

# Стоит ли инвестировать в полиграфию?



print  
plus

«Начну издаю. С начала года ПолиграфИнвест™ взял под контроль порядка ста инвестиционных проектов в полиграфии и помог реализовать около десяти. Некоторым мы помогли продать печатный бизнес – здание, оборудование, отлаженный технологический процесс вместе с квалифицированным персоналом, отработанной логистикой и клиентской базой. Другим компаниям – приобрести полиграфический бизнес, расширить арендные площади, перепрофилировать производство. Третьим – реализовать инвестиционные проекты по привлечению денег для развития бизнеса... Одним словом, проанализировав накопившийся опыт и глубоко вникнув в сложности текущего момента, мы пришли к выводу, что пора пообщаться в широком кругу полиграфических инвесторов. Представителям полиграфического мира и финансовых кругов нужно собраться всем вместе, чтобы найти оптимальные взаимовыгодные формы взаимодействия. В нашем инвестиционном форуме примут участие владельцы и высший директорат полиграфического бизнеса и представители крупного капитала. Подчеркну, на Форуме не будет вестись речь об оборудовании и технологиях, а только о бизнесе, о покупке или продаже печатных бизнесов, о вариантах и способах привлечения средств для его развития. Форум станет идеальной площадкой для встречи полиграфистов с представителями инвестиционных фондов, лизинговых компаний, банков и государственных органов, в чьих руках сосредоточены деньги и власть. У всех участников будет не только возможность почерпнуть кое-что полезное, но и пообщаться «тет-а-тет» в формальной и «неформальной» обстановке.

В рамках Первого полиграфического инвестиционного форума будет организована специальная экспозиция «Инновации и инвестиции», на которой в полный голос смогут за-

Деловой мир всего мира переживает не лучшие времена: ипотечный кризис, начавшись в Америке в прошлом году, уже превратился в мировой энергетический, продовольственный и финансовый. Это сказывается и на положении дел в отечественной полиграфии – не то чтобы кризис, но стагнация очевидна. И встает ребром извечный славянский вопрос: «Что делать?»

Ответы обещает дать в сентябре на выставке «Полиграфия-2008» ПолиграфИнвест™, который вместе с партнерами (Национальным комплексом «Экспоцентр Украины» и Украинским выставочно-информационным центром) анонсирует проведение двух «революционных» мероприятий: Первого полиграфического инвестиционного форума с сопутствующей специальной экспозицией «Инновации и инвестиции» и выставки-ярмарки б./у. оборудования. Предугадывая события, мы обратились к **Виталию Андрейчуку, руководителю ПолиграфИнвест™** за комментариями.

явить о себе различные «околополиграфические» бизнесы, которые обычно пребывают в тени. Например, финансовые (аудит, консалтинг, лизинг, кредитование, инвестирование), информационные (разработка и поставка специализированного программного обеспечения, CRM, web-to-print, print-on-demand). Будут представлены сервисы и услуги, связанные с землей, строительством, обеспечением безопасности типографий, правилами техники безопасности на производстве, сертификацией. У нас возникала и мысль устроить ярмарку вакансий, но мы от нее отказались, чтобы не «сталкивать лбами» директоров типографий.

В рамках Форума мы издадим специальный Каталог «Инвестиции в полиграфию Украины» – систематизированный сборник инвестиционных предложений, составленный

на базе данных ПолиграфИнвест ТМ. Каталог будет состоять из трех частей: законодательные основы инвестирования в полиграфию, аналитические статьи докладчиков Форума и собственно инвестиционные проекты. В разделе проектов общая информация будет опубликована бесплатно, а контактная и справочная информация, естественно, по желанию клиентов – на платной основе. В каталоге будут также представлены партнеры и спонсоры форума.

Выставка-ярмарка бывшего в употреблении оборудования пройдет в павильоне №2, площадь которого – 1300 м<sup>2</sup>. Мы предполагаем заполнить его по максимуму. Во-первых, это будет профильная выставка для профессиональных продавцов б./у. оборудования, которые в этом случае не растворятся в общей массе экспонентов, работающих с новым оборудованием. А во-вторых, что составляет наше ноу-хау, мы предлагаем в выставке-ярмарке по весьма условной цене (500 грн. без налогов) принять участие и типографиям, которым смогут продать лишнее оборудование, а недостающее приобрести. По-моему, это – идеальное решение для любой типографии, которая хочет что-то продать или купить.

Таким образом, мы – «Полиграфинвест», Национальный комплекс «Экспоцентр Украины» и Украинский выставочно-информационный центр – уверены, что украинской полиграфии в условиях нестабильности удастся придать второе дыхание, дать нашим полиграфистам ключ к решению вопросов в существующих обстоятельствах».

**Print+:** Является ли Форум коммерческим мероприятием, и не навредит ли успеху предприятия столь сложная структура, когда в рамках одного комплекса объединено три-четыре, пусть и охваченных общей идеей, события?

**Виталий Андрейчук:** За выставку-ярмарку бывшего в употреблении оборудования отвечает Украинский выставочно-информационный центр, за «Полиграфию» – Национальный комплекс «Экспоцентр Украины», за Форум несет ответственность «ПолиграфИнвест». Никакого перетекания денег из одного бюджета в другой не происходит, а в случае с Форумом речь вообще не идет о получении прибыли. Более того, его проведение – затратное мероприятие, поэтому мы и нуждаемся в спонсорах. А в случае с выставкой-ярмаркой наша цель – систематизировать хаотичное движение на рынке бывшего в употреблении оборудования. А Форум должен в итоге «привести в порядок мозги» собственников и руководителей полиграфических предприятий, показав, во что и каким образом целесообразно инвестировать средства. Разумеется, эффект будет значительно большим, если такие форумы проводить регулярно.

**Print+:** Если бы в выставке «Полиграфия» этого года принимали участие ведущие дистрибуторы оборудования, это изменило бы ваше решение организовать подобные мероприятия?

**В. А.:** Конечно, нет. Почему, собственно? «Полиграфия», Форум, экспозиция «Инновации и инвестиции», выставка-ярмарка б./у. оборудования – это параллельные мероприятия. От бывшего в употреблении оборудования нужно избавляться постоянно, и выставка-ярмарка – практически независимое мероприятие, просто систематизированное и приведенное «под крышу» выставки «Полиграфия». А Форум вообще целесообразно начинать проводить именно с выставки «Полиграфия». Потом по мере возможностей и желания можно это делать чаще и, не исключено, в других местах.

**Print+:** А что предпринимается для того, чтобы по базе данных участников выставки dгpa привлечь, имея дополнительный подобный информационный повод, мировых поставщиков бывшего в употреблении оборудования, с которыми работают и отечественные дистрибуторы?

**В. А.:** Да, на выставке dгpa мы специально уделили внимание общению с представителями этого сегмента рынка, которые были объединены отдельной экспозицией Pre-Owned Machinery в нескольких павильонах. База данных выставки и результаты личного общения взяты в обработку.

**Print+:** Какой экономический эффект сулит это мероприятие спонсорам?

**В. А.:** Генеральный спонсор – ведущий поставщик полиграфического оборудования – не принимающий участия в выставке «Полиграфия», напрямую сможет пообщаться с несколькими сотнями хозяев и директоров типографий, для которых актуально решить вопросы инвестирования и дальнейшего развития. Это фактически клубное и закрытое мероприятие в отличие от проходного двора на выставке «Полиграфия», где бродят, грубо говоря, резчики и сортировщики.

**Print+:** Нынешний год недостаточно успешен для развития отечественной полиграфии. Располагает ли это обстоятельство к проведению подобных мероприятий?

**В. А.:** В полиграфическом бизнесе более затратными по сравнению с оборудованием стали две вещи – стоимость недвижимости и рабочей силы, а само оборудование только на третьем месте. Но как раз такая экономическая ситуация и подталкивает к тому, чтобы объяснить людям: прежде чем потратить несколько сот тысяч евро, лучше потратить несколько сотен...

Большинство полиграфических предприятий Украины имеют форму ООО и работают на арендных площадях, и поэтому многие из них давно задумались об инвестировании в недвижимость, землю и про вывод производства из-за дорогой аренды за город либо в промзону. Некоторые еще думают, а некоторые просто избавляются от бизнеса, потому что в существующей ситуации не могут его развивать.

Наша задача – предоставить десяток вариантов решения проблем полиграфического бизнеса, чтобы помочь владельцам не тянуть на себе этот крест. В том и заключается бизнес «ПолиграфИнвеста», что к каждому клиенту мы подходим индивидуально, а на уровне Форума дадим общие решения. Грубо говоря, у нас есть набор методологических инструментов, который мы используем в зависимости от поставленной задачи.

**Print+:** Анализировали вы опыт мировых выставок бывшего в употреблении оборудования?

**В. А.:** В Германии проводится регулярная выставка, где продается все бывшее в употреблении оборудование, включая полиграфическое. На эту выставку один из наших партнеров организует ежегодные выезды владельцев и директоров типографий, которые успешно там «скупаются» напрямую. Одновременное проведение специализированной выставки-ярмарки по полиграфическому оборудованию и инвестиционного Форума – своего рода ноу-хау.

**Print+:** А можно ли сказать, что вы реанимируете выставку «Полиграфия»?

**В. А.:** Мы не стараемся решить вопросы выставки «Полиграфия», так как в ней помимо поставщиков оборудования принимают участие поставщики бумаги, расходных материалов, издательства, типографии, государственные учреждения. Кроме того, выставка имеет бюджетное финансирование. Мы же на условиях самокупаемости пытаемся решить текущие проблемы украинских типографий – очень динамично и целеустремленно, не растекаясь мыслью по всем направлениям полиграфического бизнеса.