

Наталья Жилкина/
nzhilkina@computerra.ru/

Комбайн на рынке корпоративной печати

По данным ежеквартальной сводки IDC Russia Quarterly Hardcopy Peripherals Tracker, отслеживающей состояние российского рынка устройств печати, во втором квартале доля многофункциональных устройств претерпела значительное изменение по сравнению с прошлым годом, увеличившись на 3,7%. О тенденциях на рынке печати и о развитии сегмента МФУ рассказывает Сергей Лебедев, менеджер по обучению и поддержке партнеров ООО «ОКІ Системс Рус».

— Какие тенденции в настоящее время господствуют на рынке печати?

— В последние несколько лет очень серьезный рост показывал рынок монохромных многофункциональных устройств печати (МФУ). Если раньше соотношение объемов продаж черно-белых принтеров и МФУ было 2:1 и даже 3:1, то в ближайшем будущем — начиная уже с этого года и не позже чем с 2012-го — объемы продаж на российском рынке этих двух категорий как минимум сравняются. Эта тенденция стала намечаться с 2008 года, еще до кризиса. В кризис она проявилась особенно заметно: руководители бизнеса предпочитали делать взвешенные инвестиции, тратили деньги на продукты, обладающие большей функциональностью. А после выхода из кризиса приобретенная полезная привычка считать затраты с учетом всех условий сохранилась. Сегодня МФУ предпочитают приобретать не только как печатающее устройство, но и в качестве сканера, копира,

факса. Заказчик покупает многофункциональный комбайн по цене, не намного превышающей стоимость отдельного принтера. Приобретается помощник, «обученный» делать много полезных дел.

— Какие виды продукции ОКІ сегодня пользуются наибольшим спросом?

— Компания ОКІ концентрируется на цветной продукции для сегмента небольших и средних предприятий; это принтеры цветной печати формата А4, МФУ формата А4, принтеры А3. У нас это лучше всего получается, и наши покупатели привыкли этой продукции доверять. Усилия ОКІ привели к тому, что пользователи сегодня ассоциируют этот бренд именно с цветной печатью. В настоящее время самым ходовым товаром являются наши принтеры и МФУ с двухсторонней печатью. Этому есть простое объяснение. Европейский стандарт Energy Star предписывает, чтобы скоростные устройства, печатающие со скоростью более 25 страниц в минуту, оснащались

дуплексом — либо штатно, либо в качестве опции. У нас все устройства обеспечивают высокую скорость работы, даже самый младший в линейке принтер печатает за минуту 22 страницы цветных и 26 — черно-белых отпечатков. Поэтому продукция ОКІ попадает в категорию требований Energy Star, для соответствия которым мы поставляем устройства сразу с дуплексом.

— Каково соотношение объема продаж в потребительском и корпоративном сегменте?

— У многих в России продукция компании ОКІ ассоциируется с потребительским сегментом рынка. Вероятно, это связано с тем, что свой бизнес здесь ОКІ начинала с поставок принтеров начального уровня. Однако в настоящий момент у нас практически нет продуктов для потребительского, домашнего рынка, за исключением разве что одной модели, поэтому в начальном сегменте компания фактически не присутствует. Все цветные устройства у нас только сетевые.

ОКІ фокусируется на среднем и малом бизнесе. Что же касается крупных компаний, то и в них есть различные отделы, занимающиеся печатью. И вот в эту нишу наши печатающие устройства отлично вписываются.

— Каких устройств вы продаете больше — цветных или монохромных?

— Монохромных продается гораздо больше, причем это соотношение характерно именно для России. Я говорю не о струйных печатающих устройствах (у них своя ниша); в данном случае речь идет о лазерных. Так вот: лазерных черно-белых принтеров продается в десятки, в сотни раз больше, чем цветных. Значительная часть поставок осуществляется в рамках тендеров, основную долю в них составляют черно-белые устройства печати для среднего сегмента.

— Чем вы объясняете стремление ОКІ акцентироваться на цвете?

— За цветом будущее. Как цветные мониторы вытеснили черно-



белые, так и цветная печать более естественна для человеческого глаза. Компания ОКІ в этом направлении добилась больших успехов: есть собственная передовая технология, свое производство. Мы плотно сотрудничаем с известными исследовательскими организациями — например, с Лондонским университетом Дерби. Специалисты этого учреждения знают о цвете все, вплоть до особенностей его эмоционального восприятия различными этническими группами. Знаете ли вы, что, например, в языке эскимосов есть 8 слов, обозначающих различные оттенки белого цвета? Так вот, эксперты названного научного центра консультируют наших специалистов в вопросах цветопередачи. Это позволяет добиться того, чтобы устройства ОКІ были профессиональными. Однако у такого глубокого погружения в тему есть и обратная сторона медали: наши устройства начинают воспринимать как продукцию для профессионалов, в то время как мы сами предназначаем ее для тех пользователей, у которых цвет

не является средством заработка. Это не фотографии, не печатники, это не сфера полиграфии. Это люди, которые пользуются услугами профессионалов. А между тем наши заказчики — фотографы, полиграфисты — могут при помощи недорогих офисных продуктов ОКІ достигать характеристик, присущих профессиональной печати. Взять, к примеру, такой показатель, как плотность бумаги, используемой для печати. Высокая плотность бумаги, с которой работают наши устройства печати, позволяет выпускать сувенирную продукцию, визитные карточки и даже упаковочные материалы. То есть устройства ОКІ позволяют выполнять такие операции, которые обычно осуществляются на оборудовании только высокого класса, дорогим и доступным отнюдь не многим.

— А эксплуатация таких устройств обходится дешевле, чем если бы они были профессиональными?

— Все зависит от сценария использования. Если бизнес построен на печатающем оборудовании,

то владелец может не опасаться вкладывать большие средства, так как в дальнейшем на большом обороте инвестиции окупятся. А в среднем и малом бизнесе вопрос окупаемости оборудования не стоит: эти устройства выполняют вспомогательные функции. Это раздаточный материал, визитные карточки, какие-то рекламные материалы. В каждом случае надо считать. Часто компании заказывают печать на стороне, оплачивая стоимость как самого отпечатка, так и персонала, который этим отпечатком занимается, и при этом еще ждут, пока заказ будет готов. К сожалению, далеко не все имеют навык считать издержки. Но если все статьи расходов привести к единому знаменателю, выразить в деньгах, то окажется, что цена отпечатка, заказанного на стороне с перспективой получить его не в срок, а иногда и с непредсказуемым качеством, становится сопоставимой или даже превышает стоимость отпечатка, выполненного на обычном офисном принтере, причем сразу же, прямо на рабочем столе.

— Насколько популярны сегодня услуги печати из «облака»?
— Сценарии использования такого сервиса ограничены. Я пробовал, например, сервис cloud printing от Google: скачал программу-клиента, установил ее на своем компьютере и получил доступ через аккаунт Google из любого места к моим офисным принтерам. Но только к моим офисным принтерам.

— Востребованы ли в России лизинговые схемы использования оборудования печати?

— Это тот вопрос, который мы сейчас начинаем всерьез обсуждать. Данная тенденция наметилась в крупных организациях, которые всегда используют оригинальные расходные материалы. Для них интереснее становится не тратить деньги на закупку оборудования, а иметь фиксированную оплату за необходимое им количество отпечатков. Они не берут себе на баланс

оборудование, не занимаются его обслуживанием: все это обеспечивает провайдер, предоставляющий подобную услугу.

— Чем отличается продукция ОКІ от выпускаемой другими производителями?

— Наши последние цветные МФУ полностью построены на светодиодной технологии, которую компания ОКІ стала применять в офисных принтерах с 1989 года. На этой технологии работают наши монохромные, цветные принтеры и МФУ. Последние модели МФУ используют светодиоды не только в процессе печати, но и для засветки оригиналов в сканере. Мы впервые в прошлом году предложили изделия, где сканирующая часть тоже разработана ОКІ (раньше компания приобретала сканеры у сторонних производителей). В настоящее время ОКІ выпускает устройства, гармонично сочетающие функции печати и сканирования. Если, к примеру, на нашей продукции указано, что принтер может печатать 22 страницы в минуту, то теперь в наших силах сделать сканер, который будет работать с такой же скоростью. И если принтер работает на двусторонней бумаге, то и сканировать можно с двух сторон. В обоих случаях применяется светодиодная технология. Преимущество такого устройства в том, что, в отличие от МФУ с галогенной лампой для засветки, ему практически не требуется времени на прогрев. Устройство, созданное на базе светодиодной технологии, включается в работу немедленно.

Еще одно соображение в пользу светодиодной техники: она безопасна в плане того, что при утилизации не создает таких проблем, какие возможны при использовании оборудования на базе галогенных ламп. А раз нет прогрева — значит, время, в течение которого принтер потребляет большое количество энергии, сокращается. И, ко всему прочему, светодиодная линейка не выделяет озон, в офисных условиях вредный для организма человека. <