

ГАРТ®

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 2 (56) | ФЕВРАЛЬ 2005

ПРОЦЕНТ
«СИТИПИЗАЦИИ»

с. 28



Понятно, что наш рынок будет развиваться по тому же пути, что и во всем остальном мире, просто медленнее

А. Романов (с. 3)

Поставщики оборудования должны сегодня очень серьезно задуматься о своей «партнерской» репутации

Л. Поздеев (с. 6)

ИТАР-ТАСС — одна из немногих ведомственных типографий, которая имеет сегодня реальную коммерческую загрузку

И. Балан (с. 11)



Леонид ПОЗДНЕВ

Холдинг
«Иван Федоров»
(СПб)
Президент

ГАРТ: Леонид, насколько нам известно, «Иван Федоров» планирует приобретение СТР.

Л. П.: Да, в конце прошлого года мы устроили своеобразный тендер среди поставщиков систем СТР четырех марок: AGFA, Creo, Luescher и Screen. Наша специфика заключается в том, требуется устройство СТР очень большого формата.

При выборе поставщика руководствовались несколькими критериями: цена, качество оборудования, опыт и надежность поставщика, стабильность поставок расходных материалов. Не последним вопросом являлась отработанность системы управления рабочими потоками — насколько издателям будет удобно с нами работать. Наличие обученного и компетентного персонала в сервисной службе поставщика.

(Продолжение на с. 4)



Игорь БАЛАН

ИПК ИТАР-ТАСС
Директор

ГАРТ: Игорь, ваша типография не так давно приобрела систему СТР. Как впечатления?

И. Б.: Не могу сказать, что старт прошел достаточно гладко. Мы должны были разобраться с технологией, и пластины ждали достаточно долго — у нас два малораспространенных формата, устройство тоже «нормально заработало» не сразу. Так что можно сказать, что производственный процесс пошел только в конце сентября.

Но с тех пор прекрасно работаем. Печатники не почувствовали никакой принципиальной разницы между традиционными пластинами и пластинами СТР, но отметили значительное уменьшение брака, который часто проскакивал при использовании традиционной технологии — неприжим, грязь, ошибки монтажа и пр.

(Продолжение на с. 10)

Galerie Art

47 x 62

47 x 65

64 x 90

62 x 94

70 x 100

72 x 104

БУМАГА,
способная передавать
ИСКУССТВО



Москва,
ул. Маленковская, 32, стр. 3
тел: (095) 729-54-64

Санкт-Петербург	(812) 325-51-21	Самара	(8462) 70-75-10
Екатеринбург	(343) 377-73-93	Саратов	(8452) 45-60-45
Новосибирск	(3832) 27-66-84	Омск	(3812) 51-27-83
Нижний Новгород	(8312) 69-37-28	Уфа	(3472) 38-37-52
Казань	(8432) 18-56-50		

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**Адрес редакции:**

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

Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив»**Телефон/факс:** (095) 725 6001**Подписано в печать:** 28.02.2005**Отпечатано в** ОАО «Типография «Новости»,

Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46

Телефон: (095) 265 6108, 265 5553**Заказ №** 543**Печать** офсетная. Тираж 5000 экз.

© Издательство «Курсив», 2005

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

Вот мы докатились. Уже САМ российский «Самсунг» начал рассылать спам. Хотел позвонить и наорать, но нет ни одного контактного телефона. В суд, что ли на них подать... А еще отличились, но уже наши, полиграфические люди. Прислали спам, начинающийся словами «Напоминаем Вам о наступающем Новом Годе...» Предложили изготовить ежедневники и всякую прочую дребедень. И случилось это 22 февраля. Вот так у нас построен маркетинг в полиграфической отрасли. Или на самом деле Новый Год уже скоро?

Это я, видимо, такой несколько озлобленный после прилета из СПб. Не люблю я паровозы. Метнулся на денек самолетом. С каждым моим посещением этого города появляются новые впечатления. Я, правда, не про полиграфию пока.

Год назад на спецконтроле при вылете из Пулково у меня в сумке обнаружили маленький швейцарский ножик известной фирмы. Минут пять две девушки объясняли мне, что его необходимо сдать в багаж, и спокойно выслушивали мои возражения по поводу того, что у меня багажа нет. Потом сказали: «Дайте нам на шампанское». Я дал 150 руб., и меня тут же пропустили. Вся тусовка, включая передачу взятки, кстати, происходила на глазах у остальных пассажиров. Я не в том смысле, что они должны были за меня заступиться, а о том, что в Москве даже гаишники стараются не светиться при приеме денег «на месте».

Кстати, коллеги из СПб посоветовали мне проехать 15 мин на метро, чтобы миновать пробки, и оттуда добраться до Пулково намного быстрее и без тревог «успеем-не успеем». Смекнув, я спокойно пошел пообедать в расчете, что есть еще много времени. Пообедал, спросил у официанта про ближайшее метро и получил ответ, что нужно «немного пройти» по Невскому. Я привык, что у СПб масштаб не совсем московский, и прошел немного. Холодно, ветер, снег... Нет метро.

Остановился, увидел интеллигентную старушку, спросил ее и получил тот же самый ответ — нужно «немного

пройти» вперед. Я прошел расстояние по московским меркам от Охотного ряда до Пушкинской. Так и не нашел метро. Обернулся, тут меня догоняет та же самая старушка. Я опять: «Извините...» А она показывает рукой на здание еще в полукилометре и говорит: «Да вон рядом с ним метро». Оно там и оказалось, но питерские «немного пройти» — по московским меркам — несколько остановок на такси. Ладно, главное — успел на самолет. Правда, цена, которую объявил таксист на выходе из метро, мало отличалась от той, что они обычно просят в центре.

Но в этот раз в Пулково все было еще веселее. На вылете нас всех разули. Потом ощупали спецприбором. Как будто летим не в Москву, а в Нью-Йорк какой-нибудь. Точно, СПб — некий отдельный мир, который подчиняется своим законам. Там живет и здравствует «Союз полиграфистов». Мы ему желаем всего хорошего. Кстати, московские полиграфисты пока не договорились. Но, может, это только пока?

Андрей Романов
главный редактор

Р. С. Теперь все же о теме номера. Мы поговорили с основными поставщиками систем СТР, и сложилось странное впечатление. Понятно, что наш рынок будет развиваться по тому же пути, что и во всем остальном мире, просто медленнее. Но, может быть, к счастью, некоторые ключевые станции этого развития наш поезд проследует без остановок.

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ ГАРТ

МАРТ 2005:
ЭТИКЕТКА

АПРЕЛЬ 2005:
ДИЗАЙН И БИЗНЕС

МАЙ 2005:
ИЗДАТЕЛЬСТВО

ИЮНЬ 2005:
УПАКОВКА



Вывод пластин
на устройстве СТР и печать:
ОАО «Типография «Новости»



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

Леонид ПОЗДЕЕВ

(Продолжение. Начало на с.1)

Провели переговоры с поставщиком, заполнили табличку по всем критериям и выяснилось, что однозначного выбора нет — нет такой компании, которая бы выглядела абсолютным лидером.

Что касается цены, то после всех переговоров и «дожимания» выяснилось, что стоят системы всех четырех производителей приблизительно одинаково.

После этого мы стали отрабатывать схему финансирования приобретения. И тут выяснилось, что не все так просто.

ГАРТ: Но это на сегодняшний день вопрос практически самый легкий?

Л. П.: Не совсем. Мы пытались организовать такую финансовую схему, чтобы не получить вообще никакой дополнительной финансовой нагрузки на предприятие. Предполагали взять оборудование в лизинг. Рассчитывали заплатить первый взнос, а оставшиеся платежи покрывать за счет тех денег, что тратим сегодня на вывод фотоформ, который делается на стороне. Все подсчитали, и оказалось, что этих денег не хватит из-за роста стоимости пластин при переходе на СТР. И эта разница не позволяет «сшить» финансовую схему.

ГАРТ: Этого следовало ожидать...

Л. П.: Есть, конечно, экономия на том, что не требуется так много монтажисток, но нужны специалисты по допечатной подготовке, операторы СТР. Мы все детально посчитали и экономии не получили.

Так что сегодня мы окончательного решения пока не приняли. В качестве

основного плюса предлагается повышение качества. Для нас это важно, потому что печатаем много высокохудожественных альбомов. Но качество, которое мы имеем при пленочной технологии, устраивает подавляющее большинство заказчиков. И этот плюс для нас решающего значения не имеет. Вторым плюсом является более высокая оперативность производства форм, но «Иван Федоров» не газетная типография и не журнальная. Такая уж супероперативность нам тоже не требуется. Для меня самым главным является третий плюс — возможность сокращения времени на приладку за счет использования СІР4 и загрузки красочных профилей в печатную машину. Поставщики говорят, что время на приладку сократится в два раза. Этот плюс для меня может перевесить все минусы.

Печатные мощности у нас сегодня загружены практически на 100%. И сокращение времени на приладку может позволить нам увеличить их еще на 20%, а это уже очень существенный экономический эффект. Правда, это сокращение времени пока только декларируется на бумаге. Как это будет в реальной работе, никто не знает.

Да и наши основные заказчики — издатели — наверняка не сразу перейдут на использование технологии СТР. Будут по старой памяти привозить готовые пленки. Так что мгновенного эффекта не получится, к сожалению.

ГАРТ: Леонид, как Вы оцениваете результаты прошедшего 2004 г.?

Л. П.: Оборот типографии вырос на 25%. Причем я считаю оборот по услугам, не включая стоимость бумаги. Этому способствовало обновление парка оборудования. Мы приобрели

много новых заказчиков на высококачественные альбомы, которые раньше печатали свою продукцию за рубежом.

Существует «западное» мнение о том, что хорошо работающая типография должна менять печатные машины через пять–шесть лет.

Такой «круг постоянного перевооружения». Мы так работать пока не можем, ведь получили в наследство старое оборудование — и выработавшее свой технический ресурс, и морально устаревшее. Продать его сегодня можно только за копейки

Кроме того, видимо, вырос и российский книгоиздательский рынок.

Если говорить об объеме производства продукции по сравнению с 2001 г., то он увеличился в два раза и в нату-

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

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

Ваша фирма — это:

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

☐ прочее

Как адресовать Вам ГАРТ?

Фамилия:

Имя:

Отчество:

Должность:

Название фирмы:

Адрес:

ральном, и в денежном выражении. При этом количество работающих с 600 сократилось до 450.

Объемы издательства тоже растут. Но год от года доля заказов нашего издательства в объеме производства типографии сохраняется на уровне 30%. На мой взгляд, это очень хороший показатель, с точки зрения стратегического развития он таким и должен оставаться.

Раньше производство было рассредоточено на трех площадках, теперь мы собрали его в одном здании. Все остальные площади сдали в аренду. Получаем дополнительные доходы, которые идут на концентрацию и перевооружение полиграфического производства.

ГАРТ: Было так много всего ненужного?

Л. П.: Современное оборудование не требует тех площадей, которые были необходимы раньше.

Мы начали перевооружение с приобретения пятикрасочной листовой машины КБА Rapida 105, в прошлом году приобрели машину большего формата — Rapida 130A. Существенно обновили послепечатное оборудование. Приобрели новые ниткошвейные

машины и уникальную для России автоматическую линию для обработки книжных блоков. Теперь есть возможность легко делать высококачественные книги большого формата с толстыми и тяжелыми блоками. Кстати, завтра для московской мэрии будет делаться тираж именно такой книги. Блоки на пухлой импортной бумаге уже отпечатаны. На обложке шесть разных тиснений фольгой.

В планах у нас приобретение еще одной листовой печатной машины. Пока не решено какого формата. В книжном производстве есть несколько «ходовых» форматов. На нашей новой большой машине, формат которой 130х95, мы можем, например, печатать два листа книги 60х90/8 за один прогон. Это существенно ускоряет и упрощает производственный процесс. Но есть формат 70х100, двойной лист для которого в этой машине не проходит. Поэтому, может быть, будем покупать машину еще большего формата — КБА Rapida 140. В результате должны быть две большие машины для печати блоков, и одна, по нашим меркам маленькая — для обложек.

Развитие послепечатного оборудования тоже продолжится.

ГАРТ: Приобретение нового оборудования позволяет существенно повысить эффективность производства?

Л. П.: Да, конечно. Существует «западное» мнение о том, что хорошо работающая типография должна менять печатные машины через пять–шесть лет. Такой «круг постоянного перевооружения». Мы так работать пока не можем, ведь получили в наследство старое оборудование — и выработавшее свой технический ресурс, и морально устаревшее. Продать его сегодня можно только за копейки. Вырученных денег не хватит даже на первый взнос за новую печатную машину. Поэтому процесс обновления оборудования необходимо в нашем случае каждый раз начинать практически с нуля. Это тяжело.

Но через несколько лет, когда мы задумаем перевооружение ситуация будет уже существенно лучше, пятилетние машины можно будет выставить на продажу за нормальные деньги.

ГАРТ: Печатные машины будут только фирмы КБА?

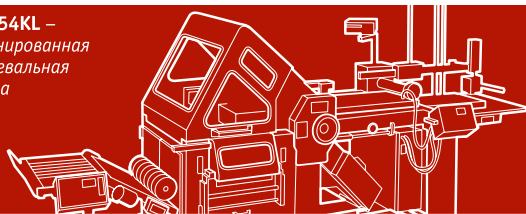
Л. П.: КБА делает очень хорошие машины. Я считаю, что сегодня пять ведущих производителей печатных машин делают их на одинаково высоком уровне. Разницы никакой нет, это все рг-ак-

Изготовление журналов и брошюр

средними тиражами с помощью шитья проволокой

Объем выпуска: 7000 единиц готовой продукции в час

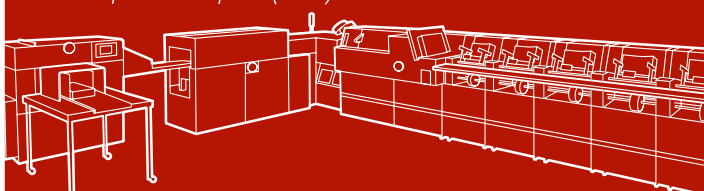
GUK K54KL – комбинированная фальцевальная машина



GUK-Falzmaschinen

Автоматическая установка параметров фальцовки на всех узлах одновременно | Бесшумные и надежные зубчатые передачи вместо ременных | Точная регулировка фальцевальных кассет с помощью нониусных шкал | Широкий диапазон различных конфигураций машин | Фальцевальные валы выполнены из высокопрочной стали с вставками из полиуретана | Высокая производительность | Минимальный формат: 150 x 190 мм

Hohner HSB 7000 – вкладочно-швейно-резальный агрегат (ВШРА)



Центральный пульт управления (МРС) с возможностями программирования и диагностики | Вертикальная пневматическая подача позволяет снизить до минимума деформацию тетрадей перед подбором | Легкий и быстрый доступ ко всем узлам, требующим наладки | Высокопроизводительные швейные головки UNIVERSAL 52/8, перенастраиваемые в течение 1 сек | Транспортировка сшитой брошюры в трехножевое резальное устройство ТЗ без деформаций и повреждений лицевой поверхности

nissacentre

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

Екатеринбург
(3432) 166-906
Новосибирск
(3832) 163-026

Ростов-на-Дону
(863) 227-7405
Санкт-Петербург
(812) 320-1420/22

«НИССА» Украина,
Киев
(38044) 490-3460
«НИССА» Евразия,
Алматы
(3272) 980-298

ции производителей. В этой ситуации для нас, покупателей, намного важнее становятся вопросы стабильности работы машин, которые напрямую связаны с уровнем сервисной поддержки. Типографиям необходима стабильность — и работы машины, и поставщика оборудования. Мы слишком много платим денег за собранные по чертежам фрагменты металла, и хотим приобрести партнера, а не сдать больших денег торговцу металлом. «Партнера» для типографии, с которым мы будем вести совместный бизнес. То же самое относится не только к печатным машинам, но и к любому полиграфическому оборудованию.

Фирмы-поставщики оборудования должны сегодня очень серьезно задуматься о своей «партнерской» репутации, а совсем не об отдельных особенностях их печатных машин. Фирма

КБА для нас сегодня — хороший партнер. Это совершенно не означает, что мы обязательно приобретем очередную печатную машину у фирмы КБА. Но приобретем мы ее только у хорошего партнера.

Меня, например, серьезно беспокоит, как будет развиваться цифровая печать. Не рванет ли она резко вперед и не умрет ли офсет через 4–5 лет.

ГАРТ: Все может произойти, но офсетная печать в такие сроки, конечно, не умрет. Цифровая печать офсету не противоречит, а успешно его дополняет.

Л. П.: Я надеюсь. Иначе получится, что автомобили уже появились, а мы все еще инвестируем в больших масштабах в гужевого транспорт.

ГАРТ: Леонид, мы часто задаем типографиям вопрос о том, не выгоднее ли было бы сдать все имеющиеся помещения в аренду, получать

неплохие деньги, и вообще не заниматься полиграфией? В Москве таких примеров уже несколько, а как в СПб?

Л. П.: Поступить так с полиграфическим предприятием, имеющим столетнюю историю было бы кощунством. «Иван Федоров» — бренд, известный всем издателям. Опять же, нельзя класть все яйца в одну корзину, необходима диверсификация. В составе холдинга — типография и издательство, которое имеет существенную долю на российском рынке альбомов и календарей. Мы сдаем площади в аренду — это третье направление бизнеса. Сегодня в Питере арендные ставки высоки, но строится большое количество бизнес-центров, и цены на аренду могут в скором времени снизиться. Конъюнктура рынка изменится, и мы на этот процесс повлиять никак не можем. А производство — останется производством. Это долгосрочная перспектива.

ГАРТ: Но мощности по выпуску книг в России избыточные.

Л. П.: Есть разные книги. Мы, например, совсем не занимаемся «чернухой». Нашу продукцию можно поделить на три вида. Печатаем недорогие книги с полноцветными блоками, но конкуренция на этом рынке очень жесткая, типографий, которые могут справиться с такими заказами, много. Для подобных заказов, кстати, вполне хватает возможностей по-

следней оставшейся нам от прошлого четырехкрасочной Планеты шестого формата.

Есть высококачественная книжная продукция, которую могут отпечатать немногие. А есть высокохудожественные альбомы, у заказчиков которых бескомпромиссные требования к качеству. Именно на такой продукции всегда специализировался «Иван Федоров». Она и приносит сегодня максимальную прибыль, причем конкуренция на этом рынке не самая высокая. Заказов на них, конечно, хотелось бы побольше.

Возвращаясь к предыдущему вопросу, я бы хотел сказать, что у нас есть перспективные планы по строительству новой производственной площадки и вывода всего полиграфического производства в пригородную зону. Но это именно перспективные планы, произойдет это не раньше, чем через пять лет.

Вообще, бизнес-процессы в большой типографии требуют совсем не полиграфического образования. Я закончил недавно курсы МВА, это позволило здорово систематизировать те знания, которые у меня были.

ГАРТ: Поздравляем! Интересно, а как живет питерский «Союз полиграфистов»?

Л. П.: Да все нормально, регулярно встречаемся, общаемся. Я считаю, что нам повезло, в Москве такого нет.

МАРИЛОК – авторизованный партнер GIETZ

Марилок **GIETZ**

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС ВЫСОКОСКОРОСТНОГО ЛИСТОВОГО И РУЛОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ТИСНЕНИЯ ФОЛЬГОЙ ПО ЭТИКЕТКЕ И УПАКОВКЕ

- ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ
- МОНТАЖ ПОД КЛЮЧ
- ОБУЧЕНИЕ
- СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Трем первым покупателям оборудования GIETZ – специальные условия

105066, Россия, Москва
ул.Н. Красносельская, 40/12
т. +7 095 724 9746
+7 095 723 52 90
+7 095 775 17 35/46
ф. +7 095 775 17 47
marylock@mtu-net.ru

191119, Россия
Санкт-Петербург,
ул. Звенигородская, 9-11
т. +7 812 115 7841
+7 812 973 0922
ф. +7 812 112 4307
marylockspb@mail.ru

1999-2005 © Marylock **www.marylock.ru**

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА
НА «БУМАЖНЫЕ»
ГАРТ и GART digital

www.kursiv.ru/GART

РАСПРОСТРАНЕНИЕ
ТОЛЬКО
НА ТЕРРИТОРИИ РФ

КБА Rapida 130 - 162 Большой формат



Готовьте место для новых гигантов

Со времени мировой премьеры машин Рапида большого формата на DRUPA 95 они завоевали значительный сегмент рынка. Большое преимущество машин типоряда Рапида обеспечивается благодаря высокой автоматизации, быстрой переналадке и непревзойденной универсальности запечатываемых материалов. Теперь начинается новая эра с новыми Рапидами-гигантами. Теперь с еще более высокой скоростью, с новым бескарданным листовым самонакладом с бесступенчатым подъемом стапеля, с новым пультом управления Эрготроник для опциональной интеграции в цифровые рабочие процессы JDF и со многими другими инновациями. Присоединяйтесь к нам и Вы будете навсегда очарованы нашими листовыми машинами большого формата.

ООО «КБА РУС»:

117313 Москва, Ленинский проспект, 95а

Тел.: (095) 132-59-55, 956-31-97, факс 937-52-45

E-mail: kba@co.ru Internet: www.kba-print.de

Сервисное бюро в Москве: тел. (095) 9362122, факс: (095) 937-50-67

Филиал ООО «КБА РУС» в Санкт-Петербурге: тел. (812) 164-45-00,

факс (812) 325-19-17



КБА

Koenig & Bauer AG



ARETS
N.V.
S.A.
GRAPHICS

НОВОСТИ



ФЛЕКСОГРАФСКИЕ КРАСКИ ЛАКИ УФ-ОТВЕРЖДЕНИЯ

- Катионные
- Радикальные



Глянцевые •
Матовые •

RealLine

ВСЕ ЧТО НУЖНО для достижения результата!

Москва

ул. Лапина, д. 17а, офис 608
тел.: (095) 787-59-05
факс: (095) 362-51-42
e-mail: sales@realine.ru
www.realine.ru

Екатеринбург

ул. Тургенева, д.13, офис 108
тел./факс: (343) 355-15-12
e-mail: realine_ural@mail.ru

Санкт-Петербург

ул. Звенигородская, д.11
тел.: (812) 325-83-65
факс: (812) 325-83-66
e-mail: sale@realine-piter.spb.ru

Ростов-на-Дону

ул. Фрунзе, д.3, офис 21
тел.: (863) 220-3742,
факс: (863) 232-49-93
e-mail: realinedon@ultra-net.ru



РАДУЖНЫЙ БЛЕСК

Компания ANI Printing Inks разработала технологию создания голографического изображения HolographiNK, не требующую печати по дорогому голографическому материалу. Новинка должна усилить воздействие этикетки на потребителя. Возможно также применение этой

КОНКУРС КАЛЕНДАРЕЙ

В середине февраля Группа компаний HGS и российское представительство концерна MAN Roland подвели итоги организованного ими четвертого конкурса «Лучший календарь, напечатанный на «Роланде». В этом году в конкурсе приняло участие 26 типографий из восьми городов, которые представили на конкурс 72 календарей. Представляем победителей.

На звание «Гвоздь сезона» претендовали 26 календарей, победа присуждена сразу двум компаниям: Издательской группе «ЕЖЕ» за календарь «Жажда» и Печатному дому «Граффити» за календарь «Нашествие». В номинации «Кто на новенького» из девяти представленных работ победу одержал календарь «Департамент по рекламе» типографии «БДЦ-пресс». В номинации «Не может быть» приняли участие семь работ и победителем вновь стала типография «Граффити» с календарем «Интероптика». На победу в номинации «Ух ты, какой» претендовали 20 календарей, победу присудили двум: календарю «Ренова» типографии LBL и календарю «Слава Нефти» ти-

технологии и в области защиты от подделок. С помощью HolographiNK можно создавать на одной этикетке разнообразные цветовые эффекты, прорабатывать мелкие детали. Технология применима для различных материалов, включая ПЭ, ПП, ПВХ, самоклеящиеся материалы и материалы без подложки, трубные ламинаты, термочувствительные пленки, многие бумажные материалы, картон. В наличии имеются несколько готовых голографических дизайнов. Возможна их разработка под заказ, в том числе с гарантией эксклюзивного использования для выделения определенных брендов или выполнения защитной функции.

пографии «Санспарель». «Старый друг лучше новых двух» — номинация, в которой участвовали 13 календарей, но победителем был признан календарь «Камчатка» типографии ММВБ. В номинации «Кому на Руси жить хорошо» среди пяти конкурсантов победил Печатный Дом «Граффити» с собственным календарем «Нам 7 лет».

Торжественная церемония награждения прошла в Московском полиграфическом колледже. Типографии-победители получили памятные призы, подарки и сервисные сертификаты.





214 ТЫСЯЧ КВАДРАТОВ

В феврале прошла ежегодная пресс-конференция выставочного холдинга MVK, на которой Андрей Лапшин, президент MVK, подвел итоги 2004 г. и рассказал о перспективах на 2005 г.

MVK сейчас входит в тройку лидеров российского выставочного рынка. В минувшем году было проведено около 80 выставок, включая региональные. Компания имеет представительства в столицах самых экономически активных регионов России — Волгограде, Казани, Новосибирске, Екатеринбурге, а также за рубежом — в Германии, Канаде и Израиле.

Шесть выставок MVK приняты во Всемирную ассоциацию выставочной индустрии UFI, что свидетельствует об их соответствии международным стандартам.

Основные площадки для проведения выставок в Москве — «Сокольники» и «Крокус Экспо». В 2004 г. суммарная площадь выставок составила 214,5 тыс. м². Число экспонентов выросло почти на 2 тыс. и превысило 11 тыс.

В 2004 г. MVK первым в России уделит внимание независимому аудиту статистики своих выставок по международным стандартам, для чего была привлечена компания «РусКом Ай-Ти Системс».

Говоря о «ПолиграфИнтер», А. Лапшин отметил, что эта выставка вписана в мировой выставочный календарь и будет проходить теперь один раз в два года. Было сказано и о том, что экспоненты в прошлом году

оценили новую площадку ее проведения — «Крокус Экспо», где в 2005 г. будут проходить выставки «Росупак» и «ПолиграфИнтер».

Впервые в рамках выставки «ПолиграфИнтер» будут проведены съезд полиграфистов СНГ и конгресс производителей бумаги.

Сейчас у MVK много совместных проектов с ведущими мировыми выставочными компаниями. Например, с крупнейшей зарубежной компанией «Koelnmesse».

Подписано соглашение с Tarsus Group по выставке «Этикетка/Labelshow», идут переговоры и с Messe Dueseldorf. В этом году также ожидается принятие еще нескольких выставок MVK во Всемирную ассоциацию выставочной индустрии.

В прошлом году, кстати, отмечался юбилей — 45-летие выставочной деятельности КВЦ «Сокольники», сейчас входящего в холдинг MVK.



ОФОРМЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ

В феврале состоялась официальная встреча руководства «Гейдельберг СНГ», Международного Московского Банка и его дочерней компании «ММБ-Лизинг». В ходе встречи подписано «Соглашение о сотрудничестве».

Участники плодотворно работают вместе с 2002 г. За этот период успешно реализованы совместные проекты на общую сумму около 30 млн. долл. США. Лизинговые проекты осуществлены в Москве, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске и других российских региональных центрах.

НАМАДА В452А-ІКС СЕРИЯ «В»—BEST

Короткие тиражи —
большие дивиденды



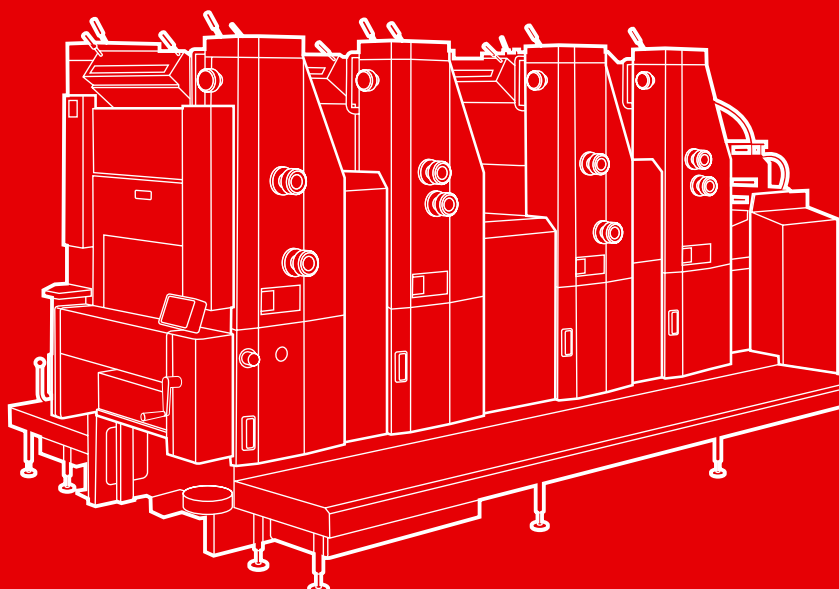
Наибольшее количество удачных технологических решений на 1 м² занимаемой площади | Самые высокие экономические показатели на коротких тиражах | Комфорт в работе | Срок гарантийных обязательств до 18 месяцев | Технологическая поддержка в течение всего срока эксплуатации

nissacentre

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

Екатеринбург
(3432) 166-906
Новосибирск
(3832) 163-026
Ростов-на-Дону
(863) 227-7405

Санкт-Петербург
(812) 320-1420/22
«НИССА» Евразия,
Алматы
(3272) 980-298



Игорь БАЛАН

(Продолжение. Начало на с. 1)

На это уходят дополнительные пластины и время при традиционном формном процессе.

ГАРТ: В типографии раньше специалистов по допечатной подготовке не было?

И. Б.: Да у нас и сейчас их нет. Здесь, на Звездном бульваре, только оператор системы СТР.

Просто в составе ИПК ИТАР-ТАСС есть препресс-бюро «Выражайтесь печатно», расположенное на Тверском бульваре, которое много лет занимается выводом пленок. У него очень развитая система приема заказов через Интернет на фотывывод и офсетную печать. Со сложными заказами клиенты присылают туда курьера с файлами и подписную корректуру или привозят все это к нам. У нас между двумя бульварами — Звездным и Тверским — есть своя оптоволоконная линия. Если заказ будет печататься у нас, то менеджер типографии сообщает в препресс-бюро, на какой формат нужны спуски. Там специалисты проверяют файлы, подготавливают их к выводу и пересылают в типографию, где выполняется контрольная распечатка на широкоформатном принтере. Она проверяется, и затем уже выводятся формы.

Оперативность ничуть не меньше, чем у типографии, где есть система СТР и отдел допечатной подготовки на одной территории. Когда у нас не было СТР, приходилось пользоваться курьерами для доставки пленок в типографию. На это, конечно, требовалось время. Теперь этот процесс исключен.

ГАРТ: Как к появлению СТР отнеслись клиенты?

И. Б.: В основном положительно. Для клиентов, которые и до этого сдавали нам файлы, ничего не изменилось, кроме скорости изготовления форм. Раньше они при желании смотрели пленки, а теперь могут проверить спусковую плоттерную распечатку. Это даже лучше — сразу видно, если «слетел» какой-то цвет.

Мы не изменили для заказчиков печатной продукции цену на услуги с переходом на технологию СТР. Она осталась такой же, как если бы мы выводили пленки и печатали.

Тех клиентов, которые предпочитали привозить нам готовые пленки, мы тоже стараемся перевести на СТР. Это непростой процесс, но он идет. Недавно случилась большая победа: один из наших старых клиентов — издательство, имеющее собственный фотывывод, тоже стало передавать нам файлы.

ГАРТ: Для этого потребовалось, видимо, очень много усилий с вашей стороны?

И. Б.: Да, конечно. Но нам это выгодно. У них маленький фотонабор, нам приходилось возиться с монтажными. Им, правда, тоже выгодно — если раньше у них по причине старого растрового процессора на пленках что-то могло «слететь», и какие-то полосы приходилось перевыводить, то теперь наши специалисты и наши возможности делают вероятность ошибки существенно меньше. При этом мы еще и берем на себя ответственность за то, что не отследили вовремя проблему.

ГАРТ: Ошибки случаются?

И. Б.: Бывают, но очень редко. Все-таки опыт одного из крупнейших препресс-бюро дает себя знать.

Мы, кстати, начали предоставлять услугу по производству офсетных форм. Есть хороший заказчик — типография, которая находится недалеко от нас. Они отправляют по Интернету файлы, потом заезжают и забирают готовые формы. Им удобно, нам тоже выгодно. Это была еще одна цель

приобретения СТР — развитие бизнеса «Выражайтесь печатно».

ГАРТ: Удорожание технологии существенное?

И. Б.: Конечно, если учитывать цену пластин и амортизацию системы СТР, то существенное. Но впоследствии, если учитывать сокращение числа сотрудников на монтажно-копировальном участке и освобождающиеся площади, разница станет сокращаться.

Конечно, мы будем терять деньги при допечатке заказов. Придется перевыводить формы, но это не самые большие потери.

ГАРТ: А что, хранить формы нельзя?

И. Б.: Хранить их можно, но для этого надо аккуратно снять их с машины, смыть оставшуюся краску и покрыть формы гуммирующим раствором. Дело это не очень простое, да и места формы занимают много. Нам раньше было удобнее хранить в архиве пленки и делать с них при необходимости новые формы. Теперь такую возможность не предусматриваем, для повторных тиражей будем перевыводить формы на СТР.

ГАРТ: А много заказчиков, допечатывающих тиражи?

И. Б.: Достаточно. Для одного из заказчиков мы допе-

ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
продажа сервис

InitPress

(095) 745-0509, 257-3449 www.initpress.ru init@ekonomika.ru

HEIDELBERG

GLUNZ & JENSEN

ROLAR

wohlfahrt

stahl

BACHER

TYMME

TECHKON

BEIL
GERMANY

чатывали в прошлом году тираж четыре раза! Кстати, архив пленок занимает ощутимые для нашей типографии площади. Мы планируем его полностью ликвидировать, тогда освободится место для того, чтобы придумать и воплотить в жизнь какую-нибудь новую идею.

Мы активно развиваем направление по производству POS-материалов. Три года назад начали с приобретения автоматической кашировальной машины Lamina

ГАРТ: Сколько у вас на сегодняшний день сотрудников?
И. Б.: Около 150, из них около 30 — сотрудники «Выражайтесь печатно».

ГАРТ: Какое оборудование?
И. Б.: Пятикрасочная листовая машина Mitsubishi 3F5 полного формата, две четырехкрасочные полуформатные машины Heidelberg MOV-H, пара Доминантов, кроме того, офсетная и трафаретная лакировальные машины. Полный комплект послепечатного оборудования: ВШРА, КБС и пр.

ГАРТ: А на каких видах продукции специализируется типография?

И. Б.: Мы занимаемся рекламной полиграфией, выполняем самые разнообразные заказы, как по конфигурациям, так и по тиражам. В данный момент, например, печатается брошюра для фармацевтической компании. Тиражом 80 тыс. экз. Всего получается около 500 тыс. листов-оттисков!

Кроме традиционной продукции, мы активно раз-

виваем направление по производству POS-материалов. Три года назад начали с приобретения автоматической кашировальной машины Lamina. Купили три тигельных прессы для высечки. Мы полностью закрываем собственные потребности и помогаем другим типографиям. Это производство находится в Подмоскowie, арендуем там около 1 тыс. м².

Зарплата «ручников» там подмосковная, а не московская. Да и арендная плата гораздо ниже. Когда у нас заработало это направление, мы получили много новых заказчиков, которые стали печататься у нас. В ноябре и декабре 2004 г. объем заказов был в два раза больше, чем в соответствующие месяцы 2003 г. Очень много подарочной упаковки, POS-материалов, календарей и бумажных пакетов.

ГАРТ: Как вообще прошел 2004 г.? По предварительным данным, объем импорта листовой мелованной бумаги существенно вырос.

И. Б.: У нас тоже выросло количество отпечатанных листов и количество выполненных заказов. Ситуация на рынке такова, что заказчики не готовы платить больше денег, поэтому цены за последние два года у нас не повысились. А стоимость расходных материалов растет, увеличиваются зарплаты. Так что мы получаем хорошую прибыль только за счет увеличения оборота.

В конце прошлого года типографии ИТАР-ТАСС исполнилось 65 лет. Я не без гордости могу сказать, что это одна из немногих ведомственных типографий, которая имеет сегодня реальную коммерческую загрузку, благодаря приходу в конце 1999 г. нашей молодой команды.

ГАРТ: От ИТАР-ТАСС заказы поступают?

И. Б.: Поступают, но мало. У нас более 95% коммерческой загрузки. Но недавно был интересный заказ. Мы



SPX-SILK

ИДЕАЛЬНАЯ КРАСКА
ДЛЯ МАТОВЫХ МЕЛОВАННЫХ
БУМАГ



Расходные материалы для полиграфии



МОСКВА
Тел.: (095) 937-5151, 937-5156
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Тел.: (812) 449-2141
КАЗАНЬ
Тел.: (8432) 99-7820, 99-7821
СИБИРЬ
Тел.: (3832) 12-5155, 12-0125

УРАЛ
Тел.: (343) 355-9026, 371-0267
ЮГ
Тел.: (8632) 52-6704, 58-6778
УКРАИНА
Тел.: +380 (44) 212-2619
КАЗАХСТАН
Тел.: (3272) 98-0154, 50-3741

делали книгу избранных речей Джорджа Буша на русском языке. В. В. Путин подарил ее Дж. Бушу во время их встречи в Словакии. Издатель книги — ИТАР-ТАСС.

Подарочное исполнение, коробка, двустороннее каширование, сложная форма, тиснение, магниты. Интересная работа.

ГАРТ: Как Вы оцениваете перспективы?

И. Б.: Я надеюсь, с сокращением объемов рекламы пива на телевидении на рынке рекламной продукции появится много новых заказов. По крайней мере, в новом году мы уже сделали большой заказ на POS-материалы для одного пивного бренда. Кроме того, возросла востребованность подарочной упаковки, бумажных пакетов и т. д. Так что, мне кажется, это и есть наши перспективы. Для нас развитие производства POS-материалов является приоритетным.

ГАРТ: Тогда актуальной становится трафаретная печать. Пора покупать автоматическую трафаретную линию?

И. Б.: Для нас выбор пока неоднозначен. Есть некоторые заказы, для которых автомат не подходит. Но, конечно, трафаретная печать — одна из самых актуальных сегодня тем и для нас, и для всего полиграфического рынка.

Что касается развития производства, то для нас сегодня актуально приобретение режущего плоттера, который мог бы оперативно вырезать макеты упаковки, а также POS-материалов из картона и гофрокартона для утверждения заказчиком. Видимо, в этом году у нас такая машина появится. Еще планируем приобрести крышкоделательную машину, чтобы выпускать папки со скоросшивателями. Чем больший спектр продукции мы делаем, тем больше у нас появляется заказчиков на печать.

ГАРТ: А какое у вас оборудование для производства календарей?

И. Б.: У нас Autobind 500 III, а также три полуавтоматических перфоратора и три полуавтоматических станка для обжима спиралей. Все оборудование — немецкой фирмы Rinz.

ГАРТ: Да, мощности большие. А сколько вы делаете календарей в год?

И. Б.: В сезон мы делаем несколько сот тысяч. Печатаем блоки в основном только для себя и продаем их в готовых изделиях.

ГАРТ: Как работает Mitsubishi? Вы ведь приобрели одну из первых в России листовых машин полного формата этой фирмы?

И. Б.: Достаточно прилично. Есть, конечно, мелкие проблемы, но это обычное дело с печатными машинами.

ГАРТ: Вас устраивает сервисное обслуживание?

И. Б.: У нас собственная сервисная группа, очень грамотные инженеры и наладчики, они изучают фирменные сервисные инструкции. Так что к поставщикам обращаемся только в крайних случаях.

ГАРТ: Менять полуформатные машины не собираетесь?

И. Б.: Пока нет. Да и дорогое это удовольствие. У меня при сравнении Heidelberg MOV и Speedmaster возникает аналогия с Mercedes E-класса. Были модели в кузове 124. Отличные машины, надежные. Пошли новые — сыпятся быстрее. Раньше их собирали как-то лучше. Мне MOV очень нравится по надежности, хотя формат и пару опций со Speedmaster я бы все-таки взял. В январе, когда заказов было не очень много, одну машину мы полностью перебрали, изготовили и заменили все, что нужно было поменять. Собрали обратно, отлично работает.

ГАРТ: Проблем с кадрами не возникает?

И. Б.: Есть, конечно, 5% ротации сотрудников на определенных должностях, ведь между типографиями идет

10-ая ВЫСТАВКА ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ И БУМАЖНОЙ ИНДУСТРИИ



17 – 22 МАЯ 2005 СТАМБУЛ-ТУРЦИЯ

ИНОСТРАННЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КОМПАНИЙ ТУРИИ

ТУРИИ МОСКВА
127100 Россия, Москва
Посольство Турции
Тел.: +7 (095) 779-0940
Факс: +7 (095) 779-2147
E-mail: turismoskva@tuyap.com.tr

ТУРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
г. Санкт-Петербург, Невский пр., 37
Тел.: +7 (812) 532-26-17 40
Факс: +7 (812) 532-26-17 40
E-mail: turismspb@tuyap.com.tr



ТУРИИ СТУДЕНЧЕСКАЯ ПОЛИГРАФИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА И БИНАРНЫЙ / ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС — 30 000 м² выставочной площади

Выставочный и выставочный центр
111000, Стамбул, Турция
Тел.: +90 (212) 300 00 00
Факс: +90 (212) 300 00 00
E-mail: turism@tuyap.com.tr

Выставочный и выставочный центр
111000, Стамбул, Турция
Тел.: +90 (212) 300 00 00
Факс: +90 (212) 300 00 00
E-mail: turism@tuyap.com.tr

Выставочный и выставочный центр
111000, Стамбул, Турция
Тел.: +90 (212) 300 00 00
Факс: +90 (212) 300 00 00
E-mail: turism@tuyap.com.tr

Выставочный и выставочный центр
111000, Стамбул, Турция
Тел.: +90 (212) 300 00 00
Факс: +90 (212) 300 00 00
E-mail: turism@tuyap.com.tr

конкуренция за хорошие кадры. Вновь созданные предприятия готовы сманивать хорошего специалиста для начала на большую зарплату, но сейчас это происходит уже не так часто, как несколько лет назад. У нас стабильный коллектив, хорошие, рыночные зарплаты.

ГАРТ: Расскажите, как вы выбирали систему СТР?

И. Б.: Это сложная история, мы выбирали ее долго. Я летал в прошлом году в Ванкувер на завод компании Creo — очень познавательная поездка. Затем ездили на выставку drupa. Выбирали среди большого числа поставщиков. В конце концов, остались двое: «Нисса» с СТР Creo и «Терем» с термальной системой фирмы AGFA. На последнем этапе для нас основным вопросом была стоимость системы и варианты финансирования. «Нисса» и Creo сумели предложить те условия, которые нас полностью устроили.

ГАРТ: Фиолетовые системы не рассматривали как альтернативу?

И. Б.: Рассматривали, и это была одна из целей посещения нами выставки drupa. Я надеялся, что увижу что-нибудь совершенно новое и прогрессивное, но оказалось, что практически ничего у фиолетовых систем не изменилось. Может быть, это мое субъективное мнение, но мне фиолетовая технология кажется слишком «нежной». Альтернативой термальным была фиолетовая система FujiFilm. Причем качество форм нас вполне устраивало. Но цена была все-таки достаточно высокой. Даже смотрели на СТР Cobalt. Это было фантастически недорогое предложение на фоне остальных. Но я считаю, что это пока не СТР.

Фиолетовая технология на момент принятия решения имела все-таки больше минусов. Мы изначально планировали дополнительный бизнес по производству форм для других типогра-

фий, так что остановили свой выбор на термальной.

ГАРТ: Какое у вас потребление пластин?

И. Б.: Общее — около 1,5 тыс. м² в месяц. 50% из них сегодня — пластины для СТР. Плюс на сторону мы делаем на СТР еще 500 м². Используем позитивные термальные пластины фирмы Creo. Опять же основным критерием при выборе пластин была их цена и качество. Предложение от Creo нас вполне устроило. Особых проблем нет.

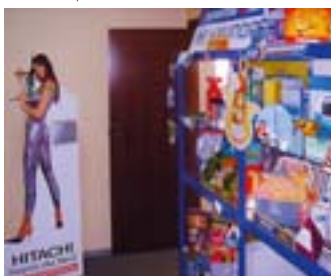
ГАРТ: Стохастическое растривание используете?

И. Б.: Пробовали. Будем пробовать еще. Нужно «обкатать» процесс, для этого необходимо время, которого не хватает. Причем производители утверждают, что при использовании стохастического растривания еще и сокращается расход краски, что очень хотелось бы ощутить.

ГАРТ: А CIP4 не используете для загрузки красочных профилей в печатную машину?

И. Б.: Нет. Мы посчитали, что для нас это не выгодно, потому что нужно приобретать дополнительное оборудование. Реально мы можем использовать эту возможность только на Mitsubishi. А вот на трех печатных машинах было бы совсем другое дело.

ВОТ ОНИ, POS-МАТЕРИАЛЫ



А ЭТО — ТА САМАЯ УНИКАЛЬНАЯ КНИГА



МЕЛОВАННАЯ БУМАГА ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ SNOWART



Компания «Александр Браун»

105264 Москва,
ул. 9-я Парковая, д. 37
Тел.: (095) 737-6969, 234-0304,
факс: (095) 965-7393.
E-mail: post@abraun.ru,
<http://www.abraun.ru>



**Стефан
ВАЛУЙСКИЙ**
«Апостроф-Принт»
Руководитель
проекта

ГАРТ: Стефан, «Апостроф-Принт» предлагает системы СТР трех производителей?

С. В.: Нет, на сегодняшний день основным производителем для нас является японская фирма Screen Media Technology, продвижению термальных систем СТР которой мы уделяем особое внимание.

Мы начали продавать системы СТР два года назад. На сегодня в нашем активе имеются также две установки СТР BasysPrint и одна — СТР HighWater.

Я считаю, что все поставщики систем на российском рынке уже четко поделились на тех, которые уделяют продажам систем СТР большое внимание, и тех, которые продают их от случая к случаю. Когда «Апостроф-Принт» стал дилером Screen, мы перешли из второй категории в первую. Сегодня продажи систем СТР для нашей компании — одно из ключевых направлений бизнеса.

ГАРТ: Почему именно Screen?

С. В.: За два года работы на этом рынке мы получили хороший опыт, создали необходимую структуру и поняли, что нам необходим серьезный производитель с именем, которое было бы известно в России. Мы проанализировали потребности клиентов, которые, скорее всего, будут приобретать систему СТР у нас. В основном, это небольшие и средние типографии. Оказалось, что их интересуют не только простые системы, но и «навороченные». Поэтому мы и занялись поиском производителя с таким диапазоном продукции. Ассортиментный ряд Screen оказался наиболее подходящим: есть термальные системы практически любой сложности, есть устройства начального уровня, такие, как Micra. Для типографий с полуформатными машинами можем предложить фиолетовое устройство Screen 2055Vi или разные модификации термальной системы PlateRite серии 4000.

Кроме функциональных возможностей устройств, заказчика очень часто интересует возможность интеграции СТР в существующий допечатный процесс. Для этого у фирмы Screen есть система управления рабочими потоками

TrueFlow в трех конфигурациях: начиная с упрощенной и заканчивая такой, которая удовлетворит потребности крупных типографий. Система полностью открытая, поддерживает современные стандарты файлов, и ее можно настроить на работу с самыми разными устройствами.

ГАРТ: Но оборудование Screen достаточно дорогое. Как Вы планируете конкурировать на рынке?

С. В.: Оно дорогое, но не настолько, чтобы его не покупать. Когда заходит разговор о соотношении цена/качество, техника этого японского производителя заметно превосходит другие системы. Мы, кстати, предлагаем различные варианты рассрочки платежей.

На наш взгляд, потенциальные клиенты на СТР Screen — это не обязательно самые крупные, но при этом успешные и амбициозные коммерческие типографии, оснащенные современными полуформатными машинами и ориентированные на высокое качество печатной продукции.

ГАРТ: Возможно, им подчас нужна еще одна печатная машина или послепечатное оборудование?

С. В.: Нельзя бесконечно покупать печатное и послепечатное оборудование. В какой-то момент вопрос оптимизации производства становится актуальнее. И решение его — система СТР. Чем меньше времени будет требоваться на приладку, чем оперативнее будет производство, тем больше денег начнет зарабатывать предприятие.

ГАРТ: Как Вы оцениваете потенциал российского рынка систем СТР? Может, все, кому это было нужно, их уже купили?

С. В.: По нашим оценкам, максимальный спрос на системы СТР придется на 2006–2007 гг. Пока снижения интереса типографий к этой технологии мы не ожидаем. Рынок устройств СТР полного формата в ближайшее время, видимо, стабилизируется, а прирастать установки будут типографиями, имеющими мало- и полуформатные печатные машины. У нас есть много проектов, когда клиенты рассматривают одновременное приобретение многокрасочной малоформатной печатной машины и системы СТР. Вообще, динамику роста российского рынка СТР на сегодняшний день я бы сравнил с аналогичным ростом в свое время российского рынка фотонаборных аппаратов.

ГАРТ: О фиолетовых системах. Клиенты выбирают теперь фотополимерную технологию, или на серебросодержащую тоже есть покупатели?

С. В.: У нас, в основном, те, кто хочет приобрести устройства, работающие с фотополимерными пластинами.

ГАРТ: Все-таки СТР и типография, в которой до того не было допечатного оборудования, становятся подчас вещами несовместимыми.

С. В.: Да, такая ситуация возможна. В идеале система СТР должна стать простым лазерным принтером. Получили файл и вывели его. Пока, конечно, так не получается. И наша задача — до того, как типография приняла решение о

**Нельзя бесконечно
покупать печатное
и послепечатное
оборудование.
В какой-то момент
вопрос оптимизации
производства стано-
вится актуальнее.
И решение его —
система СТР**

приобретении системы, объяснить ей все возможные проблемы, которые могут возникнуть. На самом деле мы не гонимся за результатом, не собираемся соревноваться с кем-то в количестве проданных систем. Основная задача — решать проблемы клиентов. Иногда в ущерб объему продаж.

ГАРТ: Кстати, а как Вы оцениваете перспективы на российском рынке систем СТР для традиционных пластин фирмы BasysPrint?

С. В.: Мы считаем, что системы СТР для традиционных пластин заслуживают внимания и занимают достойное место на мировом рынке. Но при этом надо понимать, что данные системы являются нишевым продуктом. Весьма ограниченный круг типографий сталкивается с необходимостью комбинировать преимущества традиционной и цифровой технологий (в основном, в силу давно сложившихся традиций). К тому же производители пластин в основном трудятся над тем, чтобы свести основное преимущество СТР к минимуму.

ГАРТ: Вам не мешает с точки зрения продаж то, что вы не продаете пластины для СТР?

С. В.: Есть альянс между «Апостроф-Принт» и компанией PrintHouse, которая занимается поставками материа-

SCREEN
MEDIA TECHNOLOGY

**SCREEN серии PlateRite
необходимый атрибут
Вашего бизнеса**



СтР устройства барабанного типа для экспонирования пластин с термальным чувствительным слоем
Системы организации и управления потоком работ на предпочтительном участке типографии
Поставка, гарантийное и сервисное обслуживание, обучение персонала



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК

Москва, Варшавское ш. 37А
781-3838 www.screen-ctp.ru

лов. Обе фирмы входят в один холдинг. Но мы ни в коем случае не пытаемся ставить потенциальным клиентам кабальные условия: если у типографии есть налаженные контакты с поставщиком расходных материалов, она может продолжать работу с ним после приобретения нашей системы СТР.

Наш подход довольно прост: стандартная гарантия на термальные устройства у нас (в отличие от многих конкурентов) составляет 12 месяцев. А для особенно требовательных клиентов, которым нужна полная уверенность в надежности системы при длительной эксплуатации, мы готовы предоставить полную трехгодовую гарантию, правда, при условии, что они будут покупать все это время пластины для СТР в компании PrintHouse. Уверен, такая схема будет востребована.

ГАРТ: У термальных систем есть еще проблема надежности экспонирующей системы. Не боитесь предлагать такую долгую гарантию?

С. В.: Мы много общались с европейскими дилерами фирмы Screen, интересовались проблемами и вопросами надежности устройств. В результате стало ясно, что такие условия можно предлагать.

Сотрудники сервисной службы «Апостроф-Принт» обучены в европейском центре Screen, понятно, что нам необходимо еще создать оптимальный склад запасных частей, но мы готовы отвечать за свои слова.



Михаил МАРТЫНОВ

«Гейдельберг СНГ»

Специалист
по допечатному
оборудованию

ГАРТ: Михаил, этот номер посвящен технологиям СТР. Расскажите, как идут дела у «Гейдельберг СНГ» на российском рынке СТР?

М. М.: Из важных новостей надо отметить начало реального производства нового модельного ряда СТР фирмы Heidelberg — Supra-setter. Оборудование было представлено впервые на выставке drupa 2004. При этом начало производства планировалось на январь 2005 г. И сейчас можно с уверенностью сказать, что завод выходит на проектные мощности. За время, прошедшее после drupa, было заключено более 200 контрактов на устройства Supra-setter. Для сравнения — СТР Prosetter, которые, кстати, являются самыми популярными среди устройств с фиолетовым лазером, за два с половиной года было продано около тысячи. Производство сильно загружено, заказов очень много, есть среди них и российские.

ГАРТ: Supra-setter — фактически единственное реально новое устройство СТР на рынке. Всем остальным уже достаточно много лет.

М. М.: Это действительно так. Самое интересное в Supra-setter — модульная система построения экспонирующей системы. В одном модуле 64 канала. Таких модулей в устройстве максимум может быть установлено шесть. Таким образом, клиенты могут выбрать не-

обходимую им по производительности систему и экономить деньги. Впоследствии они могут увеличить скоростные возможности системы простым добавлением лазерных модулей. Опять же, если выходит из строя одиночный диод, то система продолжает спокойно работать. Со временем придется заменить не всю экспонирующую систему, а лишь один лазерный модуль, что дешевле и практичнее. Специалисты Heidelberg работали над этой системой довольно долго.

ГАРТ: А какие системы, на Ваш взгляд, являются более перспективными для российского рынка: термальные или фиолетовые?

М. М.: Я думаю, и те, и другие. Но фиолетовых систем Prosetter мы продали в прошлом году больше. Это и понятно, у качественной системы с фиолетовым лазером есть практически все, что и у термальной. Одинаково качество выведенных форм в пределах используемых на практике линиатур. Но при этом присутствует ряд ограничений, как например, необходимость использования желтого освещения для неавтоматизированных устройств. Термальные системы Supra-setter дороже, но при этом являются эталоном качества и подойдут тем предприятиям, которые планируют постоянно работать со стохастикой или линиатурами, превышающими 200 lpi.

ГАРТ: Интересно, но на сайте Heidelberg устройств Topsetter уже нет, а в феврале на японском сайте фирмы Screen появился и затем был удален документ о том, что Heidelberg и Screen договорились об обмене технологиями СТР...

М. М.: Я ни о каком новом соглашении не слышал. Модели Heidelberg Topsetter, которые изготавливаются на основе OEM-соглашения с фирмой Screen, остаются в модельном ряду. И бу-

дут поставляться в течение продолжительного периода времени.

ГАРТ: Давайте вернемся к российскому рынку. Все поставщики сходятся на том, что на конец февраля в российских типографиях реально работают около 90 систем.

М. М.: Да, по нашим данным — 88.

ГАРТ: Но через пару месяцев их число может возрасти почти до 130.

М. М.: Возможно, в течение года эта цифра будет и выше. Однако я не думаю, что такой скачок произойдет в течение двух следующих месяцев.

ГАРТ: Продажи у «Гейдельберг СНГ» шли в существующие или в новые типографии?

М. М.: Новых проектов в прошлом году было не так много. Рынок практически стабилизировался. Покупали СТР в основном существующие предприятия. Не могу сказать, что мы полностью удовлетворены работой в этом направлении. Но нужно понимать, что Heidelberg поставляет на рынок сбалансированные решения для высококачественной коммерческой печати. Мы никогда не жертвуем качеством экспонирования для повышения производительности. Поставляем высококлассные устройства в форматах от А1 до А3.

Мы трансформировали структуру сбыта и отказались от дилеров. С начала этого года продаем допечатное оборудование только напрямую. Есть много проектов по системам СТР, связанных с продажей печатного оборудования, потому что мы готовы предложить клиенту полностью готовое к работе решение.

ГАРТ: По разным оценкам поставщиков, в 2005 г. будет продано от 60 до 120 систем СТР. Что Вы на это скажете?

М. М.: Я думаю, что в этом году будет продано около

ВСЕГДА СВЕЖИЙ НОМЕР
АРХИВ НОМЕРОВ
КОНФЕРЕНЦИЯ

Обсудим?
www.kursiv.ru/GART

60 систем. Если посмотреть динамику нашего рынка и предположить, что коэффициент роста будет примерно такой же, как и в предыдущие годы, то результат будет именно таким. Однако я буду очень рад, если ошибусь, и устройств в нынешнем году будет продано именно 120!

ГАРТ: Интересно, есть крупные типографии, члены «Гейдельберг-клуба», которые пока не купили СТР. Почему?

М. М.: Типографии все решают для себя сами. Насколько мне известно, многие уже купили или вот-вот купят такое оборудование.

ГАРТ: Различные варианты растривания, в том числе комбинированное — все это пользуется спросом?

М. М.: Я бы так не сказал. Само использование СТР с традиционным растриванием обеспечивает высокое качество. Однако стохастическое растривание обре-

тает вторую жизнь именно с технологией СТР. Я бы рекомендовал каждому предприятию, планирующему установку СТР, задуматься о возможности работы со стохастикой как о будущем конкурентном преимуществе. Тем более, что у Heidelberg есть прекрасное стохастическое растривание второго поколения — Satin.

Что же касается «комбинированного» растривания, я считаю, его предлагают компании, у которых просто нет алгоритмов стохастического растривания второго уровня.

ГАРТ: Есть еще вопрос по расходным материалам. «Гейдельберг СНГ» занимается поставками пластин для СТР?

М. М.: Да, мы поставляем пластины AGFA, KPG и Lasta. Имеем широкую дилерскую сеть по расходным материалам, работающую по всей России.

БРАЗИЛЬСКИЕ НОВИНКИ В АССОРТИМЕНТЕ

«Гейдельберг СНГ» начал поставки высококачественных офсетных пластин известного на мировом рынке бразильского производителя IBF Graphix.

В линейке новых продуктов традиционные пластины IBF P-4001, позитивные термальные пластины Million 2 и фотополимерные пластины для фиолетового лазера Million 3V.

IBF Graphix входит в число пяти крупнейших мировых производителей офсетных пластин и имеет 42-летний опыт работы. Продукция компании реализуется в более чем 70 странах мира.

Специалисты «Гейдельберг СНГ» провели испытания пластин IBF в московских и региональных типографиях и теперь могут с уверенностью рекомендовать новый продукт для российского рынка.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СТР

Есть различные способы печати и системы для непосредственного изготовления форм. Для специальных способов печати фирма Stork — ведущий производитель оборудования для ротационной печати — предлагает систему Morpheus, позволяющую выполнять прямую лазерную гравировку трафаретных форм, валов из резины EPDM, эластомеров, а также полимерных пластин. Она была впервые представлена на выставке drupa 2004. На прошедшей в Германии выставке Heimtextil 2005 эксклюзивный представитель Stork в странах СНГ и Балтии компания Itraco заключила контракт на поставку системы Morpheus на Украину. Она будет внедрена на днепропетровском обойном производстве «Эдем». Это уже четвертая установка в России и Украине со времени выставки drupa 2004.



GOLDEN COIN

графический и упаковочный картон
двухстороннего мелования

Санкт-Петербург: (812) 329 9191

Москва: (095) 232 2610

... и еще более чем в 50 городах
России и стран СНГ

БУМАГА  КАРТОН

www.bereg.net



**Сергей
ЕГОРОВ**

«МакЦентр»

Заместитель директора

ГАРТ: Сергей, «МакЦентр» с недавних пор начал поставки систем СТР фирмы Escher-Grad?

С. Е.: Да, мы уже полгода занимаемся продажами устройств СТР Cobalt этой канадской фирмы. Они имеют внутренний барабан и используют фиолетовый лазер, в них могут применяться как фотополимерные, так и серебросодержащие пластины.

ГАРТ: Интересно, почему вы не продаете системы СТР фирмы AGFA, расходными материалами которой успешно торгуете?

С. Е.: Есть несколько причин, одна из них в том, что продукцию этой фирмы уже продают достаточно много поставщиков. Еще одна причина — мы долгое время занимались продукцией Heidelberg, а они очень жестко относятся к работе дилеров с конкурентными брендами.

Что касается Escher-Grad, то это единственная компания на рынке, которая смогла предложить высокотехнологичное оборудование по доступной цене. Escher-Grad продемонстрировал новый подход к построению

устройств СТР. Он заключается в максимальном использовании массовых, а потому недорогих узлов, присутствующих на техническом рынке. Все это сочетается с уникальной собственной инженерией, позволяющей внедрять такие решения, которые другие производители не могут реализовать.

Например, у Escher-Grad есть устройства очень большого формата, которые требуются многим российским типографиям. Альтернативные решения используют термальную технологию и стоят существенно дороже.

ГАРТ: То есть СТР Cobalt сделаны лучше, чем аналогичные устройства AGFA, Heidelberg? Что-то не верится.

С. Е.: AGFA, Heidelberg — хорошо известные бренды с отличной репутацией. Но Escher-Grad нашел свою нишу на очень конкурентном рынке СТР. Кстати, эта фирма не очень известна на российском рынке, но создана была еще в 1989 г. и уже через два года начала поставки фотовыводных устройств с внутренним барабаном. Линейные электродвигатели, например, стали использовать в системах Escher-Grad раньше, чем в системах других брендов, а у многих конкурентов червячная передача применяется до сих пор. Мы два раза были в Канаде на заводе, очень тщательно исследовали конструкцию устройств. Компоненты системы, которые отвечают за функциональность и качество — дорогие.

Привод горизонтального (SlowScan) перемещения экспонирующего зеркала

выполнен на базе высокоточного, надежного линейного мотора собственного производства. Барабаны для СТР Cobalt Escher-Grad производит с большим углом закрытия рабочей поверхности, что позволяет располагать максимальный формат пластины длинной стороной по направлению движения зеркала, то есть высокопроизводительного FastScan.

Лазер, оптика закупается у ведущих мировых производителей. Кроме обычных «ленточных энкодеров» с шагом 0,01 мкм, в системах Escher-Grad используются специальные магнитные датчики обратной связи для быстрого определения точного места положения каретки.

За счет чего получается экономия? Например, благодаря однокомпонентной патентованной системе формирования лазерного луча с эффективностью, достигающей 98% распределения Гаусса. Неподвижный блок размещения и управления лазером соединен оптоволоконным кабелем с управляемым блоком оптических фильтров, установленным на одной движущейся каретке вместе с экспонирующим зеркалом.

В результате достигается большая надежность и эффективность эксплуатации. Присутствует целый набор подобных решений.

Есть еще одно преимущество систем Escher-Grad: СТР Cobalt построены по принципу модульности с низким уровнем интеграции электронных компонентов. Компьютер на базе IBM PC контролирует работу устройства через систему взаимозаменяемых микроконтроллеров-нейронов. Если что-то ломается, то можно быстро устранить неисправность, не ожидая поставки дорогостоящей платы от производителя.

ГАРТ: А все эти разговоры о сделанной из «эпоксидной смолы» станине...

С. Е.: Это все выдумки конкурентов. Во всем мире установлено уже несколько сотен устройств Cobalt.

Escher-Grad занимается композитными материалами 16 лет, отливают внутренние барабаны на своем заводе. Такой барабан не требует последующей шлифовки. Состав композитного материала держится в секрете, но известно, что в него вхо-

**«МакЦентр»
предлагает
надежные комплексные
решения как по
продаже и сервисному
сопровождению
оборудования
СТР Cobalt, так
и поставки расходных
материалов с
технологической
поддержкой**

дит гранитная крошка. Характеристики материала: коэффициент температурного расширения, износостойкость и др. — идеально подобраны для применения в системах СТР. Материал имеет высокую плотность. Полуформатная система Cobalt 4 весит около 600 кг. Применение композитного материала в СТР Cobalt позволяет выдерживать вибрации до 90 дБ, возникающие в цехах больших полиграфических производств и при близком расположении СТР от печатной машины.

Технология отливки позволяет на этом же этапе создавать в барабане каналы для системы вакуумного прижима пластин. Система многоступенчатая, в ней отсутствуют валики, и она

**СВЕЖИЙ
НОМЕР
И ВЕСЬ ГАРТ
АРХИВ**

www.gart.ru

обеспечивает гарантированный прижим пластины к поверхности барабана без возникновения незафиксированных областей.

ГАРТ: А программное обеспечение?

С. Е.: С устройствами Escher-Grad может использоваться любая система управления рабочими потоками. Для повышения производительности можно распределить процессы растривания и записи отрастрированного изображения между двумя компьютерами. В простом же варианте используется известный всем растровый процессор Harlequin.

ГАРТ: СТР Escher-Grad дешевле конкурентов?

С. Е.: Если сравнивать с конкурирующими системами аналогичного формата, то на 30%. Разрыв получается серьезным за счет того, что цены в долларах. Важным преимуществом является «портретная» подача пластин, клиенты сэкономят еще и на приобретении проявочных машин меньшей ширины.

ГАРТ: А какая технология больше интересует потенциальных покупателей СТР — серебросодержащая или фотополимерная?

С. Е.: У нас потенциальные клиенты делятся приблизительно поровну. И они обычно решают сами, какая именно технология им необходима. С точки зрения цены — пока серебросодержащая технология немного дешевле из-за небольшой разницы в стоимости проявочной машины. С другой стороны, фотополимерная — проще в обслуживании.

ГАРТ: Еще возникает проблема с утилизацией отработанных растворов.

С. Е.: Да, проблема есть, но есть и решения. Мы занимаемся поставками систем для нейтрализации проявочных растворов. И для фотовывода, и для систем СТР. Кстати, с серебросодержащими пластинами может использоваться опция, позволяю-

щая удвоить производительность Cobalt.

ГАРТ: Но самая высокая производительность возможна только при ручной загрузке пластин?

С. Е.: Да, это так. Причем я лично неделю назад пробовал в демонстрационном центре Escher-Grad, насколько быстро можно загружать пластины вручную. Скажу, что по документации на ручную загрузку отводится 10 с, но при определенной сноровке можно уложиться и в 8 с.

Escher-Grad предлагает самые разные по степени автоматизации системы — ручные, полуавтоматические и автоматы с несколькими кассетами.

Самые простые конфигурации полуформатных систем Cobalt могут заинтересовать многие не самые крупные типографии, в первую очередь, своей доступностью.

ГАРТ: Но в этом секторе достаточно хорошие предложения имеют поставщики СТР ECRM.

С. Е.: Имеют, но если говорить о нормальном воспроизведении полутонов, то добиться необходимого качества для многокрасочной коммерческой продукции с линиатурой 150 л/дюйм на системах с плоскостным экспонированием не удастся.

ГАРТ: В общем, перспективы на рынке устройств СТР у компании «МакЦентр» хорошие?

С. Е.: Да. «МакЦентр» предлагает надежные комплексные решения как по продаже и сервисному сопровождению оборудования СТР Cobalt, так и поставки расходных материалов с технологической поддержкой. Активность клиентов после окончания новогодних каникул очень высокая. Думаю, в ближайшее время Вы услышите про новые инсталляции систем Cobalt.

ИДЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ К ИДЕАЛЬНОМУ РЕЗУЛЬТАТУ!

барабанный СТР по цене фотонабора

COBALT
Computer to Plate Systems

Escher Grad



Cobalt 4

Размер пластин:
мин. 216x279 мм
макс. 615x725 мм.
Скорость экспонирования:
72 сек. при разрешении 1200 dpi
144 сек. при разрешении 2400 dpi



Cobalt 6

Размер пластин:
мин. 280x457 мм
макс. 660x1016 мм.
Скорость экспонирования:
80 сек. при разрешении 1200 dpi
160 сек. при разрешении 2400 dpi



Cobalt 8

Размер пластин:
мин. 410x500 мм
макс. 810x1070 мм
Скорость экспонирования:
90 сек. при разрешении 1200 dpi
180 сек. при разрешении 2400 dpi

Все модели: фиолетовый лазерный диод 410 нм, 5 или 60 Вт; ручная, полуавтоматическая или автоматическая конфигурации.

МАК ЦЕНТР

Москва, Гамсоновский пер. 9
www.maccentre.ru

956 3211



**Михаил
КУВШИНОВ**
«Нисса Центрум»
Технический
директор

ГАРТ: Михаил, как успехи?

М. К.: Мы установили в 2004 г. девять систем CTP Creo в России, среди них четыре — очень большого формата, и три в Украине. Кроме этого, установлена еще и система CTP очень большого формата для производства фотополимерных форм для флексографской печати. Год, безусловно, был успешным, и доля CTP Creo выросла.

ГАРТ: Даже при том, что на рынке есть много предложений на недорогие системы?

М. К.: Не факт, что нужно покупать самую дешевую систему, не факт, что нужна самая дорогая. Нужна та, которая максимально подходит под потребности конкретного производства и лучше окупится.

Есть поставщики, которые не смогли конкурировать в сегменте качественных систем и ушли в более низкий. Я удовлетворен выбором этих конкурентов: путь поиска самого дешевого товара — тупиковый. Мы сталкивались с ними несколько раз в тендерах. Выигрывали там, где клиент анализирует возврат инвестиций. Проигрывали там, где главным критерием была минимизация стартовых затрат. Ничего страшного, на рынке любого товара всегда есть самый дешевый, будь то колбаса, костюм или автомобиль. Но не на этот товар приходится масса продаж. Уровень качества и уровень цены сильно связаны, и мечта о самой дешевой на рынке, но при этом качественной технике нереальна. Мечтать — занятие достойное, но опасно строить бизнес на мечтах.

ГАРТ: Но если таких недорогих устройств два — видимо, проще.

М. К.: Приведу простую аналогию. Если Вы купите два пятилетних автомобиля «Жигули», то это получится дублирование? Или новая иномарка предпочтительнее?

Есть клиенты, которых волнует именно стабильность формного процесса. Для них час простоя печатной машины стоит известных, конкретных денег, известно и во сколько обойдется бракованный тираж. Результаты, кото-

рые получаются на недорогих системах, их не устраивают.

ГАРТ: Как Вы оцениваете перспективы 2005 г.?

М. К.: Я думаю, что рост продолжится. Оборот поставщиков тоже увеличится, несмотря на то, что возрастет доля полужформатных систем. Рынок систем очень большого формата ограничен, но установки в этом году будут. Системы полного формата по-прежнему будут составлять основной сегмент.

Может быть, я не прав, но в текущем году все поставщики продадут меньше 100 систем. Скорее, 80. Все зависит, конечно, от того, не предложит

Есть клиенты, которых волнует именно стабильность формного процесса.

Для них час простоя печатной машины стоит известных, конкретных денег,

известно и во сколько обойдется бракованный тираж.

Результаты, которые получаются на недорогих системах CTP, их совершенно не устраивают

ли очередной поставщик «бесплатную» раздачу. Но меня интересуют в этом бизнесе не установки, а реальные деньги. Именно их и нужно оценивать. Подсчет устройств CTP «по головам» — тоже не самая правильная методика. Глупо было бы оценивать объемы производства мяса фермерским хозяйством по суммарному поголовью цыплят, овец и коров...

Я считаю, что пользователи CTP будут уделять все больше внимания цифровой цветопробе. С одной стороны, им станут нужны нормальные растровые процессоры, которые позволят делать цветопробу на существующих широкоформатных принтерах, а с другой — все больше будет потребность в элитных системах класса Creo Veris. Этот прогноз подтверждает договоренность между Creo и ее основным

конкурентом на рынке элитной цветопробы — DuPont. DuPont признает превосходство аппаратного обеспечения Creo Veris и будет делать на его основе OEM-продукт. Более веской оценки трудно и пожелать. «Нисса» начинает активно заниматься продажами решений для цветопробы немецкой фирмы GMG. Это ПО для Windows, включающее собственный модуль управления цветом, редактор профилей, редактор смесевых цветов и растровый процессор. Решения GMG стабильно занимают первые места на тестах цветопроб и работают с самыми разными печатающими устройствами. Начинать они много лет назад с ПО для Iris. Приняли правильное решение — не пользоваться ICC-профилями, хотя по желанию пользователя могут работать и в ICC-режиме. Теперь есть хорошая и недорогая система, для глубокой печати она даже является стандартом.

ГАРТ: Есть клиенты, которые приобретают системы CTP, хотя до этого у них не было даже фотовыводного устройства. И иногда оказывается, что было проще выводить пленки на стороне.

М. К.: У нас много клиентов, у которых не было фотовывода. Меньше половины, но, тем не менее, много. Проблема, видимо, в другом. Люди привыкают к тому, что можно сдать PostScript-файл с такими «мелкими» проблемами, как RGB-изображения и наличие Spot-цветов. Все это растровый процессор должен «цветodelить» в СМΥК. В СПб, например, очень многие фирмы, занимающиеся выводом пленок, используют растровые процессоры Creo Brisque. Там есть все необходимые возможности, и это можно сделать автоматически. У некоторых производителей таких «особых» возможностей, видимо, нет. Здесь и возникают проблемы.

У нас есть очень успешные установки в типографиях, где не было фотовыводных устройств. И они, например, уже печатают стохастическим растром. Причем, в печати-то с ним особых проблем нет, но для того, чтобы наладить допечатный процесс, надо сделать калибровку. И у них все получается.

ГАРТ: А много клиентов реально используют стохастику?

М. К.: Я бы сказал так: многие экспериментируют со Staccato, чтобы оценить собственные возможности. Получив положительный результат, успокаиваются. Некоторые делают 5–10% работ, чтобы держать производство «в форме».

Сложилась парадоксальная ситуация, когда печатные машины могут

обеспечить существенно лучшее качество, чем принято сегодня, а наименее стабильным элементом является дорежимный процесс. Хвост вертит собакой. Теперь во многих типографиях установлены термальные системы СТР, которые позволяют полностью раскрыть возможности современных печатных машин. Перспективы именно стохастики очень хороши, например, в упаковке.

ГАРТ: А комбинированное растривание?

М. К.: У Creo такое тоже есть, называется MaxTone, но применяется больше во флексографии, где стохастика не работает. Никто не мешает использовать его в офсете, но печать стохастикой дает существенно больше преимуществ.

ГАРТ: Кстати, Вы же были в Канаде, когда произошло то самое историческое событие — покупка компанией Kodak фирмы Creo. И как ощущения, что будет происходить дальше?

М. К.: Я настроен очень оптимистично, но об этом уже много говорилось.

ГАРТ: Но для фирмы Kodak логично было бы закрыть заводы Creo по производству пластин. Ведь у Kodak Polychrome Graphics (KPG) есть существенно большие предприятия, которые ра-

ботают, видимо, более эффективно с точки зрения экономики?

М. К.: Насколько мне известно, одной из немаловажных причин приобретения Creo стало то, что термальные пластины этой фирмы начали активно тестировать пластины других компаний. Так что с эффективностью — все в порядке. Планы по развитию американского производства пластин Creo будут воплощены в жизнь. Постройка завода Creo в Германии после слияния станет, видимо, уже не самым разумным шагом.

ГАРТ: Похоже на то, что Kodak начнет перестройку системы продаж по всему миру, переводя все «под крышу» KPG?

М. К.: Kodak организует новую бизнес-единицу — Graphic Communications Group (GCG), куда войдет бизнес KPG, Creo, NexPress. Никто не планирует взять одну из этих недавно купленных Kodak компаний и выстроить все под нее. Выстроен будет максимально эффективный бизнес. Если говорить о России, то у KPG развитой системы продаж просто нет. Мы являемся партнером KPG в России. Продаем различные расходные материалы, потому что есть клиенты, которые предпочитают покупать их у нас. Есть и другие много-

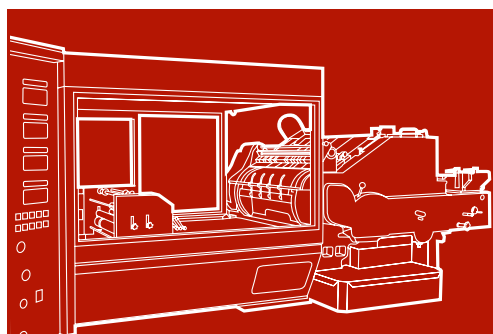
численные дилеры KPG, ориентированные на традиционные привлекательные по ценам пластины KPG. Мы ими не занимаемся. Если можно так выразиться, нас не интересует ловля «кильки». Интересует «тунец».

ГАРТ: И «тунец» в вашем случае — термальные пластины Creo?

М. К.: Это одна из частей «тунца». Мы уделяем большое внимание продажам этих пластин. Весь «тунец» — системное решение.

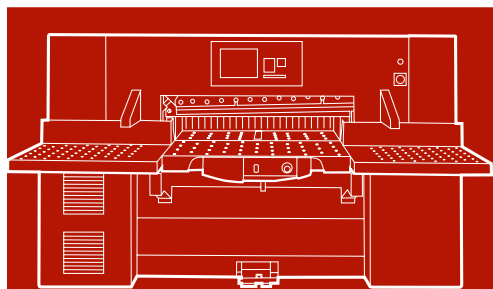
ГАРТ: Поставщики сходятся в оценке рынка пластин СТР в 90 тыс. м². Как Вы оцениваете доли пластин для разных технологий?

М. К.: Я в целом согласен с такой общей оценкой, хотя думаю, что рынок несколько больше. Но его очная оценка невозможна. Что касается долей разных технологий, то наши клиенты потребляют в среднем около 2 тыс. м² пластин в месяц на устройство. Не очень много, но есть и другие термальные СТР помимо Creo. Не исключено, что пользователи других устройств, потребляют меньше. Так что доля термальных пластин вряд ли отличается от общемировых 65–70%.



**Cavomit
Holo@Cylinder**
— автоматический пресс для тиснения фольгой и нанесения голограмм

Изготовление с тиснением фольгой и нанесением голограмм этикетки



**Wohlenberg
pro-tec 115**
— одноножевая высокоавтоматизированная резальная машина нового поколения



Формат листа: B3, B2, B1 | Протяжка фольги осуществляется шаговыми двигателями с точностью 0,1 мм | Точность привода голограмм ±0,5 мм | Сотовая нагревательная плита, выполненная из легкого сплава с высокой теплопроводностью, что позволяет ей быстро нагреваться и остывать | Температура контролируется в 6 зонах нагревательной плиты | Защитная кабина с системой очистки воздуха и вентиляции



Легкое полностью автоматизированное управление | Возможность в трехмерном виде на экране монитора наблюдать подготовку к процессу реза в зависимости от выбранной программы | Автоматическое программирование | Компьютер сам предлагает и демонстрирует на мониторе программу получения конечного продукта, например этикетки, сразу после ввода формата бумаги и параметров реза | Джойстик позиционирования затла | Цифровое управление давлением прижима | Воздушная подушка во фронтальной, тыльной и боковых зонах рабочего стола | Зоны могут отключаться и включаться в зависимости от программы | На момент реза подача воздуха отключается

nissa centre

«НИССА Центр»
Москва
(095) 956-7719
nissa@nissa.ru
www.nissa.ru
Екатеринбург
(3432) 166-906

Новосибирск
(3832) 163-026
Ростов-на-Дону
(863) 227-7405
Санкт-Петербург
(812) 320-1420/22

«НИССА» Украина,
Киев
(38044) 490-3460
«НИССА» Евразия,
Алматы
(3272) 980-298



**Виталий
ГЕНОВ**

«Терем»

Директор
по продажам
и маркетингу

ГАРТ: Виталий, как Вы оцениваете развитие российского рынка СТР?

В. Г.: Если говорить о 2004 г., то никаких революционных событий, я считаю, на рынке не произошло. Настал период «сбора урожая». К концу февраля количество установленных в России систем вместе с теми, контракты на которые оплачены, достигнет 130. По нашим оценкам, доля «Терема» среди установленных систем СТР составляет 21–23%. Мы, конечно, можем чего-то не знать, но информацию собираем очень кропотливо, поэтому она должна быть очень близкой к истинному состоянию рынка.

ГАРТ: У компании «Терем» большие успехи с поставками устройств ECRM?

В. Г.: Да, благодаря нашим усилиям доля СТР ECRM на российском рынке увеличилась очень существенно. Именно поэтому в конце прошлого года компания ECRM назначила нашу компанию единственным дистрибутором на территории России.

ГАРТ: По поводу долей. Все-таки сравнивать установку СТР фирмы ECRM и дорогого термального устройства — сложно?

В. Г.: А почему? Сегодня у компании ECRM есть системы практически для всех сегментов полиграфического рынка. К примеру, предлагая системы ECRM Mako Extra HV для предприятий, имеющих газетные машины формата VLF, мы конкурируем на рынке с системами Creo. И надо признать, небезуспешно. ECRM — это хорошее, надежное и доступное по цене оборудование, которое находит все большее число пользователей среди российских полиграфистов. На сегодняшний день новая типография даже с малоформатной или полуформатной машиной будет оснащаться системой СТР. Создавать новые проекты с использованием традиционных технологий, на мой взгляд, уже не имеет смысла. Что касается сравнения систем, использующих разные технологии, то каждая установка привязана к конкретной типографии, и если устройство СТР закрывает все ее потребности, позволяя печатать

высококачественную продукцию, то какая разница, что за технология в этом устройстве применяется?

Мы работаем в постоянном контакте с эксплуатационными службами наших заказчиков, и на сегодняшний день все наши клиенты полностью удовлетворены надежностью работы систем.

ГАРТ: Как Вы считаете, будет развиваться рынок систем СТР в этом году?

В. Г.: Мы предполагаем дальнейший рост. Количество установленных устройств в 2005 г. вырастет в два раза. Что касается объемов продаж в денежном выражении, то рост составит не менее 20%.

ГАРТ: Вы не переоцениваете емкость рынка? К концу года в России будет установлено 200 систем СТР?

В. Г.: Нет, не переоцениваем. Я полагаю, что в этом году будет продано минимум 120 устройств. Если говорить про доли разных форматов, то существенных изменений по сравнению с прошлым годом не произойдет. Пока основными покупателями систем СТР являются крупные типографии. Пройдет некоторое время и, возможно, доля СТР в небольших типографиях с мало- и полуформатными машинами существенно вырастет. Может быть, этот момент настанет в конце 2005 или в 2006 г.

ГАРТ: Но многие крупные типографии уже перешли на СТР?

В. Г.: Правильно, и сегодняшние владельцы одной системы СТР будут приобретать вторую для того, чтобы иметь дублирующую технологию. Если говорить о наших клиентах, то у восьми из них есть минимум две системы СТР. Можно долго рассуждать о том, когда другие покупатели придут за второй, но факт остается фактом, большинство из них — придут.

Кроме того, далеко не все газетные типографии имеют сегодня системы СТР. Это большой потенциал роста продаж систем, и у компании «Терем» очень хорошие позиции на этом рынке. Как с газетными системами фирмы AGFA, так и с устройствами ECRM. Для последних мы предлагаем еще и специализированную газетную систему управления рабочими потоками PuzzleFlow. Она позволяет отслеживать прием газетных полос и автоматизировать многие рутинные операции.

ГАРТ: Но газетных типографий в России пока не больше ста?

В. Г.: Да, я согласен с такой оценкой. Но через несколько лет они все будут иметь системы СТР, причем у не менее половины из них будет по две системы.

Рынок динамично развивается, и его динамику определяют поставщики оборудования, как это ни странно. Если какой-то производитель хочет работать в определенном формате, то он прикладывает для этого максимум усилий. Остальным приходится подстраиваться.

Надо сказать, что впервые в нашей практике такой крупный производитель оборудования, как ECRM, обратил

ECRM — это хорошее, надежное и доступное по цене оборудование, которое находит все большее число пользователей среди российских полиграфистов. На сегодняшний день новая типография даже с малоформатной или полуформатной машиной будет оснащаться системой СТР

внимание на российский рынок и сделал специально для него модель Mako Extra HV, которая позволила решить проблему многих российских газетных производств, в которых работают газетные машины ПОГ 168. Мы поставили первую такую систему в издательство «Башкортостан».

Еще одной причиной роста объемов продаж систем СТР станет возможный дефицит и повышение цен на традиционные пластины. Объем их производства сокращается. Производителям необходимо как-то компенсировать издержки. Мощности загружены производством пластин для СТР, и сроки поставки традиционных пластин растут.

ГАРТ: А что, кстати, происходит на рынке расходных материалов для СТР, ведь «Терем» — один из ведущих поставщиков СТР-пластин?

В. Г.: Мы начали в прошлом году масштабные поставки фиолетовых фотополлимерных пластин AGFA. По нашим оценкам, рынок СТР-пластин всех типов существенно вырос и составляет

сейчас около 90 тыс. м² в месяц. Наша доля близка к 25%.

ГАРТ: А как складывается ситуация на рынке фототехнической пленки?

В. Г.: Его объем стабилен, а вот мы совершенно неожиданно увеличили свою долю на российском рынке до 10%. Без особых усилий в этом направлении.

ГАРТ: «Терем» продает, в основном, фиолетовые системы. Значит ли это, что термальные СТР не имеют перспектив на нашем рынке?

В. Г.: В сегменте газетной печати превалируют устройство с видимым лазером (фиолетовые), в коммерческой печати и та, и другая технология имеет свои перспективы, но, на мой взгляд, общая доля термальных устройств будет снижаться. Думаю, что приобретение компанией Kodak главного проповедника термальной технологии Creo еще в большей степени увеличит скорость этого снижения.

ГАРТ: Интересно, а какую из фиолетовых технологий предпочитают сегодня потенциальные клиенты?

В. Г.: В том-то и дело, что они никакую технологию не предпочитают. Технология выбирается нами под техническое задание потенциальных заказчиков. Клиенты рассказывают нам о стоя-

щих перед ними задачах, а мы предлагаем им индивидуальное решение. Некоторые покупают системы под серебросодержащие пластины, другие — под фотополимерные. Все зависит от конкретных задач.

ГАРТ: А в каком случае вы предлагаете серебросодержащую технологию?

В. Г.: В основном, когда заказчик хочет печатать высококачественную коммерческую продукцию.

ГАРТ: Специальные алгоритмы растривания заказчиков интересуют?

В. Г.: Да. Мы предлагаем технологию гибридного растривания Sublima фирмы AGFA. Ее уже используют в «Стезе», скоро новые возможности предложит своим клиентам и типография «АСТ». Я считаю, что это очень интересная технология, позволяющая типографии выделиться среди других.

ГАРТ: В обеих типографиях установлены термальные СТР?

В. Г.: Да, но Sublima работает и с серебросодержащими пластинами, и с фотополимерными.

ГАРТ: Компания «Терем» предлагает теперь и систему автоматизации полиграфических предприятий?

В. Г.: Да, это система немецкой фирмы Hiflex. Наши специалисты прошли обу-

чение по ее внедрению и технической поддержке.

ГАРТ: Полагаете российские типографии заинтересуются ею?

В. Г.: Конечно, ведь всех волнуют вопросы реальной себестоимости, планирования производства и фактической загрузки оборудования. Hiflex позволяет все это организовать.

ВОТ ТЕПЕРЬ
МОЖНО И...
ПООБЩАТЬСЯ!

Новые форумы
на **www.kursiv.ru**

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

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



- отличные цены
от 48000\$
- практичные
фиолетовый лазер, ресурс до десяти лет
- легкие в обслуживании
простота конструкции
- доступны все размеры
от 254x254 до 836x1230 мм
- популярная марка в России

Компания ТЕРЕМ — единственный дистрибутор ECRM в России!



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



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

ГАРТ: Дмитрий, год назад у Вас были весьма многообещающие планы.

Д. А.: Планы остались, они просто несколько сместились по времени. Фирма Screen, оборудование которой мы предлагаем, специализируется на выпуске термальных СТР с высоким уровнем автоматизации. Я ожидал существенного роста спроса на такие системы СТР к концу прошлого года. Тогда его не произошло. За прошедший год мы установили две системы СТР Screen — в Ульяновске и Ставрополе. После Нового Года ожидали некоторого затишья, но получилось наоборот. У нас сейчас очень много новых проектов по СТР. Активизировались и те типографии, работа с которыми начиналась год назад. Так что наш прогноз по-прежнему оптимистичный.

Кроме устройств японской фирмы Screen, которые мы предлагаем коммерческим типографиям, «Центр ХГС» поставляет газетные системы СТР фирмы AGFA. Это лучшие решения для крупных газетных комплексов. Системы управления рабочими потоками для газетного производства у AGFA также одни из лучших. У нас есть опыт эксплуатации подобной системы СТР в «ОАО Медиа-Пресса». Последние три года система работает круглосуточно и

выводит более 1000 пластин в сутки. На нашем рынке есть, конечно, установки термальных систем в газетные типографии, но, я считаю, что это, скорее, исключение.

ГАРТ: Некоторые конкуренты полагают, что в этом году на российском рынке будет продано более ста систем СТР. Эти оценки не слишком завышены?

Д. А.: Мне кажется, что это слишком оптимистичные оценки. Вероятно, в расчете на то, что будет продано много недорогих полуформатных устройств. Рынок, конечно, есть, будут продаваться и недорогие, и очень дорогие системы. Но, мне кажется, что так много устройств продано не будет.

Наша ниша — сравнительно дорогие высокоавтоматизированные системы, поэтому приоритетными клиентами являются крупные и средние типографии. Мы предлагаем различные кредитные схемы, в том числе лизинг оборудования, что является сегодня самым удобным вариантом.

Наши планы грандиозными я называть не буду, но они большие. На сегодняшний день мы ведем около пятнадцати реальных проектов на поставку систем СТР. В основном, за исключением газетных проектов, это термальные системы, причем среди них всего две полуформатных. Остальные — системы полного или очень большого формата. Есть и реальные проекты по газетным СТР AGFA.

ГАРТ: Это новые или уже существующие типографии?

Д. А.: И те, и другие. Естественно, есть комплексные проекты на поставки печатных машин и систем СТР. То, что мы продаем печатные машины MAN Roland, дает нам большие преимущества

по сравнению с поставщиками, у которых нормальных печатных машин нет.

Я считаю, что пока недостаточно активно происходит переход на системы СТР еще и потому, что у многих типографий есть сравнительно новые фотовыводные устройства, которые пока справляются и себя еще не окупили.

Типография должна не только приобрести систему СТР, но еще и организовать производство и работу с заказчиками таким образом, чтобы не возникали проблемы из-за неправильного разграничения ответственности. Придется поработать

Кстати, в отличие от подавляющего большинства остальных производителей допечатного оборудования Screen до сих пор делает и сканеры, включая барабанные, и фотовыводные устройства. Говорят, все это очень хорошо продается на китайском рынке. Мы тоже продаем и сканеры, и фотовыводные устройства и средним, и крупным типографиям. Конечно, не как горячие пирожки, но жизнь на этом рынке пока продолжается.

Хочу заметить, что после приобретения фирмой Kodak компании Creo, Screen стал единственным крупным независимым производителем термальных устройств СТР.

ГАРТ: Как Вы оцениваете перспективы термальных устройств в секторе систем полного формата? Фиолетовых ведь продается уже достаточно много?

Д. А.: Я верю в перспективы термальной технологии для коммерческой печати. По крайней мере, на ближайшие несколько лет. Системы с фиолетовым лазером, конечно, менее дороги, но и качество, которое получается на фотоплимерных пластинах, существенно ниже.

ГАРТ: Считается, что оно вполне достаточное для большинства задач?

Д. А.: Есть простой пример: сейчас входит в моду гибридное растривание. Так вот некоторые производители,

ТИПОГРАФИЯ ПРОДАЕТ

Печатную машину HEIDELBERG SORMZ (1991г.в.)

Alcolor, Baldwin, 30 млн. оттисков, новые валы, отл. состояние. Цена: 96000 Евро

ВШРА BRENMER LBW 750 (1991г.в.)

Комплектация машины без самонакладов (транспортёр, швейная секция, секция обрезки с 3-х сторон, приемка). Состояние новой машины. Цена: 17000 Евро

Тигельный автомат GRAFOPRESS GPE(1991г.в.)

Под нумерацию и вырубку. Отл. состояние. Цена: 2000 Евро

Станок электрический для кругления корешка книжного блока

Цена: 500 Евро

Станок ручной для обрезки углов

3 сменных ножа. Миникруг 50. Цена: 400 Евро

Все оборудование находится в Москве и готово к осмотру в работе. Тел.: (095) 728 5856, 727 6678

в том числе и Screen, рекомендуют использовать его только на термальных системах. Не на фиолетовых.

ГАРТ: Полагаете, что гибридное растривание актуально для российских типографий?

Д. А.: Да, конечно. У фирмы Screen эта технология растривания называется Spekta. Она дает неоспоримые преимущества, практически не изменяя ничего в технологическом процессе. Мы недавно проводили эксперимент с издательством «Курсив». Печатали вкладку, на одной стороне которой обычный растр, а на другой — гибридный. Получилось очень показательно. Причем печатали ее не в продвинутой московской типографии, а в Ставрополе, где установлена система PlateRite 8600 и четырехкрасочная листовая печатная машина MAN Roland 304.

Я, честно говоря, беспокоился — получится или нет. Приехал на печать и очень сильно удивился. Без каких бы то ни было проблем отпечатали и лицо, и оборот. Использовались одни и те же исходные файлы. А результаты печати совсем разные. Проработка деталей в светах и тенях при использовании технологии Spekta существенно повышается.

Я считаю, что все так бесппроблемно получилось из-за того, что использовалась именно термальная технология. Правда, это далеко не рядовая провинциальная типография, мне очень понравились и технологическая организация производства, и эффективное управление.

ГАРТ: На самом деле сильные отличия?

Д. А.: Да. Типография для экспериментов отпечатала еще и свои заказы с использованием гибридного растривания. У них большая доля загрузки — журналы для различных операторов сотовой связи. Показывали мне образцы. Все изображения, за исключением одного, получились лучше. На одних разница видна невооруженным глазом, на других надо присмотреться, но она тоже заметна. На том, которое получилось хуже, просто всплыла недоработка допечатной подготовки. На черном бампере автомобиля проявилась грязь, которую не заретушировали. Она не была видна при обычном растривании — там просто получилась черная плашка.

ГАРТ: В этой типографии раньше было фотывыводное устройство?

Д. А.: Оно и сейчас там есть, стоит и пылится.

ГАРТ: А есть клиенты, у которых не было отдела допечатной подготовки? И теперь у них не все получается?

Д. А.: Еще несколько лет назад эта проблема стояла на Западе очень остро. И сейчас с ней сталкиваются российские заказчики при переходе на технологию СТР. Типография должна не только приобрести систему СТР, но еще и организовать производство и работу с заказчиками таким образом, чтобы не возникали проблемы из-за неправильного разграничения ответственности. Здесь придется поработать. Ведь раньше заказчик приносил пленки и аналоговые пробы. Дальше ответственность типографии состояла в том, чтобы напечатать то, что есть на пленках. А теперь — просто файлы. И могут возникнуть самые разные трудности.

Я считаю, что поставщик должен предупредить клиента о возможности появления таких проблем заранее, и предложить ему пути их решения. Мы, например, не занимаемся продажей систем только «для того, чтобы продать». Все наши устройства не просто установлены, они еще и активно используются.

Термальные СТР — безошибочный вывод

SCREEN
MEDIA TECHNOLOGY

- Новая технология экспонирования — GLV
- Множество форматов, разные уровни автоматизации
- Встроенная система пробивки штифтовых отверстий
- Алгоритм гибридного растривания Spekta screening
- Система управления рабочими потоками TrueFlow

PlateRite 4000
PlateRite 8000
PlateRite Ultima

+ СПЕКТА в подарок!



H.G.S
GROUP

www.hgs.ru

117292, Россия, Москва, улица Дм. Ульянова, 6.
Телефон: (095) 737 6270, 737 6272, факс: (095) 125 2240
199034, Россия Санкт-Петербург, 9-я линия Васильевского острова, 12.
Телефон: (812) 328 0248, факс: (812) 323 2528
220034, Беларусь, Минск, ул. Чапаева, д. 5. Телефон: (375172) 36 4912, факс: (375172) 170054



**Дмитрий
МОКИН**
«ЯМ Интернешнл»
Ведущий
специалист

ГАРТ: Дмитрий, у «ЯМ Интернешнл» заметные успехи в продажах систем СТР.

Д. М.: Да, нами установлено в 2004 г. 8 устройств, и еще 12 будут установлены в первом полугодии 2005 г. Форматы — самые разные, от B2 до 205x156 см (Very-very Large).

ГАРТ: Планы на 12 систем в первом полугодии — это очень много. Кто клиенты? На российском рынке повышенный спрос на устройства СТР?

Д. М.: Это не планы, это заключенные контракты. Количество установок наших систем, возможно, будет еще больше. Клиенты самые разные, в основном крупные региональные типографии, потребляющие большие объемы пластин.

Если говорить об общем состоянии рынка, то в Россию ввезено и уже смонтировано чуть больше ста систем. И еще примерно о 25 известно, что они уже проданы или находятся на складах поставщиков.

ГАРТ: Как Вы оцениваете перспективы рынка в этом году?

Д. М.: Перспективы хорошие, однако структура рынка немного изменится. Самые крупные предприятия уже установили СТР или делают это в ближайших месяцах, теперь наступает время «середняков». Я думаю, в этом году существенно вырастет доля полуформатных систем СТР. Но общее число проданных систем не превысит 80.

ГАРТ: Вы предлагаете и термальные, и фиолетовые системы СТР?

Д. М.: Да, причем, по моему мнению, сегодня ниша термальных систем — устройства очень большого формата, где фиолетовые пока еще «не играют». Мы, по крайней мере, предлагаем системы XPose! швейцарской фирмы Luescher преимущественно в таких случаях.

Кроме того, есть еще узкий круг клиентов, которые занимаются производством ценных бумаг, и на этом рынке у Luescher нет конкурентов. Все остальные задачи прекрасно решают фиолетовые фотополимерные СТР Luxel фирмы FujiFilm.

ГАРТ: Все-таки с устройствами СТР полного формата ситуация пока не ясна. Какая технология победит на нашем рынке: фиолетовая или термальная?

Д. М.: Фиолетовые быстрее, дешевле и такие же по качеству получаемых форм. На нашем рынке большинство систем СТР проработали год-полтора, и пока немногие пользователи столкнулись с необходимостью дорогостоящего ремонта термальных машин, хотя кое-кто уже столкнулся.

У нас есть данные по финскому рынку, есть информация и о рынке США. Если четыре года назад на этих рынках в коммерческом секторе преобладала термальная технология, то теперь ее доля сокращается. Лишним подтверждением этому стало то, что компания FujiFilm в феврале ввела в эксплуатацию новую линию по производству именно фотополимерных пластин в США. Инвестиции, кстати, составили 100 млн долл. В Европе такая линия запускается в настоящее время, а еще одна заработает через два года.

Так что перспективы фиолетовых устройств самые радужные, хотя, конечно, какой-то паритет между ними и термальными машинами установится и сохранится сравнительно надолго.

ГАРТ: Что происходит на российском рынке пластин для СТР?

Д. М.: Он растет, и пока очень быстро. По нашим оценкам, на сегодняшний день его объем составляет 90–95 тыс. м² в месяц. Приблизительно одинаковые доли у термальных и фотополимерных пластин, и отдельно лежат серебростержащие, доля которых, по нашим оценкам, сокращается.

В последнее время, благодаря в том числе и нашим усилиям, было продано около 20 устройств в типографии с очень большим потреблением пластин. Можно ожидать, что к лету рынок пластин для СТР вырастет еще очень существенно. Дальше, за счет того, что будут устанавливаться системы в небольшие полиграфические предприятия, рост рынка пластин замедлится.

ГАРТ: Доля «ЯМ Интернешнл» на этом рынке остается самой большой?

Д. М.: Да, она близка к 50%. Хочется сказать несколько слов о тенденциях изменения цены на пластины СТР. Собственно, тенденция простая — они дешевеют. А вот отличаются ли по цене пластины для СТР разных типов — термальные, фотополимерные и серебряные? Нет. Стоимость их выпуска почти одинакова (львиная доля затрат — алюминий и его подготовка), и производители просто не могут себе позво-

лить продавать эти пластины по разной цене. То есть цены на все типы СТР-пластин одной фирмы одинаковые. Есть отличия между ценами пластин разных фирм. Почему? А потому, что они немного разные. Так же и традиционные пластины разных производителей отличаются — и по свойствам, и по цене. Проведем аналогию с автомобилями — никого же не удивляет, что Audi A4, BMW 320 и Renault Laguna стоят не одинаково, хотя и относятся к одному классу и обладают сходными потребительскими свойствами, различия только в «деталях». Вот так же и с

Перспективы у рынка СТР в 2004 г. хорошие, однако структура его немного изменится. Самые крупные предприятия уже установили СТР или сделают это в ближайшие месяцы. Теперь наступает время «середняков». Я думаю, в этом году существенно вырастет доля полуформатных систем СТР. Но общее число проданных систем не превысит 80

пластинами, и эти «детали» для некоторых пользователей имеют решающее значение, делая их приверженцами определенной марки.

ГАРТ: Но есть ведь фиолетовые устройства очень большого формата фирмы Escher-Grad?

Д. М.: Если говорить о системах полного формата, а тем более VLF, то системы Escher-Grad — это примитивные решения для тех, кого они устраивают. Наверное, малоформатное устройство с ручной загрузкой вполне нормальное и недорогое. Как, например, и решения фирмы ECRM.

ГАРТ: Конструкция Luxel настолько существенно отличается?



FUJIFILM

FUJIFILM ELECTRONIC IMAGING LTD.

**КАЧЕСТВО
СКОРОСТЬ
НАДЕЖНОСТЬ**

СИСТЕМЫ LUXEL CTP



ФОРМАТЫ В1+, В2+

**МНОГОЛАЗЕРНАЯ
ТЕХНОЛОГИЯ**

**5 ЛЕТ
ГАРАНТИЯ
НА ЛАЗЕРЫ**

**ЯМ Интернешнл —
КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК
ПЛАСТИН CTP**
и эксклюзивный дистрибутор
FUJIFILM, LÜSCHER, PREPRESS

YAM
YAM INTERNATIONAL

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

С-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 110 8097
КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 254 5254

ТАШКЕНТ, ТЕЛ: (99 871) 136 3808
АЛМАТЫ, ТЕЛ: (3272) 67 3203

www.yam.ru

Д. М.: Сделать СТР — это не просто заказать барабан, купить двигатели и лазер у определенных поставщиков. Есть и другие проблемы, которые нужно решать — и это непростая задача.

Если посмотреть, как устроены системы FujiFilm внутри, можно сразу все понять. И с точки зрения оптимальной оптической системы, и с точки зрения транспортировки. Все-таки опыт Crossfield Electronics дает себя знать. Систему двухлучевой записи никто из конкурентов пока не реализовал, им приходится вращать зеркало все быстрее и, как правило, делать его все меньше.

ГАРТ: Как насчет дополнительных алгоритмов растривания?

Д. М.: Основа — это, конечно, семейство растров FFQS, история разработки которых восходит к Crosfield Electronics. Кроме того, у FujiFilm есть растривание Co-Res, похожее на другие «комбинированные» современные растры наиболее серьезных производителей. В сущности, здесь используется привычный метод «супер-ячейки» для построения регулярного раstra, но за счет более изощренных способов построения растровой точки получаются существенно лучшие результаты в светах и тенях на высоких линиятурах. Мы экспериментировали с этим алгоритмом в типографии «Новости», но у них высоколинейтурных работ совсем немного, а на обычных линиятурах и так все нормально.

Есть стохастическое растривание Taffeta, которое было представлено на прошедшей выставке drupa и о котором, по-видимому, можно говорить как о растривании «третьего поколения». Насколько я знаю, это первый новый алгоритм FM-растривания со времен разработки Harlequin HDS. И Taffeta, и Co-Res работают на фотополимерных пластинах FujiFilm.

ГАРТ: Системы СТР продаются обычно в типографии, где уже есть фотовыводные устройства?

Д. М.: Не обязательно. Есть самые разные клиенты, в том числе и те, у которых не было участка доредакционной подготовки, преимущественно из числа небольших типографий.

ГАРТ: А не сталкиваются ли они с проблемами?

Д. М.: Опять же, есть разные варианты. Доредакционная подготовка — вещь не самая простая. Если фотовывод был небольшого формата, и пленки потом монтировались, то необходимо научить людей делать спуски полос. Это работа, и мы ею занимаемся. А есть абсолютно бесперебойные клиенты, которые просто добавляют СТР к существующей системе управления рабочими потоками и начинают сразу же работать, практически ничего не меняя и не задавая никаких вопросов. В случае же построения доредакционного участка «с нуля», с одной стороны, необходимо набить некоторое количество шишек, и своих шишек никак не заменить чужими. С другой стороны — «с чистого листа» процесс удается построить более гладко.

flexoplus.ru

сайт,
посвященный
флексграфии.
конференция.

заходите!



Сколько же их будет

Мы решили, что мы не будем делать очередной тотальный подсчет и вычисление долей отдельных производителей на рынке. В этом нет смысла. Кому интересно, каких устройств в прошлом году было продано больше — Creo или ECRM? И тех, и других было много.

Америку мы не открываем, наша полиграфия развивается точно так же, как и западная. Возьмем один из самых «сигтипизированных» рынков — финский. Полтора года назад мы уже публиковали в ГАРТе его оценки. Он и тогда был самым продвинутым во всей Европе. Теперь появилась очередная информация. Сравнение получается интересным. За полтора года количество установок СТР выросло со 130 до 204. Общее годовое потребление пластин — с 2,7 млн до 3 млн м². Доля пластин СТР — с 60 до 80%. Такое впечатление, что кто-то специально подбирал цифры, хотя источники информации разные. Факт, что сегодня среднее потребление пластин для СТР в Финляндии — 1 тыс. м² в месяц. И точно таким же оно было полтора года назад.

Попробуем предположить, как будет развиваться

наш рынок. По предварительным оценкам, объем импорта пластин в Россию в 2004 г. превысил 8 млн м². Исходя из текущего потребления пластин СТР 90 тыс. м² в месяц, получаем уровень «сигтипизации» нашей страны в районе 13,5%. На начало 2004 г. этот параметр был в два раза ниже. В европейских странах он колеблется от 40 до 80%. Давайте делать ставки, каким этот параметр окажется у нас в начале 2006 г. Предположим 27%. Попробуем посчитать. Для этого необходимо либо удвоить количество установок систем и сохранить при этом среднее потребление 1 тыс. м² на устройство, либо увеличить в два раза количество потребляемых каждым устройством пластин. Насчет удвоения числа устройств есть некоторые сомнения. По крайней мере, если это число удвоится, среднее потребление пластин на устройство точно сократится. Насчет удвоения потребления пластин существующими устройствами — тоже не стоит тешить себя надеждами. Ясно, что рост «сигтипизации» будет идти под влиянием обоих факторов — и количества, и потребления.

Как было сказано в одном из интервью этого номера, в начале года будут установлены системы СТР в типографиях с потреблением традиционных пластин в несколь-

ко тысяч м² в месяц. Но реальное потребление пластин для СТР в них все равно не превысит 1,5–2 тыс. м². Хотя это хорошо — они смогут компенсировать установки, делающие в месяц всего несколько сотен м². Вообще, общее число типографий, реально и регулярно потребляющих более 1 тыс. м², в России не так велико. Возьмемся предположить, что их несколько сотен. Скорее, даже 200–300.

Самый большой потенциал одного устройства у специализированных газетных СТР с производительностью 100 и более форм в час. Но максимальное потребление одного устройства в крупнейшей российской газетной типографии меньше 4 тыс м². Больше просто не нужно. Но иметь одно устройство для такой типографии не очень логично. Необходимо дублирование, а с приобретением второго СТР потребление тут же сокращается в два раза — до 1,5–2 тыс. м². Есть всплески, относящиеся к специфическим производствам — например, к наружной рекламе. Там бывало потребление 7 тыс. м² в месяц. Но это исключение, да и в одной такой типографии, по нашим сведениям, скоро появится второе устройство СТР.

Попробуем рассмотреть перспективы «ситипизации» рынка по секторам. Отметим, что количество типографий в том или ином секторе определялось по преобладающему виду выпускаемой ими продукции.

ГАЗЕТНАЯ ПЕЧАТЬ

Видимо, это самый бодрый на сегодня сегмент российского рынка. Он развивается высокими темпами, и количество типографий в нем растет. Понятно, что строить сегодня новую газетную типографию без одной или двух систем СТР нельзя.

Но что касается существующих газетных типо-

графий и мифа о том, что им требуется очень много систем СТР очень большого формата, то это именно миф. Мы провели небольшое исследование, и получилось, что больших газетных машин в России около 20. Большинство — не в Москве. И почти половина их владельцев уже приобрели устройства СТР.

Самое интересное, что есть случаи, когда такая газетная типография приобретает обычную систему СТР полного формата, а не «очень большого». Мы поговорили с руководителем одной из таких типографий, и стала понятна интересная вещь. Основной бизнес для региональной газетной типографии сегодня — печать цветных газет. Именно это производство им выгодно развивать. Большие же машины были в советские времена предназначены для печати сумасшедших тиражей обычных, черно-белых. Сегодня эти мощности не очень востребованы, но даже это не самое главное. Типографии на печати таких газет зарабатывают на самом деле копейки, которые не позволяют вложить дополнительные средства для покупки СТР очень большого формата. А обещания правительства сократить количество газет, получающих дотации от государства, до одной на регион делает перспективы регионального рынка дешевых газет совсем грустными.

ЖУРНАЛЬНАЯ ПЕЧАТЬ

Здесь, видимо, все ясно. После газетных типографий журнальные на втором месте по логичности приобретения СТР. Если говорить о типографиях, имеющих рулонные печатные машины, то подавляющее их большинство системами СТР уже обеспечены. Правда, их немногим больше 10. Преобладает на этом рынке термальная технология. Новые журнальные типо-

гармония развития

Офсетные краски для листовой и рулонной печати	Жидкие краски для печати на упаковке	Краски для узкорулонных печатных машин	Офсетные краски Тепла для рулонной печати
PRINTHOUSE (095) 937 5151	FLEXHOUSE (095) 782 1382	ARTMARK LABEL SYSTEMS (095) 935 8556	ITRACO (812) 329 2900
БИК (812) 322 6466			



Московское
представительство
ANI PRINTING INKS
Ленинградское ш.
16, стр. 9,
(095) 775 1760



графии, как грибы, не растут. Если появятся в этом году два–три реальных проекта, то это будет большим шагом вперед. Потребление пластин у самой загруженной из этих типографий составляет в хороший месяц 2,5 м² на одно устройство.

Специализированных журнальных типографий с листовыми машинами тоже не так много. В основном они расположены в Москве и СТР в них уже есть. За исключением тех, которые никогда не имели собственного участка допечатной подготовки. Им до сих пор проще брать у клиентов пленки, но перспективы продаж здесь очень хорошие, и потребление пластин в таких типографиях достаточно большое.

ПРОИЗВОДСТВО КНИГ

Это сектор с самой низкой прибыльностью производства, особенно если говорить о недорогих книгах. Тем не менее, есть установки СТР и здесь. Не совсем понятна, конечно, экономическая сторона таких приобретений. Как типография, печатающая черно-белые книги, может окупить систему стоимостью, скажем, 150 тыс. евро? Как окупить существенно более дорогую новую переплетную линию, более понятно. Опять же в книжном производстве регулярно делается допечатка тиражей, приходится, видимо, перевыводить пластины... Потребление пластин крупными производителями книг в нашей полиграфии очень существенное, если не сказать максимальное. Переработать на одном устройстве СТР 10 тыс. м² в месяц нереально. Теоретическая максимальная производительность при круглосуточной работе у быстрой системы СТР «всего» 20 тыс. м² в месяц. Поэтому, видимо, СТР приобретаются для некоторой части работ, которые выполняет типография.

УПАКОВКА И ЭТИКЕТКА

В этом секторе ситуация совсем простая. Потребляется очень много бумаги и картона, но тиражи достаточно длинные. Поэтому потребление пластин у одного из крупнейших производителей упаковки может составлять 1,5–2 тыс. м². Правда, это именно тот объем, который оптимален для покупки системы СТР. И заказчики со своими пленками в таких типографиях, видимо, редкость. Примеры установок уже есть, и их число, видимо, будет расти.

КОММЕРЧЕСКАЯ ПЕЧАТЬ В1

В Москве типографий с машинами полного формата не очень много. В ре-

гионах, за редким исключением, их практически нет вообще. Московские почему-то разделились приблизительно пополам. Первая половина уже приобрела системы СТР, вторая — пока нет. Потребление пластин в таких типографиях — 1,5–3 тыс. м². Видимо, скоро мы услышим о новых установках систем СТР в этих типографиях.

КОММЕРЧЕСКАЯ ПЕЧАТЬ В2

Возможно, этот сектор будет развиваться высокими темпами — он сегодня очень актуален для поставщиков оборудования. Типографий, печатающих рекламно-коммерческую продукцию на многокрасочных полуформатных машинах, видимо, около сотни. По крайней мере, так кажется после полу часового раздумья и просмотра базы подписчиков. Потребление пластин в таких типографиях, правда, в среднем существенно меньше 1 тыс. м².

КОММЕРЧЕСКАЯ ПЕЧАТЬ В3

Типографий с малоформатными печатными машинами на этом рынке достаточно, но есть вопрос, насколько актуально для них приобретение СТР. Я готов согласиться, что новый комплексный региональный проект с многокрасочной малоформатной машиной может комплектоваться вместо фотовыводного устройства маленькой системой СТР. Но давайте представим себе объем потребления пластин такой типографией. 200 м²? 300? А инвестиции в систему? Хотя в регионах цены на печатную продукцию пока не московские, поэтому там еще можно, видимо, нормально работать и окупать даже такое оборудование, как системы СТР.

Кстати, мы тут посчитали, и получается, что в Москве для небольшой типографии, которая не имеет своего фотовыводного устройства, выгоднее выводить в сервисном бюро не пленки, а сразу пластины. При этом экономить время, зарплату монтажисток, электроэнергию. Процессор для пластин тоже, кстати, не нужен. Видимо, в Москве скоро появится еще пара устройств СТР в таком коммерческом использовании. Предположим, что в Москве одних только машин ГТО 52 — несколько сотен секций. Скажем 250. Пусть каждая делает десяток приладок в день, тогда требуемый объем форм — грубо говоря, 500 м². В день! Большинство этих типографий системы СТР себе не купят, но с удовольствием будут пользоваться сервисом по выводу пластин. А сколько в нашей столице тех самых Ромашов...



СЕМИНАР КБА В СПБ

В Питере 17 февраля в гостинице «Англетер» прошел семинар, посвященный печатным машинам концерна КБА. В семинаре приняли участие около 50 представителей как крупных полиграфических предприятий СПб, так и небольших, развивающихся типографий.

Открыл семинар директор по сбыту концерна Доктор Яргсторф, рассказавший о мировом рынке печатного оборудования, распределении долей различных производителей, этапах развития концерна и перспективах.

Его доклад вызвал особый интерес, так как основывался на цифрах независимых экспертов. По их оценкам годовой оборот на рынке печатных машин составляет 8,2 млрд евро. Доля концерна КБА в нем составляет 14%. Причем доля машин, использующих специальные виды печати в общем объеме продаж составляет 20%. Оставшиеся офсетные печатные машины делятся по объему продаж на листовые, которые имеют две трети рынка и рулонные, на которые приходится еще одна треть продаж офсетных печатных машин. Интересно, что по объему продаж газетные и журнальные рулонные машины имеют одинаковые доли.

Генеральный директор ООО «КБА РУС» Владимир Андреевич Мельниченко представил участникам семинара итоги работы на российском рынке за 2004 г. Они дополнили информацию о мировом рынке. Объем продаж листовых печатных машин КБА на территории России и Беларуси в 2004 г. составил 25 млн евро. Установлено всего 78 секций листовых печатных машин КБА. Из них 25 секций полуформатных машин Rapida 74 и 39 секций машин полного формата Rapida 105. Машины очень большого формата тоже пользуются спросом на нашем рынке, количество установленных в 2004 г. секций — 14. Северо-Западный регион является для КБА приоритетным, планируется дальнейшее развитие службы сервисной поддержки в СПб.

Надо отметить, что семинар КБА в СПб прошел при поддержке газеты «Печатное дело».

> Цветовое решение
без компромиссов!

Прямые поставки с заводов Adast, Mitsubishi



**ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ
СИСТЕМЫ**

125190 Россия, Москва, Ленинградский проспект, 80, корп. 20
Тел. : (095) 780 54 50, (095) 780 54 51 • Факс: (095) 780 54 52 • e-mail: printsys@printsys.ru





Heidelberg Prosetter. Точно в цель.

Heidelberg, поставщик комплексных решений в полиграфии, представляет устройство CtP из семейства Prosetter, обеспечивающее высочайшее качество печатных форм и надежность в работе. Все модели Prosetter основаны на использовании фиолетового лазера, и, благодаря построению «внутренний барабан» с системой температурной компенсации, предлагают выдающуюся точность экспонирования. Возможность оснащения устройства однокассетным или многокассетным загрузчиками для полностью автоматизированной работы позволяет Prosetter отвечать всем требованиям Вашего бизнеса.