



# РОСШТАМП

## По итогам 2012 года. Цифры и наблюдения.

Думаем, многие согласятся с тем, что 2012 год запомнится по контрасту с годом 2011. После “ударного” 2011-го многие находились на подъеме, пребывали в оптимизме по поводу будущего. Однако ушедший год всем нам напомнил, что кризис еще не закончился.

Кроме этого общего впечатления, наверное, сложно вспомнить 2012 год чем-то конкретным. В событийном плане он был достаточно ровный. На уровне лидеров рынка он был отмечен, наверное, только сменой руководства компании Trodat, которая теперь планомерно выстраивает дилерскую сеть, пытается вернуть былые позиции на рынке. Все остальные компании были заняты, вероятно, своими текущими задачами, связанными с удержанием и повышением продаж. Насколько и кому это удалось - показывает статистика.

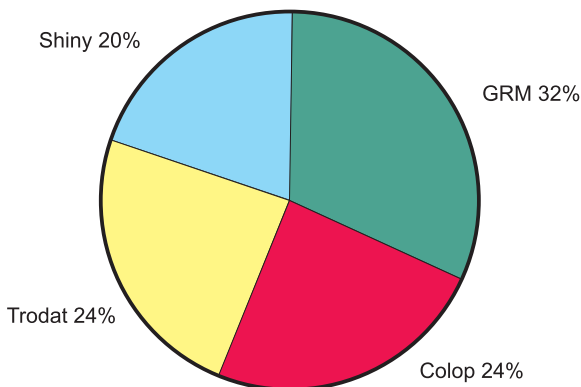
Если сравнить данные за 2011 и 2012 года, то становится очевидной ситуация определенной стабилизации на рынке. Распределение долей произошло и, чтобы в корне переломить ситуацию, необходимы какие-либо кардинальные действия. К сожалению, пока вся позиционная война брендов сводится к “игре” с ценами. Насколько эта тактика оправдывает себя - вопрос сложный. Очевидно лишь то, что в глобальной перспективе она не даст ничего кроме вреда рынку, маржинальность которого и так с каждым годом снижается.

Положительной тенденцией в работе поставщиков автоматической оснастки можно назвать попытки выстраивания дилерских сетей. Если еще несколько лет назад такая система работы была абсолютно чуждой для штемпельного рынка, то теперь она воспринимается многими лидерами как единственный путь оптимизации своей работы.

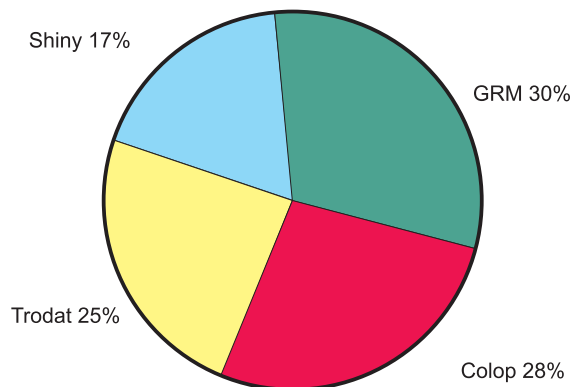
По сути, последние пару лет идет процесс “оживления” дилерской системы в реалии штемпельной жизни. Все лидеры рынка учатся работать в формате новых условий, подбирать правильных партнеров и выстраивать с ними эффективные отношения, регулировать и контролировать цены, объемы продаж и т.п. Естественно, что процесс этот сложный. И, прежде всего, с точки зрения “ломки” стереотипного для нашего бизнеса восприятия отношений “поставщик-покупатель”. Насколько быстро пройдет этот этап - зависит от управленческой воли руководителей компаний. Например, компания Trodat не только разработала самый серьезный и детальный дилерский договор, но и планирует четко контролировать выполнение его условий в плане ценообразования, объемов продаж, выкладки продукции на прилавках, охвата клиентов в регионах. Полагаем, что многим будет интересно наблюдать за развитием этой ситуации и успехами Trodat в этом направлении.

Хочется надеяться, что в 2013 году тема дилерства окажет благотворное влияние и на категорию региональных участников рынка, которые будут вынуждены соответствовать определенным требованиям поставщиков. Сейчас штемпельные компании продолжают “плодиться” в каждом регионе. Причем речь не идет о появлении новых сильных игроков. Как правило, небольшие юридические, полиграфические и др. фирмы начинают включать в свой ассортимент услуги по изготовлению печатей. Главным образом, они отвоевывают свое место под солнцем путем демпинга. Как долго и в каком формате они продолжат свое существование в ближайшие годы - зависит, в том числе, от лидеров рынка. Именно они должны определить на ближайшее время вектор развития для всего бизнеса.

Данные за 2 полугодие 2011 года



Данные за 2012 год



# Первая штемпельная on-line выставка: лидеры рынка в “открытом доступе”

С 18 по 20 февраля 2013 года на площадке форума [www.forum.pgraph.ru](http://www.forum.pgraph.ru) состоялась первая штемпельная online-выставка - первый подобный опыт в нашем бизнесе. В этом мероприятии приняли участие ВСЕ производители автоматической оснастки, представленные на российском рынке. Несмотря на экспериментальность, выставка оказалась полезной для многих участников и дала почву для размышления организаторам выставки.

Автор статьи  
администратор сайта [www.pgraph.ru](http://www.pgraph.ru)  
и модератор форума [www.forum.pgraph.ru](http://www.forum.pgraph.ru)  
**Анастасия Чебыркина**

Интерактивные онлайн-выставки - это использование возможностей Интернета для презентации собственной продукции. Сегодня, когда эффект от дорогостоящих “реальных” выставок падает, переход в интернет становится все более заманчивым. Особенно это актуально для штемпельного бизнеса, у которого до сих пор нет специализированной выставочной площадки, и лидерам рынка приходится участвовать в форумах смежных отраслей.

Площадкой для проведения первой он-лайн выставки стал профессиональный форум [www.forum.pgraph.ru](http://www.forum.pgraph.ru), который на сегодняшний день является единственным “живым” интерактивным ресурсом по штемпельной тематике. Для нас, как организаторов, такое мероприятие стало не только пробой нового формата общения, но и подготовкой к проведению реальной выставки. Учитывая “тестовый” формат выставки, к ее участию мы пригласили только четверку лидеров: Шайни, GRM, Тродат, Колоп. Было принципиально заручиться их поддержкой! Нужно сказать, что все компании не только откликнулись на наше предложение, но и по итогам выставки высказали свое одобрение мероприятию. То есть мы можем надеяться, что это информационное сотрудничество продолжится и дальше.

В рамках онлайн выставки у компаний была возможность представить новинки, создав виртуальный стенд с фото и видео своей продукции. На выставочном стенде постоянно присутствовали сотрудники компаний, давая консультации и отвечая на вопросы клиентов.

Посетители могли, прежде всего, увидеть в одном месте все новинки производителей. Нужно сказать, что большая часть этих новинок на момент проведения выставки еще не была презентована в России. Кроме того, формат мероприятия позволял высказывать пожелания и нарекания на продукцию, сразу же получив отклик от компании.

Еще за пару дней до начала выставки, когда мы принимали рекордное количество регистраций, было понятно, что она уже вызвала большой интерес штемпельной общественности. Если называть количественные итоги всех трех дней выставки, то получается следующая ситуация:

<b>Количество просмотров:</b>	<b>Количество сообщений:</b>
Шайни - 2180	Шайни - 129
GRM - 1998	GRM - 78
Тродат - 1013	Тродат - 36
Колоп - 687	Колоп - 13

Нужно сказать, что эта статистика отражает не только интерес штемпелеизготовителей к тому или иному бренду, но и уровень активности конкретного стенда. Любая выставка - это, прежде всего, живое общение. Если уровень и оперативность этого общения не соответствуют ожиданиям посетителей, то участие в выставке для некоторых компаний начинает сводиться к символическому присутствию.

Так, например, произошло с Колоп и Тродат. Вполне вероятно, что их низкая заинтересованность в прямом общении со штемпелеизготовителями связана с тем, что внимание этих компаний с каждым днем все больше нацелено на канцелярщиков.

Говоря о содержательных результатах выставки, стоит отметить очевидный крен всех обсуждений в техническую сторону. Безусловно, конструктивные моменты имеют свое значение и формируют определенные отличия существующих брендов, но они играют второстепенную роль для организации и развития бизнеса. Полагаем, что компаниям-штемпелеизготовителям было бы интересно наряду с техническими моментами услышать от лидеров рынка ответы на свои «жизненные» вопросы:

- Система работы с поставщиками (условия оплаты, возможная оптовая и розничная наценка, возможность организации регионального склада, обучение, предоставление дополнительных услуг, обеспечение рекламно-информационными материалами)
- Актуальные тенденции в штемпельном бизнесе (направления, которым следует уделить внимание в развитии штемпельного предприятия)
- Оптимизация закупочного процесса и складского учета (какой товарный ассортимент должен быть представлен в салонах, какой товарный запас должен поддерживаться для оптимальной работы и т.п.)
- Работа с розничными и корпоративными клиентами (как презентовать продукцию того или иного бренда, как обрабатывать крупные корпоративные заказы и т.п.)

- Как оформить выигрышно витрины с продукцией того или иногда бренда... и многое другое.



Также совершенно не затронутым в рамках выставки оказался образовательный аспект, хотя именно лидеры рынка заинтересованы в повышении профессионального уровня штемпелеизготовителей. Параллельно с презентацией своей продукции было бы правильно рассказывать о том, как представить эту продукцию в салонах, какую розничную цену на нее установить, как презентовать клиентам, какой товарный запас формировать. Это очень сложная работа, которая пока практически не проводится в штемпельном бизнесе.

Очевидно, что только объединив усилия и финансовые возможности с лидерами рынка, мы все вместе сможем сдвинуть с мертвой точки и придадим ему новый вектор развития. Будем надеяться, что прошедшая

выставка – небольшой шагочек в этом направлении хотя бы потому, что все 4 лидера согласились собраться на одной площадке. Следующий этап – начать диалог!

Всё более очевидной становится необходимость специализированной штемпельной выставки. Пример онлайн выставки показал, что лидеры рынка могут эффективно работать на одной площадке, но Интернет-выставка это не замена «живых» выставок, а скорее дополнение к ним. Мы в свою очередь показали, что готовы к диалогу с каждым. И не только с лидерами рынка, поскольку если проведение онлайн-выставки станет традиционным, то будет разумным увеличение количества участников, расширение тематики, применение новых веб-технологий интерактивного общения.

**Электронный каталог  
по итогам выставки  
на форуме [www.forum.pgraph.ru](http://www.forum.pgraph.ru)**



# Скрепка 2013: наблюдения и личные впечатления

**Сунцов А.В.**  
директор компании  
«ПолиграфычЪ»

Ежегодное посещение выставки «Скрепка» стало уже традиционным. Как всегда, хочется поделиться личными впечатлениями от каждого стенда и мероприятия в целом.

## SHINY

Несмотря на то, что компания Shiny несколько раз зарекалась не участвовать в канцелярской выставке, в этом году их стенд вновь был представлен. Кроме того, на мероприятие приехали руководители компании Shiny из Тайваня – мистер Ши и мистер Джимми. По словам директора российского представительства Шарикяна А.Ю. с ними была обсуждена масса вопросов о сотрудничестве, расширении ассортимента, технических доработках и пр. Плюс личное общение, в том числе с региональными лидерами.

Обсуждение сотрудничества с дилерами, в том числе и с «ПолиграфычЪ», было основной задачей для руководства российского представительства Shiny. Именно для этого на выставку приехали почти все дилеры.

Основное впечатление по итогам посещения стенда – все это же можно было сделать и не в формате дорогостоящей выставки.

## TRODAT

Впервые познакомились с «новым» генеральным директором – Петром Шаровым. По итогам разговора договорились о визите сотрудников Trodat в Киров.

Кроме того, обсудили вопрос информационного ресурса «ПолиграфычЪ» - «РосШтамп», в котором Trodat регулярно размещает рекламу, но пока отказывается от публикации материалов и интервью о

## COLOP

На этом стенде, в отличие от Trodat, были только давно знакомые лица. За время многолетнего сотрудничества все вопросы мы успели обсудить уже неоднократно. Поэтому, серьезных ожиданий от их стенда на выставке у меня не было.

Но нужно отдать должное, стенд у компании Color был красивый.



Приехал коммерческий директор Франц Ратценбергер... без Фабера. Впервые за несколько лет увидел Шелеснова Михаила Борисовича.

## GRM

Не участвовал и правильно сделал!



стратегии развития бренда. А именно этот вопрос был бы крайне интересен особенно в контексте заявлений о намерении выстраивать дилерскую сеть в России. Для решения этой задачи в штате компании даже появился специалист по организации дилерской сети. Правда, в штемпельном бизнесе он ранее не работал. Но может быть это и к лучшему. Новые люди со свежим взглядом, тем более ранее работавшие в крупных корпорациях, наверное, привнесут в наш штемпельный бизнес свой огромный профессиональный опыт.

Общие выводы, которые напрашиваются по итогам выставки таковы.

Во-первых, выставка «Скрепка» как не имела, так и не приобрела своего значения для штемпельного рынка. В свое время было ошибкой начало торговли штемпельной продукцией на канцелярском рынке, но это отдельный разговор.

Во-вторых, Все более очевидной становится необходимость специализированной штемпельной выставки. Мы планируем ее на осень. В кулуарных разговорах большинство лидеров готовы принять участие.

В-третьих, других информационных площадок, кроме газеты «РосШтамп» и профессионального штемпельного форума нет и не предвидится. Поэтому то, как будут развиваться эти ресурсы, зависит от всех лидеров рынка. Пример недавно прошедшей он-лайн выставки показал, что лидеры рынка могут эффективно работать на одной площадке. А мы показали, что готовы к диалогу с каждым.

В-четвертых, Shiny, Trodat, GRM декларируют развитие дилерской сети. И уже продвигаются по этому пути. Color пока молчит. Эта ситуация выражается и в ценах. Все понимают необходимость упорядочивания рынка, соблюдения колонок прайс-листов и поднятия цен. В итоге, с 1 марта Shiny, Trodat, GRM подняли цены в среднем на 10%. А у Color очередная акция со снижением цен. Как дальше в этой ситуации будет развиваться рынок - сказать сложно, но очевидно, что это будет зависеть от готовности всех лидеров сесть за стол переговоров.



## НОВЫЙ МЕТАЛЛ от ПолиграфычЪ

Новинки в ассортименте ручной оснастки - достаточно редкое явление. Поэтому компании "ПолиграфычЪ" особенно приятно представить **полностью обновленную серию металлических печатей**. Изменения коснулись не только дизайна, но и цвета - в ассортименте теперь появилась оснастка с покрытием "золото" по цене обычных изделий. Также вас порадует идеально ровное покрытие и качественная резьба.

Процесс обновления ассортимента еще не закончен, поэтому компания "ПолиграфычЪ" ждет ваши отзывы о новой оснастке, замечаний по качеству, пожеланий по размерам и новым моделям. Свои идеи вы можете высказывать менеджерам оптового отдела или направлять по адресу [marketing@pgraph.ru](mailto:marketing@pgraph.ru) Мы обязательно учтем их при производстве!

100,00  
руб.



● серебро

### ДИСК

Карманная оснастка с отделением под подушку для печати 40 мм.



● золото

100,00  
руб.



● серебро

### СПУТНИК

Карманная оснастка для печати 40 мм.



● золото



● золото

### ЗВЕЗДА

Карманная оснастка с отделением под подушку для печати 40 мм.



● золото

### ОРБИТА

Карманная оснастка под флеш-технологию для печати 40 мм.



● серебро

Укомплектована красконаполненной резиной и качественным белым фильтром

100,00  
руб.

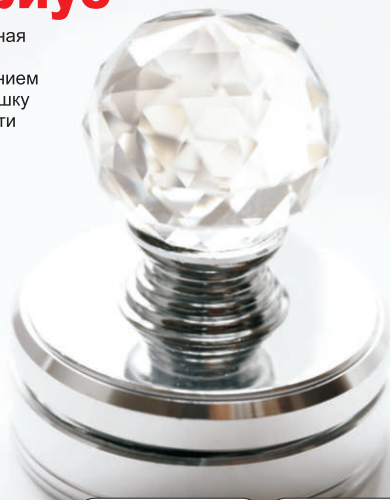
150,00  
руб.



# КОСМИЧЕСКАЯ АКЦИЯ до 1 сентября 2013 года

## сириус

Подарочная  
оснастка  
с отделением  
под подушку  
для печати  
40 мм.



серебро

золото

150,00  
руб.



желтый



голубой



прозрачный



зеленый



черный

На все новые модели металлических печатей мы объявляем специальные цены.  
Указанные расценки будут действовать до 1 сентября 2013 года!

Также мы приглашаем к сотрудничеству крупных региональных оптовиков, которым готовы предложить выгодные условия сотрудничества. По условиям сотрудничества обращайтесь в центральный офис компании “ПолиграфычЪ” (г.Киров) и по электронной почте [marketing@pgraph.ru](mailto:marketing@pgraph.ru) или [support@pgraph.ru](mailto:support@pgraph.ru)

## астероид

Оснастка  
для печати  
40 мм.



серебро



золото

100,00  
руб.

## комета

Оснастка  
для печати  
40 мм.



серебро



золото

100,00  
руб.

## CARBON

В этом году компания Shiny представила свою главную новинку - оснастки абсолютно **новой линии Printer «Carbon»**. Это необыкновенно красивая новаторская серия с оригинальным дизайном корпуса. Ее главное ноу-хау заключается в том, что **Вы можете заказывать цветные вставки (платы) разных цветов и самостоятельно менять их.**



## Оснастки для печатей R542 DELUX

Компания Shiny представляет новое покрытие для печатей R542. Оно матовое, бархатистое и очень приятное на ощупь. Благодаря ему оснастка выглядит более дорогой и качественной.

В наличии уже представлены цвета: **черный, белый, синий, красный, желтый.**

В мае в этом исполнении на склад поступит оснастка серии Моне и Шагал.



## Печати Printer R542 серия Шагал



**Fuxia**  
(фуксия)



**Orange Tango**  
(мандариновое танго)



**African Violet**  
(африканская фиалка)



Цвет все больше входит в мир штемпельной продукции. Компания Shiny всегда была сторонником ярких цветов в своей оснастке!

В этом году и без того самая широкая цветовая гамма Shiny пополнилась новыми оттенками. Теперь в семействе печатей Printer R542 будет 9 новых цветов: сочные, яркие, смелые оттенки в серии **Шагал** и мягкие, пастельные, нежные в серии **Моне**.

Все цвета будут представлены в 2-х вариантах: обычный пластик и бархатистый (Delux).

Новые цветовые линии печатей Shiny способны освежить любой штемпельный салон, привнеся в него настоящее весеннее, цветочное настроение. Они украсят витрины и порадуют постоянных клиентов!

Все новые цвета в продаже с мая 2013 года.

## Печати Printer R542 серия Моне



**Vanille** (ваниль)



**Lavender** (лаванда)



**Pink Pion**  
(розовый пион)



**Lagoon** (лагуна)



**Persik** (персик)



**Sky blue**  
(небесно-голубой)



# Оснастки Shiny R-542 Military ДЛЯ МУЖЧИН НЕ ЗНАЮЩИХ ПОРАЖЕНИЙ

Новые оснастки для мужчин с  
камуфляжным прорезиненным  
покрытием

R542 Desert Stopm  
(Буря в пустыне) и  
R542 Tropical Rein  
(Тропический дождь)

Эти модели особенно порадуют  
военных - камуфляж всегда  
вызывает ассоциацию  
с мужчиной- воином, сильным и  
решительным!







## НОВИНКИ В ассортименте

В 2013 году компания Shiny радует своих клиентов долгожданными новинками. Почти все они уже имеются на складе и у региональных дилеров.

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



Главная новинка - штампы больших размеров:  
**HM-6014 (60x90 мм)**  
**HM-6015 (116x65 мм)**

Также в продажу поступят два датера со свободным полем аналогичных размеров.



Скоро поступит в продажу долгожданная оснастка для печати серии HEAVY DUTY  
**H-6010 размером 42 мм.**



В продаже появились **аксессуары для печатей:**

- пластиковый бокс (прозрачный)
- футляр малый (кожзам, высота 95 мм)
- футляр большой (кожзам, высота 125 мм)

**Цвета:** черный, синий, белый, коричневый, красный.



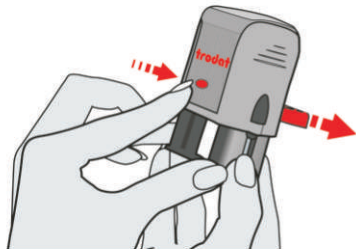
Линия HEAVY DUTY пополнилась **самонаборными штампами D-I-Y:** H-6206 - 6 строк 56x33мм  
H-6208 - 10 строк 64x46мм  
и **самонаборными датерами D-I-Y:** H-6120 41x24 мм (2 строки + дата), H-6123 50x30 мм (4 строки + дата), H-6127 60x40 мм (6 строк + дата)

## P4 от Trodat. Больше, чем просто штамп

Прошло полтора года с момента начала продаж первых штампов P4 – обновленной линейки от Trodat. За этот период успело обновиться 10 позиций, каждая из которых имеет большое количество цветовых вариаций. В ближайших планах Trodat – заменить всю текущую линейку P3 на обновленную P4. Сейчас уже можно подводить первые итоги и делать выводы о новом запуске. При переходе к новой серии рост потребления на те же самые модели в обновленном дизайне составил 20%. Связано это с тем, что на сегодняшний день аналогов на российском, да и мировом рынке штемпельной продукции, просто не существует. О каждом преимуществе обновленной линейки подробнее.

### СМЕНА ШТЕМПЕЛЬНОЙ ПОДУШКИ

Одним из преимуществ Trodat является то, что только в этой продукции уделено большое внимание технике смены подушки. Это касается не только линейки P4, которой посвящена данная статья, но и предыдущим моделям. Штампы серии P3 оснащены специальным кнопочным механизмом, который позволяет менять подушку просто и непринужденно, без риска испачкать пальцы штемпельной краской. При нажатии на кнопку подушка выпадает из штампа до определенного уровня, а далее ее нужно немного подтянуть и достать окончательно. Более того, она никогда не выпадет из штампа полностью, то есть никогда не упадет на пол и не испачкает его.



При разработке серии P4 Trodat пересмотрел технологию смены подушки и улучшил ее. Теперь подушки снабжены специальными «ушками», при помощи которых их можно с легкостью достать из штампа. Благодаря все тем же ушкам ваши пальцы будут находиться достаточно далеко от красящей поверхности, что сводит риск испачкаться штемпельной краской практически к нулю.



### ГРАВИРОВКА И НАНЕСЕНИЕ ЛОГОТИПА НА ОСНАСТКИ



CREATING ORIGINALS

Для многих корпоративных клиентов особо важное значение имеет возможность персонализации штемпельной продукции, в частности, нанесения на штамп логотипа компании. Инженеры Trodat специально предусмотрели данную потребность при разработке серии Printy4.0. Теперь на оснастке отведено специальное место под логотип. Кроме того, передняя пластина штампа, на которой идет размещение логотипа, является съемной, благодаря чему наносить гравировку или тампопечать становится проще: в гравёр или оборудование для нанесения тампопечати можно положить не весь штамп целиком, а отдельно данную пластину. Так как тампопечать рекомендуется наносить, в первую очередь, на белую поверхность, Trodat специально начал выпуск оснасток с белой передней панелью.



Отдельной темой заслуживает механизм нанесения гравировки на штампы. В ассортименте Trodat есть оснастки с двойной панелью, внешняя часть которой имеет черный цвет, а внутренняя – белый. При гравировке такой панели внешний черный цвет снимается и становится виден внутренний белый. Таким образом, компании, изготавливающие клише при помощи гравёров, получают возможность нанесения логотипа на штамп, не приобретая для этого дополнительного оборудования.

### ОБНОВЛЕННЫЙ ДИЗАЙН

Первое, что отмечают пользователи Trodat – это обновление дизайна в новой серии. Инновационные технологии и специальный MID пластик предохраняет штамп от царапин, грязи и отпечатков пальцев. Обновление дизайна имеет огромное значение, т.к. дизайн – это первое, что видит и на что ориентируется конечный пользователь при выборе из двух аналогичных моделей. При разработке новой оснастки конструкторам Trodat удалось уменьшить размер корпуса на 30%. Сейчас компания с гордостью может сказать, что штампы серии Printy4.0 являются самыми компактными в мире.





## ЭКО ПРОДУКТ

Trodat прилагает максимум усилий для снижения загрязнений окружающей среды. С 2010 года Trodat является партнером Всемирного Фонда Охраны природы (WWF) Австрии, проекты которого он активно финансирует. Тем не менее, простая компенсация выбросов Co2 в атмосферу не решит проблемы загрязнения окружающей среды, и если компания идет только по этому пути и не предпринимает попытки исключить или минимизировать выбросы Co2 в атмосферу, то данный путь является аналогичным продаже индulgенций.

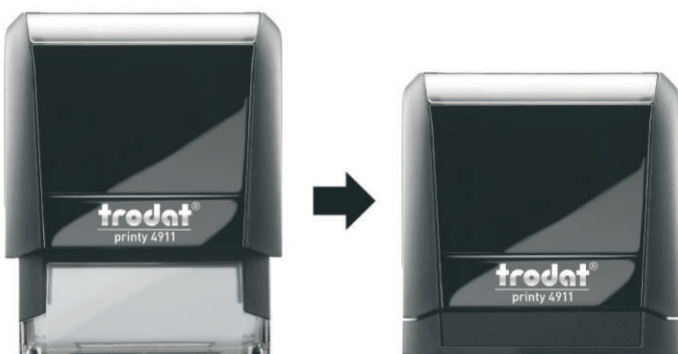


Для того, чтобы снизить выбросы в атмосферу, компания Trodat предпринимает ряд мер. Вот лишь некоторые из них:

- около 80% отходов производства используются для дальнейшей переработки;
- тепловые выделения, возникающие в ходе технологического процесса, применяются для отопления зданий;
- станки охлаждаются с помощью свежего воздуха;
- 62% электричества поступает из восстановленной энергии;
- все этапы производства продукции происходит без выбросов в сточные воды.

## КОМПАКТНОСТЬ

Одним из преимуществ серии P4 является возможность использовать в комплекте со штампом специальную защитную крышку, благодаря которой штамп можно складывать и переносить в сложенном состоянии. Крышку можно приобрести отдельно и использовать ее как с обычными штампами, самонаборными, так и со штампами со стандартным словом.



## ПРОСТЕЙШАЯ УСТАНОВКА КЛИШЕ

Благодаря новому более высокому расположению текстовой платы, установка текстового клише стала значительно удобнее. Пользователи самонаборных штампов, возможно, не смогут по достоинству оценить данное преимущество, т.к. для набора текста при помощи пинцета высота расположения текстовой пластины не имеет принципиального значения. Тем не менее, владельцы оснасток для штампов и печатей будут приятно удивлены. Сюрпризом стало и наличие направляющих на штампе, которые указывают, как правильно наклеить клише/набрать текст.



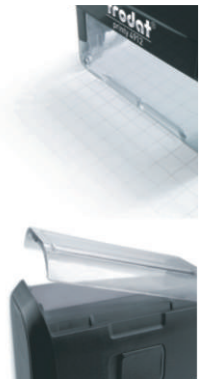
## БОЛЬШОЙ ЦВЕТОВОЙ ДИАПАЗОН

Штампы серии Printy 4.0 имеют сочный и насыщенный цвет. Каждый пользователь сможет подобрать цвет себе по вкусу.



## ЧЕТКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОТТИСКА

Абсолютно прозрачное основание оснастки обеспечивает четкое размещение оттиска.

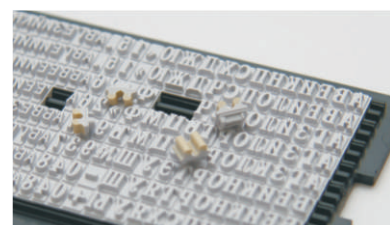


## ЛЕГКОСЪЕМНОЕ ОКОШКО ОБРАЗЦА ОТТИСКА

Большой выступ позволяет без усилий снять крышку, а ее симметричная форма - столь же легко установить ее на место с любого края оснастки.

## КАССЫ НА ДВУХ НОЖКАХ

Достаточно распространенная проблема: в процессе эксплуатации штампа буквы на набранном штампе постепенно смещаются относительно друг друга. Для того чтобы избежать этой проблемы, инженеры компании Trodat разработали кассы букв, оснащенные двумя ножками крепления. Наличие на штампе двух ножек крепления позволяет говорить о максимальной прочности и долговечности набранного Вами оттиска. Две ножки крепления присутствуют как на самонаборных штампах P4, так и на всех других самонаборниках Trodat.



## Новости Trodat

### НОВЫЙ САЙТ TRODAT

По адресу [www.trodat-russia.ru](http://www.trodat-russia.ru) теперь доступен обновленный сайт Trodat. Как и раньше в разделе СЕРВИС - СКАЧАТЬ наши партнеры могут скачать фотографии продукции в форматах EPS, TIFF и JPG. В разделе ИЗДЕЛИЯ находится обновленный каталог всей продукции Trodat.



### КАТАЛОГ TRODAT 2013

К выставке СКРЕПКА ЭКСПО вышел новый каталог Trodat 2013.

Заказать необходимое количество печатных каталогов можно позвонив в наш офис или у вашего персонального менеджера.

Тел. для заказа каталогов:  
8 (495) 637-90-00



### РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА САМОНАБОРНЫХ ПЕЧАТЕЙ И ШТАМПОВ

Компания Trodat сообщает о запуске в продажу трех новых моделей самонаборников.



#### Printy 4916 типо

Двухстрочный самонаборный штамп. Размер оттиска 70 x 10 мм. В комплект входит сменная подушка, пинцет для набора текста, касса букв и цифр 6005.

**ИВАНОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА**  
МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА ЗАКУПОК 8 495 357 93 01



#### Printy 4931 типо

Шеститрочный самонаборный штамп. Размер оттиска 70x30мм. В комплект входит сменная подушка, пинцет для набора текста, кассы букв и цифр 6005 и 6006.

Как и во всех самонаборных штампах Trodat, символы касс имеют две ножки крепления, что позволяет говорить о максимальной прочности и долговечности набранного Вами оттиска.

**«МОСКОВСКИЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОНД»**  
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
Р.С.Ч. 4070285000000600222  
В ОАО «АЛЬФА БАНК» Г.МОСКВА  
КПП 771850001 БИК 055516000 ИНН 7414001000  
ТЕЛ: (499) 000-00-11, 000-00-22



#### Printy 46030 типо R1

Круглая самонаборная печать 46030 ТИПО R1. Диаметр оттиска 30 мм. В комплект входит сменная подушка, пинцет для набора текста, касса букв и цифр 6005

Модели 46030 типо и 4931 типо обладают всеми достоинствами серии оснасток Printy3. Удобный кнопочный механизм позволяет быстро и беспроблемно поменять старую сменную подушку на новую.

### ДАТЕРЫ TRODAT С ЦИФРОВЫМ ВЫРАЖЕНИЕМ МЕСЯЦА

Положение Банка России от 19 июня 2012 года № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств», в соответствии с которым обозначение месяца на банковских документах возможно только в цифровом выражении, привело к возрастанию ажиотажа на модели с данной особенностью.

В наличии имеются как датеры серии Professional, которая пользуется наибольшим спросом среди банков, так и серии Printy.

Во всех новых моделях разделитель между датой, месяцем и годом - точки.

**ЗАО «СПЕЦМОНТАЖПРОЕКТ»**  
ПОЛУЧЕНО ПО ФАКСИМИЛЬНОЙ СВЯЗИ  
**17.11.2020**  
ОТВ. ИСПОЛНИТЕЛЬ: ФЕОКТИСТОВА А.А.  
ВРЕМЯ ПОДПИСЬ



**ОАО АКБ «ВЕТЛА-БАНК»**  
ОСТАНКИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ  
**17.11.2020**  
МОСКОВСКОГО ГТУ БАНКА РОССИИ  
К/С 303010181080000000285





# Новые цвета оснасток для круглой печати

**trodan**<sup>®</sup>

CREATING ORIGINALS

10 цветов для оснастки 46040

9 цветов для оснастки 4940



## ЭКО ПРОИЗВОДСТВО

С 2013 года большинство продукции Trodat производится в соответствии с эко требованиями. Стоимость на обновленную продукцию не меняется!

Обновленные штампы серии Professional поставляются в новом сером цвете.



## MOBILE PRINTY 9425 (25 x25 MM)

Карманная оснастка размером 25x25 мм. Уникальная пирамидальная форма гарантирует устойчивое равномерное давление на всю текстовую площадку. Оснастка раскладывается и складывается одним движением руки (пока вы удерживаете кнопку - оснастка открыта, как только отпускаете - она автоматически складывается). Отличается компактностью, идеально подходит для командировок. Имеет специальный клип для крепления к карману куртки или брюк с помощью специального зажима.



## БОКС ДЛЯ ОСНАСТКИ 46040, 46045

- Подходит для оснасток и датеров диаметром 40 мм (46040, 46140) и 45 мм (46045, 46145)
- Материал - прочный полупрозрачный пластик
- Надежный и удобный способ транспортировки и хранения круглых печатей
- Оснастка хранится в боксе в сложенном состоянии, что значительно сокращает ее размеры.



## РИФЛЕНАЯ РЕЗИНА

- Формат А4 (210 x297)
- Цвет серый
- Твердость 60SH
- Толщина 3 мм
- Идеально подходит для самонаборных штампов Trodat
- 10 шт. в упаковке



## Премиум-сегмент штемпельного бизнеса



*Думаем, что у каждого из нас были ситуации, когда в салон заходил клиент и просил «что-то эксклюзивное и очень дорогое». Как правило, такие печати приобретаются в подарок, поэтому особые требования предъявляются как к их внешнему виду, материалу, так и оформлению, упаковке. Для клиентов печати зачастую становятся настоящей реликвией, которая бережно хранится и передается из поколения в поколение.*

*К сожалению, в ассортименте большинства штемпельных предприятий представлены преимущественно товары массового спроса. Однако присутствие в вашем салоне (особенно, если в нем параллельно представлена сувенирная продукция) подарочных печатей премиум-сегмента может заметно выделить вас в среде конкурентов.*

*Конечно, продажа дорогих изделий требует особого подхода к их презентации в салоне. Невозможно выставить их на одной полке со стандартными оснастками – в этом случае подарочные печати просто потеряются и обесценятся. Небольшая отдельная витрина, оформленная соответствующим образом, с несколькими образцами и полным каталогом эксклюзивной продукции под заказ – это то, что нужно!*

Компания «Полиграфычъ» решила включить в свой оптовый прайс подарочные печати премиум-сегмента. Некоторые печати присутствуют в наличии, но есть варианты и под заказ (2-3 недели). Кроме того, возможно разработка печати под конкретного клиента (создание эскиза, подбор материалов). В этом случае срок изготовления может составить от 1-го до 2-х месяцев.

Каждая печать - это результат кропотливой работы мастера и настоящее произведение искусства. В качестве материалов используются полудрагоценные (яшма, мрамор, малахит) и драгоценные камни (например, сапфиры), а также драгоценные металлы (никель, золото - 999,9). Все изделия имеют подарочную упаковку, которая может быть персонализирована дарственной надписью.

Для оформления специализированной витрины в своем салоне, вы можете заказать несколько образцов изделий и составить полный каталог продукции для работы с клиентами. По вашему запросу менеджеры компании «Полиграфычъ» вышлют вам макет листовки, а также качественные фото всех подарочных оснасток.

**Получить консультацию по новому виду продукции вы можете у менеджеров центрального офиса в г. Киров - (8332) 64-13-99, 64-15-49. Заказ оснастки возможен как через сайт [www.pggraph.ru](http://www.pggraph.ru), так и через франчайзинговые салоны компании «Полиграфычъ» в регионах.**

Надеемся, что премиум-печати займут достойное место в ваших салонах и дадут новый вектор их развитию.



Материал: латунь. Покрытие драг. металлами: никель, золото (999,9). Высота 8 см. Диаметр клише 40 мм. Подарочная коробка.

**Оптовая цена: 8500 руб.**



Материал: латунь. Покрытие драг. металлами: никель, золото (999,9). Высота 8 см. Диаметр клише 40 мм. Подарочная коробка.

**Оптовая цена: 8500 руб.**





Материал: золото, никель, яшма, эмаль.  
Камень - малахит. Высота 13 см.  
Диаметр клише 40 мм. Подарочная  
коробочка.  
**Оптовая цена: 24000 руб.**



Материал: латунь. Покрытие драг. металлами:  
никель, золото (999,9). Инкрустация голубыми  
топазами. Высота 8 см. Диаметр клише 40 мм.  
Подарочная коробка.  
**Оптовая цена: 24000 руб.**



Материал: золото, никель, яшма, эмаль.  
Высота 13 см. Диаметр клише 40 мм.  
Подарочная деревянная коробка.  
**Оптовая цена: 35000 руб.**



Материал: золото, никель, яшма, эмаль.  
Камень - фианит, либо горный хрусталь  
Высота 13 см. Диаметр клише 40 мм.  
Подарочная деревянная коробка.  
**Оптовая цена: 40000 руб.**



Материал: золото, никель, латунь,  
хрусталь swarovski. Высота 7 см.  
Диаметр клише 40 мм. Подарочная  
коробка.  
**Оптовая цена: 45000 руб.**



Материал: долерит, гранат, латунь.  
Диаметр клише 40 мм. Подарочная  
коробка. Возможен подбор материала и  
декор под клиента.  
**Оптовая цена: 80000 руб.**

## Личные гербы и печати российских селебрити

Печать или штамп всегда является чем-то единственным, это символ - уникальности и оригинальности. И именно оригинальности не занимать нашим российским звездам эстрады.

Видимо не канула в Лету эпоха геральдики и не только дворянам 17 века интересны фамильные гербы! Так, например, небезызвестный **СТАС МИХАЙЛОВ**, мало того, что совсем недавно обзавелся собственным фамильным гербом, но ещё и увековечил собственные инициалы в нём...

Как стало известно, Стас Михайлов подал заявку на регистрацию герба в качестве товарного знака. Это значит, что в будущем изображение может быть использовано в коммерческих целях. Нарисовать герб певец доверил профессиональному художнику.



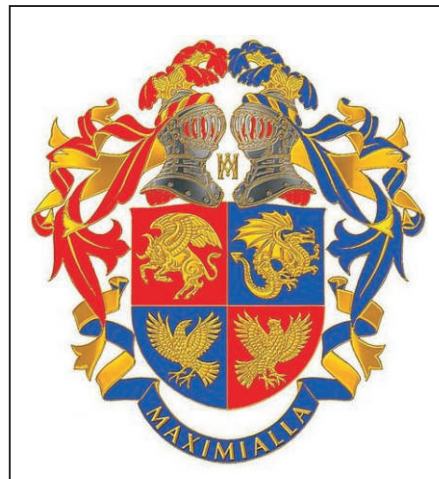
Примечательно, что в центре, на щите, изображены две заглавные латинские буквы — S и M, означающие имя и фамилию певца. Чуть ниже размещен девиз, написанный на латинском языке, в котором есть слова «небо никогда не оставит вас». Помимо ангелов и щита герб украшен вензелями.

— Герб Михайлова, возможно, станет примером для всех россиян — и они тоже нарисуют свои семейные гербы, запатентуют их, — поделился директор и близкий друг певца Сергей Кононов. — Это можно считать возрождением старых традиций.

Стас Михайлов оказался не одинок в своем желании выразиться при помощи фамильного герба. Ещё ранее звездная чета **ПУГАЧЕВА-ГАЛКИН** тоже заказывали фамильный герб.

Алла Пугачева и ее супруг шоумен Максим Галкин стали владельцами собственного фамильного герба. На нем Максим символично представлен галкой, а Алла — филином. Автором герба стал волгоградский художник Владислав Коваль.

Первоначальный вариант, представленный художником, именитых супругов не устроил - он показался им некрасивым и небогатым. Тогда Владислав Коваль добавил золотые ленты, которые являются символом великодушия, справедливости и щедрости, внес больше красного цвета – символа огня, знак примадонны, и, в контраст, синего – символ воздуха, стихии Максима Галкина.



В итоге получился герб, поделенный на четыре части, с изображением четырех животных.

- Максим представлен в виде галки, это понятно, ведь у него фамилия такая. Фамилия Пугачевой произошла от слова "пугач", что с белорусского языка переводится как "филин". Так что Алла Борисовна изображена в виде этой птицы. Бык и Дракон – годы рождения артистов: 1949-й и 1976-й, - рассказывает художник.

Сверху над животными друг на друга смотрят рыцарские шлемы. Они говорят о статусе Пугачевой и Галкина.

- Между шлемами есть анаграмма из первых букв их имен, а на золотой ленте под гербом – название маленькой страны, в которой, по моей задумке, живут артисты: Maximialia. Я считаю, что у каждой семьи должен быть семейный герб – это очень сильная защита, – добавил Коваль. Пугачева и Галкин остались довольны полученным результатом.



Не остался в стороне от модного веяния и **ФИЛИПП КИРКОРОВ**.

Вот так выглядит его герб: два льва, смотрящие в разные стороны, языки пламени по краям, а в центре инициалы певца, увенчанные короной. В какую именно мелодию складываются ноты на ленте в основании герба - неизвестно.

Цветовое решение подобрано, видимо, во вкусе владельца - много блеска и много золота!

Герб украшает покои певца, а также целую стену в его музыкальной студии.

Однако изображение герба нашло применение не только в декоре интерьера, но и в рельефной печати. К сожалению, неизвестно как активно и при каких случаях Филипп Бедросович пользуется этой печатью, но сам факт ее наличия, конечно, радует!

Хочется надеяться, что количество "звезд", обладающих личными гербами и печатями, будет с каждым годом все больше. Это могло бы задать тон и сформировать моду на такой символический и при этом утилитарный атрибут, как личная печать!

