

小型柯式機打出「短平快」 —訪杭州 海虹彩色印務有限公司

提起海虹彩色印務有限公司就不得不談到短版快印。六年前，在短版印刷尚處於弱勢的杭州，海虹彩印就定位於短版商務印刷，公司成立第三年的時候，海虹彩印在杭州首先引進了海德堡大八開四色柯式機GTO52-4，成功地帶動了杭州的短版市場。當初海虹彩印是如何作出這樣的選擇，如今海虹彩印的發展又如何？為此，筆者採訪了海虹彩色印務有限公司的兩位老總周建進、周建華先生。

問：周先生，貴公司成立之初，為什麼選擇投資當時在杭州尚不成氣候的小型柯式設備？

周：當時選擇短版快印，主要是考慮到小柯式機的投資不大，外貿手續簡單，非常適合剛入門的創業者。而六年來，海虹印務從無到有，從小到大的發展起來，實有賴正確的市場定位。

問：短版印刷有什麼特點？目前短版快印的市場狀況又如何呢？

周：幅面大的印刷在時間上的消耗較大，但小幅面印刷週期短，而快印的特點就是「快」，所以除了要維持印刷質量和數量外，工期長短至關重要。目前的商務快印客戶對交貨時間的要求越來越高，晚上下的訂單早上就要提走；早上下的，下午就要貨。另一方面，杭州的印刷企業設備的整體水平比起前幾年有了相當大的提高。就拿GTO52-4來說，三年前在杭州只有我們一台，而現在杭州已經有7台了。在這樣的市場環境下，我們的設備、管理和服務都經受著很大的考驗。

問：選購設備時主要考慮些什麼？為什麼要引進海德堡的GTO52-4和SM74-4？

周：六年前，公司剛剛起步的時候，我們只有國產和日產的小機器，但我們卻已迫切的意識到，小型企業很難迎合市場對印刷品的大量需求，想把握市場，在質量、產量和速度上必須有所突破。直到1999年，接觸了海德堡的代表，看到了短版快印的潛在市場，於是在該年年底，引進了海德堡GTO52-4設備。到目前為止，這台GTO52-4的操作性能良好，換活速度快，每天換20多套版子，省卻了我們去和機器打交道的麻煩，大大縮短了生產週期，很適合短版快印，工期短、訂單多的特性。2002年5月，我們又引進了海德堡四開四色柯式機SM74-4。對於樣本印刷，SM74-4在幅面大小、性能和速度上更為合理，自動化程度相當高，和GTO52-4互為補充。我廠曾經接過250萬張的單張印刷訂單，用SM74-4，兩天兩夜就完成了。

問：對於貴公司實現從無到有，從小到大的發展，兩位有什麼經驗和體會呢？

周：做商務快印，非常注重服務質量。為了方便客戶上門，我們將門市部選在地理位置靠市中心、交通便捷的地方。我們為客戶提供24小時隨時提貨，印刷、印後一條龍服務。我們的客戶有很多是廣告公司，他們要求的交貨時間總是非常緊，從菲林下單到提貨通常只給我們一天的時間，在這點時間內，我們除了要印刷外還要完成裝訂、覆膜等等後加工程式，這要求我們與供應商、合作夥伴的配合非常默契。有時候客戶因為自己的原因不能及時來看樣，延誤了印刷時間，我們也盡量為客戶著想，調配工作的時間，準時交貨給客戶。公司外貿訂單的量很大，有些出口訂單，貨要得急，又沒有標準，我們不放心讓打樣公司打樣，就直接用印刷機打樣，以節省時間。

快印由於訂單多，每個訂單在質量、數量和工期方面的要求又都不一樣，這給管理帶來了麻煩。為了方便和完善我們管理，我們採用先進的內部管理系統，對每道工序進行有序管理，大大減少了每筆訂單操作中的差錯，提高了經濟效益。另外，在用人方面我們也下了不少功夫，特別從深圳招募熟練的操作工人和技術人員，充分發揮人力資源的優勢。

問：兩位對印刷市場的前景怎樣看？貴公司未來幾年的發展有何規劃呢？

周：這幾年，印刷行業正在不斷地朝低價位、高質量的極端發展，上升空間有限，發展在一定程度上受到了抑制。而今年浙江印刷企業的印刷能力又有了很大的提高，這進一步加劇了企業間的競爭。再加上國家關稅政策的刺激，明年的印刷市場可能走入低谷，進入觀望期。印刷企業的發展將面臨很大的挑戰。不過現在競爭非常公平，私營企業的競爭能力提高得很快，如果在設備和管理上能佔優勢，將有可能比較平穩的走出低谷。六年來我們公司一直堅持走快印路線，發展過程是一個循序漸進的過程，目前公司年產值已有900多萬元。今後的幾年內將繼續定位於短版市場，並一步一步完善設備和管理。在今後的幾年，公司考慮引進一套CTP設備，將印前和印後緊密的聯繫起來，給快速帶來更大的快速。在印後方面也將逐步淘汰舊的機器，使用先進的配套設備。另外，還將考慮引進一台海德堡八開五色機，使我們的短版印刷設備更完整。



海虹彩色印務有限公司總經理周建進先生

內文及相片提供：海德堡中國有限公司

