

Вузовская типография: успешная экономическая модель



Павел Носиков,
директор издательства,
СПбГУ
[Санкт-Петербург]

Может ли ведомственная типография быть коммерчески успешной? Считается, что одно другому противоречит: либо успешно исполняешь заказы своего «хозяина», либо активно работаешь на коммерческом рынке. Промежуточный вариант трудно себе представить, но на практике, оказывается, бывает. Как удается совмещать работу на коммерческом рынке и обслуживать потребности университета, нам рассказал Павел Носиков, директор издательства Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Параллельная жизнь

«Издательские подразделения в институтах нашей страны существовали многие годы. Научные труды, учебники, методички и другую подобную продукцию нужно было где-то издавать и печатать, и лучшего решения, чем собственное издательство и типография, придумать было сложно. И подобные структуры появлялись практически во всех более-менее серьезных высших учебных заведениях. В конце 30-х гг. она появилась и в нашем учебном заведении. В 90-е в нашей стране начал формироваться рынок коммерческих типографий, и при этом был еще рынок государственных типографий, сохранившихся с прежних времен. Отдельную небольшую долю рынка занимали вузовские издательства и типографии,

которые жили своей собственной жизнью и с «большой полиграфией» практически никак не пересекались. В подавляющем большинстве случаев они не имели финансовой возможности перерасмещать заказы в коммерческих типографиях, а те, в свою очередь, не видели в них потенциальных клиентов. По сути, они существовали параллельно друг другу, не пересекаясь.

Но бесконечно такая ситуация продолжаться не могла. Оборудование вузовских типографий постепенно приходило в негодность, требования к полиграфической продукции стали повышаться и ВУЗовские типографии стали не соответствовать не только требованиям внешнего рынка, но даже и своим внутренним потребностям. Нужно было

решать, как жить дальше. В этой ситуации ряд вузов решили отказаться от своих полиграфических подразделений, оставив только издательства. Они считали, что полиграфия в стране уже хорошо развита — печать можно заказывать на стороне на коммерческой основе. Другие, наоборот, решили вкладывать в



Первый серьезный шаг в сторону промышленной печати был сделан с помощью этой машины Konica Minolta AccurioPrint C3070L...



... а также черно-белой цифровой машины Konica Minolta AccurioPress 6136



Новое приобретение типографии СПбГУ – Konica Minolta AccurioPress C7100

свою собственную полиграфическую базу. Но для большинства вузов инвестиции в полиграфическое оборудование были трудно подъемными, более того, оно было явно избыточным для их задач. И, как следствие, некоторые руководители учебных заведений принимали решение, что их типографии должны зарабатывать деньги. При этом следует понимать, что оборудование само по себе денег не приносит — нужны люди, которые умеют на нем работать. И чем сложнее и производительнее оборудование, тем более высококвалифицированными должны быть специалисты.

А они, как правило, стоят заметных денег, а вузовские фонды заработной платы такие расходы не предполагали.

В нашем вузе было принято решение сохранить и развивать полиграфическое подразделение. При этом руководство решило, что если внутренний фонд заработной платы для специалистов недостаточен, то издательско-полиграфическое подразделение может начать работать на свободном рынке и зарабатывать дополнительно, разумеется без ущерба для основной задачи: оперативно и качественно выполнять заказы вуза. И мы начали выходить на внешний рынок. А там все совсем не так просто, нас там особенно никто не ждал. Коммерческие условия предполагали и ценовую конкуренцию, и борьбу за сроки исполнения, и высокий уровень качества», — рассказывает Павел.

На свободном рынке

На начальном этапе на «свободном рынке» типография СПбГЭУ выполняла самые разные заказы. Стояла задача любым способом пополнить кассу. Но довольно быстро стало понятно, что «нельзя объять необъятное», то есть весь рынок: «Тогда мы поняли, что намного эффективнее работать в какой-то одной нише. Мы тогда вполне успешно освоили работу с книгами, и начали работать на коммерческом рынке как книжная типография. Надо сказать, что в нашем вузе мы нашли взаимопонимание с руководством — нам дают возможность зарабатывать, но при этом вузовские заказы мы должны сдавать по себестоимости. Отмечу, что, по опыту других вузов, с которым мы общаемся, существует две крайности: от полного запрета работать на сторону до полного хозрасчета, когда все услуги типографии и издательства вуз оплачивает на коммерческой основе. Не берусь судить, какая схема лучше, а какая хуже, у нас получилось что-то промежуточное. А истина, как известно, всегда где-то посередине...»



В типографии работают машины разных производителей...



... есть также оборудование для широкоформатной печати

Одним из интересных этапов развития типографии СПбГЭУ стало объединение нескольких вузов. Оно было инициировано руководством страны и касалось практически всех высших учебных заведений. «В нашем случае тоже произошло объединение — к бывшему ФИНЭКу присоединились ИНЖЭКОН и ГУСЭ. Все объединяемые вузы имели свои полиграфические производственные базы и в итоге все оборудование попало к нам в типографию. Таким образом, у нас образовался



В парке типографии есть и офсетная печатная машина с устройством изготовления форм



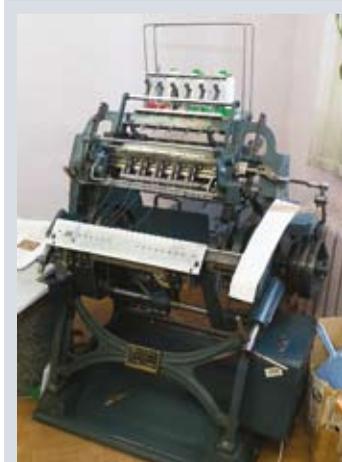
своеобразный «зоопарк» техники самых разных производителей. Это дало возможность ознакомиться с разными марками и моделями печатной техники, мы смогли понять особенности каждой печатной машины, их достоинства и недостатки. После такого объединения издательство активизировалось на внешнем рынке. Какие-то коммерческие работы мы делали и раньше, но, получив в пользование много самой разнообразной техники, мы получили больше возможностей, при этом пришлось вникать во все нюансы работы разного оборудования, что, конечно же существенно расширило наш кругозор и опыт», — вспоминает Павел.

«Цифровой зоопарк»

Однако не на всех видах оборудования удалось наладить эффективную работу: «После слияния вузов в 2013 г. у нас в типографии появилась цифровая печатная техника нескольких ведущих производителей: Canon, Konica Minolta, Océ и Xerox. У каждой компании был свой подход к экономике работы (разные цены на клик-контракты, расходные материалы, запчасти), и результаты тоже получались разные. При этом заказчики на коммерческом рынке все больше требовали не только подходящей цены, но и высокого качества, попадания в цвет. Мы только начинали активно работать с цветом, и это создавало ряд сложностей. Сервисная служба одного из поставщиков объясняла, что наши проблемы из-за низкой квалификации наших операторов, для работы на серьезной технике нужно было проводить регулярные калибровки, строить профили, управлять кривыми цвето-передачи и многое другое. Я понимаю, что в специализированных



В типографии большой парк оборудования для изготовления брошюр на скобе, а также календарной продукции на спирали



цифровых типографиях могут работать квалифицированные (и высокооплачиваемые) специалисты, способные все это делать. А в наших условиях это было сложно, при этом всегда возникал вопрос: почему на одной машине получается работать: «что на экране, то и на бумаге» по принципу «выстрелил и забыл», а для качественной печати на другой машине, надо провести целый обряд в виде «танцев с бубнами» вокруг печатной машины. В этом плане наилучшей для нас машиной стала Develop ineo+ 6000, производимой компанией Konica Minolta. Более того, и стоимость клика у нее оказалась вполне привлекательной. В итоге у нас появилась приоритетная машина, на которой мы печатали все «капризные» работы. Это не значит, что мы

отказались от других машин, они у нас работают, но дальнейшее свое развитие мы видели только с Konica Minolta».

Время модернизации

Спустя некоторое время в типографии возникла задача замены этой машины на новую: «Переведя на эту машину большой объем заказов, мы довольно быстро ее «сточили», тем более что она была не из профессиональной серии. И взамен ее была приобретена новая печатная машина — Konica Minolta AccurioPrint C3070L уже с возможностью печати «баннерных»

Парк послепечатного оборудования типографии СПбГЭУ позволяет выпускать книжную продукцию: как шитые книги в твердом переплете, так и книги бесшвейным способом в мягкой обложке



г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 178,
тел: (831) 281-81-88

ПРОДАЖА БУМАГИ НЕСТАНДАРТНОГО ФОРМАТА
ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ ПО ПЕРЕМОТКЕ БУМАГИ



- Большой ассортимент отечественной и импортной бумаги высокого качества
- Расфрловка бумаги в любой формат

САМЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПЕЧАТИ!



типография

Нижний Новгород, пр. Гагарина, 178Ж
8 800-444-26-40, zakaz@apd52.ru

СБОРНЫЕ ТИРАЖИ
выгодное решение для вашей рекламы

Печатаем по низким ценам –
листочки от А7 до А3, плакаты А2 и А1,
визитки, буклеты, брошюры, папки

Принимаем заказы онлайн 24/7
на нашем сайте:

apd52.ru

Доставка по всем городам России



Типография СПбГЭУ успешно печатает как разнообразные коммерческие заказы (журналы, книги, рекламную продукцию), так и внутренние заказы университета



форматов, более профессиональным и живучим механизмом. Также в дополнение к ней купили черно-белую цифровую машину AccurioPress 6136» для печати возрастающих объемов черно-белой печати», — говорит Павел. Эти машины позволили типографии закрепиться на коммерческом рынке города и получить свою долю «рыночного пирога». Тем более, что после объединения с другими вузовскими типографиями в типографии СПбГЭУ образовался внушительный парк и послепечатного оборудования, да еще и офсетная машина с CtP-устройством.

По словам Павла, новые машины Konica Minolta оказались еще и очень надежными в эксплуатации: «На них можно запустить даже длинный тираж и спокойно заниматься другими делами — отпечатают без остановки. С другими цифровыми машинами не всегда так получалось.

В результате количество заказов стало увеличиваться, мы стали обслуживать и другие вузы, у которых полиграфическая база была скромнее, и привлекать коммерческие работы. В итоге и относительно «легкая» машина С3070L тоже стала не справляться с возросшей нагрузкой, ее ресурс стал подходить к концу, а наши «аппетиты» только росли. Нам уже захотелось, чтобы машина не только выдавала достойное качество и печатала все возрастающие объемы, но и чтобы печатала на более широком диапазоне материалов, чтобы она самостоятельно подстраивалась под изменчивые параметры каждого заказа, под текущую климатическую, чтобы держала цвет в течении «длинных» тиражей и пр.) Тогда мы начали рассматривать что-то посерьезней, и в начале этого года было принято решение о приобретении еще одной цифровой машины, разумеется того же бренда. За прошедшие годы тиражи продукции многих наших коммерческих клиентов постепенно сокращались, что все больше вынуждало переходить от офсета к цифровой печати. Мы довольно долго шли к необходимости покупки более серьезной машины старшего поколения и в результате в этом году это осуществили. И даже кризисная ситуация не повлияла на наши планы, чему мы очень рады. В итоге сделка прошла в самый разгар «валютных качелей», но Konica Minolta AccurioPress С7100 мы все же купили уже с вакуумным самонакладом, с интеллектуальным модулем IQ, также с возможностью печатать баннерные форматы, вместе с ней и внушительный комплект расходных материалов и все это по разумной цене. И этот запас позволил нам без проблем пережить период серьезных сбоев с поставками. Несмотря на продолжающиеся трудности с поставками, Konica Minolta удается находить пути поддержки своих заказчиков. Хотя в тот момент мы пробовали использовать для других машин разные «совместимые» расходники из Китая и с некоторыми даже получалось работать. Но сейчас хотим вернуться к оригинальным расходным материалам и к клик-контракту. Российский офис Konica Minolta нас поддерживает. Что касается объемов печати, заказы на рынке хоть и сократились, но для нас это оказалось не критично. Уменьшилась в основном реклама, а в нашей основной нише — книги, журналы — объемы в общем сохранились».

Пример опыта издательства СПбГЭУ показывает, что можно найти вполне успешную экономическую модель работы с коммерческими и обязательными внутренними заказами. Все же это экономический университет! ■