

ГАРТ®

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 2 (80) ■ 2007

КАКОЙ
БУДЕТ
FESPA?

с. 22



ВЕЧЕРОМ СТУЛЬЯ

Не представляю, как будут извлекать печатные машины с восьмого этажа. Резать автогеном, разбирать крышу?

А. Романов (с. 3)

Я полагаю развивать направление «типографии для типографий». Особенно это касается подбора послепечатного оборудования

А. Зарецкий (с. 4)

Я хочу зарабатывать деньги и не стесняюсь этого. Любой товар имеет свою цену

И. Верх (с. 9)



**Андрей
ЗАРЕЦКИЙ**
«Август Борг»
Генеральный директор

ГАРТ: Андрей, с момента нашего предыдущего интервью прошло несколько лет. Расскажите, что изменилось?

А. З.: Изменилось многое: и парк оборудования, и структура заказов. У нас появились новые направления бизнеса, а от чего-то пришлось и отказаться. Это закономерно, ведь рынок тоже меняется.

ГАРТ: И какова сегодня его динамика?

А. З.: Если года два назад возникало некоторое ощущение стагнации, то сегодня все нормально. Все-таки, своя логика в нашем российском бизнесе есть. Значительные поступления от «нефтяных» денег дают большой оборот типографиям. Причем, насколько я знаю, у других типографий тоже все нормально.

ГАРТ: «Все нормально» — не совсем точный показатель.

(Продолжение на с. 4)



**Иосиф
Михайлович
ВЕРХ**
«Октагон»
Генеральный директор

ГАРТ: Иосиф Михайлович, если позволим, начнем сразу с провокационного вопроса: Вам не кажется, что бизнес по производству защищенной полиграфической продукции уже приказал долго жить?

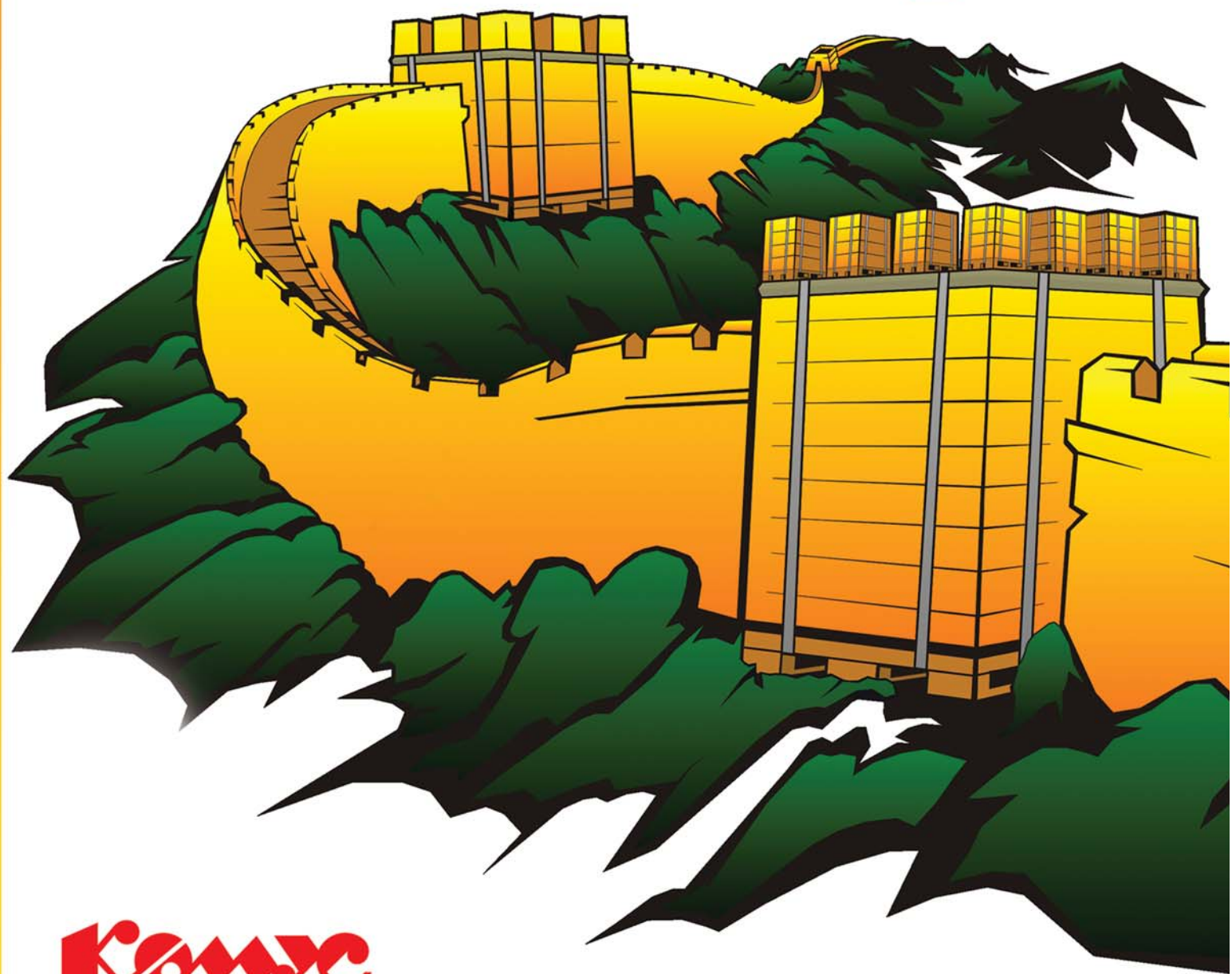
И. В.: Нет, не кажется. Если Вы имеете в виду акцизные марки, то я бы не стал рассматривать эту нишу как основной рынок защищенной продукции. В какой-то момент перспективы этого сектора действительно были многообещающими, потом же государство решило взять существенную его долю под свой контроль.

Но, помимо акцизных марок (которыми мы, кстати, никогда и не занимались), существуют другие приложения. Поэтому бизнес есть, и услуги по производству защищенной продукции по-прежнему востребованы.

(Продолжение на с. 8)

мелованная бумага из Китая

PRO
MEGA
COAT



Комус
П С Б К

Москва (495) 729-54-64
Санкт-Петербург (812) 325-51-21
Екатеринбург (343) 377-73-93
Новосибирск (3832) 27-66-84
Казань (843) 518-54-54

Нижний Новгород (8312) 69-37-28
Самара (8462) 70-75-10
Омск (3812) 40-17-78
Краснодар (861) 274-62-48
Челябинск (351) 799-20-55

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.gart.ru**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. Электровзводская, 37/4, стр. 7

Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив»**Телефон/факс:** (495) 725 6001, 950 5324**Подписано в печать:** 09.04.2007**Отпечатано в** ОАО «Типография «Новости»,

Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46

Телефон: (495) 265 6108, 265 5553**Заказ №946****Печать офсетная. Тираж 4500 экз.**

© Издательство «Курсив», 2007

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

**ЧИСТО РЕАЛЬНАЯ ВЕЩЬ**

Ситуация на рынке систем СТР, видимо, выходит из под контроля поставщиков. Если год-полтора назад можно было просто «помахать золотым ситечком» и получить свой почетный приз, то сегодня кроме ситечка придется предложить что-то еще. Число поставщиков систем СТР не растет, но конкуренция на этом рынке ожесточилась до крайности, поэтому приемы Остапа Бендера работать перестали. Понятно, что преимущество имеют основные поставщики, которые могут предложить не только ситечко, но и все остальное, к нему полагающееся. Что такое ситечко без чая, в конце концов?

Прогнозы поставщиков в этом году не так оптимистичны, как в прошлом. Тем не менее, они все еще питают надежды продавать системы СТР. Ну, давайте предположим, что есть региональная типография. И ей теоретически нужна такая система. (Про то, что «сейчас водитель метнется и выведет пленки здесь, недалеко, всего 700 км», мы уже писали). Но есть и полиграфические предприятия (достаточно большие и московские), которым система СТР на самом деле не нужна — даже если поставщик предложит ее на самых выгодных условиях. Просто она по экономике не вписывается в структуру производства, потому что делать на ней 300 м² в месяц неинтересно, будь она дорогой или не очень, термальной или фиолетовой — по барабану.

Рассчитывать на то, что соседние типографии придут со своими объемами, можно, но оптимистичные прикидки могут обернуться нулевым результатом. «Чисто» нулевым, что повлечет за собой существенный рост себестоимости операций по допечатной подготовке в данной конкретной типографии. «Ситечко», конечно, будет использоваться, но без нормального экономического обоснования, что глупо. Правда, еще некоторое время назад кое-кто на это внимания не обращал. Теперь, я надеюсь, обращают уже все.

А тем временем наша полиграфия развивается. В смысле, число предприятий сокращается. Вещь на данном этапе не очень прогнозируемая. Где-то есть помещения, которые надо приватизировать, чтобы потом стать богатым и счастливым. Есть (правда, в некоторых случаях уже продано) варианты приобретения оборудования существующих типографий вместе с клиентами... Честно, не представляю себе, как будут извлекать флексографские печатные машины с восьмого этажа, о котором мы тоже уже писали. Резать автогеном или разбирать и собирать крышу? Какое-то «деструктивное развитие». Хотелось бы, чтобы оно закончилось.

**Андрей Романов,
главный редактор****ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ
ТЕМЫ
БЛИЖАЙШИХ
НОМЕРОВ:****ГАРТ № 3-2007:**
ЭТИКЕТКА**ГАРТ № 4-2007:**
ДИЗАЙН И БИЗНЕС**ГАРТ № 5-2007:**
ИЗДАТЕЛЬСТВО**ГАРТ № 6-2007:**
УПАКОВКАВывод пластин
на устройстве СТР и печать:
ОАО «Типография «Новости»Бумага мелованная матовая
Galerie Art silk плотностью
130 г/м² предоставлена
фирмой «Комус»

Андрей ЗАРЕЦКИЙ

(Продолжение. Начало на с. 1)

Может быть, некоторые из них просто не умеют считать деньги?

А. З.: Да, возможно. Экономистов нашей стране требуется много, но грамотные специалисты пойдут, скорее, не в типографию, а в «Газпром». Там платят на порядок больше. Нехватка управленцев — самая большая проблема. Хорошо, что хоть с бухгалтерами теперь уже все более или менее уладилось. Есть, конечно, владельцы типографий, у которых дар организации производства и практически все получается. В противном случае менеджеры просто измеряют «общую температуру по больнице», а это ни к чему хорошему не приводит.

ГАРТ: Скажите, а сколько, по Вашему мнению, должна составлять «грязная» маржа в полиграфическом бизнесе?

А. З.: Для нормальной работы — хотя бы 25–26%. Это существенно выше, чем средняя виртуальная прибыль московских типографий.

ГАРТ: У вас получается?

А. З.: У нас — да.

ГАРТ: За счет тех новых направлений бизнеса, о которых Вы упомянули в начале интервью? Кстати, давайте поговорим о них.

А. З.: Начнем с того, что были приобретены автоматическая линия для производства книг и крышкоделательная машина. Причем объем выпуска книжной продукции растет более высокими темпами, чем мы планировали. Конечно, сравнивать с объемами бывшей советской типографии пока нельзя, но, я думаю, через два–три года мы будем делать больше книг, чем она сегодня. По крайней мере, на текущий момент тенденция роста именно такая.

ГАРТ: Андрей, но это будет очень много книг.

А. З.: Правильно, но сами мы столько печатать не собираемся. Все послепечатное оборудование приобретается в расчете на то, что загружаться оно будет не только нашей «небольшой типографией».

ГАРТ: Насчет «небольшой» Вы скромничаете. «Август Борг» — один из самых крупных игроков московского рынка коммерческой печати.

А. З.: Это, конечно, лестная оценка, но в Москве сегодня очень много полиграфических предприятий, с которыми мы реально конкурируем.

ГАРТ: С такими печатными мощностями, как у вас? Два полуформатных Heidelberg Speedmaster — четверка и пятерка с лаком и еще один четырехкрасочный Speedmaster полного формата. Таких типографий в Москве не может быть много. Их единицы.

А. З.: Да, Вы правильно все перечислили. Кроме того, мы еще и поменяли одну из машин на Speedmaster CD 74 с Axis Control. Сейчас, благодаря новому приобретению и наличию термальной системы СТР, работаем очень эффективно. Причем только Axis Control стоил нам дороже, чем неновая печатная машина. Тем не менее, есть типографии, которые имеют меньше машин, но при этом являются для нас конкурентами. Когда у всех были «плохие» машины, мы умели печатать лучше. Теперь и у нас машины очень хорошие, и у других, скажем, неплохие. И тут на первый план выходит вопрос экономики. А почему нужно продавать приладку?

На самом деле даже хорошо, когда рядом есть конкуренты. Я против них ничего не имею, даже если они печатают, на первый взгляд, в убыток. Это их право. Все равно они достаточно быстро либо поменяют ценовую политику, либо уйдут с этого рынка. А вот если они со-

здали эффективное производство и могут работать по таким ценам, получается, что это нам нужно что-то менять.

ГАРТ: Ну хорошо, давайте вернемся к структуре заказов.

А. З.: Общий объем продаж в этом году вырос, и его основу составляет книжно-журнальная продукция. Периодические издания мы практически не печатаем.

Экономистов нашей стране требуется много, но грамотные специалисты пойдут, скорее, не в типографию, а в «Газпром». Там платят на порядок больше. Нехватка управленцев — самая большая проблема

Упаковка и околоупаковочная продукция, еще пять лет назад составлявшая до 70%, сократилась в последние годы до 15%. Представьте, насколько сложно на этом рынке работать. В денежном исчислении оборот типографии вырос в 2006 г. на 15%. Всего.

ГАРТ: Употребление слова «все» означает, что Вы рассчитывали на больший рост?

А. З.: На самом деле, учитывая сокращение упаковки, я рад и такому. Потеряв объемы там, мы прибавили в других секторах. Причем маржа меньше не стала, даже с учетом роста зарплат персонала, стоимости арен-

ды помещений и расходных материалов.

ГАРТ: Разворачиваемся на 180°. Как жизнь на рынке спирали для переплета календарей? У вас ведь одно из самых больших ее производств?

А. З.: Я оцениваю наше производство как второе по объему в России. Правда, если несколько лет назад, когда я давал интервью Вашему изданию, мы и еще одна компания «держали» 80% рынка, то теперь менее 50% на двоих. С этим ничего не поделаешь.

ГАРТ: А Вы помните свои амбициозные планы?

А. З.: Помню, конечно. Но все пошло против здравого смысла. На рынок приходят люди, которые не всегда умеют правильно посчитать себестоимость собственного производства. Это к тому, о чем мы говорили раньше.

В производстве спирали все точно так же. Другое дело, что есть разница между спиралями, которые сделаны из европейской и из китайской проволоки. Наше оборудование позволяет «гнуть» и ту, и другую. Для нас работа с китайской проволокой — новая ниша. Да, классом она ниже, но наше оборудование позволяет качественно ее формировать. А машины некоторых конкурентов — нет. Рынки дорогих и дешевых пружин будут существовать параллельно, ведь число ручных биндеров растет. Почему бы не поучаствовать в этом процессе, в то время как в дорогом сегменте уже все и так понятно?

У нас две более скоростные машины, чем, например, у конкурента, который имеет четыре медленные. А благодаря производительности ниже себестоимость. Вообще, есть разные подходы к себестоимости. Можно купить новый Heidelberg и три года на нем не печатать. А можно сделать за это время, скажем, 100 млн оттис-

СИМВОЛ МЕЧТЫ



LITHRONE S40

Печатная машина полного формата, обеспечивающая превосходное качество печати и наивысшую производительность. Новый уровень автоматизации в сочетании с традиционными преимуществами машин Lithrone

М Е Ч Т А

СОЛНЦЕ ВОСХОДИТ
ТОТ, КТО ИДЕТ ЗА МЕЧТОЙ
ТИГРУ ПОДОБЕН



KOMORI

Корпорация KOMORI основана в 1923 г. и является мировым лидером в производстве печатного оборудования. На ее заводах в Японии производится широкий модельный ряд листовых офсетных машин с форматами листа от 360x520 до 820x1130 мм, а также рулонные журнальные машины.

www.yam.ru



YAM INTERNATIONAL

МОСКВА, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57
ТЕЛ: (495) 234 9000, 332 6420
E-mail: info@yam.ru

С-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 710 8097
НОВОСИБИРСК, ТЕЛ: (383) 22 77 007
ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЕЛ: (343) 234 4493
КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 286 7700
МИНСК, ТЕЛ: (37 517) 287 2970
АЛМАТЫ, ТЕЛ: (3272) 67 3203

ков. Через три года получится машина, которая будет стоить определенных денег. Но каких?

ГАРТ: Разных, конечно.

А. З.: Правильно. Причем формально тот, который «прошел» больше, стоит, естественно, дешевле.

ГАРТ: Но в нашей стране можно скрутить счетчик на любой машине, будь это авто или печатная — все равно.

А. З.: Да, можно купить «хлам» за 100 тыс. долл. Но, я считаю, сегодня нам нужны новые машины, которые будут иметь некоторую среднюю цену между немецкими или швейцарскими — и китайскими. Для меня как владельца типографии очень важен именно этот вопрос. К примеру, куплю я сегодня машину, которая проработает двадцать лет. А интернет? Вдруг все закончится через три года? А зачем она мне тогда, эта хваленая техника? Я инвестирую в какое-то оборудование и должен

быть уверен, что оно будет в течение нескольких лет вос-

Сегодня нам нужны новые машины, которые будут иметь некоторую среднюю цену между немецкими или швейцарскими — и китайскими. Для меня как владельца типографии очень важен именно этот вопрос

требуемым у меня в типографии.

ГАРТ: Другого «недорогого» оборудования, кроме китайского, нет.

А. З.: У некоторых китайских компаний есть, несмотря ни на что, вполне достойные машины. Но они рассчитаны «ненадолго» — год-два. А нужны машины, которые поработают 5–7 лет.

ГАРТ: Андрей, а какие вообще планы по развитию?

А. З.: Я полагаю развивать направление «типографии для типографий». Особенно это касается подбора современного послепечатного оборудования. К примеру, когда говоришь, что мы на новом оборудовании можем сделать что-то за условные 10 руб. и еще заработать на этом деньги — люди страшно удивляются, потому что у них только себестоимость составит 20 руб. Но так устроен этот послепечатный бизнес.

ГАРТ: Немногие подобные проекты увенчались успехом.

А. З.: Не было надежных субподрядчиков. Клиент всегда боялся, что его «кинут». И 300–500 долл. за скрепление на ВШРА — тоже была сумма неприемлемая, ведь там используется только проволока. Копеечные затраты, а тут такие деньги... Но в скором времени ситуация должна измениться. Держать штат «бабушек» по 15 тыс. рублей в месяц уже не имеет смысла при условии возможных простоев и того, что человек может просто заболеть. Проще заплатить партнеру, у которого есть автоматизированная машина.

Предыдущую историю типографий можно назвать порочной. Все эти «маленькие» машинки, попытки их использовать в достаточно крупных производствах... У нас, например, пока очень слабые позиции по бесшвейному скреплению, поскольку нет нормальной линии с подборкой тетрадей. А наличие в цехе палет с полуфабрикатами уже раздра-

**ВОТ ТЕПЕРЬ
МОЖНО И...
ПООБЩАТЬСЯ!**

Новые форумы
на www.kursiv.ru

ГАРТ, digital
КУРСИВ
ПАКЕТ
ФЛЕКСО ГЛЮС
ФОРМАТ
а также: работа, куплю,
продам и пр.

**ЖДЕМ
В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ.
ПОСТАРАЕМСЯ
ВСТРЕТИТЬ
ЛИЧНО!**

жает. Надо все делать быстрее. Кроме того, сегодня есть технология с использованием полиуретанового клея, которая дает преимущества при скреплении толстых или использующих вклейки из пластика изданий. А еще решает температурные проблемы, когда книги, которые неправильно хранились или транспортировались, просто разваливаются.

ГАРТ: Насколько нам известно, в России таких машин для бесшвейного скрепления пока две-три, причем эксплуатируются они не очень активно.

А. З.: Возможно, но потенциал этого бизнеса большой. Цена полиуретанового клея снижается. Почему бы не использовать его преимущества? Мы неоднократно посещали европейские типографии и предприятия, занимающиеся послепечатной обработкой. Путешествие «по европам» показало, что там одни печатают, другие фальцуют, а третьи склеивают. Если честно, думали, что у немцев все строго по плану и никаких срочных работ не бывает. Так нет же: оказывается, все заказы срочные и клиент не хочет ждать. Вчера сдал — сегодня получил. При наличии современной техники такое возможно. Проблема «а



**ДЕТАЛЬНЫЙ
ПОДХОД**



Принтэксперт. Специалисты по монтажу.
Рулонные машины для печати журналов и послепечатное оборудование, бывшие в эксплуатации, <под ключ>.

Екатеринбург
Телефон (343) 2161105
Факс (343) 2161104
info@printexpert.ru
www.printexpert.ru

ПРИНТЭКСПЕРТ
ТИПОГРАФСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ / СЕРВИС

вдруг они не успеют» практически исключена. А наша российская типография может «мусолить» такой заказ 3–5 дней.

ГАРТ: И такие немецкие типографии еще ухитряются работать с 9 до 17:00?

А. З.: Да, многие работают в одну смену, но когда нужно — поработают и сверхурочно. Я считаю, что и на нашем рынке может и должна работать такая схема. Да, некоторое время назад реализовать подобные проекты было еще невозможно. Но теперь это реально.

ГАРТ: Там есть еще один тонкий момент — люди. Если на печатной машине работают уже не печатники, а операторы, то на сложном послепечатном оборудовании кто должен трудиться?

А. З.: Тоже операторы. Причем их заработная плата, как и у печатников, должна зависеть от эффективности работы. Кнопочки на маши-

нах одинаковые, но разные операторы этих машин работают с различной эффективностью. Качество при этом не меняется, но эффективность все-таки зависит от квалификации.

ГАРТ: Андрей, в завершение давайте поговорим о Вашей общественной жизни. Например, организован новый конкурс — «Оргтайм». Расскажите о нем.

А. З.: Все очень просто. Предполагается, что «Мэтр Полиграфии» в скором времени станет некой группой событий, объединенных общей идеей, но в разных форматах. И это правильно. Мы сделали этот конкурс, планируя, что он войдет в структуру «Мэтра Полиграфии». Сергей Тарубаров и оргкомитет «Мэтра» эту идею поддержали. Так что все складывается так, как предполагалось.

ГАРТ: Конкурс «Оргтайм» посвящен только новогодней продукции?

А. З.: Да, это календари и ежедневники. В перспективе можно создавать отдельные конкурсы и по другим видам продукции. Кроме того, есть интересные идеи, например, «Персона года», «Проект года» и т. п. То есть вся процедура «Мэтра Полиграфии» становится продолженной во времени и более глобальной.

ГАРТ: Кстати, а как Вы оцениваете перспективы «Московского полиграфического союза» (МПС)?

А. З.: Я очень уважаю тех людей, которые работают в Правлении МПС. Это «революционеры», которые пытаются сделать хоть что-то, причем не для себя, а для отрасли. Я сознательно присоединился к МПС именно по этой причине. К сожалению, пока это не массовая тенденция.

ПОЧЕТНЫЙ СТАТУС

ПК «Пушкинская площадь», занимающему на сегодняшний день 23,2% сегмента рулонной офсетной печати на мелованных бумагах, присвоен почетный статус «предприятие-партнер Heidelberg».

«Хорошая репутация, доверие к компании, честность и открытость, стабильные отношения и длительное сотрудничество — главные характеристики, которыми должна обладать компания, претендующая на статус предприятия-партнера. «Пушкинская площадь» всем этим понятиям удовлетворяет, — сказал генеральный директор «Гейдельберг-СНГ» Д. Янке.



Flint Group: Краски и лаки для всех основных способов печати

- Краски для глубокой печати и офсетной печати с сушкой
- Газетные краски
- Краски для упаковочных материалов
- Краски для листового офсета

Flint Group Printing Plates:

Фотополимерные пластины, растворители и оборудование для изготовления форм для флексографии и высокой печати

Flint Group Pigments: Пигменты и дисперсии, добавки и лаки

XSYS Print Solutions: Краски для ускоренной печати этикеток

Иосиф ВЕРХ

(Продолжение. Начало на с. 1)

Другое дело, что круг заказчиков нашего сектора достаточно узок, поэтому необходимо искать специфические ниши. Мне удалось такую нишу найти.

В 90-е годы, времена гигантомании, основные представители лотерейного бизнеса печатались где-нибудь в Англии. Но для оперативности им было необходимо иметь некоторые мощности и здесь. В то время мы печатали для таких заказчиков только короткие партии. Представьте, нас просят срочно допечатать тираж в несколько тысяч билетов, а на следующий день приезжают и забирают. Как с такой задачей может справиться типография, которая находится где-нибудь за Уралом?

Вот так и начался наш бизнес, которому сегодня уже без малого 7 лет.

ГАРТ: Но, видимо, за это время многое изменилось.

И. В.: Безусловно. Сегодня производителей, желающих поработать на этом рынке, хватает, а вот нормальных клиентов по-прежнему не много.

ГАРТ: Немного — в смысле десятки?

И. В.: Я бы даже сказал — единицы. Но, по моему мнению, будущее за специализированными полиграфическими предприятиями. Нам удалось создать именно такое предприятие, поэтому все будет нормально.

Конкурентов, имеющих лицензии на производство защищенной продукции, сегодня, видимо, около двух десятков, но их специфика существенно отличается от нашей. Изготовление лотерейных билетов — это несколько другой, по сравнению с обычным бизнесом по печати ценных бумаг, процесс. Ценные бумаги мы, конечно, тоже печатаем, но

это не является основным направлением.

ГАРТ: Это не только соответствующее полиграфическое оборудование, но и специально подобранный коллектив?

И. В.: На самом деле, мне кажется, правильный подбор коллектива имеет значение для любой типографии. Конечно, у нас существуют дополнительные, или, назовем их, «особые» требования, определяемые спецификой бизнеса. Но современные технологии производства защищенной продукции позволяют не так сильно заботиться о том, что Вы имеете в виду.

ГАРТ: Никакой «обычной» полиграфией не занимаетесь?

И. В.: Я не вижу в этом особого смысла. При необходимости можем напечатать что-нибудь для себя — вот и все. Известны случаи, когда предприятия, имеющие лицензии на производство защищенной продукции, предпринимали попытки выйти на другие рынки. Известно также, чем все это закончилось. Ничем. Все ниши уже давно заняты. К тому же, цены на рынке коммерческой полиграфии ниже в разы.

Каждый бизнес оптимизирован под какой-то вид продукции. У нас, например, производство занимает около 1 тыс. м², и офсетная печать составляет в нем не самую большую долю. Причем я не должен заботиться о полной загрузке мощностей — могу позволить себе, чтобы печатная машина не работала.

ГАРТ: Система СТР в вашей типографии не нужна?

И. В.: При нашей ситуации, когда печатаются миллионные тиражи, никакой необходимости в СТР нет. И возможности имеющегося фотывыводного устройства, приобретенного еще в давние годы, вполне удовлетворяют наши потребности.

ГАРТ: Но ведь при использовании технологии СТР все эти защитные сетки будут получаться лучше?

И. В.: Чем лучше? Они останутся такими же. При этом форм нам требуется совсем немного.

Есть обнадёживающие факты. Правда, не в нашей стране, а в Беларуси, производители ухитрились провести создание государственного реестра бумаг строгого учета. Они сделали под себя рынок

ГАРТ: А что у вас есть из традиционного печатного оборудования?

И. В.: Четыре малоформатные печатные машины, переоснащенные под производство защищенной продукции — для «ирисной» печати и т. п. Некоторым из этих машин немало лет. Есть еще большой (в нашем понимании) Komori Lithrone. Но печатные машины — далеко не самый главный элемент этой технологии.

ГАРТ: А что главное? Степени защиты, специальные бумаги?

И. В.: Да, конечно. Специальные бумаги с водяными знаками. У нас есть собственные разработки в области программного обеспечения. Ну, например... а, нет, не буду рассказывать! Скажем так: иногда мы пользуемся и некими «стандартными» программами, но чаще используем собствен-

ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПРОДАЖА • СЕРВИС

HEIDELBERG

GLUNZ & JENSEN

POLAR

wohlenberg



KONICA MINOLTA

stahl

Böttcher

THEIMER

TECHKON

BEIL
GERMANY

InitPress

(495) 204-4253
www.initpress.ru

info@initpress.ru

ные, которые позволяют сделать «неповторимые» вещи.

Можно сказать, что на сегодняшний день уже не осталось изделий, которые нельзя было бы подделать. В полном объеме, конечно — нет, но частично... Скажите, а кто просил Вас сделать интервью со мной?

ГАРТ: Честно? Никто. Просто я вспомнил о хорошем человеке, типография которого размещается на Хорошевском шоссе... Стало интересно, как жизнь у производителей защищенной продукции.

И. В.: На самом деле, мы Вам все показали.

ГАРТ: А хорошие люди, как правило, так и поступают. Правда, показывая на какую-нибудь машину, могут сказать: «Забудь, никому о ней не рассказывай».

Иосиф, вот интересно: мы в своих изданиях часто размышляли о перспективах цифровой печати...

И. В.: Я тоже много думал об этом и пришел к определенным выводам. Теперь у нас есть две высокоскоростных линии струйной печати. Есть, конечно и мощности по лазерной, но идея в том, что нужно строить оптимальное производство, а лазерная персонализация — более дорогая.

ГАРТ: А для чего были нужны две линии струйной печати?

И. В.: Нам не хватало мощности одной.

ГАРТ: Такая высокая нагрузка по персонализации?

И. В.: Вы же сами все видели.

ГАРТ: А как Вы оцениваете дальнейшие перспективы развития этого рынка?

И. В.: Есть обнадеживающие факты. Правда, не в нашей стране, а в Беларуси, производители ухитрились провести создание государственного реестра бумаг строгого учета. Они сделали под себя рынок. Что интересно, дохо-

ды в бюджет после этого существенно увеличились.

Но когда мы, российские производители, собираемся на совещаниях и обсуждаем подобные вопросы, создается ощущение некой разобщенности. У нас есть нормальный рынок для защищенной продукции. Зачем его ломать, когда игроков-то всего два десятка?

Я хочу зарабатывать деньги и не стесняюсь этого. Любой товар имеет свою цену. У нас система по продаже определенного товара. Очень узкая специализация. И цена — нормальная. Мы никогда не демпингуем, обеспечиваем необходимый сервис. Есть клиенты, которые уходили от нас из-за цены, а потом возвращались. Но когда чиновники нас пытаются «прессовать», остальные молчат.

ГАРТ: Все-таки сложно так договориться.

И. В.: У нас в свое время возникла проблема с крупным

ВСЕГДА СВЕЖИЙ НОМЕР
АРХИВ НОМЕРОВ
КОНФЕРЕНЦИЯ

Обсудим?
www.kursiv.ru/GART

клиентом. Он ушел к региональному производителю. Из-за цены. Потом ушел и оттуда тоже. Видимо, по причине плохого сервиса. Но цену запомнил, и теперь размещается в трех типографиях. Мы с ними работать больше не хотим.

А есть другой заказчик лотерейных билетов, с которым мы сегодня работаем, и работаем в тесном контакте. Помогаем решать проблемы, делаем тестирование — Вы это сегодня наблюдали. Он не ищет, где дешевле, а нацелен на результат.

ITRACO

НОВЫЕ ВЫСОТЫ



Новая серия красок Ancor Set Intensiv
для ЛИСТОВОЙ ОФСЕТНОЙ ПЕЧАТИ

Высокая прочность на истирание

Быстрое закрепление



а также:

Краски Pantone® - повышенная светостойкость, устойчивость к щелочам, спиртам, растворителям.

Подходят для УФ-лакирования.

Масляные лаки - глянцевые, полуматовые, матовые.



ПОСТАВКА ОБУЧЕНИЕ СЕРВИС

Компания ITRACO Санкт-Петербург, тел: +7 (812) 329-2900, факс +7 (812) 329-2901
e-mail: russia@itraco.ru, www.itraco.ru

Представительства в городах: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Краснодар, Нижний Новгород, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Тверь, Алматы, Минск, Киев, Рига, Ташкент, Ереван.



**Михаил
КУВШИНОВ**

«Нисса Центрм»

Директор
по стратегии
и маркетингу

ГАРТ: Михаил, как Вы оцениваете перспективы рынка СТР в этом году?

М. К.: Если в прошлом году их было продано немногим более ста, то в этом будет установлено несколько больше. Скажем, 120.

ГАРТ: Поделитесь своими соображениями о том, как будут в дальнейшем соотноситься доли термальных и фиолетовых систем?

М. К.: Я считаю, что обе технологии имеют свою рыночную нишу и будут продолжать жить. Отличие в том, что это ниши разной емкости. Доля термальных СТР должна составлять около 70% и в денежном исчислении, и в потреблении пластин. Это не мое личное мнение, а мировой опыт.

Но в нашей стране рынок по сравнению со Штатами или Японией «бедный», поэтому пока сохраняется приблизительный паритет в числе установок. В ценовом выражении термальные устройства составляют существенно большую долю. Например, сейчас мы монтируем линию длиной 27 м. Естественно, такие системы оказываются дороже. По той же причине в нашей стране сохраняются мировые тенденции по объемам продаж пластин. Термальных продается значительно больше, чем фиолетовых. Ведь на самом деле выбор технологии — это выбор пластин.

ГАРТ: Но есть, например, вполне благополучные европейские страны, где ситуация американской не соответствует.

М. К.: Правильно, Европа стартовала раньше. Когда в США и Японии СТР еще никто не покупал, а термальных систем вообще не было, в Европе уже продавались зеленые. Даже Срео выпускала зеленый аппарат Platesetter. Многим оказалось легче перейти на фиолет, чем на термал.

Что касается нас, то я с уважением отношусь к компании ECRM, фиолетовые системы СТР которой мы поставляем. Они имеют интересное соотношение цена–возможности, располагаясь при этом внизу ценового сегмента. К сожалению, мы не имеем достаточно ресурсов, прежде всего людских, чтобы ориентировать всех потенциальных клиентов на эту технику, поэтому ECRM мы продаем не одни. А вот заказчик на термальную крупноформатную систему и более редок, и имеет более высокий экономический потенциал. Усилия по продаже в обоих случаях идентичны, чего нельзя сказать о сумме сделки.

Если говорить о малоформатных СТР, то в термале есть преимущество, связанное с использованием беспроцессных, то есть не требующих проявления после экспонирования, пластин. Предположим, можно создать беспроцессную технологию и для фиолета, но готовую форму еще надо будет как-то донести и поставить в печатную машину, чтобы она не засветилась.

ГАРТ: С этим нельзя не согласиться. Скажите, а сколько у вас на сегодняшний день установок термальных систем СТР, в которых используются только беспроцессные пластины?

М. К.: Три. И мы продаем сегодня несколько тыс. м² беспроцессных пластин.



**Алексей
РАЗУМОВСКИЙ**

«Нисса Центрм»

Директор
по развитию

А. Р.: На самом деле, уже четыре, но число запросов от потенциальных покупателей очень велико.

ГАРТ: Интересно, сколько «беспроцессных» клиентов будет к концу 2007 г.?

Для больших коммерческих типографий становится актуальной проблема замены или дополнения имеющихся СТР в связи с ростом бизнеса

А.Разумовский

А. Р.: Я думаю, 20–30. Правда, с учетом всех рынков, на которых мы работаем — не только российского.

Проблема заключается в том, что сегодня на рынке есть только поставляемые «Ниссой» пластины Kodak ThermalDirect. Других беспроцессных — нет. И когда появятся аналогичные или похожие пластины FujiFilm, мы не знаем. А нет пластин — нет конкуренции.

М. К.: При чем основной вопрос здесь не в технологии. Главное — цена беспроцессных пластин, которая выше,

чем у обычных термальных. Когда альтернативные пластины станут доступны, нам будет легче. Мы ведем переговоры с компанией Kodak на предмет снижения цены. Надеюсь, получится. И количество беспроцессных установок СТР к концу года зависит, конечно, в первую очередь от этого фактора.

ГАРТ: Каким, по Вашему мнению, должно быть потребление пластин в типографии, чтобы ей стоило задуматься о приобретении СТР?

М. К.: Все зависит от того, где она располагается. Если в Москве, то много. Скажем, 800–900 м². Если это региональная российская типография, то может быть существенно меньше.

А. Р.: Для больших коммерческих типографий сегодня становится актуальной проблема замены или дополнения имеющихся систем СТР в связи с ростом бизнеса. Есть клиенты, которые приобретали СТР, имея полуформатные печатные машины. После этого купили машину полного формата, и теперь им необходима новая система. Мы неоднократно ставили СТР Kodak «поверх» более ранних установок и фиолетовых, и термальных СТР других производителей, в том числе ведущих.

ГАРТ: Существует много мнений по поводу соотношения надежности термальных систем различных производителей и надежности термала и фиолета.

А. Р.: Я хочу сказать, что надежность диодов во всех термальных системах СТР находится в диапазоне от 3 до 10 тыс. часов.

ГАРТ: Не великоват разброс? Конкуренты говорят о том, что можно поставить термальную систему и «забыть» о ней.

А. Р.: Естественно, все зависит от загрузки. Если типография конкурента выводит на термальную систему

400 м² форм в месяц, а наша 2–3 тыс., то разница есть. А бывают странные установки, где аппараты в несколько раз превышают по производительности возможности печатного оборудования.

М. К.: База «Ниссы» насчитывает более 100 установленных систем СТР. Возраст многих — уже достаточно солидный. Они работают. Да, мы меняли экспонирующие головки и не скрываем этого. Когда у наших конкурентов база станет такой же, задайте им этот вопрос еще раз. Нам ответ на него известен уже сейчас. А у тех, чьи системы на рынке несколько лет, есть опыт, только хвастаться они не спешат — по понятным причинам.

Заметьте, у конкурентных устройств при аналогичной скорости и мощности экспонирующей системы КПД меньше, и существенно больше энергии уходит

«в отход». Значит, нагрузка на диоды выше, и выйдут они из строя раньше.

А. Р.: Когда человек покупает, например, автомобиль, он в любом случае рискует. Может спалить движок.

ГАРТ: Понятно, можно провести еще более простую аналогию — с жестким диском для компьютера. Здесь как повезет...

А. Р.: Да. И мне, например, никто не верит, что я проехал на своем автомобиле 256 тыс. км. А ведь проехал!

Если серьезно, то мы искренне считаем, что наши СТР превосходят машины конкурентов по всем параметрам, включая надежность. И, заметьте, надежность всей системы не есть надежность одного узла — головки, как надежность автомобиля не сводится только к надежности двигателя. И именно уровень надежности устройств Kodak позволяет им оставаться самыми

популярными СТР и в России, и в мире. Я полагаю, что главный вопрос не в том, как часто система ломается, а в том, как быстро поставщик решает проблемы.

М. К.: Мы, кстати, готовы предложить клиентам варианты страховки от рисков, если что-то случится с устройством.

ГАРТ: Еще ходят слухи о том, что перенастройка на другие пластины является секретной операцией, доступной только сервисному инженеру поставщика.

А. Р.: В этом смысле наши системы более открыты. Для оператора СТР такая перестройка — обычная процедура. Список пластин в свободном доступе на сайте Kodak. Для сравнения — у Screen уже год «не доходят руки» подправить софт датчика, чтобы работал с пластиной Kodak SwordUltra, ни одна из пластин Kodak не сертифицирована для AGFA Avalon, а FujiFilm вообще не

сертифицировал ни одной чужой пластины для своих фиолетовых аппаратов.

М. К.: Знаете, когда конкуренты на форумах начинают говорить о закрытости, всегда находятся наши клиенты, которым есть что возразить. Потому что работают они с теми пластинами, которые считают выгодными. Иногда нашими, иногда — нет. Попробуйте найти владельца СТР FujiFilm, который использует «не родные» пластины!

ГАРТ: А что сегодня интереснее для компании «Нисса», продажа пластин для СТР или самих устройств?

М. К.: С точки зрения бизнеса и то, и другое — вещи сравнимые. Проблема в том, что по организации они несколько отличаются друг от друга.

ГАРТ: Вы же теперь поставляете пластины одного из крупнейших производителей. Трудно было выходить на рынок? Инвестиции,

Trendsetter и Magnus — развитые решения CtP (Computer-to-Plate) от мирового лидера.

Программное обеспечение для типографии любого профиля и масштаба: Prinergy Evo,

Connect, PowerPack; Synapse Insite, Link, NewsManager; PREPS, Pandora, UpFront.

Kodak

системы допечатной подготовки

Kodak Высоколинейное и стохастическое растрирование | стабильный растр — быстрая приладка, точная приводка | лидирующие системы управления технологическим процессом | скоростные модели, ориентированные на газетное производство | высочайшая надежность | термальное экспонирование | все уровни автоматизации | расходные материалы, широко представленные на рынке | цифровые термальные пластины Kodak

«НИССА Центр»
www.nissa-centre.ru
Москва (495) 956-7719
Санкт-Петербург (812) 320-1420/22
Екатеринбург (3432) 166-906
Новосибирск (383) 216-3026
Ростов-на-Дону (863) 255-1248
Киев (38044) 490-3460
Алматы (3272) 980-298

NISSA | CENTRE

складские запасы, прогнозирование потребления... Деньги, в конце концов?

М. К.: Объем продаж — более 500 тыс. м² СТР-пластин в год. Как Вы считаете, справляемся?

ГАРТ: Если так, то справляемся.

А. Р.: Мы столкнулись с перечисленными Вами проблемами, но решили их. И решаем даже в случаях форс-мажорных ситуаций. Работаем с крупнейшими клиентами, объемы потребления которых составляют до 15 тыс. м².

ГАРТ: Ну, такой, видимо, только один?

А. Р.: Такой — да, но представьте, сколько поставщиков вокруг него «вертится»!

М. К.: Мы существенно оптимизировали и сократили ассортимент расходных материалов, которые ранее поставляла «Нисса». В частности, отказались от аналого-

вых пластин просто потому, что неинтересно.

Заметная доля поставок СТР для фиолетовой технологии придется на крепкие региональные типографии. В тех типографиях, которые считают себя лидерами, будут установлены термальные СТР

М.Кувшинов

ГАРТ: У Kodak лучшие пластины для СТР?

М. К.: Я бы ни на какие другие их не поменял, даже если бы тоже предложили эксклюзив.

А. Р.: Надо добавить, что разработки продолжают все три крупнейших производителя. Нынешнее состояние не стоит рассматривать как финальное. Пройдет еще полгода, и могут появиться новые продукты, но в настоящее время Kodak, безусловно, самый сильный игрок на мировом рынке.

ГАРТ: А фиолет?

А. Р.: Удивительно, что при обилии статей про преимущества фиолетовой технологии, термал продолжает лидировать. Я считаю, что технология, использующая серебросодержащие пластины, никаких перспектив сегодня не имеет. Фиолетовые фотополимерные — возможно...

М. К.: Мне кажется, заметная доля поставок СТР для этой технологии придется на

крепкие, достаточно большие региональные типографии. В тех типографиях, которые считают себя лидерами, будут установлены СТР, использующие термальную технологию. Кто-то воспользуется возможностями беспроцессной термальной. Где-то будет фиолет.

ГАРТ: А что же придется на не самые крепкие?

М. К.: Метод проб и ошибок. Есть, например, одна региональная типография, которая приобрела фиолетовую систему СТР фирмы (censored). Так возможностью диагональной приводки на их печатной машине не хватает, чтобы компенсировать разброс на печатных формах! Интерес к недорогим решениям падает, и это устойчивая тенденция.

PRINTOFFICE.RU®
автоматизированная система обслуживания клиентов

ФОТОВЫВОД
АНАЛОГОВЫЕ ЦВЕТОПРОБЫ
DuPont Cromalin StudioSprint A2

ВРЕМЯ ВЫБОРА

ВЫВОД СТР-ФОРМ
ЦИФРОВЫЕ ЦВЕТОПРОБЫ
Agfa Grand Sherpa 50

ВЫРАЖАЙТЕСЬ ПЕЧАТНО

Тверской бульвар, 12
(495) 739 11 00
www.printoffice.ru



АЛЬТЕРНАТИВА

В марте 2007 г. компания «Выражайтесь печатно» приобрела фотонаборный автомат Agfa Avanxis VIII. Механизм загрузки пленки на внешний барабан устройства обеспечивает высокую точность записи и позволяет раскладывать сепарации на одном листе. Максимальный формат экспонируемого поля 810x1120 мм.

В настоящее время препресс-бюро располагает фотонаборным оборудованием, состоящим из четырех ФНА, три из которых имеют формат вывода более А1, и капстанового устройства шириной 338 мм.

Компания рассматривает возможность использования одного из фотовыводных устройств для изготовления полиэфирных форм (альтернативный вариант изготовления СТР-форм). Эту услугу планируется предложить фирмам, работающим в сегменте оперативной полиграфии, как инструмент сокращения издержек.



ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ

На конференции, состоявшейся в конце марта в Вюрцбурге, председатель правления Koenig & Bauer AG (КБА), представил отчет о деятельности концерна за 2006 г. По сравнению с предыдущим годом, оборот увеличился на 7,5 % — это самый высокий показатель роста за всю историю КБА. Почти половину в структуре оборота составили листовые офсетные машины. Благодаря высокой загрузке всех заводов и успешной реструктуризации в сегменте рулонных офсетных машин, производственная прибыль концерна составила 46,2 млн евро.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Согласно данным Исследовательского центра UPM, около 60% потребителей считают самым важным в восприятии еженедельных журналов и газет внешний вид бумаги, а также легкость пролистывания печатного издания и его способность сохранять форму.

В связи с этим, компания UPM (Хельсинки) осуществила инновационный исследовательский проект, целью которого является разработка методики тестирования бумаги с точки зрения ее «потребительских» характеристик, которые воспринимаются через зрение, слух, осязание и обоняние.

«Исследование подтвердило, что возраст, профессия и т. п. влияют на то, каким образом качества продукции воспринимаются через органы чувств. Новый механизм поможет издателям выбрать бумагу, соответствующую предпочтениям целевой аудитории», — сказал руководитель Исследовательского центра UPM Матти Ристотайнен.

ЕЩЕ ОДИН СЕРВИС

Учитывая возрастающую потребность типографий в использовании красок смешанных цветов, компания «ЯМ Интернешнл» (СНГ) приняла решение об организации собственной станции смешивания красок VanSon.

Теперь компания готова оказывать услуги как по изготовлению красок с точным соблюдением рецептуры Pantone Formula Guide (более 1 тыс. цветов), так и по разработке рецептуры краски по предоставленному заказчиком образцу. Контроль качества разработанной рецептуры осуществляется путем производства выкраски на бумаге заказчика, достоверно имитирующей условия нанесения краски в печати.

Станция позволяет оперативно изготавливать любые объемы краски — от 1 до 200 кг.

Специалисты компании «ЯМ Интернешнл (СНГ)» готовы проконсультировать клиентов по всем вопросам, касающимся нового сервиса.

WE LEAD.
WE LEARN.



**Ваше содержание.
Безупречная форма.**



Вы хотите установить контакт с читателями? Первый шаг — правильный выбор бумаги. Мы поможем вам в этом. Мы предлагаем вам нашу продукцию и наш опыт. Обратитесь к нам, чтобы придать вашему содержанию безупречную форму.

www.upm-kymmene.ru



**Антон
ПЕРЕХОДА**

«ХГС-Апостроф»

Менеджер отдела
продаж

ГАРТ: Антон, Вы помните свое интервью ГАРТ, которое давали ровно год назад? В нем прозвучал прогноз: 200 СТР за 2006 г.

А. П.: Конечно, помню. Вообще-то, я оптимист. Продано приблизительно в два раза меньше, но ситуация вполне могла сложиться и так, как я говорил. Проектов очень много. Другое дело, что все они стали достаточно «долгими», поскольку речь идет о покупке допечатного оборудования, которое, по сути, денег не приносит. Тем не менее, прошедший год был рекордным для компании «Апостроф».

ГАРТ: А что Вы, как продавец, считаете главным конкурентным преимуществом систем Screen?

А. П.: Высокую надежность этих машин. Самая первая система, Screen 4100, была установлена в Казахстане, в газетной типографии. Мы очень внимательно следили за ней по двум причинам. Во-первых, для нас это был пилотный проект, во-вторых, несколько смущало географическое положение. Самый простой маршрут — до Астаны на самолете, а оттуда 350 км на такси. Представляете, что значит отправить туда сервисного инженера со всем необходимым для диагностики и ремонта? Но за прошедшие с момента установки полтора года наша помощь не понадобилась ни разу. Была замена температурного датчика в

проявочном процессоре, но клиенты справились с ней самостоятельно.

ГАРТ: Фиолетовые СТР менее надежны?

А. П.: У нас есть опыт поставки фиолетовых систем, и вызова сервисного инженера они требуют намного чаще. Правда, это устройства других производителей. А на фиолетовой системе Screen, установленной год назад в Казани, мы поменяли два амортизатора на крышке модуля подачи пластин. Да и то потому, что система ручная, а тиражи в основном короткие — бывают

В общей массе на 15 установленных машин, включая самые старые аппараты, поменяно три диода

и по 200 экземпляров. То есть крышку открывают очень часто. Совсем недавно произведено первое обслуживание — чистка оптики. При этом аппарат был остановлен всего на пару часов. Вот и статистика выездов по фиолетовому СТР — один раз в 1,5 года. Во всем остальном, технологически и технически, Screen способен «жить» в необслуживаемом состоянии. Причем эта машина «привязана» к климату совсем не так жестко, как утверждают наши конкуренты. Все эти заявления — маркетинг, не более того.

ГАРТ: Есть еще мнение, что срок службы головки Screen меньше, чем у Kodak.

А. П.: Я часто бываю в Европе, посещаю типографии, где установлены системы Screen. Там они работают по 7–8 лет. Это средний цикл обновления всех диодов. Насколько я знаю, у аппара-

тов Kodak все диоды включены во время экспонирования. Такая схема, безусловно, хороша с точки зрения производительности, которая не меняется. Но это сказывается на продолжительности жизни экспонирующей «головы». В Screen диоды «светят» по мере необходимости, и в случае выгорания одного из них система будет лишь временно работать медленнее.

ГАРТ: А часто приходится менять диоды на установленных устройствах Screen?

А. П.: В общей массе на 15 установленных машинах, включая самые старые аппараты, поменяно три диода. Когда мы только начинали этим заниматься, было изначально оговорено, что на складе будет некий crash-kit: диоды, фильтры, клапана и т. д. Сначала мы обязательно брали по два диода на склад при каждой продаже, но опыт показал, что смысла это не имеет.

ГАРТ: У вас же есть как диодные, так и GLV-системы?

А. П.: Пока в России работает только один GLV-аппарат Screen. Но уже есть и другие проекты.

ГАРТ: Антон, а что Вы скажете о противопоставлении фиолет — термал?

А. П.: По-моему, продвижение фиолетовой технологии как перспективной застопорилось года два назад. С этого момента практически ничего нового не произведено и не показано.

ГАРТ: А в термале?

А. П.: Те же беспроцессные пластины, пусть массово они еще и не используются. Сейчас в России на них работают всего две типографии, но обе довольны результатом. Мне приходится общаться и с клиентами, у которых установлены фиолетовые СТР. Бесспорно, у них есть свои преимущества. Самое главное — это скорость.

ГАРТ: Есть и второе — пластины более тиражестойкие.

А. П.: Это преимущество весьма условное, потому что

по-настоящему тиражестойкие пластины выпускает только Fuji. Все остальные по этому параметру находятся примерно в одном диапазоне. А возможность обжига термальных пластин решает этот вопрос.

ГАРТ: Но устройство для обжига стоит достаточно дорого, а если его не покупать, то зачем нужна СТР?

А. П.: Наш опыт показывает, что только небольшому числу типографий обжиг нужен всегда. Разве что тем, кто занимается УФ-печатью, но я что-то не припомню ни одной типографии, где стоят 10 машин и все УФ. Узкая специализация — это большая редкость. Соотношение 1:200. В обычных же случаях при необходимости обжига можно использовать «легкую» печь. Лишних пять минут обработки — и все.

ГАРТ: А какова стоимость такого оборудования?

А. П.: Все зависит от формата. Полуформатная печь итальянского производства стоит 5 тыс. евро. Достаточно бюджетное решение, но по качеству оборудование не уступает устройствам ведущих производителей.

ГАРТ: Проблема в том, что в вертикальной печи пластины коробятся.

А. П.: А в фиолете равномерность сильно зависит от формата пластин. И дело здесь не в аппаратах или пластинах конкретных производителей, а в сложной системе проявления.

Термальная технология обеспечивает большую точность. У нас есть клиент, который занимается специальными видами печати. Тиражи — по миллиону оттисков. Необходимость в использовании термального СТР для него определена именно качеством, ведь размер точки там — всего несколько микрон.

Вот еще один пример: другой клиент прислал нам тест — элементарный микротекст. Мы сделали его на СТР, в которых используют-



ЗАКАЗЧИКИ ГОВОРЯТ

Рудь А. В., генеральный директор рекламного агентства «Графикс» (Алтайский край, г. Барнаул):

Маркой Ryobi очень доволен, надежные машины, и достаточно просты в обслуживании. Работаем на них уже третий год, они легко справляются с круглосуточной безостановочной работой, и практически не подводят.

RYOBI® 520GX

НАИБОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ В МАЛОМ ФОРМАТЕ

- **Гибкость:** толщина листа до 0,6 мм, возможность печати на картоне, пластике, пленке, металлизированных бумагах
- **Технологические возможности:** печать УФ и гибридными красками, лакирование, печать с переворотом
- **Эффективность на малых тиражах:** автоматизированы процессы переналадки, компьютерная система оптимизации и сокращения процесса приладки, цифровое управление всеми функциями машины
- **Качество печати:** совершенный красочный аппарат, высочайшая точность привода, автоматическое управление цветом



ХОЛДИНГ ECS PRINT

НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

Москва	(495) 737 6270	Новосибирск	(383) 212 0014
С.Петербург	(812) 328 0248	Хабаровск	(4212) 43 9194
Ростов-на-Дону	(863) 258 9778	Минск	(37517) 294 4912
Екатеринбург	(343) 371 5140	Алматы	(3272) 49 6951

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ СЕРВИСА: (495) 737 4998 • WWW.HGS.RU

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

HGS

Мы делаем полиграфию успешной!

ся разные технологии. Могут сказать, что фиолет в случае с микротекстами, как правило, показывает себя не так хорошо, как термал.

ГАРТ: Странно.

А. П.: Есть особые приложения. Например, печать ленточных изображений на пластике. Главное требование ленточного — это линиятура. Но если речь идет об обычной печати, вся эта гонка за разрешениями и линиятурами уже бессмысленна, поскольку новые виды растривания себя оправдывают. Та же типография «Еврографика» активно использует гибридную технологию растривания Spectra, которую Screen им подарил как первым пользователям в Москве. Из наших установок половина работает со Spectra, потому что использовать ее очень просто — печатник вообще не ощущает разницы.

ГАРТ: А что за уникальное оборудование вы установили в «Вива-Стар»?

А. П.: Это Screen 6600 — самый первый в мире. До этого шестистраничных аппаратов у Screen не было. Серийный номер 000001. Он разработан под смешанное производство — полуформатную машину плюс шестистраничное газетное оборудование. А таких производств в России очень много.

ГАРТ: Но стоит СТР дороже, чем полуформатное?

А. П.: Немного. Кроме того, там используется новая технология, о которой мы пока не хотели бы подробно рассказывать. Суть в том, что смена диодов в этом устройстве реализуется существенно проще.

ГАРТ: Теперь «Вива-Стар» выводит все формы на этом СТР?

А. П.: Нет, UV-Setter продолжает использоваться. Но

для нас очень приятно, что Screen можно назвать беспроблемной машиной.

ГАРТ: Вы делаете рекламу и другим поставщикам Screen.

А. П.: Я уважительно отношусь ко всем конкурентам, но пока по числу ошибок и не сильному знанию оборудования эти «другие поставщики» — первые.

ГАРТ: Легче было бы работать, имея эксклюзивные права на Screen?

А. П.: Эта компания в любой точке мира руководствуется единой политикой — никому не давать эксклюзив. В некотором смысле это справедливо. Думаю, преимущества выбора нашей компании очевидны. Мы представляем машину более серьезно. Все остальное — рекламно-маркетинговые вопросы.

ГАРТ: Скажите, а сколько сервисных инженеров на сегодняшний день работают в ХГС?

А. П.: Шесть человек.

ГАРТ: А как это соотносится с тем, что Screen почти не требует обслуживания?

А. П.: Ну, так уж сложилось исторически. В каждой из объединенных компаний работало по три инженера. При объединении мы не потеряли ни одного из них. Но такой штат позволяет нам более оперативно реагировать на потребности клиентов. Кто-то работает на выездах, кто-то консультирует по телефону.

ГАРТ: Поделитесь по традиции прогнозами на этот год?

А. П.: Они снова оптимистичны (смеется). Судя по прошлому году, 200 будет продано вряд ли. Но больше 100 — вполне может быть.



МЭТР ПОЛИГРАФИИ

открытый конкурс
в области
полиграфического
искусства

ГЛАВНАЯ ТЕМА ГОДА — «ПОЛИГРАФИЯ И КИНО»

Номинации конкурса охватывают все виды полиграфической продукции и разбиты по группам:

- ШКОЛА
- ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ
- ЭТИКЕТКА И УПАКОВКА
- ИЗДАТЕЛЬСКИЕ ПРОДУКТЫ
- РЕКЛАМНАЯ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКАЯ ПРОДУКЦИЯ

Новые правила приема работ на конкурс 2007:

Работы могут присылать:

- ТИПОГРАФИИ
- РЕКЛАМНЫЕ АГЕНТСТВА*
- ИЗДАТЕЛЬСТВА*
- ДИЗАЙН-СТУДИИ*

* с указанием типографии-партнера

Звания «Мэтра-Полиграфии» будут удостоены обе компании.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЕРЫ:

publish
дизайн | верстка | печать



ИНФОРМАЦИОННЫЕ
СПОНСОРЫ:

КОМПЬЮАРТ
компьютерная верстка

**ПЕЧАТНЫЙ
БИЗНЕС**

полиграфсис

ADVERTOLIBY
НАУКА О РЕКЛАМЕ
www.advertology.ru

**печатное
дело**

СМУК
самостоятельная мультипликация

ГАРТ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА:



LiniaGrafic

**polistar
GROUP**



**Московский
Полиграфический
Союз**

дизайн **ROUT**.....

Контакты: (495) 629 4497 / (495) 991 3736 (моб.) / (495) 629 0775 (факс) / www.metrpoligrafii.ru



Лев Орлов

Руководитель департамента
офсетного и финишного
оборудования

ВОССТАНОВЛЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ИЗ ЕВРОПЫ С НАШЕЙ ГАРАНТИЕЙ

Печатные машины Roland, Ryobi и других марок, допечатное и финишное оборудование от топ-моделей до эконом-класса

48 печатных секций за последние 6 месяцев!

- Сотни вариантов машин из европейских типографий
- Всегда несколько машин на выбор на складе в Москве
- Полное восстановление и тестирование
- Гарантия 3-12 месяцев
- Рассрочка платежа, лизинг



Вариант «Все включено»

- | | |
|--------------------------|-----------------------------|
| ■ Технический консалтинг | ■ Установка оборудования |
| ■ Расчет окупаемости | ■ Сервисное обслуживание |
| ■ Финансовое обеспечение | ■ Модернизация производства |
| ■ Юридическая поддержка | ■ Обучение персонала |



**Борис
БЕШКУРОВ**

«ЯМ Интернешнл»

Начальник отдела
по работе с ключевыми клиентами

ГАРТ: Борис, создается впечатление, что фиолетовые системы СТР теряют свои позиции на нашем рынке. Все переключились на термал?

Б. Б.: Нет, я так не считаю. Просто надо поделить фиолетовые СТР на две категории — FujiFilm Luxel и остальные. У них много различий.

Поверьте, проводить сравнение между нашими фиолетовыми и термальными устройствами других поставщиков не имеет смысла. С точки зрения типографий, занимающихся высококачественной коммерческой печатью, они одинаковы. Доказательство тому — наши установки. Надежность и производительность систем FujiFilm выше, чем у термальных, но при этом наши устройства с автоматической загрузкой стоят меньше, чем термальные аналогичной производительности. Хотя, конечно, есть определенные сектора рынка, где из-за потребности в формах большого формата могут использоваться только термальные СТР.

ГАРТ: Как Вы оцениваете перспективы рынка в этом году?

Б. Б.: Думаю, общий объем продаж может вырасти на 10–15%, то есть будет продано 120–130 устройств.

ГАРТ: Но все крупные типографии уже купили СТР-системы. Кому еще можно их продать?

Б. Б.: Начнем с того, что не все. Кроме того, типографии, которые не собирались переходить на эту технологию, могут поменять свое мнение. Я помню Вашу редакционную статью про аналоговый диктофон. Но и от привычек можно отказаться.

ГАРТ: Да я уже отказался. Теперь цифра. Так получилось. Удобно, безусловно. Но пришлось долго выбирать.

Б. Б.: Правильно. И мы готовы продемонстрировать потенциальным клиентам все преимущества систем FujiFilm. Зачем доверять слухам, когда можно получить информацию из первых рук?

Я считаю, что на рынке просто возник нездоровый ажиотаж, связанный с «провалом» по продажам оборудования, в том числе, печатных машин, образовавшимся года три назад. И некоторые компании стали уделять больше внимания продажам СТР. Были прогнозы о продажах сотен устройств в год, но они не сбылись. А поскольку маркетологи к буму спроса подготовились, сегодня на этом, на самом деле, стабильном рынке появилось уже достаточно безработных или пока работающих, но не совсем корректных продавцов.

ГАРТ: То есть войны по полной программе?

Б. Б.: Войн нет. Есть отдельные недоразумения между продавцами отдельных компаний. Я считаю, что клиентам, объемы потребления которых составляют 300–400 м², система СТР не нужна. По крайней мере, нормального поставщика продажа такому клиенту системы по минимальной цене (а цены сегодня минимальные) волновать не должна. Зачем она ему? На вырост? Стоит заметить, что ни один наш покупатель не приобрел СТР другого производителя, не вложил в ремонт системы дополнительных средств, а ведь первые

устройства были установлены еще в 2000 г.

ГАРТ: А типография «Новости»?

Б. Б.: Там произведена замена экспонирующей части системы. Да, за деньги. Но у них был зеленый лазер. Когда было установлено это устройство? В 2000 г. Прошло семь лет, и стало ясно, что надо переходить на фиолетовую технологию.

Вообще, я считаю, что наш успех — наши партнеры. Это клиенты, но я бы на-

**Я считаю,
что наш сервис — лучший
в этой отрасли.
Согласитесь,
опыт имеет
большое значение
при решении проблем
с устройствами,
которые все равно
возникают,
особенно
на первом этапе эксплуатации**

звал их союзниками. Ведь, откровенно говоря, сегодня выбор системы СТР заключается в выборе поставщика, а не технологии экспонирования. У «ЯМ Интернешнл» в сервисной службе работают специалисты, которые первый раз проходили обучение обслуживанию систем еще 10 лет назад, когда никто из конкурентов даже не задумывался о поставке СТР. Мы были первыми, кто представил такое устройство на выставке «ПолиграфИнтер» в 1997 г. Кстати, у нас есть установки не только фиолетовых и термальных, но и систем СТР,

использующих серебряносодержащие пластины, доставшиеся нам «из прошлой жизни».

ГАРТ: Борис, но нельзя иметь 100% лояльных клиентов.

Б. Б.: С точки зрения учебника по MBA — нельзя, но у нас получается. Хотя есть достаточно привередливые (не в обиду им будет сказано) клиенты. Один из них приобрел вторую систему Luxel V 9600. Причем не из-за опасения по поводу надежности первого устройства, а просто на другую территорию. Это группа Polstar. Есть и другие, которые планируют сделать аналогичные шаги. Я считаю, что наш сервис — лучший в этой отрасли. Согласитесь, опыт имеет большое значение при решении проблем с устройствами, которые все равно возникают, особенно на первом этапе эксплуатации. Термальная это система или фиолетовая — все равно. Клиент должен адаптироваться к ней, а его специалисты — понять возможности устройства. Кстати, помните, как печатались вкладки в журнал «Курсив»? Мне кажется, наша оказалась единственной нормальной из тех, в которых использовалось стохастическое растривание.

ГАРТ: Она, конечно, не была единственной, но беспроblemной для нас — это точно. Если клиент никогда не использовал стохастическое растривание, то к печати такой вкладки необходимо было подготовиться?

Б. Б.: Правильно. Наши сервисные специалисты этим и занимались. Откалибровывали систему, сделали пробный тираж на конкретной печатной машине, внесли коррективы, а уже потом приступили к печати. Чего, видимо, другие не сделали.

ГАРТ: Тем не менее, конкуренты тоже не стоят на месте и приобретают опыт.

Б. Б.: Конкуренция действительно высокая, и сейчас вы-

бор почти каждого устройства происходит на основе тендера. Например, в настоящий момент систему СТР выбирает типография, в которой работает, в том числе и УФ-машина. Планируется печатать изображения на лентичулярных пластиках, что требует высокой точности и разрешения. Естественно, свои предложения выдвинули и конкуренты, но нам-то проще всего, потому что у нас уже есть клиент, у которого установлена система СТР FujiFilm и УФ-машина Komori. И он печатает эти лентичулярные пластики уже год, используя стохастическое растривание. Доволен.

ГАРТ: Разрешения хватает?

Б. Б.: 3657 dpi? Хватает. А вот стандартных 2400 dpi для лентичуляров, возможно, будет недостаточно.

ГАРТ: Но у термала есть одно явное преимущество — можно использовать беспроцессные пластины.

Б. Б.: Это, скорее, вопрос к нашему отделу расходных материалов, но я думаю, пока есть существенная разница в цене беспроцессных и обычных термальных пластин, у типографий нет причин выбирать беспроцессную технологию. При достаточно большом потреблении пластин экономия на процессоре может себя не оправдать. Наверное, это всем понятно. Плюс еще один вопрос: куда девается то, что являлось пробельными элементами? Опыт эксплуатации таких систем в России, можно сказать, ничтожный. Посмотрим, как будет развиваться ситуация.

В ОТВЕТ НА ТРЕБОВАНИЕ РЫНКА

Развитие российского рынка сегодня находится в той стадии, когда для успешной конкуренции типографиям необходимо современное, высокоскоростное оборудование. В свою очередь, сервисное обслуживание такого оборудования требует от специалистов компании-поставщика постоянного повышения квалификации.

В январе 2007 г. сервисные инженеры по печатному оборудованию компании «ЯМ Интернешнл» прошли стажировку в Nordson — одной из крупнейших в мире компаний по производству УФ-сушек.

Листовая офсетная УФ-печать является на сегодня очень актуальным направлением развития для российского рынка. В ходе стажировки сервисные инженеры компании «ЯМ Интернешнл» получили подробную консультацию по установке оборудования Nordson UV на печатных машинах Komori; а также по сервисному обслуживанию и оперативному решению технологических вопросов. Теперь компания готова обеспечить самый высокий уровень сервиса для своих клиентов и по УФ-направлению.

Напомним, что в конце прошлого года специалисты компании «ЯМ Интернешнл» посетили Европейский сервисный центр Komori (Голландия), где проходил базовый тренинг по системе сканирования отисков PDC S 11. В ближайшее время им представится возможность применить полученные знания на практике — в типографии «Новокард» (Нижний Новгород), где на установленной в конце февраля — начале марта печатной машине Lithrone 629 UV будет использоваться новейшая система PDC S 11.

СИМВОЛ УДАЧИ

福

УДАЧА

ПОЕТ ТЕТИВА
СЕРДЦЕ ЛЕТИТ ЗА СТРЕЛОЙ
ЗДРАВСТВУЙ, УДАЧА

FFEI LUXEL V8 HS

Самое высокоскоростное устройство СТР с оптической системой High Speed и быстрой автоматической загрузкой-выгрузкой. Оптимально для применения в типографиях, выпускающих смешанную продукцию, включая высококачественную коммерческую, книжно-журнальную и газетную



FUJIFILM

Японская корпорация, мировой лидер в разработке технологий, производстве оборудования и расходных материалов для полиграфической промышленности

ЯМ
YAM INTERNATIONAL

МОСКВА, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57
ТЕЛ: (495) 234 9000, 332 6420
E-mail: info@yam.ru

С-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 710 8097
НОВОСИБИРСК, ТЕЛ: (383) 22 77 007
ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЕЛ: (343) 234 4493
КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 286 7700
МИНСК, ТЕЛ: (37 517) 287 2970
АЛМАТЫ, ТЕЛ: (3272) 67 3203

СВЕЖИЙ
НОМЕР
И ВЕСЬ ГАРТ
АРХИВ

www.gart.ru



Юрий
ЗАХАРЖЕВСКИЙ

Собственно, почему о СТР? Было бы правильно говорить уже просто о системах вывода форм. Да, на вторичном рынке все еще пользуется спросом старый добрый Hercules и некоторые другие фотовыводные устройства. Есть еще и такая специфическая область, как трафаретная печать, где фотовыводы (вернее, пленочные фотоформы) будут востребованы еще долго. Но уже существуют технологии CTS... А некоторые даже приспособились использовать для вывода пленок широкоформатные принтеры.

ВОПРОС РЕШЕН

Что касается офсета, то отказ от фотовыводной технологии в пользу СТР можно считать делом решенным. Почти все ведущие типографии уже оснащены СТР-у-

стройствами или, по крайней мере, рассматривают их приобретение как ближайшую перспективу. На сегодняшний момент в России установлено около 300 систем СТР. По сравнению с общим числом типографий — вроде бы, немного. Правда, никто этого общего числа точно не знает, так что здесь тоже не все ясно. А вот если сравнить объемы потребления аналоговых и «цифровых» пластин, вырисовывается уже совсем другая картина.

Кстати, небольшая ремарка: термин «цифровые» по отношению к пластинам является не техническим, а разговорным, ведь СТР — не цифровое устройство. Даже если на упаковке пластин написано digital, не следует воспринимать это всерьез. Тем не менее, термин устоялся и придется смириться с тем, что пластины для СТР называют именно так.

Так вот, это соотношение — всего лишь около 1:2 в пользу аналоговых. Почему так получается? Потому что СТР покупали, в первую очередь, самые большие типографии. И самые успешные — то есть те, кто много печатает. Соответственно, и формат большинства пер-

вых устройств СТР был не маленьким.

Теперь пришла очередь остальных типографий. За несколько лет системы СТР перестали быть экзотикой и стали нормой жизни. Экзотикой постепенно становится типография без собственного вывода, независимо от

Года три-четыре назад, когда установки для вывода пластин только начинались, высказывалась идея, что репроцентры смогут покупать СТР и выводить пластины на сторону

технологии его реализации. Так или иначе, происходит концентрация препресс-процессов в типографиях, что служит повышению квалификации всех участников работы и ее качества.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ОТБОР

«Повальная СТР-зация» будет иметь и последствия, которые не всем понравятся: я имею в виду удар по репроцентрам. Правда, года три-четыре назад, когда установки устройств для вывода пластин только начинались, высказывалась идея, что репроцентры смогут покупать СТР и выводить пластины на сторону. Как и следовало ожидать, идея эта оказалась нежизнеспособной. Пластины — не пленки, которые можно свернуть в трубку и послать с курьером. Тут требуется какой-то транспорт. А при московских пробках скорость его передвижения вычисляется уравнением со многими неизвестными. Кроме того, на производстве может оказаться, что пластина была поцарапана (обычный случай, между прочим) или повреждена при установке на печатную машину. Клиенты тоже не забывают держать печатников в тонусе: даже при производстве упаковки в последний момент вдруг может оказаться, что забыли поменять ГОСТ, срок хранения или телефон... А представьте, что в процессоре «сел» раствор и оператор вовремя его не заменил. Пластины-то привезли, а пе-

Рыбинский завод полиграфического оборудования

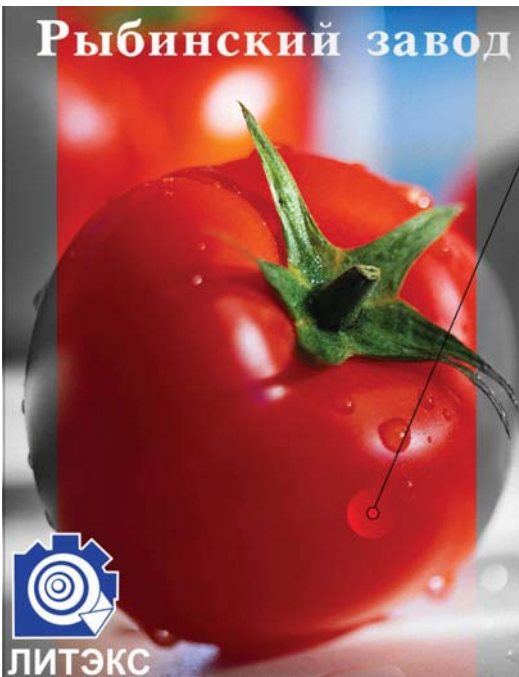
ПОЛНОЦВЕТНАЯ ПЕЧАТЬ

газетной и книжно-журнальной продукции

**проектировка
изготовление
монтаж
дооснащение
модернизация
сервисное обслуживание**



г.Рыбинск ул.Пуговая,7 Тел. (4855) 26-77-22 [http: Litex.biz](http://Litex.biz)



ЛИТЭК

чать не идет. Сколько времени уйдет на выяснение причин и доставку новых пластин? А еще бывают «глюки» на выводе, для обнаружения которых нужно делать контрольную распечатку. Что, везти ее в редакцию для проверки? А в случае обнаружения ошибки (а ее обязательно обнаружат, если относятся к контролю серьезно) все начнется сначала. Как хотите, но удаленный вывод пластин подходит далеко не всем.

Подтверждением этой мысли может служить и тот факт, что число СТР в российских типографиях возросло многократно, а вот из репроцентров систематически предоставляет такую услугу, кажется, только один. Гораздо реальнее выглядит идея превращения репроцентров в типографии. Наиболее показательный пример — Print Design. Правда, они мудро начали движение в этом направ-

лении уже давно, еще до распространения прямого вывода форм). Второй вариант — слияние репроцентров с уже существующими полиграфическими предприятиями.

ВОПРОС ОСТАЕТСЯ ОТКРЫТЫМ

Теперь о борьбе между «термалом» и «фиолетом». Судя по всему, их противостояние будет продолжаться до тех пор, пока традиционный офсет остается ведущей полиграфической технологией. Каких-то резких изменений не предвидится, но это «мирное сосуществование двух систем» сопровождается своей «гонкой вооружений». С одной стороны, появляются (и приобретаются) термальные системы для газетных типографий. В сущности, на самом деле отличие в скорости вывода определяется не видом лазера, а конструкцией аппарата: барабанные устройства

по максимальной скорости практически не отличаются, а вот планшетные могут обладать гораздо большей «скорострельностью», но и применяются, в основном, там, где качество — момент не определяющий. Интересное исключение представляет собой система СТР одной фирмы: будучи, по сути, планшетным устройством, благодаря изогнутому столу она приближается к барабанным системам.

С другой стороны, продолжается совершенствование «фиолетовых» СТР: например у Fuji появилась система Luxel V8 HD с улучшенным качеством точки, которое достигнуто за счет совершенствования оптики. Достопамятные дискуссии в профессиональной прессе о преимуществах «жесткой точки» утихли, но один из ведущих производителей фиолетовых систем, как видите, считает этот момент достаточно важным. По

крайней мере, настолько важным, чтобы выпустить новую разновидность аппарата. Хотя некоторые менеджеры отдельных поставщиков в свое время горячо убеждали нас в том, что все дискуссии вокруг «жесткой» точки — не более, чем рекламный трюк.

Относительно того, какие же именно системы лучше, споры, надо полагать, не утихнут еще долго. Утешает то, что речь теперь идет уже не о способности той или иной системы работать, а о такой «роскоши», как, например, автозагрузка пластин. Ясно одно: любая система вывода форм лучше, чем ее отсутствие. Хотя, конечно, было бы интересно составить статистику: какие именно системы СТР для каких именно печатных машин покупаются (благо, что при продаже поставщики тщательно выясняют этот вопрос). Без всяких выводов: право, из простого ин-

КРАСКИ HUBER

СТАНЦИЯ СМЕШЕНИЯ



huber
group

Hostmann-Steinberg RUS

125212, Россия, г. Москва,
Головинское шоссе, д.5, стр.6

телефон:
+7 495 221 6058

факс:
+7 495 221 6068

e-mail:
info@hostmann-steinberg.ru
www.hostmann-steinberg.ru

тереса ;) Хотя, возможно, будущие покупатели и пожелаю бы видеть таблицу с такими данными.

Еще поставщики любят составлять диаграммы по количеству инсталляций на поставщика или на разновидность технологии. Интересная информация. Но, наверное, было бы интересно сосчитать суммарный формат проданных устройств — как по поставщикам, так и по технологиям. Я, опять же, не утверждаю, что это позволит сделать какие-то радикальные выводы... Просто интересно, не так ли?

Внедрение СТР — это одновременно и показатель прогресса в полиграфии, и его движущая сила. Получается торжественно, как в конспекте по истории КПСС. Но такова уж объективная истина. Придет время — и ЦПМ будут на каждом шагу, а эти системы окажутся в арьергарде прогресса. А пока надо выбирать.

НОВЫЙ ЭТАП

Очередная установка системы СТР в комплексе «Советская Сибирь» стала продолжением сотрудничества фирмы «Нисса Центр» с одним из лидеров российской полиграфической отрасли, которое длится уже много лет.

Первым его этапом стал запуск в 2004 г. СТР-комплекса на базе высокоскоростного газетного устройства Kodak Trendsetter News с автоматическим загрузчиком пластин. Благодаря комплексному решению — СТР, workflow, поставка расходных материалов от одного производителя — «Советская Сибирь» получила возможность сфокусироваться на решении производственных задач.

Позже была установлена уникальная система сортировки, перфорации и загибки пластин Nela VCP Evolution, теперь — Kodak Trendsetter 800 II X Quantum.



Какой будет FESPA 2007?

Есть одна проблема. Да что там говорить, не проблема, а просто беда с этими выставками! В России — полный... хаос. На Западе тоже ничего выдающегося, за исключением, может быть, пары-тройки экспозиций. Кстати, заметьте, все нормальные выставки (кроме drupa) — узкоспециализированные. Одна из них — FESPA.

Если честно, то автор на ней ни разу не был. Но, судя по отзывам хороших людей, выставка на самом деле нормальная. Опять же, это не Англия со всеми ее заморочками, а любимая российскими полиграфистами Германия, куда существенно приятнее ездить.

ТЕПЕРЬ ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Сейчас уже сложно представить, что FESPA была организована еще в 1962 г. для популяризации возможностей трафаретной печати в Европе. Сама аббревиатура происходит от The Federation of European Screen Printers Association, которая и выступила инициатором выставки. Уже потом, с приходом широкоформатных струйных принтеров, концепция несколько изменилась, и теперь в FESPA участвуют как традиционные игроки, так и цифровики.

Теперь официальная информация. По словам директора выставки Ф. Честермана, в этом году экспонентами выступят более 600 компаний, а площадь павильонов составит 32 тыс м². Что же касается посетителей, то на Fespa 2005 приехало более 33 тыс. специалистов из 121 страны мира, причем 31% из них составили владельцы компаний.

Из видов продукции на выставке этого года будут представлены:

- вывески, дисплеи и печать декоративных элементов (в том числе декорирование транспорта, билборды, баннеры, элементы наружного декора зданий и оформления интерьеров);
- печать на одежде, текстиле, промо-продукции;
- деколи, таблички, панели;
- стекло, керамика, печать на CD и DVD-дисках и др.

Из технологических процессов:

- трафаретная печать;
- препресс и дизайн;
- цифровая печать;
- тампонная печать;
- сублимационная/трансферная печать;
- краски и чернила, чистящие средства, химия и адгезивы;
- материалы;
- послепечатное оборудование и др.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СКЛАД
ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ

Россия, 125424, Москва, Сходненский туп., 20,
тел/факс: (495)221-84-64, e-mail: inform@poli-mat.ru,
www.cspm.ru

Материальные ценности полиграфиста

Материалы для допечатных, печатных, послепечатных процессов

- Фототехническая пленка и химия к ней (Kodak, Agfa).
- Монтажная основа и вспомогательные материалы.
- СТР и аналоговые пластины и химия к ним (Kodak, Agfa).
- Цветовые справочники Pantone.
- Краска для офсетной печати, Imperial Ink (Япония).
- Вспомогательные материалы для печатных процессов.
- Смычки и смывочные полотна.
- Чехлы для валиков.
- Противоотмарывающие полотна.
- Пленка для припрессовки (JBC).
- Клей для переплетных процессов.
- Проволока для проволокошвейных процессов (Loetters).
- Фольга для горячего тиснения.
- Переплетные материалы (Guagno).
- Пленка для лазерных принтеров.

FESPA



BERLIN

5-9 JUNE 2007

THE **POWER**
OF IMAGING

WWW.FESPA2007.COM

FESPA 2007

5-9 июня 2007, Берлин

www.fespa2007.com

Крупнейшее международное событие в области трафаретной и цифровой печати

Corporate sponsor



Platinum sponsors



VUTEK



SAATI



Для получения **БЕСПЛАТНОГО** входного билета посетите www.fespa2007.com



Преимущества типографии.

Модельный ряд Suprasetter от Heidelberg предлагает вам все преимущества инновационной термальной технологии СТР. Его уникальная гибкость в производительности и автоматизации, а так же превосходное качество записи изображения принесут успех вашему бизнесу. Модели от начального

уровня до полностью автоматизированных высокоскоростных версий будут идеально отвечать вашим требованиям, обеспечивая дополнительные преимущества вашей компании. Heidelberg — мировой лидер в области поставок комплексных решений в полиграфии. Heidelberg оправдает ваши ожидания.