НОВОСТИ. РЕГУЛЯРНО И КОМПЕТЕНТНО

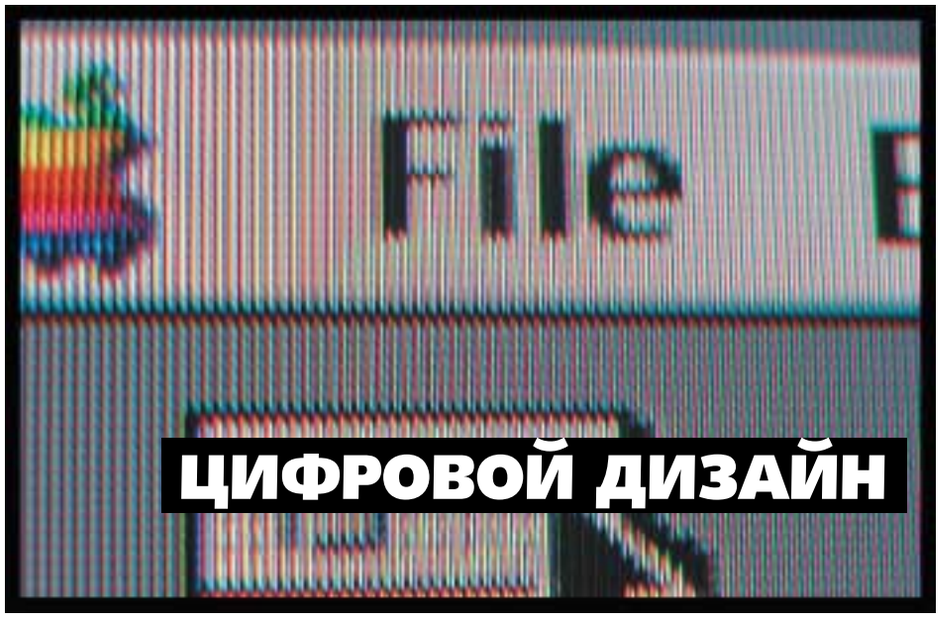
GRAPHIC ARTS NEWS

ГАРТ

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 4(35) ■ АПРЕЛЬ 2003

ПЛАСТИНЫ БУДУТ ДОРОЖАТЬ

с. 22



В НОМЕРЕ:

НУЖНО БОЛЬШЕ ДУМАТЬ 3

КРАСНАЯ НА ЧЕРНОЙ 6

ДОКОНКУРИРОВАЛИСЬ 12

И ДР. 17

И МОТОЦИКЛ ВПРИДАЧУ 18

СКОЛЬКО ПРИДЕТСЯ ПЛАТИТЬ? 22

Человек имел возможность подумать. Без компьютера. А подумать в любом деле очень неплохо

А. Романов (с. 3)

Я не знаю полиграфистов, у которых был бы свободный миллион долларов. Во всяком случае, у меня его не было, и я стала искать лизинг

О. Сагитова (с. 16)

Мы всегда уделяли внимание профессионализму, а после получения сертификата просто не имеем права опускать планку

Е. Субботина (с. 20)

Евгений ДОБРОВИНСКИЙ

Академия графического дизайна

Академик

ГАРТ: Евгений Максович, скажите, как Вы понимаете словосочетание «цифровой дизайн» и вообще, какова роль компьютера в дизайне?

Е. Д.: Для меня совершенно очевидно, что современное графическое искусство без него уже невозможно. Например, на Западе существует огромное количество дизайнеров, которые вообще на бумаге не работают.

Однако у всех художников компьютер занимает разное место в творчестве. И в смысле количественном, и в смысле качественном. Для меня компьютер — прежде всего, инструмент, хотя он все время пытается стать чем-то большим. Как раз в этом диалоге и заключается смысл. Компьютер каждый раз надо «ставить на место». Подтверждение есть и среди европейских художников.

(Продолжение на с. 4)

Эркен КАГАРОВ

«Има-Дизайн»

Арт-директор

ГАРТ: Эркен, расскажите, как произошло Ваше знакомство с компьютером?

Э. К.: Известно, что большинство дизайнеров из тех, кому сейчас от 30 до 40, начинали в докомпьютерное время. Когда я заканчивал институт, они только появлялись. Помню, как впервые увидел компьютер. Это было в Киеве. Мы ездили на практику в киевский филиал Всесоюзного научно-исследовательского института технической эстетики (ВНИИТЭ). Системный блок, монитор, ручной сканер, матричный принтер… Это казалось просто волшебством. Можно было нарисовать какую-нибудь буковку, отсканировать, как-то подвинуть, распечатать. Не надо было переснимать, увеличивать на фотоувеличителе «Крокус», потом еще раз переснимать, печатать, выклеивать, еще раз переснимать…

(Продолжение на с. 8)

БУМАГА НА САМЫЙ ИЗЫСКАННЫЙ ВКУС
UPM
finesse
производитель
UPM finesse 700
мелованная глянцевая
UPM finesse 300
мелованная матовая
UPM finesse 220
чистоцеллюлозная
книжно-журнальная матовая
47x62
47x65
50x70
52x74
62x94
64x90
70x100
72x104
и др.
поставщик
Комус
Москва, Аптекарский пер., д. 4
тел.: (095) 729-54-64 (многокан.)
http://bumaga.komus.ru

ГАРТ
Новости. Регулярно и компетентно.
Ежемесячная газета для руководителей
и ведущих специалистов издательских
и полиграфических предприятий России
Издание зарегистрировано Министерством РФ
по делам печати, телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации: ПИ №77-5307
Адрес в Интернет: www.kursiv.ru/gart
E-mail: gart@kursiv.ru
Учредитель: издательство «Курсив»
Главный редактор: Андрей РОМАНОВ
andrei@romanov.ru
Ведущий редактор: Екатерина ГЖИМАЛО
kat@kursiv.ru

Адрес редакции:
107140, Москва, Верхняя Красносельская, 15,
офис 217, издательство «Курсив»
Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив»
Телефон/факс: (095) 264 3708
Подписано в печать: 30.04.2003

Отпечатано в типографии «Август Борг»
Москва, ул. Верхняя Первомайская,
д. 47, корп. 11
Телефон: (095) 965 0319, 965 0320
Заказ № 4697

Печать офсетная. Тираж 5000 экз.

© Издательство «Курсив», 2003
Все права защищены. Перепечатка возможна
только с письменного разрешения издательства
За содержание рекламы редакция
ответственности не несет

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ
ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ ГАРТ

МАЙ 2003:
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ БИЗНЕС

ИЮНЬ 2003:
УПАКОВКА

ИЮЛЬ 2003:
РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

АВГУСТ 2003:
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

НУЖНО БОЛЬШЕ ДУМАТЬ

В прошлом я программист, но проблемы, связанные с компьютерами, у дизайнеров и программистов мало чем отличаются. И те, и другие совершенно справедливо считают, что компьютер может избаловать.

Лет двадцать пять назад «подход» студента-программиста к компьютеру заключался в сдаче на перфорацию бланка с написанной от руки программой — в первый день; сдаче полученной на «набивке» колоды перфокарт на ЭВМ — на второй день и долгом поиске среди большого количества колод и распечаток своей, чтобы понять, что при набивке оператором была допущена ошибка — на третий день. Как ни странно, такой подход был на самом деле очень продуктивным. Просто потому, что в паузах между событиями программист имел возможность подумать. Без компьютера. Посмотреть на предыдущую распечатку, порисовать на ней кружочки и квадратики... На это у него было много времени. А подумать в любом деле очень неплохо.

Но от прогресса никуда не деться, у студентов появилась возможность работать с ЭВМ в терминальном режиме, буквально редактируя на экране и запуская задания на выполнение. Без перфокарт. Постояв в очереди, это задание опять вылетало с ошибкой, но для получения результата требовалось всего несколько часов. Это стало серьезным шагом компьютерной техники вперед. Но время работы за терминалом было строго распределено, 10–15 мин каждому, чтобы исправить ошибку и опять запустить задание — и все. Поэтому нужно было заранее подумать, порисовать на распечатке с ошибками кружочки и квадратики…

Следующей стадией стало то, что терминал был всегда в вашем распоряжении, машина арендовалась на целую ночь, и можно было сидеть и запускать задания сколько угодно. Этот этап стал первым на пути снижения эффективности. Подумать стало некогда, надо было уложиться в отведенное время, а люди пытались решать серьезные задачи — какие уж тут кружочки и квадратики. Правда, космические аппараты иногда промахивались мимо планет, на которые их отправляли, но работа шла.

Потом появились персональные компьютеры... Сначала их было немного — один на несколько программистов, и все еще оставалось времея на то, чтобы порисовать и придумать нормальную идею.

Потом компьютеры появились у каждого. Потом компьютеры появились дома. Времени на «порисовать квадратики» не осталось, осталась практически бездумная гонка за виртуальным результатом, который далеко не всегда оказывается таким, каким его хотелось бы видеть.

Точно также и в дизайне. Просто нужно заставлять себя отходить от компьютера. Не для того, чтобы отдохнуть, а чтобы подумать.

Андрей Романов,
главный редактор

P. S.: На с. 22 мы приводим важную информацию. Нас ждет изменение цен на формные материалы. Рынок растет, но одновременно его пытаются сделать «цивилизованным». К сожалению, эти процессы развиваются в противоположных направлениях. По крайней мере, пока.

P. P. S.: Хочу напомнить, что перепись населения идет полным ходом. В этом месяце анкеты для заполнения получат подписчики, фамилия которых начинается на букву Г. Еще раз повторю: ВСЕХ, кто не прислает анкеты, мы на самом деле исключаем из базы.

AUGUSTBORG

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

Комус

Бумага мелованная матовая
Galerie Art Silk плотностью 130 г/м^2
предоставлена фирмой «Комус»

Евгений Максович ДОБРОВИНСКИЙ

(Продолжение. Начало на с.1)

Серьезные каллиграфы и дизайнеры, используя компьютер в своей работе, немножко его «опасаются». Все-таки, ты должен компьютер за собой вести, а не он тебя. Это сложное теоретическое построение, но для меня совершенно очевидное. Я не хочу показаться ретроградом: когда мне нужно начертить окружность, естественно, прибегаю к компьютеру.

Тем не менее, я практически не занимаюсь «виртуальным» дизайном — изображениями, которые остаются в виртуальном пространстве, например, сайтами. Предпочитаю работать с теми вещами, конечным итогом которых является положение их на бумаге и восприятие их с бумаги. А коли так, я обязан с нее и начинать. Потом, если надо, работаю на компьютере, но все равно, процесс должен быть замкнутым.

Когда я начинаю работу, то еще не знаю, понадобится ли мне компьютер вообще. Иногда эскиз просто превращается в плакат. Я с ним больше ничего не делаю, просто сканирую. Даже не сам, потому что есть специалисты, которые делают это лучше. Но чувствовать и ощущать бумагу для меня необходимо. Такой подход.

ГАРТ: Работа вручную — не такая производительная, как с использованием компьютера. Вам не кажется?

Е. Д.: А я не отрицаю компьютер! У меня стоит дома G4, и я работаю на нем. Может быть, не так свободно, но мне хватает навыков. Компьютер — замечательный инструмент, изумительный, никто не спорит, но дело в том, что в отличие от авторучки или рапидографа он предоставляет очень много соблазнов, и здесь надо держать ухо востро.

Подчас приходишь в хорошую дизайн-студию и видишь странную вещь: люди, которые работают за компьютером, вообще на бумаге изображения не видят. Они все делают там, а потом где-то кто-то это все на бумагу кладет, и получается достаточно случайный результат. Не потому, что это плохие дизайнеры — очень хорошие ребята, очень симпатичные, но бумага для них — это какой-то последний этап, с которым они, я знаю, почти не работают. А материал нужно чувствовать!

Мне эта проблема кажется фундаментальной. Я ученик школы полиграфического института, которая берет свое начало с Фаворского. Я учился у таких мастеров, как Гончаров и Ляхов. Ляхов, кстати, был очень интересный

Если наше общество нормализуется, то развитие компьютеров спровоцирует развитие письма как некого признака интеллигентности

Е. Добровинский

теоретик, он написал книгу о пространстве книги, о проблеме единства книжного организма. Ведь любая книга состоит из иллюстраций и шрифта, и они в нее попадают разными способами. В эпоху высокой печати шрифт был чем-то заранее предопределенным, а иллюстрация — «произволом» художника. Соединить их на чувственном уровне было очень трудно. Вот такая теоретическая проблема.

А сейчас мы имеем дело с гораздо более сложными теоретическими проблемами, на которые мало кто обращает внимание. Поэтому книга, а тем более журнал, превращаются в ворох случайно набросанных вещей.

Евгений Александрович Ганнушкин, замечательный шрифтовик и теоретик шрифта, когда ему давали макет, говорил: «Нет, это плохо. Кажется, если подуть, это все слетит». Вот ощущение точности и как бы спиритической связи изображения и листа, оно было у этих людей. Они очень много думали об этом, и мне это передалось.

ГАРТ: Но с тех пор многое изменилось. Мы живем уже в совсем другой жизни и кажется, что все это сейчас никому не нужно.

Е. Д.: Нет, я так не думаю. Если провести параллель, то есть фундаментальная наука, а есть прикладная. Одно без другого не живет. Фундаментальные исследования на каком-то этапе кажутся чисто теоретическими и бесполезными, но через некоторое время все начинают пользоваться их результатами. В дизайне — то же самое. И свою роль я вижу в том, чтобы заниматься фундаментальными исследованиями в своих работах, в области моих тем.

Я понимаю, что все люди — разные, и каждый «заточен» под какое-то определенное дело. С интересом наблюдаю за своими коллегами, но сам предпочитаю заниматься вот этим. Очень мало делаю практических вещей. Вот сейчас, например, большое место в моей работе занимает ВАШГД — Высшая академическая школа графического дизайна. Тоже своего рода теоретическое исследование, которое, может быть, потом практически кому-то понадобится.

ГАРТ: Могут ли компьютерные возможности дать толчок дизайну на бумаге?

Е. Д.: Безусловно! Простой пример: я пользуюсь планшетом Wacom, часто просто рисую. И так, играя, нахожу иногда какие-то новые идеи. Я много занимаюсь каллиграфией. На бумаге, кистью, пером, а потом то же самое на компьютере — это другая каллиграфия. Она такая опосредованная, немножко выхолощенная, но есть возможность править, и это замечательно.

Здесь есть проблема: сам дизайнер должен соответствовать имеющимся возможностям. Сегодня часто видишь, как кто-то пользуется компьютерными эффектами необоснованно. Даже в ручной графике для опытного художника существует огромное количество всяких «фокусов», а в компьютере их в миллион раз больше. В чем уровень и качество художника? В этом море он должен выбрать прием, адекватный поставленной задаче. Как правило, идет такой перебор средств. Часто получается, что перед этим морем человек столбенеет, и выхватывает не самое точное, а наиболее эффектное, на его взгляд.

Конечно, есть идеи, которые без компьютера вообще нереально воплотить. Например, есть у меня очень давняя задумка — проявление интонационности текста. Я сейчас много работаю с театрами. Представьте себе: книга стихов или пьеса. При приближении к кульминации действия шрифт меняет свой цвет от холодного к теплому или его жирность, кегль увеличиваются, но плавно. Это же можно реализовать в компьютерной программе! Представляете: текст из монотонного носителя информации превращается в живую ткань. Это как раз тот случай, когда

творческие задачи решаются в сотрудничестве художника и программиста. Но опять же, компьютер — только инструмент для реализации.

ГАРТ: Да, твердая позиция…

Е. Д.: Поколение есть поколение. Когда ты 20 лет работал без компьютера, естественно, это сказывается. Вообще, было очень интересно, когда он появился. Я жил тогда за границей, поэтому увидел это немного раньше, чем мои коллеги, в середине восьмидесятых. Это был Macintosh Classic, моноблок. Совершенно детский интерес!

Я рисовал по угольнику прямой угол, потом его проверял. Или параллельные линии… Вот в этом смысле с компьютером соревноваться невозможно. Абсолютно математически идеальные окружности, сопряжения, эффекты сумасшедшие. Я ведь плакатист, а раньше плакат делался в натуральную величину и натуральными цветами. Все руками. И иногда, когда задумывал градацию, скажем, от черного к белому или от красного к синему, приходилось обращаться к специалистам, которые жизнь свою клали на то, чтобы двумя кистями это делать. Представляете, приходилось им заказывать сделать эту поверхность за деньги. На нашем языке это называлось «раскат». Я этого не умел, а они умели. В этом смысле компьютер, конечно, замечательная вещь. То, что делает сейчас, например, Эркен Кагаров, было бы невозможно в 70-е гг. Хотя и тогда были люди, которые пытались имитировать вручную различные виды растра.

ГАРТ: Пройдет еще 5 лет, и карандашом рисовать уже никто не будет. Вы ведь тоже учите студентов ВАШГД работать на компьютере?

Е. Д.: Естественно. Смешно делать макет вручную. В то же время, у меня курс ручной каллиграфии, и студенты с огромным удовольствием этим занимаются. Именно потому, что компьютер сегодня — основной инструмент, рисование и писание становятся уникальными навыками. Вы много писем пишете рукой? Если мы сейчас проведем тест и я попрошу Вас написать сонет или стихотворение, я уверен, что почерк будет не очень отработанным. Просто из-за отсутствия практики.

У Вас в школе уже не было чистописания, а у нас было. Была ручка, которую макали в чернила. Перьевой авторучкой нам разрешали писать только с седьмого класса. Кажется, глупость, но это, на самом деле, не такая уж безобидная вещь. Лет 10 назад, когда в Штатах компьютеры были уже широко распространены, а у нас это только начиналось, в школах и высших учебных заведениях Америки был введен курс чистописания. Исследования показали, что развитие тонкой моторики пальцев ребенка напрямую связано с развитием некоторых сегментов головного мозга.

В Германии, Швеции это тоже очень развито: заходишь в магазин писчебумажных принадлежностей, а там большие отделы инструментов для каллиграфии — плоские перья и т. п. Причем занимаются каллиграфией не только профессионалы. Я сам иногда читаю лекции в маленькой каллиграфической школе в городе Стокгольме. Так вот, когда там объявили мой курс, то записались люди, половина из которых — студенты художественных училищ, а половина… пенсионеры. Они просто хотят красиво подписывать открытки, которые посылают друг другу на день рождения.

В нормальном обществе смещение в одну сторону провоцирует уравновешивание с другой. Если наше общество нормализуется, то развитие компьютеров спровоцирует развитие письма как некого признака интеллигентности.

Евгений Максович ДОБРОВИНСКИЙ
(Продолжение. Начало на с.1)

ГАРТ: А не проскочим ли мы этот этап?
Е. Д.: Возможно, но я не уверен в этом. Может, на заборе красивее начнут писать, я не знаю. Возможно, Вы правы, и нашей стране это не грозит, но я, например, продолжаю писать рукой. Попишу, потом сажусь за компьютер. Каждому делу — свой инструмент.
ГАРТ: И сколько нужно учиться писать рукой?
Е. Д.: По-разному. Все зависит от способностей. Но у меня был курс в школе — один семестр раз в неделю. За это время 5 из 15 учеников научились писать очень прилично. Причем они продолжают этим заниматься.
ГАРТ: Если говорить о дизайне вообще, то в цивилизованных странах по вывескам на самых маленьких магазинчиках видно, что над ними работал профессионал. А в России? В Москве только начинает что-то меняться…
Е. Д.: Я бы так не сказал. Худо-бедно, но произошла компьютерная революция. В любом самом маленьком офисе стоит 286-й компьютер и принтер. Если раньше «Ушла на базу» писалось рукой, то теперь быстрее набрать это каким-то шрифтом, сделать выравнивание по центру и распечатать. Этот листок приобретает уже совсем другое качество. А ведь всего лет 5–7 назад этого не было.

Вот Вы говорите о вывесках: какими бы они ни были похабными с точки зрения высокого искусства, композиции, цветопонимания, они обладают одним качеством — все-таки они не нарисованы от руки. Все равно видно, что буква нарисована Адрианом Фрутигером, а не Васей. И как бы он ее ни корежил, ни сужал, ни наклонял и ни окантовывал, он ее окончательно испортить не может, потому что она создана великим художником. Это замечательно. Но страна огромная, а революция пока произошла только в Москве.
ГАРТ: Тем не менее, уровень тех, кто сидит за компьютером и рисует в Corel, постепенно растет?
Е. Д.: Мы сейчас говорим о высоком искусстве, о котором вряд ли задумываются 99% дизайнеров, делающих «логотип за 20 долл. в присутствии заказчика». Приходит человек, показывает логотип Rolls-Royce просит сделать такой же. И делают, я сам видел. Плохо это или хорошо? Это просто есть, как смена сезонов в природе. С этим ничего не поделаешь.

Сейчас дизайнеров в России готовят порядка 250–280 училищ, колледжей, курсов, которые выдают какие-то дипломы. Это значит, что должно быть полтысячи профессиональных преподавателей. Откуда они взялись? Это тоже люди, скажем мягко, весьма средней квалификации. Можно за голову хвататься и говорить: «Ах, как ужасно, что недоучки выпускают других недоучек», но я считаю, что это неплохо. Как раз эти люди, как это ни парадоксально, более соответствуют уровню того заказчика, который приходит. Мне кажется, пусть рынок сначала насытится компьютерами и людьми, которые умеют нажимать на них клавиши, пусть они привыкнут уважать букву, знак. Потом, если повезет, пойдут учиться у специалистов или займутся самообразованием. Так тоже можно, есть хорошие книги. Кому-то из них суждено стать хорошим дизайнером.

КРАСНАЯ НА ЧЕРНОЙ

Типография «Линия График» очень спокойно и без пафоса отметила свое пятнадцатилетие. На смену «Жизнь удалась!» пришло скромное «15!» Было много черной икры и поменьше красной.

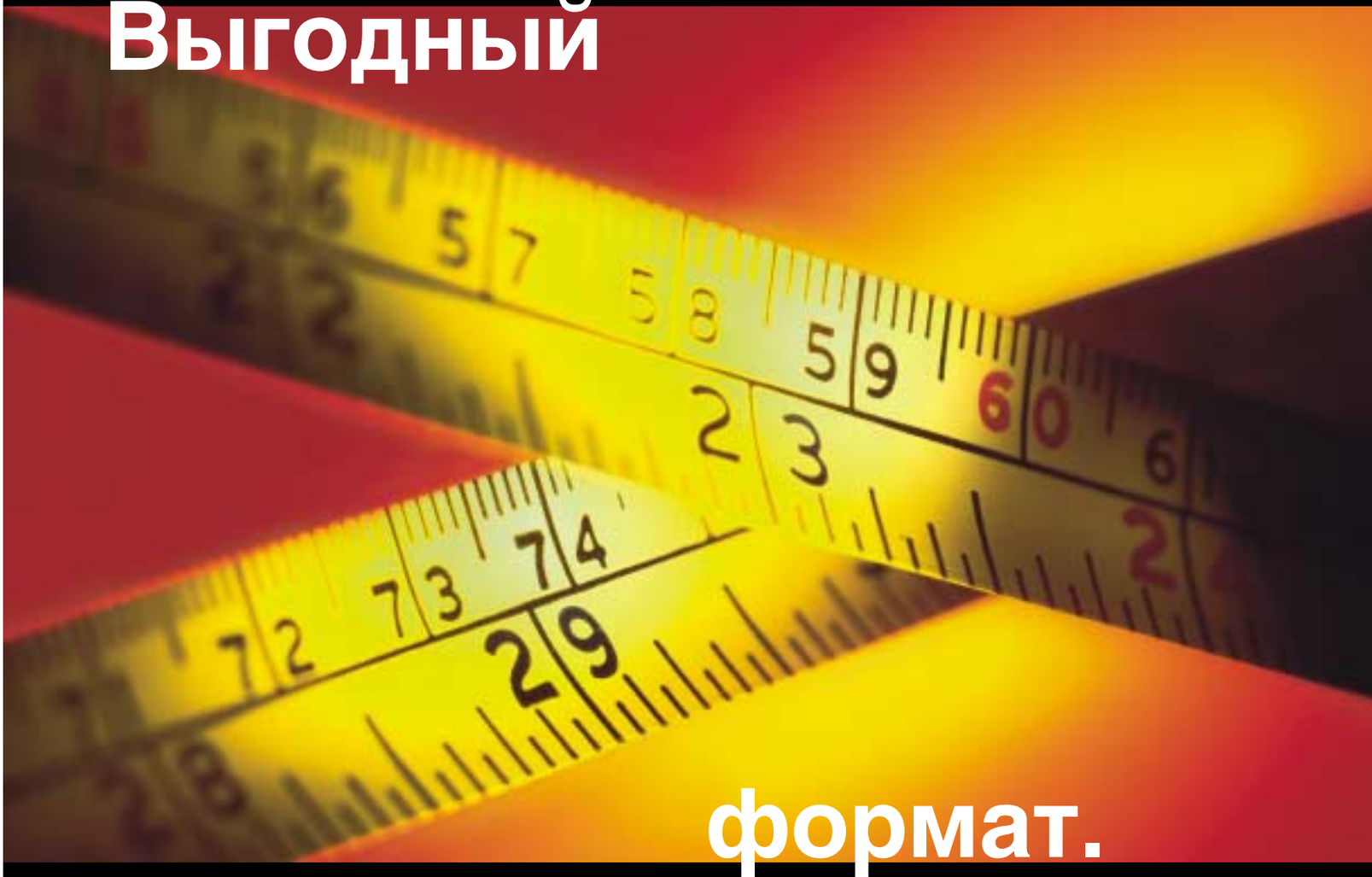
Праздник превзошел практически все юбилеи, которые нам приходилось посещать. Заказчики, коллеги из «Гейдельберг Клуба» и других типографий, поставщики оборудования и материалов и просто друзья «Линии График» прекрасно провели несколько часов в очень теплой и неформальной обстановке. Хотя, конечно, без короткой официальной части не обошлось, ведь гости должны были вручить подарки и поздравить именинников.

P. S. Все руководство «Линии» теперь имеет совершенно одинаковые фасонные стрижки, поэтому для тех, кто не очень хорошо их различает: на верхней фотографии слева Михаил А., справа Владимир А., посередине С. Ищенко. На заднем плане с контрабасом А. Реуцкий ;-)

15!

ROLAND 300

Выгодный



формат.

H.G.S GROUP

MAN ROLAND

Машина «ROLAND 300» имеет формат «Super OB». Дело в том, что формат печати 59 см x 74 см при офсетной листовой печати в сфере издательской или рекламной полиграфии и в особенности при печати этикеток почти на 50% эффективнее стандартного формата. Диапазон формата печати очень большой, минимальное значение составляет 21 см x 28 см. А если учесть к тому же, что максимальная скорость равна 15.000 листов в час, в том числе при двухсторонней печати, – то все это просто приносит Вам дополнительную выгоду. Более подробную информацию о всех преимуществах машины «ROLAND 300» Вы можете получить по телефону: (095)737 6270, по факсу: (095)125 2240 или по адресу в Интернете: http://www.hgs.ru

Эркен КАГАРОВ

(Продолжение. Начало на с.1)

Естественно, для меня, да, я думаю, не только для меня, появление такой возможности было просто каким-то волшебным подарком. Это позволило многократно повысить скорость работы, которая иногда бывает очень важна, потому что скорость — это не значит быстрее сдать заказчику. Это значит — пройти больший путь, вернее, попытаться пройти разными путями, чтобы в итоге что-то для себя понять. Иногда на это не хватает времени при том, что огромную его часть отнимает просто техническая работа. Понятно, что огромный кусок времени, отведенного на работу, можно ничего не делать, а пытаться просто ощутить ее.

Но так или иначе, есть масса рутины, которая мешает это сделать. Не только со шрифтами. Я помню, как приходилось делать журнальную обложку в четыре краски. На каждый цвет — свой оригинал. При этом качество могло считаться хорошим только условно. Например, отрастрировал один цвет 20% и хочешь сделать еще и 30. Это уже сложности — надо кому-то отдавать, платить за каждый вариант.

Правда, в этом был один плюс: идея должна была сначала окончательно сформироваться в голове. Если не было сложившегося образа и плана, то ничего было сделать нельзя. Сейчас у многих проблема такая: один вариант, второй, третий, десятый, а в итоге ничего хорошего так и не получается.

ГАРТ: С компьютером быстрее думать? Все равно каждый вариант нужно «повозить», посмотреть, что получается.

Э. К.: Думать — наверное, иногда. Но это не прямая зависимость. Буквально вчера мне надо было сделать один проект водочной бутылки. С нуля придумать образ и, естественно, в итоге сделать на компьютере, чтобы можно было показывать, потому что с помощью компьютера очень удобно имитировать стекло, например. Естественно, основную часть времени, около 9 часов, я слонялся по квартире, смотрел телевизор. Я просто понимал, что мне нет смысла садиться за компьютер, пока я не пойму, что нужно делать. Образ должен быть очень явным.

Кроме того, он должен быть именно таким, каким я его задумал, и здесь с компьютером уже ничто не сравнится. Сделав что-то, я на 95% уверен, что это же увижу и в печати. Я просто помню эти грустные истории. Их множество и, я думаю, любой человек, который тогда работал, их вам расскажет. Например, когда-то я делал разворот для какого-то журнала. В итоге, когда вышел тираж, я увидел, что картинка съехала на несколько сантиметров. Оказывается тетушки, которые монтировали пленки, увидели, что картинка зарезается, и сдвинули ее к центру — решили, что художник не подумал.

Дело, конечно, не только в этом. Я помню только один случай, когда я получил из печати именно такую обложку журнала, какую отдавал. Просто все мои комментарии были очень сложны-

СНАЧАЛА БЫЛА БУМАГА

В начале апреля студия «Дизайн Депо» совместно с Tervakoski — старейшим финским предприятием по производству бумаги, а также компанией Map Paper, поставляющей эту бумагу в Россию, провели акцию под загадочным названием «Бумага — Бог».

Но сначала была бумага… Фабрика Tervakoski, в настоящее время входящая в австрийский холдинг Trierenberg Group, была основана еще в 1818 г. В течение почти полутора веков, до введения в 2002 г. единой европейской валюты, на бумаге ее производства печаталась национальная валюта Финляндии.

Сегодня TervakoskiPaperMill выпускает специальные сорта бумаг для полиграфии, изготовления самоклеящихся материалов, табачной промышленности и т. п.

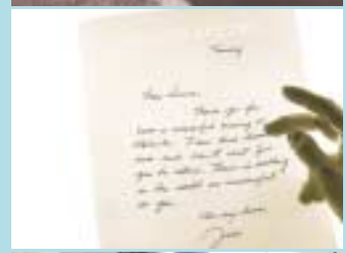
С 1990 г. одно из центральных мест в программе поставок Tervakoski занимает серия дизайнерских бумаг Terreus, в которую входят бумаги шести цветов: натурального белого, ультра-белого, цвета слоновой кости, пергаментного, жемчужно-серого и серо-голубого.

Бумаги Terreus плотностью 80–330 г/м^2 бывают и фактурными, и гладкими, причем плотные сорта имеют многослойную структуру. В коллекцию включены также несколько сортов бумаги с водяными знаками и конверты различных форматов. Все это многообразие материалов, объединенное названием Tereus, предназначено для производства представительской продукции: рекламных буклетов, визитных карточек, открыток, приглашений, эксклюзивной упаковки, но не только…

Дело в том, что серия дизайнерских бумаг Terreus пригодна для запечатывания не только офсетом, трафаретной, струйной и электрофотографической печатью, но и таким старинным методом печати, как литография.

Собственно, именно благодаря этому и возникла идея акции «Бумага — Бог». Приглашенные в мастерские «Московского эстампа» дизайнеры, среди которых были такие известные личности, как корейский график Ан Санг-Су, Эркен Кагаров, Владимир Чайка, Стас Жицкий, Сергей Кужавский, Андрей Кулагин, Максим Гурбатов, а также менее известные, но талантливые студенты Высшей Академической Школы Графического Дизайна под руководством Сергея Серова, рисовали эскизы на камне, а затем переносили изображение на бумагу Terreus методом литографии. Что касается тайны названия акции, то ее разгадка кроется в японском языке, где слово «бумага» является омонимом слова «бог», «божество».

Познакомиться поближе с шедеврами литографии можно будет в конце мая в московском арт-клубе «Муха», а с бумагами Terreus — прямо сейчас — в московском офисе компании Map Paper.



Map Paper:
ул. Рождественка, 18/1, стр. 1.
Тел.: 921-4006
Факс: 921-0960

ми, и никто не понял, как это можно «исправить». Тогда компьютеров не было, но очень хотелось ощущения новой пластики, поэтому обычную фотографию я скомпоновал на обложке вместе с шапкой и еще какими-то элементами, при этом в одном элементе этой фотографии убиралась голубая краска, в другом черная, в третьем — две и т. п. В итоге где-то получалось голубое, где-то оранжевое, где-то травяная зелень. Я давал чертежи с такими разноцветными линиями фломастером, где что снимать. Вот это получилось один в один.

А сейчас на порядок легче увидеть, что получится в итоге. Кроме того, перед выводом на пленки есть еще и этап препресс-подготовки, когда специалисты все проверяют, делают треппинг и т. д.

ГАРТ: Есть люди старой закалки, которые не считают использование компьютера обязательным, и новые… Все-таки, думает дизайнер сегодня за компьютером или с карандашом в руках?

Э. К.: Думает за компьютером, потому что карандашом практически не владеет. И это нормально. Я, например, привык в свое время к карандашу и таким блокам со скрепленными листами. Очень удобно, потому что ничего не разлетается, можно к чему-то возвращаться, все легко находить. У меня уже «томов» восемь таких книжек, где могут быть и логотипы, и упаковки, и плакаты, и что-то еще.

Естественно, когда появились компьютеры, я какие-то эскизы стал делать сразу без бумаги. Но потом понял, что каждый материал дает дополнительные мотивы и дополнительные возможности. Как музыкальные инструменты: каждый из них создает определенное настроение и позволяет делать то, что с другими не получается. Эскиз может появиться и просто в голове, и на экране компьютера, в процессе подбора шрифта, цвета, а может и на бумаге.

У меня все-таки больше на бумаге. С этим ничего не сделаешь. Говорят, характер человека формируется до пяти лет. Дальше уже бесполезно что-то менять. Я думаю, что для того, кто с самого начала делал эскизы на компьютере, это удобнее и естественнее. Но выбор различных материалов и инструментов редко мешает. Он просто расширяет диапазон. В некоторых случаях радикально, потому что кроме аналоговых инструментов, которые были в распоряжении дизайнеров, там есть то, чего нет в реальном мире. Может, и есть, но все это почти невозможно воспроизвести. Вот, например, слои — удобно! Или возможность объединить в группу.

ГАРТ: Что, фильтры в Photoshop расширяют возможности дизайна?

Э. К.: В некоторых случаях — да. Это так же, как шрифт Adver Gotic. Хороший шрифт, просто не надо применять его везде и всегда. Есть один случай из тысячи, где он хорош. Так же и с фильтрами в Photoshop. Есть случаи, где тот или иной фильтр просто замечательно работает, но в остальных случаях это бездумное, механическое использование. Как в плохом анекдоте: вроде бы все по схеме, но не смешно.

ГАРТ: Имеете в виду, что сегодня многие используют компьютер в дизайне, но не получают ожидаемого результата?

Э. К.: Да, но в общем-то в свое время, когда еще не было компьютеров, происходило то же самое. У некоторых получалось тускло и неинтересно.

ГАРТ: Но все-таки, компьютер — это инструмент, который дает существенную экономию времени.

Э. К.: Естественно, все, что можно сделать на компьютере, можно сделать и без него. Там нет ничего такого, что

Допечатные комплексы

Уникальное сочетание отличных технических характеристик с привлекательной ценой

creo™

Сканеры iQsmart
- формат оригиналов до 305 x 457 мм
- разрешение до 10000 dpi по всему полю сканирования
- развитые функции цветоделения, цветокоррекции, USM, UCR, размытие растра
- скорость – более 40 оригиналов в час (6x7 см, 250%, 300 dpi, CMYK)

Фотонаборные аппараты Dolev 4PressV (V²)
- соответствуют форматам широко распространенных офсетных машин
- производительность до 33 форм полного формата в час (2540 dpi)
- линиатура растра до 625 lpi
- стохастическое растрирование

Системы CTP TrendSetter и Lotem
- развитые решения Computer to Plate (to Flexo), специальные модели, ориентированные на газетное производство
- термическое экспонирование, IR-источник излучения с длиной волны 830 nm
- высокий уровень автоматизации

Цифровые системы цветопробы Iris
- прецизионная струйная печать, имитация офсета и флексопечати
- точка переменного размера, разрешение до 1800 dpi
- точная передача геометрии и цвета объектов

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

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

Технология партнёрства

nissa centre

Эркен КАГАРОВ

(Продолжение. Начало на с.1)

нельзя было бы повторить. Можно, но за немыслимое время и с немыслимыми усилиями. Можно даже добиться того же качества, но это будет очень сложно и очень дорого.

Например, у меня есть среди прочих работ какие-то линеарные вещи. Полоски располагаются строго вертикально или строго горизонтально на одинаковом расстоянии и образуют за счет изменения структуры какие-то картинки. Люди очень часто спрашивают: «Вы это на компьютере делали»? Подразумевается: «Но это же компьютер сделал, за Вас. Вы там нажали какие-то кнопки…» Это на самом деле делается на компьютере, но так: берешь одну линию, загибаешь, потом следующую… Можно, конечно, взять рейсфедер, но это займет больше времени. Все равно, это не две человеческие жизни, а, допустим, неделя. По старым понятиям, время небольшое. Раньше одну работу можно было делать и месяц.

ГАРТ: А теперь как? И вообще, какие заказы преобладают?

Э. К.: У меня есть несколько направлений. Студия «Има-Дизайн» — коммерческое предприятие, задача которого — максимизировать прибыль. Поэтому здесь упаковка, торговые марки. Есть заказы на рекламную продукцию: годовые отчеты, буклеты. Кроме работ студии есть еще те, которые я делаю для себя. А есть работы, которые ни к одному из этих видов не относятся. Например, недавно я сделал книжки для муфтия мечети на Поклонной Горе «Ислам в вопросах и ответах». Или работы, связанные со школой, в которой я преподаю. Или проекты Академии графического дизайна.

ГАРТ: А дизайн для Интернета?

Э. К.: Сайты мы практически не делаем, хотя несколько все же было. Просто чтобы получать заказы, надо себя на этом рынке как-то представлять, позиционировать.

То же самое с выставочными стендами. Когда-то мы ими занимались — было очень выгодно. А теперь ситуация изменилась, на этом рынке другие люди. Раньше было интересно, очень хотелось и, как мне кажется, получалось очень хорошо. А сейчас мы их делаем только иногда, если это поддерживает марку, с которой мы работаем. То же самое можно сказать про рекламные ролики для радио и телевидения.

ГАРТ: В студии только PC или и то, и другое?

Э. К.: Когда-то, когда у нас было мало денег, все компьютеры были PC. Все — это два. И еще черно-белый принтер и черно-белый сканер. Вот и все оборудование. Потом все, естественно, развивалось, и сейчас у нас два G4, один G3, но и PC остались.

ГАРТ: Mac и PC — разные вещи. Менять один на другой сложно. Дизайнеры на чем обычно работают?

Э. К.: Кто на чем привык. Мне, например, лень пересаживаться на Mac. Это ведь все-таки стресс определенный. А потом, если бы я видел выгоду… А так я понимаю, что и у тех, и у других, свои преимущества. Менять смысла нет, ведь что-то будет лучше, а что-то хуже. Тем более, что не известно, что произойдет еще через пять лет.

ГАРТ: Вы сами работаете за компьютером? Corel, кривые, детальные знания?

Э. К.: Я работаю. Может быть, не совсем детально. Так получилось, что первой компьютерной программой, которую я увидел в 1994 г., был второй Corel. И соответственно, это программа, которую я знаю лучше прочих. Illustrator я знаю средне, Quark — лучше, потому что им чаще пользуюсь. А вот, допустим, FreeHand или Pagemaker практически не знаю.

В Питере, например, так исторически сложилось, что эти программы больше места занимали, чем Illustrator и Quark. Есть города, где кто-то первый программу привез, она проникла, распространилась и какие-то субкультуры возникли.

ГАРТ: Но судить лучше все-таки не по программе, в которой дизайн-студия работает, а по самим работам…

Э. К.: Даже по работам судить нельзя, если не известно, какая ставилась задача. Бывает, что просто везет, и можно сделать хорошую работу, потому что задача соответствует и можно выложиться. А бывает задача другая: надо не выкладываться, а наоборот, как-то себя сдерживать. Любого дизайнера ждут такие работы: скажем, через пять на шестую. Иногда думаешь, какое счастье, что я выбрал эту профессию и могу что-то сделать, а иногда — наоборот.

ГАРТ: Бывают работы, которые приходится заставлять себя делать?

Э. К.: Не заставлять. Просто они не для конкурса, не для выставки. Мне, например, интересна задача, когда я ее в первый раз вижу. У нас была интересная работа — водка «Медведь» для Казахстана. Я считаю, что мы ее реализовали очень хорошо, потому что она вышла в лидеры по продажам при относительно небольшой рекламе. Естественно, только за счет дизайна этого сделать нельзя. Это была первая бутылка с удлиненным колпачком на рынке Казахстана, что важно.

Я иногда жалею, что уже никогда не займусь программированием. Просто для того, чтобы ощущать материал лучше

Э. Кагаров

Вот почему, например, «Гжелка» считается хорошей водкой? Она была первой с таким сочетанием характеристик: водка «Кристалла», водка с гуалой и недорогая. Условно говоря, качество, защищенность и цена. Понятно, что все эти категории относительные — их можно по-разному мерить, но вот с «Медведем» именно так получилось. Некоторое время назад мы сделали еще одну водку, задача которой — стоять рядом с «Медведем». Сейчас третья задача — сделать водку, которая бы их «перебила». Это очень сложно, и в этом случае можно с интересом делать в третий раз.

Я про такие работы говорю. Может быть, они не для выставки, но они очень драматичные. Тут есть все: и дизайн, и креатив, и тестирование в фокус-группах, и работа с технологией. Про все очень сложно рассказать. А есть, наоборот, очень интересные дизайнерские работы, которые могут оказаться неэффективными — так, для красоты.

ГАРТ: Если вернуться к рассуждению о цифровом и нецифровом дизайне: не кажется ли Вам, что виртуозное владение компьютером со временем может подменить талант, что в эпоху карандаша было невозможно?

Э. К.: Виртуозное владение инструментом — это уже талант. Так же, как в музыке. Я иногда жалею, что уже никогда не займусь программированием. Просто для того, чтобы ощущать материал лучше. Например, какой-нибудь модуль для себя сделать небольшой, который мне удобен был бы. Как раньше краски делали сами — растирали какие-то камешки… Когда-то я делал приспособления для себя. Помимо того, что это дает какие-то уникальные преимущества, это еще и приятно — ты сделал и этим пользуешься. Если вернуться к вопросу, то все зависит от случая: иногда достаточно виртуозного исполнения, а иногда нужен креатив.

ГАРТ: В начале разговора Вы упомянули, что преподаете в школе. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом.

Э. К.: Высшая академическая школа графического дизайна (ВАШГД) создана под эгидой Академии графического дизайна. Руководит ей Сергей Иванович Серов. Действует она на базе училища прикладных искусств, в пошлом — имени Калинина. Раньше там преподавали вышивание, роспись, резьбу. Основное отличие от других учебных заведений — то, что в ВАШГД преподают практикующие дизайнеры. В разной форме — курсы, несколько вечеров, мастер-классы. Вообще, там происходят интересные вещи. Например, в мою первую группу, выпуск которой был летом 2001 г., попали бывшие ученицы этого училища — те самые вышивальщицы и т. п. Звучит странно, но им удается делать очень интересные дизайнерские вещи. Основные навыки были. Оставалось немного поменять точку зрения, и они стали уже не специалистами по прикладным искусствам, а дизайнерами, причем очень живыми, молодыми и неожиданными.

ГАРТ: Кто туда может попасть?

Э. К.: Почти любой, но несмотря на то, что обучение платное, в прошлом году был конкурс три человека на место.

ГАРТ: А как потом с трудоустройством?

Э. К.: Сейчас, например, у меня группа, где почти все уже работают в разных фирмах — известных и не очень. А один мой студент вообще зарабатывает деньги промышленным альпинизмом, а учится просто для души.

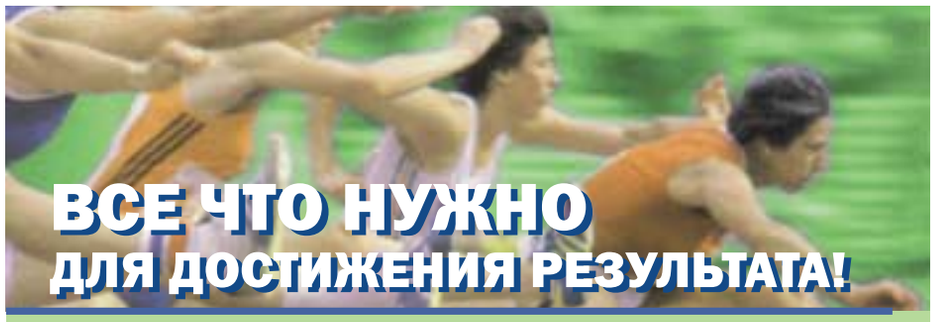
ГАРТ: А не задумывались, влияет ли знание компьютера на результаты их обучения?

Э. К.: Конечно, влияет. Не только на них. Оно и на меня влияет. Просто тем, кто владеет компьютером, легче. У них остается больше времени. Студентам ведь надо и работать, и тусоваться, и учиться — это очень тяжело. Правда, не у всех есть дома компьютеры, но у 80% есть. Понятно, что группы неоднородные, ведь знание компьютера обязательным требованием при приеме не является.

ГАРТ: Так все-таки, нужен ли компьютер для дизайна?

Э. К.: Мне кажется, лет через пять просто не будет этого вопроса. Вот появились первые автомобили — трясутся, пыхтят, едут медленно, впереди еще человек идет с флажком — и все начинают думать: а нужны ли нам автомобили? Потом проходит какое-то время, и вот он уже не пыхтит, не трещит… Его уже не ощущают. Сначала еще возникают вопросы — удобно, неудобно, а потом и их перестают задавать. Он такой, какой есть.

Наверное, когда-то компьютер и станет настолько удобным, что на нем можно будет просто рисовать, как карандашом. Но пока блокнот в некоторых случаях лучше.



Краски, лаки и вспомогательные материалы фирмы
Arets Graphics (Бельгия)

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

РеаЛайн

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

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

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

В БАВАРИЮ ИЛИ В ШОТЛАНДИЮ?

Любителям путешествий и конкурсов будет приятно узнать, что Группа Компаний «Регент» приготовила для них и то, и другое.

С 1 мая по 1 июля 2003 г. состоится традиционный конкурс «Лучшее полиграфическое воплощение на бумагах фабрики Gmund». Победители получат возможность побывать на фабрике, расположенной неподалеку от известнейшего озера Тегензее, и провести несколько дней, наслаждаясь баварским гостеприимством и отличным местным пивом.

Выбор бумаг от Gmund, поставляемых на российский рынок группой компаний, стал шире, а значит, у участников конкурса стало больше возможностей для творчества. В их распоряжении девять дизайнерских коллекций: «Гмунд Колорс», «Гмунд Колорс Контакт», «Реакшн», «Кашемир», «Татьяна», «Транспаренс», «Гавана», «Гранд Стайл» и «Линии Мира». Подробнее об условиях конкурса участники смогут узнать в ближайшем управлении сбыта полиграфматериалов ГК «Регент», в том числе в региональных филиалах.

С 1 мая по 1 августа 2003 г. пройдут еще два конкурса, победители которых в сентябре смогут посетить настоящий шотландский замок, а может быть даже потанцевать в кельте под звуки волынки. Столь заманчивые перспективы появятся у тех, кто выбрал в качестве основы для своего творчества бумаги из коллекций «Конкуэрор» или «Кириус» и создал шедевр, достойный победы в конкурсе «Лучшее полиграфическое воплощение», объявленном ГК «Регент» и компанией «Арджо Виггинс».

Компанию победителям конкурса «Лучшее полиграфическое воплощение» составит и тот, кто купит как можно больше бумаг из коллекций Gmund и станет победителем конкурса «Лучший покупатель». Подробности можно узнать в ближайшем офисе ГК «Регент» или на сайте компании.

СВЕЖИЙ НОМЕР
И ВЕСЬ АРХИВ
ГАРТ
www.gart.ru

ЦИФРОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТ КБА

24 апреля концерн КБА провел в Москве семинар «Машины типоряда Рапида в открытой системе производственного менеджмента «Логотроник Профессионал» для типографий». На семинаре выступил специалист по системе «Логотроник» Р. Штанге, специально приехавший из Германии с завода КБА в Радебойле. Слушателями семинара были более 20 специалистов.

Необходимость организации семинара была обоснована стремительным развитием цифровых технологий управления полиграфическими процессами и большим интересом российских полиграфистов к внедрению различных компонентов этой системы производственного менеджмента. Семинар включал в себя как общие вопросы, так и подробное представление систем производственного менеджмента «Логотроник». Большое внимание было уделено стандартам передачи данных CIP3 и CIP4.

ДОКОНКУРИРОВАЛИСЬ

Антимонопольный комитет Министерства юстиции США намерен воспрепятствовать продаже принадлежащего американской компании Bemis производства самоклеящихся материалов под маркой MACtac. Предполагалось, что финский концерн UPM-Kymmene приобретет у Bemis этот бизнес за 420 млн долл., чтобы усилить свое присутствие в Северной Америке. Кроме намерения заблокировать сделку, Министерство Юстиции объявило также о начале уголовного расследования предполагаемого сговора между производителями самоклеящихся материалов на американском рынке по поводу установления фиксированных цен и других методов нечестной конкурентной борьбы.

Попытка заблокировать сделку оказалась совершенно неожиданной для UPM-Kymmene. По информации компании, даже после приобретения MACtac доля UPM-Kymmene на американском рынке не превысит 15%.

ТИПОГРАФИИ АВТОВАЗА 35 ЛЕТ!

В середине апреля в Тольятти прошли торжества по случаю тридцатипятилетия типографии знаменитого Волжского автомобильного завода. Любопытно, что работать полиграфическое подразделение ВАЗа начало раньше, чем на заводе начали серийно выпускать автомобили.

К юбилею, при помощи специалистов компании Heidelberg, введен в строй комплекс нового полиграфического оборудования, в составе которого первая в России термальная, полностью автоматическая система CTP Heidelberg TopSetter 102.

По мнению руководства типографии, возможности предприятия существенно расширились. Если раньше выпускалась только сопроводительная документация для автомобилей (инструкции по эксплуатации, сервисные книжки и т. д., которых требуется более 2500 в сутки), то благодаря новому комплексу оборудования типография сможет не только самостоятельно производить на высочайшем уровне всю рекламную и представительскую продукцию, но и принимать заказы на изготовление печатной продукции от других организаций.

Состоялось и еще одно торжественное событие. Руководство компании Heidelberg присвоило типографии АвтоВАЗа статус «Предприятие-партнер», высоко оценив таким образом качество и успех партнерских отношений. Необходимо отметить, что такой статус присваивается отнюдь не всем клиентам компании Heidelberg.

НОВИНКИ ОТ SCREEN

Одной из главных стало малоформатное устройство CTP PlateRite Micra, предназначенное для небольших типографий. Оно должно обеспечить им переход на технологии CTP без существенных вложений денег. Устройство имеет плоскую систему экспонирования, максимальный размер пластин 516×580 мм.

Это логичное продолжение для имеющейся у Screen линейки CTP PlateRite. Входящие в нее шесть термальных систем CTP имеют максимальный формат от 830×633 до 2382×1276 мм.

Возможно, самым интересным является то, что PlateRite Micra — первое устройство фирмы Screen, которое использует фиолетовый лазер. Оно предназначено для экспонирования серебросодержащих пластин и может поставляться как в полуавтоматической, так и в полностью автоматической конфигурации, включающей лоток для подачи емкостью 50 пластин. PlateRite Micra имеет два разрешения: 1200 и 2400 dpi. Производительность устройства — до 23 пластин в час.

В апреле было объявлено и о выходе на рынок нового планшетного сканера GenaScan формата A1. Устройство предназначено для цветного и черно-белого сканирования и копирования оригиналов большого формата и различной толщины, включая терхмерные.

Оптическая система сканера GenaScan A1 с линзой диаметром 120 мм оснащена несколькими линейками CCD, суммарным количеством 66 тыс. элементов. Благодаря этому обеспечивается возможность цветного сканирования оригинала размером до 610×912 мм с оптическим разрешением 600 dpi всего за пять с небольшим минут. Даже самые тонкие линии (до 0,01 мм) на этом сканере могут быть отсканированы и воспроизведены с высоким качеством. Система позиционирования оригинала с использованием штифтов позволяет сканировать объекты формата A0 за два прохода, а затем «склеивать» их воедино. GenaScan A1 позволяет подключать напрямую к нему различные широкоформатные принтеры.

Еще одной интересной новинкой стала система Truenet. Это решение, основанное на формате JDF, предназначено для управления производством в полиграфии. Его применение позволяет создавать глобальные системы, которые будут объединять в единое целое существующие продукты различных производителей, такие как, например, работающие с форматом PDF системы управления рабочими потоками Trueflow. С использованием Truenet сегодняшние владельцы систем Trueflow, а их во всем мире более 1200, смогут интегрировать свои допечатные системы и другое работающее в типографии оборудование различных производителей в единый производственный процесс на основе использования файлов JDF.

Фирма Screen предполагает разработать дополнительные модули для системы Truenet, они будут отвечать за хранение и обработку информации, обеспечивать автоматический прием заказов, проверку и оптимизацию файлов PDF и др.

GENASCAN A1

PLATERITE MICRA

УСПЕХ - ЭТО УСПЕТЬ

Computer-to-Plate

Что важно в коммерческой печати?

AGFA

Универсальность и Качество!
Календари, журналы, плакаты, открытки...
CTP AGFA Galileo минимизирует перенастройку пресса, сократит сроки изготовления продукции и обеспечит ее высочайшее качество.

Galileo VXT	
тип лазера	фиолетовый
разрешение	1200, 1800, 2400 dpi
время вывода пластины	53с на формате 1030x800мм
формат мин/макс	450x368/1130x820мм
пластины	Lithostar Ultra-V
загрузка	при желтом освещении
варианты конфигурации	ручной, полуавтомат, автомат

Полный ассортимент расходных материалов для CtP.

ТЕРЕМ

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

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

ГРУППА КОМПАНИЙ ТЕРЕМ

Юрий ШЛАЙФЕР
«МакЦентр»
Менеджер
по продажам

ГАРТ: Юрий, этот номер ГАРТ посвящен дизайну. Представители этой профессии тяготеют именно к компьютерам Apple Macintosh. Как Вы считаете, в чем основная причина этого предпочтения?

Ю. Ш.: Вообще-то, об этом лучше спросить самих дизайнеров, но я считаю, что популярность Macintosh обусловлена наличием возможностей, которые позволяют обеспечить точную цветопередачу. Эти возможности были уже давно, когда на PC ничего подобного не было. Такого, кстати, и до сих пор нет.

Второй, может быть, не настолько важный для работы, но все-таки значимый момент — это дизайн самих компьютеров. Они прекрасно вписываются в интерьер дома или студии, а человеку с художественным вкусом это не может быть безразлично.

ГАРТ: Кто, по Вашим наблюдениям, сейчас чаще всего покупает компьютеры фирмы Apple?

Ю. Ш.: Кроме уже упомянутых дизайнеров, основные наши покупатели — это компании из области полиграфии, рекламы, видео, фотографии, а также музыкальные студии.

Причем могу сказать, что популярность Apple на российском компьютерном рынке растет — его доля за последние несколько лет увеличилась практически в два раза.

ГАРТ: Существуют различные оценки общего объема российского рынка персональных компьютеров. Если говорить об абсолютном количестве, то сколько, по Вашим данным, продается компьютеров Apple в месяц?

Ю. Ш.: Несколько сотен машин.

ГАРТ: Интересно, каких моделей Mac продается больше — простых или «навороченных»?

Ю. Ш.: За всех говорить не могу, но скорее всего, данные «МакЦентра», как самого крупного дилера Apple в России, отражают общую тенденцию: основной объем продаж приходится на рабочие станции PowerMac G4 и ноутбуки PowerBook G4. Продаются как машины простых конфигураций, так и дорогие, самые современные.

ГАРТ: Расскажите о них.

Ю. Ш.: Если говорить о PowerMac G4, то не так давно появились очередные модели этих рабочих станций. Теперь начальная конфигурация имеет один процессор G4 с тактовой частотой 1 ГГц, две другие модели — по два процессора G4 1,25 и 1,42 ГГц соответственно.

PowerMac комплектуется сегодня самыми модными видеоадаптерами nVidia GeForce 4 и ATI Radeon 9000. Благодаря оптимизированной архитектуре PowerMac и RISC-процессору, при работе в Photoshop седьмой версии на часто используемых операциях двухпроцессорный G4 1,42 ГГц на 32% быстрее, чем PC-совместимый компьютер фирмы Dell на базе Intel Pentium 4 с тактовой частотой 3 ГГц.

ГАРТ: Но все-таки при всех своих преимуществах PowerMac — недешевые машины. Существует ли вторичный рынок этих компьютеров?

Ю. Ш.: Да, существует. Есть в Интернете несколько достаточно активных конференций. В них постоянно появляются объявления о купле-продаже. Когда к нам приходит хороший клиент и говорит, что ему нужно поменять компьютер на более новый, мы стараемся помочь ему. Он оставляет свой старый нам на реализацию, а те клиенты, которым бюджет не позволяет купить новый, с удовольствием его приобретают.

ГАРТ: Сколько приблизительно стоят G4 предыдущих поколений?

Ю. Ш.: В среднем от 800 до 1 тыс. долл. за машину с частотой процессора до 700 МГц.

ГАРТ: Такая машина может справиться практически с любыми дизайнерскими задачами?

Ю. Ш.: Да, и будет спокойно справляться с ними еще два-три года.

ГАРТ: Но считается, что менять Macintosh, чтобы оставаться на нужном уровне, необходимо чуть ли не раз в год?

Ю. Ш.: Просто обычно раз в полгода Apple выпускает новые модели компьютеров, а предыдущие морально устаревают, и их стоимость снижается.

ГАРТ: Расскажите, пожалуйста, о Mac OS X. В чем ее преимущества?

Ю. Ш.: На первый взгляд, OS X — привычная операционная система фирмы Apple, но на самом деле это UNIX. Это переход на операционную систему, подтвердившую свою надежность и перспективность. Новая операционная система обеспечивает не только новые возможности, но и более высокую производительность. Двухпроцессорные модели компьютеров поддерживаются на уровне операционной системы, которая обеспечивает симметричную загрузку процессоров. Поэтому эффективность этих машин очень высока, на них можно, например, кодировать видеопоток для записи на DVD и одновременно обрабатывать изображения в графическом редакторе.

ГАРТ: А как с русификацией операционной системы?

Ю. Ш.: Все нормально. Есть Language Kit, сделанный специалистами российского Apple IMC. Кроме операционной системы, есть русифицированные ими же версии iMovie, iTunes, других программ.

ГАРТ: Но для этой операционной системы нет пока некоторых необходимых программ, например, QuarkXPress будет поддерживать OS X только в шестой версии.

Ю. Ш.: Да, она пока еще не поставляется, но предыдущие версии Quark можно использовать в так называемом режиме «классического окружения» OS X. Он сделан для того, чтобы можно было использовать приложения, разработанные для Mac OS версии 9 и более ранних.

ГАРТ: Наверное, это замедляет работу?

Ю. Ш.: Поскольку процессор точно такой же, практически никакого замедления нет. Это же не эмуляция, которая делается, например, в VirtualPC.

ГАРТ: Давайте поговорим о ноутбуках. С чем связана

КАЖДЫЙ ФОРМАТ ИМЕЕТ СВОИ ПРЕИМУЩЕСТВА. МОДЕЛИ ОТ 12" ДО 17"

высокая популярность PowerBook?

Ю. Ш.: Наверное, с тем, что при сравнительно небольших размере и весе это мощные компьютеры с очень широкими возможностями. Причем на сегодня есть модель с 12" монитором, которую Apple называет самым компактным полнофункциональным компьютером. Он стоит в Москве около 2 тыс. долл.

Модели PowerBook с 15" монитором при весе меньше 2,5 кг могут работать на батареях до 5 часов.

Очень популярной оказалась первая в мире модель ноутбука с 17" экраном. Ее объявили в начале этого года, и приехавшая в Россию партия из 20 машин была распродана полностью за три дня.

ГАРТ: Те, кто покупает дорогие ноутбуки, наверное, интересуются и аксессуарами, беспроводными технологиями?

Ю. Ш.: Да, бывает. Кстати, новые модели компьютеров Apple могут быть укомплектованы новыми опциями для беспроводных сетей. AirPort Extreme использует стандарт 802.11g, который должен прийти на смену 802.11b (WiFi). Скорость обмена данными при использовании AirPort Extreme составляет 54 МБит/с. Почти в пять раз быстрее по сравнению с обычным AirPort. Кроме того, компьютеры могут комплектоваться модулями BlueTooth, также обеспечивающими беспроводные коммуникации, правда, с меньшим радиусом действия. Технология применяется обычно для взаимодействия компьютеров с сотовыми телефонами и различной периферией. Эти устройства начинают потихоньку пользоваться популярностью у самых разных пользователей.

ГАРТ: Раньше для создания более или менее большой сети из компьютеров Macintosh приходилось ставить сервер на платформе PC. Теперь появился Xserve?

Ю. Ш.: Да, это готовое серверное решение от Apple. Использует операционную систему Mac OS X Server. Может комплектоваться одним или двумя процессорами G4 1,33 ГГц, четырьмя жесткими дисками с возможностью «горячей замены». Сервер монтируется в стандартную стойку для сетевого оборудования, а может быть просто закреплен на стене для экономии места.

ГАРТ: А что можно сказать о продажах мониторов Apple Cinema Display?

Ю. Ш.: Они популярны. Их покупают и для офиса, и для дома.

Кроме LCD-мониторов большой популярностью пользуются и традиционные — LaCie и Mitsubishi.

ГАРТ: А младшие модели настольных компьютеров пользуются спросом?

Ю. Ш.: iMac и eMac также покупают, в основном, для дома и офиса. Это прекрасная домашняя студия с полным набором программного обеспечения для работы с изображениями, видео и звуком. Несмотря на то, что это достаточно мощные компьютеры, способные решать серьезные задачи, в полиграфии они пока, к сожалению, большим спросом не пользуются. Есть еще такая «штучка» как iPod. С одной стороны, это MP3-плеер, а с другой — компактный переносной жесткий диск с объемом до 30 Гб.

ГАРТ: Такое ощущение, что люди «с улицы» покупать Macintosh пока не торопятся?

Ю. Ш.: Пока нет. Но интерес будет расти. Люди постепенно привыкнут к тому, что есть компьютеры, которые собраны не на компьютерном рынке. И если им нужны реальные гарантии и хороший сервис, они станут все больше обращать внимание на Macintosh.

Мак Центр Вселенной

Новый
Power Mac G4

Быстрее, удобнее
и доступнее, чем когда-либо

МАК ЦЕНТР

Авторизованный бизнес-партнер Apple Computer, Inc.

• Москва, Николоямская ул., 14 (м. Таганская), 956 6888
• Москва, Гамсоновский пер., 9 (м. Тульская), 956 3211
inform@maccentre.ru www.maccentre.ru

Ольга САГИТОВА
Компания «Домино»
Генеральный директор

ГАРТ: Ольга, как дела на рынке?
О. С.: Если я скажу, что все хорошо, Вы мне все равно не поверите, ведь жизнь «полосатая». Все время по-разному. Есть хорошие новости, есть — не очень.
ГАРТ: Начнем с плохих?
О. С.: Пожалуйста! Например, апрель, который в плане бизнеса считается очень хорошим месяцем, в этом году так — средний. И не у нас одних.

Есть и еще одна проблема, которая в один день не решается: все недовольны тем, как строятся отношения с заказчиками. Это не только мое мнение — я общаюсь с конкурентами, и все они говорят, что клиенты очень сильно «избалованы». Например, крупные компании с иностранным менеджментом привыкли платить только после получения заказа, и договориться с ними на других условиях просто нельзя. С хороших отечественных клиентов можно в лучшем случае получить предоплату в 50%. Заметьте: это в лучшем случае.
ГАРТ: Считается, что типографии сами избаловали клиентов, когда старались их переманить друг у друга.
О. С.: Возможно. Бывает, конечно, и у нас такое, но потом клиенты, как правило, возвращаются. Потому что на самом деле существует не так много типографий, которые могут в сжатые сроки выполнить работу с высоким качеством по разумной цене.
ГАРТ: Какой сегодня уровень «разумных» цен?
О. С.: Очень низкий, практически уже неразумный. Мы ежемесячно делаем мониторинг цен двадцати «приличных» типографий в Москве. Две — дорогие, остальные восемнадцать печатают по достаточно низким ценам. А если посмотреть, по каким ценам работают «недорогие» типографии, то становится понятно, что либо это откровенный обман, либо печатают они на ворованной бумаге.

Кроме того, за эти деньги средний клиент, подчас не имея даже макета, хочет за 3–4 дня получить несколько тысяч экземпляров какой-то продукции. Ни о каком плановом производстве здесь не может идти и речи.

В такой ситуации развиваться, выбирать печатные машины и планировать их окупаемость очень непросто. Сколько бы ни было печатных машин, в декабре они будут полностью загружены. А сделать все по-правильному, договориться с клиентом и именно под него приобрести оборудование, в рекламной полиграфии не получается.
ГАРТ: Да, ситуация действительно сложная. Тем не менее, в дополнение к трем малоформатным машинам, которые были установлены в «Домино», Вы купили в прошлом году полуформатный четырехкрасочный Lithrone 528.
О. С.: Как бы ни складывались обстоятельства, надо развиваться. Я не знаю на сегодня полиграфистов, у которых был бы свободный миллион долларов в кармане. Во всяком случае, у меня его не было, и я стала искать лизинг. Теперь имею большой опыт общения с лизинговыми компаниями, знакома с несколькими. Есть, например, такие, где мне давали буквально «драконовский» договор, и говорили, что править его ни в коем случае нельзя.

Но потом я все-таки нашла то, что искала — «Московскую лизинговую». С ними можно обсуждать и договариваться, у них разумный подход. Это очень важно. Эта компания работает на рынке уже десять лет, ее сотрудники знают проблемы полиграфистов, поэтому мне предоставили лизинг сроком четыре года на достаточно большую сумму. Для меня лизинг на четыре года лучше и спокойнее, чем на два. А кроме того, все выплаты фиксированы в рублях. Если сегодня доллар по отношению к рублю может немного опускаться, то что будет завтра — никто не знает. Уже через полгода регулярных выплат мне предоставили возможность заключить еще один лизинговый контракт.
ГАРТ: Выплачивать удается без проблем?
О. С.: Конечно, не все так просто. Теоретически я знала, что «если шагать через две ступеньки, можно порвать штаны», но теперь испытала это на себе. В силу ряда проблем, которые буквально накладывались одна на другую, нам так и не удалось достаточно загрузить новую машину. Она и до сих пор не загружена настолько, насколько мне бы хотелось. Тут можно говорить и о наших недоработках, и о злых обстоятельствах, но недополученные деньги очень жалко.

В декабре 2002 г. был просто сплошной несчастный случай. Как раз когда шел вал заказов к Новому году, ограбили наш офис — за два часа вынесли всю профессиональную компьютерную технику, а там ведь были находившиеся в работе файлы. Пришлось закупить все по новой. Потом в начале декабря сломался датчик подачи двойного листа в двухкрасочном Heidelberg SM 52–2. Машина заработала нормально только 10 января. Хорошо еще, что Lithrone работал без проблем, а то пришлось бы совсем плохо. Тем не менее, грех жаловаться. В 2002 г. мы повысили оборот в два раза.
ГАРТ: Планируете развиваться и дальше?
О. С.: Мы все время в движении. Останавливаться нельзя. Сначала я планирую приобрести послепечатное оборудование. Теперь понятно, что необходима линия ВШРА и нормальное бесшвейное скрепление. Подчас очень хорошие заказы уходят только потому, что мы успеваем напечатать, но не успеваем скрепить. Нужно и более мощное оборудование для производства календарей. А то в прошлом году в сезон приходилось отдавать много работ на сторону. Кроме того, я хочу продать две маленькие печатные машины и купить одну полуформатную двухкрасочную.

Но сначала мы планируем переехать. Это будет героический поступок. Здесь, на Сухаревской, арендная плата уже неподъемная для типографии — 350 долл. за м^2. Мы, вроде бы, нашли место в районе м. Красносельская. В июне планируем начать там ремонт, а в начале августа туда переедут и офис, и типография. На это необходимо много денег, но дальше тянуть уже нельзя.
ГАРТ: Все-таки иметь офис на Сухаревской и типографию на Алексеевской неудобно?

ТИПОГРАФИЯ ПРОДАЕТ:

Офсетную машину 2 ПОЛ-54-1
ГОД ВЫПУСКА 1985, В РАБОТЕ С 1997 г.

Резальную машину ADAST MS 80 (электроника)
ГОД ВЫПУСКА 1990, В РАБОТЕ С 1997 г., СЧЕТЧИК 272 ТЫС. ЦИКЛОВ

В отличном состоянии! Недорого!

тел./факс: (0732) 53–22–00, 53–00–76; E-mail: rubikon@rubikon.vrn.ru

О. С.: Да. Вроде бы офис и типография находятся совсем недалеко друг от друга — всего 15 мин. на машине, но тем не менее… Мы поработали год отдельно и поняли, что это не лучший вариант. При такой «раздельной» жизни даже человеческий фактор стал проявляться совсем по-другому. Офис и типография существуют сейчас как две разные фирмы, как будто они не единое целое. Я считаю, что когда мы их объединим, то сможем делать минимум на 30% больше заказов.

Кроме того, много времени теряем из-за ошибок, которые делают люди. Сейчас на устранение обнаруженной ошибки уходит минимум полчаса, а то и существенно больше — при наличии пробок. Возможно, дело еще и в отсутствии нормального канала Интернет. Если бы он у нас был, то можно было бы приобрести устройство CTP, а не фотовывод.

ГАРТ: Вы не слишком самокритичны?

О. С.: А как же иначе? Если хочешь конкурировать на рынке, то останавливаться нельзя. Если знаешь, что еще можно улучшить, то надо над этим работать, какой бы сложной проблема ни выглядела на первый взгляд.

И ДР.

В столице разворачивается множество интересных экспозиций, И ДР в череде выставок этого года — одна из самых успешных. Вот уже почти 10 лет «Дизайн и Реклама» демонстрирует российским и зарубежным компаниям новые идеи, самые современные рекламные технологии и лучшие образцы продукции по всем направлениям рекламной деятельности, и каждый год что-то меняется к лучшему.

На этот раз изменения коснулись структуры — появились специализированные тематические разделы, которые располагались на разных уровнях ЦДХ. Структура выставки стала более четкой, что помогало посетителям ориентироваться на площади 8500 м^2.

Особенно хочется отметить тот факт, что на выставке стало намного больше креатива. Если в прошлом году в глаза бросались только забинтованные жертвы рекламы, то в этом году среди посетителей можно было встретить и гостей из Древнего Египта, и девушек в сарафанах, и непонятных плюшевых существ И многих ДРугих. То есть, участники «более серьезно», если это выражение уместно в данном случае, подошли к созданию своего имиджа. То же можно сказать и об оформлении стендов и представленных работах. В этом году больше внимания было уделено графическому дизайну.

Выставка стала намного интереснее, зрелищнее и масштабнее. По традиции, в ее рамках проходили мастер-классы ведущих дизайнеров, профессиональные семинары и конференции, ток-шоу, презентации и конкурсы.

В главном празднике рекламы года приняло участие около 400 компаний-экспонентов и 30 тыс. гостей.

И МОТОЦИКЛ ВПРИДАЧУ

В апреле в КВЦ «Сокольники» прошла выставка DigiPrintMedia. Среди ее гостей был вице-президент Canon Europe Акио Ито. Это первый визит руководителя такого уровня в Россию, что говорит о перспективах развития бизнеса Canon в нашей стране.

Один из основных участников DigiPrintMedia, компания «Нисса», провела совместно с Canon семинар о системах цифровой печати и представила разнообразное оборудование, а также заинтриговала посетителей, пообещав разыграть среди владельцев цифровых офсетных печатных машин марки HP Indigo мотоцикл Yamaha F 600 Fazer. Приз достался типографии FastPrint..

ЛУЧШИЙ КАЛЕНДАРЬ

Группа компаний HGS и Российское представительство концерна MAN Roland подвели итоги конкурса «Лучший календарь, напечатанный на Роланде», участие в котором приняли 17 компаний из Москвы, Санкт-Петербурга, Саратова, Кемерова, Твери, Можайска и Новосибирска. В общей сложности на конкурс было отобрано 35 календарей.

Победителей определяло независимое компетентное жюри, в состав которого вошли технологи, специалисты по бумаге, дизайнеры и представители полиграфической прессы. Жюри отметило высокое полиграфическое качество поданных на конкурс работ и наградило все типографии дипломами лауреатов конкурса и сертификатами.

В номинации «Кто на новенького» победителем был признан Полиграфический комплекс «Вита-Принт» из Саратова за календарь «Живопись эпохи Ренессанса».

Приз в номинации «Кому на Руси жить хорошо» получила московская типография «ЛБЛ. Полиграф Сервис», представившая на конкурс календари «ГУТА-Банк» и «Внешторгбанк».

Лучшей работой в номинации «Не может быть!» признан календарь «Меринов» московской типографии «Граффити».

В номинации «Ух ты, какой!» победила типография «Синапс» из Москвы с календарем «Москва Любимая».

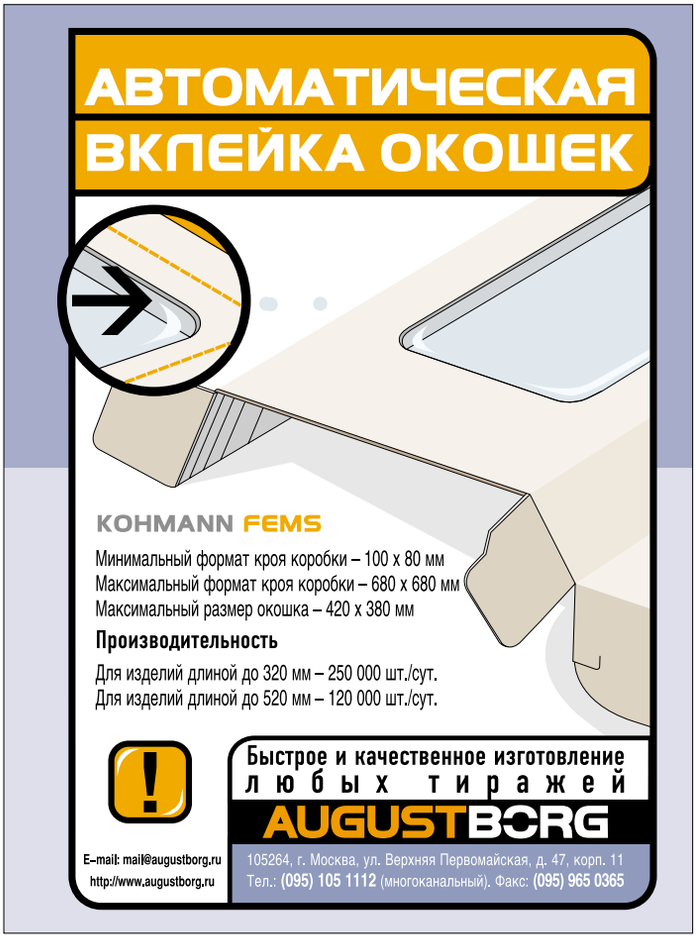
Календарь «Немецкие имена в петербургской архитектуре», представленный питерской компанией «Белл», а также настольный перекидной календарь «Ирбис», созданный «Агентством Рекламных Форм» из Кемерово, были признаны лучшими работами в номинации «Старый друг лучше новых двух».

Место победителя в номинации «Гвоздь сезона» в этом году осталось вакантным.

Специальные призы жюри завоевали типографии «Альфа-Дизайн» — за календарь «Альфа-Страхование» и ММВБ — за календарь «Русский импрессионизм».

Типографии-победители конкурса получили дипломы, ценные памятные подарки, а также специальные сертификаты, дающие право на значительные скидки при покупке запасных частей и сервисном обслуживании.

Печатники, работавшие над созданием календарей, были награждены денежными премиями и «золотыми» значками MAN Roland.



X-RITE: МЫ ХОТИМ ПОНИМАТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

В апреле Москву посетила представительная делегация фирмы X-Rite — ведущего производителя оборудования для контроля цвета. На организованном дистрибутором X-Rite — компанией Dihouse — пресс-ланче выступила вице-президент X-Rite Джоан Эндрю. Он а сказала, что компания X-Rite старается удерживать лидирующие позиции на рынке измерительных инструментов для полиграфии. Не так давно было объявлено о приобретении английской компании Centurfax, производящей устройства ccDot. Недавно в типографии Wall Street Journal была запущена в опытную эксплуатацию система замкнутого контроля и управления печатью для газетных печатных машин, разработанная в сотрудничестве со специалистами ABB. В качестве приоритетной X-Rite рассматривает задачу удовлетворения потребностей локальных пользователей. Именно поэтому такая представительная делегация и посетила Россию.

Игнацио БИНЕТТИ
LASTRA SPA
Коммерческий директор по экспорту

ГАРТ: Господин Бинетти, расскажите, пожалуйста, какова основная цель Вашего визита в Россию?

И. Б.: Мы приехали, чтобы вручить награду нашему партнеру — компании «Принтхаус», которая стала вторым по объему продаж дистрибутором пластин Lastra в Европе.

ГАРТ: Это большое достижение для российской компании. Мы часто публикуем данные о российском рынке офсетных пластин. В соответствии с одной из последних оценок, пластинам, производящимся на заводах группы Lastra, принадлежит 36%. Еще 11% составляют пластины итальянского производства, марка которых, к сожалению, не указана в таможенной декларации.

И. Б.: Если исходить из объема рынка в 5,5 млн м^2, доля пластин марки Lastra составляет, по моим данным, около 36%. Другие производители, входящие в группу Lastra, имеют еще около 8% российского рынка.

ГАРТ: Какими Вы видите перспективы Lastra в России?

И. Б.: Прекрасными, ведь здесь работает один из наших лучших партнеров. Кроме того, у нас есть еще два дистрибутора в России, работой которых мы также удовлетворены.

Перспективы в России есть не только у традиционных пластин, но и у пластин CTP, которым мы уделяем большое внимание. На сегодня у группы Lastra есть три новых линии в Италии для производства термальных пластин. Я полагаю, что в ближайшее время появится такая же линия в США. Кроме того, в США работает наше производство фотополимерных фиолетовых пластин. Сегодня на рынке становится все больше моделей CTP, работающих на этом типе пластин, потому что серебросодержащие пластины — устаревшая технология, которая, по всей видимости, доживает последние годы. Рынок фотополимерных фиолетовых пластин растет очень высокими темпами, и если так будет продолжаться, скоро мы установим линию для их производства в Европе. Пока же поставляем фотополимерные пластины из Америки и предлагаем всем производителям устройств CTP с фиолетовым лазером тестировать их — необходимо проверить наши пластины на совместимость с различными устройствами. Но уже в июле мы планируем провести их официальное представление.

ГАРТ: Несмотря на сравнительно небольшое число установленных в России устройств CTP, наш рынок кажется Вам интересным?

И. Б.: Основная часть проблем по внедрению технологии CTP в большинстве типографий уже решена. Нужны просто деньги на покупку устройства, а их наличие напрямую зависит от того, как развивается рынок в конкретной стране. По информации, которой мы владеем, российский рынок полиграфической продукции в 2002 г. вырос более чем на 30%.

ГАРТ: Многое зависит и от цен на пластины для CTP. Не секрет, что большая доля традиционных пластин на российском рынке принадлежит Lastra благодаря агрессивной маркетинговой политике. С пластинами для CTP будет так же?

И. Б.: Это вопрос к дистрибутору. Мы — всего лишь производители. (Смеется).

ГАРТ: Считается, что цены на пластины для CTP будут снижаться, пока не сравняются с ценами на традиционные пластины. Как скоро это произойдет?

И. Б.: Я полагаю, что не скоро. Проблема в том, что технология производства CTP-пластин, например, термальных, имеет несколько существенных отличий по сравнению с традиционной. Если Вы хотите сделать качественные CTP-пластины, скорость линии должна быть в несколько раз меньше. После производства пластины необходимо некоторое время выдержать при определенных температурных условиях, чтобы их влажность достигла нужного показателя, потому что термальные CTP достаточно чувствительны к этому. После этого каждая пластина проходит контроль качества. Все эти дополнительные этапы обходятся достаточно дорого. Возможно, в течение пяти лет мы сможем найти различные варианты упрощения и ускорения процесса производства. Тогда цены на пластины для CTP могут существенно снизиться, но с традиционными они в ближайшем будущем не сравняются.

ГАРТ: Вернемся к рынку традиционных пластин. Как складывается ситуация на нем?

И. Б.: Пока в Европе на CTP делаются только около 30% форм, и потребление традиционных пластин снижается незначительно. Группа Lastra по результатам 2002 г. в квадратных метрах увеличила продажи традиционных пластин на 3%.

В России рынок традиционных пластин будет продолжать расти, но когда здесь начнется реальное развитие рынка CTP, темпы его роста будут намного более высокими, чем в Европе.

Елена СУББОТИНА
«Регент-Арт»
Директор

ГАРТ: Елена, этот номер посвящен дизайну, поэтому в первую очередь хотелось бы поговорить о дизайнерских бумагах. Как Вы считаете, их продажа — особый вид бизнеса или она ничем не отличается от торговли меловкой?

Е. С.: Дизайнерские бумаги составляют около 7% в объеме продаж «Регент-Арт». Это существенная часть бизнеса, и она действительно отличается по организации от продажи мелованных бумаг. Например, здесь существуют свои особые принципы создания складских запасов. Скажем, если в коллекции 51 цвет, то, предлагая ее клиенту, мы должны иметь на складе не менее 100 позиций различных цветов и плотностей. А поскольку спрос на такие бумаги не характеризуется промышленным объемом, высокий коэффициент складского запаса на дизайнерку — норма.

Вообще, хранение дизайнерских бумаг на складе — отдельная тема. Задача эта совсем не простая. Мы продаем коллекционные бумаги от одного листа, а это означает, что необходимы особые климатические и технические условия в складских помещениях. К персоналу склада также предъявляются повышенные требования.

ГАРТ: Несмотря на все эти сложности, на сегодняшний день ассортимент дизайнерских бумаг у «Регента», видимо, самый широкий?

Е. С.: Да, сегодня мы поставляем в Россию бумаги европейских производителей Gmund, Arjo Wiggins, Meersen&Palm, James Crooper. Ассортимент у нас действительно большой, и мы его постоянно расширяем. Правда, расширять приходится очень аккуратно, поскольку далеко не всякая коллекция становится хитом. Бумага может хорошо продаваться один сезон, а потом наступает спад.

В этом смысле эталоном является коллекция «Кашемир». Откровенно говоря, каждый раз, анализируя объемы продаж дизайнерских бумаг, я первым делом обращаю внимание именно на эту коллекцию. Волнуюсь, не сокращаются ли продажи, ведь мы поставляем ее в Россию уже много лет. Но этого не происходит. Вот что значит хит! Аналогичные бумаги есть и у других производителей. Иногда рассматриваешь работу — очень похоже, но особую фактуру, бархатистость «Кашемира», на ощупь можно отличить сразу. Эта бумага производится фабрикой Gmund на самой старой бумагоделательной машине. Сделать такую бумагу на современном оборудовании практически невозможно.

ГАРТ: Может быть, в дальнейшем расширении диапазона дизайнерских бумаг уже нет необходимости?

Е. С.: Нет, я думаю, что в скором времени мы представим еще одну-две свежие коллекции. Есть предложения — новинки, которые модны сегодня в Европе. Мы постоянно занимаемся изучением спроса, предлагаем образцы дизайнерам. Какие-то сразу вызывают интерес, какие-то — нет.

Кстати, тем дизайнерам, которых не устраивает стандартный ассортимент, Gmund предоставляет возможность заказать собственную бумагу. Из существующих вариантов цвета, тиснения и обработки поверхности заказчик может сам составить уникальную комбинацию, которая потом и будет для него изготовлена. Но здесь, конечно, существует такое ограничение, как минимальная партия.

ГАРТ: Вы говорили о европейской моде. Какие бумаги сегодня лидируют?

Е. С.: Весь вопрос в том, по какому критерию определять лидера. Я, например, считаю, что по разнообразию дизайнерских бумаг в Европе на первом месте фабрика Gmund, на втором Arjo Wiggins и Fedrigoni. По объемам продаж ситуация как раз противоположная. Но я говорю именно о коллекциях дизайнерских бумаг, а не об объемах продаж цветной текстурной бумаги. И Arjo Wiggins, и Fedrigoni — крупные производства, а Gmund — уникальное частное предприятие. И его владелец Флориан Келер — просто «сумасшедший», он в каждую коллекцию вкладывает часть своей души. Для него это не только бизнес, а образ жизни.

ГАРТ: Если говорить о российском рынке: каких бумаг на нем продается больше — коллекционных или цветных текстурных?

Е. С.: На мой взгляд, коллекционных больше. И как только появляются новые, часто более дорогие, коллекции бумаг, они имеют успех. Это показал наш опыт продаж переливающихся бумаг коллекции Reaction (Gmund). Несмотря на достаточно высокую цену, рынок их принимает.

Иногда новая коллекция дает дизайнерам свежие идеи для творчества. Например, когда в нашем ассортименте появились прозрачные и непрозрачные бумаги одного цвета, было создано очень много интересных работ с использованием этого «фокуса».

Вообще, успех бумаги на рынке во многом определяется тем, как она преподносится, кто ее продает.

ГАРТ: В таком случае, давайте поговорим подробнее о системе продаж. В «Регент-Арт» ведь произошли какие-то изменения?

Е. С.: Да, и достаточно большие. Как Вы знаете, в группу компаний «Регент», кроме Торговой системы «Регент-Арт», входит Единая торговая система «Канцлер» с разветвленной сетью магазинов по всей Москве. После проведенных маркетинговых исследований и экономического анализа стало понятно, что в такой сети нет необходимости. Корпоративные клиенты не готовы платить за разветвленную сбытовую сеть, все, что им нужно — это чтобы товары доставлялись прямо в офис к определенному времени. Поэтому было принято решение часть сбытовых офисов «Канцлер» закрыть, а все продажи полиграфических бумаг сосредоточить в Торговой системе «Регент-Арт». Мы очень старались, чтобы для клиентов этот процесс перехода был безболезненным. Офис «Регент-Арт» расположен в историческом центре Москвы, сбытовые менеджеры более компетентны, при том же ассортименте клиенты получили более высокий уровень сервиса, ведь мы специализируемся исключительно на торговле бумагой для полиграфии. Что касается организации продаж, то к 1500 клиентам в

Типография продает автоматическую машину для горячего тиснения фольгой и вырубки Heidelberg S, формат 52x74.

Срочно!

Контактные телефоны: (095) 247-26-96; 247-26-97

месяц прибавилось довольно существенное число новых.

ГАРТ: И как же Вы справляетесь?

Е. С.: В связи со структурными изменениями в компании, принято решение о расширении сбытовых мощностей «Регент-Арт». Это было очень непросто, потому что мы всегда уделяли профессионализму менеджеров особое внимание, ну а сейчас, после получения сертификата ISO 9000, просто не имеем права опускать планку. Наши новые сотрудники имеют полиграфическое образование и многолетний опыт работы в бумажной отрасли. Вообще, мы уделяем особое внимание квалификации сбытовых менеджеров, проводим обучающие семинары и тренинги. Недавно, например, состоялся двухдневный семинар для наших сотрудников, который провели преподаватели МГУП. Ведь сертификат ISO 9000 гарантирует качество во всем, в том числе и в обслуживании, и каждый клиент должен получить безупречный и, главное, компетентный сервис, за чем бы он к нам ни обратился — за листом дизайнерской бумаги или за несколькими тоннами меловки.

ГАРТ: Кстати, думаю, читателям будет интересно узнать и о продажах мелованных бумаг. Как складывается ситуация после прошлогоднего кризиса с таможней и пошлинами?

Е. С.: Ситуация стабилизировалась. Цены — тоже. Основной объем сегодня составляет бумага VelArt, а вообще у нас есть бумага любой ценовой категории. Самая недорогая — Power из Кореи, ну, а из дорогих — это, конечно, непревзойденная GardaPat.

ГАРТ: Как обстоят дела с бумагой «Джи-Принт», которую вы активно продвигаете на рынок уже два года?

Е. С.: Очень хорошо. Это, на мой взгляд, сегодня оптимальная мелованная матовая бумага для печати многокрасочной продукции, и ее популярность растет.

ГАРТ: Как обстояли дела в 2002 г. с объемами продаж?

Е. С.: Я могу сказать, что спрос на листовые мелованные бумаги реально увеличился.

ГАРТ: Вопрос, который сегодня так или иначе волнует очень многих: платежеспособность типографий?

Е. С.: Они платят, все нормально. Правда, есть такие клиенты, которым бумага в долг больше не отгружается — они превысили максимальный кредит. Вообще, мы очень аккуратно подходим к вопросам предоставления кредитов. Лучше не продать, недополучить прибыль, чем получить нового должника.

Есть бумажные оптовики, которые ставят перед собой задачу повысить оборот и получить большую долю рынка, не считаясь с затратами. Однако я не уверена, что снижая цены и увеличивая рассрочки они заработают на продаже двух тысяч тонн хотя бы столько, сколько при «нормальной» продаже одной тысячи. Для учета всех издержек мы используем современную систему, позволяющую точно оценивать прибыльность работы. Поэтому мы можем с достаточной долей достоверности просчитать прибыльность каждой конкретной сделки, а это иногда более важный показатель, чем общий рост объемов продаж.

ГАРТ: Ну, а какие планы на будущее?

Е. С.: На самом деле, у меня есть одна мечта: хочу открыть настоящий розничный магазин для продажи дизайнерских бумаг. Различными компаниями уже предпринималось несколько не очень удачных попыток сделать это, но у меня есть собственная концепция этого магазина, и мне кажется, что такой проект может быть успешным.

Бумага и сервис
высокого качества

ISO 9001:2000 UKAS QUALITY MANAGEMENT 008

подтверждено сертификатом соответствия
требованиям международного стандарта ISO 9001:2000
(сертификат № 125141 от 23 января 2003г.)

РЕГЕНТ-АРТ
ТОРГОВАЯ СИСТЕМА

Торговая система «Регент-Арт»: Москва: (095) 789-8034, 924-0117 **Филиалы ГК «Регент»:** Алматы: (+7 3272) 44-2424 Екатеринбург: (3432) 56-1235 Казань: (8432) 43-9401 Киев: (+38 044) 458-2965 Краснодар: (8612) 22-7294 Минск: (+37 517) 228-73-74 Н.Новгород: (8312) 31-3100 Новосибирск: (3832) 12-5800 Ростов-на-Дону: (8632) 33-9522 Самара: (8462) 35-3741 Санкт-Петербург: (812) 320-7170 Саратов (8452) 45-9669 Тверь: (0822) 55-1116 Тула: (0872) 35-5736 Уфа: (3472) 32-9888 **Поставки в регионы:** Москва: (095) 956-6623, 956-6624 **www.regent-art.ru**

Сколько придется платить?

Еще не забылись проблемы начала 2002 г., когда бумажные оптовики были вынуждены поднять цены на 15%. Теперь настал черед других материалов.

Все началось 31 марта 2003 г. В соответствии с письмом ГТК России № 01–06/13755 «О контроле таможенной стоимости отдельных товаров, классифицируемых кодом 3701300000 ТН ВЭД России» начальникам региональных таможенных управлений было рекомендовано использовать приложенную к письму информацию о минимальной таможенной стоимости отдельных товаров, а именно «фотополимерных пластин для полиграфических целей», классифицируемых кодом 3701300000, «используемых для изготовления печатных форм, посредством которых в полиграфической промышленности осуществляется печать (получение оттиска)». Письмо предлагает обеспечить контроль и последующий анализ заявленных сведений о таможенной стоимости вышеозначенных товаров при ввозе их в Россию.

Оказывается, «печатные формы, изготавливаемые из фотополимерных пластин с помощью специального оборудования, применяются для печати на гибкой упаковке...», за этим следует перечень другой продукции, которая обычно запечатывается флексографским, высоким и тампонным способами печати. Документ гласит, что пластины имеют толщину от 0,3 до 6,35 мм и «состоят из фотополимерного слоя, нанесенного на пленочную или металлическую основу».

В письме также обозначены восемь производителей фотополимерных пластин для флексографской, высокой и тампонной печати. После этого приводится информация об ориентировочной закупочной цене квадратного метра фотополимерных пластин. Она, оказывается, должна составлять от 40 до 60 долл. за м^2.

Видимо, нас ожидает рост цен на формные материалы. Проблема совсем не в том, что таможня решила разобраться с фотополимерными пластинами — их доля среди товаров, импортируемых под кодом 3701300000, составляет менее 7%. Проблема в том, что под этим кодом импортировалось подавляющее большинство офсетных пластин и листовой фототехнической пленки, для которых уплата таможенной пошлины с 40 долл. за м^2 означает умножение себестоимости на 2.

Правда, и таможенные брокеры постарались, ведь они зарабатывают тем больше денег, чем ниже заявленная таможенная стоимость груза. Поэтому и завозили различные формные материалы по совсем заниженным ценам. В результате диапазон таможенной стоимости составил от 0,35 до 140 долл. за м^2. Это могло послужить причиной особого внимания ГТК к данному коду. Найти и наказать виновных приказано до 1 июня 2003 г.

В распоряжении редакции есть еще один документ. Если в первом письме говорится, что данные для подготовки рекомендаций по осуществлению контроля таможенной стоимости взяты с интернет-сайтов (что, с нашей точки зрения, весьма сомнительно), то второе письмо свидетельствует, что по имеющейся у Управления организации контроля таможенной стоимости информации, «полученной от официального дистрибутора крупнейшего производителя таких пластин фирмы BASF, отпускные цены производителей фотополимерных пластин находятся в пределах от 40 до 90 долл. за м^2».

Какие последствия ожидают потребителей формных материалов? Видимо, цены на фотополимерные пластины для флексографии и высокой печати у отдельных производителей вырастут на 10–15%. Такой же рост цен ожидается на пластины для газетной высокой печати.

Намного меньше определенности с офсетными пластинами. После того, как на таможне встало несколько машин с этим грузом, поставки были приостановлены. Все решили выждать. Понятно, что в первой половине мая страна не работает, но после этого пластины типографиям потребуются... Предположить, как будет развиваться ситуация с офсетными пластинами, сложно. Возможно, брокеры найдут другой код, по которому пластины будут импортироваться, возможно, таможня установит для этого товара другую минимальную стоимость, но, видимо, надо ожидать роста цен в пределах 10%. Кроме того, в течение нескольких месяцев возможны перебои с поставками.

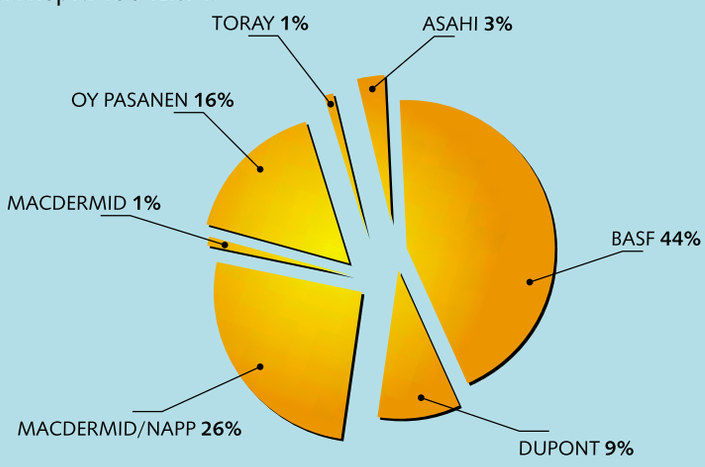
Вспомним, чем закончилась тусовка с бумагой и картоном: по некоторым видам продукции минимальная таможенная стоимость превышает реальную отпускную цену производителя. Хотя это как раз и не очень страшно. Самое главное, что ситуация с бумагой развивалась постепенно, о ней все были осведомлены заранее, а некоторые успели даже сделать складские запасы до того, как все произошло.

Мы планировали опубликовать в этом номере статистику по импорту бумаги, но теперь перенесем ее в следующий номер. В двух словах можно сказать: несмотря на рост цен в 2002 г., объем импорта в Россию мелованных бумаг и картонов вырос на 25%. Правда, рост импорта мелованных картонов выше, чем бумаг, но об этом уже в следующем номере.

Анализируя таможенную статистику мы заодно посчитали доли производителей фотополимерных пластин, импортированных по коду 3701300000.

ДОЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФОТОПОЛИМЕРНЫХ ПЛАСТИН ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБОВ ПЕЧАТИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ИМПОРТА В РОССИЮ В 2002 г.

Общий объем импорта 136 тыс. м^2



ИСТОЧНИК: ГАРТ

самые **нефиктивные** мероприятия

объединенная **рассылка**

ПО БАЗЕ ДАННЫХ
ПОЛУЧАТЕЛЕЙ **ГАРТ**

DIRECT **PRO**

$300*

ЗА РАССЫЛКУ
ОДНОГО ЛИСТА А4**
В КОНВЕРТЕ С ЖУРНАЛОМ
ВСЕМ ПОЛУЧАТЕЛЯМ **ГАРТ**

Мы предлагаем Вам самый эффективный канал доставки Ваших маркетинговых материалов. Это персональная почтовая рассылка по базе данных журнала ГАРТ. Издание существует более полутора лет.
База данных постоянно обновляется и содержит не менее 4200 персональных получателей.

специальные **рассылки**

ПО БАЗЕ ДАННЫХ
ПОЛУЧАТЕЛЕЙ **ГАРТ**

DIRECT **EXCLUSIVE**

$0,5*

ЗА ОТПРАВКУ ОДНОГО ЛИСТА
А4** ПО ВЫБРАННОМУ ИЗ БАЗЫ
ДАННЫХ АДРЕСУ. ВЫБОРКА
НЕ МЕНЕЕ 600 АДРЕСОВ.
НЕ ВКЛЮЧАЕТ ЦЕНУ КОНВЕРТА

DIRECT **VIP**

$1,5*

ПЕЧАТЬ И РАССЫЛКА
ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ
VIP ПРИГЛАШЕНИЙ.
НЕ МЕНЕЕ 300 АДРЕСОВ

GART DIRECT

107140, Москва, Верхняя
Красносельская, 15,
офис 217

Телефон/факс:
(095) 264 3708
(095) 264 9722

www.kursiv.ru/gart
E-mail: gart@kursiv.ru

* КАЖДЫЙ СЛЕДУЮЩИЙ ЛИСТ В ОДНОЙ РАССЫЛКЕ СТОИТ $100.
СКИДКА ДЛЯ ЧЕТЫРЕХ И БОЛЕЕ ЛИСТОВ — 25%

** ЛИСТЫ МЕНЬШЕ А4 ПРИРАВНИВАЮТСЯ К А4. ПЛОТНОСТЬ БУМАГИ ДО 150 г/м². ПРИ БОЛЬШЕЙ ПЛОТНОСТИ БУМАГИ ВОЗМОЖНЫ НАЦЕНКИ

Первый в России NexPress 2100
в компании NexPrint

Решение для
цифровой печати

PREPRESS | PRESS | POSTPRESS

NexPress 2100 – новый уровень

Это первая цифровая машина для цветной печати, дающая возможность выпускать

развития цифровой

продукцию промышленного качества. Она обладает цифровыми характеристиками,

цветной печати

отвечающими требованиям информационной эры, в которой бизнес-связи

устанавливаются быстро, а маркетинг – персонифицированно.

ООО «Гейдельберг СНГ»
Тел.: (095) 775 80 20, 775 80 21
Факс: (095) 775 8022
Hot Line сбыт: (095) 742 45 55
Hot Line сервис: (095) 920 47 63; (095) 997 77 51; (095) 765 06 17
www.ru.heidelberg.com, E-mail: hoc@ru.heidelberg.com

ООО «НексПринт»
ул. Новый Арбат, 31/12, стр. 1
Тел: (095) 105 50 15
www.nexprint.com.ru, E-mail: info@nexprint.com.ru

HEIDELBERG

NEXPRINT