

春江水暖鸭先知——中国 CTP 市场感知

作者：吕理哲

【内容提要】国内前两三年，每年安装 CTP 的数量也不过 200 台左右，和爱克发、网屏、柯达、富士胶片等 CTP 大供应商一年在全球售出近 2000 台的市场规模相比，不过十分之一而已，为何全世界大供货商都把中国当成 CTP 最后的决战场？

国内前两三年，每年安装 CTP 的数量也不过 200 台左右，和爱克发、网屏、柯达、富士胶片等 CTP 大供应商一年在全球售出近 2000 台的市场规模相比，不过十分之一而已，为何全世界大供货商都把中国当成 CTP 最后的决战场？难道只是为了中国还有几万家印刷厂没有 CTP 这种长期展望的乐观理由吗？

2007 年 4 月在广东东莞举行的广印展已强烈地显露出国内 CTP 市场变化的兆头，空气还是凉凉冷冷的，哪些鸭子感觉到江水变暖了呢？

国产 CTP 制造商

市场上有多种传闻，国内至少有 10 家公司正在紧锣密鼓地进行研发或制造 CTP 制版机，其中还包括行业内最大的某公司，传闻固然不见得准确，但是已经在几次展会上露脸的国产 CTP 制造商至少有 5 家，大张旗鼓地展出其崭新的 CTP 产品。例如已经有多年生产照排机经验的杭州科雷公司设备维护与保养，展出了全自动的热敏 CTP 系统，含联机的冲版设备。前几年的各大印刷展会上，杭州科雷已经展出过紫激光和热敏 CTP 了，其团队显示出了蓄势待发的气派，据悉杭州科雷已经卖出了 10 套以上 CTP 系统分色，国内外都有订单，公司为了新的 CTP 生产线正在兴建厂房。

广州保利特公司拥有强大印前设备的渠道，这一两年来潜心于 CTP 技术的研发，激光技术是国际大厂的授权，已经有一台 CTP 设备在广州恒远制版厂试用了一年多的时间，广印展期间和广州天时输出中心合作推出“CTP 只租不卖”的方案，配合印版输出服务，试图以崭新的经营模式切入市场，有别于其他国产 CTP 以低于进口产品价格的销售为策略，目标客户甚至指向进口 CTP 厂商无力争取的区域。其在华南地区已经开始装机数码印刷，确实让人侧目。另外，有北京天保利特于 2006 年全印展就展出自主生产的 CTP，广印展上更推出两种规格的 CTP 设备，在北京近郊有一家客户正用于平日的制版生产，据悉，签约的客户又有增加。

以国产照排机的历史来看，到今天科雷每年还能出货上百台照排机 RFID，而国外大厂如爱克发和柯达早已放弃照排机的生产。可以想像国产印前设备在市场成熟以后，才会发挥其韧性，因为在市场开发期，购买者多将新技术和国外厂商画上等号。以上提到的国产 CTP 都已开始到客户车间装机生产，难道意味着市场成熟期的到来吗？

国外厂家国内生产

柯达、网屏公司都已经在国内建厂生产 CTP 设备，贝斯印也曾在深圳装配 CTcP，主要是面向国内市场。2007 年 4 月的广印展上，网屏和爱克发同时推出低价、低端的 CTP 制版机，而且并不是国内制造的，网屏推出尼加拉，配备齐全的系统定价在 90 万元人民币以下；爱克发也发布新产品：Acento II 热敏 CTP，包括了流程和许多版材，价格也仅订在 110 万元人民币左右。这样入门机种的价格让印刷厂客户购买 CTP 的门坎明显降低了 20%，这样的价格自然也引起其他进口厂商的跟进。

今天 CTP 的应用还没成熟到国产 CTP 接手的时候，国产 CTP 定价是 60 万-80 万元人民币爱色丽，价格差不多是 2006 年进口 CTP 价格的一半，此次进口厂商推出低价入门机种，与国产 CTP 相比只有约 20 万元 v 人民币的差距，国产 CTP 制造商都明显地感受到市场压力。

因为市场上国产 CTP 还不成气候，所以国际大厂商的市场策略不是针对国产 CTP

而设计的，以旁观者的角度来观察，应该是这些国际大厂商的目标转向了中低端客户，因为中高端的客户大部分都已经安装了 CTP 制版机，而且大部分的输出中心采用数字化印前流程至少有 3 年以上的时间。这些国际大厂商 2006 年度一年内在国内安装了 50-60 台 CTP，如果 2007 年打算突破 100 台的目标爱克发，入门机种的门坎高低决定了年度目标的实现。

新玩家

除了柯达、网屏、爱克发和富士胶片以外，新来的 CTP 品牌的命运多乖悖，除了采用传统 PS 版的贝斯印 CTcP 在上海维尔特和香港爱克美两家代理公司分进合击下，这两三年来也在国内安装了 50-60 套，算是后起之秀了。今年香港赛图科技（C2C）取得代理，在北京印刷展初试莺啼胶片，香港赛图科技在原厂 PUNCH 公司大力支持下信心满满，看来 CTcP 的特色没有消失之前，在国内能呼风唤雨。

ECRM 原来在国内照排机市场也算一号角色，可惜在更换代理的过程中坐失良机，当 CTP 市场的帷幕初开的加拿大 Colbat 公司在华南曾有一个代理设计，可惜销售一直没有起色，现在和乐凯集团第二胶片厂（华光 CTP 版材）合资，结合双方的优势在亚洲地区推广 CTP 设备和版材。

CTP 版材供货商

深圳中创实业发展公司是爱克发胶片的国内总代理，本来就是国内印前胶片市场的霸主，市场份额达到 60%-70% 投资采购，目前深圳中创已经签下爱克发 CTP 版材全国总代理以及 ECRM 和爱克发 CTP 设备的代理，准备利用过去既有胶片市场的优势渠道，进一步发挥 CTP 耗材所长，蓄势待发。

国产 CTP 版材早有华光和炬光两大厂，杭州的瑞龙科技推出热敏 CTP 版材政府政策及监管，来自我国台湾省的太普高精密影像也在进入内地市场，提供热敏版让主要客户试用，该公司有热敏和光敏两种 CTP 版材的生产技术，本身就是从 PS 版转型到 CTP 版材的生产线，有意以技术转移的模式帮助国产 PS 版制造商油墨，将现有生产线升级为 CTP 版材生产线。看来 CTP 版材的竞争烽火将起，最近在华南地区版材用量较大的印厂，都收到新的报价，国产和国外厂商国内制造的版材价格几乎没有差异，以往价格慢慢下降的 CTP 版材方正，眼看着下滑的曲率即将变陡，版材价格成为直接关联 CTP 的安装数量的关键因素。

印前流程和墨控系统

在这几年国内 CTP 市场的酝酿期中，知名的品牌成功的原因各有不同，那些没能成功的厂牌却都有相同的理由，就是没有明确的流程软件数码印刷机，说得好听就是“我们的设备什么流程都能用”，却让期待专家服务的 CTP 客户陷入迷雾之中，本来就是市面有多种流程客户无法分辨，才需要专家来推荐，你让客户当专家的结果印前设备，就是他跑去找另一专家去了。

目前，国内市场除了国际大厂商各有超强能力可以应付大客户需求的流程以外，方正畅流拥有各种书版、排版前端软件的优势，崭新印通则因为 RIP 后拼大版和 RIP 一次打样的特色，成为国内用户最广的流程软件，其他独立流程软件都因为不了解国内市场，或使用接口不友好，一直找不到用户。

接近 CTP 的成熟期，大部分的 CTP 供货商都得寻找配合的流程软件，崭新印通和方正畅流也变成了这场 CTP 运动的拉拉队。

有了 CTP 原来的印刷机没有 CIP3/4 的接口，如何节省油墨、过版纸，又如何提高印刷机的产能，这些都是 CTP 厂商推荐 CTP 的理由，InkZone 预放墨、死循环校正软件和轨道密度计，配合各种 CIP3/4 软插件也成为这场大戏的配角。

哪只鸭子知道水温

在 2007 年初，遇到了几位 CTP 设备供货商的业务负责人，都铁口直断今年 CTP

的装机量一定会大量增加,当时我们还不知道有哪些因素令这些供货商察觉这样的变化?软件 CTP 版材和低价 CTP 产品的连环带动,广印展就整个笼罩在这样的分围之下,到了 Print Expo 2007 经营管理,一位长期在北京经营印前系统集成的朋友,本来以为广印展会上 CTP 热闹场面,不过是供货商瞎嚷嚷,市场的成熟期还没到时候呢,尤其华北地区还得等。殊不知检测系统及仪器,会场上遇见几位印刷厂老客户,加上连打了几通电话以后,观念不变。因为几位印刷厂老总的回答,已经从以往的“看看吧”进一步到“现在正积极考虑上 CTP,你来给我建议建议吧!”

春暖花将开标签,是因为多家国产 CTP 的制造商展出可以现场直接制版的设备?还是 CTP 领导厂商爱克发、柯达和网屏等推出了低于 90 万元人民币的新机种?还是新出现市场的热敏版材供货商交相摆出我有质量特好的版材,价格也有得谈?还是各方豪杰都上了舞台,太多绚烂的广告误导了 CTP 成熟的表像?

CTP 的江水变暖,看来每一只江上的鸭子都知道,看来这一次连在内地还没有客户或是客户很少的 CTP 厂牌,在内地都已经找到了不错的代理或合作伙伴,真是大势所趋,莫之能御。看来,国内的 CTP 在六七年的软硬件供货商和各大印刷厂播种、培养之后,终于到了展现其龙卷风的市场实力的时候了整合,江上的鸭子都暖了脚,我们知道了 CTP 时代来临了。