

**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

# Типография «Техмаркет»: в интересах повышения стабильности

Новейшие полиграфические технологии все чаще находят «прописку» в Санкт-Петербурге. Это касается как печатных машин, так и революционных препресс-технологий. В июле этого года компания «Нисса Северо-Запад» установила в петербургской типографии «Техмаркет» первую на Северо-Западе России беспроцессную CtP-систему Kodak Magnus 400. Беспроцессная технология экологична, уменьшает вероятность брака, не требует подключения к воде и канализации, избавляет от необходимости покупать CtP-процессор, сокращает номенклатуру расходных материалов. Но все же дело не только в новейшей технике, но и в том, в чьих руках находятся технологии. Именно такое впечатление сложилось из общения с руководителем типографии «Техмаркет» Сергеем Дементьевым.

Компания «Техмаркет» существует с 1993 года. До того будущий глава фирмы Сергей Дементьев учился на физфаке Санкт-Петербургского университета, а в свободное время пробовал силы в бизнесе, предлагая услуги в области графического дизайна, а точнее дизайна полиграфи-

ческой продукции. Это было время первых компьютеров и первых издательских программ, и будущий директор типографии сам собрал первый персональный компьютер в 1988 году, а к окончанию университета у него уже был настоящий PC на базе 386-го процессора — большое дело по тем временам. Во всяком случае те, кто в начале 90-х освоил первые версии программ PageMaker и CorelDraw, были очень востребованы и без работы не сидели. Имелся также принтер, позже появился сканер — надо отметить, что офисная техника стоила тогда на порядок дороже, чем сейчас. Названного комплекта оборудования и программного обеспечения было вполне достаточно, чтобы начать работу на полиграфическом рынке. Техника стояла в комнате в общежитии, а клиентская база нарабатывалась путем прямых продаж.

Очень быстро пришло понимание того, что гораздо перспективнее заниматься не чистым дизайном, а производством — выполнением полиграфических заказов, и соответственно развивать производственную базу. Сначала речь шла о принтерах, которые тогда еще не называли цифровыми печатными машинами, позже, в 1995 году появился ризограф. Сергей Дементьев говорит, что полиграфический бизнес уже тогда отличала какая-то особая цивилизованность, доброжелательность и доверительность в отношениях, по сравнению с другими отраслями производства. Например, ризограф был предложен в аренду на месяц без какого-либо залога с правом последующей покупки или возврата. Причем речь шла не о фиксированной сумме аренды, а об определенной плате за каждый сделанный оттиск — теперь это называется «кликерный контракт». По истечении оговоренного срока ризограф был возвращен владельцу, но приобретена другая, более продвинутая модель. Тот ризограф до сих пор находится в рабочем состоянии, хотя и заслужил давно право на капитальный ремонт.



**Первая беспроцессная система CtP на Северо-Западе России**



Директор типографии «Техмаркет» Сергей Дементьев

Следующий серьезный шаг по завоеванию полиграфического рынка был сделан компанией «Техмаркет» в 1998 году, почти сразу после дефолта — это было приобретение первой печатной машины — поддержанного Rotary 313, купленного в ведомственной типографии неработающего и распродаваемого по частям завода. Как это было принято в то время, на «Ромайоре» стали успешно печатать полноцвет. Сергей Дементьев говорит, что тот уровень качества печати, которого удавалось добиваться тогда, и сейчас кажется ему вполне достойным, хотя, конечно, полноцветная печать на «Ромайоре» — это из области скорее

искусства, чем промышленности. В то время помимо полиграфии компания развивала еще одно направление деятельности — изготовление наружной рекламы, включая вывески, объемные буквы, световые короба. Позже произошло разделение: как это водится в таких случаях, сначала разделились мнения по поводу приоритетных направлений развития, а потом и сам бизнес. Направление наружной рекламы до сих пор успешно развивается и растет в объеме, но уже вне «Техмаркета». А бессменный директор фирмы, ссылаясь на зарубежный опыт, настаивает на том, что основа успешности компании — это сегментирование

рынка и достаточно узкая специализация. С другой стороны Сергей Дементьев не отрицает, что подобная диверсификация в рамках одной компании очень способствует выживанию в периоды экономической нестабильности. Может быть именно поэтому типография «Техмаркет» сравнительно легко пережила последствия кризиса 1998 года.

«Ромайор» окупил себя в течение года, а в 2000 году встал вопрос о приобретении новой машины, и выбор пал на этот раз на Ryobi 520. Тогда это была экзотика для российского рынка, никто толком не знал, что за оборудование выпускают в Японии. Риск был вознагражден, машина оказалась очень удачной, надежной, предсказуемой. И опять-таки Сергей Дементьев делает оговорку, что, конечно, современные машины демонстрируют все большую стабильность на тираже, однако многое зависит и от отношения к делу тех людей, которые обслуживают технику.

В 2002 году настало время вновь обновлять печатное оборудование, и на этот раз была приобретена двухкрасочная машина Shinohara 52 — еще одна малоизвестная машина на нашем рынке, и тоже вполне достойная, по мнению владельца. Поставщик дал от себя рассрочку в оплату на год, и машина также быстро себя окупала. В 2005 году настало время покупать уже четырехкрасочную технику. На этот раз вновь была поставлена задача еще выше — поднять планку качества. Рассматривались разные варианты, но в результате в 2006 году была приобретена машина Heidelberg PrintMaster 52-4. Четырехкрасочная машина сделала производство еще более надежным и предсказуемым, сократился уровень брака. Несмотря на успешный многолетний опыт работы на однокрасочной и двухкрасочной машинах, Сергей Дементьев утверждает сегодня, что только четырехсекционная машина может гарантировать стабильный уровень качества печати.

После запуска четырехкрасочной

## Беспроцессные CtP-пластины

Беспроцессная пластина, например Kodak Thermal Direct, после экспонирования немедленно готова к печати. Лишняя эмульсия растворяется в увлажнении, коагулирует с краской и выносятся на первые пять листов приладочной бумаги. Преимущества беспроцессных пластин очевидны — CtP становится принтером. Не нужно подключаться к воде и канализации, хранить химию, утилизировать отработанные реактивы. Экономятся производственные площади. Не надо останавливать вывод и мыть проявку, что особенно важно при малом потреблении пластин, когда проявитель окисляется раньше, чем садится. При небольшом — до 500-700 кв. м — количестве пластин в месяц держать проявку просто бессмысленно, а возможность обойтись без нее позволяет заметно сэкономить, что очень важно для небольшой типографии.

Беспроцессные пластины Kodak Thermal Direct — безрисковая инвестиция. Даже если окажется, что этот вариант больше не подходит — штраф платить не придется, просто докупите проявку позже. Совсем не так в «бесхимическом» варианте — проявку-проявку придется выбросить.



## СТР-системы Magnus 400/800

Комплекс СтР компании «Техмаркет» построен на базе термального устройства Kodak Magnus 400 Quantum MCU и беспроцессных пластин Thermal Direct. Основные достоинства этой системы:

1. Термальную головку Quantum отличают: сверхжесткая, стабильная точка SQUAREspot, динамический автофокус, температурная компенсация, повторяемость, отсутствие необходимости в периодической калибровке, простое и быстрое экспонирование

2. Устройство MCU обеспечивает автоматическую загрузку пластин разных форматов в систему экспонирования, перфорацию, экспонирование и автоматическую выгрузку в стекер, таким образом образуются полностью автоматизированный комплекс.

3. Новейшая система управления Prinergy EVO v.4 — наиболее мощная и развитая система workflow, представленная на рынке на сегодняшний день. Основные новинки Prinergy v.4: встроенная поддержка прозрачных, что обеспечивает быструю, простую и точную обработку цвета и треппинг в файлах с подобными объектами, встроенная поддержка новейшей архитектуры Adobe PDF Print Engine (APPE), что позволяет производить обработку и рендеринг PDF-файлов напрямую, по той же технологии, что и современные продукты Adobe Acrobat и Creative Suite. Подобный подход обеспечивает быструю и надежную обработку сложных объектов и эффектов, включая прозрачности. Разработчики сохранили возможность выбора способа обработки для любого задания — популярный и проверенный Adobe CPSI 3017 или новейший APPE. В Prinergy v.4 появилась: поддержка PDF-файлов версии 1.5 со слоями, поддержка компьютеров Macintosh на базе процессоров Intel, новые полезные функции в системе экранной пробы Virtual Proofing System.

Семейство Kodak Magnus включает автоматические устройства экспонирования офсетных пластин форматов B2, B1 и VLF. Модели доступны как в полуавтоматической версии с ручной подачей пластин и автоматической выгрузкой в проявочную машину, так и в полностью автоматической. Устройства Magnus 400/800 производятся в Израиле.

### Конструктивные особенности

В автоматическом варианте устройство СтР загружает пластину из кассеты, удаляет лист защитной бумаги, перфорирует пластину и помещает ее на барабан для экспонирования, а затем выгружает в конвейер, связывающий СтР с проявочной машиной.

Загрузка и перфорация одной пластины и экспонирование другой ведутся одновременно. Модель 400 использует LDA головку (волоконную оптику) и доступна в скоростях S и F. При сбое индивидуального

лазера в таком устройстве можно переключить неисправный канал на резервный. Модели Quantum используют термическую головку разработки Creo, устойчивую к сбою индивидуального лазера.

Устройства Quantum, помимо высокой производительности, обладают дополнительными возможностями — динамической автофокусировкой, температурной компенсацией, сверхжесткой точкой SquareSpot, стохастикой Staccato 20 и взаимозаменяемостью пластин, выведенных на различных устройствах. Для Magnus 400 доступна ручная загрузка пластин, а также загрузчик на три кассеты. Для Magnus 800 доступны ручная загрузка пластин, однокассетный загрузчик со сменными кассетами на тележках, а также пятикассетный загрузчик.

### Технические характеристики

	Magnus 400	Magnus 400 Quantum	Magnus 800 Quantum
Источник излучения	LDA — линейка из диодов 830 нм, волоконная оптика	SquareSpot — линейка диодов 830 нм и опто-электронный затвор	SquareSpot — линейка диодов 830 нм и опто-электронный затвор
Лазерное пятно	Гауссово	SquareSpot	SquareSpot
Динамический автофокус	нет	да	да
Производительность пластин/час	S- 16, F-21	V — 32	S — 15, F — 22, V — 30, X — 40
Разрешение, dpi	2024 — 3048	2400 или 2540	2400 или 2540
Макс. лиניатура, lpi	250	450	450
Стохастика	Staccato 25-опция	Staccato 20	Staccato 20
Макс. формат пластины, мм	750x680	750x680	1162x950
Мин. формат пластины, мм	228x311	228x311	381x330
Макс. живописное поле, мм	750x664	750x664	1162x938
Повторяемость, полный формат, мкм	±5	±5	±5
Загрузка материала	полуавтомат	полуавтомат	полуавтомат
Опция автозагрузчика	1 и 3 кассеты	1 и 3 кассеты	1 кассета и MCU на 3, 4, 5 кассет
Диапазон рабочих температур, °C	20-30	20-30	20-30



машины очередной задачей стало развитие допечатного участка. Интересами дальнейшего повышения стабильности работы предприятия было вызвано, в конечном счете, и приобретение системы СтР. Гораздо ранее, одновременно с двухкрасочной машиной был приобретен фотывывод со шрифтовой приводкой и полным программным обеспечением workflow. Однако с новой машиной и этого оказалось недостаточно.

График работы типографии — полная загрузка печатного оборудования 7 дней и три ночи в неделю. Хотя руководство типографии и стремится так выстроить работу с клиентами, чтобы минимизировать сезонные колебания, в сезон случаются и перегрузки. Осенью помимо плановых ночных смен случаются, естественно, и внеплановые. При работе с фотывыводом это означало сверхурочные работы и на формном участке.

В месяц в типографии «Техмаркет» используется порядка полутора тысяч пластин в расчете на две печатные машины, в пик сезона — до 2 тысяч. Важный фактор также — неравномерность вывода пластин в течение недели: во второй половине дня в пятницу происходит обвалный сброс макетов на ФТП-сервер, а пре-пресс должен загрузить печатный цех работой по крайней мере на две смены, а чаще на четыре, если с учетом ночных смен. Площадь пластин в квадратных метрах не так велика, потому что машины малого формата, но третий формат наиболее рентабелен на небольших тиражах (до 10 тыс.), подавляющее большинство заказов — 1-3 тыс. экз., что также отражается на количестве форм.

В Европе сейчас наблюдается тенденция все более полной автоматизации типографского производ-

ства от пре-пресса до постпечатной обработки. Причем дополнительные траты на автоматизацию объясняются соображениями элементарной экономии — снижения затрат на рабочую силу. Как заметил Сергей Деметьев, в российской полиграфии также наблюдается стабильный рост заработков, которые могут со временем приблизиться к уровню развитых стран. Поэтому в перспективе вполне оправдано стремление уйти от высокой доли ручного труда там, где это возможно. Правда, пока в среде отечественных полиграфистов преобладает противоположный подход, исчерпывающе описываемый циничным выражением «бабушка за копейку».

В отношении печатной техники у нас уже возобладало в целом мнение, что важнее не быстрое действие машины как таковое, а дополнительные опции, усложняющие аппарат, но дающие дополнительную экономию и создающие дополнительную стоимость. А вот применительно к допечатному и послепечатному оборудованию пока чаще встречается прямо противоположное отношение. На данный момент времени такая позиция, может быть, и оправдана отчасти, но чем быстрее наша полиграфия расстанется с этим распространением заблуждением, тем раньше мы сможем достичь европейского уровня производительности и эффективности полиграфического производства. Это вполне прогнозируемая тенденция, говорит Сергей Деметьев, особенно в отношении Москвы и Петербурга, и простой расчет однозначно показывает, что тот же автозагрузчик достаточно быстро окупает себя, но при этом он не берет больничный, не уходит в отпуск и не создает других проб-

лем, связанных с человеческим фактором.

Правильное понимание этого обстоятельства дает дополнительные конкурентные преимущества. Просто отпечатать что-либо сегодня не представляет собой проблемы, рынок переполнен самой разнообразной печатной техникой любых форматов, поэтому каждой типографии следует искать свои специализацию и такие преимущества, которые выделит предприятие на фоне конкурентов. Типография «Техмаркет» сделала упор на оперативность печати — на это заточен и парк оборудования, и квалификация сотрудников. Хотя среднее время выполнения заказа — 3-4 дня, но не редкость контракты, в которых заложены гораздо более сжатые сроки, и предусмотрены очень большие штрафы за любую задержку. «Техмаркет» работает на рынке оперативной полиграфии, где борьба за экономию времени — это норма.

Правильный выбор системы СтР оказался, по словам Сергея Деметьева, еще более сложной задачей, чем при покупке печатного оборудования — большое число поставщиков, различные технологии, отсутствие у специалистов единого мнения относительно того, за какой технологией будущее. Типографии требовался автономно работающий комплекс СтР — с автоматической загрузкой пластин и выгрузкой готовых форм в стекер, чего многие поставщики не могли предложить вообще или предлагали по неприемлемой цене.

Компания «Техмаркет» сделала свой выбор в пользу термальной беспроцессной технологии и приобрела в компании «Нисса» СтР Kodak Magnus 400 Quantum. Компания Kodak — один из признанных

лидеров в производстве систем СтР, к тому же унаследовала разработки Creo и Scitex в этой области. Прежде, чем принять решение о покупке системы СтР, директор типографии «Техмаркет» побывал в Израиле, на заводе Kodak, где производят устройства вывода форм. Предпочтение было отдано беспроцессной технологии — как раз в процессе проверки образуется заметное количество брака: недопроявка, перепроявка и другие погрешности.

До сих пор в России было установлено всего две аналогичные системы прямого экспонирования форм. В приобретенной «Техмаркетом» конфигурации СтР предусмотрена возможность круглосуточной работы, система работает при необходимости в автоматическом режиме, оператор может управлять подготовкой форм в режиме удаленного доступа и вообще не подходить к СтР в течение суток. Конструкция аппарата такова, что при необходимости можно приобрести дополнительный проявочный процессор и использовать систему как обычное термальное устройство СтР. Например, в Москве в типографии, где установлен такой СтР, имеется также и процессор, поэтому половина пластин делается по беспроцессной технологии, а вторая половина более традиционно — с использованием проявочного процессора.

По опыту первых недель эксплуатации система СтР соответствует ожиданиям в отношении стабильности работы. Для комплексной реорганизации допечатного участка типографии «Техмаркет» приобрела цифровой цветопробный комплекс в составе принтера Epson 4800 и ПО GMG ColorProof — лучший в мире на сегодняшний день по итогам неза-

висимых тестирований IPA Color Proofing Roundup-2006. Новейшее оборудование обеспечивает высочайший уровень полиграфической услуги, стабильность и надежность печати и выводит типографию «Техмаркет» на самый передовой уровень технологических возможностей.

Поставщик — компания «Нисса Северо-Запад» — проверенный партнер типографии «Техмаркет» и заслуживает, по словам директора предприятия Сергея Деметьева, самых теплых слов уже за одно только стремление поддержать клиента, делающего первые шаги в эксплуатации уникальной техники. Проблемы с новым оборудованием и вопросы по поводу эксплуатации возникают в любой типографии, тем более, когда это такое оборудование, которого не было до сих пор в регионе. И в такой обстановке особенно важно, чтобы поставщик не бросил покупателя на произвол судьбы и не оставил его без внимания вскоре после инсталляции, как это случается, к сожалению, в некоторых случаях. По счастью, к компании «Нисса Северо-Запад» это не относится. Покупка системы СтР — это уже не первая сделка между типографией «Техмаркет» и компанией «Нисса Северо-Запад». Так, на послепечатном участке успешно работает листоподборщик Duplo 5000. Компанию «Нисса Северо-Запад» приятно отличает особая гибкость в финансовом отношении — не столько даже в плане дополнительных нюансов оплаты и поставки, нестандартных предложений. Работать с этим поставщиком комфортно во всех отношениях, а это, как говорит Сергей Деметьев, главный аргумент в пользу выбора партнера.

NISSA | CENTRE

«НИССА Северо-Запад»  
Санкт-Петербург, Красногвардейская пл., д. 2, БЦ «Паллада», оф. 412.  
Тел. (812)320-14-20. Факс (812) 329-12-85.  
www.centre.nissa.ru.