



**ЗИМА?**

**В НОМЕРЕ:**

НЕСПРОСТА	<b>3</b>
КОЛОНКА ЗАХАРЖЕВСКОГО	<b>6</b>
СНОВА «ЗАМЕНЫ В ТРЕНЕРСКОМ СОСТАВЕ»	<b>10</b>
ВОТ И ПРОШЕЛ ГОД СОБАКИ	<b>12</b>

**Дежурные слова про рост рынка сказать не удастся. По предварительным результатам, импорт мелованной бумаги вырос не так существенно, как обычно**

А. Романов (с. 3)

**Не хочется отвечать репутацией за возможный брак в работе подрядчика**

А. Сериков (с. 4)

**Ситуация на рынке бумаги развивается странно. У одного и того же поставщика для каждой типографии цена своя**

С. Лобанов (с. 9)



**Андрей СЕРИКОВ**  
Типография «Арбат»  
Директор

**ГАРТ:** Андрей, хотелось бы начать с традиционного вопроса о парке оборудования.

**А. С.:** На сегодня у нас две полуформатные печатные машины Speedmaster SM 74. Четырехкрасочная и пятикрасочная с секцией лакирования.

**ГАРТ:** Предпочитаете оборудование Heidelberg?

**А. С.:** Да, мне нравятся печатные машины этой фирмы. Если честно, то с первой GTO 52-2 расставаться просто не хотелось, но надо было развиваться дальше.

**ГАРТ:** Интересно, много ли сегодня клиентов на четырехкрасочную машину?

**А. С.:** Конечно. Не всем заказчикам нужны пять красок. Правда, в ближайшее время мы планируем расширение парка оборудования.

(Продолжение на с. 4)



**Сергей ЛОБАНОВ**  
Типография «Вся полиграфия»  
Генеральный директор

**ГАРТ:** Сергей, расскажите, с чего все начиналось?

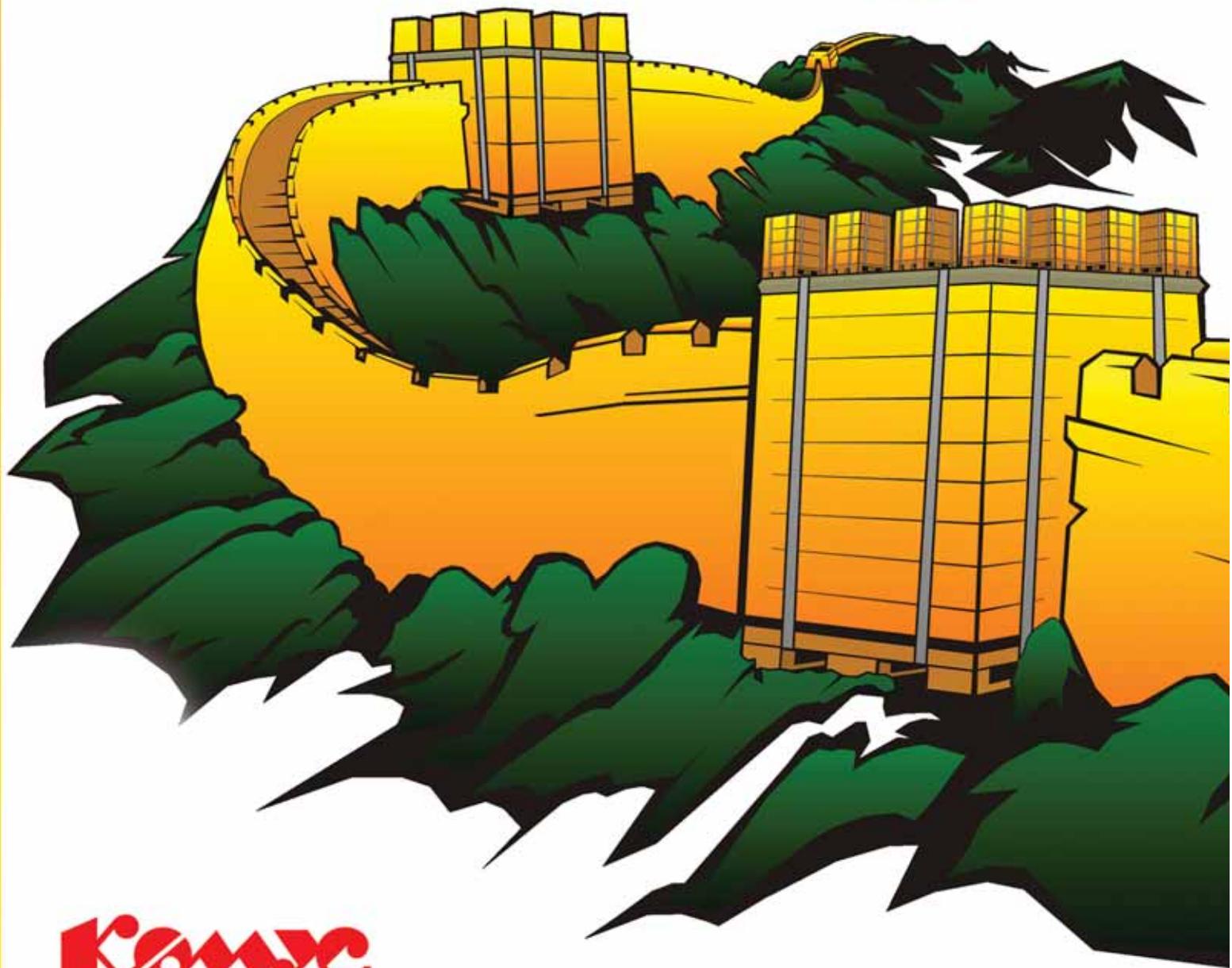
**С. Л.:** С рекламного агентства. Мы создали его в конце 1998 г. после известных событий. Я до этого работал в типографии «Ларсон-центр», а мой будущий компаньон размещал там заказы. В какой-то момент мы пришли к идее совместного проекта: создали агентство, нашли первых заказчиков, арендовали первый офис. Занимались перераспределением работ в различных типографиях.

Через год приобрели неновый двухкрасочный полуформатный Доминант. С ним повезло. Сразу стали печатать полноцветную продукцию. И получалось неплохо. В какой-то момент собирались арендовать типографию в Апрелевке. Времена были еще смутные, предприятия банкротились...

(Продолжение на с. 8)

мелованная бумага из Китая

PRO  
**MEGA**  
COAT



**Комус**  
П С Б К

Москва (495) 729-54-64  
Санкт-Петербург (812) 325-51-21  
Екатеринбург (343) 377-73-93  
Новосибирск (3832) 27-66-84  
Казань (843) 518-54-54

Нижний Новгород (8312) 69-37-28  
Самара (8462) 70-75-10  
Омск (3812) 40-17-78  
Краснодар (861) 274-62-48  
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. Электровзводская, 37/4, стр. 7

**Для писем:** 107140, Москва, а/я «Курсив»**Телефон/факс:** (495) 725 6001, 950 5324**Подписано в печать:** 08.01.2007**Отпечатано в ОАО «Типография «Новости»**,

Москва, ул. Фридриха Энгельса, 46

Телефон: (495) 265 6108, 265 5553

Заказ № 186

Печать офсетная. Тираж 4500 экз.

© Издательство «Курсив», 2006

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

**НЕСПРОСТА**

Прикольное слово, характеризующее многие события, произошедшие в 2006-м. Вот и зима, вопреки законам природы, в этом году наступать не торопилась. Снег, конечно, выпал, но только в январе. Может, это мы виноваты — никак не могли сдать номер 12 за прошлый год? Но вот на дворе -10°, теперь сдаем. А представляете, если бы протянули до марта?

Надеемся, что у типографий дела под Новый Год шли вполне успешно. Традиция есть традиция — со снегом или без. И это правильно.

Теперь от теме номера. Теоретически, он должен быть посвящен бумаге. Однако дежурные слова про рост рынка в этом году, вопреки сложившейся традиции, сказать не удастся. По предварительным результатам, даже импорт мелованной бумаги вырос не так существенно, как обычно. Кстати, бумажники почему-то не очень охотно вступают даже в устные дискуссии на эту тему. Видимо, все совсем не так хорошо, как это было еще два года назад. Или, наоборот, настолько здорово, что рассказывать об этом нельзя, чтобы не сглазить. Ну да ладно, поживем — увидим. Хотя нам кажется, что ситуация все-таки «средняя». У кого-то лучше, у других — хуже. Рынок-то наш бурно развивающимся уже не назовешь...

В общем, с обзором рынка бумаги пока не получилось. Можно было бы по традиции подвести итоги года, но опять же пока рано — «таможню» специалисты по продажам баз данных еще не украли. Так что подождем до февраля. Тем не менее, уже сегодня можно сказать, что некоторые поставщики систем СТР в начале 2006 г. очень сильно переоценили потенциал своего сектора, а борьба за клиентов на рынке печатных машин ужесточилась.

Есть у меня такое ощущение, что нормальные типографии поделились на две группы. Те, кто покупает только новое оборудование, но в крайнем случае может взять б/у машину и те, кто наоборот. Понятно, что каждый владелец выбирает свой путь развития.

Единственное, о чем хотелось бы сказать: может, это неспроста, что в Европе, продается достаточно неновых, но вполне современных печатных машин? И полиграфическое производство там вроде бы начинает наконец расти. С чего бы тамошним типографиям менять эти машины на новые? Сейчас мне все скажут, что там многие типографии не меняют машины, а просто разоряются. Вот-вот. Если не меняют, то разоряются. Именно это я и имел в виду.

Интересно, когда аналогичная ситуация сложится на нашем рынке? Через год, два, никогда? А вдруг все-таки сложится? И куда мы все пойдем с «супер-пупер не совсем новой четырехкрасочной машиной полного формата», купленной за очень хорошие деньги?

Ну, а так — вроде, нормальный был год. С чем и хотелось бы запоздало поздравить наших читателей. Ну, и конечно, успехов всем в Новом 2007-м!

**Андрей Романов,**  
главный редактор

P. S. Кстати, как мы и обещали, изменения в руководстве российских поставщиков печатных машин не закончились. Ситуация развивается, и это тоже неспроста.

**ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ  
ТЕМЫ  
БЛИЖАЙШИХ  
НОМЕРОВ:**

**ГАРТ № 1-2007:**  
ЗАКАЗЧИКИ  
В ПОЛИГРАФИИ

**ГАРТ № 2-2007:**  
ТЕХНОЛОГИИ СТР

**ГАРТ № 3-2007:**  
ЭТИКЕТКА

**ГАРТ № 4-2007:**  
ДИЗАЙН И БИЗНЕС



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



Бумага мелованная матовая  
Galerie Art silk плотностью  
130 г/м<sup>2</sup> предоставлена  
фирмой «Комус»

**Андрей СЕРИКОВ**

(Продолжение. Начало на с. 1)

Предполагаем приобрести еще одну печатную машину, уже полного формата. Пяти- или шестикрасочную с лаком.

**ГАРТ:** Но ее уже практически некуда поставить. Производственные площади у вас, видимо, около 2 тыс. м<sup>2</sup>?

**А. С.:** Если быть точным, то 2,5. Место для машины найдется, просто надо будет кое-что передвинуть.

**ГАРТ:** Вы начинали с помещения на Тверской. Теперь переехали на Авиамоторную?

**А. С.:** Это вторая площадка, а на Тверской осталось подразделение оперативной полиграфии. Там все, как и положено для цифровой типографии. На площади около 300 м<sup>2</sup> размещаются печать и самая разнообразная послепечатная обработка.

**ГАРТ:** Помещение в собственности?

**А. С.:** Прямая аренда. Нельзя сказать, что очень дешево, но достаточно недорого по теперешним временам.

**ГАРТ:** Скажите, а не выгоднее ли было бы его «пересдать»?

**А. С.:** Нет. И вообще, я считаю, что каждая компания должна заниматься своим делом. Мы — полиграфией, риэлторы — сдачей помещений в аренду.

**ГАРТ:** Тогда вернемся к полиграфии. Для двух печатных машин у вас пока, можно сказать, избыточный набор отделочного оборудования. Видимо, это характерно для московской коммерческой типографии?

**А. С.:** Просто некоторое время назад было принято решение о наращивании мощностей по послепечатной обработке, и мы планомерно приобретали оборудование. Есть автоматическая трафаретная линия, лакировальная машина, ламинация, тиснение, высечка...

**ГАРТ:** И практически все — новое?

**А. С.:** Я считаю, что такой подход себя оправдывает. Покупали оборудование сразу в расчете на то, что со временем у нас появится печатная машина полного формата. Теперь нет опасений, что с переходом на большой формат придется полностью менять «финиш». У нас есть практически все необходимое. Недавно купили еще и новый ВШРА Muller Martini.

**ГАРТ:** Многие полагают оптимальным вариантом покупку ненового оборудования этой компании.

**А. С.:** Я считаю, что в любом решении есть свой резон. Но мы предпочитаем новые машины, и послепечатное обо-

рудование Muller Martini на самом деле очень достойное.

**ГАРТ:** У вас есть и автоматический пресс для высечки?

**А. С.:** Да, это машина компании Iberica с секцией удаления облоя. Основная причина — качество, которое существенно выше, чем на «неавтоматических» машинах. И с совмещением все существенно лучше. Ну, а производительность сравнивать вообще нет смысла.

**ГАРТ:** Но и оснастка для такого пресса стоит дороже?

**Я бы делил заказчиков по другому принципу: на грамотных и «не совсем». Нам в этом плане повезло. Большинство наших клиентов — грамотные. С ними действительно приятно работать. Они знают, что у нас не самые низкие цены, но понимают, что платят за сервис, который им другие типографии обеспечить не могут**

**А. С.:** Я бы не сказал. Секцию удаления облоя мы используем только на длинных тиражах. Но у нас достаточно много заказов на рекламную продукцию, включая POS-материалы. А когда тираж несколько тысяч — естественно, эффективнее использовать ручной труд.

**ГАРТ:** У вас есть еще и достаточно редкая для российского рынка линия по производству упаковок для DVD?

**А. С.:** Насколько мне известно, в России она единственная. Во всяком случае, мы делаем упаковки для всех крупнейших правообладателей на нашем рынке. Все новые блокбастеры проходят через нас. Но я бы не стал говорить о том, что это суперприбыльный бизнес. Было бы намного интереснее

печатать, например, рекламные каталоги.

**ГАРТ:** Ну, это, видимо, сегодня интересно всем.

**А. С.:** Да, только не каждая типография располагает набором оборудования, необходимым для выполнения такого заказа. Многим приходится перераспределять какую-то часть работ на стороне, мы же можем делать каталоги полностью у себя, включая все отделочные операции.

**ГАРТ:** Возможно, работать по кооперации действительно проще, чем приобретать дорогостоящее оборудование? Ведь не все заказы — сложные.

**А. С.:** Не хочется отвечать репутацией за возможный брак в работе подрядчика. Чем дольше работаешь на этом рынке, тем больше убеждаешься в том, что все должно быть свое.

**ГАРТ:** Заказы с ручными операциями брать приходится?

**А. С.:** Да, берем и такие, если они не нарушают общего ритма работы типографии.

**ГАРТ:** Интересно, а как распределяются ваши клиенты?

**А. С.:** Как у всех, видимо. Приблизительно половина — агентства, остальные — прямые. На самом деле, я бы делил заказчиков по другому принципу: на грамотных и «не совсем». Нам в этом плане повезло. Большинство наших клиентов — грамотные. С ними действительно приятно работать. Они знают, что у нас не самые низкие цены, но понимают, что платят за сервис, который им другие типографии обеспечить не могут.

**ГАРТ:** То есть с заказами проблем нет?

**А. С.:** Не жалуемся. Правда, иногда, читая ваш журнал, удивляюсь, когда какой-нибудь руководитель типографии говорит о том, что его производство обеспечено заказами на два месяца вперед. Не верю, что так бывает.

**ГАРТ:** Это может зависеть, например, от того, что участок послепечатной обработки в типографии не справляется. А у вас-то ситуация противоположная. Кроме того, бывают, например, еще листовые журнальные типографии, специализирующиеся на печати периодики. У них достаточно плановая загрузка.

**А. С.:** Периодические издания — совсем другая ниша. При сложившейся сегодня конъюнктуре рынка нам это не очень выгодно. Но, возможно, что-то изменится с установкой машины полного формата.

**ГАРТ:** Интересно, тогда придется приобрести и еще одну систему СТР. У вас

# СИМВОЛ УДАЧИ

福

У Д А Ч А

ПОЕТ ТЕТИВА  
СЕРДЦЕ ЛЕТИТ ЗА СТРЕЛОЙ  
ЗДРАВСТВУЙ, УДАЧА

## FFEI LUXEL V8 HS

Самое высокоскоростное устройство СТР 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



[www.yam.ru](http://www.yam.ru)

# FUJIFILM

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

**YAM**  
YAM INTERNATIONAL

МОСКВА, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57  
ТЕЛ: (495) 234 9000, 332 6420  
E-mail: [info@yam.ru](mailto:info@yam.ru)

С-ПЕТЕРБУРГ, ТЕЛ: (812) 710 8097

НОВОСИБИРСК, ТЕЛ: (383) 22 77 007

ЕКАТЕРИНБУРГ, ТЕЛ: (343) 234 4493

КИЕВ, ТЕЛ: (38 044) 286 7700

МИНСК, ТЕЛ: (37 517) 287 2970

АЛМАТЫ, ТЕЛ: (3272) 67 3203

же сейчас полуформатный Prosetter 74?

**А. С.:** Как раз сейчас перед нами стоит вопрос, какую технологию выбрать. О преимуществах и недостатках фиолетовой с использованием серебростержащих пластин мы знаем. Будем советоваться с владельцами и поставщиками СТР, основанных на других технологиях.

**ГАРТ:** Андрей, прошлый номер ГАРТ был посвящен кадрам в полиграфии. Давайте коснемся и этой темы. Интересно, а кто Вы по образованию?

**А. С.:** У меня техническое образование. Окончил МГТУ им. Баумана. Но большинством типографий сегодня руководят выпускники технических вузов.

**ГАРТ:** Ну, или выпускники МВА.

**А. С.:** А почему бы нет? Грамотные люди, способные вести бизнес, везде нужны. Нам — тоже. Менеджерами все равно надо руководить и с ключевыми клиентами общаться... Я подумывал некоторое время назад тоже поучиться, но времени, к сожалению, нет. Практика сейчас важнее, чем теория.

**ГАРТ:** Ну вот, обсудили, вроде бы, все. Кроме бумаги. Можно пару слов о ней?

**А. С.:** Что сказать... Как и у любой московской типографии, у нас есть несколько ее поставщиков. Мы предпочитаем «Комус». На самом деле, там очень профессиональные продавцы. А кроме того, это очень приятные люди, с которыми комфортно работать.



Юрий  
ЗАХАРЖЕВСКИЙ

В прошлом номере мы говорили о кадрах в полиграфии. Логичным продолжением будет обсуждение вопроса автоматизации оборудования, которая давно набрала силу в развитых странах, а теперь постепенно доходит и до России.

Автоматизация решает, как минимум, две проблемы. Она не только ускоряет работу (что в условиях усиливающейся конкуренции и давления со стороны ЦПМ стало весьма актуальным), но и уменьшает зависимость от того самого «человеческого фактора». Правда, уменьшение это имеет свою оборотную сторону: в некоторых случаях приходится нанимать более квалифицированный персонал. Но не надо думать, что это пустые траты. Во-первых, уменьшение количества рабочего времени, потраченного на производство единицы продукции, приносит непосредственную выгоду. (В некоторых случаях сокращается и число самих рабочих). Во-вторых, более квалифицированные сотрудники обычно и более ответственны. О какой серьезной корпоративной политике можно говорить, если рабочий не понимает в производстве больше, чем «подай-принеси»?

Разумеется, идеальный вариант — это автоматизация на всех участках. Но в реальной жизни средства обычно находятся далеко не на все. Как же израсходовать выделенный бюджет наиболее эффективно? Не претендуя на всеобъемлющий обзор, попытаюсь изложить свой взгляд на некоторые пункты.

#### УПРАВЛЕНИЕ РАБОЧИМИ ПРОЦЕССАМИ

Тут выбор невелик, и зависит он от марки установленных в типографии машин. Еще один довод против «зоопарка» в печатном цеху.

#### УПРАВЛЕНИЕ РЕДАКЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Навести порядок в компьютере — проблема даже тогда, когда речь идет о ПК на рабочем месте или дома. Что говорить о редакции или рекламном агент-

стве, где один и тот же файл оказывается на разных компьютерах и в самых разнообразных вариантах. Добиваться дисциплины с помощью строгих приказов — практически нереально. Результатом станет только недовольство сотрудников. Поэтому программы управления на уровне редакции, издательства и т. п. — очень нужная и полезная вещь. Да, они стоят денег. Но одна-единственная ошибка при размещении рекламы может съесть всю экономию, а нервные клетки и выпавшие волосы практически не восстанавливаются.

**Полиграфия — это, прежде всего, производство. И, как во всяком производстве, субъективный фактор здесь неотделим от объективного: никакие ухищрения маркетинга и администрирования не способны избавить от проблем, которые решаются только с помощью «железа»**

#### АВТОМАТИКА НА СТР

Обычно главный вопрос заключается в том, стоит ли брать устройство с автоматической подачей пластин. Разумеется, в газетной типографии, где в некоторые периоды требуется сотня пластин в час, без автоматического устройства не обойтись. При этом в случае поломки оно не должно быть препятствием для работы в ручном режиме (это стоит обговорить с поставщиком заранее). Но вот в обычной типографии, где количество форм ограничивается сотней за смену, необходимость автоматизации на этом этапе — уже большой вопрос. «Человеческий фактор» при этой простейшей операции практически не играет роли, и проблем с автоматикой может быть гораздо больше, чем с оператором, подающим пластины.

Если так уж хочется автоматизировать препресс (и есть для этого сред-

ВОТ ТЕПЕРЬ  
МОЖНО И...  
**ПООБЩАТЬСЯ!**

Новые форумы  
на [www.kursiv.ru](http://www.kursiv.ru)

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

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

ства), то стоит подумать о другом методе упрощения производственных процессов: использовании беспроцессных пластин. У них пока два основных недостатка: невысокая тиражестойкость и высокая цена. Что касается тиражестойкости, то при небольших тиражах она уже вполне приемлемая, а при больших вопроса относительно автоматизации обычно и не возникает: слишком мало форм выводится за смену. А насчет цены... Жаль, конечно, что они пока так дороги. Но зато при их использовании не нужен проявочный процессор (значит, нужно меньше места), не нужен проявитель, меньше тратится воды и электричества, а главное — уменьшается влияние того самого «человеческого фактора», потому что процесс проявки требует квалифицированного обслуживания.

Обжиг в линию — это хорошо, но не столько тем, что процесс ускоряется, сколько тем, что лежащие горизонтально пластины менее подвержены короблению. К сожалению, обычные печи для прокаливания рассчитаны на вертикальное положение пластин (кстати, в Нижнем Новгороде нашлись умельцы, которые сделали такую печь сами, причем с горизонтальным расположением).

### АВТОМАТИЗАЦИЯ ПЕЧАТНЫХ МАШИН

Об этом написано много и хорошо. В общем-то, понятно, когда и зачем она нужна. Жаль только, почему-то часто упускают из виду такой важный элемент, как сканирующие денситометры

или спектрофотометры с обратной связью. Эти устройства дают немедленный и очевидный эффект. Отчасти — за счет сокращения времени на приладку и значительного уменьшения количества приладочных оттисков. Отчасти же — именно за счет уменьшения «человеческого фактора». Такие системы могут даже выдавать распечатку, на которой зафиксировано, как менялась плотность краски по ходу тиража, так что если проблема с разнотоном все же была, а при печати длинного тиража произошла смена бригад, потом все равно можно выяснить, кто допустил брак. Не забалуешь!

### УСТРОЙСТВО ПЕРЕВОРОТА И АЭРАЦИИ СТОПЫ

Если такое устройство снабжено вибросталкивателем, уменьшается зависимость типографии от «рук помощника печатника». А то ведь зачастую получается, что современнейшая печатная машина (за высокую скорость печати которой были, возможно, вложены немалые деньги) простаивает полдня только потому, что в бригаде печатников некому нормально стопу на подаче уложить.

### АВТОМАТИЗАЦИЯ НА РЕЗАЛЬНЫХ МАШИНАХ

Стапелеподъемники, вибросталкиватели — скромные устройства, которые, к сожалению, так редко встречаются в российских типографиях. Даже при современных печатных машинах резальщик зачастую обречен на утомитель-

ный и монотонный ручной труд. И качество работы одного может заметно отличаться от качества работы другого. Да и один человек за смену постепенно устает, и качество снижается: покидай-ка целый день центнеры бумаги! А автоматизация могла бы эту разницу уменьшить.

### АВТОМАТИЗАЦИЯ НА ПОСЛЕПЕЧАТНЫХ УСТРОЙСТВАХ (КБС, ФАЛЬЦОВКАХ)

Имеются в виду опции, позволяющие быстро перестраиваться с тиража на тираж. Соответственно, актуальны они на коротких тиражах. Недаром даже дорогие и «скорострельные» устройства для послепечатки не всегда оснащаются такой автоматикой: при длинных тиражах она не так уж и необходима.

### ОНО НАМ НАДО?

В завершение хотелось бы напомнить, что полиграфия — это, прежде всего, производство. И, как во всяком производстве, субъективный фактор здесь неотделим от объективного: никакие ухищрения маркетинга и администрирования не способны избавить от проблем, которые решаются только с помощью «железа». Сколько ни пиши приказов, кукуруза за полярным кругом не вырастет. Современная техника, требующая высококвалифицированных рабочих, не только лучше сама по себе, но и создает совершенно другую корпоративную культуру на предприятии.

## БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

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

#### Ваша фирма — это:

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

#### Как адресовать Вам ГАРТ?

Фамилия:

Имя:

Отчество:

Должность:

Название фирмы:

Адрес:

Сергей ЛОБАНОВ

(Продолжение. Начало на с. 1)

Но там ничего не получилось, были проблемы и с электропитанием, и с тем, что печатные машины были в запущенном состоянии, надо было их восстанавливать. Короче, отказались от этой затеи.

**ГАРТ:** Но сегодня у вас достаточно серьезный парк оборудования?

**С. Л.:** Да. В свое время мы были крупнейшими покупателями Polly на российском рынке. С конца 90-х приобрели целых восемь печатных машин. Чтобы соответствовать требованиям клиентов, меняли машины после трех лет эксплуатации.

Два года назад мы с компаньоном разошлись, и часть оборудования перешла к нему. Полтора года назад у нас работало три машины: пятикрасочная Polly 745 и еще две — 66-го формата. Тоже Polly: пятикрасочная и двухкрасочная. Тогда же было принято решение о приобретении печатной машины полного формата.

**ГАРТ:** Решение достаточно серьезное.

**С. Л.:** Да, не спорю. Но чтобы бизнес развивался, надо было сделать такой шаг. Пришло время. Выбрали пятикрасочный Komori Lithrone S40 с секцией лакирования. Причем мы не просто купили еще одну машину, а построили специально под нее

новый цех, приобрели автоматическую высечку полного формата, фальцевально-склеивающую линию, резальные машины...

Сегодня можно сказать, что этот шаг был оправданным. Теперь подумываем о замене одной из полуформатных машин на машину полного формата.

**ГАРТ:** Таковую же?

**С. Л.:** Komori — прекрасные машины. Лизинговая компания, которую предложил нам «ЯМ Интернешнл», предоставила выгодные условия. И о разумной цене удалось договориться достаточно быстро, без обычных для других компаний проволочек.

Я, конечно, рисковал, потому что машина, которая приобреталась, была одной из первых в России. Признаюсь, мы рассматривали и другие варианты. Правда, я не понимаю некоторых продавцов. Долго вели переговоры с менеджером из Heidelberg. Я к ним приехал, встретился с руководством и меня уговорили купить Speedmaster. В пятницу договорились, что в понедельник все подписываем. Звоню в понедельник менеджеру, а он уехал в отпуск...

Пришел несколько лет назад на выставку на стенд ХГС, сказал, что хочу Roland. Дама на меня посмотрела (а я немножко «неформатный»), костюмы и галстуки из

принципа не ношу), поинтересовалась, какое у нас оборудование, что мы печатаем, все внимательно выслушала и сказала: «Вам еще рано Roland». Ничего страшного, конечно, но некоторый осадок остался.

**ГАРТ:** А кстати, что вы печатали до приобретения полноформатной машины?

**С. Л.:** Самую разнообразную рекламно-коммерческую продукцию, журналы, много этикеток для компакт-дисков.

**ГАРТ:** А откуда брались заказы?

**С. Л.:** К 2004 г. у нас была уже нарабатанная база как прямых заказчиков, так и рекламных агентств. Мы активно принимали участие в профильных выставках — тогда от них еще была хорошая отдача.

А теперь у нас (правда, это секрет) есть два своих агентства, которые работают автономно, имеют свои бухгалтерии и директоров. Рекламируются тоже самостоятельно. Развиваются, покупают оборудование для цифровой печати. В структуре появился отдел дизайна, так что мы можем предложить заказчику полный пакет услуг.

**ГАРТ:** Значит, уже тогда с загрузкой новой машины особых проблем не возникало?

**С. Л.:** Так получилось, что до этого мы переразмещали полноформатные заказы в близлежащей типографии. В какой-то момент они отказались от этого направления, и нам стало негде размещать заказы. Но из этой типографии к нам перешли несколько опытных менеджеров с нарабатанной базой клиентов — заказчиков упаковки. И послепечатное оборудование для ее производства мы купили там же.

Единственная проблема заключалась в том, что не всех этих заказчиков устраивали полуформатные печатные машины.

**ГАРТ:** Это и стало главным доводом в пользу приобретения машины полного формата?

**С. Л.:** Скажем так, не главным, но веским. В первое время после того, как мы купили новую машину, большинство заказов на упаковку находили именно эти менеджеры. Но всех их заказчиков мы забрать не

**Мне кажется, ситуация на нашем рынке меняется. Рекламные агентства, которые работают с серьезными клиентами, все больше начинают интересоваться сроками и качеством, а цена часто отходит на второй план**

смогли. Просто потому, что не хотелось печатать на толстом отечественном макулатурном картоне, который сильно пылит.

Интересно, что с установкой новой машины мы получили достаточно много заказов на печать от компаний, которые занимаются послепечатной обработкой и своих мощностей по печати не имеют. А заказчики у них есть.

**ГАРТ:** Какова сегодня доля упаковки на полноформатной машине?

**С. Л.:** Примерно 50/50. Это достаточно дорогая продукция на высококачественном картоне, хотя промышленной я бы называть ее не стал.

## ДОРОГО!

На такой плашке в ГАРТ публикуются  
объявления ТИПОГРАФИЙ  
о продаже оборудования, поиске новых  
сотрудников, смене координат и т. п.  
Стоимость публикации 100\$

Заявки на публикацию и тексты можно присылать  
по факсу 725-6002 или по e-mail: gart@kursiv.ru

**ГАРТ:** Какими Вы видите перспективы развития «Всей полиграфии»? Упаковка перерастет в основное направление бизнеса?

**С. Л.:** Я думаю, что не перерастет. Иначе придется связываться с банковскими гарантиями и всем остальным — там ведь необходимо кредитовать клиентов. Думаю, рекламное и упаковочное направления будут развиваться параллельно.

Из оборудования планируем приобрести машину для УФ-лакирования, которой у нас пока нет. И высечка уже оказывается малопродуктивной. Нужно что-то с этим делать. Если честно, жалко семь сотен тысяч евро, которые хотят за швейцарские прессы... Будем рассматривать альтернативы, но что-то приобретать все равно придется. Ведь это же оборудование можно будет использовать и для производства рекламной продукции. Так что все должно быть нормально.

**ГАРТ:** Сергей, а много заказов на пятикрасочную печать?

**С. Л.:** Много. И в рекламе, и в упаковке. Причем почти всем заказчикам календарей в этом году потребовалась еще и печать серебром.

Сетевые агентства регулярно размещают пятикрасочные заказы. Причем, мне кажется, ситуация на нашем рынке меняется. Рекламные агентства, которые работают с серьезными клиентами, все больше начинают интересоваться сроками и качеством, а цена часто отходит на второй план.

**ГАРТ:** А что можно сказать о результатах прошедшего года?

**С. Л.:** Прекратили прием заказов в начале декабря. Тем не менее, я считаю, что этот календарный сезон мы провалили. Отгрузили, правда, существенно больше продукции, чем в прошлом году, но приходилось обращаться за помощью по

навивке к коллегам. Сработали нормально. Самое главное, что никого из клиентов не подвели. Сдали все в срок.

Для нас первоочередная проблема сегодня — расширение производственных площадей. Печатаем теперь очень быстро, а с отделкой возникают проблемы. Вот в будущем году мы постараемся выступить существенно лучше.

Интересно, что в этом году не возникло проблем с материалами для календарей. Многие типографии закупили заранее картон, а оказалось, что его, как и пружину, можно было спокойно купить у поставщиков. Не то что в прошлые годы.

**ГАРТ:** Кстати, тема номера — бумага. Давайте подробнее остановимся на этом вопросе.

**С. Л.:** Мне кажется, что ситуация на рынке бумаги развивается странно. У одного и того же поставщика для каждой типографии цена своя.

**ГАРТ:** Все-таки не верится, что цены могут сильно отличаться. Конечно, поставщики смотрят на объемы закупок и регулярность платежей...

**С. Л.:** Мы встречаемся с другими директорами. Обсуждаем, в том числе, и этот вопрос. В результате получается, что могут.

По мелованным бумагам мы сейчас работаем с двумя поставщиками. Этим занимается отдел снабжения — им виднее. Я к этому отношения не имею, только бухгалтерские отчеты просматриваю.

Причем, когда мы стали много печатать на картоне, появились поставщики, о которых я никогда и не слышал. Кстати, многие заказчики привозят и свой картон. Под конкретный размер продукции.

**ГАРТ:** Сергей, интересно, а как Вы попали в полиграфию?

**Flint Group:** Краски и лаки для всех основных способов печати

- Краски для глубокой печати и офсетной печати с сушкой
- Газетные краски
- Краски для упаковочных материалов
- Краски для листового офсета

**Flint Group Printing Plates:** Фотополимерные пластины, растворители

и оборудование для изготовления форм для флексографии и высокой печати

**Flint Group Pigments:** Пигменты и дисперсии, добавки и лаки

**XSYS Print Solutions:** Краски для узкороллонной печати этикеток



**Flint Group**

[www.flintgrp.com](http://www.flintgrp.com)

**С. Л.:** Я уже упоминал о типографии «Ларсон-центр». Не поверите, но 11 лет назад я пришел работать туда курьером!

**ГАРТ:** И Вам тогда...?

**С. Л.:** Было 18 лет. Мне повезло, я днями и ночами сидел и смотрел, чем люди занимаются. Директор объяснял мне, что же такое офсетное производство. Много времени приходилось проводить и в типографии ИТАР-ТАСС. Мы переразмещали там заказы. Смотрел, учился, впитывал... Прошел после курьера должности менеджера, главного менеджера. Был исполняющим обязанности директора. В результате захотелось чего-то своего.

Когда застой, мне неинтересно. Люблю разбираться с чем-нибудь новым. Сейчас вот приобрели свой широкоформатный принтер для печати на баннере. Видимо, в перспективе из этого получится отдельное направление.

С недавно приобретенным СТР тоже пришлось повозиться.

**ГАРТ:** У вас ведь фиолетовая фотополимерная система?

**С. Л.:** Мы еще при покупке машины предполагали приобрести такую, но денег не хватило. Купили на оставшееся китайскую копирующую раму, и на ней отработали полтора года. А пленки выводили на стороне, то есть в соседнем

дворе, где располагается крупное сервис-бюро. Вроде бы, справлялись. Только два месяца назад установили в типографии систему СТР FujiFilm Luxel 9600. Разбирались с ней в разгар сезона, но справились. Так что теперь все замечательно.

**ГАРТ:** Но специалистов ведь у вас не было?

**С. Л.:** Мне кажется, слухи о какой-то «особенной» квалификации этих специалистов сильно преувеличены. Наш верстальщик, который отвечает за проверку файлов и растрование, прекрасно с этим справляется. Тут же делается контрольная распечатка на широкоформатном принтере. Если все нормально, то курьер отвозит диск с растрованными файлами в типографию, где просто осуществляется экспонирование форм.

**ГАРТ:** Скажите, а не проще ли было бы иметь выделенную линию?

**С. Л.:** Если честно, мы о ней подумывали, но потом отказались от этой идеи. Проблема в том, что оба помещения мы арендуем. Прокладывать свою? А если придется переезжать? Когда от офиса до типографии, которая находится в Нагорном проезде, три остановки на трамвае, проще отвозить диски с курьером.



### НОВЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ «КБА РУС»

В одном из предыдущих номеров мы говорили о «перестановках в тренерском составе» и обещали вернуться к этой теме. Выполняем обещание.

16 января 2007 г. «КБА РУС» и концерн Кениг&Бауэр АГ официально сообщили о назначении новым генеральным директором ООО «КБА РУС» Уколова Юрия Дмитриевича. Господин Уколов хорошо известен в мире полиграфии России и стран СНГ своим профессионализмом и компетентностью. После окончания Московского полиграфического института он преподавал на кафедре печатных процессов, далее работал в издательстве «ИМА-пресс». С 1995 г. более 10 лет проработал в компании «Гейдельберг СНГ» в должности заместителя генерального директора по направлению «Оборудование и материалы». Своими основными задачами на посту генерального директора «КБА РУС» Ю. Уколов считает дальнейшее укрепление положения компании на российском рынке благодаря росту продаж листовых и рулонных машин и своевременному предоставлению квалифицированных сервисных услуг.

Свен Стржельчик с 1 сентября 2006 г. назначен директором по сбыту КБА Радебойль и будет руководить сбытом в странах СНГ, Восточной Европы и Прибалтики непосредственно из Радебойля.

### ПЕЧАТНЫЙ ДОМ ТЮМЕНИ

Считается, что в России уже достаточно типографий. Новые, на самом деле, уже не растут, как грибы в сезон. Но иногда появляются.

В декабре 2006 г. начал свою работу «Печатный Дом Тюмень», ориентированный на выпуск полноцветных журналов и представительской продукции. В качестве поставщика оборудования для новой типографии была выбрана компания «ЯМ Интернешнл», специалисты которой установили в «Печатном Доме» четырехкрасочную Komori Spica 429. Машина обеспе-

чивает печать продукции красочностью 4+0 или 2+2 с полностью автоматическим переключением режима печати. Автоматизированы также операции смены печатных форм, смывки офсетных цилиндров и красочных аппаратов. В машине реализованы дистанционное управление диагональной приводкой и многие другие полезные опции. Предусмотрена возможность интеграции Spica в цифровой рабочий поток на базе JDF.

Для допечатной подготовки используется фиолетовая фотополимерная система СТР Fujifilm Luxel V-бе.

**СВЕЖИЙ  
НОМЕР  
И ВЕСЬ ГАРТ  
АРХИВ**

[www.gart.ru](http://www.gart.ru)

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
**КУРСИВ**

107140, Москва, а/я «Курсив»,  
Тел.: (095) 725 6001, E-mail: kursiv@kursiv.ru  
www.kursiv.ru



Журнал о новых  
полиграфических  
технологиях



Журнал о флексографии  
и специальных  
видах печати



Журнал для тех,  
кто заказывает  
или производит  
упаковку



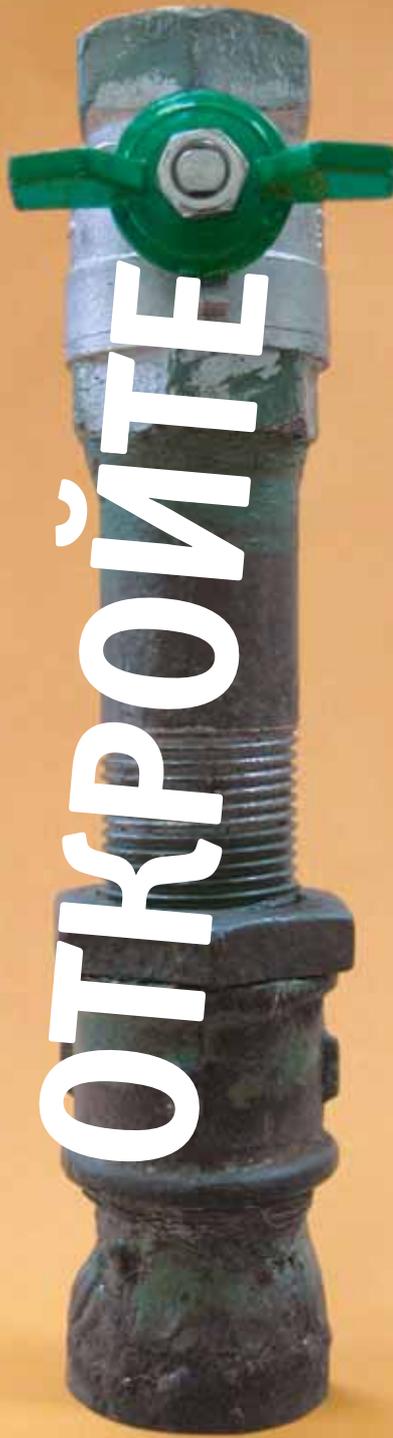
Журнал о полиграфии.  
Новости, интервью,  
обзоры, аналитика



Журнал о цифровых  
технологиях  
в полиграфии  
и издательском деле



Журнал для заказчиков  
полиграфической  
продукции



ОТКРОЙТЕ

ИСТОЧНИК

**ФОРМАТ**

**Журнал «Формат»** — новое явление в области полиграфии, не имеющее аналогов среди периодических изданий. Каждый номер журнала — своеобразное практическое пособие для заказчиков печатной продукции. Какую технологию предпочесть? Что необходимо знать, прежде чем разместить заказ на наиболее выгодных условиях? Какие трудности могут возникнуть и как их предотвратить? Журнал дает ответы на эти и многие другие вопросы, демонстрирует удачные решения и оригинальные идеи российских типографий, рекламных агентств и дизайн-студий. «Формат» — источник ценной информации для читателей. Источник клиентов — для типографий и рекламных агентств.



## Вот и прошел год собаки

Возможно, год — не самый показательный период для полиграфии. Просто не случается столько событий. Правда, год от года полиграфическая жизнь все насыщеннее. Причиной тому — смена тенденций «на базаре». И производители оборудования, и типографии становятся источниками интересных новостей, которые не могут не наводить на разные мысли. Есть предложение сначала поговорить про зарубежных игроков, а потом уже вернуться к нашим.

### ПРО НИХ

Год прошел под знаком выставки Irex в Бирмингеме, и все игроки рынка серьезно готовились к этому мероприятию. Правда, мы писали, что экспозиция оказалась «так себе», несмотря на то, что производители оборудования постарались представить на ней свои последние новинки. Так что обозревателям американских выставок пришлось довольствоваться словами «Впервые в США». Интересная тенденция. Скажете нет?

Повторюсь, на Irex опять побывало большое число посетителей из России. Объяснение этому, видимо, наша национальная любознательность. Ведь когда-то мы БЫЛИ самой читающей нацией. (Или я ошибаюсь? Где там редактор?) Но то, что посетителей из цивилизованных стран, кроме Англии, там было существенно меньше, чем в прошлые годы — это факт.

Если продолжить «Про них», то рынок производства полиграфической продукции «там» заметно меняется. Мы рассказывали об этом. Идут процессы глобализации. Они, конечно, существенно более мелкие, чем где-нибудь в энергетике, но это сделки, стоимость которых составляет миллиарды долларов. Наиболее характерен этот процесс для США. В Европе он протекает пока более вяло. А вот крупнейшие американские и канадские полиграфические предприятия скупают другие тамошние привлекательные полиграфические активы.

Создается впечатление, что в Северной Америке это процесс хорошо продуман. Имеется в виду, продуман финансово, а не технологически. Сначала выпускники MBA анализируют конкретные результаты деятельности компании-покупателя и находят узкие места. А чтобы их прикрыть, покупается что-то чужое. Затем закрывается что-то свое, которое уже не очень конкурентоспособно и имеет не самое современное печатное оборудование, например. В этом есть смысл, возможно. Даже при всем скептическом отношении автора к выпускникам MBA.

А вот в Англии, например, пока все не так. Мы много писали об этой стране. Не очень хотелось повторяться, но в декабре появился повод. Грустный. Одна из, а возможно, и самая крупная журнальная типография, два года назад «в расчете на сверхэффективность печати журналов» построила фабрику глубокой печати с уникальными новыми печатными машинами. А к концу 2006 г. практически призналась в том, что идея была неверной. Хотя, по мне-



нию людей, занимающихся управлением компанией, ее развитие происходит именно так, как и нужно. Короче, пришлось им привлечь нового инвестора, который перекупил долги группы у инвесторов, поддерживавших Polestar ранее. А долги были более чем 800 млн фунтов — тоже не шутки.

Странно, конечно, что инвестор оказался анонимным. По крайней мере, такая версия была предложена прессе. Возможно, как мы и предполагали в свое время, здесь не обошлось

### БУТЫЛКИ СДАЛИ, А...

Чем мы отличаемся от них? Ну, дураки, ну дороги... А еще говорят, что в нашей стране все воруют. Возможно. Правда, воруют, оказывается, не только у нас. Мы не раз писали о том, что некоторые сотрудники американских типографий тоже нечисты на руку. Но когда разговор идет о предварительном разглашении информации из Wall Street Journal — это одно. Другое дело, когда в начале 2007 г. двое сотрудников газетной типографии в штате NJ были арестованы за кражу четырех палет с офсетными пластинами общей стоимостью 5900 долл... Украл и отвезли в пункт переработки отходов, где получили за пластины около 400 долл.

Обоих потом арестовали и посадили в тюрьму. Пластины нашли, но они «почему-то» оказались непригодны к полиграфическому применению.

Впору вспомнить ту, советскую еще, байку, когда дети украл ящик водки, содержимое вылили, а бутылки сдали, чтобы купить на выреченное «Колы».

# СИМВОЛ МЕЧТЫ

夢

## LITHRONE S40

Печатная машина полного формата, обеспечивающая превосходное качество печати и наивысшую производительность. Новый уровень автоматизации в сочетании с традиционными преимуществами машин Lithrone

### МЕЧТА

СОЛНЦЕ ВОСХОДИТ  
ТОТ, КТО ИДЕТ ЗА МЕЧТОЙ  
ТИГРУ ПОДОБЕН



[www.yam.ru](http://www.yam.ru)

# KOMORI

Корпорация KOMORI основана в 1923 г. и является мировым лидером в производстве печатного оборудования. На ее заводах в Японии производится широкий модельный ряд листовых офсетных машин с форматами листа от 360x520 до 820x1130 мм, а также рулонные журнальные машины.

# YAM

**YAM INTERNATIONAL**

**МОСКВА**, ПРОФСОЮЗНАЯ, 57  
ТЕЛ: (495) 234 9000, 332 6420  
E-mail: [info@yam.ru](mailto:info@yam.ru)

**С-ПЕТЕРБУРГ**, ТЕЛ: (812) 710 8097  
**НОВОСИБИРСК**, ТЕЛ: (383) 22 77 007  
**ЕКАТЕРИНБУРГ**, ТЕЛ: (343) 234 4493  
**КИЕВ**, ТЕЛ: (38 044) 286 7700  
**МИНСК**, ТЕЛ: (37 517) 287 2970  
**АЛМАТЫ**, ТЕЛ: (3272) 67 3203

## ПЕРЕДОВОЙ БАЙТ

Те, кто ездил по Варшавскому шоссе в пределах Москвы, при следовании из центра к окраине не могли не увидеть слева длинное, очень длинное здание. Серое. Когда-то это называлось НИИЦЭВТ, и там занимались разработкой и координацией работ в разных странах социалистического содружества по созданию ЭВМ единой серии.

В восьмидесятых все было совсем не так, как сегодня. Жесткий диск мог быть 7 или 29 Мб, а оперативная память — 512 Кб. Причем тот диск не каждый оператор ЭВМ мог снять с полки и установить в дискковод — тяжело. А вот те самые 512 Кб занимали большую часть здорового зеленого шкафа.

Вся эта единая система началась, когда еще в конце 60-х СССР купил лицензию у крупнейшего американского производителя компьютеров — компании IBM. Ну, на эти здоровые шкафы.

Полез тут автор в интернет, чтобы «провериться» насчет даты совершения сделки и нашел в одном околомкомпьютерном издании фразу, которая человека понимающего сразу отучает это издание читать. Оказывается, одной из причин приобретения лицензии у IBM стало то, что в архитектуре 360 они предложили «передовой восьмибитный байт» :-):-):-)

IBM, на самом деле, был и остается один из самых дорогих мировых брендов. А еще — это крупнейший поставщик решений для больших компаний. Основной оборот корпорации составляют продажи программного обеспечения и услуги по интеграции его с самым различным оборудованием. Другими словами, поставщик решений для корпоративных клиентов. Ну зачем такой компании с оборотом около 100 млрд долл. бизнес по продаже систем цифровой печати, который приносит всего 1% от общего оборота? Всего 1 млрд долл. — цифра какая-то несерьезная. Поэтому IBM и продала недавно этот бизнес японской компании Ricoh. Вот так :-)

Нет, серьезно продала.

без поддержки их государством. Ведь одной из основных целей создания фабрики глубокой печати был возврат производства журналов обратно в Великобританию, а построена она была после того как издатели стали переводить заказы в континентальную Европу. Переводили по причине банальной: там меньше зарплаты и, соответственно, стоимость производства. Интересно, наше государство начнет наконец заботиться таким же образом о своих производителях? Нет, о поставщиках

## Пока борьба в Европе на рынке СТР-пластин идет между chemistry-free и processless. Первые требуют устройства типа «упрощенная прояска». Вторые, вроде бы, не требуют ничего

нефти и газа оно заботится. О производителях автомобилей и самолетов — тоже. А как насчет полиграфической продукции?

### У НАС

Зарплаты у нас, конечно, ниже, чем в среднем по Европе, но есть другая проблема, о которой говорится уже много лет — таможенные пошлины на бумагу. В прошедшем году их все еще не отменили, несмотря на уверения некоторых интервьюируемых. Говорят, возможно, снизят со второй половины 2007 г. Я, как обычно, в это не верю.

Вообще, в нашей стране этот год отличался не только глобальным потеплением. Некоторая его «заторможенность» для поставщиков была связана еще и с тем, что не было того самого главного события — выставки «ПолиграфИнтер». Ну привыкли клиенты эту выставку посещать, разговаривать с продавцами и покупать что-нибудь. Мне, по крайней мере, так кажется. Да, нет практически ничего нового, да, многие были в Бирмингеме, но далеко не все, и это не повод что-то купить.

Несмотря на все рассказы поставщиков о том, что «ПолиграфИнтер» бесполезен и уже долгое время не приносит эффекта, который приносил еще

несколько лет назад, повторяюсь опять: люди привыкли на эту выставку приезжать. А дальше, продаст менеджер или нет — это уже проблемы менеджера и компании, которая платит ему зарплату. Но ведь люди ПРИЕЗЖАЛИ.

Понятно, что поставщики поспешили сэкономить не только на участии в выставке, но и на представительских мероприятиях, которые обычно к ней приурочивались. Удобно ведь. Перераспределили бюджеты.

### БЕСПРОЦЕССНОСТЬ

Наверное, самая модная тема этого года. Несмотря на то, что объемы продаж систем СТР повысились в 2006 г. совсем не так сильно, как предполагали некоторые поставщики, насколько нам известно, некоторые типографии «повелись» на эту тему и имеются реальные установки термальных устройств без проявочных машин. Что самое интересное, они работают.

Реально в споре ведущих производителей пластин пока еще никто не победил. Мы уже рассказывали про три параметра тех же термальных пластин: разрешение, стабильность и чувствительность (в алфавитном порядке). Есть различные предположения, чем закончится соревнование, но автору кажется, что в этом году все станет ясно. Пока борьба в Европе идет между **chemistry-free**, которые поддерживают крупнейший производитель печатных машин (он же и производитель СТР) и **processless**. Первые требуют устройства типа «упрощенная прояска». Вторые, вроде бы, не требуют ничего.

Да, есть теоретическая проблема при работе с processless-ными пластинами. Куда-то должны «уходить» отходы от их «проявления» на печатной машине. Вроде бы, они переносятся на несколько первых оттисков вместе с краской, но есть предположение, что что-то может попасть и в систему увлажнения печатной машины, и это что-то ни к чему хорошему не приведет.

Но производители пластин, нам кажется, свои последние слова не сказали. Скорее всего, они еще продемонстрируют общественности успешные установки, а пользователи новой технологии расскажут о том, как все хорошо. Потому что наши хорошие знакомые пока показывают и рассказывают все по секрету. Типа: вот, смотри, но только пока об этом не пиши. Так надо. Кому надо и зачем, приблизительно понятно. Рассказал бы, но пока не буду. Обещал :-)

# КБА Рапида 105 – новинка в среднем формате



## Лидер в среднем формате

В среднем формате нет другой более производительной, универсальной и комфортной в обслуживании листовой офсетной машины, чем новая Рапида 105. Непревзойденная скорость печати 18.000 листов в час, бескарданный самонаклад, наклад без вакуумной марки (опция), самая гибкая листопроводка, скоростной автомат для смены форм, все существующие программы смывки, пульт управления Ergotronic на базе Windows, система контроля листов Qualitronic 2, денситометрический или спектрометрический контроль качества, интеграция JDF с помощью Logotronic professional — новая Рапида 105 заново определяет уровень развития техники в среднем формате. Хотите подробностей? Просто позвоните нам!

### ООО «КБА РУС»:

119313 Москва, Ленинский проспект, 95а  
Многоканальный тел.: (495) 782-13-77, факс: 937-52-45  
E-mail: [kba@kba-print.ru](mailto:kba@kba-print.ru) Internet: [www.kba-print.ru](http://www.kba-print.ru)  
Сервисное бюро в Москве: (495) 936-21-22; [service@kba-print.ru](mailto:service@kba-print.ru)  
Филиал ООО «КБА РУС» в Санкт-Петербурге:  
тел./факс: (812) 764-45-00, 575-74-26, e-mail: [spb@kba-print.ru](mailto:spb@kba-print.ru)  
Представительство в Сибири: (383) 218-14-66; 8-913-202-5537, e-mail: [gavrilchik@kba-print.ru](mailto:gavrilchik@kba-print.ru)



**KBA**

Koenig & Bauer AG



## Printmaster PM 52 - Стабильный рост вместе с Heidelberg.

Бескомпромиссное качество, широкий диапазон запечатываемого материала, прочная и надежная конструкция и продуманная простота эксплуатации (одна кнопка = одна функция) с помощью пульта PressControl позволяет полностью удовлетворить ваши требования как в настоящем так и в будущем. Printmaster PM 52 имеет комплектацию от одной до

пяти красочных секций, оснащенных высокоточным самонакладом с вакуумной лентой, высокоскоростным устройством смены форм EasyPlate с приспособлением для точного для точного автоматического позиционирования, а также системой дистанционного управления продольной и поперечной проводкой.