

公共服务网络平台路在何方

作者：小舟

【内容提要】面对席卷全球的金融危机，作坊式和低端的数码印刷企业明显失去了抵抗风险的能力，不少破产倒闭。在经济不景气，不正当竞争充斥市场的情况下，仅靠单打独斗，不利于数码印刷行业持续健康地发展，整合资源，结成联盟才能做大做强。

面对席卷全球的金融危机，作坊式和低端的数码印刷企业明显失去了抵抗风险的能力，不少破产倒闭。在经济不景气，不正当竞争充斥市场的情况下，仅靠单打独斗，不利于数码印刷行业持续健康地发展，整合资源故障分析与排除，结成联盟才能做大做强，于是“共同打造数码印刷行业的公共服务网络平台”的呼声，似乎让处于价格战、同质化竞争中的中小数码印刷企业看到了一线曙光，建设数码印刷行业的公共服务网络平台真是当前拯救身处严冬的数码快印行业的一剂良方吗？全面打造公共服务平台的时机成熟了吗？

所谓行业公共服务平台，即构建为行业企业提供技术开发、试验、推广及产品设计、加工、检测等公共技术支持的系统。

源集成开放和共建共享为目标拼版，通过整合、集成、优化企业资源，完善相关基础条件建设，提升公共技术服务能力，建设具有基础性、开放性、公益性特点的公共服务平台，为企业技术创新、企业持续发展和行业健康发展提供支撑。

公共服务平台由向行业、社会提供资源共享为主要服务。按照组建方式，可分为多单位参与共建或具备多个功能子平台的网络化公共服务平台，以及依托单个单位建设的单一性公共服务平台。当前公共服务平台多借助于先进的网络技术，故也称公共服务网络平台。

他山之石 可以攻玉

目前在全球范围内公共服务网络平台已服务于各行各业，同样也服务于印刷行业。欧美等发达国家印刷行业的公共服务网络平台的应用发展走在了前面，在传统印刷领域的应用相对成熟于数码印刷行业，且目前国外很多印刷行业的公共服务网络平台都是将传统印刷与数码印刷整合在一起应用。

1.传统印刷公共服务网络平台

针对传统印刷行业的公共服务网络平台相对成熟，且具有各种形式，有开放式、跨地域的多家企业联盟，有封闭式、跨地域的多家企业联盟，有划地区的联盟高宝，也有依托单一公司建设的公共服务网络平台。

(1)开放式、跨地域的多家企业联盟公共服务网络平台。像 2008 年 8 月成立于英国伦敦的 Earthtone 为印刷行业提供了一个世界范围内的电子商务解决方案。它的全球印刷平台将业务、个人和印刷厂商通过网络联系起来，为客户提供安全、方便、友好的印刷服务。Earthtone 是第一个为了满足成千上万的独立印刷业务需求的电子商务解决方案，它基于以市场为导向的商业模式，使得成百上千的独立运营小型印刷企业能够借助于电子商务来处理业务。通过网络，Earthtone 为印刷厂商创造了更多的机会出版，而注册加入这个网络平台不需要任何费用，并且无须任何后续费用。

商业模式创造了更大的空间，使得小型企业能够开展世界级别的电子商务业务，与大品牌争夺市场份额。它通过一个网上印刷店面的搜索引擎和为印刷企业提供的服务如在线支付、集中配送赢利，能够支持 100 多种文件格式图像处理，帮助企业在互联网上吸引和留住

客户。

到 2008 年 11 月，在 Earthtone 宣布推出电子商务平台后的两个月时间里，已有 500 多家美国印刷商和 150 多家英国印刷商注册加入这个网络平台。业务开发部副总裁 Kourosh

Kaghazian 这样评价 Earthtone 在这两个月中的表现：“我们相信我们的服务能够满足印刷企业对于低成本、无风险类电子商务模式的需要。几乎所有的印刷企业都表现出了极大的兴趣，包括小型和中型的印刷企业，地方性的印刷中心和来自 Sir

Speedy, Minuteman 和 AlphaGraphics 网的支持扫描，我们预计这个平台的用户注册量将迅速飙升。”

将占据 45% 的印刷市场份额，而现在只有 14%。Earthtone 是一个非常及时的解决方案，能够帮助小型的印刷服务供应商挖掘网络文件印刷方面的潜力。相比之下，web-to-print（网络印刷）解决方案需要更高的投资成本，运营费用电子商务，并且在投资回报方面受到质疑。而 Earthtone 所使用的电子商务商业模式风险更低。

(2) 封闭式、跨地域的多家企业联盟公共服务网络平台。在欧洲国家有很多这样的公共服务网络平台，如位于德国杜塞尔多夫的 Print Plaza

AG 股份公司，其经营模式是联合德国和比利时的 5 个合作伙伴经营一家从事印刷生产的 Webshop。这 5 个合作伙伴可以生产幅面在 45cm×50cm 到 120cm×162cm 的一系列印刷品，并且可以提供不同的印后加工服务，5 家公司不同的设备组合术语，使他们有能力生产出各式各样的印刷品。这 5 家公司都使用 Hiflex

MIS 系统进行内部的订单管理，并借助于 JDF 实现了内部的网络化管理和生产，整合资源，制定共同的标准，优势互补。每家公司内部实施的 JDF 网络化都使流程控制实现了透明度、灵活性和生产能力大大增加平版印刷，提高了效率，并降低了成本。使商家和客户实现了共赢。

(3) 依托单一公司建设公共服务网络平台。有很多底子较厚的老牌传统印刷企业，他们一般在世界各地或全国各地建有很多分厂，利用公共服务网络平台，使印刷不再受地域限制印刷检测，应用合版印刷的原理，应对小印量，降低成本。像美国的 VistaPrint 公司和台湾的白沙公司等就是成功的例证。

(4) 划地区的公共服务网络平台。在国内传统印刷领域的应用较广，尤其是以合版印刷应用为主导，像浙江合版印刷、深圳合版、西部合版印刷联盟等。目的是打造更高效的印刷流程色彩，专门针对印刷市场中有合版需求企业的实际生产，缩短合版印刷流程，提高工作效率，降低生产成本。其功能包括：针对客户端的网络合版下单系统，包括上传文件、查询订单、查询对账等功能。针对代理商、营业部的网络合版印前系统机构/组织，包括接收客户端文件、管理客户、管理账务、打印销售单、打印出货单、审核稿件、自动上传文件到印刷生产商等。针对印刷生产商网络合版印刷系统（印刷生产商）接收客户端文件、自动接收代理商、营业部文件，分级管理客户、管理账务、打印报表、销售单、出货单、审稿、算版、自动拼版等。且平台系统性能不断改造、完善、升级，功能不断提高，降低人为操作错误，充分利用资源柯达，优化成本结构。不要小看这些合版印刷联盟，所带来的利润可能是天文数字。

2. 数码印刷公共服务网络平台

国外基于数码印刷行业的公共服务网络平台的应用相对成熟唐山玉印，而且都是

完善、大型的公共服务网络平台，并与传统印刷相结合，比如美国有一大型针对出版行业的公共服务网络印刷平台，由大出版商搭台，美国各地数以百计的大型传统和数码印刷企业加盟书评，使印刷不再受地域限制，进行异地传统出版及按需出版。

服务网络平台集合商，吸纳了全国范围内的几乎所有数码印刷企业和快印店加盟，相当于整合了各个地区的所有数码印刷设备为他们所用，资源共享晒版，通过网络平台接定单，再由先进电子商务系统合理分配活件，并从中赚取丰厚的佣金，同时也使各数码印刷企业得利。

国外有很多实力较强的在各地有分公司的老牌传统印刷企业也引进了数码印刷设备，并搭建了网络平台版材，统一标准，实现异地交易。

2005年4月21日，中国首个数码印刷的公共服务网络平台印捷网在北京发布。印捷网在方正遍布全国的印捷数码印刷连锁加盟店的基础上构建而成，由北京方正印捷数码技术有限公司具体负责运营。印捷网是当时国内服务功能最全的数码印刷网站，更是印捷数码印刷技术和印捷数码印刷连锁经营进行管理和电子商务的平台。印捷网的推出不仅弥补了传统印刷的多种空白海德堡，更是我国印刷行业响应互联网发展的一个革命性的产物。这些不仅是数码印刷系统应用和经营的典范，更重要的是将携手众多的印刷设备供应商和印刷服务商进军数码印刷行业，为广大的数码印刷用户更好地服务。当时印捷网的推出标志着方正引领印刷业进入了一个按需出版的新时代，迈出了超越性的一步。

搭建了自己的网络印刷平台，像上海界龙数码印刷有限公司建设的龙樱网，北京时美建设的我爱我印网，上海快如风建设的 YOU & I^{#8198};等。

国内进程 举步维艰

尽管国内数码印刷行业也搭建了各式各样的公共服务网络平台，但经过多年的发展，并不尽如人意，不是做做摆设，名存实亡，就是有初衷，变了味，要么就是经营不善，维持不下去了整合，真正发挥其效，做得成功的屈指可数。究其原因，采访数码印刷业内人士都云：难啊！总结有以下几方面。

1.行业不规范，公信度不够

国内数码印刷企业良莠不齐，行业标准不完善字库，存在不正当竞争。国内一家创建较早的靠传统印刷电子商务平台起家，创立之初的宗旨是要打造国内第一家印刷电子商务服务平台，在业界小有名气，尤其当初涉足数码印刷领域的立意和构架很好，希望以数码商业印刷为开端来吸引数码印刷中做商业印刷的企业加盟进来，进入门槛设得高，但是中国数码印刷行业中真正做商业印刷的企业屈指可数，而他们并不愿意在鱼龙混杂的环境中把底交出来，而一些中小快印企业都一门心思挤进来想分一杯羹，该平台坚持了半年便妥协了，为了生存下去便放弃了初衷，于是由服务平台改为了信息平台喷墨，只要交会费，良莠不分通通接纳，造成信息的不准确性，失去公信力。

2.专业性缺乏，权威性不高

由一家数码印刷企业自建色彩，或由几家快印企业搭建的公共服务网络平台缺乏专业性，一是建立的网络平台缺乏专业性，职能不全。二是涉及领域狭隘，如仅限于快印行业，对数码印刷的大户商业印刷而言却是门外汉人物，权威性不高，不具吸引力。

3.维护成本高，专业人才匮乏

数码印刷企业自建公共服务网络平台的越来越少，现有的公司自建的公共服务网

络平台很多都已失去初建时的红火，庞大的支持和维护费用令他们举步维艰。如上海界龙数码印刷有限公司打造的公共服务网络平台预投资金额需在 3000 万元以上加网，这是一般企业难以承担的。网络平台的支持和维护，需要大量高薪 IT 专业人才，一般快印企业难以支付。

4.政府不重视，缺少扶持

相对于传统印刷，政府对数码印刷行业还没重视起来覆膜，缺少扶持，对企业的支持力度也不够，也没有相应的政策扶佐。

各方携手 实现共赢

面对不景气的经济环境，数码印刷面临新挑战和新机遇，只有加快走联合发展之路 RFID，进行产业升级，做大做强，共赢市场份额，共同打造名副其实的公共网络服务平台迫在眉睫。在成功的经验和失败的教训面前，数码印刷行业迫切需要这样的公共服务网络平台。

RIP

1.携手共建平台

数码印刷公共服务网络平台应该包含以下职能：

(1)法律法规。应该有针对印刷行业相应的法律法规，官方的指导性意见，以及如何规避触犯法律、法规的建设性意见等。

(2)行业咨询。应该有一支权威的行业顾问团，一支由政府、行业专家和优秀供应商、企业、用户代表组成的行业咨询团队，能解决数码印刷行业从业疑虑等。

(3)会员资料。企业成长史、生产力、业绩等，内容要真实。

(4)交易平台。公平对待每一个会员。

(5)信息平台。广告可以有，起辅助作用，应该筛选。

2.政府搭台

要使平台有专业性，公信度，可持续发展，则需要政府的扶持。最为理想的是企业建设自己的专业网站原稿，以省、市划分搭建区域平台，与企业网站链接，资源整合，运行成熟之后，再由官方或半官方将这些区域平台整合到一起打样，就像新浪的北京站、上海站、广东站一样。

3.风险投资商参与

对于现有的一些由各企业自发共同搭建的健康的公共服务网络平台，因维护资金投入大、专业人才缺乏等问题陷入发展的困境，如酷印网联盟等，呼吁风险投资商来参与扶持这一有良好发展前景的事业。

4.与官方网合作

企业与具有极高公信度和点击率的官方网合作，共同构建数码印刷网络化共享平台媒体，不失为一绝好的捷径，上海大一成功与上海东方网、艺术院校及国外著名出版商等多方合作成立了合资公司，共同打造的数字出版网络服务平台就是在各方互惠互利共赢的前提下实现的，政府希望把文化也做成产业，东方网在商业化方面有了新的利润增长点展会，艺术院校既提供专业的设计、创意，又能解决大学生就业，上海大一能够使企业良性地生存、发展，使设备得到充分的利用，将国外优秀的出版物引到国内 EFI，整合资源，优势互补，共同来推动数字按需出版事业的发展，何乐而不为呢？

会、离不开大众、离不开网络，网络搭平台学，使数码印刷有家、有根基，凝聚在一

起，做大、做强。