

# Третья серия

В разгар кризисных потрясений развитие собственной производственной базы — безусловный риск. Останавливаются предприятия, выпускающие машины, компьютеры, станки, на неопределенный срок откладывается выпуск новых версий уже зарекомендовавших себя продуктов — рынок замирает в ожидании, как природа зимой: снега и морозы легче пережить, залегая в спячку.

На таком фоне любое новое начинание воспринимается как подвиг: необходимо вложиться в оборудование, маркетинг, рекламу — на фоне кризисной «зимней спячки» подобное могут позволить себе только действительно успешные и прочно стоящие на ногах компании. Но в то же время, как показывает практика, именно сложные ситуации выявляют лидеров и закладывают основы крепкого и эффективного бизнеса, обращая общие экономические потрясения в конкурентные преимущества.

Компания HP всегда уделяла особое внимание продвижению именно старшей линейки систем цифрового офсета — таковыми сегодня являются машины третьего поколения, в коммерческом секторе представленные системой HP Indigo press 7000. Впервые данная система была показана в прошлом году на выставке drupa 2008, где, без преувеличения, стала одной из сенсаций. Сразу после выставки был подписан ряд контрактов на поставку этих систем, причем в рамках одного из них, с американской компанией Consolidated Graphics, было поставлено сразу семь машин HP Indigo press 7000. Удивительно, но именно последовавший вскоре после анонса этой модели финансовый кризис выявил ее потенциал особенно хорошо.

Не надо проводить глубоких исследований или быть гуру от анали-

тики, чтобы уверенно заявить, что общий объем коммерческой печати за последние полгода не просто снизился, а катастрофически упал. Однако на фоне общего сокращения объемов печати наблюдается стабильный рост коротких тиражей. Еще год назад отделы маркетинга и рекламы большинства компаний не разменивались на мелочи и печатали, скажем, каталог офсетным способом в количестве, явно превышающем потребности, — что называется, впрок. Тираж исправно ложился на склад, где основная его часть пылилась до выхода обновленной версии. После появления новых редакций рекламных материалов пылиться начинали уже они, а неактуальный тираж просто выбрасывался, и его стоимость списывалась на маркетинговые расходы. Ситуация, знакомая любому менеджеру по маркетингу.

Привычные технологии печати, в частности классический офсет, к сожалению, не в состоянии обслуживать большое количество коротких тиражей просто в силу ограничений, присущих этой технологии. Данная мысль за последние пять лет практи-

чески стала мантрой, которую производители цифровых печатных машин не устают повторять по каждому случаю, не важно — есть кризис или нет. Однако ни для кого не секрет, что на одной возможности печатать короткие тиражи успешного бизнеса не построить: неизбежно возникают вопросы качества печати, производительности, способности типографии успешно работать с нестандартными материалами и т.д. и цифровая технология не всегда способна убедительно ответить на них.

Основная философия, заложенная в новую печатную машину HP Indigo, — это высокая производительность и низкая стоимость печати. Однако в случае с машиной Indigo 7000 можно говорить об очень высокой производительности и ощутимо меньшей себестоимости. Особо стоит подчеркнуть, что именно совокупность двух этих факторов позволяет получить рабочий производственный участок со значительно более высокой экономической эффективностью, нежели любые существующие конкурирующие решения.

Основные усовершенствования по сравнению с предыдущей, 5500-й





версией коснулись скорости печати и экономики производства:

- увеличен офсетный цилиндр;
- в два раза повышена скорость экспонирования;
- предусмотрен больший объем краски, не требующий частого сервиса на заправку;
- установлена новая, 22-лучевая лазерная головка;
- появилась автоматическая диагностика машины для минимизации времени простоя.

В результате стоимость затрат электроэнергии в расчете на один лист снизилась на 25%, значительно снижена цена «клик-контракта» по сравнению с машинами второй серии. Машина стала рентабельна на тиражах до нескольких тысяч оттисков, а в режиме 24×7 способна печатать 3,5 млн полноцветных страниц в месяц. Безусловно, это серьезная заявка на значительную часть офсетного полиграфического рынка, тем более что у машин HP Indigo нет свойственных тонерным цифровым машинам ограничений. Как и в случае с классической офсетной технологией, доступна печать семью красками (включая смесевые), можно использовать матовый лак, флуоресцентные краски, а отпечаток можно подвергать целому ряду финишных операций без риска осыпания тонера, в том числе ламинированию, лакировке, фальцовке, вырубке и т.п. В результате, по данным компании HP, себестоимость, к примеру, тиража открыток красочностью 4+1 размером 152×229 мм на машине HP Indigo 7000 и на офсете выравнивается только на тираже 22 тыс. экземпляров — подобные цифры ранее были применимы только к офсету.

Позволяет ли все это позиционировать систему HP Indigo 7000 как антикризисное решение для офсетных типографий? Хотелось бы без апелляции ответить «да», однако подобный ответ, безусловно, нуждается в небольшой, но значимой оговорке. Производительность данной машины действительно очень высока, но экономически оправданна она будет только в том случае, если использовать это преимущество в полной мере. Никому ведь не

придет в голову покупать самолет, чтобы ездить на нем в ближайший магазин за хлебом. Точно так же нет смысла покупать HP Indigo 7000, чтобы иногда печатать календарики. Вместе с тем данная система позволяет не только более эффективно обрабатывать большое количество коротких тиражей — с появлением такого участка типография вполне способна кардинально диверсифицироваться, предложив гораздо более широкий спектр услуг, не доступных ранее.

В частности, одно из наиболее распространенных и красивых применений данной системы, широко практикуемое в мире, — это печать фотокниг. Далеко не всегда традиционные игроки на рынке фотопечати способны пойти на такой ответственный шаг, как покупка топовой (способной печатать с фотокачеством) цифровой печатной системы. Но отдать эту работу на аутсорсинг, обеспечив со своей стороны непосредственное взаимодействие с клиентами через имеющиеся розничные сети, готовы многие, и подобные симбиозы фотофабрик и полиграфистов на мировом рынке уже никого не удивляют.

Другой пример, который в мировой практике уже стал тенденцией, — печать книг «по требованию». Данная услуга позволяет поднять экономическую эффективность издательств на недоступный никакими иными средствами уровень. Напечатать полноцветную книгу форматом 203×254 мм тиражом до 1100 экземпляров будет выгоднее на «цифре», причем сделать это можно на 20 часов быстрее, чем на офсете (большими тиражами сегодня выходят только явные блокбастеры). При этом печатать можно и по одному экземпляру, например непосредственно под полученный через интернет-магазин заказ. Особенно удобна такая услуга для научной литературы, которая необходима в небольшом количестве, но потребность в ней достаточно острая, что делает спрос на такие книги крайне неэластичным, а данный бизнес — очень выгодным.

Подобных примеров можно привести еще много, и большинство из

#### Мнение эксперта



Директор московской цифровой типографии «Время» А. Манукян

«Цифровую печать со сложной отделкой вообще мало кто может предложить, поэтому спрос в этом сегменте пока опережает предложение. Я заметил, что в связи с кризисом количество таких заказов резко выросло, и не только за счет перехода заказов из офсета в «цифру»».

них позволяют сделать довольно неожиданный и в какой-то мере даже провокационный вывод. Цифровая офсетная машина HP Indigo 7000 в текущей экономической ситуации может быть экономически оправданна как замена офсетной машины в крупной коммерческой офсетной типографии. Вряд ли она способна окупиться в качестве основы самостоятельной типографии, вряд ли ее целесообразно рекомендовать в качестве цифрового дополнения к небольшой офсетной типографии — качество клиентской базы подобных предприятий таково, что на его развитие требуется время и значительные усилия отдела продаж. Более того, объемы продукции, которые способна выдавать эта машина, требуют соответствующего участка постпечати, а данное вложение, в общем случае, может быть слишком «капитальным». Мощная же коммерческая типография, стоящая на пороге замены или усиления части офсетных производственных мощностей, может рассматривать HP Indigo 7000 как интересную альтернативу очередным офсетным секциям — и результаты этого нового взгляда могут быть весьма неожиданными. **А**