

Docan и JWEI в компании «Артпринт»: ставка на качество, скорость и готовые изделия

Компания «Артпринт» изначально строила производство под один из самых требовательных сегментов широкоформатной печати — оформление выставочных стендов и декорации для мероприятий. Здесь на отпечаток часто смотрят не с десятков метров, как на уличный баннер, а практически вблизи — с одного-двух метров. Поэтому любая полоса, неравномерная заливка или мелкая пометка сразу становятся заметны. Среди последних приобретений компании — пятиметровый сольвентный принтер Docan и раскройщик JWEI. О том, почему даже в период спада «Артпринт» расширяет технологические возможности, как выбирает оборудование и что изменилось в выставочной застройке за последние годы, «НАРУЖКА» поговорила с Петром Свительским, генеральным директором и владельцем компании.



Производство для оформления выставок и мероприятий

НАРУЖКА: *Петр, расскажите в двух словах о компании. Чем занимаетесь, какую основную продукцию выпускаете?*

Пётр Свительский: Мы занимаемся широкоформатной печатью. Основной рынок сбыта для нас — это декорации для мероприятий и строительство выставочных стендов. Можно сказать, что компания с самого начала создавалась именно под такого потребителя: и по подбору оборудования, и по требованиям к качеству, и по организации производственного процесса. Нам было важно не просто печатать большие форматы, а делать продукцию, которая отлично выглядит в выставочном пространстве, где зритель подходит близко и сразу видит все нюансы.

НАРУЖКА: *То есть вы преимущественно занимаетесь интерьерной печатью?*

Пётр Свительский: Да, основное направление — интерьерная печать. Но при этом мы печатаем и для наружной рекламы, и для ритейла. Например, сейчас для нас развивается новое направление — навигация на ПВХ с резкой по контуру. Это уже не просто печать полотна, а готовое изделие с последующей обработкой. Для нас это логичное расширение: клиенту всё чаще нужна не отдельная операция, а законченный продукт.

НАРУЖКА: *Для подобных задач необходимо оборудование соответствующего уровня. Из чего состоит ваш парк машин и на какой площади у вас организовано печатное производство?*

Пётр Свительский: Общая площадь производства — 1200 квадратных метров. Для нашего набора оборудования и текущих задач это рабочий формат: есть место и под печать, и под обработку, и под подготовку заказов к отгрузке.

Что касается оборудования, парк достаточно широкий. У нас стоят две FUJIFILM Acuity Ultra, пятиметровый Mutoh, пятиметровый сольвентный Docan HS5300, планшетный УФ-принтер JHF, раскройщик JWEI SG2132, четыре интерьерных принтера Roland — метр шестьдесят и метр восемьдесят, УФ-принтер Kingjet, а также Summa для плоттерной резки. То есть мы закрываем разные задачи: рулонную печать интерьерного качества, печать по жёстким материалам, резку, контурную обработку. Это важно, потому что заказы в выставочной и рекламной сфере редко ограничиваются одной технологией.

НАРУЖКА: *Сколько человек работает в компании?*

Пётр Свительский: У нас работает 32 человека. Что важно, практически весь костяк с нами с основания компании. Течучки кадров очень мало. Для производства это большое преимущество: люди знают оборудование, знают требования, понимают клиентов и не теряют время на постоянную адаптацию. В нашей работе опыт команды напрямую влияет на качество и сроки.

Почему новые машины покупали комплексом



НАРУЖКА: *Одно из последних приобретений — пятиметровый рулонный принтер Docan HS5300 и раскройщик JWEI SG2132...*

Пётр Свительский: Верно. Но мы брали не одну отдельную машину, а сразу комплекс. На рынке в тот момент наблюдался спад, и у нас была в основном печать в более дорогом сегменте. Мы понимали, что нужно осваивать и более бюджетное направление, чтобы быть гибче по предложениям для клиентов. Поэтому взяли Docan, пятиметровую сольвентную машину.

А потом стало понятно, что нам нужно запускать линейку прямой печати по жёстким материалам. Для этого купили планшет JHF и раскройщик JWEI. То есть логика была простая: если мы хотим предлагать клиенту больше готовых решений, нужно не только печатать, но и обрабатывать материалы внутри производства.

НАРУЖКА: *Судя по тому, на вашем производстве работают флагманские модели FUJIFILM, вы достаточно серьезно относитесь к качеству выпускаемой продукции. Почему выбрали именно Docan и JWEI?*

Пётр Свительский: Объясню. Выставочная печать — это совершенно особая история. На твою работу смотрят с одного-двух метров, поэтому ни полоски, ни пометки, ни неравномерности быть не должно. В Москве требования к качеству очень высокие. Я бы даже сказал, что таких требований нет ни в одном другом городе России, а возможно, и нигде в мире.

Это не просто наше внутреннее ощущение. К нам приезжали инженеры из Германии, приезжали из Китая, и все они очень удивлялись тому, насколько пристально мы смотрим на качество. Для них

многие вещи казались допустимыми, а для нас нет, потому что потом это увидит клиент на стенде. И если на большой заливке есть дефект, объяснять уже нечего — его просто видно.

НАРУЖКА: *То есть акт приёма не подписывается, пока машина не пройдёт ваши тесты?*

Пётр Свительский: Именно так. У нас есть свой тест — 45 метров чёрной заливочной плашки. Мы не принимаем машину, пока она не пройдет этот тест ровно от края до края. Чёрная плашка сразу показывает все проблемы: полосы, провалы, нестабильность подачи, неравномерность нанесения чернил. Если машина проходит такую задачу, значит, о ней уже можно разговаривать дальше.

НАРУЖКА: *Справедливо: при выставочной печати большой объём именно плашечных заливок, требования к оборудованию особенные. По какому принципу выбрали сольвентную машину?*

Пётр Свительский: Мы тщательно изучили рынок. Нам была нужна машина, которая сможет стабильно печатать большие заливки и не создавать проблем на длинных проходах. В итоге выбрали модель Docan HS5300 с магнитной кареткой. У неё более плавный ход, а значит, более равномерное распределение чернил. Для сольвентной печати — это очень важно, особенно когда речь идёт не о мелкой графике, а о больших однотонных или насыщенных поверхностях.

НАРУЖКА: *Какова коммерческая скорость печати у сольвентного принтера Docan HS5300?*



DOCAN HS5300

Сверхширокий формат печати — ширина 5,3 м позволяет выпускать крупноформатную наружную рекламу с меньшим количеством стыков и более цельным изображением.

Высокая производительность — в конфигурации с Konica 1024i принтер заявлен со скоростью до 345 м²/ч в высокоскоростном режиме.

Стабильная подача материала — роликотная система выравнивает широкоформатные носители и помогает снизить риск складок, перекосов и смещения при печати.

Быстрая ИК-сушка — инфракрасная система с зональным нагревом ускоряет закрепление чернил и помогает избежать растекания и подворачивания краёв материала.

Пётр Свительский: Если говорить не о красивых цифрах в буклете, а о реальной работе, то идеальная заливка без спешки — это примерно 70 квадратных метров в час. Производитель заявляет 200 квадратных метров в час, но это именно для скоростной печати с пониженным разрешением. Если мы говорим о качестве, которое можно отдавать нашему клиенту, то цифры будут другие. Для нас важнее стабильность результата, чем скорость ради скорости.

НАРУЖКА: А как обстоят дела с сервисным обслуживанием, ведь в вашем случае простой недопустим, а значит, все вопросы должны решаться оперативно.

Пётр Свительский: «Технографика» очень старается. Я знаю, что у них есть дефицит кадров, как и у многих на рынке, но к нам отношение действительно внимательное. Ребята быстро и качественно реагируют на любые запросы: обслуживание, настройка, консультации, всё прочее. Для нас это критично, потому что простой оборудования сразу отражается на сроках и на отношениях с клиентами.

JWEI: раскройщик, который ускоряет обработку

НАРУЖКА: Давайте поговорим о раскройщике JWEI SG2132, который вы недавно поставили. Это машина топового уровня, можно ли его сравнивать с европейскими аналогами, ушедшими с российского рынка?

Пётр Свительский: В чём-то этот станок даже лучше. По набору функционала у него практически нет аналогов. Здесь всё построено на более современных решениях. Машина запускается по отпечатку пальца или по карте, работает двумя головами одновременно: один нож режет мелкие фигуры внутри контура, а другой в это же время обрезает изделие по периметру. На практике это очень сильно ускоряет процесс, потому что станок не делает всё последовательно, а выполняет операции параллельно.

НАРУЖКА: Автоматическая смена ножей тоже предусмотрена?

Пётр Свительский: Да, автоматическая смена ножей предусмотрена. Кроме того,

очень удачно реализована функция фрезы. При работе остаётся мало мусора и мало опилок, при этом рез получается чёткий и тонкий. Обычно фреза тонко не режет — это не её сильная сторона. А у нас режет, и это заметное преимущество для задач, где важна аккуратная кромка.

НАРУЖКА: Сколько инструментов в арсенале?

Пётр Свительский: Больше ста. Плюс можно делать биговку картона — то есть продавливать линии сгиба, чтобы материал потом аккуратно складывался. По жёстким материалам станок работает с деревом, МДФ, ЛДСП, композитами, стеклом, ПВХ до 20 мм. По плёнке возможна и частичная выборка, когда снимается только печатный слой, и сквозной рез.

Сам станок запустили очень быстро. К нам приезжал инженер Иван из «Технографики» — мегамастер. Он быстро всё настроил, провёл обучение, и всё прошло как по маслу. В результате станок полностью оправдал наши ожидания.

Рынок стал сложнее, но планку нужно удерживать

НАРУЖКА: Пётр, расскажите о планах по развитию компании.

Пётр Свительский: Сейчас сначала нужно поднакопить силы. На фоне общего экономического спада заказов стало меньше, и это чувствуется. У нас был план выйти на определённый уровень — мы его достигли. Теперь задача не просто покупать что-то новое, а удержать эту планку: по качеству, по возможностям производства, по клиентам. А дальше уже будем смотреть, куда двигаться.

НАРУЖКА: Выставочное направление, наверное, пострадало меньше других?

Пётр Свительский: Пострадало сильно. Можно привести наглядный пример — выставку «Мосбилд». Раньше это была выставка, по которой весь сезон брали ориентир: эксклюзивные двухэтажные стенды, сложные конструкции, креативные решения. В этом году из трёх залов только в одном были двухэтажки, а два других просто застелили ковром, построили



JWEI SG2132

Универсальность обработки — станок выполняет резку, биговку, черчение, фрезеровку и другие операции с помощью сменных инструментов.

Высокая точность — повторяемость менее 0,05 мм.

Автоматизация производства — MES-система, интеллектуальное ПО и опциональная автоматическая смена инструмента ускоряют производственный цикл.

ли стандартные стенды, привезли оборудование — и всё. Для посетителя это может быть не так заметно, но мы по объёмам это чувствуем очень хорошо.

НАРУЖКА: Что ещё заметно изменилось в выставочной застройке?

Пётр Свительский: Начали плотно работать с тканями. Раньше это была скорее диковинка. Тканевый декор мы впервые увидели в Германии на выставках. Потом его начали потихоньку завозить, пробовать печатать, но для клиента это было экономически невыгодно — слишком дорого.

Была ещё одна проблема: ткань была не блэкбек, то есть просвечивала. Нам это не очень подходило, потому что в выставочной застройке важно, чтобы материал уверенно перекрывал основу и не давал лишних засветов. Но на первом месте всё равно стояла цена — именно она сильнее всего отпугивала клиентов.

В итоге мы проработали этот вопрос с фабриками в Китае, и появился китайский материал с блэкбеком. Сейчас он очень массово пошёл на рынок, многие стали строить стенды именно с тканью.

Светодиодные экраны не заменили печать, но изменили взгляд на оформление

НАРУЖКА: Понятно, что на спад влияет экономическая ситуация в стране, а ещё происходят технологические изменения. В частности вместо печати начали использовать светодиодные экраны. Это как-то повлияло на ваш бизнес?

Пётр Свительский: Эта тенденция в итоге не прижилась так, как многие ожидали. Возможно, со стороны это было не так заметно, но мы почувствовали перемены. Всё началось примерно в 2017-2018 годах, когда светодиодные экраны активно вышли на рынок. Примерно год они были на пике, многие компании начали переориентироваться на аренду светодиодов.

Но есть важный момент. Да, существуют выставки, где нужна очень яркая и пёстрая визуализация, и там LED-экраны смотрятся эффектно. Но такие решения стоят дорого. Если сравнить: можно обтянуть стену баннером, а можно поставить

светодиодную стену — это совершенно разные подходы и по бюджету, и по восприятию пространства.

Светодиодная стена более информативна, особенно когда нужно менять изображения, показывать ролики или динамический контент. Это эффектно. Но в дизайне выставочного стенда такой подход часто превращает пространство в вокзал: становится шумно визуально, теряется уют и спокойствие, которые важны при создании комфортного стенда для переговоров и общения.

Мы действительно переживали, что из-за новых технологий работы станет меньше. Но со временем всё вернулось на круги своя. За последние три-четыре года изменились скорее стандарты в застройке выставок: ушли от эксклюзивных двухэтажных стендов к массовой стандартной застройке. Всё чаще используются плёнка или баннеры, а мы продолжаем работать с этими материалами.

Я в какой-то момент думал, что сольвент уйдёт с рынка, поскольку сольвентная печать неэкологична. Потом постепенно стали внедрять очистку сольвента — убрали вредные компоненты и опасные вещества. В результате сейчас практически все чернила сольвентного типа стали с приставкой Eco: они более упрощённые и безопасные. Так что сольвент остался на рынке.

География заказов шире Москвы

НАРУЖКА: Вы работаете только в Москве или с регионами тоже?

Пётр Свительский: Нет, не только в Москве. Есть заказы из других городов: Петербург, Казань, Сочи, есть заказы из Казахстана. Например, для международного финансового форума в Санкт-Петербурге здесь, на нашем производстве, мы готовим всю продукцию, загружаем фуры — и они уходят туда. То есть продукция делается здесь, а монтаж выполняется уже на месте.

Для нас это нормальная схема работы: производство должно быть организовано так, чтобы заказ можно было подготовить, упаковать, отгрузить и быть уверенным, что на площадке всё соберётся без сюрпризов.

НАРУЖКА: А в тендерах участвуете?

Пётр Свительский: В государственных тендерах у нас был печальный опыт, поэтому от них отказались. Сейчас работаем с постоянными клиентами и с теми, кого нам рекомендуют. Сарафанное радио для нас — вполне рабочая схема: люди приходят уже проверенные, мы спокойны, и клиент тоже понимает, к кому обращается. В таких отношениях меньше случайности и больше ответственности с обеих сторон.