

Журнал для производителей и заказчиков полиграфической продукции

ФОРМАТ

№5, Июль, 2016

ФИНАНСОВАЯ СХЕМА УСПЕШНОГО ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО БИЗНЕСА



ФОРМАТ

Журнал для производителей и заказчиков полиграфической продукции

Формат №5 (109)-2016

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Прожиточный минимум для типографии. 2

ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ

«Издательские технологии Т8»

Т8: новая концепция издательского бизнеса. 6

Типография «Малахит»

«Малахит»: «Мы постоянно изобретаем что-то новое». 20

ОБОРУДОВАНИЕ

«Артстиль-Полиграфия»

Horizon-ты «Артстиль-Полиграфии». 14

«МДМ-Печать»

«МДМ-Печать»: Нужно уметь печатать «все на всем». 24

ИНТЕРВЬЮ

Р. Нойгартнер, М. Карповский

Perfecta: 120 лет на передовой полиграфии. 30

ИСТОРИЯ

Ресторанное меню: как это было. 32

Реклама в номере:

Альфа-Дизайн. 1	FTP-Group. клапан
ВИП-Системы. клапан, 29	Heidelberg. 19
ВМГ-Трейд. 5	hubergroup. 3
Зико. 9	Kodak. 2-я обл.
ОктоПринт Сервис. клапан	NCL. клапан
Реалайн. клапан	Mars. 11
Ситипринт. вкладка	Muller Martinin. 27
Терра Системы. клапан	OKI. 23
Терра Принт. 17	PrintDaily. 3-я обл.
Фабрика офсетной печати. вкладка	Xerox. 13
	YAM International. 4-я обл.

Учредитель Издательство «Курсив»

Генеральный директор
А. Ч. Амангельдыев
Исполнительный директор
Н. В. Шапинова
Ответственный секретарь
Л. В. Артемова
Зам. директора по маркетингу
и рекламе
Е. А. Маслова

Журнал «Формат»:

Главный редактор
А. Ч. Амангельдыев
Зам. главного редактора
М. Ю. Беляева
Ведущий редактор
Н. А. Шлыкова
Корректор
О. В. Уланткова

Адрес редакции:

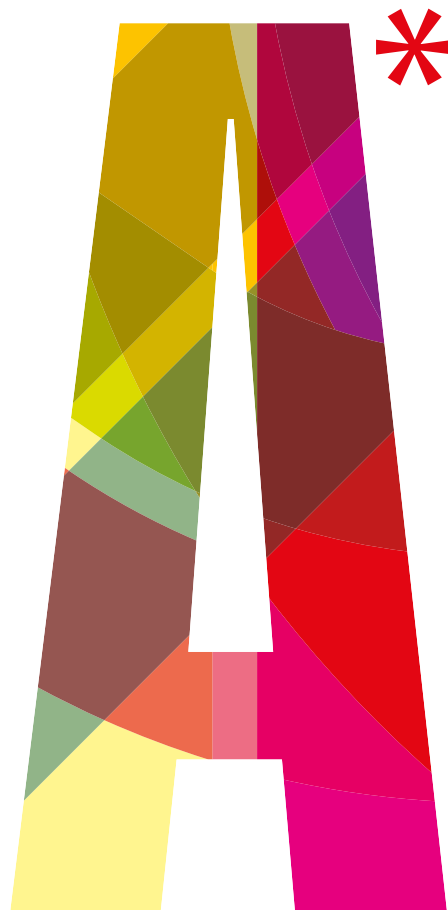
129226, Москва,
ул. Сельскохозяйственная, д. 17, корп. 6
Тел.: (495) 617-66-52
E-mail: kursiv@kursiv.ru
www.kursiv.ru

© Издательство «Курсив»

Все права защищены
Отпечатано в Viva-Star
Тел.: (495) 780-67-05
Подписано в печать 02.08.2016
Тираж 7000 экз.

ВНИМАНИЕ!

Воспроизведение материалов или
их фрагментов без разрешения редакции
запрещено. За содержание рекламных
модулей редакция ответственности
не несет



Изготовим любую рекламно-коммерческую полиграфию, книги и альбомы в твердом переплете на современном оборудовании на самом высоком уровне качества.

Красочно.

Полиграфия

Коммерческая—4+4; 5+5 on-line
Hi-End—10+лак on-line

Переплетно.

Финишные технологии

КБС—PUR, фальшсупер;
Фальцовка—«оконный фальц», микрокассеты;
ВШРА—работа «двойником», евро-скоба;
Шитье нитью—корешок до 52 см,
альбомный спуск, шитье «на марлю»
для объемных изданий;
Переплеты—№ 5, № 7, «французский»,
переплет с кругленным углом.



Прожиточный минимум для типографии

Когда Остап Бендер спросил у Шуры Балаганова, сколько ему нужно денег для счастья, тот, почти не задумываясь, выдал вполне конкретную цифру.

Возможно, заранее все внимательно подсчитал, но вполне возможно, назвал первую же цифру, которая пришла на ум. Если же задать подобный вопрос руководителям типографий, то, скорее всего, точного ответа не получить. Поэтому мы решили озаботиться вопросом: сколько на самом деле должна зарабатывать типография, чтобы бизнес у нее шел более-менее стабильно. Конечно, каждая типография представляет собой самостоятельный финансовый организм, который может жить по разным законам и по-разному развиваться. Это во-первых. При этом в среде полиграфистов время от времени возникают в разговорах какие-то условные цифры: «Если офсетная типография не «оборачивает» в год миллион долларов, то она не может существовать...». Цифра эта также условная, но хочется понять, а сколько по минимуму нужно «оборачивать» типографии, чтобы жить. В данной статье мы попробуем поискать ответ на этот вопрос.

Для начала примем, что типографией мы будем называть предприятие, имеющее как минимум одну офсетную печатную машин и некоторое, пусть даже минимальное количество послепечатного оборудования. Допечатное вынесем за скобки, в крайнем случае формы типография может заказывать на стороне у специализированных компаний. У типографии должно быть место, где это про-

изводство нужно разместить, то есть должно быть производственное помещение. Должен быть персонал, который на этой технике работает, причем персонал и

Есть такое понятие: «минимальный прожиточный минимум». Хотя его величина, устанавливаемая государством, выжить не позволяет, тем не менее это экономическое понятие существует. Мы решили поискать, есть ли что-то подобное для типографий

рабочий, и руководящий. Первый, как правило, получает сдельную оплату, второй — повременную. Типография должна вести полноценную финансовую деятельность с уплатой всех налогов.

Исходя из этого, можно попытаться прикинуть объем общих фиксированных ежемесячных затрат типографии. Мы будем делать

это для двух типографий: одной с четырехкрасочной малоформатной офсетной машиной, другой с пятикрасочной полуформатной машиной. Работа в обоих случаях будет в две полные смены.

■ Затраты на оборудование.

Средняя малоформатная четырехкрасочная машина должна стоить в районе 300-350 тыс., полуформатная не менее 600 тыс. (затраты в евро). Причем печатную машину, как правило, приобретают в кредит или лизинг, что создает типографии ежемесячную обязательную финансовую нагрузку. Срок кредита или лизинга обычно в районе 5 лет, для простоты примем очень гуманную ставку по валютному кредиту 10%. Помимо печатной техники, типографии нужен еще и какой-то набор послепечатной техники. Интересно, что, скорее всего, затраты и малоформатной и среднеформатной типографий на минимальный набор послепечатной техники (имеется в виду техника для традиционного рекламного полиграфического производства, об упаковке в этом случае не говорим) будут примерно одинаковые. Примем их равными 150-180 тыс. евро. И финансируется такая техника примерно так же, как и печатная машина, разве

что срок кредита чаще всего короче — три года. Таким образом, типография, которая еще не начала работать, должна в месяц выплачивать вполне определенную сумму. Для малоформатной типографии эта сумма составит около 14,5 тыс. евро в месяц, для среднеформатной — около 21 тыс. евро. Эти суммы могут быть снижены в случае приобретения бывшего в употреблении оборудования или в случае приобретения оборудования за свои деньги, тогда не нужно платить проценты по кредитам лизинга, но все равно должны быть амортизационные отчисления, да и в случае вложения собственных средств владельцем бизнеса ему все равно будет хотеться вернуть. Так что минимальные затраты могут возникнуть, когда приобретается бывшая в употреблении техника и «за свои». Но все равно никак не меньше 5 и 9 тыс. евро в месяц не получится.

■ **Затраты на производственные площади.** Производство должно быть где-то размещено, для чего необходимо арендовать помещение. Если считать по минимуму, для малоформатной типографии необходимо иметь около 100 м² производственных площадей, для полуформатной типографии — в районе 150 м². Затраты на производственные площади очень сильно различаются в зависимости от региона. Поэтому более-менее точно эту часть затрат оценить сложно. Но даже если считать по минимуму, то все равно будет никак не меньше 50-60 евро за м² в год. В крупных промышленных городах и столице затраты будут больше. А так получается, что на аренду производственных площадей необходимо потратить около 500 евро в месяц для малоформатной типографии и 750 евро для среднеформатной. Но все это затраты по минимуму, в реальности сумму нужно увеличить, да еще и добавить коммунальные платежи, которые напрямую не связаны с производством. Придется потратить где-то около 1000 и 1500 евро в месяц соответственно.

■ **Затраты на персонал.** Даже если руководство типографии является ее собственником и не получает зарплаты, а только диви-

денды, все равно определенные объемы затрат на персонал будут. Как уже говорилось, есть персонал, зарабатывающий сдельно, а есть — получающий оклады. Причем первые сотрудники все равно должны иметь определенный объем постоянной составляющей, которая им выплачивается в случае отсутствия заказов. На малоформатной машине обычно работает один печатник, на полуформатной — печатник и помощник. Помимо этого, в типографии обычно есть резчик, один-два специалиста послепечатных работ, минимум один разнорабочий и руководитель производства (начальник цеха).

Причем печатники обычно работают в две смены (нужен двойной комплект персонала), остальные в одну (зачастую с переработками). Это самый минимальный минимум, обычно бывает больше. Уровень заработных плат в разных регионах также разный, поэтому более-менее корректно его могут оценить только руководители предприятий в своих регионах. В нашем случае примем, что на весь персонал малоформатная типография потратит в месяц 150 тыс. рублей, полуформатная — 200 тыс. руб. Эти затраты прямые и не зависят от выработки. Более того, в данном подсчете не учитываются затраты



huber
group
www.hubergroup.ru

ТРАДИЦИОННЫЕ • УФ • МЕТАЛЛИК

Москва +7(495)789-8333
Санкт-Петербург +7(812)313-7448
Екатеринбург +7(343)253-0608
Ростов-на Дону +7(863)204-0196

Новосибирск +7(383)230-2798
Самара +7(906)345-4475
Тверь +7(964)630-9981
Нижний Новгород +7(499)503-0304

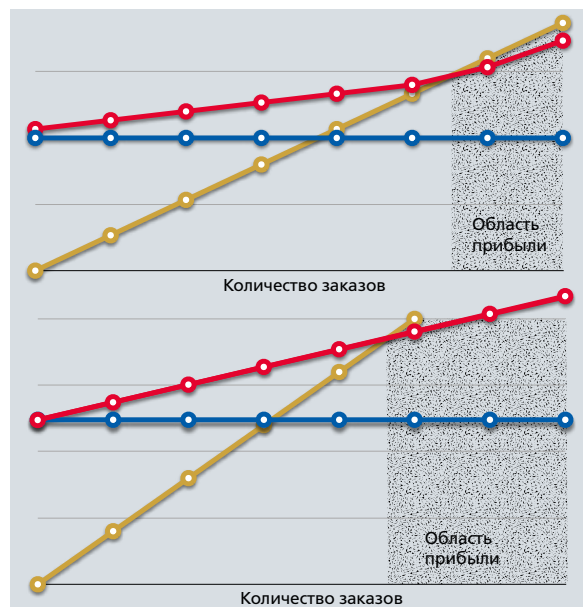
Типовой заказ

Чтобы как-то прикинуть доходную часть в нашем анализе, необходимо понять, на чем типографии будут зарабатывать. Разумеется, могут быть самые разные заказы, но в большинстве случаев принцип построения цены заказа в типографии одинаковый. Чтобы можно было сравнивать два вида типографий, в качестве типового заказа примем рекламную шестнадцатиполосную брошюру формата А4, скрепленную провололочными скобами, тиражом 1000 экз. на мелованной бумаге с массой 130 г/м². Хорошая рыночная цена такого заказа около 35 тыс. руб. В подсчетах нам придется оперировать именно рыночной продажной ценой, а не собственной себестоимостью, поскольку для того, чтобы бизнес работал, типографии необходимо печатать и продавать готовую продукцию.

Теперь попробуем понять, сколько из этих денег типография сможет заработать. Бумага обойдется минимум в 10 тыс. руб., причем типографиям ее понадобится примерно одинаковое количество, несмотря на разное оборудование. Дело в том, что малоформатной типографии придется сделать больше приладок, но при вдвое меньшем формате листа, а полуформатной типографии наоборот. Стоимость вывода форм для разных типографий будет разной. Малоформатной типографии для всего тиража нужно будет изготовить 32 формы, каждая обойдется где-то в 220 руб., полуформатной типографии в два раза меньше — 16, но по цене 370 руб. В результате общие затраты каждой типографии на формы составят 7 и 6 тыс. руб. соответственно. Таким образом, на все остальное в типографии останется следующее: малоформатная машина принесет типографии с типового заказа 18 тыс. руб., среднеформатная — около 19 тыс. руб.

Если учесть, что приладка с прогоном на малоформатной машине займет около 20 мин. и что всего для изготовления заказа потребуется 8 приладок, все производство займет примерно 2,5 часа. Помимо печати, конечно, есть и другие операции, но печать в таком заказе — процесс самый длительный, и если их правильно распараллелить, то послепечатные процессы выполняются тогда, когда идет печать следующего тиража. Более того, послепечатные процессы для такого заказа займут примерно в два раза меньше времени, что позволит работать послепечатному цеху в одну смену и не держать дополнительный персонал в «послепечатке». Примерно 20% дохода должно пойти на оплату сдельной работы персонала, еще 10–15% нужно отбросить на прочие расходы (материалы, не поддающиеся прямому учету, электроэнергию, воду и т.д.). Таким образом, в распоряжении руководства предприятия с одного типового заказа на малоформатной машине может получиться около 10 тыс. руб. И таких заказов в смену типография сможет выполнить не более трех (или 6–7 за две смены).

Теперь посчитаем то же самое для полуформатной машины. Приладка с прогоном на современной полуформатной машине займет столько же времени, сколько и на малоформатной, при этом самих приладок нужно будет только 4. И весь заказ удастся прогнать меньше чем за полтора часа. А всего в смену удастся сделать пять с лишним типовых заказов (или 11, если работать в две смены). «Послепечатка», скорее всего, справится и в этом случае, но ее придется использовать в режиме «полторы смены» (потребуется оплата переработки). Поступления денег и отчисления на сдельную оплату и на прочие расходы примерно такие же, как и у малоформатной типографии, что дает нам доход с одного заказа около 12 тыс. руб.



Оценочный график выхода на прибыль для малоформатной (вверху) и среднеформатной типографии. Синим цветом показаны постоянные затраты, красным — затраты на заказы (бумага, формы и т.д.), оранжевым — доход. По мере изготовления определенного количества типовых заказов в месяц типография выходит в прибыль (или не выходит, если не вошла в область прибыли). Как можно заметить, у среднеформатной типографии область прибыли больше, хотя и постоянные затраты выше

на работу менеджеров по поиску и приему заказов (подразумевается, что заказы поступают сами собой, хотя на практике это не так). Но мы сейчас пытаемся посчитать идеальную ситуацию.

На плашке слева указаны уровни дохода, который может получить типография с регулярного и стабильного выполнения типовых заказов. Примем, что предприятие будет работать стабильно, и заказы у него будут непрерывно, тогда максимум того, что может стать доходом типографии, в обоих случаях следующее: 1,7 млн руб. для малоформатной типографии и 2,8 млн руб. для среднеформатной. Речь идет о месячном доходе. Это общая сумма поступлений, с которых необходимо заплатить налоги, хотя бы минимальные. Часть НДС можно списать на материалы, аренду и т.д.. Примем, что удастся списать половину НДС, тогда налоги составят около 150 тыс. руб. в первом случае и 250 тыс. руб. во втором. Налоги на заработную плату составят как минимум 70–80 тыс. руб. в первом случае и 120–130 тыс. руб. во втором. В результате вычета налогов получится, что от общего оборота останется 1,45 млн руб. в первом случае и 2,42 млн руб. во втором.

Теперь попробуем понять, хватит ли этих денег типографии, чтобы существовать. Как минимум необходимо покрыть базовые постоянные затраты, и если после этого что-то останется, тогда можно говорить о распределении прибыли. Как мы уже подсчитали ранее, общие минимальные затраты типографии в первом случае составят около 1,3 млн руб., во втором случае около 1,9 млн руб. Денег в обоих случаях хватит.

Впрочем, не все так радужно... Мы получили так называемые «черные» цифры. Поскольку мы счи-

тали доходы по максимуму, а расходы по минимуму, то в целом полученная модель не самая достоверная. Особенно в случае с малоформатной машиной. Доходы и расходы в идеальной ситуации различаются всего в 150 тыс. руб. в месяц. Это крайне мало. В нашем примере это всего лишь пятнадцать типовых заказов. То есть если несколько раз в течение месяца загрузка у типографии будет неполной, то она оказывается в красной зоне. Достаточно недополучить в месяц 10% загрузки, как предприятие из условно доходного окажется убыточным. А недополучить 10% заказов очень просто. Поэтому, по нашему мнению, у типографии с одной малоформатной офсетной машиной, выпускающей типовую рекламную продукцию, мало шансов на успех. Как вариант: типография могла бы выжить в регионах, где уровень заработных плат ниже, аренда недвижимости невысокая, но тогда возникают другие сложности — где брать заказы. В небольших населенных пунктах трудно найти много типовых рекламных заказов. Ну и необходимо еще добавить, что 150 тыс. руб. теоретически возможной максимальной прибыли в месяц вряд ли заинтересуют серьезного владельца бизнеса.

Что касается среднеформатной машины, то тут ситуация более перспективная. Полмиллиона рублей прибыли в месяц (почти 20%) — уже сумма, которая выводит предприятие из рискованной зоны и позволяет говорить о том, что такой уровень прибыли может интересовать владельца бизнеса. Более того, это позволит работать в более спокойной обстановке, особенно в несезон.

Если же вернуться к обороту в миллион долларов, то в настоящее время это уже не актуально. Предприятие сможет жить и при меньших оборотах. Хотя если оборот составит миллион, то это, без сомнения, будет большой успех. Возможно, «легенда о Миллионе» возникла в те жирные времена, когда доллар стоил в районе 30 руб., зарплаты были высокие, а цена на продукцию была совсем другой...



Спасение

По расчетам в статье получается, что типографии с одной малоформатной машиной вряд ли могут успешно существовать. Экономические подсчеты не дают возможности оценить перспективы положительно. Означает ли это, что у таких машин нет перспектив? На самом деле, если обратить внимание на современную продукцию производителей печатной техники, то можно сделать вывод, что почти никто из них обычные малоформатные машины уже не производит. Даже Heidelberg снял с производства легендарную GTO. Остались машины специализированные: либо с очень высоким уровнем автоматизации, либо с другой технологией печати (например, Heidelberg Anicolor или KBA Genius). Это машины с очень высокой производительностью или машины для сложных видов печати (печать на полимерах, на конвертах, на самоклеяке и т.д., то есть там, где норма прибыли существенно выше).

Но главный путь повышения доходности типографии — производительность. Например, на машинах типа Anicolor приладку типового заказа вместе печатью тиража 1000 экз. можно выполнить за 8-10 мин. Это почти удвоение производительности при практически тех же затратах, и оно теоретически может дать совсем другой уровень доходности. И тогда вся экономика начинает смотреться совсем по-другому. Тут и до миллиона долларов недалеко...

TOYO INK

Visible Science for Life



ЛИСТОВЫЕ ОФСЕТНЫЕ КРАСКИ
КРАСКИ ДЛЯ СУХОГО ОФСЕТА
КРАСКИ ДЛЯ УФ ПЕЧАТИ



Сделано в Японии
Яркие цвета
Быстрое закрепление
Высокий глянец
Хорошие цены

VMG
trade

127247, г.Москва, Дмитровское шоссе
дом 100, 6-й этаж
Тел/факс: +7 (495) 780 01 83
www.toyoink.ru

T8: новая концепция издательского бизнеса



Сергей Бакуткин,
коммерческий директор,
проект «Т8», [Москва]

О печати книг «по требованию» разговоров было достаточно — этой истории уже много лет. Но в нашей стране до недавнего времени так и не было серьезного предприятия, которое бы действительно занималось этим бизнесом в его основном понимании, смысл которого в тотальном изменении представления о процессе производства книг. Это не просто использование цифровой печатной машины для печати книг короткими тиражами. Ведь в конечном счете любым способом можно напечатать книгу любым тиражом, другое дело, что это может оказаться сильно невыгодно. «Печать по требованию» — это нечто иное...

Но несколько лет назад в России появилась компания под названием T8, которая действительно освоила «печать книг по требованию» и принесла в книжное производство новую идеологию книжного бизнеса. Ее коммерческий директор Сергей Бакуткин рассказал нам при встрече много интересного.

«Начиналось все довольно давно. В структуре холдинга, в который входит T8, есть свое книжное издательство («Репол-Классик»), и несколько лет назад мы стали

замечать, что книжный бизнес начал меняться. Тиражи книг стали стабильно уменьшаться из месяца в месяц. При этом мы по старинке считали, что книги традиционно выгодно печатать немаленьким тиражом, чтобы иметь привычный уровень затрат на один экземпляр. И все время в голову приходили мысли: «А как бы получить схожие параметры экономики при существенно меньших тиражах, точнее при тиражах прогнозируемо продаваемых»? Мы могли более-менее точно предсказать объем реализации той или иной книги вперед на один месяц, но не более. На более длинный срок прогнозировать намного сложнее. В тот момент минимальный тираж книги, который еще было более-менее экономически целесообразно заказывать в типографии, был 3 тыс. экз. Лучше, конечно, 5 тыс. экз. Но пороговым для себя мы приняли трехтысячник. Но зачастую бывало и так, что было сложно гарантировать продажу и этого тиража

за более-менее разумный период времени, например год. И вот когда эта «критическая масса» созрела, мы начали всерьез думать, как нам работать дальше».

Условно этот момент и можно считать началом создания проекта T8. В компании начали всерьез прорабатывать и просчитывать варианты производства, при котором себестоимость экземпляра книги практически не зависела бы от тиражности и была максимально приближена к себестоимости того порогового тиража, который был определен. Для реализации этого проекта компании понадобилось построить собственный производственный комплекс. При этом было понятно, что хорошую экономику можно получить, только используя производственный комплекс, который собственному издательству был не нужен, оно просто не смогло бы его загрузить. Поэтому изначально в концепцию было включено, что работа комплекса будет



Блоки практически всех книг, как цветных, так и черно-белых, печатаются на двух струйных цифровых машинах Xerox Impika iPrint Compact



Для печати некоторых малотиражных черно-белых книг используется машина Xerox Nuvera (вверху), а для печати высококачественных обложек или покровного материала для переплетных крышек применяется Xerox iGen 150



Для преобразования запечатанного бумажного полотна в подобранные комплекты будущей книги используются автоматизированные послепечатные комплексы компании Hunkeler, которые могут работать как в линию с печатной машиной, так и отдельно, обрабатывая готовые рулоны бумаги (осуществляют фальцовку, рубку, подборку, выклад готовых к дальнейшей обработке комплектов)

ориентирована на свободный рынок. Тем важнее было обеспечить хорошую себестоимость продукции, которую предполагалось выпускать.

«Мы понимали, что традиционным офсетным способом решить задачу будет невозможно. Нужны какие-то цифровые решения. Цифровые печатные устройства на тот момент на рынке присутствовали в большом ассортименте, но подходящее решение сразу не просматривалось. Использовать то, что было доступно на рынке, нам показалось невыгодным, просто не подошло по тем параметрам, которые мы сами себе сформировали. Причем себестоимость мы формировали исходя из понятия «книга в твердом переплете». Книги на клею в мягкой обложке могут делать многие, а вот твердый переплет в цифровой печати встречается нечасто. Поэтому в проект было изначально заложено производство книг в твердом переплете», — говорит Сергей.

Разработка всей системы была довольно трудоемким процессом, поскольку нужно было решать множество задач, которые само по себе исходное оборудование решать не может. Чтобы иметь хорошие экономические показатели, нужно было максимально автоматизировать все процессы производства.

По сути, система в автоматическом режиме должна была обеспечивать процесс работы «PDF на входе — готовая книга на выходе» в полностью автоматическом режиме с минимальным участием человека. Это потребовало создания серьезной собственной IT-системы, которая могла бы управлять производственным оборудованием, то есть оно должно было иметь возможность полного электронного управления: «Автоматизация и высочайшая производительность для нас очень важны, поскольку наш бизнес-процесс ориентирован на большие ежедневные объемы. Чем больше экземпляров в смену мы сможем произвести, тем ниже себестоимость экземпляра, поскольку постоянная часть затрат, которая у нас довольно существенна, делится на большее число экземпляров. Поэтому нам нужна была техника, которая может печатать производительно, недорого, а «послепечатка» должна все это оперативно перерабатывать, причем с минимальным количеством задействованного персонала, поскольку лишний персонал — тоже затраты».

Довольно быстро стало понятно, что электрографические цифровые машины для наших задач не подходят, решением может быть только струйная печать. Она может обеспечить нужную производительность при минимально возможной себестоимости. Так было принято решение приобрести машину Xerox Impix. Что касается послепечатного оборудования, то мы установили самые современные решения, которые были на тот момент. Многие компании экономят на



Для автоматизированного превращения подобранных книжных блоков в готовую продукцию используется современный комплекс оборудования Kolbus в специальной «цифровой» конфигурации Bookjet, позволяющей полностью автоматически перенастраивать комплекс на новую книгу без остановки производства. Комплекс состоит (сверху вниз): из агрегата бесшвейного скрепления KM 200, блокообработывающей и книгоставочной машины BF 512, трехножевого автомата HD 143.P, приемного стеккера XKL 500. Переплетные крышки изготавливаются на крышкоделательном автомате DA 260 (нижнее фото)

послепечатке, приобретая либо простое пооперационное оборудование, либо старое, бывшее в употреблении. Мы понимали, что для нас это не путь. Нам нужно самое современное, автоматически настраиваемое оборудование». В результате комплекс был сформирован из оборудования трех производителей. В качестве основной цифровой печатной машины была выбрана высокопроизводительная струйная машина Xerox Impika iPrint Compact, а послепечатный участок оборудован комплексами от Hunkeler и Kolbus. Для печати обложек используется печатная машина Xerox iGen: «Мы долго тестировали и изучали разное оборудование, прежде чем выбрать».

В результате в типографии появился комплекс Hunkeler, который предназначен для обработки полотна бумаги, запечатанного на цифровой машине. Его задача — превратить рулон в готовые подобранные комплекты будущей книги. На выходе получают стопки блоков будущей книги, уложенные со сдвигом относительно друг друга, чтобы их было удобно передавать на дальнейшую обработку. Для превращения полотна в комплект блоков используется комбинация фальцовки и рубки, причем настройка на параметры проводится автоматически. В результате блоки с разным форматом, разным числом страниц выходят из машины последовательно друг за другом. Под стать Hunkeler и линия Kolbus. В состав линии вошли агрегат КБС Kolbus KM 200, книгоставочная машина Kolbus BF 512, крышкоделательный автомат DA 260, трехножевой автомат Kolbus HD 143.P, а также приемный стеккер XKL 500. KM 200 установлен в специальной «цифровой» конфигурации Bookjet, на входе в машину стоит камера считывания индивидуального штрих-кода и датчик измерения толщины блока, что позволяет автоматически настроить машину на новый блок без остановки оборудования. По данным датчика толщины автоматически настраивает толщину реза и трехножевая резальная машина. Книгоставочная машина Kolbus BF 512 выполняет операции кругления, каширования и вставки книжных блоков в твердые, гибкие или пластиковые крышки с последующей штриховкой и обжимом по фальцу. При этом осуществляется контроль соответствия блока и



Для некоторых простых заказов и в качестве страховочного используется пооперационное оборудование Horizon

переплетной крышки посредством системы видеокамер. На линии также могут выполняться операции приклейки марли, оклейки корешка и наклеивания каптала. Крышки делаются на отдельно стоящей крышкоделательной машине Kolbus DA 260.

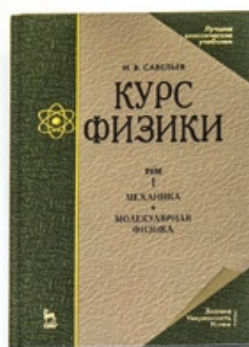
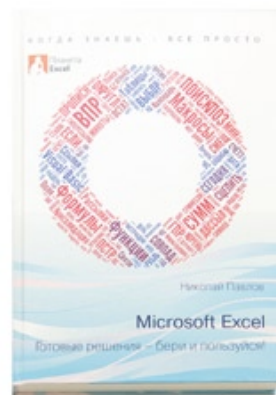
Но самый современный производственный комплекс — лишь часть решения, предлагаемого рынку компанией Т8: «Мы предлагаем издателям изменить представление о том, как теперь выгодно работать на рынке книг. Мы добились того, что у нас себестоимость экземпляра книги не зависит от тиража! В определенных, довольно больших пределах она постоянна. Пусть это 50 экз. или 1 тыс. экз., цена за единицу экземпляра будет одинаковой. Это в корне меняет всю экономику издательского бизнеса. Теперь не надо заказывать большие тиражи, чтобы иметь низкую цену экземпляра. Конечно, при больших тиражах, отпечатанных офсетом, себестоимость экземпляра будет ниже, чем у нас, но мы предлагаем считать затраты в комплексе. Большой тираж нужно где-то хранить. Для его производства нужны приличные начальные инвестиции. При производстве больших тиражей очень велик риск ошибиться с количеством, тогда не проданные в разумный срок (год) экземпляры нужно либо утилизировать, либо распродавать, а это прямые потери. Мы предлагаем такую цену экземпляра при производстве, чтобы издателям было выгодно заказывать книгу небольшими партиями по мере продаж. В результате радикально снижаются затраты на складирование, на логистику, да и инвестиции в производство существенно меньше. А следующую



Автоматический ПРЕСС ДЛЯ ВЫСЕЧКИ

с удалением обложки и разделением заготовок

- Стабильность при работе с тонкими бумагами
- Система автоматической компенсации давления
- Система корректировки положения нижнего высекального стола
- Быстрая приладка
- Расширенные функциональные возможности



В «Т8» печатают книги самой разной тематики в разном полиграфическом исполнении (твёрдый переплет, мягкая обложка, цветная или черно-белая печать)

партию книг можно делать уже, получив доходы от продажи первой партии». Надо сказать, что подобный подход к бизнесу нашёл понимание у многих издателей. Например, руководство издательства «Альпина Паблишер» сообщило,

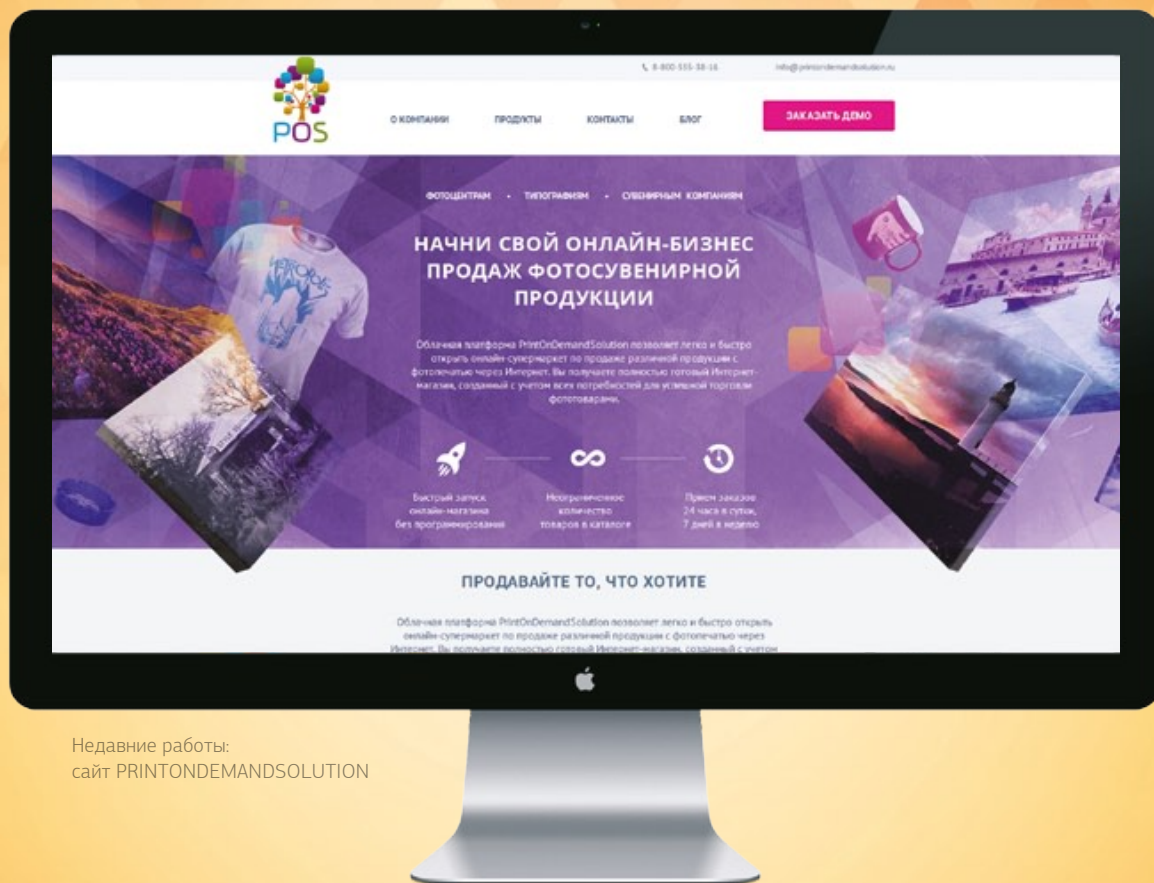
что с переходом на новую систему производства им удалось только на складских затратах сэкономить до 10 млн руб. в год: «Но это не единственная возможность нашего бизнеса для издателя. В любом более-менее крупном издательстве



Цветная книга «Московский зоопарк», отпечатанная в компании, выставлялась на стенде компании Xerox на международной выставке drupa 2016 в Дюссельдорфе

САЙТЫ ДЛЯ ТИПОГРАФИЙ

по индивидуальным проектам



Недавние работы:
сайт PRINTONDEMANDSOLUTION

- Работаем в полиграфии с 1995 года. Разбираемся в специфике работы типографий.
- Знаем как удержать посетителя на сайте и убедить его сделать покупку.
- Выполняем весь комплекс работ: разработка концепции, съемка продукции, копирайтинг, веб-дизайн и программирование, продвижение.

printshop.mars47.ru

www.mars47.ru

PrintDaily.ru



MARS



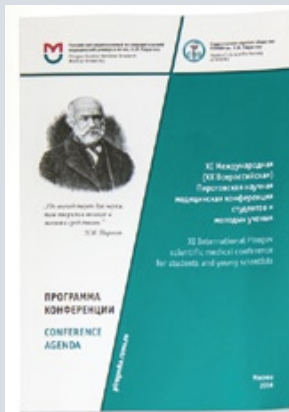
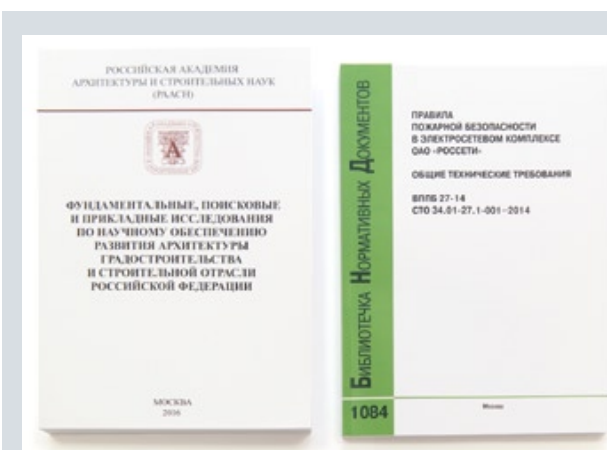
Помимо книг, в Т8 успешно печатают и периодические издания небольшими тиражами

всегда есть база вышедших ранее книг, спрос на которые упал до случайных продаж. В результате запускать еще один тираж такой книги, пусть даже минимальный, традиционным способом невыгодно. А мы предлагаем изготавливать такие книги штучным тиражом. Тираж в 30–50 экз. практически любой книги можно продать гарантированно. Вот и печатайте его! А когда разойдется, то печатайте следующий». И оказалось, что такая схема успешно работает. Та же «Альпина Паблишер» благодаря вот таким backorders (в русском языке даже адекватного термина нет, так и говорят — бэкордер) компании удалось в год заработать до 30 млн руб., что весьма ощутимо. При этом издатель не несет никаких затрат. «Более того, мы предлагаем издателям передавать нам права на тиражирование таких бэкордеров. Мы будем сами их изготавливать по мере расходования, сами доставлять в торговые сети, а издатель будет получать от нас роялти. Всем удобно».

Развитие этого бизнеса в будущем, по мнению Т8, вообще приведет к тому, что в издательствах исчезнет понятие производства. Их задача — создать контент и обеспечить структурам сбыта доступ к нему: «Например, интернет-магазин вообще не обязан иметь книгу в вещественном исполнении. Получив от покупателя заказ на ту или иную книгу, он должен просто передать заказ в ближайшую к покупателю типографию, которая в течение нескольких часов изготовит эту книгу и доставит ее покупателю. Логистика книги многократно упрощается. По сути, одна транспортировка, причем на минимальное расстояние, в отличие от четырех-пяти при традиционном подходе. В свою очередь, обычные книжные магазины также могут заказывать у нас книги поштучно: два экземпляра одной книги, пять — другой, три — третьей, десять — четвертой: в зависимости от темпов продаж. И мы им эти книги будем изготавливать в течение дня. В результате книг будет изготавливаться ровно столько, сколько продается. Не будет ни нереализованных тиражей, ни дефицита книг в продаже. Конечно, это будущее. Здесь много организационных моментов, но мне кажется, они решаемые».

Новый подход к бизнесу печати книг пока далеко не всем

понятен. Есть определенные опасения, есть непонимание, цены на единицу продукции некоторым кажутся завышенными. Но понимание постепенно приходит, и, как следствие, объем заказов в компании растет. В результате не так давно в Т8 установлена еще одна печатная машина Xerox ImpiKa следующего поколения, позволяющая успешно печатать цветные книги. В принципе, их печатали и раньше, но на новой машине это будет быстрее и дешевле. Так что книжный бизнес в «типографии нового типа» вполне успешен. Пример Т8 наглядно показывает, что успех возникает там, где уникальные бизнес-идеи удается объединить с самым современным производственным оборудованием.



Технической и учебной (особенно вузовской) литературы в нашей стране издается довольно много, но печатать ее традиционным способом невыгодно. Для типографии это одно из направлений развития

ЭКОНОМИЧНОСТЬ СТРУЙНОЙ ТЕХНОЛОГИИ
И ГИБКОСТЬ ЛИСТОВОЙ ПОДАЧИ: ЦИФРОВАЯ
ПЕЧАТЬ ВСЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ И ДОСТУПНЕЕ.



Xerox® Brenva™ HD Production Inkjet Press

Лучшие решения зачастую рождаются на стыке технологий. Оцените сочетание высокой производительности струйной печати и универсальности листовой машины. И все это – в рамках разумного бюджета. **Work can work better.**



Horizon-ты «Артстиль-Полиграфии»



Екатерина Кашавцева,
директор, типография
«Артстиль-Полиграфия»,
[Москва]

Совершая свои вояжи знакомства с полиграфическими предприятиями после своего возвращения в Москву, меня привлекла одна интересная, не особенно разрекламированная типография «Артстиль-Полиграфия». Познакомившись с ее директором Екатериной Кашавцевой, мне удалось побывать в гостях и посетить их производство. После ознакомления с типографией, экскурсии по ее помещениям, просмотра оборудования и беседы с Екатериной стало ясно, что решение о поездке не было напрасным. Думаю, и читателям будет интересно узнать об этом особенном предприятии.

Вот некоторые вещи в «Артстиль-Полиграфии», которые удивили меня

поначалу и стали понятны только после дополнительных вопросов к директору. Судите сами: типография полного цикла, вооруженная мощным высокопроизводительным печатным и послепечатным брошюровочным оборудованием, расположена в офисном здании в черте города Москвы, а не вынесена за МКАД, как должно бы было быть, исходя из соображений экономии. Пятикрасочная и двухкрасочные офсетные машины среднего формата, широкоформатный принтер, CtP, четырехкрасочная машина КБС, автоматизированная брошюровочная линия Horizon Stichliner, вырубные прессы, резальные машины, фальцаппараты, автоматизированное и адаптированное под малые тиражи ниткошвейное скрепление, ламинаторы и много другой профессиональной полиграфической техники располагаются очень компактно, в небольшом помещении порядка 400 м², где, казалось бы, мало места даже для самой техники, а не только для хранения полуфабрикатов (стоп печатной продукции), неизбежных при переходе заказов с одной технологической операции на другую. Удивило небольшое количество сотрудников в типографии, но в то же время видно, что все машины в эксплуатации и на каждом месте следы производственной деятельности. Непосвященному трудно разобраться, как все это функционирует и экономически оправдывается, где здесь подвох? Что это: причуда собствен-

ника или просто переходный этап, пока типография ищет более просторные помещения?

Екатерина усилила интригу, рассказав, что «Артстиль-Полиграфия» имеет 20-летний опыт работы по изготовлению и печати каталогов, бланков, буклетов, брошюр, листовок, конвертов, календарей, открыток и другой продукции. И что практически все это время типография развивалась на одном месте и сейчас прекрасно здесь функционирует, не планируя никаких смен места жительства. Она объяснила, что типография располагает обширным парком самого современного полиграфического оборудования, необходимого для достижения наивысших результатов в качестве и эффективности исполнения заказов. Что отличительной ее особенностью является предоставление полного комплекса полиграфических услуг: от разработки дизайн-макета до доставки готовой полиграфической продукции по адресу заказчиков. «Артстиль-Полиграфия» предлагает своим клиентам уникальный спектр услуг по производству сопроводительной технической документации, способствующий легкому выводу на рынок новых товаров. В числе таких не собственных типографиям услуг: перевод технических текстов с иностранных языков, адаптация текстов по требованию клиента, верстка перевода в точном соответствии с макетом оригинала, конструирование и адаптация упаковки товара, изготовление самоклеящихся прозрачных



Основной печатной машиной типографии «Артстиль-Полиграфия» является пятикрасочная Heidelberg Speedmaster 74



Комплекс послепечатного оборудования Horizon: машина бесшвейного скрепления, автомат ротационной высечки, комплекс для скрепления проволоочными скобами

пакетов под индивидуальные размеры комплектов документации, персонализация/нумерация экземпляров тиража документации уникальными номерами или штрих-кодами, разработка уникальных методов защиты от подделок, создание специальных рисунков повышенной сложности, которые невозможно подделать или скопировать на стороне, разница при этом будет столь очевидна, что операция теряет смысл. Поэтому основными клиентами «Артстиль-Полиграфия» являются не рекламные агентства

или конечные заказчики с улицы, а крупные международные корпорации, выпускающие радиоэлектронику и другие товары народного потребления.

Вообще в процессе общения с Екатериной в ее кабинете, наблюдая чем ее отвлекают от нашего диалога сотрудники и телефонные звонки, у меня возникало стойкое ощущение, что нахожусь не в типографии, а в опытной лаборатории научно-исследовательского института. Екатерина обсуждала с сотрудниками детали создания уникальной упаковки для японских корпораций, фиксации товаров в ней, различные самоклеющиеся голографические изображения и штрих-коды, тонкости системы защиты от подделок и т.п. На мои слова, что их уникальную упаковку китайские «товарищи» все равно могут скопировать и выпустить миллионными тиражами на наш же рынок, она, не вдаваясь в технические подробности, ответила, что на это существуют асимметричные ответы, позволяющие торговым сетям и авторизованным сервисным центрам (и даже продвинутым покупателям) быстро отличать оригинальный продукт от поддельного. Например, для этого достаточно лишь взглянуть на упаковку, созданную в «Артстиль-Полиграфия».

В результате, мозаика сложилась полностью, и стало понятно, за счет чего существует и развивается эта типография. Действительно, обладая такими уникальными компетенциями, «Артстиль-Полиграфия» защищена от безработицы: корпоративные заказчики вряд ли где еще смогут найти такой же комплекс услуг «в одном флаконе». Чтобы одно предприятие отвечало и за конструкторские разработки, создание и поддержку в актуальном состоянии уникальной системы защиты, и производило на своем собственном оборудовании весь комплекс печатной продукции, который может им понадобиться, начиная от рекламных буклетов и брошюр, выверенных технических инструкций и заканчивая сложнейшей уникальной упаковкой. Стало понятно, почему от парка оборудования требуется с высоким качеством и одинаково эффективно изготавливать продукцию как малыми, так и гигантскими тиражами. Представителям заказчиков значительно удобнее добираться и контактировать с типографией, расположенной в легкой доступности, а не ездить за город для того, чтобы посмотреть процесс печати или согласовать детали заказов. Очевидно, что такие потребители признают только высочайший уровень исполнения тиражей и жесткое соблюдение графиков производства. И если типография дорожит своими именитыми заказчиками, она должна подстраиваться под их требования. Собственно, это объясняет расположение типографии в черте города с достаточно высокой арендной платой, но благодаря удачно подобранному высокорентабельному, автоматизированному по последнему слову техники парку оборудования себестоимость продукции находится на конкурентоспособном уровне. Об оборудовании, кстати, хотел бы рассказать чуть подробнее.

Парк оборудования

В печатном цехе стоят машины Heidelberg со всеми необходимыми системами автоматизации. Для обеспечения гарантированного качества печати согласно отечественным (ГОСТ 126472) и международным стандартам ISO 9001 типография вложила 26 тыс. евро только на отладку по лучшим методикам всей своей техники; приобретение современного измерительно-



Помимо Horizon, в типографии работает и другое послепечатное оборудование: фальцовка MBO, ниткошвейная машина Smyth, резак Polar

го оборудования (спектрофотометр Xrite SpectroEye и т.п.); сквозную цветокалибровку компьютерных мониторов, цветопробного принтера, системы CtP; построение цветовых профилей печатного оборудования и отладку цветопередачи по всему технологическому процессу в типографии: начиная с приемки, проверки макетов заказчика, процесса верстки и заканчивая выпуском печатной продукции на печатной машине и ее послепечатной обработкой. Технологи специализированных фирм и поставщиков печатного оборудования и расходных материалов почти год выстраивали техпроцесс в типографии и отлаживали работу всего оборудования. В результате теперь претензий по качеству к «Артстиль-Полиграфия» от заказчиков практически не существует.

Послепечатное оборудование нацелено на гарантированный выпуск высококачественных продуктов в кратчайшие сроки, стабильность в работе машин позволяет одинаково экономически эффективно справляться как с

большим количеством мелких тиражей, так и с длинными тиражами сложной продукции. Дополнительным требованием к финишной технике стала высокая степень автоматизации, позволяющая одному оператору выполнять необходимые задачи по приладке и обработке продукции независимо от тиража, а также, безусловно, компактность машин. Сложив эти противоречивые запросы, руководители типографии решили основной упор сделать на оборудовании японской корпорации Horizon и не ошиблись в своем выборе.

Для производства брошюр на проволоочном скреплении используется комбинированная линия Horizon StitchLiner 5500, включающая в свой состав три вертикальные башни по 10 вакуумных подающих лотков и горизонтальный сшивочный модуль седельного типа с трехсторонней обрезкой на выходе. Относительно этой линии Екатерина сказала: «Специфика нашей типографии диктует большое, но не бесконечное разнообразие продукции. Некоторые работы у нас повторяются, и в связи с этим немаловажную роль играет возможность машины по снижению себестоимости продукции. Если гипотетически сравнить нашу линию с традиционной ВШРА, то по многим параметрам в сегменте тиражей в 1000–7000 экз. возможности линий StitchLiner представляются существенно более экономически привлекательными. Собственно, приобретая ее, мы на это и рассчитывали. Аргументы, что называется, лежат на поверхности. С подготовкой и изготовлением тиража легко справляется один оператор. Уровень автоматизации и качество управляющих интерфейсов позволяют ему наладить машину и проконтролировать все параметры, как говорится, «на ходу». Качественное «седельное» шитье, идеальные характеристики подборки и трехсторонняя подрезка позволяют забыть о макулатуре. И, конечно, резка «двойников». Некоторые тиражи просто идеально изготавливаются с применением этой функции и при этом существенно теряют в цене. Ведь при заданной скорости производства мы получаем двойную производительность! Ну и надо учитывать «второстепенные» факторы применения линий Horizon: разумное энергопотребление, качественное исполнение всех технологических систем, которое позволяет машине долго и безаварийно работать, компактное размещение, позволяющее экономить на площадях, которые у нас дорогие. Мы рады за наш выбор».

Для получения качественных и прочных изданий используется современное ниткошвейное оборудование Zechini Smyth 1088. Известно, что по сравнению со склеенными шитые книжные блоки имеют лучшую раскрываемость, они более прочные и долговечные. Ниткошвейная машина 1088 специально разработана для эффективного изготовления книг в переплете малыми тиражами. Она способна работать со всеми видами бумаги, компактна и проста в эксплуатации, позволяет быстро настраиваться на формат. Благодаря широкому диапазону форматов F1088 также является идеальным решением для офсетных и цифровых типографий при изготовлении нестандартных изделий: годовых отчетов компаний, элитных инструкций, книг записей, книг по искусству и престижных эксклюзивных изданий, которые не могут быть изготовлены на обычных ниткошвейных машинах.

Для изготовления книг в обложке и журналов на клеевом скреплении используется автоматизированная четырехкамерная машина КБС Horizon BQ-470. При ее выборе, кроме названных выше требований, основная ставка делалась на универсальность решения, и поэтому была приобретена машина в почти максимальной комплектации. В нее вошли две клеевые секции, на обычный термо- и PUR-клеи (EVA и PUR), современная станция подготовки клея (Premelter) для удобства работы с двухлитровыми картриджами PUR-клея, автоматический измеритель толщины блока и настройки машины



Главный технолог типографии «Артстиль-Полиграфия» Наталья Машинцева

на работу с разными заказами, устройство для окантовки корешка издания марлевой лентой, позволяющее особо прочно скреплять блоки с обложкой. Такая комплектация наделила машину самым широким спектром технологических возможностей. Быстро и безопасно меняя оснастку машины под требования конкретных тиражей, «Артстиль-Полиграфия» может производить разнообразную продукцию в самые короткие сроки, существенно выигрывая в стоимости тиража. Екатерина сказала, что свою роль при выборе клевого оборудования сыграло и положительное впечатление от ранее приобретенной брошюровальной линии StitchLiner-5500: «В этой машине прослеживается фирменный стиль Horizon, который нам очень понравился. Грамотные консультации сотрудников «Терра Принт» позволили нам получить полную картину технологических свойств машины, применительно к разным тиражным задачам. И после введения машины КБС в эксплуатацию мы смогли осуществить давно задуманные изменения в предложениях нашим клиентам. Самое главное, что новая автоматизированная КБС существенно увеличила эффек-

тивность производства и позволяет изготавливать совершенно новые виды продукции за вполне разумные деньги».

Для изготовления этикеток, наклеек и малоформатной упаковки используется ротационная высечка Horizon RD-4055. Это совершенно уникальная машина, только в прошлом году созданная японскими разработчиками, поэтому опишем ее чуть подробнее. Ее особенности:

■ Автоматический ротационный принцип работы с обработкой продукции за один прогон (подача, надсечка, высечка и отделение обложки) со скоростью до 6000 циклов/час.

■ Биговка выполняется таким образом, чтобы избежать повреждения изображения при фальцовке. Подходит для коробок, папок и открыток, которым необходима дополнительная фальцовка после высечки.

■ Высечка и надсечка могут выполняться одновременно благодаря применению штампа с лезвиями разной высоты. RD-4055 — идеальный вариант для изготовления стикеров и этикеток небольшими тиражами. За счет уникальной конструкции серводвигателя с функцией «повторной приводки» можно экономить на повторяющихся заказах, снизив тем самым себестоимость высечки.

■ Максимальный входной формат до 400x550 мм, возможность обработки цифровых и офсетных оттисков толщиной до 0,5 мм.

■ Простота и легкость эксплуатации RD-4055 не требует высококвалифицированного оператора, существенно повышает производительность и позволяет избежать дорогостоящих ручных операций.

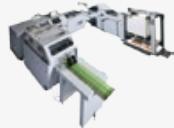
■ Настройка и управление машиной осуществляются через сенсорный экран с простыми и легкими для понимания графическими изображениями. Ультразвуковой датчик фиксирует подачу двойного листа на широком спектре материалов. Листы выравниваются на вакуумном транспортере и плотно фиксируются роликами с захватами для обеспечения высокой точности обработки. Ролики с захватами, приводимые в движение сервоприводом, гарантируют необходимое положение заготовки при высечке без снижения скорости работы машины. Жесткий магнитный верхний валик и массивный нижний высекальный цилиндр гарантируют высокое качество высечки. Уникальная конструкция высекальной секции позволяет быстро и легко настраивать машину. В машине можно использовать гибкие металлические штампы толщиной 0,6 мм и 0,8 мм. Готовая продукция поступает на транспортер с дискретным электроприводом, позволяющий накапливать большое количество готовой продукции на малой площади.

Главный технолог типографии Наталья Машинцева, ознакомившись с RD-4055, отметила: «Раньше мы тратили много времени и сил на обработку и последующее удаление обложки при высечке. А при больших тиражах это был титанический труд! Ротационная машина Horizon RD-4055 уникальна в своем классе, и благодаря ее работе у нас полностью ушла одна ручная операция и все проблемы, с ней связанные. Это оборудова-

Horizon

Японское финишное оборудование для вас

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ И КОМПАКТНЫЕ ФАЛЬЦЕВАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ



AFC-746F + VAC-80 + STITCHLINER

ГИБКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ТЕРМОКЛЕВОВОГО ПЕРЕПЛЕТА



SB-09V + HT-1000V

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ФИНИШНЫЕ МОДУЛИ SMART SLITTER И CRF-362



SMART SLITTER

НАДЕЖНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ SMART-СИСТЕМА ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КНИГ



BQ-470 + HT-80

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ РОТАЦИОННО-ВЫСЕКАЛЬНЫЕ МАШИНЫ



RD-4055 + SPC-4055 + FFU-4055

ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ И МОЩНЫЕ НАКОПИТЕЛИ



HOF-400

УНИКАЛЬНОЕ ФИНИШНОЕ МОДУЛЬ ДЛЯ ЦПМ ФОРМАТА А2



SMART STACKER

ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ НА СЛУЖБЕ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ



STITCHLINER 6000 DIGITAL

МОЩНЫЕ И ГИБКИЕ БРОШЮРОВАЛЬНЫЕ ЛИНИИ



VAC-2000 + SPF-200L + FC-200L + TBC-200L

КОМБИНИРОВАННЫЕ ЛИНИИ (ОФСЕТ+ЦИФРА)



HOF-400 + VAC-600 + SPF-200A + FC-200A



Типография выпускает в основном типовую рекламную продукцию, а также книги

ние эффективно и качественно выполняет высечку, биговку, перфорацию, просечку и пробивку отверстий, а также кругление уголков с удалением облоя. Важно, что подача, высечка и отделение облоя выполняются за один прогон, что позволяет обслуживать машину одному оператору и существенно повышает производительность на больших тиражах. Мы считаем марку Horizon лучшим выбором для постпечатных участков: у нас успешно работают брошюровальная линия Stitchliner 5500 и машина КБС ВQ-470. Теперь наше производство пополнилось еще одной самой современной машиной этой марки. Нашим выбором мы очень довольны!».

В завершение своего рассказа о типографии хочу отметить высокий профессионализм ее персонала. Как объяснила Екатерина, штатных единиц в типографии мало, но зато каждый сотрудник владеет 3-4 смежными специальностями и в зависимости от загрузки может заменить или помочь коллеге. Операторы автоматизированного оборудования могут с одинаковым умением обслуживать разные машины, так как у них абсолютно идентичный интерфейс, позволяющий в автоматическом режиме прилаживаться на тираж. Большинство сотрудников работает много лет, и люди воспринимают цели и проблемы типографии как собственные. При необходимости их не надо дважды просить поработать сверхурочно или успеть сдать заказ к назначенному сроку. Руководители типографии же, в свою очередь,

дорожат людьми, гарантируют им своевременные зарплаты, значительно выше, чем в среднем по отрасли.

Такой подход руководства к оборудованию и людям обеспечивает стабильность в работе предприятия. Высокая степень автоматизации оборудования, ПО Heidelberg Prinect и внедренное самописное программное обеспечение по автоматизации системы управления производством (CRM и MIS) позволяет работать с высокой степенью рентабельности и оперативно производить продукцию по демократичным ценам независимо от тиража и сложности работ. Современная техника, постоянный контроль на всех стадиях производства, в том числе в процессе выполнения каждой операции, гарантирует высокое качество продукции. Типография может принимать срочные заказы, может работать по аутсорсингу с партнерами по осуществлению отдельных операций. Большой опыт работы с особыми клиентами и индивидуальный подход гарантируют конфиденциальность на каждой стадии производственного процесса. Она эффективно сотрудничает с большими и малыми фирмами, выполняя как крупные, так и небольшие заказы. Рекомендую цифровым типографиям и рекламным агентствам, ищущим надежного офсетного партнера, пригласиться к «Артстиль-Полиграфия».

Марсель Шарифуллин

Делаем будущее проще. Одним нажатием кнопки.



Простое и быстрое использование нашей продукции.
Простой и эффективный контроль основных процессов
и дополнительных возможностей. Все интегрировано
в единую интеллектуальную систему.
Мы называем это «**Simply Smart**»*.

➔ heidelberg.ru



Реклама

* «Просто. Умно»

 **HEIDELBERG**

ООО «Гейдельберг-СНГ»
125493, г. Москва, ул. Смольная, д. 14
Тел.: +7 (495) 995 04 90, Факс: +7 (495) 995 04 91
HD-CIS@heidelberg.com www.heidelberg.ru

«Малахит»: «Мы постоянно изобретаем что-то новое»



Максим Марьясов,
коммерческий директор,
типография «Малахит»,
[Екатеринбург]

О развитии своего бизнеса задумывается каждый руководитель полиграфического предприятия. Но в чем оно заключается? Многие воспринимают его как возможность печатать «все больше и больше». На первый взгляд, это правильно, ведь типография зарабатывает на том, что печатает, то есть тиражирует что-то. И чем больше тиражи, тем выгоднее. Но способы зарабатывания денег не всегда связаны именно с увеличением количества листового прогона.

Об этом нам и рассказал коммерческий директор екатеринбургской цифровой типографии «Малахит» Максим Марьясов. В ней мы были год назад, и уже тогда концепция бизнеса типографии показалась очень интересной. А недавно появился еще один повод ее посетить — установка цифрового принтера OKI Pro 9541.

Наше новое приобретение — OKI Pro 9541 — печатное устройство, обладающее любопытными характеристиками, которое позволяет считать его очень успешным дополнением к промышленным цифровым печатным машинам. В частности, к нашему Xerox iGen4, который уже несколько лет успешно работает в типографии.

Важными заказчиками нашей типографии являются рекламные агентства и другие типографии. То, что мы стараемся им предложить, — возможность совместно зарабатывать на сложных заказах. Никому сейчас не очень интересно просто «гнать тиражи», гораздо интереснее выпускать продукцию с существенным количеством добавленной ценности. Мы постоянно ищем новые идеи и продукты, ведь простой СМΥК-печати в нашем регионе достаточно, и в этом сегменте приличная конкуренция, которая приводит к снижению прибыли.

Стратегия нашей типографии направлена на увеличение прибыльности бизнеса наших партнеров-заказчиков. Например, наша типография всегда открыта для экспериментов с материалами. Вместе с партнерами мы научились качественно и стабильно печатать на сложных дизайнерских бумагах и картонах, пластиках и пленках, самоклеящихся материалах. Конструируем упаковку и сувенирные коробки, печатаем и режем наклейки и этикетки, шьем книги малыми тиражами и делаем фотоальбомы. Постоянно изобретаем что-то новое. Покупка OKI Pro 9541 хорошо вписывается в эту стратегию. Устройство позволяет печатать белым и прозрачным глянцевым тоном, который внешне похож на выборочное лакирование.

Нашим партнерам приходилось и раньше печатать что-то с использованием подобных видов отделки от тиска — для печати белилами на тонированных бумагах или нанесения выборочного лака обычно прибегают к использованию трафаретной печати. Стоимость изготовления малых и средних персонализированных тиражей при помощи этой технологии печати достаточно высокая, да и по времени небыстро. А OKI с белым или прозрачным тоном дает нам возможность выполнять такую работу невероятно быстро, а прибыль партнеров на тиражах возрастает в разы.



Основная рабочая машина в типографии «Малахит» — Xerox iGen, и очень удачным дополнением к ней стал OKI Pro 9541



В типографии есть дополнительное оборудование, в частности, еще одно небольшое печатное устройство, а также режущий плоттер, позволяющий изготавливать упаковку или самоклеящиеся этикетки и наклейки

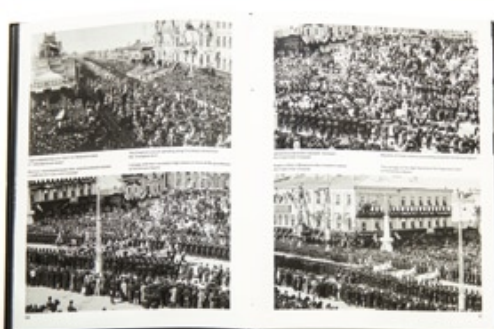
Основной своей задачей сейчас мы видим продвижение белого и прозрачного тонера для заказчиков наших партнеров, ведь они просто не могут заказать то, чего никогда не видели.

Конечно, просто приобретение такого устройства не гарантирует приток большого количества новых заказов. Клиенты еще пока не до конца понимают возможности нашей новой технологии. Они просто не знают, что можно делать, а чего нельзя. Дизайнеры и верстальщики наших клиентов также не готовы к новым возможностям. Они уже привыкли делать дизайн под обычную цветную печать, а тут нужно правильно работать с дополнительными каналами, что мало кто умеет. Приходится пояснять, обучать. Но с использованием новых возможностей получаются очень интересные продукты, которых мы раньше не делали и которые оказываются востребованными, если их показать заказчикам. Одна из разработок наших партнеров — коллекционные спортивные карточки для болельщиков. Этот продукт весьма популярен в развитых в спортивном отношении странах, например в США. Обычно, карточки изготавливаются из картона с цветной печатью, а технология изготовления кар-

точек прозрачном пластике (имитация льда, поскольку карточки для хоккейной команды) была предложена нами. Идея клиенту понравилась, и наш партнер получил этот заказ.

Стоимость одного отпечатанного листа в таком заказе начинает иметь вторичное значение. Без белого тонера для такого заказа не обойтись, поскольку для получения насыщенного цветного изображения на прозрачном пластике нужно проводить выкрывание белилами. При помощи принтера OKI мы этот вид продукции успешно изготовили. Причем по-другому такие персонализированные карточки никак не изготовить. Учитывая частоту смены игрового состава команды, отпечатать на УФ-офсете получается невероятно дорого и долго. Партнер обещает регулярно повторяющиеся тиражи, так как карточки пользуются высоким спросом у фанатов. Прибыль партнера на этих карточках достаточно высокая, и он заинтересован в длительном сотрудничестве.

Именно в производстве нетипичной, сложно изготавливаемой продукции мы видим перспективы развития своей компании. Мы стабильно и уверенно растем. В объеме реализации мы из года в год прибавляем 25-30%. При этом



В «Малахите» изготавливают вполне типичную для цифровой типографии продукцию: фотокниги (в том числе эксклюзивные), а также ресторанные меню в дорогом престижном исполнении



Интересные продукты, разработанные в типографии: коллекционные спортивные карточки на пластике и наклейки

наши объемы листовой печати растут не столь быстрыми темпами. Нам интересно все больше и больше выпускать продукции, в которой высокая составляющая добавленной стоимости. И судя по тому, что объемы продаж растут внушительно, а тиражи (точнее, клики) не столь быстро, мы идем в правильном направлении.

Увеличивать доходность не сильно увеличивая объемы печати, — для нас важная задача. И в этой связи принтер OKI оказался очень успешным приобретением. Конечно, пока мы больше инвестируем в продвижение новой услуги. Печатаем много тестов с разными сюжетами на непривычных материалах с белилами и прозрачным тоном, раздаем образцы потенциальным клиентам. Более того, практически к каждому исполненному заказу мы бесплатно прикладываем образец печати на OKI, чтобы показывать клиентам наши возможности. Пока с момента установки принтера прошло всего три с небольшим месяца, так что сейчас идет «раскрутка». Но считаем, что это практически беспроблемное приобретение, поскольку при его цене он гарантировано окупится даже при маленьком объеме заказов. А если процесс пойдет, то он сможет не просто окупиться, но и принести приличную прибыль. Безусловно, у каждого процесса и каждого оборудования есть как достоинства, так и ограничения. Есть они и у OKI. Конечно, можно печатать белилами или лаком существенно качественнее, с более точным позиционированием цветной печати «по белому», но ни у кого нет такого невысокого порога входа, как у OKI. А зная особенности и возможности своего оборудования, можно минимизировать влияние недостатков на результат. Но для этого нужно накопить опыт. Так что мы сейчас в роли «испытателей». Но нас это несколько не пугает, поскольку мы любим экспериментальные и нетрадиционные задачи, и OKI дает нам возможность делать очень интересные эксперименты. А опыт придет со временем.

49



Образцы продукции, отпечатанные с использованием белого или прозрачного тонера. Наиболее эффектно это смотрится на тонированной бумаге. Внизу — типовые примеры работы принтера на разных бумагах, эти образцы раздаются клиентам для демонстрации возможностей типографии

OKI

**Самый простой способ
печатать белым по черному**



OKI Pro9542

Цветной светодиодный принтер

- CMYK+белый тонер
- Плотность материала до 360 г/м²
- Формат печати до 330x1321 мм

Дополнительная информация на сайте www.oki.ru
или по телефону: 8 800 200 60 65

«МДМ-Печать»: Нужно уметь печатать «все на всем»



Шон Хантер,
главный управляющий,
типография «МДМ-Печать»,
[Всеволожск, Л. О.]



Специально построенное здание типографии «МДМ-Печать» во Всеволожске

История

Компания «МДМ-Печать» была основана в 1997 г. группой российских бизнесменов. Они вложили в предприятие немалые средства, но затем по каким-то причинам этот бизнес показался им неинтересным. Новая, современная история компании началась в 2004 г., когда предприятие было приобретено иностранными инвесторами. Тогда, более 12 лет назад, англичанин Шон Хантер и был назначен управляющим: «На предприятие я попал в переходный период. Сначала производство было развернуто в центральном районе Санкт-Петербурга на арендованных площадях, но прежние инвесторы начали строить специальное здание под типографию в пригороде, куда производство и планировалось перевезти. Сама по себе идея была, конечно, правильная, но построенное здание не было рассчитано на

расширение производства, да и планировка была не лучшим образом продумана. Но, тем не менее, моей первой задачей было перевезти существующее оборудование на новое место без остановки производства. Задача это была весьма непростая. «МДМ-Печать» — одна из немногих типографий в нашей стране, которая изначально проектировалась как предприятие, оснащенное печатными машинами с горячей сушкой HeatSet, и должна была выпускать крупнотиражную периодику на мелованной бумаге, в первую очередь журналы. Спрос на эти услуги в начале нулевых годов активно рос, и поэтому подобные инвестиции были оправданными. Впрочем, в старом здании компании были и рулонные машины без сушки, предназначенные для газетной печати и другой подобной продукции. Но, как пояснил Шон, от этого направления постепен-

Типографию «МДМ-Печать» с полным правом можно назвать одним из крупнейших рулонных полиграфических предприятий нашей страны, занимающихся выпуском периодики. Находится она в пригороде Санкт-Петербурга, городе Всеволожске. Здесь действуют современные принципы организации производства, используется самое современное, уникальное и высокотехнологичное оборудование. Постоянно расширяются производственные возможности и технические площади. Особое внимание уделяется поиску нестандартных решений в полиграфии. О чем нам и рассказал главный управляющий типографии Шон Хантер.



Гибридный шестикрасочный Roland 700 используется в типографии «МДМ-Печать» для изготовления обложек журналов и каталогов, в том числе с использованием сплошного или выборочного twin-лакирования



Парк рулонных машин типографии «МДМ-Печать» (сверху вниз): Polyman, Rotoman, KBA Compacts C16 и машина большого формата – Lithoman

но избавились, поскольку компаний, печатающих газеты, было много, и конкурировать с ними было неинтересно. Хотя одну газетную машину сохранили — на ней сейчас печатают весьма популярную продукцию: сборники кроссвордов, которые в настоящее время издают многие серьезные издательства и печатают их приличными тиражами.

Печатные машины: легкий выбор

«Первой машиной, которую мне довелось запускать, стала рулонная Polyman (концерна MAN Roland) в конфигурации: восемь печатных башен и два фальцаппарата. Машину эту мы приобрели в европейской типографии, но она прошла заводское восстановление, так что получили ее в хорошем состоянии и начали производство журнальной продукции. Машина может печатать как две 16-страничные тетради (разные или одинаковые), так и одну 32-страничную». Это уже были довольно серьезные печатные мощности. Вскоре к ней добавилась листовая машина (тоже MAN Roland) для печати обложек журналов. Причем в любопытной конфигурации — гибридной. Она может печатать и УФ-отверждаемыми красками, и обычными масляными. При этом наличие лакировальной секции позволяет лакировать обложки за один прогон через машину, более того, можно даже лакировать выборочно (используя twin-технология), чем в типографии активно пользуются.

Дальше процесс развития типографии пошел еще активнее. В дополнение к Polyman появился Rotoman (также концерна MAN Roland) в конфигурации, аналогичной предыдущей, поскольку такая конфигурация, по мнению Шона, является гибкой и при необходимости весьма производительной: «И тут мы поняли, что новое здание оказалось не лучшим образом приспособлено под растущее производство. В частности, спроектированный склад хранения бумаги оказался очень мал, и срочно пришлось перестраивать часть здания, сносить стены и расширять площади. Также большое производство требует наличия большого оперативного склада бумаги, а у нас его не было. И его построили». Также к зданию пристроили еще один производственный цех, в котором вскоре разместилась еще одна печатная машина, причем на этот раз большого формата — Lithoman (тоже производства MAN Roland). По мнению Шона, машина большого формата позволяет получить объемную продукцию более экономично и при этом быстрее. У машины довольно сложный фальцевальный аппарат, позволяющий получать тетради с разным числом полос, с продольной разрезкой полотна и их совмещением, что обеспечивает предприятию гибкость в плане форматов. Впрочем, и у Polyman фальцаппарат также вполне развитый — позволяет получать тетради самых разных размеров, вплоть до А5. В результате в компании сформировался мощный производственный комплекс, аналогов которому в нашей стране очень немногочислен. Но и это



Допечатные технологии и расходные материалы для формных процессов в типографии «МДМ-Печать» от компании Kodak



Все послепечатные процессы (скрепление на проволоочные скобы и бесшвейное скрепление) в типографии построены на базе оборудования Muller Martini

еще не все. Вскоре появилась еще одна печатная машина, на это раз концерна KBA — Comrasta C16 — высокопроизводительная рулонная машина с газовой сушкой: «С одной стороны, я сторонник стабильности и, выбрав одну торговую марку, которой мы очень довольны, имело бы смысл и продолжать с ней работать. manroland, без сомнения, — один из лучших (а может, и лучший) производителей рулонных машин, и нам в его оборудовании все нравится. Но и KBA — сильный производитель. Наша машина Comrasta C16 обладает рядом уникальных особенностей, которых нет у Roland, в частности это плуговый фальц, позволяющий получать тетради необычных форматов и более гибкое число полос, возможность выклада продукции в лист, наличие продольной и поперечной перфорации и т.д. Ну и предложили нам эту машину на очень выгодных условиях...»

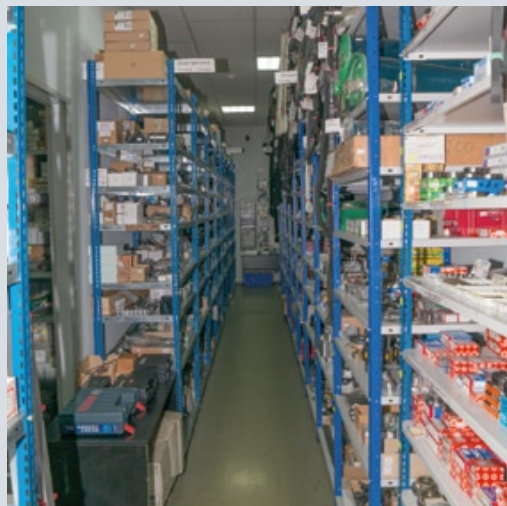
Приверженность марке

Допечатное производство «МДМ-Печать» оснащено оборудованием Kodak. И пластины типография использует этого же производителя: «С продукцией этой компании (тогда еще Creo) я знаком много лет, и она мне очень нравится. Kodak был первой компанией, которая запустила в реальное производство pdf-workflow, первые опыты работы по такому принципу были реализованы еще в растровом процессоре Brisque, если кто-то еще помнит, что это такое. Наше первое приобретение — CtP Creo Trendsetter, но уже с системой Kodak Prinergy, который у нас успешно продолжает работать. Затем мы приобрели еще несколько таких выводных устройств, а появление у нас печатной машины большого формата привело к приобретению и выводного устройства Trendsetter VLF. Свои машины мы регулярно обновляем как программно, так и аппаратно: одно без другого не получается. Сейчас готовимся к очередной модернизации».

Пластины в «МДМ-Печать» используют также от Kodak — экспериментов на себе по использованию пластин из Азии не ставят, себе дороже: «Мы отладили работу по поставкам материалов и обслуживанию наших выводных устройств с компанией «НЦ Лоджистик», у нас хорошие рабочие отношения, ну и надежную поддержку от российского офиса Kodak мы также ощущаем». Порой в типографии печатают продукцию очень внушительными тиражами (например, каталог гипермаркета «Лента» тиражом 5 млн экз.), поэтому качество печатных форм очень критично. Понятно, что при таких тиражах нужно несколько раз поменять комплект форм, но необходимо, чтобы это проходило прогнозируемо, — форма должна «держаться» столько, сколько с ней запланировано напечатать. Пластины Kodak с этой задачей справляются успешно.



В типографии «МДМ-Печать» уникальный подход к сервисному обслуживанию оборудования. Все необходимые запасные части хранятся на собственном складе (справа). Для грамотного проведения работ по ремонту и обслуживанию машин есть полная техническая библиотека на все устройства (фото слева)



Лучшие решения

Послепечатное производство на предприятии укомплектовано оборудованием Muller Martini. Руководство считает, что это одно из лучших послепечатных решений в мире, к тому же производитель выпускает все необходимое: и вкладочно-швейно-резальные агрегаты, и линии бесшвейного скрепления и механизмы экспедирования — все, что нужно для крупного производства, особенно рулонного. А недавно Шон познакомился с новым руководителем московского офиса: «Мне кажется, теперь работать будет проще и эффективнее. Мы уже начали заказывать запчасти».

Особый подход

Вообще подход к сервису оборудования в компании «МДМ-Печать» особенный. Пожалуй, ничего подобного не доводилось встречать на других предприятиях. Шон показал отдельный склад, где аккуратно на полках разложены тысячи (а может, и десятки тысяч) деталей для самого разного оборудования типографии: от простых (шайбы, гайки, подшипники, сальники, тросы, цепи и т.д.) до весьма сложных узлов (моторов, компрессоров, редукторов и т.д.). «Специфика нашего бизнеса такова, что подводить по срокам заказчика мы не можем. Никакие объяснения не принимаются. Особенность России в том, что даже если поставщик запчастей вышлет ее нам



Finishing 4.0TM

The Future is automated.
Будущее в Автоматизации.

Полиграфическое оборудование компании Muller Martini, оснащенное системой управления техпроцессами и данными (АСУ ТП) Complex, позволяет организовать сквозную интеграцию с оборудованием заказчика.

Новая концепция Muller Martini под названием Finishing 4.0 демонстрирует растущие возможности, которые компания предлагает своим партнерам в полиграфической области.

Take off with Müller Martini
Стартуй с Müller Martini

MÜLLER MARTINI

Müller Martini – Ваш надежный партнер.

ООО «Мюллер Мартини РУ»

+7 (495) 649-10-05; www.muller-martini.ru



Глянцевая периодика, сборники кроссвордов и каталоги торговых сетей — основная продукция типографии «МДМ-Печать»

мгновенно (что бывает не всегда), все равно она придет минимум через три-четыре дня: доставка, растаможка, большие расстояния и т.д... А наша сервисная служба починит оборудование оперативно: возьмет запчасть с нашего склада (взамен взятой заказывается новая). Такой подход в условиях России эффективен, но требует больших вложений в склад запчастей. У нас здесь лежит около 2 млн евро, при этом мы содержим собственных квалифицированных механиков и полную техническую библиотеку по всему нашему оборудованию». Вот такой интересный подход к обеспечению бесперебойности работы оборудования!

Культура производства

Много интересного Шон рассказал о собственном виде организации производства. Нам специально показали все углы печатных цехов, сводили за каждую печатную машину: все везде безукоризненно чисто. Обычно в типографиях так не бывает: «Я считаю, что культура производства

начинается с порядка на рабочем месте. Не может печатник изготавливать высококачественную продукцию, если под машиной грязь. Мы заботимся о том, чтобы людям было удобно и комфортно работать, но и от них требуем отдачи. Мы вложили немалые средства в комплекс искусственного климата в цехах. В России то слишком сухо, то слишком влажно, то холодно, то тепло. Это отражается и на качестве печати, и на здоровье персонала. Стабильный климат на производстве круглый год дает возможность и печатать стабильнее, и люди болеют меньше. Мы многое делаем для того, чтобы людям было удобно и приятно работать».

Что касается состояния рынка периодики в России, то по словам Шона: «Рынок меняется. За последние годы много журналов закрылось, а те, что остались, стараются оптимизировать свои затраты за счет производства. Многие переходят на более дешевую российскую бумагу. У нас потребление бумаги «Кама» в последнее время выросло на 1000%! Сейчас мы вынуждены печатать на дешевых бумагах (даже газетных) то, что раньше печатали на мелованных или LWVC. Это касается и периодики, и особенно каталогов торговых сетей, которые мы сейчас печатаем в больших количествах. Сейчас у нас нет специализации. Нужно уметь печатать «все на всем». А на машинах с газовой сушкой мы печатаем на газетной бумаге. Это, конечно, странно, но такова реальность. И насколько мне известно, все наши основные конкуренты делают то же самое».

Вот такое интересное предприятие в Ленинградской области. Наибольшую загрузку типографии дают теперь каталоги торговых сетей. Их становится все больше. Конкуренция между ними все острее. И объемы заказов каталогов растут. Во всяком случае, Шон обмолвился, что подумывает о новой печатной машине. ■

ROLAND 700

EVOLUTION



Evolution in print.

manrolandsheetfed.com

АО "ВИП-Системы". 117 149, Москва, ул. Азовская, д.6, стр.3, офис 2/2
Тел.: +7 (495) 258-67-03. Факс: +7 (495) 318-11-55. E-Mail: vipsys@vipsys.ru
www.vipsys.ru

manroland
sheetfed

WE ARE PRINT.®

Perfecta: 120 лет на передовой полиграфии



Ронни Нойгартнер,
ведущий менеджер
по экспортным проектам,
Perfecta
[Баутцен]



Михаил Карповский,
продакт-менеджер
по послепечатному оборудованию,
«ЯМ Интернешнл»
[Москва]

Компания Perfecta со штаб-квартирой и производством в Баутцене (Германия), производящая широкую линейку бумагорезального оборудования, в этом году отмечает свое 120-летие. Все годы своего существования она с поистине немецкой педантичностью и точностью совершенствовала технологию реза, идя в ногу со временем и требованиями полиграфистов всего мира и накопив огромный научный и производственный опыт, позволяющий ей быть на передовой современных технологий.

На сегодняшний момент Perfecta является одним из ведущих мировых производителей профессиональных резальных систем и выпускает широкий спектр оборудования, в котором используются новейшие технологии. Более 50 000 резальных машин, произведенных компанией Perfecta, работает сегодня более чем в 75 странах мира, и многие российские типографии оснащены резальными машинами этого немецкого производителя.

В рамках прошедшей выставки drupa 2016 мы побеседовали с ведущим менеджером по экспортным проектам компании Perfecta — Ронни Нойгартнером и Михаилом Карповским из «ЯМ Интернешнл» (это давний поставщик компании Perfecta на территории стран СНГ), который поздравил своего партнера на выставочном стенде с юбилеем.

Ф: Ронни, компания Perfecta может гордиться своей длинной историей...

РН.: Да, она была образована еще в 1896 г., и сейчас территория завода располагается на том же самом месте, что и 120 лет назад. С момента своего основания компания занимается исключительно производством полиграфического оборудования, а начиная с 1907 г. завод сконцентрировался на очень востребованном в то время бумагорезальном оборудовании. В рамках развития часть идей были реализованы еще в первой половине XX в. Конечно, сегодня идеи нашли свое техническое продолжение, но мы гордимся историей своей компании. Мы первыми изобрели механически повторяющийся рез (в 1918 г.), а открывающийся передний стол для удаления обрезков впервые был продемонстрирован в 1932 г. Одно из основных достоинств наших машин — сплошной резальный стол без прорези — было реализовано в 1965 г. Одно из наиболее актуальных решений, а именно сенсорный экран, мы установили первыми в далеком 1994 г. Безусловно, на данный момент от того, первого интерфейса ничего не осталось, но мы следуем общей концепции разработки ПО — для обеспечения удобства работы оператора резальной машины. Мы прислушиваемся к пользователям оборудования и стараемся учитывать их пожелания в новых версиях программного обеспечения.

М.К.: Хочу также отметить, что до 90-х гг. компания Perfecta была хорошо известна на отечественном рынке под маркой Seyra. Мы до сих пор получаем сервисные запросы от пользователей этой марки. Встречаются машины из 70-х и 80-х гг., и мы готовы оказать им необходимую техническую поддержку.

Ф: Михаил, а почему в свое время компания «ЯМ Интернешнл» выбрала этого поставщика? И почему из Германии, а не Японии, например?

М.К.: После подписания эксклюзивного договора на поставку печатного оборудования Komori в 1998 г. перед «ЯМ Интернешнл» действительно стояла дилемма выбора производителя бумагорезального оборудования. На тот момент на рынке было несколько производителей, которые были заинтересованы в сотрудничестве с поставщиком на территории РФ. В Perfecta нас заинтересовали богатая история компании-производителя, известная надежность машин Seyra/Perfecta и проявленная настойчивость представителей завода, которые убедили в серьезности своих намерений: желании плодотворно сотрудничать на взаимовыгодных условиях как по поставке нового оборудования, так и в нашей сервисной поддержке тех, кто уже являлся обладателем машин Perfecta. Такой подход с заботой о своих клиентах укрепил наше мнение о правильном выборе бизнес-партнера.

Ф: Ронни, и как вам столько лет работаете с вашим российским поставщиком?

РН.: Как уже отметил Михаил, наше сотрудничество началось в конце 90-х, и вот уже почти 20 лет мы действуем бок о бок. Мы уже больше чем просто бизнес-партнеры, скорее, одна общая семья с общими интересами на разных уровнях общения. Что касается результатов, за время

сотрудничества было поставлено свыше 200 одноножевых резальных машин. Совместными усилиями проводились поставки клевого оборудования Perfecta и резальных машин для трехсторонней обрезки блоков. Были интересные комплексы с уникальными опциональными возможностями, включавшими периферийные устройства разного уровня сложности.

Ф: А что скажете о важности для вас российского рынка?

Р.Н.: Для нашей компании рынок СССР, а впоследствии и России, является интересным и стратегически важным. Мы знаем о хорошем отношении отечественных полиграфистов к нашему бренду, и благодаря технической поддержке «ЯМ Интернешнл», мы всячески стараемся поддерживать отношения на высоком уровне. Конечно, нам известно текущее положение дел в российской экономике, мы с пониманием относимся к сложившейся ситуации. Я искренне надеюсь на улучшение вашей ситуации уже во второй половине этого года и желаю всем российским полиграфистам не унывать и с оптимизмом смотреть в будущее!

Ф: Спасибо! Какие успехи у вас в Европе?

Р.Н.: Наши самые большие успехи на текущий момент связаны с внутренним немецким рынком. В течение последнего календарного года был заключен ряд контрактов по поставке комплексов резального оборудования с производственными периферийными решениями в типографии web-to-print. В этот год по всей Европе, исходя из запросов, мы отмечаем возросший интерес к оборудованию для производства книг как в мягком, так и в твердом переплете, на которые возвращается спрос, и, судя по общим опросам, в первую очередь среди молодого поколения. Для нас этот факт отчасти неожиданный, но он ведет к возрождению книжного производства.

Ф: И это радует! А какие критерии выбора резаксов у современных типографий?

Р.Н.: Все зависит от специфики компании, выбирающей себе резальное оборудование. У нас есть клиенты среди цифровых салонов, фабрик по обработке гофрокартона, есть уникальные компании по производству наждачной бумаги и даже фурнитуры, а есть и типографии, специализирующиеся исключительно на послепечатной обработке, не имеющие у себя на производстве печатного оборудования вовсе. К каждому проекту мы подходим индивидуально, исходя из специфики.

М.К.: Что касается рынка России, то клиенты зачастую ориентируются на свое печатное оборудование. У нас принято использовать резальное оборудование как вспомогательное, для послепечатной обработки. В зависимости от максимального формата печатной машины высчитывается диагональ стопы для уточнения требуемой ширины реза, с которой оператор сможет комфортно вращать стопу в зоне реза. Иногда клиенты рассматривают резальное оборудование на перспективу роста типографии, приобретая модель большего формата с расчетом на последующую замену печатной машины.



Ф: Чем отличаются резаксы Perfecta от конкурентов?

Р.Н.: В зависимости от конкурента у нас есть сильные стороны, которые позволяют нам, по моему мнению, быть лучшими на рынке. Ранее уже упомянутый сплошной резальный стол без транспортной ленты позволяет исключить брак нижних листов в стопе, оставив их тиражными для последующей обработки. Возможность автоматической регулировки прижима с пульта управления с выставлением точных данных позволяет быстро и качественно обрабатывать стопу вне зависимости от ее расположения (узкой или широкой сторо-

ной) в зоне реза. Еще стоит отметить и гидроцилиндр с центральным расположением, создающий идентичное прижимное усилие в обеих крайних точках зоны реза. Преимуществ действительно много, и мы готовы обсуждать каждое из них с потенциальными клиентами. При этом большой процент повторных продаж показывает, что клиенты в процессе эксплуатации быстро понимают все достоинства и возможности нашего оборудования.

Ф: Какие новинки ждут ваших клиентов?

Р.Н.: В этом году мы отмечаем 120-летие нашей компании, подготовив к выставке друя ряд новинок, при этом полностью обновив обозначения модельного ряда, разделив его на Eco и Premium. Появилась совершенно новая серия машин — Eco Line — за счет их «пакетного» производства удалось упростить их выпуск и сократить издержки. Также мы представили обновленную версию в малом формате Perfecta Eco Line 78, а на моделях Eco Line продемонстрировали новое поколение интерфейса пульта управления, впервые так серьезно обновив его с 2008 г. Новый интерфейс демонстрирует анимированную резальную машину в трехмерной проекции, а пошаговые видеоролики по техническому обслуживанию машины будут хорошим помощником для оператора любой квалификации.

М.К.: Думаю, что у новой серии Eco хорошие перспективы на российском рынке, и ряд переговоров в ходе выставки уже успели это подтвердить. Надеемся, что данная тенденция, отмеченная нами в ходе выставки, сохранится на протяжении второго полугодия 2016 г. И еще на выставке было заключено соглашение с производителем, связанное с новой серией Eco Line.

К тому же сейчас мы совместно запускаем специальное предложение для российского рынка с говорящим названием: «132 по цене 115». Данная акция позволит типографиям получить уникальные условия по приобретению, что может оказаться решающим фактором для принятия решения о модернизации своего производства уже в этом году. Подробности можете узнать у наших менеджеров или позвонив к нам в офис.

Не могли мы остаться в стороне и от юбилея Perfecta: к удивлению производителя подготовили сюрприз, врученный в рамках международной выставки. Руководство Perfecta с большим удовольствием приняло неожиданный подарок и ждет новых подарков с нашей стороны в ближайшие месяцы. Уверен, что мы их не разочаруем.

Ресторанное меню: как это было

Одним из самых желанных заказов для цифровых типографий считаются ресторанные меню. В настоящее время это серьезная полиграфическая продукция, в которую заложено творчество дизайнеров, фотографов, копирайтеров и... поваров. Для многих ресторанов меню — визитная карточка, по нему посетитель, зайдя в ресторан, может составить представление о заведении. При этом тираж меню, как правило, небольшой (десятки или реже сотни экземпляров), поэтому почти всегда сейчас меню является продуктом цифровой печати. Но если заглянуть в историю...

Ресторанный бизнес в той или иной форме существует уже семь веков. Первые рестораны, точнее места, куда можно было прийти поесть, попить, пообщаться появились в Китае в конце XIII века. Но тогда речь ни о каких меню, конечно, не шла. В лучшем случае можно было спросить у хозяина, что есть поесть. И так продолжалось очень долго...

Надо сказать, что до конца XVIII века люди в Европе избегали принимать пищу где-либо еще, кроме своего дома. И хотя еще в начале XVIII века первые рестораны уже появились (во Франции), их услугами люди пользовались крайне неохотно и только вынуждено, например, в дороге. А богатые возили с собой слуг, чтобы они им готовили еду и в дороге. Поэтому «рестораны» были обычно при гостиницах, где путешественники могли отдохнуть и подкрепиться (одно из значений французского слова *restaurant* — восстанавливать, подкреплять силы). Качество еды там было отвратительное, поскольку пользовалось этими заведениями беднота, не имеющая своих слуг и возможности много платить.

Большого ассортимента еды не предполагалось: «ешь, что дают», так что меню просто не существовало. Но постепенно ситуация менялась, и к концу века уже стали появляться первые рестораны для богатой публики. Произошло это, разумеется, в Париже. Но даже в этих заведениях меню писали мелом на специальной доске, либо его наизусть пересказывал официант.

Первые меню в привычном понимании появились существенно позже, в середине XIX века во Франции (само слово меню тоже французское). Его также зачастую писали на стене или специальной доске, но некоторые наиболее дорогие и престижные рестораны стали заказывать печатные меню. А с начала XX века рестораны уже вовсю соперничали друг с другом в качестве, престижности и пафосности своих меню, чем создали объем заказов для печатников и особенно переплетчиков...



Меню конца XIX века. Тогда часто использовался красивый печатный бланк, куда вручную вписывалось меню текущего дня



Отпечатанные меню конца XIX века. Это меню знаменитого Cafe de Paris (Монте Карло), поэтому цен в нем нет. Набор блюд менялся каждый день! Напротив каждого был указан сорт вина, которое к нему подается. Эта традиция сохранилась и до наших дней. Вино к блюду подбирает сомелье



Такими декоративными вставками (цветная фототипия) отделяли разделы меню. Это придало изделию дополнительный шик и создавало гостям определенное настроение. Такой прием используется и сейчас