北京印刷产业综合公共服务平台启动

中国出版传媒商报讯 3月24日，北京印刷产业综合公共服务平台暨2015职业技能培训项目启动仪式在北京顶佳印刷城举行。北京印刷协会、深圳精密达机械有限公司、毕升培训学校、必胜印刷网等单位相关负责人及众多印刷企业代表汇聚一堂，共同见证平台启动。

北京印刷协会理事长任玉成表示，2013年年初，北京市经信委、北京市新闻出版广电局的主管领导、主管部门和北京印刷协会经过深入研讨，提出了“高端引领、绿色发展、创新驱动、转型升级，加快构建北京印刷业新业态”的战略发展目标，提出搭建印刷产业综合公共服务平台的想法，今天正式启动。该项目依托北京顶佳印刷城，牵手必胜网和相关院校、科研机构、专家学者、印刷企业和印刷设备制造企业，实施线上和线下相结合的培训方式，实现了技能人才培养培训的创新发展。

深圳精密达机械有限公司总经理郑斌以及顶佳文化园总经理姚松分别肯定了人才培养对于企业发展的重要意义，并积极承诺在未来将不断利用这一服务平台推进企业技能型人才的培养。毕升培训学校负责人段德新在启动仪式上发布了2015年印刷行业职业技能培训方案。同期，“精密达装订机长培训”项目正式启动。据了解，该培训项目将以北京印刷协会、北京毕升培训学校为依托，打造成国内最权威的印后培训基地，旨在满足北方区用户的培训要求，提升设备的操作水平，更好地服务用户。 （少 波）

“印刷电子商务到底该怎么干？你凭什么让你的客户到你的网站上来下单？你凭什么吸引他们？建个网站接单就能成为“电商”吗？我国台湾健豪印刷事务股份有限公司是花了10年的时间才能成为今天的台湾健豪，你建个网站你想一招成为台湾健豪，这可能吗？”浙江点阵印刷科技有限公司总经理池海峰在3月19日召开的第三届中国印刷电子商务年会上如是强调道。

工业4.0下的印刷电子商务

“互联网+”让印刷“老有所依”

■中国出版传媒商报记者 倪 成

由中国印刷科学技术研究院、科印传媒主办、主题为“印刷电商再探索——方向与策略”的第三届中国印刷电子商务年会3月19日在北京举行。来自全国各地的印刷电商代表、印企代表、全国各地印刷企业代表等近300人相聚北京，共同探讨如何用互联网+思维来拓展印刷电子商务发展。新闻出版广电总局印刷发行司司长王岩镔出席会议并讲话。

王岩镔认为，当前我们正处在一个电子商务风起云涌的时代，一直以传统面貌示人的印刷行业也正在积极投身印刷电子商务。“传统印刷与互联网的融合，既是适应印刷发展新常态的新表现，也是引领印刷发展新常态的新方向。”王岩镔强调道。她表示，近年来，党和国家出台了多项方案和措施以促进电子商务的快速发展。李克强总理在《政府工作报告》中明确提出要制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业相结合；2014年，国家新闻出版广电总局也印发了《深化新闻出版体制改革实施方案》明确指出，将加快传统印刷复制与互联网相融合。她希望大家在未来发展印刷电子商务的事业中能够继续创新，为印刷行业带来更多新价值。

中国文化产业发展集团公司副总经理、中国印刷科学技术研究院院长陈彦对“中国印刷电子商务现状分析与展望”进行了介绍。她表示，近年来，中国电子商务在各项指标呈现全面增长的背景下，呈现出向二三线城市下沉、向细分市场下沉、向垂直行业下沉等三大下沉趋势。“中国电子印刷发展则呈现出参与机构及资本快速增长；印刷耗材交易类网站不断涌现，成为除商业印刷、个性化印刷外的第三级增长；工业4.0概念被深度应用与融入，重视线下印刷流程与互联网的对接，加强对传统印刷流程的数字化和智能化改造；个性化印刷类网站与商业印刷类网站正在不断地进行业务融合等4大新特征。”她强调道。

此次年会还发布了2015年“中国印刷电子商务网站20强”榜单，网易印象派、世纪开元、虎彩影印等10家个性化印刷网站，开心印、一幅图、阳光印网等10家商业印刷网站。据陈彦介绍，此次榜单聚焦在线印刷与交易类型的网站，对于从宏观上了解目前印刷电子商务网站的整体建设、成长和发展水平等情况具有重要的指导意义。“从榜单来看，中国印刷电子商务网站的主要定位是‘个性化印刷’和‘商业印刷’，折射出印刷电子商务发展的全新逻辑，也管窥出目前中国印刷电子商务网站所面临的：商业印刷市场竞争将加剧、个性化印刷发展面临考验、地域分布格局正逐步打破、移动端布局已经开始、网站用户体验亟待提升等全新特点。“

“电子商务是基于互联网思维与技术的模式创新，激发了行业的创业热情、拓宽了企业的转型视野，为正处于低谷期，亟需突破瓶颈、希冀创新升级的印刷行业开拓了新的发展空间。”王岩镔强调道。以“方向与策略”为主题的本届年会，通过解构传统行业在电商的成功案例，讨论印刷业嫁接电商的多种可能，通过试水印刷业电商企业的分享，解析印刷未来的需求模式，探讨印刷电商的未来与出口，为转型升级中的传统印刷行业发展找寻新的路径，让传统印刷在“互联网+”大时代“老有所依”。

东方风行（上海）生活多媒体有限公司创意中心包装开发部高级经理全梅花、一幅图（原改图网）CEO陈涛、云印技术CEO张军、阳光印网创始人兼CEO张红梅、浙江点阵印刷科技有限公司总经理池海峰等演讲嘉宾及点评嘉宾就各自感兴趣的话题进行了演讲或点评，现场听众也就各自关心的问题与嘉宾进行了探讨。此外，年会还特设了“印刷&网络”微信群，只要扫描二维码即可加入。微信群的嘉宾和听众可以直接进行在线交流，主办方还特别准备了微信“抢红包”环节，增强微群互动。

经验分享

电商销售的特点是爆款大生意，多品牌、多SKU（注：库存量单位）积少成多的小生意。电商的包装需求，相对爆款产品要有非常低的成本优势；对个性化产品，要能让消费者一见倾心。同时，针对包装不良率，要零容忍。——**全梅花**（东方风行（上海）生活多媒体有限公司创意中心包装开发部高级经理）

2015年印刷电商将逐渐进入烧钱阶段。印刷电商的本质是销售创新，是内部管理、服务体验、生产方式的创新。在社交媒体、事件炒作、竞价、网络等线上拉拢成交新客户成本逐渐攀升的情况下，线下的门店营销与地面推广或成重点手段之一。——**陈涛**（一幅图（原改图网）CEO）

对于电子商务印刷，工业化和IT化是第一步，也是传统企业的立足根本。同时要做好管理改进，提升信息化水平，改善供应效率；做好产品，做好品质，做好服务。——**张军**（云印技术CEO）

花钱砸广告的时代已经过去了。电子商务不仅仅是做网站，也不要相信天下有神奇的商业模式，能力才是最好的工具。互联网行业，路都是在不断试错中找到的，唯一相信的只有数据。——**钱贵昱**（名片天下创始人、北京万户纳美印刷有限公司CEO）

视野

业内探索

自从台湾健豪开始涉足大陆印刷行业开始，“云印刷”或“印刷电子商务”这个概念开始火了，然后便开始“祸害江湖”？很多企业都开始或正在筹备电子商务，投入十几万元购买软件、建设网站，又投入十几万元做推广、网络营销，但效果很不好，网上几乎没有生意。

内外兼修是印刷电商转型之道

■池海峰（浙江点阵印刷科技有限公司总经理）

传统印刷企业如何向电商转型？首先企业得超越区域市场上的同行。如果连家门口生意都做不好，还要去抢外地生意？从这点来看，印刷电商化，只是印刷生意的“外部招式”。生意的本质是内外兼顾：外部是服务内容和消费体验；内部是成本控制、交货速度、质量管控。内外兼修才是印刷电商的生存王道。

传统印刷企业该如何转型做电子商务呢？第一要务是做好定位。企业为谁服务？客户在哪里？能够提供什么样的印刷产品？产品、服务的核心竞争力是什么？这些都需要思考清楚。定位确定后，要搭建网站平台使产品标准化、要对业务流程进行分解优化、要采用价格策略来测试优化结果、最后制定推广策略进行宣传。

定位有了，网站也好了，企业已经像印刷电商了。如何才能让生意持续好起来？这就需要“内功”了，需要完备的业务网络化、管理信息化、生产自动化、制程标准化的“印刷数字化技术”来实现，其中业务网络化就是印刷电子商务模式。

设想一下，如果淘宝网上的商品价格不便宜，能成为今天的淘宝吗？如果企业无法实现印刷内容创新，“价钱便宜”就是唯一利器。如何既要便宜，又能赚钱？价格便宜的背后支撑是低成本和高效率，合版印刷的方式是撬开市场的利刃。通过合版发现印刷机会，将合版印刷作为敲门砖，来带动整体业务；利用同样的设备和人力，做出更多的质量稳定的产品，这是印刷电商的秘诀。

他山之石

2012年成立的找钢网是集金融、仓储、加工、物流、出口于一体的大型钢铁电商平台，通过大数据及资金对上游钢厂提供生产支持、市场分析，对下游服务商进行采购决策、行情动态分析，通过垄断服务商采购订单入口，提供一揽子配套服务，形成全产业链电商。2014年，找钢网自营平台销售达100亿元。

大数据铸就全产业链电商平台

■饶慧钢（找钢网联合创始人、高级副总裁）

传统的钢铁经销环节是：钢厂到代理商（采取买断代理，有高额库存，批发为王）到代销商（搬砖头倒货的）再到服务商（零库存，拥有终端客户，能够给终端客户提供赊账、加工、配送等服务）再到用钢企业（终端用户）。找钢网的运营模式有两种，既可以实现买卖双方撮合成交，也可以提供钢厂直销，帮助钢厂进行分销。这种第三方交易与直营交易相配合的“淘宝+京东”贸易模式，给客户商提供了更多可能。

找钢网的出现与成功，是找准了新形势下钢铁市场的困境与需求。一方面是钢铁流通链条的困境，服务商的烦恼，搬砖户中间加价，采购人员成本，找货难找货慢，比价难比价慢等问题；另一方面，钢厂订单量萎靡、区域市场份额下降、协议户锐减。渠道扁平化、以销定产的电子商务模式是解决当前问题的途径：钢厂以客户需求为导向进行生产，终端以市场为核心对钢厂进行销售反馈。

以西王集团为例，牵手找钢网前，西王集团在上海采用了传统的代理商销售方式，但代理商为了博行情、相互挤压，将西王钢厂定位在三线钢厂，销售价格与福建小钢厂接近，有时甚至更低；钢厂供应量波动大，生产计划不合理，进而影响西王在上海地区的品牌。

在西王困惑之际，找钢网担当起了西王在上海地区独家代理的重任，双方采用保价代销模式，通过找钢网强大的分销能力和数据分析，西王钢厂全力配合，每日采集销售数据、合理安排生产计划、稳定供货，通过找钢网电脑端、手机端钢厂控制台的大数据反馈分析，使西王真正“懂得”市场，实现了量价齐升，2014年共帮助西王集团在华东4市销售了约占其年产量1/3的钢材，实现了双赢。

数字·印展

40余场活动将亮相PRINT CHINA 2015

中国出版传媒商报讯 由中国印刷及设备器材工业协会、广东省印刷复制业协会、中国国际展览中心集团公司联合主办的第三届中国（广东）国际印刷技术展览会（PRINT CHINA 2015）将于4月7日～12日在广东现代国际展览中心举行。海德堡、曼罗兰、小森、佳能、柯尼卡美能达、理光、富士胶片、嘉和顶新、大族冠华、天津长荣、富士施乐等国内外知名企业悉数参展，展出面积达14万平方米，将吸引中国及世界各地的专业观众超过18万人次，展会各项数据有望再创历史新高。

PRINT CHINA 2015以“绿色、高效、数字化、智能化”为主题，凸显在信息传播全面提速的大环境下，创新、升级、融合和发展在印刷行业的重要性。此次展会将延续“专馆专区”的特色，特设综合品牌馆、数码印刷专馆、标签印刷专馆及美国、德国、意大利、韩国国家展团、我国台湾展区、印刷精品专区等，集中展示所属领域的领先技术和技术装备。同期，展会将举办“第三届国际印刷技术发展论坛”（Forum-PT2015）、“第五届中华印制大奖颁奖典礼”(The 5th China Print Awards Ceremony)、“亚洲印刷展览联盟第五次盟员大会”、“中国数字印刷联盟高峰年会”等专题论坛、研讨会、推介会等共计40多场。 （倪 成）

400余件设计作品参展2015纸上创意艺术展

中国出版传媒商报讯 3月11日～14日，主题为“蜕变”的中国(上海)国际印刷周2015纸上创意艺术展在上海虹桥国家会展中心2H馆举行，400余件有关书籍装帧、包装及纸艺的设计作品，吸引了众多国内外创意设计师、高校师生以及印刷包装企业和出版单位相关人士观展。新闻出版广电总局印刷发行司司长王岩镔、上海市新闻出版局局长徐炯出席了艺术展开幕式并致辞。

王岩镔在致辞中表示，印刷产业持续面临着经济结构调整、产业转型升级、生产提质增效的重要任务，增速放缓、深入调整、融合提升将成为行业发展的新常态。印刷业在与创意设计的对接融合中提升自身文化内涵，既是从加工制造向综合服务转变的一个重要方向，也是对当前国家创意文化产业发展战略的具体落实。

纸上创意艺术展由2013年开始举办，每年一届，旨在推动展示以纸为介质的优秀设计作品，引导创意设计与印刷产业相融合。本届纸上创意艺术展共吸引了来自全国各地选送的书籍装帧、包装及纸艺等设计作品共计400余件。

除了优秀纸质创意作品的现场展示，本届展会还设置了多个展示互动环节，设置了包括版画制作、铜字模印制、3D纸雕画制作等展示互动专区。展会主办方特邀德国知名设计师Sophie Weiss担任此次纸上创意艺术展的国际评委，并在展会期间为观众奉献一场书籍设计和包装创意设计案例的精彩讲座；“两岸包装设计高层论坛”、“设计新思考”等活动，也吸引众多知名设计师与印刷包装企业家现场探讨。 （文 枫）

产商动态

佳能（中国）西北区域总部在西安成立

中国出版传媒商报讯 日前，佳能（中国）有限公司（以下简称佳能（中国））西北区域总部成立仪式在西安正式举行。这也是佳能（中国）在“一带一路”国家政策的时机中，看到西北地区蓬勃发展的潜力，深耕区域市场的重要举措。佳能（中国）执行副总裁小川一登出席活动并表示，新成立的佳能（中国）西北区域总部将更深入地了解当地客户的需求和消费习惯，向西北市场推出新产品、开展更符合西北消费者习惯的市场活动，深耕西北市场。

2015年新年伊始，佳能（中国）将原属于华北区域总部的西北地区单独划分出来，成立了西北区域总部，西安则成为佳能（中国）西北区域总部所在地。西北区域总部成立后，佳能（中国）形成了华北、华东、华南、西南、西北、东北六大区域总部。成立仪式上，佳能（中国）西北区域总部首席代表中岛贵生具体介绍了佳能（中国）在西北的策略：在产品层面，将根据西北市场特点，提供极具魅力的影像输入、输出设备；在市场营销方面，将开展区别于其他区域，针对西北市场有特点的活动；在售后服务方面，计划在西安设立佳能快修中心（QRC），可以受理更多的维修种类，特别是高端机型；在办公设备方面，也将开设售后培训中心，旨在提高高速机和彩色打印机的售后服务能力以及办公解决方案等软件方面的服务水平。 （文 枫）

国内首条报业喷墨印刷生产线上马

中国出版传媒商报讯 3月17日，人民日报印刷厂就引进喷墨数字印刷生产线与方正电子正式签署协议，成为国内首家打造喷墨数字印刷生产线的报业印刷机构，也将为国内其他报业印刷同行转型提供借鉴。

人民日报印刷厂引进的方正喷墨数字印刷生产线兼顾书刊市场，大力发展图书期刊等业务领域，将实现其多重业务组合，为后续的数字印刷发展奠定坚实的基础，也将为国内报业印刷拓展图书、期刊市场树立典范。方正电子董事长、总裁杨斌认为，此次与人民日报社的合作，是方正电子喷墨数字印刷技术在报业印刷厂的首次应用，希望与报业印刷厂携手努力，共同为报业印刷转型开拓新的路径。人民日报印刷厂厂长王津沪对此次合作“充满信心”，希望借助方正电子提供的坚强的技术保障与完善的服务，为人民日报印刷厂的转型升级，拓展出一条成功的道路。 （倪 成）