

ГАРТ

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 2(33) ■ ФЕВРАЛЬ 2003

**РЕКЛАМНЫЙ
РЫНОК**

с. 30



ТЕХНОЛОГИИ СТР

В НОМЕРЕ:

МИР ПОД ФИОЛЕТОВЫМ СОЛНЦЕМ **3**

НОВОСТИ **11**

ПОСТАВЩИКИ СТР:

ВИП-СИСТЕМЫ **14**

ГЕЙДЕЛЬБЕРГ СНГ **16**

НИССА **18**

ТЕРЕМ **20**

ЦЕНТР ХГС **22**

ЯМ ИНТЕРНЕТНЛ **24**

ТАКИМИ БЫ ... **30**
ТЕМПАМИ

**Технологичное
промышленное
производство —
это когда не надо
задумываться, какая
смена печатников
сегодня работает**

С. Мамаев (с. 4)

**Первое устройство
заработало несколько
месяцев назад,
и на сегодня уже
более трети пластин
мы выводим на СТР**

С. Лапшин (с. 12)

**Весь мир приобрета-
ет оборудование
по лизинговым
схемам**

С. Иванов (с. 26)



**Сергей
Михайлович
МАМАЕВ**
ИПФ «Стезя»
Генеральный
директор
Йошкар-Ола

ГАРТ: Сергей, расскажите пожалуйста, с чего начиналась «Стезя».

С. М.: Несколько друзей, которые уже поработали в разных отраслях, собрались и решили сделать что-то вместе. Государство тогда как раз отменило монополию на печать, и мы решили поработать в этой отрасли. Это был 1992 г.

Начинали с маленьких машин и печати издательской продукции, но постепенно жизнь заставила, дооснастились и стали специализированной типографией.

ГАРТ: Но по набору послепечатного и отделочного оборудования «Стезя» обгоняет крупнейших российских производителей упаковки?

С. М.: Возможно. А как иначе? У нас каждый новый вид отделки влечет за собой приобретение нового оборудования.

(Продолжение на с. 4)



**Василий
ЧЕРНЫЙ**
Издательство
«Семь дней»
Технологический
директор

ГАРТ: Василий, на сегодня у издательства «Семь дней» четыре журнала?

В. Ч.: Да, еженедельник «Семь дней» печатается глубокой печатью, а журналы «Итоги», «Караван истории» и «Штаб квартира» — офсетной. Все наши издания печатаются в финских типографиях.

ГАРТ: Этот номер посвящен технологиям СТР. Вы ведь давно не выводите пленки?

В. Ч.: Достаточно давно. От пленок мы отказывались постепенно. Начали с глубокой печати, где их использование просто нелогично в силу того, что пленки, выведенные с высокой линиатурой, в типографии сначала оцифровывались, а потом уже с использованием цифровой информации «нарезались» цилиндры — формы для глубокой печати.

(Продолжение на с. 8)

CORDENONS – бумага, исполняющая желания

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
Gruppo Cordenons

Impressive Papers®

ПОСТАВЩИК

Комус

Москва, Аптекарский пер., д. 4
тел.: (095) 729-54-64 (многокан.)
<http://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:**

107140, Москва, Верхняя Красносельская, 15, офис 217, издательство «Курсив»

Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив»**Телефон/факс:** (095) 264 3708**Подписано в печать:** 28.02.2003

Отпечатано в типографии «Август Борг»

Москва, ул. Верхняя Первомайская, д. 47, корп. 11

Телефон: (095) 965 0319, 965 0320

Заказ № 4697

Печать офсетная. Тираж 5000 экз.

© Издательство «Курсив», 2003

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

**МИР ПОД ФИОЛЕТОВЫМ СОЛНЦЕМ**

Опять пришлось делать такой толстый номер. Поставщиков, желающих рассказать о своих системах СТР, оказалось даже слишком много. Все фирмы, представители которых дали интервью, имеют опыт установок систем. Мы даже не смогли уместить в этом номере запланированный обзор технологий СТР, поэтому решили перенести его в ГАРТ digital, благо тема совсем «цифровая».

Тем не менее, если коротко, то у меня сложилось мнение, что на сегодня осталось всего два типа универсальных устройств СТР: фиолетовые, использующие схему построения с внутренним барабаном, и термальные с внешним барабаном, где применяются матрицы ИК-диодов с длиной волны 830 нм.

Взойдет ли фиолетовое солнце мы еще увидим, но скорее всего, пока термальная и фиолетовая технология будут развиваться параллельно. В конкуренции между серебросодержащими и фотополимерными пластинами для фиолетового лазера далеко вперед ушла фирма AGFA, которая с конца 2000 г. продала больше тысячи проявочных машин для серебросодержащих пластин. То есть не менее тысячи СТР различных производителей по всему миру используют этот тип пластин. Внушающий уважение результат. В течение года станет ясно, насколько прочны позиции AGFA.

Мы, конечно, стоим сегодня в самом начале пути «ситипизации» полиграфии всей страны. В Штатах, например, не менее 20% малых типографий — с численностью персонала от 20 до 50 человек — предполагает приобрести системы СТР. Про большие уже и говорить нечего. Что будет у нас, пока не понятно. Мне кажется, что если в этом году в России продадут всего 15 систем СТР, это будет совсем не рост высокими темпами, а так, небольшое развитие рынка. Ведь в отличие от тех же цифровых печатных машин, потенциальных покупателей СТР сотни, и они все на виду, это большие и средние типографии. А если владельцам систем удастся объяснить заказчикам, что без СТР — «не

круто» и наличие этого устройства станет решающим доводом в конкурентной борьбе, то сами понимаете, чем это закончится.

Кстати, среди 50–70 сообщений от спаммеров, которые я получаю каждый день, все чаще и чаще попадаются предложения типографий. В них обязательно есть «Самые низкие цены» и «Печатаем на Heidelberg». Фраза «Есть СТР» будет еще одной звездочкой на борту истребителя.

Спаммеры в своей настойчивости переходят все границы: зная, что их «фильтруют» путем установки разных правил в Outlook, они стали маскироваться. Какой-нибудь «центр африканского французского» каждый раз меняет содержание поля from и тему сообщения. Самое интересное, что этот же спам приходит и по факсу. Наверное, это сильно достает не только меня, но и большинство других. Ну не пойду я учить французский в ту контору, которая присылает по два приглашения в день, и не начну печатать ГАРТ в типографии с одной малоформатной машиной, даже если она напоминает о себе ежедневно!

Кстати, перепись нашего населения продолжается. В этом месяце мы переходим к букве «Б». Результаты переписи по букве «А» меня очень порадовали. Правда, есть и те, кто анкеты пока не прислал. Большинство них, наверное, мертвые души, но есть и живые типографии, которые, видимо, не хотят получать ГАРТ. Как и обещал, всех, кто не прислал анкеты, я из базы удалил. Мы не хотим быть спаммерами.

Андрей Романов,
главный редактор

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ ГАРТ

МАРТ 2003:
ОПЯТЬ ЭТИКЕТКА

АПРЕЛЬ 2003:
ЦИФРОВОЙ ДИЗАЙН

МАЙ 2003:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ БИЗНЕС

ИЮНЬ 2003:
УПАКОВКА

AUGUSTBORG

Спуск полос, вывод фотоформ
и печать: типография
«Август Борг»

Комус

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

Сергей Михайлович МАМАЕВ

(Продолжение. Начало на с.1)

Кроме того, исключение ручных операций в полиграфическом производстве сразу дает эффект повышения качества. Но дело в том, что мы не просто покупаем оборудование, а стараемся купить лучшее из того, что есть на рынке. Не самое дорогое, а именно самое качественное. Много ездим, смотрим и выбираем.

Пришлось завести у себя и вспомогательные производства. Например, мы сами делаем оснастку для высечки. Установили уникальное для России оборудование: лазерная установка, автомат для резки ножей и полностью автоматическое устройство для гибки. Комплекс с большим запасом по производительности. Ни у кого из тех, кто занимается производством оснастки, нет такого оборудования. Но у нас каждый заказ — это новая станц-форма. Причем очень сложная. Часто ее нужно сделать в самый короткий срок. Раньше мы заказывали и штампы, и клише в Москве, но это было очень долго и не всегда удовлетворительно по качеству.

Вообще, заводить у себя вспомогательное производство для нормальной типографии экономически невыгодно. Но в нашем особом случае мы вынуждены были на это пойти, стать маленьким «государством». Не потому, что такие умные, а потому, что иначе не получается.

ГАРТ: Поэтому и купили систему СТР?

С. М.: С ней все получилось случайно. Мы были на выставке Drupa 2000, выбирали фотовыводное устройство полного формата. Нам предложили рассмотреть возможность покупки СТР, мы подумали и согласились, потому что это, опять же, исключает определенные ручные операции. И хотя решение было спонтанным, теперь, после двух лет эксплуатации системы, мы очень рады, что сделали такой выбор. По итоговым результатам, по росту качества продукции, система СТР AGFA Galileo с термальным лазером полностью оправдала себя. Насколько нам известно, пока в России систем СТР такого качества, как наша, еще никто не приобретал.

Возможно, в какой-то другой типографии было бы по-другому. Нас нельзя приводить как пример, потому что мы отличаемся от большинства типографий: занимаемся, так сказать, «индпошивом» под определенные очень узкие задачи. У нас очень много заказов, тиражи небольшие, но требования по качеству самые высокие.

ГАРТ: Йошкар-Ола — это так далеко и от заказчиков, и от поставщиков материалов. Не практичнее ли было построить такую типографию под Москвой?

С. М.: Построить ее можно, но собрать такой коллектив — нет. Не в обиду Москве будет сказано. Там специалисты привыкли перебегать из типографии в типографию. А у нас небольшой город, и наши люди хотят работать здесь долго и делать свое дело хорошо. Здесь жизнь и бизнес тесно взаимосвязаны. Нам нравится то, чем мы занимаемся, но ведь работа — это еще не все. Мы живем интересно и разнообразно. Я, например, занимаюсь еще и образовательными проектами. Уже есть результаты, которые Вы можете посмотреть.

ГАРТ: Судя по тому, какие технологии задействованы в «Стезе», у Вас должны работать очень квалифицированные и редкие специалисты. Не боитесь, что их начнут сманивать в ту же Москву?

С. М.: Нет. Все основные специалисты — это друзья с детства, и нас связывает не только работа. Но даже если представить себе такую ситуацию, то в каждом бизнесе настанет момент, после которого потеря одного или нескольких неосновных специалистов не страшна. Когда отлажена технология, работа компании уже не так зависит от личности отдельного сотрудника. Технологичное промышленное производство высококачественных вещей — это когда не надо задумываться, какая смена печатников сегодня работает.

ГАРТ: У Вас работает около 400 сотрудников. Это очень много.

С. М.: Да, но производство открыток — очень трудоемкий процесс. Это подарочные вещи, где очень много сложных конструкций, много ручной работы. Если некоторое время назад это была просто печать, то теперь открытку необходимо еще и отлакировать, припрессовать фольгу, сделать конгревное тиснение, высечь, отбраковать, пересчитать, упаковать. И это только основные этапы работы.

ГАРТ: Все заказчики требуют высокого качества?

С. М.: Все без исключения. Раньше многие относились к этому не так внимательно, а теперь все изменилось. Это, я считаю, и привело к росту рынка. Когда открытки стали более качественными, с разнообразной богатой отделкой, они и продаваться стали лучше. Но с другой стороны, любые технологические возможности можно «убить» неумелым дизайном. Поэтому основная заслуга, конечно, принадлежит издательствам.

ГАРТ: Скажите, а открыточных издательств много?

С. М.: Не очень. Около 50. Они, конечно, очень разные, но крупных немного — это узкий рынок.

ГАРТ: Заказчики приходят со своим дизайном, или в «Стезе» есть специалисты, которые могут выполнить эту работу?

С. М.: У нас принцип: не принимать участия в дизайнерской работе. Только предлагаем технологические решения: у нас есть целый альбом с примерами использования разных технологий. Но конечно, если нам привозят неосуществимый с точки зрения технологии дизайн, мы совместно с заказчиком дорабатываем его, чтобы решить проблемы.

ГАРТ: Таких узкоспециальных типографий, как «Стеза», в России больше нет?

С. М.: Почему, есть, наверное. Но мы были первыми, кто смог предложить издательствам оригинальные технологии, и постоянно совершенствуем свое производство, приобретаем новое оборудование. Это наша стезя такая — всегда делать то, что другие сделать не могут. А специалисты и оборудование в России есть, просто они заняты другими вещами.

Бывает, что типография, которая раньше не занималась открытками, приходит на этот рынок. Сделает несколько тиражей — и уходит. Ведь это очень непросто — выпускать высококачественную открыточную продукцию. Это не упаковка и не этикетка. Полиграфия очень многогранна, и под каждый вид продукции необходим свой набор оборудования, своя технология. **ГАРТ:** Но оборудования накоплено уже много, и на рынке существует избыток производственных мощностей. Отсюда и стремление найти новую нишу.

С. М.: Можно сказать, что рынок насыщен, но это проблема не полиграфии, а заказчиков, например, производителей тех же самых продуктов питания. Их объемы должны вырасти, и потребуются больше упаковки. Хотя, естественно, рынок полиграфической продукции не бесконечен. И сейчас, по сравнению с прошлыми годами, каждый процент прироста объема производства дается очень тяжело. Тем не менее, в полиграфии еще есть ниши, где можно хорошо зарабатывать. Особенно в Москве, где все намного проще. Нам тяжелее добывать свой хлеб, но от этого радостнее победа, и мы относимся к своим успехам более трепетно. Мы от нужды сделали много лет назад первую коробку для видеокассеты, первый цветной вкладыш в аудио-

кассету. Нам необходимо браться за работы, за которые московские типографии не берутся.

ГАРТ: Как Вы оцениваете свои перспективы на рынке открыток?

С. М.: Мы будем стараться сохранять лидирующее положение на рынке, хотя со временем конкуренция обострится. Если задуматься, купить такие же машины, как у нас, может любой. Это не займет много времени. А вот собрать за короткое время такой коллектив и отработать технологию невозможно. В этом я уверен.

ГАРТ: «Стезя», видимо, самая успешная частная типография за пределами Москвы?

С. М.: Мы считаем себя нормальной средней типографией. У нас нет данных о том, каких успехов достигли другие.

ГАРТ: Кроме оборудования впечатляет и оригинальная архитектура зданий типографии.

С. М.: Мы хотим жить на этой земле, не собираемся никуда уезжать, ходим каждый день на работу... Разумно сделать так, чтобы место, где мы работаем, было красивым. Кроме того, это еще и практично. Если хорошо положить кирпич, то его не надо штукатурить, а нормально положенную металлочерепицу не надо ремонтировать, поэтому можно считать, что она уже несколько раз себя окупил.

Это смесь практицизма с красотой. Точно так же, как наш бизнес — открытки. Если уж мы вынуждены зарабатывать деньги, то хочется зарабатывать их на чем-то красивом, полезном и... оптимистичном!

ОРИГИНАЛЬНАЯ АРХИТЕКТУРА ЗДАНИЙ ТИПОГРАФИИ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ: ДЕТСКИЙ САД И ШКОЛА



БОЛЬШЕ ДВУХ ВЕКОВ

В наше нестабильное время срок в 10 лет считается солидным возрастом для полиграфического предприятия. Но среди типографий встречаются и долгожители. Одному из них, «Пролетарскому светочу» из Тамбова, исполнилось ни много ни мало 215 лет.

Начало этой длинной и славной истории было положено в 1787 г. указом Екатерины II, разрешающей «... означенному немцу Иогану Шнейдеру типографию здесь завести...» Но благодарить за основание типографии надо не только смелого немецкого полиграфиста, но и тамбовского губернатора, русского поэта Гаврилу Романовича Державина, принимавшего активное участие в, выражаясь современным

языком, «продвижении этого проекта».

Типография помнит, как ручной набор сменили линотипы и фотонаборы, как в Россию пришел офсет и лазерно-гравировальный способ печати. Производство пережило революцию и войну, но несмотря на это росло и развивалось.

Сегодня «Пролетарский светоч» печатает 43 газеты, а также этикетки, визитки, брошюры, книги, бланки и др. Его руководитель Е. Зорин, работающий на этом посту с 1974 г., гордится своим коллективом, с оптимизмом следит за развитием новых технологий в полиграфии, а конкуренцию считает явлением положительным.

ГАРТ присоединяется к многочисленным поздравлениям с 215-м Днем рождения и желает «Пролетарскому светочу» долгих лет жизни, неиссякаемого потока заказов, постоянного технического развития и экономического процветания. Пусть типография еще не одну сотню лет служит всем примером для подражания.

Кто знает, может быть и некоторые из нынешних полиграфических «тинейджеров» когда-то будут отмечать двухсотлетний юбилей...

УСПЕХ - ЭТО УСПЕТЬ


AGFA 


Пластины AGFA подходят всем!

пластины AGFA для СТП	подходят к системам СТП
Lithostar	AGFA, Screen, Escher Grad, ESKO Graphics, Heidelberg, Fujifilm, Krause
Thermostar	AGFA, Creo, Heidelberg, Krause, Screen
N91	AGFA, Autologic, ECRM, Krause, ESKO Graphics, Fujifilm

Используя пластины AGFA для СТП, вы всегда будете довольны результатом!



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

РАСХОДНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ

ГРУППА КОМПАНИЙ ТЕРЕМ



Алексей ШКЛЯЕВ
ИПФ «Стезя»
Земеститель
директора
по технике
и технологии
Йошкар-Ола

ГАРТ: Алексей, как Вы считаете, в чем главный секрет успеха «Стези»?

А. Ш.: Наша сила в наших корнях. Половина из людей, которые здесь долго работают и многое решают, учились в одной школе, если не в одном классе.

Хорошая атмосфера в коллективе — это очень важно. На предприятии очень высок уровень психологического комфорта, и в этом огромная заслуга руководителей предприятия. В первую очередь, директора.

Очень важно, что работая на предприятии, где требования к качеству продукции самые жесткие, мы научились сочетать высокую требовательность друг к другу с дружескими отношениями.

Возможности для карьерного роста у нас тоже очень хорошие — положение сотрудника на предприятии определяется не столько формальной должностью, сколько способностью решать проблемы типографии. Хочешь расти — найди и реши проблему, которую никто до тебя решить не мог. С тебя будет больше спрашиваться, но больше будет и даваться.

ГАРТ: Но ведь бывает, что сотрудник с работой не справляется. Наверняка с кем-то приходится и расставаться?

А. Ш.: Крайне редко. Мы стараемся людей не выгонять.

Можно сказать, что условия работы в «Стезе» в чем-то схожи с японскими принципами пожизненного найма на работу. Полиграфия — это та область деятельности, где любой человек с головой и руками найдет для себя дело по душе.

Бывает так, что с первой попытки правильное место и должность для конкретного человека подобрать не удастся. Тогда он переводится на другое направление. Иногда мы идем на создание новой должности именно под этого человека, слава Богу, у нас всегда хватает нерешенных проблем. Если «масштаб личности» есть, то сотрудник этот в типографии лишним не окажется.

Например, сменные механики. Они все вместе учились в нашем «Политехе» на инженеров-механиков. Пришел один, поработал немного, привел остальных. Отличные инженеры! После прихода этой команды у нас все вопросы обслуживания, ремонта и конструирования оборудования решаются на самом высоком уровне.

ГАРТ: У Вас применяются сложные, подчас уникальные для России технологии. Как Вы готовите специалистов, которые этим занимаются?

А. Ш.: Все они доморощенные — приходят и осваивают. Мы же начинали более десяти лет назад просто с нуля. С однокрасочных малоформатных машин. На них мы печатали полноцветную продукцию тиражом по 50–100 тыс. листов за четыре прогона. Очень весело, когда только на последнем прогоне можно понять, что же получилось!

За 10 лет, конечно, поднабрались опыта и знаний. Но в основном все собственным горбом и очень сильным желанием делать хорошо.

Кстати сказать, одного умения работать на оборудовании мало. Одна из особенностей открыточного производства в том, что есть четко выраженная сезонность, и в пик сезона машины должны быть в полном порядке, чтобы обеспечивать прохождение всех заказов. И обслуживать их приходится нам самим, потому что не только Германия или Швейцария — Москва далеко.

ГАРТ: Но производители-то Вам помогают?

А. Ш.: Конечно, отличные специалисты работают, например, в фирмах Bobst, XTC, «Терем». Кроме того, мы посылаем наших специалистов к ним на обучение. Когда покупаем новое оборудование, с которым еще не знакомы, то интересуемся особенностями конструкции, причем не плюсами, а в первую очередь минусами. Практически любая новая машина — хорошая. А что с ней станет через пять лет? Мы должны это понимать.

Наши специалисты активно помогают во время установки нового оборудо-

ования. Как раз в тот момент мы узнаем такие вещи, о которых ни один продавец не скажет.

Сегодня установка новой машины Bobst занимает у нас не 30 дней, как положено, а несколько суток. И я считаю, что наши специалисты уже знают оборудование ненамного хуже, чем инженеры этой фирмы. Мы специально ездили на завод по производству машин в Швейцарию, чтобы изучить процесс сборки, лучше разобраться в конструкции.

Но ездим не только к производителям оборудования. Недавно посетили фабрику по производству высококачественного картона в Швеции. Все посмотрели, теперь нам проще разговаривать с поставщиками картона. Сейчас собираемся поехать посмотреть, как делают фольгу для припрессовки. Мы ее не собираемся производить, но с тонкостями технологии хотим познаться.

ГАРТ: А как выбирали систему СТР?

А. Ш.: Нам нужна была самая высококачественная, поэтому мы выбрали Galileo Thermal фирмы AGFA. Это термальное устройство с лазером самой большой длины волны — 1064 нм. Мы используем разрешение 3600 dpi и лиניатуру раstra 200 линий/дюйм.

Кроме того, что с приобретением СТР повысилось качество печати, решилось и много других проблем.

Раньше, например, летом из-за пуха, от которого никуда не скрыться, приходилось иногда переделывать формы по многу раз, а теперь брака на этом этапе нет.

Другой приятной неожиданностью для меня стало то, что стоящее рядом с СТР простое устройство пробивки отверстий для штифтовой приводки обеспечивает необходимую нам точность.

В общем, в выборе мы не ошиблись — устройство СТР решило очень много проблем.

СТР AGFA GALILEO В ТИПОГРАФИИ СТЕЗЯ



БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

НА «БУМАЖНЫЕ»

ГАРТ и GART digital

www.kursiv.ru/GART

РАСПРОСТРАНЕНИЕ
ТОЛЬКО
НА ТЕРРИТОРИИ РФ

DICO

ОПЕРАТИВНАЯ

www.mediaman.net

СМЕНА ЗАКАЗОВ.

H.G.S
G R O U P



Забудьте о печатных формах: Частая и оперативная смена заказов? MAN Roland предлагает Вам эффективные цифровые системы конструктивного ряда DICO: DICOweb – решение для офсетной печати. Впервые экспонирование и стирание изображения происходит непосредственно в машине. Системы DICOpress и DICOpack, работающие на основе тонера, идеальны для печати многоцветной продукции малыми тиражами, вплоть до индивидуальных единичных экземпляров. И всегда без пленок и печатных форм! Все системы непосредственно состыкованы с допечатной стадией, имеют удобное в обслуживании программное обеспечение, интегрированную послепечатную обработку и гибкие форматы. О всех преимуществах конструктивного ряда DICO Вы можете узнать, связавшись с нами по телефону: (095)737 6270, по факсу: (095)125 2240 или по адресу в Интернете: <http://www.hgs.ru>

Василий ЧЕРНЫЙ

(Продолжение. Начало на с.1)

При этом клишографы, в каком-то смысле выполняющие функцию СТР, стали применяться в типографиях глубокой печати, пожалуй, несколько раньше, чем СТР в офсете.

Вместо пленок в нашу типографию начали передавать электронные файлы. Отладили технологию контроля и передачи, после этого стали так же пересылать файлы и в офсетную типографию, хотя у них тогда еще и СТР не было — использовалась СТФ-технология. Поэтому когда СТР в типографиях появились, никаких радикальных перемен мы не ощутили.

ГАРТ: При работе над такими изданиями, как Ваши, важно соблюсти все требования рекламодателей. Как Вы делаете контрактные цветопробы при беспленочном способе производства?

В. Ч.: Мы делаем цифровые пробы на DuPont Digital Cromalin. Основная причина перехода на цифровую цветопробу не только в том, что мы не используем фотоформы, а просто в общем уровне развития технологий.

Как я уже говорил, мы работаем с несколькими финскими типографиями. В частности, журнал «Караван историй» в связи с ростом тиража и объема недавно сменил производственную базу, поскольку потребовались большие печатные мощности. А чем крупнее и технологичнее типография, тем строже она работает с клиентом. Все логично: мы от них много требуем, но и они ужесточают требования к нам. Эта типография просто отказалась принимать в качестве цветопробы для производства журнала на рулонной машине аналоговый Chromalin с «листовым» растискиванием.

ГАРТ: Почему?

В. Ч.: Строго говоря, он может использоваться только как цветопроба для листовой офсетной печати, поскольку рулонную печать данное оборудование воспроизвести не может. Можно использовать другие материалы, пытаться подобрать время экспонирования на раме, но нормально имитировать офсетную рулонную печать на аналоговом Cromalin понятным образом, а не «методом тыка» нельзя. Это факт.

Кстати, есть еще проблема так называемого «ложного разворота»: когда обложка отпечатана на листовой машине, а первая страница блока — на рулонной. А рекламодатель купил размещение именно на этот разворот.

Мы же изначально имели две цветопробы: аналоговую и цифровую. Для себя — цифровую, чтобы с ней могли работать арт-директор и специалисты, которые занимаются обработкой изображений. Это быстрее и дешевле, это необходимо для самоконтроля как материал для обсуждения качества обработки иллюстраций (не всего макета) со смежными службами. Для типографии и рекламодателей делали контрактную аналоговую пробу макета целиком.

Использовать цифровую пробу интересно не только потому, что материалы дешевле и она более оперативная, самое важное — она настраиваемая. Ведь сделать с пленок цветопробу, например, под глубокую печать, очень проблематично. А нам хотелось бы такую пробу делать. Мы уже восемь лет используем Scitex Iris, а два года назад приобрели Digital Cromalin.

ГАРТ: Но ведь это, наверное, достаточно дорогое удовольствие?

В. Ч.: Конечно, можно было купить просто «струйный принтер», но для нас очень важна стабильность и повторяемость результатов. Поэтому мы выбрали между Digital Cromalin и Iris.

У нас очень много оборудования Scitex, в том числе Iris, о котором я упоминал. В Германии, например, многие издатели журналов используют именно эти устройства. Но вариант Iris с программным обеспечением от Creo использует ICC профили и требует «рукоприкладства». В принципе, есть немецкие разработки, которые предлагают очень хороший альтернативный растровый процессор для Iris, но пришлось бы покупать Iris в одном месте, RIP — в другом...

В конце концов выбрали Digital Cromalin. Это фактически коробочный продукт. С системой поставляются ряд профилей, и растровый процессор имеет развитые средства для их настройки. Причем это не профили ICC —

RIP работает с профилями закрытого формата.

Есть своего рода распределение функций между пользователем и производителем этого оборудования. DuPont не рекомендует клиентам пользоваться средствами для создания профилей. Эта фирма сама изготавливает профили для своих заказчиков. Мы делаем по их методике тестовую печать, а они строят профиль с использованием полученного в ходе тестовой печати результата. Так получается более надежно. В то же время, мы имеем возможность потом внести в этот профиль коррективы. В этом есть свои плюсы и минусы, но с моей точки зрения, плюсов больше. В итоге невозможно купить устройство и получить плохой результат. Кроме того, есть еще и психологическая уверенность: ведь это же Cromalin!

В ходе использования Digital Cromalin создалось впечатление, что агрегат достаточно надежен с точки зрения «железа», в аппарате используется принцип непрерывной струйной печати, и технология обеспечивает очень высокую стабильность. При использовании в обычном офисном помещении отклонения от листа к листу и от месяца к месяцу находятся в пределах 0,2–0,5 DE. У аналогового Cromalin многое зависит «от настроения оператора». Здесь же все известно заранее. Используя Iris, для которого мы тоже сделали профиль под наш процесс, такой стабильности добиться нельзя.

ГАРТ: Сплошные достоинства и ни одного недостатка?

В. Ч.: Да нет, такого, конечно, не бывает. В связи со сравнительно невысоким разрешением устройства — всего 600 dpi — Digital Cromalin недостаточно хорошо передает мелкий текст и векторную графику. Например, плохо получится текст небольшого кегля вывороткой по цветной плашке. Это основная проблема применения цифровых проб в качестве контрактных. Простой черный цвет (K: 100%) воспроизводится четырьмя красками, в нем может присутствовать до 10–15% остальных чернил. Это тоже добавляет проблем.

Производительность устройства могла бы быть повыше... Реально, конечно, проба печатается на нем быстрее, чем делается аналоговая такого же размера. И пока она печатается, оператор может заниматься другими делами.

Но быстрое действие может кого-то и не устроить. Нам к тому же нужна страховка, поэтому в ближайшее время должно приехать второе такое устройство.

У ОПЕРАТОРА НЕИЗМЕННО ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ





Есть процессы, которые сложно остановить, а есть — просто необратимые

Необратимые —
это процессы,
которые могут
протекать только
в одном направлении



российская а с с о ц и а ц и я ц и ф р о в о й п е ч а т и

107140 МОСКВА, УЛ. В. КРАСНОСЕЛЬСКАЯ 15, ТЕЛ. (095) 264 9722

Василий ЧЕРНЫЙ
(Окончание)

Мы «пробим» практически все, что можем успеть, не только рекламу.

ГАРТ: А это не дорого?

В. Ч.: Достаточно дорого, но тем не менее, ощутимо дешевле, чем при использовании пленочной технологии. Конечно, конкретные цифры отличаются от тех «средних», которые дает DuPont, но это разумные цены.

ГАРТ: Какие профили Вы используете в своей работе?

В. Ч.: Мы сегодня используем три профиля, которые сделали для нас специалисты DuPont. Первый — это имитация нашего аналогового Cromalin. Он применяется, когда надо делать пробу под листовую офсетную печать. Еще один профиль имитирует рулонный офсет в конкретной типографии. И третий профиль — под глянцевую печать. Сначала мы чаще использовали профиль

для имитации аналогового Cromalin, в том числе чтобы не удивлять клиентов, показывая им сразу какие-то новые пробы.

Профиль же для рулонной печати позволяет сразу увидеть проблемы, которые могут возникнуть в процессе печати. На цифровой пробе 400% цвет будет именно таким, каким он получится потом на рулонной машине, на аналоговой же пробе неточная работа с ограничением по сумме красок может быть практически незаметна. Существенное влияние на результат, получаемый на цифровой «рулонной» цветопробе, оказывает иной, нежели на листовой машине, ростиск и имитация бумаги.

Рекламодателей, конечно, может испугать, что они приносят аналоговую пробу, признанную во всем мире, а им говорят, что все получится не совсем так, и показывают, как будет на самом деле.

ГАРТ: Как Вам удалось перевести рекламодателей на цифровые пробы?

В. Ч.: Это было непросто, но у нас получилось. Есть очень много нюансов, которые относятся к бизнес-процессам, к взаимоотношениям с клиентами. За десять лет работы мы в этом поднаторели. Не последнюю роль сыграло то, что на обороте отпечатка написано Cromalin. Для клиентов психологически проще перейти на эти цветопробы.

Мы даже провели летом 2002 г. семинар для рекламных агентств, где подробно рассказали о преимуществах нашей пробы под рулонный офсет.

ГАРТ: Хорошо, с заказчиком Все утвердили. А как с типографиями?

В. Ч.: Мы отправляем туда файлы и цифровые пробы, наш представитель приезжает на печать тиража.

ГАРТ: И типография «попадает» в эти пробы?

В. Ч.: Да, а как же иначе.

ГАРТ: А в типографиях, с которыми Вы работаете, есть Digital Cromalin?

В. Ч.: Пока нет. Для ежедневщиков это не так актуально, кроме того, это очень большой объем вывода. В те сроки, которые мы даем типографии на производство журнала, она не может успеть вывести все нужные нам пробы.

Для еженедельников это имеет больший смысл, потому что там намного более сжатые сроки. Было бы удобно, чтобы на те полосы, которые подписываются в печать последними, пробы делала сама типография, потому что мы физически не успеваем их передать.

ГАРТ: В отличие от аналогового Cromalin, на цифровом нет растра. Это не мешает?

В. Ч.: Нет. Дело в том, что для рекламодателя растр не имеет принципиального значения. На сегодняшний день актуальный растр вообще зависит от типографии. В чем тогда смысл пробы с растром?

Для контроля печати уже в типографии проба с актуальным растром может, конечно, решить некоторые проблемы, но на всех остальных этапах она не требуется. Кроме того, мы достаточно много печатаем с использованием стохастического растрирования. «Каваран историй», например, практически весь 2001 г. печатался стохастикой.

ГАРТ: Неужели? А почему никто не знает об этом достижении?

В. Ч.: Стохастика — вообще отдельная история. Это издательство предложило типографии попробовать печатать стохастический растр. Сами долго об этом думали. А потом оказалось, что финны сделали все так грамотно, что нам ничего менять в плане подготовки материалов не потребовалось. В результате оттиски, конечно, чуть-чуть отличаются, но формально мы можем ничего не менять. Получается, что это их достижение, а не наше.

Сейчас обе офсетные типографии, чьими услугами мы пользуемся, умеют печатать стохастикой. Их клиенты поделились на тех, кто ее использует и тех, кто нет. Мебельные каталоги, например, очень хорошо печатать стохастикой. А вот те, кто печатают много «тела», предпочитают регулярный растр.

Вообще, сегодня финские типографии находятся на достаточно высоком техническом уровне и успешно используют передовые технологии. Конечно, во многом это заслуга поставщиков. Например, после установки систем СТР представители производителя — фирмы Сгео — бывали в типографии чуть ли не каждую неделю. Поэтому если лет пять-шесть назад мы скептически относились к разным технологическим изыскам, то сегодня достаточно уверенно используем их в работе.

УЗНАВАЕМА ВСЮДУ!



универсальная мелованная бумага **g!print**

РЕГЕНТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

www.regent.ru

Торговая система «Регент-Арт»: Москва: (095) 789-8034, 924-0117
 Филиалы ГК «Регент»: Алматы: (+7 3272) 44-2424 Екатеринбург: (3432) 55-5190 Казань: (8432) 43-9401
 Киев: (+38 044) 458-2965 Краснодар: (8612) 22-7294 Минск: (+37 517) 228-73-74 Н.Новгород: (8312) 31-3100
 Новосибирск: (3832) 11-9800 Ростов-на-Дону: (8632) 33-9522 Самара: (8462) 35-3741 Санкт-Петербург: (812) 320-7170
 Саратов: (8452) 45-9669 Тверь: (0822) 55-1116 Тула: (0872) 35-5736 Уфа: (3472) 32-9888
 Поставки в регионы: Москва: (095) 956-6623, 956-6624

ДЛЯ ИЗДАТЕЛЕЙ

Компания «Терем» получила статус официального дистрибьютора корпорации SoftCare, известной своими решениями в области автоматизации редакционно-издательской деятельности, и начала поставки ее продуктов на российский издательский рынок.

SoftCare предлагает продукты для построения эффективного и гибкого процесса документооборота в допечатном производстве, ключевым из которых является система автоматизации редакций K4 Publishing System. Система позволяет интегрировать рабочие места на базе DTP-продуктов компании Adobe — комплекса верстки макетов Adobe InDesign и текстового процессора Adobe InCopy — в единое пространство. Основные преимущества K4 — поддержка различных платформ, масштабируемость и возможность построения индивидуальных сценариев коллективной работы над макетом в издательстве любого масштаба.

Система K4 обеспечивает одновременный доступ к макету всех вовлеченных в процесс подготовки издания специалистов. Это позволяет оптимизировать управление рабочим процессом и полностью контролировать работу и сроки ее выполнения.

ОБМЕН ОПЫТОМ

В начале февраля в МГУП прошла встреча представителей концерна Heidelberg, отвечающих за продвижение расходных материалов на территории Восточной Европы. В Москву приехали представители Австрии, Польши, Венгрии, Словакии, Словении, Эстонии, Украины, Казахстана. В первый день встречи прошла презентация, посвященная СТР-пластинам фирмы Iragas.

Основной целью встречи было изучение ситуации в каждом регионе, анализ и обмен опытом в области отношений с клиентами и поставщиками. В результате работы была выявлена положительная тенденция: рост продаж и повышение лояльности клиентов за счет предложения качественных материалов в нужном количестве и в нужное время, а также предоставления профессиональной и своевременной технологической поддержки и дополнительных бесплатных услуг.

Участники встречи посетили сервисный центр «Гейдельберг-СНГ», который помимо продажи расходных материалов в розницу предлагает широкий спектр дополнительных услуг — от нарезки резинотканевых полотен и трафаретной сетки до заточки ножей.

СООТВЕТСТВИЕ

В конце 2002 г. Группа Компаний «Регент» прошла сертификационный аудит и рекомендована к получению сертификата ISO 9000 (версия 2000 г.)

Подготовка к сертификации Системы менеджмента качества ГК «Регент», начатая еще в 2001 г., потребовала сбора документов, корректировки внутренних процедур ГК «Регент» и входящих в нее ЕТС «Канцлер», ТС «Регент-Арт», «Регент-Стретч». Персонал «Регента» прошел специальное обучение,

которое проводили приглашенные специалисты по сертификации и стандартизации совместно с сотрудниками Службы качества группы компаний. Завершающим этапом работы стал сертификационный аудит, которым занималось российское представительство международной Группы Bureau Veritas. Сертификат ISO 9000 станет свидетельством того, что Система менеджмента ГК «Регент» полностью отвечает принятым международным стандартам в области управления качеством.

РеаЛайн

Широкий ассортимент расходных материалов для полиграфии



NAPP
SYSTEMS

KIMOTO

CANSON

ROLL MARK

ULTRALEN

Lastra

офсетные пластины и химические продукты для их обработки, оборудование для изготовления печатных форм

**Vulcan
NAPPlate**

компрессионные офсетные резинотканевые полотна

**AGFA
Kimoto**

водовывывные фотополимеризующиеся пластины для высокой печати

**Canon
Ultralen-TK
Roll Mark
Pantone**

фототехнические пленки
пленка для лазерных принтеров, монтажная основа с миллиметровой сеткой
калька для лазерных принтеров
пленка для припрессовки
фольга для горячего тиснения
цветовые справочники

Офсетные краски и химия для печатного процесса

111250 Москва, ул. Лапина, д. 17а, к. 608,
тел.: (095) 787-5905, факс: (095) 362-5142, e-mail: sales@realine.ru
www.realine.ru

Филиал: 191119 Санкт-Петербург, ул. Звенигородская, д. 11,
тел.: (812) 325-8365, факс: (812) 325-8366, e-mail: realine_spb@hotmail.ru

РеаЛайн



**Сергей
ЛАПШИН**
Типография
«Новости»
Начальник цеха

ГАРТ: Сергей, как «поживают» две ваши системы СТР?

С. Л.: Работают. Правда, пока используем эти устройства только для цветных работ. Формы для рулонной печати выполняются по старой технологии, которая все-таки для черно-белой текстовой печати обходится дешевле. Тем не менее, несмотря на то, что первое устройство заработало всего несколько месяцев назад, на сегодня уже более трети пластин мы выводим на СТР, и эта доля постоянно растёт.

ГАРТ: Большинство заказчиков уже привыкло к тому, что типография «Новости» делает вывод фотоформ. Как они воспринимают переход на СТР?

С. Л.: Мы стараемся, чтобы перевод заказчиков на СТР происходил постепенно. Все-таки, существуют небольшие различия, к которым они должны привыкнуть. Например то, что новые растровые процессоры лучше работают с файлами PDF, а раньше мы принимали только PostScript. Но в принципе, ничего сложного: существует несколько нюансов, которые клиенту нужно объяснить, и после этого он сможет нормально готовить файлы для вывода на СТР.

ГАРТ: Сергей, а как сами печатники относятся к формам, которые сделаны на СТР? Есть ли какие-нибудь отличия от традиционных?

С. Л.: Никаких отличий нет, кроме одного, главного — формы получаются без «мусора», которого при обычном копировальном процессе практически невозможно избежать. Естественно, печатникам это очень нравится, поскольку экономит время.

ГАРТ: А где Вы нашли специалистов для работы на СТР?

С. Л.: Находить никого не пришлось — обучили сами. Кого-то взяли с фотовывода, других — с участка копировки. При обслуживании СТР даже компьютерщики не нужны, достаточно опытных специалистов по спуску полос, ведь мы печатаем очень много изданий самых разных форматов. Заказчики сдают пополосную верстку, а спуски, часто сложные, делаются у нас.

ГАРТ: Как устройства вписались в существующий технологический процесс типографии? Изменилось ли что-нибудь в системе контроля качества, о которой мы неоднократно рассказывали в ГАРТ?

С. Л.: В технологический процесс устройства вписались отлично. Наверное, помогло то, что мы имели опыт обращения с фотовыводным устройством и системой workflow.

В системе контроля качества произошли некоторые изменения. Мы активно используем поставленные вместе с СТР плоттеры. Оба растровых процессора имеют возможность работы с плоттерами фирмы Hewlett-Packard.

Файл со спуском полос растрирует только один раз. После этого он может быть выведен как на плоттер, так и на СТР. Использование одного и того же растрового процессора гарантирует, что ничего не «слетит» и, как показывает наш опыт, действительно ничего не «слетает».

Раньше для вычитки корректуры с двух пленок делались синьки, которые потом корректоры сверяли с подписной корректурой. Было задействовано не менее шести человек. Теперь спуск для каждого заказа распечатывается на плоттере, поэтому двух человек вполне достаточно.

Очень удобно, любая ошибка видна сразу. Отпечатки цветные, на них есть все метки, на плоттер выводятся и невидимые линии: обрезной формат, формат бумаги и пр., а раньше нужно было все расчерчивать. Благодаря использованию плоттера, исключили еще один этап контроля, когда после установки форм на машину и выполнения приводки оттиски опять сверялись с подписной корректурой. Теперь, если формы делались на СТР, мы этого не делаем. Уверены, что как это выглядит на подписной плоттерной распечатке, так будет и в печати.

ГАРТ: Такая распечатка на каждый заказ не удорожает процесс?

С. Л.: Удорожает, но не сильно. Мы выводим на недорогую бумагу, поэтому стоимость отпечатка невысока по сравнению со стоимостью комплекта форм. Много времени это тоже не занимает. Три-четыре минуты на оттиск полного формата.

ГАРТ: А в качестве цветопробы его можно применять?

С. Л.: В принципе, да. Правда, печатать цветопробу нужно в другом режиме — плоттер может работать в трех режимах — и на другой, более качественной бумаге.

Мы отпечатали тестовые тиражи с пластин, сделанных на СТР, затем по оттискам были сделаны цветные профили и занесены в растровый процессор. Таким образом, теперь на плоттере можно довольно точно имитировать оттиск, который получится на реальной печатной машине.

Конечно, как контрактную цветопробу плоттерный отпечаток использовать нельзя. Он близок к тиражному оттиску, но слишком «чистый», цвета более яркие. Все равно на машине получится немного по-другому. Тем не менее, мы достаточно часто используем эту возможность, поскольку некоторым клиентам такой цветопробы вполне достаточно. Например, часто печатаем на плоттере пробы для плакатов. А для решения проблемы контрактной цветопробы мы используем имеющиеся в типографии пробопечатные станки.

ГАРТ: Значит, можно считать, что усовершенствование технологического процесса завершено?

С. Л.: Не совсем, но я считаю, что мы последовательными шагами приближаемся к идеальному варианту. Началось все два года назад с покупки фотовыводного устройства полного формата. Теперь — два устройства СТР. А скоро наши печатные машины Heidelberg будут дооснащены и смогут считывать с флэш-карт установки красочных профилей для конкретной работы. Это позволит существенно повысить эффективность работы оборудования.

СТР HEIDELBERG TOPSETTER 102

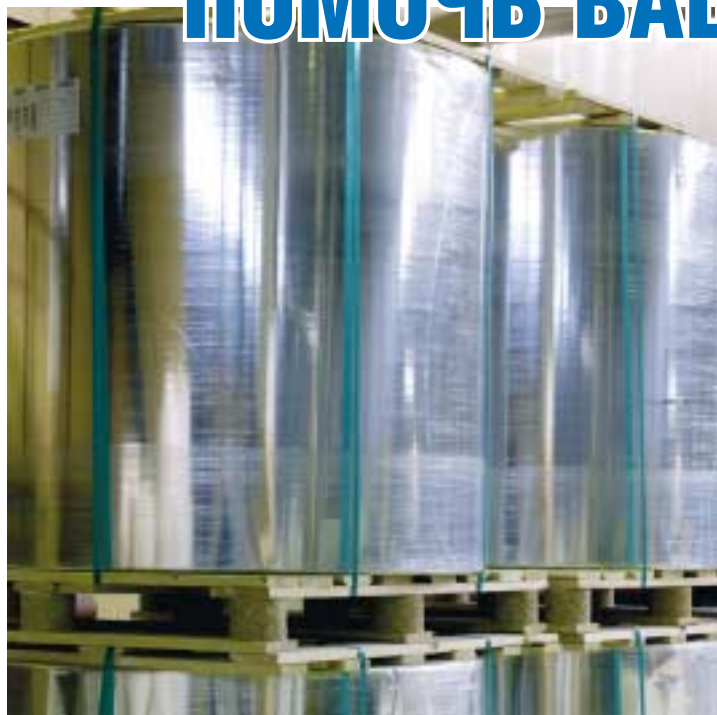


FUJIFILM LUXEL P9600





НАША ЗАДАЧА – ПОМОЧЬ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ



Высококачественные ролевые самоклеящиеся материалы ведущего мирового производителя «Рафлатак», терминал по резке европейского уровня организации и качество сервиса компании «Александр Браун», профессионализм и отзывчивость сотрудников обеих компаний — у нас есть уверенность и силы стать лидером в России!



Центральный офис и отдел сбыта «На Парковой» 105264 Москва, 9-я Парковая ул., д. 37, корп.1.
Тел.: (095) 737-6969 (многоканальный). Факс (095) 965-7393. E-mail: post@abraun.ru. www.abraun.ru

- Отдел сбыта «На Смольной» Тел.: (095) 234-0304, 451-8511. Тел./факс: (095) 451-8512.
- «Александр Браун — Сибирь» (Омск) Тел./факс: (3812) 53-4824. E-mail: omsk@abraun.ru
- «Александр Браун — Самара» Тел./факс: (8462) 63-8558. E-mail: samara@abraun.ru
- «Александр Браун — Нижний Новгород» Тел./факс: (8312) 37-5125, 35-0609. E-mail: nizhniy@abraun.ru
- «Александр Браун — Юг» (Ростов-на-Дону) Тел./факс: (8632) 72-8130. E-mail: rostov@abraun.ru
- «Александр Браун — Красноярск» Тел./факс: (3912) 65-2098. E-mail: krasnoyarsk@abraun.ru
- «Александр Браун — Ярославль» Тел./факс: (0852) 45-8827, 45-8836. E-mail: yaroslavl@abraun.ru



Сергей Викторович СПИЛКА
«Вип-Системы»
Москва
Директор

ГАРТ: Сергей, расскажите о системах СТР, поставляемых Вашей компанией.

С. С.: В семействе СТР PlateDriver фирмы Esko-Graphics несколько моделей. Есть недорогое облегченное полуформатное устройство PlateDriver QPS4 с фиолетовым лазером и ручной загрузкой пластин. Оно не сильно отличается по цене от фотовыводного устройства.

Есть и две полноавтоматические системы: полуформатная PlateDriver 4 и система полного формата PlateDriver 8. Они используют технологию внутреннего барабана и могут комплектоваться различными лазерами.

ГАРТ: То есть Вы можете поставить СТР с любым лазером по желанию клиента?

С. С.: Да, есть несколько вариантов, включая фиолетовый и термальный. Но принято стратегическое решение о продвижении на рынок устройств с фиолетовым лазером. Их главное преимущество — существенно более высокая, чем у термальных систем, производительность.

ГАРТ: Считается, что качество форм у термальных устройств выше.

С. С.: Я могу сказать так: никто еще пока не смог реально продемонстрировать, что термальная технология дает лучшие результаты. Это факт. Можно долго рассуждать о теоретических возможностях и теоретических преимуществах, но реально этим занимаются только производители оборудования.

ГАРТ: В Вашей речи иногда проскакивает название Rurip, а фирма уже год как называется по-другому.

С. С.: По привычке. Мы ведь поставляем оборудование Rurip с 1997 г. Конечно, название изменилось после объединения Rurip-Eskofot и Varco Graphics в Esko-Graphics. Надо сказать, что кроме смены названия особых изменений не произошло, мы так же, как и раньше, поставляем это оборудование.

ГАРТ: Есть два типа фиолетовых пластин: серебросодержащие и фотополимерные. Вы предполагаете заниматься и теми, и другими?

С. С.: Да. Установленное в «Типографии №13» устройство работает с серебросодержащими пластинами, и мы

поставляем в эту типографию пластины AGFA LithoStar Ultra V.

ГАРТ: «Вип-Системс» — дилер AGFA?

С. С.: Да, на СТР пластины совершенно официальный. Я скажу больше: на Украине у нас эксклюзив на эти пластины. Еще не так давно мы поставляли на рынок России и стран СНГ большие объемы традиционных пластин AGFA Ozasol, но теперь эта фирма ориентируется, практически, только на пластины для СТР.

Кстати, начиная с апреля этого года мы будем поставлять фотополимерные пластины марки LV1 фирмы Plate под фиолетовый лазер и пластины марки LT2 той же компании для термального лазера. Уже сейчас мы принимаем заявки на поставки таких пластин.

ГАРТ: Иметь хороший выход на материалы — это важно при продаже устройств СТР?

С. С.: На сегодня — очень важно. Необходимо иметь в одних руках все три компонента: устройство, проявку и пластины. Если чего-то не хватает, то это проблема. В случае возникновения внештатной ситуации мы можем решить все вопросы раньше, чем два или три конкурента сумеют договориться между собой. Со временем, когда технологии СТР уже прочно войдут в нашу жизнь, такая проблема исчезнет. Тем не менее, нельзя продавать все подряд, и мы очень осторожно подходим к выбору поставщиков.

ГАРТ: А как обстоят дела с фотовыводными устройствами?

С. С.: Они продаются. Недавно была установлена очередная система в Ульяновске.

ГАРТ: Цена на пластины СТР все еще больше, чем сумма цен пленки и традиционных пластин?

С. С.: Я бы не сказал. Просто при прямом расчете забывают, что обычно 30% пленки идет в отход. Тогда получается, что сегодняшняя себестоимость традиционной технологии более 11 евро за метр. А перспективы снижения цен на пластины для СТР очень хорошие. Ведь в производстве это те же самые пластины, что и традиционные, просто используется другой «полив».

ГАРТ: Кто, по Вашему, сегодня наиболее перспективный клиент на СТР?

С. С.: Рынок будет расти — понятно. И мы планируем в этом году продать еще три системы СТР. Логика говорит о том, что перспективные клиенты — типографии с большим объемом потребления офсетных пластин.

Возможно, даже возникнет ажиотажный спрос, ведь руководители ти-

пографий общаются между собой. С другой стороны, тут нужно учитывать много нюансов. Есть руководители, которые предпочитают менее автоматизированные печатные машины, считая, что их персоналу с ними будет легче справиться, а есть думающие иначе.

ГАРТ: Судя по тому, что Вы установили СТР в «Типографию №13», там к автоматизации относятся положительно?

С. С.: Да, надо сказать, что директор этой типографии С. В. Борзунов принадлежит ко второму типу руководителей. Он приобретал первую печатную машину Roland 705 со всеми опциями автоматизации. Для него очень важно, сколько времени занимает переналадка. Когда стало понятно, что автоматизация играет в этом очень большую роль, он приобрел вторую машину Roland 708, тоже со всеми опциями. Поэтому логичным шагом стало приобретение СТР в самой полной автоматизированной комплектации. Мы поставили в эту типографию PlateDriver 8 с фиолетовым лазером. В комплекте система автоматической загрузки пластин с пятью лотками, всего на 500 пластин, встроенная пробивка отверстий для штифтовой приводки системы «Бахер». Сегодня формы на Roland 708 загружаются автоматически, и с первых оттисков кресты «в голове» листа оказываются совмещенными идеально.

ГАРТ: А программное обеспечение?

С. С.: Поставляется система Esko-Graphics FlowDrive, которая сделана на базе растрового процессора Harlequin. В ее составе спуск полос, треппинг и остальные необходимые компоненты. Есть несколько видов растривания, включая стохастическое, с возможностью комбинировать их на одной полосе. Для пробных оттисков используется плоттер, при этом растривание выполняется только один раз.

ГАРТ: Планируется использовать возможности RIP3?

С. С.: Да, в комплектацию Roland 708 входит система Resom, и мы планируем организовать передачу файлов с красочными профилями из допечатной системы по компьютерной сети напрямую на пульт управления печатной машиной. Это станет последним технологическим штрихом. Приглашаем всех приверженцев новых технологий к нам. Специалисты компании «ВИП-Системы» готовы поделиться своими знаниями и помочь выбрать правильное СТР-решение.

Опыт
запуска
систем
в России

Москва:
Тел. +7 10551 258 07 03
Факс: (095) 318 02 74
el@vipsys.ru

Германия, Штутгарт:
Тел. +49 711 60 17 89 0
Fax +49 711 60 17 89 60
secretary@vipsys.de

Новосибирск:
Тел./факс: (3832) 55 40 99
Тел. факс: (3832) 55 58 29
vip@ibir@online.nsk.ru

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

Минск:
Тел. +375 (17) 236 36 61
Тел. +375 (17) 236 52 93
t@tisson.minsk.by

Алматы:
Тел. +7 (3272) 69 10 07
Факс +7 (3272) 69 46 20
vip_systems@nursat.kz

CTP PlateDriver

для коммерческой печати, формат
до 800x1075мм,
до 30 пластин/час для Roland 700, Rapida 105,
Speedmaster 102

при 2400 dpi, полуавтомат или робот
с магазином 500 пластин,
режим работы 24 часа в сутки,
до 20 систем привода
в одном устройстве.

CTP PlateDriver QPS4

для коммерческой печати, формат
до 680x750мм, 24 макс.
формата/час при 2400 dpi,
встроенная привода.

CTP Cyrel DI Spark

для флексографских пластин, формат
635x762мм или 900x1200 мм,
разрешение до 4000 dpi



www.vipsystems.de

Компания **ВИП-Системы**
официальный дистрибьютор
Esko-Graphics с 1997 года
представляет:

Устройства для вывода
печатных пластин
по технологии
Computer-to-Plate





**Галина
КОЗЫРЕВА**

«Гейдельберг СНГ»
Продукт-менеджер
по PrePress и DI

ГАРТ: Галина, ходят слухи о том, что в России установлено уже пять систем СТР компании Heidelberg. Это правда?

Г. К.: Правда то, что четыре системы уже установлены, а еще три находятся в процессе отгрузки и инсталля-

ции, так что к выходу этого номера ГАРТ их может оказаться уже семь. На сегодняшний день реализованные проекты — это типография «Новости», «Пушкинская площадь», типография «АвтоВАЗ» и ростовская типография «Омега-Принт», в которой недавно было установлено полуформатное устройство Topsetter 74.

ГАРТ: Каково соотношение систем с разными типами лазеров?

Г. К.: Все четыре установленные системы — термальные, но в трех перспективных установках — системы с фиолетовым лазером.

Вообще, Heidelberg очень внимательно следит за тем, как складывается конкурентная ситуация в различных секторах рынка допечатного оборудования. На

сегодняшний день у нас есть и термальная, и фиолетовая линейки устройств СТР.

Устройства Topsetter, использующие термальную технологию, имеют внешний барабан, более сложную конструкцию и достаточно высокую цену. Как только появилась возможность реализовать устройство с фиолетовым лазером, была создана линейка СТР Prosetter на базе фотыводных устройств Primesetter, хорошо зарекомендовавших себя с точки зрения качества и надежности. Все СТР, включая маленький Prosetter 52, имеют встроенную систему пробивки отверстий.

Одно из важных преимуществ СТР Heidelberg в том, что их можно развивать постепенно: начав с ручной

конфигурации, превратить ее в полуавтоматическую, а затем и в автоматическую.

ГАРТ: Расскажите пожалуйста о workflow для Ваших СТР.

Г. К.: Мы поставляем прекрасно зарекомендовавшую себя систему Delta Technology, новую систему управления рабочими потоками на базе Meta Dimension, которая работает параллельно и с PDF, и с PostScript-файлами, а также Prinergy.

Наши системы хорошо продуманы, ориентированы на работу в условиях реальной типографии, поэтому просты в эксплуатации. Правда, пока некоторые руководители типографий считают, что использовать возможности workflow не обязательно, однако мы убеждены, что увидев удач-

НОВАЯ СТРУКТУРА ГЕЙДЕЛЬБЕРГ СНГ

Завершилась работа по оптимизации организационной структуры «Гейдельберг СНГ», основной целью которой являлось достижение более тесного взаимодействия с клиентом. С 1 января 2003 г. «Гейдельберг СНГ» включает Корпоративный центр в Москве, а также Региональные центры в России и Региональные Общества и офисы в странах СНГ. Генеральный директор «Гейдельберг СНГ» — В. В. Бабаев. Функции Корпоративного центра поделены на четыре основных направления: «Оборудование», «Материалы», «Финансы/Администрация», «Развитие».

Зам. генерального директора «Гейдельберг СНГ» Ю. Д. Уколов возглавил направление «Оборудование», которое отвечает за поставки нового и восстановленного допечатного, печатного и послепечатного оборудования, совершенствование работы Региональных центров и распределение функций для обеспечения необходимой оперативности, работу по большим проектам и разработку интегрированных решений.

Направлением «Материалы», в задачи которого входит поставка расходных материалов и запасных частей, технологическая поддержка, развитие сервиса и дополнительных услуг, развитие дилерской сети в регионах и сети

Региональное представление «Гейдельберг СНГ»



магазинов расходных материалов в Москве, руководит зам. генерального директора О. Г. Красноборов.

За направление «Финансы/Администрация» отвечает зам. генерального директора «Гейдельберг СНГ» А. А. Романовский. Направление будет заниматься консолидацией финансовой деятельности компании, а также развитием информационных систем и систем планирования.

Зам. генерального директора А. А. Серов возглавил сектор «Развитие», в функции которого входят ана-

лиз и планирование развития организации, реализация стратегических проектов, включая программы обучения центра «Принт Медиа Академия Москва», партнерские программы «Heidelberg Клуб» и «Heidelberg Предприятие-Партнер».

Все изменения в структуре направлены на то, чтобы компания соответствовала задачам клиентов. Отзывы и предложения по улучшению организации работы «Гейдельберг СНГ» принимаются по адресу: help@ru.heidelberg.com.

ный пример работы своих коллег, установивших наши системы, они изменяют свое мнение.

ГАРТ: Чтобы успешно поставлять системы СТР поставщику важно иметь тесные связи с производителями пластин для них или нет?

Г. К.: Не обязательно. Мы, как производители, тестируем свои машины для всех материалов, предлагаемых на рынке, и клиент, выбирая наше оборудование, может быть уверен в его универсальности. Кроме того, общеизвестно, что «Гейдельберг СНГ» поставляет также и расходные материалы. Что касается пластин для СТР, то на сегодняшний день это материалы Kodak и AGFA, поскольку они гарантированно подходят для наших устройств.

ГАРТ: На рынке термальных пластин сегодня очень много производителей, включая небольших. Это хорошо?

Г. К.: Конечно, много производителей — это хорошо, но здесь очень важен один момент — качество пластин той или иной фирмы. Ведь главное преимущество технологии СТР в том, что формы получают самые высококачественные, без брака. Пластины должны быть надежными, давать стабильные результаты.

ГАРТ: Выбор производителей на рынке фиолетовых пластин пока ограничен?

Г. К.: Да, но когда все началось, производитель пластин для термальной технологии тоже был только один. А посмотрите, насколько выросло число этих производителей сейчас! С фиолетовыми будет то же самое.

ГАРТ: Интересно, как развивается ситуация на российском рынке после «ПолиграфИнтер 2002», ведь казалось, что все собираются покупать СТР?

Г. К.: Выставка показала, что есть серьезный интерес к системам СТР. Проблема в том, что в России не совсем правильный подход к их по-

купке. В Европе, например, путем установки СТР типографии решают проблемы организации производства и стандартизации. У нас же большинство типографий развиваются экстенсивно — стараются наращивать парк оборудования, вместо того чтобы задуматься, как загрузить его более эффективно. Экономике внедрения системы СТР большинство считает неправильно. Берут цену пленки, прибавляют стоимость офсетных пластин и говорят, что получается дешевле, чем стоимость пластин для СТР.

На самом деле, основной экономический выигрыш система дает не на этапе допечатной подготовки, хотя и там он есть. Главное преимущество в том, что увеличивается производственное время печатных машин, то есть можно с большей эффективностью использовать имеющиеся печатные мощности, печатать за то же время больше заказов. Тех, кто это понимает, пока немного, но число их неуклонно растет.

ГАРТ: Галина, как по-Вашему, кто сегодня потенциальные покупатели систем СТР?

Г. К.: И крупные промышленные полиграфические предприятия, и небольшие коммерческие типографии, чтобы выигрывать в конкурентной борьбе, стремятся к переходу на новые технологии. Все больше и больше типографий приходят к выводу, что нужно иметь полный процесс у себя. Но на сегодняшний день покупать фотовыводное устройство нелогично, поэтому СТР — это один из вариантов. Их купят многие.

Я полагаю, что в 2003 г. будет установлено не менее 20 систем. Но, надо сказать, что проще всего они интегрируются в производственный процесс там, где до этого были фотовыводные устройства и полностью использовались возможности workflow. Характерный при-

мер — типография «Новости». До установки системы СТР у них стоял наш фотонабор, и они практически сразу начали работать. Возможности цифровой пробы тоже оказались востребованы.

ГАРТ: Означает ли это, что небольшая коммерческая типография, у которой нет фотовывода, не должна покупать СТР?

Г. К.: Почему же, должна, если она хочет максимально снизить влияние человеческого фактора. Типография сама должна принять для себя решение о переходе на СТР. Мы, как поставщик, можем только советовать. По нашим оценкам, такой переход имеет смысл при большом объеме производства форм. Например, для машин большого формата должно быть не менее 800–1000 пластин в месяц. С другой стороны, типография с двумя малоформатными машинами Speedmaster SM 52, которая потребляет 80–100 пластин в день,

тоже получит выигрыш от внедрения СТР.

ГАРТ: Для малоформатной типографии, потребляющей около 100 пластин в день, инвестиции в СТР могут оказаться неподъемными.

Г. К.: Раньше так и было. Небольшая типография никогда не смогла бы позволить себе систему, использующую термальную технологию, но с появлением систем на фиолетовых лазерах СТР стали более доступными по цене. Например, небольшая типография вполне может позволить себе покупку Prosetter 52. Такая система стоит около 80 тыс. евро.

ГАРТ: А фотовыводные устройства еще продаются?

Г. К.: Да, но не в таких количествах, как в 2001 г. Конечно, в России произошел спад в продажах этих систем, но не такой сильный, как в Европе. Правда, и такого бума СТР, как там, тоже пока не наблюдается.

односторонний картон



в гармонии с белым



Эксклюзивный поставщик картона Ensocoat в России и странах СНГ – компания «Берег»

С.-Петербург, Москва,
тел. (812) 329 9191 тел. (095) 232 2610
Более 50 филиалов в России и странах СНГ
www.berep.net



**Алексей
РАЗУМОВСКИЙ**
Компания «Нисса»
Отдел продаж
допечатного
и цифрового
печатного
оборудования

ГАРТ: Алексей, расскажите о модельном ряде СТР, который есть у Creo.

А. Р.: В этом ряду два основных семейства термальных СТР — Lotem и TrendSetter. Первое базируется на разработках компании Scitex, допечатное подразделение которой вошло в состав Creo в 2000 г., а второе производится компанией с 1995 г. Все устройства с внешним барабаном и многолучевой записью. Уже произошла довольно серьезная унификация этих двух линеек: экспонирующие головки SQUAREspot могут применяться и в Lotem. Оба семейства устройств могут работать под управлением как Brisque, так и Prinergy.

Сегодня на рынке надо выигрывать в том числе и за счет автоматизации производства. TrendSetter ведет свою историю с 1995 г. Он был разработан в те времена, когда еще не было такой острой конкуренции. А вот Lotem может быть более автоматизирован. Можно укомплектовать его системой автоматической загрузки пластин, имеющей до пяти кассет. Внутри аппарата устанавливается система пробивки штифтовых отверстий, можно использовать до девяти перфорирующих головок.

Еще у Creo есть устройство очень большого формата TrendSetter VLF — признанный мировой лидер с числом установок около 700 (!)

Я хочу подчеркнуть: Creo — компания, которая не производит ни печатных машин, ни расходных материалов. Основной бизнес — допечатные системы, программное обеспечение, интеграция.

ГАРТ: Но не имея расходных материалов Вам, наверное, тяжело продавать СТР?

А. Р.: Продавать — нет. Сложно конкурировать с компаниями, у которых основная финансовая подпитка идет не от продаж СТР или фотонаборов, а из сферы расходных материалов — фотопленки, пластин, или из сферы продаж печатных машин. Эти компании имеют дополнительные рычаги конкуренции, могут «рушить» цены. Мы же не ставим своей задачей продавать расходные материалы «в нагрузку», привязкой к

контракту. Дело добровольное: хотите — покупайте у нас, не хотите — не обидимся. Аналогично и с печатными машинами: выбор за вами, но за СТР — милости просим.

ГАРТ: Сколько продано устройств Creo на сегодняшний день?

А. Р.: В России — семь. Из них сейчас работают три. В феврале мы введем в эксплуатацию еще три устройства, и в марте должен приехать TrendSetter VLF в «Алмаз-Пресс».

ГАРТ: То есть, после «ПолиграфИнтер» все-таки произошел бум СТР?

А. Р.: Да, и это закономерный результат проделанной работы. Мы сделали рывок и, я думаю, оторвались от других поставщиков по количеству установок.

ГАРТ: Изменились ли позиции термальных СТР с появлением фиолетовых?

А. Р.: По данным и AGFA, и Creo, в мире установлено примерно поровну термальных и (подчеркну) всех прочих устройств. На наш взгляд, фиолетовая технология не несет в себе ничего нового. Она аналогична той, что использовалась еще в старом добром фотонаборе, и все аппараты на ее основе — это, по сути, «переделанные фотонаборы» с известными ограничениями по скорости, качеству и надежности.

Хотя термальные устройства могут оказаться несколько дороже, мы считаем, что инвестиции в самое передовое оборудование окупятся быстро. Термальная технология не имеет ни одного минуса по сравнению с прочими. Более того, есть дополнительные возможности, которыми могут воспользоваться только владельцы термальных СТР. Опция Spectrum позволяет экспонировать в Trendsetter и Lotem специальные материалы для цветопробы. Непосредственно этими же самыми точками и методами растривания. Затем делается проба — практически так же, как при аналоговом процессе.

Еще одна область применения — сухой офсет. Пластины для него делают три производителя. Особенно важно отметить: мы видим наше будущее без проявочных машин, и уже есть два типа пластин, которые не требуют проявления, причем Presstek Anthem уже прошли испытания и сертифицированы для экспонирования на оборудовании Creo.

Преимущество и в том, что термальные пластины можно обжигать, и у нас есть два заказчика, которые печатают стохастику УФ-красками по невпитывающим материалам. По сути, у них и выбора-то другого не было.

ГАРТ: Важный вопрос: надежность и долговечность системы.

А. Р.: Идея Creo состояла в том, чтобы создать систему с запасом по надежности. Поэтому экспонирующая система состоит из 18 ИК-лазеров, создающих поток излучения суммарной мощностью около 40 Вт. Современным пластинам требуется до 10–11 Вт. Соответственно, есть серьезный запас, и выход из строя одного или нескольких лазеров не влияет ни на работоспособность системы, ни на ее производительность. Это как самолет — 18 моторов, хотя чтобы уверенно лететь, достаточно и половины.

ГАРТ: А производительность систем?

А. Р.: Термальные СТР имеют хороший запас по производительности. Уровень скорости, который сейчас достигнут, связан с чувствительностью пластин, но никак не с самими устройствами. Сейчас на рынке есть пластины с чувствительностью от 90 до 200 мДж/см², аппарат может быть легко на них настроен, что означает весьма заметную разницу в производительности.

ГАРТ: Производителей пластин для термальных СТР на рынке много?

А. Р.: Да, и это одно из главных преимуществ термальной технологии. Рынок термальных пластин — открытый, а конкуренция ведет к тому, что цены снижаются, а качество растет. На сегодня существуют 13 производителей расходных материалов для наших устройств, и делают они 33 вида пластин. Есть «транснациональные монстры», такие как Kodak, AGFA или MCC, есть компании поменьше, такие как испанская Iragisa или японская Toray.

А если посмотреть на рынок фиолетовых пластин, то становится грустно. Основной игрок известен — это AGFA. Может быть, пластины FujiFilm на азиатском и американском рынках и присутствуют, но в Европе пока тихо. Простая аналогия: я бы не стал покупать автомобиль, который можно заправить на одной заправке в городе. Это слишком рискованно. Некоторые фирмы анонсировали свои разработки, но они ведутся уже давно, а результат известен: люди стоят в очередь за AGFA.

ГАРТ: Как соотносятся цены на разные виды пластин? Например, поставщики AGFA говорят, что у них термальные и фиолетовые пластины стоят одинаково.

А. Р.: Сейчас это неудивительно. Есть термальные пластины, которые дороже, есть — дешевле. В типографии «Алмаз-Пресс» в свое время проводили тестирование нескольких видов пластин и остановились на MCC (Mitsubishi) LT-2. Сейчас мы им привезем на новое производство еще и Kodak. Кстати, у Kodak в общем объеме выпуска 2003 г. запла-

нировано около 30% термальных пластин. А это уже тенденция. Очевидно, в результате конкуренции и увеличения доли термальных СТР пластин в объеме выпуска ведущих производителей цена пластин будет снижаться.

ГАРТ: Давайте поговорим о программном обеспечении.

А. Р.: СТР нельзя рассматривать в отрыве от систем управления рабочими потоками. У Creo есть две системы — Prinergy и Brisque, базирующиеся на Adobe Extreme. Обе занимают лидирующее положение на рынке как по функциональности, так и по числу инсталляций. Интересующиеся деталями могут ознакомиться с выводами, сделанными в 2002 г. авторитетными Seybold Report on Publishing Systems.

Развитие допечатных систем в области «железа» сейчас идет сравнительно медленно, а в области систем управления довольно быстро — они становятся мощнее, добавляется все больше функций. Само растровое (RIP) сегодня — всего лишь одна из нескольких десятков функций развитой системы workflow. Задолго до растрового нужно проверять входные данные, а еще лучше — предпринимать меры к снижению доли ошибок при генерации

файлов заказчиками. В сфере этикетки и упаковки немаловажен автоматический и интерактивный треппинг с возможностью «откатов» назад, для перикладики нужен автоматизированный спуск полос, выпуск версий одного издания на разных языках. Нужно управлять синхронизацией цвета, печатать цветопробные полосы, выводить пробы на плоттер, чтобы посмотреть, как это получится на печатном листе вместе со шкалами, линиями фальцовки и т. п. Важна и архивация работ, и работа с архивом. Когда заказы исчисляются сотнями, тысячами в неделю, нужно иметь возможность связи с внешней базой данных для составления общего отчета, подсчета суммы, которую нужно взять с клиента, и чтобы посмотреть, насколько дольше работа из-за ошибок находилась в системе и определить точно источник этих ошибок, а также потерь времени-материалов.

ГАРТ: Давайте поговорим об алгоритмах растрового.

А. Р.: У Creo есть обычные АМ-растры, дополнительно поставляется стохастика первого и второго порядков Staccato с изменяемым размером элементарного пятна 10, 20 и более микрон — фирменная разработка компании. Вообще,

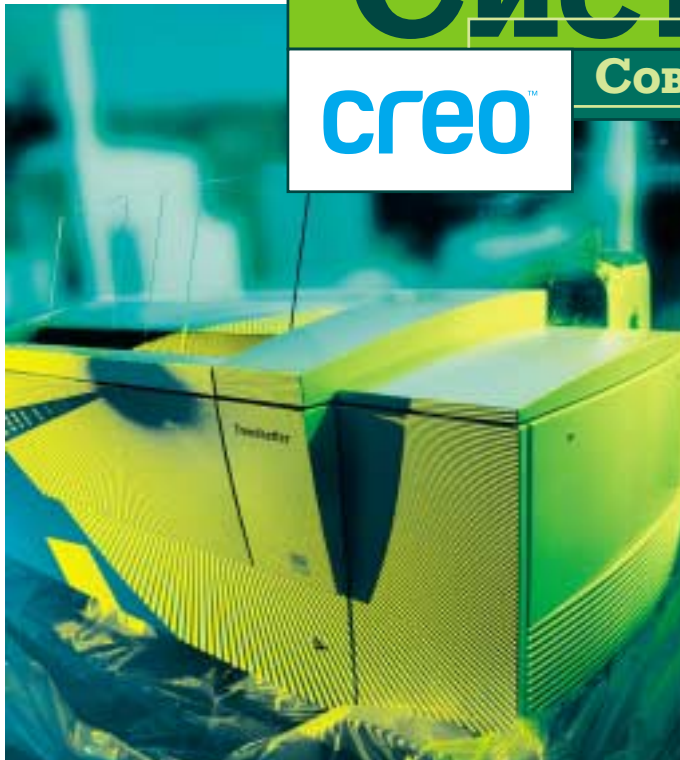
Creo — одна из немногих фирм, которая считает, что эта технология будет жить. Когда-то давно AGFA активно продвигала стохастику на рынок, но она не прижилась: на пленках-то все было замечательно, а на пластинах — плохо. Один тестовый тираж сделать было можно, но Creo считает, что плюсы технологии реализуются только когда она работает из тиража в тираж.

Теперь этап копировки, на котором возникали проблемы, отсутствует. Creo активно «продвигает» стохастику потому, что технология SQUAREspot дает возможность получить жесткую и стабильную точку. Гарантируется постоянство размеров в довольно широком диапазоне изменений характеристик пластин от партии к партии и условий проявления.

Что дает стохастика? Это тема для отдельного разговора, но вот всего лишь один пример: в Нидерландах есть два крупных упаковочных предприятия, которые в шесть красок печатают то, что они раньше печатали в 10–12. И по их отзывам, при печати стохастикой еще и экономится 10% краски. Для больших производств это может оказаться немаловажным фактором.

Системы СТР

Совершенство экспонирования



Опыт инсталляций систем СТР в России!



Системы Computer-to-Plate TrendSetter и Lotem

- развитые решения СТР (Computer to Plate), CTFlex (Computer to Flexo) и специальные модели, ориентированные на газетное производство
- термальное экспонирование, IR-источник излучения с длиной волны 830 nm
- высокий уровень автоматизации операций загрузки/выгрузки пластин
- расходные материалы, широко распространенные на мировом и российском рынках
- высоколинейное и стохастическое растровое, четкие края растровой точки
- системы управления рабочими потоками по технологии Adobe Extreme, эффективное управление всеми участками технологического процесса



Creo TrendSetter800 Quantum

Ульяновск «НИССА-Волга» (8422) 365-175
 Волгоград «НИССА-Регион» (8442) 735-095
 Екатеринбург «НИССА-Урал» (3432) 469-947
 Новосибирск «НИССА-Сибирь» (3832) 106-035

Фирма «НИССА Центр»
 тел.: (095) 956-7719
 факс: (095) 259-9589
<http://www.nissa.ru>
 E-mail: nissa@nissa.ru

nissa centre

Полиграфическое оборудование: ■ допечатное ■ листовой офсет ■ цифровой офсет
 ■ флексографская печать ■ ролевая печать ■ послепечатное оборудование



**Виталий
ГЕНОВ**

Компания «Терем»
Директор
по продажам

ГАРТ: Виталий, давайте поговорим о СТР, которые поставляет «Терем». Линейка устройств AGFA значительно шире, чем у конкурентов — Polaris, Xcalibur, Galileo, Palladio. А нужен ли такой широкий ассортимент?

В. Г.: AGFA является одним из ведущих игроков на рынке СТР, и то предложение, которое есть у этой компании, охватывает практически все известные на сегодняшний день технологии.

Для коммерческих типографий под листовые машины есть модель Galileo с фиолетовым лазером в двух модификациях: VS и VXT — с повышенной производительностью. Для этого же рынка предназначено и устройство Xcalibur 45, использующее термальную технологию экспонирования. Это СТР полного формата. Есть и полуформатная система — Palladio, в ней используется фиолетовый лазер. Для самых больших форматов у AGFA есть проверенные машины Xcalibur VLF, ис-

пользующие термальную технологию.

Что касается газетных СТР, то AGFA здесь признанный лидер. Доля СТР Polaris в Европе составляет около 60%. На последней выставке IfraExpo в Барселоне была продемонстрирована новая модификация — Polaris X с производительностью до 350 форм в час. Эти СТР поставляются как с фиолетовым, так и с зеленым лазером.

Я считаю, что у AGFA, в отличие от конкурентов, позиции более крепкие, поскольку предлагается вся технология и все необходимые расходные материалы из одних рук.

ГАРТ: Вы упоминали о системе Xcalibur VLF. Интересно, Вы считаете, что в России есть рынок для СТР очень большого формата?

В. Г.: Да, а как же иначе? В России появляются все больше типографий, специализирующихся на печати журнальной продукции. Появляются большие рулонные машины, поэтому я думаю, что уже в ближайшие год-два эти устройства будут востребованы.

ГАРТ: А полуформатные СТР пользуются популярностью?

В. Г.: На AGFA Palladio в Европе просто обвалный спрос. В России продаются, в основном, СТР полного формата, но я считаю, что и полуформатные устройства тоже будут пользоваться спросом. Есть достаточно много типографий, которые по разным причинам не планируют переходить на машины большого формата, а разница в стоимости СТР разных форматов существенная. На «ПолиграфИнтер 2002», кстати, на стендах некоторых поставщиков были именно полуформатные СТР.

ГАРТ: В СТР производства AGFA, системы пробивки отверстий для штифтовой проводки встроенные?

В. Г.: На разных моделях по-разному, но в основном

AGFA выносит системы пробивки из аппарата. В первую очередь это связано с повышенными требованиями по производительности и надежности (Polaris) и обеспечением большей гибкости для пользователя для работы с разными форматами (Galileo, Xcalibur). Только в одной из моделей Palladio реализована внутренняя система пробивки пластин, причем на один аппарат возможно поставить две разных системы.

ГАРТ: Перед выставкой «ПолиграфИнтер» было ощущение, что сейчас все бросятся покупать СТР. Кажется, этого не произошло.

В. Г.: Почему же, на выставке было представлено довольно много устройств, и все они так или иначе останутся в России.

ГАРТ: На данном этапе есть два клиента, которым «Терем» установил системы СТР?

В. Г.: Да, типография «Стезя» и издательство «Башкортостан». Если «Стезя» была одной из первых установок в России, то в «Башкортостан» мы поставили систему в конце 2002 г. Похоже, что это самое успешное газетное производство из тех, которые используют СТР.

С 1 января 2003 г. наш Polaris экспонирует по 100 пластин в день. Все работы, которые печатаются на новой машине Uniset, в течение недели были переведены на СТР. Меня порадовало, что главный технолог «Башкортостана», которая относилась к СТР очень настороженно, сказала, что теперь на фотонабор уже не хочет смотреть.

ГАРТ: Какие технологии СТР имеют лучшие перспективы в России?

В. Г.: Наш опыт говорит о том, что СТР в первую очередь интересуются производства, так или иначе связанные с печатью периодических изданий. На мой взгляд, лучше перспективы сегодня у машин типа Galileo

Violet, ведь в России большинство крупных производств, так или иначе, универсальные. Даже те, которые специализируются на печати газет, имеют листовые машины и печатают коммерческую продукцию.

ГАРТ: Как Вы считаете, термальные СТР имеют шансы на российском рынке теперь, когда есть фиолетовые?

В. Г.: В мире сейчас установлено 50% термальных СТР и 50% с лазером в видимом диапазоне, но последний год показал, что ситуация меняется.

У устройств с фиолетовым лазером больше преимуществ. Во-первых, это скорость, а во-вторых — стоимость владения. Время жизни фиолетового лазера в два раза больше, а цена его на порядок ниже. В «Стезе», например, термальная система СТР была установлена два года назад. Сейчас лазер уже практически исчерпал свой ресурс, и необходимо либо инвестировать несколько десятков тысяч долларов в новый, либо модернизировать устройство и переходить на фиолетовый.

ГАРТ: Но термальные пластины дешевле?

В. Г.: Если говорить про пластины фирмы AGFA, то нет, а эта фирма является на рынке материалов для СТР самым серьезным игроком. Цена на пластины СТР, которые поставляет «Терем» — от 11 до 12 евро вне зависимости от их типа.

ГАРТ: Все-таки несколько дороже, чем суммарная стоимость традиционных пластин и пленки...

В. Г.: Да, но есть масса факторов, экономию на которых сложно подсчитать сразу.

Например, уменьшение брака на формном участке. В «Стезе» он сократился до нуля, плюс снизилось количество бумаги на приладку. В «Башкортостане» также резко снизилось количество брака на формном участке,

**СВЕЖИЙ
НОМЕР
И ВСЕ
АРХИВ
ГАРТ
www.gart.ru**

возникавшего по вине не очень квалифицированного персонала.

ГАРТ: А фотонаборный бизнес уже совсем умер?

В. Г.: В прошлом году мы продали достаточно много маленьких фотонаборов AGFA Accuset — накопили денег регионы. Спрос же на большие фотонаборы стремится к нулю. Их стоимость приближается к стоимости СТР, поэтому люди ждут, как будет развиваться ситуация.

ГАРТ: Хотелось бы услышать Ваш прогноз о перспективах развития рынка СТР.

В. Г.: По моим подсчетам, сейчас в России 18 систем СТР. Правда, пять из них еще пока не установлены. Я полагаю, что в 2003 г. будет продано 15–20 систем. Для себя мы определили цель — 30% рынка, то есть четыре-шесть устройств.

ГАРТ: Видимо, наличие в Вашем ассортименте пластин существенно облегчает продажи? Ведь по сути, на российском рынке есть только AGFA и FujiFilm?

В. Г.: Конечно, нам легче. С учетом того, что Lastra, видимо, появится на этом рынке не раньше чем через год, позиции AGFA и FujiFilm на сегодняшний момент наиболее выгодные. По всей вероятности, впереди передел рынка расходных материалов — пленок и пластин.

ГАРТ: Вы так считаете? В этом номере мы приводим оценку рынка фототехнической пленки. Его объем — приблизительно 4 млн м² в год.

В. Г.: Хорошо, но каждая типография, которая покупает СТР, потребляет около 1,5 тыс. м² пластин в месяц. Можно предположить, что в 2003 г. рынок СТР-пластин будет на уровне 300 тыс. м², а это означает более 3,5 млн долл. В денежном выражении — почти четверть рынка пленки. И мы планируем активно работать в этом секторе. Сейчас тоже работаем, и надо сказать,

что это непросто: приходится держать для каждого клиента месячный резервный запас. Хорошо, что AGFA нас поддерживает.

Причем, если пленка вся одинаковая, то пластины для СТР имеют особенности. Каждая инсталляция будет влиять на долю рынка материалов.

ГАРТ: Вы имеете в виду то обстоятельство, что устройства разных производителей не совместимы?

В. Г.: Да, у AGFA фиолетовые пластины серебросодержащие, а у FujiFilm — фотополимерные, и на сегодня ситуация такова, что фактически у FujiFilm нет пластин под фиолетовый Gallileo, а у AGFA — под фиолетовый Luxel. Правда, по моим сведениям, AGFA скоро начнет производство фотополимерных фиолетовых пластин.

ГАРТ: А что Вы можете сказать по поводу систем workflow?

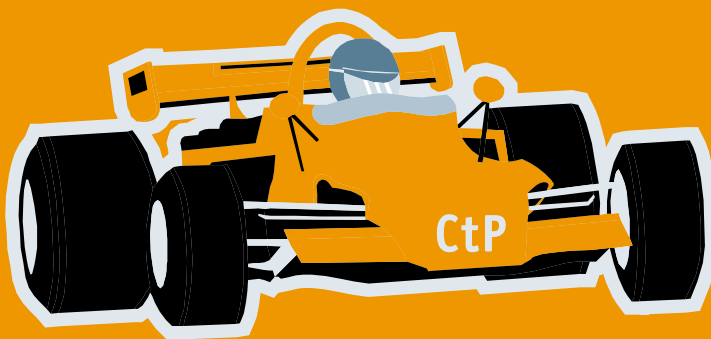
В. Г.: Если говорить о настоящем полнофункциональном workflow, то на мой взгляд, игрока здесь всего два — AGFA Apogee и Creo Prinergy.

Есть, правда, программные продукты, которые могут решить те же задачи, но совсем на другом уровне автоматизации. AGFA сейчас предлагает два продукта для организации workflow: Apogee — для коммерческих типографий и Intellinet — для автоматизации производства газетной продукции.

ГАРТ: Сегодня очень модно демонстрировать оттиски с пластин СТР, выполненные с применением технологии стохастического растривания. У AGFA ведь тоже есть стохастика?

В. Г.: Конечно, как и у всех. Есть и образцы печати с пластин, полученных, вопреки скептическим прогнозам, на фиолетовом СТР. Желющие могут посмотреть.

СТР



TEST-DRIVE

А К Ц И Я К О М П А Н И И Т Е Р Е М

БЕСПЛАТНАЯ пробная эксплуатация системы Computer-to-Plate на Вашем производстве!

Для участия в акции СТР TEST-DRIVE необходимо до 31 марта 2003 года заполнить анкету на сайте www.terem.ru или в офисе компании ТЕРЕМ.

После рассмотрения заявок каждому участнику акции будет направлено индивидуальное предложение с указанием сроков тестирования оборудования.

Подробности на сайте www.terem.ru



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
www.terem.spb.ru

ГРУППА КОМПАНИЙ ТЕРЕМ



**Анатолий
Николаевич
НОВОЖИЛОВ**
«Центр ХГС»
Заместитель
генерального
директора

ГАРТ: Анатолий Николаевич, Ваша компания только что провела семинар по технологии СТР. Поделитесь впечатлениями.

А. Н.: Я хочу сказать, что полиграфическая пресса пока не самым лучшим образом информирует читателей о возможностях этой технологии. В первую очередь я имею в виду вопросы практического свойства и опыт эксплуатации. На семинаре были специалисты самых разных профилей из различных регионов, и по их вопросам я понял, что мифы по поводу СТР пока еще очень широко распространены, и никто их не пытается опровергнуть.

ГАРТ: Какой миф самый устоявшийся?

А. Н.: Трудно сказать. Посудите сами: на семинаре мне задавали вопросы о том, какие специальные краски и увлажнение необходимы для печати с пластин, сделанных на СТР. Еще один миф: СТР сложно калибровать, и это надо делать часто. Если пообщаться с давними пользователями этой технологии, то они скажут, что по крайней мере термальные СТР частой калибровки не требуют.

ГАРТ: Расскажите о системах, которые Вы поставляете.

А. Н.: Мы поставляем системы СТР, которые производит японская фирма Dainippon Screen под торговой маркой PlateRite — полуформатные и полного формата, с низкой, средней и высокой производительностью. Устройства можно различить по второй цифре в номере модели. Все они с внешним барабаном, и во всех для экспонирования используется матрица лазерных диодов. Все модели могут комплектоваться системами пробивки отверстий для штифтовой привода. Подача пластин

может быть как ручная, так и автоматическая — с одной или тремя кассетами.

Кроме этих систем не так давно появилась модель очень большого формата PlateRite Ultima с максимальным размером пластин 2382x1276 мм. У нее две экспонирующие головки, поэтому можно экспонировать либо одну пластину большого формата, либо две пластины меньшего размера.

Система управления рабочими потоками — TrueFlow — продукт совместной разработки фирм Adobe и Screen.

ГАРТ: Интересно, а фотовыводные устройства в России еще продаются?

А. Н.: Да, но не в таких больших количествах, как хотелось бы. У фирмы Screen сейчас две модели: капстанное устройство Katana и устройство с внешним барабаном — Tanto.

ГАРТ: Что Вы рекомендуете своим клиентам для выполнения цифровой цветопробы?

А. Н.: Мы предлагаем Digital Cromalin. Кстати, DuPont прекращает производство оборудования для аналоговой цветопробы. У тех, кто хочет ее приобрести, остался последний шанс: мы предлагаем в России восстановленные системы Cromalin формата A2.

ГАРТ: Фирма Screen, оборудование которой представляет на российском рынке «Центр ХГС», делает только термальные системы СТР. Она полностью отрицает возможность использования фиолетового лазера?

А. Н.: Насколько мне известно, на сегодня, если говорить в глобальном масштабе, остались две технологии: термальная и фиолетовая. Причем наиболее широкое распространение получили термальные системы, использующие лазерные диоды с длиной волны 830 нм, и фиолетовые с маломощным 5 мВт лазерным диодом с длиной волны 405 нм, экспонирующие серебростержащие пластины. Есть разговоры о фотополимерных фиолетовых пластинах, но пока это только разговоры.

В отличие от русских, которые «медленно запрягают, но быстро ездят», японцы, можно сказать, «медленно запрягают и осторожно ездят». Специалисты фирмы Screen всегда достаточно

недоверчиво относились к новым технологиям. И фиолетовая пока считается еще не совсем подтвердившей свою перспективность.

На самом деле, СТР — это промежуточный этап, и постепенно все придет к печатным машинам с непосредственным экспонированием пластин. Перспективность технологии оценивается еще и с этой точки зрения. В этом плане термальная технология, под которую разрабатываются пластины, не требующие проявления или какой-либо другой обработки после экспонирования, конечно, более перспективна.

Но суть, конечно, в том, что пока нет отработанной технологии и соответствующего поставщика пластин, продвигать фиолетовую технологию, делать СТР с ее использованием, с точки зрения Screen, не имеет смысла.

ГАРТ: Другими словами, пусть AGFA и FujiFilm уже разберутся, а потом, может быть, появится фиолетовый СТР от Screen?

А. Н.: Приблизительно так. Ведь Screen не занимается производством пластин.

ГАРТ: Но фиолетовые СТР стоят дешевле термальных. Или нет?

А. Н.: Я не ощущаю конкуренции по цене на российском рынке. У нас есть решения, стоимость которых вполне соответствует стоимости СТР с фиолетовым лазером.

ГАРТ: А по производительности?

А. Н.: Здесь есть разница, если говорить о разрешении 2400 dpi. Производительность термальных устройств полного формата в среднем составляет 16 пластин в час, а фиолетовых — 24. Но на более высоком разрешении они практически сравниваются.

ГАРТ: Расскажите о системах СТР, установленных Вашей компанией.

А. Н.: Первым СТР, который мы установили, стала газетная система фирмы Autologic в «Прессе-1». Там сейчас все нормально, они стабильно работают. Сейчас, по мере ввода в эксплуатацию второй машины Uniset, очень сильно возрастает нагрузка. Перешли на работу с максимальной производительностью — 96 пластин в час.

В середине марта будем устанавливать систему СТР Screen в Саратовском Полиграфкомбинате. Это модель PlateRite 8000II с полной системой TrueFlow и модулем стохастического растрирования Spektra screening.

ГАРТ: Как Вы считаете, какие СТР имеют более хорошие перспективы на российском рынке: универсальные или специализированные, например, газетные?

Продаем:

Dominant 724 P в отличном состоянии

1982 года выпуска, в 2002 г. прошел капитальный ремонт
24 000 у.е.

Копировальную раму ФК 66

Тел./факс: (8312) 41 2617, 77 0177

А. Н.: Мое мнение, что универсальность — всегда проигрыш в качестве и производительности. Сегодня активно переоснащаются газетные типографии. Например, в «Советской Сибири» устанавливается новый газетный Uniset, но есть и целый парк других печатных машин, поэтому возникает вопрос: какую систему СТР покупать? По-хорошему надо покупать специализированную. Ведь рулонная и листовая печать имеют свои особенности, даже отверстия для штифтовой приводки под газетную машину должны пробиваться на другом расстоянии. А пробивка вручную значительно снижает оперативность производственного процесса.

Представьте себе: в «Прессе-1» за час до начала тиража издатели сдают все первые полосы газет. СТР работает на полной скорости, и каждые 37 секунд в приемное устройство падает готовая пластина. В этой ситуации время на ручную пробивку отверстий и загибку реально может оказаться фактором, который не позволит обеспечить необходимую производительность.

ГАРТ: Кто сегодня потенциальный покупатель СТР? Типография с печатными машинами большого формата?

А. Н.: Да, наверное, хотя среди потенциальных покупателей систем СТР есть и владельцы полуформатных печатных машин. Наши расчеты говорят о том, что если такая типография имеет 12 печатных секций и работает в две смены, то устройство СТР в ней может окупиться. Ориентировочно, года за полтора.

ГАРТ: Но чтобы получить эффект, надо все-таки иметь минимум четырехкрасочную печатную машину?

А. Н.: Безусловно. Рассчитывать на то, что СТР позволит получить реальные преимущества, имея несколько двухкрасочных машин, видимо, не стоит.

ГАРТ: Как Вы считаете, должен ли поставщик систем СТР продавать также и пластины для этой технологии?

А. Н.: Сначала мы не планировали продавать пластины, но теперь начинаем потихоньку этим заниматься, чтобы обеспечить комплексность. Будем поставлять пластины Kodak Polychrome. Термальные пластины производят многие, но у них разная чувствительность: для экспонирования одних требуется 70% мощности лазера, а для других 95%. Возникает вопрос: стоит ли намеренно идти на снижение жизненного цикла лазера, используя менее чувствительные пластины?

ГАРТ: Интересно, а что Вы можете сказать о количестве установленных в мире СТР-устройств фирмы Screen? Ведь если раньше термальные системы СТР, которые предлагает Heidelberg, базировались на технологии Creo, то в течение последних трех лет Heidelberg использует технологию Screen.

А. Н.: По официальной информации, сегодня в мире установлено около 2500 термальных систем СТР производства фирмы Screen. Я полагаю, что это число учитывает и системы, которые продаются компанией Heidelberg.

ГАРТ: А об общем количестве установленных в мире СТР-устройств есть какая-то информация?

А. Н.: Насколько я знаю, год назад их было около 10 тыс., если считать и те, которые используют уже устаревшие технологии. На сегодня, видимо, существенно больше, по крайней мере потому, что в США начался повальный переход на полуформатные СТР даже в малых типографиях. При том, что кредиты очень дешевые, а зарплаты работников очень высокие, возможно, переход на СТР — это самый разумный шаг.

FLINT-SCHMIDT



Добро пожаловать в мир красок FLINT-SCHMIDT

сотрудничество HGS и Gebrueder Schmidt на новом уровне

Flint Ink Europe и Gebrueder Schmidt Druckfarben GmbH образовали новую компанию Flint - Schmidt GmbH & Co KG, которая вошла в тройку крупнейших производителей печатных красок в Европе.

Наиболее популярные серии красок для листовой офсетной печати:

- Универсальная триада EU 1993
- Триада для матовых бумаг EU 8195
- Высокоглянцевая триада EU 8000

Большой ассортимент красок для ролевого офсета.

HGS
GROUP
www.hgs.ru

117292 Москва ул. Дмитрия Ульянова, д. 6
тел.: (095)737 6270, 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

В СЛОВАРЬ ПОЛИГРАФИСТУ

NCI (Hexachrome Colors Inks). Технология цветоделения и печати в шесть красок. К традиционным триадным краскам добавляются оранжевая и зеленая. Такой способ печати находит все большее применение, т. к. перекрывает более 90% всех цветов Pantone.



**Роман
КОНОНОВ**
«ЯМ Интернешнл»
Менеджер по
полиграфическому
оборудованию

ГАРТ: Роман, «ЯМ Интернешнл» установил два устройства СТР?

Р. К.: Да. Оба СТР полного формата и экспонируют фотополимерные пластины. Одно из них, Luxel P9600 с зеленым лазером, установлено в типографии «Новости». Это полный автомат, который оснащен автозагрузчиком с двумя кассетами и устройством пробивки штифтовых отверстий под Komori.

Второе устройство — Luxel Vx9600 с фиолетовым лазером — в Ижевском полиграфкомбинате. В этом СТР нет встроенной пробивки отверстий, поскольку на нем выводятся пластины на пять машин разных типов и форматов — пробивка осуществляется отдельно.

ГАРТ: Вы не знаете, зачем в «Новостях» два СТР: Heidelberg и FujiFilm?

Р. К.: Хороший вопрос. Видимо, этой типографии не хватило бы производительности TopSetter, который делает до 12 пластин в час. На 22 секции Speedmaster и пять секций Komori этого маловато. В «Новостях» только на Komori, например, делают 8–12 приладок в смену.

А вот один Luxel справился бы.

ГАРТ: Расскажите о моделях Luxel.

Р. К.: Мы предлагаем полуформатное устройство Luxel Vx6000 с ручной загрузкой пластин и две модели Luxel полного формата: Vx9600 с ручной подачей и полностью автоматическую систему V9600. Все они с внутренним барабаном и могут комплектоваться встроенным устройством для пробивки отверстий для штифтовой приводки.

В СТР Luxel теперь используются только фиолетовые лазеры, причем конструкция позволяет использовать два лазера в одном устройстве. Это означает, что за один оборот зеркала пишется две строки развертки. Кроме повышения производительности, за счет использования двух лазеров повышается еще и надежность системы, поскольку при выходе из строя одного из них устройство продолжает работать. Мощность каждого лазера 50 мВт, а для экспонирования требуется 30 мВт.

Технология экспонирования в СТР Luxel аналогична той, которая прекрасно зарекомендовала себя в фотовыводных устройствах Luxel. Эта технология отмечена престижными наградами: Американской ассоциации полиграфистов GATF, как новейшая, проверенная в промышленности и оказавшая существенное влияние на развитие полиграфической отрасли, и The queen's awards for enterprise: Innovaton 2002, которая присуждается в Великобритании за лучшие технологические достижения.

ГАРТ: Luxel с двумя лазерами — самое быстрое из устройств СТР, представленных на рынке?

Р. К.: Да. Производительность Luxel V9600 — 32 пластины полного формата в час на разрешении 2400 dpi. Galileo

VXT, например, делает 30. Но производительность можно увеличить двумя способами — добавлением лазеров или повышением скорости вращения зеркала. У Galileo скорость вращения зеркала 55 тыс. оборотов в минуту, а у Luxel 40 тыс. — есть хороший резерв.

ГАРТ: Конкуренты используют фиолетовые лазеры мощностью 5 мВт. А тот, который использует FujiFilm, в десять раз мощнее. Зачем?

Р. К.: Эти лазеры выпускаются крупными сериями, так как используются в DVD-рекордерах. Большая мощность требуется потому, что используются фотополимерные фиолетовые пластины, такие как FujiFilm Brillia LP-NV. Они имеют меньшую чувствительность, чем серебросодержащие, для которых достаточно мощности 5 мВт.

ГАРТ: В чем преимущества фотополимерных пластин по сравнению с серебросодержащими?

Р. К.: Их тиражестойкость составляет до 200 тыс. отт. без обжига и до 1 млн с обжигом. Они могут использоваться без обжига при печати УФ-красками. Получаемые в результате формы ведут себя в печати подобно традиционным. Я думаю, что скоро фотополимерные пластины будут намного более распространены. Сегодня на серебросодержащие делает ставку только AGFA.

ГАРТ: А на фотополимерные — только FujiFilm.

Р. К.: Почему же, не только. Еще выпускаются, например, пластины Lastra DiamondPlate LV-1, и появились они даже раньше аналогичных пластин FujiFilm.

ГАРТ: Для проявления экспонированной фотополимерной пластины требуется ее предварительно нагреть. Это дополнительные проблемы?

Р. К.: Нет никаких проблем. После экспонирования пластина проходит под откалиброванной печкой в проявочной машине и нагревается примерно до 110 градусов. Это нужно для активации фотополимерного слоя, чтобы он быстрее проявлялся, и ни на чем не отражается, разве что на чуть большем энергопотреблении.

ГАРТ: Давайте поговорим о термальных и фиолетовых СТР. Какие лучше?

Р. К.: Конечно фиолетовые. Прежде всего, они быстрее. У термальных СТР на разрешении 2400 больше 20 пластин полного формата в час не получается. Требуется большая мощность лазера или более чувствительные пластины, которые пока еще не появились. Еще один недостаток термальных СТР — дорогие лазеры, которые к тому же долго не живут.

Вкладочно-швейно-резальный агрегат Müller Martini 335
запущен в декабре 2001 года

**БРОШЮРЫ И ЖУРНАЛЫ
НА СКОБЕ** БЫСТРО И
КАЧЕСТВЕННО

Полноцветная офсетная печать до формата A1+ • Клеевое бесшвейное скрепление
• Проволокошвейное скрепление на ВШРА • Ниткошвейное скрепление

www.augustborg.ru

Типография «Август Борг», г. Москва, ул. Верхняя Первомайская, д. 47, корп. 11
Тел.: (095) 105 1112 (многоканальный) Факс: (095) 965 0365
E-mail: mail@augustborg.ru

AUGUSTBORG
ТИПОГРАФИЯ

ВШРА Müller Martini 335 –
это возможность быстрого
и качественного изготовления
любых тиражей брошюр
и журналов на скрепке
до формата A3+.

- Количество секций самонаклада – 6
- Минимальный формат – 105 x 148 мм
- Максимальный формат – 320 x 480 мм
- Производительность –
до 8000 экземпляров в час

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Проявочные машины для термальных пластин нужно мыть примерно после 500–600 м², а для фотополимерных — через 3 тыс. м². Кроме того, обрабатывающие растворы не требуют замены в течение двух месяцев и значительно экологичнее. В условиях реального производства это очень важно.

ГАРТ: Но сейчас в России преобладают термальные СТР. Почему? Может, дело в том, что есть много производителей пластин для этой технологии?

Р. К.: Эта ситуация изменится достаточно скоро. Переход на фотополимерные пластины — мировая тенденция. Не берусь утверждать, но видимо, они получаются дешевле в производстве, и цена на них будет снижаться. Сами производители оборудования, за исключением Creo и Screen, не очень-то поддерживают термальную технологию, а если уж все основные производители переходят на фиолетовые лазеры, то это что-то значит.

ГАРТ: Но Kodak Polychrome собирается производить только термальные пластины. А это очень крупный игрок.

Р. К.: Для него это оправдано. Термальных СТР много. Соответственно, это рынок останется еще очень надолго. У FujiFilm ведь тоже есть термаль-

ные пластины для СТР, и мы поставляем их в Россию. Но фотополимерные устройства за более короткий срок, чем термальные, отвоевали большую долю рынка, и эта доля будет расти.

ГАРТ: «ЯМ Интернешнл» — один из крупнейших поставщиков расходных материалов. Насколько это упрощает продажи СТР?

Р. К.: Важно понимать, что наше предложение в области СТР практически уникально. Все компоненты технологического процесса клиент получает от одного поставщика: устройство FujiFilm, пластины и растворы FujiFilm, испытанная химия для печатного процесса. Поставляется не просто СТР, а законченное решение, технология. И невозможна ситуация, когда при возникновении проблем поставщик СТР кивает на поставщика пластин, а тот — на технолога печатного цеха. Мы несем ответственность за конечный результат — то есть за печатный оттиск. Естественно, мы не могли бы брать на себя эту ответственность, не поставляя весь спектр расходных материалов и не обеспечивая сервисную и технологическую поддержку клиента на всех стадиях производства — от подготовки спусков до печати.

ГАРТ: Какое программное обеспечение поставляется с устройствами СТР?

Р. К.: Система управления рабочими потоками и растровый процессор FujiFilm CelebraNT Extreme на базе технологии Adobe. Ее главное достоинство — модульное построение. Можно подобрать конфигурацию программного обеспечения, оптимально соответствующую технологическим особенностям производства. Открытая архитектура позволяет работать с широким кругом приложений, в том числе с несколькими пакетами спуска. В стандартную поставку RIP входит стохастическое и регулярное растривание.

ГАРТ: Считается, что фотополимерные пластины и фиолетовый лазер — комбинация, которая не может обеспечить качественной стохастики.

Р. К.: Так считают, видимо, производители СТР, использующих другие технологии. Стохастика отлично работает, и лишнее подтверждение тому — тестирование стохастического растривания, которое проводило Издательство «Курсив». Тест продемонстрировал самое высокое качество форм, сделанных на фиолетовом СТР FujiFilm.

СИСТЕМЫ СТР LUXEL САМЫЕ БЫСТРЫЕ В КЛАССЕ HI-END

**ФОРМАТЫ B1+, B2+
МНОГОЛАЗЕРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
32 ПЛАСТИНЫ B1+ В ЧАС (2400 dpi)**

FUJIFILM
FUJIFILM ELECTRONIC IMAGING LTD.



**ПЛАСТИНЫ СТР BRILLIA
ГАРАНТИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ПРОЦЕССА
ТЕХНОЛОГИЯ ЗЕРНЕНИЯ — MULTIGRAIN**

YAM
YAM INTERNATIONAL

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

С-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 110 8097
EMAIL: SPB@YAM.RU

КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 254 5254
EMAIL: INFO@YAM.COM.UA

ТАШКЕНТ, ТЕЛ: (99 871) 136 3808
EMAIL: SAO@YAM.RU

www.yam.ru



**Сергей Николаевич
ИВАНОВ**

«Московская лизинговая компания»

Старший эксперт от-
дела оборудования

ГАРТ: Сергей Николаевич, сегодня многие полиграфисты слышали о том, что оборудование можно приобретать по лизингу. Правда, не все, наверное, до конца разбираются в тонкостях этого процесса.

С. И.: Сегодня весь цивилизованный мир приобретает оборудование по лизинговым схемам. И Россия постепенно придет к тому же. Оборудование для полиграфии — достаточно дорогостоящее, высокотехнологичное и с хорошей ликвидностью, это тем более способствует использованию лизинга как инструмента для его покупки.

Схема лизинга выглядит следующим образом: на период действия лизингового соглашения клиент получает оборудование в аренду, а после окончания действия соглашения полностью амортизированное оборудование становится собственностью арендатора. При этом применяется ускоренная амортизация, а налогооблагаемая база в период действия лизингового договора максимально оптимизируется. У нас есть несколько успешных проектов в полиграфии. Например, мы успешно сотрудничаем с печатным салоном «Домино».

Минимальная сумма контракта по полиграфическому оборудованию для малых предприятий Москвы составляет 3 тыс. долл. Макси-

мальная — обычно не более 300–400 тыс. долл., но мы готовы обсудить возможность реализации сделок и на большие суммы. У «Московской лизинговой» есть опыт крупных проектов.

ГАРТ: С чего начинается работа с типографией, которая хочет прибегнуть к Вашим услугам при приобретении оборудования?

С. И.: Для начала нам нужно понять ее финансовую историю и объемы реализации. Для этого необходимы документы о финансовой деятельности за три-четыре отчетных квартала, чтобы нам стала более или менее понятна динамика развития компании.

ГАРТ: В полиграфии небольшие компании часто проводят по документам не все операции.

С. И.: Прежде всего мы, конечно, смотрим на бумаги, но определенная гибкость у нас есть. Нельзя же работать на конкретном рынке, не учитывая его специфику.

В отличие от условий получения кредита, где необходимо иметь безупречную кредитную историю, насчитывающую несколько лет, для лизинга достаточно продемонстрировать способность генерировать соответствующие денежные средства, достаточные для покрытия лизинговых платежей.

ГАРТ: Хорошо, предположим, что типография, которая удовлетворяет Вашим требованиям, хочет приобрести оборудование на 1 млн рублей. Сколько за это придется заплатить в конце концов?

С. И.: Все зависит от того, является ли эта типография малым московским предприятием. Если является, то для нее будет применяться льготная ставка 25% годовых в рублях на остаток суммы. При стандартной лизинговой схеме, когда арендатор вносит предоплату 20%, а остальные 80% выплачивает в течение трех лет, удорожание оборудования со-

ставляет около 36%, то есть 12% годовых в рублях. Если сумма сделки составляла 1 млн рублей, то за три года клиент заплатит всего около 1,36 млн рублей и получит на баланс полностью амортизированное оборудование. Сегодня в России заявленный уровень инфляции составляет 12,5%, а реальный — 15. Мы же предлагаем своим клиентам 12%. Сумма сделки фиксируется в рублевом эквиваленте. Никакие колебания доллара потом на нее не влияют. Все лизинговые платежи считаются в рублях.

ГАРТ: Очевидно, для клиента это очень выгодный вариант?

С. И.: Да, причем насколько нам известно, «Московская лизинговая» — единственная компания, которая работает на таких условиях. Льготные средства, которые предоставляются малым предприятиям, мы получаем в виде бюджетного кредита в рублях. Акцент стоит на возврате именно рублевой суммы.

ГАРТ: А если типография не является малым московским предприятием и не имеет соответствующих льгот?

С. И.: Ставка будет повыше, но по-прежнему в рублях.

ГАРТ: Является ли жестким условие 20% аванса?

С. И.: Нет, аванс может быть меньше или больше — по желанию клиента.

ГАРТ: Можно ли предусмотреть в договоре досрочный выкуп оборудования арендатором?

С. И.: Можно. Вообще, если взять действующие нормы, то оптимальным является срок лизинга от двух до трех лет. В случае досрочного выкупа, правда, оборудование окажется не до конца амортизированным и перейдет на баланс арендатора по какой-то остаточной стоимости.

ГАРТ: Насколько лизинг, с точки зрения налогообложения, более выгоден, чем кредит?

С. И.: Лизинг существенно выгоднее. Если все пересчитать, то при аналогичной кредитной ставке получится не 36, а 56% превышения по отношению к стоимости оборудования.

ГАРТ: Условия лизингового договора по отношению к арендатору жесткие?

С. И.: Конечно, а как иначе? У нас большие риски. Правда, за время работы с полиграфистами никаких проблем с платежами не было. Кстати, если клиент в течение полугода стабильно делает платежи по договору лизинга, и если динамика позволяет ему расширять бизнес дальше, мы готовы заключить с ним очередной договор лизинга на новое оборудование. При этом мы учитываем повторные обращения и предоставляем дополнительную скидку.

ГАРТ: Договор лизинга трехсторонний. В нем участвует еще и поставщик оборудования. Есть ли какие-то особые требования к нему?

С. И.: В идеале нам хотелось бы, чтобы существовала возможность обратного выкупа оборудования по согласованной остаточной стоимости. Правда, это условие не обязательное, особенно применительно к полиграфическому оборудованию, ликвидность которого достаточно высока. К поставщику у нас достаточно высокие требования по платежам и штрафным санкциям. Мы платим небольшой аванс, основную часть денег по поставке оборудования и около 10% после его установки и ввода в эксплуатацию.

ГАРТ: Насколько высока сегодня конкуренция на лизинговом рынке?

С. И.: Достаточно высока, особенно после того, как некоторое время назад было отменено лицензирование лизинговой деятельности. В связи с этим мне хотелось бы порекомендовать читателям ГАРТ обращать внимание на то, сколько лет лизинговая компания работает на

ЛИЗИНГ (финансовая аренда)

Совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

В соответствии с договором лизинга арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

рынке. Это лишний раз характеризует ее надежность.

У «Московской лизинговой» лицензия №2 на лизинговую деятельность. Мы начали работать еще в 1993 г., и по результатам компетентных исследований, занимаем пятую строчку в рейтинге лизинговых компаний России по размеру уставного капитала. А по объему лизингового портфеля, по количеству заключенных и действующих договоров являемся одним из несомнен-

ных лидеров. Учредитель «Московской лизинговой» — Московский фонд поддержки малого предпринимательства. Начинали мы именно с поддержки московских малых предприятий, но теперь превратились в универсальную лизинговую компанию. Работаем и с крупными предприятиями не только в Москве, но и в европейской части России.

БУМАГА ИЗ КОРЕИ

LG, Samsung, Hyunday, Daewoo — в последние годы товары под этими марками стали чрезвычайно популярны. Но корейские компании осваивают не только рынок потребительских товаров, но и другие сферы деятельности, в том числе производство бумаги для полиграфии. И небезуспешно.

Так фаворитом полиграфического рынка Великобритании сегодня является мелованная бумага Power от крупнейшего южнокорейского производителя Shinho Paper. Практичные англичане предпочитают ее многим высококачественным европейским бумагам. Power также получила высокую оценку полиграфистов Германии и США.

Теперь печатать на этой бумаге смогут и российские полиграфисты — Группа Компаний «Регент» впервые представляет Power на отечественном рынке.

Power — высококачественная чистоцеллюлозная бумага двустороннего двухслойного мелования с высокими печатно-техническими характеристиками. Ее отличает высокая стабильность линейных параметров, что позволяет с успехом печатать на ней в условиях предприятий «малой полиграфии», использующих одно- и двухкрасочные печатные машины. Бумага обладает высокой пухлостью.

Power соответствует современным эргономическим требованиям: пониженные яркость и глянец способствуют качественной передаче изображения и при этом берегут глаза читателя. Глянцевая и матовая бумага Power представлена рядом плотностей — от 80 до 300 г/м².

Отечественные полиграфисты смогут на практике познакомиться с корейской бумагой Power уже в конце марта.



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



**Дмитрий
СИНЧУГОВ**

«Аксио»
Генеральный
директор

ГАРТ: Дмитрий, Ваша компания — новый поставщик расходных материалов на полиграфическом рынке?

Д. С.: Да, можно сказать, совсем новая. Еще не исполнился год с момента ее создания.

ГАРТ: Торговля расходными материалами для полиграфии сегодня переживает не лучшие времена?

Д. С.: Ну почему же, все в порядке, продажи материа-

лов на российском рынке растут. Правда, рынок претерпевает заметные изменения. Меняются доли игроков и производителей. Может быть, со стороны это и выглядит как «не самые лучшие времена», но на самом деле времена самые обычные.

ГАРТ: Почему все-таки именно расходные материалы?

Д. С.: Просто мы умеем этим заниматься, прошли хорошую школу, так почему бы нет?

ГАРТ: Какие материалы Вы планируете поставлять?

Д. С.: Мы поставляем офсетные пластины и фототехнические пленки Kodak Polychrome. Постепенно будем расширять ассортимент.

ГАРТ: Полагаете, что новый игрок сегодня имеет шансы закрепиться на этом рынке?

Д. С.: Рынок пластин сегодня делится на две части. Наверное нет типографий, которые бы не интересовало качество пластин. Но есть

потребители, которые вынуждены покупать дешевые пластины. Таких много. Есть и другие, для которых качество пластин — на первом месте, и они готовы за это платить. Мы будем работать не просто на рынке пластин, а на рынке дорогих высококачественных пластин.

ГАРТ: Сегодня все поставляют «высококачественные пластины». Что такое «высокое качество» в Вашем понимании?

Д. С.: Каждая типография понимает высокое качество по-своему. Для одних важнее всего тиражестойкость пластин, а для других — разрешающая способность. Для нас качественные пластины — это те, у которых большинство параметров значительно лучше, чем у других пластин, и самое главное, что эти параметры стабильны от партии к партии.

Мы на сегодня поставляем пластины, которые оптимальны с этой точки зрения.

Кроме того, что они по всем параметрам находятся на высоком уровне, они, видимо лучшие на рынке по тиражестойкости. Мы отдавали их на тестирование в одну из крупных газетных типографий. На самой плохой бумаге с полученных форм, прошедших термическую обработку, был отпечатан тираж 400 тыс. Другие марки пластин в этих условиях не выдерживают больше 100 тыс.

ГАРТ: Как бы Вы прокомментировали приведенные ниже оценки рынка?

Д. С.: Для первой половины 2002 г. эти цифры достаточно точно совпадают с нашими. Во второй половине ситуация слегка изменилась. Кстати, эта оценка говорит о том, что не менее 30% потребляемых в России пластин — «высококачественные».

ГАРТ: Другими словами Lastra — пластины не самого высокого качества?

Очередные оценки

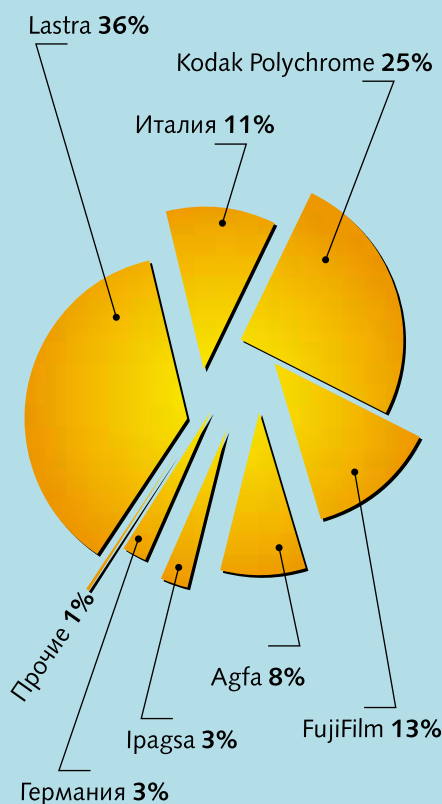
Мы публикуем очередные оценки объема импорта в Россию материалов для полиграфии. Приведенные на диаграммах данные могут существенно отличаться от фактических объемов продаж материалов той или иной марки, так как поставщики материалов вынуждены держать большие складские запасы.

Напомним, что в секторах «Германия» и «Италия» — материалы, в декларации на которые марка указана не была, но соответствующая страна значилась как место производства.

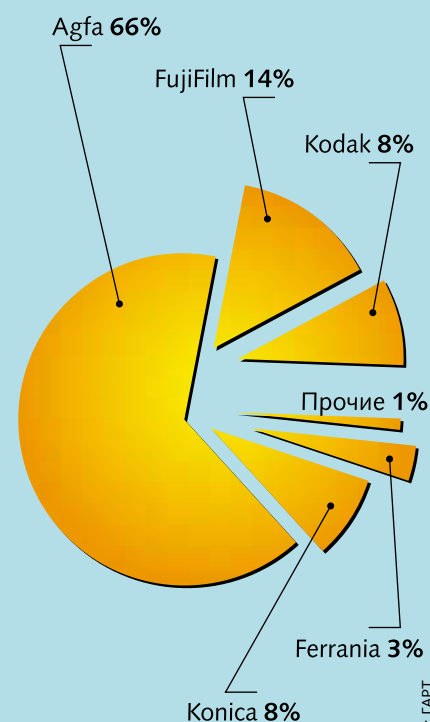
Согласно нашей информации, импорт пластин за январь-август 2002 г. составил более 3,5 млн м². Напомним, что суммарный объем импорта пластин в 2001 г. мы оценили в 5,4 млн м².

Импорт фототехнической пленки мы считали в первый раз. Тем не менее, есть уверенность, что эти данные соответствуют реальному положению дел. Объем импорта пленки в первом полугодии 2002 г. составил около 2 млн м².

ИМПОРТ ОФСЕТНЫХ ПЛАСТИН
(январь-август 2002 г.)



ИМПОРТ ФОТОТЕХНИЧЕСКОЙ ПЛЕНКИ
(январь-август 2002 г.)



ИСТОЧНИК: ГАРТ

Д. С.: Я полагаю, что у пластин Lastra найдется немало поклонников, вполне довольных их качеством. В тоже время, на рынке есть пластины, которые по своим параметрам превосходят пластины Lastra, и мы занимаемся именно такими пластинами. А доля Lastra так велика исключительно из-за ее доступности по цене..

ГАРТ: Ваши основные конкуренты AGFA и FujiFilm?

Д. С.: С одной стороны — да. Правда, позиции AGFA во втором полугодии ухудшились, так что российский рынок высококачественных пластин делится сейчас между Kodak и FujiFilm.

Тем не менее я полагаю, что анализируя конкурентов нельзя забывать о Lastra.

ГАРТ: Но Вы же сами сказали, что пластины этой фирмы существенно дешевле?

Д. С.: Нас не пугает, если наши пластины будут дороже, чем Lastra — на рынке всегда присутствовали разные по цене пластины и это не мешало конкуренции между ними. Есть типографии, которые понимают, почему выгоднее покупать высококачественные пластины даже если они несколько дороже, а тем, кто не понимает, мы постараемся это объяснить.

ГАРТ: У Kodak Polychrome есть еще и болгарские пластины. Они дешевле. Может быть, имеет смысл этим воспользоваться?

Д. С.: Нет. Мы будем поставлять только немецкие пластины. Это принципиальная позиция. На российский рынок сегодня поступает много пластин Kodak. Часто недобросовестные продавцы пытаются выдавать болгарский «полихром» за немецкий. Это нам известно. Ходят слухи о том, что существует очень дешевый немецкий Kodak, но все это только слухи.

ГАРТ: С пластинами Ваша стратегия примерно ясна. А рынок пленки?

Д. С.: Рынок фототехнической пленки — тоже рынок.

Для нас важны два момента: он очень большой по объему и на нем доминирует один производитель — AGFA.

ГАРТ: Считаете, что у «Аксио» хорошие перспективы?

Д. С.: Я полагаю, что да. Kodak имел очень хорошие позиции на этом рынке до кризиса, и их можно вернуть. Лишним подтверждением является сравнительно большая доля FujiFilm, даже больше чем Kodak.

ГАРТ: Но этому есть более или менее логичное объяснение. У FujiFilm другая пленка — четвертого поколения, с твердой точкой. Такой нет у фирмы AGFA.

Д. С.: Но у Kodak, кроме проверенной пленки Gen5, есть теперь и новинка — пленка марки Premiere. С твердой точкой. Я считаю, что у нас прекрасные возможности для того, чтобы побороться за этот рынок.

ГАРТ: Похоже, что в России наступил бум продаж систем СТР. Что будет с рынком фототехнической пленки?

Д. С.: Рынок пленки очень большой — около 4 млн м². Потребление пластин несколькими десятками устройств СТР, которые, может быть, будут установлены за два ближайших года, составит меньше 1 млн м² в год. Так что не все так плохо.

ГАРТ: Но 1 млн м² пластин для СТР — это большой рынок, который будет расти высокими темпами.

Д. С.: На самом деле все зависит от того, какими темпами будут снижаться цены на эти пластины. Может быть, предсказания не сбудутся... Тем не менее, мы планируем активно заниматься продажами пластин для СТР. Ведь большинство установленных в России устройств — термальные, и у Kodak Polychrome есть новые пластины для термальных СТР Electra Excel.



Расходные материалы

Kodak Polychrome
GRAPHICS



ФОТОТЕХНИЧЕСКИЕ ПЛЕНКИ

ОФСЕТНЫЕ ПЛАСТИНЫ

ПЛАСТИНЫ ДЛЯ СТР



ООО «АКСИО»

129226, г. Москва, ул. Сельскохозяйственная, д. 4

Тел: (095) 730 2059, факс: (095) 181 3361

E-mail: info@axio.ru, www.axio.ru

Такими бы темпами...

Различные организации и отдельные авторитетные персоны объявили или подтвердили результаты развития рекламного рынка в 2002 г. Он вырос больше чем на 50%. Самый большой рост (73%) пришелся на телевизионную рекламу, которая достигла объема в 900 млн долл. Возможно, успех объясняется тем, что рекламодатели стали еще более активно передвигать свои бюджеты в телевидение, но по мнению многих аналитиков, самую большую роль здесь сыграло повышение цен на эфирное время.

Реклама в журналах выросла на 38% и составила 220 млн долл. В газетном секторе отмечен рост в 23%, а объем достиг 380 млн долл. Это должно было вызвать соответствующий рост объемов производства в журнальном и газетном секторах. Интересной, на наш взгляд, является и информация о долях крупных издательских домов на рынке рекламы в прессе (газеты плюс журналы). Благодаря ей любознательный читатель может легко подсчитать, сколько стоила та реклама, которая «пробилась» на цифровой цветопробе в издательстве «Семь дней». Для тех, кто не хочет заниматься умножением, сразу приведем ответ: 45,6 млн долл. Скорее всего, эта цифра не совпадает с реальной на плюс-минус 50%, но ведь мы пытаемся свести воедино две совершенно разные оценки рынка.

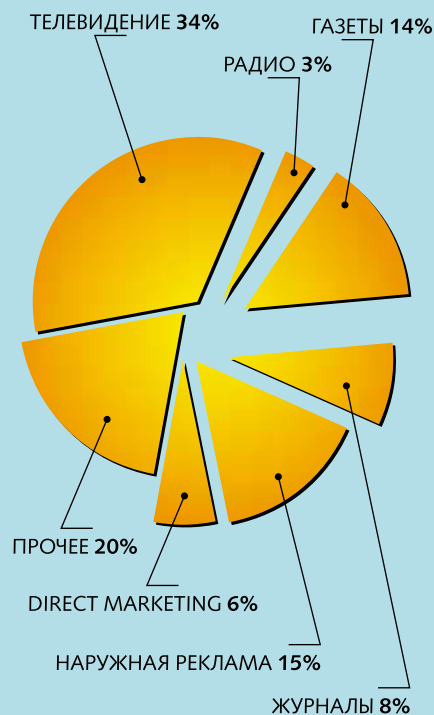
На 55% (до 170 млн долл.) выросли затраты рекламодателей на direct marketing. Это говорит о том, что различные виды цифровой печати имеют неплохие перспективы. Просто необходимо, чтобы заказчики и технологии нашли друг друга. Наверное, это когда-нибудь случится.

Еще один сектор рекламного рынка, который имеет отношение к полиграфии — «Прочее». К этой статье относится производство, включая печать рекламной продукции. На самом деле, судя по комментариям, которые приводились в прошлогоднем отчете, те, кто оценивает этот рынок, имеют весьма отдаленное представление об объеме производства полиграфической продукции. Но в цивилизованных странах он как-то считается, поэтому должен считаться и у нас.

Вообще, в «Прочее» входит все, что можно было придумать. В том числе и реклама в Интернете. Она, по тем же

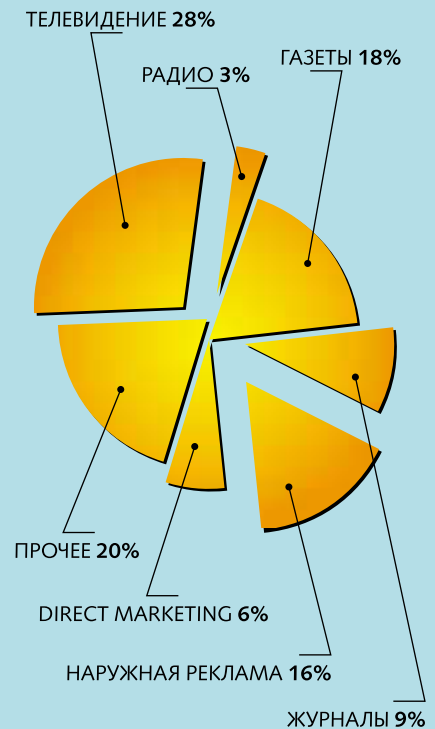
РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК РОССИИ В 2002 г.

Суммарный объем 2680 млн долл.



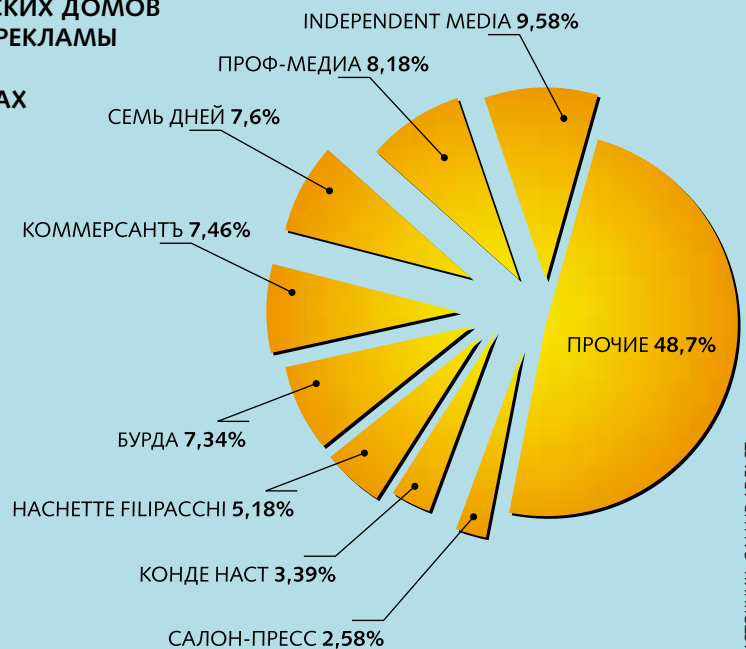
РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК РОССИИ В 2001 г.

Суммарный объем 1730 млн долл.



ИСТОЧНИК: РАРА

ДОЛИ КРУПНЕЙШИХ ИЗДАТЕЛЬСКИХ ДОМОВ НА РЫНКЕ РЕКЛАМЫ В ГАЗЕТАХ И ЖУРНАЛАХ



ИСТОЧНИК: GALLUP ADFACT

оценкам, выросла в России в 2002 г. на 83% и составила 11 млн долл. Интересно, что в 2001 г. году ее рост составил «всего» 64%.

В заключение хотелось бы сказать, что как бы ни распределялись рекламные деньги по секторам, рост рынка рекламы больше чем на половину не мог не сказаться на производстве рек-

ламно-коммерческой продукции. Видимо, этот сектор полиграфического рынка продолжает стабильно расти. Конечно, растут мощности существующих типографий, появляются новые, но, как нам кажется, никаких объективных причин для сокращения общего объема заказов на рынке пока нет и, похоже, в ближайшее время не предвидится.



Россия

LabelShow

2003

Москва

9-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА МАТЕРИАЛОВ, МАШИН, ОБОРУДОВАНИЯ
И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЭТИКЕТочНОЙ
ПРОДУКЦИИ И НАНЕСЕНИЯ МАРКИРОВОЧНЫХ
ЗНАКОВ НА УПАКОВКУ;
ФЛЕКСОПЕЧАТЬ

ЭТИКЕТКА - 2003

17-21 марта 2003 года

www.labelshow.ru

Организаторы:

Культурно-выставочный центр "СОКОЛЬНИКИ" 
Ассоциация "СОЮЗУПАК" 

При поддержке:

Министерства промышленности, науки и технологий РФ
Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по упаковке 
Московской торгово-промышленной палаты 

Генеральный спонсор:

Avery Dennison Fasson Roll Europe 

Главный информационный спонсор:

Журнал "ТАРА И УПАКОВКА" 



Культурно-выставочный центр "СОКОЛЬНИКИ"

107113, Россия, Москва, Сокольнический вал, 1, павильон 4. Тел.: (095) 268-14-07, 268-63-23, факс: (095) 268-08-91, 269-42-62
www.exposokol.ru, e-mail: v_v@exposokol.ru



PREPRESS

PRESS

POSTPRESS

Computer-to-Plate – технология

Модельный ряд семейства Prosetter 52/74/102 – минимальные инвестиции в стабильное будущее любого

будущего в Вашей типографии

полиграфического производства. Новая версия Prosetter 102 SCL обеспечивает полностью автоматизированное

уже сегодня

производство печатных пластин, включая их автоматическую загрузку, интегрированную штифтовую приводку и

процессор для проявления. Не дожидаясь завтра, Вы сможете создать гибкую систему производства печатных

пластин на своем полиграфическом предприятии.

ООО «Гейдельберг СНГ»

Тел.: (095) 775 80 20, 775 80 21

Факс: (095) 775 8022

Hot Line сбыт: (095) 742 45 55

Hot Line сервис: (095) 920 47 63; (095) 997 77 51; (095) 765 06 17

www.ru.heidelberg.com, E-mail: hoc@ru.heidelberg.com

HEIDELBERG