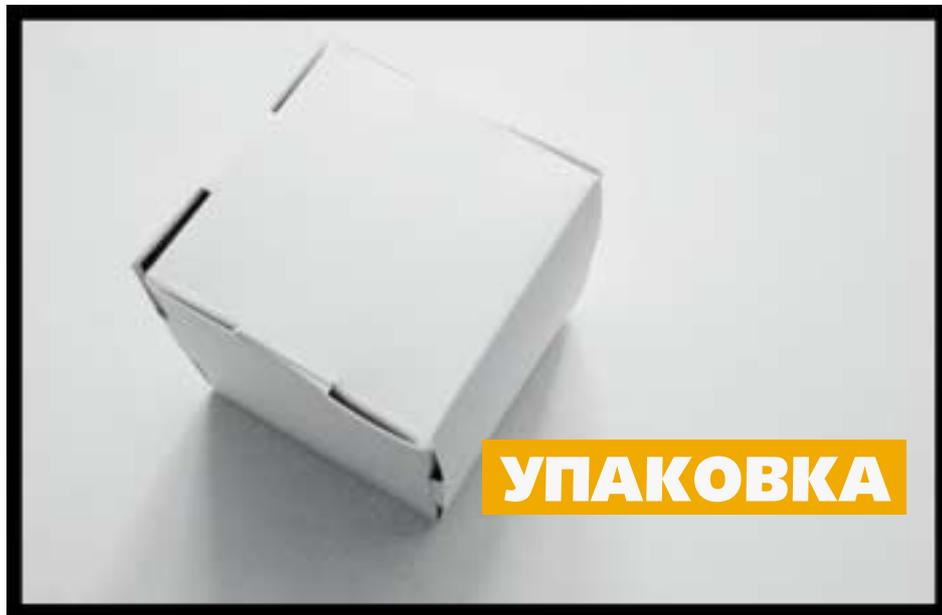


ГАРТ

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 6 ■ ИЮНЬ 2002



В НОМЕРЕ:

МЫ — НА ПЕРВОМ МЕСТЕ	3
ТЕРМИНЫ, ТЕРМИНЫ	8
НОВОСТИ	20
ПОКУПКА ИЛИ ПОГЛОЩЕНИЕ	20
РОСУПАК 2002	21
МЕРОПРИЯТИЯ	22

Предприятие должно быть именно упаковочным производством, с необходимым оборудованием, отработанными технологиями и четкой организацией

А. Романов (с. 3)

Мы производим недешевый продукт, и готовы затратить достаточные средства на то, чтобы упаковка была соответствующей

М. Гончарова (с. 4)

Мы знали, что дело это непростое, но насколько оно непростое, поняли только тогда, когда начали реально работать

Ю. Кондратьев (с. 17)



Милена ГОНЧАРОВА

ООО «Одинцовская кондитерская фабрика»

Директор отдела маркетинга и рекламы



Александр АМАНГЕЛЬДЫЕВ

Издательство «Курсив»

Генеральный директор

ГАРТ: Милена, расскажите, пожалуйста, как был создан брэнд «Коркунов» и почему он получился именно таким?

М. Г.: «Одинцовская кондитерская фабрика» была принята Госприемкой в июне 1999 г., но произвела первую партию конфет «Коркунов» только в сентябре. Дело в том, что название и упаковка для продукции фабрики были готовы уже к июню, но это был другой брэнд, который не учитывал главного — высокого качества продукции, производимой по новой рецептуре. У нас появился шанс занять нишу дорогих высококачественных конфет, и хотя это было непросто, мы приняли решение остановить выход марки на рынок и заняться разработкой нового брэнда.

Дополнительным фактором, который способствовал успеху, стало то, что после кризиса большинство отече-

(Продолжение на с. 4)

ГАРТ: Александр, Вы главный редактор журнала «Пакет», который посвящен упаковке. Давайте поговорим об отечественном рынке и перспективах его развития. По оценкам зарубежных экспертов, российский рынок упаковки — самый быстрорастущий в Европе.

А. А.: Очень может быть. Ведь в России начиналось все с того, что ничего не было. Совсем ничего. Если говорить о пищевой упаковке, то на всю страну было два картонажных комбината, которые производили упаковку для тех продуктов, которые не упаковывать было нельзя. Например, для супов быстрого приготовления.

ГАРТ: Но ведь было же хоть что-то. Тару из гофрокартона делали?

А. А.: Да, конечно. Эта упаковка была всегда. Мощности были большие, выпускалось российское оборудование

(Продолжение на с. 6)

САМАЯ БЕЛАЯ БУМАГА



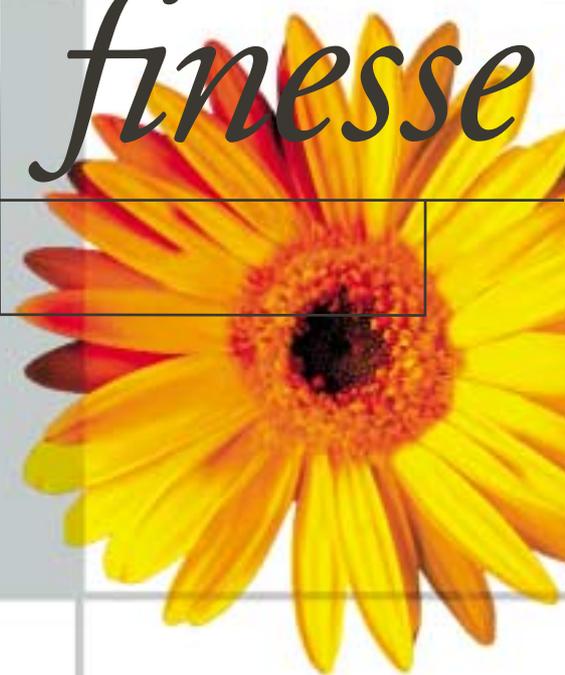
UPM finesse 700 —
мелованная глянцевая

UPM finesse 300 —
мелованная матовая

UPM finesse 220 —
чистоцеллюлозная
книжно-журнальная матовая

UPM

finesse



Санкт-Петербург (812) 320-63-20
Волгоград (8442) 97-13-66
Екатеринбург (3432) 78-70-40
Казань (8432) 18-54-54
Краснодар (8612) 64-07-14
Нижний Новгород (8312) 69-37-28
Новосибирск (3832) 27-66-84



Москва, Аптекарский пер., д. 4
тел.: (095) 234-33-04
234-33-05
234-33-06
234-33-07

Омск (3812) 23-66-25
Пермь (3422) 21-12-51
Ростов-на-Дону (8632) 90-22-20
Самара (8462) 70-70-47
Саратов (8452) 27-70-00
Уфа (3472) 31-53-21
Челябинск (3512) 65-76-72

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: 01.07.2002

Отпечатано в типографии

ИПК ИТАР-ТАСС

Москва, Звездный бульвар, 17

Телефон: (095) 283 8015, 282 1321

Заказ № 454

Печать офсетная. Тираж 5000 экз.

© Издательство «Курсив», 2002

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

**МЫ — НА ПЕРВОМ МЕСТЕ**

Европейский рынок упаковки для пищевых продуктов и напитков будет развиваться высокими темпами, так считают аналитики Pira International. Это не удивляет. Намного более интересно то, что, по их оценкам, самый быстрорастущий рынок в Европе — российский. До 2006 г. предполагается ежегодный рост рынка упаковки на 20%. Это означает, что за пять лет (2002–2006 гг.) объем рынка увеличится в 2,5 раза по сравнению с 2001 г.

Такие темпы, мягко говоря, нетипичны для западной экономики. Поэтому и стремятся на наш рынок все западные производители. И оборудования, и материалов, и упаковки. Возможно, в российской экономике существуют и другие секторы, которые имеют аналогичные и даже лучшие перспективы роста, но исследование Pira International было посвящено именно производству упаковки.

Я не доверяю оценкам, потому что сам часто ими занимаюсь и знаю, насколько сложно правильно оценить. Какую-нибудь цивилизованную европейскую страну можно достаточно легко «посчитать», потому что она стабильно и давно развивается, имеются данные за несколько десятков лет, никаких резких изменений не происходит, все прогнозируемо. Россия же, как рынок молодой, подвержена резким колебаниям, которые даже могут и не быть связаны с финансовыми кризисами. Как нас посчитали и оценили — не знаю. Скорее всего, взяли грубо-усредненные цифры. Но даже они оказались самыми высокими в Европе.

Наравне с Россией, кстати, высокий рост упаковочного рынка ожидается в Португалии, Чехии и Польше. А среди пищевых продуктов в Европе самыми высокими темпами будет расти потребление замороженных — в среднем на 18% в год.

Но мы-то не Европа, и если там больше всего растет популярность быстрозамороженных продуктов, то у нас на их месте может спокойно оказаться пиво. Но, несмотря на это, я полагаю, что в ближайшее время по телевизору мы увидим много рекламы пельменей,

котлет и прочих замороженных продуктов. Никуда не денешься — производителям необходимо завоевывать ведущие позиции на самом перспективном европейском рынке.

Самая популярная упаковка для замороженных продуктов — пленка, а пленка — это, скорее всего, флексографская печать. «Скорее всего» потому, что на самом деле на разных рынках применяются различные технологии производства одной и той же упаковки. Где-то может использоваться глубокая печать, а где-то — флексография. В конкурентной борьбе побеждает тот производитель, который имеет технологию, обеспечивающую необходимое качество при минимальных затратах. Буквально за последние годы многое изменилось. Две одинаковые картонные коробки от двух разных производителей могут быть отпечатаны разными способами. Появляются очень интересные предложения по технологиям защиты продуктов от подделки. Роль упаковки все больше возрастает.

Возвращаясь к российскому рынку, надо сказать, что здесь есть за что бороться. Но чтобы серьезно конкурировать, упаковочное производство должно перестать быть типографией, которая иногда печатает еще журналы и рекламную продукцию. Оно должно быть именно упаковочным производством, с необходимым оборудованием, отработанными технологиями и четкой организацией. А пока у нас таких предприятий единицы — мы и находимся на первом месте. На первом месте по импорту упаковки.

Андрей РОМАНОВ,
главный редактор

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ ГАРТ

ИЮЛЬ 2002:
МАЛЫЙ ОФСЕТ

АВГУСТ 2002:
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

СЕНТЯБРЬ 2002:
РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИГРАФИЯ

ОКТАБРЬ 2002:
ОТДЕЛОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Спуск полос, вывод фотоформ
и печать: ИПК ИТАР-ТАСС

Комус

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

ственных производителей соревновались в удешевлении своей продукции и максимальном упрощении упаковки, а многие иностранные компании вообще ушли с российского рынка.

Если помните, раньше было невозможно определить фабрику-производителя конфет, не перевернув коробку — везде были изображены одни и те же бокалы, цветы и т. п. Мы поставили перед собой цель создать именно бренд со всеми его атрибутами, добиться неповторимости и в то же время узнаваемости продукции.

Нам хотелось, чтобы наши конфеты ассоциировались у покупателя с богатой историей и традициями. Отсюда появилась тема «ретро» и решение назвать продукцию фабрики именем ее владельца — Андрея Коркунова. Логотип «Коркунов» также выполнен в виде герба.

НЕБОЛЬШАЯ КОРОБКА, КОТОРУЮ ПОКУПАЮТ ДЛЯ СЕБЯ



ШЕСТИГРАННИК С ПЛАСТИКОВЫМ ОКОШКОМ



БОЛЬШАЯ ПОДАРОЧНАЯ КОРОБКА С «ГИЛЬЗОЙ»



КОРОБКА В ВИДЕ СУНДУКА



ГАРТ: Роль упаковки в создании бренда очень велика?

М. Г.: Конечно! Мы производим недорогой продукт, и готовы затратить достаточные средства на то, чтобы упаковка была соответствующей. Стоимость упаковки составляет до 40% от себестоимости товара.

Для начала мы разработали три коробки. Первая — небольшая, которую покупают для себя, вторая — шестигранник с окошком — для похода в гости. Третий вариант — стандартный для России — прямоугольная коробка, которая преподносится в подарок. От этой формы мы отказываться не стали, однако внесли свои коррективы. Наша коробка имеет несколько отличий: откидную крышку, двойные, а значит более прочные, стенки, а также специальную бумажную «гильзу», которая надевается на нее сверху. Эти большие подарочные коробки — самые продаваемые из нашего ассортимента. Их доля составляет 60%.

В такие коробки мы укладываем пять видов конфет, соответственно, нужно пять видов картонных «гильз». Перед Новым Годом или Восьмым марта мы печатаем другой чехол, с символикой, и надеваем на коробку. Еще один плюс «гильзы»: она дает возможность делать сувенирную корпоративную продукцию для фирм, посольств, банков и т. п. Для нас это и канал сбыта, и промоушен.

ГАРТ: Где заказываете упаковку?

М. Г.: Несмотря на то, что задачи удешевить производство своих коробок мы не ставили, найти в России производителя качественной упаковки нам не удалось.

Если говорить о прямоугольной коробке, то она сложная, требует многоточечной склейки, для которой в России нет автоматических линий. А ручная склейка при наших тиражах невозможна. Поэтому мы ее заказываем в Финляндии.

С шестигранником тоже пришлось повозиться. Мы давали задание нескольким типографиям в России и получали нечто подобное, но не то, что хотелось. То ребра были с заломами, то пластиковая вставка была слишком тонкая, то отваливалась моментально. В общем, гарантии того, что это пойдет, не было. Кстати, насколько я понимаю, в России практически нет оборудования для автоматической вклейки пластиковых окошек. Поэтому мы выбрали финнов. По качеству с ними на тот момент никто конкурировать не мог, а по цене получалось одинаково. В финской ти-



Максим СУРНОВ

ООО «Одинцовская кондитерская фабрика»

Зам. директора отдела маркетинга и рекламы

пографии доработали конструкцию, и все сразу получилось: сделали надрезы на пластиковой вставке, вроде бы мелочь — потребитель и не заметит, но пластик ломаться перестал.

ГАРТ: Значит ли это, что в России вообще нельзя делать упаковку?

М. С.: Конечно нет. Конфетный этикет мы печатаем в России флексографией. Фольгу для оберток — тоже здесь, на «Саянской фольге».

В России есть несколько офсетных типографий, где мы размещаем небольшие заказы. Например, мы часто печатаем здесь «гильзы», некоторые простые коробки, в России делается упаковка на фактурной бумаге для нашего плиточного шоколада. Но сложные вещи, к сожалению, пока не можем передать никому.

М. С.: Есть те, у кого достаточно мощностей, но работать они не хотят или не умеют. Другие могут делать хорошо, но мощностей у них не хватает. Вот и ждем, пока они купят оборудование и научатся на нем работать. Например, одна из типографий, с которой мы сотрудничаем, сейчас собирается покупать оборудование для вклейки окошек.

Вообще, в России очень странная ситуация — все покупают одинаковые, можно сказать, стандартные машины. Как только вам потребуется сделать что-нибудь нестандартное — будете долго искать и не сможете найти. Понадобилось недавно сделать офсетную печать с рулона на рулон с нанесением термоклей — никто не взялся.

ГАРТ: Сегодня у Вас намного больше, чем три вида упаковки? Среди них есть весьма оригинальные.

М. С.: После того, как три первые коробки были запущены в производство, мы просматривали каталоги конструкций в финской типографии и нашли старую упаковку 40-х гг. в виде сундука. Наши дизайнеры ее переделали, доработали — поменяли ножки, замки. И запустили в производство.

ГАРТ: Опять в Финляндии?

М. С.: Да, но что интересно, была попытка сделать «сундук» в российской

типографии. Вернее, типография преподнесла нам сюрприз — они восставили файл и показали нам уже готовую, вырубленную и склеенную коробку. Мы дали им оригинальный файлы, марку картона, сделали у них пробный тираж, но дальше этого не пошло. Цены — не намного ниже, чем у финнов, но это — не главная проблема.

ГАРТ: Не устроило качество?

М. С.: Да. Вообще, мой опыт говорит, что если тираж печатается в России, стабильности цветопередачи добиться практически невозможно. В Финляндии такой проблемы нет. Там люди занимаются этим всю жизнь — печатник 20–30 лет ходит вокруг одной машины. В нашей же типографии машину поставили два года назад, а печатники за это время сменились несколько раз. В общем, мы решили пока подождать.

ГАРТ: Если не секрет, о каких объемах заказов идет речь?

М. С.: Не секрет. Пробовали маленькие партии. Например, на сегодняшний день у нас пять видов «сундуков», а тиражи — по 50–100 тыс.

ГАРТ: Кстати, конструкция довольно сложная. Не пугали проблемы с транспортировкой готовой продукции?

М. С.: Сначала были проблемы, когда пытались упаковывать «сундуки» в обычные короба. Продукция действительно теряла товарный вид при транспортировке. Но потом проблему решили — стали упаковывать в гофрокартон с ячейками, как водочные бутылки.

ГАРТ: Вообще, Вы основную ставку делаете на новые формы упаковки?

М. Г.: Да, это важный элемент маркетинга. Цель упростить конструкцию мы никогда себе не ставили. Скорее, наоборот. Важно, чтобы наша продукция отличалась от того, что есть на рынке.

У нас много идей — картонная коробочка-тубус, металлическая банка и т. п., но получается, что мы слишком много хотим — опережаем возможности российских производителей.

Недавно пошли на эксперимент: попытались сделать коробку из микрогофрокартона, так от нас российские типографии, можно сказать, шарахались. И полгода мы ждали, когда привезут материал — поставщик сильно подвел со сроками.

Хотели делать металлическую банку в России, но здесь единственный производитель — Мурманский комбинат. У них заказы расписаны на года вперед.

ГАРТ: Все-таки ситуация в России сегодня меняется в лучшую сторону. То, что было невозможно в 1999 г., сегодня уже не проблема. В том числе линии для

автоматической склейки. Неужели никто до сих пор не может конкурировать с финнами?

М. С.: Дело даже не в склейке. Главная проблема в том, что нет стабильного качества — одна партия отличается от другой, цвет «пляшет» и т. п. В общем, постоянная головная боль. Обидно, что это происходит в самый сезон, когда отказаться от тиража уже невозможно, когда все продается «с колес».

М. Г.: В Финляндии печатаемся не только мы, но и итальянцы — «Фазер» и «Моцарт» — наши основные конкуренты на российском рынке.

Во-первых, финское оборудование все-таки позволяет склеить автоматически такие коробки, которые в России можно делать только вручную. Во-вторых, финны все планируют заранее, поэтому никогда не подводят по срокам. Есть еще один немаловажный момент: они сами делают картон. У нас ни у кого не оказывается нужного количества в нужный момент.

В среднем в день звонят две-три российские типографии и предлагают лучшие услуги и лучшие цены. Мы отказываемся, потому что считаем, что это бесполезно.

Был момент, когда руководство захотело найти альтернативу финнам здесь. Мы сбились с ног, но нашли... других финнов.

ГАРТ: А нет ли у вас планов создать производство упаковки под себя? У некоторых конкурентов такое производство есть.

М. Г.: Нет смысла. А потом, и так много непрофессионалов, не хотелось бы к ним присоединиться.

СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ

Подсчитано, что до перестройки среднестатистический россиянин съедал за год 19 кг шоколада. В прошлом году тяга наших соотечественников к сладкому оценивалась цифрой 6 кг, в то время как в Европе «нормой» считается 25 кг в год.

Таким образом, в России есть все условия для наращивания объемов производства высококачественного шоколада. Однако дело не только в сырье и рецептуре. Важно правильно преподнести продукт покупателю.

Одним из успешных примеров освоения ниши шоколадной продукции класса «супер премиум» стало открытие в 1999 г. Одицовой кондитерской фабрики. Продвижению конфет способствовали не только высокое качество сырья и оригинальная рецептура, но и грамотный маркетинг. Сегодня продукция под брэндом «Коркунов» известна не только в России и ближнем зарубежье, но и в Канаде, Италии, Германии, Израиле, Польше.

В 1999 г. объем производства составлял 1 тыс. т. В феврале 2000 г. фабрика уже вышла на объемы более 2,5 тыс. т продукции в год и планировала установку еще одной поточной линии по производству конфет. В 2001 г. было выпущено 4,6 тыс. т. За период с января по май 2002 г. произведено 2 тыс. т продукции.

Paradowski
GRAPHISCHE MASCHINEN

Полиграфическое оборудование
Восстановлено на заводе в Германии
**HEIDELBERG, ROLAND, POLAR,
WOHLENBERG, STAHL** и др.

Россия, 125008, Москва, проезд Черепановых, д. 30.

Тел./факс: (095) 154-9050, 153-1709.

E-mail: info@paradowski.ru

www.paradowski.ru

Александр АМАНГЕЛЬДЫЕВ
(Продолжение. Начало на с. 1)

для производства гофрокартона. Могли на нем и печатать. Сырье для гофрокартона производится в больших объемах в России и в больших же объемах экспортируется.

Особенность этой упаковки в том, что ее очень дорого транспортировать. Практически приходится возить воздух. Крупные ЦБК и финские производители строят сегодня свои заводы по производству гофрокартона и гофротары как можно ближе к потребителям. Сейчас это Московский регион и Северо-Запад России. Но производители продукции, которым требуется гофротара, есть по всей России. Видимо, постепенно такие производства появятся и в других регионах.

ГАРТ: А какова ситуация с микрогофрокартоном?

А. А.: Насколько я понимаю, пока еще нет определенности: нужен микрогофрокартон для российского рынка или нет. В России он в промышленных масштабах пока не производится.

Потребность в нем пока невелика. Упаковка для дорогих напитков и дорогих конфет, рекламная продукция, но серьезного применения пока нет.

Основные сферы использования у этого материала — «непищевые». Упаковка сотовых телефонов, электронных приборов и пр. Эти вещи делаются по большей части в Китае и там же упаковываются.

ГАРТ: Следующий сектор рынка упаковки — складные картонные коробки.

А. А.: Их в России тоже делали. Производства были, печатали и высокой печатью, и офсетом. Большая типография была на фабрике «Красный Октябрь». Они делали приличные по тем временам коробки не только на внутренний рынок, но и для конфет, которые шли на экспорт.

Теперь мощности по офсетной печати достаточно велики, но хороший картон — только импортный, и на сегодня очень много готовой упаковки импортируется из Турции, Венгрии, Польши и других стран.

Что касается России, то мне кажется, что рынок офсетной печати растет очень высокими темпами, но пока производственных мощностей не хватает. Многие частные типографии занимаются упаковкой от случая к случаю. Принимать решение о том, чтобы серьезно специализироваться на этом, не хотят. Пока остаются еще рекламные заказы, которые намного выгоднее. Серьезное же погружение в упаковку означает другую организацию производства, необходимость отделочного оборудования, которое потребует и финансовых средств, и производственных помещений.

В той же Турции, видимо, рынок насыщен и увеличить объем производства типография может только за счет иностранных заказов. И турки реально хотят и умеют работать. Сложная печать, сложная отделка... Все умеют.

ГАРТ: Давайте перейдем к рынку гибкой упаковки. Для ее печати

сегодня в России уже достаточно мощностей?

А. А.: В последнее время мощности растут быстрыми темпами. Появляются новые флексографские производства с широкорулонными машинами. Но судя по тому, что до сих пор много гибкой упаковки импортируется, можно предположить, что мощностей в России все еще не достаточно, или есть особые причины, почему эта упаковка заказывается за границей.

ГАРТ: Может быть, это связано с тем, что для части продукции нужна глубокая печать, которой в России практически нет?

А. А.: Она есть. Сами машины, я имею в виду. Нет высококачественного и оперативного производства формных цилиндров.

ГАРТ: Но нужна ли сегодня глубокая печать, если флексография по качеству догнала ее?

А. А.: Можно сказать, что при наличии хороших машин и грамотных технологов флексографская печать становится практически столь же качественной,

реальна только бумага



sappi

magno star
magno satin



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

www.bereg.net



191040, РОССИЯ, С.-Петербург,
Лиговский пр. 43/45, литер "Б"
тел. (812) 329 9191, факс (812) 329 9199
информация в Internet: <http://www.bereg.net>

Журнал о современной упаковке

Издательство «Курсив»
предлагает Вам
уникальную возможность
льготной подписки
на журнал «Пакет»

Оформив через редакцию
годовую подписку
на журнал «Пакет» со второго
полугодия, Вы получите
первые три номера журнала
за 2002 совершенно бесплатно



Если Вы хотите воспользоваться
уникальным предложением,
вырежьте и пришлите в редакцию
это объявление.

Стоимость годовой подписки на второе
полугодие 2002 года
и первое полугодие 2003: 120 руб.

Адрес редакции: 107140, Москва, а/я Курсив,
тел. (095) 264 3708, www.kursiv.ru

как и глубокая. Но у глубокой печати есть и уникальные преимущества: можно нанести очень толстый слой краски, сделать очень насыщенный цвет, который флексографским способом не получишь; если формные цилиндры сделаны правильно, то машина практически с первого оборота начинает давать готовую продукцию. Минимальные отходы, нет никакой приладки... Цилиндры выдерживают несколько миллионов оттисков.

ГАРТ: Материалы для гибкой упаковки всегда импортные?

А. А.: Теоретически некоторое число производств различных пленок в России и странах ближнего зарубежья есть. Вопрос — какое качество пленки в результате получается.

В пищевой промышленности необходимо решить две противоречащие друг другу задачи: количество искусственных добавок и консервантов в продукте должно сокращаться, при этом срок хранения продукта должен увеличиваться. Решение этой проблемы лежит в использовании сложных многослойных материалов, которые обладают необходимыми для определенного продукта барьерными свойствами. Растут требования к материалам, к их качеству.

ГАРТ: Что можно сказать о секторе самоклеящейся этикетки?

А. А.: Здесь все более или менее понятно: идет плавный переход от сухих этикеток к самоклеящимся. Преимущества последних в том, что самоклейка не отвалится и ее легче наносить. Есть, конечно и отрицательный момент — она дороже, поэтому в первую очередь на самоклейку переводятся дорогие продукты.

Старые различные линии оснащены устройствами для приклеивания сухой этикетки, но оборудование для нанесения самоклеящихся этикеток достаточно простое и стабильно работающее.

ГАРТ: Импорт самоклеящихся материалов в Россию растет очень высокими темпами.

А. А.: Это также связано с тем, что рынок рос с нуля. Поэтому он может увеличиваться год от года очень существенно. С самоклейкой — просто. Если говорить о пищевой продукции, то на каждый импортный продукт должна быть наклеена этикетка с русским переводом и пр. Свежие продукты надо расфасовать и опять наклеить этикетку со штрих-кодом. А сети супермаркетов будут расти, соответственно будет расти и потребление самоклеящихся ма-

териалов. Правда, это далекое от полиграфии применение материалов.

ГАРТ: Александр, как, по Вашему мнению, будет развиваться российский рынок?

А. А.: Здесь очень большую долю продукции производят транснациональные корпорации, большинство производств ими давно куплены.

Организовать производство, например, стирального порошка с нуля — задача намного более сложная, чем со-

здание типографии для печати упаковки. С иностранными производителями приходят и их отработанные технологии, и менеджмент. Обычно они не производят упаковку сами, а покупают ее, иногда у российских производителей. Объемы растут год от года, растет и квалификация российских производителей упаковки. А значит, доля импорта должна постепенно снижаться и со временем сойти на нет.

РеаЛайн

Широкий ассортимент расходных материалов для полиграфии



Lastra

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

**Vulcan
NAPPlate**

компрессионные офсетные резинотканевые полотна водовывмывные фотополимеризующиеся пластины для высокой печати

**AGFA
Kimoto**

фототехнические пленки пленка для лазерных принтеров, монтажная основа с миллиметровой сеткой

**Canson
Ultralen-TK
Roll Mark
Pantone**

калька для лазерных принтеров пленка для припрессовки фольга для горячего тиснения цветные справочники

Офсетные краски и химия для печатного процесса

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

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



Термины, термины

В прошлом номере мы уже обращали внимание на то, что у производителей вырубных штампов (штанцевых форм, штампов для высечки и т. п.) нет единой терминологии. Не возьмем на себя ответственность утверждать, какой из терминов — более верный, но приведем небольшую справку, по которой можно сориентироваться, о чем же все-таки идет речь в интервью.

Все производители сходятся во мнении, что использование термина «вырубка» применительно к операциям на тигельных и плоскочечных прессах (типа Bobst) неверно. Скорее всего, слово вырубка можно было бы применить к процессу прорубания целой стопы листов. Что же касается получения заготовок на современных высокоскоростных машинах, здесь более часто применяется термин «высечка» (если речь идет об изготовлении упаковки из картона, гофрокартона и др. материалов) или «надсечка», если говорят о прорезании самоклеящегося материала до подложки.

Плоское или ротационное основание с ножами в зависимости от источника называется штанцформой, высекальным штампом или штампом для высечки. Чаще всего основание это изготавливается из фанеры, однако в ряде случаев в качестве материала используются специальные пластики. Само собой разумеется, что материал основания играет немаловажную роль в тиражестойкости штампа, однако цена «вечной» оснастки может оказаться слишком высокой.

В настоящее время передовой разработкой признаны комбинированные основания, так называемые «сэндвичи», состоящие из двух металлических пластин, пространство между которыми заливается компаундной смолой, однако широкого распространения они пока не получили, поскольку удовольствие это — не из дешевых.

В основании прорезаются сквозные пазы, повторяющие контур заготовки — в эти отверстия будут затем вставлены линейки (англ. — rule). Часто их называют ножами, но это слово применимо лишь к режущим линейкам, в то время как существуют также биговальные, перфорационные и др. Режущие линейки различаются по толщине (1–6 пт), высоте (5–100 мм), материалу, способу заточки, профилю и твердости режущей кромки. Чтобы повторить сложный контур заготовки, линейки нарезают на короткие участки. Еще недавно резка и гибка осуществлялись с помощью ручных приспособлений, однако в настоящее время все европейские производители, а также ряд российских фирм обзавелись автоматами, позволяющими значительно ускорить этот процесс, а главное, обезопасить себя от ошибок, связанных с человеческим фактором. Несмотря на это, профессионалы утверждают, что автомат способен выполнить далеко не все операции с нужной точностью, и опыт сборщика все еще играет решающую роль.

Еще несколько слов по терминологии: слово «штанцевание» и все его производные происходят от немецкого stanzen. Возможно, использование этой кальки с немецкого в русском языке не совсем правильно, но этот термин хорош своей универсальностью, поскольку объединяет такие процессы как бигование, ричевание, перфорирование и т. п., которые часто взаимосвязаны технологически.

При высечке лист материала располагается между штампом и его ответной частью — контрштампом или контрматрицей, которая также может изготавливаться из разных материалов — пертиакса, стали и др.

Кроме штампа для высечки и контрштампа в комплект может входить оснастка для удаления отходов, разделения заготовок, отделения передней отходной кромки — все они также состоят из двух частей.

Обклейка штампа резиной, вопреки расхожему мнению, нужна не только для того, чтобы материал «не застревал на режущих линейках». Резина позволяет плотно фиксировать лист в машине, гасить вибрации и т. п. Для разных видов работ и разных участков штампа используется резина разной твердости. Чаще всего для обклейки штампа берут нарезанную на короткие куски резину, но существует и технология водоструйной резки, при которой контур заготовки вырезается из листа



В рамках выставки «Росупак» состоялось заседание фирм-производителей штампов и поставщиков расходных материалов для изготовления вырубной оснастки. Инициаторами встречи стали представители компаний «Итрако», «Лазерпак» и «Растр-Технология», еще в мае образовавшие инициативную группу по созданию российской ассоциации производителей штампов.

Опыт европейских стран показывает, что объединение производителей штампов позволяет регулировать состояние рынка и учитывать интересы каждого из его участников. Потребителя надо «воспитывать», а рынок — создавать. Этим и будет заниматься создаваемая ассоциация.

резины целиком. Это дает преимущества по скорости, позволяет более точно изготовить сложный контур, но на первый план выходит вопрос экономии резины.

Скорость сборки штанцформы во многом зависит от качества резки пазов под линейки. Точно так же, как в терминологии, производители штампов имеют разногласия относительно технологии резки. Единственное, что все они подтвердили единогласно: качество штампов, в которых применялся лазерный рез, на порядок выше, чем у изготовленных лобзиком. Однако счастливые обладатели лазеров до сих пор не могут договориться, какой рез считать оптимальным: сплошной однопроходный, импульсный однопроходный или двухпроходный.

Впрочем, потребителя это все волновать по большому счету не должно. Главным критерием при выборе штампа является соотношение качество/цена/тиражестойкость/срок изготовления. Если все параметры устраивают — штамп хороший.

Екатерина ГЖИМАЛО

ГАЗЕТНО-ЖУРНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

ПОДДЕРЖКА

- Гибкие финансовые схемы
- Лизинг
- Технологическая поддержка
- Проектирование производства
- Обучение издательским технологиям
- Типографии "под ключ"
- Склад запасных частей
- Пуско-наладочные работы
- Гарантийное и сервисное обслуживание

РУССКАЯ ЛИНИЯ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ

ПЕЧАТНЫЕ МАШИНЫ



- Надежность, гарантированная российским качеством, металлообработкой
- Использование комплектующих Siemens, FAG, SKF, INA, Emerson, Festo
- Модульный принцип построения
- Разнообразие моделей:
 - серия ПОГ – для производства газет
 - серия ПОК – книго-журнальная продукция
 - серия ПОУ – универсальные машины

НОВОМАШ

Фирма «НОВОМАШ»
Россия, 123290, Москва, Мукомольный проезд, 4А/2
тел.: (095) 956-5525
факс: (095) 956-5516
<http://www.novomach.ru>



Фирма «НОВОМАШ» – член ассоциации Ifra



**Илья
ГЕРШТЕЙН**

«Итрако»

Руководитель
сектора
«Картонная
упаковка»

ГАРТ: Илья, у Вас большой успех: на «Росупаке» представлен комплект оборудования фирмы Elcede для подготовки линеек, проданный подмосковной компании «Лазерпак». Как давно фирма «Итрако» занимается продажей оборудования и расходных материалов для изготовления штампов?

И. Г.: Занимаемся мы этим направлением уже несколько лет. За это время заметно изменился наш подход к организации продаж. Мы изучаем рынок, смотрим, какие существуют потребности. Сегодня мы прежде всего продвигаем не оборудование, а комплексные решения, помогающие клиентам занять определенную позицию на рынке. Под это мы разрабатываем программу поставок оборудования и материалов. Стараемся расширить и профессиональный кругозор своих клиентов. Например, в конце прошлого и начале этого года провели серию семинаров с посещением зарубежных производств расходных материалов, вырубной оснастки и упаковки, чтобы поделиться с нашими клиентами самой современной технологической информацией.

Серьезную поддержку нам оказывает и производитель оборудования — немецкая фабрика Elcede. Мы уверены в его качестве, ведь если нужна точность до 10 микрон, то режущий инструмент изготавливается уже с точностью до микрона. Приборы контроля там самые современные. У Elcede очень широкий ассортимент. Есть и высокоскоростное полностью автоматическое оборудование для подготовки линеек, и мощный лазер для резки плоских и ротационных штампов, и всевозможные плоттеры. В настоящее время российский рынок, как развивающийся, только подходит к осознанию необходимости приобретения этого оборудования.

ГАРТ: Но какие-то изменения на рынке происходят?

И. Г.: Да, конечно. Самое главное, что сейчас качественные штампы для автоматических машин делаются здесь, а некоторое время назад все заказывали такую оснастку за границей. Получалось, что на расходных материалах за-

рабатывали не российские, а, к примеру, немецкие поставщики. Процесс автоматизации только начинается. Практически все российские производители штампов все еще используют для подготовки ножей ручное оборудование. Однако в будущем автоматизация производств должна привести к радикальным изменениям на рынке, поскольку появятся фирмы, где человеческий фактор в изготовлении штампа будет практически исключен.

ГАРТ: Какие операции по обработке ножей можно автоматизировать?

И. Г.: Есть различные задачи и разные степени автоматизации. Возьмем, к примеру, задачу изготовления фигурного открыточного штампа. Для сложного контура, например, цветочка, точность не так важна, но вручную он делается очень долго. При этом доля таких ножей может составлять 20% от всего объема производства. Другая задача — штамп для коробки. Контур простой, но важно, чтобы она складывалась. Значит, нужны точность и качество. Третья задача — точно и быстро. Такие требования возникают при изготовлении сложных коробок (сигаретная, фармацевтическая, парфюмерная), где допуски на гибку составляют сотые доли миллиметра, а объемы достаточно высоки. Для решения первой задачи идеально подходит автоматическая гибка в линию. Она имеет не самую высокую точность, но для открыточных штампов это и не критично. В решении второй задачи поможет автоматизация одного-двух рабочих мест. А вот третья задача требует автоматизации всего процесса и изменения организации производства. Для этого необходим такой комплект, как у фирмы «Лазерпак». Он не только обеспечивает качество и производительность, но и позволяет развиваться в дальнейшем.

ГАРТ: Можно более подробно рассказать об этом?

И. Г.: Компания «Лазерпак» приобрела основной комплект CIM-line, который представлен на нашем стенде. В его составе три станка. Один осуществляет высокоскоростную резку линеек на заготовки, другой изготавливает вертикальные выемки для гибки линеек на острый угол, а третий предназначен для полуавтоматической гибки. При этом затраты времени минимальны, поскольку подсчитано, что в среднем из 100 линеек только 10 сгибаются на острый угол. Время, которое затрачивается на дополнительную обработку этих заготовок, как раз равно времени на резку всей партии линеек. А гнуть мож-

но как вручную, так и на полуавтоматическом станке, все зависит от требуемого уровня точности. Станок можно настроить на определенную толщину линейки и на ее тип. Берем одну линейку, задаем ее характеристики, а далее по программе обрабатываются все однотипные. При необходимости можно расширить комплектацию CIM-line, дополнив ее станком для выполнения пазов ССМ 238-4 и четырьмя гибочными станками различной конфигурации. Все это будет работать параллельно.

ГАРТ: Почему «Лазерпак» остановился именно на этом оборудовании?

И. Г.: Каждый поставщик утверждает, что его продукт самый лучший. К изготовителю штампов поступает информация из нескольких каналов. Он должен все это собрать, переработать и избрать правильную тактику, поскольку каждое оборудование и каждый расходный материал «заточены» под определенный вид деятельности. Фирма «Лазерпак» выбрала оборудование Elcede и нас в качестве поставщика не случайно. Руководство «Лазерпак» планирует развитие своей компании на несколько лет вперед. В отличие от тех фирм, которые экономят на своем будущем. Вообще, работать с подготовленным клиентом, который может квалифицированно разобрататься в массе предложений от разных фирм, перспективно.

Например, есть дорогие линейки Boehler и Sandvik, которые делаются по специальной технологии. Все остальные — дешевые, менее качественные. Для выполнения одних задач нужны качественные линейки, а для других — совершенно не нужны. Клиент-профессионал выберет для решения своих задач такие материалы, которые позволят ему сделать это наиболее эффективно. Или еще один пример: на нашем рынке представлены десятки видов резин. Все спорят, какая лучше. А в Европе производители штампов создав союз (Европейскую Ассоциацию изготовителей вырубной оснастки) пришли к каким-то совместным решениям. Провели заседание по резине и решили, что для работы необходимо всего семь видов.

Мы также планируем вступить в европейский союз. Но сначала отечественные производители штампов должны объединиться и создать российскую ассоциацию. В настоящий момент фирма «Итрако» принимает активное участие в этом процессе. Надеюсь, более детально мы сможем поговорить об этом через некоторое время. В следующем интервью.

ВЫ ИЗГОТАВЛИВАЕТЕ ВЫРУБНЫЕ ШТАМПЫ?



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- Специализированное программное обеспечение
- Автоматическое, полуавтоматическое и ручное оборудование для обработки линеек
- Плоттеры и лазерные системы
- Плоская и ротационная фанера
- Линейки и пробойники
- Выталкивающие резины, профили и клеи
- Биговальные матрицы, пертинакс, приправочные материалы
- Сменные плиты контрштампов
- Полиуретановые бандажи



- Консультации
- Обучение
- Сервис

ЗАО «ИТРАКО»

Россия, Санкт-Петербург, 191123, наб. Робеспьера, д. 8/46

Тел. (812) 329 2900, факс (812) 329 2901

[Http://www.itraco.ru](http://www.itraco.ru), e-mail: russia@itraco.ru

Филиалы:

Москва (095) 937 5308, Санкт-Петербург (812) 326 8410, Екатеринбург (3432) 62 9873, Казань (8432) 18 4410, Краснодар (8612) 60 3470, Н. Новгород (8312) 31 3791, Новосибирск (3832) 10 6158, Ростов-на-Дону (8632) 53 0127, Самара (8462) 79 1461, Тверь (0822) 49 0273, Киев (044) 495 2333, Днепропетровск (0562) 37 2690, Харьков (0572) 17 7443, Минск (375-17) 286 1109, Алматы (3272) 93 8118, Рига (371) 762 5568, Продажа в регионах (812) 326 8426



Евгений Борисович КУЛЬБАЦКИЙ
«Растр-технология»
Генеральный директор
кандидат физ.-мат. наук

ГАРТ: Евгений Борисович, сегодня Ваша фирма — крупнейший в России производитель оснастки для высечки?

Е. К.: Видимо, да. Есть многие вещи, которые можно сделать только в «Растре». Кроме стандартных, которые изготавливаются повсеместно, мы делаем этикеточные станцы для флексографских машин с секциями плоской высечки, занимаемся станцами для высечки из небумажных материалов (техническими станцами).

Сейчас у нас несколько предприятий: в Обнинске, Москве, Самаре и Снежинске — недалеко от Челябинска. Особенно мы гордимся производством ротационных станцевых форм в Обнинске. «Растр» — единственный производитель на свободном рынке. Нам принадлежит 90% российского рынка этой продукции, и у этого направления очень хорошие перспективы.

Технический директор «Растр-технологии» А. Ф. Горбач за разработку технологии и внедрение в производство ротационных станцевых форм был номинирован в 2001 г. на звание «Человек года» г. Обнинска, а несколько дней назад Губернатор Калужской области поздравил Анатолия Федоровича с получением звания «Менеджер года в области малого предпринимательства».

ГАРТ: Кроме производства станцевых форм у Вас есть и другие виды деятельности?

Е. К.: Да, мы сами производим оборудование — ручные станки для гибки, резки и просечки ленток, восстанавливаем и переоборудуем машины высокой печати под высечку.

Своими силами разработали и изготовили плоттеры для макетирования упаковки, технологию и оснастку для фрезерования контрматриц. Еще поставляем оборудование, программное обеспечение и расходные материалы для производства станцев.

ГАРТ: А с чего все начиналось?

Е. К.: До «Растра» я работал в Академии наук, занимался лазерной технологией. В полиграфическую отрасль попал, когда потребовалось работать

над повышением износостойкости деталей полиграфического оборудования и, в частности, растровых валов для флексографии — отсюда и название компании. Использовали технологию ионно-плазменного напыления.

Применявшееся тогда оборудование до сих пор работает в «Растр-технологии», хотя прошло уже больше 10 лет. Есть достаточно много заказов, ведь мы можем наносить покрытие на большие детали — до 1,5 м в диаметре.

Это габаритное, энергоемкое оборудование со сложными коммуникациями, которые принято относить к высокотехнологическому. Но в период угасания отечественного машиностроения заказов от предприятий становилось все меньше, а аренду за помещения следовало платить аккуратно... и мы поставили рядом с насосом тигельный пресс.

Это было время «натиска полиграфии», когда не было специализации, и любая типография бралась за любой заказ. Например, однажды нам привезли работу, от которой все остальные отказались: отпечатанные кое-как колеретки для шампанского, размещенные на листе самым причудливым образом, с различными разворотами-переворотами. Мы долго промучились, но все-таки сделали станцевую форму, а потом я сам работал в ночную смену на тигельной машине.

ГАРТ: В то время кто-то делал станцевые формы на заказ?

Е. К.: Да, делали. В девяностых годах уже были умельцы-частники. А в крупных типографиях были участки для производства станцев. Фанерные основания этих станцев резались лобзиком, поэтому получить прецизионную форму было практически невозможно.

Когда стало понятно, что для высечки нужны качественные станцевые формы, мы начали заниматься их производством. В результате этот вид деятельности и стал главным для нашей фирмы. Позже пришлось вернуться к лазерным технологиям.

На рынке не было устоявшейся системы ценообразования. Сейчас это кажется тривиальным, но когда-то мы первые предложили оценивать стоимость станцевой формы длиной устанавливаемых в нее ленток. Еще одна проблема: линейки продавались по заоблачным ценам, обеспечивая продавцам астрономический процент прибыли.

Мы разобрались во всех вопросах, стали сами импортировать материалы для производства станцев. Не только

для своих нужд, но и для продажи другим производителям.

ГАРТ: Как Вы относитесь сегодня к появлению на рынке новых фирм?

Е. К.: Этот процесс закономерный — рынок саморазогревается, и от его общего уровня зависим все мы. Правда, диву даешься, насколько у нас все повально происходит. Я не уверен, что те фирмы, которые появляются сейчас, имеют программу развития и просчитывают рынок. Надо понимать, что его емкость не безгранична. Во всем мире специалистов, изготавливающих станцы, не более 30 тыс.

Если бы имеющиеся в России мощности были равномерно распределены по всей территории, то все было бы нормально, а когда большинство производителей сосредоточено в московском регионе — это нерационально.

ГАРТ: Сейчас многие покупают автоматическое оборудование. Конкурировать на рынке становится сложнее?

Е. К.: На самом деле, покупка оборудования еще ничего не означает. Можно сказать, что купить его — только пол-

ПРОИЗВОДСТВО СТАНЦЕВЫХ ФОРМ В МОСКВЕ



ЦЕХ ПО СБОРКЕ СТАНЦЕВ В ОБНИНСКЕ



ПРОИЗВОДСТВО РОТАЦИОННЫХ СТАНЦЕВЫХ ФОРМ



дела. У нас работают две автоматические линии для подготовки линеек, в Москве и в Обнинске.

Проблема — организовать производство так, чтобы качественная продукция делалась вовремя. Надо научиться быстро и хорошо работать. Мы уделяем большое внимание обучению кадров. Уже три года наши специалисты ездят в Германию на практику.

ГАРТ: Учатся правильно стучать молотком?

Е. К.: Прежде всего, важно научиться культуре производства, планированию собственного рабочего времени. В Германии сегодня самая высокая производительность и самые низкие цены на станцевые формы в пересчете на оплату труда.

Коллеги из «Марбах», а это крупнейшей в Европе производитель станцевых форм с оборотом более 400 млн. евро, проводили у нас технический аудит. Замечаний по технике было гораздо меньше, чем по организации работы!

Оказывается, некоторые элементы в ротационных станцах мы делаем даже излишне качественно. У них тоже был такой этап. Сейчас они его преодолели, стали работать проще и быстрее. Нам

приятно было слышать такую оценку труда наших технологов и сборщиков.

ГАРТ: Говорят, что качество станцевой формы сильно зависит от уровня подготовки сборщика.

Е.К.: Для решения этой проблемы необходимо и автоматизировать производство, и правильно подобрать людей. Сборка станцев — ответственная и со стороны кажущаяся достаточно однообразной работа. Есть мастера, которые предпочитают делать коробочные станцы, а есть те, которые хорошо справляются с рекламными. Но самое главное — правильная организация труда.

Некоторое время назад меня страшно раздражало слово «оборонка». Приходит человек и говорит: «Я из оборонки, принимал участие в создании «Бурана», Ваши станцы для меня семечки». Далее оказывается — навыки есть, но нет стремления организовать собственный рабочий процесс, выполнить задание точно в соответствии с инструкцией. То же касается и организации. Сидеть, ждать, курить, а когда придет работа — навалиться гуртом. Потом все мелкие шероховатости объяснить тем, что заказ пришел не вовремя. А можно эту работу распланиро-

вать так, чтобы все поступало по графику. В конце концов, научить клиента так работать. И вот тогда уже нельзя будет оправдаться тем, что было мало времени. Вот в этом я и вижу прогресс.

ГАРТ: Расскажите о Вашей системе автоматизации производства.

Е. К.: В день к нам поступает около 100 заказов, без системы автоматизации их прохождения работать уже невозможно. Мы обратились к профессионалам, которые разрабатывают системы автоматизации производства, и поняли, что работа по программированию — это всего лишь 10% трудозатрат. Остальное — сбор информации и постановка задачи, которыми все равно придется заниматься нам. Тогда было принято решение делать все своими силами.

Разработка заняла несколько лет, зато теперь все функционирует: заказ как бы «сбрасывается» в систему, получает свой номер и штрих-код. Дальше все происходит автоматически. А клиент в режиме реального времени может следить за прохождением своего заказа на нашем сайте.

Я, кстати, могу сказать, что подготовка к автоматизации дает гораздо больший экономический эффект, чем сама автоматизация.

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА УПАКОВКИ



Все виды станцевых форм для вырубki изделий из бумаги, картона, пленки, пластика.

РАСТР-ТЕХНОЛОГИЯ®

Комплекты оснастки для станцевальных автоматов.



Ротационные станцевформы.

117420, Россия, Москва, ул. Профсоюзная 57, "Планграфмад"
Тел: (095) 332-3702 (многоточный), (095) 333-7156,
факс: (095) 333-2005
WWW: <http://www.tech.ru>, E-mail: info@r-tech.ru

Продажа расходных материалов для станцевания.



Специализированные программные продукты: САПР, корпоративная инфосистема.

248031, Россия, Калужская область, г. Обнинск, Китежское ш., 15
тел.: (08439) 6-89-08, (08439) 6-89-82, (08439) 6-89-93
E-mail: admin@rt-alam.ru

Станцы для изготовления станцевформ.



Разработка и изготовление эксклюзивной упаковки и рекламной продукции.

443086, Россия, г. Самара, ул. Ершовского, За, оф. 205
тел./факс: (8482) 34-17-11
E-mail: rastr@samara.ru



Владимир КОПЫЛОВ
«Лазерпак»
Финансовый директор

ГАРТ: Владимир, расскажите, как Вы занялись производством штампов?

В. К.: Эта идея возникла и стала реализовываться в 1997 г. В то время я занимался продвижением лазерной технологии, поиском ее эффективных приложений. Мои партнеры также работали на поприще лазерной техники, и когда стало ясно, что денег в оборонном комплексе не осталось, стали думать, что делать дальше. Совершенно случайно вы-

бор пал на производство штампов для полиграфии, потому что в одном из справочников за 1971 г. это применение лазерной технологии признавалось одним из самых эффективных. Кроме того, уже имелся некоторый опыт лазерной резки фанерных оснований штампов.

Мы не имели никакого отношения к полиграфии, что, я считаю, и явилось основным нашим конкурентным преимуществом: иногда лучше брать учеников, которые ничего не понимают в предмете.

В нашей компании работает и один из разработчиков лазеров, которые мы применяем. Мы сами сделали станки для резки. Применяемые лазеры имеют небольшую мощность (150 Вт), поэтому разработана специальная технология контурной резки, когда паз в фанере прожигается за два прохода. Кстати, в Европе эта технология появилась позд-

нее. При некотором снижении скорости вырастает качество резки, что обеспечивает более высокую точность и тиражестойкость штампов.

«Лазерпак» — растущее производство. Сейчас в компании работают 55 человек. В прошлые годы мы ежегодно удваивали объем. Может быть, в этом году так не произойдет, но мы будем близки к этому.

Мы развивались постепенно, арендовали производственное помещение, а год назад купили в собственности здание. Общая площадь — 4 тыс. м². Купили исходя из того, что будем развиваться. Сейчас освоено только полтора этажа из четырех. Фрязино — идеальное месторасположение для размещения производства. И до Москвы недалеко, и расходы на содержание ниже.

ГАРТ: Как Вам удалось выйти на полиграфический рынок, если среди Вас не было полиграфистов?

В. К.: Совершенно просто, лобовыми методами: путем обзвона клиентов по справочникам, рассылкой факсов, direct-mail. Во всем этом присутствовала известная доля наглости: первый штамп мы собирали, виде настоящие штампы только на картинках. Еще без специального оборудования, на слесарном участке. И он работал! Потом мы собирали штампы на сборочном участке партнеров, которые в дальнейшем стали нашими клиентами. Позже мы приобрели первый комплект оборудования для ручной резки и загибки ножей, стали собирать у себя. Потом второй комплект, третий... До какого-то момента такой экстенсивный путь развития себя оправдывал, но на сегодняшний день требования по оперативности и качеству изменились настолько, что обходиться ручными комплектами нельзя. Мы приобрели новый комплект профессионального оборудова-

ния для обработки ножей CIM-line (Elcede, Германия). После демонстрации на выставке «Росупак-2002» он будет установлен у нас.

ГАРТ: Главная причина приобретения?

В. К.: Их несколько. Если говорить о качестве, то покупка автоматического оборудования позволяет существенно сократить влияние человеческого фактора.

Кроме того, оно позволяет делать некоторые операции на совершенно ином технологическом уровне. Что касается производительности, то эта линия даст нам требуемый запас производственной мощности. В комплект входят три станка: для автоматической подготовки ножей, для изготовления вертикальных выемок в ножах и для полуавтоматической гибки ножей.

Мы очень внимательно подошли к выбору. Оборудование ориентировано на изготовление вырубной оснастки для высечки коробок, где очень важны геометрические параметры штампа. Существует универсальное оборудование для автоматической подготовки ножей, но оно не позволяет соблюсти геометрическую точность. Это не является проблемой, например, при производстве открыток, но для коробок критично. Для нас очень важна надежность как оборудования, так и поставщика, поэтому мы остановились на оборудовании Elcede, поставляемом компанией «Итрако».

Не исключено, что мы приобретем и лазерное оборудование. Пока не знаю, сам лазер или уже готовый станок. Ясно одно: покупать будем только новое. Есть такое понятие как «приведенные затраты». Это показатель, по которому можно реально оценить, во что обходится та или иная деятельность. Он учитывает стоимость часа работы и то, сколько денег можно потерять по причине



Полный комплекс услуг по изготовлению вырубной оснастки для плоской высечки:

Разработка и макетирование картонной упаковки

• Technical support of clients. Detailed solutions to diecutting or die-making problems

Проектирование и изготовление:

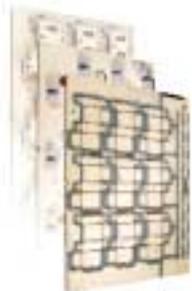
• High quality of cutting dies is guaranteed by automatic plate processing equipment, precision cones, laser cutting technology and using material made by SCHULZ, SANDVIK, METAL WILKER, ABB, etc.

- Вырубные штампы (штамцформы) для картонной упаковки, тары, этикеток, открыток, пластиковых пакетов, др.
- Биговальные контролаты из пертнкса и пресшпана
- Комплект вырубной оснастки для автоматических плоских прессов типа BOBST - SP и - SPO, включая:
 - Оснастка для секции высечки
 - Оснастка для секции удаления отходов
 - Оснастка для секции разделения заготовок

• Cutting dies integrated with embossing dies • Creating counterplates (patrices, preforms)

• Stripping tools (automatic plates presses) • Stripping systems (labels and embossing dies)

Доставка по Москве. Отправка во все регионы России и СНГ.
Технологическое консультирование и поддержка клиента.



простая оборудования. В России его мало кто использует. Наш опыт однозначно говорит, что на определенном этапе развития уже нельзя покупать подержанные машины.

Кроме того, у компании, которая хочет относиться себя к первоклассным, должен быть запас производственных мощностей. Как в пятизвездочном отеле — всегда должен быть резерв номеров. Ведь клиент всегда прав, и его не должно волновать, всплеск сезона или затишье. Он должен быстро получить заказ, выполненный с высоким качеством и недорого. Сейчас хороший момент для вложения денег. Он продлится еще два-три года, после чего рынок будет окончательно поделен.

ГАРТ: Вы специализируетесь на оснастке для автоматических машин?

В. К.: Хочу отметить, что стратегия компании — пре-

доставление клиенту комплексных услуг, включая поставку полного комплекта вырубной оснастки и необходимых расходных материалов, а также технологическую поддержку.

При этом высококачественная оснастка для автоматических прессов — одно из важных направлений. С самого начала мы стремились соответствовать уровню качества лучших европейских производителей, рекомендациям компании Bobst. Мы первыми в России освоили производство полного комплекта оснастки для автоматических машин с секциями удаления отходов и разделения заготовок. Однако штамповые формы для неавтоматических прессов (тигельные, стопцилиндровые, прокатные и т. п.) составляют значительную часть в объеме выпускаемой продукции в силу сложившейся на рынке вырубного оборудования ситуации. В настоящее вре-

мя среди наших клиентов более 300 небольших и крупных компаний по всей территории России и СНГ.

ГАРТ: Такая продукция не может быть «недорогой»?

В. К.: Конечно. Вообще, все клиенты делятся на две группы. В одну входят те, для которых очень важна цена. Они не имеют четкой привязанности к поставщику, переходят от одного производителя штампов к другому. Ко второй группе принадлежат счастливые обладатели автоматического вырубного оборудования и они, как правило, понимают, что стоимость оснастки — это ничто по сравнению с затратами при простое оборудования и потерями времени на приладку. Этим клиентам важен комплексный характер услуг и надежность поставщика.

ГАРТ: Считается, что качество российских штампов пока еще не достигло европейского уровня.

В. К.: Качество штампа нельзя рассматривать в отрыве от всей технологической цепочки: проектирование, макетирование, лазерная резка, обработка (формование) ножей, монтаж эжекторных материалов. Первым шагом при сертификации по стандартам качества серии ISO 9000 является письменная фиксация всех (!) проблем на каждом (!) этапе. Если этого нет, то нет и системы управления качеством.

Так вот, с приобретением оборудования Elcede и американского программного обеспечения для проектирования вырубной оснастки по техническому оснащению мы становимся на одном уровне с ведущими европейскими производителями. Кроме того, у нас существует система контроля качества, начиная с получения расходных материалов и заканчивая отгрузкой готовой продукции.

УЗНАВАЕМА ВСЮДУ!

универсальная мелованная бумага

g|print



РЕГЕНТ-АПТ

ТОРГОВАЯ СИСТЕМА

www.regentgroup.ru

Московское управление сбыта полиграфматериалов: (095) 924-0038, 924-0117 **Региональные управления сбыта полиграфматериалов:** Алматы: (1073272) 44-2424 Екатеринбург: (3432) 55-5190 Казань: (8432) 43-9401 Киев: (044) 441-8749 Краснодар: (8612) 57-4027 Н. Новгород: (8312) 31-3100 Новосибирск: (3832) 11-9800 Ростов-на-Дону: (8632) 33-9522 Самара: (8462) 35-3741 Санкт-Петербург: (812) 320-7170 Тверь: (0822) 55-1116 Тула: (0872) 35-6362 Уфа: (3472) 32-9888 **Поставки в регионы:** Москва: (095) 956-6623, 956-6624



**Борис Иванович
ВИНОГРАДОВ**

ОАО «Московский картонажно-полиграфический комбинат»
Технический директор

ГАРТ: Борис Иванович, Ваше предприятие — одно из немногих, где есть собственное современное оборудование для производства штампов.

Б. В.: Мы всегда делали штампы сами, но процесс производства был практически ручным. Делался чертеж, его переносили на фанеру, затем специальным лобзиком выпиливались пазы. Вручную делались контрмат-

рицы, также вручную резались и гнулись ножи.

После того как начались инвестиции в развитие комбината, мы приняли решение приобрести комплекс по производству штампов.

Может, кто-нибудь и считает такие инвестиции нецелесообразными, но они делались с расчетом на перспективу. Сегодня можно сказать о том, что вложение денег в участок по производству штампов полностью себя оправдало. Во-первых, мы не платим за производство штампов на стороне, во-вторых — можем оперативно решать любые проблемы. А проблемы возникают, особенно при таком объеме работ, как у нас.

ГАРТ: У МКПК большие мощности по высечке?

Б. В.: У нас работают две линии фирмы Bobst. Недавно приобретено еще и устройство EasyPress для предварительной приладки штампов. Оно имитирует давление,

создаваемое в секции высечки, позволяя выполнять основной объем работ по приладке штампа еще до его установки на машину.

Раньше процесс приладки на машине занимал от трех до восьми часов. Все это время линия простаивала. Теперь переналадка линии выполняется намного быстрее — в среднем за 40 мин. Это делает переход на новый тираж более оперативным и позволяет максимально эффективно загружать оборудование.

ГАРТ: Пожалуйста, расскажите подробнее, что входит в состав комплекса для производства штампов?

Б. В.: Основа комплекса — компьютер со специализированным программным обеспечением. Он управляет плоттером, который может вырезать образцы коробок, а если заменить головку, фрезеровать контрматрицы. Пазы для установки ножей в фанерном основании вырезает лазер мощностью 1,2 кВт, управляемый этим же компьютером.

Программное обеспечение позволяет создать коробку из стандартных элементов, «покрутить» ее на экране компьютера, вырезать развертку на плоттере, а затем подготовить цифровые данные для лазерной резки.

Удобнее общаться с заказчиком: можно пригласить его, показать ему коробку на экране и тут же вырезать макет...

ГАРТ: А много заказчиков приходят к Вам без готового дизайна?

Б. В.: В последнее время дел у наших разработчиков прибавилось. Заказчикам упаковки нужны как стандартные, так и оригинальные решения.

ГАРТ: Где Вам удалось найти специалистов по изготовлению штампов?

Б. В.: Готовых специалистов по изготовлению штампов не было, но, к счастью, в России огромный потенциал



грамотных и способных людей. Принимали на работу, обучали, проводили отбор. В результате получился коллектив, способный эффективно использовать все возможности комплекса — от разработки конструкции до изготовления тиража.

ГАРТ: В этом номере представители одной известной фирмы говорят, что вынуждены размещать заказы на производство упаковки в Финляндии, поскольку в России нет производств, оснащенных оборудованием для автоматической склейки сложных коробок. Как у МКПК с этими мощностями?

Б. В.: У нас две высокоскоростные линии для автоматической склейки. Одна — Bobst, а вторая — Jagenberg. Возможности линий идентичны. Обе могут делать коробки с шеститочечной склейкой, причем, линии универсальны, настраиваются на самые сложные варианты коробок.

Возможно, существуют коробки, которые мы не сможем клеить на полной скорости — все зависит от конкретных геометрических параметров и определяется экспериментально. Я полагаю, что мы сможем склеить и их. Просто в связи с тем, что линия склейки будет работать на более низкой скорости, необходимо по-другому считать затраты на производство.

ХОТИТЕ СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ДОПЕЧАТНУЮ ПОДГОТОВКУ?

Пользуйтесь автоматизированной системой
WWW.PRINTOFFICE.RU

Пользователи системы получают:

- личный доступ к FTP-серверу для передачи файлов больших объемов;
- личный доступ к HTTP-серверу для оформления заказов на следующие виды работ: верстка, дизайн, фотовывод, спуск полос, изготовление цветопроб, широкоформатная печать;
- автоматический подсчет предварительной стоимости заказов;
- автоинформирование о степени готовности заказов по e-mail;
- отображение состояния своего счета в режиме on-line;
- мониторинг исполнения своих заказов и многое другое.

Бесплатные консультации по работе в системе проводит специалист отдела автоматизации и интернет-решений Павел Косенко

**Новых интернет-клиентов
ждут подарки**

**Условия акции на сайте
WWW.PRINTOFFICE.RU**

Наша система постоянно совершенствуется.
Следите за обновлениями!

Служба технической поддержки:
support@printoffice.ru



ПРЕПРЕСС-БЮРО
2 2 9 • 3 4 • 0 5
2 0 2 • 8 6 • 8 0
2 9 1 • 8 3 • 7 4
2 2 9 • 3 2 • 7 1
2 0 2 • 5 6 • 4 2
2 9 1 • 6 3 • 7 2



**Юрий Владимирович
КОНДРАТЬЕВ**

«Laser Line штанцбюро»
Генеральный директор

ГАРТ: Юрий, Ваше производство штампов — самое молодое на российском рынке. Как Вы приняли решение о том, что необходимо заняться именно этим?

Ю. К.: Мы знали, что дело это непростое, но насколько оно непростое, поняли только тогда, когда начали реально работать.

Когда в 2000 г. мы рассматривали планы по инвестированию, были различные варианты, в том числе — несколько проектов по организации послепечатного производства. В результате решили создать современное высокотехнологичное «штанцбюро». До этого посещали аналогичные предприятия в Израиле и в Германии, изучали, как они работают. То есть, выбор был осознанным — это очень интересное дело, и мы не жалеем, что занялись им.

ГАРТ: Как много времени заняло создание производства?

Ю. К.: Подготовительные работы шли весь прошлый год: подбор и обучение людей, обкатка технологии. Реально мы начали работать в январе этого года.

ГАРТ: Что можно сказать о российском рынке?

Ю. К.: Рынок растет, в частности, растут объемы в региональных типографиях. Основных игроков сегодня немного, но конкуренция между ними очень высокая, и их доли на рынке постепенно меняются. Мы не пытаемся специализироваться

только на штампах для высокоскоростных машин, как другие предприятия, предлагающие аналогичные услуги. Пока еще основной объем продукции делается на полуавтоматических и ручных машинах и, по нашим оценкам, для этого требуется не меньше штампов.

ГАРТ: Штампы применяются в производстве упаковки и рекламной продукции. Как бы Вы оценили доли этих секторов?

Ю. К.: На сегодня, я думаю, на штампы для рекламной продукции приходится не менее 30%. И сроки на их изготовление намного более сжатые.

ГАРТ: Пока у Вас не так много крупных заказчиков?

Ю. К.: Конечно, комбинат или типография с большими объемами выпуска не станет резко менять своего партнера по производству штампов. У нас таких крупных потребителей пока немного но мы ведем переговоры, демонстрируем наши возможности и, я полагаю, в скором времени ситуация изменится. В ближайшее время планируем довести долю крупных заказчиков до 50%.

Дело в том, что у крупных предприятий очень большая инерция. «По инерции» они могут заказывать штампы за рубежом или покупать дорогостоящее оборудование и делать их у себя. Я считаю, что на сегодняшний день в этом не необходимости. Мощности у производителей штампов в России уже достаточные, чтобы полностью удовлетворить потребности рынка.

ГАРТ: Тем не менее, полиграфические предприятия покупают такие системы.

Ю. К.: Покупают. Но может быть, решение о покупке принималось давно, когда мощностей по производству штампов на российском рынке было недостаточно.

С моей точки зрения, решение о приобретении такой системы за несколько сот тысяч долл. на сего-

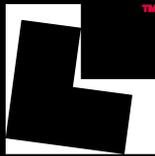
дняшний день неразумно. Мы постепенно должны прийти к ситуации, сложившейся во всех развитых странах. Там производством штампов занимаются относительно небольшие, специализированные частные компании.

ГАРТ: Как Вы подбирали кадры?

Ю. К.: Хорошие специалисты на дороге не валяются. Мы их искали всеми доступными нам способами, а теперь они постепенно обучают молодых, передают свой опыт. В производстве штампов очень большую роль играет человеческий фактор. К сожалению. Чтобы добиться стабильности качества, мы предполагаем в конце года установить оборудование для автоматической резки и гибки ножей. Кроме того, это существенно повысит оперативность нашего производства и позволит снизить в себестоимости штампа долю оплаты труда, а она сегодня достаточно высока.

ГАРТ: Юрий, как Вы считаете, чем отличается Laser Line от других фирм, занимающихся производством штампов?

Ю. К.: Мы изначально создавали узкоспециализированное предприятие — не планируем заниматься ни производством оборудования, ни продажей расходных материалов, ни другой побочной деятельностью. Предприятие самое молодое, и коллектив достаточно молодой: средний возраст — 30–35 лет. Это сказывается и на всем стиле работы — он быстрый и динамичный. Мы работаем семь дней в неделю, часто ездим к клиентам, очень много внимания уделяем решению их проблем. Я считаю, что надо увеличивать свою долю рынка не за счет снижения цены, а за счет предложения хорошего сервиса и высокого качества продукции.



**ПРОФЕССИОНАЛЫ-
ПРОФЕССИОНАЛАМИ!**

**LASER LINE
ШТАНЦБЮРО**

Вырубные штампы

Лазерная резка

Конструирование упаковки

**Немецкое качество
Сжатые сроки**

**Адрес: М Полежаевская,
ул. Куусинена Д.21, стр.2**

**Телефоны: (095) 789-3299
(095) 258-5192**

Факс: (095) 789-3292

E-mail: info@laserline.ru

Http: // www.laserline.ru



Юрий ПАЩЕНКО

«Има-Пресс-Принт»

Главный специалист
по маркетингу
Кандидат физ.-мат. наук

ГАРТ: Юрий, расскажите пожалуйста, сколько лет Ваша фирма работает на рынке и какое у Вас оборудование?

Ю. П.: Мы занимаемся производством упаковки более шести лет. Когда начинали, работали на «Ромайорах», и «Доминантах». Печатали все: упаковку для драже, гвоздей, какую-то простую медицинскую. В общем, Вы помните, какой была упаковка шесть лет назад. Сей-

час у нас офсетные печатные машины Heidelberg формата В1 и В2.

ГАРТ: Чаще всего клиенты приходят с готовым дизайном, или приходится разрабатывать самим?

Ю. П.: У нас нет собственной дизайн-студии как таковой, поэтому мы стараемся передать заказчиков, которым нужен дизайн, дружественным рекламным агентствам и студиям. Однако подчас, когда заказчику нужно «вчера», приходится работать и нашим дизайнерам.

Был, например, такой забавный случай. Пришли клиенты — производители котлет. Выдали нам 10 кг. Дизайнеры сами их жарили, а потом фотографировали.

Но в основном дизайн — не наша работа. Чаще всего мы только проектируем упаковку — конструкция, прочность, подбор материала... Наши конструкторы работали в оборонной отрасли, имеют большой опыт. За-

грузка у них сейчас очень высокая.

Каждая хорошо сделанная коробочка — это наш собственный рекламоноситель. Заказчики часто приходят, просто прочитав на упаковке какого-то продукта, что ее делали мы.

Кроме пищевой, мы делаем много упаковки для программного обеспечения и мультимедиа.

ГАРТ: Вы занимаетесь еще и рекламной продукцией?

Ю. П.: В состав холдинга «Группа ИМА» входит фирма «Имвестпак», которая специализировалась на послепечатных операциях — высечке, склейке и пр. Но если раньше у нас было два разных производства, то теперь они объединены, а разделение труда осталось. «Имвестпак» занимается рекламной продукцией и материалами для оформления мест продаж, а также производством гофрокартона и гофротары с флексопечатью. В какой-то момент стало ясно, что среди наших заказчиков есть очень много потребителей гофротары. И мы решили создать собственное производство.

ГАРТ: Ваше производство находится в Дубне — известном научном центре. Скажите, какое образование имеют Ваши специалисты?

Ю. П.: В двух компаниях работают около 400 человек. У нас очень много сотрудников с высшим образованием, но практически ни у кого нет полиграфического. Физики, энергетики. Наверное, это связано с тем, что научная деятельность в определенный момент перестала приносить деньги. В Дубне на 75 тыс. населения не менее 7 компаний, которые занимаются производством упаковки.

Как это ни обидно, мы занимаемся выращиванием кадров для московских типографий, потому что наших печатников с удовольствием «сманивают» на работу в Москву.

ГАРТ: В этом номере мы много говорим о производстве штампов. Как обстоят дела у Вас?

Ю. П.: Нам требуется достаточно много штампов, иногда до 10–15 в сутки. Мы заказываем лазерную резку, а штампы собираем сами — есть собственный участок, на котором работает бригада высококвалифицированных специалистов. Делаем так, потому что это дешевле и намного более оперативно. Файлы для резки отправляются по электронной почте, заказ выполняется быстро.

ГАРТ: Вы постоянно участвуете во Всероссийском конкурсе «Упаковка — Звезда России» и постоянно побеждаете. В этом году получили вторую награду и на международном конкурсе World Star 2001. Расскажите о той работе, которая выставилась и победила в этот раз.

Ю. П.: Мы участвуем в этом конкурсе уже три года. Это дает возможность оценить свое место на рынке. В этом году представляли серию упаковок для водки «Пехотная», которая разливается в армейские фляжки. К нам обратилась дизайн-студия Soldis Corporation, которая для производителя занималась креативной разработкой бренда «Водка Пехотная». Мы сконструировали коробку и сделали пробный тираж, который потребовался для рекламной акции «Подарок ветеранам». Несколькими днями назад нам сообщили, что заказчик остался доволен и хочет напечатать в десять раз больший тираж. Упаковка на этот раз будет более дорогой — с применением конгревного тиснения.



Surelam Pro

**Новый
высокоскоростной
универсальный
ламинатор для
полиграфии**



**СКОРОСТЬ
ДО 10 МЕТРОВ
В МИНУТУ
Двустороннее и
одностороннее
ламинирование**

GMP РуссКом

107082, Москва, Рубцовская наб., д.2, корп.5
Телефон/факс: (095) 785-58-05
www.russcom.ru e-mail: info@russcom.ru

GMP Санкт-Петербург

197101, Санкт-Петербург, ул. Мира, д. 10
Телефон: (812) 232-20-22, 232-93-60, 232-08-96





НОВЫЙ ВЗГЛЯД на бумагу

БУМАГА ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ И ОФИСА ОТ КОМПАНИИ "АЛЕКСАНДР БРАУН"

Компания "Александр Браун" — один из крупнейших в России поставщиков высококачественной импортной бумаги и картона ведущих европейских производителей. За 8 лет своей деятельности компания зарекомендовала себя как надежный партнер, обеспечивающий высокий уровень сервиса и предполагающий широкий ассортимент материалов, способный удовлетворить самые взыскательные требования клиентов.





СЛИЯНИЕ ИЛИ ПОГЛОЩЕНИЕ

4 июня в отеле «Савой» прошла пресс-конференция руководителя нового компьютерно-полиграфического холдинга ECS — Евгения Бутмана.

В новый холдинг вошли компании компьютерного направления: Apple IMC, Silicon Information Technologies и DPI Computers, а также полиграфического: Printhouse-расходные материалы, Printhouse-оборудование, Printhouse-типография, Apostrof, Apostrof-тулз, типография Astarta, Amos СПб, Amos-расходные материалы. Общее число сотрудников холдинга превышает 350 человек, ожидаемый суммарный оборот в 2002 г. — 80 млн долл.

По сути к существовавшему ECS, в состав которого входил Printhouse, присоединились Apostrof и Amos. Как сказал Евгений Бутман — «сделано это в связи с реальной потребностью в консолидации технологического и финансового потенциала компаний-поставщиков». Он пообещал, что дальнейших поглощений внутри холдинга не будет.

Не отказывая Евгению Бутману в таланте бизнес-менеджера, можно все-таки сомневаться в том, что имеет смысл пытаться эффективно управлять структурой, в которой большое количество функций дублируется. Скорее всего, некоторые «ненужные» части холдинга будут постепенно прекращать свое существование. Как получится на самом деле — увидим.

НОВОСТИ AGFA

По сообщениям Agfa-Gevaert, корпорация Bayer AG продала оставшиеся в ее владении 30% акций компании AGFA финансовой компании Goldman Sachs, которая планирует реализовать эти акции на свободном рынке.

Крупнейший в мире производитель офсетных пластин объявил о поэтапной замене маркировки Ozasol Offset Plates и Howson Offset Plates на Agfa Offset Plates. Вводятся новые торговые марки: Meridian для позитивных и Zenith — для негативных пластин. Изменения носят номенклатурный характер и не коснутся качества продукции.

На российском рынке до конца года появятся новые позитивные пластины Agfa Meridian P450 и негативные — Agfa Zenith N550. Их особенность — высокая чувствительность: время экспозиции позитивных пластин Agfa Meridian P450 на 60% меньше, чем у пластин Agfa Ozasol P5S.

СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ AGFA И HGS

После приобретения осенью прошлого года фирмой Agfa американской компании Autologic на российском рынке сложилась двойственная ситуация. До этого момента эксклюзивным дистрибьютором Autologic являлся «ХГС Центр».

Теперь Agfa включила в номенклатуру своих товаров оборудование и программное обеспечение Autologic, а «ХГС Центр» назначен «предпочтительным неэксклюзивным дистрибутором» допечатного оборудования для газетного производства.

100 ТЫСЯЧ СЕКЦИЙ ГТО

Фирмой Heidelberg произведена стотысячная печатная секция машины GTO 52 (Printmaster GTO 52). Эти популярные печатные машины малого формата работают в 60 тыс. типографий во всем мире.

22 мая в оренбургском ИПК «Южный Урал» — крупнейшем полиграфическом предприятии области — состоялась торжественная презентация офсетной печатной машины Speedmaster SM 102-2. На мероприятии присутствовал губернатор Оренбургской области А. А. Чернышев.

30 мая многочисленные гости собрались, чтобы отпраздновать установку офсетной машины Heidelberg Speedmaster SM102 в ФГУП «Тверской Полиграфкомбинат детской литературы». Генеральный директор А. М. Митрофанов отметил, что это вторая машина Heidelberg на комбинате. Первый проект был реализован ровно год назад. На презентации присутствовали представители заказчиков, а также дружественных типографий.

А. М. МИТРОФАНОВ ПОДПИСЫВАЕТ АКТ ПРИЕМКИ МАШИНЫ



ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНОЙ УПАКОВКИ В МОСКВЕ

Скоро в Москве в совместном предприятии «ВествакоИстПринт», созданном корпорацией MeadWestvaco и компанией EastPrint, начнет работать комплекс современного оборудования глубокой печати.

На первом этапе «ВествакоИстПринт» займется производством картонной упаковки для табачной продукции. Впоследствии деятельность предприятия распространится и на другие виды высококачественной упаковки.

«Несколько ведущих табачных компаний активно расширяют свое присутствие в России. Их потребности в упаковке сразу обеспечат полную загрузку мощностей», — заявила директор-распорядитель «ВествакоИстПринт» Вирджиния МакЛэйн (Virginia McLain). Интересы EastPrint в СП будет представлять Марина Переверзева, а производство разместится в Очаково.

ЕЩЕ ОДНА ФАБРИКА СТОРА ЭНСО

Компания «Стора Энсо» намеревается построить в г. Арзамас свою вторую в России фабрику по производству гофрокартона. Компания оценивает Нижегородскую область как стратегический рынок с высоким потенциалом.

Первая фабрика «Стора Энсо» расположена в Балабаново Калужской обл. Она выйдет на полную мощность к 2003 г., но не сможет удовлетворить растущий спрос.

Производственные мощности арзамасской фабрики составят 12 млн. м² в год, работать на ней будет около 1 тыс. человек. Инвестиции в составят 33 млн евро. Фабрика начнет работу в январе 2004 г.

ТЕПЕРЬ И В СПБ

Компания «Танзор-Франс» открывает филиал в СПб. Теперь питерские типографии смогут получать со склада в своем городе расходные материалы известных французских производителей: масляные, водно-дисперсионные, органические, УФ-отверждаемые лаки и краски для разных способов печати.

«Танзор-Франс» работает на рынке уже более восьми лет. В 2000 г. фирма открыла производство смесевых красок в Москве. Краски изготавливаются по каталогу Pantone или предоставленному заказчиком образцу с учетом печатной основы. С июня в «Танзор-Франс СПб» тоже работает станция для смешивания офсетных красок с тем же гарантированным сроком выполнения заказа, что и в Москве — одни сутки.

РОСУПАК 2002

В КВЦ «Сокольники» состоялась очередная выставка «Росупак». Еще нет официальной статистики по количеству посетителей, но уже можно сказать, что участники (а их было более 400) приехали не зря. По причине проходившего чемпионата мира по футболу посетители прибывали на выставку волнами, тем не менее, их было очень много.

Проходя по павильонам выставки, можно было увидеть все: стеклянные и пластиковые бутылки разных форм и цветов, картонные коробки и POS-материалы, полиэтиленовые и бумажные пакеты, плетеные мешки, металлические банки, бочки, ящики, пузырьки, стретч-пленку, ведра, лотки, алюминиевые и пластиковые тубы... В широком ассортименте были представлены «сухие» и самоклеящиеся этикетки и голограммы.

Как всегда, вместе с производителями упаковки в выставке участвовали поставщики оборудования для производства упаковки, расходных материалов, дозирующего и упаковочного оборудования и многого другого.

Упаковочный рынок растет и, по-видимому, должна несколько измениться сама система организации выставок. Есть два пути: либо проводить их реже, как это делается в Европе, либо делить по тематике. «Сокольники» выбрали второй вариант. Отличие этой выставки от прошлогодней состоит в том, что появились новые проекты — «Упак-Пластик-Россия» и салон элитной упаковки «ЛюксУпак», которые, по замыслу организаторов, должны со временем перерасти в самостоятельные выставки.

Что касается организации, то она была, как всегда, на уровне — отремонтирован павильон №2, в некоторых павильонах установлены системы кондиционирования.

Вновь не обошли упаковочную выставку своим вниманием поставщики полиграфического оборудования и материалов.

ВПЕРВЫЕ ДЕМОНИСТРИРОВАЛОСЬ СТР ФИРМЫ FUJIFILM



РАЗНООБРАЗНЫЕ МАШИНЫ НА СТЕНДЕ NISSA



ВПЕРВЫЕ: МАШИНА ДЛЯ ВЫСЕЧКИ SANWA



ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Интернет не является идеальным каналом реализации полиграфических материалов. Физическое обладание образцами бумаги несравненно удобнее для дизайнера или полиграфиста.

Компания «Александр Браун» организовала заказ образцов непосредственно на своем сайте www.abraun.ru. Процедура отнимает на более пяти минут. По Москве заказанные образцы доставляются курьерской службой, как правило, на следующий день. В регионы образцы посылают почтовой бандеролью.

После того, как бумага NopaCoat немецкой фабрики Nordland (UPM) стала одной из самых популярных в России, доля «серых» поставок ее выросла, и в результате сильно страдало качество бумаги. Компания «Александр Браун» начала активное продвижение бумаги SnowArt. SnowArt — это бумага NopaCoat гарантированного качества. Эксклюзивные права на ее поставку принадлежат «Александр Браун».



РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ЛУЧШИЕ МАРКИ

КОЛЛЕКЦИЯ КОМПАНИИ ТЕРЕМ

- ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
- ОПЕРАТИВНАЯ ДОСТАВКА
- НАЛИЧИЕ НА СКЛАДЕ
- ГИБКИЕ ЦЕНЫ



ФОТОТЕХНИЧЕСКАЯ ПЛЕНКА И РЕАКТИВЫ



ОФСЕТНЫЕ ПЛАСТИНЫ И ХИМИЯ



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЦВЕТОПРОБЫ



ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ХИМИЯ



SCANNER DRUM SERVICE

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



ГРУППА КОМПАНИЙ ТЕРЕМ

все детали цвета



ТАК БУДУТ РАСТИ ПРОДАЖИ «ДЖИ-ПРИНТ»

КРАСНЫЙ КОНЬ «Джи-Принт»

Самые лучшие мероприятия — те, у которых самая короткая официальная часть. На этот раз таким мероприятием стало празднование двухлетия бумаги «Джи-Принт» на российском рынке. Продает эту бумагу группа компаний «Регент», а символом бумаги является красный конек, которого и решили искупать по поводу годовщины.

Купать было решено в Строгинской пойме, добираться до которой пришлось водным транспортом — на теплоходе. Уже упомянутая торжественная часть заняла рекордные 3 мин. Столько времени понадобилось руководителю ГК «Регент» А. Высоткиной, чтобы поприветствовать участников. Неформальная же часть с вручением призов, конкурсами, поеданием барбекю, верховой ездой, другими спортивными — и не очень — соревнованиями продолжалась около шести часов и закончилась уже ночью.



ПИКНИК В ЧЕРНОГОЛОВКЕ

Компании «Александр Браун» и Raflatас провели выездное мероприятие под названием «Raf1 А. Браунада-2002». Название встречи, проходившей в подмосковной Черноголовке на берегу живописного озера, объединило имена двух ведущих поставщиков рулонных самоклеящихся материалов. История отношений между компаниями «Александр Браун» и Raflatас насчитывает более восьми лет. На мероприятие собралось около 50 сотрудников предприятий, работающих с рулонными самоклеящимися материалами. «Усталых бойцов фронта флексографской печати» встретили генеральный директор «Александр Браун» Татьяна Мосина и генеральный представитель «Raflatас» Дмитрий Стречин. Тайну качества рулонных материалов, предлагаемых компанией «Александр Браун», открыла экскурсия на находившийся рядом слиттер-терминал.

После этого был пикник и подвижные игры. Тосты и здравицы звучали до заката. Появившиеся комары заставили хозяев и гостей посвятить оставшееся время искусству танца. Подобно язычникам, танцующие в свете костров

«УСТАЛЫЕ БОЙЦЫ ФРОНТА ФЛЕКСОГРАФСКОЙ ПЕЧАТИ»



Д. СТРЕЧИН: КАК ВСЕГДА О РАБОТЕ



энергично двигались, размахивая руками... Глубоко за полночь, садясь в автобус, единомышленники заключили, что акция должна проводиться чаще, чем один раз в год.

ЗА КОРМОЙ ОСТАЛОСЬ 10 ЛЕТ

В июне отпраздновало свое десятилетие российское представительство немецкой бумажной фабрики Koehler, известной на российском рынке как крупнейший поставщик самокопирующей бумаги. На юбилей, который отмечался в неформальной обстановке — на борту теплохода — были приглашены партнеры Koehler — продавцы и заказчики материалов: «Александр Браун», «Берег», «Знак», «Комус», «Регент», «Синий апельсин», ЦБК, «Экорт» и др.

Путешествие началось с презентации фирмы. Затем директор по продажам Аким Горник (Achim Gornik) поделился с партнерами планами компании на ближайшее будущее. Он сказал, что компания Koehler нацелена на долгосрочное партнерство и собирается наращивать свое присутствие в России за счет увеличения объема продаж и расширения системы сбыта. Наряду с основным на сегодняшний день бизнесом — продажей самокопирующей бумаги — планируется расширять направление термобумаг и декоративных цветных картонов.

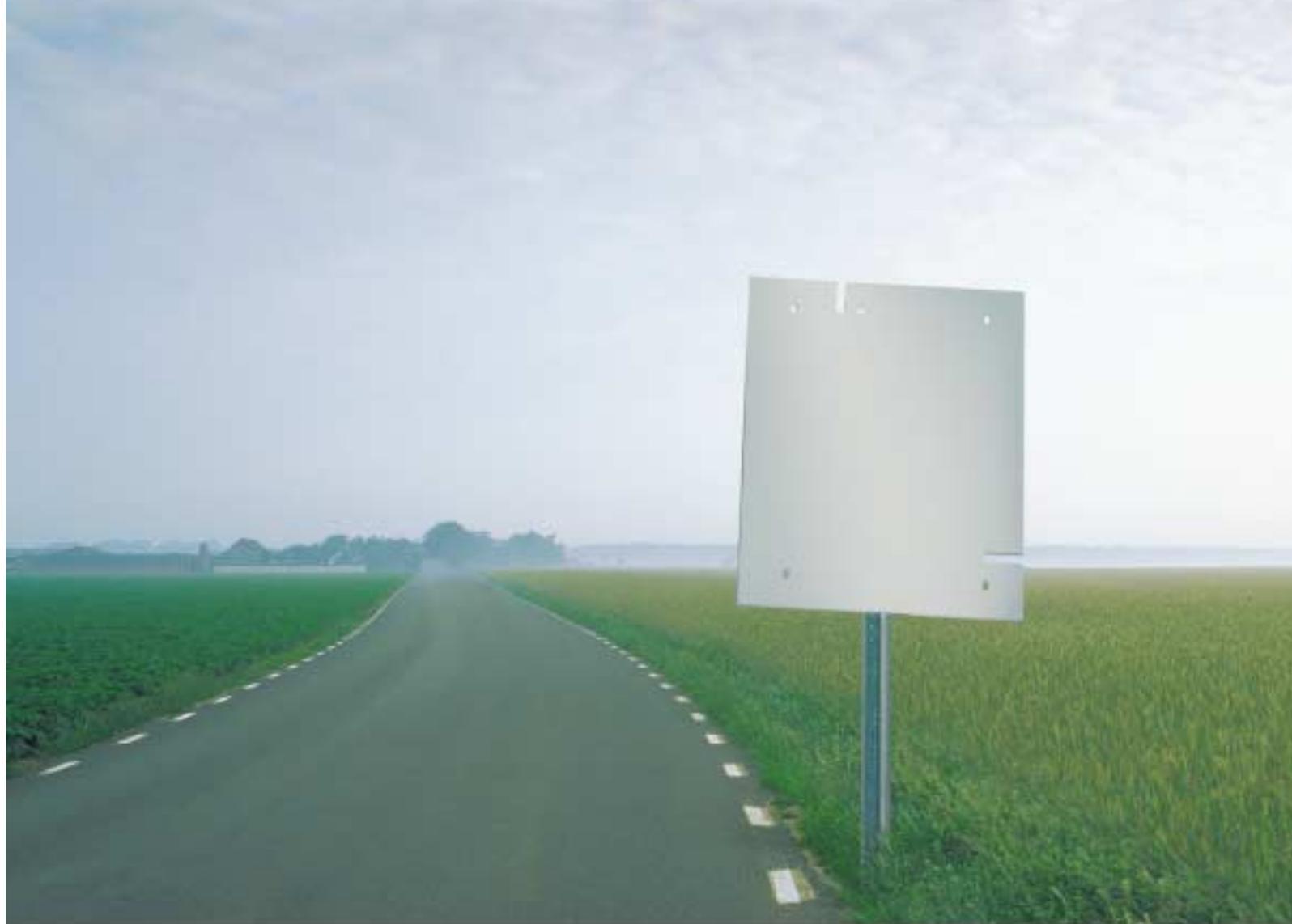
Было много речей, подарков и пожеланий на будущее. Несмотря на проливной дождь, а возможно и благодаря ему, приглашенные на юбилей представители фирм-конкурентов очень скоро почувствовали себя друзьями и нашли массу общих тем и интересов.

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

НА «БУМАЖНЫЕ»
ГАРТ и
ГАРТ digital

www.kursiv.ru/GART

РАСПРОСТРАНЕНИЕ
ТОЛЬКО
НА ТЕРРИТОРИИ РФ



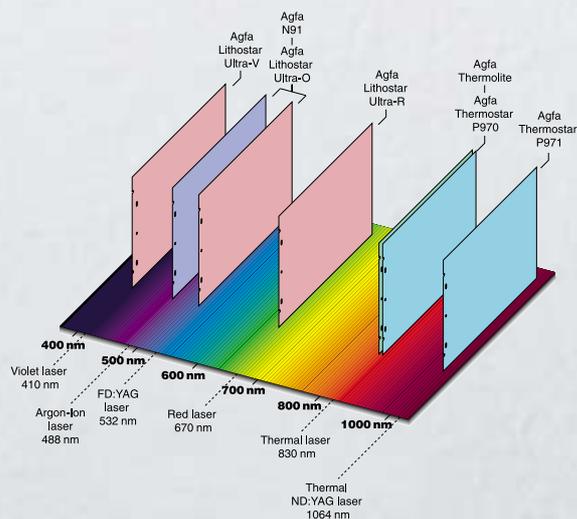
ПЛАСТИНЫ AGFA THERMOSTAR. НИКАКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

С пластинами Agfa Thermostar™ больше не потребуется жертвовать качеством работы в угоду скорости. В действительности, они «созданы для скорости». Поскольку современная технология Agfa Thermostar™ не требует предварительного разогрева пластин, можно сделать существенно больше пластин за то же время. Несмотря на то, что эта уникальная технология была разработана специально для нашей системы Galileo™, она также без проблем работает на всех устройствах с длиной волны лазера 830 нм и 1064 нм от других ведущих производителей. Только Agfa может обеспечить Вас полным ассортиментом технологий цифрового экспонирования пластин: от фотополимерных до серебросодержащих и термических.

С Agfa Thermostar™ снимаются все ограничения на Вашем пути.

Звоните: (095) 234-21-01

Правильно выбрать марку пластин для различных типов лазеров, поможет схема:



Hot Line сбыт
(095) 742 45 55

Packaging & Label
Решения от Heidelberg



PREPRESS

PRESS

POSTPRESS

Новый Speedmaster CD 74

Благодаря наивысшей автоматизации и увеличенному формату листа – 60x74 см – производительность

специально разработан

Speedmaster CD 74 немногим меньше, чем у печатных машин формата А1. При этом стоимость часа работы

для производства упаковки

Speedmaster CD 74 на 50% ниже! С новым Speedmaster CD 74 становится рентабельным производство даже

и этикетки в формате А2

малых тиражей высококачественной упаковки на любых материалах: от тонких бумаг до картона 0,8 мм.