

探索“互联网+印刷”新模式 构建印刷发展新格局

世纪开元将高新技术与传统印刷行业深度融合，以C2B和S2B2C模式为主导，打造印刷产业互联网平台，为终端用户提供一站式场景化定制印刷服务，现已服务超3000万用户



2018年初，世纪开元首个新零售体验店开业，董事长郭志强在店门前。

□ 郭志强

世纪开元智印互联科技集团股份有限公司(以下简称世纪开元)成立于2001年，是业内领先的“互联网+印刷”企业。区别于传统印刷行业，世纪开元将高新技术与传统印刷行业深度融合，以C2B和S2B2C模式为主导，打造印刷产业互联网平台，为终端用户提供一站式场景化定制印刷服务，现已服务超3000万用户。

世纪开元专注小批量个性化定制领域20年，多次入选“中国印刷互联网品牌20强”“中国印刷包装企业100强”，被评为国家电子商务示范企业、高新技术企业、中国互联网综合实力百强企业，是商务部评选的数字商务企业。

回首“十三五”业绩亮眼

成立初期，世纪开元主营照片冲印业务，以实体店经营为主、网络服务为辅。2015年，世纪开元正式切入印刷领域，业务获得了极大成长，一年内印刷业务营收就超过1亿元。2020年，尽管受疫情影响，但世纪开元经营业绩仍稳中有升，销售收入达到6.9亿元。

“十三五”时期，世纪开元能够发展到如此快速发展，究其根源，是因为世纪开元把握了经济发展大趋势，在行业中实行差异化发展策略，专注小批量定制，同时将传统印刷行业与互联网进行了深度融合。

专注小批量，解决行业“痛点”

世纪开元专注小批量，一方面由自身基因决定。20年前，世纪开元从街边的一家门头小店起步，主营照片冲印业务，多年来与用户直接接触，积累了大量服务直接用户的经验。从事影像类产品生产，意味着不会有大批

量的生产需求，世纪开元在小批量订单的管理、物流发货方面做了大量工作，奠定了坚实的基础。

另一方面，世纪开元发展至今，多年来坚定专注小批量、个性化定制，并结合发展趋势，将构建中小微企业营销物料和个性化定制平台、提供一站式场景化解决方案作为企业愿景。

世纪开元主要服务的客户是中小微企业主体，这部分客户的“痛点”主要体现在五方面：一是起订数量高，传统印刷行业偏爱大批量、标准化生产；二是设计成本高，设计师资源匮乏；三是产品种类单一，产品缺乏创新性；四是数字能力弱，高新技术应用少，数据管理不清晰；五是产业供应待优化，流通环节多，交付时效差，经营成本高。

世纪开元清醒地认识到，印刷行业长期存在的这些“痛点”需要解决。为此，世纪开元经过多年努力，锻造了“海量订单获取能力”“全套自主研发IT技术支持能力”“全方位设计能力”“高效率智能化柔性生产能力”四项核心竞争力，而这些能力也成为世纪开元培养获取、处理并交付大规模、小批量订单的有力支撑。

互联网助力，事半功倍

作为“互联网+印刷”行业的先行企业，世纪开元进行了很多探索。经过多年努力，世纪开元成功搭建了印刷产业互联网平台，包含基础云支持体系、ERP管理平台、新零售智慧平台、多渠道线上营销平台、众包设计师平台和高度柔性供应链智能制造系统等全套自主研发系统，实现了下单、设计、生产、物流的全链路管控，力争在每一个环节上精益求精，颠覆了传统印刷企业的生产方式，确保了订单完成的效率，大幅度提升了传统印刷的生产效率和物

流效率。

世纪开元的订单管理系统对接各个销售平台，从销售平台中拉去销售订单后，结合业务订单的处理至订单生产内部处理环节，同时对接各物流公司平台完成订单的发货处理。整个过程完全软件化管理，提高了订单处理的准确性和人效。

供应链管理系统以满足行业上下游协同发展作为起点，通过系统连接供应链上下游的贸易伙伴，包含供应商、外协厂、客户等，实现订单协同、生产协同、交货协同以及物流协同等功能。打造“人、物、流一体化”供应链，向上要与供应商协同，向下要与客户联动，实现商流、物流、信息流和资金流的高效整合，通过互联网技术打造企业与供应商的供应链闭环生态模式。

设计方面，根据众包模式与共享经济红利搭建的创意设计平台拥有40万名在线设计师，负责订单及模板设计，自主研发了智能设计系统，以设计师上传的模板为基础，支持用户自助设计订单，选定基础模板后可以任意增删图文、边框等素材，实现真正意义的个性化定制。

柔性化智能印刷系统能够处理海量订单，低成本、高品质地完成小批量柔性化生产，通过自动拼版、自动调色，节省人力与时间，并实现快速交付。

聚焦融合化发展

印刷行业与各行各业都息息相关，各行各业的发展都离不开印刷制品。在世纪开元的发展实践中，也始终聚焦融合化。

新模式融合。对于企业来说，有三个问题很重要：一是企业的商业模式，二是企业的核心竞争力，三是团队。把这三点做到位，企业基本就能获得成功。印刷行业的商业模式主要是基于大订单的B2B模式，而世纪开元起步于照片冲印，所有产品均来自于客户定制，因此，世纪开元坚持以客户为导向，创新实行“C2B”模式。此后，世纪开元也在一直进行渠道或者模式的探索。

新渠道融合。随着市场的变化，电商企业如今已经变成传统企业，业务的成功需要线上融合线下，更多取决于私域流量，比如抖音、直播或是网红等。世纪开元也在拓展线下，并提出“十百千万”战略，希望能和图文店、广告公司、印刷包装企业等开展线下合作，探索渠道融合。

新技术融合。真正的融合化企业，应是和互联网、技术、数据相融合。世纪开元开发了AI智能证件照，

客户拍好照片后，由AI自动抠图、换背景、排版打印，大大提高了生产效率。而这正是技术融合带来的价值。因此，企业不能只做ERP、MES等，而是要与更多智能化技术相融合。

新产品融合。世纪开元有一个“点线面体”的产品逻辑，并以此为方法论，不断创新拓展业务板块，为企业印刷类产品一站式购物平台。同时，世纪开元还在探索文化IP与印刷品的融合，目前正在与山东大学等院校开展合作。

世纪开元希望为小微企业提供更多的连接，创造更大的价值，提供更好的服务。

展望“十四五”信心满满

“十三五”期间，世纪开元真正实现了从印刷业务零的突破到成长为印刷电商的领军企业，获得了很多宝贵的成长经验。面对“十四五”，世纪开元信心满满。

数字化是第一要义

印刷行业作为传统行业，把握住数字化发展的机遇仍是重中之重。依托“新基建”“数字化”的时代大背景，世纪开元将不断推进企业自身的基础设施建设，完善印刷产业互联网平台，带动行业发展。

发展至今，世纪开元更多是依托新兴技术手段为传统印刷行业赋能，实现飞速发展。“十四五”期间，世纪

开元将继续加大技术研发投入，深度融合互联网、大数据、人工智能等新一代信息技术。与此同时，世纪开元也将更加注重专项技术人才的培养，积极采用先进数字化、智能化手段，通过技术手段优化创新业务流程的每一个阶段，从而实现用户体验感的提升。

提升产品多样性、创新性

世纪开元将以用户需求为基本准则，针对行业设计“痛点”，提升设计能力。基于自主研发的众包设计师平台，聚合社会更多的设计资源，筛选更多的优质模板，让定制印刷品更具多元化、更富创意。此外，世纪开元还将加大产品研发力度，拓宽产品研发宽度。

目前，世纪开元拥有商务印刷、包装印刷、企业定制、影像定制、文创产品、广告图文六大板块的业务，未来也将不断向新的业务板块进行探索，以“全能印”为目标，力争各个板块相互融合，以客户个性化需求为起点，形成各具特色的场景化解决方案，为用户带来更多富有创意的产品，让用户实现一站式场景化的购物体验。

谋新求变，文以化人。世纪开元还将加大文创产品的开发力度，让文化得以呈现在更加多样化的载体上，让美好的东西以更具体的形式呈现在大家面前，满足人民日益增长的美好

生活需要。

自建智能工厂是根本

小批量、个性化定制业务，对于柔性化、智能化的生产能力和要求较高。为此，世纪开元自建智能印刷工厂，持续引进国内外顶尖数字生产设备，搭配自主研发的订单管理系统，真正实现个性化、智能化、柔性化生产。

世纪开元计划打造集创意、研发、设计、运营、品牌孵化、展览、生产、工业旅游等功能于一体的文化创意产业园区，在弘扬传统印刷文化的同时，着力培育新技术、新产品、新业态、新模式，寻求新的发展方向。

同时，世纪开元还将持续推进新零售战略，以济南为中心在全国范围内开设直营店，打通线上线下流量，真正实现线上线下融合，解决线上线下的品牌认知，成为全国性的印刷服务品牌和企业服务品牌。

当前，以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局正逐步形成。世纪开元将紧紧把握这一发展机遇，让各行各业、包括小微企业在内的各个体量的企业，都能轻松实现个性化定制印刷，为各行各业扩大内需后的发展提供强有力的支撑。

世纪开元力争基于以上各个维度的发展，最终实现对内以科技力量节省人力成本，实现下单、设计、生产、物流的全链路管控；对外链接设计师、产业供应链，带动行业协同发展。世纪开元将以发展成为中国印刷包装第一品牌为长远目标，提升企业影响力和竞争力，积极探索“互联网+印刷”新模式，开拓印刷业发展新方向，促进印刷行业新旧动能转换，与印刷行业同仁们共同努力，推动行业可持续高质量发展，构建印刷业发展新格局。

(作者系世纪开元董事长，配图由世纪开元提供)



2018年3月，世纪开元新零售体验店开业，董事长郭志强客串“店小二”。

建设上合示范区 持续优化营商环境

山东青岛胶州市改革创新亮点纷呈

□ 徐刚

今年以来，山东省青岛市胶州市紧扣中央部署和山东省委省政府、青岛市委市政府工作要求，深刻把握改革创新改革的内在逻辑，持续拓展改革的广度和深度，不断挖掘存量、提升增量，各项主要经济指标表现亮眼。前三季度，全市GDP完成1045.08亿元，增长14.2%，增速居青岛市第1位；生产性服务业增加值完成257.80亿元，增长16.23%，增速居青岛市第1位；其他营利性服务业营业收入完成26.7亿元，增长56.4%，增速居青岛市第3位。

立足新起点谋划新格局。胶州市印发实施《胶州市国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》，明确提出建设上合示范区、胶东经济圈一体化发展先行示范

区等7个方面的奋斗目标，胶州“一带一路”省级综合试验区建设、胶东国际机场打造国际枢纽机场等多个事关全市发展的重大事项列入省、青岛市发展规划；积极参与胶东经济圈一体化进程，加速推进东西部区域合作，成功举办胶州、高密、诸城、寿光四市产业对接座谈会，促成潍坊福田汽车等18家重点企业签署战略合作协议；积极践行“双碳”战略，成功入选全国整县屋顶分布式光伏开发试点。

开展上合示范区国家重点战略攻坚。胶州市成功举办上合国际投资博览会；成立上合示范区发展专家咨询委员会，出台《2021年制度创新专项行动方案》，发布“一单制”试点等14项制度创新案例；抓好上合经贸学院建设，已开设18个班次，来自41个国家的1200余人次参加培训；在全国

首创“上合·银关通”关税保函业务，完成全省首单跨境贸易便利化通关测试，启用国内首个服务上合组织国家经贸合作原产地证书审签中心。相关做法获中央深改办《改革工作简报》刊发全国推广。

聚焦“项目落地年”大干实干。胶州市创新“一把手”遍访企业机制，市级领导班子成员带头包挂重点企业项目，累计收集问题1276件、办结1262件；组织总投资1330亿元的90个项目集中开工，参加省、市重大项目集中开工活动，胶州市中国北方环保产业基地被选为全省集中开工活动青岛主会场；全力抓好省、青岛市、胶州市三级重点项目建设，1月~11月，28个省级重点项目实现全部开工，完成投资178.92亿元，列青岛市第1位；110个青岛、胶州两级重点项目中

105个项目开工建设，开工率95%，完成投资517.15亿元，有效带动全市固定资产投资增长6.1%，同比提高1.6个百分点。

持续优化营商环境。胶州市推行“一链办理”“一证准营”，申请材料、办理时限平均压减60%以上；在全国率先推出外资企业跨国登记业务，备案外投资项目跨国登记比例超过40%；“一事全办”服务体系获第一届中国新型智慧城市创新应用大赛优秀奖；常态化开展“我为企业找订单”，帮助371家企业达成订单16.3亿元，在今年公布的2020年山东省营商环境评价中列第3位，提升50个名次，擦亮“‘胶’您满意·‘州’到服务”营商品牌；承接省委“点菜单”式改革试点，探索构建“三方点单、四级做菜、主客双向评价”机制，加速构建公共政策制定社

会参与、公共政策成效社会评估、公共政策成果社会共享的新格局。

推动先进制造业和现代服务业融合发展。胶州市助力上合示范区获批全国第二批先进制造业和现代服务业融合发展试点，成为青岛市唯一获评单位；推动产业链上中下游企业融通集群，规上工业企业增至721家，制造业增加值占GDP比重达到38.3%，在青岛十区市中居第1位，获评“2021年度山东省外贸高质量发展区”；新认定青岛市级“专精特新”企业707家，占青岛总数的29.3%；累计认定首台(套)重大技术装备49个，占青岛总数的25%；培育“隐形冠军”企业24家，占青岛总数的21%。

推进国家级商贸服务型物流枢纽建设。胶州市创新“欧亚班列+TIR”运输模式，开设中哈、中乌等全程TIR

定班专线，将齐鲁号“日韩海快线”延伸覆盖至日韩主要港口。目前，常态化开行24条国际、国内班列，通达上合组织和“一带一路”沿线20个国家、48个城市。1月~11月，开行欧亚班列524列，增长45.6%，集装箱作业量80.1万标箱，增长17.3%，创出多个“首班”“首单”。

聚力在乡村振兴上突破提升。胶州市成功入选山东省乡村振兴政策集成改革试点名单，是全省10个试点单位之一，明确集成土地延包30年、农业经营主体纳入社保体系和完善农村集体资产交易管理机制等6项内容；出台《支持西南三镇突破发展打造乡村振兴齐鲁样板先行示范区的十条鼓励政策》，推动城乡融合发展；加速推进总投资18亿美元的益海嘉里、总投资30亿元的利群物流等农业产业项目，加快构建紧密利益联结于一体的农村发展先导区；深入推动数字乡村建设，胶州市“数字农业”信息化平台、5G物联网农业管理控制平台被农业农村部确定为2021年数字农业农村新技术新产品新模式优秀案例。