



№ 22 3 квартал 2013 года

# РОСШТАМП



## Бизнес-старт со Сбербанком и ПолиграфычЪ

О программе «Бизнес-Старт» рассказывает вице-президент ОАО «Сбербанк» по развитию малого бизнеса С.Борисов.



Кредитование на старт деятельности - это принципиально новое направление кредитования как в Сбербанке, так и в целом на рынке кредитных продуктов России. Банки очень неохотно финансируют такие проекты, так как они всегда являются высокорискованными, что, в первую очередь, связано с отсутствием опыта ведения бизнеса и необходимых знаний у начинающего предпринимателя, отсутствием понимания, каким видом бизнеса заниматься, а также адекватного бизнес-плана проекта.

Вопрос достаточности финансов - одна из основ успешного запуска любого бизнеса. Если претендент в бизнесмены (наш потенциальный клиент) не будет уверен в своевременной финансовой помощи банка на начальном этапе планирования, то бизнес, скорее всего, не состоится. Мы это понимаем, поэтому алгоритм выдачи кредита «Бизнес-старт» предусматривает начало рассмотрения кредитной заявки еще до официальной регистрации нашего клиента в качестве индивидуального предпринимателя, акцептования клиента у компании-франчайзера по бизнес-модели, в соответствии с которой планируется бизнес, и выбора помещения для бизнеса.

Фактически работа клиента с банком по данному проекту начинается с изучения мультимедийного курса «Начни бизнес со Сбербанком», расположенного на официальном сайте банка, и выбора планируемого бизнеса в соответствии с предлагаемыми бизнес-моделями компаний-франчайзеров. Положительным моментом в разработанном алгоритме кредитования является то, что любые «серьезные» шаги клиента по открытию собственного бизнеса (уплата паушального взноса, заключение договора о сотрудничестве с франчайзером и т.д.) происходят только после того, как банк дал одобрение по кредиту.

Для одобрения кредитной заявки по продукту «Бизнес-старт», клиент должен:

- представить в банк паспорт, военный билет или приписное свидетельство;
- заполнить анкеты установленной банком формы;
- представить предварительный акцепт на сотрудничество от компании-франчайзера;
- подобрать подходящее помещение для бизнеса (при необходимости) и т.д.

Полный перечень документов представлен на сайте банка [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru).  
(Продолжение на стр. 2)



# СБЕРБАНК

Всегда рядом

С конца 2011 года Сбербанк запустил продукт «Бизнес-старт», предназначенный для начинающих предпринимателей, который предполагает возможность получения кредита в сумме до трех млн. рублей на срок от шести до 42 месяцев для запуска собственного бизнеса с «нуля». Его особенность в том, что он предоставляется для открытия собственного дела в рамках уже готовых бизнес-решений от франчайзеров (компаний-партнеров Сбербанка).

В 2013 году в список аккредитованных Сбербанком франшиз вошло предложение «ПолиграфычЪ». Этому предшествовала полугодовая проверка перспективности самой франшизы и финансовой устойчивости компании-франчайзера. С момента одобрения франшизы состоялось подписание уже трех договоров в рамках проекта Бизнес-старт. А учитывая те звонки, которые постоянно поступают из регионов, можно говорить, что интерес к франшизе ПолиграфычЪ значительно вырос.

### Основные условия кредитования:

- срок кредитования - от 6 месяцев до 3,5 лет;
- сумма - до трех млн. руб. (не более 70% объема финансирования проекта);
- процентная ставка при кредитовании на срок до двух лет - 17,5% годовых, свыше двух лет - 18,5% годовых;
- форма предоставления кредита - кредит, невозобновляемая кредитная линия;
- возможно предоставление отсрочки погашения основного долга до шести месяцев;
- валюта кредита - рубли, кредит предоставляется на р/с, цель кредита - начало бизнеса (пополнение оборотных средств и вложение во внеоборотные активы);
- залог - поручительство физического лица, приобретаемые внеоборотные активы (при наличии), страхование предмета залога обязательно.

(Начало на стр.1) Сбербанк никак не ограничивает клиента в выборе франшизы для бизнеса – это может быть любой франчайзер, представленный на российском рынке. Однако, и это не секрет, банк берет на себя повышенный риск, вкладывая деньги в бизнес, строящийся с «нуля». Одним из факторов, нивелирующих вышеуказанный риск, является уверенность в том, что выбранная клиентом компания-франчайзер является надежным участником рынка. Именно поэтому ко всем компаниям-франчайзерам, участвующим в проекте «Бизнес-старт», Сбербанк предъявляет определенные требования и проводит анализ их финансовой устойчивости. Для этого компании-франчайзеру необходимо предоставить документы, перечень которых можно уточнить в любом филиале банка, осуществляющем выдачу кредита «Бизнес-старт».

В соответствии с условиями продукта максимальная сумма кредита составляет 3 млн. рублей, но в то же время банк не финансирует более 70% проекта: в 30% от суммы проекта начинающий предприниматель должен участвовать своими денежными средствами. Максимальный срок пользования кредитными средствами – 42 месяца. Однако необходимо понимать, что срок кредита и его размер зависят от бизнес-модели конкретной франшизы. Поэтому максимальные критерии будут определяться специалистами Сбербанка в каждом отдельном случае.

Что касается обеспечения кредита, то условия в этом отношении по продукту «Бизнес-старт» являются скорее его преимуществом, нежели ограничением. По кредиту в любом случае оформляется поручительство трудоустроенного физического лица (родственника клиента либо третьего лица). Плюс, если по кредиту приобретаются внеоборотные активы (авто, оборудование), – они также оформляются в залог. Если клиент приобретает по кредиту только товары для оборота, то, помимо поручительства, в обеспечение ничего не оформляется. Иного личного имущества не требуется.

Не секрет, что Сбербанк является не только финансовым партнером для своих клиентов, но зачастую и основным консультантом в вопросах ведения бизнеса по направлениям бухгалтерского учета, налогообложения, взаимодействия с органами государственной власти по вопросам субсидирования и прочего. Консультирование проводится в филиалах банка, как посредством проведения семинаров, круглых столов, так и индивидуально при обращении к специалисту Сбербанка, осуществляющему продажи банковских продуктов клиентам – субъектам малого предпринимательства. Что касается продукта «Бизнес-старт», то консультационная помощь в организации конкретного бизнеса оказывается также со стороны компании-франчайзера, по модели которого организовывается бизнес. Конечно, наши продавцы продукта «Бизнес-старт» осведомлены об общих критериях бизнеса по той или иной модели и могут рассказать о предложениях банка, но более глубокую консультацию проводит компания-франчайзер.

Продукт «Бизнес-старт» предоставляется клиенту только один раз. Эта технология рассчитана исключительно на клиента-новичка в бизнесе. Далее, когда клиент успешно стартует, он продолжает интересоваться нас как потенциальный потребитель всей широкой продуктовой линейки кредитных продуктов банка. К примеру, такой заемщик сможет воспользоваться кредитом на развитие бизнеса «Кредит «Доверие» или получить более сложные продукты под его инвестиционные проекты. **Главное, это получить возможность старта, а дальше все зависит от работы самого клиента.**

*При подготовке материала использовано интервью с сайта Занимаем.ру*



Аккредитация Сбербанком - это новый этап развития для любой франшизы. Для компании "ПолиграфычЪ" это событие привело к значительному росту интереса потенциальных инвесторов к франчайзинговому предложению. Причем этот интерес стал максимально предметным, что несомненно радует.

Кроме того, фактор присутствия Сбербанка и кредитных обязательств явно мотивирует инвесторов на активные действия. Процесс подготовки к открытию становится значительно более быстрым - уже нет времени на пустые разговоры - нужно работать! Фактически, после получения предварительно одобрения кредита франчайзи должны в течение 60 дней определиться с выбором франшизы, обсудить все детали сотрудничества, подготовить документы и найти помещение. После открытия кредитной линии, которая действует всего 1 месяц, франчайзи закупают оборудование, товарный запас, делают ремонт, заказывают наружную рекламу и т.п. Такие сжатые временные рамки с первого взгляда кажутся минусом проекта. Однако на деле они играют очень положительную роль - по факту закрытия кредитной линии франчайзи уже оказываются полностью готовы к работе. Кстати, Сбербанк дает 6 месяцев на то, чтобы проект "встал на ноги" - в это время начинающие предприниматели выплачивают только проценты по кредиту.

На данный момент по кредитной программе "Бизнес-Старт" открыто уже три салона "ПолиграфычЪ" в Нижнем Новгороде, Ижевске и Белгороде. Все франчази подали заявку на кредит летом, а в сентябре уже проходили обучение. На данный момент к открытию готовятся салоны в Санкт-Петербурге и ведутся переговоры еще с несколькими потенциальными инвесторами. Есть все шансы, что к концу года количество фирменных салонов "ПолиграфычЪ" достигнет двадцати!

Понимая весь уровень ответственности, в компании "ПолиграфычЪ" планируют особенно внимательно за динамикой развития "кредитных" салонов. Очень надеемся, что кредитные обязательства станут для них стимулом, а не обузой в развитии.

Справедливо отметить, что пока общение наших франчайзи со Сбербанком в рамках проекта "Бизнес-Старт" проходит максимально легко и оперативно. Все решения принимаются без задержек. Региональные менеджеры активно консультируют инвесторов, помогают с оформлением документов (которых, к счастью, совсем не много). Вся информация о проекте "Бизнес-Старт" представлена на сайте [www.pgraph.ru](http://www.pgraph.ru), а также непосредственно на сайте Сбербанка. Здесь же вы можете скачать список регионов (с указанием контрастных лиц), в которых действует программа кредитования.

Получить консультацию  
по кредитованию франшизы "ПолиграфычЪ"  
вы можете у специалиста по франчайзингу  
**Инны Владимировны Кокойло**  
Тел.: (8332) 64-13-99  
E-mail: [fr@pgraph.ru](mailto:fr@pgraph.ru)

# Салоны ПолиграфычЪ 2013

## Нижний Новгород



## Ижевск



## Белгород



# КОСМИЧЕСКИЙ МЕТАЛЛ от ПолиграфычЪ

*Дорогие клиенты компании "ПолиграфычЪ"!*

Благодарим Вас, что положительно восприняли нашу новую линейку металлической оснастки! За время летней акции многие из Вас смогли приобрести оснастку и высказать свои отзывы и пожелания. Мы постарались учесть их при производстве. В частности, теперь диаметр моделей 40 мм изменился на **42 мм**. Диаметр флеш-печати Орбита также изменился и стал 42 мм.

Кроме того, **формовка резинок** стала более привычной для наших клиентов (исключающая возможность незасветки по краю). Полюбившиеся всеми Сириусы представлены теперь в ассортименте **6 цветов** (новый - розовый). В их сборе учтены нарекания на качество крепления ручки - теперь она крепится **не только на резьбу, но и клей**. По многочисленным просьбам появились **3 модели диаметром 30 мм** - Диск (с подушкой), Спутник (с подушкой) и Комета.



## ДИСК

Карманная оснастка с отделением под подушку для печати 40 мм.

● серебро



## СПУТНИК

Карманная оснастка для печати 40 мм.

● серебро



## ЗВЕЗДА

Карманная оснастка с отделением под подушку для печати 42 (!) мм.

● серебро



● золото



● золото

## ОРБИТА

Карманная оснастка под флеш-технологию для печати 42 (!) мм.



● серебро

! Укомплектована красконаполненной резиной и качественным белым фильтром

## АСТЕРОИД

Оснастка для печати 42 (!) мм.



● серебро

## КОМЕТА

Оснастка для печати 42 (!) мм.



● серебро

интернет-  
магазин

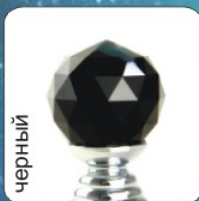
[www.pgraph.ru](http://www.pgraph.ru)



желтый



зеленый



черный

## сириус

Подарочная оснастка с отделением под подушку для печати 42 (!) мм.



обработка



голубой



розовый



прозрачный

## ДИСК

Оснастка для печати с отделением под подушку 30 мм.



## КОМЕТА

Оснастка для печати 30 мм.



## СПУТНИК

Оснастка для печати с отделением под подушку 30 мм.



**КОНКУРС**

*Коллеги! Запуск “Космического металла” показал Ваш интерес к новинкам. Мы хотим продолжить радовать Вас и Ваших клиентов новыми интересными моделями металлической оснастки. Но для этого нам очень важно знать Ваши пожелания и идеи. Именно поэтому компания “ПолиграфычЪ” объявляет конкурс, в котором приглашает принять участие всех штемпелеизготовителей!*

### КОНКУРС НА ЛУЧШУЮ МОДЕЛЬ МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ ОСНАСТКИ

**Суть конкурса:** предложить концепцию нового дизайна или конструкции металлической ручной оснастки. На конкурс принимаются идеи самого разного уровня: варианты дизайна, варианты конструктивного решения, варианты совмещения оснастки с другими предметами и т.п. Вы можете представить свои идеи в виде зарисовок, объемных моделей или чертежей. Идеи победителей получают воплощение в реальных изделиях!

**Сроки конкурса:** идеи принимаются до 15 января 2014 года по адресу: [marketing@pgraph.ru](mailto:marketing@pgraph.ru). Итоги конкурса будут объявлены на форуме [www.forum.pgraph.ru](http://www.forum.pgraph.ru) до 31 января 2014 года.

# ФЛЕШ-ТЕХНОЛОГИЯ ОТ КОМПАНИИ Shiny



## EMINENT LINE

**SUPERIOR QUALITY /  
INDEX WINDOW /  
POSITIONING INDICATOR /  
UNIQUE REFILL INK**



### Комплекты для штампов

EK1313 - 13x13 мм  
EK3012 - 30x12 мм  
EK3914 - 39x14 мм  
EK4217 - 42x17 мм  
EK4425 - 44x25 мм  
EK5714 - 57x14 мм  
EK6322 - 63x22 мм



### Комплекты для штампов

EK5233 - 52x33 мм  
EK7030 - 70x30 мм  
EK7550 - 75x50 мм  
EK9975 - 99x75 мм



### Комплекты для печатей

EK0033 - D= 33 мм  
EK0043 - D= 43 мм

*В наличии сменная формованная резина и дополнительные фильтры к каждому размеру*

Компания “ПолиграфичЪ” является эксклюзивным продавцом оснастки для флеш-печатей производства Shiny на территории России.

### Преимущества флеш-оснастки Shiny:

- в комплект входит картридж с краской. Объем картриджа соответствует размеру оснастки, поэтому в процессе изготовления изделия вам не нужно определять дозировку чернил
- оснастка как для штампов, так и печатей имеет прозрачное окно для образца оттиска
- конструкция оснастки допускает возможность легкой дозаправки печати самим клиентом
- в комплект входит не только резина и фильтр, но и защитная пленка нужного размера
- процесс изготовления флеш-печатей Shiny не отличается от стандартного, поэтому оснастка подходит для любого оборудования
- привлекательная цена



## Региональные дилеры Shiny: стремление быть “на уровне”!

Компания Shiny с первого дня своей работы заявила о создании дилерской сети. За 3 года работы количество и состав партнеров неоднократно менялись. И если первое время Shiny принимали в ряды дилеров практически все желающие, то сегодня идет процесс укрупнения региональных складов - остаются лишь те, кто способен на должном уровне продвигать продукцию Shiny в оптовом сегменте.

В начале октября руководители российского представительства Shiny посетили своего дилера в Рязани - компанию Политех. Поводом для посещения стало открытие нового офиса. По словам сотрудников Shiny, они были очень приятно удивлены новым офисом, который расположился в прекрасном проходном месте, выдержан в едином стиле, имеет большую площадь (600 кв.м.) В помещении находится производство, а также отделы по приему заказов на полиграфию, сувенирную продукцию, печати и штампы.

При посещении производства сотрудники Политеха с гордостью показали свое последнее приобретение – полиграфическую машину нового поколения «ИНДИГО» Кроме того, произвело впечатление большое количество оборудования для производства сувениров.

Кроме того, «Политех» имеет шикарный актовый зал для проведения семинаров, обучения и собраний.

Прием печатей и штампов осуществляется не только в новом офисе, но и в самом центре города - в давно существующем офисе «Центральный», где все посвящено именно продаже штемпельной продукции. Прием заказов ведут высококвалифицированные менеджеры - они же симпатичные девушки. Ожидая очереди посетители сидят на удобном мягком диване. В их распоряжении каталоги, образцы продукции, видео на большом экране, чай и кофе. Продукции Shiny уделяется особое внимание и все менеджеры прекрасно владеют ассортиментом товара.

Открытие нового офиса явно демонстрирует, что Политех развивается! В компании работает более 100 человек – все как одна семья! Причем отношение к Shiny в этой семье особое!

Встреча партнеров закончилась ужином в шикарном загородном комплексе, в сказочном ресторане.



# “Оборот Trodat в первом полугодии 2013 года вырос больше, чем рынок в целом”



За последний год в российском представительстве австрийской компании Trodat GmbH произошел ряд существенных изменений. К ним относятся, в частности, развитие собственной системы дистрибуции. С просьбой прокомментировать нынешнее положение и перспективы развития Тродат мы обратились к **Сергею Игнатьеву – директору по маркетингу и развитию продаж ООО «Тротек Лазер».**

**Сергей, что в последний год происходит в компании Trodat, какие достижения вы можете назвать?**

Одним из наших недавних достижений стало выстраивание сети дистрибуции, процесс которого был запущен во второй половине 2012 года и на настоящий момент он практически завершен. Во всех крупных городах на настоящий момент активно функционируют наши дистрибуторы.

Преимущества наличия сети дистрибуции в компании очевидны – в выгоде остаются все: и Trodat, и дистрибуторы, и небольшие клиенты. Региональный клиент может быстрее получать товар, т.к. теперь он отгружается не с московского склада, а со склада дистрибутора в том же регионе. Дистрибутор получает дополнительных клиентов и дополнительную скидку для того, чтобы предоставить небольшим клиентам прежние условия. Кроме того, за счет большой оборачиваемости склада – улучшает условия по доставке. Trodat при этом обеспечивает отличную логистику и экономит затраты.

**Выстраивание сети дистрибуции достаточно сложный процесс. С какими трудностями вы столкнулись и как их удалось преодолеть?**

Основной проблемой было нежелание некоторых небольших клиентов отгружаться от дистрибутора, т.к. в их городе он может являться конкурентом. Были и вопросы по ассортиментному предложению у дистрибуторов, но активная ценовая политика нашей компании, и борьба с фактами демпинга смогла убедить, что система дистрибуции может быть выгодна всем, а активная ассортиментная политика сделала весь ассортимент продукции Trodat доступным во всех крупных городах.

**Какие первые результаты новой системы дистрибуции?**

Самым простым, с точки зрения оценки, критерием эффективности является увеличение оборота компании. Оборот Trodat в первом полугодии 2013 года вырос больше, чем рынок в целом.

С точки зрения устойчивого развития компании удовлетворенность партнеров намного важнее. Этот параметр не меняется так быстро, как оборот. Поэтому я уверен, что то, что мы делаем для наших дистрибуторов, дилеров и потребителей, принесет свои результаты в будущем.

**Trodat производит оснастки для печатей – будет ли Trodat делать клише для них? Как при этом будет выстраиваться партнерство с локальными производителями клише?**

Изначально корпоративные заказчики, особенно крупные – выразили желание продолжить порядок работы сложившийся ранее – с прошлым дистрибутором (российской компанией). Также положительно об этом начинании отозвались и некоторые наши канцелярские партнеры, которых привлекла возможность расширить свой спектр услуг за счет предоставления нами дополнительного сервиса.

Тем не менее, после непродолжительного этапа производства клише в 2011 году, взвесив все «за» и «против», мы закрыли отдел по работе с корпоративными клиентами. Trodat заинтересован в развитии отношений с партнерами, а не конкуренции с ними.

Хочу обратить особое внимание на то, что среди производителей штемпельной продукции наша компания была первой, кто сделал такой шаг. Для нас лояльность клиентов значительно важнее, чем возможность получения разовой прибыли.

**А как же корпоративные заказчики? Участвуете ли в тендерах с ними?**

Тендеры, конечно, никуда не делись. Мы продолжаем принимать в них активное участие, но исключительно через наших прямых дистрибуторов. Сейчас наша компания готовит предложение на следующий год, которое поможет партнерам такие конкурсы выигрывать.

**То, что Trodat – это печати и штампы знают все, но буквально несколько недель назад компания анонсировала партнерскую программу по продаже лазерных граверов. Что это такое?**

Да, конечно, австрийская компания Trodat является мировым лидером по производству не только штемпельной продукции. В группу Trodat также входит фирма Trotec – ведущий мировой производитель лазерных граверов для изготовления клише и нанесения гравировки на рекламную продукцию.

До настоящего момента лазер Trotec можно было приобрести только через российского дистрибутора Trotec – компанию «Лазерный центр». В большинстве случаев такую покупку можно сделать по предоплате, в исключительных случаях компания «Лазерный центр» предоставляет отсрочку.

На настоящий момент в этой схеме ничего не поменялось, но появилась дополнительная возможность приобрести гравер в многолетний кредит по льготным условиям. Не буду сейчас вдаваться в подробности, фактически мы компенсируем своим постоянным партнерам часть расходов и помогаем им расти в продажах. Программа так и называется «Рост Trodat вместе с Trotec».





**Лазеры Trotec хорошо зарекомендовали себя на российском рынке. Расскажите об их основных преимуществах и отличиях от конкурентов.**

Самое важное для лазера - это скорость работы. Это влияет и на себестоимость продукции, и повышает пропускную способность, что критично или в горячий сезон, или при больших заказах.

Второй по приоритету характеристикой лазера является его срок службы. Гарантия 2 года, которая дается на граверы Trotec является неоспоримым доказательством надежности нашего оборудования. Хочу отметить, что ни один другой производитель на лазерные граверы такой долгой гарантии не дает.

Более того, если случилась какая-либо неполадка, то в 99% случаев она решается дистанционно по телефону и вызвана скорее неопытностью персонала, нежели качеством техники.

Третьим конкурентным преимуществом является его легкость в использовании. Фактически пользоваться нашим гравером не сложнее, чем принтером. Это реализовано за счет удобного и продуманного программного обеспечения и эргономичности самого лазерного устройства.

И, наконец, высокая точность лазеров Trotec позволяет изготавливать «гербовые» печати, что подтверждено соответствующим сертификатом.

Можно еще очень долго говорить о преимуществах лазеров Trotec, но боюсь, что это повествование уже выйдет за рамки данного интервью. За более детальной информации рекомендую обращаться в наш офис. Наши сотрудники с удовольствием вас проконсультируют.



**Расскажите о проекте письменных принадлежностей, который запускает Тротек Лазер.**

Японский производитель ручек премиум класса Mitsubishi Pencils принял решение о смене дистрибутора своей продукции в России. Новым дистрибутором торговой марки UNI становится представительство Trodat.

Для головного офиса Mitsubishi Pencils российский рынок является одним из ключевых и, соответственно, очень важно, чтобы данным брендом занимался дистрибутор, который сможет уделять максимум внимания его развитию и обладает достаточным потенциалом для этого.

Почему Mitsubishi Pencils выбрал Trodat:

- в Польше представительство Trodat более 10 лет успешно продает продукцию UNI
- клиентская политика Тротек Лазер не предполагает конкуренции со своими дистрибуторами в корпоративном или розничных каналах
- Тротек Лазер активно работает по всей стране
- финансовый потенциал Trodat позволяет инвестировать достаточные средства в проект, который довольно капиталоемкий в силу длинных сроков поставки и больших товарных запасов.

И, наконец, существенный рост продаж по продукции Trodat после открытия в России дочерней компании стал одной из решающих причин, по которой было принято решение в пользу именно нашей компании.



**Сергей, Вы пришли в компанию в апреле этого года. Как прошли первые несколько месяцев?**

Ощущения самые позитивные. Даже не верится, что прошло почти пол года – наверное, очень повезло, что попал в компанию в такой динамичный период. Это и глобальная конференция по маркетингу, и переговоры с Mitsubishi Pencils, и запуск нескольких программ.

Мы тщательно пересмотрели цены Trodat на российском рынке и адаптировали некоторые к локальным реалиям, были сделаны специальные предложения – летом получилась простая и удачная акция на основной продукт для российского рынка - круглую оснастку.

Пересмотрели торговое оборудование и уже на осенней выставке предоставили новые дисплеи для торговых точек клиентов. Данная программа даст возможность клиентам расширить представленный ассортимент по Trodat. Осенью запускаем, другие акции – помогая нашим партнерам привлечь клиентов к продукции Тродат.

За это время я убедился, что у мирового лидера оснасток Trodat в России есть отличный потенциал для роста, а самое главное – есть команда, которой это интересно. И я рад, что присоединился, и уверен, сможем.

*Уважаемые читатели, этот текст этого интервью также опубликован на штемпельном форуме [www.forum.pggraph.ru](http://www.forum.pggraph.ru). Здесь вы можете комментировать ответы Сергея Игнатьева и задавать ему свои вопросы. Будьте активны! Для компании Trodat очень важно получать с вами обратную связь.*



**до 16 декабря**

**50 оснасток для штампов по цене 40 шт.**

В акции участвуют артикулы: 4911, 4912, 4913

Каждая промо упаковка содержит один артикул одного цвета

**Новогодние подарки от trodat**  
До 16 декабря

**50 оснасток для круглых печатей по цене 40**

В акции участвуют артикулы: 46040, 4940, 4924

Артикул 46040 теперь с боксом по той же цене.

Для заказа оснастки с боксом выбирайте

в прайсе соответствующую позицию или

уточняйте при заказе о том, что вам нужна

комплектация с боксом.

**Комплектация с боксом возможна как при заказе промо упаковки 46040, так и при заказе штучно.**



## Календари: лучшие идеи для лазерного гравера

Совсем скоро Новый год. Каждая компания задумывается о том, чтобы изготовить для себя, своих клиентов и партнеров календари. Этот сувенир не теряет своей актуальности, но требует свежих оригинальных решений!

Сегодня у многих штемпельных компаний имеются в распоряжении лазерные граверы, а это идеальный инструмент для того, чтобы создавать что-то необычное из самых различных материалов.

Для того, чтобы все мы смогли вдохновиться и разработать свой уникальный фирменный календарь, мы публикуем несколько западных примеров. Все это - изделия, выполненные методом лазерной резки и гравировки!



Миниатюрный многосоставный календарь-подвеска может быть выполнен любым образом.

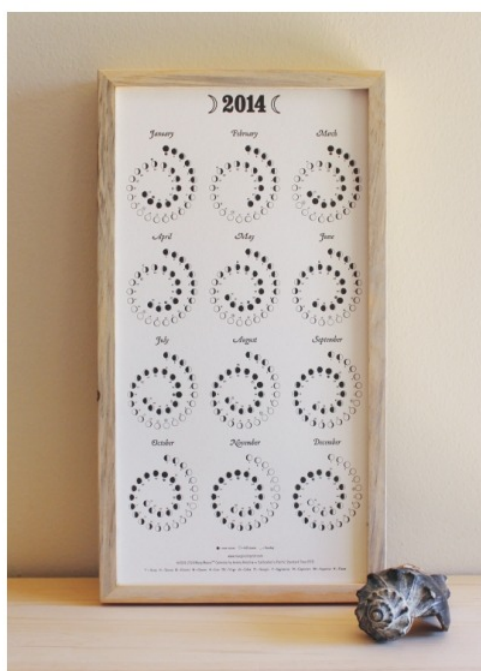
Основа - темное дерево.

В качестве объемной фигурки поверх основы может быть изображение символа года - Лошади.

Календарный отрывной блок - цифровая печать.



В 2012 году, когда только ленивый не говорил о Конце света, очень популярны стали сувениры с изображением календаря майя. Особенно хорошо они получались из дерева. И хоть такой календарь не имел практического назначения, он был необычным подарком. Учитывая, что календарь майя в очередной раз пересчитали и конец света прогнозируется на 2014 год, думаем, что для кого-то такой сувенир будет вновь актуален. Макет календаря в векторном виде выложен на форуме [www.pgraph.ru](http://www.pgraph.ru)



Для тех, кто прислушивается к ритмам природы, оригинальным подарком может стать лунный календарь. Сочетание отверстий на верхнем слое и черного картона на нижнем визуально воспроизводит лунный цикл.



Картонный календарь-раскладушка выглядит ярко благодаря разноцветному картону и воздушно за счет сквозной гравировки.

Дизайн календаря предельно прост, но прозрачность страниц создает удивительные многослойные цветовые сочетания.

Верхняя часть календаря может быть дополнена вашим логотипом.

Этот и другие примеры календарей, выполненных методом лазерной гравировки, смотрите на форуме [www.forum.pgraph.ru](http://www.forum.pgraph.ru)



## “Внеклассные занятия” ШТЕМПЕЛЕИЗГОТОВИТЕЛЕЙ

От редколлегии

Не одним бизнесом живут штемпелеизготовители. У всех есть свои хобби, успехами в которых они активно делятся на форуме [www.pggraph.ru](http://www.pggraph.ru).

Мы решили уделить этой важной части жизни наших коллег внимание на страницах газеты и призвать всех рассказывать о своих увлечениях!

Для финансового директора компании "ПолиграфычЪ" рыбалка - это и хобби, и увлечение, и повод похвастаться! Этим летом Игорь Александрович рыбачил на Каме, откуда привез и сам улов, и фото. Сразу вспомнилась щука Путина. Невольно сравнили... Сравнение оказалось не в пользу Путина!



Ранняя осень для сотрудников "ПолиграфычЪ" - это время любимого хобби - грибной охоты. Хотя в этом году в Кировской области грибной сезон был непродолжительным и не самым лучшим, собрать несколько приятных корзин с белыми грибами все же удалось. Рекордным оказался поход директора - 128 красавцев-белых грибов за пару часов! Согласитесь, что весьма приятных и продуктивный отдых от рабочих будней.



Святослав Воробченко из компании "Экслибрис" известен на Украине не только как штемпелеизготовитель, но и кулинар! Секретами своего мастерства он охотно делится на форуме [www.pggraph.ru](http://www.pggraph.ru) в специальной кулинарной теме. Здесь вы можете увидеть его мастер-классы по приготовлению рульки в пиве, курицы в чесночном соусе, овощного рагу и многих других аппетитных домашних блюд. Кулинарную активность Святослава поддерживают и некоторые другие участники форума.



РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ "РОСШТАМП"

Тираж - 2000 экз. Распространяется бесплатно.  
Учредитель - ООО "ПолиграфычЪ". Адрес: 610000, Киров, ул. Ленина, 65. Тел. (8332) 64-79-75.  
Главный редактор - Титова А.Л. [marketing@pggraph.ru](mailto:marketing@pggraph.ru)