

## Европейские чернила с гарантированным качеством для широкоформатного оборудования.

Подробности на стр. 18



Чернила для цифровой печати Triangle®

Поставщик: компания ПРИЗМИКС,  
распространяется через дилерскую сеть  
Торговая марка: Triangle®  
Производитель: INX Digital





# BON SENS 2.0

## ЭВОЛЮЦИЯ ВАШЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ!

«Bon Sens 2.0.» – новая версия программного обеспечения, разработанная специально для производителей наружной рекламы, это огромный шаг на пути к оптимизации, а значит, к сокращению затрат Вашего предприятия.

### Основные функции программы «Bon Sens»:

- формирование единого информационного поля;
- стандартизация технологий, применяемых на предприятии;
- оптимизация в начислении заработной платы;
- автоматический расчёт стоимости вывесок и рекламных конструкций;
- контроль расхода используемых материалов на производстве;
- формирование отчётов и анализ работы отделов и участков.

Эксклюзивный дистрибьютор «Bon Sens» в России

ООО «Ар энд Ди Коммуникейшнз»

тел. +7 (495) 234-7494

e-mail: maksutov@ridcom.ru

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

**BON/SENS**  
Управление производственными  
и бизнес процессами

## НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

**Издатель:** ООО «Ар энд Ди Коммуникейшнз» **Главный редактор** Олег Вахитов

**Редактор** Валентин Сучков

**Отдел рекламы** Светлана Голинкевич, **Распространение** Михаил Максудов E-mail: [info@RiDcom.ru](mailto:info@RiDcom.ru)

**Верстка** Елена Пряхина **Фирменный стиль** Ё-программа

**Адрес редакции** 109316, Москва, Остаповский проезд 3, стр. 24, блок 9, офис 301 **Телефон/факс** (495) 234-7494,

**Тираж** 3.000 — 5.000 экз. **Печать** ООО «Юнион Принт», 603022, Нижегородская обл., г.Н.Новгород, ул.Окский Съезд, д.2

Тел. 416-01-68, 439-44-99, 430-71-22 **Распространяется бесплатно**

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия как рекламное издание. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-31288 от 05 марта 2008 г.

При перепечатке материалов ссылка на издание обязательна. Ответственность за коммерческие материалы несут рекламодатели.

## КОМПАНИИ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ В НОМЕРЕ:

НР	31
Prizmix	1-я обл., 17
Альтима	20, 30
Дестек	22
ОктоПринтСервис	25
РусимпульсПроект	25
Юнайтед Экструджн	21



Дорогие друзья!

В нашей стране бизнес в индустрии производства вывесок и визуальной рекламы всегда был сопряжен со сложностями и испытаниями. Умение оперативно решать задачи клиентов и согласовывать вопросы с регулирующими отрасль структурами, на лету осваивать новое оборудование, организовывать и контролировать безукоризненность и своевременность изготовления вывески и ее монтажа, — все это можно назвать настоящим искусством, для успеха в котором требуются и находчивость, и предприимчивость, и выдержка.

В последние месяцы в силу внешних факторов отрасли снова приходится встречать вызов, брошенный очередным кризисом, работать в условиях непредсказуемости развития ситуации на рынке и адаптироваться к переменам. Именно поэтому в первом выпуске нашего журнала в этом году неоднократно затрагиваются актуальные для каждого российского производителя рекламы вопросы, предлагаются решения по оптимизации издержек и рассказывается о новых технологических разработках, с помощью которых сайнмейкеры могут повысить эффективность и рентабельность своего бизнеса.

Приятного чтения и успехов в работе!

Валентин Сучков, редактор.

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

**Электронная версия журнала**  
**Подписка на журнал**  
**Цены на рекламу**  
**График выхода номеров**

Адреса офисов партнеров,  
распространяющих журнал бесплатно:

«ЗМ Россия», Москва, ул. Крылатская, дом 17, строение 3, Бизнес-парк «Крылатские холмы»;

«LRT — Лаборатория Рекламных Технологий», Москва, Лихоборская набережная, д.6;

«We R.SIGNS», Москва, Барабанный пер., д.4, стр.4;

«Техно-Графика» Москва, Павелецкая набережная, д. 8, стр. 6 оф. 106

«Фирма ЛИР», Москва, Варшавское ш., д. 33;





## СОДЕРЖАНИЕ

### СОБЫТИЯ

- 6 Новости
- Перспективы**
- 8 Новинки 2015 года
- 10 Тенденции развития ситуации на рынке визуальной рекламы

### ФОРМУЛА УСПЕХА

- Персоны и компании**
- 12 Игорь Гуржуенко, президент компании «ЗЕНОН - Рекламные Поставки»

### МАТЕРИАЛЫ

- 16 Новости
- Продукты и решения**
- 18 Чернила для широкоформатной струйной печати INX Digital

### СВЕТОТЕХНИКА

- 23 Новости
- Теория**
- 26 Неисправности в LED-вывесках

### ОБОРУДОВАНИЕ

- 28 Новости
- Персоны и компании**
- 32 Ронен Зиони, Hewlett-Packard

### ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ЧТИВО

- 37 Курьезы
- 38 **СДЕЛАЙТЕ ЗАКАЗ**



**8** Многообещающие новинки 2015 года на рынке материалов и оборудования



**12** Игорь Гуржуенко («ЗЕНОН»): «В кризис инвестиции в кадры и площади для аренды более эффективны»



**26** Как избежать ошибок в изготовлении светодиодных вывесок



**32** Количество установленных по всему миру «латексных» принтеров HP превысило 23 000 единиц



мы на facebook



бесплатная подписка



отраслевой портал

**14–17.04  
2015  
ЦДХ**

**ДИЗАЙН  
И РЕКЛАМА**

**ВЫСТАВКА  
РЕКЛАМНОЙ  
ИНДУСТРИИ**

[www.design-reklama.ru](http://www.design-reklama.ru)



СМСТАВОННЕ ПРОЕКТИ  
**EXPO-PARK**



## «ЗЕНОН» стал авторизированным дилером Roland DG в России

**Представительство корпорации Roland DG в странах Северной Европы объявило о том, что компания «ЗЕНОН» получила статус авторизированного дилера Roland DG в России. С 2015 года широкий спектр оборудования для широкоформатной печати, изготовления вывесок и рекламно-сувенирной продукции Roland DG включен в ассортимент продукции, поставляемой на территорию России компанией «ЗЕНОН — Рекламные Поставки».**

Корпорация Roland DG (Япония) является одним из ведущих мировых производителей широкоформатных экосольвентных и сублимационных принтеров и принтеров-каттеров, режущих плоттеров, гибридных, планшетных и рулонных УФ-принтеров со светодиодной системой отверждения чернил, компактных гравировальных и фрезерных станков. Разработки Roland DG пользуются широкой популярностью по всему миру благодаря высокому качеству и многообразию различных моделей, соответствующих нуждам рекламно-производственных компаний любого масштаба.

Компания «ЗЕНОН — Рекламные Поставки» была основана в 1992 году. Основное направление деятельности — поставки расходных материалов, светотехники и оборудования для индустрии визуальной рекламы. В настоящее время в штате компании работают более 500 специалистов. В программе поставок — широкоформатные принтеры, режущие плоттеры, ламинаторы, термопрессы, листовые пластики, рулонные носители для печати, самоклеящиеся пленки и многое другое. «ЗЕНОН — Рекламные Поставки» активно развивает сеть региональных филиалов, которые сегодня функционируют в 26 городах России.

«Продукция Roland DG считается эталоном качества, — отметил Александр Романов, генеральный директор компании «ЗЕНОН-ТЕХНИК». — Наши клиенты готовы покупать качественные японские принтеры. Мы уверены, что сможем поставить Roland многим нашим покупателям».

«ЗЕНОН — Рекламные Поставки» имеет огромный опыт и впечатляющие масштабы компании, благодаря чему есть возможность охватить всю территорию России, — подчеркнул Андерс Мидсков, президент Roland DG North Europe A/S. — Уверен, что вместе мы можем добиться выдающихся результатов».

Выступая в роли авторизированного дилера японской корпорации, компания «ЗЕНОН — Рекламные Поставки» с 2015 года поставляет на территорию России широкоформатные экосольвентные и УФ-принтеры, режущие плоттеры, а также ударные и 3D-принтеры Roland DG.

## FESPA проведет специальное мероприятие для производителей интерьерки

**Международная федерация национальных ассоциаций печатников FESPA объявила об организации специального мероприятия Printeriors, призванного раскрыть потенциал печати в оформлении интерьеров. Шоу состоится в рамках выставки печатных технологий FESPA 2015, которая пройдет с 18 по 22 мая в Кельне (Германия).**

Новое мероприятие, тематикой которого станет сегмент оформления интерьеров, ориентировано на сообщество специалистов, работающих в области дизайна торговых, жилых, офисных и гостиничных помещений. Посетители шоу смогут увидеть образцы реального применения печати в оформлении интерьеров, которые будут демонстрироваться на территории, разделенной на площадки в виде отдельных комнат, имитирующих ту или иную среду в коммерческом или жилом помещении. Концепции оформления комнат будут выполнены поставщиками решений для индустрии печати и их клиентами. Особый акцент планируется сделать на креативности и новаторстве применения определенной технологии или производственного процесса.

В рамках мероприятия Printeriors 21 мая пройдет конференция, вниманию участников которой будут предложены презентации и доклады, посвященные различным сферам применения печати в оформлении интерьеров, материалам, дизайну, технологиям, тенденциям и успешно реализованным проектам в этой сфере. На конференции выступят европейские дизайнеры, которые активно используют печать при воплощении своих идей в жизнь.

«Печать активно вторгается в отдельные сегменты архитектурного дизайна и оформления интерьеров, начиная со стен, напольных покрытий, тканей и декоративных поверхностей и заканчивая мебелью и аксессуарами, — отмечает Роз МакГиннесс, дивизионный директор Федерации FESPA. — Организуя Printeriors, мы стремимся продемонстрировать дизайнерам, архитекторам и другим специалистам, работающим в этой сфере, креативный потенциал печати. Мероприятие призвано информировать, обучать и вдохновлять сообщество дизайнеров путем распространения знаний о возможностях печати и стимулирования спроса на оформление интерьеров изделиями, полученными с помощью печати. Многие экспоненты предстоящих выставок FESPA 2015, FESPA Fabric и European Sign Expo уже предлагают решения, специально предназначенные для оформления интерьеров. Поэтому посетителям мероприятия будет легко вернуться в залы основной выставки и найти соответствующие технологии и материалы».

# EFI приобрела технологию изготовления термоформуемых чернил

**Корпорация EFI, один из ведущих мировых игроков на рынке цифровой печати, приобрела основные активы интеллектуальной собственности, заключающие в себе технологию цифровой струйной печати термоформуемых изделий, у компании Polymeric Imaging, разработчика специфических видов УФ-отверждаемых чернил для промышленности и рынка коммерческой графики.**

Расположенная на севере города Канзаса в штате Миссури компания Polymeric Imaging обладает огромными наработками в исследованиях и создании чернил для струйной печати, которые позволяют избегать наиболее часто наблюдаемых сложностей при отверждении краски на отпечатке, адгезии и стойкости изделий к внешним воздействиям. Именно с этими проблемами сталкиваются профессионалы в области печати при работе со сложными носителями. Приобретенная технология позволит корпорации EFI усовершенствовать свои технологические разработки в области термоформуемых чернил и эластичных красителей и повысить показатели долговечности получаемых с их помощью отпечатков.

Условия сделки не разглашаются, однако указывается, что расходы на приобретение технологии не оказали существенного влияния на итоги финансовой деятельности корпорации EFI в 2014 году.

«Приобретенная нами технология позволит EFI продолжить расширение модельного ряда наших эффективных высококачественных платформ для струйной печати за счет выхода на новые рынки», — отметил Стивен Эмери, вице-президент подразделения по выпуску чернил корпорации EFI.

«Как мировой лидер в производстве УФ-отверждаемых чернил, на протяжении многих лет EFI устанавливает стандарты превосходства и новаторства в цифровой печати, — подчеркнул Дон Слоан, основатель и владелец компании Polymeric Imaging. — Эта сделка открывает перед корпорацией гораздо более масштабные возможности в области разработок и коммерциализации некоторых наших инновационных решений».

Корпорация EFI не только приобрела технологию изготовления термоформуемых чернил у компании Polymeric Imaging, но и наняла на работу ключевых сотрудников компании, ответственных за технические разработки и коммерциализацию чернил для цифровой струйной печати и специальных покрытий. Эти специалисты в настоящее время оказывают активное содействие сотрудникам корпорации EFI при разработках и испытаниях чернил, изготовленных по новым формулам и предназначенных для использования в оборудовании для цифровой печати, которое выпускает EFI.

# Производитель самоклеящихся пленок MACtac меняет владельцев

**Корпорация Bemis Company заключила соглашение с частной акционерной компанией Platinum Equity о продаже своего бизнеса по производству самоклеящихся материалов MACtac. Корпорация планирует использовать вырученные от продажи компании MACtac средства в развитии своего бизнеса по производству гибкой упаковки.**

Комментируя достигнутое соглашение, Уильям Остен, президент и главный исполнительный директор корпорации Bemis, отметил: «Сделка предоставит возможность команде топ-менеджеров MACtac реализовывать свою стратегию развития, выступая в роли одного из бизнесов компании Platinum Equity».

Направление по производству самоклеящихся материалов, действующее под торговой маркой MACtac, располагает производственными предприятиями в США, Мексике и Бельгии, а также штаб-квартирой в Стоу (штат Огайо, США) и международной сетью дистрибьюторов и торговых представительств.

Президент компании MACtac Гвидо Альвино уверен, что эта сделка открывает огромные возможности перед возглавляемым им предприятием: «После более 50 лет сотрудничества с корпорацией Bemis, при поддержке компании Platinum Equity MACtac продолжит фокусировать свое внимание на основополагающих ценностях предприятия, включая новаторство, безупречность продукции, качество, стабильность, поддержку пользователей, безопасность и ответственное отношение к окружающей среде».

Компания Platinum Equity уже 19 лет специализируется на операциях в области покупки и предприятий, выходящих из состава крупных корпораций. За последние два года компания завершила несколько успешных сделок в области работы с подразделениями таких корпораций, как AP Moeller Maersk, CBS, Emerson и Volvo. Основанная в 1995 году Томом Горсом, Platinum Equity является транснациональной инвестиционной компанией, активы которой оцениваются более чем в 7 млрд долларов США. Прибыль предприятий, управляемых Platinum Equity, составила приблизительно 15 млрд долларов США по итогам за 2013 год.

«Нам удалось построить замечательные взаимоотношения с корпорацией Bemis, мы рады предложить им решение, отвечающее их актуальным потребностям, и в то же время обеспечить компании MACtac успех на годы вперед, — отметил партнер компании Platinum Equity Льюис Сэмсон. — Мы убеждены, что компания располагает всем необходимым для дальнейшего роста. Со своей стороны мы предоставим MACtac ресурсы, поддержку и все необходимое для того, чтобы преуспевать как самостоятельное предприятие».







# Актуальные решения для рынка визуальной рекламы

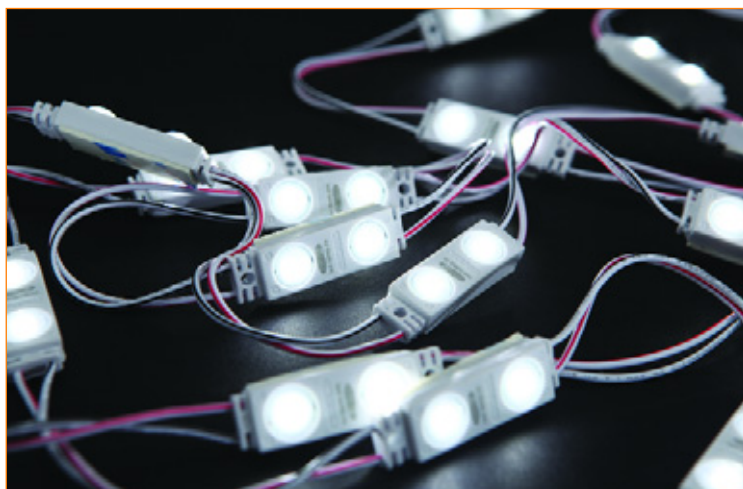
**Ведущие российские поставщики и производители материалов, светотехники и оборудования для изготовления средств визуальных коммуникаций отмечают наиболее перспективные разработки, поступившие в продажу в январе 2015 года.**

## Востребованные отраслью новинки от «ЗЕНОна»

Компания «ЗЕНОН — Рекламные Поставки» представляет мономерную пленку для печати MPI 3700 — новинку от голландской компании Avery Dennison! Белая глянцевая пленка толщиной 95 мкм отлично подойдет для использования на принтерах с эко- и обычными сольвентными, а также УФ-отверждаемыми и «латексными» чернилами.

Также интересна сэндвич-панель Easyprint — «вкусное» сочетание качеств, нужных для создания рекламы. Легкий и одновременно жесткий материал прост в обработке, его внешний слой выдерживает многократные сгибания. Панель Easyprint подходит как для внутреннего, так и для наружного применения, а гладкая поверхность гарантирует высокое качество печати.

Кроме того, в 2015 году «ЗЕНОН» запустил в продажу в дополнение к белым LED-модули MIZAR 270 с углом рассеивания 160° различных цветов. Цветные LED-продукты становятся визитной карточкой компании: так, в 2014 году были представлены модули 2 SMD 3528 DENEВ, ленты бокового свечения 120 SMD 335 и DIP в семи оттенках. Известно, что использование светодиодов, максимально близких по цвету к пластику или пленке, дает яркую и «сочную» рекламную картинку. К тому же кристаллы цветных светодиодов имеют более продолжительный срок службы, чем кристаллы белых LED-модулей.



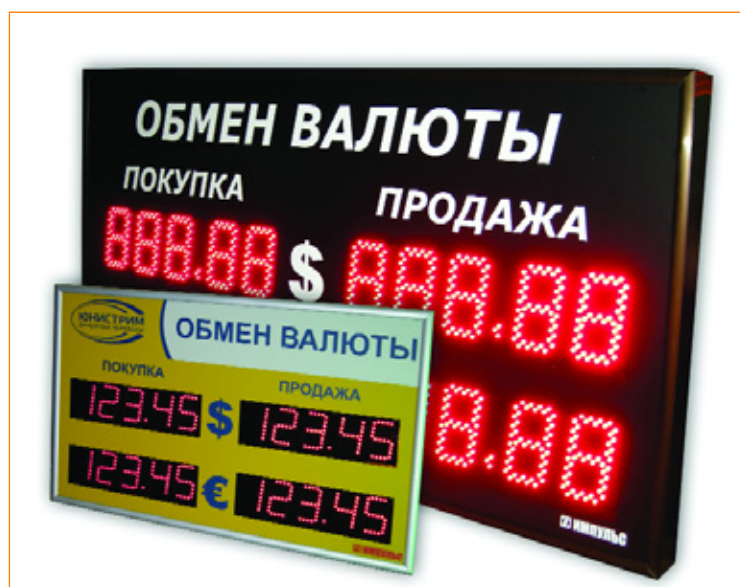
## Компания «Русимпульс Проект» представила табло валют на 5 разрядов

В связи с резким падением курса рубля в конце 2014 года среди банковских структур появился интерес к электронным табло курсов обмена валют с пятиразрядными ценниками покупки и продажи иностранных валют.

Идя навстречу многочисленным заявкам клиентов, производственная компания «Русимпульс Проект» разработала целую линейку электронных табло уличных валют с пятиразрядными индикаторами: на 2, 3 и более видов валют, с переменным символом валюты и бегущей строкой. Высота ценников: 60 мм, 90 мм, 110 мм, 130 мм и более. Цвет свечения может быть любым.

Для использования в помещении ассортиментный ряд табло валют дополнен шестизначными моделями с высотой ценников 20 мм и 38 мм.

Также возможно изготовление табло валют с логотипом и иными атрибутами корпоративного стиля. Такие табло активно пользуются спросом у заказчиков. В данной линейке есть и табло валют размером 500 x 500 мм, разработанные специально с учетом Правил размещения и содержания информационных конструкций в Москве.





## «Техно-Графика» делает ставку на прогрессивные технологии

В 2015 году компания «Техно-Графика» приступила к поставкам широкоформатных УФ-принтеров Docan с мелкокапельными головками Ricoh Gen 5. Качество и скорость печати растут, цена остается по-прежнему доступной. Флагманская машина с семью печатающими головками обеспечивает качественную печать на скоростях до 40 кв. м/ч. В пути — первые машины и чернила, которые едут под своих клиентов.



Большие ставки компания возлагает на новые раскроечные планшетные комплексы от своего бельгийского партнера, компании Summa. Безусловное качество бельгийского оборудования не нуждается в дополнительной аргументации; на-



ного важнее технологическое превосходство и уникальные решения. Новые планшетные режущие плоттеры Summa F1612 интегрируются в любое печатное производство как участок финишной после-

печатной обработки, связанной с раскроем, высечкой и изготовлением ростовых фигур. Стоит подчеркнуть, что эти станки могут резать по контуру без меток. Каждую машину можно очень точно оснастить всеми необходимыми функциями под задачи конкретного покупателя.

Кроме того, компания «Техно-Графика» приступила к поставкам сублимационных комплексов Techno-Jet Sub для прямой печати по тканям. Как известно, в последнее время резко возрос спрос на интерьерную рекламу, напечатанную на текстильных носителях. Растяжки, флаги и прочие элементы декора приобретают легкость, экологичность и презентабельный внешний вид, если они выполнены на тканевой основе. В свою очередь, световые короба получают совершенно новые качества и возможности, если лицевая светящаяся панель изготовлена из текстиля. Techno-Jet SUB — это недорогое оборудование, сопоставимое по цене с широкоформатным экосольвентным принтером, при этом себестоимость печати ниже, чем при использовании других привычных технологий. Станок уже можно посмотреть в работе в региональном офисе компании «Техно-Графика» в Санкт-Петербурге.

В настоящее время широкую популярность завоевывают также компактные УФ-принтеры с LED-отверждением чернил, и в 2015 году «Техно-Графика» начинает поставку новых станков: Techno-Jet UV KID. Аппараты этой серии способны решить большой спектр задач в формате до 900 x 450 мм.

## Хотите сделать эффективной почтовую рассылку своих рекламных материалов?

Рассылайте вместе с «НАРУЖКОЙ»!



### *Вы можете разослать*

образцы своей продукции  
рекламные брошюры,  
прайс-листы,  
листовки и др.

*Вы можете воспользоваться любой  
выборкой от 500 до 10.000 адресов,  
выбрав для рассылки*

рекламные агентства,  
производителей наружной рекламы,  
потенциальных заказчиков рекламы,  
VIP-заказчиков и т. д..

### *Наши базы данных проверяются*

ежемесячно, а потому имеют  
минимум возвратов.

Вы разделите наши расходы по  
рассылке, а потому для вас  
*стоимость услуги будет меньше,*  
чем если бы всю работу вы  
проделали самостоятельно.  
Кстати, для рекламодателей  
«НАРУЖКИ» —

*дополнительные скидки!*

Телефон для справок: (495) 234-74-94 (многоканальный)

E-mail: [info@RiDcom.ru](mailto:info@RiDcom.ru)





# Что ждет индустрию в наступившем году

**О последствиях спада в мировой экономике, разразившегося во второй половине 2008 года, отечественные производители средств визуальной рекламы начали постепенно забывать только в начале 2014-го. Между тем все это время приходилось работать в условиях постоянной оптимизации издержек, ужесточающейся конкуренции и решения вновь появляющихся проблем, зачастую вызванных внешними факторами. Последние же полгода вся страна наблюдала падение биржевого курса рубля по отношению к доллару и евро, снижение цен на нефть и ухудшение отношений России с Украиной и странами Запада. Результат, как и в начале 2009-го, один: сокращение владельцами брендов и коммерческими предприятиями своих маркетинговых бюджетов и, как следствие, уменьшение объемов рекламного рынка в целом. Однако, пройдя школу экономических кризисов прошлого и располагая новыми навыками, знаниями и технологиями, российская sign-индустрия имеет все необходимое, чтобы, работая, преодолеть и этот непростой период.**



Главная проблема, с которой столкнулась отрасль в последние месяцы, — снижение темпов роста розничных сетей, приостановка деятельности в нашей стране целого ряда ранее активных заказчиков визуальной рекламы и сокращение клиентами бюджетов на вывески и коммерческую графику. Зачастую последнее вызвано не желанием получить что-то похуже, но дешевле, а стремлением к оптимизации расходов, что вполне логично в кризисных условиях. Поэтому демпинг, как и снижение цен на выпускаемые изделия одновременно с ухудшением их качества, для производителей рекламы — ошибочный путь, ставящий под угрозу их бизнес и негативно отражающийся на имидже всей индустрии.

Как можно было заметить еще в разгар предыдущего спада в экономике в 2009 году, потребители не то чтобы отказывались от покупок и крупных приобретений, а, скорее, откладывали свои решения о покупке на неопределенное время и критичнее относились к предлагаемым им вариантам. При уже наблюдаемом урезании рекламных бюджетов ситуация повторяется. Именно поэтому качество рекламной продукции для коммерческих предприятий будет играть все более важную роль, а не наоборот. Вложив средства в изготовление и монтаж несложного светового короба, в котором между лицевой поверхностью и верхним профилем даже с расстояния в 30 м явно различима щель, в темное время суток превращающаяся в яркую полосу белого света, дорожащий имиджем своего предприятия заказчик вряд ли обратится к услугам этого же производителя рекламы в следующий раз и, что вполне вероятно, может даже прибегнуть к услугам другой рекламно-производственной фирмы для того, чтобы испра-

вить дефект. Очевидно, что в сложившихся условиях потеря даже одного клиента, разместившего достаточно скромный заказ, нежелательна для любого сайнмейкера.

Помимо качества, заказчики вывесок и других видов визуальной рекламы также станут больше ценить такие особенности изделий, как надежность и долговечность, и при этом ожидать от подрядчиков оперативности, обязательности в соблюдении достигнутых договоренностей и послепродажного обслуживания вывесок на должном уровне. Можно вспомнить, как в 2009 — 2010 годах на смену оригинальным, привлекательным вывескам из отдельных объемных букв на улицах Москвы стали все чаще и чаще приходиться примитивные световые короба, различавшиеся между собой в основном только надписью или изображением (опять же, чаще всего — лишеными какой-либо креативности) на лицевой поверхности. По схожему сценарию зачастую будет происходить взаимодействие между сайнмейкерами и заказчиками вывесок и в наступившем году. Это не пойдет на пользу ни облику улиц в российских городах, ни отрасли в целом. Очевидно, что, когда на рынке десятки, если не сотни компаний предлагают подобные стандартные решения, клиент имеет возможность найти самый бюджетный вариант и даже добиться того, что производитель уступит ему в цене. Однако в данном случае в расчет принимаются только типовой стандартный короб и приблизительные расценки на его изготовление, которые озвучат менеджеры пяти-шести рекламных компаний при первом телефонном звонке к ним. Но так же ли клиент отреагирует на нестандартное, но интересное решение? На проект, который, пусть и будет дороже, но позволит его коммерческому объекту выделиться на фоне окружающих магазинов и кафе, окажется способным задерживать внимание аудитории, создавать в сознании публики уникальный имидж бизнеса клиента и при этом будет выполнен технологически безупречно, будет обладать долговечностью и обеспечивать заказчику дополнительную экономию в расходах на потребление вывеской электроэнергии? Как показывает зарубежный опыт, сумеет на деле показать, что производитель рекламы заинтересован прежде всего в успехе предприятия клиента, а не в том, чтобы продать ему вывеску по минимально приемлемой для себя цене, — немаловажный шаг на пути к долгосрочным партнерским отношениям с заказчиком даже в условиях непростой ситуации в экономике.

Конечно же, каждый проект в области изготовления вывесок индивидуален, и уникальным чувствует себя каждый клиент, как и считает уникальным свой бизнес. Понимание того, какие именно из предлагаемых вами решений и услуг для него имеют наибольшую ценность, позволит сделать сотрудничество с ним максимально взаимовыгодным. Так, вполне возможно, что для клиента не столь важно технологическое решение для вывески, сколько ее презентабельность в любое время суток на протяжении всего года. В данном случае можно предложить заказчику варианты тарифных планов гарантийного обслуживания и послепродажного сервиса для владельцев вывесок и эконом-, и премиум-категории. В итоге за относительно небольшую плату рекламно-производственная компания берет на себя решение всех вопросов по эксплуатации, ремонту и поддержанию вывески в достойном состоянии на протяжении оговоренного срока,

что освобождает заказчика от соответствующих забот и хлопот. Как известно, на уменьшение и устранение своих «головных болей» руководители коммерческих предприятий часто находят деньги с большей готовностью, чем на увеличение рекламного бюджета своих компаний...

Примечательно, что на соотношение стоимости и качества рекламной продукции современные технологии позволяют взглянуть по-иному. Их применение дает возможность увеличить рентабельность реализации заказа для рекламной компании и вместе с тем повысить ценность и экономическую эффективность рекламного изделия для заказчика. Так, особое доверие клиента можно завоевать, если проинформировать его о существовании технологических решений, способных в конечном итоге оптимизировать его расходы на визуальную рекламу в долгосрочной перспективе. Это, в частности, и использование ламинатов для защиты интерьерных постеров от истирания и воздействия влаги, и применение во внутренней подсветке вывесок светодиодов новейшего поколения, обеспечивающих как более высокие показатели экономии электроэнергии, так и возможность уменьшать глубину световых коробов, или же, к примеру, печать выставочной графики на носителях из полиэфирной ткани, которые выдерживают многократную стирку, лишены таких минусов бумаг и пленок, как замятие и образование разрывов, и выглядят при этом даже более эффектно, чем некоторые другие традиционные материалы для оформления стендов.

Очевидно, что конкуренция на рынке производства вывесок и визуальной рекламы в ближайшие месяцы будет только ужесточаться, и не все смогут пережить очередной кризис. В зоне риска прежде всего — рекламные агентства, лишены собственного производства и выступающие в роли посредников между заказчиками и реальными производителями рекламы. Впрочем, искусство продавать всегда востребовано в любом бизнесе, и работа по-настоящему профессиональных менеджеров по продажам таких агентств, рекламирующих и продвигающих услуги производственных компаний, послужит только на пользу, а не во вред последним. К слову, в кризисные времена на фоне других выделяются те, кто не сокращает, а увеличивает свои рекламные бюджеты. Поэтому с большой долей уверенности можно предположить, что в наступившем году дополнительные потери заказов ожидают и тех, кто так и не озаботился созданием виртуального представительства своего предприятия в сети Интернет. Отсутствие собственного презентационного веб-сайта у рекламно-производственной компании расценивалось клиентами как минус один балл еще лет восемь назад. Между тем на дворе — 2015-й...

Нынешняя встряска на рынке, несомненно, сузит круги компаний, работающих на рынке визуальной рекламы, и потребует от сайнмейкеров с определенным запасом прочности и стабильности еще больших усилий для обеспечения своей рентабельности и вместе с тем расчистит перед ними поле для деятельности. Для таких рекламно-производственных фирм, располагающих собственным производством, командой профессионалов, ноу-хау и пользующихся хорошей репутацией у существующих клиентов, наступивший год, конечно же, будет сложным, но, безусловно, преодолимым испытанием на прочность. ■







# Игорь Гуржуенко, президент компании «Зенон»: «На рынке останутся только достойные компании»»

Несмотря на негативные тенденции в российской экономике, рекламный рынок вместе с другими отраслями продолжает работать. Меняются условия, масштабы, вызовы, но потребности в услугах нашей индустрии остаются. Сейчас, как никогда, важно выбрать правильную стратегию поведения, чтобы по возможности не только остаться на рынке, но и увеличить свою долю на нем. О том, как себя вести в это непростое время, мы поговорили с руководителем компании «Зенон» Игорем Гуржуенко.



**Игорь, как мы все знаем, наша страна столкнулась с новыми вызовами: экономический кризис, санкции, нестабильность национальной валюты... В эфире много говорится о ситуации в целом или в отдельных крупных отраслях экономики. А как ты оцениваешь перспективы именно рекламно-производственного рынка России на ближайший год?**

Во-первых, известно, что в кризис реклама страдает в первую очередь. Потому что траты на нее не являются первоочередными. Прежде чем начать сокращать персонал или другие издержки, многие компании начинают сокращать расходы на рекламу. Но, с другой стороны, то, чем занимаются участники нашей отрасли — рекламное производство, — это не реклама в чистом виде. Это то, что называется рекламными коммуникациями, без которых нельзя обходиться и в кризис. Нельзя жить без вывески, указателя, плакатов, сообщающих о скидках, и т. д. Наша отрасль, конечно, страдает, но не так сильно, как медийная, например. В предыдущие годы мы всегда выходили из кризиса легко и даже иногда с плюсом. То есть на кризис мы смотрели достаточно оптимистично. Но думаю, что в данном случае мы имеем дело с более серьезными, тектоническими движениями — и не только в экономике, но и в политике. Поэтому мы вступаем не просто в эпоху кризиса, а в эпоху другого времени. И всем нам придется подстраиваться под новые обстоятельства.

**Но ведь наступление другого времени не означает, что наша деятельность перестанет быть востребованной?**

Нет, конечно. Все отрасли останутся, все будет как прежде. Возможно, изменятся масштабы рынка, соотношения между его сегментами. Наша рекламная отрасль тоже останется. Но те бизнес-модели, которые работали в той экономике, в новой уже могут не работать. В этом особенность нового времени.

**На мой взгляд, стоит также обратить внимание на некоторые значимые законодательные инициативы, которые могут помочь нашему рынку. Например, согласно новым правилам размещения вывесок в Москве, только в 2015 году объем заказов на их плановое обновление может составить около 10 млрд рублей!**

Да, это так. Но это не рыночный стимулятор, а административный. Он может быть локальным. Нельзя гарантировать его влияние на всю страну.

**Видимо, это и есть одна из составляющих экономики нового времени... Еще одна особенность последних месяцев — высокая волатильность курса национальной валюты. Как в компании «Зенон» реагируют на изменения курса рубля? Существуют ли для этого случая какие-то специальные программы для удержания рублевых цен, как это делается, например, на автомобильном рынке?**

На автомобильном рынке, как и на многих других, цены диктуют не продавцы, а поставщики и производители. Если какой-то зарубежный автоконцерн объявит о соответствии рублевых цен текущему валютному курсу, то и продавцы вынуждены будут отреагировать соответствующим образом. Мы работаем точно в таких же условиях. Цены в валюте диктует производитель. Нельзя идти про-

тив течения. Можно, конечно, вопреки условиям производителя зафиксировать цены в рублях, но это будет весьма вероятный сценарий выхода из бизнеса: «Мы успешно сливаем склад и ставим крест на будущем компании». Мы так не работаем. Работать в любом случае надо рентабельно. Конечно, объемы меняются, меняется поведение заказчика. К сожалению, в кризис мы также сталкиваемся с таким явлением, как разорение компаний и, как следствие, неплатежи, которые больно бьют по рентабельности. Не в наших силах поддерживать рынок за свой счет. Зарубежные поставщики работают в своих экономиках, в своей валюте. Они также не готовы компенсировать потери за свой счет, поэтому цены на продукцию не снижаются, а даже увеличиваются из года в год. Российские поставщики ведут себя по-разному. Кто-то хочет в условиях кризиса заполучить большую долю рынка, они не повышают рублевые цены, и мы следуем их сценарию. К сожалению, наша отрасль очень маленькая. Здесь нет крупных гигантов, которые ворочают миллиардами и могли бы какое-то время удерживать цены на рынке за счет собственных ресурсов. Мы все довольно слабы и подвержены внешним влияниям на наш рынок, вынуждены на это влияние адекватно реагировать.

**Каковы планы компании «Зенон» в 2015 году?**

Мы постоянно работаем над обновлением и расширением ассортимента. Особенно хорошо это заметно в ассортименте техники. Потому что техника сама по себе постоянно обновляется, и у нас вереница новинок не останавливается. И 2015 год не станет исключением по части оборудования. Что касается расходных материалов — профилей, баннеров, пленок и прочих комплектующих, — весь этот ассортимент останется. Отдельные части этого ассортимента мы развиваем. Например, направление профилей. В штате компании есть конструктор, который постоянно работает с чертежами, разрабатывая новые виды профилей. Кроме того, развиваем мебельный сегмент, потому что этот рынок также хорошо потребляет наши материалы. В целом наша основная цель — предоставить недорогой доступ к сладу материалов как можно большему количеству компаний в нашей стране. Это, в том числе, открытие представительств в других городах.

**И какие у вас планы на этот счет?**

Раньше у нас была цель открывать представительства в городах-миллионниках. Эту задачу мы практически выполнили. Затем мы взялись за полумиллионники, и эта работа продолжается. А сейчас появилась идея открывать филиалы в небольших городах. Например, недавно мы открыли филиал в Тамбове. В этом городе население — меньше трехсот тысяч. Это достаточно маленький город. У нас даже были сомнения относительно его рентабельности. Но результаты первых нескольких недель работы тамбовского офиса показали, что мы на правильном пути. А это открывает нам огромное поле для деятельности. Это обеспечит нас работой в плане регионального развития еще на многие годы. Сейчас мы покрываем 26 городов и надеемся, что в 2015-м рост количества филиалов будет взрывообразным. Примерно год назад мы усилили отдел регионального развития, и плоды его работы как раз должны начать проявляться в этом году. Надеемся открыть от 4 до 6 филиалов в год.







## По какому принципу создаются филиалы? Вы используете франшизу?

Не используем. У нас был негативный опыт. Каждый филиал — отдельное юридическое лицо, контролируемое компанией «Зенон». Но даже в этом формате бывает просто управлять компаниями. Хотя директора филиалов и являются сотрудниками «Зенона», у каждого свои представления о рынке, его потребностях, свои представления о бизнесе. Приходится все жестко синхронизировать. Если бы мы пошли по пути более рыхлой структуры, такой как франшиза, все бы давно развалилось.

## Компания «Зенон» даже в кризис открывает новые филиалы в разных городах. Ты считаешь такую стратегию оправданной?

Здесь нет секрета. Когда падают продажи, когда клиентов и работы становится меньше, высвобождается время. Можно сократить персонал и смасштабироваться в соответствии с рынком. Однако я, будучи неисправимым оптимистом, хочу всегда сохранить персонал, но их освободившееся время направить в другое русло. Поэтому в любой кризис мы мобилизуемся в плане регионального развития. Кризис ведь предоставляет и положительные возможности. Например, появляются площади для аренды в подходящих местах и по выгодным ценам. Кризис улучшает кадровый рынок. Многие компании проводят сокращения, и на рынке оказывается больше специалистов. Появляется шанс найти лучших сотрудников. Поэтому в кризис инвестиции оказываются более эффективными. Правда, это не совсем кризис в его классическом понимании. Сейчас изменяется глобальный политический климат. Происходят глобальные геополитические сдвиги, которые отражаются и на мировой экономике. Но мы все равно будем работать и не собираемся останавливаться.

## Насколько я знаю, ты рассматриваешь возможность развития своего бизнеса даже в Крыму.

У нас и раньше были планы на Крым, но, к счастью, их реализацию мы подзадержали, а сейчас рассматриваем его как часть России, что юридически может несколько облегчить организацию филиала. Этот регион интересен для нас сам по себе, независимо от того, кому он принадлежит. Это курортная зона с большим туристическим потоком, где должны быть развиты сфера услуг и торговля. То есть это те сферы, которые потребляют нашу продукцию. Мы представлены в Кавказских Минеральных Водах, в Краснодарском крае. Также мы рассчитываем и на Крым. Там есть проблемы с инфраструктурой. Например, очень плохое качество коммерческой недвижимости, все в разваленном состоянии, часто нет правоустанавливающих документов. Тем не менее мы определились с будущим местоположением нашего филиала и надеемся открыться в Крыму в 2015 году.

## Какие тенденции, на твой взгляд, будут происходить в 2015 году на рынке рекламных материалов и оборудования? Уйдет ли рынок в сегмент дешевой продукции или по-прежнему будут востребованы качественные технологии?

На нашем рынке нет такого разделения, как, например, на рынке отделочных строительных материалов, где есть итальянские плитки, отечественные и т.д. Это не рынок конечного потребителя, который может себя побаловать дорогими продуктами. Наш рынок уже устоявшийся. Поэтому дорогие продукты, которые не обладают уникальными свойствами, давно с рынка ушли. Мы имеем тот набор продуктов, который вряд ли претерпит изменения и в кризисные времена. Конечно, при дальнейшем росте курса валют возникнет существенная разница в потенциале цен между импортными и отечественными продуктами. Но отечественных у нас пока совсем немного. Наша отрасль слишком мала, чтобы открывать производства собственных материалов. Производство должно было бы ориентироваться сразу на полмира. Однако если ситуация с валютой останется таковой надолго, то стимулы для открытия отечественных производств будут все сильнее. В ближайшее время кардинально вряд ли что-то изменится. А через 3 — 5 лет уже высока вероятность развития собственных технологий, которые будут обеспечивать наш рекламный рынок, как это уже происходит с листовыми пластиками. Хотя пластики нужны не только в рекламе, но и в строительстве. Поэтому они стали пионерами.

## При низкой стоимости национальной валюты станет выгодным в том числе экспортировать продукцию за рубеж, что может стать дополнительным стимулом для развития производства материалов и оборудования внутри страны...

Экспорт у нас пока излишне забюрократизирован, что порой делает его просто невыгодным. Пока это сложный вопрос.

## Может быть, стоит как-то лоббировать интересы отрасли?

Наш рынок слишком маленький. Многие даже не понимают, чем мы занимаемся. Рекламно-производственная отрасль — это маленькая сфера B2B-услуг. Поэтому и лоббировать ее невозможно.

## Игорь, как, наверно, уже заметили твои коллеги и партнеры, в последние годы у тебя появились довольно яркие увлечения. Сначала — малая авиация. Теперь — здоровый образ жизни... Как твои увлечения отражаются на бизнесе?

Увлечения всегда привносят в жизнь новые ощущения, новый смысл: проводить всю жизнь, уставившись в монитор компьютера, немного грустно. Поэтому, несмотря на то что работа до сих пор остается главным моим увлечением в жизни, я все же ищу новые возможности для проявления своих способностей. Освоил авиацию. Сейчас немало времени уделяю велосипеду. Многие подумали, что теперь я буду меньше летать. Ничего подобного! Кстати, именно авиация меня подтолкнула к тому, чтобы заняться здоровым образом жизни. Летчики должны быть здоровы, они постоянно проходят медкомиссии. И, чтобы не возникало рисков быть списанным раньше времени, я серьезно занялся здоровьем. Занимаюсь физическими нагрузками, предварительно серьезно изучив этот вопрос. Стараюсь заражать этим своих коллег. Например,





недавно открыли в офисе, хоть и небольших размеров, удобный спортивный зал, где можно в любое время заниматься спортом. И мне приятно, что личным примером я побудил многих в компании к тому, чтобы следить за своим здоровьем.

#### **Но не отвлекает ли это от твоей основной деятельности?**

Ни в коем случае! Даже когда мы облетали на вертолете всю Россию (эта экспедиция получила широкий резонанс в прессе и на телевидении), мы посетили множество городов и каждый из них изучали на предмет возможности развития в нем собственного бизнеса. Из поездки мы привезли много интересных идей. Например, открыли для себя заново Камчатку, Сибирь, северные районы. В нашем представлении это были какие-то непонятные удаленные уголки нашей страны. Но на самом деле и там жизнь бурлит. Это довольно интересные регионы со своей жизнью. Таким образом, авиация позволила нам увидеть страну немного с другого ракурса. А что касается здорового образа жизни, в этом году мы устраивали корпоративные заезды на велосипедах, у нас это движение называется «Зено. Вело». Мы проводим много времени вместе на велосипедах, что сближает коллектив и помогает командной работе. Глядя на нас, инициативу подхватили региональные филиалы.

#### **В «Зеноне» большое внимание уделяется корпоративной культуре. В офисном здании открыты кинотеатр, спортзал, столовая, сауна...**

Я отношусь к компании как к дому. Для многих людей бизнес — это возможность заработать и притащить домой. Личная жизнь для них является приоритетной, а работа — лишь способ ее обеспечения. Для меня мой офис — это такой же дом, где я ночую. И я отношусь к офису соответственно. Стараюсь строить офис таким образом, чтобы это было комфортное место как для работы, так и для жизни. Чтобы здесь можно было устраивать какие-то интересные мероприятия. Мы проводим в офисе столько же времени, сколько дома. Почему мы должны проводить его хуже? Люди это ценят. Лояльность кол-

лектива очень высокая. Нематериальные факторы тоже работают.

#### **Сейчас многие компании несколько шокированы или растеряны в этой непростой экономической ситуации. Что бы ты посоветовал им? Как себя вести?**

Don't panic! Не паниковать! Главное, что губит людей и компании, — это паникерские настроения. В кризис проверяются нервы. Нужно иметь выдержку, не поддаваться провокациям, спокойно рассчитывать на свои силы. Ни в коем случае не стоит в период девальвации национальной валюты стараться удерживать старые цены. Это путь в могилу. Удержав свою конкурентоспособность таким образом на месяц-два, компания в результате прекратит свое существование, потому что невозможно продолжать бизнес, не получая дохода. Стоит набраться терпения. Не нужно реагировать на эмоциональные выступления клиентов, это пройдет, все успокоится. Самое губительное — это паникерство и попытка удержать цены на прежнем уровне.

#### **Трудно давать такие советы тем, кто видит, как их клиенты уходят к другим подрядчикам, предложившим прежние условия...**

В таком случае я говорю так: если кто-то собирается прыгнуть с крыши, не стоит прыгать вместе с ними. По предыдущему кризису я это четко понял. Те, кто пытался демпинговать, за месяц-два опустошали свои склады и уходили с рынка, потому что средств для восполнения ассортимента уже не было. Нельзя обманывать экономику и разрушать рынок. Пусть лучше ваш бизнес смасштабируется, станет меньше, чем исчезнет совсем. Важно сохранить ядро. Все довольно банально, но почему-то не все понимают эти очевидные вещи. У кого в кризис нервы окажутся крепче, тот и выживет. Кто будет шараться из стороны в сторону, тот уйдет. Но это и хорошо. Кризис — это период очищения. На рынке останутся только достойные компании. ■

*Бесоговал Олег Вахитов*





## Новое решение для напольной графики

**Компания Spandex расширила ассортимент носителей для визуальной рекламы, представив новый самоклеящийся материал ImagePerfect IP2555 StreetApp. Новинка представляет собой белую текстурированную основу для широкоформатной печати с покрытием, препятствующим скольжению.**

Материал разработан специально для запечатывания с помощью широкоформатных принтеров экосольвентными, сольвентными, УФ-отверждаемыми и «латексными» чернилами. Носитель можно размещать на таких сложных поверхностях, как асфальт, бетонированные площадки, тротуары и цемент. Благодаря особому составу клеевого слоя, ImagePerfect StreetApp также можно наклеивать на ковровые и древесные напольные покрытия. Новинка обеспечивает высокую стойкость напечатанных изображений к истиранию, царапинам, образованию трещин, а также обладает поверхностью, препятствующей скольжению, что устраняет необходимость в использовании дополнительных ламинатов с антискользящими свойствами.

Как заявляет компания Spandex, при печати на ImagePerfect StreetApp обеспечивается высококачественное воспроизведение полноцветных изображений с широким цветовым охватом и насыщенностью цветов, что делает этот носитель оптимальным для использования в наружной рекламе, включая размещение напольной графики в рамках проведения спортивных мероприятий, на гоночных трассах и на территории парковочных комплексов.

«ImagePerfect StreetApp — это новейший представитель семейства наших носителей для цифровой широкоформатной печати, в котором теперь насчитывается более 160 различных материалов, — комментирует Стив Джакс, менеджер компании Spandex по расходным материалам для цифровой печати. — Новинка открывает перед печатниками широкие возможности в области реализации новых проектов на рынке визуальных коммуникаций. Мы видим, как все большее и большее количество клиентов Spandex изготавливают брендированную графику для спортивных и праздничных мероприятий, ресторанов и гостиниц, стремятся к созданию напольной графики, обеспечивающей максимальное воздействие на аудиторию. Теперь, благодаря появлению StreetApp, мы можем предложить им материал, с помощью которого они смогут с уверенностью создавать выдающиеся образцы коммерческой графики для таких мероприятий, поскольку носитель разработан специально для того, чтобы выдерживать износ, характерный для изображений, используемых в качестве напольной рекламы».

## Sihl расширяет ассортимент носителей для цифровой печати обоев

**В середине января компания Sihl представила четыре новых материала в линейке носителей для цифровой печати обоев design2wall. Разработки обладают традиционным для продукции Sihl высоким качеством и простотой в использовании и обеспечивают легкость монтажа готовой продукции.**

Линейка носителей Sihl для цифровой печати обоев теперь разделена на две подкатегории: Style, в которой представлены высококачественные нетканые материалы для печати обоев по индивидуальному заказу, и Style+, объединяющая носители со специальными дополнительными свойствами.

В первой подкатегории появились материалы Sihl Glass-fibre design2wall Latex 260 matt (2521) и Sihl Glass Textile design2wall Latex 260 matt (2523), во второй — Sihl Prepasted SYSTEXX Glass-fibre design2wall Latex 280 matt (2520) и Sihl Prepasted SYSTEXX Glass Textile design2wall Latex 280 matt (2522).

Новые носители для производства персонализированных обоев отличаются легкостью в резке и раскрое. Специальное покрытие, которым обработана их поверхность, обеспечивает высокое качество печати, долговечность и стойкость к механическим воздействиям и влаге. Материал Sihl Glass-fibre design2wall Latex 260 matt (2521) плотностью 300 г/кв. м с матовой поверхностью обладает эластичностью, благодаря чему с его помощью можно с легкостью маскировать дефекты и неровности оклеиваемой поверхности. Вторая новинка, Sihl Glass Textile design2wall Latex 260 matt (2523) плотностью 290 г/кв. м оптимизирована для печати реалистичных изображений, будь то фотографии, живописные пейзажи или рисунки. Напечатанные на ней обои обладают повышенной долговечностью и эффективно предотвращают образование разрывов и трещин. Именно поэтому данный материал позиционируется как отличное решение для ремонта старых зданий и проведения фотовыставок.

В свою очередь, материалы Sihl Prepasted SYSTEXX Glass-fibre design2wall Latex 280 matt (2520) плотностью 330 г/кв. м и Sihl Prepasted SYSTEXX Glass Textile design2wall Latex 280 matt (2522) плотностью 340 г/кв. м с обратной стороны покрыты специальной пастой, представляющей собой высококачественный клей на водной основе, который активизируется простым смачиванием водой. Носители имеют матовую, мягкую на ощупь поверхность, оснащены специальным покрытием для впитывания «латексных» чернил и обладают высокой стойкостью к истиранию и образованию царапин. Все четыре разновидности носителей для цифровой печати обоев поставляются в рулонах шириной 100 см и длиной 30,5 м.



# Drytac Scuff Guard: надежная защита рекламы от истирания

**Компания Drytac Europe, транснациональный производитель самоклеящихся материалов для печати, производства этикеток и промышленности, объявила о выпуске ламината Scuff Guard. Материал предназначен для защиты интерьерной графики в помещениях с интенсивным движением людей.**

Drytac Scuff Guard представляет собой текстурированную защитную ПВХ-пленку с матовой поверхностью, которая обеспечивает надежную защиту от истирания для любых видов коммерческой графики. Как заявляет компания-производитель, сферы применения нового ламината бесчисленны, при этом включают возможность использования пленки для защиты краткосрочной напольной графики благодаря тому, что проти-

водействующие скольжению свойства поверхности Drytac Scuff Guard соответствуют рейтингу R10.

Среди других сфер применения новинки — защита интерьерных постеров, выставочной графики и P.O.S.-материалов от внешних воздействий. Матовая поверхность пленки предотвращает образование бликов от внешних источников света на ламинированном отпечатке, что немаловажно, в частности, в изготовлении высококачественной выставочной графики, поскольку условия освещения в выставочных залах невозможно контролировать.

«Scuff Guard — это замечательное дополнение к нашему ассортименту антискользящих пленок для изготовления напольной графики, — отметил Стив Броуд, директор по продажам компании Drytac Europe. — Мне далеко не один раз встречались на рынке противодействующие скольжению пленки для напольной графики, которые с легкостью царапаются и повреждаются и просто-напросто не выполняют своего предназначения, и потому я искренне рад объявить о выпуске износостойкой и надежной пленки Drytac Scuff Guard».

На изделия, изготовленные при использовании комбинации винила для печати напольной графики Drytac FloorTac и защитного ламината Drytac Scuff Guard и размещенные в местах с интенсивным движением публики, компания-производитель предоставляет гарантию, действующую в течение шести месяцев.



**TRIANGLE®**

## ЧЕРНИЛА ДЛЯ ШИРОКОФОРМАТНЫХ ПРИНТЕРОВ С МИРОВОЙ ГАРАНТИЕЙ КАЧЕСТВА

- Сольвентные, экосольвентные, УФ и LED отверждаемые для принтеров Mimaki, Roland, Epson, HP, Flora, Mutoh и др.
- Совместимы с оригинальными чернилами
- Широкий цветовой охват
- Высокая стойкость к выцветанию
- Упаковка различных вариантов: бутылки 5л, 1л, картриджи 0,44л, 0,88л или 2л
- Гарантия на красочную систему от производителя чернил - компании INX Digital

123290, Москва,  
Мукомольный проезд, д. 4А/2  
Тел.: +7 (495) 956 1115. info@prizmix.ru  
[www.triangleink.ru](http://www.triangleink.ru)

**Prizmix**







# Чернила TRIANGLE: надежное будущее создается в настоящем

**В конце 2014 года состоялось официальное открытие фабрики INX Digital в Праге, высокие мощности которой нацелены на производство чернил торговой марки TRIANGLE для различных устройств широкоформатной печати в Европе и России.**

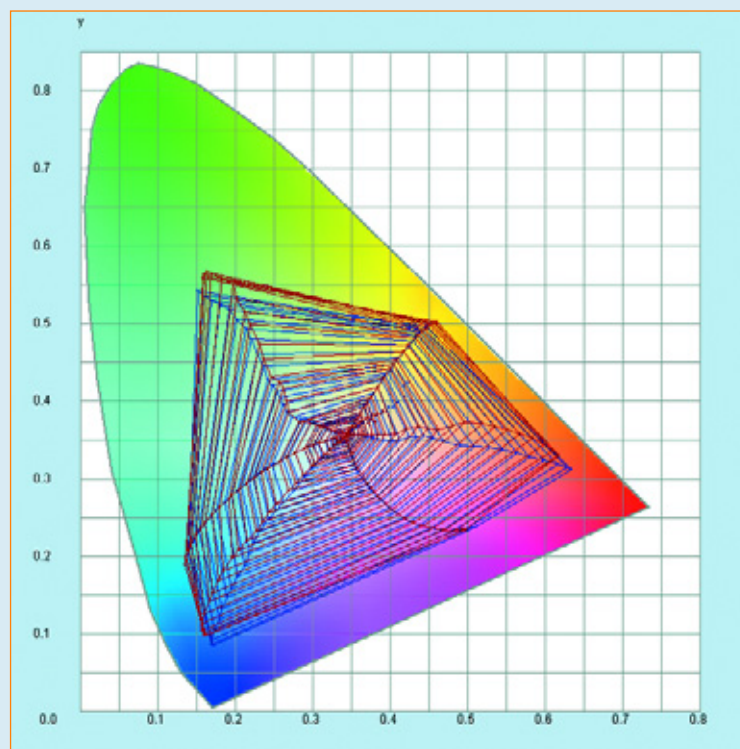
Эта новость могла бы пройти как достаточно рядовое событие среди прочих, если бы не крайняя актуализация в сегодняшних рыночных условиях одного из ключевых требований к ведению бизнеса в России: оптимизации производственных расходов при сохранении высокого уровня качества и стабильности производства. Понятие «альтернативные чернила» многими по-прежнему воспринимается как нечто ненадежное и даже опасное. Хотелось бы развеять этот миф, по крайней мере в отношении бренда TRIANGLE, производимого всемирно известной компанией INX Digital.

INX Digital (США) входит в корпорацию SAKATA Group (Япония), которая является мировым лидером по производству чернил и красок для трафаретной, офсетной, флексо-, струйной и цифровой печати. В сегменте цифровой струйной печати компания работает с несколькими торговыми марками, в том числе выпускающая оригинальные чернила для оборудования крупнейших мировых брендов. Доверие, которое оказывают производители принтеров к компании INX Digital в области разработки чернил, является высокой оценкой работы по созданию формул и упаковки, полностью соответствующих необходимой спецификации. Такой подход обеспечивает уверенность конечному пользователю в стабильности всех параметров и гарантированной работоспособности оборудования.

Компания INX Digital имеет огромный опыт как в разработках и производстве чернил для OEM-решений, так и на рынке так называемых альтернативных чернил, которые распространяются через прямые каналы сбыта, минуя длинную цепочку продаж через дилеров производителей оборудования. Формулы этих красок разрабатываются с учетом потребностей пользователей различного оборудования, локальных материалов и цветовой палитры. Альтернативные чернила реализуются INX Digital под торговой маркой TRIANGLE. На сегодня компания имеет одну из самых широких продуктовых линеек альтернативных красок для различного оборудования, в том числе экосольвентных, сольвентных, УФ- и LED-принтеров. Большинство видов красок TRIANGLE давно известно и продается в России.

В 2014 году под торговой маркой TRIANGLE было представлено несколько новых серий краски для широкоформатной печати. В первую очередь следует отметить новейшие серии RXV, MSS, которые предназначены для рынка интерьерной печати. Следуя тенденциям рынка, чернила RXV и MSS основаны на экосольвентных компонентах и предназначены для оборудования, оснащенного новейшими печатающими головками Epson. Несмотря на приставку ECO в названии, новые краски имеют стойкость к выцветанию до двух лет, выдерживают химические и механические воздействия. Компания INX Digital

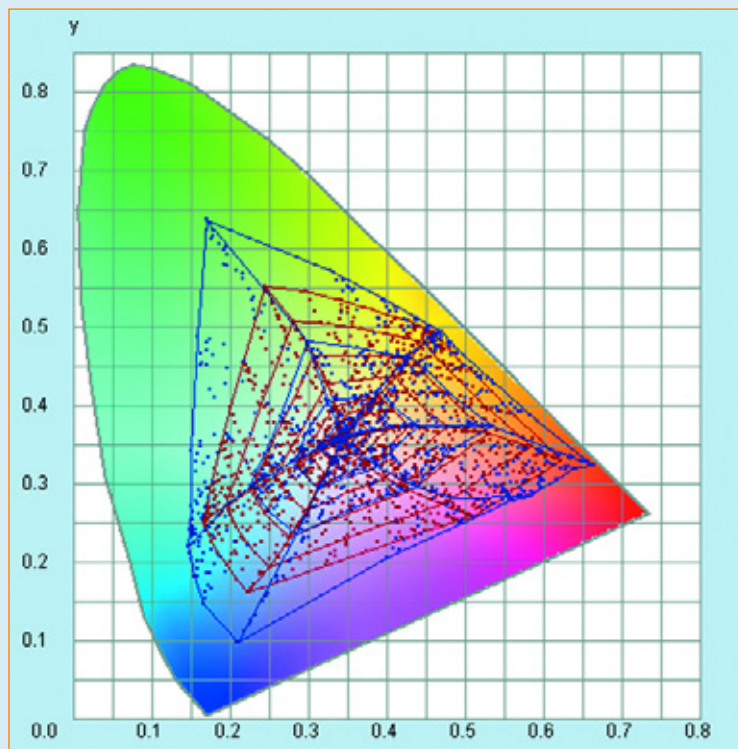
учитывает интересы потребителей в печати на всевозможных материалах, в том числе и недорогих. Для удобства пользователей RXV и MSS совместимы как по цвету, так и по химическому составу с оригинальными чернилами соответствующих производителей оборудования. Это позволяет осуществлять плавный перевод оборудования без потерь дорогих оригинальных чернил.



*Примерный цветовой охват чернил RXV (синяя линия) в сравнении с оригинальными чернилами Roland Eco Sol Max (красная линия).*

Особое внимание уделено упаковке краски. Для упрощения работы INX Digital впервые предложила увеличенные картриджи для оборудования Roland (TM) объемом до 880 мл, а также продолжила совершенствовать системы подачи краски EcoBulk для оборудования Mimaki (TM).

Несмотря на активное развитие рынка экосольвентных чернил, INX Digital продолжает совершенствовать уже хорошо известные продукты. Так, в 2014 году была переработана серия чернил JVS и JVV, предназначенных для печати наружной и транспортной графики на оборудовании Mimaki.



*ОХВАТ КРАСКИ SMF по сравнению с ISO12647-2  
Изображение демонстрирует приблизительный цветовой охват чернил SMF (синяя линия) в сравнении со стандартом ISO 12647-II-2011 (красная линия)*

Для рынка широкоформатного оборудования, рассчитанного на печать наружной рекламы, были представлены серии HD2, PNX, SMF, основанные на формулах без содержания циклогексана. Серии HD2 и PNX являются разработками для принтеров с печатающими головками с объемом капли менее 40 пл. Краска HD2 имеет расширенный цветовой охват, что особенно важно для южных регионов России, а также для печати так называемой «псевдо-интерьерной» графики. MLD-формула этой краски позволяет применять ее для печати изделий, используемых в indoor-рекламе.

Самое распространенное желание заказчиков — получить продукт, который объединяет в себе множество достоинств, включая быстрое время высыхания для снижения температуры сушек и преднагрева, яркие цвета, низкое потребление энергии, высокую стабильность и качество компонентов, совместимость с различным, в том числе скоростным, оборудованием и, конечно же, приемлемую цену. Казалось бы, это невозможно, но после кропотливой работы и многих тестирований компании INX Digital удалось создать продукт, отвечающий всем этим требованиям одновременно. Новая серия SMF была также представлена в 2014 году и предназначена для широкоформатного оборудования с крупным объемом капли. Многочисленные пользователи краски SMF в Европе и России уже оценили ее выдающиеся характеристики.

На рынке УФ-печати компания INX Digital представила несколько новых продуктов, которые после окончания тестов будут поставляться в Россию. Речь идет о красках как для оборудования с LED-системой отверждения краски, так и различного скоростного оборудования.

Какие дополнительные плюсы получат пользователи чернил TRIANGLE в России от открытия нового завода в Европе? На

этот вопрос нам ответил управляющий директор завода INX Digital Avi Bukai (Ави Букай): «Наша фабрика — современное высокотехнологичное производство, способное обеспечить бесперебойные поставки чернил для различных широкоформатных принтеров в России. Уже сейчас мы производим не менее 800 тонн чернил в год и планируем ежегодно увеличивать этот показатель за счет полной автоматизации производственных процессов. Именно автоматизация позволяет INX Digital гарантировать стабильность качества каждой партии, и потребители чернил TRIANGLE могут быть уверены, что красный или желтый цвет в прошлой и новой партии будут абсолютно идентичны. Центр разработок и исследований новых технологических решений, расположенный здесь же, на заводе, постоянно проводит тесты качества партий чернил, используя новейшие технологии. Специально для российских потребителей сольвентные чернила подвергаются тесту на замораживание с последующей проверкой параметров. Центр разработок также проводит исследования на предмет совместимости чернил с различными материалами, в том числе используемыми только в России. Региональная адаптация является одной из важнейших сервисных задач нашей компании. Сервис обеспечивает качественную поддержку и дает уверенность партнерам, помогает при решении сложных вопросов. Мы знаем, как делать качественный продукт, и как подтверждение своей уверенности предоставляем всем нашим потребителям так называемую «мировую гарантию INX» на красочную систему, гарантируя замену элементов красочной системы в случае их повреждения чернилами INX».

«Чем ближе производитель краски находится к конечному пользователю, тем более защищен бизнес, который связан с печатью. Акцент на рынке России, продуманная политика продаж, огромный опыт работы INX Digital гарантирует качественную альтернативу всем пользователям в настоящем и стабильное надежное будущее», — отметил Алексей Сафронов, генеральный директор компании «ПРИЗМИКС», которая является официальным представителем INX Digital и марки TRIANGLE в России. ■





# буквы & знаки

## из нержавеющей стали



изделие  
плоское



изделие  
объемное



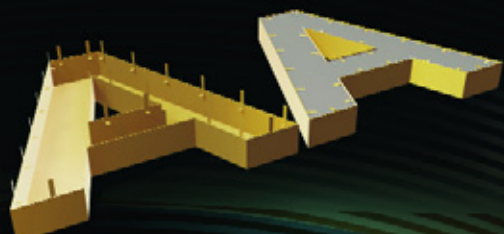
изделие  
с наклонными  
боковыми  
стенками



изделие  
с лицевой  
поверхностью  
из акрила



изделие  
с формованной  
лицевой  
поверхностью



крепление упор-зажимы



крепление на штифтах



изделие с неоновым подсветом



изделие со светодиодной подсветкой



изделия  
по индивидуальному  
проекту

**УПАКОВКА И ДОСТАВКА  
ПО МОСКВЕ  
БЕСПЛАТНО**



**АЛТИМА**  
группа компаний

[www.altima-sign.ru](http://www.altima-sign.ru)  
e-mail: [altima@aha.ru](mailto:altima@aha.ru)

127550, Москва, ул. Прянишникова, д. 19 А, стр. 4  
Тел./факс: (495) 727-18-94 (многоканальный)





СВОБОДНОВСПЕНЕННЫЕ ПВХ-ЛИСТЫ

Вспененный ПВХ лист «UNEXT» – полимерный материал, изготавливаемый методом экструзии из порошкообразной не пластифицированной поливинилхлоридной композиции с добавлением вспомогательных веществ, имеет ровную однородную матовую поверхность, защищённую жёлтой коэкструзионной плёнкой с одной стороны.



**МЫ ДЕЛАЕМ  
– ВЫ ВЫБИРАЕТЕ**

ПВХ листы UNEXT обладают всеми необходимыми характеристиками вспененных ПВХ пластиков.

ПВХ листы UNEXT соединяют в себе такие необходимы и актуальные качества как:

- ▶ ЛЕГКИЙ ВЕС;
- ▶ УСТОЙЧИВОСТЬ К РАЗЛИЧНЫМ ПОГОДНЫМ УСЛОВИЯМ;
- ▶ УСТОЙЧИВОСТЬ К АГРЕССИВНЫМ СРЕДАМ (НЕ ВПИТЫВАЕТ ВОДУ И АТМОСФЕРНУЮ ВЛАГУ ИЗ ВОЗДУХА);
- ▶ ДОСТАТОЧНАЯ МЕХАНИЧЕСКАЯ ПРОЧНОСТЬ;
- ▶ ХОРОШАЯ ЗВУКО И ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ;
- ▶ НЕ ПОДДЕРЖИВАЮТ ГОРЕНИЕ;
- ▶ НЕ СОДЕРЖАТ ТЯЖЕЛЫХ МЕТАЛЛОВ;
- ▶ БЕЗВРЕДНЫ ДЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОРГАНИЗМА И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ;
- ▶ ПРИГОДНЫ ДЛЯ НАНЕСЕНИЯ: ПЛЁНОК, ШЕЛКОТРАФАРЕТНОЙ ПЕЧАТИ, ПРЯМОЙ УФ-ПЕЧАТИ\*

\*При соблюдении требований завода к подготовке поверхности для УФ печати.



**ПРИМЕНЕНИЕ**

- ▶ **В ОБЛАСТИ РЕКЛАМЫ:**  
изготовление быстровозводимых выставочных стендов, вывесок, объемных букв, рекламно-информационных стендов и табло, вертикальных рекламных конструкций, дорожных знаков, деталей для световых коробов, оформление витрин и производство POS продукции.
- ▶ **В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА:**  
отделочные работы, облицовка стен, оконных откосов, перегородок.

**ДИСТРИБЬЮТОРЫ:**

**ЮНАЙТЕД ЭКСТРУЖН**

– НОВЫЙ ЗАВОД  
– НОВОЕ КАЧЕСТВО

«АМТ-ТИМ» [www.amt-team.ru](http://www.amt-team.ru)  
«ГЕЛЬВЕТИКА» [www.helvetica-t.ru](http://www.helvetica-t.ru)  
«ДМР» [www.dmr.ru](http://www.dmr.ru)  
«ЗЕНОН» [www.zenonline.ru](http://www.zenonline.ru)  
«КМСИ» [www.kmci.ru](http://www.kmci.ru)

«ПОЛИАРК» [www.polyarc.ru](http://www.polyarc.ru)  
«ПОЛИМЕР ЦЕНТР» [www.polymercenter.ru](http://www.polymercenter.ru)  
«РЕМЭКС» [www.remex.ru](http://www.remex.ru)  
«ХИСТЫРЬЕ» [www.hims.ru](http://www.hims.ru)





Производство и продажа прозрачного, белого и цветного акрилового (органического) стекла для наружной рекламы, интерьера, строительства и светотехники.



фото предоставлено РТК «Нико-Арт»

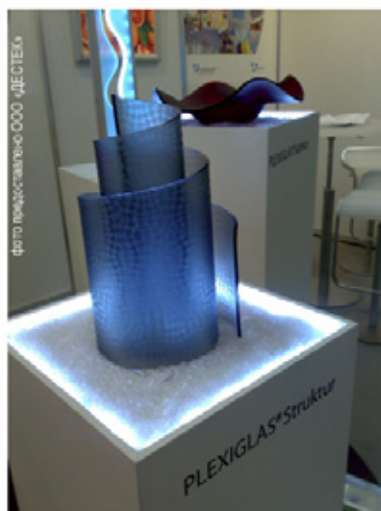
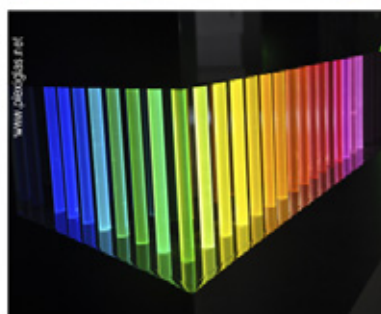


фото предоставлено ООО «ДЕСТЕК»



www.plexiglas.ru



## ДЕСТЕК : PLEXIGLAS® в России

ДИЛЕРЫ И ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ ООО «ДЕСТЕК» ПО РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЧЕСКОГО СТЕКЛА:

### дилеры

**ОРГСТЕКЛО (Москва)**  
тел./факс: (495) 725-08-07, 725-33-36  
e-mail: info@orgsteklo.ru  
www.orgsteklo.ru

**ОРГСТЕКЛО (Санкт-Петербург)**  
тел./факс: (812) 204-05-42, 528-50-80, 528-02-36  
e-mail: plex@orgsteklo.ru

**ОРГСТЕКЛО (Белорусь, Минск)**  
тел./факс: +375 17 208-85-77, 251-44-88, 208-85-88  
e-mail: info@orgsteklo.by  
www.orgsteklo.by

**ОРГСТЕКЛО (Украина, Киев)**  
тел./факс: +38 044 495-32-07, 495-32-08  
e-mail: info@orgsteklo.ua  
www.orgsteklo.ua

**ООО «РЕМЭКС» (Москва, Преображенская наб., корпус 17)**  
тел: (495) 737-48-58, факс: (495) 748-38-41  
www.plexiglas.ru; info@plexiglas.ru

**ООО «ТК РЕМЭКС» (Москва, ул. Добрыникова, д. 1)**  
тел: (495) 363-35-36, факс: (495) 363-35-31  
www.plexiglas.ru; info@plexiglas.ru

**ООО «РЕМЭКС-МКАД» (Московская обл., г. Реутов, ул. Фабричная, д. 9, вл. В)**  
www.plexiglas.ru

**ХИМСЫРЬЕ (Москва)**  
тел: (495) 925-88-49 (многокан.), факс: (495) 995-22-03  
e-mail: post@hims.ru, www.hims.ru

### ЗАО «Форда»

Санкт-Петербург (812) 380-88-68

Москва (495) 730-74-53

Ангарах (3955) 508-169

Братск (3953) 27-30-40

Волгоград (8442) 78-12-73

Екатеринбург (343) 2-630-230

Иркутск (3952) 20-75-78

Красноярск (391) 205-14-14

Новосибирск (383) 363-75-05

Омск (3812) 01-31-15

Ростов-на-Дону (863) 200-02-03

Улан-Удэ (3012) 416-522

Уфа (347) 245-03-73

Чита (3022) 41-51-86

e-mail: info@forda.ru  
www.forda.ru

### Торговые партнеры

**Гельстик-трейдинг**

тел: (495) 925-81-73, (495) 925-80-30 rls@helstic.ru

**Компания «ЗЕНОН Рекламные Поставки»**

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

тел./факс: (495) 788-11-33 (многокан.), 925-05-06

www.zenonline.ru, e-mail: sales@zenonline.ru www.sheets.ru

e-mail: sales@sheets.ru

**Владивосток:** (4232) 43 77 34, e-mail: vlad@zenonline.ru

**Волгоград:** (8442) 95 71 71, e-mail: vrg@zenonline.ru

**Воронеж:** (4732) 460 200, e-mail: vrn@zenonline.ru

**Екатеринбург:** (343) 344 344 7, e-mail: eburg@zenonline.ru

**Казань:** (843) 7 789 789, e-mail: kazan@zenonline.ru

**Иркутск:** (3952) 46 01 61, e-mail: irk@zenonline.ru

**Краснодар:** (861) 262 43 43, e-mail: kdr@zenonline.ru

**Красноярск:** (391) 203 87 87

**Ленинск:** (4747) 332 332, e-mail: ln@zenonline.ru

**Нижний Новгород:** (8312) 78 88 88 e-mail: nnov@zenonline.ru

**Омск:** (3812) 677 622, e-mail: omsk@zenonline.ru

**Пенза:** (8752) 975 975, e-mail: pen@zenonline.ru

**Ростов-на-Дону:** (863) 295 45 55, e-mail: rosn@zenonline.ru

**Самара:** (846) 265 38 60 61 62, e-mail: sara@zenonline.ru

**Саратов:** (8452) 477 111, e-mail: sar@zenonline.ru

**Санкт-Петербург:** (812) 627 02 02, e-mail: spb@zenonline.ru

**Уфа:** (347) 245 14 81, e-mail: ufa@zenonline.ru

**Хабаровск:** (4712) 78 80 90, e-mail: khab@zenonline.ru

**Чебоксары:** (8352) 57 11 11, e-mail: cheb@zenonline.ru

**Челябинск:** (351) 774 56 56, e-mail: che@zenonline.ru

**Ярославль:** (4852) 56 08 08, e-mail: yar@zenonline.ru



**Дестек не только поставяет качественные материалы, но и гарантирует сервис! Все виды выпускаемых Дестеком материалов в любых количествах доступны в течение 24 часов с момента запроса. Материалы нестандартных размеров доступны в течение одной недели.**

# Высокомощные светодиоды от Cree

**Корпорация Cree, Inc. выпустила новые сверхъяркие светодиоды XLamp Extreme High Power (XHP). Как заявляет компания-производитель, с помощью новинок можно на 40% сократить затраты на системы освещения.**

Построенные на революционной платформе Cree SC5 Technology, светодиоды XLamp XHP50 и XHP70 обеспечивают вдвое больший световой поток по сравнению с ранее выпускавшимися светодиодами такого же размера.

«Новая технология Cree меняет правила игры в индустрии светодиодных источников света, а не просто незначительно улучшает характеристики диодов, к чему многие уже успели привыкнуть, — отмечает Нэйт Хайкинг, продакт-менеджер компании Kenall Lighting по прогрессивным светотехническим решениям. — Мы воодушевлены тем, что сверхмощные светодиоды Cree XLamp нового класса способны ускорить переход потребителей на использование светодиодных систем освещения».

С помощью светодиодов Cree XLamp XHP производители систем освещения смогут значительно уменьшить размеры и сократить стоимость установок за счет использования меньшего количества надежных в эксплуатации светодиодов, обеспечивающих требуемый уровень яркости. Компания-разработчик утверждает, что новые светодиоды также обладают более длительным сроком службы даже при более высоких температурах эксплуатации. Это дает возможность пользователям уменьшать размеры радиаторов и стоимость готовых систем освещения без ущерба для долговечности установок.

Светодиод XLamp XHP50 размером 5,0 x 5,0 мм генерирует световой поток до 2546 лм при потреблении 19 Вт. Светодиод XLamp XHP70 размером 7,0 x 7,0 мм — до 4022 лм при 32 Вт. За счет постоянного совершенствования технологий преобразования цвета свечения диодов корпорация Cree удалось достичь более высокой степени однородности излучаемого света от светодиода к светодиоду. Новинки выпускаются в нескольких вариантах, различаемых по цветовой температуре свечения белого света (от 3500К до 2700К) и индексу цветопередачи (80 или 90). Светодиоды XLamp XHP оснащаются инновационными корпусами, благодаря особой конструкции которых производители систем освещения могут самостоятельно выбирать между 6-вольтовой или 12-вольтовой конфигурациями при использовании одного и того же светодиода.

# Энергоэффективные LED-панели от GlacialLight

**GlacialLight, подразделение по разработкам и производству светотехнической продукции корпорации GlacialTech Inc., объявило о выпуске светодиодных панелей новой серии Pollux GL-PL0606-V2. По сравнению со своими предшественниками, светильники тоньше, легче и при этом энергоэффективнее.**

Панели Pollux GL-PL0606-V2 обеспечивают равномерное однородное свечение по всей своей площади и достигают световой эффективности в 90 лм/Вт. Пользователям предлагаются три варианта панелей на выбор, различаемых по цветовой температуре свечения белого света. В конструкции панелей предусмотрены несколько вариантов монтажа.

По сравнению, к примеру, с традиционными офисными люминесцентными светильниками, новинки от GlacialLight обеспечивают более высокое качество света. При эксплуатации панели полностью лишены таких дефектов, как мерцание, даже при подключении к источникам переменного тока, что реализовано благодаря наличию модуля активной коррекции коэффициента мощности. Панель можно приобрести в варианте со свечением теплого белого цвета (3000К), нейтрального белого цвета (4000К) и холодного белого цвета (5700К).

Поскольку новые светодиодные панели тоньше и легче, чем панели серии Pollux предыдущего поколения, их легче монтировать. Благодаря тому, что в конструкции светильников предусмотрены новые варианты монтажа, их можно применять для решения более широких задач в области освещения помещений, чем прежде. В частности, панели Pollux GL-PL0606-V2 можно устанавливать как встроенные светильники, как источники света поверхностного монтажа или как подвесные светильники. Тем самым новые LED-панели можно использовать в качестве систем архитектурного освещения интерьеров в новых зданиях или же в качестве более энергоэффективных альтернатив ранее установленным на коммерческих объектах светильникам, включая, к примеру, панели для ламп дневного света.

В производстве светодиодных панелей Pollux GL-PL0606-V2 не используется ртуть. Кроме того, светильники не выделяют вредного инфракрасного или ультрафиолетового излучения, что обеспечивает их безопасность и экологичность при эксплуатации в освещении интерьеров. Прогнозируемый срок службы новинок оценивается в 30 тыс. часов.







## GE Lighting усовершенствовала уличные светильники

**Компания GE Lighting выпустила новые энергоэффективные светодиодные светильники серии GE Evolve LED N, которые позволяют владельцам и арендаторам недвижимости оптимизировать прилегающие к зданиям пространства, улучшить в этих зонах видимость и безопасность, а также сократить затраты на эксплуатацию систем освещения.**

В светильниках используются светодиоды высокой яркости, которые излучают белый свет цветовой температуры 4000К и 5000К. Энергопотребление новинок составляет от 50 Вт до 150 Вт. По сравнению с предыдущими разработками GE Lighting, представленными в серии Evolve, новые светильники обладают более компактными габаритами и меньшим весом и более удобны в монтаже. Оснащенные оптическими отражателями, устройства равномерно рассеивают свет и сводят образование бликов на освещаемых поверхностях к минимуму. Новинки выпускаются в литых корпусах из алюминия, которые можно с легкостью окрашивать в любой требуемый цвет палитры RAL.

В серии GE Evolve LED N представлены три вида светильников. Первый, Evolve LED N Series Area Light, предназначен для использования в уличных системах общего освещения и может монтироваться на столбы с квадратным или круглым сечением. Данное устройство поддерживает работу в режиме диммирования и может опционально оснащаться датчиками для распознавания появления или присутствия людей в освещаемой зоне.

Вторая новинка, Evolve LED N Series Flood Light, представляет собой прожектор, с помощью которого можно освещать фасады, флагштоки, билборды и другие поверхности, традиционно освещаемые заливающим светом. В компактной конструкции устройства предусмотрен встроенный радиатор для рассеивания тепла, благодаря которому обеспечивается долгий срок службы светодиодов.

Наконец, третья разработка, Evolve LED N Series Wall Rack, предназначена специально для освещения дорожек и других зон общественного пользования. Конструкция новинки предполагает установку светильника на поверхность стен. Опционально устройство можно оснастить системой для диммирования и светочувствительным датчиком для обеспечения еще более экономного потребления электроэнергии.

## Влагозащищенные LED-системы от Steinel

**Компания Steinel Ltd. (Великобритания), один из ведущих игроков на рынке светочувствительных технологий, представила свою новую разработку — стойкую к воздействию влаги светодиодную систему освещения RS PRO 5800 LED. Новинка с прогнозируемым сроком службы в 50 тыс. часов рассчитана на эксплуатацию в помещениях и открытых пространствах с повышенной влажностью.**

Новая система освещения способна генерировать яркий, равномерно рассеиваемый световой поток в 4600 лм, потребляя при этом всего 40 Вт. Пыле- и влагозащищенный корпус системы изготовлен из ударопрочного пластика. Степень влагозащищенности новинки соответствует стандарту IP66.

Обладая долговечностью и стойкостью к внешним воздействиям, система RS PRO 5800 LED оптимизирована для эксплуатации в таких пространствах, как, к примеру, лестничные клетки, складские помещения и многоуровневые парковки. Поскольку новинка успешно работает при окружающих температурах до -20 градусов Цельсия, ее также можно использовать для освещения открытых пространств.

Размер системы составляет 105 x 1278 x 105 мм. Устанавливать ее можно как на стены, так и на потолочные перекрытия. Новинка генерирует приятный человеческому глазу белый свет цветовой температуры 4000К.

При желании обеспечить максимально эффективное потребление энергии на освещении, RS PRO 5800 LED можно приобрести в варианте, оснащенном системой интеллектуального управления. Данная версия реагирует на малейшее движение, вне зависимости от окружающей температуры, и мгновенно включает свет тогда, когда это необходимо. В периоды, когда освещаемое пространство пусто, можно установить автоматический режим полного выключения света или же выбрать работу в режиме приглушенного света до уровня в диапазоне от 10% до 50% от полной яркости. Чувствительность датчика, охватывающего угол в 360 градусов, работает на расстоянии до 8 м от светильника. Датчик также способен распознавать движения сквозь стекло. Помимо всего этого, система интеллектуального управления работой светильника может автоматически регулировать яркость излучаемого света в зависимости от времени суток и внешнего естественного освещения.

# ИМПУЛЬС®

## электронные табло

17 ЛЕТ ПРОИЗВОДСТВА И РАЗРАБОТКИ

Разработка и производство электронных светодиодных табло марки «Импульс» различного назначения и условий эксплуатации.



ИЗГОТОВЛЕНО СВЫШЕ 40 000 ТАБЛО

Электронные часы и календари • Метеотабло • Табло для стел АЭС  
 Табло обмена валют • Табло для систем управления очередью и паркингом  
 Табло для любых спортивных соревнований • Табло «бегущая строка»  
 Промышленные счетчики и таймеры • Табло по индивидуальным проектам



2 ГОДА ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК

ТУ 4032-002-94429063-2008



ООО «РУСИМПУЛЬС ПРОЕКТ»

124482, Россия, Москва, г. Зеленоград, ул. Конструктора Гуськова, д. 2, стр. 3  
 Тел: +7 (495) 645.70.88 E-mail: info@rusimpuls.ru WEB: www.rusimpuls.ru

**Хотите сделать эффективной  
 почтовую рассылку  
 своих рекламных материалов?**

**Рассылайте вместе с журналом НАРУЖКА** →

**Вы можете разослать**

образцы своей продукции, рекламные брошюры, прайс-листы, листовки и др.

**Вы можете воспользоваться любой выборкой адресов, выбрав для рассылки**

рекламные агентства, производителей наружной рекламы, потенциальных заказчиков рекламы, VIP-заказчиков и т. д..

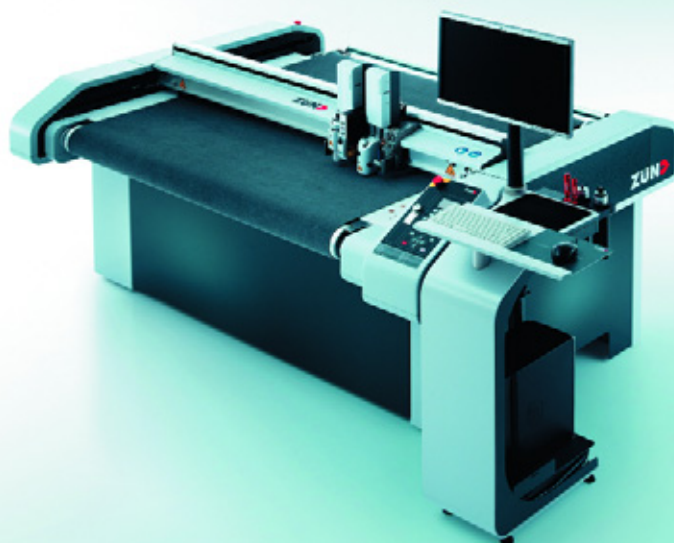
**Наши базы данных проверяются** ежемесячно, а потому имеют минимум возвратов.

Вы разделите наши расходы по рассылке, а потому для вас **стоимость услуги будет меньше**, чем если бы всю работу вы проделали самостоятельно.

Кстати, для рекламодателей «НАРУЖКИ» — **дополнительные скидки!**

За справками обращайтесь: (495) 234-74-94  
 E-mail: info@RiDcom.ru

**Много чемпионов мира  
 родом из Швейцарии.  
 И вот еще один.**



**Режущие системы Zund S3 —  
 сверхбыстрая новинка**

Благодаря революционной системе прямого привода серия S3 разработана для скорости. Новое поколение режущих плоттеров выделяется за счет беспрецедентного соотношения цена/качество, а также исключительно высокой производительности. Отличительной особенностью S3 являются компактные, экономящие место размеры и сверхбыстрое управление по осям Z и T. Zund S3 — совершенная универсальная режущая система.

**oktoprint**  
 SERVICE

Октопринт Сервис ООО  
 Выборгская улица, д.6, стр.1  
 125212, Москва  
 Тел. +7 495 789 80 81  
 Факс +7 495 789 80 83  
 www.zuend.ru

**ZUND**  
 swiss cutting systems



СВЕТОТЕХНИКА / ОБОРУДОВАНИЕ: РЕКЛАМА

НАРУЖКА

25





# Предотвращение неисправностей в светодиодных вывесках



**Светодиоды по праву можно отнести к одним из наиболее надежных в эксплуатации источников света. Чаще всего причинами выхода LED-систем из строя или сбоев светодиодных вывесок в работе являются перебои в электропитании, ошибки в подводе проводов или же непрофессиональное исполнение систем подсветки. Своими советами о том, как избежать подобных проблем в дальнейшем, делятся зарубежные производители LED-модулей и электронных табло.**

Для того чтобы светодиодная подсветка прослужила заявленное производителем LED-модулей время, исчисляемое в десятках тысяч часов, необходимо прежде всего подобрать соответствующий преобразователь тока, который также называют блоком питания или светодиодным драйвером. Не стоит думать, что подключение блока питания прямого тока в 24 В к рассчитанной на напряжение 12 В светодиодной цепочке даст вдвое большую яркость подсветки: чаще всего такой эксперимент приводит к порче LED-модулей и серьезному риску возникновения пожара. Чтобы подобрать соответствующий блок питания, нужно вначале разобраться со спецификацией используемых светодиодов. В случае, если поставщик не может сопроводить продукцию технической документацией, основные характеристики часто указываются на самом модуле в виде маркировки или наклейки. Главное, что следует выяснить, — это потребляемая устройством мощность и рабочее напряжение.

Затем необходимо подобрать блок питания, соответствующий параметрам выбранной вами светодиодной системы. Обычно на блоках питания указываются ограничения для входного напряжения переменного тока (к примеру, 200 — 240VAC — 1,5A) и ограничения для выходного напряжения переменного тока (например, +12V — 8.5A). Если умножить выходное напряжение (12 В) на максимально допустимую вели-



чину силы тока (8,5A), вы получите максимальную мощность нагрузки, на которую рассчитан этот блок питания (102 Вт). При попытке подключить к такому блоку питания светодиодную цепочку, потребляемая мощность которой больше 102 Вт, в работе преобразователя будут наблюдаться сбои или же он вообще перестанет функционировать.

При подборе и последующем монтаже блоков питания следует всегда принимать во внимание ограничения по их установке. К примеру, некоторые модели не защищенных от воздействия влаги преобразователей рекомендуется устанавли-

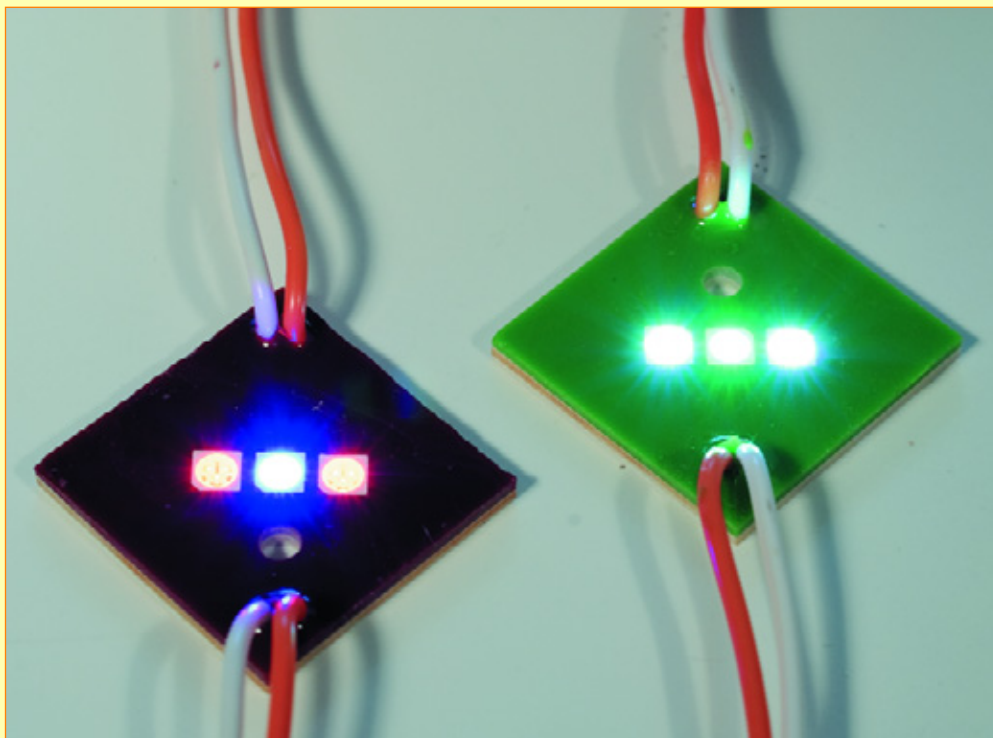
вать в хорошо проветриваемых помещениях «лицом вверх», чтобы тепло, создаваемое в ходе их эксплуатации, могло высвобождаться из устройства и рассеиваться в окружающем воздухе. Если не учесть эту рекомендацию, рано или поздно блок питания перегреется и выйдет из строя. Влагозащищенные блоки питания для уличных вывесок зачастую следует устанавливать в пространствах, защищенных от прямого воздействия солнечных лучей, осадков и стоячей воды. При подключении проводов к блоку питания всегда следует несколько раз проверить правильность выполнения электропроводки и соблюдения поляр-

ности, поскольку допустить ошибку на этом этапе могут даже опытные электрики.

Некоторые из блоков питания, поставляемых на российский рынок, оснащены переключателем для выбора входного напряжения в одном из двух вариантов: 100 — 120 В переменного тока или 200 — 240 В переменного тока. Если этот переключатель не установить в правильное положение, устройство будет создавать проблемы в работе светодиодной вывески и может привести к непоправимым повреждениям рекламной установки в отдаленной перспективе.

В большинстве преобразователей для светодиодов предусмотрена встроенная защита от короткого замыкания. При признаках короткого замыкания блок питания будет включаться и выключаться, заставляя светодиодную цепочку мерцать. Если это происходит, следует исследовать проводку на предмет обнаружения дефекта и устранить его. Обычно короткое замыкание происходит, если оборванные или поврежденные провода соприкасаются друг с другом, припой в паяном соединении образует перемычку между проводами или же светодиодные ленты с незащищенными медными пластинками на обратной стороне смонтированы непосредственно на металлическую поверхность.

Еще одной часто встречающейся проблемой при установке и эксплуатации светодиодных систем является падение напряжения на одном из участков светодиодной цепочки. Как показывает практика, причина этого явления заключается в том, что вы соединили LED-элементы системы последовательно, а не параллельно. Между тем параллельные соединения обеспечат наиболее равномерное и стабильное свечение за счет меньшего падения напряжения и меньшего числа последовательных соединений. Особенно это важно для светодиодных систем с большим количеством соединений и крупным числом используемых светодиодных модулей. Стоит помнить, что каждый светодиод забирает немного напряжения от следующего в соединенной последовательно цепочке. Поэтому чем длиннее последовательное соединение, тем силь-



нее падение напряжения в конце системы. Если вы устанавливаете светодиодную систему длиной свыше 6 м, всегда соединяйте светодиоды друг с другом параллельно.

Если все вышеперечисленные шаги выполнены правильно, а вывеска или световая инсталляция все равно не работает так, как ожидалось, следует вооружиться таким полезным устройством, как мультиметр, и проверить напряжение переменного тока. Чтобы протестировать напряжение в электросети, надо сначала выбрать на мультиметре более высокое значение (к примеру, для линии 220 В — установить переключатель на 600 VAC) и затем подвести провода к разъемам, в которых замеряется напряжение. Стоит обратить внимание, что при работе с мультиметром необходимо соблюдать все рекомендованные производителем правила безопасности. Если вы все сделали правильно, на экране мультиметра появится значение входного напряжения в электросети. Обратите внимание: отклонение от нормы в несколько процентов не является существенным для работы светодиодной вывески. Затем следует таким же образом проверить напряжение переменного тока, которое выдает блок питания.

С помощью мультиметра можно также обнаружить разрыв в электроцепи, отошедший электропровод

или поломку в паяном соединении. Этот тест следует выполнять только тогда, когда ваша система отключена от электросети. Для этого на мультиметре следует установить минимальное значение напряжения, а затем прикоснуться подводящими проводами к положительным проводам светодиодной ленты в том участке, где, как предполагается, повреждена пайка. Если в светодиодной системе действительно произошел разрыв, мультиметр не издаст звукового сигнала, а на его экране не изменится значение. После устранения дефекта и повторения теста мультиметр издаст звуковой сигнал и отобразит 0 на своем экране. Это означает, что поломка устранена и между этими двумя контактами есть связь.

Если напряжение и сила тока в электросети на объекте заказчика вывески не стабильны, имеет смысл предусмотреть в системе наличие сетевого фильтра. Как известно, после внезапного отключения мощности и последующего включения напряжение падает очень сильно, при этом, согласно закону Ома, сила тока резко возрастает. Именно чрезмерно высокая сила тока может разрушить электронные компоненты в системе подсветки. Сетевой фильтр способен противодействовать подобным нежелательным явлениям и предотвратить выход светодиодной системы или отдельного ее компонента из строя. ■







## HP WallArt 3.0: оптимизация интерьерной печати

**Компания Hewlett-Packard представила программное обеспечение HP WallArt третьего поколения, которое разработано на базе инновационной концепции создания дизайна фотообоев непосредственно в точках продаж. Новая концепция создания образцов поможет производителям продукции для интерьеров и дизайнерским студиям повысить эффективность, снизить затраты и ускорить производство готовых изделий.**

HP WallArt — это облачная веб-служба, упрощающая разработку и производство настенных украшений. Это ПО, используемое более чем в 2400 организациях в 81 стране, бесплатно предоставляется владельцам широкоформатных принтеров HP Latex. Новейшая версия HP WallArt помогает поставщикам полиграфических услуг, производителям обоев и дизайнерам более тесно взаимодействовать с розничными продавцами и интернет-магазинами. В частности, теперь можно просмотреть окончательный макет обоев перед покупкой и получить готовый товар в рекордные сроки.

«HP тесно сотрудничает с молодыми дизайнерами, помогая им реализовать безграничные возможности технологий цифровой печати HP Latex при оформлении интерьеров, — рассказывает Хуан Перес Перикот, директор по маркетингу подразделения широкоформатной рекламной печати HP. — Технологии HP расширяют творческие горизонты, позволяя создавать уникальные настенные украшения в кратчайшие сроки. Благодаря оперативной связи с розничными и интернет-магазинами, новая версия программного обеспечения HP WallArt предоставляет владельцам устройств HP Latex широкие возможности для развития бизнеса. Новые функции позволяют охватить новые сегменты потребительского рынка, а следовательно — получить дополнительные источники прибыли».

Среди особенностей ПО HP WallArt 3.0 — удобный модуль расширения для интеграции с сайтами и блогами, с помощью которого пользователи HP WallArt могут в кратчайшие сроки создать сайт или блог, и автоматизация работы с форматами описания заданий (JDF) и обработчиками растровых изображений (RIP), позволяющая отправлять готовые к печати файлы непосредственно из системы удаленной публикации.

В программном обеспечении также предусмотрены набор средств для создания веб-страницы, помогающий ускорить вывод продукции на рынок, импорт отдельных файлов и пакетов из нескольких изображений, и комплект шаблонов, удобных для использования при создании интерьеров помещений, оформление которых приходится часто менять.

## Новый сублимационный принтер от Durst

**Компания Durst Phototechnik AG объявила о выпуске нового широкоформатного сублимационного принтера Durst Rhotex 180 TR. Оборудование позиционируется как печатная машина промышленного класса, облегчающая работы по цифровой печати на тканевых основах за счет исключения из производственного процесса трудоемких этапов по до- и послепечатной обработке носителей.**

«Компания Durst является одним из ведущих производителей техники для широкоформатной струйной печати и успешно работает в таких секторах, как печать этикеток, декорирование керамической плитки и стекла, — отметил Кристоф Гампер, главный исполнительный директор компании Durst Phototechnik AG. — С тех пор, как мы вышли на рынок цифровой печати по текстилю в 2010 году, мы уже установили 130 систем на производствах наших клиентов. Новый принтер Rhotex 180 TR позволяет нам расширить спектр потенциальных клиентов, обеспечивая им несложный доступ к цифровой печати по текстилю. Термотрансферная печать не требует глубоких познаний в до- и послепечатной обработке тканевой основы и дополнительных инвестиций в оборудование для промывки текстиля. Печать на бумаге и последующий перенос изображения с помощью каландра минимизируют трудозатраты и тем самым предоставляют возможность компаниям из других индустрий выйти на рынок цифровой печати по текстилю».

Новый широкоформатный принтер Durst Rhotex 180 TR — это оборудование промышленного класса, рассчитанное на печать по полиэстеровым тканям и тканям с содержанием полиэстера. Эти материалы часто используются в производстве спортивной одежды, тканевых изделий для оформления интерьеров и визуальной рекламы на мягких основах. Технология термотрансферной печати делает производственный процесс менее трудозатратным по сравнению с прямой печатью по ткани, поскольку до- и послепечатная обработка основ являются менее сложными. Перенос изображения с бумаги на ткань с помощью каландра заставляет чернила испаряться и создавать единое целое с материалом. В результате запечатанные по этой технологии ткани обладают повышенной стойкостью к стиранию и воздействию влаги. Принтер рассчитан на эксплуатацию в режиме 24 часа в сутки семь дней в неделю, способен воспроизводить изображения шириной до 1850 мм и оснащен печатающими головками нового поколения Durst QuadroS. Максимальное разрешение печати — 1200 dpi. Производительность принтера достигает 200 кв. м/ч. Печать осуществляется сублимационными чернилами на водной основе, лишенными запаха, безвредными для кожи и не содержащими в своем составе каких-либо летучих органических соединений. Как заявляет компания-производитель, система совместима со всеми современными бумагами для термопереноса.

# Roland CAMM-1 GS-24: передовой настольный режущий плоттер

**Корпорация Roland DG объявила о выпуске новейшего настольного режущего плоттера — CAMM-1 GS-24. Модель выделяется увеличенной мощностью резки и улучшенной точностью, а также набором возможностей, повышающих общую производительность и непревзойденную надежность.**

«С 1988 года, когда компания Roland выпустила первый режущий плоттер CAMM-1, по всему миру было продано 420 000 устройств, — отмечает глобальный менеджер по общему маркетингу Roland DG Сатоко Йошида. — Непрерывные исследования, инновации и глубокое понимание нужд и запросов рынка привели к созданию нашего нового GS-24 — самого производительного и удобного в работе настольного режущего плоттера в истории серии CAMM 1».

В плоттере GS-24 сочетаются высокое качество изготовления, режущая каретка и держатель ножа усовершенствованной конструкции, возможность резки с десятикратным перекрытием фрагментов и давление на нож 350 г (на 40% больше, чем у предшественника). Как заявляет компания-разработчик, теперь пользователи смогут легко и точно вырезать разнообразные (включая толстые и плотные) материалы шириной от 50 до 700 мм. Аппарат оборудован мощным, устойчивым к нагрузкам цифровым сервомотором. Конструкция плоттера обеспечивает оптимальное сочетание эффективности, гибкости и производительности. С его помощью можно вырезать фрагменты из винила, трафареты для окраски, раскраивать термотрансферные пленки и даже магнитные материалы и картон со скоростью до 500 мм в секунду. Сочетая мощность, скорость и точность, GS-24 оптимизирован для создания высококачественной транспортной графики, указателей и деколей, специальной графики, декорирования одежды и пр. Функция сквозной резки превращает изготовление отдельных этикеток и деколей в очень простую задачу.

Несмотря на то, что в GS-24 применены технологии промышленного уровня, аппарат легок в освоении и эксплуатации. Переработанная ЖК-панель обеспечивает удобный мониторинг и контроль процессов, а расположенный спереди желобок для ножа гарантирует очень простую отрезку материала вручную. Новый механизм протяжки материала обеспечивает прямолинейность подачи заготовки для точной резки раз за разом. Программное обеспечение Roland CutStudio, поставляемое в комплекте, позволяет легко и просто увеличивать, уменьшать, менять положение, вращать и зеркально отображать изображения. Улучшенная функция разбивки на отдельные фрагменты упрощает резку крупноформатных изображений. Пользователь может также вырезать буквы шрифтов TrueType без предварительного преобразования в кривые. CutStudio поддерживает форматы файлов BMP, JPG, STX, AL и EPS, а также позволяет запускать резку прямо из Adobe Illustrator или CorelDRAW.

# Acorta: комплексы для послепечатной обработки от Agfa Graphics

**В начале января компания Agfa Graphics представила на мировом рынке автоматизированные режущие плоттеры Acorta. Оборудование ориентировано на производителей упаковки, вывесок и P.O.S.-материалов и предназначено для преобразования широкоформатных отпечатков в готовые к эксплуатации эффектные декоративные изделия, дисплеи, коробки и баннеры.**

«Производство P.O.S.-материалов всегда подразумевало гораздо больше, чем просто печать на правильно выбранном материале, — отметил Доминик Арноут, вице-президент направления по выпуску струйных принтеров компании Agfa Graphics. — Мы разрабатываем интегрированный подход к данному сегменту индустрии. Теперь наши пользователи могут дополнить свое производство оборудованием для финишной обработки и управлять всеми стадиями изготовления интерьерной рекламы из одного ПО, Agfa Asanti. Обработка макета, печать и резка в рамках единого производственного процесса позволит им более оперативно выполнять заказы своих клиентов и повысить эффективность по выпуску готовой продукции, становясь тем самым более привлекательными подрядчиками для заказчиков и повышая рентабельность своего бизнеса».

В серии представлены две модели: Acorta HS 3120 с рабочим столом 3100 x 2000 мм и Acorta HS 2016 с рабочим столом 2000 x 1600 мм. Каждый из плоттеров сконструирован на цельной стальной раме, которая способствует точности в резке и фрезеровке заготовок, устраняя вибрации. Оборудование комплектуется порталом, поддерживающим работу одновременно с несколькими инструментами для резки, биговки и фрезеровки материалов толщиной до 50 мм. Плоттеры рассчитаны на работу как с листовыми, так и рулонными носителями, включая АКП, ПВХ, самоклеящиеся пленки, Re-Board, гофрированный картон и др.

В режущих плоттерах Acorta используется целый ряд современных технологических решений, включая инновационную систему автоматического распознавания напечатанных объектов и приводных меток на режущем столе, а также систему автоматического определения толщины заготовки, предотвращающей необходимость в ручном вмешательстве в настройки плоттера. Скорость резки оборудования достигает 102 м/мин (при выполнении максимально автоматизированных задач). В рабочем столе плоттера Acorta HS 3120 предусмотрено 40 вакуумных зон (в Acorta HS 2016 — 20 зон), которые автоматически активизируются в тех участках поверхности и в то время, где и когда это требуется, что еще более способствует точности и стабильности в послепечатной обработке коммерческой графики.





# СТАНКИ

фрезерно-гравировальные  
для различного применения



**MS0609**  
настольный *163 000р.*

Рабочая область X,Y,Z  
600x900x100 mm



**MS0609**  
на станине *188 000р.*

Рабочая область X,Y,Z  
600x900x100 mm



**MS1224** *322 000р.*

Рабочая область X,Y,Z  
1200X2400X120 mm

**MS1325**  
вакуумный стол *617 000р.*

Рабочая область X,Y,Z  
1300x2500x220 mm

**MS2030**  
вакуумный стол *839 000р.*

Рабочая область X,Y,Z  
2000x3000x200 mm



**MS1530ATC** *1 900 000р.*  
вакуумный стол, ЧПУ Syntec

Рабочая область X,Y,Z  
1500X3000X200 mm  
со сменным инструментом

**В наличии и по заказу**

**плазменная резка**  
**MS1325plasma** *735 000р.*



Рабочая область X,Y,Z  
1300X2500X100 mm

**В наличии и по заказу**

СВЕТОДИОДНЫЕ МОДУЛИ  
ИСТОЧНИКИ ПИТАНИЯ

КОНТРОЛЛЕРЫ



# ЛАЗЕРЫ

гравировка и резка широкого  
спектра материалов



**NEW**  
**QL200** *от 382 560р.*

Станок для лазерной сварки металла  
Применяется для сварки  
объемных букв



**MSL9060** *от 202 000р.*

Мощность излучателя  
60/80/100/150 Вт



**MSL1412** *от 378 000р.*

Мощность излучателя  
100/150Вт

**В наличии и по заказу**

# ПЛОТЕРЫ

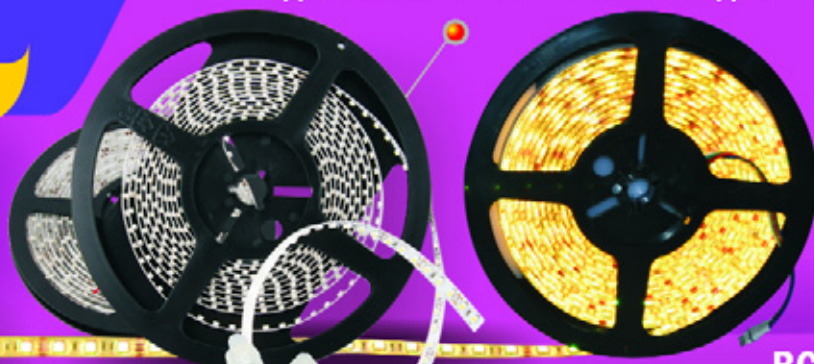


**MSP1350** *от 34 000р.*

Рабочее поле  
1350mm

**В наличии и по заказу**

СВЕТОДИОДНЫЕ ИЗДЕЛИЯ  
ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБОВ ПОДСВЕТКИ



**ВСЕ  
НЕОБХОДИМЫЕ  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ  
ДЛЯ СВЕТОДИОДНОЙ  
ПОДСВЕТКИ**

**Maxismart**  
machinery company

**АЛЬТИМА**  
группа компаний

ЗАПЧАСТИ, РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К СТАНКАМ.



# Безграничные ВОЗМОЖНОСТИ



Берите больше разных проектов. Отгружайте готовую продукцию в день получения заказа. Сокращайте эксплуатационные расходы. Технология латексной печати HP Latex может быть более прибыльной, чем эко-сольвентные чернила. Помимо известных преимуществ технологии HP Latex она также обеспечит гибкость производства, что позволит вам выполнять больше разнообразных заказов на одном и том же принтере; при этом отпечатки на выходе будут абсолютно сухими, и вы сможете отгружать готовую продукцию в день получения заказа. Вы сможете обменять старый принтер на новый с доплатой и сократить таким образом свои эксплуатационные расходы. С новыми принтерами серии HP Latex 300 для вас начнется эра безграничных возможностей.

Узнайте больше на сайте: [hp.com/go/latex](http://hp.com/go/latex)



Принтер HP Latex 310

Принтер HP Latex 330

Принтер HP Latex 360





# Ронен Зиони (НР):

## «В кризисные времена цифровая печать становится еще более востребованной»

**2014 год для подразделения компании Hewlett-Packard по разработкам и выпуску решений в области коммерческой графики был ознаменован целым рядом достижений и ярких премьер. Оставаясь безусловным лидером на мировом рынке широкоформатной «латексной» печати, HP упрочила свою репутацию новатора, приоткрыв завесу над революционной технологией HP PageWide. Об итогах прошедшего года, ключевых трендах на мировом рынке визуальных коммуникаций и политике компании в отношении российских пользователей в ходе интервью журналу «НАРУЖКА» рассказал Ронен Зиони, директор по развитию рынка подразделения HP Graphics Solutions Business в странах Европы, Ближнего Востока и Африки.**



Во второй половине прошлого года стало известно о разделении корпорации Hewlett-Packard на две самостоятельные бизнес-единицы. Как это решение отразилось на успешности НР в целом и на направлении по выпуску оборудования для широкоформатной печати в частности?

Поскольку Hewlett-Packard является акционерной компанией открытого типа, о ее успешности можно судить по стоимости акций. Для НР 2014 год был очень благоприятным, с очень значительным притоком инвестиций, и для подразделения, работающего в области персональных компьютеров и систем, и для дивизиона коммерческой графики, рост оборотов которого в глобальных масштабах оценивается двузначным числом.

Успех каждой акционерной компании открытого типа, которая объявляет о своих намерениях, а затем выполняет свои обещания и планы, базируется на точности и предсказуемости. Именно этим и отличилась наша деятельность в 2014 году. Можно вспомнить, что за прошедшие годы в самые непростые времена стоимость ценных бумаг НР опускалась до 10 — 11 долларов США за акцию. Сегодня наши акции продаются по 40 долларов США. Это свидетельствует о доверии акционеров к нашей компании и является наглядным доказательством того, что решение о разделении Hewlett-Packard очень благоприятно отразилось на нашей деятельности. Теперь руководители каждой из компаний могут уделять повышенное внимание непосредственно своему бизнесу. Уверен, что разделение на два независимых бизнес-предприятия пойдет на пользу и НР, и нашим клиентам, поскольку, условно говоря, компания станет менее масштабной. В результате потребуются меньше людей, чтобы добиваться того, чтобы решения прини-

мались, и больше знаний и навыков для того, чтобы принимать правильные решения и быстро их выполнять. Поэтому я могу строить только благоприятные прогнозы относительно нашего будущего, и мое мнение разделяют независимые аналитики. В частности, согласно их прогнозам, стоимость акций HP в течение ближайшего года возрастет еще на 10 — 15%.

### **Какие разработки Hewlett-Packard в области широкоформатной печати стали бестселлерами по итогам за 2014 год?**

Если судить по числу инсталляций, наибольшей популярностью на протяжении прошлого года пользовались в первую очередь наши широкоформатные «латексные» принтеры новейшей серии, HP Latex 300, в частности модели HP Latex 310 и HP Latex 360. Активный спрос наблюдался и на самый производительный сегодня «латексный» принтер, HP Latex 3000. В сегменте оборудования для широкоформатной рулонной печати эти разработки для нас оказались наиболее удачными. Это можно объяснить, в частности, тем, что в портфолио HP представлены модели, каждая из которых полностью соответствует возможностям и потребностям той или иной рекламно-производственной компании, от небольшой рекламной фирмы до крупного поставщика услуг в области печати. По состоянию на январь 2015 года число уже установленных по всему миру «латексных» принтеров HP превысило 23 000 единиц.

В сегменте широкоформатной планшетной УФ-печати хитом продаж стала машина HP Scitex FB 10000. Согласно нашим данным, по числу инсталляций эта модель в 2014 году обошла своих ближайших конкурентов. Примечательно, что в 50% случаев покупателями HP Scitex FB 10000 стали производители коммерческой графики и P.O.S.-материалов, в остальных 50% — производители упаковки. Это означает, что компания Hewlett-Packard удерживает уверенные позиции на рынке оборудования для производства традиционных средств визуальной рекламы и в то же время осуществляет активную экспансию на рынок техники для изготовления упаковки, на котором в последнее время наблюдается оживленный переход на использование цифровых технологий.

### **Можете ли Вы назвать ключевые тенденции на рынке производства вывесок и широкоформатной коммерческой графики, которые компания Hewlett-Packard наблюдала на протяжении 2014 года?**

На мой взгляд, преобладающий тренд — рост спроса на мелкосерийную продукцию. Об этом в отрасли говорят уже по меньшей мере 13 лет. Сегодня же эта тенденция прослеживается во всех сегментах индустрии печати. Тиражи продолжают сокращаться, несмотря на то что объемы производства коммерческой графики в целом увеличиваются. К примеру, именно поэтому индустрия упаковки не просто начинает брать на вооружение технологии цифровой печати, а фактически переходит на их использование. Конкуренция на рынке возрастает. Прошедший год для макроэкономики нельзя назвать благополучным, и уж тем более для экономики России.

Между тем для владельцев брендов сложившаяся ситуация предоставляет даже более благоприятные условия для того, чтобы выделить себя на фоне конкурентов. Крупные транснациональные производители потребительских товаров удерживают свою долю на рынке, продолжают вести продажи, и им необходимо вооружиться новыми технологиями, чтобы лучше реализовывать свою продукцию, в том числе — за счет использования более привлекательной для покупателей упаковки, способной интерактивно взаимодействовать с ними. Как известно, в последние годы потребителям действительно нужны персонализированные обращения и персонализированная упаковка. Среди наиболее ярких примеров, доказывающих это, — рекламные акции Coca-Cola и Nutella. В первом случае, когда компания Coca-Cola выпустила более 150 млн бутылок, на этикетках каждой из которых было напечатано одно из наиболее популярных в Великобритании имен, покупатели действительно ходили и искали предназначенный исключительно для них товар в магазинах и супермаркетах. Во втором случае любители шоколадной пасты Nutella могли заказать по почте персонализированную этикетку и затем поместить фото эксклюзивной банки на своей странице в социальных сетях. Поэтому цифровая печать, позволяющая оперативно и экономично изготавливать подобную упаковку, — один из наилучших способов обеспечить эффективное взаимодействие с современным потребителем. Эта же технология позволяет сделать упаковку более привлекательной, удерживающей внимание покупателя. Таким образом, в настоящее время главной тенденцией является стремление владельцев брендов получать от своих поставщиков печатной продукции инновационные технологические решения, которые позволяют им удерживать свою долю на рынке и продолжать развивать свой бизнес. Помимо этого цифровая печать открывает перед пользователями широкие возможности в области освоения новых высокомаржинальных сегментов рынка, среди которых можно в качестве примера привести печать персонализированных обоев.

### **Из-за событий, происходящих на территории Украины, отношения между Россией и странами Запада значительно ухудшились. Могут ли владельцы и пользователи оборудования Hewlett-Packard в наступившем году быть уверенными в том, что поставки чернил и сервисная поддержка со стороны HP будут осуществляться так же, как и прежде?**

Вне всяких сомнений. Как известно, мы инвестировали очень много средств и в Россию, и в Украину. В этих странах мы поддерживаем сотрудничество с нашими многочисленными партнерами по продажам, которые продолжают делать всё возможное, чтобы оказывать своим клиентам сервисную поддержку на должном уровне и оперативно поставлять им все необходимые расходные материалы.

Не секрет, что в последние шесть лет во многих странах Европы печатникам также приходилось работать в условиях кризиса. К примеру, в Испании кризис продолжается до сих пор. При этом клиентам Hewlett-Packard из Испании все эти годы предоставляется сервис на необходимом им уровне.







Мы не раз убеждались в том, что в кризисные времена цифровая печать становится еще более востребованной. Это объясняется тем, что данная технология позволяет изготавливать продукцию при меньших затратах и быстрее, чем аналоговые технологии печати, выпускать персонализированные изделия и оперативно реагировать на потребности рынка. Наши партнеры по продажам все эти годы занимали очень уверенные позиции на рынке, они намерены продолжать работать в этой индустрии и поддерживать своих клиентов в сложные времена. Для компании Hewlett-Packard это уже далеко не первый случай, когда приходится иметь дело с непростой экономической ситуацией в той или иной стране. HP нельзя отнести к компаниям, которые, столкнувшись со сложностями, заявляют: «Ну что ж, мы не хотим принимать участие во всем этом, мы не можем себе этого позволить» — и закрывают свои торговые представительства или фирменные магазины. В отличие от них, мы уделяем должное внимание обострившейся ситуации и уже разработали очень жесткие планы по поддержке наших пользователей в России и Украине. Реализация этих планов позволит удержать позиции на рынках этих стран и нам, и нашим пользователям. На мой взгляд, в этом и заключается одно из конкурентных преимуществ каждого клиента HP. Не стоит забывать и о том, что для нас это не просто работа на потребительском рынке: от поддержки со стороны Hewlett-Packard зависят и корпоративные клиенты, и целые промышленные производства.

**В 2015 году ожидается появление первых печатающих машин, в которых будет реализована инновационная технология печати HP PageWide. Можно ли будет применять эти устройства для производства рекламной графики?**

Действительно, в 2015 году печатающие устройства, построенные на технологии HP PageWide, появятся, но в очень ограниченном количестве и не для розничных продаж. Серийный выпуск таких систем намечен на 2016 год. Пока же можно говорить только о технологии, которая действительно уникальна. В ее основе лежит разработанная ранее технология масштабируемой печати компании Hewlett-Packard.

Устройства, построенные на основе этой технологии, будут способны печатать на широчайшем спектре различных материалов для карт, чертежей и плакатов, плотностью от 70 до 200 г/кв. м. Главные области применения HP PageWide — это копирование, картография, САПР, ГИС, печать чертежей и другой технической документации. Пигментные чернила, которые будут использоваться в системах, построенных на основе технологии HP PageWide, обеспечивают яркость и насыщенность воспроизводимых тонов и одновременно с этим — стойкость отпечатков к внешним воздействиям на уровне, который требуется на рынке САПР. Ключевыми преимуществами технологии HP PageWide являются рекордно высокая скорость печати, потрясающе высокое качество печати, выдающиеся четкость и детализация, а также рекордно низкая себестоимость печати. Уверен, пользователи таких печатающих устройств смогут развивать свой бизнес за счет открытия новых

направлений деятельности, что пока еще невозможно с помощью существующих струйных принтеров для САПР и ГИС. В частности, технология HP PageWide предоставит печатникам возможность освоить оперативное производство интерьерной рекламы и P.O.S.-материалов.

**Можете ли Вы поделиться с нами планами Hewlett-Packard по выпуску новых широкоформатных принтеров в 2015 году?**

Мы обычно не разглашаем такие секреты по одной простой причине: не хотим, чтобы наши конкуренты знали о готовящихся к выпуску новинках прежде, чем следует. Единственное, что могу сказать: приезжайте на выставку FESPA 2015 в Мюнхене, и вы сможете увидеть несколько очень интересных технологических решений от компании Hewlett-Packard!

**На российском рынке визуальной рекламы в последние месяцы складывается очень непростая ситуация, вызванная главным образом падением рубля по отношению к доллару и евро. Что Вы можете посоветовать российским производителям вывесок и коммерческой графики в этих непростых условиях?**

Могу предположить, что российские поставщики услуг в области широкоформатной печати лучше, чем я, знают, что им следует делать, поскольку имеют гораздо более полное представление о своем бизнесе и о ситуации на рынке. Тем не менее, когда мы наблюдаем сложную ситуацию в экономике тех или иных европейских стран, мы убеждаемся, что сложные времена — это правильное время для того, чтобы по-настоящему продолжать свое дело, изобретать и внедрять инновационные решения, а по возможности — и выходить на новые рынки. Это время, когда следует делать еще больше для ваших клиентов. Даже если это может казаться сумасшествием в условиях наблюдаемых сегодня в России колебаний в курсах валют, если вы можете — инвестируйте в новые технологии. Если же нет — доведите до максимума отдачу от технологий, которыми вы уже располагаете, и продолжайте искать решения, которые бы выделили вас на фоне конкурентов. Как известно, конкуренты приходят и уходят. Чтобы действительно остаться на рынке, печатникам следует более глубоко понимать потребности своих клиентов и предлагать гораздо больше услуг, чем просто печать изображений. Чтобы бизнес оставался рентабельным, необходимо предоставлять заказчикам комплексные услуги «от и до» — к примеру, от дизайна макета до монтажа готовых рекламных установок. Помимо этого я бы посоветовал печатникам и производителям визуальной рекламы продолжать посещать выставки, следить за ситуацией на рынке, читать журнал «НАРУЖКА», узнавать о новых технологических решениях и делать первые шаги в сфере освоения новых сегментов рынка. Главное — не «замораживать» свои проекты, а искать и находить инновационные креативные способы увеличения ценности и повышения рентабельности вашего бизнеса с помощью новых технологий и новых услуг. ■

# Всегда быть в курсе!



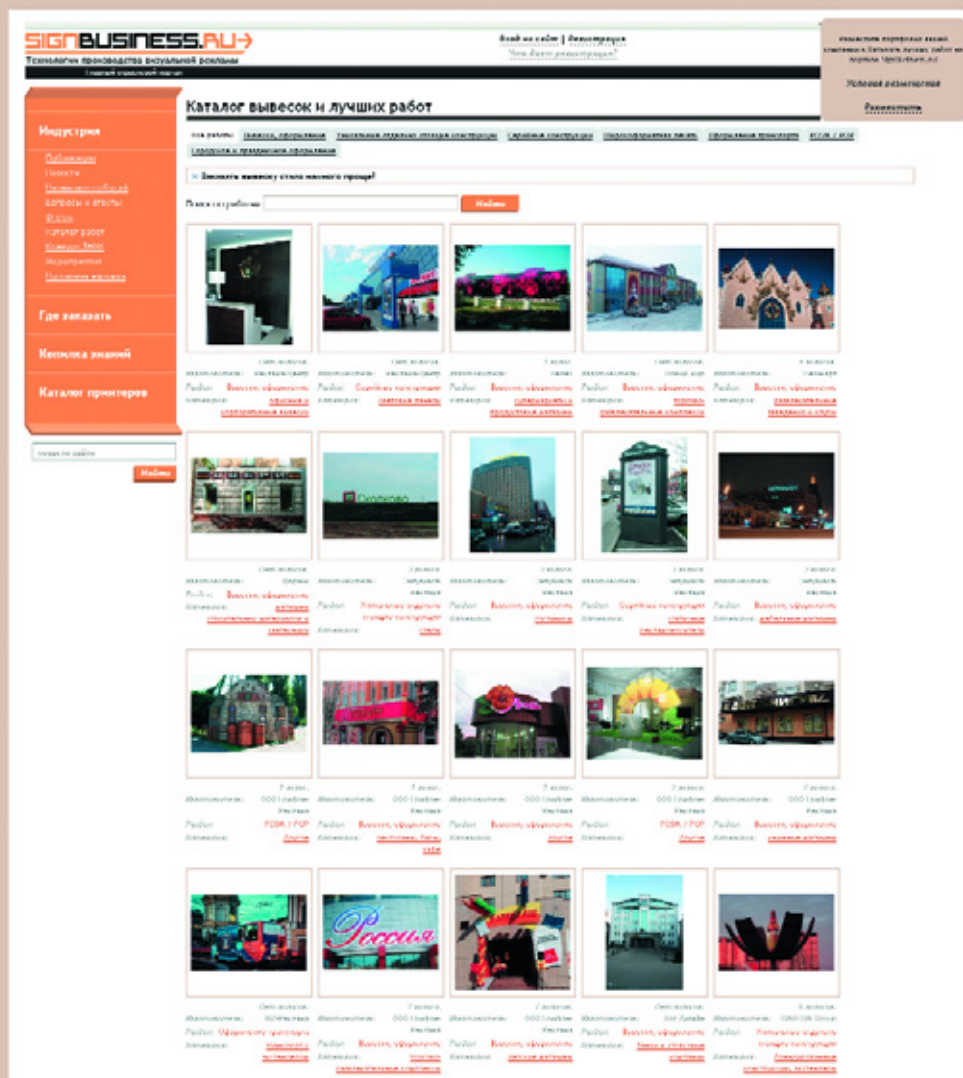
**НАРУЖКА →** на [facebook.com](https://www.facebook.com/naroozhka)

необычные рекламные кейсы  
курьезы в наружной рекламе  
видео по теме  
ссылки на актуальные статьи  
новости и новинки  
коллективные обсуждения  
и многое другое из того,  
что важно, занятно и полезно!

Присоединяйтесь! Нажмите “Нравится”  
на страничке Наружка в facebook:  
<http://www.facebook.com/naroozhka>



# Глобальный электронный Каталог вывесок и лучших работ на signbusiness.ru



**Размещайте свои работы с описаниями бесплатно\***  
для этого достаточно зарегистрировать свою компанию на [www.signbusiness.ru](http://www.signbusiness.ru)

Регистрируйтесь и публикуйтесь на [www.signbusiness.ru](http://www.signbusiness.ru)

\* бесплатно можно разместить по одной работе в каждом из семи разделов каталога

# Виноваты обстоятельства...

Говорят, что от великого до смешного один шаг. Это наблюдение нередко бывает справедливо и в отношении визуальной рекламы. Вроде ни к ее виду, ни к содержанию нет никаких претензий, да и по качеству не подкачала. Однако в определенной ситуации на нее все равно без смеха не глянешь. Соответственно, опять получается попадание в разряд «курьезов»...



Весьма сомнительно, что этот счастливый молодой человек мечтает выиграть путешествие в «места не столь отдаленные»...



Еще один пример того, как ситуация кардинально меняет содержание рекламы. Все-таки привычнее проводить отпуск на морском курорте. А сомнительную романтику «отдыха» в стенах знаменитой столичной тюрьмы лучше оставить тем, кто это заслужил.



Чтобы понять логику этих неугомонных веселых рабочих, пожалуй, действительно не помешает обратиться к произведению Шекспира.



Любые комментарии в этой связи абсолютно излишни...

Посмотреть больше курьезов и приколов в наружной рекламе и прокомментировать их, а также разместить свои примеры можно на сайте [www.signbusiness.ru](http://www.signbusiness.ru) (раздел «Курьезная наружка»)







СДЕЛАЙТЕ ЗАКАЗ

НАРУЧЕНА

38

## МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ



ФИРМА	ТЕЛЕФОН	ФАКС	САЙТ	ВИДЫ ПРОДУКЦИИ
3M	(495) 784-7479, (495) 784-7475	(495) 784-7479, (495) 784-7475	www.3Mgraphics.com/ru	Производитель самоклеящихся пленок для коммерческой графики (вывески, реклама на транспорте, напольная графика, Indoor-реклама, нестандартные решения)
Prizmix	956-1115	956-1115	www.prizmix.ru	Продажа расходных материалов EFI VUTEk и EFI Wide Format, чернила для широкоформатных принтеров торговой марки Triangle, инновационные материалы для дизайна и рекламы компании 3M.
WRS	(495) 363-9339, (495) 775-6084	(495) 363-9339, (495) 775-6084	www.plast.wrs.ru	Листовой ПВХ, алюминий (листы, рулоны, ALS), зеркальное оргстекло, пластик для гравировки, трим профили, алюминиевые профили (тюбинг), ленточные растровые линзы, мпозитные панели, светорассеивающий акрил.
ДЕСТЕК	517-93-32	502-78-04	www.destek.ru	Производство и реализация органического (акрилового) листового стекла PLEXIGLAS.
ЗЕНОН	788-1133	788-1133	www.zenonline.ru	Чернила, профили, мобильные стенды, инструменты, материалы: для шелкотрафарета и термопереноса, самоклеющиеся, световозвращающие и жесткие листовые
Русимпульс Проект	(495) 645-7088, 638-5125	(495) 645-7088, 638-5125	www.rusimpuls.ru	Электронные часы, табло обмена валют, табло для спортзалов, метеостанции, «бегущие строки», модули для стел АЗС, иные табло по индивидуальным заказам.
Техно-графика	225-5043	225-5043	www.t-g.ru	Пластик для лазерной и механической гравировки, баннерные пленки, сетки, ткани, чернила для сольвентных принтеров ХААР (360 +, 128, 200), фрезы, цанги, граверы.
ЮНАЙТЕД ЭКСТРУЖН	783-9000	783-9000	info@unitedextrusion.ru	Производство ПВХ листов ТМ «UNEXT». Толщины от 1 до 24 мм. Широкая складская программа. 7 стандартных цветов. Постоянное наличие, проверенное качество.

## СВЕТОТЕХНИКА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ



ФИРМА	ТЕЛЕФОН	ФАКС	САЙТ	ВИДЫ ПРОДУКЦИИ
WRS	8-800-700-3457, (495) 775-6084	8-800-700-3457, (495) 775-6084	www.elf-light.ru	Светодиодные ленты, светодиодные модули, блоки питания, системы управления светом, комплектующие для изготовления светодиодных табло и бегущих строк, светодиодные лампы, стробоскопы, светодиодные прожекторы, светодиоды, светодиодные кластеры, крепежи, разъемы и коннекторы.
WRS	(495) 363-9339, (495) 775-6084	(495) 363-9339, (495) 775-6084	www.egl.ru	Неоновые лампы и трубки, электроды, неоновые заводы, аксессуары для работы с неоном, программное обеспечение.
ЗЕНОН — Рекламные Поставки	(495) 788-1133	(495) 788-1133	www.zenonline.ru	Светодиодные модули, ленты и источники питания для объемных букв и световых коробов. Люминесцентные лампы, ПРА, арматура, провод. Металлогалогеновые и LED прожекторы для подсветки баннеров. Декоративная и новогодняя светотехника: занавесы, дюралайт, гибкий неон, клип-лайт и т.д. — более 1000 наименований.
Суперсвет	665-4848	665-4848	www.supersvet.ru	Декоративное освещение: дюралайт, световые занавесы, стробы, сетки, гирлянды, садовые светильники, световая продукция и др.



ФИРМА	ТЕЛЕФОН	ФАКС	САЙТ	ВИДЫ ПРОДУКЦИИ
Prizmix	956-1115	956-1115	www.prizmix.ru	Широкоформатное оборудование и расходные материалы EFI VUTEk и EFI Wide Format, растровые процессоры EFI Fiery XF, широкоформатные принтеры Canon серии IPF, режущие плоттеры Esko Kongsberg серии XN, XP-auto и i-XE10 и ПО Esko.
WRS	(495) 363-9339, (495) 775-6084	(495) 363-9339, (495) 775-6084	www.wrs.ru, www.multicam.ru	Фрезерно-гравировальные станки и планшетные плоттеры MultiCam с чпу, системы лазерной резки, гравировки и маркировки Eurolaser, гравировальные станки Xenetech.
ЗЕНОН-Рекламные Поставки	788-1133	788-1133	www.zenonline.ru.	Для шелкотрафаретной печати и термопереноса на текстиль и керамику, широкоформатные и сувенирные принтеры, фрезеры, граверы, режущие плоттеры.
ОктоПринт Сервис	(495) 789-8081	(495) 789-8081	www.oktoprint.ru www.zuend.ru	Цифровые планшетные режущие плоттеры Zund.
Техно Графика	225-5043	225-5043	www.t-g.ru	Трехмерные гравировально-фрезерные системы, режущие плоттеры, широкоформатные сольвентные принтеры, термопрессы, расходные материалы. Сервис. Обучение.
ТД ПАПИЛЛОНС	(495) 933 37 56	(495) 933 37 56	www.tdppl.ru	Оборудование для широкоформатной печати: сольвентные, текстильные, UV-рулонные, UV-планшетные принтеры Agfa Jeti, Agfa Anapurna, Roland, Volk. Сварочное оборудование Leister, пробойники, машинки клепальные.»
Фирма ЛИР	(495) 363-6790, (800) 200-6790	(495) 958-4990	www.ler.ru	Широкоформатные струйные плоттеры Mutoh , широкоформатные планшетные УФ-принтеры JETRIX , режущие плоттеры (каттеры) Summa , широкоформатные ламинаторы SEAL , термопрессы TRANSMATIC. Эксклюзивный поставщик французских материалов Descorprint



СДЕЛАЙТЕ ЗАКАЗ

НАРУЖКА

39



на улицах  
РОССИИ

# реклама & дизайн

справочное издание  
для заказчиков  
и производителей  
наружной рекламы

Новый выпуск ежегодного каталога  
ведущих рекламно-производственных  
компаний России.

Широкая география.

Лучшие образцы работ.

Удобно пользоваться, легко выбирать!

Заказ онлайн: [www.ridcom.ru](http://www.ridcom.ru)

или по телефону: +7 (985) 234-7494

