

«Принт АНлимитед»: Цифровая печать без границ



С 1 сентября в сегменте цифровой печати появился новый игрок, который, во-первых, имеет десятилетний опыт работы с цифровыми печатными машинами, а во-вторых, отличается собственным видением настоящего и будущего цифровой печати. Создатель бизнес-плана и руководитель проекта «Принт АНлимитед» Сергей Князев всерьез претендует на достаточно большую долю нашего рынка цифровой печати и рассказывает о том, как он видит место своей компании в этом бизнесе.

О СОСТОЯНИИ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ

Сегодня цифровая печать превратилась из кустарного промысла в совершенно нормальный бизнес, имеющий в основе полноценное промышленное производство. Чтобы профессионально заниматься этим бизнесом и этим производством, требуется, во-первых, полный комплект постпечатного оборудования. Заказчик, избалованный качеством отделки в офсетной печати, готов платить дорого не за цифровой отпечаток сам по себе, а за конечный продукт. Во-вторых, в цифровой технике в последние год-два произошла очередная смена поколений, и промышленные машины типа Kodak NexPress, Indigo 3000/5000 и Xerox iGen обеспечивают уже совершенно иной уровень себестоимости. Что позволило всем ведущим поставщикам перейти на так называемые «кликеры» контракты, при которых клиент обеспечен всеми необходимыми материалами и сервисом в обмен на фиксированную и умеренную плату за каждый отклик, причем в целом оборудование и условия у разных поставщиков в целом паритетны.

О ВЫБОРЕ ОБОРУДОВАНИЯ

Выбор в пользу Indigo вызван, во-первых, многолетним опытом работы именно с этим брендом. Конструктивно машина Indigo 3050 устроена настолько разумно, что требует от оператора не столько высокой квалификации, сколько аккуратности при выполнении 3-5 регламентированных операций. Во-вторых, только в Indigo применяются жидкие краски, что изначально обеспечивает доступность всех отделочных операций, которые применяются в офсете, тогда как в технологиях с использованием твердого тонера (порошка) производителям приходится прибегать к дополнительным усилиям, чтобы добиться аналогичного результата. В-третьих, чтобы

успешно заниматься промышленной цифровой печатью, нужно найти что-то особенное — уникальное бизнес-предложение. В нашем случае это не просто полноцветная, а шестикрасочная цифровая печать — индихром (СМУК + оранжевый и фиолетовый цвета). В свое время гексасхромная офсетная печать (СМУК + зеленая и оранжевая краски) вызвала в России немалый интерес, но не нашла широкого применения из-за слишком высокой цены вопроса. Мы сразу взяли машину в шестикрасочной конфигурации, а осенью планируем установить и седьмую секцию. Разница очень существенная — в отличие от четырехкрасочной печати цветовой охват индихрома на 98% перекрывает пространство RGB и обеспечивает на те же 98% адекватную цветопередачу пантонной шкалы, то есть соответствие фирменных корпоративных цветов в оригинале и на тираже.

Расширение цветового охвата за счет дополнительных цветов в принципе меняет подход к допечатной подготовке и печати. До сих пор задача пре-пресса заключалась в том, чтобы, во-первых, объяснить заказчику, что типография никак не сможет отпечатать те цвета, которые имеются у него в файле, а, во-вторых, помочь заказчику (за его же деньги) исказить принесенное изображение в такой степени, чтобы его можно было воспроизвести уже без искажений в процессе печати красками СМУК. Теперь появляется возможность на тираже обеспечить практически такую же цветопередачу, как и на исходном изображении.

Хочется особо отметить качественную работу поставщика — фирмы «Нисса». Весьма полезной оказалась предложенная «Ниссой» лизинговая схема. Возможность приобретения полного комплекса оборудования и многолетний позитивный опыт поставки расходных материалов и сервиса существенно облегчили выбор. А оперативность и

строгое соблюдение сроков поставки досрочно завершили монтаж еще раз его подтвердили. С момента начала переговоров по контракту (15 июня) до пуска машины (15 августа) прошло всего два месяца. Отдельная благодарность за содействие Михаилу Кувшинову и всему коллективу регионального представительства «Нисса Северо-Запад».

О НАПРАВЛЕНИЯХ РАЗВИТИЯ

Бизнес-план, на основе которого создавалось новое предприятие, предполагает развитие в пяти направлениях. Первое — это листовая коммерческая печать, и здесь планируется предлагать индихром по среднерыночной цене четырехцветной печати. При этом мы не собираемся конкурировать с салонами, которые печатают визитки за час — это выгодно, но серьезный бизнес на этом не построишь. Второе направление связано с выпуском персонализированной продукции. Во-первых, это ламинированные карты. Я занимался этим в течение 10 лет, здесь отрабатана технология и наработана клиентура. Во-вторых, это билеты на дорогие мероприятия — проблема здесь заключается в том, чтобы защитить билеты от подделки, избавив организаторов эксклюзивных мероприятий от ненужных проблем. Для этого планируется использовать, в частности, неоновые краски и краски, видимые в ультрафиолетовых лучах, — конфигурация печатной машины позволяет применять и их тоже. Уже есть пара заказов, которые позволяют начать работу в этом направлении. Третье направление — издательское, выпуск художественной продукции. Пилотный проект — альбом под рабочим названием «Западноевропейская эмаль. Сокровища Эрмитажа». Оказалось, достаточно показать музейным специалистам пробные отпечатки, чтобы получить разрешение на съемку в Особой кладовой. Отсняли 30 изделий, и теперь план такой: изготовить несколько экземпляров в очень качественном дорогом переплете ручной работы с применением двух видов тисненой кожи и другими наворотами. Изображения, отпечатанные в шесть цветов, будут вклеены вручную на листы тонированной в массу бумаги. А параллельно отпечатываем то же самое издание в четыре цвета на белой матовой бумаге, в более простом оформлении. Здесь главное отличие от массового книгоиздания — это минимизация рисков и затрат, поскольку себестоимость экземпляра не зависит от тиража. Издание может быть и в единственном экземпляре по требованию заказчика. В то же время, маркетинговая политика поставщика оборудования сегодня такова, что цифровая печать позволяет обеспечивать более низкую, чем в офсете себестоимость и на сравнительно длинных тиражах — до 500 экз. И есть перспективы дальнейшего снижения себестоимости при соблюдении определенных условий.

Помимо рекламной, персонализированной и художественной продукции имеются в планах еще два направления, о которых мы поговорим в другой раз.

О ПАРТНЕРСТВЕ

«Принт АНлимитед» — инвестиционный проект, планируется за три года вернуть инвестиции, привлеченные в проект, поэтому необходимо получать нормальную прибыль. Уже поэтому никто не собирается обваливать рынок цифровой печати путем демпинга. Однако конкуренты должны понимать, что на самом деле более «правильные» цены сегодня в Москве, и чтобы завтра остаться в этом бизнесе, надо сегодня ми-

нимизировать затраты и снижать себестоимость продукции. Если сейчас начинать серьезное производство, то ему не место в центре города, с городской стоимостью аренды, которая будет расти год от года. Производственная площадка, на которой размещено производство «Принт АНлимитед», принадлежит компании «Радиуспак» и находится в поселке Янино, в пяти минутах езды от Кольцевой дороги. В наше время сюда можно добраться на машине гораздо быстрее, чем до центра города. А для заказчиков без собственного транспорта открыт — тоже совместно с «Радиуспак» — офис в городе, рядом с метро «Площадь Александра Невского».

Компании «Радиуспак» и «Принт АНлимитед» не только располагаются под одной крышей, но также имеют общих учредителей, ведут совместный бизнес и образуют очень тесный альянс. Цифровой типографии выделены в офисном здании помещения под пре-пресс, а также отдельный цех под производство площадью метров 300, из которых пока занята под оборудование менее 1/2 территории. Помимо печатной машины Indigo 3050 здесь установлен резак Wohlenberg, линия для упаковки пластиковых карт и высечной пресс. Планируется также развернуть ручные крышкоделательные оборудование «Принт АНлимитед» построено вокруг первой в Северо-Западном регионе цифровой печатной машины HP Indigo 3050, но полное раскрытие его возможностей обеспечивается детальным знанием нами технологических и коммерческих особенностей производимой продукции. Еще важнее то, что к услугам нового цифрового предприятия не только производственная площадка со всеми необходимыми инженерными сетями, включая и промышленное электричество, но и весь обширный парк послепечатного оборудования компании «Радиуспак». Это предприятие выходит по своему значению далеко за пределы нашего региона, занимает до 70% российского рынка бумажных пакетов, причем лишь 20% выпускаемой

продукции приходится на Петербург. Все имеющееся послепечатное оборудование — сугубо промышленное и высокопроизводительное, ориентированное на огромные объемы продукции; такое оборудование невозможно себе представить в обычной цифровой типографии. Имеющаяся в наличии техника позволяет выполнять ламинирование, УФ-лакирование, припрессовку, трафаретную печать, биговку и многие другие операции. Это в некотором роде гарантирует от скорого появления конкурентов — не так-то легко найти такой парк оборудования, с которым можно выполнить любые пожелания заказчика.

Быстродействие печатной машины Indigo — 2 тыс. откликов в час. Если объем печати ограничен только расчетной и реальной производительностью машины, то низкая пропускная способность послепечатного участка обычно гораздо серьезнее ограничивает возможности цифровой типографии. С другой стороны, и «Радиуспак», мощности которого загружены циклично, заинтересован в дополнительных объемах работ, кроме того, цифровая печать позволяет выпускать те же пакеты малыми тиражами — до 500 экз.

В целом компания «Принт АНлимитед» имеет сегодня все необходимое и достаточное, чтобы успешно вести бизнес, основанный на промышленном цифровом производстве.

Записал Андрей АНТОНЕНКО

ЗАО «Принт АНлимитед», ООО «Радиуспак». Ленинградская обл., Всеволожский р-н, Янино-1, ул. Шоссейная, д. 94. E-mail: pan-kniazev@mail.ru, radiuspak@radiuspak.ru.

Представительство в Санкт-Петербурге: ул. Александра Невского, д. 9, офис 354. Тел. (812) 327-0412. E-mail: radiuspak-p@radiuspak.ru.

Представительство в Москве: ул. Дербеневская, д. 22, стр. 1, офис 308. Тел. (095) 540-3445. E-mail: radiuspak-m@radiuspak.ru.



ИЗ ДОСЬЕ «ПД»

Сергей Князев по образованию математик, закончил факультет автоматизации и вычислительной техники ЛЭТИ (выпуск 1980 г.), после чего отработал 15 лет на военном-промышленном комплексе. Дальнейшая трудовая деятельность была связана с пре-прессом, первоначально в «Келле», а потом в течение 10 лет в «Амосе» («Студия А»). Уход из обеих компаний Сергей Князев объясняет расхождениями в мнениях с работодателями относительно перспектив развития бизнеса. Теперь Сергей Князев сам себе работодатель и имеет долгожданную возможность беспрепятственно претворять свои планы в жизнь.

В ближайшее время планируется провести презентацию издательского проекта «Западноевропейская эмаль». Сергей Князев считает, что никакие описания не смогут передать впечатление от качества воспроизведения оригинала при шестикрасочной печати — это надо видеть своими глазами. Мы не сможем, к сожалению, адекватно воспроизвести полученные оттиски в газете даже при условии сверхкачественной печати в цветах СМУК. По моему личному впечатлению многокрасочная печать, и в частности индихром — это качество и иной уровень по сравнению с обычным полноцветом и совершенно новые перспективы в области высокохудожественной печати.