

Эффективный цифровой проект, или Струйная печать в производстве книг



Роман Трунов,
генеральный директор,
ОАО «Издательство
«Высшая школа» [Москва]

Струйная цифровая печать постепенно находит применение на российском полиграфическом рынке. Недавно состоялась инсталляция новой цифровой машины струйной печати Xerox Impika Evolution на Смоленском полиграфическом комбинате, специализирующемся на изготовлении книжной продукции. Рулонная цифровая печать — весьма специфический вид бизнеса, но она наилучшим образом подходит для крупных книжных предприятий, которым приходится сталкиваться с необходимостью изготавливать множество заказов относительно небольшой тиражности. В этом случае экономика производства с использованием промышленных струйных цифровых машин оказывается наиболее оптимальной.

Оборудование Xerox Impika Evolution — новое поколение струйных машин компании Xerox — позволяет запечатывать бумажное полотно шириной чуть больше 50 см (20 дюймов) на рулонных бумагах массой от 60 до 160 г/м². Максимальное разрешение печати 600x1200 dpi. На Смоленском полиграфическом комбинате установлена машина с двумя печатными модулями, позволяю-

щими за один прогон запечатывать обе стороны бумажного полотна.

В комплекте с печатной машиной требуется установка устройства для бережной размотки бумажного полотна и подачи его в печатные модули, а также модуль намотки отпечатанного полотна. На Смоленском полиграфическом комбинате установлены устройства размотки и намотки от компании Hunkeler. Было решено использовать проверенные размотчик и намотчик шестой серии (Generation 6), которые уже успешно эксплуатируются в России. Практически все рулонные цифровые машины, работающие в российских типографиях, используют подающие и принимающие модули от компании Hunkeler. Также в линию интегрирован модуль очистки от пыли Hunkeler PEM 570, который бесконтактно удаляет пыль с обеих сторон бумажного полотна.

Как правило, традиционное книжно-журнальное послепечатное оборудование не приспособлено для работы с запечатанными рулонами, которые нужно преобразовать в полуфабрикаты, пригодные для последующего использования на существующих на предприятии

послепечатных линиях. Для этого в дополнение к устройству размотки и намотки на комбинате установили линию для рубки полотна и превращения его в полуфабрикаты нужного вида. Эти задачи решает линия Hunkeler, состоящая из четырех модулей: размотки полотна, продольной и поперечной рубки полотна (рубит на отдельные страницы), продольного разделения нарубленных листов (создает пространство между стопами для удобства дальнейшей транспортировки) и стекера, который укладывает страницы одной книги друг на друга, формируя аккуратную стопу. Поскольку в процессе печати страницы печатаются в нужной последовательности, на выходе из стекера получаются готовые подобранные блоки, которые можно сразу отдавать на скрепление, при этом каждый блок сдвинут друг относительно друга для удобства их разделения.

Иными словами, на комбинате установлены самые современные решения в области малотиражного книжного производства. Первым впечатлением о новом комплексе поделился Роман Трунов — генеральный директор ОАО «Издатель-



На производственной площадке Смоленского полиграфического комбината установлен современный комплекс оборудования для производства книг малыми тиражами: струйная печатная машина Xerox Impika Evolution, а также устройство размотки и намотки бумажного полотна Generation 6 и линия для рубки полотна на листы и формирования стопы от компании Hunkeler

ство «Высшая школа» (Смоленский полиграфический комбинат, Тверской полиграфический комбинат детской литературы). В беседе с ним мы также затронули тему перспектив развития российского книжного рынка и внедрения струйных технологий в книжное производство.

Ф: Что представляет собой сегодня Смоленский полиграфкомбинат? Как вы позиционируете его на рынке?

РТ: Смоленский полиграфический комбинат (СПК) — одно из крупнейших книгопечатных предприятий России, специализирующееся на выпуске полноцветной книжной продукции. СПК является филиалом ОАО «Издательство «Высшая школа» — лидера российского рынка книжной полиграфии.

Наиболее значимым для нас рыночным сегментом традиционно является учебная литература, хотя мы активно сотрудничаем с издательствами разной направленности. В последние годы активно развиваются взаимоотношения и с производителями канцелярской продукции, комбинат неоднократно получал сертификацию от всемирно известных брендов, таких как Disney, NBC Universal и многих других.

Ф: Какие изменения произошли на предприятии за последние годы?

РТ: Мы постоянно модернизируем

наши производственные мощности и улучшаем бизнес-процессы. Из наиболее заметных последних событий — это установка печатной машины VLF-формата с переворотом, обновление линий для всех типов переплета,

Один из ведущих производителей книжной продукции в России Смоленский полиграфический комбинат сделал выбор в пользу использования промышленной струйной печати в изготовлении книжных изданий и соответствующего комплекса послепечатного оборудования. Цифровой проект, реализованный на предприятии, будет эффективен при производстве книжных тиражей до 1000 экз.

внедрение производственного веб-портала, ну и, конечно, запуск высокопроизводительной линии цифровой струйной печати, а также комплекса послепечатного оборудования для работы с цифровыми отпечатками. В текущем году мы сконцентрировались на дальнейшем развитии нашего цифрового проекта и на переходе на новую систему производственного учета.

Ф: Какие тенденции наблюдаются в сегменте производства книжной продукции, в частности учебной?

РТ: Не секрет, что рынок книжной полиграфии сокращается в натуральных показателях много лет подряд. Эта тенденция имеет под собой долгосрочные системные причины, и ее динамика вряд ли изменится. У нас довольно крупное производство, поэтому мы отчетливо это ощущаем на себе. Объемы выпуска учебной литературы более стабильны, чем, например, художественной, но из-за высвобождения производственных мощностей конкуренция в этом сегменте становится все более ожесточенной.

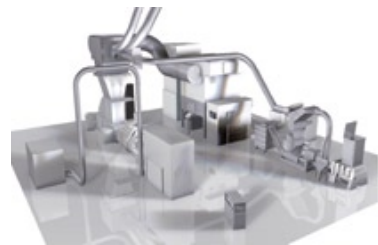
Ф: Как вы оцениваете перспективы работы на книжном рынке?

РТ: Сейчас книжный рынок имеет очень низкую инвестиционную привлекательность. Вряд ли в ближайшее время на нем появятся какие-то заметные новые игроки. Скорее всего,

Ч|hunkeler

Д|P

Ваш партнер в финишных решениях для цифровой печати



Финишные решения Hunkeler существуют для разнообразных целей.

К каждому процессу предъявляются различные требования.

«Печать по требованию» – для малых и средних тиражей книг

и газет, для вычислительных центров – транзакционная и

транспромо печать – печать с использованием защитных

элементов – или печать бесконвертных почтовых

отправлений, а также комплексные или локальные системы удаления

бумажных и картонных обрезков. Наша компания разрабатывает все эти решения!





Смоленский полиграфкомбинат занимает лидирующие позиции по производству книжной продукции в России, в частности значимым сегментом рынка для предприятия является изготовление учебных изданий

некоторые из существующих типографий закроются. Возможно, возникнут новые альянсы, поскольку консолидация в такой ситуации видится разумной. Конечно, усилится конкуренция, и без внутренней оптимизации прибыль типографий будет снижаться, а у тех, у кого и не было прибыли, будут увеличиваться убытки. Тем не менее на любом рынке есть возможности для роста.

Ф: Как в современных условиях крупный книжный комбинат может составить конкуренцию цифровым книжным типографиям?

РТ: Принципы конкуренции универсальны. Не важно, с кем мы собираемся конкурировать — с маленькими или большими, с цифровыми или офсетными типографиями. Есть заказчик, и ему довольно безразличен процесс производства книги и наша внутренняя кухня. В конце концов, тот, кто дает лучшую цену при подходящем уровне качества и сервиса, побеждает. У цифровых типографий есть технологическое преимущество перед офсетными на малых тиражах. При этом с развитием цифровых технологий «малые» тиражи постепенно подрастают. Небольшие типографии часто уходили от налогов, получая ценовое преимущество, но сейчас государство сильно обрезало эти возможности. Теперь «игр» с налогами значительно меньше, чем 3–5 лет назад.

Мы открыли цифровое направление 4 года назад, купив шесть Konica Minolta bizhub PRESS C1060. Это

оборудование превзошло все наши ожидания по производительности и надежности в работе, но себестоимость тонерной печати позволяла конкурировать с офсетом лишь на тиражах ниже 300 экз. Хотя цифровое направление сразу же стало прибыльным, мы понимали, что для увеличения масштаба этого бизнеса нам необходимы технологии в разы более эффективные по себестоимости отриски.

Ф: С этим было связано приобретение промышленной струйной печатной машины?

РТ: Это результат долгого проекта, над которым мы работали больше трех лет. Собственно, контекст этого проекта достаточно прозрачен. Есть несколько неоспоримых фактов. Первый — средние тиражи книг падают. Второй — цифровые технологии развиваются. Мы ждали, когда качество и экономика цифровой печати позволят нам обрабатывать определенный диапазон заказов наших клиентов более эффективно, чем с использованием офсетной технологии. В итоге это произошло, мы смогли найти подходящего нам поставщика и проект стартовал. В дополнение к цифровой струйной машине требуется еще и послепечатное оборудование, преобразующее отпечатанные рулоны в нужные нам полуфабрикаты для последующей брошюровки или переплета. Соответственно, в рамках проекта мы приобрели не только струйную цифровую машину, но и послепечатную линию.

Ф: Среди каких поставщиков оборудования шел выбор и какие критерии выдвигались к машине?

РТ: Мы вели переговоры со всеми производителями высокопроизводительных промышленных цифровых машин. Сначала мы убедились, что нам наиболее подходит струйная технология. Стоимость «струйного» оттиска существенно ниже, чем у альтернативных технологий. Выбор поставщика струйной машины был не простым. Мы сразу выставили жесткие ограничения по качеству и экономике. Наша позиция была простой: если качество удовлетворяет наших основных клиентов, а экономика вписывается в нашу математическую модель, мы готовы сотрудничать. Часть поставщиков не прошла по качеству: у кого-то разрешение было недостаточным, один поставщик не смог удовлетворить наших требований по стойкости оттиска к механическим воздействиям. Часть поставщиков была слишком негибкой в экономических аспектах потенциального сотрудничества. Некоторые варианты требовали слишком масштабных начальных инвестиций. В итоге наш выбор сократился до двух поставщиков Ricoh и Xerox. Мы посмотрели машины в работе, пообщались с пользователями, и в финале безоговорочным победителем стал Xerox. Но здесь следует понимать, что мы выбирали машину под конкретные задачи, и если бы эти задачи были другими, победитель мог быть совсем другим.

Ф: Какие задачи вы планируете решить благодаря машине струйной печати?

РТ: Основное направление нашего цифрового проекта — производство книг. В основном это будут наши заказчики, но также мы рассматриваем возможность загрузки части мощностей через аутсорсинг. Не все типографии могут позволить себе столь дорогостоящее оборудование, а мы не в состоянии удовлетворить все разнообразие потребностей клиентов в производстве книг. Поэтому мы планируем развивать партнерскую сеть, в которой небольшие типографии смогут использовать наши мощности, экономя на печати, но выполняя все остальные операции самостоятельно.

Ф: Какую долю объема производства вы планируется переводить на струйную машину Xerox?

РТ: Если все пойдет по плану, то в ближайшие 2 года мы переведем на цифровую технологию около 2% совокупного выпуска. Но это только начало.

Ф: Назовите преимущества от использования данного оборудования?

РТ: У любой технологии есть преимущества и недостатки. Перечислять их достаточно бессмысленно, в итоге нужно сравнивать совокупную экономику технологий, включающую как прямые, так и косвенные издержки производства, а также оценку потенциальных рисков. Наш цифровой проект безоговорочно эффективнее офсета на тиражах до 1000 экз., а при некоторых ограничениях до 3000 экз. ■