

柯達堅定數字化發展承諾 推動中國數碼印刷快速發展



第四屆中國國際全印展在 2011 年 11 月 14 日至 17 日於上海新國際博覽中心隆重舉行。柯達以「炫彩致鼎，盛世綻放」為主題參展，展出面積逾 500 平方米。柯達在這次展會的最大亮點是，針對不同細分領域、不同類型客戶需求，推出個性化的解決方案——以柯達鼎盛 1000 噴墨印刷機為代表的數碼按需出版解決方案、以柯達 Nexpress SX3300 數碼印刷機為代表的商業及個性化數碼印刷解決方案等紛紛亮相，震撼全場。

在展會同期，伊士曼柯達公司副總裁、柯達消費數碼集團及圖文影像集團亞太區總裁 Steve Green，伊士曼柯達公司圖文影像集團印前解決方案市場行銷副總裁 Cristina Fernandez、柯達亞太區數字印刷業務發展總經理王兵、伊士曼

柯達公司圖文影像集團亞太區印版運營部總監 Robert Price，在上海嘉里中心接受記者訪問，並就目前行業關注的問題，以及柯達的現狀及發展情況進行了解答。在採訪中，Steve Green 表示，柯達的數字化業務佔總業務的份額，已經由 2003 年的 20% 至 25%，上升到現在的 70% 以上。在未來的發展中，柯達將不斷實踐對行業及客戶堅定的數字化承諾，推動中國數碼印刷的發展。

數碼印刷在中國不落後

王兵表示，就目前的情況來看，中國的數碼印刷發展並沒有落後於任何亞太國家。亞太地區涵蓋了許多發達國家，如日本、澳洲等，但與這些國家相比，中國的數碼印刷發展並不落後。

他續指，在傳統印刷盛行時期，中國印刷業比其他地區落後 15 至 20 年。而現在中國數碼印刷的引入速度和發展，與世界上先進國家的技術水平已經差別不大。以柯達高端的鼎盛 1000 噴墨印刷機為例，中國企業引進第一台設備的時間僅比澳洲遲半年，比日本也只是遲不足一年。

王兵強調，中國的勞動力成本和市場對價格要求差異較大，令數字化、自動化的要求提高。另外，中國政府對數碼印刷的發展也大為支持，並出台了一系列扶持政策，與其他國家相比，佔有很大的優勢。因此，數碼印刷在中國的發展可說是大有可為。

客戶需求放在第一位

在今次全印展上，柯達沒有將展出的產品按照傳統印前、印刷、印後等方法分類，而是按解決方案分類。對此，Cristina Fernandez 解釋，柯達產品線的覆蓋領域非常廣泛，不僅包含數碼印刷、柔版或者膠版印刷技術，還包括數碼影像產品、工作管理流程，以及一些掃描系統等。柯達的戰略是為客戶提供整套全方位的服務。按照解決方案分類，可以整合各領域優勢，從而為客戶提供更優質的服務。

Steve Green 贊同這說法，並表示柯達一直把客戶的需求放在第一位。現在公司不再強調單一產品，而是提供多樣化的產品與服務，務求為客戶帶來全方位的服務，滿足客的需求。他指出，這一劃分方法討論已久，相信不但有助公司發展，還能夠為客戶帶來最大的利益。

加強與中國廠商合作

在全印展上，柯達不僅展出了大部分核心產品，還展出了柯尼卡美能達 bizhub Press C6000 數碼印刷機，以及與 MBO、精密達等合作生產的

印後系統；在太陽機械等其他參展商的展位上，也能看到柯達的噴墨系統。可見柯達重視與不同公司合作的發展模式。

Steve Green 相信，沒有一家公司可以提供所有產品及服務。縱然柯達擁有非常強大的技術、知識產權，能夠為中國這一特殊市場提供多樣化的服務，但公司也正積極與一些中國中小企業建立合作關係。他指出，與中國公司合作，可以借助其地緣優勢，實現產品、服務的互補，為客戶解決真正問題。企業的合作領域和範圍非常廣泛，例如生產一本書，會涉及許多不同企業和不同生產工藝；如果能夠找到適當的合作企業，各自進行其擅長的環節，那麼這本書的生產速度及效率將能大大提升。

不過，市場上有很多人認為，柯達與中國中小企業的合作，是一種「自降身價」的表現。對此，王兵解釋，中國印刷業在技術進步和新產品開發方面正日趨進步。事實上，中國二三十年來積累的技術與經驗並不落後於任何國家。「我們相信中國企業的實力，也願意與中國企業攜手，為中國客戶貢獻更多完整的本土化解決方案。」

當然，柯達也會繼續選擇與世界上的知名企業建立合作關係。柯達在選擇合作夥伴方面，是雙管齊下的。Steve Green 稱：「在我們的合作夥伴中，也有像柯尼卡美能達一樣的大企業。柯達一直以客戶為導向，無論選擇哪種合作模式，其出發點都是以客戶的利益為先。」

柯達鼎盛 1000 應用前景廣闊

對於柯達而言，2011 年在中國最大的成就，就是柯達鼎盛 1000 噴墨印刷機的推出。這款設備在之前的展會上一登場，就獲得鳳凰出版傳媒的垂青。中國的第二台柯達鼎盛 1000 噴墨印刷機，也是落戶於這家中國企業。在亞太地區專

門負責數碼印刷業務發展的王兵指出，第一台設備在7月已經完成裝機，並開始試運行，現在只接受一些零碎活件。鳳凰出版傳媒希望等到第二台設備正式安裝完成後，才正式生產運行。

現在，鳳凰出版傳媒主要使用柯達鼎盛1000噴墨印刷機印製高校教材與教輔書籍。由於現在缺乏印刷專業人才，以致膠印成本高，用以印刷教材不太合算。而使用這款設備就能有效解決產量和成本的問題。事實上，只要書刊的需求量低於2,000至2,500本，鳳凰出版傳媒就會使用這台機器印刷。但王兵強調，選擇數碼印刷和膠印的平衡點，取決於原材料成本、人力成本等多個因素，不是能輕易決定與衡量的。

目前，柯達鼎盛1000噴墨印刷機在中國安裝了兩台，預計2012年的裝機量會有較大幅度的提升，引進的企業主要以書刊出版印刷企業為主。王兵指出，數碼印刷在書刊印刷領域的首要優勢，並不是單單實現數字化生產，而是為了降低成本。在中國，每年約有40%的書刊庫存。如果能夠把這40%的庫存縮減到20%，就能節省超過100億元。所以，這款噴墨印刷機在中國的市場前景將非常廣闊。

柯達鼎盛1000噴墨印刷機主要應用在黑白印刷領域，而柯達彩色噴墨印刷設備——鼎盛5000XL噴墨印刷機進入中國市場的時間，也備受關注。王兵表示，柯達推出產品前，會因應市場的成熟度以作考量。所以公司現在先推出黑白印刷領域，循序漸進，不僅是對公司負責，也是對客戶負責。

CTP 增長依然快速

儘管柯達現在將數碼印刷作為主要宣傳點，但CTP也是公司最成熟的業務之一，仍然是公司其中一項的重點發展。Robert Price表示，柯

達無論在CTP設備，還是版材方面，都擁有印刷業最先進的技術。目前在中國，CTP設備的市場空間遠未飽和，柯達CTP將保持較高的增長速度。另一方面，CTP設備良好的銷售成績，也帶動了CTP版材的銷量。

Robert Price指出，目前CTP版材市場的價格波動，對公司造成一定影響。而版材的最終價格取決於原材料，如石油、原鋁的價格，以及生產和人力成本等。柯達希望未來能以穩定的版材價格，保持其在市場的競爭力。

展望 durpa 2012

Steve Green坦言，歐美經濟環境不穩定，對於柯達而言並不是好消息。但柯達在亞太區、特別在中國市場，一直呈現非常強勁的增長態勢，相信在2012年同樣可實現優秀的市場成績。

很多人認為柯達的主營業務依舊是膠片，可見市場對柯達的理解不夠。Steve Green表示，引導消費者是一項非常重要的工作。儘管柯達在膠片或者影像領域已經有一百多年的歷史，但公司更希望向消費者傳達一個訊息：「柯達是一家正向數字化轉型的全新公司，而且數字化業務已經成為柯達最主要、規模最大的業務」。

對於即將舉辦的durpa 2012，柯達同樣懷有美好的願景。Steve Green表示，這次盛會不僅會展出柯達最先進的技術，一些非常有潛力和突破性的技術也將登場亮相。屆時，柯達還將繼續延續在全印展的精彩表現，為客戶提供更多個性化服務和解決方案。■