

聚焦印刷厂困局

数字浪潮冲击下，日子咋就这么难

编者按

近两年来,印刷厂倒闭、订单锐减、老板跑路、招工难等消息始终笼罩整个印刷行业,传统印刷行业举步维艰已近乎“常态”。与此同时,各印刷企业之间的价格战却是愈演愈烈,相互压价已是司空见惯,“没有最低只有更低”成为真实写照。对于印刷行业而言,这个“寒冬”格外漫长,但逃避只会遭遇淘汰,利用才能创造价值,转机和暖意也会在不经意中出现。

据不完全统计,目前全国已有11家印刷行业的头牌企业走向末路

“原来订单做不完,现在企业吃不饱”

■本报记者 高柱 李娜

“大环境不好,日子越来越难,原来订单做不完,现在企业吃不饱。”在印刷行业打拼20余年的陈文勇感叹道。

近日,记者调查采访发现,受经济下滑、政策变动等综合因素的影响,印刷行业已进入异常艰难的发展时期,不仅知名印刷企业的破产倒闭风潮不断,残喘挣扎于生计水平线上的中小型印刷企业更艰难,这都预示了不可避免的行业危机。

面对或破产倒闭或勉强生计的市场大洗牌,印刷企业如何应对?有行业专家提出,只有运用思变的眼光和现代的思维,在顺应时势发展的同时,主动练好内功,才能在大浪淘沙中走出危局。

寒冬:成本增加+市场萎缩

“过去每年都有几百万的订单,过了2013年后市场开始走下坡路,今年能保个本就不错了!”陈文勇是成都市和丰印刷有限公司总经理,30多人的职工团队和3台价值千万元的印刷机器曾是他引以为傲的事业,然而最近他却办起了“完全不在行”的英语培训学校,“印刷行业大的市场环境不好,我不放弃,但得谋些新的出路。”

而最近他却办起了“完全不在行”的英语培训学校,“印刷行业大的市场环境不好,我不放弃,但得谋些新的出路。”

来自2014年四川印刷业年度检验数据显示,四川印刷企业共有3348家,当年印刷工业总产值370.96亿元。作为四川3000余印刷企业的一员,陈文勇坦言他的公司为工业总产值的献力并不多,原因是“从市场中的分羹也不多”。

作为中等体量的民营企业,陈文勇的印刷公司主要从事书刊印刷和商品包装业务。由于进入印刷行业时间较长,陈文勇的公司一直有着稳定合作伙伴和订单数量。然而,随着国家政策变动,加之原材料成本和人力成本上涨,他的生意由红火转向惨淡的势头极为明显。

记者了解到,当前印刷企业还面临着绿色转型的要求,但达到绿色环保标准的油墨、纸张、润版液、洗车水等耗材产品往往价格比较高,可选择空间少,无形中增加了企业成本。另一方面,政府对印刷服务的购买需求急剧减少也对印刷业市场产生极大影响。

“政府砍掉了很多诸如书刊、明信片、台历等印刷制品,可以说我现在失去了最大的客户。”陈文勇告诉记者,政府部门的印刷业务长久以来占据着公司接近四成的总体订单量,而印刷厂的盈利约为20%左右,“这部分市场的萎缩对我来说是致命的。”

乱象:倒闭频现+恶性竞争

2013年,福建印刷业“巨头”千帆印刷破产,厂区设备遭到哄抢;2014年曾经的印刷王牌企业广州丰彩印刷正式停产,公司负债10余亿元……细看这两年,印刷企业倒闭频现,根据行业中的不完全统计,目前已有11家全国各地行业头牌的企业走向末路。

在这一行业地震中,四川的印刷企业同样未能幸免。2014年,曾被誉为中国印包产业领军企业的四川五牛印务有限公司,被爆出因资金链断裂陷入困境,企业主要负责人失联。此外,四川派克纸业业有限公司和成都联达纸业业有限公司亦宣布停产,“倒闭破产现象在行业里很普遍。”据陈文勇介绍,进入2015年,已有多家他平时熟悉的印刷企业在一夜之间“蒸发”不见,“前一天还在正常经营,第二天工厂就被搬空了”,熟悉市场优胜劣汰规律的陈文勇对此已经见怪不怪。

但是眼下印刷行业因市场萎缩而导致的恶性竞争,才真正让陈文勇头疼。为了抢占市场,印刷企业间的价格战异常激烈。据介绍,由于西南内陆的市场比较封闭,绝大多数中小型民营企业主要依靠本地客户生存,于是有限的市场中就出现了无底线的竞争。“一笔印刷业务,如果我报价1元,就会有人报价9毛9,甚至有的企业即使低于成本价也要‘战’下去,这样的竞争不会有赢家,大家最后都伤了元气。”陈文勇说。

记者了解到,除了企业间的非正常竞争外,企业自身的粗放型管理也在行业内饱受诟病。印刷领机聊微信,印刷助手打游戏,切纸师傅去吸烟,折页师傅牌桌上……口口相传的顺口溜描绘出了印刷车间内工作人员的众生相。

出路:练好内功+顺应时势

据了解,先进的印刷技术从海外传至沿海,再由沿海传至西南内陆,这种跟踪式的技术升级已成为印刷行业的一大特点。陈文勇的印刷公司现在采用的是四色印刷,仅能够满足普通的书刊印刷需求,无法承接一些烟酒包装方面的高工艺印刷,但他短时间内仍不准备进行更新设备。

“珠三角的土地、人工成本高得不适合印刷业生存”

广东4年缩减30万印刷工的背后

广州某彩印有限公司的负责人张先生同样发出感慨:“(工资)至少都4000元/月。现在工人就是皇帝,老板打工人惨,招工的人甚至要比找工作的人多。”他向记者大倒苦水说,现在人工成本提高了,生产的成本就跟着提高了,但产品价格又不能被客户那里相应提高。

据英国PIRA统计,全球数字印刷业在2007年已占据印刷市场9%的份额。数字印刷作为一种新型印刷技术,但截至2013年,我国数字印刷仅占印刷业总产值的0.66%。东莞某印刷公司一位员工透露,倒闭的企业多是因为在印刷技术的革新方面不够重视。

“互联网+印刷”新模式初见成效

在数字媒介时代,无论是报纸书籍还是

广告传单,这些纸质生意都受到了强烈的冲击。华南师范大学经济与管理学院副教授陈陈认为,印刷行业本身就是一个投资回报率低的行业,加上近几年互联网的发展,电子书逐渐兴起,印刷的书籍大家就看得越来越少了。

然而,技术的革新是历史的发展趋势,逃避只会迎来淘汰,利用才能创造价值。有着20多年传统印刷经验的张红梅看准了互联网的趋势,2011年创办了“阳光印网”——全国首家以“互联网+印刷”模式运营的企业。2015年3月,阳光印网获得了1亿元人民币的B轮融资。“传统印刷业的价格不透明,沟通不顺畅,这是行业的痛点。”张红梅认为,传统印刷行业是一个产值非常大的市场,每个人都想去分一块“蛋糕”,这样就容易造

成恶性竞争,最终使得市场销售越来越难做。抓住了行业的痛点,张红梅便格外注重用户的体验。据了解,用户只需要按照自身需求,选定印刷品的尺寸、工艺、送货日期等,阳光印网就会以订单的归属地与当地的印刷公司进行合作,将订单分发给公司。无论是具体价格、样式设计,还是服务流程、物流信息,在这里都成了一站式的服务。

张红梅认为,随着信息的透明化,服务的标准化,阳光印网不仅避免了传统印刷行业生产效率低的弊端,还能腾出时间整合中小企业的零散订单,一个都不放过。

整体迁移产业是大趋势

面对行业的快速洗牌、整合,“互联网+印

刷”的运营模式,也许正蕴含着无限商机,但传统的印刷行业还存在另一个致命弱点:成本高,华南师范大学经济学教授江波说:“珠三角的土地成本、人工成本都高得不适合印刷业乃至整个制造业生存。”中国土地勘测规划院提供的数据显示,珠三角2014年第四季度综合地价为5548元/平方米,增长速度高于全国平均水平;广东省人社厅发布《2014年广东省人力资源市场工资指导价》中指出,全省印刷行业的人均人工成本58952元/年,同样居高不下。

传统的印刷业占用土地、人工多,成本自然就上升,闲置空间被压缩得越来越小。江波指出,对于印刷业这类传统的制造业,迁移厂房、人力是一个必然趋势。“像当年的香港,农业和制造业都迁移出了香港,现在主要以服务业为主。”

张红梅预测,目前我国十多万人的印刷公司,两年内将有三分之一面临整合。传统印刷行业的先天不足——产能太低、利润太小、占地面积大等弊端,在数字革命时代被明显放大。时代在变,市场也在变,传统印刷行业何去何从,将成为印刷行业需要思考的问题。

“传统印刷利润低到不可思议的地步”

——访北京印刷学院绿色印刷包装产业技术研究院院长魏先福

■本报记者 王群

印刷业似乎一直笼罩在阴霾之下而无法脱身。不管是印刷设备制造企业、印刷厂还是相关企业都出现了潜在的“危机”。如何看待印刷业“连朽”的论调?身处逆境的印刷业应该如何自救?记者为此采访了北京印刷学院绿色印刷包装产业技术研究院院长魏先福教授。

魏先福认为,当前印刷行业持续低迷的原因主要包括以下几个方面:一是与经济环境相关。总体来看,行业企业的繁荣与否与经济环境密切相关。从行业统计数据可以看出,经济发展迅速时期,印刷业状况也会相应不景气;二是产能过剩。目前国内印刷产品总需求量的增长速度较低,而前期大量购置的设备(尤其是高端设备)形成的产能已经处于

饱和状态,导致产能过剩,在产业发展停滞时期,小型企业抗风险能力不足的弊端已凸现出来;三是价格无序竞争。由于印刷行业入门门槛较低,一些小企业购置一两台二手印刷机即可进行印刷生产,对印刷质量要求不高或不了解印刷质量的用户来说,价格起到了决定性作用。

另外,当前印刷行业加速洗牌,一些竞争力不强的印刷企业逐步淘汰出局。印刷企业在发展过程中又面临哪些阻碍。魏先福认为,主要包括以下几个方面:一是成本问题。目前印刷工价已经很低,传统印刷产品的利润率低到不可思议的地步(主要是价格恶性竞争造成的)。在原材料(纸张等)涨价的情况下,印刷产品价格却没有上调;二是受网络、电子媒体的影响,报纸、书刊的发行量下降,印刷业务出现萎缩;三是印刷行业需要转型与技术升级。在传统类型印刷产品需求下滑的情

况下,印刷企业需要寻找新的增长点,提升印刷产品的附加值。

新技术的发展一日千里,新的商业模式和工艺流程也在行业内逐步普及。未来印刷企业以及整个印刷行业的发展方向是什么?魏先福表示,印刷行业正面临转型与技术升级的关键时期。行业与企业应充分实现数字技术在印刷技术上的应用,提高印刷生产全流程的数字化程度。包括生产过程的数字化管理与控制、生产过程的数字化决策、数字印刷的导入,尤其是喷墨数字印刷的应用;其次,解决印刷生产过程中的绿色环保问题,重点解决凹印油墨的VOC排放与治理、制版/印刷中的废液回收与处理,降低能耗等;再次,拓展应用领域。印刷技术在诸多领域都有所应用,通过新技术研发,拓展印刷技术的应用领域,印刷业的发展前景大有可为。

中国交建完成对澳第三大建筑公司收购

本报讯(记者于宛尼)5月15日,中国交通建设股份有限公司宣布,中国交建所属中交国际已完成了收购澳大利亚约翰·霍兰德公司全部股权的交割。该项交易还使得中国交建获得了在澳洲铁路建设和运营资质。

据中国交建副总经济师刘文生介绍,约翰·霍兰德公司在铁路、隧道、水处理、环保及能源资源等领域的优势,有助于提升中国交建在城市综合开发运营等方面的综合实力,在铁路方面的一站式服务能力将为中国交建拓展轨道交通业务提供有力支撑。据海关统计,2014年我国共出口铁路设备267.7亿元,比上年增长22.6%。目前我国铁路技术已经出口到30多个国家和地区。商务部外贸司副司长陆逊此前表示,我国铁路设备出口的发展,经历了从低端到高端,从亚非到欧美到六大洲全覆盖,出口方式由单纯的货物贸易到产品工程、技术指标等全方位出口的变化。

值得关注的是,中国企业铁路技术输出多在建设阶段,鲜有涉及运营部分。刘文生说,这次交割使得中国交建步入发达国家市场更为便利,并可逐步尝试从建设承包商到运营商的转型。约翰·霍兰德公司是澳大利亚第三大建筑工程公司,已有65年历史,是澳大利亚唯一同时持有铁路运营和铁路基建管理执照的公司。

齐岳山隧道世界级地质难题被攻克

本报讯(记者刘静 通讯员苏莉 李华)5月9日,由中国铁建十四局集团承建的湖北利川至重庆万州高速公路齐岳山隧道右线安全贯通,贯通精度误差不到3厘米。

齐岳山隧道,被称为“地质灾害百科全书”,是世界公认的土木工程禁区。距利川高速10公里的宜万铁路齐岳山隧道,现在动车只需两三分种就能穿过,曾花费了建设者们6年的时间才打通。2013年4月,承建利万高速1标的十四局集团建设者,再次发起了向禁区的挑战。为攻克“拦路虎”,他们成立了隧道技术攻关小组,多次邀请路外专家召开施工方案评审会,并与山东大学联手成立课题组,进行TSP超前地质预报,降低安全风险。

“水战”是建设者们与不良地质较量的又一硬仗。针对溶洞发育及地下水暗河,建设者按照“堵排结合,限量排放”原则,采用控制注浆技术进行控制注浆局部封堵岩溶水,同时增加泄水洞,先行泄水减压,在溶腔影响范围,他们布置起一道严密的安全罩,在隧道进口安装了13台大功率水泵,确保6根直径15000厘米的大口径水管进行排水,确保了隧道的正常掘进。

中欧班列首次从德国汉堡重载返汉

本报讯(通讯员孟立 苏庆丰 记者张群)5月17日18时31分,首趟重载返程中欧(武汉—汉堡)班列X800A次,满载来自欧洲的电子产品、肉类、日用品,从德国汉堡安全抵达武汉铁路局汉西车务段吴家山车站。该班列于5月2日从德国汉堡始发,经过15天日夜兼程“一站直达”武汉。据悉,“中欧”班列于4月3日首次从武汉开往德国汉堡。

汉西车务段货运副段长叶维介绍,之前的中欧班列返程列车基本上为空载返程,既浪费运输能力,又增加了运输成本。物流商付运费谈到此次中欧货物直达武汉,他十分兴奋,认为这既能让武汉市民用上欧洲好产品,又能够进一步促进“一带一路”经济发展,实现和欧洲各国经济互联互通,自己的生意也会越做越大。中欧班列汉欧公司经理黄伟说,德国电子产品、日用品等走铁路可以比产品提前上市、抢占市场、加快资金周转,同时也有利于中欧班列常态化运营。

钢轨探伤“好大夫”

本报讯在郑州铁路局洛阳工务段,有位钢轨探伤工,他业务精湛技艺超群,被工友们称为钢轨探伤的“好大夫”。他就是荣获郑州铁路局劳动模范称号的洛阳工务段探伤车间第五工区区长张建喜。

1986年,张建喜刚从线路岗位调到新建的三门峡探伤工区,就被看似轻巧却功能神奇的钢轨探伤仪迷住了。为了“征服”这个神奇的仪器,他虚心向老师傅请教,向专业书学习,很快就成为工区的业务骨干,并获得铁道部颁发的高级无损检测证书。

针对西陇海线运量不断增大,钢轨超负荷使用,他经过多次论证,归纳出了“大腰仔细检,小腰慢慢看,掉块接头站,重点地段吃偏饭”的工作法,给处于疲劳期的钢轨探伤开出了一个有效的“良方”。由于车轮的撞击,钢轨轨端容易出现裂纹。在这种情况下,经过研究摸索,张建喜大胆提出“轨端裂纹多为横向”的论断,总结出了“轨端横向裂纹定位定量法”,大大提高了探伤的准确率。他多次获得河南省、郑州铁路局QC优秀成果奖。他所带钢轨探伤工区先后有10多人荣获局、段技术比武冠军和省级“青年岗位能手”称号。(赵作建 董小飞 陈斌)

铁路“喷枪手”

本报讯在铁路货车车辆检修工作中,有这样一个工种,俗称“喷枪手”。他们每天喷枪不离手,为检修库内的货车喷打车型、车号、载重、自重等名称标记,日积月累,身上的油漆色彩斑斓。

安康车辆段检修车间现年26岁的王明就是一名“喷枪手”。平时上班时,每天从领到计划单开始,王明就要在库内认真核对车种、车型、抄写车号,开始给每辆检修好的车辆“点睛”,标明身份。每辆车有车型、车号、载重、自重等近10个标记,每个标记都会用到不同的字号码型,王明工作中常用的字号码型有100多种。这些字号码型根据不同的车型分为10多种字号,每个班要来回认读280多次字号码型。王明凭着对工作的认真和仔细,喷打的车辆标记总是字迹圆润、色调一致,无一差错。据统计,仅2014年他就累计喷打3800多辆检修车标记,没发生过一次错误,有力保证了修竣车辆按时上线运行。(白春 杨帆)

一线风采

一平方米岗位上的“明星”

西安客车车辆段检修车间配件班组,有一张长两米,宽半米,专为客车转向架基础制动配件以及全段起重设备的吊钩进行探伤的工作台,它的主人是45岁的老党员秦明四,在这张一平方米大小的工作台旁,秦师傅已经度过了25个春秋。

1989年,秦明四进入客车车辆段,从事干磁粉探伤工作,一个马蹄形探伤器加一个撒粉器就是他的工作设备。他常对自己的徒弟说:“探伤工作看似微不足道,可每一个部件都关系着车辆的安全,那可

是人命关天的大事呀!”

正是凭着对工作的认真负责,前不久他对设备车间3吨天车吊钩进行阶段性探伤检查时,精准发现了一条因磨损产生的横向裂纹,消除了一起可能的事故隐患。

一分耕耘一分收获。秦明四每月探伤各种车辆瓦托吊、闸片等配件数量达到3000余件,工作25年来,经他探伤过的车辆配件从未出现过任何问题,也因此先后获得了10余项省部级荣誉称号。(白春 侯国园)

工商银行人民币跨境结算助力企业进军北美

本报讯继2014年11月中国人民银行宣布授权中国工商银行加拿大多伦多分行担任人民币清算银行,成为中国首个在北美地区选定的人民币清算银行后,人民币国际化战略全面实施。工商银行河北分行积极支持中国企业走出去,采用人民币跨境结算,开拓海外市场。日前,生产光通信高端设备的河北高科技企业——中国光纤网络系统集团有限公司宣布,在加拿大温哥华设立北美总部,投资5亿元,新增10条生产线,业务全部实现人民币跨境结算。2014年11月8日,经国务院批准,中国人

民银行与加拿大中央银行签署了规模为2000亿元人民币(合300亿加元)的双边本币互换协议,同日,双方签署了在加拿大建立人民币清算安排的合作备忘录,同意将人民币合格境外机构投资者(RQFII)试点地区扩大到加拿大。

中国光纤子公司F-pacific行政总裁葛蓓在北美总部成立仪式上表示,该公司成为APEC会后首个在北美地区实现人民币跨境结算企业,标志着人民币国际化战略正式登陆北美经济体。随着人民币跨境结算业务的顺利开展,不仅使企业规避了汇率风险,也使业务流程

得以精简,降低了交易成本,更为企业实施“走出去”战略,实现全球化发展,占据世界人才高地与经营高地开启了更加快捷高效的方便之门。

成立仪式上,高科技光通信企业中国光纤网络系统有限公司宣布,继去年8月在加拿大建立第一条光通信生产线后,继续投资5亿元人民币,建设占地12亩的10条生产线,全部业务均实现在北美地区人民币跨境结算。这也是今年2月加拿大投资成立“总部温哥华计划”以来,第一个中国企业设立的北美总部。“温哥华总部计划”项目,由加拿大投资650万加元,主要面向亚太大中型企业开展企业招商,在温哥华设立北美总部,促进当地经济发展。(东升)



思想者

漫画 赵春青