

# Технология

изображений

04  
2025 [120]

Жаңа  
Жылдың!

С Новыми  
годами!

Happy New Year!

Выборочный лак:  
Canon imagePRESS V1000

tech.kz

ТОНЕРЫ  
ТО1

ТОНЕРЫ  
МФУ

БАРАБАНЫ  
ЦПМ

— АКТУАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ —



ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН  
РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
**shop.tech.kz**

При заказе с **shop.tech.kz**

**УНИКАЛЬНО  
НИЗКИЕ ЦЕНЫ**



SCAN ME

# ЗИМА 2025

## содержание

4 **БИЗНЕС**  
ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ

10 **ФИРМЕННАЯ ВЕЩЬ**  
УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

12 **ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО**  
ПЕРВЫЙ ИЗ ПЕРВЫХ

18 **БУМАГА**  
ТАКТИЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

24 **БИЗНЕС**  
ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УСПЕХА



32 **ОСОБОЕ МНЕНИЕ**  
СЛОМАННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

34 **ИСТОРИЯ УСПЕХА**  
ОБЛАДАТЬ ЛУЧШИМ

42 **СОБЫТИЯ**  
ТRENДОВЫЙ ПРОДУКТ

48 **СОБЫТИЯ**  
MADE IN CHINA

## ■ ПИСЬМО РЕДАКТОРА



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

Издаётся с февраля 1999 г.  
Выходит 4 раза в год

**Директор:** Евгений Люц  
**Главный редактор:** Татьяна Меркульева  
**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 12.12.2025 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 и облагорожен  
в типографии Technology of Imaging  
на ЦПМ Canon imagePRESS V1000;  
e-mail: zakaz@tech.kz

Поставщик бумаги Top Zero 90–200 г/м<sup>2</sup>:  
Technology of Imaging

**З**наете, что меня радовало весь год как главного редактора первого и единственного в Центральной Азии полиграфического издания? Прежде всего – стремительное омоложение отрасли: из сектора экономики, где традиционно можно было встретить только владельцев бизнеса 50+, полиграфия постепенно стала превращаться в интересное и перспективное дело для молодежи. Вторым позитивным моментом стало оснащение типографий современным, максимально автоматизированным и производительным до- и послепечатным оборудованием. Установка первой рулонной струйной цифровой печатной машины Atexco VegaPress в Print House Gerona (Алматы) говорит о том, что наш рынок «созрел» для высокопроизводительных решений, позволяющих печатать суммарные короткие тиражи не менее 8 млн листов А2 в месяц, что опять же не может не радовать. Дооснащение офсетных типографий ЦПМ и замена устаревших моделей на новые в цифровых также позволяют верить в победу здравого смысла над косностью мышления. Ну и, наконец, то, что практически все отечественные полиграфисты приняли за аксиому: по-старому уже никак не получится, а новое – это прежде всего качество и короткие сроки, а значит, переход на современные автоматизированные системы позволяет верить, что будущее полиграфии не только возможно, но и уже наступило...

**В НОВЫЙ ГОД  
С НОВЫМ  
ОБОРУДОВАНИЕМ  
ВМЕСТЕ С tech.kz**



“

На сегодняшний день у Konica Minolta есть решения для всех сегментов полиграфии – от коммерческой печати до гофроупаковки. Производительность, надёжность, качество и, что немаловажно, доступная цена наших ЦПМ позволяют нам не только сохранять лидерские позиции, но и помогают нашим клиентам успешно работать как на развивающихся, так и на уже состоявшихся рынках



# ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ

Стремление превзойти ожидания клиентов, постоянные инновации и работа над созданием успешных партнёрских отношений – суть глубочайших убеждений компании Konica Minolta.

**Э**ти ценности, а ещё честность и ответственность по отношению к партнёрам лежат в основе бизнес-модели компании, определяют её решения и символизируют то, что она отстаивает. И именно это, по мнению главы бизнеса индустриальной печати Konica Minolta Уэмуро Тошибака (Uemura Toshitaka), посетившего Казахстан этой осенью, позволяет компании оставаться на лидерских позициях все эти годы.

**Господин Тошибака, когда 20 лет назад Konica Minolta выпустила свою первую цифровую печатную машину, на какие результаты рассчитывала компания?**

Исключительно на впечатляющие 😊. На самом деле уже тогда начала создаваться тенденция к сокращению тиражей книжно-журнальной и коммерческой продукции, и становилось понятно, что за цифровой печатью будущее. Нам осталось только создать технологию, которая позволила бы Konica Minolta предлагать цифровые решения для полиграфии. Когда мы вышли на рынок, оказалось, что его ёмкость как минимум в три раза превышает наши ожидания, а это значит, что было много клиентов, готовых брать наши решения. Понятно, что, кроме нас, в этом секторе уже были предложения, но, так как все они реализовывались по высокой цене, то мы сфокусировались на том, чтобы наш продукт был не только качественным, но и продавался по доступной цене. То есть с первого дня производства цифровых печатных машин мы понимали, что технология, несомненно, важна, но если она будет недоступна по цене, то её никто не купит, и очень важно соблюдать необ-

ходимый баланс. Клиенту должно быть выгодно работать с производителем, для того чтобы вложенные инвестиции быстро окупались и начинали приносить прибыль. И сегодня результаты продаж подтверждают правильность выбранной нами стратегии.

**Какие направления дальнейшего развития портфолио Konica Minolta в области полиграфии вы считаете самыми перспективными?**

Мне кажется, то, что мы предлагаем решения от базовых офисных до промышленных, и в дальнейшем поможет нам успешно существовать. Сегодня у нас есть решения для всех сегментов полиграфии: для коммерческой печати – листовые AccurioPress и AccurioPrint; для печати этикеток – AccurioLabel; для гофроупаковки – PKG и AccurioShine/MGI – для цифрового облагораживания. Для промышленной тяжёлой печати Konica Minolta предлагает мощные AccurioJet 30000 формата B2+ и AlphaJet B1. В дальнейшем мы будем усиливать и совершенствовать все эти линейки, помогая нашим клиентам получить максимальную прибыль как на развивающихся, так и на сформировавшихся рынках.

**По мнению аналитиков, струйная печать – наиболее быстро развивающаяся технология в секторе полиграфии, и у Konica Minolta уже есть такие решения – это AccurioJet 30000, которая успешно продается. А на каких рынках, по вашему мнению, такие машины наиболее востребованы?**

AccurioJet 30000, представляющая собой усовершенствованную версию AccurioJet KM-1e, у которой более 350 инсталляций по всему миру,



Флагманы Konica Minolta - AccurioPress 12000, AccurioLabel 230 и AccurioShine 3600, - позволяющие типографиям-владельцам всегда быть на шаг впереди конкурентов



– это промышленное решение, предназначенное для типографий с большими объёмами коротких тиражей, где важны качество и скорость. Данная машина – прямой конкурент офсетной печати, потому что её впечатляющие характеристики, о которых я скажу чуть позже, усилены тем, что для работы с ней печатнику не нужна высокая квалификация. Формат B2+, разрешение 1200 dpi, скорость до 3 тыс. листов в час, возможность печати на широком спектре листовых материалов толщиной от 0,06 до 0,6 мм, в том числе на фактурных бумагах, холстах, металлизированных бумагах, кальках, упаковочных картонах и пластиках – всё это очень востребовано на уже состоявшихся рынках. И в дальнейшем таких решений будет всё больше и больше, так как тиражи продолжают падать, а вот качество, скорость и персонализация выходят на первое место.

**Konica Minolta является крупнейшим инвестором компании MGI Digital Technology, выступая также дистрибутором её решений для цифрового облагораживания. Насколько важно это направление для Konica Minolta и какие перспективы его роста вы видите в будущем?**

Цифровое облагораживание – это тоже очень интересный и перспективный для нас сектор рынка полиграфии. Ещё 13 лет назад на нём работали только аналоговые решения, которые были не совсем удобны для цифровых заказов, где короткие сроки определяющи. В какой-то момент это стало настолько востребовано, что нам даже пришлось придумать технологию, которая смогла бы перекрыть эту потребность ☺. Начинали мы с больших форматов, но через некоторое время стало понятно, что для цифровых типографий будет более полезна машина привычного SRA3. Так появилась Konica Minolta AccurioShine, предлагаемая нами по очень привлекательной цене, которая позволяет быстро и без дополнительных расходов (клише, приладка) выпускать продукцию с высокой добавленной стоимостью. И сегодня многие наши клиенты охотно объединяют цифровые печать и облагораживание, так как это даёт им большой спектр возможностей и позволяет всегда быть на шаг впереди конкурентов.

**На drupa 2024 была представлена ЦПМ формата B1 AlphaJet, разработанная MGI, способная не только печатать, но и выполнять**

**цифровое облагораживание в линию, что делает её уникальной на рынке. Для каких применений могут быть востребованы такие сложные и дорогие решения?**

В основном это упаковка и книжная продукция. Машина уникальна, ведь в ней объединено сразу три процесса: печать, выборочный или сплошной лак и фольгирование, а также сохранены все плюсы цифровой печати – персонализация, отсутствие клише и приладок, высокое качество и оперативность. Но, конечно, данное решение не для массового использования. Формат и стоимость AlphaJet позиционируют её как ЦПМ, доступную только очень развитым рынкам, где уже сформированы устойчивые цифровые заказы в секторах печати книг и упаковки.

**Давайте поговорим о тонерном портфолио Konica Minolta. На фоне большого внимания к струйным технологиям видите ли вы перспективы дальнейшего развития тонерных ЦПМ? Если да, то в чём они заключаются?**

Мне кажется, эти две технологии вполне себе могут идти параллельно, так как у них есть как достоинства, так и недостатки. К примеру, наши тонерные ЦПМ изначально были разработаны так, чтобы в них сочетались качество, производительность и доступная цена, в своих струйных решениях мы пока не можем предложить невысокую цену, они по-прежнему дорогие. Тонерные машины компактнее и могут в случае необходимости напечатать даже один лист без приладки. Струйные машины – это совсем другие объёмы, и некоторые рынки пока ещё к ним не готовы. Опять же расходы по эксплуатации, а значит, и себестоимость у этих технологий разные, что тоже не позволяет в настоящее время сделать «струю» массовой.

**В 2019 году компания объявила о выходе в сектор тяжёлых промышленных ЦПМ, выпустив модели AccurioPress C14000/C12000. Насколько успешными оказались эти машины и их последующие модификации? Каково общее количество их инсталляций?**

Более чем успешными, именно благодаря AccurioPress C14000/C12000 мы первые в данном сегменте, если говорить не только в мире, но и на рынке Центральной Азии. Эта линейка – одна из самых успешных, о чём в первую очередь говорят её продажи. И для Konica Minolta это вдвойне приятно, потому что



Если и есть на свете уникальные продукты «три в одном», то это AlphaJet. Возможность за один проход напечатать и облагородить лаком или фольгой лист B1 дает огромный потенциал типографиям, работающим в секторе упаковки или книжной печати



мы зашли на рынок цифровой печати практически последними, а сегодня занимаем лидирующие позиции по продаже промышленных листовых решений. Её надежность, скорость и, что немаловажно, стоимость не только позволили AccurioPress C14000/C12000 стать одной из самых популярных ЦПМ в мире, но и усилили наши позиции.

### Недавно было объявлено об установке более 1700 этикеточных ЦПМ AccurioLabel по всему миру. Это несомненный успех. А чем он обусловлен?

Как и у всех решений Konica Minolta, – прежде всего правильным позиционированием. Я был руководителем этого направления и лично участвовал в разработке AccurioLabel. Десять лет назад, когда перед нами всталас задача создать ЦПМ для сектора этикетки, мы начали думать, что лучше – сделать её тонерной или струйной, потому что вопрос о её характеристиках не стоял: как всегда, прежде чем приступить к реализации задачи, мы провели исследование рынка и получили чёткий ответ на вопрос, какие запросы сейчас предъявляются к таким решениям. На тот момент уже продавались ЦПМ от других производителей, но они не пользовались большим спросом из-за цены. И именно ЭТОТ фактор перевесил спор в пользу тонерной технологии, так как это давало нам возможность предложить более низкую цену. Мы были готовы к тому, что наша новая AccurioLabel уступала некоторым уже существовавшим ЦПМ по характеристикам, но она перекрывала 90% запросов клиентов, и это впоследствии помогло нам занять опять же первое место по продажам этикеточных тонерных машин. Сегодня Konica Minolta принадлежит 80% этого рынка.

### С самого начала печатающий механизм AccurioPress C14000 был рассчитан на печать пятью цветами. Но тем не менее в 2022 году на основе этого механизма была выпущена пятикрасочная этикеточная ЦПМ AccurioLabel 400 с белым тонером, и только в текущем году появилась листовая ЦПМ AccurioPress C14010S. Почему на это потребовалось несколько лет?

В первую очередь это связано со спросом: на рынке этикеток очень много запросов на печать на цветных материалах и прозрачных пленках, где без белого никак, в то время как на рынке коммерческой печати это больше

дополнительные возможности, а не необходимость. Когда мы добавляли ещё одну секцию для белого цвета – это было несложно, так же, как и, собственно, разработка тонера. Но, когда мы стали улучшать технологию, чтобы белый соответствовал всем требованиям рынка, для этого понадобилось некоторое время. Зато теперь у нас есть разработка, которую можно успешно применить во всех линейках.

### А что ждёт всех полиграфистов в ближайшее время?

Если говорить о полиграфии в целом, то тиражи будут продолжать сокращаться, а значит, цифровая печать станет расти во всех секторах полиграфии, в том числе в сегменте упаковки. Мы верим, что наши цифровые печатные машины будут востребованы ещё долгое время, поэтому продолжаем работать над тем, чтобы они становились с каждым годом всё лучше. Мы разрабатываем новые технологии, чтобы наши клиенты были успешными вместе с нами. Так как мы активно работаем с молодёжью, наши планы смотрят далеко вперёд, на 20–30 лет, и наша цель – создать ещё лучшие коммуникации и принести как можно больше пользы обществу через наши решения.



**KONICA MINOLTA**

Konica Minolta Business Solutions Kazakhstan  
Бизнес-центр «Abylai Khan Plaza», пр. Абылай хана, 53, 3-й этаж  
050000, Алматы, Республика Казахстан  
Тел. +7 727 32 111 99 / Моб.WhatsApp +7 701 220 46 47  
E-mail: Mikhail.Tarnovskiy@konicaminolta.kz  
www.konicaminolta.kz

ОБУЧАЕМ  
**ПРОФЕССИОНАЛОВ**  
для цифровой печати  
**30 лет**

ПРИГЛАШАЕМ НА ОБУЧЕНИЕ

- руководителей предприятий
- печатников
- дизайнеров
- сервис-инженеров

Программа обучения  
и расписание занятий  
на сайте [tech.kz](http://tech.kz)



СЛЕДИТЕ  
ЗА НАШИМИ  
НОВОСТЯМИ



**ZARPLATA.kz**  
[www.zarplata.kz](http://www.zarplata.kz)

- подбор персонала
- поиск работы



**РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**  
для Canon imagePRESS

- тонеры T01  
8067B001 / 8068B001 / 8069B001 / 8066B001
- барабаны D01  
Cyan, Magenta, Yellow 8065B001 / Black 8064B001
- барабаны D07  
Cyan, Magenta, Yellow 3644C001 / Black 3645C001

**ПО ЛУЧШИМ ЦЕНАМ В КАЗАХСТАНЕ**

ЗАКАЖИ  
СЕЙЧАС:

[info@tech.kz](mailto:info@tech.kz), [sales@tech.kz](mailto:sales@tech.kz)  
+7 (727) 250 96 69, 258 48 02/03



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

+7 727 378 50 77 [head@eth-inc.kz](mailto:head@eth-inc.kz)  
+7 701 718 33 73 [www.eth-inc.kz](http://www.eth-inc.kz)

**No1 СЕРВИСНАЯ  
СЛУЖБА**

в Казахстане и  
Центральной Азии



**RYOBI** **HEIDELBERG**  
**manroland** **AGFA**   
**ОКВА** **Horizon**  
**PERFECTA** **SCREEN** **Amsky**

# УНИВЕРСАЛЬН

Несмотря на то что режущие плоттеры – один из самых простых видов оборудования для послепечатной обработки, они предоставляют немало возможностей для типографий.



Рабочее поле	350x1300 мм
Максимальная скорость	1600 мм/сек.
Точность реза	0,001 мм
Точность повторения	0,1 мм
Усиление прижима ножа	800 г

Напомним, что существует два вида режущих плоттеров – рулонные и планшетные с плоским горизонтальным рабочим столом, благодаря чему у них гораздо более широкая сфера применения. Если рулонные плоттеры используют, как правило, только для надсечки гибких материалов, то на планшетных можно делать высечку, биговку и перфорацию, что позволяет выпускать в короткие сроки множество видов продукции, в том числе и упаковку. При этом современные режущие плоттеры объединяют в себе лучшие

свойства рулонных и планшетных решений. И один из самых ярких представителей семейства планшетников – это, вне всякого сомнения, SkyCut A3MAX4-D.

Эргономичный дизайн, большой сенсорный дисплей, подсветка, современное ПО, отвечающее требованиям рынка, автоматическое считывание меток, меню на русском и английском языках и, что немаловажно, доступная цена позволяют выделить этого трудолюбивого «китайца» среди одноклассников.

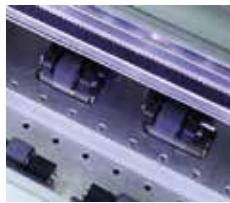
# ЫЙ ПРОДУКТ



Сдвоенная голова, позволяющая за один проход делать биговку и высечку



Сенсорный цветной экран с лаконичным пользовательским интерфейсом



Двухрядный ролик



Система автоматической подачи

Начнем с того, что SkyCut A3MAX4-D предназначен для фигурной вырезки бумаги, картона и самоклеящихся материалов размером 350x1300 мм (максимальное рабочее поле), что позволяет выпускать множество видов продукции – от стикеров с полурезами и открыток с вырубкой до пакетов и коробок. Главное отличие SkyCut A3MAX4-D от предыдущих моделей – сдвоенная голова, благодаря которой за один проход одновременно можно сделать и биговку, и высечку. Во всех плоттерах SkyCut используются новые материнские платы с процессорами ARM, это позволило инженерам завода внедрить в решения новые технологии, максимально увеличив производительность рабочих процессов.

Так, система автоматической подачи листов из объемного лотка, вмещающего до 150 л., позволяет исключить человеческий фактор в процессе вырубки. Специальные направляющие автоподатчика предотвращают смещение листов и обеспечивают их правильное положение при подаче в зону резки, а возможность одновременной биговки и резки за один проход листа увеличивает производительность в несколько раз.

Для сканирования регистрационных меток и QR-кодов в устройстве предусмотрена камера, которая считывает метки на любых поверхностях материала, со стабильным освещением рабочей зоны внутренней светодиодной подсветкой. Благодаря этой опции SkyCut A3MAX4-D автоматически подает листы на резку и начинает работу без участия оператора. Это не только автоматизирует процесс, но и экономит время, так как на повтор-

ряющихся заказах нет необходимости заново создавать и подгружать в плоттер нож каждый раз. При этом повторное выполнение задания активируется нажатием одной кнопки «Recut». Кстати, для автономной работы плоттера нужные файлы в формате PLT можно сохранять на USB-флеш-накопителе (U-disk).

Ну и, наконец, удобная панель управления с сенсорным LCD-экраном 4.3" и интуитивно понятным пользовательским интерфейсом, настройки которого имитируют приложение на смартфоне, позволяет легко контролировать задания. Интерфейс программы очень лаконичен, прост, современен и удобен в работе.

В свою очередь, легко снимаемые боковые панели дают доступ ко всем важным узлам плоттера, а датчики внутри корпуса помогают быстро определить возникшую неисправность. Что опять же максимально облегчает работу с решением.

Таким образом, установив у себя SkyCut A3MAX4-D, вы получите универсальное сквозное компактное устройство, которое умеет вырезать, биговать и перфорировать бумагу, в том числе с пакетной ламинацией, что позволит занять увереные позиции в секторах малотиражной упаковки и полиграфии для праздников. И вы еще продолжаете думать?!

# ПЕРВЫЙ ИЗ ПЕРВЫХ

Первый автоматический копировальный аппарат Xerox 914 был настолько мощным, что мог легко загореться из-за перегрева.

Несмотря на свою пожароопасность, решение, которое сдавалось в аренду с огнетушителем и оплатой каждой страницы, принесло компании миллиардные доходы. Спустя 66 лет после первого успеха Xerox уверенно продолжает свое победное шествие, предлагая полиграфистам во всем мире надежные универсальные решения для печати.

Так, к примеру, линейка монохромных ЦПМ Xerox PrimeLink B91xx с улучшенными системами приводки и контроля качества печати станет интересна типографиям, где необходима высококачественная черно-белая печать. Скорость печати от 100 до 136 листов А4 в минуту в зависимости от модели, формат бумаги 322x652 мм плотностью от 52 до 350 г/м<sup>2</sup> и максимальный месячный объем от 700 тыс. страниц в месяц позволят закрыть многие задачи по печати журнально-книжной, бланочной и этикеточной продукции.

В линейке используется специально разработанный для этих ЦПМ тонер с более низкой температурой плавления, емкости которого хватает на 71 500 отпечатков А4 при заполнении 6%. Разрешение печати 2400x2400 dpi позволяет печатать шрифты размером даже 2 пункта, а плашки и градиенты получаются ровными, с хорошей проработкой как в светах, так и в тенях. В свою очередь, разнообразное количество финишных опций и лоток большой емкости, которые можно установить в линию, позволяют максимально автоматизировать работу типографии.

Для тех, кто только начинает свой бизнес, а также для копицентров и небольших типографий будут интересны популярные среди полиграф-



В числе преимуществ новой линейки Xerox PrimeLink C92xx: скорость печати от 65 стр./мин, новая формула тонера, тонкая детализация, плавные переходы цветов и исключительно точная цветопередача. Серия работает с носителями плотностью от 52 до 400 г/м<sup>2</sup>, включая конверты, тисненную, льняную и текстурированную бумагу, баннеры длиной до 1,3 м, синтетические материалы и этикетки

фистов Казахстана цветные ЦПМ начального уровня PrimeLink C9065/C9070. Изюминкой этой серии в свое время стала возможность благодаря технологии Adaptive CMYK Plus, в дополнение к CMYK, наносить золотой, серебряный, белый, прозрачный и флуоресцентные тонеры, которые можно устанавливать вместо традиционных CMYK при необходимости. Таким образом, ЦПМ позволяют за два прогона листа печатать с разрешением 2400 dpi полноцветную продукцию с четырьмя дополнительными оттенками (CMYK + белый, лак, «золото», «серебро» + флуоресцентные цвета).

Серию отличают проверенная годами надежность, удачная конструкция, платформа от Xerox Сбо, возможность работы с мелованной и немелованной бумагами размером 330x660 мм; плотность до 256 г/м<sup>2</sup> из внутренних лотков и 350 г/м<sup>2</sup> – с обходного. Кроме обычной бумаги, PrimeLink C9065/C9070 уверенно печатают на картоне, пластиках, дизайнерских материалах и конвертах. Разрешение 2400x2400 dpi и EA-тонер дают возможность добиться отличной цветопередачи, в то время как функция настройки тока переноса позволяет обеспечивать настройку по 16 патчам разных цветов. Такая калибровка допускает легкую настройку цветопередачи при помощи сканера (например, при смене погоды: когда вчера было солнечно и сухо, а сегодня – дождь и влажно). Добавим сюда, что с заменой практически всех расходных материалов, начиная от тонера и барабана и заканчивая печкой или роликами подачи, справится даже неопытный оператор, что, по сути, обозначает экономию времени на вызов сервис-инженера.

Вдохновившись успехом PrimeLink C90xx, в сентябре 2024 года Xerox выпустил обновленную серию ЦПМ со скоростью печати от 65 до 81 страницы А4 в минуту. Новые PrimeLink C92xx способны печатать на материалах плотностью от 52 до 400 г/м<sup>2</sup> в режиме односторонней печати и до 350 г/м<sup>2</sup> – в режиме автоматической двусторонней печати. Специально для серии был разработан новый сухой эмульсионно-агрегационный тонер (HD-EA), состав которого аналогичен используемому в ЦПМ Xerox Iridesse Production Press.

Кроме того, новинку отличают точность совмещения печати лице/обратную до 0,5 мм, энергоэффективная технология светодиодной печати с разрешением 2400x2400 dpi и возможность печати на листах длиной до 1300 мм.

В базовой конфигурации ЦПМ PrimeLink C92xx оснащаются двумя лотками для подачи



Печатать на бумаге умеют все ЦПМ, а вот на бумвиниле – только Xerox Versant!



## ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО

материалов формата до SRA3 объемом до 540 стандартных листов, двумя лотками для подачи материалов формата до А4 – 890 и 1280 листов, одним обходным лотком для ручной подачи листов длиной до 1300 мм, а также приемным устройством со сдвигом готовых комплектов относительно друг друга для упрощения разделения.

Количество дополнительных устройств ЦПМ PrimeLink C92xx сравнимо с опциями для промышленных ЦПМ Xerox Versant и Iridesse. Кроме автоподатчиков большой емкости для крупноформатных материалов, включая однолотковый автоподатчик на 3500 листов и двухлотковый на 7500 листов, решение можно дооснастить финишерами любой сложности – от простейших до промышленных. В новой серии также доступен интерфейсный модуль для охлаждения и выпрямления листов после печатного модуля, применяемый также в ЦПМ Xerox Versant. Четыре нижних многоцелевых лотка оборудованы регулируемыми ограничителями для подачи материалов различного формата.

Заявленный средний ежемесячный объем печати ЦМП PrimeLink C92xx – от 10 до 60 тысяч страниц, который в пиковые периоды можно увеличить до 300 тысяч страниц в месяц, что вполне позволяет устанавливать ЦПМ в средних типографиях.

Для средних и крупных типографий идеально подойдет цветной Xerox ЦПМ Versant 280 Press со скоростью печати до 80 страниц А4 в минуту и среднемесячным объемом 150 тыс. оттисков. Это первая ЦПМ семейства Versant, которая позволяет запечатывать материалы плотностью до 400 г/м<sup>2</sup> и размером от 98x146 до 330x660 мм. Наряду с обычной бумагой машина может печатать на конвертах, наклейках, синтетических материалах, трансферной и магнитной бумаге и даже на бумвиниле. Машину отличают пакет автоматизации SIQA, выполняющий настройки совмещения лица и оборота, плотности и равномерности заливки; технология Ultra HD: разрешение печати 2400x2400 dpi при разрешении растирования 1200x1200 dpi 10 бит даже при использовании металлизированного или другого специального тонера; возможность замены оператором расходных материалов и ресурсных деталей; модули финишной обработки в линию; совместимость с опцией Adaptive CMYK+.

Кроме цифровых типографий, Xerox Versant 280 может стать очень интересным

“

На сегодняшний день у Xerox есть решения для всех сегментов полиграфического рынка, – комментирует Евгений Козлов, руководитель отдела продаж представительства компании «Ксерокс Лимитед», – начиная от самых доступных PrimeLink и заканчивая промышленными Versant 4100 Press, Iridesse и струйной IJP900. В отличие от многих поставщиков, в «Ксерокс Лимитед» больше 30 сервисных центров по всей стране с собственными складами запчастей и расходных материалов, что позволяет нам реагировать на любой запрос в течение нескольких часов. Благодаря этому наши клиенты не только могут инсталлировать современные ЦПМ по доступным ценам, но и не переживать за их стабильную работу даже в периоды пиковых загрузок или в нерабочее время.

Согласно прогнозу аналитиков, струйная печать будет доминировать в росте в секторе печати в течение следующих пяти лет с совокупным годовым темпом роста на уровне 6,6%. Струйная листовая ЦПМ IJP900 Inkjet Press со скоростью печати 150 л. в минуту – первый совместный проект Xerox и Kyocera



решением для офсетчиков, потому что на него легко перекинуть длинные тиражи, если занято основное производство или идет продукция с переменными данными. Кроме того, дополнительные цвета позволяют предложить клиенту цифровое облагораживание (например, на обложках журналов или открытках), а возможность печати на переплетных материалах даст дополнительные преимущества при печати продукции в твердом переплете.

В свою очередь, промышленная цветная ЦПМ Xerox Versant 4100 Press поможет типографиям эффективно выполнять заказы с длинными и короткими тиражами без простоев и брака благодаря поддержке расширенного диапазона материалов для печати и новой системе автоматической настройки PredictPrint. Решение позволяет запечатывать со скоростью до 100 стр./мин материалы плотностью от 52 до 400 г/м<sup>2</sup>, в том числе в автоматическом дуплексном режиме длиной до 660 мм.

В ЦПМ впервые была применена автоматизированная система PredictPrint, значительно ускоряющая переналадку машины при смене материалов для печати и сокращающая количество ошибок, вызванных человеческим фактором. Система действует на базе искусственного интеллекта и автоматически устанавливает оптимальные параметры работы с бумагой, загружая их из библиотеки или централизованного облачного хранилища.

Также в машине используется технология Full Width Array, которая автоматизирует кали-

бровку, профилирование, приводку лица к обороту, настройку токов второго переноса и однородности плотности тонера по листу. Это помогает увеличить скорость выполнения заказов и снизить нагрузку на операторов.

Разрешение Ultra HD повышает плавность линий и градиентов, четкость фотографий, графики и текста. Контроллер Xerox Versant 4100 Press обрабатывает изображения с детализацией 1200x1200 dpi и глубиной цвета 10 бит, а печатаются они с разрешением 2400x2400 dpi.

Стабильной цветопередаче, яркости и четкости отпечатков способствует применение легкоплавкого сухого EA-тонера Xerox EA Low Melt Dry Ink с низким уровнем блеска. При этом технология Production Accurate Registration, повышающая точность приводки и циклический контроль стабильности цвета в тираже, помогает обеспечить повторяемость результатов. Также машина поддерживает автоматическую очистку тракта прохождения бумаги, при которой почти не требуются ручные операции.

Отдельно стоит упомянуть о 120-копийной Xerox Iridesse Production Press, которая не только поддерживает плотность бумаги до 400 г/м<sup>2</sup> размером 330x1200 мм, но еще и умеет печатать за раз шесть цветов. Благодаря своим характеристикам машина прекрасно справляется как с коммерческой полиграфией, так и с упаковкой, а наличие дополнительных цветов позволяет производить продукцию премиум-класса. Максимальный объем печати 2,25 млн листов в час даст фору даже офсетной типографии, а «вседоступность» решения (ЦПМ может печатать



## ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО

даже на самой дешевой самоклейке, синтетике, пластиках и прозрачных материалах) позволит забрать те заказы с рынка, за которые никто не берется.

Напомним, что данная ЦПМ стала заменой пятикрасочной модели Color 1000i Press и впервые была представлена на рынке в 2018 году. На сегодняшний день пользователям Xerox Iridesse Production Press, кроме CMYK, доступны прозрачный, белый, серебряный, золотой металлик и флуоресцентный розовый цвета. Из первой секции можно напечатать металлики и белый в качестве подложки, что дает возможность наносить изображение на цветные и прозрачные материалы (коробочки из дизайнерской бумаги, этикетка). При помощи двух добавочных секций можно нанести два дополнительных цвета за один прогон (например, «серебро», поверх него – обычный цветной тонер и, наконец, лак), а при необходимости – использовать все цвета, отправив изображение, уже отпечатанное в шесть цветов, еще раз на печать: отличное совмещение позволяет получить идеально совпадающую по всем цветам картинку. Последнее стало возможным благодаря повышению эффективности процессов печати и автоматизации процессов калибровки, профилирования, приводки лица к обороту и настройки однородности плашек на листе, которые в Xerox Iridesse Production Press контролируются не только поперек, но и вдоль. Как результат – неизменно отличное качество оттиска без поло-



Xerox Iridesse дает уникальные возможности, что позволяет ее владельцам всегда быть на шаг впереди конкурентов. Ни одно другое устройство не дает такой свободы в импровизации с отделкой: к примеру, если поверх серебряного тонера напечатать цветом, можно получить любые металлизированные оттенки.

шения, для чего была проведена модернизация печатного устройства (между лентой второго переноса и запечатываемым материалом увеличена полоса контакта), а также разработан новый эмульсионный тонер (HD EA), диаметр частиц которого лишь немного превышает 4 мкм и позволяет печатать плавные полутонаовые переходы и тонкие детали. Еще один важный момент – более матовое изображение, в результате чего цифровой лак на нем гораздо заметнее и ровная запечатка «без проплеши» на текстурированных материалах.

Ноу-хау, незаменимое при использовании бумаги, нарезанной на формат в «полевых» условиях, – узел для шлифовки боковых кромок листа, устраниющий все дефекты резки, который позволяет сохранить в целости все основные детали машины. В свою очередь, два модуля подачи большой емкости (до 500 листов) с опциями Bypass и Inserter, дающими возможность печатать на восьми различных типах бумаги формата до 330x488 мм в одном заказе или поднять общую емкость подачи до 12,5 тыс. листов, а также модуль подачи длинных носителей XLS Automatic Feeding Kit на 250 листов позволяют долгое время работать без вмешательства оператора, а различные виды послепечатной обработки, в том числе новые секции биговки и двусторонней обрезки, максимально автоматизируют производство.

Ну и, наконец, комплексное решение по персонализации – FreeFlow VI Suite с его ПО Design Pro и Design Express позволяет создавать документы с переменными данными с добавлением «специальных эффектов», что может стать очень интересным при создании «защищенной продукции». Например, технология GlossMark умеет делать изображение, напоминающее водяные знаки: это картина или шаблон, которые внедряются в изображение без использования специального тонера или бумаги. Благодаря нанесению специальных растроов, дающих в зависимости от угла наблюдения эффект глянца разной интенсивности, текст становится виден только при определенном угле просмотра. Как и водяной знак, эффект GlossMark можно увидеть без применения дополнительных устройств, но при этом его невозможно стереть или удалить, а также отсканировать или скопировать. Есть в этом комплекте и другие технологии, результаты применения которых нельзя скопировать и воспроизвести с помощью обычной копировальной техники. Таким образом, при работе на Xerox Iridesse Production Press типографии

смогут существенно расширить спектр оказываемых услуг. Отличительные возможности Xerox Iridesse – качественная печать, широкий диапазон материалов и множество уникальных цветовых решений, создаваемых при помощи дополнительных цветов, – помогут не только перекрыть все потребности казахстанского полиграфического и рекламного рынков, но и быстро окупить инвестиции.

Ну и, наконец, за струйную печать в модельном ряду Xerox отвечает IJP900 Inkjet Press, которая является результатом недавно объявленного партнерства производителя с Kyocera.

ЦПМ была специально разработана для типографий, желающих расширить свою деятельность в таких приложениях, как транзакционная печать и прямая почтовая рассылка, а также предприятий, стремящихся снизить затраты и повысить операционную эффективность.

Листовая Xerox IJP900 оснащена сервером печати Xerox EX IJP900 на базе Fiery, она работает со скоростью до 150 стр./мин формата А4 с разрешением 600x1200 dpi, со стабильной цветопередачей и точной приводкой. В машине используются пигментные чернила на водной основе. Среднемесячный объем составляет от 250 тыс. до 1 млн отпечатков. Кроме этого, в ЦПМ есть автоматическая очистка печатающей головки,строенная система удаления пыли и возможность двусторонней печати до 360 г/м<sup>2</sup> без особых требований к материалам.

По словам представителей Xerox, машина является дополнением к ее портфолию и не заменит какие-либо существующие продукты, представляя собой «...первый шаг в расширении нашего производственного портфеля, укрепляя приверженность компании инновациям и успеху клиентов в области производственной печати».

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

“

Не так важно, сколько у тебя конкурентов: если ассортимент продукции, предлагаемой твоей компанией, покрывает все задачи рынка, а твои клиенты приходят к тебе за уникальным товаром, значит, ты сумел найти то самое, что выгодно отличает тебя от всех...



# ТАКТИЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ

Как не бывает дыма без огня, так и не может быть полиграфии без бумаги.

**П**ри этом бумага бывает разной – от простейшей немелованной или мелованной белой до эксклюзивной тонированной в массе с различным покрытием. А еще она может быть тонкой или плотной, для офсетной, цифровой или флексопечати. Ольга Бурмистрова, генеральный директор «Дубль В Евразия», в юбилейный год – о нестандартных решениях, корпоративной ответственности и будущем полиграфии.

**Ольга, когда 15 лет назад «Дубль В Евразия» зашла на рынок Центральной Азии, компания позиционировалась как поставщик эксклюзивных материалов для полиграфии. Поменялось ли что-то за это время?**

Наша компания всегда стремилась предлагать клиентам не только стандартные решения, но и уникальные продукты, которые помогают реализовать самые смелые дизайнерские идеи и задачи. В условиях меняющегося рынка и новых вызовов мы продолжаем сохранять верность своим принципам и, кроме стандартных видов расходных материалов, у нас можно купить уникальную дизайнерскую бумагу, фольгу для необычных задач и многое другое.

Несмотря на все изменения, произошедшие за это время, мы по-прежнему поддерживаем ассортимент, привычный нашим клиентам. Наши партнеры в случае необходимости могут найти те же самые коллекции, что и пять, десять или пятнадцать лет назад. Да, практически все они сегодня от других фабрик, но это никак не отразилось ни на их ассортименте, ни на качестве, потому что в

2022 году из-за трудностей работы с европейскими заводами, чтобы не упустить рынок, нашими московскими коллегами была проведена колоссальная работа с зарубежными производителями и подобраны альтернативные виды материалов. Благодаря этому мы вышли с наименьшими потерями из той непростой ситуации.

**А были ли сложности в переориентации рынка на китайского производителя?**

Каких-то глобальных нет, да их и не могло быть: прежде чем приступить к работе с производителем, не важно из какой он страны, мы всегда тщательно тестируем выпускаемые им материалы в типографиях партнеров, которые проверяют, насколько они соответствуют заявленному качеству.

В самом начале наблюдалась отдельные проблемы, но они, скорее всего, были связаны с переходом на другого поставщика – это всегда сопряжено с некоторыми изменениями в технологическом процессе. Китай – рынок растущий, его производители из года в год улучшают качество своих материалов, и многие из них сейчас не только не уступают европейцам, но и в некоторых случаях даже превосходят их. Поэтому сегодня мы гарантируем, что наши материалы ничуть не хуже других, а при условии соблюдения рекомендаций от производителя никаких проблем при их использовании не будет.

Хотя, конечно, есть клиенты, которые по-прежнему уверены, что «Made in China» – это плохо, и переубедить их невозможно, но тут, как говорится, дело вкуса.

## ■ БУМАГА

И если уж совсем откровенно: руководство и сотрудники холдинга «Дубль В» ни разу не пожалели, что перешли на расходные материалы других поставщиков, и мы по-настоящему гордимся тем, что в текущих реалиях не только не потеряли долю рынка, но в некоторых позициях даже ее усилили.

### **И сегодня «Дубль В Евразия»...**

Это все виды бумаги – от офсетной и цифровой до дизайнерской, причем последней у нас более 50 коллекций, и некоторые из этих позиций можно найти только у нас. Еще у нас есть все виды картона – от мелованного до переплетного, фольга, клеи, пленка для ламинации и многое другое.

Материалы для флексопечати – это целое отдельное направление. Для данного сектора мы предлагаем не только бумагу, в том числе винные коллекции, но и пленку, фольгу и даже краску.

На самом деле описать весь спектр материалов в одной статье невозможно: у нас их больше 1000, поэтому мы всегда рекомендуем нашим клиентам сайт <https://doublev.ru/>, где не только можно увидеть весь наш ассортимент, но и найти рекомендации по его использованию.

### **И все-таки давайте чуть подробнее остановимся на дизайнерской бумаге...**

А давайте 😊 – тем более скоро Новый год, когда всем хочется хоть маленько, но чуда, и дизайнерская бумага как нельзя лучше подходит под эти задачи.

Сегодня мы предлагаем бумагу из коллекций многих известных производителей. Это и бумага для корпоративного стиля, например, чисто белая PURE SOFT, или немелованная WHITE BULK, или «слоновая кость» NATURE SUPERB. Это и различные коллекции цветной бумаги Colorlab или совершенно уникальный дизайнерский крафт.

Бумага с текстурой SUPER FINE LINEN, BLANKET, ELEGANT с различными фактурами – от «тонкий лен» до «лунный фетр» – позволяет создавать те же открытки с оригинальным дизайном: от классических акварельных рисунков до необычных «сафари», когда в композиции используются образы экзотических животных.

Это и уже хорошо известные казахстанским полиграфистам BURANO, EUROCOLOR Creative board, PRISMA и TWILL – тониро-



Каждый календарь «Дубль В» – это гимн полиграфии и ее возможностям, а заодно наглядное пособие для тех, кто не знает, что любой шедевр начинается с идеи...



Лучше дизайнерской бумаги может быть только дизайнерская бумага от «Дубль В Евразия»



ванная в массе бумага пастельных тонов. И, конечно же, PLIKE и SEASON TOUCH (тот самый тачкавер с непередаваемым бархатным тактильным эффектом). Кстати, у нас появилась новая тактильная коллекция с латексным покрытием COLOR TOUCH, представленная в двенадцати цветах, прекрасно показавшая себя в работе и уже успевшая полюбиться многим.

Ну и, наконец, металлизированная бумага, за которую у нас отвечают коллекции FANCY, BRILLIANT STAR и NEW SUPER STAR – в общей сложности двадцать один цвет, среди которых каждый найдет что-то себе по вкусу.

**Ольга, а чем, по вашему мнению, отличается «Дубль В Евразия» от других поставщиков, работающих на нашем рынке?**

Прежде всего комплексным подходом. Недаром наш лозунг: «Интегратор полиграфии». Мы, пожалуй, одни из немногих поставщиков полиграфических материалов с таким широким ассортиментом – от бумаги до материалов для переплета и постпечатной отделки. Именно поэтому наши клиенты – это и дизайнерские бюро, и крупные типографии, и небольшие копицентры, и даже так называемые креативщики, занимающиеся различными видами handmade.

Среди наших клиентов есть типографии, которые у нас закупают вообще все, что мывозим, а есть те, кто приходит раз в год за одним листом бумаги, и для каждого мы подберем подходящий материал.

Наши менеджеры не только продают товар, они стараются его предложить, максимально оптимизируя под задачи, стоящие перед типографией. Именно поэтому к нам нередко приходят сотрудники клиентов с представителями маркетинговых отделов своих заказчиков, чтобы на месте определиться с той или иной задачей.

И если вдруг к нам обратится клиент, который печатал у нас книгу в 2018 году, а теперь он хочет повторить ее с прежними параметрами, мы опять же сумеем подобрать необходимые материалы, чтобы сделать продукцию максимально похожей.

А еще мы всегда стараемся выручать своих клиентов – будь это продажа материалов в нерабочее время, когда у нашего партнера возникла внештатная ситуация, с размещением заказа с горящими сроками.



Задача менеджеров «Дубль В Евразия» не продать товар, а подобрать материал, максимально подходящий под задачи клиента



«Дубль В Евразия» – это свыше 1000 наименований расходных материалов, 900 м<sup>2</sup> складских помещений, постоянно обновляемый ассортимент и поставки «под заказ» от 10 дней до двух месяцев в зависимости от объема и места расположения завода



## БУМАГА

### **Если мы правильно помним, то у «Дубль В Евразия» нет филиалов по Казахстану и другим странам Центральной Азии. А с чем это связано?**

За время работы филиала было несколько попыток коллабораций, когда мы пытались открыть представительства, в том числе и с другими «бумажниками»... но не случилось. В итоге мы решили остановиться на партнерах в крупных регионах, которые представляют наши материалы. В общем-то, при существующих объемах рынка в регионах отдельное представительство и не нужно – достаточно наладить логистику, что мы и сделали. У нас отработана определенная схема отгрузок для всех регионов, и наши постоянные покупатели, как правило, с пониманием относятся к небольшим задержкам товара в пути в силу удаленности своего региона от Алматы.

### **А используете ли вы ИИ в своей работе?**

Конкретно ИИ – нет. В «Дубль В Евразия» есть некоторые инструменты автоматизации, но, так как наша работа, опять же из-за широкого ассортимента, – больше живое общение, то пока это затруднительно реализовать. Даже в подборе классической мелованной и немелованной бумаги есть множество нюансов, о которых типографии иногда и не подозревают, а если говорить о дизайнерской, то тут без личной консультации и вовсе никак.

### **А можно ли по объемам продаж бумаги анализировать рост того или иного сегмента рынка?**

Конечно, например, устойчивый рост рынка цифровой печати видно как раз таки из анализа продаж бумаги. Если 10 лет назад бумагу для «цифры» покупали единицы, то сейчас это один из самых прибыльных секторов нашего бизнеса. Многие типографии предпочитают работать именно на ней, а не резать предварительно офсетные сорта бумаги. Да, там другие объемы, все-таки цифровые тиражи меньше, но рост идет, и он устойчив.

Еще один пример роста цифрового направления – за последние два года к нам пришли клиенты, работающие в секторе ролевой этикетки, что тоже, несомненно, связано с тем, что на этом рынке появились рулонные ЦПМ, и типографии уверенно наращивают мощности, а значит, нуждаются в разнообразных материалах, которые помогут решить задачи клиентов.

### **То есть будущее за цифровыми технологиями?**

Будущее за полиграфией в целом. Ну никто и никогда не заставит меня поверить в то, что когда-нибудь люди откажутся от бумажной продукции. Без упаковки и этикетки невозможно представить себе ни один товар.

Та же сувенирная продукция останется навсегда, особенно в нашем регионе: ежедневники, коробочки, пригласительные, пакеты и прочие эксклюзивные изделия, выполненные профессионалами своего дела, с душой и любовью, – это ни с чем не сравнимая эмоция.

Возможно, уйдет журнально-газетная продукция: все-таки информационное пространство сейчас другое, а может, и нет – во все времена найдутся люди, предпочитающие читать буковки на бумаге.

Уже сейчас молодые люди зачастую предпочитают бумажные книги, и рано или поздно им захочется иметь дома в том числе и коллекционные экземпляры. А еще я верю и вижу, как к нам возвращаются элитные книги в хорошем переплете, на дорогой бумаге, и они снова становятся предметом роскоши и гордостью своих владельцев.

### **И под Новый год...**

Я пожелаю всем стабильности, развития и роста – рынок этого требует как никогда. Не оглядывайтесь назад. Только вверх и вперед! Стройте свое будущее, в котором будет комфортно вам и вашим близким. А еще верьте в чудеса, ведь наша отрасль позволяет творить их каждый день, превращая бумагу в шедевр...

**ДУБЛЬ В**

ТОО «Дубль В Евразия»  
Моб. тел. +7 707 235 44 79  
burmistrova@doublev.kz  
www.doublev.ru



# Reprocener

ВЫВОД CtP-пластин • ФОТОВЫВОД

ctp@repro.kz +7 727 313 37 84 ул. Нурмакова, 51а

# NEW

ДОСТАВКА:  
3 раза в день

ФЛЕКСОФОРМЫ

ТОЛЩИНА ПОЛИМЕРА

1.14 мм, 1.17 мм, 2.84 мм, 6.35 мм

flex@repro.kz +7 727 313 37 85

УДОБНЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ:  
Пн-Пт: с 9:00 до 2:00, Сб: с 9:00 до 15:00

## ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЛАМИНАТОРЫ В3-В1

 foliant



Gemini 400



Taurus 760 NG



Vega 400A

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

10 ЛЕТ УСПЕШНОГО  
ПАРТНЕРСТВА

КАТАЛОГ  
[www.tech.kz](http://www.tech.kz)

**tech.kz**

SAMS  
三明机电  
UNITY



60NSAZ  
термо



8210 HD  
7208 HP  
гидравлическая  
820/720 мм



CM460X  
электрическая  
460 мм



SkyCut  
A3MAX4-D  
вырубающий  
плотер



CM330E  
биговка

✓ 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 • sales@tech.kz • www.tech.kz

“

Успех любой компании заключается прежде всего в команде, каждый участник которой не только делает то, что умеет лучше всего, но и помогает другим заниматься общим делом, для которого их, в общем-то, и собрали вместе. А настоящий успех появляется только там, где команда идет в одном направлении...



# ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УСПЕХА

Если говорить о Konica Minolta в целом, то это 39 775 сотрудников, 2 млн заказчиков в 150 странах мира и оборот €8,018 млрд.

**Н**у если только о Центральной Азии, то это второе место в регионе по продажам цифровых решений, согласно исследованиям мировых аналитических агентств, и неизменно положительная репутация производителя самых надежных машин в стране. Михаил Тарновский, руководитель направления индустриальной печати «Коника Минолта Бизнес Сольюшнз Казахстан», – об успехе, увлеченности и правильном позиционировании...

**Михаил, сегодня линейки решений Konica Minolta закрывают все сегменты полиграфии – коммерческую печать (листовые AccurioPress/AccurioPrint), печать этикеток (AccurioLabel), гофроупаковку (PKG) и цифровое облагораживание (AccurioShine/MGI). Насколько мы знаем, все эти решения уже есть в Центральной Азии. Более того, если верить статистике, вы уже который год устойчиво занимаете второе место по продажам цифровых решений...**

На самом деле не секрет, что все продавцы мерят емкость рынка, опираясь на свои внутренние расчеты, поэтому я не хочу приводить данные аналитических агентств – все-таки мы поставщики, а не горстят ☺. Для меня гораздо важнее, что сегодня практически во всех крупных типографиях страны можно увидеть ЦПМ Konica Minolta, а во многих и не одну. И именно этот результат был моей основной задачей, когда я пришел в компанию в 2019 году. Причем, заметьте, для меня на тот момент продвижение техники Konica Minolta носило не столько финансовый, сколько больше спортивный интерес – мне хоте-

лось узнать, как быстро я и наша команда сумеем популяризировать данные машины... И сегодня мне очень импонирует, что большая часть оперативной печати в стране производится именно на наших машинах, а линейка AccurioPress 12000/14000 – одна из самых часто покупаемых ЦПМ не только в Казахстане, но и во всей Центральной Азии.

## И если перейти к цифрам...

То они уже есть. И начнем мы, пожалуй, с тяжелых линеек AccurioLabel 230/231 – CMYK и AccurioLabel 400 с белым цветом, а также PKG, которые внутри Konica Minolta относятся к сегменту индустриальной печати. Именно на них, как правило, приходятся самые тяжелые сделки и переговоры. Хотя, как мне кажется, успех AccurioLabel лежит в идеальном балансе между ценообразованием и качеством продукции. Возможно, с точки зрения некоторых пользователей, AccurioLabel не совсем идеальна и, да, у нее есть определенные ограничения, но среди предложений, существующих на нашем рынке сегодня, – это, пожалуй, лучшее решение для флексовиков. Наверное, и поэтому в том числе на сегодняшний день мы установили уже восемь AccurioLabel по региону, из них шесть работают в Казахстане.

Я совершенно точно знаю, что рынок этикетки будет расти и дальше, и поэтому мы не единственные производители, которые смотрят на данный сегмент. В настоящее время мы наблюдаем переход аналоговых флексовиков на цифровые решения, как когда-то это было с офсетчиками. И в этом есть определенные трудности, в том числе и экономические – сейчас, к сожа-



140 тыс. оттисков было напечатано в первый месяц после установки Konica Minolta AccurioPress 12000 в типографии «Индиго Принт». Именно она стала первой, кто инсталлировал у себя эту ЦПМ. Сейчас машина пробежала уже 6 млн 650 тыс., что не мешает ей печатать с таким же отличным качеством, как и в первые дни



лению, не совсем удачное время для инвестиций (хотя, когда оно было удачное ☺). Но, как бы там ни было, объем печати в данном секторе все время растет, и это видно из отчетов наших клиентов. Даже те компании, которые берут эти машины на перспективу и объем печати у них был близок к нулю, буквально через два месяца переходят на объемы печати 5 км против 50 листов, а через год уже начинают печатать в 5–10 раз больше, что позволяет им не только возвращать инвестиции, но и начать зарабатывать.

На самом деле и AccurioLabel, и PKG, и MGI, к которой мы еще вернемся, – это прежде всего возможности. В первую очередь это говорит о том, что в случае реализации данных проектов не стоит рассчитывать на быстрый возврат вложений. Нет, установка таких машин в типографии – это именно возможность опередить конкурентов, быть лучше и успешнее, так как ты можешь оказать услуги, которых или пока еще нет совсем, или их очень мало.

И если с продажами AccurioLabel чуть проще – у нас уже есть сформированный рынок цифровой этикетки и даже пример, когда эту машину купили ребята из компании «Фотополиграфия» (Петропавловск), которые вообще никогда на нем не работали (у них был фотосалон, где успешно «трудились» цифровые печатные машины Konica Minolta). Коллеги рискнули, а сейчас их типография – монополист по производству этикетки в своем регионе. Так вот, с PKG все чуть сложнее. Начнем с того, что это довольно специфичное решение, которое, наверное, даже и не совсем полиграфическое. Машина предназначена для прямой печати по гофрированному картону, а это не очень большой рынок. Но тем интереснее была задача. В какой-то момент стало понятно, что PKG-675i – идеальное решение для «Жаркын и Ко» (Астана), которые как раз в тот момент осознанно решили поменять направление и перейти в сегмент пищевой упаковки. Одновременно с PKG-675i там была инсталлирована флексомашина для печати на переработанной бумаге, так как руководство типографии последовательно выстроило технологическую цепочку под свои задачи. Сегодня решение успешно работает, думаю, что это будет не единственная установка в Центральной Азии.

**Помним, когда-то, в 2021 году, после первой установки MGI JETvarnish 3D, то же самое говорили о системах цифрового облагораживания...**

Да, это еще одна специфическая тема... И специфична она опять же тем, что если рынок этикетки уже сформирован и его можно реально осязать и измерять, то сектор цифрового облагораживания вроде как есть, но еще совсем не развит. Как правило, все проекты, связанные с облагораживанием, прежде всего направлены на имидж, когда типография хочет максимально увеличить свои услуги и предложить клиентам то, что не делает никто. И вот вам, кстати, еще один парадокс: у типографий, где устанавливаются системы цифрового облагораживания, практически сразу начинает расти объем печати в CMYK. Хотя, если разобраться, ничего сверхъестественного тут нет: производство – единый организм, где все взаимосвязано, и, как только появляется дополнительная услуга, в данном случае цифровое облагораживание, тут же начинается рост продаж за счет увеличения спроса. Кстати, немаловажную роль в популяризации этих систем, а на сегодняшний день только в Казахстане установлено шесть машин, а вообще в Центральной Азии – 15, причем здесь впереди всех Узбекистан (в этой стране, кроме любви к «золоту», вообще все типографии настроены на большие объемы печати, поэтому там в основном работают машины 52-го и даже 74-го формата) играет принятие решения о выпуске Konica Minolta AccurioShine с привычным для цифровиков форматом SRA3. Как только у нас появилась возможность предлагать эту систему, продажи пошли веселее 😊.

Справедливости ради замечу, что Konica Minolta не была первой, кто предложил допцвета на полиграфический рынок, но, совершенно точно, она стала первой, кто превратил это в реально работающий бизнес. Потому что мы это продаем, и продаем дорого, по-другому никак: это премиальный сегмент рынка. А чтобы продать дорого, надо и предлагать решение, которое умеет делать не просто красиво, а впечатляюще. Опять же наши системы цифрового облагораживания выдают действительно привычные клиенту лак и фольгирование, максимально похожие на аналоговое тиснение, а не имитацию, как у многих про-



По мнению Михаила Тарновского, облагораживание оттисков лаком и фольгой – прежде всего эмоция, и чем дороже выглядит конечный результат, тем она сильнее



изводителей. И я убежден: все большие проекты должны реализовываться с правильными ожиданиями, но, если ты делаешь подобие – сужаешь рынок возможностей, а это неприемлемо. Наши решения для цифрового облагораживания полностью оправдывают ожидания, и люди, заплатив немалые деньги, получают то, что они и ждали, а именно эмоцию, которая позволяет им максимально расширить свои возможности.

И тут надо четко понимать для себя одну вещь: и AccurioShine, и MGI должны быть уместны и востребованы именно на вашем предприятии. Прежде чем решиться на установку, владелец типографии должен точно представлять, насколько необходима такая машина.

Система цифрового облагораживания – прежде всего технология, которая требует внедрения. Это не цифровая машина, которую включил в розетку, нажал на кнопку – и тут же видишь результат. А это, к сожалению, не все понимают. В реалиях цифровых полиграфистов это должно быть всегда, тогда как для офсетчиков понятно, что процесс установки новой машины может занять от месяца до трех, что совершенно нормально. И не надо думать, что для нас процесс продаж таких систем был легким с самого начала – мы тоже не сразу поняли, как правильно позиционировать такие машины, кому предлагать, как внедрять и как обслуживать. И, наверное, поэтому наш проект с Print Plus (Алматы), который был первым, кто решился на покупку MGI JETvarnish 3D, сложился не совсем ровно – тогда ожидания и реальность не совпали. Но, как только сотрудники Konica Minolta и Рустам Калиев пришли к пониманию, что именно он хочет, мы установили у него другую модель, а его система нашла нового владельца и сейчас успешно работает в Кыргызстане. Поэтому, повторюсь, прежде чем решиться на приобретение этой технологии, подумайте, готовы ли вы к тому, что процесс ее внедрения может занять какое-то время и есть ли у вас для этого терпение и человеческие ресурсы.

**Ну и, наконец, листовые Konica Minolta AccurioPress 12000/14000, чья линейка недавно пополнилась AccurioPress C10500S/C12010S/C14010S с дополнительным белым цветом, который так не любит Михаил Тарновский.**

На самом деле при всем моем скепсисе к дополнительным цветам, белый – единственный, на мой взгляд, который несложно превратить в бизнес. Достаточно печатать на прозрачных



«Центр оперативной полиграфии», где весной этого года была установлена MGI JETvarnish 3D A2 формата с секцией iFoil, – один из самых ярких примеров того, как доверие к поставщику помогает строить успешный бизнес и дает возможность каждый год инсталлировать лучшие решения для привлечения новых клиентов



или тонированных в массе материалах – и вот у тебя уже появилась еще одна эксклюзивная услуга. AccurioPress с белым цветом уже полгода активно продается в Европе, а у нас ее пока еще нет, наверное, больше из-за моей осторожности: машина специфическая, она не так вос требована, как ЦПМ с классическим CMYK, но есть клиенты, ожидающие ее. Сейчас у нас в заказе две машины, которые уже едут в Казахстан, и, думаю, в конце года или в начале следующего они начнут работать на нашем рынке. Понятно, что данная линейка будет дороже, так же, как клик на нее, но у нас есть типографии, которых это не пугает ☺. В основном это опять же мои клиенты, которым в 2018-м я продавал OKI (был у меня период, когда я трудился сам на себя). За это время многие из них наработали клиентов и готовы перейти на другие объемы печати. И так как белый цвет – это прежде всего возможность (все, как я люблю), надеюсь, эта линейка будет пользоваться не меньшим успехом, чем и AccurioPress 12000/14000.

#### **А успех этот связан с...**

...тем, что в этой ЦПМ все сошлось. В отличие от многих других цифровых решений, AccurioPress отличается качеством (экономия на печати), надежностью (отсутствие простоев из-за поломок) и доступностью к заказу (цена). Когда эти вещи в балансе – все складывается. В 2021 году, когда AccurioPress 12000/14000 впервые стала доступна к продажам в Центральной Азии, мы долго объясняли руководству компании (и это была моя четко сформулированная позиция), что если Konica Minolta хочет занять этот рынок, то нам необходимо отгрызть как можно больше объемов печати у офсетчиков. А это возможно только при условии баланса трех составляющих, о которых я говорил выше, плюс доступный сервис, основанный на клик-контракте (низкая себестоимость оттиска). И в цифрах я, наверное, точно не скажу, сколько AccurioPress 12000/14000 работают сегодня в Центральной Азии, но их, однозначно, не меньше шестидесяти. И за каждой из них стоит проект. И люди, которые генерят эти проекты, очень увлеченные. Заметьте, не вовлеченные, а именно увлеченные. Это не временные люди, это профессионалы, которым интересна полиграфия, и они планируют заниматься ею долгое время. И людей, способных осознанно вести свой бизнес и отвечать за обязательства, которые они на себя взяли, очень мало, и тем приятнее, что многие из них с нами.

**Многие полиграфисты недооценивают возможности черно-белой печати, которая, на самом деле, при правильном подходе может быть не менее выгодной, чем цветная. А насколько востребованы монохромные решения у клиентов Konica Minolta?**

Чаще всего наши клиенты сначала покупают цветные ЦПМ, а потом уже черно-белые. И лично мне кажется, что это правильная история: успешная типография – все-таки симбиоз ч/б + цвет, потому что не бывает бизнеса только с черно-белыми решениями. Поэтому обычно, оценив наши такие преимущества, как, повторюсь, надежность, качественный сервис и доступность расходных материалов, клиент принимает решение о покупке еще одной машины. Хотя бывают и исключения, как это было с DAR GROUP (Аксу), где монохромная AccurioPress 6136Р встала под конкретный проект<sup>1</sup>. Добавлю еще, что так же, как и в цветных линейках, наши монохромные решения отличаются надежностью, привлекательной ценой и низкой себестоимостью на клик-контрактах.

**Михаил, насколько нам известно, кроме всего вышеперечисленного, клиентов Konica Minolta привлекает еще и возможность замены по системе trade-in даже совсем устаревшего оборудования на новое.**

Да, и это очень востребовано. Более того, trade-in работает у нас даже с тяжелыми решениями, такими как MGI, как, например, это было, с Print Plus. Старые машины мы тоже меняем – понятно, что там другой порядок цен, но мы это делаем, что является еще одной составляющей успеха Konica Minolta в Центральной Азии. Кроме всего прочего, полиграфисты, проработавшие на наших машинах больше 10 лет, намного легче соглашаются на покупку промышленных ЦПМ, так как они понимают: это инвестиции, которые будут работать долгие годы, причем с одинаково хорошим качеством, даже если решение уже совсем устарело и морально, и физически.

#### **А бывают неудачные проекты?**

Конечно. В нашем случае это обычно связано с возвратом средств. Так как мы вошли на цифровой рынок практически последними, то другого варианта, кроме как предлагать лучшие условия, чем были до этого на рынке, у нас не было. На самом деле, таких проектов немного, и по большому счету их даже нельзя назвать неу-

<sup>1</sup> «Движение к лучшему», «Технология изображений», № 3, 2024 г.



Индустриальный шоурум Konica Minolta, где собраны лучшие решения производителя для печати, цифрового облагораживания и производства этикеток. Площадка была открыта специально для того, чтобы клиенты могли протестировать машины вживую. Ну а в качестве хозяина здесь Алексей Чусов – руководитель сервисной службы, который не только знает все о ЦПМ Konica Minolta, но и с удовольствием делится этим с гостями центра.



дачными: мы вернули вложенные инвестиции и получили назад оборудование, но недополучение ожидаемой прибыли от клик-контрактов – все равно неприятный момент.

Опять же такие ситуации неизбежны – их можно минимизировать, и мы даже приняли решение о дополнительных финансовых проверках будущих партнеров, но все равно такие риски есть, и они будут всегда, потому что работать на растущих рынках без этого еще никому не удавалось.

**Два года назад в Казахстане был открыт индустриальный шоурум Konica Minolta. Насколько это было правильное решение?**

Несмотря на то что это очень недешевое удовольствие, решение, принятое два года назад, было своевременным и стратегически правильным. Прежде всего это создало дополнительный маркетинговый имидж для авторитета компании – на тот момент было важно, чтобы как можно больше полиграфистов узнали о флагманских решениях Konica Minolta. Вторым плюсом стало продвижение AccurioPress 12000/14000 – скорее всего, она все равно бы набрала популярность, но инерция ее развития была бы отодвинута.

Такие проекты – это скорее перспектива для продаж. Опять же не стоит забывать и про ликвидность, это все-таки физическое железо, которое всегда можно продать.

Сегодня полиграфисты со всей Центральной Азии приезжают, смотрят и дополнительно убеждаются в правильности принятого решения о покупке Konica Minolta.

Опять же обучение. Вернемся к тем же системам цифрового облагораживания. Сегодня мы совершенно точно знаем, что для внедрения этой технологии нужен специальный человек, который может разобраться не только в машине, но и в процессе подготовки файлов. Он должен не только знать, что такое альфа-канал и как правильно выставить кресты, но и самое главное – уметь объяснить на своем «птичьем языке» все это дизайнеру, который будет готовить файлы для той же AccurioShine. И где он всему научится, как не в собственном шоуруме? Зато теперь у нас для этих целей есть Владимир Бабиков (мы рады, что он появился у нас в команде), который имел возможность изучить AccurioShine 3600 «от и до». Теперь после продажи решения для цифрового облагораживания Владимир отправляется на производство покупателя, где он шаг за шагом рассказывает сотрудникам о том, что эта

машина умеет. И, поверьте, процесс внедрения систем облагораживания теперь стал намного быстрее и эффективнее. А это в первую очередь означает, что данное решение будет набирать все большую популярность, а полиграфисты охотнее начнут инсталлировать такие системы у себя на производствах.

### **Про сервис-службу Konica Minolta в курсе все, но мало кто знает о том, что в некоторых типографиях ее сотрудники проходят сервисное обучение для обслуживания инсталлируемых ЦПМ.**

Да, и это чисто казахстанская история. Я не буду рассуждать на тему, насколько это правильно, так как совершенно точно знаю: в наших реалиях это необходимо и это работает. И поэтому в свое время наш сервисный отдел принял решение об обучении сотрудников на местах для типографий, где стоят две и больше единиц ЦПМ Konica Minolta, которые находятся в отдаленных от крупных городов районах. Собственный обученный сервис-инженер – это намного лучше и удобнее для любой типографии. У руководства компании появляется возможность его контролировать, реагирование – мгновенное, а у самого работника, кроме стабильной занятости и зарплаты, появляется еще и востребованная профессия. Благодаря обучению сотрудников на местах мы решаем 90% вопросов. Опять же не стоит забывать и о возможности удаленного доступа, которая была внедрена с первых дней – в случае непредвиденных ситуаций наши сервис-инженеры в любой момент могут подключиться к каждой из установленных на территории Центральной Азии ЦПМ и помочь коллегам решить проблему.

### **А в ближайшее время всех нас...**

Ждут еще большие улучшения по сервису. Мы уже сейчас намного улучшили работу сервис-кол-центра – прием заявок, отгрузку расходных материалов и запасных частей, а в следующем году будем увеличивать штат сервис-инженеров и автоматизировать системы работы по заявкам. Вообще сервис – это ключевой момент для Konica Minolta, высшее руководство компании считает его основным генератором успеха, поэтому за его развитием всегда тщательно следят. Кроме того, мы планируем усилить наши позиции в регионах – открыть на местах сервисные центры с собственными складами запасных частей и ресурсных материалов, чтобы все это работало бесперебойно. Как пока-

зывает наш опыт, доступность расходных материалов увеличивает объемы печати, так как те же офсетные типографии начинают перекидывать большую часть тиражей на ЦПМ, что не может нас не радовать 😊.

### **И в преддверии Нового года Михаил Тарновский пожелает всем полиграфистам...**

Как можно больше терпения. Я сейчас поглощен историей резких инноваций в стране, особенно финансовых, что совершенно точно отразится и на полиграфии. Так как я постоянно общаясь с владельцами компаний, то наблюдаю: в последнее время у многих наших коллег появились сомнения в завтрашнем дне, что удручет. Понятно, что все грядущие изменения повлекут за собой рост цен и, как следствие, необходимость в повышении зарплат сотрудникам, что не всегда возможно, но... Наша аналитика показывает, что темпы роста печати все время увеличиваются, сейчас практически нет сезонных провалов (лето, январь–февраль). А это означает, что заказы есть, просто клиентам надо предлагать больше услуг и лучшее качество. Поэтому еще раз – всем терпения, очень не хотелось бы, чтобы кто-то разочаровался в полиграфии и вышел из бизнеса. Для того чтобы процветать, необходимо совершенствоваться и инвестировать в новое оборудование. Нужно стремиться постоянно развивать свой бизнес – по-другому это не работает.

Всем нам – еще большей прибыли и большего удовольствия от возможности тратить деньги, прекрасного настроения и видимых результатов от своей работы!



**KONICA MINOLTA**

Konica Minolta Business Solutions Kazakhstan  
Бизнес-центр «Abylai Khan Plaza»,  
пр. Абылай хана, 53, 3-й этаж  
050000, Алматы, Республика Казахстан  
Тел. +7 727 32 111 99  
Моб./WhatsApp +7 701 220 46 47  
E-mail: Mikhail.Tarnovskiy@konicaminolta.kz  
www.konicaminolta.kz

# СЛОМАННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

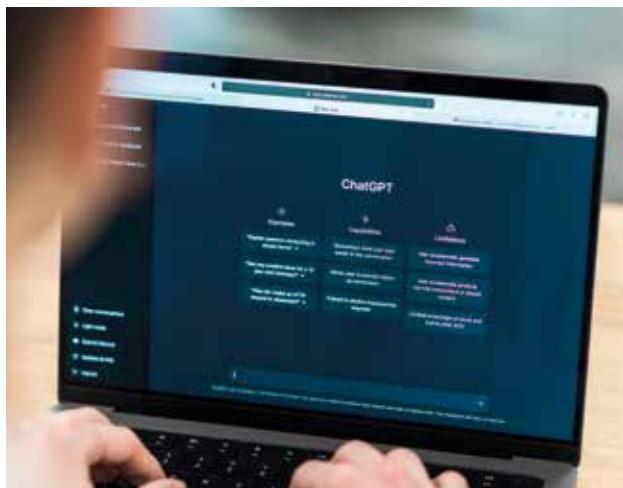
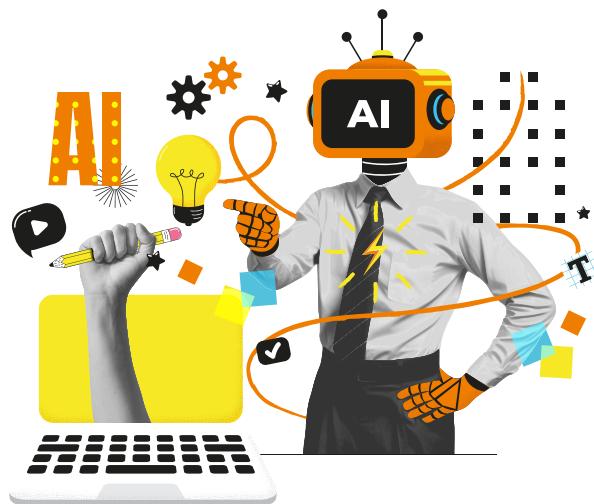
Когда-то дизайнеры тратили часы на вырисовывание логотипов вручную, потом – на выбор идеального шрифта и годы – на страдания в ожидании одобрения.

**С**егодня они опять тратят то же время, но уже на выбор идеального промпта для нейросети. И это, несомненно, прогресс. Я вам больше скажу: если использовать искусственный интеллект с умом, он может не только ускорить работу, но и вернуть в жизнь дизайнеров то, чего у них давно не было, – свободный вечер.

Итак, начнем – стандартное утро дизайнера: кофе, дедлайн и ChatGPT. Представьте: понедельник, 9:00, дедлайн горит, заказчик хочет «что-то креативное, но не как у всех». А вдохновение – как батареи зимой, – вроде есть, но не греют.

Вместо того чтобы паниковать, дизайнер открывает ChatGPT и пишет: «Придумай пять слоганов для упаковки кофе в стиле «минимализм + утренний сарказм». Через десять секунд – готово. Еще пять секунд – и AI предлагает варианты цветов, вдохновленные «теплом первого глотка». Минус полчаса мучений, плюс уверенность, что кофе хотя бы у клиента будет не таким кислым, как его Т3.

А еще ИИ – это секретарь, организатор и немного мама. Причем система напоминаний – это не только календарь. Это ваш личный ИИ-менеджер, который знает, когда вы снова забудете отправить счет или доделать макет. Notion AI, например, может



составить недельный план с приоритетами, автоматически напоминать о дедлайнах и даже подсказывать, когда вы перегружены (он реально считает, сколько задач вы набросали, и шепчет: «Может, хватит?»). По мне Notion AI – это «тренер по выживанию в креативном аду». Он помогает распределить время, не утонуть в проектах и не умереть от чувства вины, что вы не сделали всё идеально.

Еще одна волшебная фраза: «А покажи мне что-нибудь похожее... но не такое же». Мы же помним, что референсы – это святое. Но поиск их часто превращается в путешествие длиной в три часа, где дизайнер в конце концов смотрит рецепты стейков на YouTube. А ведь сегодня есть агрегаторы вроде KREA, Lexica, PromptHero или Hugging Face Spaces, где можно искать визуальные идеи по промптам, стилям, ключевым словам и даже эмоциям. Вы пишете: «Логотип для кофейни в духе скандинавского минимализма» – и ИИ выдает сотни готовых решений, иногда даже чересчур вдохновляющих.

А если подключить ChatGPT с плагинами или Copilot в браузере, он сам соберет подборку из разных платформ, отсортирует по стилю, цветовой палитре и даже добавит короткие описания вроде: «Этот вариант понравится заказчику, который не знает, чего хочет».

И тут, как всегда, жадность начинает побеждать здравый смысл, и это, как правило, приводит к стандартному: «Зачем платить \$20 в месяц, если есть Pinterest и кофе?». Но так ли это на самом деле дорого? Давайте посчитаем и начнем с простого: дизайнер тратит 2–3 часа в день на рутину каждого проекта – поиск, формулировку идей, подбор палитр – ChatGPT, Midjourney или Ideogram сокращают это время до 30 минут. Таким образом, экономия – 1,5–2,5 часа в день, или 30 часов в месяц.

Если час вашей работы стоит хотя бы 3000 ₸, то подписка на ИИ-помощника окупается уже в первый день (!) использования. А остальное время можно потратить на важное: например, объяснение заказчику, что «неон и минимализм» не дружат.

Но все-таки самое главное в сотрудничестве с ИИ – помнить, что он ни в коем случае не должен подменять вкус, чувство стиля и умение думать (читай: главный не ИИ, а человек). Его задача – сэкономить энергию на рутину, чтобы мозг остался свежим для творчества.

Не гонитесь за идеальным результатом – он так же мифичен, как заказчик, который все понял с первого раза. Лучше дайте ChatGPT три четких промпта и выберите из предложенного лучшее.

И не надо думать, что ИИ сделает вас ленивым, нет при правильном взаимодействии он поможет вам стать стратегом. Ведь хороший дизайнер – это не только тот, кто красиво рисует, но и тот, кто умеет рационально распоряжаться временем, мозгом и Wi-Fi.

Так что включайте ChatGPT, настраивайте напоминания в Notion AI, сохраняйте ссылки на агрегаторы визуальных идей – и, наконец, займитесь творчеством.

А когда дедайн снова подкрадется – пусть искусственный интеллект первым услышит ваши нервные вздохи и напомнит: «Дыши. Всё под контролем. Даже заказчик».



Диджитал Ганин :)  
Написано с использованием ИИ





“

В типографии Uniprint каждый делает то, что умеет лучше всего. Нурлан Маулунбердов отвечает за производство и его развитие, Бауржан Тиреуов – за финансы, логистику, юридические вопросы и административно-хозяйственную деятельность, а Еркежан Чинасильова – за то, чтобы все работало бесперебойно как единый организм, а мечты обретали реальность

# ОБЛАДАТЬ ЛУЧШИМ

Когда ты ненормальный, ты ненормальный во всем, начиная от слогана и заканчивая набором услуг.

**И** мы сейчас не о душевном состоянии, а о той самой сумасшедшинке, которая помогает впихнуть невпихуемое, сделать огурец с ушами или стать одной из лучших типографий на территории Центральной Азии, запустив единственное в регионе браслеточное производство.

Когда мы с Бауржаном открывали типографию, – вспоминает Нурлан Маулунбердов, директор по развитию типографии Uniprint, – мы сразу понимали: если будем делать то же, что и остальные, пусть даже лучше и быстрее, это навряд ли поможет нам стать по-настоящему успешными. Потому что в существующих реалиях, кроме «качественнее и оперативнее», у тебя должно быть еще и то, что не только выделит тебя среди конкурентов, но и поможет освоить новые рынки.

## И слоган «Ненормальная типография»...

Именно об этом, – присоединяется к нам Бауржан Тиреуов, финансовый директор компании. – Мы шаг за шагом выстраиваем производство, которое помогает нашим клиентам успешно вести свой бизнес. Наша типография никогда не идет стандартным путем и всегда старается внедрить что-то необычное. Возьмем те же браслеты, которые в Центральной Азии никто не делает, кроме Uniprint. Сегодня мы их можем изготавливать от десяти штук до бесконечности – технология их производства, которая, напомним, является нашей собственной разработкой от начала до конца, это позволяет.

Или еще одна наша уникальная услуга – коробки по требованию, – продолжает Нурлан.

– Казалось бы, ничего здесь нет удивительного – практически все цифровые типографии могут сделать даже одну коробку или пакет. Но только у нас имеется онлайн-конструктор, доступ к которому есть у наших клиентов, где можно самому выбрать модель коробки, пакета или конверта, добавив туда при необходимости различные виды отделки. На сайте собрано множество образцов упаковочной продукции, где наглядно показывается сама коробка, а также предлагаются варианты ее модификаций. Кроме экономии времени менеджера и дизайнера – когда ты сначала на пальцах пытаешься объяснить заказчику, чем отличается та или иная конструкция, а потом еще и выдумываешь или отрисовываешь нож, – ты можешь предложить бесконечное число вариантов, а значит, удовлетворить любое пожелание.

## А если говорить о Uniprint в целом...

То это четыре направления, – рассказывает Нурлан, – одна из самых мощных в стране цифровых типографий, офсет – упаковка и производство книг, этикетка и упаковка, широкоформатка, которую поставили в свое время, чтобы наши заказчики могли все приобретать у нас, а сейчас это подразделение, которое начинает набирать оборот, и контрольные браслеты. Все отделы взаимосвязаны – да, они финансируются по-разному, но мы тщательно следим за развитием каждого из них.

А начиналось все с «цифры», – вспоминает Бауржан, – в 2015-м мы купили Universal print, а к нему в 2021 году было приобретено офсетное производство, типография BKK Druck, с владельцем которой в свое время мы не договорились

## ИСТОРИЯ УСПЕХА



Расширенный цветовой охват на машине Konica Minolta AccurioPress C83hc – та самая уникальность, без которой в типографии Uniprint не проходит ни одна крупная инсталляция



о покупке здания. Но в итоге все получилось даже лучше. В 2023-м мы купили «Полиграфсервис» вместе с их помещением, где сегодня аккумулированы офсетное и браслеточное производства. В дальнейшем мы планируем сюда же перевести цифровой участок, чтобы все было в одном месте.

Сегодня через Uniprint проходит от 800 до 1000 заказов, – продолжает Нурлан, – и в основном это «цифра»: в наши дни людям надо все быстро, мало и по возможности дешево. И хотя мы и не самая дешевая типография – наши менеджеры еще на берегу договариваются с клиентами, что к нам обращаются за качеством, спокойствием и необычными решениями, а не за самой низкой ценой на рынке, – у нас нет недостатка в заказах.

**В последнее время типографии всего мира стараются максимально автоматизировать производство, в том числе при помощи ИИ. Консультация ли этот тренд Uniprint?**

Да, конечно, мы идем к автоматизации, – присоединяется к разговору Еркежан Чинасилова, директор департамента продаж Uniprint, – но без фанатизма. Мы стараемся делать это вдумчиво, потому что сегодня есть большое количество примеров, когда компании внедрили в производство всё что можно и что нельзя, и в итоге это всё просто перестало работать вообще. Мы внимательно выбираем решения, имеющие перспективы роста, и с успехом используем их в своей работе. Тот же онлайн-конструктор – это очень удобно и для заказчика, и для нас: не надо что-то дополнительно объяснять клиенту, так как он сам может выбирать всё, что ему подходит больше всего. Наша типография активно внедряет цифровые технологии на всех этапах производства – это тоже позволяет минимизировать человеческий фактор и максимально сократить сроки прохождения заказа. Но задачи полностью перейти на ИИ у нас нет и, скорее всего, в ближайшее время и не появится.

**Если речь зашла о трендах, то давайте поговорим и о струйной рулонной печати...**

За которой, несомненно, то самое светлое цифровое будущее, – смеется Нурлан. – Но так как мы люди довольно капризные (читай: дальновидные 😊), то пока мы еще только присматриваемся к производителям струйных ЦПМ и их решениям. Многие из них еще совсем сырье, и тратить на это деньги, причем, заметьте, немалые, как по мне – плохая идея. Еще один немаловажный для нас момент – это расходные мате-

риалы и сервис. Опять же мы пока плохо понимаем, какой спектр заказов станем выпускать при помощи таких ЦПМ, так как для нас немаловажна готовность рынка и то, насколько у казахстанских заказчиков будет востребована продукция, которую мы сможем делать. И, конечно, нам должна быть совершенно понятна себестоимость продукции без всяких скрытых расходов, которые нередко появляются после того, как оборудование установлено в типографии. Кстати, именно эта составляющая меня доводит иногда до бешенства – почему мы о ней узнаем тогда, когда уже нет обратного хода.

#### **А между тем, по мнению владельцев Uniprint, поставщик должен...**

Поставить, как мы любим говорить с Бауржаном, свое «фаберже» нам на стол и честно с самого начала дать раскладку обо всех достоинствах и недостатках машины. Не надо врать и приукрашивать – все равно это вылезет в процессе эксплуатации оборудования. Бизнес типографии Uniprint – придать новую жизнь бумаге, и для этого мы должны решать запросы своих покупателей, в то время как задача поставщика – обеспечить нас инструментами, которые нам в этом помогут. И ни мы, ни наши заказчики не должны знать, что у поставщика какие-то там скрытые расходы или что у него сроки поставки запчастей 6–8 недель, или что-то там еще.

Если ты продаешь нам машину, будь добр обеспечить ее стабильную и без простоев работу на оговоренных с тобой в самом начале условиях. Дай мне не только оборудование, но и нормальный сервис, если ты это обещал. К слову сказать, сервисная поддержка – это обязательное условие, если у продавца ее нет, мы даже и не начинаем разговор. Приведу пример: наше цифровое подразделение с первого дня работает только с компанией Logic Computers, хотя ее партнеры нередко предлагают нам более выгодные условия при покупке решений, прежде всего потому, что они полностью соответствуют нашим представлениям о качественном сервисе. В самом начале сотрудничества мы предъявили коллегам претензию о некорректной работе ЦПМ и, как это нередко бывает, нарвались на стандартный набор отмазок: бумага не та, полы кривые, влажность не соответствует. На что мы попросили конкретные требования по эксплуатации машин, а не общие фразы, которые нам и были предоставлены. Потратив на все эксперименты создания оптимальных условий порядка шести млн., в



Успех любой машины, по мнению руководства Uniprint, приходит тогда, когда все совпадает: и железо, и мозги, и сервис, и кадры



## ИСТОРИЯ УСПЕХА



Хочешь быть монополистом? Легко! Придумай услугу, разработай под нее технологию, запусти производство и стань владельцем единственного в Центральной Азии производства контрольных браслетов



итоге мы их добились, и сейчас, наверное, наша типография одна из малочисленных, где они есть 😊! Зато теперь Logic Computers с самого начала дает нам полный расклад по работе продаваемого оборудования, и наши ожидания всегда совпадают с реальностью.

Кстати, в нашей практике были случаи, когда мы навсегда разорвали отношения с поставщиком, вплоть до продажи всех купленных у него машин, потому что его сервис-служба не смогла решить проблему, о которой нас никто не предупредил заранее.

### А вопрос об обучении своего сервисного инженера?

Для нас даже не стоит. В нашем случае сервис – это ни разу мальчик с отверткой, нет, для нас нормальная сервисная поддержка – отсутствие простоев машины по не важно какой причине – в ее поломке или недостатке расходных запчастей, которые мы, растяпы, забыли заказать. Мы не хотим следить за тем, когда и какая запчасть или расходный материал выйдет из строя, выделять специальное помещение для их хранения и прочее, прочее. Для этого должны быть специальные люди, которым мы платим деньги за то, что наша типография в любое время дня и ночи может обслужить своих клиентов. Мы с первого дня работаем над тем, что заказчики нам доверяют и знают, что мы их никогда ни при каких обстоятельствах не подведем. Uniprint всегда за делегирование обязанностей, будь это мытье полов или обслуживание ЦПМ.

### А задача, которую вы ставите перед поставщиком...

Всегда предельно конкретна. Потому что и я, и Бауржан, и Еркежан всегда знаем, что именно мы хотим здесь и сейчас, и проговариваем это поставщику. А уже его задача – подобрать под наши запросы максимально подходящее решение. Причем он это должен делать сам, без нас, и если вдруг решение подходит не по всем параметрам, опять же об этом мы должны знать заранее, еще в момент обсуждения...

### Вы поэтому так настороженно относитесь к китайским производителям?

Да, у нас китайской техники всего два процента, – комментирует Нурлан. – И, повторюсь, они были установлены в Uniprint по той же причине, что и всегда, – у нас есть компания, которая следит за их эксплуатацией. И, да, возможно, у меня предвзятое отношение к технике

«Made in China». Но я технарь, и когда открываю отсек с электрической частью у «европейца» или «японца», то вижу поэзию, некую сексуальную грацию этой техники – насколько там красиво и грамотно уложены кабеля, для того чтобы можно было легко и безопасно подобраться в случае необходимости к любому из узлов. Но, как только я проделываю то же самое с большинством «китайцев», мне становится страшно.

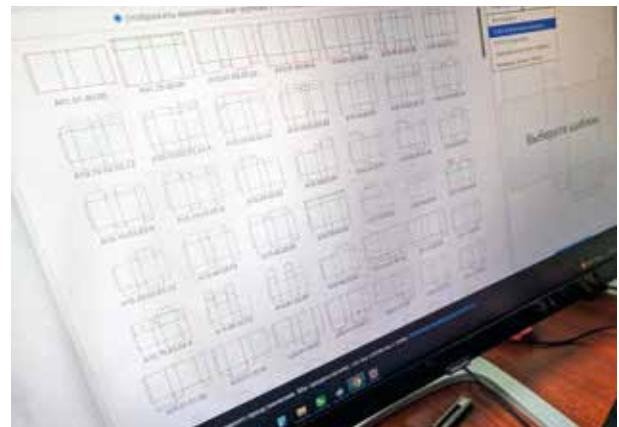
Еще одна проблема, заметьте, я говорю о нашем опыте – ни больше ни меньше – это запчасти. Если у тебя стоит машина, выпущенная два и более года назад, а запчасти невозможно найти, так как машина уже снята с производства. В случае с теми же «европейцами» у тебя есть партномер, по которому тебе привозят либо прямо эту запчасть, либо ее аналог. Наверное, поэтому у нас пока еще никак не складываются отношения на постоянной основе с продавцами техники из Поднебесной. Хотя у нас установлены две фальцевально-склеивающие линии, с не совсем приличным для казахов названием Koten ☺.

Да, мы их увидели буквально в последний день на drupa, – рассказывает Бауржан, – и долго смеялись, что никогда поставщик с таким названием не найдет ни одного клиента у нас в стране. Но с учетом того, что мы ненормальные, неудивительно, что мы и стали первыми, кого оно не испугало...

#### **А самый неудачный проект Uniprint был связан именно с китайскими производителями?**

Нет. Как раз таки с европейскими, но там больше была вина не производителя, а продавца, – комментирует Нурлан. – Если кто не знает, обе офсетные типографии, которые мы купили, занимались в том числе производством книг, в связи с чем у нас сейчас собрано множество оборудования, позволяющего делать книги тиражами от одной до нескольких тысяч, причем с любым переплетом, который захочет заказчик. В этом году мы докупили Canon VarioPRINT TITAN, на базе которого осенью у нас должна была заработать линия для изготовления книг под заказ (book on demand), потому что эта услуга становится все востребованнее в Казахстане. Многие наши клиенты хотят в короткие сроки получить от одной до 100 книг, причем в твердом переплете.

Мы договорились с поставщиком – это были Supply land (Россия) о покупке PETRATTO D-SIG (Италия) – модуля для работы в линию с цифровыми печатными машинами. Решение фор-



Любой каприз за ваши деньги – от конструкции до самой сложной отделки, при этом благодаря онлайн-конструктору ты сам и автор, и вдохновитель



## ИСТОРИЯ УСПЕХА

мирует тетради, подбирает и подает на ниткошвейную или проволокошвейную машину требуемые комплекты. При этом мы сразу оговорили, что у нас уже есть ниткошвейная машина 1980 года выпуска, которая должна быть встроена в эту линию. Представьте, как мы, скажем так, удивились, когда в момент установки поставщик сказал, что это невозможно, а на вопрос: «так мы же об этом сразу договаривались» – пообещал, что попробует решить эту проблему. Через некоторое время нам прислали фото какого-то моторчика, который мы, повторяю, должны были куда-то там привинтить. В этот момент стало понятно, что это первый и последний контракт с Supply land. Понятно, что мы решим этот вопрос, но в данный момент у нас потерянное время, допзадача, как все-таки соединить несоединяемое, и отложенный проект, который должен был приступить к работе в начале осени.

**Печально, но не бывает работы без ошибок. Давайте вернемся в полиграфию – какое, по мнению Нурлана Маулунбердова, который отвечает в Uniprint за производство, всех нас ждет будущее в ближайшие пять лет?**

Несомненно, прекрасное. Полиграфия – это интересно, прибыльно и перспективно, если понимаешь, что именно ты делаешь и для чего тебе это надо.



А если перейти к конкретике, то, учитывая появление все большего количества предприятий малого и среднего бизнеса, заказы все чаще будут уходить в персонализацию, малотиражность и индивидуальность. Большие тиражи тоже сохранятся, особенно если мы все вместе сумеем преодолеть наши болячки, такие, как, например, неистребимое желание крупных предприятий задавить местные производства и отдать заказы в другие страны.

Все больше станут востребованы персонализация и более креативные решения, потому что рынок борется с зарубежной экспанссией, и, соответственно, каждый производитель хочет сделать свой продукт более видным и необычным. В связи с этим изменится отношение к дизайнерам: люди наконец поймут, что он тот самый композитор, который один умеет сделать так, чтобы ноты превратились в шедевр. А заодно примут, что шедевр не может стоить дешево – так как это не только творчество, но и труд, который должен достойно оплачиваться.

Опять же не стоит забывать и про зумеров – недавно мы делали для банка конверты с картинками, которые я раньше считал игрушками для маленьких детей. И в тот момент я осознал, что это поколение выросло и стало платежеспособным. Мы, например, уже сейчас стараемся внедрять какие-то инструменты для этого поколения и обновляем коллектив, нанимая молодежь и пытаясь принять их ценности. Потому что уже в ближайшее время нам всем придется работать с ними и для них, а значит, уже сейчас необходимо что-то менять в своем сознании...

### А в преддверии Нового года...

Хотим пожелать всем коллегам побольше клиентов – тех самых своих, с которыми ты на одной волне, и поэтому все заказы проходят ровно и доставляют удовольствие обеим сторонам. Еще хотим, чтобы полиграфисты дружили друг с другом – мы считаем, что это полезно и правильно, когда конкуренция здоровая, а коллеги поддерживают между собой именно такие связи. Сплоченности, порядочных партнеров и, конечно, процветания и роста!



## 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



### Клей 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 обворачиваемой этикетки



### Бумага

- ❖ Самокопирующаяся бумага
- ❖ Бумага для цифровой печати
- ❖ Самоклеящаяся бумага



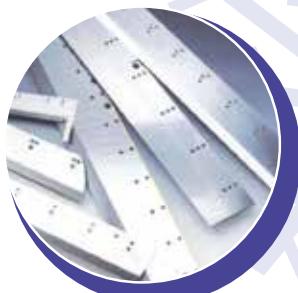
### Материалы для флексографической печати

- ❖ 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



# ТРЕНДОВЫЙ ПРОДУКТ

В свой десятилетний юбилей выставка swop 2025 продемонстрировала всем посетителям, как интеллектуальные и устойчивые решения формируют следующий этап развития модернизации отрасли.

По мере развития глобализации и наращивания усилий Китая по реализации своих «двойных» целей (достижение пика выбросов углерода и углеродная нейтральность) упаковочная промышленность вступает в новую фазу трансформации, основанную на интеллекте, устойчивости и гибкости. Согласно отчету Market Monitor, к 2030 году мировой рынок умной упаковки достигнет 38,662 млрд долларов США. Более глубокая интеграция искусственного интеллекта с экологически чистыми материалами ускоряет переход цепочки поставок к большей эффективности и снижению углеродемкости. Эти и другие тенденции смогли увидеть посетители на Shanghai World of Packaging (swop), которая прошла в конце ноября в Шанхае (КНР), где на площади 70 000 м<sup>2</sup> более 950 экспонентов показали последние тенденции и комплексные решения по всей цепочке создания упаковки. В мероприятии участвовало более 100 поставщиков с официальными экспортными полномочиями и упаковочных компаний, охватывающих рынки Азии, Европы, Северной и Южной Америки, Африки и стран Океании. Вниманию гостей swop были представлены комплексные инновации в отрасли, включая перерабатывающее и упаковочное оборудование, оборудование для производства упаковочных материалов и контейнеров, инновационные упаковочные материалы и готовую продукцию, компоненты для обработки и упаковки, решения для печати и маркировки, а также последние достижения в дизайне упаковки.

Изюминкой swop в этом году стала Extreme Packaging Challenge – высокоскоростная, интуитивно понятная интерактивная платформа для



Во время выставки Messe Düsseldorf провела ребрендинг swop, которая на протяжении десяти лет входит в альянс Interpack. Новое название – Interpack China призвано укрепить данное семейство международных выставок и обозначить важность китайского рынка упаковки

оценки и выбора упаковочных решений. В зоне было представлено четыре ключевых направления: упаковка контейнеров; промышленное оборудование и материалы; умное упаковочное оборудование; упаковка продукции для логистики и электронной коммерции. На протяжении всей работы выставки с помощью серии игровых, практических экспериментов Extreme Packaging Challenge помогала участникам определить интегрированные, универсальные решения, которые снижают затраты и повышают эффективность в секторах продуктов питания, логистики и электронной коммерции.

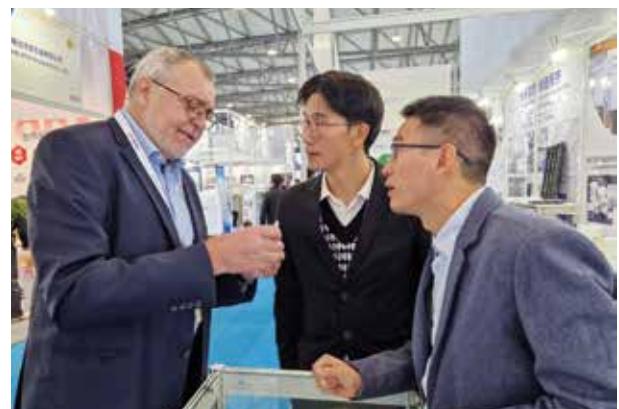
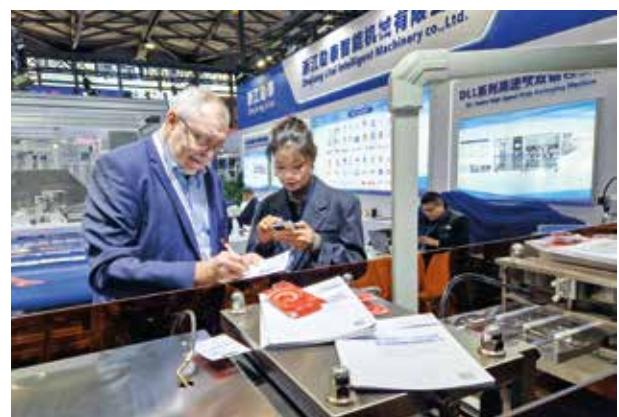
Кроме того, на выставочной площадке было интересно увидеть живые демонстрации оборудования и расходных материалов для упаковочной промышленности. Например, ручку для бумажного пакета, которую можно сложить в 200 раз, не ломая, что демонстрирует исключительную прочность; ультратонкую обвязочную ленту со стальным сердечником, тем не менее выдерживающую нагрузку до 500 кг; пищевую пленку PLA, которая начинает биоразлагаться в домашних условиях компостирования в течение 72 часов, и многое другое.

Кроме того, на swop 2025 проходили брифинги и сессии от ведущих поставщиков, посвященные таким ключевым проблемам отрасли, как нормативные ограничения ЕС в отношении бисфенолов; повышение надежности логистической упаковки и другие.

И, несмотря на то что выставка swop довольно мало связана с полиграфией в классическом ее понимании, тем не менее практически все решения, представленные здесь, использовали в своей работе бумажные «полуфабрикаты». Зонально выставка была поделена на три большие категории: производство пластиковой упаковки, производство бумажной упаковки (пакеты, коробки, стаканчики) и расходные материалы для производства упаковочных изделий, программное обеспечение и т. д.

Не знаем, для кого как, а нас заинтересовала совершенно новая область: производство блистеров из полиэтилена или поливинилхлорида. В Казахстане это совсем не развито, возможно, потому что до недавнего времени у нас не было потребности в такой упаковке. Интересно, что это высокотехнологичное производство использует одновременно пластик и бумагу.

Еще одной приятной неожиданностью стало то, что, в отличие от немецкой interpack, на swop можно было увидеть не только сверхмощные линии, но и пооперационные станки по производ-

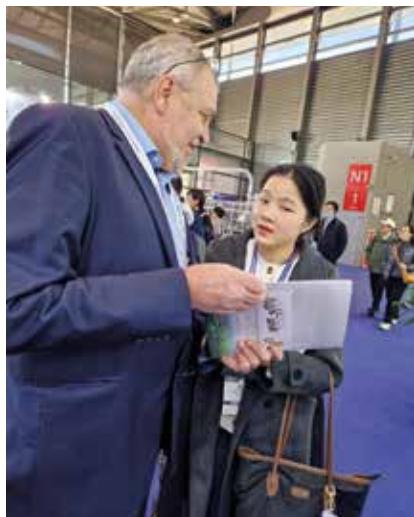


## ■ СОБЫТИЯ



В этом году в выставке SWOP приняли участие более 950 экспонентов





## СОБЫТИЯ

ству мелкой и средней упаковки с быстрой переналадкой. Причем по вполне разумным ценам, что немаловажно для нашего рынка. Решения позволяют производить высококачественную продукцию тиражами 3–5 тыс. блистерных упаковок в час. Думаем, это может стать интересным для наших полиграфистов.

Для промышленных решений предлагались высокоавтоматизированные и роботизированные линии-комплексы, в том числе с погрузкой готовой продукции на палеты и их упаковкой для последующей транспортировки.

Отдельный упор был сделан на линии розлива, где опять же были представлены быстрые автоматы со скоростью десять и выше тысяч изделий в час. При этом в решениях предусмотрена не только наклейка этикеток на бутылки, но и раскладка по коробкам.

Касательно расходных материалов на выставке не было ничего принципиально нового: уже привычные нам тетрапак, стекло, пластик и классическая металлическая банка. Приятно удивило, что на большинстве стендов много внимания было уделено вопросам экологии. Практически все производители пластика обязательно указывали, что он биоразлагаем, а бумага либо вторичная, либо поддается переработке. Кстати, производители упаковки из пластика тоже в самом начале разговора предупреждали, что они работают лишь с материалами, которые впоследствии можно подвергнуть переработке. То есть, несмотря на все разговоры в Интернете о том, что зеленая линия «вредна» китайской экономике, наши коллеги не только беспокоятся об экологии, но и максимально стараются оберегать планету от всего вредного. Причем у них получается совмещать данные процессы, чтобы все вместе это было предельно технологичным, недорогим и не в ущерб себестоимости производства.

Также много внимания было уделено увеличению производительности труда, к примеру, те же километровые линии по розливу напитков обслуживали всего два человека. Было представлено очень много решений по снижению трудозатрат на погрузочных работах – небольшие ручные краны, манипуляторы и другие несложные вещи, максимально облегчающие работу.

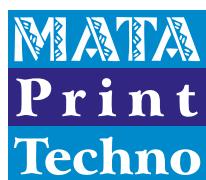
Сильно удивило, что среди посетителей выставки было много гостей из Западной Европы, что, несомненно, говорит об интересе, а также свидетельствует о востребованности китайских материалов и решений в производстве не только на рынках с ограничением доступа к американским и европейским товарам.



2026  
С Новым Годом!

**MataPrint Techno**

технологии создающие  
праздник



от первой искры  
вдохновения  
до готового проекта!

# MADE IN CHINA

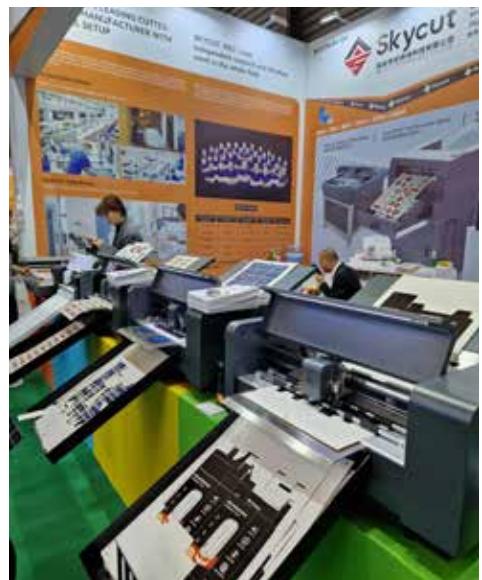
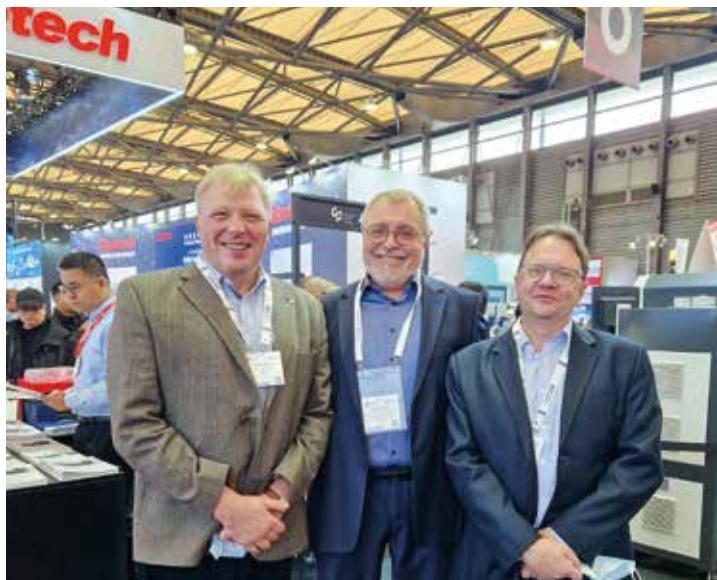
В декабре в Шанхае (КНР) прошла Labelexpo Asia 2025

На площади 40 тыс. кв. м разместилось более 450 экспонентов, продемонстрировавших инновационные технологии отрасли. Напомним, что сегодня Labelexpo Asia представляет собой наиболее актуальную отраслевую платформу, поскольку Азиатско-Тихоокеанский регион по-прежнему остается крупнейшим потребителем этикеток в мире, на долю которого приходится примерно 45 процентов от общего объема рынка, а 58 процентов из них производятся в Китае.

В этом году на выставке было представлено множество инновационных продуктов для флексо- и цифровой отраслей, а на стенах Weigang, Pulisi, Flora и GIP-Spande можно было также увидеть и гибридные решения. К слову сказать, растущая взаимосвязь между печатью этикеток и расширением производства гибкой упаковки также является ключевым технологическим трендом, представленным на выставке. Например, компания Spande показала печатную линию серии AC с шириной полотна 700–800 мм, в то время как Weigang, Zonten и Wanjie демонстрируют более широкие машины и пропагандируют применение технологий печати этикеток для гибкой упаковки.

Xeikon представил на выставке новую цифровую печатную машину Ecolyne, предоставляемую по подписке. Эта модель призвана снизить финансовые барьеры для производителей этикеток. Вместо того чтобы покупать оборудование, этикеточные типографии смогут подписываться на использование производственных мощ-



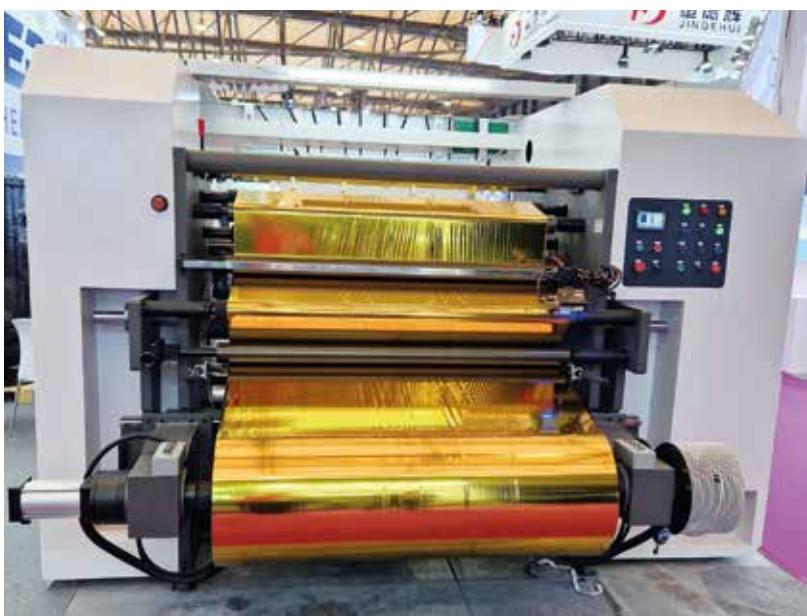


На сегодняшний день LabelExpo Asia представляет собой наиболее актуальную отраслевую платформу для Азиатско-Тихоокеанского региона

## СОБЫТИЯ



Когда дорого-богато...



ностей, что позволит им масштабировать объемы выпуска по мере необходимости, а Xeikon берет на себя установку, обслуживание и обеспечение бесперебойной работы. ЦПМ Ecolyne (ширина рулона 330 мм, скорость 25 м/мин и разрешение 1200 dpi) печатает на различных материалах – от мелованной и немелованной бумаги до полипропилена, ПЭТ и металлизированных пленок. ЦПМ доступна в конфигурациях CMYK и CMYK+белый и поддерживается глобальной сервисной сетью Xeikon.

Все участники выставки в этом году могли познакомиться с передовыми технологиями через Smart Label Trail и Digital Pouch Factory, а также принять участие в комплексной образовательной программе с экспертными семинарами и мастер-классами. Новинка этого года Global Connect Hub – специализированная VIP-зона для международных покупателей была предназначена для максимального расширения деловых связей. Здесь были четко обозначены секторы для ключевых категорий продукции, таких как цифровая печать, флексо, офсет, самоклеящиеся материалы, чернила и оборудование для послепечатного производства.

По словам Кевина Лю, директора группы Labels Group в Китае: «Labelexpo Asia 2025 стала самой крупной и инновационной выставкой в индустрии печати этикеток и упаковки. В этом году выставка отразила динамичную эволюцию, которую мы наблюдаем в отрасли, и прошла в регионе с самыми высокими в мире темпами роста всех видов печатной упаковки».

Все гости выставки могли посетить партнерские мероприятия, такие как семинар AWA Alexander Watson Associates China Label & Release Liner Seminar 2025.

Джейд Грейс, управляющий директор Labelexpo Global Series, сказала: «Labelexpo Asia 2025 занимает привилегированное положение в эпицентре инноваций на мировом рынке этикеток: на Азиатско-Тихоокеанский регион приходится 45 процентов мировых этикеток, а на Китай – 58 процентов регионального спроса. За свою 22-летнюю историю выставка превратилась в ведущую отраслевую платформу для демонстрации последних инноваций и технологий и стала важной платформой, где этот ключевой рынок объединяется, учится и развивается вместе».



Когда ты Кулибин, или Как из Xerox сделать рулонную машину для печати этикеток...



Когда роботизация...



Праздник к нам приходит!

# Новостной канал о полиграфии



ПРИСОЕДИНИЯЙТЕСЬ К НАМ ПРЯМО СЕЙЧАС

**Ч/Б ПЕЧАТЬ, бумага 80 г (Снегурочка)\***

Формат	Цветность	Стоимость, тг.
A4	1+0	10
	1+1	15
A3	1+0	20
	1+1	30

\* При печати на бумаге плотностью свыше 80 г/м<sup>2</sup>  
к расценкам добавляется стоимость бумаги

**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
Бэклинт, 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 A4, A3SR	200
Фольгирование, выборочный лак	цена по запросу
Термопереплет	100

**NEW**  
печать на готовых  
крафт-пакетах и  
коробках

ГРАНД-ПРИСТ

# Canon

# tech.kz



БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ  
ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ  
с помощью Canon imagePRESS V series