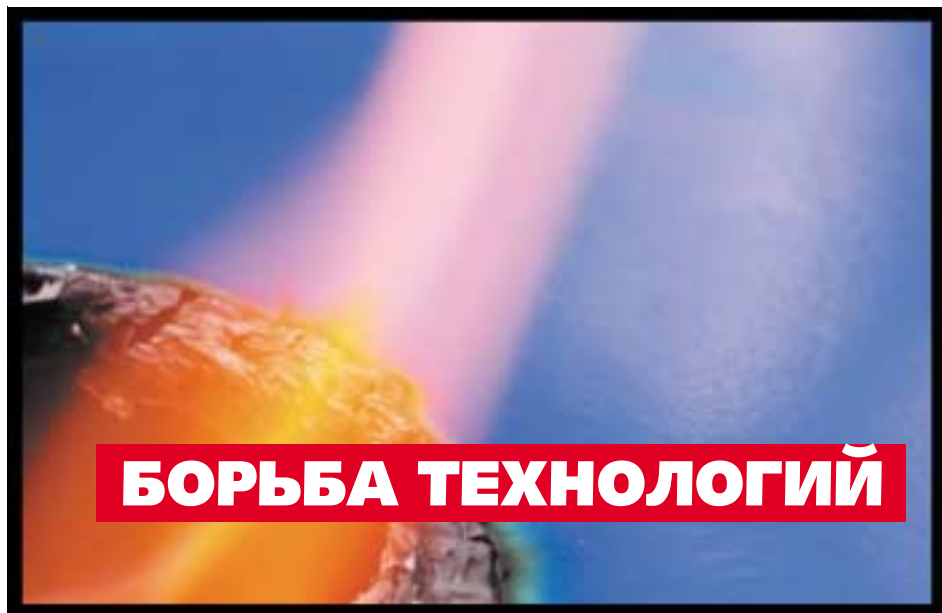


ГАРТ®

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 2 (44) | ФЕВРАЛЬ 2004

**ЧТО
ПОКАЖУТ
на drupa**

с. 20



В НОМЕРЕ:

ДОРАЗВИВАЕМСЯ	3
ПОСТАВЩИКИ СТР:	
ВИП-СИСТЕМЫ	8
ИНИТ-ПРЕСС	10
НИССА ЦЕНТРУМ	12
ТЕРЕМ	14
ЦЕНТР ХГС	16
ЯМ ИНТЕРНЕШНЛ	18
НАВСТРЕЧУ drupa 2004	22
РЫНОК СТР	30

Мы развиваем полиграфию, но не собственную, а зарубежную. Создаем там новые производственные мощности и рабочие места

А. Романов (с. 3)

Шутки кончились. Продажи оборудования существенно упали

А. Амангельдыев (с. 20)

Лизинговые компании вынуждены предлагать больше усилий, чтобы привлечь новых клиентов и удержать старых

А. Рыбаков (с. 24)



Людмила Михайловна СНИТЕНКО
Locus standi
Директор по производству

ГАРТ: Людмила Михайловна, расскажите, что из себя представляет полиграфическая группа Locus Standi?

Л. С.: В состав группы входят несколько подразделений. В первую очередь — это полиграфическое предприятие, включающее типографию, дизайн-студию и препресс-бюро.

В нашей типографии большой набор послепечатного оборудования и работают две офсетные печатные машины — Heidelberg Speedmaster SM 74–5 и SM 102–4. Еще у нас есть отдел, специализирующийся на трафаретной печати. Мы размещаемся на трех площадках: головной офис и дизайн-студия — в районе Сухаревской площади, типография — в районе ВДНХ, а трафаретная печать — на Войковской. Всего на сегодняшний день в Locus Standi работают 130 сотрудников.

(Продолжение на с. 6)



Олег Степанович ГУРУЛЕВ
«Медиа-Пресса»
Главный технолог

ГАРТ: Олег Степанович, этот номер ГАРТ посвящен технологиям СТР. У Вас ведь уникальный опыт работы с этими системами — в типографии «Алмаз-Пресс», теперь здесь, в «Медиа-Прессе». Поделитесь своими соображениями по поводу перспектив технологии СТР в России.

О. Г.: Когда мы в 1998 г. закупили систему СТР «Алмаз-Пресс», это еще считалось экзотикой. А когда отработали на ней полтора-два года, все начали интересоваться. Сейчас, по крайней мере, над человеком, собравшимся покупать СТР, уже никто не смеется. Все интересуются: какой фирмы, какой формат, разрешение, тип пластин? Можно считать, что победа СТР очевидна, и это уже навсегда. Если сегодня сравнить традиционные технологии и СТР, то СТР явно выигрывает.

(Продолжение на с. 4)



Galerie Art

47x65

62x94

64x90

70x100

72x104

и др.

бумага,
СПОСОБНАЯ ПЕРЕДАВАТЬ
искусство

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РОССИИ
www.bumaga-komus.ru



ГАРТ**Новости. Регулярно и компетентно.**

Ежемесячная газета для руководителей и ведущих специалистов издательских и полиграфических предприятий России

Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации: ПИ №77-5307

Адрес в Интернет: www.kursiv.ru/gart

E-mail: gart@kursiv.ru

Учредитель: издательство «Курсив»

Главный редактор: Андрей РОМАНОВ
andrei@romanov.ru

Ведущий редактор: Екатерина ГЖИМАЛО
kat@kursiv.ru

Адрес редакции:

Москва, ул. Электrozаводская 37/4, стр. 7

Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив»

Телефон/факс: (095) 725 6001

Подписано в печать: 20.02.2004

Отпечатано в типографии «Новости»,
Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46
Телефон: (095) 265 6108, 265 5553
Заказ №
Печать офсетная. Тираж 5000 экз.

© Издательство «Курсив», 2004

Все права защищены. Перепечатка возможна только с письменного разрешения издательства
За содержание рекламы редакция ответственности не несет

**ДОРАЗВИВАЕМСЯ**

Комментируя тему номера, надо сказать, что большинство продавцов систем СТР в 2003 г. поработали очень хорошо. По крайней мере, Heidelberg, Creo и AGFA имеют на сегодня приблизительно равные доли рынка, которые в сумме составляют по числу установок не менее 80% рынка. Правда, установка установка — рознь. И об этом мы размышляем на с. 30.

Видимо, всех интересует, как будет идти процесс приватизации государственных типографий. В недавнем интервью газете «Коммерсантъ» заместитель министра РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций В. Григорьев сказал, что приватизация государственных типографий завершится не раньше 2006 г. Кроме того, он предположил, что если развивать полиграфическую отрасль соответствующим образом, то Россия сможет заняться экспортом полиграфической продукции.

Ключевое слово здесь «развивать». Отрадно, что В. Григорьев информирован о серьезном конкурентном давлении, которому подвергаются крупные российские полиграфические предприятия. Зарубежные производства имеют более низкие цены на бумагу и картон, а импортеры их продукции — льготные ставки таможенных пошлин. Речь идет не только о Западе, но и о бывших союзных республиках.

Оказывается, пока российские предприятия не могут предложить издателям полного комплекса услуг, льгота по импорту сохранится. Как только ситуация изменится — льготу на импорт готовой печатной продукции отменят.

Этот вопрос обсуждается уже много лет. Скажем, в России нет пока полиграфических предприятий, которые производят журналы методом глубокой печати. Но и в Украине таких предприятий нет, однако преимущества, которые украинские предприятия получают благодаря льготам, дают им возможность демпинговать по полной программе не только на журнальном рынке, но и на рынках упаковки и эти-

кетки. Да, мы развиваем полиграфию, но не собственную, а зарубежную. Создаем там новые производственные мощности и рабочие места. Если будем продолжать ее развивать, то может оказаться поздно заниматься своей, чтобы делать продукцию на экспорт. Цена вопроса — 20 млн долл. в год, которые государство получает в качестве пошлин на импорт бумаги. Не надо отменять льготы, нужно просто распространить их на импортную бумагу. Это смешная сумма по сравнению с инвестициями, необходимыми для развития полиграфической промышленности, но такая отмена может обеспечить реальное развитие.

Андрей Романов,
главный редактор

Р. С. Хотелось бы напомнить, что мы продолжаем перепись населения. С этим номером анкеты будут разосланы читателям из второй сотни тех, чья фамилия начинается на букву «К». Повторюсь, мы исключаем из базы всех, кто не прислал нам заполненную анкету. Те же, кто по какой-либо причине не смог сделать этого до оговоренной даты, могут бесплатно подписаться заново на нашем сайте www.gart.ru.

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ ГАРТ

МАРТ 2004:
ЭТИКЕТКА

АПРЕЛЬ 2004:
ДИЗАЙН И БИЗНЕС

МАЙ 2004:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ
БИЗНЕС

ИЮНЬ 2004:
УПАКОВКА



Вывод пластин на устройстве СТР и печать: типография «Новости»



Бумага мелованная матовая
Galerie Art Silk плотностью 130 г/м²
предоставлена фирмой «Комус»



Конверты для рассылки
предоставлены фирмой «Берег»

Олег Степанович ГУРУЛЕВ
(Продолжение. Начало на с. 1)

Я думаю, что нас ожидает серьезный прорыв. СТР-пластины позволяют сэкономить значительное время на приладке и исключить такой трудоемкий этап, как монтаж. Монтажистки, как правило, не двухметрового роста, поэтому идеального совмещения добиться не удастся. То глаза у человека «не сидят», то текст вывороткой. Всегда приходится искать какой-то компромисс при печати. И потом, при копировании что-то не прижалось или где-то царапнули... Так что в любом случае традиционный процесс — это большие временные затраты, большее количество людей.

ГАРТ: За какое время можно освоить СТР? Расскажите, как система «врастает» в производственный процесс? Есть ли какие-то сложности при внедрении?

О. Г.: Я могу сказать про «Алмаз-Пресс», где эта технология была внедрена достаточно легко. Но надо учитывать, что там был уже к этому времени большой отдел допечатной подготовки с отлаженными технологиями и высококвалифицированными специалистами.

А вообще в России, мне кажется, сегодня большие проблемы с препрессом во многих типографиях. Для полиграфического предприятия отдел допечатной подготовки — как черный ящик. В нем все время что-то «зависает» и «слетает». Когда нужно срочно, там все делается медленно. Это раздражает. И хорошие специалисты стоят денег. Руководитель должен во всем разбираться, а для этого нужно «повариться» в полиграфии лет 10–15. Многие даже не понимают, зачем надо покупать новый Macintosh, когда и этот, вроде, не старый — куплен всего пять лет назад.

При плохой организации допечатного процесса типо-

графия сваливает все на заказчиков, а заказчики недовольны типографией, и часто самым простым выходом видится возврат обратно к пленкам. Нам дали, мы отпечатали — и душа не болит. В такой ситуации внедрение СТР может обернуться дополнительной головной болью.

ГАРТ: При использовании СТР возникает проблема с цветопробой. Для журналь-

К сожалению, институт главных технологов в России практически разрушен

ной типографии это, видимо, важно?

О. Г.: К цветопробе отношение сегодня уже изменилось. Все понимают, что это некий недостижимый эталон, к которому можно приблизиться в той или иной степени. Есть, правда, клиенты, которые приносят Chromalin для газеты. Хотят, чтобы получилось так же. Приходится объяснять, что на газетной бумаге это воспроизвести невозможно. Так что дело не в наличии той или иной технологии — будь то СТР, цветопроба или что-то другое, а в отсутствии у клиента понимания сути процесса.

В «Алмаз-Пресс» мы много общались с заказчиками. Приходили к нам и дизайнеры, и специалисты по сканированию. Мы проводили специальные семинары, разбирали качество уже отпечатанных журналов, определяли, по чьей вине произошли те или иные ошибки. Это давало хороший эффект.

ГАРТ: Заказчики все еще приезжают на печать?

О. Г.: Да, в некоторых издательствах почему-то считают, что надо ездить в типо-

графии, контролировать каждое действие печатника. Люди часто просят, например, добавить зеленой краски и очень удивляются, что у нас такой нет.

У меня в типографии налаженный технологический процесс, нормальная бумага, хорошие краски, есть шкалы, по ним выдерживаются определенные плотности, соблюдается баланс по серому. В настоящий момент техника развита настолько, что вмешательство человека в печатный процесс должно быть минимальным. Машина лишь фиксирует на бумаге то, что заложено в файл, и если что-то не так, то это проблемы допечатной подготовки. Заказчик может, конечно, попросить «убавить» и «прибавить», чтобы исправить ошибки, но нельзя этим злоупотреблять. Разумный заказчик, очень быстро поймет, что качество у нас хорошее, и единственным его требованием будет, чтобы оно оставалось стабильным.

ГАРТ: Тем не менее, при наличии СТР приходится работать и с пленками заказчиков?

О. Г.: Да, есть масса заказчиков, которые говорят, что им до сих пор выгоднее предоставлять свои пленки. Иногда я вижу, что один и тот же заказчик приносит то синеватые, то красноватые пленки.

Это значит, что он выводит их в разных местах, а значит, ни о какой стабильности допечатного процесса речь не идет. Просто вывели, где дешевле — и все. Но постепенно число таких клиентов сокращается. Думаю, со временем подавляющее большинство будет сдавать файлы, а формы будут делаться на СТР.

ГАРТ: Тем не менее, процесс перехода идет медленно?

О. Г.: Да, одни говорят, что так привыкли, другие просто не хотят. С небольшими издательствами вообще сложно: объяснишь им все, а в

следующий раз там уже другая команда. И это происходит гораздо чаще, чем я себе раньше представлял. А вот крупные, вроде «СПИД-Инфо» или «Комсомолки», без проблем перешли на СТР.

Но это в Москве просто. Можно перейти улицу и посоветоваться с каким-нибудь специалистом. Когда люди приезжают из других городов — у них представление о процессе очень своеобразное. Они сидят себе в каком-нибудь маленьком городе — варятся в собственном соку. Один человек и верстает, и сканирует, и ему даже поговорить не с кем на эту тему.

ГАРТ: А если взять на обучение выпускника технического вуза? Сколько времени уйдет на его подготовку в качестве специалиста по допечатной подготовке?

О. Г.: Не меньше года. Но это — минимум. А так года два-три уйдет, причем при наличии хорошего наставника — технолога, специалиста по допечатной подготовке. Новичок должен понять, какова взаимосвязь процессов на производстве. Все знания должны быть систематическими.

Но специалистов мало, они загружены, обучать некому. Сделать самому какую-то работу можно за две минуты, а чтобы научить делать так же другого, понадобится как минимум полчаса. У нас, правда, уже назрела такая ситуация, что мы вынуждены задуматься об обучении и планируем, как его лучше организовать.

Что сегодня происходит в Москве? Предлагается множество курсов: 40 часов — и ты специалист по сканированию, верстальщик. В мое время, чтобы стать ретушером или цветокорректором, надо было посвятить учебе от полугода до года при условии, что ты работаешь каждый день с наставником.

ГАРТ: Но тогда и техника была не такая! Приходилось

крутить ручки, щелкать переключателями.

О. Г.: Неважно, что крутить. Важно понимание общих принципов! Мне проще, потому что я в свое время делал цветоделение вручную, с помощью фотоаппарата. Я понимаю, что такое двухступенчатый метод маскирования, который лежит в основе любого современного сканера. Если это понимаешь, то неважно, на каком сканере работать. Надо только запомнить, где какая кнопка, а уж это дело наживное.

Когда появились цвето-корректоры, никто же не объяснял, как правильно сканировать, по каким параметрам определить, что хорошо, а что плохо. А грамотный специалист должен четко знать, что сделал свою работу хорошо, и уметь доказать это. И у нас появились со временем хорошие специалисты, которые сами до всего дошли. Это более качественные знания. Таких специалистов на всю Россию было очень немного. Причем на каждом предприятии был руководитель участка, который, как дирижер, согласовывал и контролировал действия всех остальных. Было несколько репроцентров, которые работали на всю Москву.

Когда появились настоящие издательские системы и сканеры, издательства стали сами заниматься допечатной подготовкой. Сначала люди наделали ошибок, но теперь все поняли, делают лучше и могут обучать других. Даже в Америке переход на настольные издательские системы был довольно тяжелым. Что уж говорить про Россию, где и перестройка, и перестрелка, и разрушение полиграфии — все совпало. И теперь мы вынуждены пожинать плоды.

ГАРТ: Олег Степанович, а тяжело работать главным технологом?

О. Г.: Непросто. Функций много, ответственность большая. Технолог должен

разобраться с оборудованием — что оно может делать, а что нет. «Медиа-Пресса» традиционно считается газетной типографией, а ведь у нас есть очень большой цех листовой печати. В его составе самые современные многокрасочные машины. Печатаем журналы, проспекты, рекламу и упаковку. У нас сейчас около 60 единиц оборудования, которое надо заново проверить, чтобы потом производственный отдел мог четко говорить клиенту, что мы гарантированно можем, а что нет. Если соблюдать технологию, то и проблем никаких не будет.

К сожалению, институт главных технологов в России практически разрушен, а ведь на производстве обязательно должен быть человек, который отвечает за соблюдение технологического процесса и знает, как нужно обращаться с оборудованием. Ведь в первую очередь надо поддерживать машину в нормальном состоянии. Многие проблемы возникают из-за того, что за оборудованием не ухаживают. Винят что угодно: бумагу, краски, только не себя.

Руководство некоторых типографий экономит на всем, покупает самые дешевые расходные материалы у никому не известных поставщиков. В целях экономии смешивают краску одного производителя с краской другого, не понимая, что универсальных красок нет. Это все приводит к проблемам в производстве и должен быть технолог, который бы жестко сказал, что так делать нельзя.

Мне, например, несколько раз в день звонят разные поставщики и спрашивают: «А что Вы у нас ничего не берете?» А что я буду брать у фирмы, о которой даже не слышал? Я знаю, у кого какие краски, пластины, резины, химия. Все-таки не первый день на этом рынке.

гармония развития

Московское
представительство

Краски для
узкоролочных
печатных машин

Жидкие краски
для печати на
упаковке

Офсетные краски
для листовой
и рулонной печати

ARTMARK
LABEL SYSTEMS
(095) 935 8556

FLEXOHOUSE
(095) 782 1382

PRINTHOUSE
(095) 937 5151

AKZO NOBEL INKS
Ленинградское ш.
16, стр. 9
(095) 775 1760

БИК
(812) 322 6466

Akzo Nobel Inks

FROM THE FIRST IMPRESSION



Людмила СНИТЕНКО

(Продолжение. Начало на с.1)

Есть еще и представительство в СПб.

ГАРТ: На вашем сайте предлагается множество различных сувениров. Это бизнес или просто дополнение к другим услугам?

ГАРТ: Это самостоятельный отдел, созданный еще в 1997 г. по настойчивым пожеланиям наших клиентов, нуждавшихся в комплексном обслуживании. Мы выпустили каталог совместно с сувенирной компанией, нас удовлетворил полученный результат и поэтому мы создали собственное подразделение. Сейчас выпускается два каталога под общим названием «Дарите подарки!», один из них — это промоушн-сувениры, а другой предлагает выбор VIP-сувениров. На рынке сувенирной продукции мы занимаем устойчивые позиции, имеем большой склад и широкий ассортимент. На эту часть бизнеса сейчас приходится порядка 20% от общего оборота компании.

ГАРТ: И это интересно одним и тем же клиентам?

Л. С.: Скажем так: если начиналось все со старых заказчиков, то теперь оба подразделения «подтягивают» клиентов друг другу.

ГАРТ: А с чего началось формирование группы Locus Standi?

Л. С.: Фирма возникла в 1995 г. как рекламное агентство, а типография в ее составе появилась в 1999 г. — летом этого года мы установили четырехкрасочную машину Heidelberg GTO 52, в январе 2001 г. была установлена полуформатная печатная машина, ну а в 2003 г. — Speedmaster полного формата.

ГАРТ: Интересно, что вы приобрели «всего» четырехкрасочную машину. Этого достаточно?

Л. С.: Да, для большинства наших заказов возможностей этой машины достаточ-

но, ведь мы занимаемся, в основном, журнальной и книжной продукцией. Ну а если нужно покрыть обложку УФ-лаком, делаем это трафаретной печатью. Тем не менее, о покупке еще одной машины — полноформатной, двухкрасочной, с секцией лакирования, ИК- и УФ-сушками — задумываемся.

ГАРТ: А кто Ваши заказчики?

Л. С.: Около половины заказов мы получаем от рекламных агентств, вторая

Традиционная линейка остается как резервное оборудование. В случае непредвиденных обстоятельств, если СТР встает, жизнь не должна останавливаться

половина делится приблизительно в равных долях между государственными и коммерческими предприятиями.

ГАРТ: Большинство типографий, работающих, как и вы, на нескольких территориях, жалуются на неудобства и потери времени, которые с этим связаны. А как у вас?

Л. С.: Вся проблема — в отсутствии коммуникации, взаимодействия клиентского, финансового и производственных отделов. Мы, используя систему управления бизнесом Logicum PBS, легко с этим справляемся. Я со своего компьютера могу отследить все этапы работы с заказом. Когда размещается заказ из питерского представительства, он тут же появляется в производст-

венном графике. Если возникает какой-то вопрос, мы всегда можем обсудить его с производством посредством электронных средств связи. Мы работаем в едином информационном пространстве, что существенно повышает эффективность работы да и просто удобно.

ГАРТ: На московском рынке у вас немало конкурентов, которые имеют достаточно похожую структуру и набор оборудования. Как работаете в таких условиях?

Л. С.: Нельзя сказать, что просто. Прошедший год был для нас достаточно сложным, ведь цены на полиграфическую продукцию в Москве постоянно снижаются. На самом деле, возникновение большого числа крупных журнальных типографий реально обрушило рынок.

ГАРТ: А рекламной продукции у вас совсем мало?

Л. С.: Не больше 20%.

ГАРТ: На журнальном рынке сейчас высокая конкуренция?

Л. С.: Да, это непростой рынок. Но при отлаженной производственной цепочке на нем можно работать. Внедренный на наших предприятиях процессный подход — опять же, благодаря системе управления, позволил упорядочить и существенно снизить расходы.

ГАРТ: Видимо, для журнального производства нужен сбалансированный набор оборудования. Наш опыт говорит о том, что у каждой типографии есть свои узкие места.

Л. С.: У нас две печатные машины и две фальцевальные — полуформатная и полноформатная, два ВШРА и две линии для бесшвейного скрепления. Так что мы уверенно себя чувствуем.

ГАРТ: Есть мнение, что растет рынок малотиражной книжной продукции высокого качества. Это так?

Л. С.: Да, мы печатаем много таких книг.

ГАРТ: А что это за издания?

Л. С.: Самые разные. Бывают заказы от госпредприятий, а бывают корпоративные издания. У нас есть свое ниткошвейное оборудование и пооперационный переплет, так что мы печатаем очень красивые и качественные книги тиражом от 500 до 10 тыс. экземпляров.

ГАРТ: Людмила Михайловна, с установкой системы СТР Вам пришлось создать еще один отдел допечатной подготовки?

Л. С.: Сначала — да. Но теперь препресс-бюро у нас делится на две части: верстка размещается на Сухаревской, а непосредственно вывод фотоформ и пластин — в типографии на ВДНХ. Фотовывод только первое время стоял у нас здесь, на Щепкина, с приобретением СТР он переехал в типографию.

ГАРТ: А фотовывод еще используется?

Л. С.: Да. Вся традиционная линейка остается как резервное оборудование. Понятно, что у современной техники очень высокий уровень надежности, но в случае непредвиденных обстоятельств, если СТР встает, жизнь не должна останавливаться.

ГАРТ: Изменилось что-то в типографии с внедрением технологии СТР?

Л. С.: Да. Процесс стал качественней, но немного дороже. Продавцы СТР утверждают, что с сокращением доли ручного труда он удешевляется, но мы этого не ощутили. Термальные пластины стоят пока в два раза

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

НА «БУМАЖНЫЕ»

ГАРТ и GART digital

www.kursiv.ru/GART

РАСПРОСТРАНЕНИЕ
ТОЛЬКО
НА ТЕРРИТОРИИ РФ

дороже традиционных. На сегодняшний день людей, имеющих опыт работы на СТР, нет, а их обучение также стоит денег. В качестве дополнительных затрат появилась обязательная распечатка на широкоформатном принтере, которая была не нужна в случае с пленками. А стоимость принтера сопоставима со стоимостью копировальной рамы. Возможно, это не столь существенные деньги, но это еще и время.

ГАРТ: Жалееете?

Л. С.: Нет, потому что время приладки сократилось, печатникам работать удобнее, снизилось количество брака на допечатном участке и, как следствие, простоев из-за переделки печатных форм.

ГАРТ: А аналоговая цветопроба требуется иногда?

Л. С.: Да. Мы в этом случае выводим спуски на пленки и делаем пробу с них, потом выводим пластины на СТР и с них печатаем.

ГАРТ: Но это разные устройства и растровые процессоры. Вы потом в эту цветопробу попадаете?

Л. С.: Попадаем. Если речь не идет о каких-то особенно сложных работах. Но с такими работами и при традиционном процессе возникают проблемы.

ГАРТ: А на плоттере пробку не делаете?

Л. С.: Нет! Мы даже не пытаемся калибровать этот процесс. Есть, конечно, круг за-

казчиков, готовых за это платить, но «попадать» потом на печатной машине в то, что получилось на плоттере — дело неблагоприятное. Мы строго выдерживаем установленные стандарты по шкалам. Соответственно, препресс тоже обеспечивает соответствие стандартам. Если у заказчика допечатной подготовкой занимаются квалифицированные люди, мы гарантируем отличный результат.

ГАРТ: В начале нашей беседы Вы упомянули о филиале в СПб. Для чего он был создан?

Л. С.: В основном там продвигается сувенирная продукция. Кроме того, в последнее время цены на полиграфическую продукцию стали там выше московских, несмотря на близость Финляндии. Еще полтора-два года назад ситуация была обратной.

ГАРТ: То есть СПб теперь печатается в Москве?

Л. С.: Да, а Москва — на Украине. Если серьезно, то на рынке рекламно-коммерческой полиграфии СПб есть серьезные типографии, а вот высококачественную журнальную продукцию тиражом до 10 тыс. экз. там практически никто не печатает. Мы же, благодаря наличию распределенной системы управления, можем очень оперативно выполнять такие заказы.

НОВОМАШ: ЗАВЕРШЕНИЕ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ

Группа «Нисса» и КПЦ «Полиграфмаш» прекращают действие соглашения о СП «Новомаш», что влечет за собой в дальнейшем независимое развитие каждой из сторон.

Принятие этого решения связано с интересами дела и дальнейшими перспективами развития двух предприятий, поскольку основная цель их объединения — придание стимула производству со стороны опытной коммерческой организации Группы «Нисса» — достигнута.

Все обязательства перед клиентами, принятые на себя СП «Новомаш», будут выполняться в строгом соответствии с ранее оговоренными условиями.



Поднимаем тонус!

ОФСЕТНЫЕ КРАСКИ
И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



PRINTHOUSE — МОСКВА
TEL: (095) 937-5151, 937-5156
PRINTHOUSE — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
TEL: (812) 449-3794, 449-3795
PRINTHOUSE — СИБИРЬ
TEL: (3832) 29-9380, 29-9381
PRINTHOUSE — УРАЛ
TEL: (3432) 56-9026
PRINTHOUSE — ЮГ
TEL: (8632) 52-6704, 58-9778
PRINTHOUSE — КАЗАНЬ
TEL: (8432) 99-7820, 99-7821

Akzo Nobel Inks
FROM THE FIRST IMPRESSION



Сергей СПИЛКА

«ВИП-Системы»,
Москва

Директор

ГАРТ: Сергей, этот номер посвящен российскому рынку систем СТР. Расскажите, пожалуйста, как идут дела у ГК «ВИП-Системы».

С. С.: Дела идут неплохо. В прошедшем году мы установили четыре системы Esko-Graphics PlateDriver: две — в Москве и по одной — в Костроме и Киеве. Кроме того, мы поставили в Новосибирск устройство СТР фирмы ECRM.

ГАРТ: Поскольку Киев к России все-таки не относится, результат на российском рынке — четыре установки?

С. С.: Верно. Я упомянул о Киеве потому, что наши украинские коллеги поставили СТР-систему на крупнейшее украинское полиграфическое предприятие — «Блиц-Принт». Эта компания давно использует допечатное оборудование компании Ritur,

вошедшей в Esko-Graphics. Ранее мы поставили им два фотовыводных устройства полного формата Purup ImageMaker B1, теперь — полноавтоматическую систему СТР Esko-Graphics PlateDriver 8 Auto с фиолетовым лазером мощностью 42 мВт.

ГАРТ: Теперь ГК «ВИП-Системы» — эксклюзивный поставщик оборудования Esko-Graphics в России?

С. С.: Да, и не только в России — мы эксклюзивно представляем фирму Esko-Graphics и в странах СНГ.

ГАРТ: Все ваши клиенты, покупатели СТР фирмы Esko-Graphics — крупнейшие журнальные типографии. Как владельцы устройств оценивают результаты их внедрения?

С. С.: Спросить, разумеется, лучше у них, но внедрение проходит успешно, отзывы положительные. Хотелось бы отметить, что все типографии журнальные, но достаточно разные. Например, в «Московской типографии №13», где работают новые листовые печатные машины, до приобретения СТР-устройства отсутствовала собственная допечатная подготовка, и теперь практически весь объем форм делается на нем. А ГУИПП «Кострома», наряду с большим объемом высококачественных журналов, выпускает другие

виды продукции, для которых используются традиционные офсетные пластины.

ГАРТ: Есть мнение, что СТР требуют высококвалифицированного персонала. Это ведь тоже дополнительные затраты?

По прогнозам, быстрее должны расти объемы продаж устройств меньшего формата, однако информация Esko-Graphics говорит о другом

С. С.: Такое мнение можно назвать условно правильным. Здесь все зависит от того, насколько профессионально и качественно поставщик оборудования проведет обучение сотрудников клиента. То есть, непременным условием успешного освоения СТР технологии можно считать тщательное обучение персонала. В той же 13-й типографии сотрудники начали нормально работать уже через две недели

после установки полноавтоматической системы СТР. А загрузка там была очень серьезная — потребление пластин для СТР очень быстро достигло нескольких тысяч квадратных метров!

Тем не менее, квалифицированных операторов для СТР, как Вы правильно заметили, сегодня не хватает. На мой взгляд, эту проблему можно решить, просто переобучив специалистов полиграфического предприятия, ранее занимавшихся допечатной подготовкой.

Это с одной стороны, а с другой — технология СТР чрезвычайно эффективна в тех типографиях, где много монтажей.

ГАРТ: Скажите, пожалуйста, не наблюдается ли рост интереса средних и малых типографий к технологии СТР?

С. С.: По идее, такой интерес должен возникать, но мы его пока не наблюдаем. Может быть, потому, что работаем, в основном, с крупными типографиями. По прогнозам из разных источников, быстрее должны расти объемы продаж устройств меньшего формата, однако информация компании Esko-Graphics говорит о другом. Пока наиболее динамично во всем мире развивается именно рынок устройств СТР полного формата, то есть B1. Причем

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

Если Вы не получаете ГАРТ и ГАРТ digital, но хотели бы получать их регулярно — заполните и пришлите в редакцию по факсу или по почте эту анкету. Аналогичную анкету можно заполнить в Интернете на сайте www.gart.ru

Ваша фирма — это:

- ☐ Коммерческая типография
- ☐ Газетная типография
- ☐ Книжная типография
- ☐ Журнальная типография
- ☐ Предприятие флексографской печати
- ☐ Репроцентр, препресс-бюро
- ☐ Рекламное агентство
- ☐ Поставщик материалов или оборудования
- ☐ Издательство

☐ прочее

Как адресовать Вам ГАРТ?

Фамилия:

Имя:

Отчество:

Должность:

Название фирмы:

Адрес:

есть все основания полагать, что эта динамика в ближайшие годы сохранится.

ГАРТ: Большинство клиентов ждут выставки drupa для того, чтобы принять окончательное решение о покупке?

С. С.: Думаю, так сказать нельзя, поскольку все клиенты — разные. Например, недавно мы заключили контракт с одной типографией на поставку сразу двух систем Esko-Graphics полного формата, и он от этой выставки никак не зависел. Есть и другие клиенты, которые планируют приобрести СТР до выставки. Но есть, конечно, и те, кто хочет побывать в Дюссельдорфе, чтобы убедиться в правильности выбора или купить оборудование со стенда с выставочной скидкой.

ГАРТ: Интересно, на данном этапе уже можно говорить о том, что СТР различных производителей стали практически одинаковыми, или различия между ними все еще существенны?

С. С.: На Западе действительно существует мнение, что системы СТР стали просто «коробочным продуктом». Но я думаю, что современные системы близки не настолько, чтобы считать их одинаковыми. Есть некоторые нюансы. Мы, например, стандартно даем трехлетнюю гарантию на лазер. Я не знаю другого поставщика, который предлагал бы такое условие. Надо отметить, что мы осуществляем технологическую поддержку всех установленных систем, используем возможности удаленной диагностики.

Кроме того, в настоящий момент клиенты очень активно интересуются возможностями программного обеспечения, причем не простыми функциями, а такими, например, как глобальные системы workflow с возможностью распределенной подготовки и сдачи в печать заказов. Общеизвестно, что фирма Esko-Graphics образовалась после

слияния компаний Barco Graphics и Purup-Eskofot, а Barco всегда являлась одним из лидеров на рынке программного обеспечения. Так что у нас есть что предложить клиентам.

ГАРТ: Для этого типографиям необходимы очень хорошие каналы связи?

С. С.: Да, конечно, и у многих крупных типографий нормальные Интернет-каналы уже организованы.

ГАРТ: Есть ли какие-нибудь изменения на рынке расходных материалов?

С. С.: Особых изменений пока нет, но, по нашей информации, минимум три производителя планируют представить на рынок собственные фотополимерные пластины для фиолетового лазера. Цены на них будут существенно ниже сегодняшних, а значит, перспективы у фиолетовых систем очень хорошие.

ГАРТ: О чем еще хотелось бы рассказать читателям?

С. С.: Не так давно мы начали заниматься СТР-системами для флексографии — Esko-Graphics CDI (Cyrel Digital Imager). Количество установок этого оборудования в России было очень невелико. Но в первом квартале 2004 г. специалисты «ВИП-Систем» установят четыре новые систем CDI. Одна из них уже устанавливается в СПб, еще две системы будут работать в Москве и одна — в Казани. Кстати, производство устройств СТР для Esko-Graphics — не самая большая доля оборота. Основной объем продаж составляет программное обеспечение и оборудование для проектирования и изготовления упаковки. На выставке «Этикетка» мы собираемся представить одно из таких устройств — режущий плоттер для изготовления макетов картонных коробок Kongsberg XL20.

**СКОРОСТЬ!
КАЧЕСТВО!
НАДЕЖНОСТЬ!**

VIP
VISION
IMAGE
PRINT

**Системы СТР
Workflow**

**Гарантия
на лазер 3 года**

Полная
автоматизация
производства

Использование
передовых
алгоритмов
растрирования

Минимальные
вложения
в оптимальный
результат

Интеграция
Workflow
по стандарту CIP 4

Опыт запуска
в России

Модульное
построение,
простота
переоснащения

Сервисная
и технологическая
поддержка



PlateDriver

ВИП-Системы

Россия, Москва
Тел.: + 7 (095) 258-67-03
Факс: + 7 (095) 318-02-74
secretary@vipsys.ru

Германия, Штутгарт
Тел.: + 49 (711) 601-789-0
Факс: + 49 (711) 601-789-60
secretary@vipsystems.de

Россия, Новосибирск
Тел.: + 7 (3832) 55-40-99
Факс: + 7 (3832) 55-58-28
vipsibir@online.nsk.su

Украина, Киев
Тел.: + 380 (44) 517-53-33
Факс: + 380 (44) 517-51-00
secretary@vipsys.kiev.ua

Беларусь, Минск
Тел.: + 375 (17) 233-93-19
Факс: + 375 (17) 233-93-26
t@tusson.minsk.by

Казахстан, Алматы
Тел., факс: + 7 (3272) 69-19-07
Факс: + 7 (3272) 69-46-20
vip_systems@nursat.kz

www.vipsys.ru

ESKO | graphics®
EXPECT MORE



**Николай
Анатолевич
ПУЧКОВ**
InitPress
Генеральный
директор

ГАРТ: Николай, Ваша компания постав-
ляет оборудование Heidelberg на рос-
сийский рынок уже достаточно долгое
время?

Н. П.: Поставками допечатного обору-
дования фирмы Linotype-Hell мы зани-
маемся с 1995 г. В 1996 г. заняли пер-
вое место по продажам этой техники в
Восточной Европе. Последующие годы
были также успешными. А в 1998 г.,
когда Heidelberg приобрел Linotype-
Hell, мы стали официальным дилером
и сервисным центром Heidelberg.

В разное время еще несколько ком-
паний были дилерами Linotype-Hell и
Heidelberg, но они приходили и уходили.
Мы же работали с этими продукта-
ми постоянно. Я считаю, что наше глав-
ное преимущество в том, что мы
уделяем большое внимание сервису
оборудования, которое поставляем.

ГАРТ: Основными продуктами были
фотовыводные устройства и сканеры?

Н. П.: Да, причем мы продавали и об-
служивали профессиональное обору-
дование. Недорогими сканерами за
1 тыс. долл., которые в какой-то мо-
мент появились у Linotype-Hell, мы не
занимались из-за невозможности обес-
печить нормальный сервис по причине
их конструктивных недоработок.

Клиенты у нас серьезные и требова-
тельные. Всех здесь перечислить невоз-
можно, скажем только, что их
около 200. И это как флагманы поли-
графической отрасли, известные всей
стране, так и небольшие коммерческие
типографии, препресс-бюро и реклам-
ные агентства.

ГАРТ: Интересно, сколько всего за вре-
мя вашей работы было продано фото-
выводных устройств?

Н. П.: Трудно сказать точно, цифра
близка к 150.

ГАРТ: Ну а в определенный момент по-
явились системы СТР, и вы начали за-
ниматься и их продажами?

Н. П.: Да. Как и все. У нас на сегодняш-
ний день установлены две системы — в
Иркутске и в Москве.

ГАРТ: Обе с фиолетовым лазером?

Н. П.: Да. Еще в 2002 г. к нам обратил-
ся наш хороший партнер — «Иркутская
областная типография», и по их прось-
бе мы занялись серьезным исследова-
нием рынка СТР и предложений на нем.
Мы встречались со многими специали-
стами из Heidelberg, Glunz&Jensen и
других компаний. В результате даже из-
дали брошюру о различных технологи-
ях СТР. Главный вывод, который был
сделан: перспективы у систем с фиоле-
товым лазером лучше, чем у термаль-
ных. Именно поэтому мы поставили в
«Иркутскую областную типографию»
Heidelberg Prosetter с фиолетовым лазе-
ром. Prosetter — очень хорошая систе-
ма, печатники ее хвалят.

Но самое интересное в этой истории
то, что мы получаем запросы на бро-
шюру по СТР и от конкурентов. Из это-
го я делаю вывод, что в России пока
еще немного людей, хорошо разбира-

ющихся в различных аспектах приме-
нения этой технологии.

ГАРТ: Но фиолетовые устройства могут
работать на разных пластинах. Какую
технологию предлагаете сегодня вы?

Н. П.: Наша позиция пока заключается
в следующем: на сегодня серебробо-
держивающие пластины являются прове-
ренной технологией. И если к нам завт-
ра придет клиент, которому устройство
СТР будет нужно немедленно, мы
предложим ему систему, работающую
именно на этих пластинах. Если же
клиент скажет, что система ему нужна
только через несколько месяцев, то мы,
возможно, рассмотрим и вариант с СТР

В 1998 г., когда Heidelberg приобрел Linotype-Hell, мы стали официальным дилером и сервис- ным центром Heidelberg

под фотополимерные пластины. Что
касается устройства Prosetter, то цена
вопроса перехода с одной «фиолето-
вой» технологии на другую — замена
проявочного процессора.

По нашим данным, устройств, ис-
пользующих серебробо-держивающие пла-
стины, в Европе продается все меньше
и меньше. Но, с другой стороны, повы-
шенный спрос на фотополимерные
пластины привел к тому, что сроки их
поставки выросли существенно — до
нескольких месяцев.

ГАРТ: А что говорят ваши клиенты, ко-
торые приобрели системы СТР?

Н. П.: Они очень довольны. Причем,
это не простые слова. Технология
работает, существенно упрощает и ус-
коряет производственный процесс,
позволяет повысить качество продук-
ции. Печатники предпочитают пласти-
ны, изготовленные по СТР-технологии.

ГАРТ: Пластины для СТР поставляете?

Н. П.: Нет, если только это не исключи-
тельный случай, когда заказчик хочет
все получать из одних рук. Мы за десять
лет работы никогда не занимались по-
ставками материалов. Этот бизнес не
укладывается в существующую струк-
туру InitPress. Нам пришлось бы созда-
вать для этого отдельную организацию.

У нас есть договоренности с ведущи-
ми поставщиками пластин, работаю-
щими на российском рынке. Они
принимают на себя обязательства по

InitPress

Тел.: (095) 745-05-09,
257-34-49, 257-33-90

восстановлено в Германии



www.initpress.ru

ПЕЧАТНЫЕ МАШИНЫ

, а также:



init@ekonomika.ru

резки, фальцовки, прессы,
системы увлажнения воздуха

HEIDELBERG

BOBST  **wohlenberg** 

поставке материалов для наших клиентов, готовы держать под них запас пластин. Пока нас серьезно ни разу не подвели. Конечно, надо сказать, что, по нашему мнению, цены на пластины для СТР сегодня в России несколько завышены. Они соответствуют европейским ценам двухлетней давности. Я не исключаю того, что мы начнем заниматься поставкой пластин, когда станет ясно, что цена квадратного метра является определяющей при выборе системы.

ГАРТ: То, что вы продаете те же самые системы, что и Heidelberg, не мешает?

Н. П.: Мы нашли общий язык с «Гейдельберг СНГ», и никаких проблем не возникает.

ГАРТ: А вообще, у бизнеса по продаже СТР есть какие-то характерные особенности?

Н. П.: Продавать системы СТР намного сложнее, чем, скажем, фотовыводные устройства. Необходимо исходить из конкретных технологических процессов, предлагать клиенту решение, которое на самом деле будет учитывать все его потребности. Само устройство должно находиться недалеко от печатной машины, это всем ясно. Но наши типографии часто построены исходя из других принципов. Участок допечатной подготовки существует практически отдельно, типография может вообще находиться на другой территории. Программное обеспечение, которое мы предлагаем, позволяет строить своего рода распределенные системы: рядом с устройством СТР есть простой компьютер, на котором нужно буквально нажать одну кнопку для того, чтобы начать экспонирование пластины. Основную же работу делают специалисты по допечатной подготовке, сидя на своих рабочих местах. И две установленные нами системы работают именно по такой схеме.

ГАРТ: Интересно, а кто ваши перспективные клиенты?

Н. П.: Несмотря на распространенное мнение, что больше всего будут продаваться устройства СТР полного формата, у нас намного больше запросов на полуформатные устройства. Мы уже продали четвертое полуформатное устройство СТР.

ГАРТ: А традиционные технологии клиенты сохраняют?

Н. П.: Мы рекомендуем иметь на всякий случай и ту, и другую технологию. Ведь каким бы железным ни было оборудование, оно имеет свойство выходить из строя. А когда устройство СТР работает на несколько машин и никакого резерва нет, то из-за его поломки

может просто встать вся типография. Поэтому традиционный процесс в типографии должен тоже быть.

ГАРТ: И фотовыводные устройства еще продаются?

Н. П.: Да, и очень активно. Только за декабрь мы поставили семь фотовыводных устройств. Логика клиентов понять можно: на сегодня СТР пока новая технология, и еще не известно, к чему приведет ее развитие. А фотовывод — вещь проверенная, и если ее можно еще и приобрести недорого, то почему бы и нет?

ГАРТ: Но Heidelberg эти устройства уже не производит?

Н. П.: Не производит, но мы продаем восстановленные устройства, например, такие как Herkules. Это фотонабор, которому, я считаю, в свое время не было равных. И теперь комплект оборудования, состоящий из фотонабора, on-line проявки, растрового процессора Delta Technology и новой рабочей станции, мы предлагаем по цене около 40 тыс. евро. При этом даем еще трехмесячную полную гарантию на него. Продаем и капстанковые устройства типа Linotronic 560. Это прекрасное решение для газетного производства. Они комплектуются on-line проявкой, новыми растровым процессором Harlequin и рабочей станцией и стоят около 20 тыс. евро.

Есть поставщики, которые везут из Америки или откуда-то еще натуральный хлам, и продают его здесь практически за бесценок. А потом покупатель приходит к нам и просит «запустить» это оборудование. И получает отказ. Мы перестали обслуживать оборудование, купленное не у нас. Так что эти люди просто теряют свои деньги.

ГАРТ: Вы свои фотовыводные устройства везете из Европы?

Н. П.: Да, причем мы не покупаем самые дешевые. Для нас их там подбирают специалисты, проработавшие по 20 лет на заводе Linotype-Hell. Там же устройства восстанавливаются, но по приезде сюда все равно перепроверяются нашими специалистами. Ведь потом дороже будет ездить, особенно если устройства продаются в регионы.

ГАРТ: У вас должно быть достаточно большое подразделение, занимающееся сервисом?

Н. П.: Сейчас в его составе четыре инженера и руководитель. Но объемы продаж растут, поэтому мы будем это подразделение расширять, ведь, повторюсь, сервис для нас — бизнесообразующее направление деятельности.

InitPress

ДОПЕЧАТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



СТР
для коммерческой
и газетной печати



**Фотонаборные
автоматы**

а также:

проявочные машины
копировальные рамы
денситометры

CIP3 интеграция
с любым печатным
оборудованием

10 лет
безупречного сервиса

специальные
предложения

InitPress

www.initpress.ru
init@ekonomika.ru

Тел.: (095) 745-0509



**Алексей
РАЗУМОВСКИЙ**
«Нисса Центр»
Менеджер по
продажам

ГАРТ: Алексей, февральский номер ГАРТ по традиции посвящен рынку СТР-устройств. Скажите, как идут дела в этом году у группы «Нисса»?

А. Р.: Можно уверенно сказать, что дела идут неплохо. В 2003 г. мы установили 9 систем, а всего в России на сегодняшний день установлено уже 16 систем СТР фирмы Creo.

ГАРТ: А что можно сказать о рынке в целом? Какая технология сегодня преобладает?

А. Р.: По нашим данным, доля термальных СТР на российском рынке сегодня составляет чуть меньше половины. Это приблизительно соответствует ситуации во всем мире, где продажи термальных СТР и устройств с источниками излучения видимого диапазона (зеленых и фиолетовых) идут приблизительно одинаково. Фиолетовые системы постепенно «отъедают» долю у устаревших зеленых СТР, но часть этой доли достается и термальной технологии. Поэтому мы ожидаем, что через два-три года доля термальных СТР во всем мире составит от 2/3 до 3/4. Это не только наши прогнозы, так считают сами производители устройств. Посмотрите на анонсы новых термальных систем у лидеров «фиолетового» лагеря. Причина очевидна, и о ней говорилось уже неоднократно: одно из основных преимуществ термальной технологии — это наличие десятков производителей пластин. Клиент может быть уверен в том, что цены на термальные пластины будут постоянно снижаться. Кстати, как только мы устанавливаем в России очередную систему, у клиента начинается «разрываться» телефон. Сразу десяток поставщиков термальных пластин спешит предложить ему свои материалы.

В то же время, российский рынок сравнительно молодой, и мне кажется, что на сегодняшний день некоторые типографии стараются просто приобрести «СТР», не изучая целенаправленно возможности или особенности различных систем. В этом случае покупаются, конечно, не самые лучшие или перспективные устройства. Кстати, про-

должают продаваться системы с фиолетовым лазером мощностью 5 мВт, а это значит, что в них можно будет использовать пластины только одного производителя, который будет диктовать на них цены.

ГАРТ: Вы имеете в виду, что типографии приобретают системы в маркетинговых целях, чтобы просто отличаться от конкурентов?

А. Р.: Да, именно так. А когда дело доходит до реальной работы, начинаются разные проблемы.

У нас продаются в основном серьезные системы, включая устройства сверхбольшого формата (VLF).

ГАРТ: Ваши основные клиенты — журнальные типографии. Следовательно, продаются, видимо, в основном, устройства полного формата?

А. Р.: Наши клиенты работают в разных сегментах рынка — журнальная печать, упаковка, коммерческая продукция, но это достаточно крупные предприятия, поэтому полноформатные устройства у нас наиболее востребованы. Правда, есть еще один специфический сегмент рынка — производители пластиковых карт. Три ведущих компании на этом рынке используют на сегодня наши системы СТР. Понятно, что там не нужен большой формат. Устройства у них полужорматные. И там активно используется последующий обжиг форм для повышения тиражестойкости, ведь при печати на невпитывающих материалах применяются УФ-краски.

ГАРТ: Вы начали предлагать и газетные системы СТР Creo?

А. Р.: Да, они появились около двух лет назад, но пока в мире их установлено только около 150. На сегодняшний день на рынке газетных систем наибольшая доля у фирмы AGFA. Но ситуацию и здесь определяют расходные материалы. Два года назад появилась первая газетная термальная пластина, и доля термальных газетных СТР скачком выросла с нуля до 22%. Сегодня есть уже три марки «газетных» пластин, на drupa 2004 будет больше. Мы рассчитываем, что в течение года, максимум, полутора лет, доля систем Creo на этом рынке существенно возрастет. Как свидетельствует отчет Seybold по результатам выставки IFRA 2003, термальная технология рассматривается как серьезная альтернатива другим именно на газетном рынке.

ГАРТ: Компания «Нисса Центр» предлагает и расходные материалы. Давайте поговорим об этом.

А. Р.: Действительно, мы активно развиваем направление расходных мате-

риалов. Начались поставки термальных пластин Creo, сделанных в Южной Африке. Они очень хорошо зарекомендовали себя в России. Один из наших клиентов — коммерческая типография — работает только на этих пластинах, потребляя несколько тысяч квадратных метров в месяц. Кроме того, мы будем поставлять негативные термальные пластины производства компании Spectratech (США). Производственные мощности, технология и оборотные средства этого подразделения компании Southern Litotech, занимавшегося производством пластин, в середине февраля с. г. были приобретены фирмой Creo. Сейчас доступны две марки пластин — Fortis для газет и Mirus для упаковки и коммерческой печати. Пластины Mirus мы уже начали тестировать в одной из российских типографий.

ГАРТ: Но считается, что негативные пластины — несколько устаревшая технология, используемая чаще всего в СТР для газетных производств?

А. Р.: Возможно, это обычное заблуждение. Негативные термальные пластины более чувствительны, их отличает самое высокое качество и наибольшее разрешение, поэтому они широко используются в журнальных и коммерческих типографиях, особенно на рулонных печатных машинах.

ГАРТ: Эти пластины требуют предварительного нагрева перед проявлением?

А. Р.: Да, для этого в проявочную машину или до нее устанавливается дополнительный модуль подогрева. Это вполне стандартное решение, и никаких особых проблем здесь не возникает. Кстати, некоторые современные фиолетовые пластины также нуждаются в этом модуле.

ГАРТ: На каком этапе развития рынка СТР мы сейчас находимся?

А. Р.: Нельзя отрицать того, что в России наблюдается определенная стагнация рынка. Связана она с приближающейся выставкой drupa 2004. Клиенты хотят понять, что из новинок будет там продемонстрировано. Есть даже те, кто звонит нам и спрашивает, будет ли показано на этой выставке фиолетовое устройство СТР Creo.

ГАРТ: Не будет?

А. Р.: Нет. Зачем это нужно? Creo много лет назад перешла от видимой технологии к термальной, и рассматривает фиолетовую технологию как шаг назад.

ГАРТ: Но что-то новое у Creo на выставке будет?

А. Р.: Насколько я знаю, основные изменения коснутся системы управления рабочими потоками. Теперь можно бу-

дет приобрести недорогую упрощенную версию Prinergy, содержащую только необходимые клиенту компоненты. Впервые покажут новую газетную систему workflow. Будут и новости в области СТР, но уж точно — термальных.

ГАРТ: Вообще, клиентов интересуют системы workflow?

А. Р.: Да, интересуют. В России уже функционируют четыре системы управления потоками заданий Prinergy. Все зависит от объема производства конкретного клиента. Те, у кого объем большой, предпочитают приобретать решение, которое позволит с этим объемом справиться. Большинство же клиентов в России пока предпочитают приобретать самый минимальный набор программного обеспечения. Просто, «чтобы система работала». Но даже те, кто когда-то приобрел относительно простые СТР, сегодня задумываются об их усовершенствовании.

Мы понимаем, что невозможно объяснять клиенту на словах преимущества более развитого программного обеспечения, и поступаем проще: даем клиенту возможность протестировать на своем производстве имеющуюся у нас систему Prinergy под руководством нашего специалиста. Попробо-

вав ее, клиент обычно принимает решение о приобретении того или иного компонента.

ГАРТ: А что говорят нынешние российские владельцы систем СТР Creo? Всем ли они довольны?

А. Р.: Мы минимум раз в неделю бываем у различных клиентов. На вопрос, как дела и есть ли проблемы, они отвечают, что все замечательно. Им все нравится.

Многие обладатели более или менее простых систем задумываются сегодня о приобретении дополнительных опций. Например, системы Spectrum, позволяющей экспонировать материалы для цветопробы в устройстве СТР. Такая возможность есть только у термальных аппаратов Creo. Другой пример: один из заказчиков приобрел современную печатную машину, и мы связали ее по CIP3 с допечатным участком.

ГАРТ: А как у вас обстоят дела с сервисным обслуживанием?

А. Р.: У нас в штате работают сертифицированные инженеры по системам СТР и специалисты по программным продуктам. Все они прошли серьезное обучение в Creo, обладают значительным опытом работы с этой сферой.

ГАРТ: У некоторых конкурентов в сервисе работают больше специалистов?

А. Р.: По имеющейся у меня информации, флагманские устройства Creo имеют MTBV (среднее время между выездами инженера к устройству) — 140 дней. Это существенно больше, чем у конкурентов. Поэтому наши специалисты справляются. Кроме того, у Creo очень хорошо развита удаленная диагностика как устройств СТР, так и управляющих workflow. Мы этим активно пользуемся — это очень удобно и нам, и заказчикам.

ГАРТ: А фотовыводные устройства еще продаются?

А. Р.: Да, продаются. Причем слухи о том, что фирма Creo прекратила их производство, не имеют под собой никаких оснований. Мы продаем около 20–30 устройств в год.

ГАРТ: Алексей, каков Ваш прогноз по количеству установок СТР в 2004 г. на российском рынке?

А. Р.: Если говорить о действительно серьезных и развитых системах, то, по моим прогнозам, их будет установлено не более 50.



Сканеры iQsmart

Формат оригиналов до 305 x 457 мм
| разрешение до 10000 dpi по всему полю сканирования | развитые функции цветоделения, цветокоррекции, USM, UCR, размытие раstra | скорость — более 40 оригиналов в час (6x7 см, 250%, 300 dpi, CMYK)



Системы СТР TrendSetter и Lotem

Развитые решения Computer to Plate (to Flexo), специальные модели, ориентированные на газетное производство
| термическое экспонирование, IR-источник излучения с длиной волны 830 nm | высокий уровень автоматизации



Фотолаборные аппараты Dolev 4PressV (V²)

Соответствуют форматам широко пространственных офсетных машин
| производительность до 33 форм полного формата в час (2540 dpi) | линейатура раstra до 625 lpi | стохастическое растривание



Цифровые системы цветопробы Iris

Прецизионная струйная печать, имитация офсета и флексопечати | точка перемешивания, разрешение до 1800 dpi | точная передача геометрии и цвета объектов

«НИССА Центр»
Москва
(095) 956-7719
nissa@nissa.ru
www.nissa.ru

Санкт-Петербург
(812) 320-1420/22
Екатеринбург
(3432) 469-947
Ростов-на-Дону
(8632) 27-7405

Новосибирск
(3832) 106-035

«НИССА» Украина, Киев
(44) 490-3460

Допечатные комплексы creo™

Эдинбургский эмбриолог Бард обратил внимание на то, что полосы у зебр сильно различаются по форме, количеству и ширине. У зебр Грэй их восемьдесят и они узкие. У других видов — от 25 до 30, но очень широких



nissacentre

ТЕХНОЛОГИЯ
ПАРТНЁРСТВА



**Виталий
ГЕНОВ**

«Терем»

Директор по
продажам

ГАРТ: Виталий, год назад Вы говорили о перспективах российского рынка и планах компании «Терем». Планы были скромными: шесть установок. Что можно сказать сегодня?

В. Г.: План мы перевыполнили, продали восемь систем. Можно сказать, несколько недооценили рынок. Полагали, что в 2003 г. будет продано всего 20 систем СТР, а на самом деле их, видимо, было продано больше 30.

По нашим оценкам, к концу прошлого года в России было уже около 50 устройств. Доля СТР фирмы AGFA — 25%.

ГАРТ: Восемь устройств — очень неплохой результат. Продаются, в основном, системы с фиолетовым лазером?

В. Г.: В 2003 г. мы реализовали два больших газетных проекта на базе устройств, работающих по фотополимерной технологии. Если же говорить о коммерческом секторе, то здесь установки между серебросодержащей и термальной технологией распределились как 3:1. Что касается рынка в целом, то в прошлом году было продано поровну термальных СТР и устройств с лазерами, работающими в видимом диапазоне. Начало этого года продемонстрировало, что доля термальных аппаратов стала меньше, чем остальных. Вообще, в России на сегодняшний день «нетермальных» систем СТР больше.

ГАРТ: «Терем» совсем не предлагает термальные устройства СТР?

В. Г.: Почему же, предлагает. Здесь все зависит от заказчика и тех задач, которые он предполагает решать. В отличие от других производителей, AGFA имеет устройства и материалы для всех существующих на рынке СТР-технологий. Работая с таким партнером, мы имеем возможность достаточно объективно подобрать технологию, нужную конкретному клиенту. В прошлом году мы установили термальную систему в Йошкар-Оле. Типография «Стезя» — наш VIP-клиент — приобрела второе устройство СТР. Это модель Xcalibur 45 компании AGFA. В «Стезе» очень довольны и качеством, и производительностью. В ближайшее время мы собираемся внедрять там систему растривания AGFA Sublima. Вообще, в этой типографии находят применение все новые технологии от AGFA.

ГАРТ: А что можно сказать о типографиях газетной печати?

В. Г.: Рынок газетной печати является для нас стратегическим. На сегодняшний день подавляющая доля на нем принадлежит системам фирмы AGFA. В дальнейшем мы планируем еще более укрепить свои позиции на этом рынке, предлагая типографиям систему СТР Mako News фирмы ECRM.

ГАРТ: То есть кроме оборудования AGFA вы теперь займетесь и системами СТР ECRM?

В. Г.: Да, продуктовые линейки этих фирм удачно дополняют друг друга.

Сегодня на российском рынке начинает расти спрос на недорогие полуформатные устройства СТР. Есть достаточно много типографий, печатающих рекламную-коммерческую продукцию. Обычно в них работают полуформатные машины.

ГАРТ: Виталий, а как развивается рынок пластин для СТР?

В. Г.: Не настолько быстро, как нам хотелось бы. Причина в том, что клиенты, купившие системы, пока не перевели на них основную долю работ. Не спешат отказываться от традиционной технологии. С одной стороны — это резерв на случай выхода СТР из строя, с другой — очень много заказчиков приходят с готовыми пленками. Тем не менее, по нашим оценкам, среднее потребление пластин одним устройством СТР составляет около 800 м² в месяц. Если на конец года было установлено около 50 устройств, то рынок пластин составляет где-то 40 тыс. м² в месяц. Доля компании «Терем» на конец года при таком расчете — 30%. Конечно, нам помогает то, что у фирмы AGFA самый большой выбор пластин для СТР, да и наша концепция «все от одного поставщика» дает свои преимущества.

ГАРТ: Но и конкуренция на этом рынке высока?

В. Г.: Конкуренция очень высока, и в дальнейшем она будет еще больше, так как фактически все производители и поставщики аналоговых пластин станут играть и на рынке СТР. Однако бизнес расходных материалов совсем непростой. Очень высока цена входа на этот рынок, особенно если мы говорим о пластинах для СТР. Системы приобрели самые разные типографии. Пересечений по форматам очень мало, и чтобы не подвести клиентов, приходится держать большой склад пластин, а это довольно накладно. Кроме того, очень важным для клиента критерием является стабильность качества пластин. В конце прошлого года, например, на рынке появились СТР-пластины нового производителя, но отзывы пользователей о них оказались, скорее, отрицательными.

бумага и картон со всего мира



www.bereg.net

115201, РОССИЯ, Москва, 2-й Варшавский проезд, 6
тел. (095) 232 2610, факс (095) 232 2602

191186, РОССИЯ, С.-Петербург, ул. Б. Конюшенная, 29
тел. (812) 329 9191, факс (812) 329 9199
... и еще более чем в 50 городах России и стран СНГ



ГАРТ: У Вас большой опыт продаж и поддержки устройств СТР. Что сегодня говорят клиенты, которые приобрели системы некоторое время назад? Их все устраивает или нет?

В. Г.: Все без исключения клиенты говорят о том, что при переходе на СТР существенно повысилось качество

мо учитывать все факторы, оказывающие влияние на себестоимость продукции.

ГАРТ: А фотывыводные устройства еще пользуются спросом?

В. Г.: Да, пользуются. И сотрудничество с фирмой ECRM даст нам возможность активно работать на этом рынке. Ведь ECRM осталась практически единственным производителем этих устройств.

ГАРТ: Интересно, как Вы оцениваете российский рынок СТР в 2004 г.?

В. Г.: Я готов предположить, что будет продано не менее 100 систем СТР. Мы рассчитываем побороться за 25% этого рынка.

ГАРТ: Но 100 СТР — это очень много, такое большое число установок может привести к тому, что СТР станет практически «коробочным продуктом». На этот рынок ринутся, видимо, все поставщики?

В. Г.: До «коробочного продукта» СТР еще очень далеко. Определяющую роль в продажах этих систем играют технологическая и сервисная служба, без которых ничего хорошего не получится. Остановка СТР может остановить в типографии все производство. Понимая, что продажи будут идти высокими темпами, мы сегодня вкладываем достаточно большие средства в дальнейшее развитие сервисной службы: набираем новых специалистов, обучаем их в фирмах-производителях, увеличиваем склад запасных частей — делаем все для того, чтобы быть готовыми к возможному росту продаж.

ГАРТ: Интересно, сколько в сервисной службе «Терем» сегодня инженеров?

В. Г.: Десять. Так получается, что по одному на каждую установленную систему СТР.

Продуктовые линейки компании AGFA и фирмы ECRM, оборудование которой мы планируем поставлять, удачно дополняют друг друга

во печати, качество конечного продукта, а это самое главное. Если сравнивать то, что сделано с использованием СТР, и работы с обычных фотоформ, то первые — существенно более качественные. Видимо, повышению качества способствует исключение человеческого фактора из формного процесса.

Еще одно преимущество, которое отмечают все владельцы СТР — значительное сокращение времени прохождения заказа при использовании этой технологии. Появляется возможность более гибко управлять загрузкой печатного оборудования.

Если все аккуратно посчитать, учесть исключение брака при производстве форм, экономию бумаги на приладке, то получается удешевление производства.

Конечно, можно считать эффективность установки СТР, исходя из соотношения цены пластин для СТР и суммарной стоимости традиционных пластин и пленки, но это неправильно. Необходи-

Поработал... отдохни!

БЕСПЛАТНЫЙ Бенилюкс-тур



Если Вы приобрели в течение 10 месяцев (с 1 ноября 2003 до 31 августа 2004) полиграфические расходные материалы в компании ТЕРЕМ на сумму не менее 100'000 \$, мы дарим Вам экскурсионно-познавательный тур по странам Бенилюкса.

Узнайте подробности по тел.: (095)956-0404



Москва: ул. Спартаковская 11
тел.: (095) 956-0404, факс: (095) 956-5518
e-mail: sales@terem.ru, www.terem.ru

Санкт-Петербург:
тел./факс: (812) 327-1031
e-mail: sales@terem.spb.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ ТЕРЕМ



**Дмитрий
АРБУЗОВ**
«Центр ХГС»
Заместитель
генерального
директора

ГАРТ: Дмитрий, этот номер ГАРТ посвящен рынку СТР. В течение нескольких последних лет в России преобладали термальные системы, однако в настоящее время наметился рост продаж СТР с источниками видимого диапазона. Фирма Screen, устройства которой поставляет «Центр ХГС», по-прежнему делает основную ставку на термальные системы СТР?

Д. А.: Совершенно верно. Основную ставку на российском рынке мы делаем на термальные системы, и фиолетовые практически не предлагаем. Хотя у компании Screen они есть, их можно охарактеризовать как устройства начального уровня.

Надо сказать, что на сегодняшний день на российском рынке преобладают, в первую очередь, упрощенные варианты конфигурации систем. Например, с процессором в режиме offline.

ГАРТ: Как вы полагаете, такая ситуация сохранится?

Д. А.: По нашему мнению, реально СТР сегодня необходимы, в первую очередь, крупным полиграфическим предприятиям. В настоящий момент многие типографии перевооружаются, устанавливают новые печатные машины. Логичным шагом является одновременная модернизация участка допечатной подготовки или создание нового. А осуществляя такие серьезные инвестиции, было бы не совсем разумно покупать фотовыводные устройства. Думаю, оптимальным решением в данном случае будет установка полностью

автоматизированной системы СТР с развитым программным обеспечением. Причем, как минимум, полного формата.

ГАРТ: То есть, в этом секторе термальные технологии в перспективе продолжат успешно конкурировать с фиолетовыми?

Д. А.: Конечно. Бюджетные решения на базе фиолетовых лазеров будут активно продаваться, в том числе и в России. Но серьезным клиентам, на которых, в основном, и ориентирована наша ком-

Я полагаю, что через год доля СТР Screen на российском рынке станет пропорциональной общемировым показателям

пания, нужны устройства, обеспечивающие самое высокое качество.

Нельзя забывать и о секторе устройств очень большого формата, где используются только термальные СТР. У фирмы Screen, кстати есть уникальное для этого рынка устройство — PlateRite Ultima. Оно имеет самый большой формат и две экспонирующие системы, что позволяет с высокой производительностью делать формы большого формата или параллельно экспонировать две пластины меньшего размера.

Если вернуться к сопоставлению технологий, то хотелось бы отметить еще один нюанс: фиолетовые системы стали уже очень популярными, но, по сравнению с термальными, это пока новая технология. Она еще должна завоевать себе право на жизнь. То, что фиолетовая технология находится на начальном этапе развития, подтверждается явным недостатком поставщиков пластин для нее. Реально их пока всего двое, при-

чем пластины, которые они производят, несовместимы между собой.

ГАРТ: Но ходят упорные слухи о том, что такой крупный производитель пластин, как Kodak Polychrome, представит на грядущей выставке drupa фотополимерные фиолетовые пластины.

Д. А.: Допустим, это несколько изменит ситуацию на рынке — производителей пластин для фиолетового лазера станет трое. А термальные пластины делают больше десяти компаний, причем большинство из них уже представлены в России.

Однако это вовсе не означает, что я сомневаюсь в будущем фиолетовой технологии. Просто должно пройти какое-то время, пока она будет окончательно отработана. Я думаю, что в перспективе фиолетовая и термальная технологии будут сосуществовать так же, как сосуществуют сегодня передне- и заднеприводные легковые автомобили.

ГАРТ: Давайте поговорим о том, как развивается спрос на СТР в России?

Д. А.: Можно отметить, что с каждым годом технологии СТР становятся все более востребованными. Конечно, мы «наступаем на те же грабли», на которые наступали поставщики оборудования и типографии на Западе пять лет назад. Это вопрос распределения ответственности между заказчиками и препресс-бюро с одной стороны и типографиями — с другой. Общепринятые стандарты оценки качества файлов и выполнения цветопробы еще не выполнены. Кроме того, не все владельцы СТР осознают значение workflow. Но ясно, что перспективы у рынка устройств СТР очень хорошие.

ГАРТ: Что говорят о СТР ваши клиенты?

Д. А.: Все клиенты говорят о том, что с установкой СТР они выиграли не только в производительности, но и в качестве.

Нами установлено не так много систем, но они — весьма значимые. Одни из наших клиентов — это «Медиа-Пресса», крупнейшая газетная типография, где к выбору любого оборудования подходят крайне ответственно. Там была установлена линия на базе газетного СТР с обжигом, автоматической пробивкой и загибкой пластин и развитым workflow. Установка СТР в другой крупнейшей российской типографии — Саратовском полиграфкомбинате — тоже очень важна для нас. Тем более, что там мы не просто внедрили в производственный процесс устройство СТР, а создали систему для распределенного размещения заказов. Ведь издательство, заказы которого печатает Саратовский полиграфкомбинат, находится в

ТИПОГРАФИЯ «РУБИКОН» ПРОДАЕТ:

двухкрасочную листовую офсетную машину Planeta-variant P24-2

ФОРМАТ 710×1020 мм

ГОД ВЫПУСКА 1983, КОНСЕРВАЦИЯ 1991–1999 гг.,

КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ — 2003 г.

Проточка шеек печатных, офсетных цилиндров, замена подшипников скольжения, напыление и шлифовка печатных цилиндров на производственной базе в Рыбинске и многое другое

**Машина готова к работе в любой момент
на заказ любой сложности**

ООО «Типография Рубикон», г. Воронеж, ул. Ленина, 96

Тел/факс: (0732) 53-22-00, 53-00-76

Самаре. Такая организация стала возможной благодаря использованию возможностей системы TrueFlow. Надеюсь, что и последующие наши проекты будут такими же интересными и масштабными.

ГАРТ: Как, по Вашему мнению, будет развиваться российский рынок систем СТР в этом году?

Д. А.: Я бы не стал делать конкретных прогнозов. Если говорить о перспективах, то необходимо поделить рынок на сектора и рассматривать их по отдельности. Сектор малоформатных и полуформатных устройств, безусловно, будет расти. А многие крупные типографии уже оснастили свои производства системами СТР, так что в этом году развитие рынка будет более спокойным. Не будет особых всплесков, начнется равномерное развитие.

Вспомните историю продаж фотовыводных устройств: за три года с 1992 по 1995 гг. все крупные полиграфические предприятия были оснащены устройствами полного формата. Возможно, рынок СТР будет развиваться аналогичными темпами. Посмотрим.

Что касается термальных систем, по крайней мере, тех, которые используют технологию GLV, то будет расти их про-

изводительность. Среди фиолетовых систем станут все больше продаваться те, которые рассчитаны на использование фотополимерных пластин. Это ясно. Серебросодержащие будут постепенно отходить на задний план.

Что касается количества установок серьезных систем, мне кажется, что в этом году их будет пока еще не так много. Вспомним про выставку drupa. Накануне этого события большинство клиентов не хотят принимать никаких конкретных решений. Правда, на выставку большинство полиграфистов, вероятно, поедут за печатными машинами. Допечатное оборудование будет выступать как некое дополнение.

ГАРТ: Интересные прогнозы. Ну а что можно сказать о СТР компании Screen?

Д. А.: Во всем мире у фирмы Screen очень хорошие позиции. С учетом СТР, которые поставляют на основе OEM-соглашений такие фирмы, как Heidelberg и AGFA, это более 50% рынка. У нас хорошие перспективы, и, я полагаю, через год доля СТР Screen на российском рынке станет пропорциональной общемировым показателям.

БРИФИНГ ПО ИТОГАМ ГОДА

В январе «Центр ХГС» провел встречу с журналистами, в ходе которой руководители компании рассказали о проделанной работе и планах на будущее.

За год проданы 74 крупные единицы техники, расширен спектр предлагаемого отделочного оборудования. Продвигались программные продукты по автоматизации управления производством: в типографии «Медиа-Пресса» инсталлирована система DISO и две системы PECOM. В перспективах — подписание соглашения с IT-компанией, которая будет осуществлять инсталляцию и поддержку систем DISO.

В 2003 г. были подписаны контракты на поставку типографии «под ключ» для Первого полиграфического комбината, проведение модернизации оборудования в типографиях «Медиа-Пресса», «Советская Сибирь», издательстве «Башкортостан».

«Центр ХГС» развивает послепродажный сервис оборудования, увеличивает мобильный склад запасных частей. В 2003 г. заказчикам был предложен ряд новых сервисных программ. В планах компании — разработка новых сервисных предложений и сокращение сроков ремонта оборудования.

SCREEN
MEDIA TECHNOLOGY

Термальные СТР — безошибочный вывод

- Новая технология экспонирования — GLV
- Множество форматов, разные уровни автоматизации
- Встроенная система пробивки штифтовых отверстий
- Алгоритм SPEKTA Screening
- Система управления рабочими потоками TrueFlow
- Пластины не требуют специального освещения

PlateRite 4000
PlateRite 8000
PlateRite Ultima



www.hgs.ru

117292 Москва ул. Дмитрия Ульянова, д. 6
тел.: (095)737 6270, 737 6272, факс: (095)125 2240
199034 Россия, Санкт-Петербург, 9-я лин. Васильевского о-ва,
12 тел.: (812)328 0248; факс: (812)323 2528
220034 Беларусь, Минск, ул. Чапаева, д. 5 тел.: (375172)36 4912; факс: (375172)17 0054

HGS
GROUP

**3 645 ТИПОГРАФИЙ И РЕПРОЦЕНТРОВ ЗА 15 ЛЕТ
МЫ ДЕЛАЕМ ПОЛИГРАФИЮ УСПЕШНОЙ**



**Александр
КАБАЕВ**
«ЯМ Интернешнл»
Генеральный
директор

ГАРТ: Александр, у Вас большой опыт работы на производстве. Теперь — продажи полиграфического оборудования. Как Вы считаете, каковы перспективы СТР в России?

А. К.: Возможно, из уст директора компании, занимающейся, в том числе, и продажами СТР, это прозвучит несколько провокационно, но я считаю, что рынок для СТР в России пока не созрел. Да, среди покупателей СТР есть те, кому такие системы реально нужны, но их меньшинство. А есть те, кто «бежит впереди паровоза» и покупает это оборудование задолго до того, как в нем возникла необходимость. Многие из установивших сегодня системы могли совершенно спокойно обойтись без таких больших инвестиций.

Мы предпочитаем продавать клиентам решения, которые им необходимы, а не навязывать что-то, что будет потом стоять «для мебели». Хочется честно смотреть клиенту в глаза, а не пытаться объяснять, что он молодец и правильно все сделал, но все это даст эффект только через некоторое время. Простой пример: у нас есть постоянный клиент — владелец малоформатной машины. Пришел и попросил продать ему СТР. Возможно, какой-то поставщик и ухватился бы за эту возможность, но мы не стали. Ему система реально не нужна, просто пошла такая мода.

Для серьезных систем СТР Россия — пока не массовый рынок. Есть, конечно, крупные газетные и журнальные типографии, где очень важен фактор времени — там уже просто некуда деваться. И преимущества СТР в них проявляются сразу.

Но СТР не только позволяет экономить время. Мы, например, недавно заключили контракт на поставку термальной системы СТР фирмы Lusher, обеспечивающей экспонирование с разрешением 5080 dpi, для одной государственной организации. Им эта система необходима для производства специальной продукции.

Есть же обычные полиграфические предприятия, пока не готовые отказать клиентам, которые приходят к ним с

пленками. Да что там с пленками, с отпечатками с лазерного принтера на кальке или на бумаге!

ГАРТ: Но если у крупного клиента есть планы по развитию производства, и в качестве первого шага он выбирает приобретение СТР?

А. К.: В любом случае, наша задача, как поставщика оборудования, учесть эти планы и предложить клиенту оптимальное решение. На самом деле, мало кто из покупателей точно представляет себе то, какие преимущества даст СТР в его конкретной типографии. Они даже не знают, как посчитать экономический эффект. А ведь экономию может принести не только приобретение системы СТР. Иногда достаточно перейти на другую марку пластин. Могу сказать, что поставляемые нами традиционные пластины FujiFilm дают реальный экономический результат.

ГАРТ: Вроде бы, преимущества СТР всем уже ясны?

А. К.: Нет. Если считать себестоимость традиционного процесса и процесса с использованием СТР, то по цене расходных материалов они очень близки. Если учесть скрытые факторы, такие, как сокращение используемых площадей и персонала на формном участке, то экономика применения СТР становится более привлекательной. Но необходимо что-то сделать с людьми, которые работали на формном участке, а в крупных типографиях это 60–70 человек. Не увольнять же их?

ГАРТ: Несмотря на это, компания «ЯМ Интернешнл» на рынке СТР активно работает?

А. К.: Безусловно. На этапе, когда рынок только формируется, работать на нем нужно очень активно. Я считаю, что для нас сегодня более важной задачей является обслуживание существующих установок СТР — не только наших. Приоритетным является, конечно, продвижение пластин для СТР. У нас есть реальные успехи, ежемесячно продается более 10 тыс. м² пластин FujiFilm Brillia для различных технологий СТР. Это достаточно большая доля рынка, если учесть, что у FujiFilm нет себестоимости пластин.

Еще одна проблема для владельцев СТР — цифровая цветопроба, которая может использоваться в качестве контрактной. Мы предлагаем варианты ее решения с использованием цифровых методов. Не продаем «железяку», а предлагаем технологию, которая будет решать эту проблему. Это, конечно, обойдется дороже «железяки», но зато заказчик получит пробу, максимально

приближенную к офсету. Наши специалисты имеют необходимый опыт и готовы помочь.

ГАРТ: Как у вас с сервисом систем?

А. К.: На сегодня установлены три системы, сервис по ним просто избыточный, потому что в подразделении, отвечающем за обслуживание допечатного оборудования, у нас работают пять опытных специалистов. Тем не менее, мы взяли на работу еще одного инженера, потому что рынок, видимо, будет развиваться, а «ЯМ Интернешнл» всегда отличался самым высоким уровнем сервиса.

ГАРТ: Интересно, а фотывыводные устройства FujiFilm еще производит?

А. К.: Да, производит, и мы их достаточно успешно продаем. Пока никаких намеков на свертывание производства нет.

ГАРТ: Каким Вы видите будущее российского рынка СТР?

А. К.: Если говорить об установках серьезных систем, я считаю, что пока их будет не так много. Мода на эти устройства, несомненно, есть. Перерастет ли она в реальное развитие рынка, покажет время. На сегодня есть поставщики, которые демпингуют, продвигая свои системы, но получит ли клиент реальную пользу от их приобретения?

ГАРТ: Но примерно такая же ситуация и с печатными машинами. Поставщики предлагают клиентам все более выгодные условия?

А. К.: Я с этим не соглашусь. По крайней мере, у нас на сегодняшний день очень хорошие позиции на рынке печатных машин, а мы демпингом не занимаемся. На сегодня ни у кого не вызывает сомнения то, что Komori — машины, ни в чем не уступающие немецким. Правда, одно из преимуществ машин Komori в том, что они не дорожают с ростом евро.

Поэтому я надеюсь, что в этом году будут установки серьезных — и листовых, и рулонных — машин Komori, уникальных для российского рынка. Конечно, для больших проектов необходимо нормальное финансирование, и мы предполагаем скоро эту проблему решить.

ГАРТ: Предложите клиентам лизинг?

А. К.: Лизинг мы и так предлагаем. Нужно, чтобы ставка лизинга стала разумной, близкой к европейской, тогда и крупных проектов в России станет еще больше.

СИСТЕМЫ СТР LUXEL

САМЫЕ БЫСТРЫЕ В КОММЕРЧЕСКОМ КЛАССЕ

ФОРМАТЫ В1+, В2+
МНОГОЛАЗЕРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
32 ПЛАСТИНЫ ФОРМАТА В1+ В ЧАС (2400 dpi)



ПЛАСТИНЫ СТР BRILLIA

ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ COMPUTER-TO-PLATE

ГАРАНТИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ПРОЦЕССА

Официальный дистрибутор FUJIFILM –
компания ЯМ Интернешнл

ЖДИТЕ
СПЕЦИАЛЬНЫХ
• ПРЕДЛОЖЕНИЙ



YAM INTERNATIONAL **15** **ЛЕТ**

МОСКВА, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57
ТЕЛ: (095) 234 9000, 332 6420
EMAIL: INFO@YAM.RU

С-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 110 8097

КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 254 5254

ТАШКЕНТ, ТЕЛ: (99 871) 136 3808



**Александр
АМАНГЕЛДЫЕВ**
Издательство
«Курсив»
Генеральный директор

ГАРТ: Александр, недавно Вы участвовали в международной пресс-конференции для полиграфических СМИ в Дюссельдорфе, которая была посвящена предстоящей выставке drupa. Какое впечатление у Вас сложилось?

А. А.: Это традиционная конференция. Организаторы drupa стараются заранее подготовить общественность к этому важному событию.

Участники выставки рассказали журналистам о текущем состоянии полиграфического рынка и направлениях его развития, о том, как та или иная компания реагирует на сформировавшиеся тенденции, какие продукты она в связи с этим разрабатывает и собирается продемонстрировать на выставке.

ГАРТ: Что нам пообещали на этот раз?

А. А.: Практически все участники подтверждают, что экономический кризис в развитых странах напрямую влияет на полиграфическую отрасль. Существенно снизилась покупательская способность многих предприятий, поэтому те, кто готов что-то приобрести, выбирают очень придирчиво.

Изменилось само поведение покупателей: они не приобретают просто оборудование или материалы. Скорее, им необходимо что-то, что позволит сразу на-

чать зарабатывать деньги. По сути, им требуется готовый бизнес или его часть. По крайней мере, такое впечатление сложилось после докладов ведущих производителей полиграфического оборудования. Участвовать в выставке они предполагают именно с решениями для конкретных задач.

ГАРТ: Но именно эта тема была достаточно модной и на предыдущей выставке drupa. Похоже на очередной маркетинговый ход?

А. А.: Мне кажется, что шутки кончились. Продажи оборудования упали очень существенно, и основные производители уделяют приближающейся выставке самое серьезное внимание. Это заметно и по тому, что в пресс-конференции участвовали первые лица фирм-производителей, причем не только европейских, но американских и японских. Практически все выступавшие отмечали тот факт, что заказчик больше не хочет тратить свое время на отладку технологий и подбор расходных материалов. Подразумевается, что за него это должен сделать поставщик, и именно он будет нести ответственность за работоспособность всего решения в целом.

ГАРТ: Но, возможно, это слишком большая нагрузка на поставщиков?

А. А.: Возможно. Именно поэтому в последнее время на рынке все более активно создаются различные альянсы и объединения.

ГАРТ: Да, безусловно, многие компании, работающие на рынке традиционных технологий, стараются увеличить свое присутствие и на рынке цифровых.

А. А.: Не только. Активные игроки рынка цифровых технологий тоже предпринимают усилия для укрепления своих позиций.

ГАРТ: А что еще нового ждет нас на выставке?

А. А.: Очевидная тенденция, которая даже переросла в

неофициальный слоган выставки: JDF drupa. Очень много внимания будет уделено автоматизации производства на основе CIP4. На пресс-конференции многие отметили развитие существующих средств управления рабочими потоками и систем управления предприятиями, а также появление большого числа новых. Считается, что они могут поднять производительность, существенно снизить вероятность ошибок. Более того, подобные системы могут выполнять функции взаимодействия с клиентом, что, в свою очередь, также увеличивает доход от бизнеса.

Есть еще одно обстоятельство — это фактор времени изготовления заказа. Через два года до 40% всех полиграфических заказов будут изготавливаться «завтра» или «послезавтра». Причем заказов будет много, но они будут небольшими, а значит, возникнет серьезная проблема с их отслеживанием.

Еще один существенный фактор — быстрое распространение цифровой фотографии. В ближайшее время, по оценкам экспертов, до 80% всех изображений для полиграфии будет подготовлено с использованием цифровых камер. А значит, необходимо отладить технологию получения качественных изображений с них. В связи с этим, возникла необходимость вести всю работу с изображением в пространстве RGB, и прямо из него преобразовывать в стандарт того или иного способа печати. Были созданы RGB workflow. На выставке несколько компаний обещали показать их в действии.

Похоже, что drupa 2004 обещает быть и интересной, и в какой-то степени революционной. Впрочем, выставка такого масштаба и не может быть другой.



drupa-2004

Дюссельдорф
06-19 мая 2004 г.

Размещение и обслуживание
гостей выставки
предлагает фирма

МТО
Messe travel office e.K.

партнер МАП и Московского
Представительства Мэссе Дюссельдорф

Tel./fax +49-211-5 59 17 65
Fax +49-211-5 58 16 19
Mobil +49-173-3 67 56 96
www.mto-duesseldorf.de
E-mail: m.t.o@gmx.de
leodus@rambler.ru

Полиграфическое оборудование **BEIREN EUROPE**

Москва, ул. Илимская, 7

тел.: (095) 741-0758

www.beiren.ru

info@beiren.ru

Быть первым? Быть с Бейрен!



BR622

**Для качественной печати с высокой рентабельностью.
Стоимость печатной машины в 2 раза ниже
японских аналогов, собранных из тех же комплектующих.**

название: *BR622*

тип: *двухкрасочная листовая
офсетная машина*

класс: *тяжелые машины*

красочные секции: *2*

формат бумаги: *620 x 450 / 100 x 150 мм*

площадь печати: *610 x 440 мм*

производительность: *3 000 - 12 000 отт/час*

толщина бумаги: *0,04 - 0,4 мм*

емкость столов: *600 / 430 мм*

листовые и ролевые
печатные машины
от А3+ до А0

послепечатное оборудо-
вание для книжно-
журнальной продукции

оборудование для
изготовления этикетки
и гибкой упаковки

оборудование
для изготовления
картонной упаковки



YP4B2A



L5



BFF5000



MPQ1040



НАВСТРЕЧУ DRUPA 2004: ДВЕ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ В БЕЛЬГИИ

В ходе объединенного пресс-тура, организованного европейскими представительствами компаний AGFA, Heikon и Creo для журналистов ведущих мировых полиграфических изданий, в Бельгии прошли пресс-конференции AGFA и Heikon, посвященные анонсам новых продуктов, которые будут демонстрироваться на стендах этих компаний во время выставки drupa в грядущем мае.

AGFA

Накануне пресс-конференции компании AGFA для журналистов был устроен фуршет. Явление обычное, если не считать места его проведения. «Атомium» — гигантское сооружение высотой более ста метров, выполненное в виде молекулы железа — одна из основных достопримечательностей бельгийской столицы. В ходе фуршета подавались коктейли с оригинальными названиями, воплощавшими основные девизы компании AGFA и ее настроение перед выставкой: «Стей Эхед», «Инновейшен», «Пауэр оф Принт», «Коннективити», «Профитабилити» (последний — без алкогольных ингредиентов).

Пресс-конференция следующего дня соответствовала по духу прошедшему празднику. На выставке drupa на стенде AGFA будут представлены: устройства СТР, СТР-пластины, программное обеспечение и системы workflow, а также различные устройства струйной печати.

Анонсы новых продуктов коснулись всех основных направлений деятельности AGFA. К выставке компания подготовила целую серию СТР, включая новую линейку полуформатных термальных :Accento, новые модели фиолетовых систем Palladio и :Galileo, которые теперь будут оснащаться лазерными диодами мощностью 30 мВт. Кроме того, будут демонстрироваться новые модели фиолетовых СТР для газетного производства серии :Advantage

CL и CLS и модели больших и сверхбольших термальных СТР :Xcalibur XXT повышенной производительности.

Пластины :Azura являются одной из ключевых разработок AGFA. Они не нуждаются в химической обработке после экспонирования для получения готовых печатных форм.

Программное обеспечение и системы workflow на drupa будут представлены новой версией :ArogeeX 2.0, в которой появились возможности распределенной обработки заданий и улучшена поддержка последних версий спецификаций CIP4 JDF. Также семейство :ArogeeX пополнится программным обеспечением для экранной и удаленной цветопробы WebApproval. Кроме того, на выставке можно будет увидеть новый менеджер работы с полиграфическими заказами :Delano, газетную workflow-систему :Arkitek, систему обработки/преобразования цветов для печати упаковки :Alterno, работающую с файлами формата PDF, а также гибридное растривание :Sublima.

Семейство цветопроб :Sherpa будет дополнено новой крупноформатной моделью :Grand SherpaMatic. На сегодняшний день интерес AGFA к устройствам струйной печати не исчерпывается традиционными принтерами и цветопробами. Недавнее приобретение компании dotrix добавило к активам AGFA оригинальное цифровое устройство the.factory, использующее струйную технологию для высокоскоростной печати в больших объемах. AGFA предполагает использовать the.factory в решениях, рассчитанных, в первую оче-

редь, на производство упаковки и этикетки. Другое интересное заявление, сделанное в рамках пресс-конференции касается заключения альянса с германской компанией Thieme, известным производителем машин трафаретной печати, с целью совместной разработки цифровой печатной машины для трафаретной печати. В машине также будут использоваться разработки dotrix, однако первая ее демонстрация состоится уже после drupa.

Heikon

Не так давно пережившая банкротство компания Heikon вновь активно работает на рынке. Новый владелец, группа компаний Punch, сделала ряд серьезных инвестиций в создание двух производств — заводов для сборки ЦПМ и производства тонера. Основным экспонатом на стенде Heikon будет новая ЦПМ Heikon 5000, представляющей собой полностью переработанную версию ЦПМ Heikon DCP 500 D. У машины не только поменялся дизайн, но и была существенно усовершенствована конструкция. Heikon 5000 осуществляет печать за один проход двухсторонних пятикрасочных работ на бумаге плотностью до 350 г/м². Машина оснащена встроенным денситометром, контролирующим стабильность оптической плотности, а также системой автоматической загрузки тонера. Как всегда сильной стороной Heikon является отсутствие ограничений по длине печати и высокая точность совмещения при двусторонней печати.

Другой интересной разработкой Heikon, которая ожидается в этом году, является новый УФ-отверждаемый тонер. Благодаря использованию более мелких полужидких частиц пигмента и закреплению УФ-сушкой, новый тонер лишен таких недостатков порошковых и жидких электро-красителей, как неустойчивость к высокотемпературным и механическим воздействиям. Тонер будет совместим со всеми современными моделями ЦПМ Heikon при условии оснащения их УФ-сушками.





В фокусе: Инновации.

Компетентность решений.

Любые инновации неэффективны, если не соответствуют уровню решаемых Вами задач. Компетентные решения делают производство максимально эффективным, обеспечивая при этом самое высокое качество.

С ними Вы можете повысить производительность и сократить уровень затрат, при этом полностью удовлетворяя требованиям заказчиков.

Руководствуясь этими соображениями, мы разработали растрование :Sublima, менеджер работ :Delano, систему управления :Arogee; не требующие обработки пластины, самые совершенные устройства CtP и системы струйной печати. Мы будем и дальше работать для Вас. Становитесь лидерами, оставайтесь лидерами.

Будьте лидерами с Agfa.



Agfa at Drupe,
Hall 06/D27

Подробнее об инновациях Agfa:
stay.ahead@agfa.com.

AGFA 

| see more | do more |



**Александр
РЫБАКОВ**

«Московская
лизинговая
компания»

Начальник отдела
маркетинга

ГАРТ: Александр, предыдущее интервью с «Московской лизинговой» было год назад. Какие изменения произошли за это время в работе вашей компании и в целом на рынке лизинговых услуг?

А. Р.: Если говорить об успехах нашей компании, то за прошедший год мы увеличили общий объем инвестиций в два раза. На сегодняшний день эта цифра приблизилась к 500 млн руб. Объем инвестиций в полиграфическое направление также увеличился, хотя и менее существенно.

Конкуренция на рынке лизинговых услуг значительно возросла, поскольку несколько лет назад было отменено лицензирование на лизинговую деятельность. По сути, сегодня заниматься лизингом может любая компания, у которой есть желание и возможности. Изменение законодательства привело к тому, что сегодня, по оценкам экспертов, только Москве действуют около 800 компаний, специализирующихся на предоставлении лизинговых услуг. Продвигать таким образом свое оборудование стали и многие поставщики.

ГАРТ: Рост конкуренции означает, что лизинговые компании со временем начнут предлагать своим клиентам все более выгодные условия сделок?

А. Р.: Да, сегодня лизинговые компании вынуждены предлагать больше усилий, чтобы привлечь новых клиентов и удерживать старых. Вновь возникшие фирмы демпингуют, предлагают более выгодные условия. Так что, можно сказать, некоторая неразбериха на этом рынке сейчас присутствует. Тем не менее, по нашим собственным исследованиям, растет важность такого фактора, как репутация лизинговой компании. Значительная часть клиентов делают выбор в пользу тех фирм, которые давно работают на рынке и хорошо себя зарекомендовали.

ГАРТ: Лизинг полиграфического оборудования по-прежнему востребован или уже произошло насыщение?

А. Р.: По некоторым оценкам, Москва действительно перенасыщена полиграфическим оборудованием. У нас показатели по 2003 г. и по 2002 г. — почти

одинаковые, даже наблюдается не-большой прирост, связанный с появлением клиентов в регионах.

Кстати, полиграфия — это одно из первых направлений, которое начало развиваться по лизингу. Пожалуй, ранее начал развиваться лишь лизинг авиационной техники.

ГАРТ: В прошлом году о своем сотрудничестве с вами рассказывал печатный салон «Домино». Есть ли продолжение у этой истории?

А. Р.: Да, продолжение есть, были заключены новые контракты. За этот год среди наших клиентов появилось и еще несколько полиграфических компаний, и не только московских. Сегодня очень хорошо работают наши агенты в СПб, Воронеже и Туле.

ГАРТ: Лизинговой компании нужны филиалы? Почему нельзя заключать все сделки здесь, в Москве?

А. Р.: Для любой компании важно быть ближе к клиенту. Например, клиент из Якутии заключит с нами контракт, а потом не будет платить. Не летать же туда через день! Поэтому мы стараемся предоставлять оборудование в лизинг в те регионы, где у нас есть представители. Мы все время приглашаем агентов к сотрудничеству, но не со всеми потом начинаем работать. Есть агенты безответственные, есть те, кто под прикрытием нашей торговой марки пытается привлечь сторонние кредиты. Поэтому серьезная работа филиала начинается лишь тогда, когда мы убедимся в надежности нашего представителя. В этом году мы надемся расширить региональную сеть. Планируем включить в нее Краснодар и Поволжье. У нас появился представитель в Ульяновске, который, напомним, будет работать и на соседние области. То же самое с СПб, с Воронежем.

Правда, к сожалению, не все запросы потенциальных клиентов из регионов удастся удовлетворить. Дело в том, что существует общий подход к оценке предприятия-лизингополучателя вне зависимости от того, в каком регионе оно работает. Мы отказываем в лизинге, если видим, что масштаб предприятия недостаточен для того, чтобы покрыть его оборотом то оборудование, которое планируется приобрести. А вот по СПб есть очень крупные проекты. В прошлом году объем по полиграфическим проектам «Московской лизинговой» в СПб даже превысил московский.

ГАРТ: А по каким критериям определяется соответствие предприятия вашим требованиям и соответствие оборудования предприятию?

А. Р.: Конечно, мы не определяем, насколько оборудование соответствует предприятию. Мы идем от обратного. Основное для нас — чтобы типография, взяв это оборудование, четко выполняла свои договорные обязательства. Причем мы понимаем, что месяц на месяц не приходится, и в определенных обстоятельствах идем клиенту навстречу. Но если к нам придет человек, только вчера зарегистрировавший предприятие, и попросит оборудование на 500 тыс. долл., мы ему откажем. Что касается типографий, которые уже давно работают на рынке, то от них требуется предоставить несколько последних балансов, чтобы эксперты могли определить, насколько предприятие платежеспособно. Ведь ни для кого не секрет, что есть полиграфические фирмы, которые работают только под Новый год, а платить им, тем не менее, придется каждый месяц.

ГАРТ: Сезонность полиграфического бизнеса нельзя учесть прямо при заключении договора?

А. Р.: Как правило, при его заключении клиент уверен, что у него все получится, поскольку всех нюансов учесть все равно нельзя. Надо отметить, что полиграфисты обычно платят весьма четко. Бывают сезоны затишья, но как бы ни было тяжело, деньги они находят.

Учитывая стоимость полиграфического оборудования, мы подходим к этим проектам особенно серьезно. Тем не менее, предприятий, удовлетворяющих условиям получения лизинга, становится все больше. Число наших клиентов растет, и в контрактах фигурируют сотни тысяч долларов.

ГАРТ: Вы ведь предоставляете в лизинг не только отдельные машины, но и целые комплексы?

А. Р.: В принципе, мы работаем с суммами от 3 тыс. долл., правда, оборудование на такую сумму предоставляется только малым московским предприятиям. Для региональных — от 20 тыс. долл. Но на моей памяти контрактов на суммы меньшие никто и не пытался заключать. Полиграфисты — люди серьезные, и понимают, чего они хотят и что им выгодно.

ГАРТ: А может клиент приобрести в лизинг оборудование, бывшее в употреблении? Или только новое?

А. Р.: Для нас важно, чтобы поставщик давал гарантию на оборудование. Естественно, лучше, чтобы оно было новым, поскольку в этом случае гарантия идет не только от поставщика, но и от производителя. Что касается поддержанного оборудования: почему бы и нет, если

будет обеспечен нормальный сервис? Договор лизинга изначально трехсторонний: покупатель, поставщик и лизинговая компания. Стороны друг друга знают, поэтому если между лизингополучателем и поставщиком все вопросы сервиса решены, то мы против такой сделки не возражаем.

ГАРТ: Как Вы подходите к выбору поставщика оборудования?

А. Р.: Есть поставщики, с которыми мы работаем постоянно, но если клиент хочет приобрести оборудование у другой компании-поставщика, то мы никогда не будем его отговаривать. Правда, не будем и работать с поставщиком, который не дает гарантий.

ГАРТ: А какие санкции предъявляются к фирме, не выплачивающей проценты по договору лизинга?

А. Р.: Лизинговая компания имеет право изымать деньги, которые будут приходиться на счет лизингополучателя, в счет погашения его задолженности. Обычно это помогает, но если нет, мы начинаем разбираться, в чем дело: нет клиентов, сломалось оборудование?

ГАРТ: Но вы же не можете помочь в решении этих проблем?

А. Р.: Естественно, но мы стараемся, чтобы клиент исполнял свои договор-

ные обязательства. Да, это его проблема, но мы заинтересованы в том, чтобы он как можно скорее ее решил. Например, мы можем реструктуризировать задолженность. По договору выплаты должны осуществляться ежемесячно, но если клиент, который всегда платил регулярно, вдруг просрочил очередную выплату, оборудование у него, конечно, никто сразу не заберет. Здесь действует индивидуальный подход.

ГАРТ: Вы работаете с рублевыми процентами. Насколько это рационально в нынешних условиях?

А. Р.: «Московская лизинговая компания» образовалась 10 лет назад, и изначально был взят курс на рублевые ставки. Во-первых, потому, что мы все-таки российская, а не американская компания, во-вторых, это было достаточно выгодно, потому что валютные риски были в тот момент очень высоки. Сейчас многие лизинговые компании стали метаться: кто-то работал в валюте и переходит на рубли, кто-то — наоборот. Пока ничего не понятно. Мы не собираемся менять нашу политику, поскольку думаем, что валютные риски никуда не делись. Неважно, что сейчас доллар падает, потому что неизвестно, что будет завтра. Между прочим, боль-

шинство приходящих к нам клиентов также считают, что им это выгодно. Может быть, не так выгодно, как некоторое время назад, зато является определенной страховкой.

ГАРТ: Раздел «Калькулятор» на вашем сайте помогает потенциальному клиенту оценить условия контрактов?

А. Р.: Да, многие так и делают. Звонят нам, а потом идут на сайт, заполняют форму и получают приблизительную стоимость лизинга. Этот расчет похож на реальный. Единственный недостаток, это то, что если потенциальный клиент пытается подсчитать все, не поговорив предварительно с нами, то он вряд ли сможет выявить оптимальный для себя расклад по лизинговой сделке. Поэтому мы все же рекомендуем потенциальному клиенту сначала прийти к нам, чтобы получить консультацию эксперта. Сейчас, в связи с конкуренцией, лизинговые компании начинают совершенствовать сервис, поэтому мы сможем предложить гибкие условия в зависимости от потребностей конкретной компании.



МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

ЛИЗИНГ

Полиграфического оборудования

Вы выбираете любое оборудование у любого поставщика
мы его покупаем для вас

- ✓ Наиболее выгодные условия
- ✓ Долгосрочное финансирование (от 1 года до 4 лет)
- ✓ Отсутствие валютных рисков (все расчетные цены в рублях)
- ✓ Быстрые сроки оформления сделки
- ✓ Легальная оптимизация налогообложения
- ✓ Применение ускоренной амортизации
- ✓ Обширная региональная сеть

Специальные предложения для малых предприятий
Приглашаем к сотрудничеству поставщиков

Москва, ул.Болотная 12.Тел. 234-5373 ,
www.ml.ru, ml@binec.ru



**Константин
ЧИНГИН**

Logicum
Генеральный
директор

ГАРТ: Константин, компания, которую Вы возглавляете, занимается разработкой систем управления производством. Расскажите, с чего все началось?

К. С.: В 1997 г. у одного из наших клиентов возникла задача повышения управляемости предприятия, имеющего несколько удаленных производственных площадок. Для этого была создана бизнес-модель предприятия, основанная на процессном подходе, то есть весь функционал системы был подчинен основному бизнес-процессу, а в качестве технологической платформы реализации были выбраны web-технологии. Решение, получившее название Logicum PBS (printing business solutions), развивалось и совершенствовалось в течение последних нескольких лет. А высокая оценка, полученная на выставке «ПолиграфИнтер 2003» — «Серебряная матрица» — является подтверждением правильности реализованных принципов.

ГАРТ: Но на сегодняшний день таких систем отечественного производства уже достаточно много?

К. С.: Да, существует ряд систем, но это либо очень дорогие многофункциональные решения, не учитывающие отраслевую специфику, либо узкоспециализированные решения для управления производством. Наш продукт охватывает все основные бизнес-процессы полиграфического предприятия, а позиционируется в среднем ценовом диапазоне.

ГАРТ: Все через Интернет?

К. С.: Да, в этом большое преимущество нашего решения. Имея лишь возможность выхода в Интернет, можно получить доступ к требуемым информационным ресурсам системы. Например, заказ, оформленный в другом городе, сразу ставится в единый производственный план и под него резервируются необходимые расходные материалы.

ГАРТ: Все-таки, это не так просто — принять заказ по Интернету и выполнить его?

К. С.: Непросто, согласен. Но правильность выполнения работы зависит от

четкой постановки задачи. В нашей системе все максимально продумано и отработано, и если карта заказа заполнена правильно, то ошибок при его выполнении не возникнет. Технология динамических шаблонов позволяет человеку с базовой полиграфической квалификацией абсолютно четко описывать около 80% полиграфических заказов.

ГАРТ: Ваша система предназначена для небольших типографий или размер не имеет значения?

К. С.: Одно из достоинств нашей системы в том, что она довольно легко масштабируется. Начальный уровень — это восемь пользователей, например, директор типографии, начальник производства, бухгалтер, технолог, кладовщик и 3–4 менеджера.

ГАРТ: Ну а каково максимальное число компьютеров, которые система способна объединить? Ведь в нее входит и workflow типографий?

К. С.: Если говорить о детализации, то все зависит от масштаба полиграфического предприятия. Его руководство должно само для себя решить, что необходимо для оптимизации процесса. Вот простой пример: на бланке заказа может печататься штрих-код. Можно оборудовать каждое рабочее место считывателем кодов, чтобы сотрудники могли вводить точное время начала и окончания работы над определенным

заказом, но вряд ли это целесообразно на небольшом производстве, где с этим раньше справлялся один учетчик или технолог. В случае небольшой типографии можно поставить один компьютер с дисплеем touch-screen в печатном цеху, и ответственный исполнитель будет вводить всю информацию вручную. Как видите, есть масса вариантов в зависимости от масштаба.

ГАРТ: Самая главная проблема любой системы — это первичная информация. А вдруг исполнитель забудет внести данные о том, поступила ли на склад нужная бумага, выполнена ли фальцовка определенного заказа и т. п.?

К. С.: Главная задача, которую мы перед собой ставили — максимально упростить интерфейс: минимум кнопок, кликов и т. п. Человеку должно быть удобно! Каждый модуль мы доводим таким образом, чтобы пользователь работал с ним, не задумываясь, а многоуровневый контроль процесса обеспечивает дополнительную стабильность.

ГАРТ: То, о чем Вы рассказываете, возможно, заинтересует многие полиграфические предприятия. А как предполагается развивать эту систему?

К. С.: Система постоянно развивается в направлении совершенствования бизнес-процессов и удобства в использо-

НОВОСЕЛЬЕ В БОРУСЕ

Мы уже рассказывали на страницах ГАРТ об этой тульской типографии. В феврале «Борус» отметил сразу два праздника. Партнерам компании и полиграфической прессе было представлено вновь построенное здание и оборудованный на самом современном уровне цех листовой печати. Кроме того, в этой типографии была введена в строй новая печатная машина. К ее выбору руководство «Борус» подошло очень внимательно. В результате, после сравнения всех предложений было принято решение приобрести в компании «ЯМ Интернешнл» полуформатную пятикрасочную печатную машину Komori Lithrone 528 с секцией лакирования. Интересно отметить, что одной из основных тем прошедшей презентации стала система управления (собственной разработки), которая работает в типографии. Она позволяет эффективно управлять производственным процессом, имеет развитые средства для расчета стоимости и контроля прохождения заказов в типографии. Презентация системы никого не оставила равнодушным, а когда публике продемонстрировали в работе печатную машину, с которой десять лет назад начиналась типография «Борус», все оценили чувство юмора организаторов мероприятия.





**Павел
ИВАНОВ**
Andersen Business
System
Генеральный
директор

ГАРТ: Павел, сегодня руководство все большего числа типографий интересуется вопросом внедрения систем управления полиграфическим производством. Подобные системы предлагают как ведущие европейские, так и отечественные разработчики. С чем выходит на этот рынок ваша компания?

П. И.: Мы предлагаем полный комплекс услуг по организации управленческого учета в полиграфии, в том числе и комплекс программных средств, который получил название «А-система». Речь идет о совершенно новой системе, но с богатой историей. Более семи лет назад по заказу ИПО «Лев Толстой» в Туле началась разработка системы автоматизации производства.

В дальнейшем эта же система была внедрена на государственных полиграфических предприятиях Чехова, Смоленска, Костромы, Казани, Сыктывкара, Сургута. Однако она не смогла полностью удовлетворить требования коммерческих типографий, поэтому группа разработчиков системы выделилась в отдельную фирму и начала абсолютно новый проект, ориентированный на требования сектора коммерческой полиграфии. Проект стартовал ровно год назад, а уже осенью начато «пилотное» внедрение системы в типографии группы компаний «Август Борг», в которую и входит фирма Andersen. Впервые система была представлена общественности на «ПолиграфИнтер 2003».

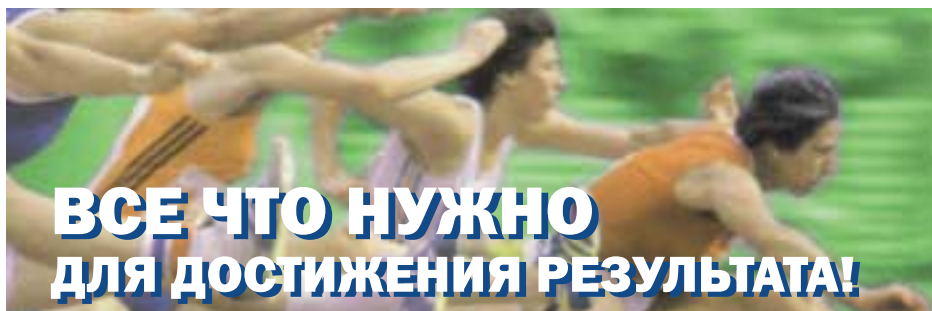
ГАРТ: А какие функции она выполняет?

П. И.: Функций множество, но их можно объединить в несколько базовых групп. Первая — это регистрация заявки и расчет стоимости заказа, в том числе с применением механизма шаблонов и мастера заказов, формирование технологической цепочки, расчет плановой себестоимости и материальных ресурсов заказа. Вторая — компоненты учета и ведения базы данных заказчиков и поставщиков. Третья — производственное планирование, учет выработки, формирование фактической себестоимости операций и заказов. Четвертая — управление запасами как материалов и комплектующих, так и го-

товой продукции (складской учет). И последняя — это компоненты формирования отчетности, которые позволяют получать как общую технологическую и финансовую статистику по предприятию, так и данные об эффективности работы конкретного оборудования или сотрудника. По основным подходам «А-система» сходна с системой DISO мюнхенского разработчика SSB.

ГАРТ: Как в вашей системе решается проблема со сбором первичной информации?

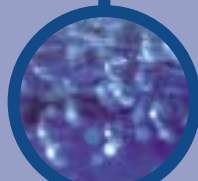
П. И.: Решений может быть множество. В систему заложена возможность интеграции с оборудованием на базе JDF. Однако в коммерческом секторе достаточно велик парк оборудования, не поддерживающего аппаратную регистрацию. В этом случае зафиксировать временные и технологические параметры выполнения операций можно вручную — с компьютера непосредственно в цехе или на основании рапортчиков на рабочем месте учетчика или мастера цеха. Если регистрировать события раз



Краски, лаки и вспомогательные материалы фирмы

Arets Graphics (Бельгия)

- Универсальные триады: **All Round, Nature Set, Fast Fresh IR**
- Триада повышенной интенсивности: **Nature Intensive**
- Триады, стойкие к истиранию: **2002 MAT, Nature Board**
- Краски по системе смешения **PANTONE**
- Фолиевые краски
- Флуоресцентные краски для видимой и невидимой области спектра
- Металлизированные краски
- Защитные краски
- УФ-краски
- Лаки: масляные лаки, дисперсионные лаки, УФ-лаки
- Вспомогательные материалы: большой ассортимент различных добавок для традиционных офсетных красок, УФ-красок и лаков, а также материалов для оптимального ведения печатного процесса.



РеаЛайн

Москва, ул. Лапина, д. 17а, офис 608, тел.: (095) 787-5905, факс: (095) 362-5142, e-mail: sales@realine.ru www.realine.ru

Санкт-Петербург, ул. Звенигородская, д. 11, тел.: (812) 325-8365, факс: (812) 325-8366, e-mail: realine_spb@hotmail.ru

Ростов-на-Дону, ул. Фрунзе, д.3, офис 21, тел./факс: (8632) 20-3742

в два-три часа, то фактически будет получена картина деятельности предприятия в реальном масштабе времени.

ГАРТ: А возможно ли масштабирование системы?

П. И.: Да, как компонентное, так и территориальное. Более того, мы считаем, что компоненты системы должны внедряться поэтапно, с учетом человеческого фактора. Достаточно много времени занимает и проработка такого вопроса, как нормирование операций. Мы предлагаем начинать с функции регистрации заявки, расчета стоимости заказа, подготовки документации — для передачи в производство. Следующий этап — это отработка механизмов управления загрузкой оборудования. Одновременно система поддерживает возможность работы с удаленными участками производства с использованием механизма репликации данных.

ГАРТ: Когда начнутся продажи?

П. И.: Фактически, они уже идут. Процессы подготовки контрактов по автоматизации производственной деятельности — продолжительные. Мне хотелось бы говорить о результатах уже после завершения периода опытной эксплуатации.

ГАРТ: Насколько велик интерес к подобным системам?

П. И.: Поскольку наш проект — коммерческий, перед началом разработок просчитывались потребности рынка. Однако реальность превзошла наши ожидания. Многие уже поняли, что зарабатывать можно не только на расширении парка оборудования, но и на оптимизации технологических и финансовых потоков. Это — факт.



ОНИ ДЕЛАЮТ ДЕНЬГИ

В феврале торговый представитель швейцарской фирмы Luscher в центральной и восточной Европе Сречко Прнят посетил Россию с рабочим визитом. Вместе с вопросами продвижения СТР XPose! на российском рынке обсуждался ход выполнения контракта с Пермской печатной фабрикой «Гознак» на поставку специализированной системы СТР simultanXPose! 130.

С. Прнят сказал: «Фирма Люшер очень довольна тем, что вслед за успешным вводом в эксплуатацию simultanXPose! 130 в швейцарской типографии Orell Fussli, печатающей специальную продукцию, в том числе банкноты и паспорта, при посредстве нашего дистрибутора, компании «ЯМ Интернешнл», заключен контракт с Пермской печатной фабрикой «Гознак» на поставку такой же модели СТР.

Одной из главных причин выбора simultanXPose! 130 стало высокое (5080 dpi) разрешение этого термального СТР, которое позволит повысить защищенность продукции. В соответствии с контрактом, simultanXPose! 130 будет введена в эксплуатацию специалистами компании «ЯМ Интернешнл» еще до начала выставки drupa 2004».

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПЕРАТИВНОГО УЧЕТА

Расширение производства и конкуренция на рынке ставят руководство типографий перед необходимостью оптимизировать бизнес-процессы на предприятии с помощью внедрения автоматизированных систем оперативного учета. Но, как показывает практика, новые системы применяются чаще всего для допечатного производства и самого процесса печати, в то время как на этапе приема и расчета заказов возникают проблемы, связанные с так называемым «человеческим фактором».

Система автоматизации учета APP-System предназначена для упрощения и ускорения учета на производстве, а кроме того, предоставляет руководству типографии возможность получать необходимую статистическую информацию для принятия управленческих решений.

Открытость исходного кода позволяет пользователям системы вносить любые необходимые изменения в интерфейс, отчеты, алгоритмы расчета и гарантирует возможность адаптации системы под особенности оперативного и производственного учета на предприятии. Среда разработки VBA и используемая СУБД Access делает систему простой для понимания и не требует приобретения дорогостоящих СУБД.

Система позволяет производить расчет стоимости допечатных работ, бумаги, печати, отделочных процессов. Предусмотрен многовалютный прайс продукции с возможностью пересчета в рубль. Система оснащена аналитическим модулем, позволяющим проводить анализ продаж и оплаты заказов, получать информацию по заказам в виде выборок и отчетов, осуществлять многокритериальный отбор заказов.

Разработчики APP-System считают, что предлагаемая ими система оптимальна для развивающихся полиграфических предприятий. Уже имеется положительный опыт ее внедрения в более чем в 10 российских типографиях.

ОТКРЫТАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ ПОЛИГРАФИИ

App-System.com

App-System.com

call-центр: +7 (095) 980-59-42
e-mail: a@app-system.com
свидетельство 1440030512323

ТОЧНО ► БЫСТРО ► УДОБНО



Бумага и картон
для полиграфии

КОМПАНИЯ АЛЕКСАНДР БРАУН

105264, Москва, 9-я Парковая ул., 37, корп. 1
тел.: (095) 7376969, факс: (095) 9657393
www.abraun.ru, e-mail: post@abraun.ru

10 лет

Что мы наблюдаем?

Все давно ждут «прорыва» на рынке СТР. Год назад мы говорили, что продажа, например, 15 систем СТР в 2003 г. будет свидетельствовать о некоем стабильном развитии. Результат года — более 30 систем. Может быть, это и есть тот самый «прорыв» или, по крайней мере, его начало?

Однако стоит отметить и другой любопытный факт: по оценкам практически всех интервьюируемых, рост объема потребления пластин для СТР несколько сократился. Если в августе 2003 г. среднее потребление составляло 1,5 тыс. м² в месяц, то сегодня оно, видимо, существенно меньше 1 тыс. м². Это подтверждает мнение некоторых поставщиков о том, что устройства покупаются сегодня по самым разным причинам. Понятно, что все типографии — разные и работают в различных секторах полиграфического рынка.

Системы — тоже разные, поэтому нельзя сравнивать установку полуформатного капстанового устройства с продажей СТР очень большого формата. Как справедливо заметили поставщики, надо анализировать положение дел в каждом из секторов рынка. Поэтому на этот раз мы не станем рисовать диаграммы с долями различных производителей, а просто попытаемся рассмотреть сектора рынка СТР по отдельности.

По всей видимости, реальная потребность в устройствах СТР есть у типографий, занимающихся производством периодической продукции, в первую очередь, у газетных. Но проблема в том, что покупку специализированного газетного устройства, которое существенно дороже обычного, не каждое предприятие может себе позволить. На сегодня на рынке крупных газетных производств с большим преимуществом лидирует фирма AGFA. Насколько нам известно, установлено уже три и готовится установка еще двух устройств AGFA Polaris. Все клиенты — крупнейшие газетные производства.

Как известно, отличия специализированных газетных устройств заключаются в очень высокой производительности и возможности объединять несколько систем в единый комплекс с работающими в линию устройствами пробивки отверстий для штифтовой приводки и загиба краев пластин. Как правило, в газетных СТР используются фотополимерные или сереброросодержа-

щие пластины. Но, видимо, и производители термальных устройств не прочь поиграть на этом рынке. Компания Creо, например, не просто начала предлагать термальные СТР для газетных производств, но и приобрела производство термальных негативных пластин. Это говорит о том, что на газетном рынке еще не все ясно.

С другой стороны, для многих газетных типографий России достаточно пока и производительности недорогих капстановых устройств с фиолетовым лазером — ведь они существенно сокращают технологический цикл производства по сравнению с традиционным. Так что на этом рынке, особенно если говорить о региональных типографиях, перспективы у капстановых устройств соответствующего формата вполне радужные. В то же время, нельзя забывать о том, что региональные газетные типографии имеют обычно и листовую печать. Таким образом, при покупке СТР возникает проблема выбора между специализированным газетным устройством и более универсальным — для коммерческой печати.

Стоит вспомнить и о журнальных типографиях. Крупнейшие из них, оснащенные рулонными офсетными машинами с газовыми сушками, приобрели системы СТР. В подавляющем большинстве случаев на этом рынке лидируют термальные системы фирмы Creо, причем в «Алмаз-Пресс», насколько нам известно, установлена уже третья система СТР. Впрочем, еще в двух журнальных типографиях установлены системы разных производителей, но с фиолетовыми лазерами.

Нельзя не принимать во внимание и тот факт, что если для 16-страничной журнальной печатной машины достаточно СТР формата 70×100 см, то для 24-страничной требуется уже устройство очень большого формата (VLF). В таких устройствах, а они имеют схему построения с внешним барабаном, сегодня используется только термальная технология экспонирования, что дает неоспоримые преимущества дилерам AGFA, Creо, Lusher и Screen.

Не стоит забывать и о том, что есть много типографий, которые печатают журналы на листовых печатных машинах. Этот рынок очень близок к рынку коммерческой продукции. Его делят самые разные поставщики, причем преимущество, видимо, имеют те, кто поставяет печатные машины. Правда, некоторые типографии успели оснащаться машинами большего, чем 70×100 см, формата, что предполагает

необходимость приобретения системы СТР формата VLF.

Перейдем к рынку коммерческой печати. Надо заметить, что на нем работают предприятия с самыми разными печатными машинами. В большинстве случаев — мало- и полуформатными. Пока здесь преобладают полуформатные устройства из высокой ценовой категории. Это фиолетовые и термальные системы. Тем не менее, перспективы капстановых устройств здесь тоже не самые плохие. Региональная типография, которая никогда не имела собственной допечатной подготовки, может рассматривать недорогую систему СТР как альтернативу фотовыводному устройству.

Пока термальная и фиолетовая технологии мирно сосуществуют на рынке коммерческой печати, однако через некоторое время менее дорогая фиолетовая, видимо, начнет завоевывать позиции более уверенно.

Еще недавно считавшийся самым богатым и быстроразвивающимся рынком — печать упаковки и этикетки — пока в СТР совсем не играет. Крупнейшие производители этой продукции еще не ввязались в «гонку вооружений». Можно предположить, что такая ситуация сохранится ненадолго.

Есть, конечно, и сектор полиграфических предприятий, которые занимаются специальными приложениями. Здесь, пожалуй, самые высокие требования к системам. Одна из моделей СТР с очень высокой линиатурой записи будет установлена в ближайшее время в Перми.

На сегодня в Россию ввезено уже более 60 устройств СТР. Не все они установлены в типографиях — некоторые лежат на складах у поставщиков, но своих клиентов и они, без сомнения, дождутся. Если вспомнить о приближающейся выставке drupa, то многие производители предложат там новые решения, которые позволят, видимо, полиграфическим предприятиям еще более эффективно использовать возможности этой технологии.

ВСЕГДА СВЕЖИЙ НОМЕР
АРХИВ НОМЕРОВ
КОНФЕРЕНЦИЯ

Обсудим?
www.kursiv.ru/GART



**ПРОИЗВОДСТВО ЭТИКЕТОК
ВСЕ ДЛЯ ЭТИКЕТИРОВАНИЯ
И МАРКИРОВКИ
ФЛЕКСО-, ТАМПО-
И ТРАФАРЕТНАЯ ПЕЧАТЬ**

www.labelshow.ru

ЭТИКЕТКА/ Labelexpo

10-я Международная специализированная выставка



LABELXPO
MOSCOW, RUSSIA
www.labelexpo-russia.com

ТЕМАТИКА ВЫСТАВКИ:

**МАТЕРИАЛЫ, МАШИНЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ
ЭТИКЕТОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, ЭТИКЕТИРОВАНИЕ И НАНЕСЕНИЕ МАРКИРОВОЧНЫХ
ЗНАКОВ НА УПАКОВКУ И ИЗДЕЛИЯ. ФЛЕКСО-, ТАМПО -
И ТРАФАРЕТНАЯ ПЕЧАТЬ**

МАРТ
23.03 - 26.03
2004

Выставка:	ЭТИКЕТКА - 2004
Организаторы:	MVK - Международная выставочная компания TARSUS GROUP PLC / Великобритания
Почтовый адрес:	107113 Москва, Сокольнический вал, 1, павильон 4
Директор выставки:	Вишневская Валентина Михайловна, тел.: (095) 268-14-07, 268-99-15, 269-42-62, 105-34-13; факс: (095) 105-34-89, 268-99-03, 268-08-91; e-mail: v_v@mvk.ru
Проезд:	м. «Сокольники», парк Сокольники, от метро до выставочного центра - бесплатный автобус

 **РОССИЯ, МОСКВА, КУЛЬТУРНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР «СОКОЛЬНИКИ»**

При содействии:

При поддержке:

Главные информационные спонсоры:

Министерства промышленности, науки и технологий РФ

Торгово-промышленной палаты РФ

Московской торгово-промышленной палаты



Журнал "ТАРА И УПАКОВКА"

ТАРА И УПАКОВКА





drupa 2004

Дюссельдорф, 6 – 19 мая
Павильон 1 + 2

PREPRESS

PRESS

POSTPRESS

AxisControl –

Чтобы организовать успешное производство, необходимо гарантировать высочайшее качество. Именно

гарантия качества!

поэтому Heidelberg рекомендует своим клиентам Axis Control – систему спектрофотометрического контроля

качества, встроенную в пульт управления CP 2000 Center. Axis Control является элементом Prinect

и включается в комплексное Workflow типографии. Это устройство измеряет контрольные шкалы на листе

и автоматически корректирует малейшие изменения цвета на красочном аппарате печатной машины.

ООО «Гейдельберг СНГ»

Тел.: (095) 775 80 20

775 80 21

Факс: (095) 775 80 22

www.ru.heidelberg.com

E-mail: hoc@heidelberg.com

HEIDELBERG