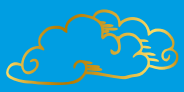
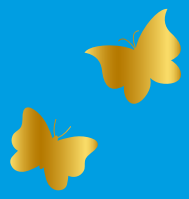
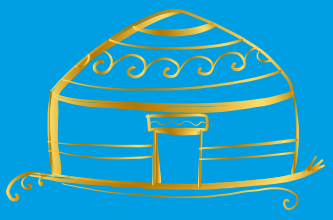
Технология изображений

01
2025 (117)







Фольгирование:
foliant VEGA 400A

Новостной канал
О ПОЛИГРАФИИ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ ПРЯМО СЕЙЧАС

ВЕСНА 2025

содержание

4 **ОСОБОЕ МНЕНИЕ**
РАЗУМНЫЙ ПОДХОД

8 **ФИРМЕННАЯ ВЕЩЬ**
ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ

10 **БИЗНЕС**
АКРОБАТИКА УСПЕХА

14 **ОСОБОЕ МНЕНИЕ**
ЖЕЛАЕМОЕ И РЕАЛЬНОСТЬ

16 **БИЗНЕС**
ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

24 **ОСОБОЕ МНЕНИЕ**
РОБОТИЗИРОВАННОЕ БУДУЩЕЕ

28 **ФИРМЕННАЯ ВЕЩЬ**
ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ

30 **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**
ЗАЩИТА С УМОМ

32 **ЦИФРОВАЯ УПАКОВКА**
В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

39 **БИЗНЕС**
BLACK & WHITE

40 **БИЗНЕС**
ЦИФРОВОЙ ОФСЕТ

44 **БИЗНЕС**
НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

48 **БИЗНЕС**
НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

Весна – это всегда время обновлений и надежд. И то, что первый номер журнала выходит в марте, как мне кажется, тоже символично: мы стараемся именно в нем задать вектор направления. Тем более что всегда есть отличный повод для этого – появление первой высокоскоростной струйной цифровой печатной машины в Казахстане; анонс нового Xerox PrimeLink; победное шествие Canon varioPRINT TITAN или укрепление доверия со стороны отечественных полиграфистов к китайским производителям оборудования. А впереди нас ждут еще больше статей о том, как сделать полиграфический бизнес гораздо продуктивнее, выставки China Print в Пекине и LabelExpo в Барселоне и, конечно, множество историй успеха.

И, кстати, номер, который вы держите в руках, подготовлен в соответствии с последними трендами в полиграфии. Обложки всех четырех номеров в течение года будут напечатаны в чистых цветах CYAN (не забудьте, кстати, оценить ровную плашку, без полошения на «старушке» Canon imagePRESS C750, пробег которой 3,9 млн 😊) и облагорожены при помощи фольги (Foliant Vega 400A) или лака (Nocai NC-UV0609PEIII). В свою очередь, фото главного редактора сделано Андреем Ганиным при помощи ИИ. Напомним, что его использование сегодня в программном обеспечении оборудования – это уже практически норма, что не может не радовать: чисто теоретически повышение уровня автоматизации должно неизбежно привести к росту образования персонала. И это ли не здорово?

Татьяна МЕРКУРЬЕВА

ПОЛИГРАФИЯ, РЕКЛАМА, ФОТО, УПАКОВКА...
Технология изображений

Издается с февраля 1999 г.
Выходит 4 раза в год

Директор: Евгений Люц
Главный редактор: Татьяна Меркурьева
Креативный редактор: Андрей Ганин
Дизайн и верстка: Светлана Аликеева
Дизайнер-художник: Марина Степанова
Корректор: Галина Рябова
Переводчик: Маргарита Люц

Распространение:
«Технология изображений»

Адрес редакции:
Республика Казахстан, 050026,
Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2,
тел.: +7 (727) 250 77 28, 258 48 03,
e-mail: id-ti@tech.kz

Подписано в печать 12.03.2025 г.
Тираж 2500 экз.

© Собственник:
ТОО «Technology of Imaging»

Все права защищены. Перепечатка возможна только с письменного разрешения редакции. За содержание рекламы ответственность несет рекламодатель. В журнале использованы публикации всемирной сети Интернет и рекламные статьи поставщиков/производителей оборудования и расходных материалов. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Журнал зарегистрирован
в Министерстве культуры,
информации и общественного
согласия Республики Казахстан.
Свидетельство № 3835ж от 06.05.2003 г.

Журнал отпечатан в типографии
Technology of Imaging на ЦПМ
Canon imagePRESS C750;
цифровое облагораживание:
ламинатор Foliant VEGA 400A
e-mail: zakaz@tech.kz

Поставщик бумаги Омела 115 г/м²:
«Резервснабплюс»,
г. Алматы, пр. Суюнбая, 497, лит. А,
тел.: +7 (727) 356 07 07, +7 771 701 33 67.

Поставщик бумаги Top Zero 200 г/м²:
Technology of Imaging

tech.kz

ПРИГЛАШАЕМ НА

ПРАКТИКУМ

ОТ ЭКСПЕРТОВ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ

ПЕЧАТНИКИ

- Цветная лазерная печать
- Струйная UV-печать
- Основы цифровой печати
- Настройка оборудования
- Подготовка файлов к печати
- Спуски полос

начальный уровень

ДИЗАЙНЕРЫ

- Подготовка макетов к печати
- Цветовые модели
- Настройки вылетов, припусков, треппинга
- Форматы файлов и требования для типографии
- Практическая работа с типографией

СЕРВИС-ИНЖЕНЕРЫ

- Цветная лазерная печать
- Струйная UV-печать
- Основы работы печатного оборудования
- Диагностика и устранение неисправностей
- Практическое обучение
- Послепечатное оборудование

начальный уровень

ЛУЧШИМ ВЫПУСКНИКАМ — CASHBACK 100%

ПРИЁМ ЗАЯВОК ДО 15.04.2025

info@tech.kz

СЛЕДИТЕ ЗА НАШИМИ НОВОСТЯМИ

РАЗУМНЫЙ ПОДХОД

За последние годы полиграфический рынок стремительно изменился – появилось множество новых технологий, видов продукции, решений, и лишь одно остается неизменным: что бы ни происходило в мире, в казахстанской полиграфии всегда «кризис» 😊.

В этом году исполняется 30 лет с момента моего прихода в полиграфию. Да, я не застал работающие линотипы и высокую газетную печать, но зато своими глазами видел технологию самостоятельного производства очувствленных офсетных форм, когда тонкой струйкой фотополимера поливалась вращающаяся пластина из анодированного алюминия... Я не много написал непонятных слов в первом абзаце?!

Мне довелось стать пионером во внедрении в Казахстане новейших печатных технологий: многие из них уже не применяются, некоторые еще карабкаются, но уже без особого успеха, последние благополучно завоевывают отечественный рынок. Можно вспомнить и первый в Казахстане лазерный фотонабор, первый цифровой дупликатор (еще даже не ризограф), первое CtP, первый денситометр, первую промышленную лазерную цифровую печатную машину со скоростью печати 45 копий А4 в минуту, первый широкоформатный струйный плоттер с шириной печати 42" (112 см) и разрешением печати 300 dpi и множество других удачных и не очень полиграфических решений. За 30 лет поменялось ВСЁ: люди, технологии, бизнес, стоимость денег... Не поменялось только одно: КРИЗИС В ОТРАСЛИ. Я пришел в казахстанскую полиграфию, по словам старших коллег по цеху и моих учителей, в период ее полного упадка и так 30 лет в этом кризисе в отрасли и живу! При этом хочу заметить, что и мои учителя в большинстве своем, и я все это время вполне комфортно себя чувствуем. Так что, если смотреть объективно, 30-летний кризис печатной отрасли в Казахстане – очень спорная история.

Давайте уточним, на что полиграфисты родной страны жалуются все время:

1. Несправедливая ценовая конкуренция, постоянный демпинг как со стороны состоявшихся предприятий, так и новых агрессивных игроков на рынке.

2. Трансграничная конкуренция, печать крупных и дорогих заказов сначала в Финляндии, Чехии, Германии, Словакии, затем в Турции, сегодня – в России и Китае.
3. Отсутствие квалифицированного персонала.
4. Неумение готовить файлы к печати.
5. Отсутствие бумаги и других материалов необходимого качества и по низкой цене, желательно совсем даром.
6. Сложности с поиском малоквалифицированного персонала для ручных работ, в основном переплетных и упаковочных.
7. Дикие условия финансирования и невозможность приобретения современного оборудования.

Если уж совсем честно, то действительно есть объективные причины для всех этих жалоб, и в чем-то они справедливы. Но, по моему мнению, главная проблема и источник описанных выше претензий – недостаточная компетентность владельцев и руководящего менеджмента полиграфических предприятий. Неумение планировать и управлять бизнесом, высокие издержки производства, нежелание правильно работать с кадрами, мечты о «чудо-машине», которая в один клик победит конкурентов и завоюет сердца покупателей, приводят в большинстве случаев к разочарованию в полиграфическом бизнесе и желанию найти себя в другой отрасли – нефтянке, торговле, крипте, финансах, блогерстве, где деньги, как многим кажется, можно заработать быстро и много. Некоторым везет, но, увы, далеко не всем.

А ведь на самом деле правильное планирование и организация печатного, рекламного, упаковочного бизнеса приносят на каждый вложенный тенге и потраченную минутку вашего времени гораздо больше прибыли, чем самая большая сделка с нефтью или самый выгодный депозит. Проблема в том, что работа со сложными, многоуровневыми процессами современного производства требует от руководителя таланта и увлеченности, знаний и радости от процесса создания интересной востребованной продукции, дающей заказчику радость и гордость обладания ею.

Начиная с этого номера, я планирую подготовить несколько обзоров о причинах возникновения вышеперечисленных проблем и предложить пути их решения. Кроме того, следите за рубрикой «История успеха», где мы рассказываем о наиболее успешных полиграфических предприятиях и их опыте.

И начнем мы с производительности и недобросовестной конкуренции на пальцах.

Для начала – азы: производительность труда в полиграфическом производстве зависит от ряда факторов, таких как квалификация персонала, уровень автоматизации, качество используемых материалов и оборудования, а также от организационных аспектов.

В представлении большинства владельцев малых и средних цифровых типографий главное – это печатная машина. При этом основополагающие характеристики печатной машины, ну, кроме качества, конечно, – это себестоимость и максимальная месячная загрузка. Дополнительное оборудование: гильотины, ламинаторы, биговки, брошюровки – это «балласт», который денег требует, а зарабатывать их не может.

Тем временем послепечатные процессы, такие как резка, фальцовка, брошюровка и упаковка, играют ключевую роль в общей производительности полиграфического производства и создании добавочной стоимости. Их эффективность напрямую влияет на время выполнения заказов и качество готовой продукции. При механизации и автоматизации этих процессов можно значительно сократить затраты времени и труда, повысить точность и уменьшить объем отходов, увеличить рентабельность и общий оборот типографии.

Приведу несколько маленьких примеров из серии «наболело»… Не будем далеко ходить – в моей собственной типографии в 2009 году объем заказов вырос в 2 раза за две недели после того, как мы заменили гильотину Ideal 5250 с ручным приводом на электрическую китайскую машинку. В результате срок изготовления визиток, открыток, флаеров сократился в 5 раз, сроки для многостраничной продукции (переплеты как на скобу, так и на термоклей) тоже резко снизились, а главное – упала трудоемкость, и мои девочки с удовольствием стали брать заказы с большим объемом резки. Сегодня хорошая гильотина с размером 72 см и выше – это еще и возможность готовить бумагу для цифровых машин и получать «несправедливое» преимущество перед конкурентами.

Еще одна опция, о которой все вроде как знают, но все время от нее отмахиваются, – «волшебный финишер». Не секрет, что мощные финишеры для цифровых печатных машин стоят дорого!!! Не секрет, что скрепки для этих финишеров стоят в 5 раз дороже, чем скрепки для офлайн-степлеров. Секрет в том, что маленькие издания на скобу требуют при производстве в линию на финишере – 0 часов 0 минут рабочего времени печатника, а постпечатник на этой операции вовсе не нужен. И пока машина сама «шлепает» длинный тираж дешевой продукции, тот же печатник может сосредоточиться на более прибыльных цветных работах либо на проверке и переделке файлов заказчика. Результат – «несправедливое» преимущество владельца финишера и возможность поставить МИНИМАЛЬНУЮ цену на готовое изделие. Вот вам и производительность, вот вам и «демпинг» – в данном случае владелец может поставить минимальную цену и все равно заработать больше вас, так как трудовые ресурсы в заказе не задействованы.

Биговка электрическая, автоматическая и «вилка столовая калиброванная». Это, наверное, самый удивительный пример влияния профессионализма и/или инвестиций на производительность труда. В славном

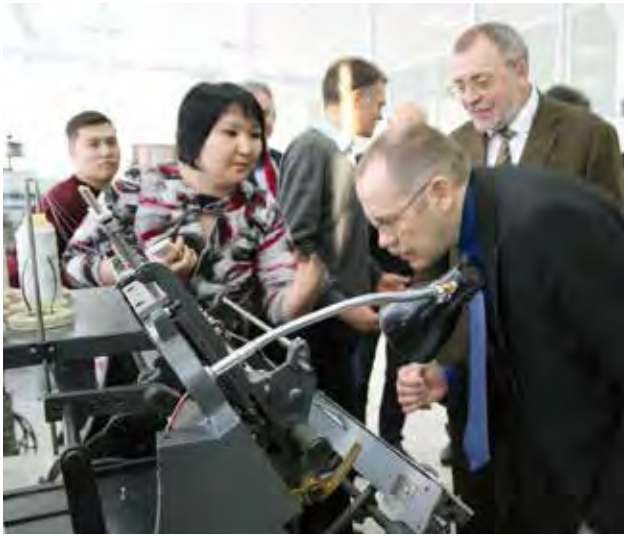
2002-м, одном из лучших годов в смысле развития полиграфической отрасли в Казахстане, моя наставница выручала меня с испорченным тиражом. И в процессе подготовки обложки книги к термопереплету я познакомился с удивительным устройством – «вилкой столовой калиброванной». С помощью этого девайса опытная переплетчица отбиговала 3000 обложек менее чем за час!

«Ну зачем, скажите, мне тратить $1500 на биговальный автомат, если грамотный специалист почти даром сделает эту работу с той же скоростью?» Получил я ответ на вопрос: «А что, в вашей самой продвинутой казахстанской типографии нет биговки?» К «несчастью», сейчас таких специалистов, способных потягаться с автоматами, нет. И вовсе не потому, что автоматы стали быстрее, а потому, что грамотный, уважающий себя постпечатник не будет за 2 копейки тратить свой талант и квалификацию на тупую и тяжелую работу, он найдет себе более прибыльное занятие, соответствующее его квалификации. От себя же добавлю: стоимость неквалифицированного труда в Казахстане во всех отраслях, начиная от сельского хозяйства и заканчивая грузчиками на базаре, выросла в 3 раза за последние два года. И при минимальной оплате труда в 10 тыс. тенге в смену инвестиция в биговку-автомат окупается за 75 смен (4 месяца). Более того, эксплуатация этого станка не требует годами нарабатываемых навыков. Сколько открыток, обложек ваш персонал способен отбиговать за час, а за смену? А какая в итоге себестоимость с учетом фонда оплаты труда будет у конечной продукции?

Примеров на самом деле каждый из вас сможет привести множество, я тут в своих наблюдениях вовсе не уникален. Просто не каждый отдает себе отчет о том, что экономия на автоматизации полиграфических процессов – прямые потери времени руководителя, а если владелец или директор печатного производства не считает убытки от затрат собственного времени и здоровья, а также потерянную на поиск персонала и его уговоры прибыль – наступает кризис.

Что же до недобросовестной конкуренции, то производительность труда и возможность эффективно использовать труд работника напрямую определяют как успешность типографии, так и прибыль ее владельца. И там, где правильно организован процесс производства, можно всегда дать дополнительную скидку либо предложить невозможные для конкурентов сроки. О том, что «автоматы» гарантируют еще и более высокое качество, я даже упоминать не буду. Помните, ваши инвестиции – это ваша производительность и ваше «несправедливое» преимущество.

И напоследок хочу напомнить, что Technology of Imaging регулярно проводит Дни открытых дверей, где мы бесплатно делимся секретами эффективной качественной работы. Не поленитесь в следующий раз – выберите время и приходите, гарантируем, что вы узнаете для себя много нового и полезного.



Евгений ЛЮЦ,
директор Technology of Imaging
lutz@tech.kz

ВРЕМЯ

Nocai NC-UV0609PEIII-II

Универсальный принтер усовершенствованной модели с движущимся столом размером 60x90 см, высотой 18 см и тремя 4-канальными печатающими головками Epson с размером капли 3,5 пл. Главной особенностью Nocai NC-UV0609PEIII-II, которая выгодно отличает его от «одноклассников», является его высокая скорость – до 7 м²/ч. В комплектацию входят устройство для печати на цилиндрических предметах («кебаб») и стол. Цветовая система CMYKWWVV (4 базовых цвета + лак + белый) позволяет воспроизводить яркие цвета, а наличие белого и лака дает дополнительные возможности при печати на тонированной в массе бумаге или при цифровом облагораживании. При использовании специального лака при помощи Nocai NC-UV0609PEIII-II можно также делать 3D-фольгирование.

Под крышкой расположены емкости, в которые доливают чернила. Прямо под ними установлены специальные фильтры-таблетки, не позволяющие осадкам или пыли попадать к печатающим головкам, что снижает риск выпадения осадка в чернилах

Крышка каретки, под которой расположены современные печатающие головки Epson i1600 и три светодиодные УФ-лампы с воздушным охлаждением. Модуль лазерной защиты предотвращающий повреждение печатающих головок. Просторная каретка и усовершенствованный парковочный узел просты в обслуживании, обеспечивают легкий доступ к печатающим головкам, что упрощает их чистку

Емкость для слива отработанных чернил после чистки печатающих головок имеет контроль наполнения: когда уровень чернил становится критическим низким, на панель управления подается сигнал

Выдвижная панель управления помогает оператору в ситуации, когда рабочий стол ее закрывает и экономит место во всех остальных случаях

Парковочная станция – здесь расположены устройства для прочистки печатающих головок, помпы, вайперы и слив отработанных чернил. Направляющие вайперы защищены дополнительными гардами, которые не позволяют засохшим чернилам мешать процессу чистки

ПОКУПАТЬ

Технология
25

tech.kz
Счастливой осени!

НЕФТЬ
НЕФТЬ

tech.kz

tech.kz

АКРОБАТИКА УСПЕХА

В современном мире компании постоянно ищут способы адаптации к происходящим изменениям для улучшения своих позиций на рынке.

И одним из инструментов для достижения таких целей является стратегия приобретений, позволяющая укрепить и расширить существующие возможности, а также интегрировать новые технологии и продукты. Покупка Xerox компании Lexmark стала последней частью стратегии «переосмысления», в рамках которой компания сократила штат сотрудников и производство устаревших машин и полностью сосредоточилась на цифровых и печатных услугах. В рамках этой же стратегии было выпущено несколько печатных продуктов и созданы совершенно новые партнерства, как, например, с производителем струйных ЦПМ Screen.

Как отмечает Стив Бандровчак, генеральный директор Xerox: «2024 год стал решающим, поскольку мы внедрили новую операционную модель и усовершенствовали структурные процессы, чтобы подготовить Xerox к долгосрочному устойчивому росту. В этом году мы рассчитываем продолжить изменения, начатые в 2024-м, чтобы сосредоточиться на воплощении в жизнь нашей стратегии реорганизации, реализации преимуществ IT-специалистов и предстоящих приобретений, а также укреплении нашего баланса. Наше стремление к переосмыслению нацелено на соответствие сегодняшним и завтрашним возможностям. Мы стремимся стать бизнесом, актуальным для успеха клиентов, и надеемся, что наши партнеры по всему миру поддержат нас в этом».

А пока главный офис Xerox перестраивает работу, заключает партнерские соглашения и осваивает новые ниши полиграфического рынка, представительство компании в Казахстане традиционно занимает лидирующие позиции по продажам цифровых решений.

Полиграфисты из многих городов Казахстана могут ознакомиться с последними решениями Xerox на ежегодном Road Show

«Наш успех, – комментирует Евгений Козлов, руководитель отдела продаж, представительства компании «Ксерокс Лимитед» в Казахстане», – это в первую очередь отличная работа наших партнеров и их сервис-служб. На сегодняшний день мы единственные из поставщиков цифровых решений, у кого во всех регионах страны есть свои представители. Каждый из них вносит свой вклад в работу компании Xerox, и именно это позволяет нам год за годом занимать лидирующие позиции в Центральной Азии».

К примеру, компания «Копитек» (Алматы) является партнером Xerox уже 27 лет. «Начиная с августа 1998 года, – рассказывает коммерческий директор «Копитек» Виталий Арышев, – когда открылась наша фирма, Xerox является нашим основным брендом, с которым мы работаем по всем продуктам – от офисного до промышленного оборудования, бумаги и программного обеспечения. Только за прошлый год нами было продано больше 100 единиц оборудования. Сегодня основные наши продукты – это Xerox VersaLink, AltaLink, PrimeLink и, конечно, Versant.

Если говорить о популярности, то наибольшим спросом пользуются Xerox PrimeLink. Как бы нам всем ни хотелось продавать «тяжелое» оборудование, давайте будем смотреть правде в глаза: рынок у нас все-таки не очень большой, и длинные тиражи чаще уходят в офсет. А PrimeLink – это как раз ЦПМ, относящаяся к средней линейке, на которой очень удобно работать с так называемыми «уличными» заказами (когда в типографии ежедневно 5–30 заказов на разную продукцию). Добавим сюда более чем приятную цену – и сразу станет понятно, почему именно данная модель продается лучше всего. При этом хочу отметить, что качество оттисков у PrimeLink конкурентно даже в секторе премиум-полиграфии, ну, а дополнительные цвета дают еще и преимущества на рынке цифрового облагораживания. Кстати, у нас есть клиенты, у которых одновременно стоят Versant 280 и PrimeLink C9065. Первый используется для печати, а PrimeLink – для облагораживания.

К слову сказать, в последнее время довольно сильно изменились наши покупатели. Растущая конкуренция среди производителей ЦПМ и то, что в Казахстане появилась техника других брендов, сделали заказчиков оборудования более требовательными как к качеству печати, так и к надежности оборудования и доступности расходных материалов. И нам, как продавцам оборудования Xerox приятно, что, несмотря на большой выбор, с нами остаются не только постоянные клиенты, но и появляется много новых. Хочу отметить, что это не только заслуга самого Xerox, чьи инженеры постоянно добавляют новые конкурентоспособные ЦПМ, но и работа нашего представительства, отличительные качества которого (а нам есть с кем сравнивать) – доступность и оператив-

Семинары для клиентов («Сервер плюс», Уральск) – лучший способ рассказать о всех преимуществах решений производителя

Что может быть лучше, чем довольный клиент? Монохромное МФУ, ROWE, ecoPrint i4/ROWE Scan 450i и PrimeLink C9070, установленные у постоянных клиентов «Копии» (Алматы)

ность в принятии решений. Любой, даже самый сложный вопрос решается в течение дня. Опять же подготовка сервисных инженеров: наши технические специалисты (а их у нас шесть) постоянно проходят обучение на новые модели. Когда выходит какое-то обновление по уже имеющимся линейкам – в тот же день появляется ссылка на онлайн-семинары по техническому обучению. У нас есть доступ ко всей технической документации, и нам Ксерокс ни разу не отказал в помощи в ситуациях, когда появлялся интересный с технической точки вопрос. Большой склад расходных материалов и запчастей – тоже немаловажный плюс для партнеров. Возможность в любой момент получить необходимую деталь дает значительное преимущество в момент, когда покупатель выбирает, какой цифровой бренд для него предпочтительнее».

В свою очередь, компания «Сервер плюс» (Уральск) успешно продает решения Xerox на западе Казахстана с 1998 года. «Компания Xerox, – делится с нами Алексей Наумов, директор «Сервер плюс», – это не только наш партнер по продажам цифровой техники, расходных материалов и программного обеспечения. Благодаря производителю у нас одна из лучших в регионе цифровая типография, услуги которой высоко ценятся. Среди наших клиентов такие компании, как «АксайГазСервис», «Жаикмунай», «КазтрансГаз-Аймак» и многие другие крупные холдинги, которые уже много лет покупают у нас цифровые решения Xerox. Как правило, замена оборудования происходит раз в 5–7 лет, когда клиент меняет машины на более современные или производительные. Хотя у нас есть клиенты, которые до сих пор работают на ЦПМ, купленных много лет назад (например, Xerox DC250), что, несомненно, говорит о надежности решений, производимых в компании. Еще один плюс в пользу выбора техники Xerox – это надежный сервис, а также большой склад запчастей и расходных материалов не только у продавцов, но и у представительства компании «Ксерокс Лимитед», что позволяет клиентам не переживать, что машина встанет на тираже из-за отсутствия какой-нибудь детали».

А вот компания «Копия» (Алматы) – это не только продавец оборудования Xerox, но и владелец сети копировальных центров, где машины не просто тестируются, но и работают в режиме 7/24, создавая надежную репутацию решениям производителя. «Наша компания была создана в июле 2001 года двумя сервис-инженерами, за плечами которых был богатый опыт работы с оборудованием Xerox в одной из первых фирм, начавших заниматься поставками данной техники в Казахстане, – вспоминает Виктор Бойко, директор «Копии».

Обучающий семинар по установке и обслуживанию Xerox Versant 280 для сервис-инженеров в «Оргсервис плюс» (Астана)

Вот уже почти 25 лет мы предлагаем нашим заказчикам всю линейку оборудования Xerox – от небольших принтеров для дома или офиса до самых передовых решений в области цифровых печатных систем, широкоформатного оборудования Rowe и автоматических книжных сканеров семейства Kirtas. При покупке оборудования в «Копии» клиент получает полный комплекс услуг – от установки решения до его дальнейшего обслуживания. Для этого у нас есть собственная сервис-служба, инженеры которой при необходимости оказывают услуги и клиентам, купившим оборудование не в нашей компании.

Как правило, если клиент пришел к нам за одной машиной, он продолжает работать с нашей компанией и дальше. С АО «КазНиса», например, мы сотрудничаем уже более семи лет, так вот там стоит больше 10 единиц оборудования Xerox. Очень много проектов у нас также с государственными и правительственными компаниями, банками, где оборудование обновляется или докупается не реже чем раз в 3–5 лет. Верность бренду у наших заказчиков, как мне кажется, складывается не только из-за надежности оборудования (загляните на площадки по продажам б/у оборудования, там всегда можно найти ЦПМ, которым больше 10–15 лет, а они в хорошем состоянии), но и сервисная и гарантийная поддержка. Причем это заслуга не столько корпорации, сколько сотрудников представительства компании «Ксерокс Лимитед» в Казахстане. Я уже больше 20 лет работаю на полиграфическом рынке, и мне приходилось иметь дело с вендорами и других производителей, и каждый раз я снова и снова убеждаюсь в том, что Xerox – лучший!»

А вот «Оргсервис плюс» (Астана) – относительно «молодой» партнер Xerox, который только в 2024 году инсталлировал двадцать ЦПМ PrimeLink. «Несмотря на большую конкуренцию, – рассказывает Геннадий Васянин, директор «Оргсервис плюс», – продавать оборудование Xerox – совсем не сложно. Во-первых, Xerox – это имя, во-вторых, надежность его решений ни у кого не вызывает сомнений, в-третьих, цена (даже на промышленные машины она доступная), ну и, наконец, в-четвертых, сервисная поддержка у нас самая лучшая в стране – с этим тоже никто не поспорит 😊. Основные наши заказчики (наверное, больше из-за места расположения) – это правительственные организации. Так вот практически в каждом государственном учреждении стоят машины Xerox, которые регулярно обновляются на более современные модели. Широкий модельный ряд, качество, полностью соответствующее требованиям рынка, и, повторюсь, надежный сервис – все это позволяет производителю из года в год оставаться в числе первых, а его партнерам – успешно продавать решения и не переживать, что кто-то из заказчиков останется недовольным».

> “
>
> Главная составляющая успеха работы Xerox в Казахстане, – комментирует Евгений Козлов, руководитель отдела продаж, представительства компании «Ксерокс Лимитед» в Казахстане», – это надежные партнеры, многие из которых работают с нами с первого дня. Именно благодаря им казахстанские полиграфисты своевременно узнают обо всех новинках Xerox, все инсталляции успешны, а оборудование работает бесперебойно. И сейчас мы все вместе готовим еще один новый продукт, который поможет нашим заказчикам стать еще успешнее, – Xerox PrimeLink C9265/C9275/C9281 со скоростью печати от 65 до 81 стр./мин. Это серия устройств с новой формулой тонера, аналогичной той, что используется в Xerox Iridesse. ЦПМ оснащена полностью переработанной светодиодной системой с 10-битной обработкой и 2400x2400 точек на дюйм, что обеспечивает «тонкую детализацию, плавные переходы цветов и исключительную точность цветопередачи». Серия работает с носителями плотностью от 52 до 400 г/м^2, включая конверты, тисненую, льняную и текстурированную бумагу, баннеры длиной до 1,3 м, синтетические материалы и этикетки. Казахстанская премьера состоится на выставке Central Asia Reklam, которая пройдет в Алматы в конце мая, и мы приглашаем всех полиграфистов на наш стенд.

xerox™

Евгений Козлов, руководитель отдела продаж, представительства компании «Ксерокс Лимитед» в Казахстане
Fax: +7 (727) 258 70 88
Mobile: +7 (701) 952 67 31
Mail: Yevgeniy.kozlov@xerox.com

ЖЕЛАЕМОЕ И РЕАЛЬНОСТЬ

Как вы думаете, что первично: форма или содержание?

Разумно уточнить: смотря для чего. К примеру, для статьи важнее содержание, а вот для упаковки? Или даже еще конкретнее – для коробки, допустим, с печеньем или конфетами? Что важнее: показать потрясающую иллюстрацию или все-таки начать с понимания технологического процесса для данной упаковки в принципе? Я вот не побоюсь обидеть коллег из Интернета с их невообразимыми мокапами, имитирующими самые сложные варианты постпечатки, и, опираясь на свой собственный опыт, уверенно подтвержу: сначала нужно продумать и просчитать технологический процесс, а также узнать возможности типографии, где вы планируете печататься, и только потом показывать макет клиенту.

Невозможно круто увидеть у конкурента лак и положить его на свой дизайн. Недурно найти в Сети сложную вырубку и собрать 3D-модель, поразив заказчика своей невероятной фантазией. Абсолютно не грех добавить в макет золото, слепое тиснение, перфорацию, вставки из необычных материалов. Главное – всегда помнить о том, что после того, как вы покажете «это» типографии, те «посмеются в усы» и настойчиво предложат отдать им на просчет готовые к печати файлы со всеми вашими вырубками и тиснениями – иначе стоимость никак не посчитаешь.

И вот «фигмабой» и «канвагёрл» ищут, кто же подготовит их «красивость» для печати. А потом очень удивляются: «Цена почему-то выше, чем мы за весь креативный проект с концепцией взяли!» Но деваться некуда – иначе штрафы, ведь с кондитерами вовсе не сладко: они одни из самых жестких бизнесменов.

Специалист найден, суммы утверждены, начинаем собирать – и начинается... Тут у нас нельзя паттерн лаком положить, потому что он очень мелкий (а на бехансе собрал много лайков), а здесь у нас узор в растре, когда нужно вектором, и элементы крупнее под тиснение. Потом сложная конструкция «почему-то» не закрывается или не открывается. И вообще как-то всё не так: ну нет у нас специали-

стов «просто взять и собрать коробку, чтобы красиво было»! Поэтому все такое убогое! А хочется, чтобы душа развернулась!

Проходит пара месяцев мучений, и вот файлы, наконец, уходят на просчет в типографию, и, о боже, – там выкатывают цену, которая в 30 (тридцать!) раз превышает бюджет клиента на упаковку данного продукта!

Ну что же, бывают огорчения, но не сдаются наши «бойцы» и начинают «оптимизировать» упаковку – подгонять ее под цену, которую заказчик обозначил как предельную.

Отдельная беда: всё так устроено, что «послать» горе-дизайнеров нельзя (карма пострадает), и все вокруг начинают «спасать» ребят и проект, идти у них на поводу, выдумывать какие-то хитрости и решения, тратить время, ругаться. Но на выходе – всё равно все кругом виноваты, а клиент уже просто глумится над креаторами и нагибает их. К сожалению, это никого ничему не учит, и раз за разом ситуация повторяется.

Еще хуже, когда заказчик приехал из отпуска и привез «банку потрясающей красоты», а теперь для своего продукта за 500 тенге он хочет лучше, но так, чтобы цена не была выше, чем наклейки, которые он сейчас печатает для готовых пакетов с барахолки. И вот он ищет дизайнера со словами: «Всё уже придумано, что тут делать!» – а дизайнер, в свою очередь, ищет препрессника, который «воплотит в жизнь» жестяную банку с лаком, объемом сложной формы и флуоресцентными красками. А потом опять «придумывает», как это удешевить. И снова цена тары в десятки раз дороже продукта.

Но как же так, мы же видим на полках сногсшибательные иностранные варианты упаковки с потрясающе сложной формой и отделкой, и при этом цена продукта вместе с тарой не улетает в космос?!

Как по мне, ответ очевиден: миллиардные тиражи, правильная стратегия, продуманная и понятная технологичная упаковка. Когда ты понимаешь СРАЗУ, как положить тиснение или лак, то он будет технологичен. Да, на бехансе скажут: «Это крупно, нет изящества, хочется больше тонкости в деталях» – но потребитель увидит ровно то, что задумано, а не обсуждается на умных сайтах «фигмабоями».

Когда мы понимаем, как собрать короб, из какого листа и скольких деталей, и знаем, как сложить, – всё складывается. А вот придумать фантастическую коробку в вакууме и потом притянуть к ней физику и экономику клиента – невозможно.

На самом деле все просто: начните продукт с определения формы, материала, способов производства и при необходимости добавляйте изящество и технологии, но только в меру и разумно. Руководствуйтесь здравым смыслом, а не своим эго – и упаковка будет вас радовать!

Андрей ГАНИН, арт-дизайнер

@ganinbiz

Когда ты точно знаешь, что именно хочешь, – решаются любые проблемы, будь то перебои с расходными материалами или освоение новых рынков. Главное – верить в свои силы и иметь надежную команду, которая поддержит тебя в любой ситуации

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

Компанию MataPrint Techno, работающую на рынке Казахстана с 2006 года, особо представлять не надо.

Единственный на территории Центральной Азии поставщик оборудования Mimaki, входящий в группу компаний холдинга «СМАРТ-Т», несмотря на все события, происходящие в мире, сумел существенно увеличить портфель предлагаемых решений. Теперь в компании можно приобрести оборудование от таких производителей, как Sprinter, GongZheng, iECHO, TitanJet, MEFU и многих других, что позволило MataPrint Techno расширить ареал поставок, охватив не только рекламный и текстильный рынки, но и полиграфический, включая упаковку. Татьяна Аторина, директор MataPrint Techno, – об итогах прошлого года, правильных «китайцах» и необходимости грамотного сервиса в производственном процессе.

Татьяна, мы знаем, что 2024-й стал для вашей компании переломным, так как из-за внешних обстоятельств пришлось существенно перестраивать рабочий процесс.

Да, прошлый год был для нас непростым, но при этом очень продуктивным, он нас многому научил и закалил. Именно в 2024-м у нас появилось новое видение ситуации – как и куда двигаться. Благодаря этому мы расширили границы продаж: теперь наши клиенты – это не только рекламные агентства, но и типографии, и производственные компании. А это делает работу в целом намного интереснее. Уход с рынка Mimaki, нашего ключевого партнера на протяжении 17 лет, и, как следствие, перебои с поставками, изначально казавшиеся проблемой, обернулись перспективными возможностями, связями, качественными партнерами, расширением и стартом к новому развитию.

Подбор альтернативных чернил для постоянных клиентов, поиск новых партнеров и, как результат, переориентация на китайский рынок, – все это привело к перестройке внутри компании.

Мы стали более гибкими, поверили в китайских производителей прежде всего сами и, что не менее важно, сумели доказать нашим клиентам, что там есть достойная техника. За два года мы нашли надежных поставщиков, и это, без преувеличения, одни из лидирующих производителей на рынке КНР, чьи решения с успехом работают во всем мире.

Еще одним плюсом в этой перестройке стало то, что мы смогли наладить не только бесперебойные поставки качественного оборудования, но и сумели внести в отношения с китайскими производителями наш многолетний опыт работы с японцами. И наши новые партнеры активно и с удовольствием это принимают.

Ну а самое важное для нас, что 2024-й, несмотря на все сложности, доказал: мы по-прежнему занимаем лидирующие позиции в своем сегменте рынка. Сотрудники MataPrint Techno в любой ситуации не только находят лучших из лучших производителей, но и адаптируют их решения под условия казахстанского рынка. Именно поэтому наши решения выгодно отличаются от уже представленных на рынке. Мы все время двигаемся вперед, постоянно развиваемся, и это позволяет нашей компании сохранять команду и не терять доверия клиентов.

И все это благодаря тому...

...что с самого начала работа компании строилась по принципу развития и внедрения передовых технологий. Начнем с того, что наша компания никогда не приступает к продаже оборудования, пока инженеры с менеджерами не протестируют его в демозале.

При этом испытания решений проходят на разных материалах, в разных режимах и под разные задачи. Довольно часто мы вносим какие-то обнов-

ления, которые, на наш взгляд, смогут улучшить работу машины, и производители, как правило, нас в этом поддерживают. Поверьте, найти лучшее из хорошего – это колоссальная работа. И это тоже очень нравится мне и моей команде. Пока MataPrint Techno была монобрендовой компанией и все было заточено под одного производителя, мы имели гораздо меньше возможностей, чем сейчас, когда у нас появилось множество нового оборудования для различных секторов рекламного и полиграфического рынков. Сегодня мы предлагаем новые решения для наших клиентов, которые хотят быть максимально конкурентоспособными и развиваются вместе с нами. Печать на картоне, мелкотиражная этикетка, промышленная рулонная печать, текстильные решения для мини-фабрик дизайнерской одежды – все это позволяет максимально расширить спектр предлагаемых решений.

Таким образом, сегодня MataPrint Techno с уверенностью может подтвердить, что китайская техника...

...отвечает требованиям современного рынка. Да, пока мы не доказали, что наши новые линейки ничуть не хуже японских, было сложно. Но, как только наши клиенты убедились, что «Made in China» работает не хуже «японцев», стало намного проще. И то, что в прошлом году мы продали 150 единиц, – лучшее тому подтверждение. Сейчас мы с уверенностью можем сказать: кроме того, что все оборудование из Китая разное – есть лучше, есть хуже, – во всех случаях огромную роль играет правильный запуск машины. По-другому, к сожалению, или, наоборот, к счастью, это не работает. И именно благодаря тому, что у MataPrint Techno одни из самых грамотных и опытных сервис-инженеров в Центральной Азии, у наших клиентов все хорошо. И это еще один ответ на вопрос, который нам задают постоянно: «Почему ваши решения дороже, чем у других?» Именно потому, что мы инвестируем значительные средства в развитие наших сотрудников: обеспечиваем им достойные условия работы, отправляем на обучение и повышение квалификации, а также регулярно посещаем все профильные выставки. Как результат, в арсенале компании – качественно запущенное оборудование, производственная стабильность поставляемых решений и всегда довольные клиенты.

Еще один плюс в пользу «китайцев» – частота выездов инженеров к клиентам, где стоят наши новые линейки, не увеличилась, а в некоторых случаях даже и уменьшилась, что в первую очередь говорит об их надежности.

Ну и, повторюсь, с приходом китайского оборудования у наших клиентов появился выбор.

Мы правильно понимаем, что выбор стоит между производителями из Китая и Mimaki?

Именно так. Mimaki был и по-прежнему остается лидером в своей области, и его инновационные решения тому доказательство. Кстати, отличная новость для всех, кто, как и раньше, верен продуктам Mimaki, – мы возобновили поставки оригинальных чернил и оборудования Mimaki. Ассортимент машин теперь чуть меньше, но зато это лучшие решения, которые на сегодняшний день есть у производителя. Рынок есть рынок, и я рада, что мы по-прежнему можем предложить нашим партнерам разных производителей, чьи решения отвечают запросам рынка и соответствуют задачам клиента. А на каком бренде остановить свой выбор, клиент решает сам.

На выставке CENTRAL ASIA REKLAM 2024 на стенде MataPrint Techno можно было посмотреть ЦПМ Darui K1 и высечку D-S7. Насколько они пришлись по вкусу нашим полиграфистам, работающим в секторе упаковки?

Во время самой выставки интерес был большой, но массовых продаж пока еще нет. Но так как наши клиенты активно интересуются подобными машинами, то, скорее всего, мы будем продолжать развивать данный сегмент оборудования, предлагая уже в этом году ЦПМ с разными технологиями. На мой взгляд, тут очень важно понимать то, что оборудование Darui K1 – это этикеточный принтер с белым цветом в бюджетном ценовом диапазоне, который при установке в линию со станком для механической высечки этикеток Darui D-S позволит полиграфическим компаниям, только начинающим свой путь в мир упаковки, успешно конкурировать в данном рыночном секторе. Также этот комплекс может стать интересным для флексовиков, у которых стали появляться запросы на малотиражную упаковку. Darui – это реальная возможность наработать клиентов и уже потом двигаться дальше в сторону инвестиций в промышленную цифровую этикетку.

А можно поделить в процентном соотношении, какие технологии лучше покупаются?

Наверное, нельзя выделить какое-то оборудование, которое покупается лучше или хуже. Все идет более-менее равномерно. Например, в 2024 году увеличился спрос на сублимацию, прямо новый виток. Те же УФ-технологии уже лет пять минимум постоянно наращивают позиции. Ну и, конечно, резаки – как планшетные, так и рулонные – спрос на них тоже постоянно растет.

Стало заметно, что границы рекламно-полиграфических производств расширяются с каждым годом. Если раньше основными нашими покупателями были компании из Алматы и Астаны, то сейчас заметно увеличилась активность в регионах. Также растут объемы продаж в Кыргызстане, где у нас есть отдельный филиал. В прошлом году команда кыргызского офиса пополнилась инженером – теперь не нужно ждать специалиста из

Участие в профильных выставках позволяет показать весь спектр решений, предлагаемых MataPrint Techno

Алматы для решения текущих задач и быстрого реагирования.

К слову сказать, я совершенно точно уверена, что все развивалось бы гораздо быстрее, если бы у наших производств была поддержка со стороны государства и банков. Мы постоянно ведем переговоры с банками страны и каждый раз убеждаемся, что система лизинга на рекламную и полиграфическую отрасли совершенно не развита и не проработана. И, самое обидное, складывается впечатление, что банкам это совсем неинтересно. Исходя из нашего опыта работы с Фондом развития предпринимательства «ДАМУ», можно уверенно сказать, что производства хотят покупать качественное оборудование, но, к сожалению, у них не всегда есть для этого необходимые средства.

А какие еще расходные материалы, кроме чернил и запчастей, можно купить в MataPrint Techno?

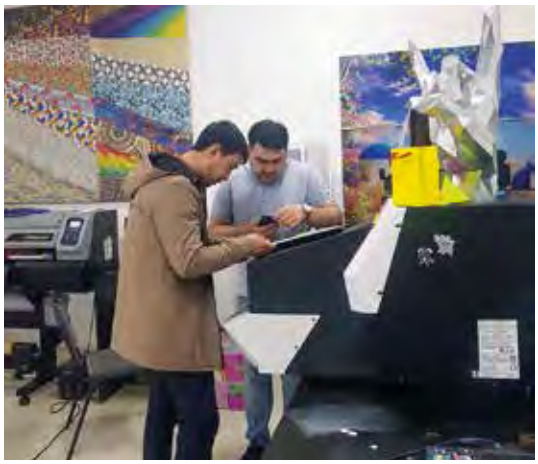
Прежде всего – сублимационную бумагу. Сегодня у нас есть на выбор три производителя – из Голландии, Турции и Китая. Мы поставляем бумагу под разные задачи, разной плотности, степени впитываемости, для разных режимов и скоростей печати. У нас есть клиенты, которые покупают только «европейцев», и те, кто предпочитает Китай. При этом ни те, ни другие не жалуются на качество материала. Еще у нас можно купить флажную ткань, а в самом ближайшем будущем появится материал для fashion- и спортивной индустрии.

А в целом, кто сегодня клиент MataPrint Techno?

Любой игрок рекламного или полиграфического рынка, начиная от дизайнеров и заканчивая крупными производственными компаниями, – присоединяется к нам Сергей Колбик, руководитель отдела продаж MataPrint Techno. – Если изначально наша компания работала только с рекламно-производственными компаниями, то лет восемь назад мы активно стали осваивать полиграфический рынок. Для полиграфистов в основном интересны планшетные УФ-принтеры, на которых они облагораживают печатную продукцию, и резаки (как планшетные, так и рулонные), позволяющие быстро освоить рынок упаковки. Последние два года появился совершенно новый вид клиентов – дизайнеры, которые покупают сублимационные и текстильные комплексы для производства эксклюзивной одежды с их собственными коллекциями.

Приятно осознавать, что наши клиенты остаются с нами на долгие годы. Порядка 60% из них расширяют свое производство и внедряют новые технологии при помощи MataPrint Techno, у многих наших покупателей более пяти единиц техники. Очень много новых клиентов приходят по «сарафанному радио», что еще раз подтверждает, что MataPrint Techno движется в правильном направлении.

Демозал – это не только шоурум, где постоянно проходят дни открытых дверей, но и площадка для тестирования оборудования, которое планируется продавать



Как часто вы подбираете оборудование под бизнес-план клиента?

Практически всегда. К примеру, компания «Бал Декор» (фабрика по производству ковров, Шымкент. – ***Прим. ред.***) в момент расширения спектра услуг обратилась к нам с идеей, под которую мы поставили оборудование, успешно работающее уже который год. Пусконаладку мы в свое время делали вместе с коллегами из Турции, которые тогда ставили туда дополнительные решения.

Практически все клиенты, которые к нам приходят, продолжают с нами работать и дальше. К примеру, Алимжан Джалилов (группа компаний Reklama Print, Алматы) работает с нами практически с первого дня. В свое время мы ему ставили сублимационный принтер Mimaki JV-22 на DX-4 головах (первые модели принтеров Mimaki, с которых началась история компании MataPrint Techno. – ***Прим. ред.***).

За последние три года мы обновили Алимжану парк оборудования, добавили сублимационный и сольвентный принтеры ARK-JET, что очень помогло нам в период перехода на нового производителя. Сначала Алимжан испытывал сомнения по поводу приобретения китайских принтеров, но, когда в процессе инсталляции наши инженеры полностью настроили рабочий процесс, с привычной для клиентов Reklama PRINT цветовой гаммой и качеством, все сомнения были развеяны. Именно г-н Джалилов ввел новое понятие «метис» в нашу компанию, которое обозначает гибрид «японца» и «китайца», по качеству превышающий многих одноклассников из Поднебесной, работающих на нашем рынке.

А вообще, как часто идет замена оборудования и по какой причине?

Обычно это замена морально устаревших моделей на более современные, отвечающие требованиям нынешнего рынка. Как показывает практика, наши станки работают без каких-либо претензий к качеству долгие годы, есть даже примеры, когда принтер работал на родных головках (без замены с момента пусконаладки) пять лет, правда, чернила были оригинальные. К примеру, в компании UV PRINT – еще один наш давний партнер – установлен принтер Mimaki JV-300 (это первый принтер данной серии, инсталлированный в Алматы), который работает с 2017 года и до сих пор соответствует всем требованиям, предъявляемым к данной технике. В прошлом году компания докупила ARK-JET с двумя головами. Чтобы вы понимали объемы: именно UV PRINT – опорный партнер «Атакент-Экспо», обслуживающий все выставки, которые проходят там.

Наличие собственной сервис-службы, по мнению Татьяны Аториной, – одно из главных составляющих успешных продаж MataPrint Techno

А что должен сделать клиент, чтобы ему отказали «от дома»?

Он должен сильно постараться 😊. На самом деле, прежде чем предложить то или иное решение, мы тщательно анализируем объемы производства и специфику услуг. Проводится большая работа для выяснения задач клиента, просчитываются сроки окупаемости, себестоимость и прочее. Бывает, что клиент пришел за одним – ушел с другим, иногда мы даже рекомендуем отложить покупку и набрать еще заказчиков – так случилось с запросом на оборудование для изготовления этикеток – у ребят месячного объема было максимум на 20 м^2, что не покрывало даже заработной платы печатника, не говоря уже про все остальные расходы. Кроме того, после покупки инженеры в процессе пусконаладки подробно объясняют, что можно делать с машиной, а что нет, а также предупреждают, в каких случаях клиент будет лишен сервисной поддержки.

Давайте вернемся к сервис-службе. На сегодняшний день она у вас одна из самых больших...

И профессионально подготовленных, – комментирует Алексей Синявский, руководитель сервисного отдела Mimaki Service. – Все семь инженеров, которые работают сегодня у нас в компании, прошли обучение на заводах-производителях и постоянно повышают квалификацию. Это обеспечивает не только высокий уровень оказываемых сервисных услуг, таких как инсталляция нового оборудования на площадке клиента, обучение персонала, плановое обслуживание, но и сильно выручает, когда приходится искать выход из нестандартной ситуации.

Например...

На самом деле, проблемы у сервисной службы, как правило, связаны не с качеством оборудования и не со сложностью работы с ним. Самая большая проблема – это текучесть кадров и уровень квалификации операторов на местах установок – он, к сожалению, низок, и это приводит к неадекватной оценке ситуации и обнаружению источника проблемы. А дальше происходит сбой. Поскольку владелец прежде всего предприниматель, а не технический специалист, он склонен доверять своему «квалифицированному» оператору в надежде на скорейшее определение и устранение проблем, но, к большому сожалению, получает лишь ссылку на неработающее оборудование, а решение скидывает на «могучие плечи» сервиса. Иногда это приводит к конфликту, который, конечно, решается, но какой ценой: время простоя, неустойки, нервы, сорванные планы и т. д.

Во время инсталляции оборудования мы всегда обучаем персонал, но бывает так, что через месяц во время сервисного визита выясняется, что обученный человек ушел и ничего не объяснил новому оператору, и нам приходится начинать все с «нуля». Бывает, что клиенты хотят сэкономить на трансфере инженера в другой город и стараются обучить сотрудника дистанционно, и тогда тоже могут начаться проблемы.

У нас был случай, когда нам чуть не вернули машину: инсталляция прошла успешно, оператор был обучен, но через какое-то время начались проблемы, обвинения в адрес сервиса и качества оборудования. Наш инженер выезжает на вызов – и выясняется, что оператор неправильно выставил настройки станка под конкретное техническое задание, из-за чего, естественно, все пошло не так. И это далеко не единичный случай халатного отношения сотрудников к оборудованию.

Бывают сложные периоды – достаточно вспомнить перебои с расходными материалами Mimaki. Мы тестируем чернила – и у нас все хорошо, а у клиента не пошло. Кто-то реагирует адекватно, кто-то начинает обвинять поставщика. Но мы всегда стараемся найти компромисс, и, как правило, наши клиенты остаются с нами.

Еще одна нестандартная ситуация с редкими запчастями, которых нет на складе. Как правило, все основные и ресурсные расходные материалы есть всегда, но бывает, что из строя выходят «нестандартные». Но даже в самом сложном случае мы восстанавливаем работоспособность оборудования максимум через три недели и всегда, подчеркиваю, всегда выручаем клиента, если машина встала во время тиража.

Кстати, очень сильно выручает в работе большой центр компетенций: мы все-таки крупный холдинг, и у нас очень обширная база знаний. Наши инженеры постоянно общаются между собой, и, как правило, при возникновении нестандартных ситуаций проблема решается очень быстро. Накопленный нами опыт и интерактивная связь с разработчиками оборудования позволяют решать большое количество проблем в кратчайшие сроки, а некоторые даже удаленно, без выезда инженера, что существенно отличает наш сервис от конкурентов и «народных» умельцев.

И как руководитель технической службы, я еще раз хочу напомнить, что наши решения работают хорошо благодаря профессиональному подходу на всех этапах сотрудничества – от выбора комплектующих (железа) для производства оборудования до мельчайших деталей при настройке механических узлов и программных процессов. Если простыми словами, то только мы знаем, как это железо превратить в производственную единицу и заставить работать максимально эффективно. Почему железо? Потому что высокотехнологичное устройство так и останется куском железа без нужных настроек, если пусконаладку доверить дилетанту. Любая техника требует тщательной калибровки и сервисной поддержки, даже если речь идет о настольных решениях. С каждым днем наш рынок взрослеет и все больше наших клиентов начинают понимать преимущества специализированного сервиса, заменяя желание сэкономить желанием стабильно работать.

Ну и в завершение – традиционное: что ждет всех клиентов MataPrint Techno в 2025 году?

Новая рулонная латексная машина с белым цветом из КНР, мы ее сейчас активно тестируем, – делится планами Татьяна Аторина. – Также будем продолжать развивать направление цифровой этикетки.

Еще у нас уже сейчас есть уникальное предложение для текстильных производств – Gongzheng Apsaras G4-P. Это совместная работа инженеров наших и производителя. Мы предложили, а производитель доработал машину, и в результате появилось решение по прямой печати по натуральным тканям. У принтера отличное качество, как уже отметили многие наши клиенты, и немаловажно, что используемые в нем текстильно-пигментные чернила совершенно экологичны.

Ну и, возможно, во втором полугодии мы откроем сервисную поддержку сторонних производителей для компаний, где есть принтеры, но нет инженера, который их обслуживает. Сейчас мы обдумываем этот вопрос, на сегодняшний день в приоритете остается работа с нашими клиентами.

MATA Print Techno

г. Алматы, мкр-н «Астана», д. 6.
Тел. +7 727 339 33 69 / Моб. +7 707 820 98 55
e-mail: info@mataprint.kz, www.mataprint.kz

г. Астана, проспект Женис, д. 75/2.
Тел. +7 7172 52 28 74 / Моб. +7 777 009 18 01
e-mail: filial@mataprint.kz, www.mataprint.kz

г. Бишкек, ул. Карасаева, д. 3.
Тел. +996 312 530 092 / Моб. +996 703 463 084
e-mail: info@mimaki.kg, www.mimaki.kg

УДОБНЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ:
Пн-Пт: с 9:00 до 2:00
Сб: с 9:00 до 18:00

ДОСТАВКА
3 раза в день

Reprocenter

ВЫВОД CtP-пластин • ФОТОВЫВОД

ctp@repro.kz ул. Кожамкулова, 200

+7 701 715 74 28 | +7 707 390 48 86

ВЫВОД ФЛЕКСОФОРМ

NEW

foliant

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЛАМИНАТОРЫ

Цена по запросу info@tech.kz

Vega 400A

Gemini 400

Taurus 760 NG

http://rsp.com.kz

- **NEW! Пергамент:** прозрачный, для тарталеток, с антиадгезионным покрытием, окрашенный; кашированная фольга
- **NEW!** Бумага для цифровой печати DCP в форматах A4, A3, SRA3 (*Франция*)

- Бумага офсетная, типографская, газетная, мелованная, книжная, кремовая
- Самоклеящаяся бумага, в том числе цветная, дизайнерская и металлизированная
- Пленка самоклеящаяся для цифровой печати
- Картон упаковочный (макулатурный и целлюлозный), картон переплетный
- Крафт бумага бурая и белая, оберточная, мешочная, жиростойкая, влагопрочная
- Ламинированная бумага и картон
- Канцелярские товары в широком ассортименте

г. Астана, ул. Тельжан Шонаулы, 8
тел.: +7 (7172) 42 74 11,
+7 702 441 69 67

г. Караганда, ул. Сейфуллина, 105
тел.: +7 (7212) 50 55 21,
+7 771 765 19 07

РЕЗЕРВСНАБ ПЛЮС

г. Алматы, пр. Суюнбая, 497, лит. А
тел.: +7 (727) 356 07 07,
+7 771 701 33 67 WhatsApp

г. Шымкент, ул. Жибек Жолы, 64
тел.: +7 (7252) 97 51 13,
+7 771 506 73 86

г. Усть-Каменогорск, пр. Абая, 181/3
тел.: +7 (7232) 52 58 16,
+7 777 246 28 50

http://rsp.com.kz

РОБОТИЗИРОВАННОЕ БУДУЩЕЕ

В последние годы тема автоматизации производства становится всё более актуальной. Современные технологии стремительно проникают в различные отрасли, изменяя привычные процессы и повышая их эффективность.

Так, на недавней выставке потребительской электроники CES-2025 одним из самых заметных экспонатов стал робот-пылесос Roborock Saros Z70, оснащённый манипулятором под названием OmniGrip. Пятиосевая рука робота выдвигается из верхней части пылесоса. Она может поворачиваться, чтобы устранять препятствия на своём пути, и подбирать объекты весом менее 300 г. Не знаю, какова будет рыночная судьба подобного устройства, но забавно, что конструкторы соединили в нём два самых популярных типа промышленных роботов: руку-манипулятор (шарнирный робот) и автономную транспортную платформу (транспортный робот).

В самых передовых мировых компаниях использование роботов давно стало массовым: вы наверняка видели кадры из цехов современного автозавода с множеством роботов-манипуляторов или из передового логистического центра, где все коробки перемещают транспортные роботы (если нет, поищите, например, видео по запросу Amazon robots at work). Это впечатляет!

А что в типографиях? За свою долгую карьеру журналиста, пишущего о полиграфии, я посетил сотни типографий. Но даже в самых крупных из них в Европе, Японии и Южной Корее я видел роботов всего пару раз. Один раз это было в большой немецкой упаковочной типографии, где робот-манипулятор был установлен на выходе фальцевально-склеивающей линии и укладывал готовую продукцию в коробки, которые по мере заполнения аккуратно перемещал на поддон. Ещё одного робота в виде автономного самоходного подъёмника я встретил во французской газетной типографии – он самостоятельно доставлял рулоны с бумагой со склада к печатной машине. И на этом всё...

Кстати, в типографиях давно используют множество разнообразных производственных линий, порой с весьма высоким уровнем автоматизации, а вот с роботами как-то не задалось. Между тем

Роботизированный комплекс Mimaki M2COA способен снизить нагрузку на оператора на 90%

В комплексе Kscan D3000, показанном на стенде Epson, робот-манипулятор обеспечивает точное позиционирование предметов сложной формы под печатающими головками. На фото – образцы предметов и кадр из видео, объясняющие рабочий процесс

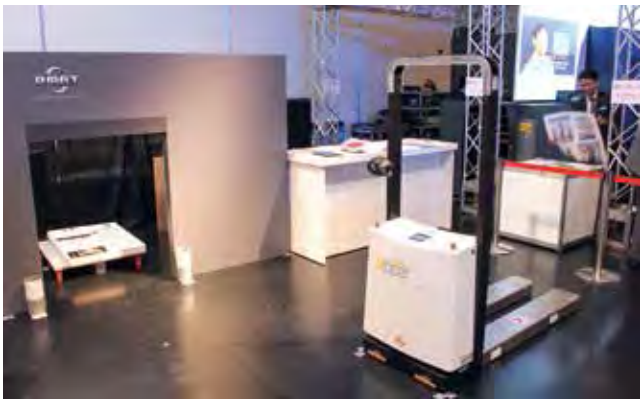
потенциал роботизации нашей отрасли, несомненно, очень велик. Достаточно вспомнить выставку drupa 2024, которая на моей памяти стала самой массовой демонстрацией возможностей применения роботов на полиграфических производствах. Я даже собрал всех попавших мне в кадр роботов с выставки в пост на своём Telegram-канале (Printclub_kz: https://t.me/printclub_kz/142) Рекомендую ознакомиться, если ещё не видели.

Ниже я опишу несколько примеров возможных применений роботов с drupa 2024 или более поздних мероприятий. Самое частое применение транспортных роботов в полиграфии – подвоз запечатываемых материалов к печатным машинам, а также перевозка полуфабрикатов и готовой продукции между цехами и на склад. Особенно эффектно это выглядит, когда робот доставляет свежую стопу бумаги к печатной машине к самонакладу с опцией «нон-стоп» – в этом случае участие оператора обычно не требуется вовсе.

Но самым популярным применением на drupa 2024 было использование роботов-манипуляторов. Такие решения можно было увидеть на стендах Civiemme System, HP, Horizon, Hohner, Hunkeler, Konica Minolta, Komori, MBO, Müller Martini и многих других. Большинство из них были так называемыми коботами (сокращение от collaborative robot). Так называют роботов, рассчитанных на совместную работу с людьми. Коботы способны безопасно работать в общем пространстве с людьми (встроенные датчики мгновенно останавливают кобота, если видят помеху).

Роботы-манипуляторы заполняют палеты полуфабрикатами или готовой продукцией, загружают ими машины, разгружают их или перемещают на следующий этап производственного процесса. Например, на стенде Mimaki впервые показали роботизированный комплекс M2COA, обслуживающий два планшетных УФ-принтера Mimaki UJF-7151 plusII и обеспечивающий автоматическую загрузку заготовок и выгрузку запечатанных предметов. Заявлено, что система снижает нагрузку на операторов до 90%. На стенде Zund вместе с их новейшей системой цифровой резки Q-Line с модулем загрузки картона BHS180 показывали роботизированную систему разбора и сортировки порезанных изделий Robot PortaTable 130. Она не просто складывает продукцию в стопки, а может считывать QR-коды на каждом и сортировать изделия, раскладывая их в нужные коробки или на стопки.

На стенде Epson можно было увидеть роботизированную линию для этикетирования. В ней было установлено два этикеточных принтера Epson ColorWorks 6000Pe, с которых две роботизированные руки имитировали снятие отпечатанных этикеток и их наклеивание на предметы, которые подаются по расположенному рядом конвейеру.



Для подобной роботизированной линии Horizon в стандартном режиме работы участие оператора заключается лишь в контроле происходящего. На фото сверху – робот Nipper готовится забрать запечатанную стопу из приёмки офсетной машины RMGT на Horizon SmartFactory 2019

Лично на меня наибольшее впечатление произвёл прототип роботизированной системы листовой резки SmartFlow, показанный Fujifilm. В ней используются сразу три робота, два из них – с двойными манипуляторами

Здесь же представили необычный комплекс для печати по предметам сложной формы. Как пример, показывали запечатанные каски. Комплекс называется Kscan D3000, что, вероятно, указывает на тип используемых в нём печатающих головок Epson. Печать выполняется с помощью робота-манипулятора, который перемещает запечатываемый предмет под головками.

Ещё более впечатляющие примеры использования роботов в октябре 2024 года были показаны в Японии на мероприятии Horizon Smart Factory 2024. Вот лишь один пример (цитирую по статье Максима Мережко «Для людей, но без человека» https://printdaily.ru/traditsionnyj-ofset/dlya-lyudej-no-bez-cheloveka): «В начале линии система RMGT Autopile System распаковывает, собирает в одну стопу и сталкивает запечатанные офсетом листы формата B1. Далее вильчатый робот RMGT Nipper перемещает палеты с листами в фальцмашину AFC-746F формата B1, после чего ARM-робот забирает полученные тетради и укладывает их на палету, которую Nipper увозит в систему изготовления книг MiniCABS. В ней происходит формирование книжных блоков из тетрадей в модуле MG-600, склеивание в машине КБС BQ-500 и трёхсторонняя обрезка в HT-80. После этого книги укладываются в пачки и пакуются в бумагу в машине Fuji Yuatsu. Далее робот забирает упакованные книги, печатает информацию о заказе на упаковке каждой пачки с помощью струйного принтера Riso Integlide и укладывает пачки на палеты. В конце робот Nipper увозит палеты с книгами на станцию, где происходит их обертывание в плёнку».

Очевидно, что один из самых сложных вопросов для полиграфистов – это экономика. Ещё не так давно окупаемость внедрения промышленных роботов заявлялась в сроки от 10 лет и более, что слишком долго для большинства типографий. Сейчас, очевидно, сроки в большинстве случаев должны быть меньше: роботы становятся дешевле, их стало проще внедрять. При этом нужно учитывать, что во многих случаях один робот заменяет не одного, а двух и более человек. С другой стороны, даже после установки робота периодически нужно перепрограммировать. Такая потребность в типографиях, вероятно, возникает чаще, чем на годами выпускающих одинаковую продукцию поточных производствах, подобных автозаводам. Если типография крупная, то она может ориентироваться на внедрение нескольких роботов, наладкой которых займётся штатный сотрудник. И тогда не придётся вызывать представителя поставщика по каждому мелкому поводу.

Есть ещё проблема – сопряжения робота с существующим оборудованием (хотя это требуется делать не всегда). Если вы покупаете такую опцию у производителя полиграфического оборудования, то эта работа уже должна быть сделана. В противном случае производителю робота, чтобы его синхронизировать, вероятно, потребуется доступ к интерфейсу оборудования, которое робот должен обслуживать. А это не всегда возможно с разумными трудозатратами, ведь старые образцы оборудования могут не оснащаться цифровыми интерфейсами.

Так сколько может стоить роботизация? У меня есть один свежий пример. На недавней выставке Impressions Expo 2025 в США впервые демонстрировалась производительная роботизированная система переноса DTF-отпечатков на футболки ROQ Impress, очевидно, разработанная на основе карусельной трафаретной машины. Эта автоматизированная модульная система включает в себя до восьми станций. В полной версии системы с тремя (!) роботами-манипуляторами загрузка одежды является единственным ручным этапом. Система без роботов стоит 53 тыс. долларов (здесь и далее – цены для США) и может обрабатывать до 400 футболок в час. Добавление каждой роботизированной станции обойдётся примерно в 20 тыс. долларов, в результате стоимость полной системы составит 120–130 тыс. долларов, что увеличит её производительность до 450 футболок в час, а обслуживать её сможет один человек.

Согласно докладу Всемирного экономического форума (ВЭФ), в мировой полиграфической отрасли в ближайшие пять лет численность персонала сократится на 20%. Среди причин эксперты называют консолидацию отрасли, повышение уровня автоматизации, снижение или стагнацию объёмов выпуска во многих секторах печатной индустрии, за исключением этикетки и упаковки. При этом запросы на размер зарплаты при найме новых сотрудников постоянно растут. К тому же полиграфия – не самая перспективная и привлекательная отрасль в глазах молодёжи. Повышая уровень автоматизации производства (в том числе за счёт роботизации), вы сокращаете потребность в персонале, а заодно – увеличиваете привлекательность своего производства как более современного для работников, особенно молодых. Добавьте к этому повышение производительности и сокращение расходов за счёт снижения количества брака из-за человеческих ошибок. Разве всё это – не весомые стимулы ещё раз оценить целесообразность внедрения роботов?

Игорь ТЕРЕНТЬЕВ,
ведущий блога о полиграфии
в Telegram

ГРИДАН -КОММЕРЦ

Расходные материалы для полиграфии

Для офсетной печати

- Триадная офсетная краска, базовые пантоны, кроющие лаки
- Формные материалы и химические средства
- Офсетные полотна и поддекельные материалы. Очистка и уход за полотнами и валами красочного аппарата
- Увлажняющие растворы и средства по уходу за системой увлажнения
- Лаки водно-дисперсионные и UV-отверждения
- Проволока, смывочные полотна и вспомогательные материалы

Клеи для полиграфии и промышленной упаковки

- Термоплавкие клеи для мягкого переплета на основе EVA, PO, PUR
- Водно-дисперсионные клеи для твердого переплета
- Клей, применяемый при производстве промышленной упаковки
- Клей для оборачиваемой этикетки

Бумага

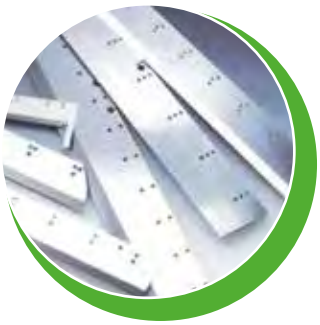
- Самокопирующаяся бумага
- Бумага для цифровой печати
- Самоклеящаяся бумага

Материалы для флексографической печати

- Самоклеящиеся рулонные материалы:
  - полуглянцевая, винная, металлизированная бумага
  - термобумага
  - полипропиленовые и полиэтиленовые пленки
- Синтетическая бумага
- Краски и лаки UV-отверждения

Услуги по заточке ножей

- Бумагорезательного
- Листорезательного
- Трёхножевого оборудования
- ВШРА и любых других плоских ножей



ТОО «Гридан-Коммерц»
г. Алматы, ул. Бехтерева, 1В
Тел.: +7 (272) 223 23 43, 223 21 86, 223 25 25
www.gridan.kz
gridan@mail.ru

ВРЕМЯ

Nocai NC-HIJ-A3

Однопроходный полноцветный принтер для прямой печати по гофрокартону, крафт-бумаге, готовым пакетам и коробкам со скоростью 40 погонных метров в минуту. В оборудовании используются недорогие быстросохнущие пигментные чернила на водной основе, что позволяет сохранить низкую себестоимость при печати даже 1 экземпляра.

Устройство быстрой механической подачи устраняет необходимость ручной подачи каждого листа, что дает возможность печатать продукцию на максимальной скорости – 40 погонных метров в минуту (или 120 готовых пакетов А4). Таким образом, за час можно спокойно отпечатать 7 тыс. пакетов, при этом тираж может быть сборным и даже персонализированным.

- Струйная печать
- Печатающая головка HP A3 print head
- Разрешение печати до 1200 dpi
- Высота подъема головки до 400 мм
- Ширина материала более 600 мм

- Чернила пигментные водные
- Цветовая модель CMYK
- Встроенная система непрерывной подачи чернил (СНПЧ)

- Тип материалов: гофрокартон, пакеты из крафт-бумаги, беленого крафта, офсетная бумага, салфетки, подпергамент и многое другое

- Программное обеспечение (RIP) Nocai
- Форматы изображений: Pdf, Tiff, Jpg, Eps, Png
- Тип передачи файлов LAN Ethernet, Wi-Fi, USB
- Интегрированный компьютер
- Операционная система: Windows 10

ПОКУПАТЬ

tech.kz
NC-HIJ-A3
ПРЯМАЯ ПЕЧАТЬ

tech.kz

Tasty Fried Chicken
TFC

tech.kz

ЗАЩИТА С УМОМ

С ростом интернет-продаж возросло количество контрафактных товаров, распространяемых через каналы электронной коммерции.

При этом контрафакт затрагивает практически все сегменты рынка, включая фармацевтику, автомобилестроение, электронику, продукты питания и напитки, косметику и другие. Именно поэтому для типографий, специализирующихся на производстве защитных этикеток, открывается широкий горизонт возможностей. Сегодня можно найти как самые простые материалы, обеспечивающие защиту визуально, так и самые сложные, не распознаваемые без специального оборудования или лабораторного анализа, что позволяет сохранить гибкость в создании уникальных этикеток с разными уровнями защищенности.

К примеру, стандартные и специальные VOID-материалы обеспечивают эффективное и сложное в подделке решение для опломбирования упаковки или защиты информации. При отклеивании остается надпись «VOID», гарантированно защищающая упаковку от повторного использования. Кстати, стандартная надпись «VOID» может быть заменена логотипом или другой надписью – на выбор клиента. Все материалы VOID обладают высокой устойчивостью к влаге, химикатам, жирам, маслам и ультрафиолетовому свету.

По спецификации материалы VOID делятся на несколько подвидов. Так, VOID без остаточной липкости (Flexsecure) предназначен для временных защитных пломб, где надпись после вскрытия должна оставаться как на поверхности, так и на этикетке. После удаления этикетка полностью утрачивает адгезию, а значит, ее невозможно наклеить повторно. Бесследные, или съемные, VOID также предназначены для временных защитных пломб, но при их применении после вскрытия на упаковке ничего не остается. В свою очередь, этикетки VOID с остаточной липкостью используются для защиты напеча-

танной на них информации и не предназначены для отклеивания. После снятия этикетки на поверхности упаковки остается постоянная надпись или символ, а на этикетке – видимая «негативная» надпись «VOID», гарантирующая, что этикетку нельзя будет перенаклеить.

Так называемые разрушаемые лицевые материалы – это еще одно умное решение для выявления признаков подделки и обеспечения невозможности повторного использования этикетки. Казалось бы, сам выбор этикетки, которая разрушается при одном прикосновении, но при этом повреждает упаковку при снятии, может показаться противоречащим тому, что должна делать наклейка. Но, чтобы гарантировать подлинность продуктов, иногда важно убедиться, что товар не был замещен, а упаковка не была использована повторно.

RFID-решения позволяют задать любому предмету уникальный цифровой номер за счет встроенных в этикетку меток радиочастотной идентификации (RFID) и предлагают мощные возможности для отслеживания, защиты и аутентификации продуктов, а также борьбы с подделками и кражами продуктов.

Ну и, наконец, голографические решения предполагают создание уникальной, трудно подделываемой этикетки, гарантирующей производителям и потребителям, что их продукт безопасен и аутентичен.

Еще один немаловажный фактор при изготовлении защитных этикеток – это правильный подбор клея. К примеру, грубые, шероховатые поверхности, такие как картон и некоторые виды пластиковых канистр, представляют собой сложную поверхность для этикетирования, и для них существует специальный клей.

Если упаковка должна храниться или эксплуатироваться в условиях повышенной влажности или в непосредственном контакте с водой, необходим водостойкий клей на акриловых растворителях.

Для упаковок с низкой поверхностной энергией, таких как полиэтилен высокой плотности (HDPE), полиэтилен низкой плотности (LDPE) и полипропилен (PP), потребуется клей на основе каучуков или акрилатов на растворителях.

В свою очередь, упаковки с высокой поверхностной энергией, такие как нержавеющая сталь, алюминий, полиэстер (ПЭТ), акрилонитрилбутадиенстирол (АБС) и стекло, обладают относительно высокой адгезией и совместимы с большинством клеевых технологий. Однако при окрашивании они могут потерять свои когезионно-сцепные свойства и требуют клея, специально разработанного для такой поверхности.

Таким образом, при правильном подборе лицевого материала и клея сегодня можно создать защитную этикетку любой сложности, предложив клиенту самый оптимальный под его задачи материал.

Испытание защитных этикеток в «полевых» условиях, или Отличи материал по внешнему виду 😉

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Сектор упаковки – один из самых быстроразвивающихся в полиграфической отрасли. Именно поэтому вопрос о том, нужно или нет печатать упаковку, сегодня уже неактуален.

Гораздо важнее другое: надо ли покупать оборудование, специально разработанное для данного сегмента, или можно обойтись имеющимися в наличии мощностями?

Для начала напомним о тех преимуществах, которые могут появиться у типографий, решившихся на «цифрового» помощника. Кроме, собственно, снятия нагрузки с основного оборудования, это прежде всего печать переменных данных, которая недоступна для традиционной технологии в принципе. Еще одним плюсом становится возможность печати коротких тиражей, которых с каждым днем становится все больше. Экономия времени на выводе форм и приладке тоже немаловажна, так как многие компании сегодня оформляют заказы «день в день», чтобы не заморачиваться на складских расходах. Именно это заставляет владельцев печатного бизнеса чаще задумываться о покупке упаковочных ЦПМ.

На сегодняшний день практически у каждого производителя есть одно или несколько решений, специально созданных для сегмента упаковки. Наиболее распространенные из них – это ЦПМ для печати этикеток. Сегодня уже больше десяти таких машин работают в Казахстане. Одна из них – Konica Minolta AccurioLabel 230 – была впервые инсталлирована в типографии «Классика» (Алматы), которая ориентирована на сегмент упаковки, где основной продукцией являются этикетки, стаканчики и коробки. Еще одна интересная модель у этого производителя – AccurioLabel 400. Среди ее ключевых характеристик: наличие белого тонера (доступны 4- и 5-красочные конфигурации); скорость печати до 39,9 метра в минуту; уменьшенные по сравнению с моделью AccurioLabel 230 расходы на эксплуатацию благодаря более прочным компонентам; улучшенное качество печати; удобное

Скоростной однопроходный полноцветный принтер для прямой печати по гофрокартону, крафт-бумаге, готовым пакетам и коробкам высотой до 450 мм Nocai NC-HIJ-A3 с быстросохнущими чернилами на водной основе позволяет максимально быстро освоить сектор малотиражной упаковки и окупить вложенные инвестиции за один месяц.

обслуживание и повышенный уровень автоматизации за счет интеллектуальной системы оптимизации качества Intelligent Quality Care и модуля IQ-520, обеспечивающих поддержание стабильности воспроизведения цвета и приводки в режиме реального времени, а также автоматическую калибровку, настройки плотностей и создание профилей; разрешение печати 1200 dpi (эквивалентно 3600 dpi) x 2400 dpi; интуитивно понятный интерфейс, расположенный в трех местах на машине. Решение печатает без праймирования на большинстве популярных рулонных материалах шириной 330 или 250 мм.

Летом прошлого года в типографии INVEST Print, работающей в основном на флексографическом оборудовании, была установлена Xeikon CX30 – узкорулонная цифровая печатная машина для производства этикетки. В числе ее преимуществ, по мнению директора предприятия Данияра Еркенова, – «сухой» тонер, белый цвет, разрешение 1200×3600 dpi, великолепная цветопередача и возможность печати без праймера на привычных материалах для «флексы».

Еще одним интересным решением, доступным уже в этом году, может стать Canon LabelStream 2000 – новая струйная этикеточная машина, работающая на водных полимерных чернилах. Это пятицветная (CMYK плюс белый) струйная машина для печати этикеток со скоростью до 40 м/мин с максимальной шириной печати 340 мм. ЦПМ оснащена новой печатающей головкой производства Canon с разрешением 2400x1200 точек на дюйм. Для большей надежности обслуживание печатающих головок, контроль качества и измерение цвета автоматизированы. Новые полимерные чернила были также разработаны компанией Canon специально для этой головки. По словам производителя, чернила содержат высоконасыщенные пигменты и, обеспечивая широкую цветовую гамму, образуют на основе очень тонкий слой, что значительно снижает рассеивание света и приводит к превосходной цветопередаче. Белые чернила входят в стандартную комплектацию и позволяют печатать на прозрачной пленке и других носителях и получить белый цвет высокой непрозрачности, который можно использовать в качестве подложки для других красок для яркой и четкой цветной печати.

Все эти решения, созданные для печати этикеток короткими тиражами, максимально облегчают работу, исключая множество промежуточных операций, благодаря чему экономятся и время, и трудозатраты, что уже подтвердили владельцы, эксплуатирующие данные ЦПМ. Причем необходимо понимать, что это достаточно серьезные инвестиции.

Именно поэтому в данной статье нам бы хотелось поговорить о том, как можно использовать уже имеющееся у вас оборудование для печати

При помощи планшетного принтера Nocai NC-UV0609PEIII-II можно легко печатать на готовых пакетах, коробках, таре с напитками и бутылках. Причем высота стола 18 см позволяет это делать даже на крышках банок.

imageRUNNER ADVANCE 8595

imagePRESS V900

Foliant Vega 400A

ЦИФРОВЫЕ УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

от 1 шт.
до 10 тыс.
экз.

Nocai NC-UV0609PEIII-II

=

skycut A3 max

Nocai NC-HIJ-A3

ЦИФРОВЫЕ УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

от 1 шт.
до 10 тыс.
экз.

упаковки. И начнем мы традиционно со стикеров, которые на сегодняшний день являются одним из наиболее популярных заказов. При этом самые прибыльные, как бы это ни было удивительно, – черно-белые стикеры, которые при правильном подходе смогут составить не менее 40% оборота всех заказов[1].

Как правило, такие стикеры печатаются сборными тиражами (когда одновременно заходит несколько видов с разным количеством), так как здесь у заказчика одна-единственная цель: получить продукцию по самой дешевой цене. При этом, если суммарный тираж ч/б стикеров, поступающих в работу одновременно, составляет от 15 до 50 тыс. экземпляров, наибольшее количество одного вида, как правило, не выше 300 шт. А если к ч/б принтеру добавить вырубающий плоттер, способный делать полурезы, то вы сумеете «отгрызть» еще один кусочек рынка. Согласитесь, намного удобнее отклеить стикер с большого листа, чем отковыривать подложку с порезанного на размер, особенно если на обороте нет надсечек.

Вырубающих плоттеров, предлагаемых сегодня в Казахстане, – великое множество, но мы рекомендуем обратить внимание на SCY-CUT A3 Max-4. Решение позволяет выполнять традиционные операции по вырубке и биговке, что дает возможность, кроме стикеров с полурезами, делать также мелкотиражную упаковку – пакеты, бонбоньерки и коробки. Ширина материала 330 мм делает его максимально совместимым с ЦПМ, а скорость 800 мм/с и отсутствие штампов (так как решение цифровое – файлы на плоттер отправляются сразу с компьютера) позволят в максимально короткое время печатать практически все виды мелкотиражной упаковки.

Еще одна очень интересная тема с черно-белыми машинами – это печать переменных данных – QR- и штрихкодов – на уже готовых офсетных оттисках. Основной тираж можно отпечатать офсетом, а все переменные данные – после на черно-белой ЦПМ.

Многие типографии для печати цветных и черно-белых стикеров с успехом используют широкоформатные плоттеры-каттеры, которые позволяют за один проход делать печать и полурезы на самоклеящихся материалах. Возможность печати суммарных тиражей и вполне себе приличная скорость позволяют закрыть потребность многих производителей или продавцов, которым необходимы этикетки с разными наименованиями небольшими тиражами.

Следующий интересный сектор рынка, который развивается сейчас достаточно быстро, – ценники на продукцию магазинов разливных напитков и товаров многофункциональных производственно-торговых структур. Обычно это цветные этикетки с названием, описанием и ценой (пластиковая тара), «клапан» (упаковка из плотной бумаги, представляющая собой простой прямоугольник, сбигованный пополам) или же его аналог, но с отверстием (ручка для пакета), который крепится степлером на пакетики с товаром (например, на шурупы или орешки). С этими заказами вполне себе справится цветная «цифра», причем необязательно промышленная – для «кармашков» достаточно бумаги 250–300 г/м^2. При наличии УФ-плоттера можно печатать на крышках для пластиковых бутылок логотип магазина – очень интересная тема, которая у нас пока совсем не развита.

Ну и, конечно, одним из самых перспективных сегментов рынка можно назвать сектор малых брендов. Пекарни, рестораны, кондитерские, производители парфюмерии и косметики, сыров, колбас, шоколада, продавцы чая, кофе и т. д. реализуют продукцию через собственные торговые точки, и всем требуется упаковка для товаров. Это различные коробочки, пакетики из крафта, стикеры и «клипсы», которые также гораздо выгоднее печатать «цифрой».

Развертки многих коробок из описанных выше сегментов потребления вполне укладываются в формат современных ЦПМ, у большинства из которых сейчас баннерная печать – 330x1300 мм. В тех редких случаях, когда коробка не помещается на один лист, ее вполне можно изготовить из двух-трех деталей, так как сборка на таких тиражах (они, как правило, не превышают 100–200 штук в неделю) все равно ручная. Так как данный сегмент уже относится к премиальному (особенно если речь идет о производителях парфюмерии), тут типографии понадобятся уже не просто ЦПМ, а оборудование, печатающее на плотной бумаге не менее 350 г/м^2, и решения для постпечатной упаковки (ламинаторы для припрессовки, фольгираторы, УФ-плоттеры для выборочной лакировки). В случае с ламинаторами Foliant, у которых на современных моделях есть опция модуля фольгирования, вы за счет одного решения можете перекрыть сразу две постпечатные операции – припрессовку оттисков и облагораживание готовой продукции.

Кстати, если предварительно вырубить отверстие в коробочке и потом сделать ламинацию, то на выходе получится «окошко», которое так любят те же кондитеры[2].

Абсолютно новый и довольно прибыльный сегмент упаковки – это струйная печать на готовых пакетах и коробках. К примеру, Nocai NC-UV0609PEIII-II – универсальный принтер усо-

[1] Напомним, что согласно статье 21 Закона РК от 11 июля 1997 года № 151-I «О языках в Республике Казахстан»: «Товарные ярлыки (этикетки) со специальными сведениями, маркировки, инструкции к товарам, производимым в Казахстане, должны содержать необходимую информацию на государственном и русском языках».

[2] Пример цифрового облагораживания готовой продукции при помощи золотой фольги можно посмотреть на обложке данного журнала.

Ламинатор Foliant Vega 400A с автоматическими подачей материала и обрывом листа, кроме припрессовки оттисков на скорости 2100 листов B3, дает возможность фольгирования, что позволит типографии занять уверенные позиции в секторе премиум-упаковки.

вершенствованной модели с движущимся столом размером 60x90 см, высотой 18 см и тремя 4-канальными печатающими головками Epson с размером капли 3,5 пл, – позволяет печатать на готовых пакетах, коробках, банках с напитками и бутылках. При этом обращаем внимание, что цветовая модель CMYKWWVV (4 базовых цвета + 2 лака + 2 белых) позволяет воспроизводить яркие цвета, а наличие белого и лака дает дополнительные возможности при печати на тонированной в массе бумаге.

Еще одно интересное решение – Nocai NC-HIJ-A3. Это сверхбыстрый однопроходный полноцветный принтер для прямой печати по гофрокартону, крафт-бумаге, готовым пакетам и коробкам высотой до 450 мм. В оборудовании используются недорогие быстросохнущие чернила на водной основе, что позволяет сохранить низкую себестоимость при печати даже 1 экземпляра. Автоматическая система загрузки устраняет необходимость ручной подачи каждого листа, что дает возможность печатать продукцию на максимальной скорости – 40 погонных метров в минуту (или 130 готовых пакетов A4). Таким образом, за час можно спокойно выдавать 10 тыс. пакетов, при этом тираж может быть сборным. Согласитесь, с учетом постоянно растущего рынка HoReCa установка Nocai NC-HIJ-A3 в типографии поможет не только максимально расширить спектр услуг, но и быстро окупить вложенные инвестиции.

«Праздничная полиграфия» – вообще золотое дно, особенно в нашей стране. Этикетки для спиртного и шоколада, упаковка для подарков и пакеты под саркыт, бонбоньерки, коробки для попкорна на детских праздниках – всё очень востребовано и при желании может стать самостоятельным бизнесом. В зависимости «от размаха» здесь можно справиться при помощи цветного МФУ A3 формата и ламинатора, а при желании – развернуть целый комплекс, включающий в себя цифровую печатную машину, широкоформатный и УФ-плоттеры, лазер, промышленный ламинатор-фольгиратор, вырубщик и еще множество решений для постпечатки, которых сегодня очень много.

Еще одно интересное направление этого сектора, появившееся сравнительно недавно, – печать продукции для салонов цветов, магазинов по продаже постельного белья, подарков и для прочих торговых точек, где требуется рулонная упаковка. Печать «с рулона на рулон», которая есть практически у всех современных широкоформатных плоттеров, позволяет изготавливать именную упаковку с логотипом магазина. Ну а при симбиозе цифровых и аналоговых технологий (когда предварительно отпечатанный на широкоформатном плоттере рулон вырубают и собирают на линии по выпуску пакетов) можно и вовсе получить безотходное производство по изготовлению мелкотиражных пакетов.

ETH
EASTERN TRADING HOUSE

Республика Казахстан
г. Алматы, пр. Гагарина, 93а, оф. 409

+7 727 378 50 77 head@eth-inc.kz
+7 701 718 33 73 www.eth-inc.kz

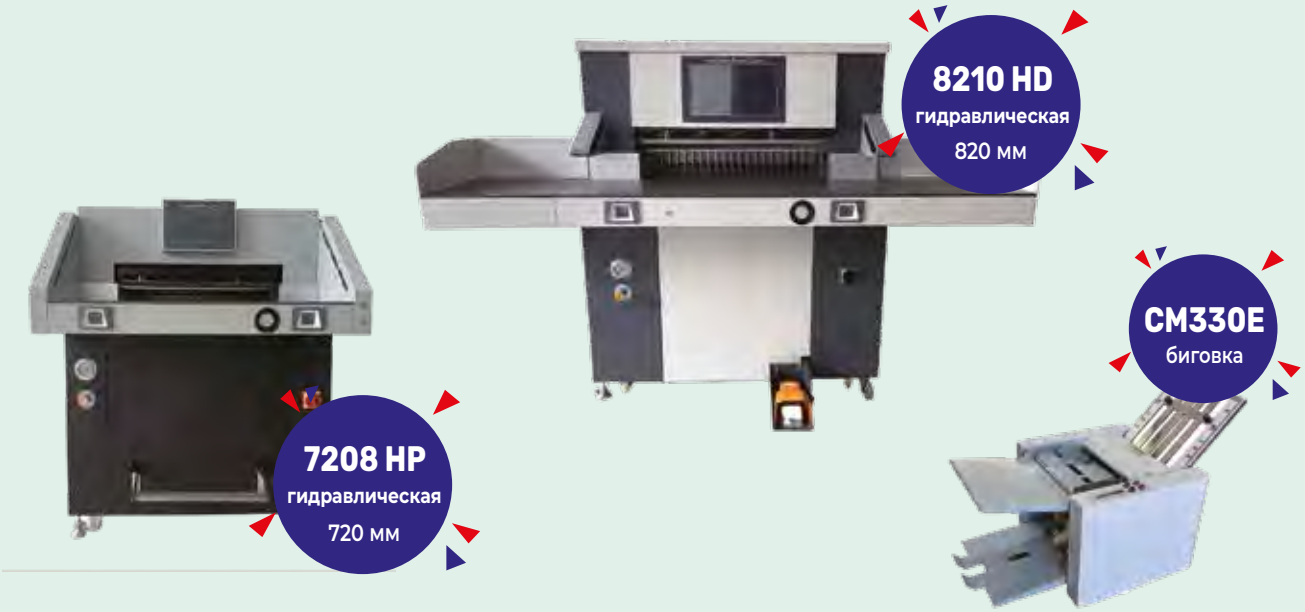
№1 СЕРВИСНАЯ СЛУЖБА
в Казахстане и Центральной Азии

RYOBI HEIDELBERG
manroland AGFA
KBA Horizon
PERFECTA Cutting Systems SCREEN Amsky

ПЕЧАТЬ
НА ГОТОВЫХ ПАКЕТАХ И КОРОБКАХ
от 50 ₸
заказать сейчас
zakaz@tech kz

6 ЛЕТ УСПЕШНОГО ПАРТНЕРСТВА

SAMS 三明机电



✓ НАДЕЖНОСТЬ ✓ ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ЦЕНЫ ✓ ОТГРУЗКА СО СКЛАДА В АЛМАТЫ «ДЕНЬ В ДЕНЬ» ✓ 1 ГОД ГАРАНТИИ

ТОО «Technology of Imaging» • Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2 • +7 (727) 250 96 69, 258 48 03 • info@tech.kz • www.tech.kz

BLACK & WHITE

Сочетание черного и белого уже давно называют вечной классикой, с которой сложно ошибиться. Наличие монохромного решения в типографии, сегодня – осознанная необходимость, так как печать черно-белых заказов с каждым днем становится все более актуальной.

Черно-белые заказы на рынке были всегда. Печать гарантийных талонов, инструкций, книг, учебной литературы, вкладышей и много чего другого при правильном подходе может составлять вполне весомую прибыль в общем обороте типографии, особенно если черно-белая машина работает в тандеме с цветной. При этом с учетом устойчивой тенденции сокращения тиражей и все большей популярности персонализации логично, что при расширении парка оборудования для данного сегмента рынка в первую очередь имеет смысл рассматривать цифровые решения. В сегодняшнем номере мы подготовили для вас обзоры двух промышленных монохромных ЦПМ – листовой Canon varioPRINT TITAN и рулонной струйной Atexco VegaPress 6602M-HD. Качество печати VegaPress 6602M-HD можно будет оценить сразу *(см. вкладку)*, а увидеть Canon varioPRINT TITAN и визуально оценить ее печать – в мае на выставке Central Asia Reklam на стенде представительства Canon CEE в Республике Казахстан. И да, блок, посвященный черно-белым решениям, отпечатан на Canon imageRUNNER ADVANCE 8095 – первой черно-белой машине этой серии, казахстанская премьера которой состоялась в ноябре 2012 года, пробег на сегодняшний день составляет 6,7 млн оттисков 😊.

Canon varioPRINT DP Line 140 QUARTZ
137 А4/мин, 2,5 млн А4 в месяц

Canon varioPRINT 6000 TITAN
328 А4/мин, 10 млн А4 в месяц

VegaPress 6602M-HD
3030 А4/мин, 30 млн А4 в месяц

VegaPress Mini
1010 А4/мин, 15 млн А4 в месяц

ЦИФРОВОЙ ОФСЕТ

Всегда здорово, когда оборудование функциональное. Еще лучше – если у него есть уникальные возможности по сравнению с «одноклассниками». Ну а если оно к тому же «неубиваемое», значит, речь идет о монохромных ЦПМ серии Canon varioPRINT TITAN.

Кроме того, что это самые быстрые в мире листовые черно-белые цифровые печатные машины с двусторонним запечатыванием листа за один проход, так еще при работе с ними отсутствует скручивание бумаги. И это не говоря об офсетном качестве печати, надежности и огромной работоспособности – 10 млн оттисков в месяц.

Когда речь идет о линейке этих устройств, то прежде всего подразумевается сегмент производства черно-белых книг (малотиражные издания, учебная литература, мануалы и т. д.). И так как большую часть книжного рынка все-таки составляет учебная литература, где, как правило, требуется не только печать текста, но и изображений, то здесь очень важна проработка черно-белых тонов. Так вот TITAN позволяет это делать идеально: он качественно воспроизводит полутона, создает плавные переходы в оттенках серого и пропечатывает тончайшие линии.

Изначально для машин серии Canon varioPRINT TITAN была разработана уникальная система записи изображений, обеспечивающая офсетное качество черно-белой печати с разрешением 600x1200 dpi и линеатурой полутонового растра 180 линий на дюйм. Специальный высококонтрастный тонер обеспечивает необходимую для черно-белой печати контрастность текста и управляемую тоновую передачу. В свою очередь, алгоритм растрирования Super Cell Technology обеспечивает точнейшую управляемую градационную передачу полутоновых изображений при сохранении резкости штриховой графики и текста, в том числе мелкого. В сочетании с высоким разрешением и линеатурой растра 180 линий на дюйм на оттисках удается получить эффект качественной черно-белой фотографии.

Еще одна «умная» особенность ЦПМ – автоматическое преобразование цвета Océ Screen Point Technology, позаимствованное из фотографического бизнеса. Алгоритм делает интеллектуальное преобразование цветного изображения в черно-белое, осуществляемое при помощи проработки света и тени, а также разделения текста и графики.

Ну а теперь вернемся к уникальным особенностям. Для начала еще раз напомним, что серия Canon varioPRINT TITAN является самой быстрой в мире среди монохромных листовых цифровых печатных машин

На сегодняшний день в Казахстане успешно работают 11 ЦПМ Canon varioPRINT TITAN. Первые из них были установлены в 2009 году в типографии КазНУ им. Аль-Фараби. Сегодня суммарный пробег на этих машинах более 179 млн оттисков, но при этом они продолжают работать с таким же качеством, как и в первые дни

(varioPRINT 6000 TITAN печатает до 328 изображений в минуту). При этом она не только самая быстрая, но и самая экологичная с низким уровнем выделения озона. Возможность печати больших объемов в сочетании с инновационными функциями и прочной конструкцией гарантирует первоклассную производительность, позволяя выдержать нагрузку до 10 млн страниц в месяц.

А теперь еще одна цифра: жизненный цикл TITANa – 1 млрд 250 млн оттисков формата А4 (!). Вы только вдумайтесь – даже если печатать каждый месяц по 10 млн оттисков (максимальная месячная загрузка), то все равно машина будет работать бесперебойно не меньше 10 лет. И это очень важная цифра при расчете амортизации оборудования.

«К сожалению, – комментирует Владислав Молчанов, менеджер по развитию проектов B2B PRO представительства Canon CEE в Республике Казахстан, – многие владельцы типографий в нашей стране не закладывают амортизацию оборудования в расчет стоимости клика, а ведь это большой процент в цене отпечатка. Например, по формуле: стоимость принтера + жизненный цикл = амортизация. Еще один вариант: стоимость принтера ÷ срок эксплуатации (обратите внимание, что у TITANa срок эксплуатации составляет 10 лет, тогда как многие производители делают расчеты исходя из пяти). Таким образом, если промышленный принтер стоит 55 млн тенге, то при жизненном цикле принтера в 40 млн оттисков в каждый клик нужно вложить 1,4 тенге амортизации. В случае с Canon varioPRINT TITAN при жизненном цикле принтера в 1 млрд 250 млн оттисков в каждый клик нужно вложить 0,044 тенге амортизации. А это, как вы понимаете, уже совсем другая арифметика».

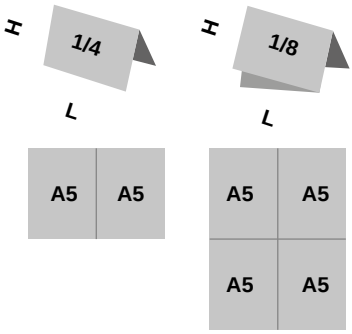
Еще один интересный для «книжников» факт: формат листа TITANa – B3, или 350x500 мм. Если кто не знал или забыл, напоминаем, что это самый удобный и привычный размер листа для книжных типографий, который позволяет за один клик напечатать 8-страничную тетрадь, которая легко фальцуется на уже имеющемся в типографии оборудовании. А еще в принтере установлен новый самонаклад Paper Input Module (PIM), в котором все лотки универсальные, с вакуумной подачей и воздушным раздувом стопы, что минимизирует подачу двойного листа.

Только у Canon varioPRINT TITAN – одновременная двусторонняя печать. Это стало возможно благодаря технологии Océ Gemini Instant Duplex. Кроме экономии времени, что само по себе уже огромное преимущество, технология позволяет добиться идеального совмещения, которого нет ни на одной другой машине.

А еще у TITANов нет привычного классического барабана – изображение впрессовывается в материал и закрепляется при пониженной температуре печки без использования световой и электрической энергии. Специальная технология нанесения и закрепления тонера – Océ Copy Press Technology – обеспечивает его точное нанесение практически без отхода (в машине даже нет отстойника) и использования специального девелопера. Низкотемпературная печка позволяет успешно закреплять тонер без перегрева бумаги, что, в свою очередь, минимизирует коробление бумаги от нагрева и устраняет возможные проблемы с растрескиванием тонера при перегреве. Она же способствует получению матового изображения, очень похожего на офсетный оттиск, без характерного цифрового глянца на черных плашках.

Canon varioPRINT TITAN легко интегрируется с до- и послепечатными опциями ведущих производителей, что позволяет получать на выходе уже готовое изделие. На выставке Central Asia Reklam можно будет «вживую» увидеть Canon varioPRINT 6000 TITAN

Уникальной особенностью Canon varioPRINT TITAN является его способность запечатывать лист с двух сторон за один проход без переворота. Для этого инженерами Océ была разработана фирменная технология Gemini Instant Duplex



Формат листа Canon varioPRINT TITAN позволяет печатать 8-страничную тетрадь за один проход

Кстати, технология печати, заложенная в основу машины, позволяет, кроме всего прочего, использовать широкий диапазон бумаг, в том числе тонких, 45 г/м². В обычной ЦПМ тонер переносится со светочувствительного барабана прямо на бумагу при помощи электрического заряда, что не лучшим образом влияет на бумагу, которая может набрать статическое электричество. Тонкая бумага, получившая статику, очень плохо проводится через узлы машины – листы часто слипаются. Так как в TITANe совсем другая технология, серия успешно работает на тонких бумагах на большой скорости.

Тонер у TITANa состоит всего из трех компонентов – смолы, железа и угля, благодаря чему отпечаток получается не черный, а графитовый, что идеально подходит для печати книг. Кроме того, принтер соответствует всем экологическим нормам: у него низкий уровень выделения озона, а потеря тонера и выделение тепла минимальны.

Еще одно преимущество серии Canon varioPRINT TITAN – это возможность использовать в работе программное обеспечение PRISMASynk. Кроме того, что оно позволяет построить управление рабочим потоком от допечатной подготовки до управления инлайн переплетными работами, с его помощью можно легко вставить в печатающуюся публикацию цветные страницы, минуя тракт печати. Достаточно указать, после какой страницы она должна быть, и отметить лоток, где лежат вставки.

А так как серия Canon varioPRINT 6000 TITAN – это все-таки промышленные принтеры для длинных тиражей, изначально предполагалось, что они будут легко интегрироваться с до- и послепечатными опциями. В линию можно поставить любую финишную опцию – от буклетмейкера до ниткошвейки или модуля бесшвейного скрепления с трехсторонней обрезкой. Благодаря формату B3 TITAN «дружит» со всеми ведущими производителями финишных опций.

Еще один плюс в пользу TITANa: прочная конструкция. 99% комплектующих в TITANe железные, что и гарантирует такую максимальную надежность. Ну а минимальную себестоимость обеспечивают всего шесть ресурсных запчастей.

«КазСервисПроект» – одна из первых компаний, – рассказывает Ильдар Гинятуллин, –которая стала продавать Canon varioPRINT TITAN в Казахстане. Первая из машин этой серии была установлена в 2008 году, и сегодня я с уверенностью могу подтвердить, что более надежной ЦПМ еще не было придумано. Ее конструкция настолько прочная, что, когда мы перевозим уже собранную машину (переезд типографии в другое здание, продажа б/у оборудования), мы ее даже не разбираем. Просто загружаем целиком и после переезда включаем. Именно надежность позволила в свое время производителю продавать восстановленные на заводе б/у TITANы, которые после этого продолжают работать без каких-то проблем в течение многих лет. Кстати, отличная новость для тех, кто уже давно хочет TITAN, но по ряду причин пока еще не может себе его позволить. С этого года мы начнем продавать в Казахстане восстановленные Canon varioPRINT TITAN, что, надеюсь, поможет еще больше укрепить печатный книжный рынок страны.

Инсталлировав у себя Canon varioPRINT TITAN, вы получите надежное монохромное решение, которое будет успешно работать на вашем производстве не меньше 10 лет. Минимальная себестоимость, высокая производительность, отличное качество и возможность персонализации помогут быстро занять свою нишу в производстве как учебной литературы, так и книжной продукции».

Восемь удивительных фактов о TITAN

В типографии одной из европейских стран пробег TITANa составляет 1 мрд 450 млн оттисков. У рекордсмена из Казахстана – пробег 130 млн оттисков.

Печать на TITANe в два раза экономичнее, чем на любой другой ЦПМ, так как его формат позволяет на одном листе напечатать 8-страничную тетрадь без подрезки.

Благодаря уникальной конструкции лист в TITAN подается вертикально (снизу вверх) и одновременно запечатывается с двух сторон.

Тонер у TITANa настолько экологичен, что его можно есть без вреда для здоровья, и время от времени сотрудники Canon демонстрируют это на выставках.

Вес принтера в оптимальной конфигурации составляет более 1 тонны.

Благодаря технологии Océ Copy Press Technology лист в TITANe проходит тракт перемещения бумаги, не касаясь деталей принтера.

С помощью TITANa вы можете получить готовое цветное издание, напечатанное на монохромном принтере.

В конструкцию TITANa встроен рулонный податчик Canon Lasermax Roll Systems roll feeder, который позволяет принтеру работать непрерывно без дозагрузки.

Скорость печати
182 изобр./мин
221 изобр./мин
272 изобр./мин
328 изобр./мин

Максимальный месячный объем печати
от 300 тыс. до 10 млн изображений формата A4

Максимальная емкость бумаги
24 000 листов формата A4

Поддерживаемая плотность носителей
45–300 г/м^2

Владислав Молчанов, менеджер по развитию проектов B2B PRO представительства Canon CEE в Республике Казахстан
vladislav.molchanov@canon.kz
+7 701 572 9439

КазСервисПроект
KazSevicеProject

Ильдар Гинятуллин, директор KazServiceProject
gm_ildar@serviceproject.kz
+7 707 821 5008

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

В мире, где дороже всего ценится время, чтобы быть конкурентоспособным, необходимо инвестировать в современное оборудование.

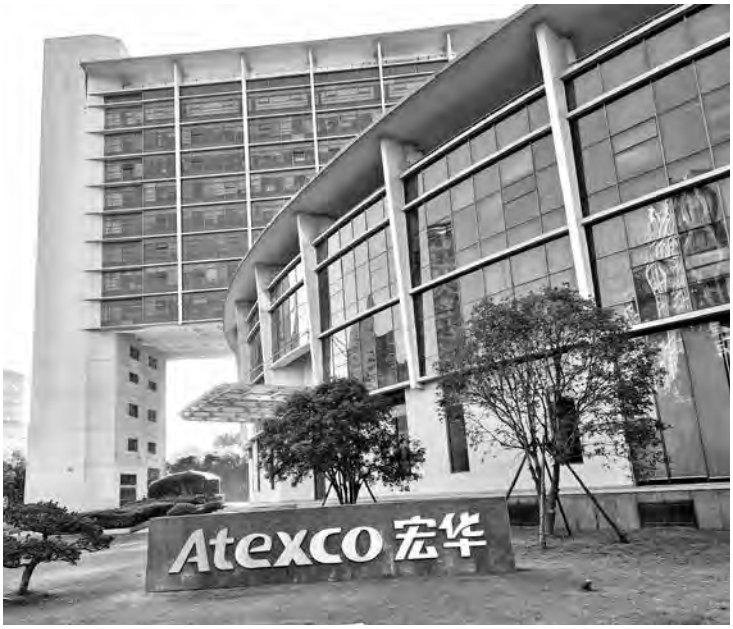
В наших струйных печатных машинах Atexco, первая из которых – VegaPress 6602M-HD – инсталлирована этой зимой в типографии Print House Gerona (Алматы), воплощен колоссальный многолетний опыт работы Atexco в области струйных принтеров в целом и со струйными печатными головками Kyocera в частности. Эти головки используются не только в рулонных ЦПМ, но и в широкой линейке текстильных принтеров, инсталлированная база которых исчисляется тысячами машин, обеспечивающих Atexco уверенное первое место на рынке Китая.

Совокупность данных факторов позволяет нам оптимистично оценивать перспективы продаж ЦПМ Atexco в ближайшие два года. Основные наши потенциальные заказчики – это, конечно, книжные типографии, а также производители журналов и газет, особенно в регионах. Кроме того, машины Atexco наверняка заинтересуют тех, кто занимается выпуском директ-мейла и транзакционных материалов.

На сегодняшний день наша компания предлагает рулонные струйные машины VegaPress с шириной печати 440, 660 и 880 мм. Все модели доступны в конфигурации для монохромной и цветной печати и позволяют печатать пигментными чернилами на водной основе не только на специальных бумагах с покрытием, но и на немелованных и мелованных офсетных и газетных бумагах.

Максимальное разрешение наших ЦПМ 1200x1200 dpi. Скорость печати до 150 м/мин при разрешении 600x1200 dpi. ЦПМ предлагаются в конфигурации «из рулона в рулон»

Завод Atexco расположен на площади 260 тыс. м². Кроме него у компании есть еще одна фабрика, где ежегодно производится порядка 20 тыс. тонн чернил для струйной печати. Ежегодно Atexco инвестирует около 5–6% выручки в исследования и разработки. В этом департаменте трудятся около 200 человек, а общий штат компании насчитывает порядка 1000 сотрудников



или «из рулона в лист». Во втором случае после печатной башни вместо намотки ставятся опциональные буфер, модуль резки на листы и стекер. Мы предлагаем широкий ассортимент струйных принтеров, предназначенных для различных отраслей промышленности. В модельном ряду представлены как компактные устройства для небольших предприятий, так и мощные машины для крупных производственных линий. Наши основные направления производства – это текстильные плоттеры, промышленные струйные ЦПМ для книжной, журнальной и газетной печати, а также принтеры прямой печати по картону и упаковке.

Так, наш Atexco VegaPress Mini – многофункциональный принтер, идеально подходящий для черно-белой печати малыми и средними тиражами. Главное преимущество данной линейки – компактность по сравнению со старшими моделями и небольшой уровень инвестиций.

Atexco VegaPress Mono – универсальный черно-белый принтер с высокой скоростью печати, широким ассортиментом финишных устройств. Возможность выбора формата печати (440, 560, 660 и даже 880 мм) позволяет ему конкурировать по производительности и себестоимости с любой двухсекционной офсетной печатной машиной.

В свою очередь, Atexco VegaPress Color HD – специализированный высокоскоростной полноцветный принтер с производительностью до 150 метров в минуту, предназначенный для печати цветной книжно-журнальной продукции. При использовании специальных чернил (Atexco HD ink) ЦПМ способны печатать даже на мелованных бумагах с высокими показателями яркости оттиска и качества цветопередачи.

Atexco располагает современными производственными площадями, оборудованными по последнему слову техники. Площадь основного производства составляет более 260 тысяч м².

Наша умная фабрика расположена в крупном промышленном центре, вблизи города Ханчжоу. Здесь сосредоточены все этапы производства, начиная от раскроя металла для изготовления станин и заканчивая комплексом для финального тестирования оборудования перед отгрузкой. На территории завода находится учебный центр с общежитием для сервис-инженеров. Обучение организовано на английском и китайском языках, среди учащихся – инженеры со всего мира, включая Европу и Америку. Здесь также проводятся науч-

> “
>
> Компания Atexco была основана в 1992 году и изначально разрабатывала программное обеспечение, после которого занялась широкоформатными струйными принтерами. Первыми на рынок были выведены струйные принтеры для нанесения изображения на текстиль, а в 2016-м стартовали разработки рулонных струйных ЦПМ на водных чернилах. Самые молодые продукты – это машины для производства картонной, гибкой и гофроупаковки.
> Штаб-квартира Atexco расположена в Ханчжоу (КНР). В производственных цехах умной фабрики площадью 260 тыс. м² установлены станки для лазерной резки и гибки металла швейцарского производства, металлообрабатывающие станки из США, автоматическое выравнивание из Германии и другое оборудование от ведущих мировых производителей. В конструкции выпускаемого оборудования широко применяются различные компоненты ведущих мировых производителей: печатные головки Kyocera (Япония), сервоприводы, управляющие PLC и другие электронные компоненты Yaskawa (Япония), ABB (Швеция, Швейцария) и Beckhoff (Германия), пневматика SMC (Япония) и др.

На данный момент в Китае и за его пределами работает около 400 рулонных струйных печатных машин Atexco серии VegaPress. Одна из них – монохромная модель VegaPress 6602M-HD – инсталлирована в январе этого года в алматинской типографии Print House Gerona

но-исследовательские работы и разработка новых моделей.

Завод Atexco по производству струйных чернил расположен в городе Гуанчжоу и является одним из крупнейших в мире предприятий по производству текстильных струйных чернил всех типов, а также чернил для печати по бумаге (в том числе и мелованной).

Так как Atexco не перестает внедрять передовые технологии в свои разработки, это позволяет нам оставаться на пике инноваций в индустрии. Нашими ключевыми достижениями, отмеченными во всем мире, являются технология печати высокой четкости (использование уникальных чернил и печатных головок позволяет достигать исключительной точности и яркости изображения), автоматизация процессов (внедрение роботов и автоматизированных систем управления принтерами не только значительно повышает эффективность и снижает затраты на печать, но и позволяет быстро обучать печатников на месте установки оборудования), а также энергоэффективность (разработка и использование экологически чистых технологий позволяют уменьшить воздействие на окружающую среду и сократить потребление энергии).

Продукцию Atexco можно будет увидеть на нашем стенде с 15 по 19 мая на выставке China Print 2025 в Пекине. А более подробную информацию о нашем оборудовании вы можете узнать у наших партнеров в Казахстане – компании Technology of Imaging. Мы надеемся, что наше сотрудничество принесет большую пользу в укреплении связей Китайской Народной Республики и Республики Казахстан.

Atexco®

Фарли Чен (Farley Chen),
директор региональных продаж Atexco
Hangzhou Honghua Digital Technology Stock Co., Ltd
No. 3911, Binsheng Road, Binjiang District, Hangzhou, China
Website: www.atexco.com | E-mail: info@atexco.cn

Atexco®

Hangzhou Honghua Digital Technology Stock Co., Ltd
No. 3911, Binsheng Road, Binjiang District, Hangzhou, China
Website: www.atexco.com Email: info@atexco.cn

VegaPress 6602M-HD*

VegaPress Mini

VegaPress 440C-HD

Модель	VegaPress Mini	VegaPress 440C-HD	VegaPress 6602M-HD
Ширина печати	432 мм	432 мм	658 мм
Максимальная ширина бумаги	440 мм	440 мм	660 мм
Цветовые каналы	Черно-белый	Полный цвет CMYK	Черно-белый
Скорость печати, дуплекс	75 м/мин (765 A4/мин)	150 м/мин (2020 A4/мин)	150 м/мин (3030 A4/мин)
Технология печати	Промышленная струйная печать		
Разрешение	600x600 dpi	1200x1200 dpi	1200x1200 dpi
Программное обеспечение	VegaRip workflow manager		
Чернила	Пигментные чернила на водной основе		
Бумага	Без покрытия, офсетная, газетная, подготовленная для струйной печати		
Максимальная диаметр рулона	960 мм (боковая загрузка)	1270 мм	1270 мм
Финишные опции (по выбору покупателя)	Накопитель, автоматический роспуск на листы, рулонная приемка, фальцовка в линию** (возможен одновременный выбор покупателем двух финишных опций)		
Максимальная скорость обрезки	100 м/мин	175 м/мин	175 м/мин
Габариты (длина)	7 870 мм	13 800 мм	9 960 мм

* Оборудование успешно установлено в Казахстане и эксплуатируется с 23 января 2025 г.
** Фальцовка в линию будет представлена на выставке China Print-2025 в Пекине

tech.kz
Официальный партнер Atexco в Казахстане компания Technology of Imaging
Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2 • 7 (727) 250 96 69, 258 48 03 info@tech.kz • www.tech.kz

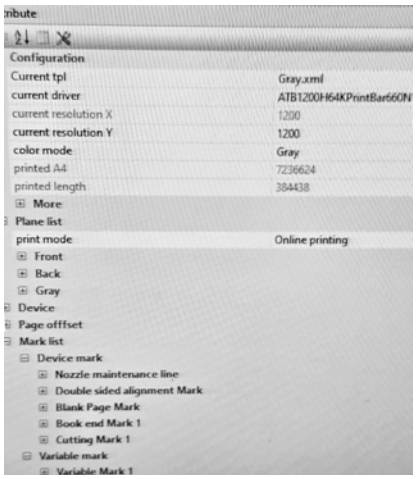
НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

Успешный бизнес всегда стоит на трех китах – четком плане действий, правильной организации производства и грамотных инвестициях.

Типография Print House Gerona (Алматы) с первого дня существования отличалась от многих других завершенностью производственного цикла, будь то выпуск журнальной продукции, печать книг или изготовление коробок из гофрокартона. При этом владелец и директор типографии Олег Всеволодович Буров никогда не стремился первым приобрести самое «модное» оборудование от популярного производителя или внедрить «передовую» технологию. Оборудование в Print House Gerona всегда покупается под текущие задачи, и одним из критериев выбора становится его совместимость с остальным техническим парком, чтобы решения максимально подходили друг другу и все вместе составляли единую технологическую цепочку. Зимой этого года в типографии была инсталлированна Atexco VegaPress 6602M-HD – монохромная струйная ЦПМ шириной 66 см и скоростью печати 150 метров в минуту.

«Я уже давно думал об установке такой машины, – рассказывает г-н Буров. – В последнее время в типографии появилось больше запросов на короткие тиражи учебников и книг. Использовать под такие заказы 8-красочный Heidelberg формата B1 – нецелесообразно, а листовые ЦПМ не совсем подходят под наш технологический цикл. В результате анализа рынка производителей рулонных машин я остановился на VegaPress 6602M-HD, так как она идеально подошла нам по своим характеристикам, цене и стоимости владения».

ЦПМ VegaPress 6602M-HD в конфигурации «из рулона в лист» печатает пигментными чернилами на водной основе и сразу нарезает листы на необходимый формат, для чего в конструкции машины уже были предусмотрены буфер, модуль резки на листы и стекер.



Более 7,2 млн двусторонних оттисков было напечатано на Atexco VegaPress 6602M-HD с 30 января (запуск машины) по 5 марта (дата написания статьи)

«С первых дней работы на машине нам удалось сократить сроки выполнения заказа в 4 раза, – продолжает Олег Всеволодович, – что сразу же отметили наши заказчики – их это приятно удивило. Уменьшение времени стало возможным за счет сокращения количества технологических этапов более чем в 2 раза благодаря тому, что машина сразу печатает «в подбор», мы исключили этапы фальцовки и подборки тетрадей».

Олег Всеволодович, уже понятно, какие тиражи наиболее выгодно печатать на VegaPress 6602M-HD?

О точной себестоимости говорить еще пока рано, но с учетом тестовой печати и послепечатных циклов нашей типографии уже сейчас понятно, что тираж должен быть не меньше 200 экземпляров и не больше 5 тыс. Как и на офсете, здесь тоже есть приладка при смене тиража или рулона, но, конечно, она значительно меньше. Как показывает наш анализ, основанный на подсчете затрат на производство, пограничный тираж в нашей типографии между «цифрой» и офсетом где-то 2,5–3 тыс. экземпляров.

А всего за это время…

Было отпечатано больше 70 разных наименований продукции, включая один тираж с односторонней печатью и книги в твердом переплете (сшивка ниткой). Но, сразу оговорюсь, основные наши заказы на цифровом участке – это продукция с бесшвейным скреплением (термопереплет), так как именно в этом сегменте удалось добиться максимального сокращения технологических процессов.

Как показывает опыт наших российских коллег, не всегда удается «подружить» струйную ЦПМ с классической постпечаткой. Существует ли данная проблема в вашей типографии?

Нет, потому что с самого начала мы искали машину в конфигурации «рулон в лист», когда бумага подается с рулона, а на выходе получаются листы нужного размера. Формат машины тоже подбирался из расчета, чтобы отпечатанный лист максимального формата был 66x84 см (это размер наших офсетных машин), что позволяет в дальнейшем использовать все постпечатные линии, установленные в типографии.

Понятно, что дополнительные модули в линию максимально повышают эффективность работы. Именно поэтому мы ждем выхода модуля фальцовки от компании Atexco, запланированный на этот год, чтобы интегрировать его в машину.

В Atexco VegaPress 6602M-HD установлены печатающие головки Kyocera, что гарантирует не только надежность, но и качество. На фото модуль управления блоком головок

А если перейти к вопросу о расходных материалах?

Мы используем ту же бумагу, что и всегда, включая пухлую тонированную в массе 65 г/м², причем печатаем на ней без всякой специальной предварительной обработки. Конечно, на премиум-бумаге качество печати лучше, но это было всегда хоть на офсете, хоть на «цифре».

Кстати, и чернила мы тоже используем фирменные Atexco. Цена на них настолько разумная, что поиск других производителей не имеет смысла.

Самый главный вопрос, который обычно беспокоит владельцев струйных ЦПМ, – это контроль за состоянием головок, особенно во время простоев машины.

Пока проблем с головками нет. По окончании смены машина выключается полностью и даже после выходных качество печати не меняется.

Существуют четкие инструкции от производителя для печатника, соблюдение которых помогает поддерживать работу VegaPress 6602M-HD в идеальном порядке. Я вам больше скажу: прямо на главный экран выведена кнопка «Прочистить головки», после нажатия которой головки в течение трех минут приводятся в порядок. Ну и перед началом каждой работы машина выводит 10 листов тестовой печати, что более чем достаточно для обнаружения забитых дюз.

И уже с этого месяца...

Типография Print House Gerona приглашает всех коллег с заказами на черно-белую продукцию: инструкции, книги, учебные пособия, рабочие и нотные тетради и даже, если есть необходимость, автомобильные одноразовые коврики. Качество печати, сроки выпуска уже оценены нашими клиентами, и мы готовы максимально расширять количество заказов с вашей помощью.

Печать из «рулона в листы» позволяет не только сократить технологический процесс, но и максимально ускоряет сроки выполнения заказа

Оригинальные чернила, изготовленные на заводе Atexco в Гуанчжоу

GERONA
PRINT HOUSE • SINCE 1994

Print House Gerona
Офис: Алматы, ул. Сатпаева, 30/8, офис 124
Цех: ул. Помяловского, 29/1
Тел.: +7 (727) 398-94-59/60/61/62
E-mail: manager@gerona.kz

ТОО «Technology of Imaging»
г. Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2
Тел.: +7 (727) 250 77 28, 258 48 03
zakaz@tech.kz, www.tech.kz

tech.kz

Ч/Б ПЕЧАТЬ, бумага 80 г (Снегурочка)*

Формат	Цветность	Стоимость, тг.
А4	1+0	10
	1+1	15
А3	1+0	20
	1+1	30

* При печати на бумаге плотностью свыше 80 г/м² к расценкам добавляется стоимость бумаги

NEW
печать на готовых крафт-пакетах и коробках

ПЕЧАТЬ ЛИСТАМИ А3SR, без стоимости бумаги

(стоимость варьируется в зависимости от тиража)

Цветность	До 1000 л., тг.	Свыше 1000 л., тг.
4+0	145	95
4+1	170	110
4+4	280	190

	До 1000 л., тг.	Свыше 1000 л., тг.
Конверты	50	40
Печать на готовых пакетах и коробках	от 50	

БАННЕРНАЯ ПЕЧАТЬ 330x1300 мм

Цветность	до 1000 л., тг.	свыше 1000 л., тг.
4+0	180	120
4+1	240	155
4+4	320	210

ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ/УФ-ПЕЧАТЬ

Цветность	Стоимость за 1 кв. м, тг.
4+0, фотобумага (150 глянец, 180 матовая)	3250
4+0, фотобумага с покрытием 230 г	5850
Бэклит, ПЭТ-пленка, политекс	7000
Холст	8450
УФ-печать	12 000

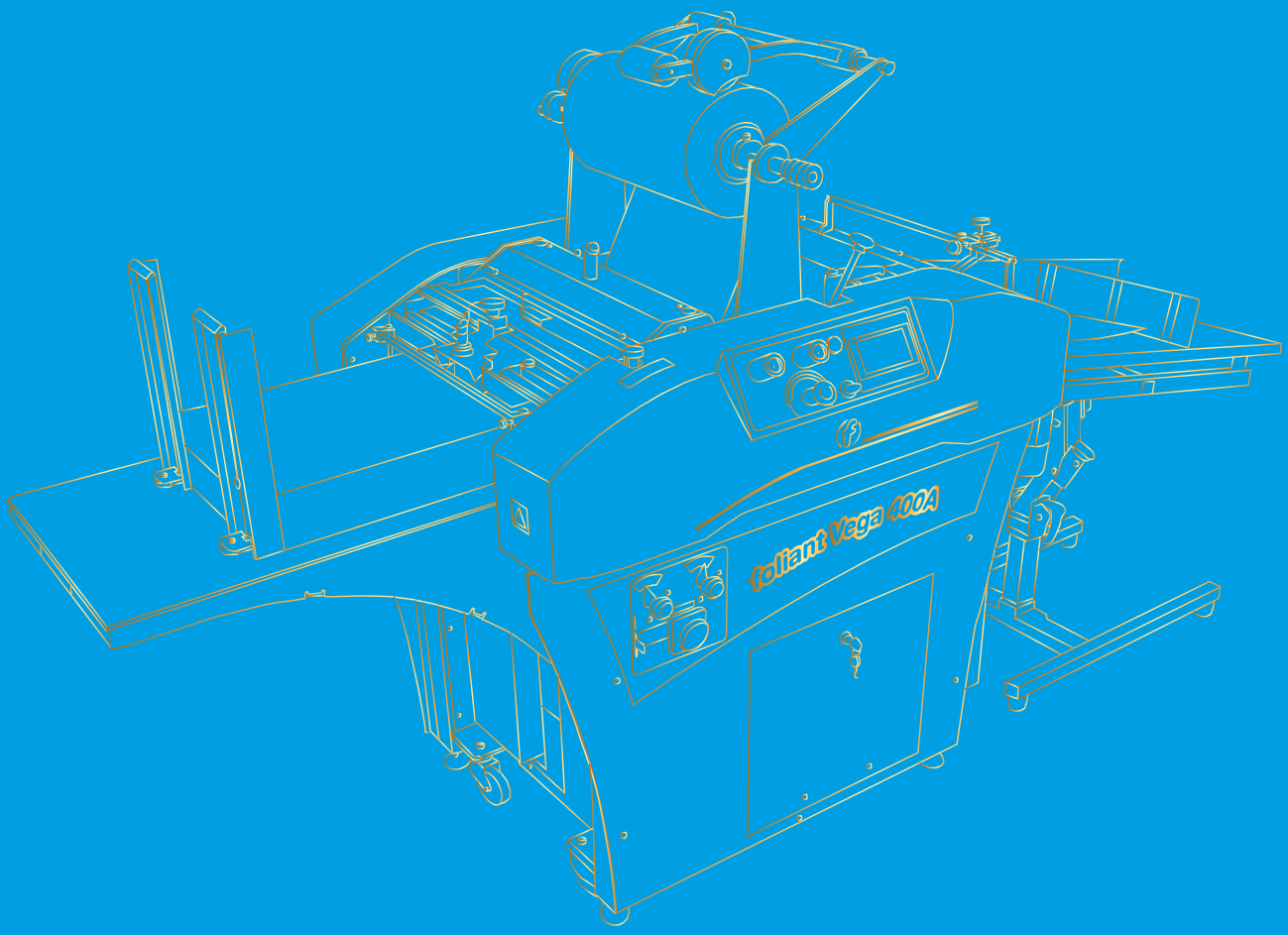
ПОСТПЕЧАТНЫЕ РАБОТЫ

Услуга	За ед., тг.
Припресс глянец, матовый 1+0	40
Припресс глянец, матовый 1+1	80
Припресс soft touch, матовый, глянец 30 мкр, 1+1	160
Вырубка А4, А3SR	200
Фольгирование, выборочный лак	цена по запросу
Термопереплет	100

ПРАЙС-ЛИСТ

foliant

tech.kz



БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЦИФРОВОГО ОБЛАГОРАЖИВАНИЯ

с помощью ламинатора foliant Vega 400A