или резать на нестандартные роли, которые затем распускать на листы нестандартного размера. Это дает возможность работать очень гибко».

Важным моментом Роман считает необходимость круглосуточного графика работы. Причем не столько, чтобы обеспечить больший объем переработки бумаги и картона, сколько для оперативности поставки материалов заказного формата: «В идеале должно быть так: днем от заказчика приходит заказ на бумагу или картон, мы эти заказы собираем и в ночную смену выполняем. Рано утром эти заказы забирает транспортная компания и доставляет заказчику. При таком подходе мы сможем конкурировать и с оптовиками, и



Готовая продукция

с другими компаниями, кто специализируется на резке бумаги.

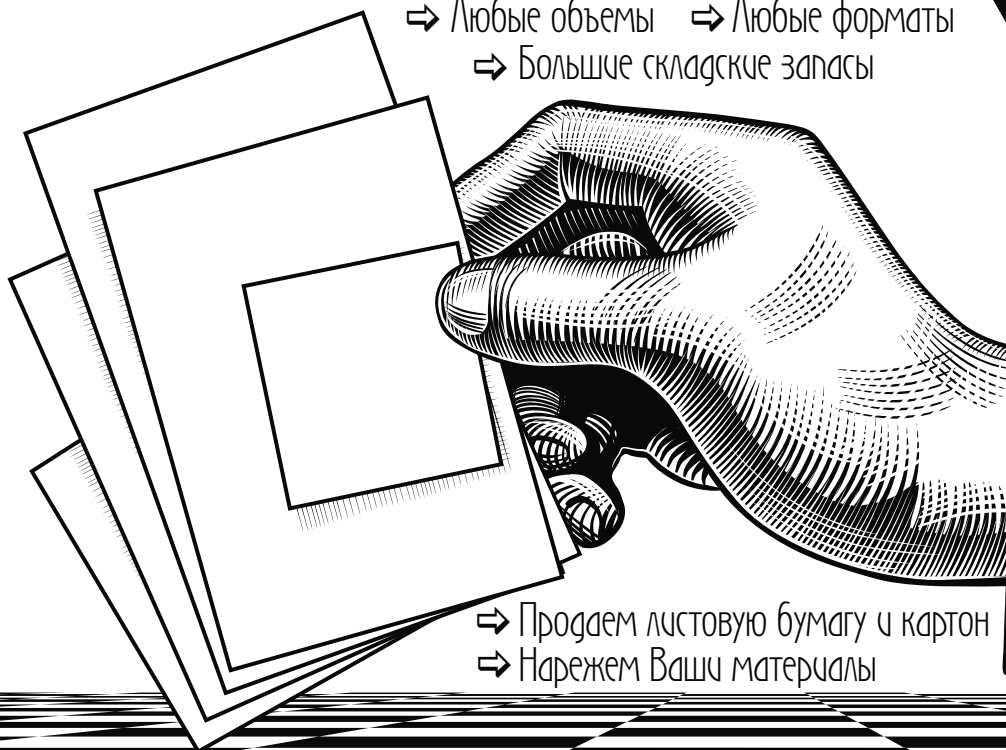
Еще одной важной задачей Роман видит работу с крупными заказчиками: «Сейчас большинство крупных игроков закупают картон или бумагу большими объемами и хранят ее у себя на складах. Мы предлагаем таким компаниям заказывать у нас нужный материал в нужных объемах по мере надобности. Не закупать сразу 100 тонн картона, а заказывать постепенно: сегодня 10 тонн, завтра 20 и т.д. — по мере расходования. У нас на складе картон всегда есть, и мы всегда можем доставить нужный

формат. С некоторым заказчиками мы так уже работаем».

Таким образом, работа «Оптиформ» направлена не столько на продажу заказных форматов бумаги (хотя и это тоже), сколько на предоставление определенного набора услуг, которые будут помогать типографиям оптимизировать свои складские запасы и уменьшать объем «замороженных» в материалах средств. И, судя по стабильному росту объемов обрабатываемых материалов, предложение компании «Оптиформ» находят отклик в типографиях Москвы и области. ■

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РЕЗКА ФЛАТОВКА (РЕЗКА) РУЛОННОЙ БУМАГИ И КАРТОНА

⇒ Любые объемы ⇒ Любые форматы
⇒ Большие складские запасы



⇒ Продаем листовую бумагу и картон
⇒ Нарежем Ваши материалы

8-916-142-56-37



www.optiform.pro

ОпТИФОРМ

Гибрид на БАМе



Армен Саакян,
зам. ген. директора
по производству,
«Планета БАМ»
[Н.-Новгород]

Флексография — наиболее динамично развивающаяся область полиграфии в нашей стране. А самый активный ее сегмент — печать самоклеящихся этикеток. Количество установок подобного нового оборудования самое большое. Поэтому все чаще мы стали посещать типографии, специализирующиеся на печати этикеток. Такой оказалась и «Планета БАМ» из Нижнего Новгорода. Армен Саакян, заместитель директора по производству рассказал: как компания успешно работает более 20 лет, являясь одним из лидеров своего региона в этом сегменте.

В фокусе: этикетка

«Собственно, «Планета БАМ» появилась на рынке в 2003 г., — расска-

зывает Армен. — С самого начала ее специализацией была печать самоклеящейся этикетки. У типографии тогда были другие владельцы. Работали на простенькой четырехкрасочной этикеточной машине. Была еще офсетная машина и оборудование для фотовывода. Но, видимо, дела шли не очень успешно, и ее решили продать. Тогда мой отец эту типографию и купил. Было это в 2007 г. Но успешно работать на очень простой машине было сложно и мы, спустя пару лет, приобрели другую флексографскую машину. Это была известная машина «Каскад». Она могла печатать на более широком полотне, имела пять красочных секций, лучше держала приводку, да и скорость была существенно выше. Мы смогли увеличить объем производства, качество продукции и возможности типографии стали шире».

Про Китай

«Следующим нашим приобретением стала флексографская машина китайского производства. — продолжает Армен. — Это сейчас все приобретают китайское оборудование, а тогда мы были одними из немногих, кто сделал осознанный выбор. Нам нужна была машина с возможностью УФ-печати, поскольку только так, на наш взгляд, можно было обеспечить удобство в работе и более высокое качество продукции. До этого у нас были машины с водными красками — более трудоемкие в работе. В итоге на выставке в Китае была приобретена шестикрасочная Weigang, тогда эта марка была практически в России неизвестна. Эта машина успешно закрывает нам определенные заказы и по сей день.

Поработав некоторое время на китайской машине, мы поняли, что с ней можно вполне успешно работать и зарабатывать, и приобрели еще одну. На этот раз это была машина выше классом Bengraphis линейного построения с восемью красочными секциями и рядом отделочных секций: для холодного тиснения фольгой, ламинации/деламинации и т.д. На тот момент она оказалась для нас наилучшей по соотношению цена/возможности/качество и была приобретена более восьми лет назад, но мы и сейчас на ней вполне успешно работаем. Позже, в дополнение к машине, мы приобрели отделочную линию для этикетки, которая состоит из двух трафаретных секций и двух секций тиснения фольгой. Также к этой линии мы приобрели две дополнительных секции размотки/намотки, что позволило разделить линию на две части. Одна получилась — для тиснения фольгой, вторая — для трафаретной печати. Для нас так оказалось удобнее. Некоторое время спустя у нас появилось и оборудование для персонализации. На одну из перемоточных машин мы установили струйную печатную голову и систему верификации дата-матрикс кодов, что позволило нам печатать наклейки с кодами для нанесения на алкогольную продукцию, а в прошлом году запустить наклейки с кодом системы «Честный Знак», спрос на которые активно растет».

Эксперимент

«Еще одним важным этапом нашего развития стало освоение производства самоклеящихся материалов как для собственного потребления,



Инновационный гибридный печатно-отделочно-конвертинговый комплекс для производства этикетки LabStar 330S Hybrid



Печатная машина Bengraphics

так и для продажи. Сначала нам показалось, что производить самоклейку достаточно просто. Мы приобрели специальный ламинатор и начали экспериментировать с бумагами, пленками, клеями, подложками и т.д. Выяснилось, что в этом деле огромное количество нюансов, и получить реально «работающую» самоклейку довольно сложно. Эти эксперименты мы продолжаем и сейчас, понемногу добиваясь хороших результатов. Наличие этого направления очень помогло нам в 2022 г., когда с рынка исчезли все привычные поставщики самоклейки. Мы смогли перекрыть наши текущие, на

тот момент, потребности в самоклеящихся материалах, чтобы никто из наших клиентов не оказался без этикетки. И сейчас в рамках этого направления работы мы делаем самоклейку и для себя, и для продажи, но в небольшом количестве. Делать на этом большой бизнес не планируем, это очень сложно и рискованно, особенно сейчас с нестабильными поставками и качеством пленок, клеев и другого сырья».



Машина Weigang



Линия отделки этикеток (тиснение плюс трафарет)



HanLabel LabStar330S Hybrid

Гибридная печатная машина

Гибкая конфигурация по выбору заказчика: размотка, коронатор, очиститель полотна, равнение полотна, флексосекции до и/или после цифровой печати, аналоговая холодная фольга, лак, УФ-струйная печать от 4 до 7 красок, цифровое облагораживание с горячей фольгой, полуротационная высечка.



Инспекционное оборудование и машина для печати переменных данных

Большой шаг

Серьезным скачком в развитии компании «Планета БАМ» стало приобретение новой гибридной машины HanLabel LabStar 330. Ее основу составляет цифровая печатная секция, имеющая две головки для печати белилами, комплект головок для красок СМΥК и две головки для печати лаком. Перед цифровой секцией установлена флексографская, которая может использоваться для грунтования, выкрывания белилами, холодного тиснения фольгой и других специальных задач. После цифровой секции установлены еще две дополнительные секции. Одна из них позволяет переносить методом нагрева полиграфическую фольгу на слой лака, нанесенного из цифровых головок. Две головки позволяют создать вполне ощутимый рельеф лака на фольге: к нему прижимается под нагревом фольга, переходящая

на фактурный лак. Эта технология называется «купольной металлизацией». После этой секции установлена еще одна флексографская секция, которая обычно используется для нанесения УФ-лака. И в конце машины после всех печатных секций установлена полуротационная секция высечки (чтобы не зависеть от формата печати).

«Приобретение этой машины — большой шаг в развитии, — отмечает Армен. — Наши основные клиенты находятся в основном в Нижнем Новгороде и области. То есть относительно небольшие предприятия, которым не нужны многомиллионные тиражи этикеток. Как правило, мы печатаем средние и небольшие тиражи. В последнее время активно растет разнообразие этикеток. У нас стали появляться тиражи однотипной этикетки (тот же формат, тот же контур высечки), но слегка измененный дизайн. Вместо одного среднего тиража приходит несколько маленьких тиражей «похожих» этикеток. Печатать такое флексографией не очень удобно, приходится постоянно делать переприладки. Экономически это не очень выгодно. Поэтому в определенный момент мы задумались о цифровой печати.



Узлы машины HanLabel LabStar 330: 1) предварительная флексо секция, 2) модуль размотки с коронатором и блоком очистки полотна, 3) блок струйных головок, 4) отделочные секции (холодная фольга, купольная металлизация, ламинация и т.д.), 5) секция полуротационной высечки, 6) безостановочная приемка облоя

Внимательно изучали ассортимент цифровых машин, предлагаемый в России. Вариантов было несколько. Компания «Нисса-Центрум» предложила рассмотреть не чисто цифровую печатную машину, а гибрид. Вникнув в ее возможности, мы поняли, что это интересное решение, и нам оно подходит даже лучше, чем просто цифровая машина. Тем более, что нам были предложены хорошие финансовые условия. В итоге сделка состоялась».

Поставка и установка прошли штатно, и в итоге в октябре месяце в типографии «Планета БАМ» появилась гибридная печатная машина HanLabel LabStar 330. Сейчас идет изучение всех ее возможностей и тестирование различных материалов. Запускают и коммерческие тиражи. Очень интересными оказались опыты по печати на картоне и на различных пленках. То есть возможности машины шире, чем просто печать самоклеющейся этикетки.

Появление новой машины позволило сразу перестроить работу всей типографии: «Все небольшие и долгие по приладке заказы мы стали успешно отправлять на гибрид. Возможно, в плане себестоимости это несколько дороже, но зато освобождается место на обычных флексографских машинах, это позволило нам брать дополнительные заказы, которые раньше взять не могли. И сейчас наши менеджеры имеют возможность и дальше



Этикетка средними и небольшими тиражами – специализация типографии с момента ее открытия

привлекать дополнительные заказы даже в условиях высокого сезона».

В заключение нашей беседы Армен рассказал, что есть мысли и по дальнейшему развитию и по строительству нового современного цеха для типографии. Но об этом в следующий раз, когда пройдет следующий этап технического перевооружения. ■

ДОСТУПНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПОЛИГРАФИСТОВ

ПЛЕНКА ДЛЯ ЛАМИНАЦИИ

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

ДОСТУПНЫ ЛЮБЫЕ ФОРМАТЫ от 0 до 1.88 м под заказ, срок исполнения в течении дня. Запускаем заказ сразу после оформления, не дожидаясь оплаты. От 17 до 125 микрон, много видов голографических пленок. На большие и постоянные объемы - скидки!

ПРОЗРАЧНЫЕ ОБЛОЖКИ ДЛЯ БРОШЮРОВКИ

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

ФОЛЬГА ДЛЯ ГОРЯЧЕГО ТИСНЕНИЯ

СКОТЧ ДВУХСТОРОННИЙ

ТЕРМАЛЬНЫЕ ПЛАСТИНЫ

БОЛТЫ ПЛАСТИКОВЫЕ, МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ

КЛЕЕВЫЕ ТОЧКИ

УПАКОВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

БИГОВАЛЬНЫЕ МАТРИЦЫ

КЛЕЙ ДЛЯ ТЕРМОПИСТОЛЕТОВ

КОЛЬЦА ПИККОЛО (ЛЮВЕРСЫ)

ПРУЖИНА ДЛЯ ПЕРЕПЛЕТА

КУРСОРЫ, РИГЕЛИ, ШНУР ДЛЯ ПАКЕТОВ

САМОКЛЕЮЩАЯСЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ПЕЧАТИ

г. Москва, метро Пражская, ул. Подольских Курсанов, 3

г. Чебоксары, ул. Патриса Лумумбы д. 8, офис 204

г. Санкт-Петербург, ул. Химиков 18

г. Ульяновск ул. Ленина д. 50/115, +7-8422-303711

Мы работаем без выходных с 9.00 до 21.00

+7 (499) 643-47-62 +7 (812) 748-57-50
e-mail: info@lamstore.ru www.lamstore.ru

БЕСПЛАТНО ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ОБРАЗЦЫ ВСЕХ МАТЕРИАЛОВ! НА ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ДАЕМ ГАРАНТИЮ! Отправка в любые регионы РФ. Доставка по ТК – бесплатно. У Вас есть свои поставщики с более низкими ценами? Вы покупаете по той же цене, что у нас? Пишите немедленно: discount@lamstore.ru, подготовим для Вас индивидуальное предложение! С НАМИ МОЖНО ТОРГОВАТЬСЯ!

Автоматизация управлением – путь к повышению производительности труда!



Дмитрий Облезин,
директор,
«Мастер Студия»
[Ульяновск]

В последнее время наши репортеры все чаще из этикеточно-упаковочных типографий. Это направление сейчас в России наиболее активно развивается. Однако это не означает, что в других отраслях полиграфического бизнеса ничего не происходит. Коммерческие типографии тоже работают вполне успешно. В начале декабря мы побывали в ульяновской типографии «Мастер Студия». Ее директор, Дмитрий Облезин, рассказал, как работают коммерческие типографии в настоящее время и о том, как этому помогают системы управления производством. «Мастер Студия» является давним пользователем ASystem производства компании «Моноритм».

Неслучайная случайность

«В полиграфический бизнес я попал относительно случайно, — рассказывает Дмитрий. — Получил инженерное образование. После института организовал компанию «Техномастер» по продаже и ремонту оргтехники. Один из клиентов попросил помощи в тиражировании бланочной продукции. Мы подумали, а почему бы и нет? Приобрели ризограф и на нем отпечатали этот тираж, а потом еще. Было это в 2001 г. Дальше стали задумываться, а как печатать цветную иллюстрированную продукцию? И хотя в то время уже активно продвигались различные циф-

ровые технологии, мы решили пойти по пути офсета и купили однокрасочную машину Heidelberg GTO, а также фотовывод, проявку и резак. С машиной помогла компания «Гейдельберг». Это можно считать началом компании «Мастер Студия». В дальнейшем сосредоточил все силы на типографии».

Офсет по классике

Выбор направления развития оказался вполне удачным. «Мастер Студия» стала классической коммерческой типографией, печатающей различную типовую рекламную продукцию. Бизнес постепенно развивался. После однокрасочной машины типография при-



«Мастер Студия» — классическая офсетная типография. Сейчас ее парк состоит из трех печатных машин



В типографии много различного послепечатного оборудования

обрела двухкрасочную, затем четырехкрасочную машину Heidelberg PM 52-4. «Затем по случаю collega-приятель в Самаре предложил Heidelberg Sormz, так перешли во второй формат, благо фотовывод тоже был куплен A2 фор-

мата. Затем усилились во втором формате — купили Roland 505+LV компании manroland. Это очень умная автоматизированная машина. Сейчас парк печатной техники у нас состоит из трех офсетных печатных машин».

ASystem – система управления полиграфическим предприятием



Точный расчет заказа



Складской учет



Планирование производства



Адаптация под самое сложное производство



Контроль всех стадий выполнения заказа



Обмен данными с внешними системами



Оперативная отчетность



Коробочный продукт PrintEffect для малых предприятий



Сувенирка

Очередным этапом развития бизнеса типографии «Мастер Студия» стало приобретение оборудования для печати на сувенирной продукции: «Это произошло довольно случайно. Мы вообще не планировали двигаться в этом направлении, но однажды ко мне пришел один хороший знакомый, имеющий компанию по работе с сувенирной продукцией, и предложил приобрести ее, поскольку у него были финансовые трудности. Мы посчитали, что добавить сувенирное направление к коммерческой печати — не такая плохая идея, и сделка состоялась. Сейчас могу сказать, что это направление у нас по-прежнему есть и окупается».

«Приход в книгу»

Самым важным решением в развитии «Мастер Студия» Дмитрий считает книжное направление: «С 2014 г. постепенно коммерция стала снижаться, и мы вынуждены были искать другие направления загрузки типографии, так выбор пал на книги. По традиции к нам пришел заказчик и попросил напечатать книгу. Книжного опыта у нас не было, но, имея набор коммерческого послепечатного оборудования, как-то этот заказ выполнили. И я поймал себя на мысли, что хочу заниматься книгами серьезно. В итоге в типографии постепенно появилось много послепечатного оборудования именно под книжное производство. Печатные мощности позволяли выпускать книги, в том числе объемные, а послепечатку пришлось докупать — мы решили делать книги на профессиональном уровне. Многие знают, что в Ульяновске есть большой книжный комбинат. И нам повезло, что из него на пенсию ушла очень серьезный специалист-технолог в области книжного переплета. Мы пригласили ее к нам, и она в течение нескольких лет помогала отлаживать процессы книжного переплета. Сейчас наше преимущество — быстрые короткие тиражи с качественным переплетом».

Сейчас в типографии «Мастер Студия» делают очень красивые качественные книги с хо-



Помимо оборудования для коммерческих послепечатных работ, есть книжное оборудование, например заклеечная линия, машина для изготовления переплетных крышек и т.д.

рошими переплетами, в том числе круглые и с богатой отделкой крышки. Постепенно печать книг стала основным направлением типографии, которое сейчас обеспечивает более 50% оборота. И, несмотря на наличие большого книжного комбината в Ульяновске, компании «Мастер Студия» заказов хватает, тем более, что поступают они из разных городов. Ее специализация — выпуск высококачественных книг небольшими и малыми тиражами в районе 500-2000 экз. Это хороший тираж для современного офсета, и его можно обрабатывать в пооперационном режиме без специализированных автоматизированных книжных линий. В свою очередь, большому книжному комбинату такие тиражи менее интересны. Запуск книжного производства — был важным шагом для типографии. На фоне постепенного падения объема заказов в коммерческом сегменте это обеспечило предприятию возможность роста.

Про сервис

«Что касается обслуживания оборудования в настоящее время, — говорит Дмитрий, — то мы и раньше не часто пользовались услугами официальных сервисов. Поскольку я сам инженер и занимался сервисом оргтехники, это помогает правильно и быстро оценить и решить проблему. Большинство вопросов решаем самостоятельно. Запчасти приобретаем на торговых площадках в Китае. Много там можно найти, хотя есть и исключения. Так, некоторое время назад у нас вышла из строя лазерная экспонирующая головка в нашем CtP (Kodak Magnus Quantum 400 с очень хорошей производительностью). Ее просто так не купишь. На помощь пришла компания NCL, которая долгое время была российским дистрибутором Kodak. Оказалось, что у них до сих пор есть запас запасных частей, и сервис они продолжают оказывать. В результате наш CtP они восстановили. Без выводного устройства нам было бы непросто. В NCL предложили нам купить еще один CtP, практически полностью аналогичный по параметрам работающему у нас, но более новую модель. В итоге у нас два аналогичных выводных устройства, так что теперь допечатный процесс у нас зарезервирован».



В «Мастер Студия» два СтР Kodak Magnus Quantum 400. Компания NCL помогла с ремонтом первого и приобретением второго

Необходимость

Главной темой нашей беседы было использование систем управления производством. В типографии используют «Битрикс», ASystem, 1С, ВК. В ASystem вся информация: первичные данные для бухгалтерии, склад, расчеты, планирование, нормирование, контроль выполнения операций, себестоимость. В «Битрикс» заведены запросы с сайта и соцсетей, они распределяются по менеджерам, ведется контроль работы с заказами.

У «Мастер Студия» несколько разных направлений работы, причем разноплановых. По словам Дмитрия, управлять таким производством без специальной системы невозможно: «Понимание о необходимости системы управления пришло достаточно давно. Мы были, наверное, одними из первых покупателей ASystem в России. Это был очень важный шаг. Но ее внедрение проходило долго. Первую часть, связанную с нормированием всех процессов, мы прошли достаточно быстро и легко. Главная сложность была — убедить всех сотрудников в необходимости работать только с использованием системы управления. Мы на всех производственных этапах установили терминалы, через которые сотрудники получают задания в нужной последовательности и отмечают этапы их выполнения. Обеспечить это оказалось очень непросто. Но в итоге сопротивление сотрудников было преодолено, и все стало делаться правильно. И сейчас ASystem — сердце всего нашего производства.

Для обеспечения полноценной работы системы в типографии появился отдельный сотрудник. Конечно, компания «Моноритм» постоянно оказывает помощь и поддержива-

NCL
PREPRESS SOLUTIONS
ИНТЕГРАЦИЯ УСПЕХА

ДОПЕЧАТНЫЕ
КОМПЛЕКСЫ

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ

СЕРВИСНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОГРАММНОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ

**КОМПЛЕКСНОСТЬ
РЕШЕНИЙ СОЗДАЕТ
ОБЪЕМ БИЗНЕСА**

ООО «НЦ Лоджистик»
www.nc-l.ru

Москва +7 (495) 956 4015
Санкт-Петербург +7 (812) 640 0367
Екатеринбург +7 (343) 220 3735
Новосибирск +7 (383) 209 0773



Экран терминала ASystems: сотрудники получают задания и отмечают этапы их выполнения

ет своих клиентов, но наличие специального сотрудника в типографии все же необходимо для стабильной и бесперебойной ежедневной работы.

В настоящее время ASystem радикально упростил работу менеджеров по работе с клиентами. В момент приема заказов менеджер сразу видит всю картину. Он может быстро просчитать заказ, сразу понятно, какие материалы есть в наличии, а какие нужно приобрести (автоматически формируется заказ на приобретение), какова загрузка оборудования и когда заказ будет готов. В любое время менеджер видит степень готовности любого заказа. Все это очень удобно и упрощает коммуникацию с заказчиком. В системе отражаются все финансовые вопросы, не нужно ничего отдельно выяснять и разбираться. И это по всем видам нашей продукции: от простой сувенирки до сложных книг с большой долей отделочных операций.

Большая часть ASystem посвящена отчетам и аналитике. Для меня, как для руководителя, это очень важно. В полиграфии очень сложная модель себестоимости. По сути, реальные цифры можно получить только после выполнения заказа. Но система позволяет довольно



точно показать плановую себестоимость, что дает гибкость при работе с заказчиком. Потом, после выполнения заказа, получается фактическая себестоимость, и сравнение одной и другой позволяет делать очень полезные выводы. Раньше, до внедрения системы от «Моноритма», мы работали практически «вслепую». Единственным критерием успеха работы был рост (или падение) объема денег на счете. Но причины роста или падения выяснить было практически невозможно. Тогда, конечно, были более «жирные» времена, и так работать получалось. Сейчас без аналитики ASystem мы бы работать не смогли. В любой момент вижу всю финансовую ситуацию, понимаю: по каким заказам мы можем более гибко работать с клиентом, где есть запас по рентабельности, а где его нет. Все это очень полезно.



В типографии используется и отделочное оборудование (например, машина для трафаретной печати, простые прессы для тиснения на крышках, ниткошвейное оборудование и т.д.)

Не менее полезным оказалось и перевод всех сотрудников на работу через терминалы на рабочих местах. Каждый сотрудник, войдя под своим паролем, видит, что он должен делать в настоящий момент времени. В работе каждого сотрудника появился порядок. Появился полный контроль и дисциплина, причем на всех уровнях: от рабочего до руководителей всех уровней. Мне кажется, что «Моноритму» нужно проводить специальные обучающие для руководителей типографий. В системе ASystem огромное количество всевозможных отчетов. Но далеко не всеми руководителями типографий они востребованы. А они позволяют находить проблемы в работе типографии, выявлять слабые места, видеть



Уютный офис типографии: все для любимых клиентов – и удобный диван, и стеллажи с многочисленными образцами



Типография «Мастер Студия» выпускает книги по классической технологии. Внизу справа: книги о самой типографии — подарок клиентам

«точки роста» и т.д. Хотя у нас система работает уже достаточно давно, все равно время от времени мы открываем для себя новые возможности, новую информацию о нашей работе, которая совсем не очевидна на первый взгляд. Это очень помогает в понимании всего происходящего.

Наличие автоматизированной системы управления предприятием позволяет

нам чувствовать себя более уверенно на высококонкурентном современном рынке. Сейчас любая ошибка, любое влияние человеческого фактора может оказаться очень болезненными. Наверное, компьютерная система управления не гарантирует 100% защиту от ошибок, но на практике позволяет радикально снизить вероятность их появления.

С пользой для людей

«С появлением книжно-го направления, — отмечает Дмитрий, — пришло желание делать красивый продукт, а главное — полезный, поскольку книга имеет не только познавательную, но и воспитательную ценность, особенно детская. Мы рады работе со многими хорошими издательствами, которые делают хорошие книги. Сами делаем полезные подарки для своих клиентов и партнеров: пишем детские сказки, иллюстрируем их, записали два аудиоспектакля по ним с артистами Ульяновского драмтеатра (на masterstudio.ru).

Разрабатываем красивые логотипы и изображения с нашим другом — замечательным дизайнером Ильей Соколовым, студия SisArt из СПб (sisart.ru). Всё, что мы делаем, стараемся делать красиво, для будущих поколений нашей замечательной страны!»

РЕШЕНИЯ ПОД КЛЮЧ ДЛЯ ЦИФРОВЫХ ТИПОГРАФИЙ



Ricoh Pro C9500 и другое печатное оборудование. Новое и восстановленное на складе в Москве.

- Официальная гарантия на новое и восстановленное оборудование
- Сервисные и Клик-контракты на протяжении всего срока службы оборудования
- Только оригинальные расходные материалы и ЗиП

- Скорость печати до 135 А4/мин без потери скорости на разных материалах.
- Диапазон плотности материалов: 40–470 г/м² позволяет печатать на материалах от газетной бумаги до картона, с качеством офсетной печати.
- Возможность модернизации в процессе использования. Можно увеличить скорость печати со 115 до 135 страниц в минуту и добавить дополнительные опции.
- Встроенный контроллер Ricoh Pro C9500 полностью переработан, а смарт-панель управления улучшена, что обеспечивает удобство управления без необходимости внешнего монитора и клавиатуры.
- Ресурс Ricoh Pro C9500 - 60 000 000 отпечатков, что гарантирует долговечность.

Мы предлагаем уникальные сервисы по организации производства для наших заказчиков, включая тонкие настройки машины для повышения эффективности.



www.ricoh-pro.ru
+7 (495) 748-99-08

RICOH
imagine. change.

ППК: о соотношении сил на рынке полиграфических услуг, важности кадровой политики и перспективах отрасли

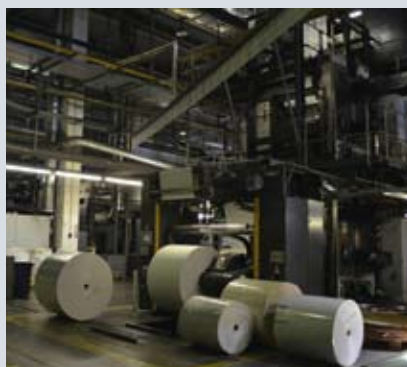


Евгений Астанин,
генеральный директор,
ППК,
[Красногорск]

В последнее время все больше в нашем журнале репортажей из упаковочных типографий, поскольку это направление многие считают перспективным и развивающимся. А из классических типографий, специализирующихся на журнальной периодике, гораздо реже. Видимо, уход из России целого ряда крупных периодических изданий мог создать им определенные трудности. Мы решили разобраться в этой ситуации и побывали в Первом

Полиграфическом Комбинате (ППК) — самом современном в настоящее время полиграфическом производстве, созданном именно под печать журнальной периодики. Новый директор ППК Евгений Астанин рассказал о текущей ситуации и перспективах на ближайшее будущее.

Дефицит мощностей на рынке
«Комбинат работает и вполне успешно, — рассказывает Евгений. — На российском рынке очень мало крупных предприятий похожего масштаба, поэтому тем заказчикам, которым нужны журналы или каталоги больших объемов и с большими ти-



ППК — одно из крупнейших российских полиграфических предприятий. Производственный парк насчитывает шесть рулонных и две листовых печатных машины



Отпечатанные тетради подаются на после-печатные процессы по конвейеру



Бумажные отходы утилизируются современной системой аспирации

ражами, довольно сложно найти исполнителя для своих изданий. Все крутится вокруг трех-четырех игроков. При этом наши возможности наиболее развиты среди этих нескольких типографий.

По поводу ухода с рынка целого ряда крупных журнальных изданий могу отметить, что проблема эта по большей части надуманная. Да, есть проекты, которые перестали печататься. Но, на самом деле, основная часть рынка сохранилась.

У целого ряда изданий лицензии были отозваны, но журналы продолжают выходить, сменив наименование. Более того, окончательно вернулись в российские типографии те журналы, которые многие годы печатались в иностранных типографиях. Также продолжают появляться новые журнальные проекты.

Важным событием для рынка полиграфии стала ликвидация одной из крупнейших типографий страны, в связи с чем соотношение спроса и предложения на рынке значительно изменилось. На текущий момент на рынке полиграфических услуг сформировался дефицит производственных мощностей. Совсем недавно ситуация была обратной — условия на рынке диктовали заказчики.

Диктат покупателя и время продавца

По словам Евгения, введение санкций в 2022 году не так сильно повлияло на журнально-каталожный рынок, как ситуация 2020-2021 годов: «Во время пандемии многие издания приостановили выход или сильно сократили тиражи и объемы. Для нас тогда это было очень тяжело. В то время на рынке был, по сути, «диктат покупателя», то есть заказчики диктовали условия, на которых они готовы были печататься. Сейчас же сформировался «рынок продавца» — уже мы можем диктовать свои условия заказчикам. И им приходится считаться с нашими требованиями, поскольку найти сейчас производственную площадку, которая способна со стабильным качеством и в срок отпечатать объемный журнал тиражом несколько сотен тысяч или даже миллион экземпляров, очень сложно. И если отпечатать кто-то еще сможет, то сброшюровать большой тираж за короткое время практически невозможно. Ряд крупных типографий испытывают кадровый голод, особенно в послепечатных цехах, так как многие рабочие перешли в оборонную промышленность. Осенью текущего года сложилась нетипичная ситуация — наш прямой конкурент привлек нас на субподряд для брошюровки двух своих заказов, так как не смог обеспечить своевременную от-



Внутренний парк вкладочно-швейно-резальных агрегатов комбината позволяет успешно производить длинные тиражи изданий на скобе в короткие сроки

грузку собственными силами. Так что сейчас для нас неплохая ситуация — мы ощущаем рост количества и объема заказов на рынке полиграфических работ и услуг».

Повышение цен

Что касается заказов, то, по словам Евгения, помимо журнальной периодики, на рынке есть и другие объемные и многотиражные издания, которые комбинат успешно выполняет. В частности, значительный объем работ поступает от сферы образования. По-прежнему торговые сети заказывают изготовление своих рекламных буклетов тиражом в сотни тысяч и более миллиона ежемесячно. «Должен отметить, что несколько предыдущих лет при прежнем руководстве комбинат вынужден был работать в невыгодных условиях, многие тиражи печатались практически в убыток, что не могло не сказаться на общей финансовой ситуации предприятия. На текущий момент кризисную стадию мы прошли, ситуация выравнивается. На основании проведенного анализа ситуации на рынке были проведены переговоры с клиентами и изменены финансовые условия работы в более благоприятную для ППК сторону: повышены цены, сокращены отсрочки оплаты, согласованы условия по предоплате стоимости бумаги. И важно, что при изменении финансовых условий работы нам удалось сохранить весь портфель заказов».

Евгений также отметил, что тенденция к сокращению тира-

жей изданий (в первую очередь, журналов), которая наблюдается несколько последних лет, в ближайшей перспективе, скорее всего, продолжится. Но грамотная финансовая политика комбината в последнее время привела к неплохой ситуации. Объемы печати сократились, но доходность возросла: «В целом, мы печатаем меньше, но зарабатываем больше. Такой режим работы нам позволяет более эффективно и бережно использовать наше производственное оборудование».

Обслуживание оборудования в условиях санкций

«На комбинате установлено оборудование ведущих мировых производителей, в первую очередь manroland, Muller Martini, Kodak. Обслуживание данного оборудования в настоящее время существенно осложнилось. Обслуживание печатных машин manroland до 2022 года осуществлялось специалистами фирмы-производителя, однако после введения санкций поддержка прекратилась. Российский офис Muller Martini продолжает оказывать нам некоторую поддержку, но их возможности существенно ограничены. Обслуживание допечатного оборудования Kodak также прекратилось. В сложившейся ситуации мы сделали ставку на привлечение высококлассных механиков и электронщиков, которые организовали ремонт и сервисное обслуживание производственного оборудования собственными силами. Особое внимание мы уделяем локализации изготовления запасных частей для импортного

оборудования: расширяем станочный парк, заказываем изготовление деталей на отечественных предприятиях (для чего наши специалисты в специализированной программе выполняют чертежные работы). Запасные части, которые невозможно изготовить собственными силами или на отечественных предприятиях, своевременно заказываем у иностранных поставщиков и держим в запасе для оперативной замены. Приобретать запчасти в Европе теперь сложнее, дольше и дороже, но мы поддерживаем запас основных запчастей для исключения простоев оборудования».

Оптимизация стоимости расходных материалов

Также комбинат оптимизирует закупки расходных материалов: «Мы постоянно работаем над сокращением себестоимости изготовления нашей продукции, в том числе за счет выбора поставщиков,



В типографии работает несколько линий бесшвейного скрепления, рассчитанных на большие тиражи и большие объемы изданий



Журналы и каталоги продолжают успешно выходить



Многие привычные российские журналы теперь печатаются в России. В последнее время стали появляться и новые проекты



Использование расходных материалов от «ОктоПринт Сервис» помогли ППК сделать заказы более рентабельными

которые обеспечивают нам наиболее низкую стоимость при сохранении высокого качества расходных материалов. К примеру, компания «ОктоПринт Сервис» в начале осени предложила поставлять краску для наших печатных машин. Наши технические службы провели тесты и выдали заключение о соответствии предложенной краски требованиям ППК. С учетом более низкой цены краски Renk от «ОктоПринт Сервис» нам удалось снизить себестоимость своей продукции и повысить свою конкурентоспособность. Также мы активно используем расходники от «ОктоПринт Сервис», если они подходят нам по технологии производства и дешевле аналогичных предложений на рынке».

Повышение производительности

«На комбинате выбран вектор на оптимизацию производственных процессов и расширение возможностей производства. За 3 осенних месяца нам удалось повысить скорость как печатного, так и брошюровочного оборудования в 1,5-2 раза. Восстановлена работоспособность одной печатной башни, которая была выведена из эксплуатации более 5 лет. Восстановлено 3 единицы брошюровочного оборудования. Выполнена настройка аппаратов по приклейке стикеров на журнальную продукцию. В 2025 году запланировано расширение парка производственного оборудования, что позволит сократить себестоимость изготовления продукции и расширить перечень оказываемых полиграфических услуг».

Кадровая политика

«Всем известная фраза «кадры решают все» для меня не пустые слова, — отмечает Евгений. — Через две недели после вступления в должность я принял «авантюрное решение» о повышении заработной платы всему производственному персоналу. Авантюрное оно было по причине значительных убытков и долгов, которые имело предприятие в конце лета. За два первых месяца работы мы расширили штат более чем на 50 человек, при чем сформировали команду руководителей из лучших специалистов в отрасли. Эти решения позволили в кратчайшие сроки повысить эффективность



производства, выйти из кризисной ситуации и перейти на стадию устойчивого роста».

Получается, журнальная периодика пока еще остается неплохим заказом для крупных ролевых типографий. И надо сказать, что ППК успешно воспользовался сложившейся ситуацией и сложностями у своих прямых конкурентов. Мы уже не раз в последнее время сталкивались с ситуацией, когда типографии «печатать стали меньше, а зарабатывать больше». Интересно, что этот тренд появился и у очень крупных производственных предприятий. Так что успешный полиграфический бизнес возможен не только в упаковке. ■



История типографии Брокгауза-Ефрона

К 135-летию петербургского акционерного издательского общества «Ф.А. Брокгауз – И.А. Ефрон».

Издательская фирма «Брокгауз и Ефрон» основана в Петербурге в 1889 г. русским типографом И. А. Ефроном при участии немецкого издателя Ф. Брокгауза. С развитием издательской деятельности в XX веке фирма преобразована в Акционерное общество «Издательское дело Брокгауз-Ефрон», издававшее знаменитый «Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона» и множество другой печатной продукции.



Альберт-Эдуард Брокгауз и Илья Абрамович Ефрон

Издатели Ф.А. Брокгауз и И.А. Ефрон

Фридрих-Арнольд Брокгауз (1772 – 1823) - основал в 1805 году издательскую фирму в Амстердаме, специализировавшуюся на выпуске энциклопедий, справочников и путеводителей. Его сын Альберт-Эдуард Брокгауз продолжал семейное книгоиздательское предприятие в Германии.

Илья Абрамович Ефрон (1847 – 1917) - купец 1-й гильдии, потомственный почетный гражданин Петербурга, был родом из Вильно, там он получил образование, а затем переехал в столицу. Его отец был купцом-лесопромышленником. В 1880 – 1886 гг. И. А. Ефрон был совладельцем типографии «Штернберг и Ко» на набережной реки Фонтанки, 92, а в 1886 г. стал ее единственным собственником.

В апреле 1889 г. он заключил договор об издании многотомного энциклопедического словаря с Альбертом-Эдуардом Брокгаузом, продолжавшим семейное книгоиздательское предприятие в Германии. Так в Петербурге возникло издательство «Брокгауз и Ефрон»,

который уже в 1889 году совместно с германской фирмой «Ф.А. Брокгауз» создал издательство в Санкт-Петербурге.¹

Энциклопедический словарь

Долгое время в нашей стране не было полного, хорошо написанного энциклопедического словаря на русском языке, а попытки создать его останавливались на полпути. «Энциклопедический лексикон» А. А. Плюшара, вышедший в 1835 – 1841 годах, оборвался на букве «Д». Справочный Энциклопедический словарь в 12 томах под редакцией А. В. Старчевского был неточен и не считался авторитетным. Остался начатым «Энциклопедический словарь, составленный русскими учеными и литераторами» – он был выпущен в 1860 – 1861 гг.

Первый в России полный энциклопедический словарь смогла выпустить только фирма «Брокгауз и Ефрон». Кстати, во многих энциклопедиях, как советских, так и современных, фамилия Ефрон по ошибке пишется как Эфрон. Прототипом «Энциклопедического словаря» был взят известный, уже вышедший к тому времени в Германии 13-м изданием «Konversations lexikon» Бронгауза. Размер словаря был намечен в 16-18 томов, но уже с 3-го тома план издания был расширен: увеличено количество слов и статей, и в соответствии с этим число томов поднялось до 43 (82 основных полутома и 4 дополнительных).

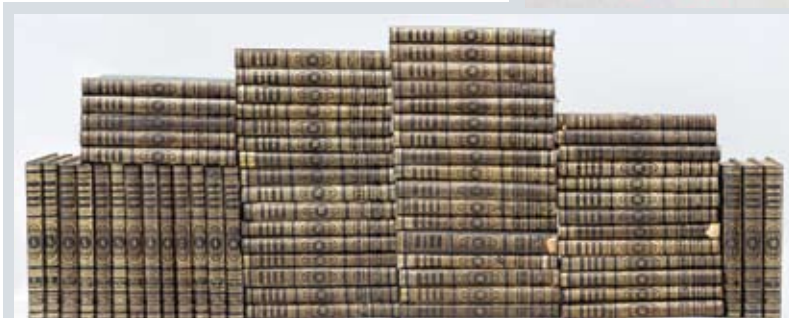
С 1890 по 1907 гг. издательство печатало 86-томный «Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона», 82 основных и 4 дополнительных. Затем фирма приступила к изданию Малого энциклопедического словаря².

Редактором первых 8 полутомов был профессор И. Андреевский, остальных — К. Арсеньев и Ф. Петрушевский. В числе редакторов отделов были: С.А. Венгеров, Н.И. Кареев, Д.И. Менделеев, Э.Л. Радлов, В.С. Соловьев, И.И. Янжул и др.

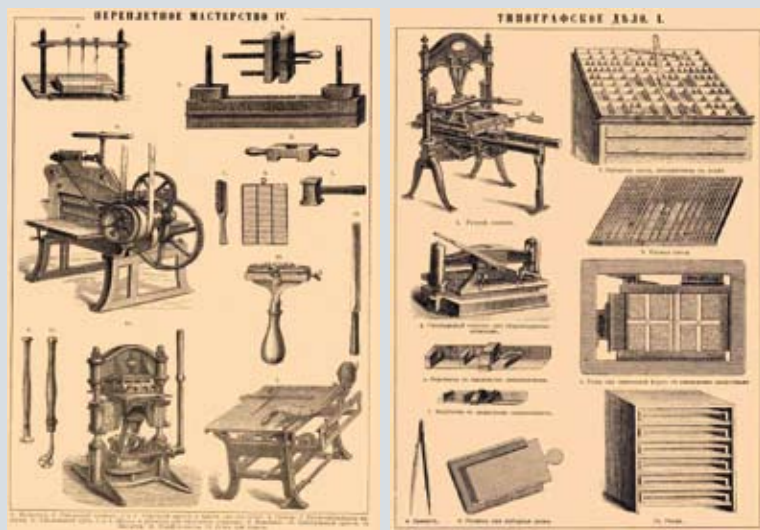
Над статьями Словаря работали ученые с мировым именем: Д.И. Менделеев, С.А. Венгеров, А.И. Воейков, А.Н. Бекетов, В.С. Соловьев³. Первое издание словаря печаталось 16 лет (до 1907) и достигло тиража 75 тыс экземпляров. Словарь стал крупнейшим и наиболее популярным универсальным справочным изданием в дореволюционной России. Обилие редких фактов, отсутствие идеологических акцентов, высокий авторитет авторов, богатая библиография сделали словарь источником информации во всех областях знаний. Словарь богато иллюстрирован. Особое место в словаре отведено статьям по книгоиздательскому и типографскому делу, а также переплетному мастерству.

Другие издания

Успех «Энциклопедического словаря» побудил издательство выпускать и другие издания. Помимо этого словаря издательство Брокгауз и Ефрон выпустило несколько изданий «Малого Энциклопедического словаря» (сначала в двух, потом в 4 томах), тираж которого достигал 150.000 экз., «Еврейскую энциклопедию», «Энциклопедию практической медицины»,



86-томное издание Энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона. Вверху марка (логотип) издательства и типографии



Страницы Энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона, посвященные полиграфическому и переплетному производству



Серия изданий Библиотека Великих Классиков

рабочих-полиграфистов. Кроме того, вышел закон, не разрешавший вести какое-либо дело в России «подданным воюющих с Россией держав». Чтобы спасти фирму от полного разорения, И. А. Ефрон обратился в Министерство финансов за увеличением основного капитала. Но это не спасло положения. «Новый энциклопедический словарь» не был завершен, и в 1916 году на 29-м томе (из 48) его выпуск приостановился. Когда в 1917 году умер И. А. Ефрон, произошла самоликвидация издательства.

популярную серию книг под названиями: «Библиотека самообразования», «Библиотека промышленных знаний» (под ред. Д. И. Менделеева) и др.

В начале 1910-х годов издательство было преобразовано в Акционерное общество «Издательское дело». В 1911 году было предпринято второе (улучшенное) издание универсальной энциклопедии, но из 48 намеченных томов вышло только 29 томов. Помешала начавшаяся в 1914 г. Первая мировая война и последовавшая революция.

Дореволюционная продукция издательства (около 10 млн. отт в год) — издания капитальные, многотомные и многотиражные, получившие широкое распространение путём подписки и продажи книг в рассрочку, которую издательство ввело впервые в России, благодаря чему резко увеличилось число подписчиков на произведения издательства.

Работа издательства с 1914 по 1930 гг.

К 1914 г. Акционерное общество Брокгауза-Ефрона представляло собой издательство и типографию. Основная продукция, изданная до 1917 г., представляла собой Большой энциклопедический словарь, Малый энциклопедический словарь, Библиотека великих классиков, Энциклопедия практической медицины, еврейская энциклопедия, философский словарь, издания по истории и искусству.⁴

Начавшаяся в 1914 году Первая мировая война поставила фирму в трудное положение. Сократилось число подписчиков, наряду с недостатком бумаги и других материалов ощущалась нехватка квалифицированных

рабочих-полиграфистов. Кроме того, вышел закон, не разрешавший вести какое-либо дело в России «подданным воюющих с Россией держав». Чтобы спасти фирму от полного разорения, И. А. Ефрон обратился в Министерство финансов за увеличением основного капитала. Но это не спасло положения. «Новый энциклопедический словарь» не был завершен, и в 1916 году на 29-м томе (из 48) его выпуск приостановился. Когда в 1917 году умер И. А. Ефрон, произошла самоликвидация издательства.

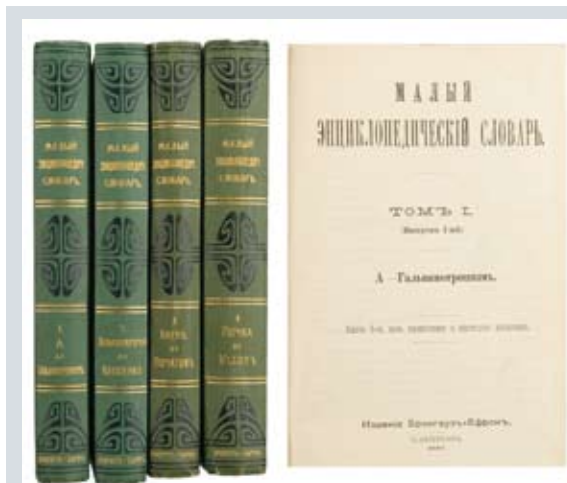
Типография в Прачечном пер, д.6.

Необходимость приобретения помещения для типографии была вызвана размахом издания «Энциклопедического словаря», который начали печатать в старой типографии Ефрона, размещавшейся в 1890 г. в тесном помещении на наб.р.Фонтанки, д.92. Четыре станка этой типографии не обеспечивали нужный размах работы. Братья Ефроны имели ещё одну небольшую типографию на Б.Казачьем пер., д.1. Но и мощность этой типографии не спасло дело.

В 1891 г. И. А. Ефрон приобрел трехэтажный кирпичный дом № 6 в Прачечном переулке⁵. Во втором и третьем этажах разместились контора, издательство, а первый и второй предоставлены типографии и книжном складу. Производство постоянно расширялось. Позже во дворе построили несколько флигелей, в которых разместили отделения типографии. К началу XX в. новая типография Ефрона имела четырнадцать скоропечатных машин и два печатных станка. Она входила в десятку крупнейших типографий Петербурга.⁶

В 1909 г. в типографии Брокгауза-Ефрона трудилось 111 чел. Судя по адресно-справочным книгам, с 1892-го по 1898 год И. А. Ефрон жил в том же доме № 6.⁷

Ещё в 1917 г. типография печатала собственные издания, в 1914 г., в военное время, перешла на печать железнодорож-



Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Внизу иллюстрированная страница словаря

ных бланков. Всего за период с 1889-го по 1917 год фирма «Брокгауз и Ефрон» выпустила 588 наименований книг.

Типография в 1917-1930 гг.

После 1917 года издательство «Брокгауз и Ефрон» входило во второе объединение частных издательств в Петрограде в составе следующих издательств: «Книга», «Колос», «Атеней», «Время», «Научная книга издательства» и издательство «Мир» в Москве.

Во время НЭПа фирма «Брокгауз и Ефрон» стала одним из 33 частных издательств Петрограда, которые возобновили свою работу — разумеется, под бдительным наблюдением советского государства.

С 1919 года издательство действовало под маркой «Б.-Е.», выпустив ряд изданий: «Петербург Достоевского» Н.П.Анциферова; «Пушкин в театральных креслах» Л.П.Гроссмана. Большое внимание в последнее время издательство уделяло педагогическим исканиям и учебным пособиям. Большой известностью пользовались издания серии «Библиотека великих писателей» в 20 томах. Издательство выпускало педагогическую и учебную литературу, книги по технике, истории и географии, произведения классиков мировой литературы.⁸ Продукция издательства после 1917 года, хотя и не имела прежних капитальных изданий, но по качеству (техника и содержание) стояла на высоком уровне.

В 1922 г. в типографии вспыхнул пожар. Сгорело много готовой продукции, а также бумага, картон и другие расходные и горюче-смазочные материалы. Пострадало оборудование. Через некоторое время удалось восстановить часть прежнего машинного парка. Работа продолжалась. После повреждений, вызванных пожаром, здание было частично перестроено и достроено до 4 этажа⁹.

С 1922 по 1924 гг. директором фирмы был А. И. Ефрон (сын), с 1924 года — А. Ф. Перельман; а в Германии — Фриц Альберт Брокгауз.

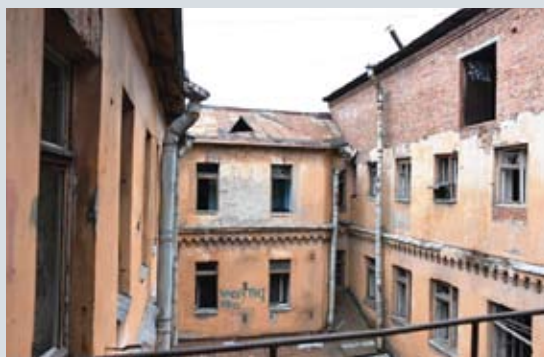
В 1927 г. типография была национализирована, в помещение въехала кооперативная артель «Печатня», организованное в 1926 г., а АО «Брокгауз и Ефрон» вынуждено было переехать и занять помещения 123/125¹⁰ внутри Гостиного двора и просуществовало до 1931 г. А типография в д.6 по Прачечному пер. продолжала работать. Приказом по Главному управлению Гидрометеоздата при Совете Народных Комиссаров СССР от 1932 г. артель «Печатня» была преобразована во 2-ю типографию Гидрометеоздата. Во время Великой отечественной войны типография была в состоянии консервации.



Здание типографии в Прачечном переулке Санкт-Петербурга



Печатная машина Poligraph Victoria



Прачечный пер. д 6, сейчас идет подготовка к ремонту

Типография во второй половине XX в.

С 1 октября 1957 года постановлением Совета Народного хозяйства Ленинградского Экономического Административного района за №134 от 26.09.57 г. 2-я типография Гидрометеоздата была переименована в типографию №8 Управления Полиграфической Промышленности Ленсовнархоза (УПП ЛСНХ).

В 1977 г. типография №8 вошла в состав Производственного объединения «Техническая книга» Всесоюзного Государственного Промышленного Хозрасчетного Объединения Полиграфических Предприятий Союзного подчинения Союзполиграфпром. Типография № 8 специализировалась на выпуске технической литературы средней тиражностью 2,1 тыс. экз. Печатный парк состоял из 5 машин «Виктория 1040», а печатные формы изготавливались на основе металлического набора.

Типография на Прачечном пер. в конце XX в.

В 1996 г. по этому адресу заработало ЗАО «Полиграфический центр Мультипринт».²⁰ В 2001 г. дом включен КГИОПом в «Перечень вновь выявленных объектов, представляющих историческую, научную, художественную или иную культурную ценность». В 2006 г., типография «Мультипринт» вынуждена была поменять название на «Мультипринт Северо-Запад» и, переехать на Васильевский Остров в д.55 по 18-й линии.¹¹

Таким образом, на протяжении более 100 лет адрес Прачечный переулок, дом 6 самым тесным образом был связан с историей отечественного издательского и полиграфического дела. С 2020-х гг. в здании идет ремонт.

Нина Георгиевна Кузьмина,
методист Российского творческого союза работников культуры

Ссылки:

- 1 Баренбаум И.Е., Костылева Н.А. Книжный Петербург-Ленинград. — Л.: Лениздат, 1986. С.254.
- 2 <http://spbvedomosti.ru> (дата обращения 17.04.2019)
- 3 Баренбаум И. Е., Костылева Н. А. Книжный Петербург - Ленинград. Л., 1986. С. 254-255
- 4 Международная выставка печатного дела и графики. Русский отдел. Каталог Русского отдела / Под ред. И.И. Лемана; Междунар. выст. печ. дела и графики в Лейпциге 1914. — СПб: тип. Сириус, 1914. — С.242. (-269 с.)
- 5 ЦГАИ СПб. Ф. 513. Оп. 97. Д. 364, 1916 г, 21 л.
- 6 Баренбаум И.Е. Книжный Петербург: три века истории. — СПб. КультИнформПресс. 2003. С.301
- 7 Весь Санкт-Петербург. — СПб. Тип.А.С.Суворина. 1898. С.192
- 8 Румянцева Т. Н. Деятельность издательства «Брокгауз и Ефрон» в Петербурге с 1889 по 1917 год // Из истории русско-советского международного книжного общения (XIX-XX вв.): Межвуз. сб. Л., 1987. С. 25-36.
- 9 ЦГАЛИ СПб. Ф. 32. Оп. 1. Д. 81, 1922-1925 г, 31 л.
- 10 Издательства // Весь Ленинград, 1927, с.161
- 11 Мультипринт Северо-Запад // Печатное дело Петербурга. Ежегодный каталог-справочник.. Вып.3. 2005, с.24



Герой труда
Добрушская бумажная фабрика

Большой ассортимент картонных Добрушской бумажной фабрики для самых разных видов упаковки



Плотный картон



Камированный гофрокартон



Картон для бумажной посуды



Картон для асептической упаковки

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



ЦБК-Трейддинг

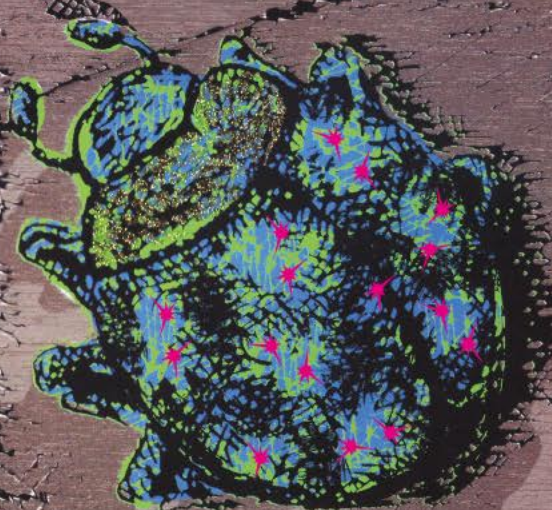
Представительство в России:
ООО «ЦБК-Трейддинг»
+7 (499) 270-05-53
mig@cbk-tr.ru
www.cbk-tr.ru

ФАБРИКА ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

+

ФАБРИКА ТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Единый телефон: (499) 899-5995



*Вместе
Эффективней*



С М У К Р

5


красок
за 1 прогон

Тиражи

от **250** экз.

ОТДЕЛКА

ОТТИСКОВ
трафаретной
печатью

 илим
Стандарт

СТАНДАРТ
КАЧЕСТВА
ОТ ЛИДЕРА¹

Универсальное решение для ежедневной печати в офисе и дома

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

A3 | **A4** | **80** | **104**
297x420 | 210x297 | г/м² | мм



 officpaper.ilimgroup.ru

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

Международная специализированная
выставка Упаковки,
Печати и Технологий розлива



УПАКЕХРО
21-24 ЯНВ
2025
Москва, Россия

upakexpo.ru

- УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ГОТОВАЯ УПАКОВКА
- ПЕЧАТЬ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА УПАКОВКИ И ЭТИКЕТКИ
- ТЕХНОЛОГИИ РОЗЛИВА

совместно с выставками:

Международная специализированная
выставка технологий переработки
и утилизации отходов

RECYCLING SOLUTIONS



Международная специализированная
выставка пластмасс и каучуков

RUPLASTICA

Организатор:

**ЭКСПО
ФЬЮЖН**