НОВОСТИ. РЕГУЛЯРНО И КОМПЕТЕНТНО

GRAPHIC ARTS NEWS

ГАРТ®

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ | НОМЕР 11 (89) ■ 2007

РЫНОК

с. 10

КАДРЫ

В НОМЕРЕ:

ОБЩЕСТВО АНОНИМНЫХ ПОЛИГРАФИСТОВ 3

КОЛОНКА ЗАХАРЖЕВСКОГО 6

[BEEP!] НАЧИНАЕТСЯ ВО ВТОРНИК 10

14

Вот и вытягивает Москва кадры из окрестных мест по всем железнодорожным направлениям

А. Романов (с. 3)

Что касается России, то у нас, по моим представлениям, должно быть много общего

М. Гарсиа Хопкинс (с. 4)

Раньше в сезон мы и наши конкуренты могли делать вид, что не замечаем друг друга, но в этом году объем рынка не увеличился

Д. Пупин (с. 8)

Максимилиано ГАРСИА ХОПКИНС

Инвестор, член Национальной палаты полиграфической индустрии Canagraf (Мексика)

ГАРТ: Максимилиано, в одном из предыдущих номеров нашего журнала мы в шутку предложили российским полиграфистам рассмотреть вариант переноса производств в Мексику. И тут — приезд мексиканской полиграфической делегации в Москву. Интересное совпадение!

Скажите, какова основная цель вашего визита? Неужели тоже приехали «на разведку»?

М. Г.: На самом деле, Вы недалеки от истины. В первую очередь, нас волнует вопрос, как развиваются предприятия в эру новых технологий. Особенно интересно посмотреть, как обстоят дела в странах, которые находятся с Мексикой приблизительно на одном уровне.

ГАРТ: Ну и как, обнаружили сходство?

М. Г.: Наша поездка только началась. В ее рамках мы планируем посетить и

(Продолжение на с. 4)

Дмитрий ПУПИН

«РАША»

Руководитель (Владимир)

ГАРТ: Дмитрий, ваша компания — крупнейший игрок на рынке спиралей для календарей. Скажите, за два года, прошедшие с момента нашего предыдущего интервью, в этом секторе произошли заметные изменения?

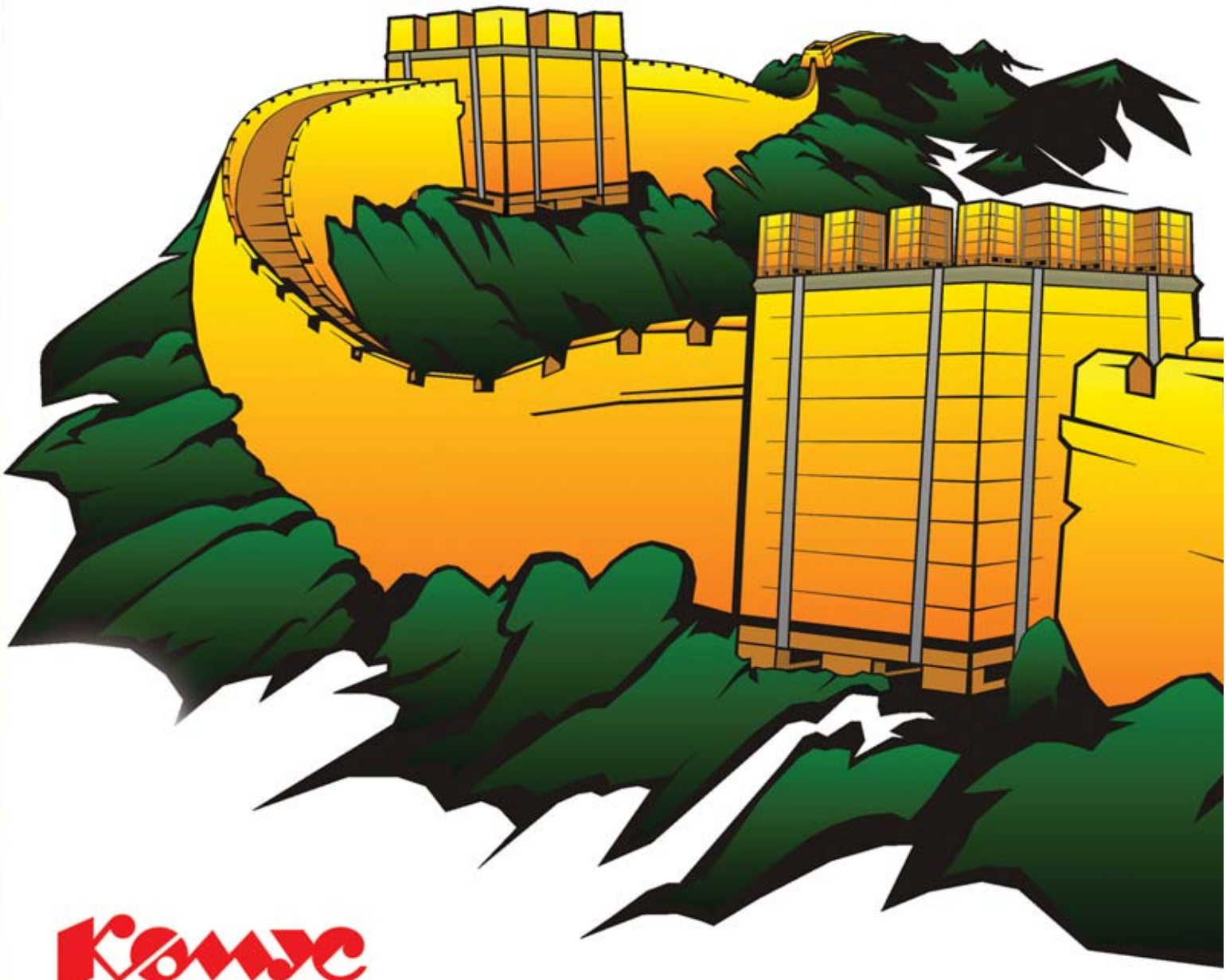
Д. С.: Безусловно. Например, все основные производители перешли на китайскую проволоку, которую мы использовали изначально. Кто-то деликатно называет ее «азиатской», кто-то акцентирует внимание потребителей на том, что место ее приобретения — Гонконг, кто-то употребляет в названии слово «дракон»... Но сути это не меняет.

Для меня это принципиальный вопрос, поскольку три года назад, чтобы удержаться на плаву, некоторые из наших конкурентов не придумали ничего лучше, как «пугать» клиентов

(Продолжение на с. 8)

мелованная бумага из Китая

PRO MEGA COAT



Комус ПСБК

Москва	(495) 729-54-64	Нижний Новгород	(8312) 69-37-28
Санкт-Петербург	(812) 325-51-21	Самара	(8462) 70-75-10
Екатеринбург	(343) 377-73-93	Омск	(3812) 40-17-78
Новосибирск	(3832) 27-66-84	Краснодар	(861) 274-62-48
Казань	(843) 518-54-54	Челябинск	(351) 799-20-55

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
Ведущий редактор: Екатерина ГЖИМАЛО
kat@kursiv.ru

Адрес редакции:
Москва, ул. Электрозаводская, 37/4, стр. 7
Для писем: 107140, Москва, а/я «Курсив»
Телефон/факс: (495) 725 6001
Подписано в печать: 25.01.2008

Отпечатано в ОАО «Типография «Новости»,
Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46
Телефон: (495) 265 6108, 265 5553
Заказ № 331
Печать офсетная. Тираж 4500 экз.

© Издательство «Курсив», 2008
Все права защищены. Перепечатка возможна
только с письменного разрешения издательства
За содержание рекламы редакция ответственности
не несет

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ТЕМЫ БЛИЖАЙШИХ НОМЕРОВ:

ГАРТ № 12–2007:
БУМАГА

ГАРТ № 01–2008:
ЗАКАЗЧИКИ
В ПОЛИГРАФИИ

ГАРТ № 02–2008:
СИСТЕМЫ CTP

ГАРТ № 03–2008:
ЭТИКЕТКА

ОБЩЕСТВО АНОНИМНЫХ ПОЛИГРАФИСТОВ

Кадры — проблема, которую, видимо, будут решать уже следующие поколения. И главная загвоздка не в учебных заведениях, их программах подготовки и пр. Просто при дефиците чего-то на него очень быстро растут цены. А когда на дефицит накладывается высокая инфляция, подорожание оказывается еще более существенным. И незачем лишний раз повторять, что даже будь МГУП и профессионально-технические училища совершенными учебными заведениями с неограниченным финансированием, они бы все равно не смогли удовлетворить спрос на кадры. Работодатели из типографий уже особо не интересуются наличием у кандидата на вакантную позицию профильного образования. И послужной список им интересен лишь отчасти. Существенно более важными являются навыки, отсутствие вредных привычек и требуемая заработная плата. Сколько-сколько?!

Мы хотели для прикола сделать интервью с каким-нибудь бригадиром сезонных рабочих из бывшей среднеазиатской республики. Как обычно, поговорить про жизнь. Позвонили в пару знакомых типографий, но нам было сказано, что «бригадиры» там все — «бледнолицые торговцы черным деревом», и светиться не захотят. Хочешь поговорить с самими рабочими — приезжай, но из них ничего не вытянешь. Съездил, попробовал. Не вытягивается. Возможно, где-то и бригадиры нормальные, и рабочие, но, судя по настроению руководителей многих типографий, они стараются избавляться от необходимости приглашать сезонных и постоянных работников из других стран. Дороже выходит.

Вот и вытягивает Москва кадры из окрестных мест по всем железнодорожным направлениям. И границы, таким образом, постепенно стираются. Если раньше речь шла только о ближнем Подмосковье, то теперь даже владимирские жалуются на кадровую проблему. А ведь еще и трех лет не прошло с тех пор, как там все было очень хорошо.

Кстати, мы тут в очередной раз задались вопросом, «что такое хорошо?» и разобрались, как правильно считать объем полиграфического рынка. Создается впечатление, что для очень многих руководителей типографий результаты 2007 г. оказались неожиданными. Но оглашение этих цифр — это вопрос, мягко говоря, интимный. Не каждый захочет демонстрировать окружающим свои проблемы. Поэтому предлагаем интересующимся готовиться к вступлению в общество «анонимных полиграфистов». Принципы и программа «сдачи желтых прямоугольничков» будут предложены позже, после проведения в феврале первого заседания анонимов, которые уже осознали, что деваться им некуда — только вступать.

Андрей Романов,
главный редактор

P. S.: Мексиканцы внезапно приехали. Оказалось, интересные люди. Долго смеялись, когда узнали про наш анализ в ГАРТ 09–07 «куда сваливать типографиям из России».

НОВОСТИ

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

Комус ПСБК

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

Максимилиано ГАРСИА ХОПКИНС
(Продолжение. Начало на с. 1)

другие страны. Из Москвы, например, полетим в Варшаву. Что же касается России, то у нас, по моим представлениям, должно быть много общего. Так же, как и в Мексике, в России полиграфическая индустрия возникла недавно. В вашей стране тоже много частных предприятий, которые управляются владельцами. Но выводы о реальных сходствах и различиях, наверное, будут сделаны несколько позже.

ГАРТ: Давайте поговорим о том, что представляет собой ваш бизнес.

М. Г.: Вообще, я занимаюсь инвестициями в пяти различных индустриях. В том числе, являюсь партнером в полиграфической компании.

ГАРТ: А какова ее специализация?

М. Г.: Это цифровое печатное производство мощностью до 1,7 млн страниц А4 в сутки. Для черно-белой печати используются рулонные и листовые цифровые печатные машины Oce, для цветной — HP Indigo.

ГАРТ: А почему именно Oce, а не, например, Xerox?

М. Г.: Так получилось, хотя у вас в России, я слышал, позиции Xerox очень хорошие.

ГАРТ: Да, в сегменте черно-белой «цифры» здесь это фактически монополист. А чем загружены у вас такие большие мощности?

М. Г.: Основной поток заказов мы получаем из трех секторов: это компьютерные и телекоммуникационные компании, а также производители автомобилей. Печатаем для них самые разные инструкции.

ГАРТ: Для производства этой продукции необходим серьезный парк послепечатного оборудования.

М. Г.: Да, у нас работают несколько автоматических линий.

ГАРТ: Но инструкции ведь не предполагают персонализации. Возможно, проще было бы печатать их офсетом?

М. Г.: Да, печать переменных данных требуется только в единичных случаях. Тем не менее, это задача именно для цифровой печати, поскольку спектр заказов очень широк. Офсет здесь не справился бы.

ГАРТ: В Мексике ведь представлены чуть ли не все крупнейшие производители автомобилей?

М. Г.: Да, мы работаем с Ford, Renault, Nissan, Chrysler и Honda. Машины потом продаются у нас в стране или экспортируются, но с нашей документацией.

ГАРТ: Наверное, много автомобилей отправляется в США?

М. Г.: Да, много. Что интересно, американцы даже пытались купить нашу компанию.

ГАРТ: Интересно, а сколько таких же по мощности цифровых типографий в Мексике?

М. Г.: Я знаю пять конкурентов. Кроме них, есть еще и американские игроки, которые всерьез интересуются этим рынком.

В настоящий момент мы пытаемся выйти на рынок печати банковских документов и счетов операторов связи. Пока такие заказы — разовые, но перспективы этого направления хорошие

ГАРТ: То есть, бизнес хороший? Или американцы просто следуют по модному пути глобализации?

М. Г.: У рынка каждой страны свои особенности. Считается, что у нас ниже стоимость работников, но в США существенно лучшие кредитные условия. Интересный бизнес в Мексике может оказаться совершенно неинтересным по американским меркам.

ГАРТ: Но если взять их деньги и вашу рабочую силу, то можно построить более интересный бизнес?

М. Г.: Возможно. Но я могу сказать, что меня, как инвестора, наш полиграфический бизнес вполне устраивает. Он не выбивается ни в ту, ни в другую сторону относительно других направлений, которыми я занимаюсь.

ГАРТ: А если в цифрах?

М. Г.: У меня нет с собой подробной информации, но ключевые показатели такие: при годовом обороте около 3 млн долл. за вычетом всех налогов я получаю прибыль более 200 тыс., то есть 7% от оборота.

ГАРТ: По российским меркам это не самая высокая норма прибыли для предприятия цифровой печати. Правда, у нас частных предприятий такого масштаба и нет пока.

М. Г.: В Мексике это обычная прибыльность. Для полиграфии она — тоже неплохая. Есть, конечно, и у нас совсем небольшие семейные предприятия с одной цифровой машиной. Вот они могут иметь более высокую прибыльность, но в десятки раз меньший оборот.

ГАРТ: Какое место в структуре цены занимает бумага?

М. Г.: Если брать черно-белую цифровую печать, то доля стоимости бумаги составляет 45%.

ГАРТ: Так много? А в традиционной полиграфии?

М. Г.: Там стоимость бумаги доходит до 70% от стоимости продукции.

ГАРТ: У некоторых наших типографий тоже так бывает. Интересно, а сколько стоит хороший оператор ЦПМ?

М. Г.: Хороший — 2 тыс. долл. в месяц.

ГАРТ: Плюс налоги?

М. Г.: Да, 50%.

ГАРТ: Если вернуться к 7%, то сколько составляет ставка налога на прибыль?

М. Г.: 30%.

ГАРТ: НДС большой?

М. Г.: Да, 15%, но он же компенсируется, поэтому мы его не учитываем. По крайней мере, те объемы продаж, о которых я говорил, названы без учета НДС.

ГАРТ: Но это в Мексике государство возвращает НДС. Россия с этой точки зрения — страна особенная. И что, у вас все налоги платятся? ;-)

М. Г.: Yes, of course. (не смеется)

ГАРТ: Максимилиано, поделитесь, пожалуйста, своими планами по развитию полиграфического бизнеса. Что сейчас актуально?

М. Г.: В настоящий момент мы пытаемся выйти на рынок печати банковских документов и счетов операторов связи. Пока такие заказы — разовые, но перспективы этого направления хорошие.

ГАРТ: Придется усложнять инфраструктуру, системы безопасности, требования к персоналу...

М. Г.: Да, именно этим мы сейчас и занимаемся.

ГАРТ: Ваша поездка была инициирована Национальной палатой полиграфической индустрии Canagraf. Можно несколько слов об этой организации?

М. Г.: Функция Canagraf заключается в работе с органами государственной власти в интересах полиграфической промышленности, развитии отрасли, подготовке квалифицированных кадров. Финансируется палата за счет членских взносов. Нет, я ввожу в за-

блуждение ваших читателей. Есть еще и государственное финансирование определенных проектов палаты Министерством экономики Мексики в рамках программы по развитию малого бизнеса.

Надо, наверное, сказать, что некоторое время назад членство всех предприятий в палате было обязательным.

ГАРТ: А сколько всего в Мексике полиграфических предприятий?

М. Г.: Около 15 тысяч. Правда, более 80% из них — те, которые в нашей классификации принадлежат к разряду «микротипографий» с численностью сотрудников до 20 человек.

Когда в начале 2007 г. членство сделали добровольным, число участников организации практически сразу сократилось до 2,5 тысяч. Но прошел год, и сегодня в Canagraf состоит уже 4 тыс. типографий.

ГАРТ: А размеры членских взносов?

М. Г.: В зависимости от числа сотрудников предприятия, годовой взнос составляет от 95 до 550 долл.

ГАРТ: Но эти-то суммы, наверное, платят все ;-)

М. Г.: Yes, of course. (смеется)

НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

Мексиканская полиграфическая делегация провела в России всего несколько дней. Нам удалось увидеться в первый день программы, когда гостей принимала у себя типография «Наука».

Неожидано для всех, возглавил делегацию на встрече с российскими полиграфистами лично посол Мексики в России. Впрочем, принимающую сторону во главе с президентом МАП Б. А. Кузьминым это нисколько не смутило. Б. А. прекрасно справился и, как говорят в таких случаях, «встреча между послом и президентом прошла в теплой дружеской обстановке». Вообще-то, со стороны России присутствовали целых два президента, потому что в «Науке» был и вице-президент МПС С. Тарубаров. Тем для обсуждения нашлось довольно много: говорили об актуальных вопросах взаимодействия ассоциаций и власти, происхождении правильной текилы, обменялись опытом и даже подписали меморандум о сотрудничестве.

На второй день визита делегация отправилась знакомиться с работой российских типографий. Мексиканцев возили в «Алмаз-Пресс», «Медиа-Прессу», «АСТ — Московский Печатный Дом» и «Пушкинскую площадь». Говорят, уровень печатной продукции произвел на них впечатление.

Заключительный день был посвящен знакомству с МГУП, где члены мексиканской делегации встретились с преподавательским составом и студентами. По словам ректора, А. Цыганенко, стороны выразили взаимную заинтересованность в установлении долгосрочных контактов между университетами печати России и Мексики.

Интересно, кто нас в следующий раз навестит? А может, уже сами куда-нибудь махнем? Посмотрим, как там дела в странах, близких по уровню к нашей. ;)

Rely on us.℠

Flint Group предлагает самый широкий ассортимент красок для печати по упаковочным материалам и этикеткам

- ***Flint Group***: Водо- и органоразбавляемые краски и лаки для глубокой и флексографской печати
- ***XSYS Print Solutions***: УФ- и водоразбавляемые краски для флексографской печати, УФ-краски для офсетной, трафаретной и высокой печати, а также широкий ассортимент лаков, клеев и специализированных красок для узкорулонной печати

Flint Group, следуя многолетней традиции, оказывает своевременную компетентную техническую поддержку и сервис, помогая своим заказчикам работать с максимальной эффективностью.

125171 Москва, Ленинградское шоссе 16, стр. 9, тел.: +7 495 775-1760
194100 Санкт-Петербург, ул. Новолитовская 15, офис 536, тел.: +7 812 380-3150

www.flintgrp.com

FlintGroup

Юрий ЗАХАРЖЕВСКИЙ

Уже некоторое время наблюдаю интересную тенденцию (сразу оговорюсь: не везде, есть и более отрадные случаи) — молодых людей на производстве сменяют сотрудники среднего возраста. А их, в свою очередь — люди постарше. Как теперь принято политкорректно выражаться, зрелого возраста. То есть предпенсионного. Не подумайте, что я веду свои наблюдения уже лет 30 или 40. Это не естественное старение работников, а действительно смена поколений — только наоборот. Люди молодые не горят желанием стоять целый день у станка или мыть полы в производственном помещении. Они норовят заняться маркетингом каким-нибудь. Потому что работать тогда придется меньше, а получать — больше. Потому что львиную долю получают не те, кто производит материальные ценности, а те, кто их распределяет. Впрочем, так было всегда. Только раньше люди делали карьеру через партию, а теперь мечтают попасть на работу в банк или министерство. Но разве банки что-то производят? А кто в вашей типографии получает больше: резчик или менеджер? Печатник или коммерческий директор?

А КТО БУДЕТ РАБОТАТЬ?

Вот и получается, что руководящие кадры молодеют, а рабочие — наоборот. В результате на производстве все больше пожилых работников, а также гастарбайтеров. В таких условиях жалобы на квалификацию становятся неактуальными: найти хотя бы просто адекватных людей, которых можно научить чему-нибудь. Чтобы не боялись компьютера. И чтобы в запой не уходили.

«Ручников», в отличие от печатников и других высококвалифицированных операторов полиграфической техники, в Подмосковье действительно найти легче, чем в Москве. Правда, доведенная до предела, эта тенденция тоже к добру не приведет: кое-кто уже в Китай переносит производство книг.

А вот что касается квалифицированных рабочих, то проблема только обостряется. Получается, с одной стороны, для решения кадрового вопроса необходимо закупать все более и более автоматизированную технику. А с другой, кого на эту технику заманишь, если люди видят, что баловни судьбы — это те, кто работает в офисе?

МАШИНЫ УМНЕЮТ

Однако, как бы то ни было, техническое развитие предприятия — это единственный перспективный путь решения кадровой проблемы (как и многих других, разумеется). Если, конечно, планируется развивать полиграфическое производство, а не просто выжимать из него все соки, пока само не утонет — тут, конечно, дело совсем другое.

По мере того, как возрастает уровень автоматизации техники, работники все больше превращаются в операторов. Все меньше остается места для «шаманства», следовательно, рабочие процессы становятся более прозрачными

С одной стороны, автоматизация сама по себе снижает количество отходов и делает производство более рентабельным. С другой стороны, она уменьшает зависимость от пресловутого «человеческого фактора». По мере того, как возрастает уровень автоматизации техники, работники все больше превращаются в операторов. Все меньше остается места для «шаманства», следовательно, рабочие процессы становятся, как сейчас принято выражаться, более прозрачными. А с широким внедрением ЦПМ печатные процессы будут еще проще: нажми на кнопку — получишь результат. Да, применение компьютеров и программ не освобождает от необходимости работать головой, но при серьезном обучении со стороны поставщика и четком выполнении инструкций результат должен быть предсказуем.

А ЛЮДИ...

Иногда полиграфисты сетуют на отсутствие технологов. Кого действительно не хватает в типографиях — так это специалистов «среднего звена», которые не изучали бы несколько лет фундаментальные и гуманитарные предметы, а твердо знали бы последовательность действий при возникновении той или иной проблемы. Для этого, право же, не нужно получать диплом о высшем образовании. Нет, технологи тоже нужны, но далеко не во всех типографиях. В небольших организациях с однообразными работами их роль вполне успешно могут выполнять (и выполняют иногда) технологи компаний-поставщиков. Опять же, проблема эта общая для всей страны: маркетологов и других специалистов с дипломами университетов и академий навыпускали такое множество, что работать им уже негде. А вот к станку встать некому.

Надо понимать, со временем дефицит технологов все же уменьшится. Но не в силу улучшения технического образования. Тем более что технические новшества появляются быстрее, чем студент успевает закончить курс обучения. Дефицит специалистов будет снижаться просто потому, что уменьшится потребность в них. Например, одно из предназначений технолога в типографии — подбор качественных и сочетаемых друг с другом расходных материалов. Но это относится, в основном, к «классическому» полиграфическому производству — офсетному, флексографскому, трафаретному. Когда же типография приобрела ЦПМ и заключила с поставщиком договор на сервисное обслуживание, вопросы о подборе расходных материалов, режиме печати и подобных проблемах отпадают сами собой. Поставщик сам заинтересован, чтобы типография отпечатала как можно больше страниц, за каждую из которых ему «капает копеечка».

В общем, остается набраться оптимизма и ждать, когда производители техники решат наши проблемы с кадрами.

КОНКУРС
ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ СРЕДСТВ
ОРГАНИЗАЦИИ / ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНИ

МЭТР ПОЛИГРАФИИ: ОРГТАЙМ '08

www.orgtime.ru

Примите участие в ярком событии полиграфической жизни России !

О КОНКУРСЕ

«Мэтр Полиграфии: ОРГТАЙМ» проходит в среде разработчиков и производителей полиграфической продукции, связанной с организацией / планированием времени пользователя. Предметом рассмотрения конкурса являются календари и ежедневники (еженедельники, планинги, а также любые нестандартные полиграфические средства, связанные с организацией / планированием времени).

ЭТАПЫ КОНКУРСА В 2008 ГОДУ

Отборочный период:	с 15 ноября 2007 по 15 февраля 2008
Награждение победителей в номинациях:	5 марта 2008
Награждение обладателей Гран-при:	осень 2008, на финальной церемонии “Мэтра”

СПОНСОРЫ КОНКУРСА

ООО “Лобачевский и Ко”
Чермянский проезд, 7, офис 331
Телефон: (495) 797-42-53
www.lobachevsky.ru

“Лобачевский и Ко”
производство оборудования для полиграфии
www.lobachevsky.ru

ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ
POLIMAT
АКСЕССУАРЫ ДЛЯ КАЛЕНДАРЕЙ

“Полимат”
расходные материалы для календарей и ежедневников
www.polimat.ru

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ

WIRE COMB

“Сигма-о”
производство пружины wire-o
www.wirecomb.ru

универсальный календарный проект KALENDAR.RU

“Календарь.ру”
всё для календарей
www.kalendar.ru

“ДПС”
производство и реклама
www.dps.ru

“Александр Браун”
поставщик бумаги и картона
www.abraun.net

Serving your success. europapier

“Европапир”
поставщик бумаги и картона
www.europapier.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

“Курсив”
издательство
www.kursiv.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ

PRINT ПОИСК
PRINTTENDER
PRINT FORUM ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ
CMYK сибирский полиграфический вестник
Print&Profit профессионально о печати и прибыли
КОМПЬЮАРТ
КАК
ПЕЧАТНЫЙ бизнес
ГАРТ
ПОЛИГРАФИЯ
ПОЛИГРАФИЯ
ПЕЧАТНОЕ ДЕЛО

Дмитрий ПУПИН

(Продолжение. Начало на с. 1)

недостатками китайской проволоки. И тот факт, что большая часть спиралей в 2007 г. произведена из нее — лучший ответ на вопрос о том, как обстоят дела на самом деле.

Похвастаюсь, что в этом году на спирали нашего производства работал, например, Print Space. Все желающие могут посмотреть на парк переплетного оборудования этой типографии на их сайте. На фоне этого списка рассуждения любого владельца дешевого переплетчика о превосходстве немецкой проволоки выглядят ни чем иным, как признанием собственных внутренних проблем.

А «древние» и убитые переплетчики, установленные в некоторых типографиях, нужно ремонтировать или просто выбрасывать, а не мучить поставщиков проволоки.

ГАРТ: То есть, все эти жалобы на качество — надуманные?

Д. С.: Я не утверждаю, что проблемы качества спирали не существует. Дело лишь ее масштабах, ведь 99% типографий могут использовать китайскую проволоку без проблем. Тех, у кого стоит действительно высокоскоростное оборудование стоимостью в сотни тысяч долларов, предъявляющее повышенные требования к качеству спирали — единицы.

Конечно, есть еще проблема откатов, а есть просто неудачные модели переплетных машин, не работоспособные в принципе: из-за конструктивных ошибок или некачественного изготовления. Таких моделей на рынке две-три, и очень жаль, когда они попадают в серьезные типографии.

Для своего переплетного участка — а мы, кроме всего прочего, активно занимаемся производством самой разной беловой продукции — приобрели автомат для скрепления пружиной. Не понимаю, на проволоке какого производителя можно на нем работать, если отрезок спирали каждый раз останавливается в новом месте, даже после нескольких ремонтов по гарантии? Хотя говорят, что новые модели оборудования этой фирмы более работоспособны...

Когда был молод, начинал с нуля, весь в долгах — жизнь заставляла крутиться. Сейчас хочется работать поспокойней и больше из интереса. Москвичам, наверное, трудно это будет понять. Так что грандиозных планов на ближайшее будущее пока нет, идет тюнинг уже начатых проектов

У нас есть, например, опыт покупки недорогого китайского оборудования у одного хорошего поставщика. И все, что покупалось, работает! А разрекламированные аппараты известных марок, даже абсолютно новые — не всегда. Мы на «Полиграфинтер» в 2005 г. прямо со стенда приобрели у одной немецкой фирмы новый автоматический перфоратор. За три года перепробовали на нем всю существующую в России бумагу и убедились, что он «ест» только присланные вместе с ним немецкие образцы... А ведь это 35 тыс. евро, не в лизинг — мы заплатили деньги сразу. Причем не нам одним так «повезло». Такие перфораторы купили еще две типографии. Мы еще с ними соревновались, кому первому привезут...

В общем, жизнь намного сложнее и разнообразнее, чем кажется на первый взгляд.

Я могу рассуждать на эту тему бесконечно, потому что действительно получил много незаслуженных уколов от поклонников немецкой проволоки. Хотя на реальном состоянии нашего бизнеса эти уколы, к счастью, никак не отразились. Тьфу-тьфу... (смеется).

ГАРТ: Ну и как он, бизнес?

Д. П.: Подрос. Есть предпосылки для роста и в наступившем году, хотя потолок уже виден.

ГАРТ: Конкуренция обострилась?

Д. П.: Да. В отличие от предшествующих лет, когда в сезон мы и наши конкуренты могли делать вид, что не замечаем друг друга, в этом году объем рынка не увеличился, и все развитие нашего бизнеса в этом сегменте происходило исключительно за счет доли менее эффективно работающих коллег. Сегодня наша доля на рынке спирали в разы больше, чем доля любого из конкурентов, и это позволяет добиваться меньшей себестоимости и предлагать лучший сервис. В частности, бесплатную доставку по Москве — в прошлом году специально для этого приобрели автомобиль.

ГАРТ: Большинство поставщиков жалуется на неплатежи типографий. Как дела у Вас?

Д. П.: Аналогичные проблемы. С несколькими фирмами я просто перестал работать — посчитал все как следует и понял: выгоднее, чтобы они разоряли конкурентов, а не меня. Жалко, конечно. Люди-то в этих типографиях работают хорошие, с большинством из них знаком много лет. Но быть платежеспособными им всем что-то мешает. Может, макроэкономика, может, лень...

Перед новым годом несколько очень известных типографий нас сильно подвели: пообещали, что отправят деньги в последние предновогодние дни. Я приход отследить не успел, так как закрылись банки, но людям срочно были нужны материалы, чтобы поработать в выходные... Теперь приходится ругаться и требовать свои же деньги, за то, что выручил в сложный момент. Это неприятно и очень обидно. Получается, что нужно становиться осторожным, верить никому на слово нельзя.

ГАРТ: В свое время вы «обрушили» цены на рынке спирали. Что произошло с ними с тех пор? Упали еще ниже?

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!

СИМВОЛ УДАЧИ

福

У Д А Ч А

ПОЕТ ТЕТИВА
СЕРДЦЕ ЛЕТИТ ЗА СТРЕЛОЙ
ЗДРАВСТВУЙ, УДАЧА

FFEI LUXEL V8 HS

Самое высокоскоростное устройство CTP с оптической системой High Speed и быстрой автоматической загрузкой-выгрузкой. Оптимально для применения в типографиях, выпускающих смешанную продукцию, включая высококачественную коммерческую, книжно-журнальную и газетную

FUJIFILM

Японская корпорация, мировой лидер в разработке технологий, производстве оборудования и расходных материалов для полиграфической промышленности

YAM INTERNATIONAL

МОСКВА, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57
ТЕЛ.: (495) 234 9000, 332 6420
E-MAIL: INFO@YAM.RU
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 495 5552
НОВОСИБИРСК, ТЕЛ: (383) 22 77 007
ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЕЛ: (343) 234 4493
РОСТОВ-НА-ДОНУ, ТЕЛ: (863) 223 2155
КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 286 7700
МИНСК, ТЕЛ: (37 517) 287 2970
АЛМАТЫ, ТЕЛ: (727) 317 7981
ТАШКЕНТ, ТЕЛ: (998 71) 134 4991

www.yam.ru

Д. П.: В рублях — да. Но меня они устраивают: рентабельность бизнеса нормальная, и есть смысл даже еще чуть-чуть подрасти, увеличив обьем производства. Не соглашусь только, что цены обрушили именно мы. Порой кто-то из конкурентов, испытывая финансовые проблемы, торговал и дешевле. Мы лишь задали общий вектор, показали, что цены могут быть меньше в разы, и при этом все равно производитель спирали будет хорошо зарабатывать.

Жизнь кипит и пенится. Кто-то разорился, а где-то заработали новые интересные проекты. В отдельных секторах рынка есть избыток мощностей, где-то — недостаток. Значит, и в наступившем году скучно не будет

В целом же, мне даже приятно, что на фоне роста расходов на бумагу, аренду и зарплату хотя бы на спиралях все мои коллеги в России теперь могут экономить. Не без моего участия. (смеется)

ГАРТ: А как же развитие бизнеса, увеличение прибыли?

Д. П.: Финансовый стимул ослабевает с годами. Понимаешь, что душевный комфорт или здоровье могут быть важнее денег. У меня в личной жизни много событий. Дочь родилась недавно. Купил квартиру, мебель — раньше как-то и не думал об этом…

Когда был молод, начинал с нуля, весь в долгах — жизнь заставляла крутиться. Но теперь давно уже никому не должен и, вроде, на все, что хочу, денег хватает. Сейчас хочется работать поспокойней и больше из интереса. Москвичам, наверное, трудно это будет понять: «Мы можем свернуть горы, но надо же сначала чай допить!» (смеется) Так что грандиозных планов на ближайшее будущее пока нет, идет тюнинг уже начатых проектов.

ГАРТ: В прошлом интервью Вы говорили о планах по организации производства самоклейки.

Д. П.: На самом деле, оборудование куплено и смонтировано еще год назад. Мы его уже запускали, сделали опытные образцы… Но душат, не дают начать нормально работать, всевозможные проблемы. Наверное, такие же, как и во всей полиграфической отрасли. Например, проблема кадров. Учили человека несколько месяцев, а он уехал, не попрощавшись, на работу в большой город. Совсем в другой индустрии! Все дело встало в очередной раз. Немножко опустились руки, не хватает времени.

Причем неудовлетворенный спрос есть, потенциальные клиенты пишут нам каждую неделю. А работать некому, свободных людей нет, всех Москва «переманила». Кстати, воспользуюсь случаем: вдруг какой-то хороший человек, имеющий опыт во флексографском производстве или близких областях, читает эти строки. Я был бы очень рад, если бы нашелся кто-то, способный возглавить за достойную оплату проект с самоклейкой.

ГАРТ: Ну, и заключительный вопрос: как Вы оцениваете перспективы нашей полиграфии?

Д. П.: Все хорошо, не скучно, жизнь кипит и пенится. Кто-то разорился, а где-то заработали новые интересные проекты. В отдельных секторах рынка есть избыток мощностей, где-то — недостаток. Значит, и в наступившем году скучно не будет.

Только что вернулся из Германии, где побывал на крупной бумажной выставке и в городе Гейдельберг. Немцы говорят: «Мы Вас, русских, любим — У ВАС МНОГО ДЕНЕГ!» А мы-то все на трудности жалуемся… Действительно, разве в российской полиграфии — кризис? Немцы борются за проценты рентабельности типографии, за доли процента. Красочный аппарат, например, новый изобрели — всего из двух валов, чтобы снизить количество макулатуры. А у нас в России как все полиграфисты сегодня считают? «Нужно не мало тратить, а много зарабатывать» — сколько же раз я слышал это от наивных коллег за последние годы! Вот когда увижу хоть одного владельца российской типографии, которого реально волнует, 20 или 50 листов уходит на приладку — тогда для большинства остальных полиграфистов действительно наступит кризис. А пока наш кризис — это так, разминка перед боем.

ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

С канадцами все просто. Как мы и писали в предыдущем номере, Quebecor World фактически признан банкротом. Жаль, это ведь была вторая по обороту полиграфическая компания в мире. «Наехали» банки, которые давали Quebecor кредиты. Сказали: не начнете платить до определенного числа — все. Цена акций упала практически до нуля, деньги было взять неоткуда, и «все» наступило. Вернее, нет, не все. Компания обратилась в суды США и Канады и попросила «защиты от кредиторов», что тамошнее законодательство позволяет.

Говорят, что руководство слишком долго тянуло время, когда уже было понятно, что необходимо предпринимать какие-то активные действия. Предыдущего командира сменили, новый пытается найти кредитные деньги, но кризис и вновь растущий канадский доллар могут сделать эти поиски безуспешными, и тогда уже точно будет «все».

Один из бывших сотрудников Quebecor вспоминает времена расцвета компании, говорит, что тогда было хорошо, но потом в руководство пришли выпускники серьезных бизнес-школ и началась борьба за капитализацию и цену акций, что и привело к такому грустному итогу. Ну-ну…

Европейские производства Quebecor, которые под «защиту» не попадают, будут, видимо распроданы по частям, а не так, как предполагалось раньше. Английский Quebecor, например, отдан под управление известным специалистам — Ernst & Young LLP. Они там быстро разберутся и продадут производство кому-нибудь. Так, по крайней мере, предполагается.

Интересно: может, наши тоже задумаются о покупке финского Quebecor? А что, это проще, чем строить производство в России! Бумага дешевая, таможню сейчас все равно приходится проходить. Надо только думать быстрее. Пока туда не пришел Ernst & Young, можно, видимо, договориться на очень хорошую цену. Что такое для «Газпром Медиа» десяточка? Это не деньги.

ПРОСТО СЛУЧАЙНЫЙ НАБОР БУКВ И ЦИФР

[Beep!] начинается во вторник

ПРЕДИСЛОВИЕ
Кошмар одного биржевого спекулянта

БИРЖА — форма регулярно действующего оптового рынка товаров, продающихся по стандартам и образцам (товарная Б.), ценных бумаг (фондовая Б.) и иностр. валюты (валютная Б.)

(БЭС)

Ночь, компьютер, интернет. Вчера в Азиии и Европе фондовые рынки рухнули. У нас — тоже. Рубль к доллару приопустился. Все, вроде, хорошо. Как там нефть? Да, снижается, все правильно, [beep!]. Доллар идет вверх по отношению к евро. 1,44, [beep!]. Все как и предполагалось. Так, кто там из наших что сказал? А, этот... Обещает, что рубль будет в этом году расти. Как и в прошлом. Рассчитывает, что они вбросят денег, но с фондовым рынком [beep!] что будут делать, когда он ушел вниз за одну сессию на 7%? При таком тренде денег государству может не хватить. Так, есть две проблемы. Японцы говорят, что им надо срочно поговорить с американцами насчет общей позиции. Но у американцев-то, [beep!], на понедельник выпал выходной, и они пока пытаются понять, что же такого в пятницу сказал их президент, если это вызвало мировой кризис. Ладно, вторая проблема [beep!] — китайцы. Как-то слабо они просели. Должны были существенно больше. Стоп, есть еще третья — золото дешевеет. Это странно. Что-то же [beep!] должно остаться в цене.

Утро. Все [beep!] нормально. Вся Азия идет вниз. Китай теперь уже вместе со всеми, вторая проблема снята. Ждем 10 часов. Должен для начала упасть рубль. Да, есть 24,93. Все логично. Ну что, 25 сегодня преодолеем? Что там на РТС? Правильно, акции наших еще на 7% вниз. Круто! Американцы отдыхают после выходных. Азия в руинах. Что в Европе? Да, там все тоже падает. Что там Forex? Евро к доллару уже 1,437. [Beep!], что я говорил! Наши аналитики сменили тон, начали рассуждать о возможности мирового дефолта и падении в колодец без дна. А вчера, [beep!], что говорили? Да у нас все хорошо, нет никаких предпосылок... Оказывается, есть, [beep!].

15:00. Так, Forex, евро приподнимается, ну и ладно. Можно отдохнуть. Ждем 17:00 — начала торгов на фондовых биржах в Штатах. Где у нас Nasdaq? Что там с прогнозами? Упадут на 4,3%? Как-то мало. Семь давай, [beep!], или восемь уже процентов! Весь мир ждет. Так, золото пошло вверх. Еще одна проблема снята.

Нефть стоит. Пока. Красиво все, [beep!]. Можно покурить и налить чаю.

16:00. Видимо, все сидят и нажимают refresh на Nasdaq.com, вдруг что высветится. Так ведь сайт и подохнуть может, когда весь мир на нем собрался. Ооопс, накаркал. Подох, [beep!]. Лад-

Наши аналитики сменили тон, начали рассуждать о возможности мирового дефолта и падении в колодец без дна. А вчера что говорили? Да у нас все хорошо, нет никаких предпосылок... Оказывается, есть

но, время пока есть. Что на Forex? Странно, доллар падает, евро уже 1,454. Аааа, оказывается это американская комиссия ФРС срочно провела внеочередное заседание и понизила ставку рефинансирования сразу на 0,75%. Красиво, [beep!]. Теперь доллару дорога вниз, а акции потихоньку начнут исправляться... Кто же такое придумал? Или японцы смогли с кем-то поговорить?

Дааа, Forex, евро 1,458. Тренд устойчивый. Что там у нас? РТС поднялся, всего 1,61%, понятно. Рубль завтра поднимется — к гадалке не ходи. Что аналитики? Ага, сменили пластинку: «кризис не будет иметь фатальных последствий...» Конечно, теперь-то, когда американцы всех спасли.

Вечер. Forex, евро 1,463, можно отдыхать. А еще говорят, что у них [beep!] экономика саморегулирующаяся...

ГЛАВА ПЕРВАЯ
Баланс системы

РАВНОВЕСИЕ — состояние механич. системы, находящейся под действием сил, при котором все ее точки покоятся по отношению к рассматриваемой системе отсчета

(БЭС)

Уровень инфляции, ставки по кредитам, биржевые индексы, курсы валют, цены на нефть — все эти показатели связаны между собой и со всеми остальными. Поэтому играть на деньги — что в казино, что на бирже — могут только те, кто имеет проверенные источники информации там, наверху.

Конечно, это решение американцев противоречит правилам. Понятно, что принято оно в интересах большого бизнеса (они же капиталисты): путем наименьших жертв не допустить того, чтобы мыльный пузырь рынка акций лопнул. Ходят слухи, что это согласованное действие «мирового капитализма», а решающим аргументом в его пользу стала информация о больших проблемах крупнейшего французского банка, также известная как «легенда о трейдере-хакере».

Хорошо, одной горящей проблеме было найдено пусть временное, но решение. Осталось еще много нерешенных. Одна из них — Китай. Там мыльный пузырь — не менее опасный. Стоимость акций на китайском фондовом рынке выросла в 2007 г. на 90%. Понятно, что туда переехала большая доля рисковых капиталов из Америки и Европы. Обеспокоенные американцы даже представительную делегацию в эту страну направляли, чтобы объяснить опасности растущей инфляции для экономики Китая. Китайцы, видимо, послушали и подумали: «Вы там у себя сначала разберитесь, а потом нам советы давайте...» Но некоторые превентивные шаги в своей банковской сфере предприняли.

А ПОКА КИТАЙ ГОТОВИТСЯ К ОЛИМПИАДЕ

Причем, предполагается, что в 2008 г. китайская экономика обгонит немецкую и станет третьей в мире после США и Японии. Возможно, самая большая проблема в том, что в Китае экономика изначально социалистическая, но ей искусственно привиты некоторые капиталистические элементы. Как такие экономики рассыпаются на глазах, мы видели на примере нашей страны, а вот как они успешно преодолевают кризисы типа «великой депрессии» — нет. И как лечить их, тоже никто не знает. Дернут за веревочку, а все кааак.... Но пока еще все нормально. Видимо, все полагают, что до Олимпиады ничего страшного не случится.

И китайцы (как государство), заработав достаточно денег, решили выступить инвесторами на внешних рынках. Почему бы нет, если ипотечный кризис привел к существенному падению акций и большим проблемам у крупнейших мировых финансовых компаний? В 2007 г. была создана государственная инвестиционная компания со скромным названием China Investment Corp., и ей в управление передали 200 млрд долл. Видимо, так, для начала. Первые вложения неопытных инвесторов в одну из американских компаний привели к потере более 600 млн долл. С тех пор в поднебесной интересуются акциями крупнейших мировых игроков финансового рынка. Не всем на Западе это нравится, мало кого устраивает перспектива того, что чайнатауны переедут в финансовые центры их столиц, а здания в Сити или в районе Wall Street украсятся китайскими иероглифами и красными флагами.

Возможно, самая большая проблема в том, что в Китае экономика изначально социалистическая, но ей искусственно привиты некоторые капиталистические элементы

И тут мировой капитализм опять сговорился — китайцам препятствуют. Картина приблизительно такая: сидит свора голодных хорошо дрессированных американских собак, перед каждой миска, но они не притрагиваются к еде. Очень голодные, слюна течет, но есть им не разрешают. Только нескольким. У них пустые миски и китайские ошейники.

Вообще, есть такая версия, что высокие цены на нефть — тоже сговор капиталистов, чтобы усложнить жизнь бедным китайцам. Что можно сказать? Доподдерживались! Теперь пытаются понять, кому от этого стало хуже.

ГЛАВА ВТОРАЯ
Задачи на понимание

ЭКОНОМИКС — отрасль экон. науки, раскрывающей на макро- и микроуровнях законы бизнеса, методы хозяйствования, экон. политики и т. п.

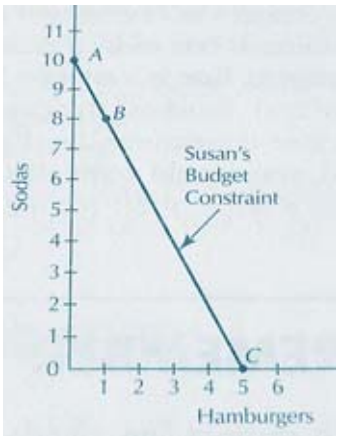
(БЭС)

В этой истории Россия находится в «промежуточном положении». Если это капиталисты подняли цены на нефть, то они сыграли нам на руку. Но тогда они так же легко могут эти цены и опустить. Как показал этот понедельник, у нас рухнет сразу все, а существенно меньший, чем в августе 1998 г., рост доллара к рублю приведет к губительными для экономики последствиям. Нет, Россия — тоже проблема для мирового капитализма, но проблема, имеющая понятное решение, уже апробированное американцами в начале 70-х.

Кстати, в Давосе нашим бы просто предложить всем водки, икры и помолчать. Так нет — министр финансов пообещал, что Россия со своим золотым запасом всех спасет. Мировые капиталисты, видимо, долго смеялись.

Ладно, оставим заявления больших людей на их совести. Тем не менее, понедельник был предупредительным сигналом, к которому всем надо отнестись с вниманием. Вообще, экономические темы стали что-то преобладать в нашем издании. А что делать, поставщики оборудования и материалов особо интересных новостей не присылают. Ну, поменялись дистрибуторы Ryobi и Hamada. Но надо же дать им время проявить себя. Вот и приходится обращаться к экономике и зарубежному опыту. Главного редактора даже кое-кто упрекнул в чтении сомнительных трудов наших авторов. Пришлось купить менее сомнительный. Предназначенный, видимо, для американских студентов.

Владельцы российских типографий могут отдыхать. Американскую экономику им постичь не удастся. Не потому, что она очень сложная, а потому, что не соответствует нашей логике. Вот всего два примера картинок из очередной книги.



Вроде, обычная картинка. У девушки на неделю есть всего 10 долл. Это бюджет. Кола стоит 1 долл., бургер — 2. Можно два раза в день пить колу или один раз покупать бургер. Предлагается промежуточный вариант — 1 бургер и восемь кол. Ну увеличьте бюджет на пять баксов, пусть девушка нормально покушает, а студент найдет правильное решение! Нет, пусть она давится бургерами без колы. Никакой заботы о здоровье нации! Кстати, о нациях. Оказывается основные потребители фаст-фуда — не американцы. Надо бы книгу по английской экономике купить. Интересно, какие там примеры? В нашей «Экономике» хоть использовали для аналогичного графика масло и сыр. Наверняка целая лаборатория в те годы проводила экспе-

СОВЕРШЕННО ТОЧНО

ГЕРМАНИЯ
СТРАНА, ГДЕ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОРГАНИЧНО СОЧЕТАЮТСЯ С ВЕКОВЫМИ ТРАДИЦИЯМИ

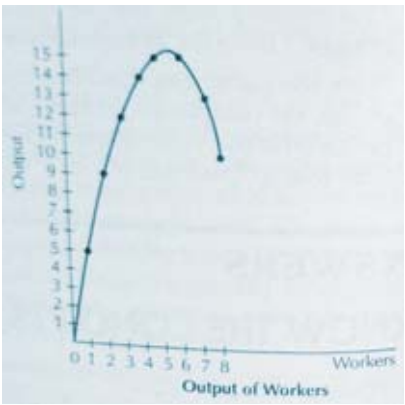
Perfecta
Современные высокопроизводительные одноножевые машины с шириной реза от 76 до 225 см для средних и крупных типографий.
Профессиональные трехножевые машины для изготовления книжной и журнальной продукции

P|E|R|F|E|C|T|A
Cutting Systems

Немецкая компания, основана в 1896 г.
Сегодня это один из ведущих мировых производителей профессиональных резальных систем

YAM INTERNATIONAL
МОСКВА, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57
ТЕЛ.: (495) 234 9000, 332 6420
E-MAIL: INFO@YAM.RU
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 495 5552
НОВОСИБИРСК, ТЕЛ: (383) 22 77 007
ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЕЛ: (343) 234 4493
РОСТОВ-НА-ДОНУ, ТЕЛ: (863) 223 2155
КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 286 7700
МИНСК, ТЕЛ: (37 517) 287 2970
АЛМАТЫ, ТЕЛ: (727) 317 7981
ТАШКЕНТ, ТЕЛ: (998 71) 134 4991
www.yam.ru

рименты по правильному соотношению этих продуктов в бутерброде. Бюджет примера составил аж 160 руб. при цене масла 20, а сыра 40 руб. за кг. Но без хлеба...



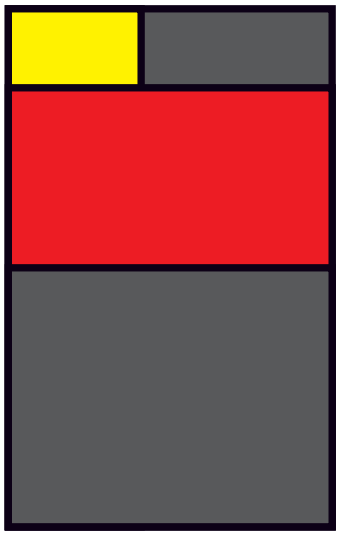
Если кто-то объяснит главному редактору смысл второй картинки, то сразу станет кандидатом на пожизненное звание советника редакции по экономическим вопросам. По мнению американцев, именно так объем производства стульев зависит от числа рабочих. Один работник может сделать за смену 5 стульев. Два — 9, а 4 — 15. Но самое интересное, что если к четырем добавить еще четверых работников, то стульев получится всего 10. Эта неоднозначная, с нашей точки зрения, зависимость и отображена на графике. Единственное логичное объяснение снижению объема при найме большего числа работников — дефицит инструментов и оснастки. Бардак, короче. Если бы такой график был приведен в нашей «Экономике», еще ладно. В 80-е гг. восемь человек — это была уже самоорганизующаяся ячейка, в которой сразу появлялись начальник, зам, профком, местком и общее разгильдяйство. Но при их американском капитализме...

Тем не менее, книга полезная. Объясняет некоторые вещи, которые наши авторы стараются обойти стороной, описывая больше «социологичность экономической теории Маркса». Рассматривание американских картинок спровоцировало на то, чтобы тоже что-нибудь изобразить на экономическую тему. Вот мы и изобразили.

ОЧЕНЬ ФАСТ-ФУД

Видимо, некоторым исследователям рынков просто уже нечего исследовать. Вот они и берутся за темы, которые никого не интересуют, кроме главных редакторов, которым уже не о чем писать. Ну кого может интересовать склонность населения к фаст-фуду? Гонконгская компания Synovate не поленилась опросить 9 тыс. жителей в 13 странах мира и оказалось, что в США не могут отказать себе в удовольствии «быстро перекусить» 44% опрошенных, а в Англии — 45%! Правда, традиционный английский «фаст-фуд» — это не Макдоналдс, а заведения с вывеской Fish and Chips. Мы как-то еще на Ipex 2002 г. заблудились в поисках ресторана и долго катались под аккомпанемент вежливого женского голоса из GPS-навигатора. На исходе второго часа, увидев такую вывеску, все заорали: «Стоп!» И потом, в унизительных, антисанитарных условиях на какой-то автостоянке все это съели.

В общем, граждане из Гонконга могли бы и четырнадцатую страну включить в список. Она бы наверняка победила.



ГЛАВА ТРЕТЬЯ
Красный и желтый

СУПРЕМАТИЗМ — в искусстве цвета цветовая масса живет и движется, давая цвету наибольшую силу напряжения.

(Каталог выставки «Беспредметное искусство», 1919 г.)

Вот такая получилась картинка. Она не имеет отношения к супрематизму, это просто затраты и НДС в нашей экономике. Можно сказать, графическое представление бизнеса идеального рекламного агентства. Помещения, оборудования, сотрудников и даже бухгалтера — нет. Нашел заказчика (100 руб. в т. ч. НДС), разместил заказ (59 в т. ч. НДС), продал, заплатил НДС (желтый прямоугольник) и получил разницу 34 руб. 75 коп. (красный прямоугольник). У американцев это называется Added value (добавленная стоимость).

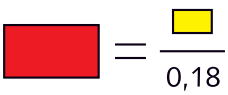
У реальной российской типографии при месячном обороте в 100 руб. (включая НДС) размеры красной части диаграммы существенно сокращаются. Большой темно-серый прямоугольник составят затраты на материалы, контрагентов, аренду и пр. Зарплата в него не войдет, она начисляется из того, что осталось в красном прямоугольнике. То есть у средней типографии красный прямоугольник составит не более 25 руб. Нам кажется. Из него еще придется вычесть зарплату с налогами — и тогда останется прибыль, с которой тоже придется заплатить налоги.

Как часто многие (и мы в том числе) пытались делать оценки объемов нашего полиграфического рынка следующим образом: «Берется стоимость бумаги и умножается на два...» или «берется объем продаж и...» Получались огромные цифры, которые росли год от года. Туда же некоторые прибавляли продажи оборудования.

Оказывается, американцы считают совсем иначе. Взносом в объем валового производства и конкретного (в данном случае полиграфического) рынка является совсем не объем продаж типографии, а величина добавленной стоимости (красного прямоугольника на диаграмме). И никакие продажи бумаги объем рынка не определяют, стоимость материалов вообще в него не входит, хотя может некоторым образом характеризовать.

Как ни печально, реальный объем нашего рынка при таком алгоритме расчета — это сумма только красных прямоугольников всех российских типографий. И получается, что он меньше в разы. Кстати, для оценки всего рынка по такой методике от каждой типографии нужен всего один показатель — разница за период между НДС полученным и уплаченным (желтый прямоугольник).

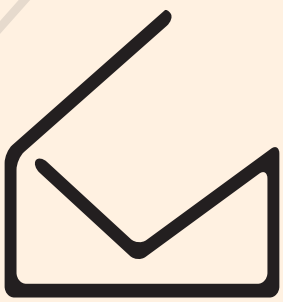
Теперь любой желающий может оценить вклад своей типографии в общий объем рынка, узнав в бухгалтерии разницу НДС и прислав ее нам. Для тех, кто предпочитает хранить эту информацию в тайне, приводим секретную формулу:



самые нефиктивные мероприятия

объединенная рассылка

ПО БАЗЕ ДАННЫХ
ПОЛУЧАТЕЛЕЙ **ГАРТ**



DIRECT **PRO**

11,999* РУБЛЕЙ

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

Мы предлагаем Вам самый эффективный канал доставки Ваших маркетинговых материалов. Это персональная почтовая рассылка по базе данных журнала ГАРТ. Издание существует более семи лет. База данных постоянно обновляется.

специальные рассылки

ПО БАЗЕ ДАННЫХ
ПОЛУЧАТЕЛЕЙ **ГАРТ**

DIRECT **EXCLUSIVE**

14* РУБЛЕЙ

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

DIRECT **VIP**

100* РУБЛЕЙ

ПЕЧАТЬ И РАССЫЛКА
ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ VIP
ПРИГЛАШЕНИЙ ПО ВЫБРАННОМУ
ИЗ БАЗЫ ДАННЫХ АДРЕСУ.
НЕ МЕНЕЕ 300 АДРЕСОВ

GART DIRECT

Москва,
ул. Электрозаводская
дом 37/4 строение 7

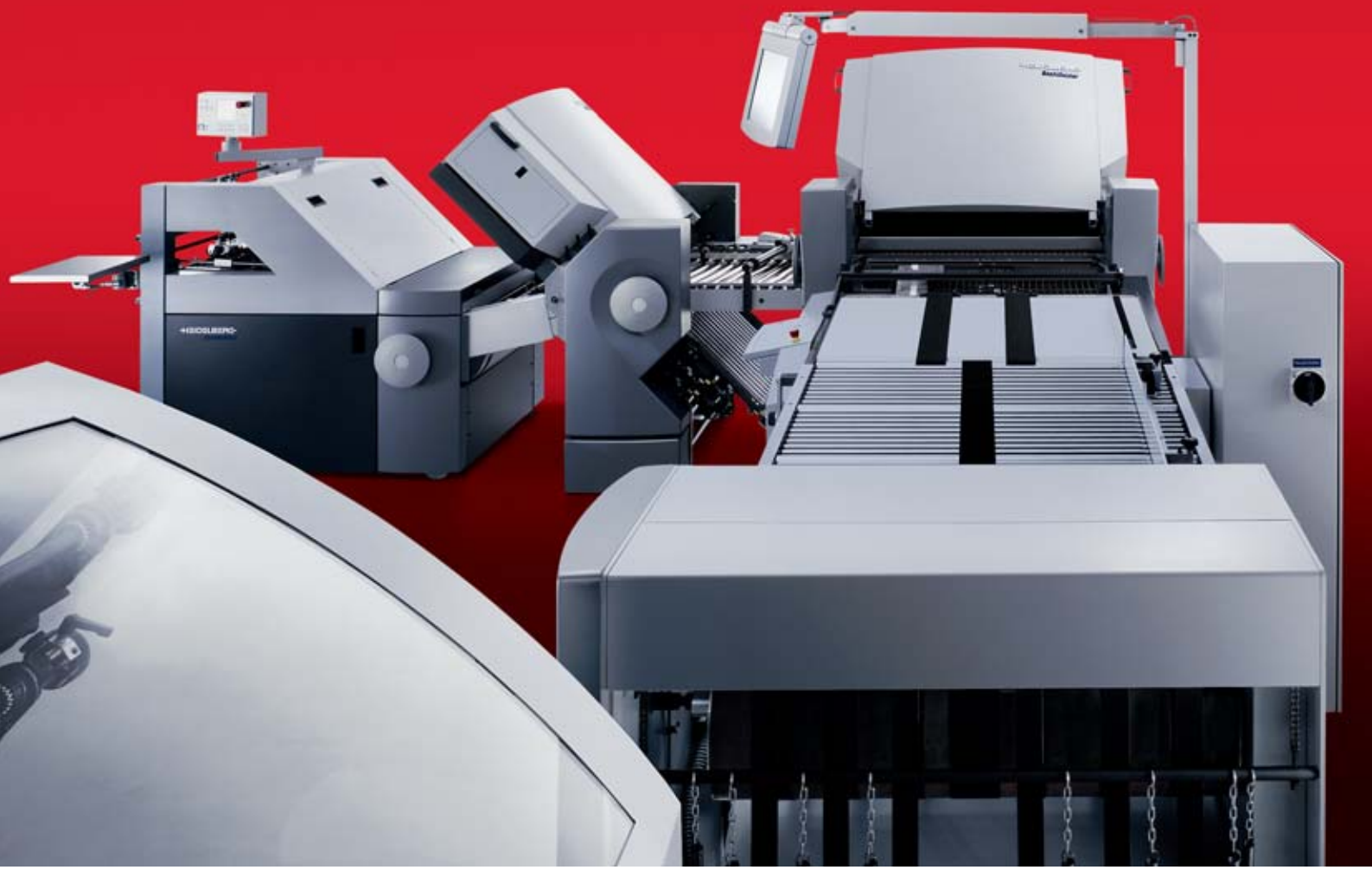
Телефон/факс:
(495) 725 6001

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

* КАЖДЫЙ СЛЕДУЮЩИЙ ЛИСТ В ОДНОЙ РАССЫЛКЕ СТОИТ 3,999 РУБ.
СКИДКА ДЛЯ ЧЕТЫРЕХ И БОЛЕЕ ЛИСТОВ — 25%

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

HEI TECH



Есть только одна компания, которая уже более 150 лет прочно ассоциируется с самыми высокими требованиями в полиграфии: Heidelberg.
Фальцевальная машина Stahlfolder TH/KH – один из ярких примеров нашего технологического лидерства. **www.heidelberg.ru**

ООО «Гейдельберг-СНГ» Центральный офис
127550 Москва, ул. Прянишникова, 2А. Тел.: +7 495 775 80 20 Факс: +7 495 775 80 22
E-mail: HD-CIS@heidelberg.com **www.heidelberg.ru**

HEIDELBERG