

# 八问按需印刷 何时长成“大树”

**编者按：**中国新闻出版报8月14日5版“虚拟论坛”刊发记者采访盛元印务总经理张韶衡等4家开展按需印刷业务企业负责人的报道，现摘要转发如下。

880.94亿元，这是全国新华书店系统、出版社自办发行单位2012年年末库存金额。国家新闻出版广电总局今年7月底甫一公布《2012年新闻出版业基本情况》，诸多媒体就围绕其中这一库存数据展开探讨，图书按需印刷的呼声更是一浪高过一浪。我国按需印刷发展情况究竟如何？印刷企业如何看待这一市场？《中国新闻出版报》记者采访了4家开展按需印刷业务企业的负责人。

## 一问有哪些投入？

在受访的4家企业中，江苏凤凰和盛元印务均于2009年开展按需印刷业务，七彩京通2011年开始专营图书按需印刷，京师印务则从去年加入这一行列。

“组建江苏凤凰数码印务有限公司，开展按需印刷，主要是为了解决出版社样书与短版图书开印难、成本高的难题。”秦亚斌表示。2011年凤凰数码率先引进柯达鼎盛 Prosper1000 连续喷墨印刷机，并自主研发软件，建成亚洲第一条全连线喷墨印刷系统。

盛元印务在杭州、南京、上海、北京四地分别开设了门店。Indigo5600彩色数码印刷机和奥西黑白数码印刷机是各地门店的主要设备投入。张韶衡认为，按需印刷在短版印刷方面有非常明显的成本优势，最大限度实现客户的创意也是其独特优势。

胡海认为，数码印刷灵活机动、低污染、低能耗，发展按需印刷既符合国际潮流，又符合国内出版社的未来发展方向。七彩京通拥有6台奥西数码印刷机、3台海德堡数码印刷机糊盒，投资2000多万元的数码印刷工厂将于本月下旬在北京市丰台区投产。

“数码印刷代表前沿技术，以信息技术推动产业革命，相对于劳动密集型的胶印平台，数码印刷技术含量比较高。”吴祖义表示。京师印务是方正集团数字印刷示范基地，目前拥有方正桀鹰 P5000 高速喷墨数字印刷机一台，改造厂房、前端后端设备投入近1500万元。

## 二问盈亏点是多少？

由凤凰数码打造的“凤凰印 POD”项目，自2012年7月开始为出版印刷市场提供“一册起印、成本固定”的一揽子服务。目前图书品种非常多，其中一般图书占60%以上，教材教辅约占40%。按照华东地区传统印刷工价，喷墨数字印刷的盈亏平衡点大约为2000~2500册。秦亚斌认为，只有不断开拓增值服务，与传统印刷在服务模式上形成较大差异，数字印刷才能发挥其价值。

据吴祖义介绍，京师印务承接的图书品种包括断版书、短版书、送审样书等。印刷数量一般都在1000册以内，有20册的，也有二三百册的，平均印量有四五百册。如果按照目前执行的1994年北京印刷工价来测算，盈亏平衡点约为760册。尽管盈亏平衡点不高，但对降低出版企业在生产、库存方面的隐形成本却意义重大。

七彩京通的图书品种主要是短版书、送审样书、个人传记等。印量在1~2000册左右。

“彩色图书的印量相对较小，大概是100~200本模切烫印压痕，黑白图书也在300本以内。”张韶衡表示。在他看来，考虑到成本，与传统印刷相比，数字按需印刷能够做到的量还比较小，这与国内设备、耗材价格较高相关。

## 三问如何拓展客户？

4位受访者均表示出版社是目前的主要客户。

据介绍，京师印务的客户以北师大出版社、外研社、电子工业出版社和机械工业

出版社这样的大型出版社为主，也有一些科技类的专业出版社。除了出版社以外，也包括一些零散的商业客户，他们需要内部的宣传、培训资料，如航空专业的培训手册等。吴祖义认为，目前可以利用传统渠道，通过在传统印刷方面拥有人脉的业务员去拓展客户，辅之以包括开通微博、发放宣传单、参加展览等在内的其他业务推广模式。

在传统图书方面，浙江大学出版社是杭州盛元的主要客户，北京盛元与中国环境科学出版社有合作关系。主要服务对象是一些产品专业性较强的出版社。在拓展客户方面，张韶衡认为，了解客户的总体需求，量身定做一些方案是必要的。在与出版社合作时，他们为客户提供改稿方面的软件支持，并免费送货。

“按需印刷的潜在客户主要来源于有传统印刷需求的客户，挖掘数字印刷需求离不开网络印刷市场的开发，为客户提供贴心的个性化定制服务。借助于网络，数字印刷挖掘客户需求与传统印刷相比是有一定优势的。”秦亚斌告诉记者。

## 四问质量比胶印如何？

对于按需印刷产品的品质与传统印刷差异问题，4位受访者均表示差异不大，客户逐步接受了两者之间的差异，对目前的效果表示满意。

“数字印刷通过喷墨或其他技术实现，在表现层次上会与传统印刷有一些差异。”张韶衡认为，假以时日这些细微差异可以通过新技术的提升进行弥补。

吴祖义认为，数字印刷相较胶印，整本书墨色是没有差异的。传统印刷有时候会因为印刷批次不同或每个印张用墨量的差异而产生色差现象。他认为上光，数字印刷的颜色从表面上看要比传统印刷略浅，这和数字印刷使用的墨水有关。

胡海表示通过与奥西公司的合作，按需印刷避免了墨色表现的不稳定，印制质量完全达到了传统印刷的质量，生产时稳定性强。目前七彩京通已能结合客户需求生产各类纸张的书籍。

## 五问能否实现赢利？

在业务量多少这一问题上，只有盛元印务进行了正面回答。每一A3页面算作一印，则杭州、南京、上海、北京四地门店半年总印量约在1500万印左右，各地平均印量是200多万印。依此计算，全年印量约在3000万印左右。

秦亚斌则表示，凤凰数码业务量增长比较明显，很多转型速度较快的出版社，正在实现“零库存”生产方式，图书印次明显增多，每批印量从开始平均1500册逐渐减少到500册。

针对赢利状况，七彩京通表示已实现赢利。张韶衡也表示，单就按需印刷这方面来说，赢利模式很成熟，已经实现赢利。吴祖义则表示，京师印务按需印刷业务盈亏基本持平。“我们理解真正的赢利模式必须是双赢，数码印刷一定要给客户带来增值服务，客户对数码印刷成本的考量也不能完全参照传统印刷工价，只有创造这样的营销环境，按需印刷的赢利模式才能显现。”秦亚斌的一席话道出了按需印刷服务提供商的心声。

## 六问提供哪些服务？

印刷企业在按需印刷上提供了哪些独特服务呢？秦亚斌表示，在按需印刷方面，凤凰数码也是采用传统的方式服务出版单位，通过宣传推广、客户体验等吸引客户体验良好的品质和全新的服务。搭建完善的电子商务平台，轻松获取订单的同时为客户带来增值服务，是凤凰数码最期待提升的服务。

吴祖义表示，客户对按需印刷产品的要求是在生产周期更短的前提下，突出个性化需求，降低库存。京师印务目前建立了客户数字资源管理平台，为客户在数字资源的搜集、分类、标引、储存、查找和调用上带来了极大的便利。

“希望提升创意设计能力，吸引更多的客户套印，将潜在需求挖掘出来。”张韶衡表示。按需印刷在品质控制上与传统印刷不同，盛元印务会在品质控制上投入更多力量。

胡海表示在出版行业从传统逐渐向按需印刷转型的过程中，根据不同的客户采取有针对性的服务方案，通过电子网络平台全面沟通交流，代发货运等，七彩京通建立了完善的服务体系。

## 七问遇到什么困难？

“一方面业务量还不足，另一方面则是人才问题。”吴祖义认为，数字印刷这一新事物在应用时遇到的是整个生产链的问题。作为上游产业的出版社如果在生产成本、利润、考核指标等经营理念上不能与数字出版、按需印刷的理念相吻合，则会影响按需印刷的发展。另外，懂技术、懂排版制作、会操作数码印刷设备并在数字印刷业务推广方面有能力的专业人才还比较欠缺。

秦亚斌也表示，按需印刷的推广难在需要改变传统出版业的生产流程，让出版社接受数码工艺新流程，突破传统分工的边界。要克服这些困难，还需要与客户建立良好的沟通渠道，不断推出数字印刷方面的增值服务，吸引客户。

“改变客户传统定向思维比较困难，需要我们去大量的解释工作。业态的成熟需要出版单位与印制单位互相配合，如果出版社对编辑的库存图书管理费用进行考核，编辑主动考虑采用按需印刷解决问题的动力会更强。这需要我们不断努力为客户提供服务、讲解与演示。”张韶衡表示。

胡海则表示，数字印刷市场处于新兴阶段，希望各同行抱有良性发展的心态，为按需印刷的未来发展奠定好的基础。

## 八问如何看待前景？

“起步”“萌芽”是受访者对按需印刷发展阶段的一致概括，他们对未来按需印刷的发展表示乐观。秦亚斌认为：“我们认为数码印刷将长期与传统印刷并存，随着我国出版业态转型升级，数字印刷发展空间将逐渐扩大。”

胡海则表示：“我国的按需印刷刚刚起步，需要重视与规划，如果市场秩序能够规范，出版社和印刷企业有望取得双赢。这样的话，将会实现数字印刷产业化。”

谈及前景，吴祖义表示：“目前很多印刷厂在进行实地调研，作为上游的出版社也在在行动，随着未来技术投入、研发投入成本越来越低，印刷成本越来越低，出版社面对库存问题进行转型，3年内应该会有比较大的转变。”