

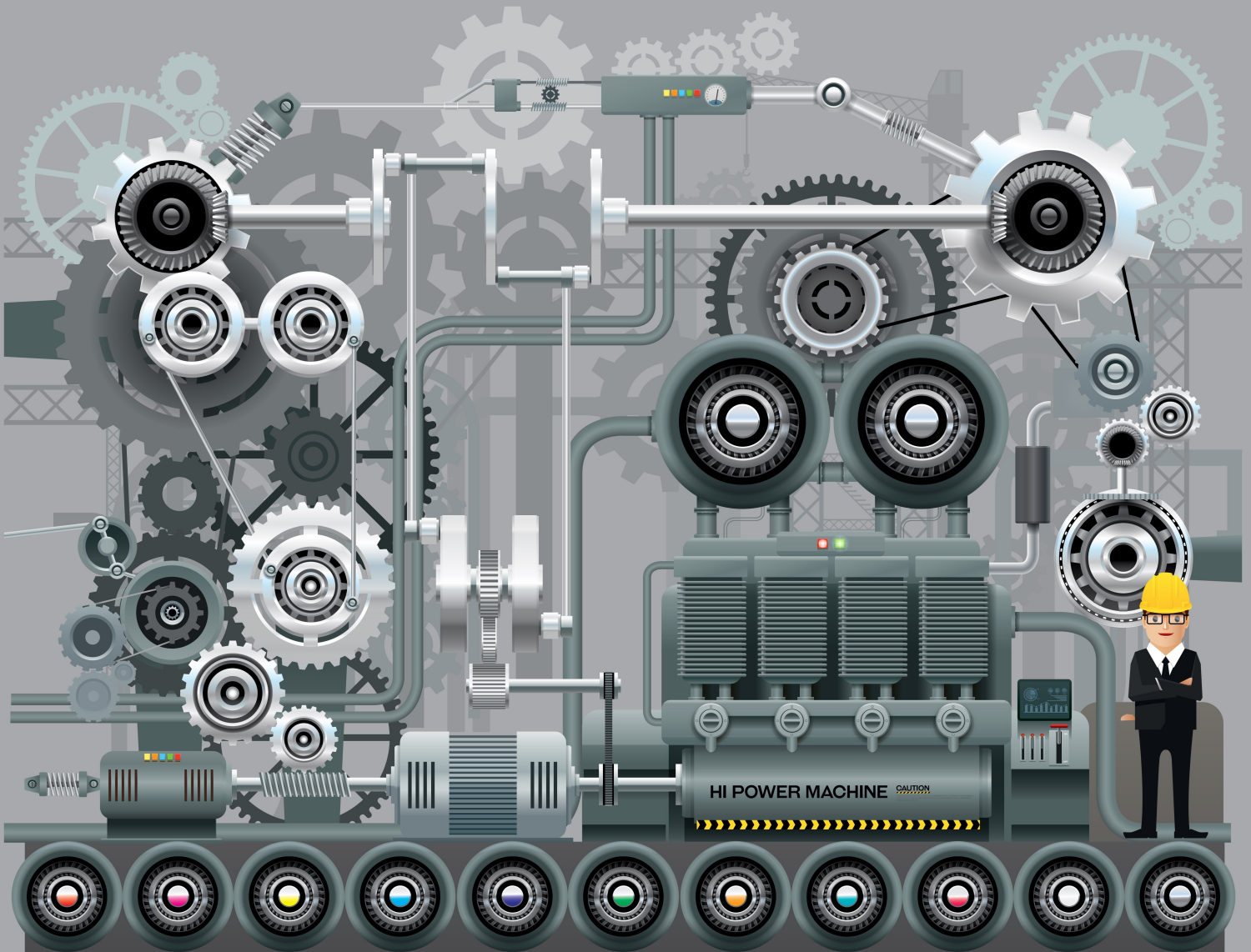


16+

ФЛЕКСО Плюс

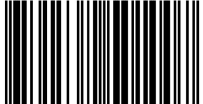
FLEXO Plus

LABEL & PACKAGING



СОВРЕМЕННЫЕ МАШИНЫ ИЗ КИТАЯ
ЦИФРОВЫЕ, ФЛЕКСОГРАФСКИЕ, ОФСЕТНЫЕ
И ГДЕ ОНИ УСТАНОВЛЕНЫ

ISSN 1562-501X



9 771562 501007 >

GALILEO COATING TECHNOLOGIES: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ
IX ВСЕРОССИЙСКАЯ ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ САМОКЛЕЯЩИХСЯ ЭТИКЕТОК
РЕПОРТАЖИ ИЗ РОССИЙСКИХ ТИПОГРАФИЙ



«ПечатникЪ»: надежное партнерство в непростые времена

Тот факт, что российская полиграфия в целом успешно выдержала основной натиск антироссийских санкций, сомнений уже не вызывает. Конечно, у всех компаний процесс перестройки бизнеса происходил по-своему, но общая ситуация показывает, что ожидаемой «глобальной катастрофы» не произошло. И в этой связи всегда интересно побывать в типографиях нашей страны и поговорить о том, как формировался бизнес компании, с какими сложностями столкнулись и как переживали введение санкций. В середине сентября компания «Танзор» пригласила редакторов журнала посетить типографию «ПечатникЪ» из Саратова, куда мы и отправились. Пообщались с коммерческим директором типографии Алексеем Стрелковым. Он рассказал нам много интересного из своей истории и о том, как компания работает в настоящее время.

Сразу следует отметить, что типография «ПечатникЪ» появилась не на пустом месте. Учредители типографии и ряд ключевых сотрудников работали ранее в другой типографии, но в силу ряда причин решили уйти и создать с нуля собственную. «Образовались мы в 2011 г. Имея за плечами вполне серьезный опыт работы, мы понимали, что и как нужно делать, — рассказывает Алексей Стрелков. — Сначала купили небольшую машину бразильского производства (Etirama) и начали на ней работать. Но

серьезного успеха не достигли, — с такой машиной серьезно работать на рынке сложновато. Поэтому спустя некоторое время приобрели первую машину Mark Andy. Это 10-красочная машина с набором дополнительных навесных модулей. С самого начала мы ориентировались на производство высококачественной, можно даже сказать, премиальной этикетки. То есть это работы с многокрасочной печатью, большим объемом отделки, с лакированием, тиснением фольгой и т. д. Это, конечно, не значит, что мы не берем в работу этикетки попроще, но производство строили исходя из необходимости производить этикетку высокого класса — для алкогольной продукции, для некоторых видов пищевых товаров».

С машиной Mark Andy бизнес стал активно развиваться, и спустя некоторое время в типографии появилась вторая машина Mark Andy, а затем и третья. Все машины были одного типа, что позволяло гибко использовать навесное оборудование, поскольку оно было полностью совместимо с тремя этими машинами.

«Но постепенно мы стали понимать, что для дальнейшего развития нам нужна машина более высокого класса, — признает Алексей. — И мы начали смотреть машины других производителей, и в 2018 г. у нас появилась машина Omet XFlex. Это сервоприводная

12-красочная машина с автоприводкой, большим количеством дополнительных модулей (трафарет, тиснение фольгой и др.) Машина «навороченная», с большим количеством электроники, но очень простая в работе, но обеспечивает самое высокое качество продукции. Все наши сложные этикетки, требующие особенно высокого качества исполнения, мы печатаем на этой машине».

Планы...

К моменту нашего приезда в типографии работали четыре флексографские машины. Алексей рассказал, что в начале прошлого года «ПечатникЪ» планировал дальнейшее развитие своей производственной базы и хотел заменить свою первую машину Mark Andy, которая проработала уже более 10 лет, на новую высококлассную флексографскую машину. «Мы активно прорабатывали варианты приобретения и в феврале прошлого года готовы были выходить на сделку по приобретению еще одной машины. Но этим планам не суждено было сбыться. Началась СВО, и приобрести то оборудование, которое мы планировали, стало невозможно. В итоге этот этап перевооружения пришлось отложить, но мы его не отменили совсем и в принципе будем его реализовывать. Сейчас, конечно, намного сложнее и дороже стало приобретать оборудование извест-



Алексей Стрелков,
коммерческий директор
типографии «ПечатникЪ»



Парк печатного оборудования типографии состоит из флексографских машин Mark Andy (вверху) и Omet (внизу)

ных мировых производителей, а на машины из Китая мы пока сморим с осторожностью».

Надежный поставщик в трудное время

Вспоминая прошлый год, Алексей рассказал, что начало СВО очень сильно повлияло на бизнес компании. Чтобы обеспечивать стабильные поставки этикеток своим клиентам, типографии пришлось активно закупать материалы, имеющиеся на рынке. Многие привычные из продажи исчезло, многое резко подорожало, в итоге это привело к тому, что пришлось закупать много впрок, на склад, заморозив существенные денежные средства в запечатываемых материалах и расходниках. «В этом плане компания «Танзор», с которой мы раньше эпизодически сотрудничали, проявила себя надежным и, наверное, самым стабильным поставщиком на российском рынке, —

считает Алексей. — Спасает, конечно, тот факт, что это компания-производитель. Лаки и краску они производят сами и в меньшей степени зависят от импорта. Их материалы нам помогли пережить самые сложные месяцы прошлого года. Потом, конечно, ситуация постепенно стала выправляться, на рынок стали возвращаться некоторые привычные ранее материалы, и появилось множество новых, но мы теперь продолжаем работать с «Танзором» — все больше и больше используем материалы именно их производства».

Компания «Танзор» в прошлом году сознательно приняла решение обеспечивать материалами, в первую очередь, текущих клиентов, сознательно избегая возможности продавать материалы новым клиентам по запредельной цене, что было вполне реально в прошлом году, когда в России правил бал «Рынок Продавца».



Послепечатное оборудование типографии: инспекция, отделка



Лаки и краски от «Танзора» в типографии «ПечатникЪ»

Повысить производительность на меняющемся рынке

Алексей рассказал, что до начала СВО у типографии был стабильный бизнес, который можно было планировать. В прошлом году многое поменялось. Ряд компаний алкогольного сегмента из России ушел, у многих других изменились объемы производства. «Сейчас рынок нам представляется нестабильным и плохо прогнозируемым. Есть резкие всплески заказов, есть, наоборот, спады, причем сложно понять, с чем это связано, — говорит Алексей. — Летом неожиданно заметно упали заказы на водочную этикетку, особенно из южных регионов и ряда стран Азии («ПечатникЪ» до 30% этикеток делает на экспорт). Заказчики говорили о серьезном спаде продаж. Причиной оказалась погода. Было очень жарко, а в жару водку не очень активно пьют. Но сейчас рынок начал восстанавливаться».

Алексей пояснил, что для борьбы с неравномерным поступлением заказов есть только одна стратегия: необходимо увеличивать число клиентов, причем из разных сегментов бизнеса. «Несмотря на то, что мы производим достаточно много этикеток, реально можем производить больше. У нас



есть запас производительности. Более того, мы уже некоторое время участвуем в национальном проекте «Производительность труда», и могу сказать, что это нам сильно помогает. Мы занимаемся проектом уже больше года и смогли добиться, на мой взгляд, неплохих результатов. Оптимизация всех производственных участков дала возможность повысить производительность труда примерно на 40%, что очень неплохой результат. Сейчас в планах оптимизация работы офисного персонала, что, возможно, даст еще какой-то прирост производительности. И как уже упоминалось, мы по-прежнему обдумываем приобретение еще одной машины. Так что если наш отдел продаж сможет привлечь много дополнительных заказов, то мы будем готовы приобретать новую машину».

В типографии «ПечатникЪ» мы обнаружили, помимо флексографских, еще и достаточно серьезную цифровую машину. Разумеется, было интересно, как такая «цифра» помогает бизнесу флексографики. Ответ оказался весьма неожиданным. «Ну, для нас цифровая печать — это пока скорее игрушка. Наверное, мы просто не умеем правильно вписывать цифровую печать в наш бизнес. Наш бизнес — это сложная этикетка с большим количеством отделки длинными тиражами. Здесь нам цифровая печать ничем помочь не может. Тем более, сейчас на расходники для нашей «цифры» сильно взлетели цены, так что использовать ее стало еще сложнее. Конечно, иногда случаются заказы, которые мы печатаем на цифровой машине, но говорить, что это для нас какой-то серьезный бизнес, я бы не стал».

В заключение нашей беседы Алексей отметил, что сотрудничество типографии «ПечатникЪ» и компании «Танзор» растет. Все более широкий ассортимент расходных материалов этого поставщика будет использоваться в типографии. «Сейчас мы постепенно срабатываем те запасы самых разных материалов, которые накопились за прошлый год, когда мы вынуждены были скупать все, что удавалось приобрести. А на замену этим материалам уже приходит продукция от «Танзора». Партнерство развивается...» ❖



Участок по изготовлению флексографских форм



Образцы этикеток, изготовленных в типографии «ПечатникЪ»



Комплексное решение для Уф-флексографской печати

- грунты
- краски UVFLEX собственного производства в ассортименте
- металлизированные краски MET UV FLECHO
- глянцевые и матовые УФ-лаки, лаки со специальными эффектами
- УФ-клеи для ламинации и холодного тиснения

+7 (495) 734-91-67
 technologist@tanzor.ru
 www.tanzor-uvflex.ru