

Разумный выбор

Проверенные технологии и модели рано или поздно сменяют друг друга, и однажды наступает время, когда стоит внимательнее присмотреться к объектам инвестирования

Святослав Филатов, «ДТ»

На современном полиграфическом рынке наблюдается некоторое оживление, несмотря на, казалось бы, не самое простое время в экономическом отношении. По мнению экспертов такая ситуация обусловлена тем, что бизнесу по-прежнему необходима качественная реклама и другая полиграфическая продукция, несмотря на общий экономический спад в стране и мире в целом.

Но для тех, кто только выходит на полиграфический рынок, об инвестиционной привлекательности офсетной типографии, особенно в нынешних условиях экономической нестабильности, говорить весьма затруднительно: затратный и долгий подготовительный процесс, нерентабельность малых тиражей, высокая стоимость оплаты труда квалифицированных специалистов и, наконец, дорогостоящее оборудование, закупка которого по карману, мягко говоря, далеко не каждому. Помимо дороговизны есть еще и категория окупаемости, а это в случае «офсета» — не менее 5-6 лет. Если брать оборудование для офсетной печати в кредит, то, чтобы удержать предприятие на плаву в нынешних реалиях, потребуется максимум везения, ведь надо покрыть не только кредиты, но и затраты на амортизацию, а рентабельность

должна быть соответствующей заданной планке. И потом, не стоит забывать, что для получения большого кредита потребуются залог или поручители, а риск при этом — неоправданно велик. С другой стороны, начинать бизнес на чужие средства даже в чем-то легче, поскольку это обстоятельство позволяет принимать нестандартные, но интересные решения, которых, возможно, и не принял бы, если пришлось бы тратить свои кровные.

Альтернативным решением для инвестора выступает цифра. В качестве преимуществ можно назвать относительно недорогое оборудование, которое не занимает больших площадей, компактность самой техники, простоту установки и обслуживания, небольшой штат сотрудников. Цифровая типография способна обеспечить более широкую диверсификацию услуг, что делает ее в сложной экономической ситуации куда более привлекательной в отношении инвестиций. Да, здесь, конечно, не приходится говорить о долговечности техники, особенно в случае ее активной эксплуатации (а по-другому в таком деле и быть не может), но зато и риски куда меньшие, а сроки окупаемости — более сжатые. Правда, в отношении оборудования не следует забывать, что для

цифровой печати на вторичном рынке стоимость техники может быть ниже во много раз, во всяком случае, по сравнению с первичной стоимостью.

Тем не менее, цифровая типография устойчивее и независимее в бурных водах современных бизнес-реалий, поскольку более оперативна по сравнению с традиционным и менее подвижным офсетным производством, для которого характерны долгосрочные контракты и огромные поставки сырья и расходных материалов. Офсет же в сравнении с цифрой отличается большей надежностью, особенно когда дело уже приносит стабильный доход. Пожалуй, здесь уместно сравнение со старинными кораблями, где цифровую типографию можно представить в виде мобильного и легкого брига, в то время как офсетную олицетворяет более мощный линкор: ему не сравниться по маневренности с легким кораблем, зато во время боевых действий эффективность такого судна выше в разы.

Цифровое направление требует меньших инвестиций, но срок эксплуатации техники для такой печати измеряется несколькими годами. Это на порядок меньше по сравнению с традиционным офсетным оборудованием, характерной особенностью которого является более длительный срок

амортизации: техника может работать десятки лет. Помимо этого, у цифровых технологий печати есть один важный недостаток: быстрые перемены и постоянный поиск новых решений. Такая изменчивость, когда устоявшиеся

принципы могут кардинально поменяться за год, придется по нраву не каждому. Но, повторимся, и финансовые риски у инвестирования в цифровую полиграфию намного ниже. Тем не менее, прежде чем начинать новый бизнес

в этом направлении, необходимо правильное позиционирование, а также скоординированная работа на целевую аудиторию. А вот начинать свое дело с «низкого старта» специалисты не рекомендуют.



Сергей Водопьянов, директор по развитию, владелец типографии «Абрис Принт»

Очень долгое время многие типографии Украины развивались вместе с рынком, а не стимулировали рынок сами. Это было просто и легко, но на сегодняшний день ситуация кардинально изменилась: если вы хотите заниматься полиграфическим бизнесом в Украине, то будьте добры — создавайте «добавленную стоимость» для своих клиентов. Напомню, что типография комплексных решений «Абрис Принт» создавалась как сугубо цифровая, но со временем развития и эволюции мы пришли к офсетному производству в том числе. Наш клиент не должен задумываться о том, в какую типографию ему обратиться и с каким заказом. Он хочет получать все «из одних рук», а наша задача — обеспечить отличное качество и обоснованную

стоимость производства продукции, независимо от того, на какой участок — цифровой или офсетный — попадает заказ.

Демпинг

Что касается демпинга, мне бы хотелось верить, что каждая типография, которая работает «дешево», просто научилась грамотно оптимизировать свои расходы и правильно считать себестоимость изготовления продукции, что позволяет им предлагать клиенту такую стоимость изготовления продукции. Но, как показывает практика и отзывы многих наших клиентов, которые попытались воспользоваться услугами таких типографий, это не так: в первую очередь страдает качество изготовления продукции. У типографии абсолютно отсутствует понятие ответственности, обещания и договоренности, взятые на себя на этапе продажи услуг, так и остаются всего лишь словами...

Инвестиции в офсетную типографию

Я приверженец того, что типография должна оказывать замкнутый цикл, комплекс услуг, поэтому одного офсетного оборудования для качественной работы уже недостаточно. Если у инвестора либо идеолога проекта есть четко сформулированная правильная цель, о которой знает весь коллектив и, самое главное, разделяет ее, только тогда можно

задуматься об инвестировании в полиграфический бизнес. А подход «мы сначала купим оборудование, а потом подумаем, чем его загрузить и что будем продавать» уже давно обречен, причем с самого начала, на неудачу...

Лизинг

Как давно вы пробовали получить «добро» от лизинговых компаний на покупку полиграфического оборудования? Но гипотетически, если бы в нашей стране работали такие финансовые инструменты, как оперативный финансовый лизинг, кредитование, я бы воспользовался данными предложениями, даже если бы у меня была сразу вся сумма на покупку необходимого оборудования.

Кадры

Я не совсем понимаю, чем квалифицированный специалист офсетной типографии отличается от квалифицированного специалиста цифровой типографии. Прошли те времена, когда цифровые типографии были оснащены маленькими «офисными» принтерами, которые могли поместиться на столе рядом с компьютером. На сегодняшний день для того, чтобы эффективно работало цифровое направление, кроме технической базы необходимо создать качественный front-end, а это требует хорошо подкованных специалистов. Что касается рентабельности, то 20-25% на сегодня — тоже хороший результат...