

Избравшая «вектор Ricoh» типография «7 БЦ» укрепила позиции на книжном рынке

Опыт одной из самых известных на рынке Киева типографий по производству малотиражной книжной продукции в мягком и твердом переплете «7 БЦ» свидетельствует, что успешный бизнес в этом направлении можно выстроить за счет грамотного выбора оборудования.

А еще важная мысль, которую можно вынести из этой статьи, – порой даже настоящие форс-мажоры могут стать катализатором серьезных изменений в компании, которую в итоге приводят к росту бизнеса.

С другой стороны, сделав ставку на цифровое оборудование компании Ricoh, руководитель «7 БЦ» Александр Полищук заручился поддержкой эксклюзивного представителя Ricoh в Украине компании «Мегатрейд», у которой покупает значительные объемы расходных материалов, а часть самостоятельно установленного Александром оборудования переведена на сервисные контракты.

ПУТЬ ДЛИНОЙ В 10 ЛЕТ

Типография «7 БЦ» работает на рынке полиграфии уже пять лет. Сам же владелец компании Александр Полищук занимается полиграфией и производством книжной продукции порядка 10 лет. Офис Александра, который начинал работать как ФОП, располагался на Подоле, компания начинала свою деятельность с изготовления книжной продукции на офисных МФУ, ее первым принтером был Ricoh SP 8300dn. Пакет заказов Александр формировал, посещая книжные выставки и встречаясь с руководителями издательств.

Позже парк оборудования компании расширился, был куплен цветной принтер Ricoh, спектр заказов дополнен рекламно-коммерческой продукцией.

В 2012 г. Александр Полищук приобрел новую ЦПМ Konica Minolta bizhub Press c6000, но в черно-белом сегменте предприниматель оставался приверженцем Ricoh.

В те годы количество офсетных типографий было существенно больше, чем сегодня, но все эти типографии ориентировались преимущественно на печать тиражей от 2000 экз., то есть ниши оперативного изготовления книг короткими тиражами попросту не существовало. Ее и занял Александр Полищук.

Время показало, что предприниматель сделал правильный выбор – количество коротких тиражей книг только увеличивалось. Подхлестнул «ажитажный спрос» на такого рода услуги кризис 2013-2014 гг., когда гривна существенно девальвировала. Соответственно, тиражи продолжили сокращаться, зато выросло количество заказов. Издатели стали делать акцент не на формирование складских запасов, а на расширение ассортимента.

Действительно, думающий предприниматель предпочтет напечатать 10 книжек тиражами по 100 штук, а не тысячу единиц одной книги. В последнем случае, учитывая нынешние реалии, с большой долей вероятности часть тиража гарантировано зависает на складе, а средства замораживаются.

Разумеется, не отказывается предприниматель и от средних тиражей, до 5 тыс. экземпляров. В этом случае компания заказывает офсетную печать на стороне, после чего выполняет постпечатные работы на своей базе.

В 2015 году Александр Полищук переехал на ул. Выборгскую, 84 (сейчас ул. Олекси Тихого) и зарегистрировал компанию «7 БЦ». Название компании раскрывает сферу ее специализации – цифровая печать книг и изготовление твердого переплета. К тому времени компания «обросла» техникой. В ее арсенале было четыре монохромных МФУ Ricoh 1357EX, на которые ложилась основная нагрузка по монохромной печати.

В 2018 г. Александр сделал инвестиции в покупку полноцветной ЦПМ Konica Minolta bizhub Press C1100 (машина была взята из демозала поставщика), потому что Konica Minolta bizhub Press c6000 не справлялась с нагрузкой и не обеспечивала необходимый уровень качества.

Из постпечатного оборудования были установлены термобиндер Horizon BQ 270, которая позволила выполнять красивый качественный мягкий переплет, взамен старенького Duplo DB 200 и резальная машина Schneider Senator 78 (2015 г.в.), практически в идеальном состоянии.

ВЕКТОР RICOH И СОТРУДНИЧЕСТВО С «МЕГАТРЕЙД»

Сделав с самого начала ставку на монохромные МФУ Ricoh, «7 БЦ» покупала тонер в компании Challenge (сателлите Data Lux). В те времена Александр Полищук познакомился с несколькими инженерами по обслуживанию техники Ricoh, которые впоследствии порекомендовали руководителю «7 БЦ» компанию «Мегатрейд» (эксклюзивного представителя Ricoh в Украине) как надежного партнера.

Парк монохромного оборудования Ricoh, который работал в «7 БЦ», требовал регулярного сервисного обслуживания. Компании также были необходимы оригинальные запчасти и тонер.

Предприниматель и дальше придерживался «вектора Ricoh» в обновлении парка промышленных ЦПМ, на которых печатает книжную продукцию.

Имеющийся парк монохромного оборудования уже не устраивал владельца компании по качеству печати. Ассортимент производимых книг изменялся – увеличивалось количество книг на мелованной бумаге с иллюстрациями, плашками, фоновыми заливками, растяжками, с которыми не справлялся имеющийся парк оборудования, больше рассчитанный на печать простых книг,



Александр Полищук, директор типографии «7 БЦ»:

«Одна из наших ЦПМ – Ricoh Pro™ C9110 находится на сервисном контракте в «Мегатрейд». Также инженеры компании оказывают регулярную поддержку в обслуживании остальных ЦПМ Ricoh, установленных в «7 БЦ».

Важнейшие аспекты сотрудничества «7 БЦ» и «Мегатрейд» – покупка тонеров и постоянная замена запасных частей парка монокромного оборудования».



брошюр, кодексов, сводов законов. То есть продукции, где преобладает текст.

Поэтому в 2018 г. «7 БЦ» перешла на **новый уровень производительной монокромной печати**, установив продуктивную ЦПМ Ricoh Pro 8100S.

В 2019 г. компания «7 БЦ» приобрела дополнительно еще две ЦПМ Ricoh Pro 8120S и одну Ricoh Pro™ C9110. С одной стороны, ЦПМ Ricoh Pro 8100S не справлялся с существующей нагрузкой. А с другой, требовалось постепенно менять парк техники.

И, наконец, совсем недавно в «7 БЦ» установлена ЦПМ Ricoh Pro™ C7100X с возможностью печатать белым и прозрачным тонерами, которая позволяет предприятию придавать дополнительную ценность книжной продукции и производить рекламную полиграфию с высокой добавочной стоимостью.

ФОРС-МАЖОР КАК ПУТЬ В СВЕТОЕ БУДУЩЕЕ

Длительное время твердый переплет «7 БЦ» выполняла на подряде. Но на определенном этапе подрядчики перестали справляться со своей задачей, у «7 БЦ» возникали вопросы по времени, по качеству, отсутствию логистики. Поэтому Александр Полищук задумался о создании собственного участка постпресса.

Александр в итоге принял судьбоносное для становления «7 БЦ» решение – **не искать нового подрядчика**, а снять еще одно помещение, сделать там ремонт и разместить **собственный участок по изготовлению твердого переплета**. Предпринимателю пришлось в экстренном порядке приобретать оборудование, необходимое для производства твердого переплета, и учиться этим оборудованием пользоваться.

Задачам компании как нельзя лучше соответствовал самостоятельно найденный и установленный комплекс оборудования Schmedt для изготовления твердого переплета, куда входили клемазальный, крышкоделательный, блоковставочный, штриховальный станки. Позже компания докупила оборудование для кругления корешка.

От части прежнего оборудования пришлось отказаться, а взамен установить более **пригодное** для производства твердого переплета – автоматизированную гильотину Wohlenberg для порезки картона, гильотину Schneider Senator 92 (аналогичную той, что уже работала на предприятии – дублирование оборудования очень практичный шаг), биндер Horizon 260 для проклейки корешков изданий, который впоследствии пришлось заменить на Horizon 270, более уместный при работе с твердым переплетом.

Работы по созданию нового участка заняли порядка трех месяцев. Сегодня общая площадь занимаемых компанией «7 БЦ» производственных и офисных площадей – порядка 350 м².

В конце 2019 г. в «7 БЦ» был также установлен Plockmatic BK 5030, который позволяет изготавливать брошюры объемом 120 стр. В состав Plockmatic BK 5030 входят модули подрезки и квадрования корешка, позволяющий на выходе получить брошюры со скреплением на скобе и с квадратным корешком. Эта услуга пользуется значительным спросом клиентов компании.

Крупные типографии передают на постпечатную обработку в «7 БЦ» короткие тиражи книг, небольшие копи-шопы, не имеющие собственных мощностей по изготовлению твердого переплета, рассматривают «7 БЦ» как системного надежного подрядчика, также компания сотрудничает с издательствами, вузами и с авторами.





После покупки ЦПМ Ricoh Pro™ C7100X «7 БЦ» предложила рынку услуги по изготовлению различной рекламно-полиграфической продукции (визитки, листовки, флаеры, буклеты) с дополнительными эффектами (белый цвет и лак) и с высокой **добавочной стоимостью**. Возможности этого оборудования пришлись кстати и при производстве книжной продукции (услуга нанесения выборочного лака на обложку издания востребована многими клиентами типографии).

Разумеется, компании привыкшей печатать книжную продукцию с определенным уровнем добавочной стоимости, необходимо некоторое время, чтоб освоить **направление рекламной полиграфии**. Впрочем, зачастую дополнительная продукция требуется системным заказчиком, с которыми «7 БЦ» работает на постоянной основе. Например, производителям сельскохозяйственной техники необходимы, помимо книжечек и брошюр, и каталоги, сервисные книжки для автосалонов, флаеры, буклеты и листовки.

Компании часто дают сложные работы, связанные с производством ежедневников, с тиснением и ляссе – и каждая такая работа – «плюсик в карму» и кирпичик **бесценного опыта** на будущее.

Именно для выполнения непростых задач, столь необходимых клиентам «7 БЦ», инвестированы средства в станки для кругления корешка, кругления книжного блока, загибания железных уголков при производстве блокнотов.

У компании **стабильный круг клиентов** – это заказчики, с которым «7 БЦ» сотрудничает достаточно давно. Приходят и новые клиенты – работает традиционный инструмент – «сарафанное радио». Кроме того, развивает компания и активные продажи по телефону, менеджеры проводят встречи с потенциальными клиентами, посещают книжные выставки и издательства и демонстрируют образцы производимой продукции. Практикуется и такая форма сотрудничества с потенциальными заказчиками как **печать пробных тиражей** для повышения лояльности клиентов.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Среди конкурентных преимуществ «7 БЦ» помимо наличия полного парка оборудования для производства книг в твердом и мягком переплете (*а значит, и возможности удовлетворять потребности клиентов в комплексе*) Александр называет хорошую, наработанную годами, репутацию, доступные цены и сжатые сроки (особенно важен, по его словам, последний фактор). Так, короткие тиражи книг в твердом переплете компания может делать буквально в режиме реального времени: *«Пошла цепочка, запустился механизм, последние экземпляры еще допечатываются, а первые уже пакуются»*.

Направление услуг по производству твердого переплета в «7 БЦ», что говорится, «пошло». Помимо обслуживания собственных нужд в рамках комплексного изготовления книг для заказчиков в «7 БЦ» стали поступать **заказы от типографий**, связанные с прошивкой блоков на нитку и изготовлением твердого переплета. В типографию привозят отпечатанные листы, а «7 БЦ» фальцует, шьет, подрезает и отдает готовую книгу. Также «7 БЦ» оказывает комплекс услуг сторонним типографиям по изготовлению книг в мягком переплете, работа ведется с подобранными блоками, для которых компания допечатывает обложку, ламинирует, клеит, подрезает блок, пакует готовую продукцию.

В отдельных случаях, когда есть ограничения по прошивке блока на нитку или когда ниткошвейное скрепление использовать нецелесообразно (тонкие блоки не всегда красиво прошиваются – нитке нужен объем и толщина), «7 БЦ» использует в работе PUR-биндер Schmedt. Очень многие типографии привозят в «7 БЦ» свои тиражи для качественной поклейки книжных блоков на PUR-биндере.

Таким образом, в «7 БЦ» реализован **полный цикл услуг по производству твердого переплета**, и компания не только не зависит от подрядчиков, а сама на системной основе оказывает услуги сторонним клиентам на условиях **аутсорсинга**.

И, наконец, ряд конкурентных преимуществ предоставляет «7 БЦ» наличие ЦПМ Ricoh:



- появление Ricoh ProTM C7100X еще более расширило возможности печати «7 БЦ» в **баннерном формате** – до 1,2 м. Это востребовано при изготовлении изданий формата А4 в альбомной ориентации на скобу (в развороте – 600 мм), а также печати обложек книг в твердом переплете (до 700 мм с клапанами), суперобложек книг, вклеек в книги (в «7 БЦ» бывали заказы, когда в одном издании было по 4 вклейки длиной в развороте до 1 м – например, из серии «Родинні книги», где на таких вклейках показано фамильное древо);
- оттиски ЦПМ Ricoh прекрасно **ламинируются** обычными пленками, которые не отстают на плашках и не отстреливают при биговке и фальцовке;
- важная особенность ЦПМ Ricoh при печати книг – это «регистрация», отличное **совмещение лица и оборота**, особенно при использовании бумаги с качественной порезкой.
- возможность печатать на различных материалах в широком диапазоне плотностей позволяет предложить клиентам расширенный спектр услуг по производству книжной продукции и рекламно-коммерческой полиграфии.



Александр Полищук отдает себе отчет, что Украина постоянно переживает **перманентные кризисы** (*а общались мы до того, как начался карантин, и Украина вошла в очередную волну турбулентности*). Тем не менее, предприниматель видит на рынке производства малотиражных книг **потенциал для роста**.

Даже во время двухмесячного карантина компания «7 БЦ» работала каждый день в нормальном режиме, с соблюдением всех карантинных мероприятий. Была организована доставка сотрудников на работу. А у Александра Полищука нашлось время и для решения наболевших проблем, связанных с администрированием и автоматизацией работы типографии.

Всем коллегам директор «7 БЦ» желает скорейшего восстановления нормальной работы и успешного развития.



Конкурентная себестоимость оттиска, высокое качество печати, точная регистрация ЦПМ

Копировальный центр (ФОП «Григоренко») из Одессы ставит на Ricoh Pro C5200S

С точки зрения развития полиграфии Одесса – весьма интересный мегаполис. В городе довольно мало, как для «миллионника», мощностей офсетной печати. Зато, начиная с 2006 г. «правит бал» цифра! Именно Одесса в свое время стала ареной ожесточенных сражений на рынке цифровой печати, когда один известный вендор ухитрился установить в городе сразу две топовых печатных машины. Но жизнь на рынке цифровой печати Одессы постепенно успокоилась, монополистов на нем не осталось, а заказы цифровой печати более-менее равномерно распределяются между рядом типографий и рекламных агентств. Естественно, чтобы успешно работать на высококонкурентном рынке цифровой печати Одессы, его участникам приходится инвестировать в новое оборудование, позволяющее предложить клиентам высокое качество печати продукции по среднерыночной стоимости. Будни цифровой печати в Южной Пальмире проходят в нынешнем году под «звездой» Ricoh. А наш сегодняшний рассказ о Копировальном центре на Канатной, 60, владелец которого **Сергей Григоренко** имеет значительный опыт работы с оборудованием компании и накануне кризиса приобрел ЦПМ Ricoh Pro C5200S.

О КОМПАНИИ

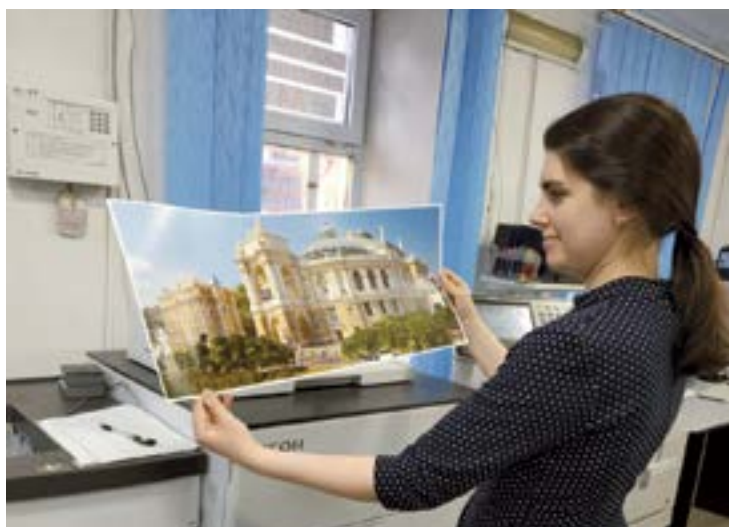
Копировальный центр (ФОП «Григоренко») работает на рынке полиграфии с 2002 года. В 2004 г. спектр услуг компании был расширен полноцветной лазерной и широкоформатной печатью.

С тех пор владелец компании **Сергей Григоренко** выстраивает инфраструктуру бизнеса вокруг оборудования **Ricoh**. Предприниматель сделал ставку на ч./б. широкоформатные машины ф. А0 – сначала Ricoh Aficio MP W2400, а затем на Ricoh Aficio MP W2401 (с полноцветным сканером) и на полноцветные плоттеры – после некоторого периода эксплуатации Epson Stylus Pro 7880 и 9880, в компании были установлены еще два Epson Stylus

Pro – 9890 ф. А0. Часть плоттеров работает на водных чернилах, а часть на пигментных.

В 2008 г. Сергей Григоренко приобрел в компании «Евакс» свою первую цифровую печатную машину – поддержанную **Ricoh Aficio Color 5560**. На этой достаточно быстрой ЦПМ с продуктивностью 55 коп. в мин. компания длительное время, вплоть до 2020 г., выполняла полноцветную печать визиток и другой рекламной продукции.

Парк постпечатного оборудования представлен в ФОП «Григоренко» ручными брошюровщиками, оборудованием для изготовления твердого переплета, ламинаторами, в т.ч.



широкоформатным, позволяющим ламинировать продукцию шириной до 1600 мм.

Компания работает как с конечными заказчиками, так и с корпоративными клиентами, среди ее постоянных клиентов – различные проектные организации.

ОПРАВДАНЫЙ ВЫБОР

Естественно, ЦПМ Ricoh Aficio Color 5560 после довольно длительной эксплуатации давала сбои, особенно подводила механика, возникали сложности и с запчастями. Сергей Григоренко обращался в специализированные сервисные организации, которые вынесли неутешительный вердикт относительно дальнейшей эксплуатации ЦПМ. Поэтому предприниматель начал рассматривать вопрос приобретения полноцветного МФУ Ricoh MP 6503SP.

Однако в итоге Сергей решил приобрести оборудование более высокого класса. На выбор специалиста повлияло счастливое стечение обстоятельств.

Представители компании «Мегатрейд» (эксклюзивного дистрибутора промышленного оборудования Ricoh в Украине) во время своего визита в Одессу встречались с **Андреем Чмелевским** (руководителем сервисной компании «Технотрейд С»), который, в свою очередь, предложил Сергею Григоренко ознакомиться с возможностями **Ricoh Pro C5200S**.

Эта цифровая печатная машина понравилась Сергею. Он был знаком с недостатками предыдущих серий полноцветных машин (проблемы при регистрации лица и оборота, диапазон материалов, низкая разрешающая способность печати и др.), а в **Ricoh Pro C5200S** эти недостатки были устранены.

Кроме того, в ЦПМ Ricoh Pro C5200S появились **дополнительные возможности** (баннерная печать, достаточно высокая скорость печати, возможность работать с широким диапазоном материалов плотностью до 360 г/м², печать на магнитных, металлизированных, пластиковых носителях, структурированной бумаге, конфиденциальная печать и конфиденциальное сканирование на электронную почту или флешку).

ЦПМ Ricoh Pro C5200S была инсталлирована в Копировальном центре (ФОП «Григоренко») 17 марта. Инсталляцию производил сервисный инженер «Мегатрейд» **Павел Маслов**, который провел вводный инструктаж по работе с машиной для сотрудников компании.

У специалистов Копировального центра практически не возникло вопросов по поводу ксерокопирования на Ricoh Pro C5200S, так как меню в этой ЦПМ похоже на меню полноцветных и монохромных машин Ricoh предыдущих поколений. Поэтому инструктаж касался, в основном, особенностей печати на новой ЦПМ: Ricoh Pro C5200S **без проблем** была интегрирована в рабочий процесс Копировального центра.

Ricoh Pro C5200S была инсталлирована в ФОП «Григоренко» как раз накануне карантина. Терять наработанную клиентуру и связи предпринимателю не хотелось – поэтому во время карантина печать на Ricoh Pro C5200S продолжалась, но в закрытом режиме.

Естественно, Ricoh Pro C5200S обеспечивает более **высокое качество**, чем предыдущая ЦПМ Ricoh Aficio Color 5560, качество печати, да и разрешение у нее более высокое – 1200x1480 dpi против 600x600 dpi у Ricoh Aficio Color 5560.

На предыдущей машине Копировальному центру было трудно обеспечивать сведение лица и оборота. А в ЦПМ Ricoh Pro C5200S **регистрация отисков** прекрасная, кроме того машина хорошо рекомендовала себя при печати на плотной бумаге, до 360 г/м².

В Ricoh Pro C5200S реализована возможность **печати баннеров** длиной до 1200 мм.

ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

Рынок цифровой печати Одессы характеризуется высоким (пожалуй, сопоставимым с Киевом) уровнем **конкуренции**. Копировальный центр (ФОП «Григоренко») – далеко не единственная компания, которая инвестировала в текущем году средства в новое цифровое печатное оборудование.





Сергей Григоренко говорит, что все давно представленные на рынке цифровой печати Одессы компании нарабатывали клиентуру и стараются поддерживать технику на высоком уровне, чтобы не уступать конкурентам по качеству и скорости выполнения заказа.

Клиентская база для предпринимателя – «подушка безопасности» в нынешней ситуации, позволяющая благодаря быстрому и качественному обслуживанию клиентов сохранить позиции и, быть может, в перспективе даже их преумножить. Впрочем, общались мы с Сергеем Григоренко в начале первого этапа выхода из карантина, потому судить об изменении круга клиентов после появления Ricoh Pro C5200S пока рано...

Конкурентными преимуществами своей компании Сергей Григоренко называет **конфиденциальное сканирование и печать**. Зачастую клиенты просят распечатывать материалы непосредственно с флешки или других носителей, чтобы они не попали ни в чей компьютер.

Такая возможность в ЦПМ Ricoh Pro C5200S реализована: пользователь получает оттиски, которые печатаются текстом вниз. Также в ЦПМ реализована возможность безопасного конфиденциального сканирования.

СОТРУДНИЧЕСТВО С «МЕГАТРЕЙД»

ЦПМ Ricoh Pro C5200S находится на контрактном обслуживании в компании «Мегатрейд». Это позволяет ФОП «Григоренко» не отвлекаться на поиск тонера и запчастей. А сам контракт Сергей Григоренко вовсе не считает обременительным. Он отмечает, что, покупая тонер и ресурсные части у кого-либо из поставщиков, его компания несла бы большие издержки, нежели в рамках контракта с «Мегатрейд» по сервисному обслуживанию Ricoh Pro C5200S.

Важен и еще один момент. **Себестоимость печати** на Ricoh Pro C5200S, в рамках сервисного контракта с компанией «Мегатрейд», значительно ниже, чем была при использовании ЦПМ Ricoh Aficio Color 5560.

У Сергея Григоренко есть все основания расценивать стоимость копии на Ricoh Pro C5200S как **достаточно конкурентную**. Он отмечает, что это даст возможность по себестоимости изготовления рекламной полиграфии (визиток, листовок и флаеров) приблизиться к основным конкурентам и **нарастить клиентскую базу**.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ

Естественно, все клиенты Копировального центра уже оповещены о **расширении возможностей** компании, надеется Сергей и на «сарафанное» радио.

Нынешняя экономическая ситуация не поубавила энтузиазма у Сергея Григоренко – наоборот, с новой ЦПМ Ricoh Pro C5200S компания даже намерена **снизить стоимость** полноцветной печати и поконкурировать со многими компаниями в Одессе по себестоимости печати в форматах А4 и А3.

Возможности Ricoh Pro C5200S Сергей Григоренко планирует представить на фреймлайтах, размещенных в окнах копи-центра, чтобы проходящие и проезжающие люди получали информацию о новых возможностях.

Компании есть, куда расти! Ведь процесс приема и отгрузки заказов у ФОП «Григоренко» пока не автоматизирован. Впрочем, тому есть вполне логичное объяснение – у заказчиков типографии всегда есть определенные специфические требования к выполнению заказа, которые необходимо обсудить в телефонном режиме.

При наличии клиентов, которым будет необходима дополнительная постпечатная обработка, предприниматель не исключает покупки в будущем дополнительных **постпечатных модулей** для Ricoh Pro C5200S: Сергею Григоренко хотелось бы автоматизировать процесс производства буклетов. И тот факт, что компания «Мегатрейд» представляет в Украине интересы концерна Plockmatic, Сергей оценивает позитивно, и не исключает сотрудничества и в направлении постпресса.