

## 互联网对印刷业是危？是机？

资料来源：《印艺》2004年第9期 作者：Frank Romano

目前互联网于采购印刷工作过程中占约20%，该数字预计三年内于二〇〇七年上升三倍达80%。大部分印刷商相信透过以互联网为本之工作流程及过程自动化工具能增加边际利润逾20%，为一向边际利润偏低之成熟工业带来美好前景。但上网采购印刷品，不一定指于网上交易，或只透过互联网提供所有客户服务。惟其代表印刷商将于网上与客户接触。

### 印刷业之演进

若选择深远改变印刷业的一项发展，非「档案式工作处理」莫属。过去，印刷商控制整个印前过程，从原稿人递手稿，收回经校对文本作监控；继而将备印文本递至印刷商作最后校对。但桌面出版之兴起使印刷商失去控制权。

失去控制权的原因乃由于「压缩包装型」个人电脑软件及页面描述语言之演进。文本现在可由原稿人自身设计及完成，并直接递送至任何印刷商。过去，印刷商先检定金属板，后监察有关底片方面之过程，他们真正监控整个工作流程。现在，客户已取其角色。

从前标准之印刷流程以快递及通宵服务把文本递至印刷商，后来却透过崭新之电讯渠道递送。今日，印刷工作以电子科技进行并透过如互联网或内部网络等高速之T-1、T-3、DSL、ISDN或其他线路递送文本。而且，数年内，电脑磁碟亦再没有存在价值。在这递送年代，以「昨天」为目标限期的梦想并非遥不可及。所有印刷工作，占8%能在当天内完成，于二〇二〇年，数字将上升至30%。印刷业演进过程之第二步为电子商贸。

### 所有电子商贸并非相等

电子商贸亦有优劣之分。劣等之电子商贸设法周旋于印刷商及其客户之间，但复杂的印刷工作并不能以电子方法安排。专门之推销员为购买印刷品过程中一主要元素。电子商贸所涉及的不单是档案传送，还包括维持买卖双方之关系。而买方正发生改变，几乎一半印刷品由所谓的「大」公司所购买，他们极为喜爱自动化购买印刷品过程。这时候，全新沟通方法之优等电子商贸能提供协助。今天，我们利用手提电话及传呼机了解工作进度及安排任何变动。互联网将改善沟通。

很多人(最少大部分互联网使用者)认为电子商贸为正面及有其用处的。印刷业逃不过这股势力亦不足为奇。互联网公司以极高姿态席卷印刷业，结果亦刚巧与推出「新可乐」之失败景况相反。所有网站供应商无一幸免成为「印刷采购入门网站」，互联网公司的代表透过互联网走遍全国之教室及研讨房间，向所有人介绍公司。一浪接一浪的广告倾巢而出，网上印刷出版之页数数之不尽。印刷出版商只出版了一阵子，一个晚上却可一扫而空。

### 印刷业之过度期

### 站内搜索

科教

站内搜索

企业搜索

企业登记

自助链接

实用服务

疑难求助

印刷网站

### 论坛新贴

印刷业不断改变，与人之间的关系亦然。互联网及其他电子文件之发送形式显然在各处同样制造过量印刷品。印刷商已积极投入互联网世界内，大部分拥有自己的网站并利用其网络争取工作及回应客户要求。但目前利用互联网及电子商贸作采购之用只占少数。

企业对企业(B2B)模式越见普及，越多公司利用此机会赚取溢利。其实，不少公司关注的乃印刷业对「互联网之兼容度」。不少人仍改不了过往对印刷之看法，传统处理手法及客户及印刷商相应紧密之接触，虽然所需时间不少，但却使客户对产品品质更为安心。

很多互联网公司卖方主要针对大型印刷买方，成功的话，对大部分印刷商所造成之压力及威胁将不能避免。相反，不少客户愿意与信任之合作伙伴保持合作关系，假若印刷工作不能提供适当支援，客户亦不愿意转向电子商贸。因此，一些积极利用以网络为本的工具之印刷商能吸引客户。采购方面，亦有些印刷商绝对依赖互联网。虽然印刷商仍对传统之买卖商及工具卖主不离不弃，但仍需一项能反击之互联网策略，应付以网络为本之竞争对手。工具及配备制造商亦能在此把握机会直接推销。根据一项问题调查，四分之一受访印刷商喜爱能管理网上业务之全新电子商贸公司。

### 互联网公司卖方之挑战

由于频宽之价格下降，普及度提升，越来越多印刷商愿意「上网」，并可能更愿意接受电子商贸。因此，互联网公司必加倍努力，让印刷商知悉其独特优势。惟愿意与现有电子商贸卖方及工具合作之数目，及选择开发私有解决方案之数目尚未确实。

印刷业市集之进一步发展及客户于改变前之准备并不明确。有些印刷买家积极提升印刷采购过程，以开发合理化之潜质及确定更快之印刷量。一所传统公司转型为以互联网为本提供服务之公司，能令客户的印刷品随时完成。而且，广泛使用互联网可减少客户作业完成时间，因客户的直觉认为工作周期亦缩短。精简工序能让印刷供应商减少周期时间，同时亦减少成本。

其实，并非每项印刷工作都能上网处理。以互联网模式完成之工作通常为简单或定期完成的。假若复杂程度上升，买方与印刷工作之一方需进行大量互动。为了加速采购过程，印刷供应商及买家必须将全新互联网模式综合他们有关的企业过程，以预防数据重复输入系统。

以互联网运作最成功之公司乃合并实物及虚拟世界之好处，建立全面的解决方案。这样，独立的印刷工作便能随时随地完成(即印刷工作能于世界任何地方进行列印，改造及完成)。

互联网使客户更深入了解工作流程。互联网加速工作流程，缩短周期时间，最后透过综合采购过程降低成本。由于工作流程改善，印刷采购者更了解如何开展工作，传送档案及检视工作进度。透过进入私人网站，采购者能知悉当时的工作进度及上传全新档案。他们亦可使用资产管理解决方案，但要视乎所使用之服务而定。

光明的新世界现正出现，于适当时间拥有正确资讯为印刷公司成功之关键。倘若缺乏成功之关键，我们还可参与如Imprinta 等国际盛事，容许同业检讨、讨论及分析全新业务与科技发展。

打印

去论坛

关闭

