

冷靜看網絡印刷熱

早在多年前，就聽說互聯網改變了整個世界。現在，大家已經清楚地看到了互聯網對印刷業產生的深遠影響。近年，隨著互聯網的飛速發展，以及市場對電子商務的熟悉和認可，網絡印刷也越來越熱。

網絡印刷，言簡意賅，就是將所有客戶和印刷商之間下訂單、接收訂單的過程都通過網絡來進行。更甚的是，網絡印刷是一種模式而非印刷方式，將印刷服務供應商和印刷買家直接銜接起來，借助網絡實現這一商業流程，而並非採取何種具體的印刷方式。

合版為網絡印刷最佳方式 價廉物美具優勢

網絡印刷為何流行？主要得益於兩個方面：一是價格便宜，二是物流方便。正是因為價格便宜，才吸引客戶前去採購；物流的發達，則解決了送貨問題。網絡印刷的價格優勢，皆因其業務範圍有限，不外乎是常用的幾種商業印刷產品，例如名片、檯曆、相冊、宣傳小冊子等等，這些產品都具備同樣的特點——就是印量小、生產過程高度統一標準、印刷工藝簡單。

因此，網絡印刷的最佳實現方式就是合版印刷。網絡合版印刷在十多年前起源於台灣，結合互聯網及 IT 技術，將具有共通性（如：紙材、印刷顏色）的大量不同客戶的小印量印件，組合成一個大版。這樣不但能共同攤分了製版及印

刷費用，又能滿足商業印刷的質量要求，達到「物美、價廉、快速」的標準。

在香港，因地方、資源、人力等限制，印刷業的發展空間甚小。很多香港的中小企都需要印刷宣傳單張，但由於印量不多，因此難以找到印刷公司承印，就算找到，價錢都十分昂貴。香港的網絡印刷公司 e-print 老闆就是看準了這個商機，到台灣取經，決意結合網絡發展合版印刷。

進入該公司的網站，客戶能夠在預設的選項內，一一勾選產品採用何種設計、使用何種紙張、利用何種效果的後加工，而且能馬上獲取報價，自助完成名片、檯曆、小冊子等數十種定型產品的下單，並通過信用卡付款。由於每張訂單皆附有條碼，因此從開單至完成貨品，客戶均可以追蹤到整個流程。

這些只是客戶可直接體驗的部分，其背後的生產工作，同樣離不開便捷的網絡。在收到訂單後，印前部門便會借助網絡進行稿源標準化處理工作，其後電腦把相同要求的訂單自動拼湊成一大版，直接輸出 CTP 版後即可上機印刷。裝訂裁切後的成品包裝進倉後，電腦隨即以手機短信通知客戶自行前往門市部取貨，或採用快遞送貨，十分簡便及人性化。憑藉網絡與合版印刷，現時 e-print 在香港的 13 家門市部遍佈港九新界，並在馬來西亞開拓了四家分店，公司資產超過兩億港元。

網絡印刷 成功廠家經驗難複製

這幾年，網絡印刷的勢頭很火，特別是在當今印刷市場不景氣的情況下，它的快速發展特別令人矚目。據專家統計，網絡印刷的年增長率為 80% 左右，在低端商務印刷市場中所佔份額達到 60% 以上。中國人向來喜歡「跟風」，印刷廠商眼見有同行做網絡印刷賺錢，於是一哄而起，網絡印刷公司一下子就熱鬧起來。殊不知，網絡印刷的特點卻令成功廠家的經驗難以複製。

首先，網絡印刷模式是在企業和客戶之間建起有效的管理流程，做到節約時間、資源和成本是其最大的亮點，上都需通過網絡來實現。另外，IT 門戶網站亦必須非常強大，不僅要保證網絡速度匹配，還需保證軟件及服務能互相接合。因此，利用互聯網的基礎平台，建立信息管理系統、印刷管理系統、文件管理系統、物流管理系統、客戶管理系統、倉儲管理系統等，各個系統協同向客戶提供便捷的印刷品製作服務，是缺一不可的。一旦某個環節脫節，就會影響整個鏈條的運作，因此企業需要投放大量資金在 IT 研發和維護上，以保證生產流程更加開放、自助、實時、方便。

其次，一般來說，網絡印刷的操作流程基於網絡客戶根據固定的已有模塊，選擇印刷的各種參數並交付印刷。模塊的選擇對於客戶來說是便利也是一種限制，因為這要求標準化的產品，客戶只能選擇既有模塊而不能跳出已設定的「遊戲規則」，因此過於複雜的個性化產品並不適用於網絡印刷。這就使得各網絡印刷商難以走差異化路線，在長期的激烈競爭下，一個地區只能有少數幾家最先發展起來的企業才能站穩陣腳，百花齊放幾乎是不可能的。

再者，價格便宜雖然是網絡印刷的優點，但同時在某種程度上也是其弱點。在激烈的市場競爭中，不少印刷企業本已是超低利潤運營，而網絡印刷的價格更低。前文已提到，網絡印刷商難走差異化路線，但在這個領域力圖分一杯羹的人卻越來越多，為了在競爭中脫穎而出，價格戰似乎已成為必然。如今物價連年上漲，而網絡印刷的報價卻一年比一年便宜，客戶看到了確實心裡會樂開了花，但作為網絡印刷商卻有苦自己知。為了一己私利挑起價格戰，向來都是損人不利己的愚蠢做法，這樣的惡性競爭恐怕只會讓市場越趨混亂，終究讓網絡印刷凋零。

結語

當然，網絡印刷是個好東西，遠不止合版印刷，能為我們提供多渠道的網絡服務。印刷企業實現生產流程網絡化，印前、印刷、印後、管理實現數據共享；借助網絡，實現遠程數據傳輸和監控，一家印刷公司的大批量訂單任務可讓遍佈各處的生產基地共同分擔執行。合版印刷商也不應僅止步於提供平價的印刷服務，而是透過門戶網站收集的各種用戶信息，建成數據庫，實現數字資產管理，為客戶提供一個在線的資源中心，幫助客戶組織和保護文件，這或是合版印刷商進一步發展轉型的方向。■