

B HOMEPE: РАЗВЕДКА ПРОШЛА УСПЕШНО **LABELEXPO 2005** 12 ПОСТАВЩИКИ: АПОСТРОФ ПРИНТ 16 ГЕЙДЕЛЬБЕРГ СНГ 18 КОМПАНИЯ ITRACO 20 КБА РУС 22 **ЦЕНТР HGS** 24 ЯМ ИНТЕРНЕШНЛ 26 ПО ВСТРЕЧНОЙ 28 ПОЛОСЕ

После очередного визита в Англию осталось ощущение, что небольшая английская деревушка существенно дороже японской столицы

А. Романов (с. 3)

Я считаю, что мы еще не дожили до высокой конкуренции. Такой, как в развитых странах

С. Земляных (с. 5)

Мы искали полуформатную машину, но «подвернулась» машина полного формата по очень привлекательной цене

А. Почуев (с. 8)



Иванович ЗЕМЛЯНЫХ Типография «Вива-Стар» Генеральный директор

Сергей

ГАРТ: Сергей, «Вива-Стар» ведь достаточно молодая типография?

С. 3.: Да, мы начинали в августе 2001 г. с двух малоформатных печатных машин: Ryobi 522HX и Ромайора. Потом приобрели полуформатную четырехкрасочную Ryobi 754. Год назад у нас была установлена пятикрасочная полуформатная Ryobi 755L с секцией лакирования. А недавно поменяли 522НХ на новую, более автоматизированную модель. На сегодняшний день производственные и офисные площади занимают около 1,5 тыс. м². С репроцентром и цифровой типографией у нас около ста сотрудников. При условии того, что работаем мы в четыре смены. ГАРТ: Не жалеете, что занялись полиграфией?

С. 3.: Нисколько. Но не буду говорить, что мы «окупили машины за год». (Продолжение на с. 4)



«Парель» Генеральный директор

Алексей

ПОЧУЕВ

ГАРТ: Алексей, а с чего начиналась типография «Парель»?

А. П.: Типографии почти 10 лет, начинали мы в 1996 г. с приобретения в лизинг двух печатных машин чешского производства: четырехкрасочной полуформатной и двухкрасочной малоформатной. Был еще Ромайор и некоторое послепечатное оборудование. Потом наступил кризис, а в 2000 г. в связи с переездом я решил все печатное оборудование продать.

Мы два года работали как рекламное агентство. В 2002 г. опять стали типографией, купили новый Heidelberg SM 52-4 и необходимое допечатное и отделочное оборудование, в 2004 г. — подержанный SM 102-5, а в данный момент идет установка новой полуформатной машины с секцией лакирования SM 74-5+L.

(Продолжение на с. 8)



То, что может оказаться скучным и невдохновляющим на одной бумаге, может выглядеть неотразимо свежо и аппетитно на другой.

Попробуйте UPM Finesse - высококлассную бумагу с неизменно идеальной поверхностью, дающую изумительно натуральные и реалистичные результаты печати. Проще говоря, результаты печати, отражающие правду жизни!





ГАРТ

Новости. Регулярно и компетентно. Ежемесячная газета для руководителей и ведущих специалистов издательских и полиграфических предприятий России

Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций

Свидетельство о регистрации: ПИ №77-5307

Адрес в Интернет: www.gart.ru

E-mail: gart@kursiv.ru

Учредитель: издательство «Курсив»

Главный редактор: Андрей РОМАНОВ

andrei@romanov.ru

Адрес редакции:

Москва, ул. Электрозаводская, 37/4, стр. 7 Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив» Телефон/факс: (095) 725 6001 Подписано в печать: 03.10.2005

Отпечатано в ОАО «Типография «Новости», Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46 Телефон: (095) 265 6108, 265 5553 Заказ № 2582 Печать офсетная. Тираж 5000 экз.

© Издательство «Курсив», 2005
Все права защищены. Перепечатка возможна только с письменного разрешения издательства
За содержание рекламы редакция ответственности не несет

предполагаемые ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ ГАРТ

ОКТЯБРЬ 2005: ОТДЕЛКА ПЕЧАТНОЙ ПРОДУКЦИИ

НОЯБРЬ 2005: КАДРЫ В ПОЛИГРАФИИ

ДЕКАБРЬ 2005: БУМАГА

ЯНВАРЬ 2006: ЗАКАЗЧИКИ



РАЗВЕДКА ПРОШЛА УСПЕШНО

Если по теме номера, то печатные машины люди выбирают не совсем по критериям полиграфическим. Чаще всего решения принимают вообще не полиграфисты. Происходит точно так же, как с дорогими автомобилями. Если бы выбором крутого автомобиля занимался механик из серьезного автосервиса, то он, конечно, заглядывал бы под капот, закатывал машину на яму и проверял версию firmware бортового компьютера. Но в жизни так автомобиль никто не выбирает. При покупке печатной машины обычно так же — работают другие критерии.

Кто-то покупает дорогую машину в кредит, а кто-то просто хочет подарить себе или кому-то «нормальный» автомобиль. Одним нужны хорошие финансовые условия, другим — немедленное наличие дорогой модели на складе. «Немедленное» — по отношению к печатной машине означает приблизительно 1 мес. до доставки ее в типографию. Есть те, кто ждет версию с новым дизелем и те, кто просто не может водить машины, сделанные в Швеции. А еще есть стоимость сервиса...

Что касается моего посещения Англии, то можно сказать, все планы были выполнены, включая обед с президентом европейского FujiFilm (мы, кстати, пригласили его в Москву, где он пока ни разу не был) и поход на матч «Челси» (наши, как и положено, выиграли).

Несмотря на это, возникает некоторое двойственное чувство. Не знаю, надо встречаться в Бирмингеме на выставке Ірех или нет? Говорят, что самый дорогой город мира — Токио. Были мы там, вполне нормальный город. А после визита в Англию у меня осталось ощущение, что небольшая английская деревушка существенно дороже японской столицы. В ней было не найти обменного пункта, а если найти и удавалось, то за 100 долларов там давали всего 46 паундов. И это при курсе 1,75. Правда, в маленьком деревенском отеле постройки 1164 г.(!) немногочис-

ленный персонал долго консультировался между собой, сверялся с Financial Times и взял деньги по «биржевому» курсу. Куда деваться, плату за номер получить хотелось. Ну, а в Лондоне... Нет слов, только отстегивай те самые паунды. Может, лучше опять в Токио рванем?

Кстати, когда официальная часть моего визита в Англию закончилась. начались проблемы с погодой. Интересное наблюдение: в конце футбольного матча на стадионе «Челси» начался дождь, а когда болельщики вышли на открытый воздух, он усилился. 45тысячная толпа медленно продвигалась к входу в метро. Все, как положено: дождь, конная полиция, решетки и медленно двигающаяся под дождем толпа. У англичан вполне философское отношение к капризам природы. Ни у кого не было зонта. Ни у кого, кроме нескольких граждан. Видимо, это были россияне, которых, по слухам, на матчах «Челси» теперь бывает много.

Андрей Романов главный редактор

Р. S. Сейчас идет перестройка во многих компаниях-поставщиках оборудования. В некоторых внезапно меняется руководство. Видимо, интерес к российскому рынку со стороны производителей растет не по дням, а по часам.



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



Бумага мелованная матовая UPM Finesse silk плотностью 130 г/м² предоставлена фирмой «Комус»

Сергей ЗЕМЛЯНЫХ

(Продолжение. Начало на с. 1)

Сегодня это невозможно, по крайней мере в нашей типографии. Но финансовые результаты вполне нормальные. И нас, и лизинговую компанию, с которой мы работаем, все устраивает. Мы вовремя платим зарплаты и рассчитываемся за оборудование. Активы компании растут.

ГАРТ: «Вива-Стар» — специализированная журнальная или все-таки рекламнокоммерческая типография? С. 3.: Журналов и каталогов мы делаем много — у нас есть для этого все необходимое послепечатное оборудование, но и самую разную рекламно-коммерческую продукцию тоже много печатаем. Две полуформатные машины — все-таки недостаточно для специализированной журнальной типографии. Мы — не «Пушкинская площадь», хотя наименований журналов много, но тиражи, в основном -3-5 тыс. экз.

ГАРТ: Но журналы — более выгодные заказы, чем рекламно-коммерческая продукция?

С. 3.: Я бы так не сказал. Сегодня, видимо, уже нет какой-то выгодной или невыгодной ниши на рынке. Цены везде очень низкие. Но

на любом рынке могут быть и прибыльные, и убыточные компании. Наше преимущество в том, что мы умеем делать журналы быстро и эффективно. Нельзя сказать, что также эффективно, как это делается в японских типографиях, но наши печатники могут сделать более 50 приладок за 12-часовую смену. Это, конечно, рекордные результаты, но в среднем получается около 30 приладок за смену. А есть типографии, которые делают только пять.

ГАРТ: В среднем 30 приладок в смену на полуформатной машине это, видимо, рекорд для России?

В. 3.: Возможно, в России это и рекорд, но в Японии нормой является 40–50 приладок.

С. 3.: Мы ориентированы на эффективное поточное производство. Стараемся избегать заказов на папки, например, со сложными плашками и дополнительной отделкой. Берем их летом, чтобы печатники потренировались. А в сезон устанавливаем на такие работы серьезные наценки. Не наше это дело. Клиенты, кстати, не готовы платить за эксклюзивное качество. А приладка на такой работе может занять достаточно много времени. И если посчитать все затраты, то даже



Владимир Иванович ЗЕМЛЯНЫХ Типография «Вива-Стар» Технический директор

очень выгодный на первый взгляд заказ может оказаться убыточным.

ГАРТ: Что, Ryobi — такие хорошие машины?

С. 3.: Есть три составляющих эффективного производства: хорошие машины, хорошие специалисты и грамотно организованное производство. Я считаю, что у нас все три компонента в наличии.

В. 3.: Что касается печатных машин Ryobi, то наша первая полуформатная машина по техническим причинам за три года простаивала максимум два—три часа, а на счетчике уже более 100 млн отт. Но мы, конечно, поддерживаем технику в нормальном состоянии, два раза в месяц останавливаем на 12 часов

для выполнения всех необходимых профилактических работ.

ГАРТ: Помимо печати важна еще и допечатнная подготовка. У вас достаточно редкая система СТР для традиционных пластин — UV-Setter. Ее производительность и функциональные возможности вас устраивают?

В. 3.: Установлена она была в начале этого года. С технической точки зрения были, конечно, некоторые проблемы. Кроме того, на первом этапе были перебои с поставками пластин. Они тоже достаточно редкие на нашем рынке — негативные Lastra Axel. Пластины имеют очень высокую чувствительность, и на них UV-Setter paботает с хорошей производительностью. Но теперь все нормально, и во время пиковой загрузки мы делаем на ней в сутки до 400 форм. ГАРТ: А как с использованием СІРЗ и штифтовой при-

В. 3.: Мы используем возможности СІРЗ. Для штифтовой приводки есть автомат для пробивки отверстий, который работает в режиме offline. Он ориентируется по крестам на готовой форме. Мы приобрели его еще до покупки СТР (два года назад), и это позволило сократить время на приладку не менее чем на 30%.

водки?

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

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

Ваша фирма — это:
□ Коммерческая типография
□ Газетная типография
□ Книжная типография
□ Журнальная типография
□ Предприятие флексографской печати
□ Репроцентр, препресс-бюро
□ Рекламное агентство
□ Поставщик материалов или оборудования
□ Издательство
□ прочее

Как адресовать Вам ГАРТ? Фамилия:
Фамилия.
Имя:
Отчество:
Должность:
Название фирмы:
Адрес:

Совмещение по крестам происходит автоматически. Печатнику для этого ничего делать не надо.

ГАРТ: А отдел допечатной подготовки у вас большой? В. 3.: Восемь человек. На их плечи ложится достаточно много работы: подготовка и

Мы ориентированы на эффективное поточное производство. Стараемся избегать заказов на папки, например, со сложными плашками и дополнительной отделкой. Берем их летом, чтобы печатники потренировались. А в сезон устанавливаем на такие работы серьезные наценки. Не наше это дело. Да и клиенты не готовы платить за эксклюзивное качество

проверка файлов, выполнение спуска полос. Ведь количество заказов у нас очень большое.

ГАРТ: Как все-таки получается такая высокая загрузка? С. 3.: Я считаю, что у нас сравнительно небольшая типография, загрузить которую проблем не составляет. В Москве очень много заказчиков, которым требуется

высококачественная продукция по хорошим ценам. Мы практически не рекламируем свои услуги. Работают менеджеры, работает руководство, приходят заказчики по рекомендациям других клиентов.

ГАРТ: Как дела в этом году? С. 3.: Для нас это первый год, когда мы ничего не покупали из крупного оборудования — просто стабильно работали. Результаты хорошие, но я бы не сказал, что на рынке есть бум заказов. Лето, правда, было непохожее на предыдущие, практически не было спада.

ГАРТ: Но конкуренция растет, а цены падают...

С. 3.: Я считаю, что мы еще не дожили до высокой конкуренции. Все знают, какая концентрация полиграфических предприятий в развитых странах. В Японии, например, при таком же населении как и у нас — 20 тыс. типографий. А в Москве несколько сотен, и все говорят о высокой конкуренции.

ГАРТ: Но и рынок печатной продукции в Японии существенно больше.

С. 3.: И у нас рынок развивается, денег становится все больше, значит, и потребности в печатной продукции растут. Сегодня, правда, повышаются цены на все: на топливо, полиграфическое оборудование, расходные материалы и бумагу. Только цены на печатную продукцию снижаются. На рынке появляются новые типографии, растут мощности уже существующих. Кто-то начинает демпинговать, чтобы обеспечить себе загрузку. В этих условиях выживут только те типографии, которые имеют сравнимые с западными производительность и эффективность. Кстати, в Японии типографии работают с рентабельностью 5%, и это на самом деле так.

ГАРТ: Полагаете, нашим тоже скоро придется так работать?

С. 3.: Может быть не совсем так, но, я считаю, что при-

Московское представительство **XSYS Print Solutions** Ленинградское ш. 16, стр. 9. (095) 775 1760





Компания XSYS Print Solutions – это:
Краски для узкорулонных машин
Краски для флексо и глубокой печати
Фотополимерные пластины
Краски для рулонного офсета
Краски для листового офсета
Пигменты и Смолы

быльность российского полиграфического бизнеса сама по себе не вырастет.

Мы посещаем много зарубежных типографий в Европе, и в Турции. И очень многие из тех, в которых мы побывали, печатают что-нибудь для России. А это значит, что есть хорошие резервы. На мой взгляд, сегодня мы находимся на середине пути. У нас большие планы по развитию производства в нескольких направлениях.

ГАРТ: И что же это за направления?

С. 3.: Первое — цифровая печать. Когда фотовыводные устройства стали нам не нужны, мы создали репроцентр рядом с м. «Электрозаводская». Теперь мы поставили туда же две цифровые печатные машины фирмы Осе:

цветную и черно-белую. Через месяц салон уже начнет работать. Я считаю, что персонализированная продукция и печать по запросу имеют хорошие перспективы.

Вторым направлением нашего развития является приобретение печатной машины полного формата. Надеюсь, в будущем году мы этот проект осуществим. Основная проблема в том, что мы не можем найти подходящее помещение.

ГАРТ: Но на Электрозаводской улице помещений, которые можно арендовать, вроде бы очень много?

С. 3.: В том-то и дело, что мы не хотим арендовать помещение. Хотим приобрести в собственность. Это важно.

Представьте себе, арендуем мы его, а потом сменится собственник и нас «попросят» или существенно увеличат стоимость аренды. Нормальных договоров аренды сегодня никто заключать не хочет, да и что такое в нашей стране договор? Что нам останется делать? Перевозить машину? Это окажется очень недешево, при этом еще и производство остановится на несколько недель.

Все-таки это большой инвестиционный проект, в котором не неделя, а день может иметь очень большое значение. Хочется уменьшить возможные риски и не становиться заложниками арендодателя.

ГАРТ: А местоположение имеет значение для такой типографии, как ваша? Она ведь находится сравнительно далеко от метро?

С. 3.: Для нас это значения не имеет. У нас заказчики в основном серьезные, на метро не ездят. Мы ведь визитками уже давно не занимаемся.

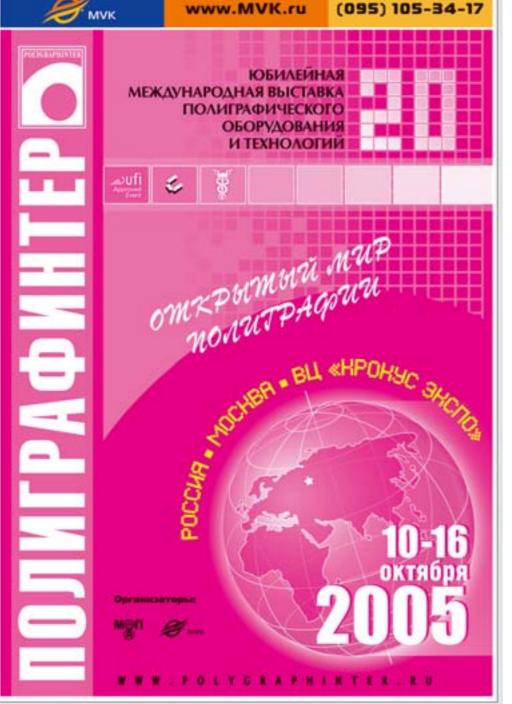
Сейчас будем увеличивать мощности для производства журнальной продукции. Печатную машину будем покупать обычную четырехкрасочную, больше под «внутренности» журналов не нужно.

ГАРТ: Понадобится еще и послепечатное оборудование?

В. 3.: Да. Но мы, на самом деле и так его уже обновляем. К концу года будет установлена автоматизированная линия для бесшвейного скрепления фирмы Horizon.

ГАРТ: У вас просто «японское царство». Но все-таки для полного формата необходимо, видимо, более серьезное оборудование?

В. 3.: Да, сейчас мы используем линии, работающие с листами, для большой машины нужно будет переходить на





подборку тетрадок. И у Horizon есть необходимое оборудование.

ГАРТ: Интересно, а за сколько лет вы рассчитываете окупить новую машину? С. 3.: За четыре года.

ГАРТ: Но это практически удвоение имеющихся у вас производственных мощностей. Нужно будет найти в два раза больше заказов.

С. 3.: Я не думаю, что это большая проблема. Если бы мы начинали с нуля, то тогда, конечно, было бы намного сложнее. Каждая следующая машина загружается быстрее, чем предыдущая. Мы реально можем увеличить загрузку в два раза.

ГАРТ: Машину уже выбрали?

С. 3.: Пока нет. Мы, можно сказать, выбираем не машину, а поставщика, который предложит наиболее выгодные условия лизинга или кредитования. В таком проекте это очень важно. Даже если кто-то предложит машину на 20% дешевле, но всю сумму надо выплатить завтра — нас такой вариант не устроит. Мы стараемся развиваться по логичной схеме, как нормальная западная типография, приобретая оборудование в лизинг.



ПЕРВАЯ ПРОВИНЦИАЛЬНАЯ ТИПОГРАФИЯ **B MOCKBE**

В начале сентября состоялось открытие первой типографии ИД «Провинция» в Москве. Производственные мощности газетной типографии «ТМК» одни из самых больших в России.

В здании общей площадью 6 тыс. м² установлены шесть немецких рулонных газетных машин. Все они могут производить полноцветную продукцию со средней скоростью 40 тыс. экз/ч. В тесном контакте с российским персоналом установкой и пуско-наладочными работами в «ТМК» занимались специалисты из Германии, Гонконга, Голландии и Индонезии.

Главным конкурентным преимуществом типографии ИД «Провинция» по сравнению с остальными будет не только приемлемая цена и хорошее качество, но и действительно удобное для клиентов месторасположение — близ метро «Авиамоторная». «Политика ИД «Провинция» на печатном рынке заключается в стабильности производства, предоставлении дополнительных удобств заказчикам, поддержании максимально низких цен на наши услуги и гарантии качества», — отметил генеральный директор московской типографии «ТМК» Андрей Криворота.

ИД «Провинция» является лидером на рынке периодической печати, издает 42 региональные и пять федеральных газет. На 1 августа 2005 г. совокупный разовый тираж всех изданий составил около двух миллионов экземпляров. Также Издательский дом владеет восемью типографиями — в Москве, Ярославле, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Орле, Омске, Оренбурге, Кемерово.

www.nissa.ru Санкт-Петербург (812) 320-1420/22 Ростов-на-Дону (863) 227-7405 Алматы (3272) 980-298

NISSA I CENTRE

GUK

ная фальцевальная машина Центральный пульт управле-**GUK-Falzmaschinen** ния (МРС) с возможностями

GUK K54K – комбинирован-

высокопроизводительные швейные головки UNIVERSAL 52/8, перенастраиваемые в течение 1 с | транспортировка сшитой брошюры в трехножевое резальное устройство ТЗ без деформаций и повреж-

Hohner HSB 7000 - вкладочношвейно-резальный агрегат (ВШРА) Машина поставляется в различных **hohner** конфигурациях | автоматическая

установка параметров фальцовки на всех узлах одновременно | бесшумные и надежные зубчатые передачи вместо ременных | точная регулировка фальцевальные валы выполнены из высокопрочпроизводительность | минимальный формат:



Алексей ПОЧУЕВ

(Продолжение. Начало на с. 1)

Это, кстати, одна из первых печатных машин, проданных в лизинг на семь лет.

ГАРТ: А нужен ли такой длинный срок лизинга?

А. П.: Он позволяет параллельно развиваться. Покупать другое оборудование.

ГАРТ: Мы много общаемся с владельцами типографий. От некоторых из них слышали, что вроде бы выгодные условия лизинга, позволяющие постоянно увеличивать парк оборудования, потом выливаются в серьезные проблемы. Финансовая нагрузка на предприятие становится слишком высокой.

А. П.: А мы и не набираем «много», нам, например, сейчас нужна линия для бесшвейного скрепления. Переразмещать такие заказы становится уже неразумно.

Что касается семи лет лизинга, то, по условиям договора, мы можем выкупить машину в любой момент по истечении трехлетнего срока. Риска практически никакого нет. При этом лизинговые платежи за достаточно дорогую машину небольшие, мы можем выплачивать их, не испытывая трудностей.

ГАРТ: Добавить к маленькому Speedmaster 52-4 пятикрасочную машину полного формата, как вы сделали в 2004 г., решится не каждый.

А. П.: Этот шаг, несмотря на всю его нелогичность, оказался вполне оправданным. Мы, на самом деле, искали полуформатную машину, но по случаю «подвернулась» машина полного формата по очень привлекательной цене. Все посчитали и купили. До этого нам приходилось много заказов переразмещать в других типографиях, теперь печатаем их сами, с загрузкой все в порядке. Очевидно, что, приобретая машину полного формата, нужно еще и купить соответствующее послепечатное оборудование. Этот вопрос тоже

был оперативно решен, в общем все сложилось удачно.

ГАРТ: Зачем теперь нужна новая полуформатная машина?

А. П.: Есть заказы, которые ставить на SM 102 невыгодно. Машина все-таки неновая, времени на приладку уходит много, поэтому нам интереснее загружать ее многотиражной продукцией. А печатать на формате АЗ толстые журналы тиражом 2–3 тыс. тоже невыгодно.

ГАРТ: Вы много печатаете журналов? А. П.: Около 85% нашего производства — разнообразная рекламно-коммерческая продукция, включая упаковку и POS-материалы. Остальное — периодические журналы.

ГАРТ: Интересно, а сколько приладок в смену должен по планам делать ваш новый Speedmaster?

А. П.: На SM 52-4 со всеми опциями автоматизации и пультом СР 2000 наши печатники делают периодически более 40 приладок за 16 часов. На полуформатном SM 74, который тоже оснащен всеми необходимыми опциями и системой Axis Control, на коротких тиражах можно делать столько же.

ГАРТ: Типография работает круглосуточно?

А. П.: Нет, у нас три смены печатников на каждой машине. Они работают по сложному графику. Кстати, с покупкой новой машины возникает проблема квалифицированного персонала, и мы предпочитаем решать ее путем подготовки и повышения квалификации своих сотрудников.

ГАРТ: Алексей, а как Вы оцениваете ситуацию на московском рынке печатной продукции?

А. П.: Я, видимо, не окажусь оригинальным, если скажу, что на рынке переизбыток полиграфических мощностей. Это нужно принимать во внимание.

ГАРТ: То есть снижать цены?

А. П.: Нет, это не наш случай. Мы не привлекаем заказчиков низкой ценой.

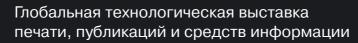
Стараемся обеспечивать лучший сервис. Работаем только с теми заказчиками, которым нужна надежная типография. Они понимают, что немного переплачивают за наши услуги, но при этом имеют гарантию того, что у них все будет хорошо. Несмотря ни на какие проблемы, связанные с производственным процессом. Мы отвечаем за качество печатной продукции, и есть заказчики, которые работают с нами уже 10 лет! ГАРТ: У вас же некоторое время не было типографии?

ИНТЕРВЬЮ

Возможно, есть типографии, которые работают для конкретных крупных заказчиков, чьи объемы растут. Но, если брать рынок в целом, то у клиентов, готовых платить разумные деньги за печать, объемы не только не растут, а сокращаются. Деньгами на рекламную продукцию уже никто не разбрасывается

А. П.: Они прекрасно знали, что мы переразмещаем их заказы, но все равно работали с нами, предпочитая чтобы всеми вопросами, связанными с полиграфией, занимались профессионалы. ГАРТ: А, по Вашему мнению, сам рынок растет?

А. П.: Думаю, что общий объем — нет. У нас, с установкой новых машин, он





Зарегистрируйтесь по адресу: www.ipex.org/KUR2 и получите бесплатный билет на выставку IPEX 2006

(стоимость билета без предварительной регистрации — 30 £)

растет существенно. Значит, в каких-то других типографиях, возможно, падает. Периодически небольшие московские типографии выставляют на продажу. И их, кстати, покупают. Уходят с рынка некоторые игроки, появляются

ГАРТ: И в Москве, и в России есть очень много полиграфических предприятий, которые элементарно не умеют считать деньги...

А. П.: Да, таких много. Они просто продают свою продукцию по ценам, которые установились на рынке. Совершенно не задумываясь о том, можно ли так поступать и какова реальная себестоимость продукции.

Мы с этой точки зрения оказались, видимо, предусмотрительнее. Приобрели и завершаем процесс внедрения автоматизированной системы управления предприятием. Подсчитали издержки, постарались их сократить. Не могу сказать, что внедрение прошло легко. Пришлось приложить очень много усилий, заставлять людей заносить всю информацию в компьютер. Зато теперь, по прошествии полугода, те, кто сопротивлялся, освоили возможности системы и активно ее используют.

Возвращаясь к рынку, надо сказать, что реальной статистики нет. Можно, конечно, пытаться оценивать его по импорту бумаги, но это косвенный показатель. Объемы производства типографий никто не считает и не отслеживает. Может быть, объем рынка рекламно-коммерческой продукции и растет, но не намного. Я общаюсь с другими владельцами и руководителями типографий. У многих такое же мнение, хотя и не у всех.

ГАРТ: В предыдущем номере ГАРТ один из его участников как раз говорил о том, что рынок очень существенно растет.

А. П.: Возможно, есть типографии, которые работают для конкретных крупных заказчиков, чьи объемы растут. Но, если брать рынок в целом, то у клиентов, готовых платить разумные деньги за печать, объемы не только не растут, а сокращаются. Деньгами на рекламную продукцию уже никто не разбрасывается. Можно привести пример банков. Мы в прошлые годы печатали для них большое количество дорогих перекидных календарей. А теперь они практически перестали эту продукцию заказывать, предпочитая более дешевые виды полиграфии.

ГАРТ: Зачем же тогда покупать новые машины?

А. П.: Они нужны. Мы просто не справляемся с заказами на существующем оборудовании. Вернее, мы не можем эффективно делать все заказы, которые у нас размещают.

ГАРТ: Но для нового оборудования необходимо обеспечить загрузку. У вас, кстати, больше прямых клиентов или агентств?

А. П.: У нас большой собственный отдел продаж, в котором девять менеджеров. Они, в основном, работают с прямыми заказчиками. Что касается агентств, то мы работаем только с теми, которым необходим именно надежный подрядчик и кто не считает каждые 10-20 долл. Может быть, это грубо, но я полагаю, что агентство не может работать, исходя из прибыли в 100 долл. на любом заказе. Тем не менее, рекламные агентства среди наших заказчиков есть. Это серьезные

ГАРТ: Алексей, интересно, а почему Вы выбрали систему СТР для серебросодержащих пластин?

А. П.: Почти так же, как и машину полного формата. Условия приобретения оказались очень выгодными. Я ни-





Москва: (095) 781-38-38 www.apostrof-print.ru

*при использовании офсетных пластин с термальным чувствительным слоем Lastra LT-2 предоставляется

Санкт-Петербург: (812) 449-21-42 Ростов-на-Дону: (8632) 58-97-78 Екатеринбург: (343) 371-51-40 Новосибирск: (3832) 12-00-14

сколько не жалею о приобретении. На начальном этапе выбор фиолетовой технологии оправдан. Если первые несколько месяцев еще держали копировальную раму и процессор, то теперь, можете убедиться — их нет. Система нас полностью устраивает, мы делаем формы не только для себя, но и на сторону.

ГАРТ: А фотовывода у вас до этого не было?

А. П.: Не было, мы всегда выводили пленки на стороне. Но с приобретением машины полного формата стало понятно — необходимо что-то делать. Долго считали и пришли к выводу, что СТР в нашем случае лучше. И с точки зрения технологического развития, и с точки зрения финансов. Мы практически не вкладывали денег в эту систему, грубо говоря, просто перевели финансовый поток за вывод пленок к поставщику оборудования.

Для нас покупка оказалась совершенно оправданной. Но когда будем приобретать второе устройство, скорее всего возьмем термальное.

ГАРТ: То есть планы большие?

А. П.: Да, планы развиваться дальше. Наращивая оборот, сегодня можно зарабатывать нормальные деньги. Мы,

кстати, задумываемся уже о покупке новой печатной машины полного формата.

ГАРТ: На Складочной улице арендная плата, видимо, не самая высокая?

А. П.: Пока — да. Но после того, как закончится реконструкция Третьего кольца, привлекательность этого места возрастет. Это, конечно, промзона, но отсюда можно будет очень быстро добраться до основных транспортных развязок.

Сегодня производственные площади типографии около $1000 \, \text{м}^2$. Плюс еще офисные помещения — более $300 \, \text{м}^2$.

ГАРТ: Если купите еще одну машину, необходимо будет дополнительное помещение?

А. П.: Да, мы понимаем, что производственные площади нужно расширять. Надеемся, что здесь к тому времени освободятся помещения. В любом случае, проблемы будем решать по мере их поступления. Наше основное преимущество сегодня в том, что офис и типография находятся в одном месте. Было время, когда мы экспериментировали, но все эксперименты показали, что все должно быть не просто близко, а совсем рядом.

HOBЫЕ РУБЕЖИ CANON

В сентябре компания Canon представила новые модели широкоформатных принтеров imagePROGRAF W8400 и imagePROGRAF W6400. Они расширяют ассортимент оборудования Canon для рынка коммерческой печати.

На пресс-конференции по этому поводу также было объявлено имя системного партнера фирмы по продвижению ее оборудования для широкоформатной печати в России и странах СНГ компании Consistent Software Distribution. Ее дилерская сеть насчитывает 12 отделений компании CSoft. осуществляющих внедрение комплексных решений, экспертные центры и около 100 дилеров в России и странах СНГ.

ПРИБЫЛЬ ВЫРОСЛА

По информации «ЯМ Интернешнл», японская корпорация Котогі опубликовала результаты своей деятельности за первый квартал текущего финансового года. По сравнению с аналогичным прошлогодним периодом рост объемов продаж оборудования достиг 25,5%, а увеличение прибыли корпорации составило 95,2%. Успех фирмы во многом обус-

ловлен возрастающими объемами продаж новейших разработок Komori — полноформатных машин серии Lithrone S40 и полуформатных Spica 26/29P.



ОЧЕРЕДНОЙ СЕМИНАР

В сентябре в информационном центре издательства «Курсив» компании Global Web Systems (США) и LISOV провели семинар, посвященный рулонным офсетным печатным машинам. На него приехали сотрудники типографий из разных регионов страны. С сообщениями выступили руководитель европейского отделения Global Web Systems (GWS) и представители LISOV, они рассказали о GWS и технических особенностях ее машин.

Основным направлением деятельности компании стала модернизация работающих в типографиях печатных машин за счет оснащения их дополнительными печатными секциями, рулонными зарядками и фальцаппаратами.



ОФСЕТНАЯ ПЕЧАТЬ



НОВЫЙ СКЛАД MAP PAPER

Компания Мар Рарег открыла новый складской комплекс в подмосковном Климовске. Теплое и акклиматизированное помещение общей площадью около 6 тыс. м² позволяет хранить до 3,5 тыс. т бумажной продукции на четырех ярусах. На складе есть все необходимое для удобства работы с клиентами: собственный парк машин, железнодорожная ветка для доставки товара без перегрузок. Ведется компьютерный учет заказов и наличия товара на складе, постояно пополняется ассортимент.

Генеральный директор компании Мар Рарег Олег Докин рассказал о трудностях, с которыми приходится сталкиваться типографиям на стремительно развивающемся российском рынке, и как сотрудничество с Мар Рарег помогает их преодолевать. Девизом выступления Олега Докина стала фраза: «Давайте процветать вместе!»

БУМАЖНИКИ ОТКАЗАЛИСЬ

Поставщики бумаги отказались участвовать в выставке «ПолиграфиИнтер 2005». Основная причина — «масштабное, немотивированное повышение цен» на выставочные площади. Содружество бумажных оптовиков и компания «Берег» обратились к руководству холдинга «МВК» с письмом, выражая несогласие с такой политикой и озвучив просьбу вернуть расценки на выставочные площади к уровню 2004 г. Данное письмо также подписали компании «Дубль В», «Александр Браун», «Комус», «Регент», Мар Рарег, «Петробумага», а также российские представители концернов UPM Kymmene, International Paper, Stora Enso, Sappi, M-Real, Mondi; компании «Европапир», Koehler AG, «Союз-ГлавБум», «Техснаб-М», «Интербумага», «Синий Апельсин» и др. Обращение было передано непосредственно в офис выставочной компании «МВК» 29 апреля. Однако официальный ответ последовал только 26 июля!

После длительных переговоров с организаторами выставки компании, подписавшие письмо, приняли решение отказаться от участия в «ПолиграфИнтере» и в дальнейшем оставаться свободными в своем выборе относительно участия или неучастия в этих и любых других выставочных проектах «МВК». Более подробную информацию о том, как сложилась такая ситуация, можно прочитать на сайте «Содружества бумажных оптовиков» www.sbo-paper.ru.



монументальное

полотно



офсетные полотна

Расходные материалы для полиграфии



MOCKBIA Ten.: (969) 937-5151, 937-5156 CAHKT-ПЕТЕРБУРГ Ten.: (912) 449-2141 KAJAHb Ten.: (9432) 92-3714 CHESIPP Ten.: (383) 212-0124, 212-0125 YPAJI Ten.: (343) 355-9026, 371-026; KOF Ten.: (8632) 52-6704, 58-9778 YKPAHHA Ten.: +380 (44) 212-2619 KAJAXCTAH Ten.: (3272) 98-0154, 50-3741





ФЛЕКСОГРАФСКИЕ

КРАСКИ

УФ-ОТВЕРЖДЕНИЯ

• Катионные



Глянцевые • Матовые •



для достижения результата!

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

Екатеринбург

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

Санкт-Петербург

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

Ростов-на-Дону

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





Labelexpo 2005

В Брюсселе с успехом прошла очередная выставка LabelExpo, участником которой было и издательство «Курсив». На фоне ставшей не самой удачной Print 05, успешная этикеточная выставка говорит о том, что на рынке все изменяется.

По-видимому RFID — это новый бизнес для производителей этикеток. Во всяком случае, теме Radio Frequency Identification (радиочастотной идентификации) была посвящена отдельная конференция, собравшая массу слушателей. Многие экспоненты показывали свои решения для этой сферы бизнеса.

Технологии производства и нанесения антенн или транспондеров, а также микрочипов на внутренние слои самоклеящихся этикеток и были «хитом» выставки. Сразу 26 компаний, преимущественно из Европы и США, представили свои решения. Среди них — оборудование для изготовления транспондеров, системы изготовления RFID-этикеток с вклеенными чипами и антеннами (GRE, Longford, Domino, SMAG и др.), материалы для RFID-этикеток, включая металлопроводящие краски для печати транспондеров (Flint), специальные самоклеящиеся материалы (UPM Rafsec,

Avery Dennison, Mactac, SATO и др.)

Сенсации в допечатных процессах состоялись в области прямого лазерного гравирования. Лидеры в этой направлении все как один показали универсальные системы, изготавливаюшие формы для нескольких способов печати.

Наибольшей популярностью у посетителей пользовались новые устройства, показанные компанией Stork — главным ньюсмейкером в этой области. На этот раз системам изготовления форм было отведено самое большое место на стенде: были представлены аппараты, способные изготавливать формы для флексографии, высокой и трафаретной печати, а также известные системы Morpheus и устройства для изготовления ротационных трафаретных форм Rotamesh.

Компания Luescher тоже пошла путем универсализации и показала свою новинку — систему прямого лазерного гравирования Flex-Pose!direct 250L, которая может изготавливать формы флексографской, высокой и трафаретной печати. Система рассчитана на применение в vзкорvлонном производстве: имеет небольшие размеры, может гравировать гильзы, а ее возможности соответствуют потребностям современных предприятий, использующих комбинацию

нескольких способов печати на одной машине. Кроме того, Luescher анонсировал работу с цифровыми водовымывными пластинами фирм Тоуово и Toray.

Esko-Graphics показала новый CDI Spark 2120 — малогабаритную версию, предназначенную для узкорулонных предприятий.

Получила развитие история с термальным процессором от MacDermid (аналог FAST). Его прототип был показан на выставке drupa 2004. Теперь демонстрировалась серийная модель Lava 2530, предназначенная для узкорулонных производств. Кроме того, были анонсированы новые цифровые формы Digital MLT как утверждает производитель, обеспечивающие качество офсетной печати. Интересный момент: эти формы можно обрабатывать как на термальном процессоре, так и на обычном сольвентновымывном.

Системы ThermoFlex, в связи с приобретением фирмы Стео компанией Kodak, демонстрировались на стенде последнего. Способом лазерной аблации маски ThermoFlex может изготавливать формы для флексографии, высокой и офсетной печати, а также фотоформы, причем, как утверждают производители, с самой высокой скоростью в своем сегменте.

На Labelexpo традиционно выставляются все без исключения ведущие производители узкорулонных машин. Если говорить о ключевых тенденциях в конструировании, то это, в первую очередь, дальнейшее расширение использования нескольких способов печати на одной машине. Тройка лидеров в производстве машин линейного секционного построения — Gallus, Mark Andy и Nilpeter — показала модели с полностью взаимозаменяемыми секцииями, то есть на место любой флексографской можно поставить трафаретную, секцию горячего тиснения, а иногда и глубокой печати.

Совершенствуется система привода: полностью сервоприводную машину RCS 330 показал Gallus. В большей или меньшей степени, но тоже сервоприводные машины демонстрировали не только лидеры, но и плотно следующие за ними MPS, Omet и GiDue. Последний показал интересную новинку — машину средней ширины Athena. Секционное построение и открытые для обзора секции делают ее удобной и применимой в производстве и этикеток, и упаковки.

Особняком стоит оборудование Ко-Раск: фирма показала флексографскую машину с двумя центральными печатными цилиндрами, на которой запечатывались термоусадочные рукава. Удивило весьма небольшое число тайваньских и корейских компаний, которые показывали в основном машины высокой печати. Китайских машин мы не увидели совсем.

Офсетная печать не уступает своего места в производстве этикеток: узкорулонные офсетные машины показали Mark Andy, Kammann, Imer, Codimag и др.

Машины плоской трафаретной печати показали компании Cartes, Codimag, SMAG и Каттапп. Особых новинок в этой части мы не заметили. Кстати, фирма Cartes уже во второй раз на Labelexpo показывает в работе очень интересную систему лазерной высечки. Правда, пока она далека от идеальной, но, скорее всего, именно таким путем будет развиваться это направление

(Полную версию отчета о выставке читайте в журнале Flexo Plus №5-2005)



сделайте ваши отношения с клиентами и партнерами

ТЕПЛЕЕ





оригинальные и традиционные **СУВЕНИРЫ**

ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

- кружки и бокалы
- зонты и шотландские пледы
- рулетки и увеличительные линзы
- футболки и свитера
- портфели, саквояжи и дорожные сумки
- наборы для кабинетного гольфа и многое другое

Всего более 10 000 наименований со склада в Москве и под заказ

ЛЮБЫЕ ВИДЫ БРЕНДИРОВАНИЯ:

трафарет, тампон, деколь, термодеколь, доуминг, вышивка, гравировка

450-5001



www.alfa-design.ru | e-mail: info@alfa-design.ru



НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ СКРЕПЛЕНИЯ

Компания Horizon обновила популярную машину клеевого бесшвейного скрепления BQ 270. В ней появились таймер на предварительный разогрев клея, выводной конвейер DV 270, автоматический цифровой калибратор SI 270, позволяющий вводить необходимые размеры при помощи заготовки, что значительно облегчает работу оператора.

ЕЩЕ ОДИН ТЕРМИНАЛ

Компания «Александр Браун» в октябре в дополнение к московскому и новосибирскому открывает еще один терминал по разрезке рулонных самоклеящихся материалов. Теперь в СПб. На производстве установлена современная линия по резке «джамбо-рулонов». Это позволит существенно улучшить сроки и качество обслуживания клиентов Северо-Западного региона.

«Александр Браун» занимается разрезкой бумажных и синтетических материалов, ассортиментный ряд включает около 100 позиций. В сентябре состоялся переезд С.-Петербургского филиала компании «Александр Браун» в новый офис по адресу

ул. Чугунная, д. 20, лит. 3, оф. 418, тел. (812) 337-29-37.

ВОТ ТЕПЕРЬ МОЖНО И... ПООБЩАТЬСЯ!

Новые форумы на **www.kursiv.ru**

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

ЖДЕМ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ, ПОСТАРАЕМСЯ ВСТРЕТИТЬ ЛИЧНО!

СИСТЕМЫ СТР

Компания Agfa выпустила новое семейство аппаратов для прямого экспонирования термальных офсетных пластин Avalon двух типов — LF и VLF, отличающихся по форматам пластин. Машины младшего ряда (LF) могут экспонировать пластины размером от 310х310 до 1160х820 мм при ручной загрузке и 1130x820 мм при загрузке из одиночной кассеты либо при использовании роботизированной системы Plate-Manager. В моделях этого ряда впервые применена встроенная система перфорации пластины до экспонирования. Машины VLF более многочисленны (8 видов). Они закрывают диапазон размеров от 510х400 до 2110х1600 мм. Изменение максимального размера экспонирования возможно «в полевых условиях».



нисса на юге

В сентября состоялось официальное открытие офиса группы компаний «Офитек Юг» и «СтенсАрт Юг». В честь этого события состоялся банкет, на котором гости смогли пообщаться в неформальной обстановке.

Офис компании, недавно заработавший в Ростове-на-Дону, является новым шагом в освоении рынка полиграфического оборудования на юге России. С его открытием связываются планы дальнейшего развития услуг по поставке и обслуживанию оборудования. Решение об открытии офиса стало результатом анализа рынка оборудования, которое показало нехватку высококвалифицированного сервиса, информационной поддержки, а самое главное — полноценного ассортимента оборудования. На решение этих задач нацелены усилия группы компаний «Офитек Юг» и «СтенсАрт Юг». То, что еще вчера было доступно только крупным фирмам, сегодня с успехом может применяться в малом и среднем бизнесе. В демонстрационном зале нового офиса представлен широкий ассортимент оборудования.



НОВАЯ RYOBI

Компания Rvobi анонсировала новую экономичную серию офсетных машин формата B2 — Ryobi 780: ее четырехкрасочный вариант — модель 784Е, а также модификацию с переворотом — 784ЕР. По сравнению с флагманом формата B2, Ryobi 750-й серии, новинка более компактна и доступна по цене. Ryobi 784E построена по отработанной двойной планетарной схеме: пульт управления, с которого осуществляется управление машиной, встроен в приемку. Она обладает высокой степенью автоматизации: полуавтомат смены форм, дистанционное управление подачей краски и увлажнения, дистанционные регулировки приводок, программа оптимизации подачи краски — все это входит в стандартную комплектацию и призвано сократить время переналадки на тиражах.

БЕСПРОЦЕССНЫЕ ПЛАСТИНЫ

Компания Коdak сообщает о коммерческой доступности беспроцессных термальных пластин Коdak Thermal Direct. В России они будут впервые представлены во время выставки «ПолиграфИнтер» на стенде официального дистрибутора Коdak GCG в России и СНГ — фирмы «Нисса Центрум» вместе с термальным устройством СТР Коdak Magnus 400 Quantum, предназначенным для экспонирования как традиционных, так и беспроцессных термопластин.

Выгоды, предоставляемые новым продуктом, очевидны — после экспонирования пластина немедленно готова к установке в печатную секцию. Не требуются дополнительные процедуры, такие, как проявление, промывка, гуммирование, вода и реактивы. Отсутствуют отходы формного процесса. Особенно важно полное отсутствие дорогостоящего оборудования для промывки или модификация экспонирующего СТР-устройства. Это отличает беспроцессные пластины от так называемых продуктов «свободных от химии» (Chemistry Free), требующих дополнительного устройства промывки и гуммирования, и от продуктов, построенных на «лазерной абляции» и не пригодных для экспонирования в большинстве СТР-устройств без модификации последних.

Пластины Thermal Direct имеют традиционную основу из зерненного и анодированного алюминия, ведут себя в печати аналогично традиционным и совместимы с широким диапазоном печатных красок и увлажняющих растворов. Они рассчитаны на печать коротких и средних тиражей с высокой линиатурой и позволяют малым типографиям значительно сократить инвестиции при переходе на СТР за счет исключения дорогостоящей проявочной машины. При этом они обеспечивают защиту инвестиций. Если в будущем типография перейдет к использованию других термопластин, ей не потребуется избавляться от ставшего ненужным оборудования (промывочного процессора) или модифицировать устройство

Тиражестойкость более 100 тыс. оттисков, они обеспечивают воспроизведение печатных элементов в диапазоне 1–98% при линиатуре 200 lpi. Видимо, беспроцессность пластин сегодня главная тема для их производителей.

НАПРЯМУЮ!

POCCUЙCKOE ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО HOSTMANN-STEINBERG HUBER GROUP

Hostmann-Steinberg RUS





Компания **ХОСТМАНН-ШТАЙНБЕРГ РУС** предлагает:

- краски,
- лаки.
- вспомогательные и корректирующие вещества для офсетной и флексографской печати

от немецкого производителя **Hostmann-Steinberg**, входящего в концерн **Huber Group**.

125319 Россия, Москва, ул. Академика Ильюшина, 16, к. 1

тел.: (095)**221-6058**; факс: (095)**221-6068**

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



Вадим СЕМЕНОВ «Апостроф Принт» Директор

ГАРТ: Вадим, интересно, а как у вас складывается ситуация с продажами печатных машин в этом году. Они растут?

В. С.: Рост, конечно, есть, но назвать его «взрывным» нельзя. Хотя потенциал у рынка большой. У нас этот год получился удачным, мы продали много тяжелых четырех- и пятикрасочных малоформатных и полуформатных офсетных машин Ryobi.

ГАРТ: И это на фоне общего спада продаж печатного оборудования?

В. С.: Да. На мой взгляд, рынок малоформатных машин демонополизировался. Уже нельзя продавать печатную машину просто за счет «немецкого имени». Необходимо продемонстрировать клиенту ее возможности и обеспечить высокий уровень сервиса. В этой ситуации нам стало работать намного проще, чем пять лет назад.

ГАРТ: Вы имеете в виду, что люди, которые привыкли покупать малоформатные машины Heidelberg, поняли, что Ryobi тоже вполне нормальная техника?

В. С.: Сегодня ситуация немного сложнее. Ryobi — прекрасные машины, но нет смысла сравнивать оборудование разных производителей. Это раньше заказчики хотели иметь универсальную машину, которая сможет печатать «все», сегодня требования определенные. Клиенты все чаще приходят с конкретными проблемами, для решения которых им нужно оборудование с совершенно конкретными характеристиками. Скажем, кто-то хочет заняться упаковкой, а кто-то — производством журналов. Под его конкретную задачу и необходимо подобрать оптимальное оборудование. Только поставщик, предложивший машину в комплектации, которая сможет эффективно решать стоящие перед клиентом задачи, выиграет. Кстати, кроме решения технологических проблем необходимо обеспечить еще и кредитно-лизинговыне схемы приобретения оборудования.

ГАРТ: Сейчас вы больше продаете малоформатных машин?

В. С.: Да, в этом году пока в количественном выражении больше продается машин серии 520. Большие надежды по продажам полуформатных машин мы возлагаем на будущий год.

Кстати, у Ryobi появилась новая полуформатная машина серии 780. Ее впервые продемонстрировали в США на прошедшей в сентябре выставке Print 05. Она имеет планетарное построение и более компактна по сравнению с машинами секционного построения. Еще одно преимущество этой серии — более низкая цена. Причем у ней нет никаких ограничений по опциям автоматизации.

ГАРТ: Кто сегодня покупает малоформатные машины?

В. С.: Процентов 80 наших клиентов малые и средние типографии, которые работают на рынке рекламно-коммерческой продукции. Если раньше это были в основном новые предприятия, начинавшие бизнес с нуля и покупавшие машину, которая быстрее всего окупится, то сегодня это — сложившиеся производства, которые покупают вторую или третью печатную машину. Они имеют определенный набор заказов и выбирают машину именно под них. А есть и те, которые хотят развивать бизнес и в других направлениях, по крайней мере, хотят печатать не только ту продукцию, которую привыкли, но и выйти, например, на рынок малоформатной упаковки.

ГАРТ: На сегодняшний день у вас большинство клиентов из регионов?

В. С.: Да, спрос на малоформатные машины на московском рынке сократился, а вот региональные типографии активно интересуются машинами, причем не только мало-, но и полуформатными

ГАРТ: А какие печатные машины сегодня больше продаются: «пустые» или с опциями?

В. С.: Все зависит от задачи. Люди, приходящие за новой машиной, обычно предпочитают покупать не «пустую», а с некоторым набором опций, которые соответствуют основной загрузке типографии. Однако есть и некие «общие» требования. Например, машины без автоматических смывок красочного аппарата и офсетного полотна практически не продаются. А если говорить о полуформатных машинах, то почти все из проданных в этом году Ryobi 750 оснащены секциями лакирования.

Особых новшеств в опциях для малоформатных машин за последние пять лет почти не появилось, современные модели ведущих производите-

лей практически не отличаются. Но владельцы типографий все чаще начинают вспоминать давно забытый термин «эргономика». Ведь, чем меньше печатник устает во время работы, чем ему удобнее работать, тем меньше ошибок он делает. А ошибки печатника иногда могут стоить типографии больших денег.

Дизайнеры и конструкторы машин Ryobi одними из первых начали актив-

Если раньше нашими клиентами были в основном новые предприятия, начинавшие бизнес с нуля и покупавшие машину, которая быстрее всего окупится, то сегодня это — сложившиеся производства, которые покупают вторую или третью печатную машину

но работать над эргономикой машин и достигли в этом больших успехов.

ГАРТ: Основные ваши конкуренты — машины Heidelberg и Komori или неновые машины из Европы?

В. С.: Компаний, которые предлагают малоформатные машины на рынке очень много. Мы, кстати, тоже поставляем машины, бывшие в эксплуатации. Причем, не только из Европы, но и те, которые «освобождаются» в российских типографиях. Правда, доля продаж их в нашем объеме не превышает 10% в натуральном измерении.



Кстати, сегодня к нам приходит очень много клиентов, которые начинали с покупки неновой машины и теперь хотят приобрести новую. Все-таки, машина б/у — временное решение. ГАРТ: Вообще, есть такая теория, что малоформатные машины «умрут», и их «могильщиком» станет цифровая печать.

В. С.: Насчет «умрут» я бы не торопился. Рынок этот будет жить, но существенного роста продаж на нем, конечно, не будет. Например, спрос даже на одно-, двухкрасочные малоформатные машины с подачей листов по узкой стороне останется. У нас еще очень много ведомственных типографий, которым такие машины нужны.

ГАРТ: Вадим, у «Апостроф Принт», видимо, очень хорошо идут дела на рынке послепечатного оборудования?

В. С.: Да, послепечатное оборудование японской фирмы Horizon в России пользуется заслуженной популярностью. Это действительно замечательная техника, и для нас очень хороший бизнес. Она продается как в комплексе с печатными машинами, так и самостоятельно. Причем у нас все больше появляется клиентов на дорогие отдельные проекты.

ГАРТ: У нас был интересный случай, в типографии каким-то образом в десяти-двадцати экземплярах журнала «проскочило» две одинаковых тетрадки. Ничего страшного, конечно, но один рекламодатель получил экземпляр без своей рекламы. Нorizon производит системы с опциями, которые позволяют контролировать такие вещи. Интересно, а в России такие машины покупают?

В. С.: Да, покупают. Мы в ближайшее время установим фальцевальную машину с камерами, контролирующими изображение и на «лице», и на обороте листа. Если попадется другой лист или лист будет подан неправильной стороной, фальцовка автоматически остановится.

Клиенты начинают понимать, что если что-то можно автоматически проконтролировать, (и если не исключить, то очень существенно снизить вероятность ошибки) — лучше такую опцию приобрести, чем потом выслушивать претензии заказчиков.

ГАРТ: Интересно, Horizon — одна из немногих компаний, которая производит послепечатное оборудование, поддерживающее формат JDF. А эта возможность в России востребована?

В. С.: Мы продаем послепечатное оборудование, которое имеет возможность работать с этими данными. Технически все готово, вопрос в том, насколько конкретная типография в состоянии внедрить у себя такую длинную цепочку от системы СТР до послепечатного оборудования. И если между цехом допечатной подготовки и печатным цехом при установке системы СТР вынужденно устанавливаются тесные отношения, то чтобы к ним присоединился цех и послепечатной обработки, должны, мне кажется, произойти существенные изменения. На это потребуется еще год или два.

ГАРТ: Кстати, а как у вас дела обстоят с продажами систем CTP?

В. С.: Все нормально. Недавно установили Screen PlateRite Micra в Казани. На «ПолиграфИнтере» будем показывать PlateRite 8100. Кроме того, мы продемонстрируем на выставке полуформатную печатную машину Ryobi 754, предназначенную для печати на картоне с максимальной толщиной запечатываемого материала 0,8 мм. Также покажем много послепечатного оборудования фирмы Horizon.



Mocква: (095) 781-38-38 www.apostrof-print.ru Санкт-Петербург: (812) 449-21-4; Ростов-на-Дону: (8632) 58-97-78 Екатеринбург: (343) 371-51-40 Новосибирск: (3832) 12-00-14



Алексей СЕРОВ «Гейдельберг СНГ» Заместитель генерального директора по развитию

ГАРТ: Алексей, как Вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке печатных машин?

А. С.: Можно сказать, что мы наблюдаем уникальные процессы. Идут слияния, а есть поставщики, которые совсем уходят с рынка.

Что касается «Гейдельберг СНГ», то в нашей компании сегодня идет реорганизация. Раньше российское представительство подчинялось австрийскому отделению «Heidelberg — Восточная Европа», а теперь мы будем работать напрямую со штаб-квартирой концерна в Германии. Видимо, все вопросы будут решаться быстрее.

ГАРТ: Что насчет новых установок печатных машин Heidelberg?

А. С.: В ближайшее время мы объявим о них. Есть успехи во всех секторах. В этом году мы поставили достаточно много полуформатных машин. Что касается машин полного формата, то, по нашим планам, их должно быть установлено больше, чем в прошлом году. Ситуация неплохая. Вскоре в СПб будет установлена первая машина Speedmaster XL 105-6L. Вместе с ней продан и автоматический пресс для высечки — Diana 114 Pro.

Тем не менее, российский рынок машин полного формата сегодня ограничен 10–15 единицами в год. Он существенно сократился по сравнению с 2002 г., на который пришелся пик поставок таких машин Heidelberg.

Сейчас только те клиенты, кто ориентируется на создание современного производства, рассматривают возможность приобретения нового оборудования. А есть заказчики, которым нужны восстановленные машины. Надо сказать, что, по результатам прошлого финансового года, у нас, например, доля продаж неновых машин впервые превысила продажи новых.

Есть много факторов, которые влияют на распределение долей новых/неновых. В первую очередь курс евро к доллару. Кроме того, складывающаяся в России экономическая ситуация, которая в последние два года не очень способствует развитию производственных мощностей. Даже в секторе упаковки, который после кризиса 1998 г. развивался очень высокими темпами, сегодня наблюдается рост, но развитие, мне кажется, идет в пользу не листового офсета, а других способов печати. У нас, например, большие успехи на рынке узкорулонных этикеточных машин.

ГАРТ: Какое оборудование «Гейдельберг СНГ» будет демонстрировать в этом году на выставке?

А. С.: На «ПолиграфИнтере» будет представлено оборудование для разных секторов производства полиграфической продукции. Для упаковки мы покажем четырехкрасочную машину полного формата с секцией лакирования Speedmaster SM 102-4L, систему CTP Suprasetter и машину для высечки Varimatrix. Для коммерческих типографий предложим различные конфигурации полу- и малоформатных машин Speedmaster и Printmaster. Еще один участок будет представлять решения для послепечатной обработки продукции. Отдельно покажем систему управления рабочими потоками — Prinect. Будет и узкорулонная машина для печати этикеток.

ГАРТ: Интересно, компания «Гейдельберг СНГ» не участвовала в прошлогодней выставке. Как Вы оцениваете значение выставки на сегодняшний день?

А. С.: Сегодня нам она не очень интересна. Если уж организаторы выставки продвигают ее как серьезное событие на восточноевропейском рынке, то они должны предпринимать какие-то усилия, чтобы выставка на самом деле стала событием, а они этого не делают.

Перевод выставки из «Сокольников» в «Крокус» не добавил ей эффективности. В «Сокольниках» все было неплохо. «Крокус», мне кажется, пока не готов к тому, чтобы обеспечить потребности поставщиков полиграфического оборудования. Есть много технических нюансов, ведь установить в выставочном павильоне машину полного формата — это не закатить в него автомобиль последней модели.

В этом году «ПолиграфИнтер» будет представительнее, чем в прошлом, если говорить об оборудовании, но поставщики бумаги решили в выставке не участвовать. Что будет через два года, сегодня никто не возьмется предположить.

ГАРТ: Все это происходит, видимо, на фоне снижения потенциала российского рынка оборудования и расходных материалов?

А. С.: Я бы так не сказал. Обороты типографий растут. Прибыльность производства печатной продукции сокращается, но мне кажется, что на рынке наблюдается некоторое «расслоение» типографий. У крупных дела идут хорошо. За счет того, что растут объемы и повышается эффективность производства, растет и прибыль. Средние тоже чувствуют себя неплохо, а вот небольшим типографиям приходится напрягаться.

Раньше типографии достаточно было просто иметь печатную машину соответствующего формата, чтобы успешно конкурировать на рынке, а сегодня, по крайней мере в Москве, нужны уже современные машины с различными опциями

ГАРТ: «Небольшие» московские типографии с двумя-тремя машинами не жалуются.

А. С.: Да, Москва — большой рынок, но пару лет назад здесь было тоже не так хорошо с заказами. Мне кажется, эта волна докатилась сегодня до регионов. Типографий много, заказов мало...

Скорее всего, наш рынок будет развиваться так же, как и все остальные. Будут установки «длинных» восьмидесятисекционных машин. Это мировая тенденция, необходимо повышать



эффективность производства. Раньше типографии достаточно было просто иметь печатную машину соответствующего формата, чтобы успешно конкурировать на рынке, а сегодня, по крайней мере в Москве, нужны уже современные машины с набором различных опций.

Интерес к «сложным» листовым офсетным машинам с несколькими сушками в России пока еще не самый высокий, даже если сравнивать с Украчной. Я уже не говорю, например, про Польшу. Кстати, несмотря на это мы будем демонстрировать на выставке разные образцы продукции и рассказывать о вариантах эффективной печати сложной продукции в линию.

Очень многие полиграфические предприятия заинтересованы сегодня в оптимизации производства. Это, конечно, не только новые машины. В нашей «ПринтМедиа Академии», например, такая услуга, как «Аудит уровня подготовки печатников», сегодня весьма востребована.

ГАРТ: А что с рулонными газетными и журнальными проектами?

А. С.: Они есть, и будут новые установки. На рынке производства журнальной продукции у нас очень хорошие наработки, крупнейшие российские ти-

пографии используют печатные машины Heidelberg.

Мы надеемся, что с приватизацией государственных типографий пойдет волна обновления оборудования, в том числе и для рулонной печати.

ГАРТ: Но «государственным» типографиям «Гейдельберг СНГ» продавал не так много оборудования.

А. С.: Да, исторически так сложилось, что нашими основными покупателями были коммерческие типографии. Но в 2004 г. у нас было 70 клиентов, которые впервые приобрели печатную машину Heidelberg, в этом году к ним прибавится не менее 80. Среди них есть и бывшие государственные типографии. Так что все меняется.

ГАРТ: А системы СТР продаются?

А. С.: Продаются, причем ситуация стала существенно лучше. Мы теперь можем предложить нормальные сроки поставки термальных систем СТР Suprasetter. Кроме того, поставляем и фиолетовые системы Heidelberg Prosetter. В России сегодня практически все крупнейшие типографии системы СТР уже купили, но через некоторое время начнется вторая волна приобретений, и мы можем предложить клиентам самый современный продукт.

СМЕНА РУКОВОДСТВА

С 1 октября 2005 г. Олег Красноборов принимает руководство компанией «Гейдельберг СНГ», сменяя Владимира Бабаева, который проработал в этой должности 10 лет. Владимир Бабаев покидает компанию «Гейдельберг СНГ», он планирует в будущем свои знания и опыт применить в собственном деле.

Бернхард Шрайер, председатель правления концерна Heidelberg, отмечает заслуги Владимира Бабаева: «Его полная самоотдача в деле за имя Heidelberg, его безустанный труд в развитии полиграфии России и стран СНГ привели к решающему успеху в бизнесе Heidelberg в России и странах СНГ. Мы благодарим Владимира Бабаева за очень хорошую совместную работу. Его желание начать собственное дело заслуживает нашего уважения, и мы желаем ему в этом большого успеха».

Новый руководитель «Гейдельберг СНГ» Олег Красноборов имеет многолетний опыт работы в полиграфии и в настоящий момент еще является директором фирмы «ОктоПринт Сервис», которая успешно занимается поставками расходных материалов многочисленным полиграфическим предприятиям России.





Эдуард ПЕТЕРС Компания Itraco Директор по продажам и маркетингу

ГАРТ: Эдуард, компания Itraco — один из крупнейших поставщиков расходных материалов для разных способов печати на территории России и стран бывшего СНГ. Как у вас идут дела в этом году?

Э. П.: У нас несколько дивизионов — офсет, флексо, трафарет, ламинаты и реклама, вырубные инструменты — динамика во всех дивизионах разная, но рост продаж есть везде.

ГАРТ: Интересно, а в прошлом году рост продаж был выше?

Э. П.: В прошлом году он составил более 18%. В этом — еще 15%.

ГАРТ: Если не учитывать отечественных производителей красок, ваша компания — едва ли не самый крупный поставщик этих материалов для офсетной печати. Как удалось достичь таких результатов?

Э. П.: Мы должны как минимум разделить этот сегмент на рулонный офсет и листовой. В первом Itraco занимает достойную долю на рынке СНГ. Мы хорошо знаем свои продукты и предлагаем нашим клиентам не просто краски, а комплексные решения. Мы прикладываем все усилия для решения их проблем или достижения ими новых целей. Кроме того, активно работаем с поставщиками по улучшению и оптимизации продуктов. Другими словами, наша миссия — сделать удобней взаимодействие конечного покупателя с производителем и наоборот.

ГАРТ: Вы поставляете в больших объемах краски для рулонной печати бельгийской фирмы Trenal, входящей в XSYS. Конкуренция на этом рынке высокая?

Э. П.: Очень высокая, не расслабишься. По нашим оценкам, рынок красок Coldset для печати газет «приближается к насыщению» и будет расти вместе с ростом покупательной способности. Рынок красок Heatset для печати журналов будет развиваться еще очень динамично. Большое количество изданий, печатающихся за рубежом, возвращается в российские типографии. И инвестиции в этом сегменте подтверждают это.

ГАРТ: Как дела на рынке красок для листового офсета? Компания J+S, видимо, работает только на Россию и СНГ? Шутка.

Э. П.: Мы любим фирму J+S. Это среднее, по немецким меркам, предприятие даже в непростые времена инвестирует деньги в новый завод общей площадью 60 тыс. м². J+S — очень эффективная компания, ее продукция продается во всем мире. Она не проводит больших рекламных акций, но продукты делает отменные.

Наша сеть, которая состоит из 30 филиалов в странах СНГ и Балтии, создавалась много лет, и, чтобы она эффективно работала, необходимо постоянно совершенствовать бизнес-процессы и настраивать работу всей команды на достижение единых целей. Когда эти механизмы начинают действовать, то, безусловно, филиальная сеть ускоряет развитие. Правда, необходимо помнить, что каждый филиал это сначала инвестиции и только потом прибыль

Касательно рынка листовых красок, то о нем можно говорить бесконечно. Бесспорно, он растет, и, чтобы идти в ногу с ним, нужно постоянно вкладывать средства в дополнительный качественный сервис для клиентов. Так, например, установленная нами более года назад станция смешения по Pantone начинает работать в две смены.

ГАРТ: Как развивается рынок расходных материалов для флексографской печати? Как ваши успехи?

Э. П.: На этом рынке мы не вступаем в прямую схватку с массовыми продуктами, где продажу определяет только цена, а пытаемся держать и развивать занятые нами ниши. Что касается материалов — от растровых валов, сливов до ракельных ножей — мы имеем хорошие результаты на всем рынке, но стремимся работать еще лучше, нашим клиентам на благо.

ГАРТ: Компания Itraco стала в свое время одним из первых поставщиков оборудования и материалов для трафаретной печати. Этот рынок до сих пор растет очень высокими темпами?

Э. П.: У нас есть все материалы, используемые в трафаретной печати. И здесь мы стараемся все вопросы решать комплексно. Очень быстрыми темпами растет потребность в материалах для промышленного трафарета, печати по керамике и стеклу, СD-дискам и приборным панелям управления. В этой области у нас одно из лучших комплексных предложений по материалам. В поставках трафаретного оборудования нет уже таких темпов роста, сопоставимых с 2000 и 2001 гг. В последние годы наблюдается сильный крен в сторону техники из Азии. Связано это, конечно же, с кажущейся простотой копирования машин, а дальше начинается ценовой демпинг, в котором мы не участвуем. И планов введения в ассортимент оборудования азиатского оборудования не имеем!

ГАРТ: Что еще у вас нового, какие планы на ближайшее будущее?

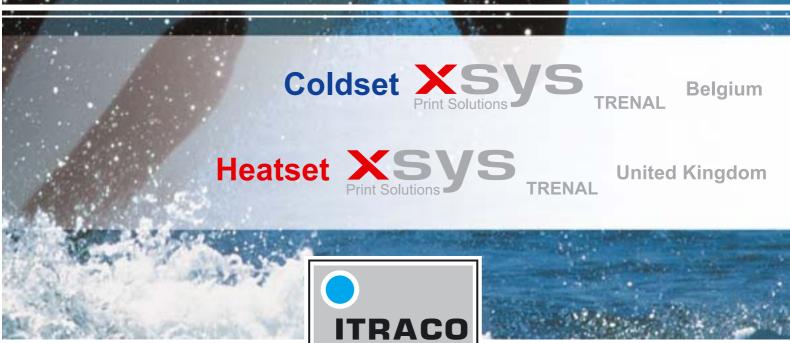
Э. П.: Что касается офсета, то в июне у нас начал работать участок по резке и наклейке планок для офсетной резины. Все оборудование самое современное и новое. Мы обучили персонал, и наши клиенты это оценили. Будем продолжать вкладывать деньги в производство по конфекционированию продуктов для полиграфии, совершенствовать и оптимизировать управление и логистику.

ГАРТ: Широкая сеть филиалов помогает в продажах?

Э. П.: Да, конечно. Наша сеть состоит из 30 филиалов в странах СНГ и Балтии. Она создавалась много лет, и, чтобы она эффективно работала, необходимо постоянно совершенствовать бизнес-процессы и настраивать работу всей команды на достижение единых целей. Когда эти механизмы начинают действовать, то, безусловно, филиальная сеть ускоряет развитие компаии. Правда, необходимо помнить, что каждый филиал — это сначала инвестиции и только потом прибыль.



СИЛА И ГЛУБИНА РЕШЕНИЙ



ITRACO GmbH

Kürschnerwende 4, 23556 Lübeck, Germany tel.: +49 (0) 451 88 050 0, fax: +49 (0) 451 88 050 01 e-mail: zentrale@itraco.de, **www.itraco.de**

Компания ITRACO

Россия, Санкт-Петербург, 191123, наб. Робеспьера, д.8 тел: +7 (812) 329-2900, факс: +7 (812) 329-2901 e-mail: russia@itraco.ru, **www.itraco.ru**

ФИЛИАЛЫ



Владимир Андреевич МЕЛЬНИЧЕНКО «КБА РУС» Генеральный директор

ГАРТ: Владимир Андреевич, как идут дела в этом году?

В. М.: Все хорошо. Сегодня есть даже клиенты, потребности которых наш завод в этом году уже не сможет удовлетворить. Не знаю, хорошо это или плохо, но это факт. Но мы ведем переговоры с заводом, надеемся до конца года дополнительно установить еще одну-две машины.

ГАРТ: По продажам листовых печатных машин этот год, видимо, не самый лучший?

В. М.: У нас динамика продаж соответствует прошлому году. Некоторые поставщики рапортуют о своих успехах, считая общее количество проданных печатных секций. Нет никакого смысла сравнивать между собой различных производителей по количеству проданных печатных секций. Некорректно сравнивать малоформатную машину, например, с Rapida 105.

Но, несмотря ни на что, российский рынок полиграфических услуг развивается. Мы в этом году в СПб установили пятикрасочную Rapida 205, формат которой является самым большим в мире, в октябре пройдет ее презентация. Это очень серьезный клиент, который занимается наружной рекламой.

Я думаю, установленная нами машина продемонстрирует все свои возможности. Интерес к таким машинам у российских типографий высок. Они могут с успехом применяться также и для печати книжно-журнальной продукции.

ГАРТ: А если вернуться к «обычным» печатным машинам?

В. М.: В этом году наши листовые печатные машины полного формата установлены в Новосибирске, Москве и Ростове-на-Дону. Продаются любопытные конфигурации, и это не может не радовать. В ОАО «Полиграфоформление» была установлена Rapida 105 для гибридной печати. Есть интерес к этой технологии и у других российских компаний.

ГАРТ: В гибридной печати используются специальные краски. Это идея фирмы КБА?

В. М.: Да, это краски, которые закрепляются и УФ-, и ИК-излучением, что позволяет получать очень интересные эффекты, которые можно применить как при производстве рекламно-коммерческой продукции, так и упаковки. В США у КБА есть патент на машины для гибридной печати. В Европе пока нет, поэтому другие поставщики тоже предлагают такие машины. Но изобретена и отработана эта перспективная технология была нашей компанией.

Возвращаясь к интересным установкам, то в этом году мы установили полуформатную УФ-машину с секцией лакирования в московской типографии «Граффити». Впервые продали печатную машину с непосредственным экс-

По моему мнению, сегодня в России наиболее интересен рынок «технологически продвинутых» машин

понированием пластин — 46Karat — в одну из московских типографий.

Естественно, много надежд мы возлагаем на предстоящую выставку «ПолиграфИнтер». Есть потенциальные клиенты, которые приедут для заключения контрактов.

ГАРТ: А что вы будете демонстрировать на стенде?

В. М.: Две печатные машины: обновленную полуформатную Rapida 74 и малоформатный Genius, который впервые будет представлен в России.

ГАРТ: А «большую» машину не привезете?

В. М.: Мы неоднократно показывали на выставках машины полного и большего форматов. По моему мнению, намного более интересен рынок «технологически продвинутых» машин. Rapida 74 будет демонстрироваться с пультом, оснащенным системой контроля и регулировки цветов Densitronic. Также на стенде в специальной зоне будет показана система производственного менеджмента Logotronic professional. Один из ее разработчиков приедет на выставку, чтобы ответить на вопросы потенциальных покупателей.

Отдельно надо сказать о машине Genius. Она тоже впервые демонстрируется в России. Сухой офсет и оригинальная конструкция обеспечивают ка-

чественный оттиск уже с шестого листа. Практически как в цифровой печати.

ГАРТ: Интересно, а то, что машины КБА имеют ширину 105 см, а не 102, имеет значение для клиентов?

В. М.: Да, конечно. Особенно для тех, кто печатает упаковку. Есть коробки стандартного размера, на формат 105 их умещается на один ряд больше. Это существенная экономия картона. У наших печатных машин есть еще несколько преимуществ — запатентованный захват «кошачья лапка», который позволяет без проблем переходить с картона на самые тонкие материалы, например, этикеточную бумагу. Это очень важно для производителей упаковки. А также цельнолитые станины. Массивная и надежная конструкция рассчитана на круглосуточную работу. В этом плане у нас проблем нет.

ГАРТ: Сколько сотрудников работает в «КБА РУС» сегодня?

В. М.: В Москве и СПб работает 30 человек. По объему продаж на одного менеджера мы, очевидно, многократно превосходим всех остальных поставщиков печатных машин на российском рынке.

Особое внимание в последнее время мы уделяли всем своим сервисным службам. Приняли на работу двух специалистов по обслуживанию рулонных печатных машин.

У нас обоснованные амбиции: компания КБА — один из лидеров мирового рынка рулонных печатных машин. На российском рынке мы работаем очень активно. Я в свое время долго занимался продажами рулонных машин. Конечно, у КБА оборудование несколько дороже по сравнению с рулонными машинами из Юго-Восточной Азии. Например, индийскими и китайскими, включая машины Goss. Но у нас есть потенциальные клиенты на большие проекты.

ГАРТ: Если вернуться к листовым машинам, есть два вида потенциальных покупателей: те, кто хочет купить подержанную, и те, кто хочет купить новую машину?

В. М.: Есть, конечно, клиенты, которых интересуют неновые листовые машины. На российском рынке они продаются в больших количествах. Мы пока в этом процессе не участвуем, но в будущем году планируем заняться поставками и такого оборудования. Есть машины, восстановленные на заводе КБА, есть интерес к такому оборудованию — почему бы нет?



Больше опций с XXL^{plus}

Супергиганты от КБА вызывают огромный интерес у производителей плакатов и большеформатной упаковки. Но Рапида 205 (формат 151х205 см) и Рапида 185 (формат 130х185 см) открывают новые возможности и перед производителями книг и упаковки. Это достигается благодаря интегрированному устройству продольной резки ICS, которое разделяет огромный лист на листы необходимого формата и образует точный стапель для послепечатной обработки. Рапида 205 также открывает простор возможностей в печати суперпостеров для наружной рекламы. Для печати классических плакатов идеально подходит Рапида 185. При этом обе машины по уровню автоматизации и комфорту обслуживания не уступают машинам среднего формата. Лакировальная секция, перфорационная секция и многие другие преимущества - все, как у всемирно известных машин большого формата от КБА. Если Вы хотите узнать подробности, просто позвоните нам.

000 «КБА РУС»:

119313 Москва, Ленинский проспект, 95a Тел.: (095) 937-50-53, 132-59-55, 956-31-97, факс 937-52-45 E-mail: kba@kba.tsnet.ru Internet: www.kba-print.de Сервисное бюро в Москве: тел. (095) 936-21-22 Факс: (095) 937-50-67 Филиал 000 «КБА РУС» в Санкт-Петербурге: тел. (812) 764-45-00, 320-93-15, 325-12-80 факс (812) 325-19-17, e-mail: kbaspb@mail.ru







Илья КНЯЗЕВ «Центр HGS» Исполнительный директор

ГАРТ: Илья, Вы последние несколько лет занимались организацией продаж расходных материалов. А теперь состоите в руководстве одного из крупнейших поставщиков печатных машин. Стало проще или сложнее?

И. К.: Это разные виды бизнеса. И там, и там нужны хорошие продавцы, технологическая поддержка, но в продаже оборудования нужно еще и обеспечивать технический сервис — диагностику проблем и поставку запасных частей. Это существенно отличает продажи оборудования от продаж материалов.

Но методологически оборудование продавать проще, потому что потенциальному клиенту обычно чего-то не хватает, а у такого же клиента на расходные материалы, как правило, все необходимое есть. Работа по продвижению расходников требует глубокого понимания множества нюансов бизнеса заказчика.

Проработав много лет на рынке расходных материалов я, естественно, все это проходил. Мне удалось изнутри познакомиться с большим количеством полиграфических предприятий — от крупнейших комбинатов до небольших типографий. Их структура, особенности работы, технологические приемы — практически все аспекты их деятельности сегодня для меня не являются загадкой. Поэтому в продажах оборудования я не жду серьезных неожиданностей. Самое главное, что я ясно представляю потребности рынка. Сообразно этому и строится работа.

ГАРТ: Вам приходится непосредственно заниматься продажами?

И. К.: Для руководителя типографии, заключающей большой контракт, часто очень важно встретиться и посмотреть в глаза директору компании-поставщика оборудования, установить личный контакт. Так что мне приходится участвовать в переговорах по многим сделкам. Причем для крупной типографии сделка в 1 млн долл. — большая, а для небольшой типографии такой сделкой может оказаться сумма и в 30 тыс. долл. Но для нас сегодня важны и те, и другие клиенты.

ГАРТ: Структура управления в «Центре HGS» изменилась?

И. К.: Да, есть некоторые изменения. Президентом компании стал Евгений Бутман. Я являюсь исполнительным директором. Должность генерального директора будет упразднена. Введена также должность технического директора, ее занял хорошо известный на рынке Александр Кушнаренко. Есть и другие изменения.

ГАРТ: Грядет реорганизация всей компании? Что изменится?

И. К.: Следует отметить, что никто не собирается делать перемены ради перемен. Безусловно, все лучшее или даже просто хорошее, что есть в HGS, будет сохраняться и поддерживаться. А такого, поверьте на слово, немало. Задача стоит в организационном укреплении компании, в формировании более эффективных механизмов ее работы на рынке. А это не делается рывком или наскоком. Поэтому реорганизация не «грядет», она уже давно ведется. Ведется плавно, спокойно и конструктивно.

Наша сегодняшняя задача — повысить эффективность бизнеса. «Центр HGS» — один из самых первых поставщиков полиграфического оборудования на нашем рынке. В первые годы работы клиентами были только государственные типографии, так как только они могли позволить себе столь мощное оборудование, которое предлагает «Центр HGS».

Исторически компания ориентировалась на работу именно с такими заказчиками, и позиции у нее в этом сегменте рынка были всегда очень сильны. Однако сегодня сектор коммерческих типографий весьма развит: за годы работы некоторые типографии достигли очень солидного уровня, да и государственные предприятия все активнее переходят в коммерческий сектор. На этом «фронте» HGS представлен меньше. Достаточно сказать, что «Апостроф Принт» и «Центр HGS» практически не пересекались по клиентам. Даже при условии того, что и, та и другая фирма продает системы СТР фирмы Screen.

Это не означает, что «Центр HGS» по каким-то причинам не мог или не может работать на рынке коммерческих типографий. На сегодняшний день это лишь вопрос организации работы. Мы вполне можем работать на разных рынках, и успешно работать. Для решения этой задачи мы увеличиваем штат отдела продаж, планируем активно заняться именно сектором коммерческих типографий.

Кроме того, большое внимание сейчас уделяется развитию клиентского сервиса — технологического, финансового, информационного. В компании для такого рода деятельности имеются просто уникальные ресурсы. В результате появится продукт, который будет востребован на рынке. Продукт как комплекс оборудования и услуг, который мы можем предложить.

ГАРТ: А много сегодня сотрудников в «Центре HGS»?

И. К.: Более 130, причем 35 занимаются техническим сервисом. Дополнительно к собственно сервису у нас есть целый отдел технологов, чего, насколько я знаю, нет ни у одного поставщика оборудования. Его представители участвуют в запуске печатных машин, отлаживая технологические процессы. Такая ситуация содержит в себе некоторое внутреннее противоречие, ведь сервисные инженеры заинтересованы быстрее все установить и сдать заказчику, а присутствие технологов, отлаживающих весь рабочий процесс до мелочей, процедуру сдачи машины может затянуть. Но это оправдывается, так как потом обеспечивает существенную экономию денег нам, уменьшая количество последующих сервисных вызовов, и облегчает работу заказчикам, особенно на этапе освоения новой машины.

ГАРТ: А не было мысли сделать «Апостроф Принт» и HGS одной фирмой?

И. К.: Это совершенно разные компании. По организации продаж, управлению и многим другим вещам. Скорее стоит задача объединения отдельных ресурсов. К примеру — сервисных служб. Мы предполагаем усилить присутствие HGS в регионах. Для этого, в частности, можно использовать существующую сеть филиалов «Апостроф Принт». Обучим имеющихся там инженеров обслуживанию машин MAN Roland. Надо приблизить сервис к клиентам, это сегодня очень важно.

ГАРТ: У HGS в этом году объем продаж печатных машин сократился?

И. К.: Нет, он наоборот вырос. Если говорить о рулонных машинах, то началась реализация очень большого газетного проекта в Минске. Кроме того, еще в трех российских типографиях идет или готовится установка рулонных машин: на Дальнем Востоке, в Новосибирске и Смоленске. Не секрет, что на рынке газетной продукции у MAN Roland очень сильные позиции. Сегодня машины Uniset в России — фактически стандарт для высококачественной цветной газетной печати.

Что касается листовых машин, то их тоже в этом году продано больше. Ведь, например, в прошлом году не было установлено ни одной машины полного формата, а в этом — в Ставрополе и Самаре уже установлены две машины Roland 704, буквально на днях заключен еще один контракт на машину Roland 705. Вырос интерес и к машинам очень большого формата из серии 900 (одна такая машина Roland 905 устанавливается в СПб), причем клиенты интересуются нестандартными конфигурациями, в том числе и для двусторонней печати. Есть определенный рост и в поставках полуформатных машин серии Roland 200.

ГАРТ: Но российский рынок листовых машин уже никогда, видимо, не будет таким большим, как был еще несколько лет назад?

И. К.: Я не соглашусь, есть большая вероятность существенного роста рынка в ближайшие годы. Он будет связан с акционированием государственных типографий. Им необходимы высокопроизводительные машины, и они будут обновлять парк оборудования. Кроме того, коммерческие типографии, начинавшиеся 5—6 лет назад с малоформатных машин, начинают заду-

мываться о приобретении машин большего формата.

ГАРТ: Альянс с «Апростроф Принт» оказывается весьма перспективным?

И. К.: Да. Причем, что интересно, пока больше клиентов HGS обращаются за малоформатными машинами, чем клиентов «Апостроф Принт» — за полноформатной техникой. Хотя примеры и того и другого есть. А их пропорция, видимо, вполне логична.

ГАРТ: У HGS должно быть достаточно лояльных клиентов?

И. К.: Конечно. Но лояльность – понятие комплексное. Заказчик, например, может быть в разных пропорциях лоялен марке оборудования и компаниипоставщику. Он может восторгаться машиной и ругать авторизованный сервис или сдержанно относиться к возможностям оборудования, но быть полностью удовлетворенным обслуживанием.

Мы стараемся, чтобы у наших клиентов не возникало разрыва в восприятии этих граней. Это достаточно емкая задача, принимая во внимание класс предлагаемого компанией HGS оборудования.

ГАРТ: Что будете показывать на предстоящей выставке?

И. К.: Мы будем демонстрировать шестикрасочную машину полного формата Roland 706, оснащенную опциями для быстрого перехода с тиража на тираж — QuickChange. Будет термальное устройство СТР очень большого формата фирмы Screen, послепечатное оборудование.

ГАРТ: Илья, ходят слухи о том, что концерн MAN ищет покупателя на подразделение листовых печатных машин.

И. К.: Я могу уверенно развеять слухи и сомнения. Это подразделение MAN Roland не является предметом продажи. Во-первых, впервые за много лет в правлении компании появилась выделенная должность руководителя этого направления. Во-вторых, в MAN Roland был принят трехлетний план по его развитию. Это тоже не свидетельствует о скорой продаже. Ну, и в завершение следует сказать, что после двух лет некоторой стагнации, с 2004 г. направление листовых машин стало уверенно увеличивать прибыльность, и этот тренд сохраняется в 2005 г. Так что не вижу причин для сомнений.

ГЛЯНЕЦ И ЛОСК

steinemann.

- Технология «сухого» ламинирования существенно расширяет диапазон используемых плёнок
- Применяемый полиуретановый клей обладает пищевым сертификатом
- Разделительный нож «HotKnife» для высокоточного разделения листов
- Очистка листа ротационной щёткой и выравнивание поверхности горячим каландром
- Станция подачи листов с точным соблюдением перекрытия листов или подачи «стык-в-стык»
- Микропроцессорное управление технологическими параметрами

Lotus, машина для ламинирования



www.hgs.ru



117292, Россия, Москва, улица Дм. Ульянова, 6.

Телефон: (095) 737 6270, 737 6272, факс: (095) 125 2240

199034, Россия Санкт-Петербург, 9-я линия Васильевского острова, 12.

Телефон: (812) 328 0248, факс: (812) 323 2528

220034, Беларусь, Минск, ул. Чапаева, д. 5. Телефон: (375172) 36 4912, факс: (375172) 170054



Александр КАБАЕВ «ЯМ Интернешнл» Генеральный директор

ГАРТ: Александр, как дела с продажами печатных машин в этом году?

А. К.: Начало года, конечно, было так себе. Но к маю ситуация поменялась в лучшую сторону, у нас большие успехи. Мы продали «двухэтажную» восьмикрасочную машину большого формата Komori Lithrone 444SP. Кроме того, еще три полноформатные печатные машины Lithrone LS440H, LS540H+C и LS640H+C. Две последние с секциями лакирования. Надеюсь, что это не последние машины в этом году. Модель Lithrone LS640H-C будет демонстрироваться на стенде «ЯМ Интернешнл» на выставке «ПолиграфИнтер». Кстати, это очень интересная машина с максимальным набором опций. Вообще, на выставке наш стенд будет одним из самых больших, и мы представим на нем много новинок.

ГАРТ: На фоне некоторых других поставщиков у «ЯМ Интернешнл» большие успехи.

А. К.: Да. Как я неоднократно говорил, для нас очень важной была задача выхода на рынок машин полного формата, и мы ее в этом году решили. «ЯМ Интернешнл» поставляет самое высококачественное оборудование и материалы на нашем рынке. Мы обеспечиваем самый высокий уровень сервиса, но раньше отставали от других поставщиков из-за того, что не могли предложить нормальную схему финансирования. Теперь мы договорились с банками и лизинговой компанией. Клиенты могут получить хорошие условия финансирования на срок до пяти лет.

У нас, кстати, стали получаться пакетные продажи. Мы поставляем печатные машины Котогі с послепечатным оборудованием крупнейших производителей, которых в нашей линейке нет. ГАРТ: Сегодня, видимо, у типографий очень большой интерес к неновым листовым печатным машинам?

А. К.: Нам, конечно, интереснее продавать новые машины. Но время от времени появляются покупатели и на такие. Мы начали заниматься поставками неновых печатных машин Котогі от проверенного английского продав-

ца. Это, скорее, эксперимент, чем новое направление бизнеса, но сегодня мы можем предложить клиентам такое оборудование.

ГАРТ: А как идут дела с полуформатными машинами?

А. К.: У нас — все нормально. Мы много надежд возлагаем на недорогие модели полуформатной машины Котогі Spica. Причем, достаточно перспективными, на мой взгляд, являются не только полуформатные машины, но и многокрасочные модели формата 66х48 см. Мы продали одну такую четырехкрасочную машину Spica 26P с устройством переворота листа. Она тоже будет демонстрироваться на выставке.

Надеюсь, в будущем году будут продажи рулонных журнальных машин Котогі. Есть серьезные клиенты, которые рассматривают наши машины как альтернативу представленным сегодня на рынке

ГАРТ: А в чем преимущества 66-го формата?

А. К.: В экономии на расходных материалах по сравнению с машинами формата 72 и 74 см. Типографии, которая печатает журналы малыми тиражами, достаточно 66-го формата. У нас есть расчеты, в соответствии с которыми экономия на формах и других расходных материалах составляет от трети до половины стоимости машины за все время ее эксплуатации.

В наших планах поставка восьмикрасочной машины такого формата — Lithrone 826 с устройством переворота листа.

ГАРТ: После таких успехов можно ставить задачу выхода на рынок рулонных печатных машин?

А. К.: Да, эта задача для нас весьма актуальна. Надеюсь, в будущем году будут продажи рулонных журнальных машин Котогі. По крайней мере, есть серьезные клиенты, которые рассматривают наши машины как альтернативу тем, которые представлены сегодня на рынке.

ГАРТ: Кроме Котогі вы ведь представляете на нашем рынке еще Wifag?

А. К.: Да, мы поставляем рулонные газетные машины швейцарской фирмы Wifag. Они несколько дороже, чем машины немецких производителей, но к ним есть интерес у крупных газетных типографий. Раз в пять лет крупная типография может позволить себе такую машину, но десятками в год они, конечно, продаваться не будут. Это машины класса Hi-End, которые необходимы, когда нужно печатать газеты качественно и оперативно.

ГАРТ: А как дела на рынке устройств для СТР?

А. К.: Есть ощущение, что рынок систем СТР несколько притормозил в своем развитии. Типографии не так активно интересуются покупкой этих устройств.

ГАРТ: Но у «ЯМ Интернешнл» серьезные успехи и на этом рынке?

А. К.: Да. Мы в прошлом году предложили программу поставок устройств СТР в рассрочку. Она оказалась успешной, было продано 16 систем. В этом году на выставке мы тоже предложим очередную программу, несколько более «изощренную» и выгодную для клиентов.

Кстати, на выставке мы будем демонстрировать четыре разные системы СТРІ

ГАРТ: Так много?

А. К.: Да, причем будет много новинок. Мы покажем фиолетовую систему полного формата FujiFilm Luxel V-9600 с однокассетной автоматической подачей пластин, полуформатный полуавтомат Luxel V-6, новую полуформатную модель V-6E и термальную систему CTP Luesher очень большого формата для московской типографии, которая занимается производством упаковки.

Система Luxel V-6E — новая модель, которая будет конкурировать с недорогими устройствами других производителей. У нее ручная загрузка и выгрузка пластин, но при этом Luxel — устройство производства FujiFilm. Я думаю, что эта полуформатная система будет востребована на российском рынке. Пока это еще новинка, первое устройство для тестирования будет установлено у «проверенного» клиента «ЯМ Интернешнл» в Москве. Наша сервисная служба будет внимательно следить за тем, какие проблемы будут возникать, если они случатся. Проведем своего рода бета-тест. Реальные поставки систем начнутся в будущем году.

Печатные машины **КОМОГП**Ваш путь в будущее!









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

KHEB, TEA: (58 044) 286 7700 MMHCK, TEA: (37 517) 287 2970

TABLEST, TEA. (99 871) 136 38 AAMATM, TEA. (3272) 67 3203

PSYPE, TEA: (812) 710 8097 CHSMPCK, TEA: (383) 227 7007





По встречной полосе

Мы сильно опаздывали в аэропорт, мне на мобильный позвонили уже все, и отправляющая сторона, и коллеги, которые ждали с моими документами «под табло в зале вылета». А в «околошереметьевской» деревушке на узенькой дороге, куда нас занесло, образовалась большая пробка. Когда стало понятно, что есть все шансы опоздать совсем, пришлось сказать нашему доблестному водителю: «Юра, давай!» Он ответил: «Понял». Выехал на полосу встречного движения и, разгоняя светом и звуком каких-то странных автомобилистов, которые не знали, что нам срочно нужно в Англию, проехал километра три. Там пробка закончилась, и мы успели. Так главный редактор улетал в Туманный Альбион на мероприятия, организованные компанией FujiFilm.

Конечно, нарушать правила движения — нехорошо, но иногда езда по левой полосе оказывается ездой по правилам. Если вы в Англии или Японии, например. Создается такое впечатление, что японская компания FujiFilm, имеющая завод по производству допечатного оборудования в Англии, иногда тоже выезжает на полосу встречного движе-

ния. Достаточно вспомнить выставку drupa в 2000 г. Тогда фиолетовые фотополимерные пластины были только у Fuji. Теперь они есть у всех трех крупнейших производителей пластин.

Но сегодня все производители уже поняли, что пластинами для СТР теперь никого не удивишь, возник вопрос: а что еще можно придумать? Разговоры о беспроцессных пластинах были давно. Более того, для традиционного экспонирования такие пластины уже выпускались, хотя большого распространения не получили. Были они и для экспонирования в устройствах СТР, правда их качество несколько отличалось от качества пластин, которым требуется обработка.

Смысл «беспроцессности» очевиден: для работы с такими пластинами не требуется привычного химического процесса проявления, следовательно, не нужен и процессор, который на сегодняшний момент стоит немалых денег — 15-25 тыс. долл., а это заметная сумма при покупке системы СТР. Более того, производители пластин и систем СТР процессоры сами обычно не производят, а делают их небольшие «сторонние» компании. Видимо, с ними решили посчитаться.

Конечно, это не главная причина появления беспроцессных пластин: борьба за экологию в развитых стра-

нах, желание ускорить процесс изготовления пластин (проявление в процессоре занимает определенное время) и избавиться от дополнительного технологического этапа со своими характеристиками, расходными материалами и проблемами. В общем, развитие беспроцессных пластин будет идти дальше, и все ведущие производители пластин СТР в это, наверняка, будут инвестировать. Впрочем, тут не все однозначно.

ПОЛНАЯ И ЧАСТИЧНАЯ

Есть, конечно, абсолютно прямой и «беспроцессный» способ получения печатных форм: путем лазерного гравирования можно физически удалить ненужные элементы с поверхности офсетной пластины. Этот метод называется «аблативным» и для офсетного способа печати обычно не используется. Его применяют в производстве форм для флексографской печати и формных цилиндров для глубокой. В свое время, правда, были такие «беспроцессные» фотовыводные устройства и пленки, но распространения они не получили. Для лазерного гравирования нужен мошный лазер и слишком много энергии, иначе изготовление одной формы займет уйму времени.

Сегодня производители пластин для СТР используют различные «фотополимерные» покрытия, на которых посредством существенно менее мощного лазера может инициироваться процесс фотодеструкции пробельных элементов или, наоборот, фотополимеризации печатных. Потом в процессоре с помощью проявителя и «щеточек» с пробельных участков полимер удаляется. В результате получается форма, которая может быть потом покрыта гуммирующим составом на выходе. Негативные пластины требуют еще и предварительного нагрева перед проявлением, температура проявителя в процессоре должна поддерживаться на определенном уровне. Пока именно так делаются формы и в термальных, и в фиолетовых системах СТР. Требуются «химия» и тот самый «процессор».

При работе с настоящими беспроцессными пластинами не надо ничего. После экспонирования в системе СТР они просто ставятся в печатную машину, а после нескольких оттисков, которые идут в брак, за счет контакта с увлажняющим раствором эмульсия с пробельных элементов вымывается, и можно печатать тираж.

Есть еще пластины, которые тоже не требуют «химии», но для их проявления требуется гуммирование. Такие «частично-беспроцессные» пластины называются Chemistry free.

Беспроцессные и «частично-беспроцессные» пластины для термальных СТР уже появились на рынке. Их делают, например, Agfa и Presstek. Экспериментами занимались также FujiFilm и Kodak. Проблема в том, что такие пластины требовали существенно большей энергии лазера для экспонирования и обладали меньшей разрешающей способностью. Впрочем, прогресс остановить нельзя и, судя по всему, в настоящее время гонка за беспроцессностью переходит на новую стадию.

новинки

В начале сентября компания FujiFilm представила в Лондоне свои новинки. На прессконференции присутствовали первые лица компании и около 200 журналистов со всего мира. Специалисты FujiFilm представили новые разработки — пластины серии Brillia PRO для термальных и фиолетовых СТР. Поставки термальных — Brillia PRO-T — начнутся в первом квартале 2006 г. Их главное отличие от беспроцессных пластин, которые были рань-



ше, в том, что чувствительность и разрешающая способность ничем не отличаются от «традиционных» СТРпластин: 120 мДж/см², воспроизведение 1-99% при линиатуре 200 Ірі и возможность использования стохастического растрирования. При этом пластины не требуют проявления.

С беспроцессными фиолетовыми фотополимерными пластинами Brillia PRO-V ситуация несколько сложнее. У них будет такая же разрешающая способность,

но мощности 60 мВт лазеров, используемых сегодня в системах СТР, для экспонирования этих пластин будет недостаточно. Поэтому в исследовательском центре FujiFilm сейчас идут эксперименты с не давно появившимися на рынке фиолетовыми лазерными диодами фирм Sony и Panasonic (раньше единственным производителем была японская компания Nichia). Новые диоды уже «разогнали» до мощности 150 мВт без сокращения срока службы. В ближайшие два года ожидается появление фиолетовых лазеров мощностью 300 мВт. Их будет вполне достаточно для экспонирования новых беспроцессных фиолетовых пластин.

Еще одна проблема фиолетовых пластин — чувствительность к дневному свету. Если они будут проявляться в печатной машине, то ее (или весь цех) тоже придется упаковывать в желтую пленку. Поэтому пластины Brillia PRO-V не беспроцессные, a Chemistry free. То есть требуют гуммирования, после чего они становятся нечувствительными к свету.

Беспроцессные пластины FujiFilm, которые используют новую, улучшенную версию зернения Multigrain будут сначала производиться в Японии. А на заводе Fuji-Film в голландском городе Тилбург началось строительство нового цеха, в котором будет смонтирована еще одна линия для производства СТР-пластин. Ее запуск планируется в октябре 2006 г.

Так что уже скоро на рынке появятся беспроцессные пластины, по своим характеристикам не отличимые от привычных. А значит, изготовление печатных форм станет еще более простой операцией. Исчезнет целый ряд проблем, которые связаны с проявлением пластин (недопроявка/перепроявка, плохая смывка проявителя, ошибки в разведении растворов и т. д.) Это, в свою очередь, сделает работу по технологии СТР совсем простой, да цена ее заметно снизится (как минимум, на стоимость процессора).

ЗАВОД FFEI

После пресс-конференции в Лондоне некоторым ее участникам довелось побывать на заводе компании FujiFilm Electronic Imaging (FFEI). Завод FFEI — не самое большое, но очень современное предприятие, неоднократно отмечавшееся престижной британской наградой Best Factory Award. Расположен он в городе Петерсборо, находящемся в 150 км от Лондона. На 13 тыс. м² производственной площади собраны все производства, принадлежавшие раньше компании Crosfield, которую Fuji-Film приобрела в 1997 г.



ЯМ Интернешна – КРУПНЕЙШИЙ ПОСТАВЩИК ПЛАСТИН для СТР и эксклюзивный дистрибутор FUJIFILM, LÜSCHER (095) 234 9000, 352 6420 IL: INFOSYAM.RU

ETEPSYPF, TEA: (812) 710 5097 ОСНВИРСК, ТЕЛ: (383) 227 7007 IB, ТЕЛ: (38 044) 286 7700 ИСК, ТЕЛ: (37 517) 287 2970 TML TEA: (3272) 67 3265

На заводе нас нарядили в белые халаты, дали специальные чехлы на ботинки и экскурсия началась. Первое, что мы увидели, был участок по сборке и тестированию лазерных экспонирующих систем. Кстати, на всей территории завода запрещено курить. В производственных помещениях за исключением цеха механообработки система кондиционирования поддерживает стабильный температурно-влажностный режим. Чистота, порядок, а на участке сборки экспонирующих головок вообще впечатление стерильности.

Есть японские традиции производства, есть английские, есть симбиоз, который из них получился. Но идея производства FujiFilm заключается в том, что все самые ответственные детали и узлы систем СТР делаются именно на этом заводе. Наверное, так проще. Представьте, что блок с лазером и необходимыми оптическими элементами после сборки и регулировки на соответствующем участке потом несколько раз проходит проверку на устойчивость к перепаду температур. Его нагревают до 70°C, он остывает, снова регулируют точность фокусировки лазера, опять нагревают, охлаждают, регулируют...

В сборочном цехе несколько «линий», на них собирают фиолетовые системы СТР Luxel с внутренним барабаном, фотовыводные устройства и сканеры. На заводе внедрена система SAP, под управлением которой все и происходит. Рабочие места для сборки оборудованы компьютерами, объединенными в сеть, «читалками» штрих-кодов и прочими фокусами. На предприятии очень строго контролируют качество, каждому сборщику даже выставляют оценки.

Производственные мощности позволяют собирать до 75 устройств СТР в месяц. На сборку и отладку одного СТР полного формата уходит 14 дней. Полуформатные собираются за 10 дней. Мы уже писали о том, что несколько месяцев назад была установлена тысячная система СТР Luxel. Всего к сентябрю 2005 г. на заводе было произведено уже 1250 устройств Luxel. 85% из них идет на экспорт в разные страны.

Всего на заводе работают 108 человек, что довольно мало. Кроме этого, в расположенном недалеко от Лондона исследовательском центре FFEI работает еще 65 специалистов. Соотношение «разработчиков»/ «изготовителей» 1:2 в последнее время становится типичным для высокотехнологичных производств.

На заводе FFEI используется достаточно интересная технология — replication. Детали устройств буквально клонируются. Вместо того, чтобы путем механической обработки подгонять одну деталь к другой, применяется специальный композитный материал, которым детали с очень высокой точностью «наращиваются» в нужных местах. В результате «клонированные» узлы и детали в устройствах FujiFilm взаимозаменяемые. Это намного упрощает сервисное обслуживание и установку опций.

Отдельно надо сказать о станинах, то есть внутренних барабанах. Мы посетили цех, где протачиваются и обрабатываются внутренняя поверхность барабанов и других деталей: многочисленные большие обрабатывающие центры, специальный «трехмерный роботизированный микрометр», который контролирует точность обработки деталей. Здесь из алюминия делаются станины для СТР полного формата и фотовыводных устройств.

Станины для полуформатных систем СТР Luxel V6 делают из композитного материала. Кстати, компания Fuji-Film приобрела фирму, которая занимается литьем деталей из композитных материалов. В скором времени этот процесс будет осуществляться на заводе в Петерсборо.

FujiFilm не единственная компания, которая делает станины из композитных материалов, есть и другие. Но у нее они получаются более прочными. По слухам, у конкурирующей компании было несколько случаев с частичным повреждением станины из-за неаккуратного обращения при транспортировке устройства. Оказалось, что проблема прочности волновала и FFEI, Руководитель производства Найджел Берч непосредственно участвовал в разработке рецептуры композитного материала, «который не бьется». Рецептура, конечно, секретная, но за счет того, что в композитном материале FujiFilm используются твердые частицы трех различных размеров, «упаковка» их намного плотнее, а прочность материала существенно выше. По крайней мере, нас в этом уверили. Правда, станины из такого материала получаются пока слишком тяжелыми, и сейчас идут работы по «тюнингу» формы станин, чтобы облегчить конструкцию.

Уже на выставке Ірех 2006 должна быть представлена система СТР Fuji-Film полного формата с барабаном из композитного материала. За этими материалами будущее.

В заключение хочется поблагодарить «ЯМ Интернешнл» и FujiFilm за организацию интересной поездки.













МЕЛОВАННАЯ БУМАГА ДЛЯ ПОЛИГРАФИИ SnowArt, EuroArt, Arctic, UPM Finesse, CosmoPrint, TerraPrint



Speedmaster CD 74 — печатная машина формата 50 х 70, гарантирующая успешное развитие вашей компании

Высокий уровень автоматизации печатной машины Speedmaster CD 74 делает ее универсальной, простой в эксплуатации, а также обеспечивает высокую рентабельность производства. Машина идеально подходит для печати упаковки и этикетки благодаря применению конструктивных инноваций, обеспечивающих использование широкого диапазона запечатываемого материала: новый самонаклад и приемка, система бесконтактной листопроводки Air Transfer, печатные цилиндры двойного диаметра, а также устройство переворота для двухсторонней печати. Одним из популярнейших решений является подготовка печатной машины под печать УФ красками и УФ лакирование. Передовые технологии становятся доступными.

Гейдельберг СНГ 127550, Москва, ул. Прянишникова, 2а Тел.: (095) 775 80 20, факс: (095) 775 80 22 E-mail: Moscow.HD-CIS@heidelberg.com www.heidelberg.ru

