

# 别样雅昌别样情

Text 武汉大学 2002级印刷包装系电子出版专业 黄晓婷



作者：黄晓婷

远看雅昌，是闪亮耀眼的，香港印制大奖、美国印制大奖之Benny Award金奖……60余项荣誉包围雅昌，有些神秘，略显传奇。两个月的实习，让我有机会走近雅昌，看到了属于这些荣誉背后的汗水与努力，感觉到了雅昌人的务实与创新，嗅到了一个致力于文化产业的企业的特有气息。

制版厂的制作课、输出课、电分课、生产部与打样课以及中轻版房、印刷课、装订与包装课，每个部门一周的时间，短暂的驻足，不多的接触，满溢的却是真诚的交流与帮助，以及对于未来的指引与启迪。

—

在制版厂实习的日子里，我们几个武大来的实习生参加了新入职员工的职前培训，在对雅昌这个迅速成长的企业有了深入了解的同时，也开始思索是什么造就了雅昌。

短短十二年，取得今天的成就不能不说雅昌书写的是一个奇迹，成就这一奇迹的是雅昌人的睿智与远见卓识。“印刷业是服务业”、“选择雅昌，一步到位”等雅昌早期提出的一系列理念，开创性地指出了

印刷业生存与发展的真正出路。印刷作为一个传统工业，业内多数企业将它们的业务局限于印刷工艺本身，忽视了市场等外部环境的变化，没有意识到自己所拥有的资源优势。日益激烈的业内竞争，产业链上游与下游厂商利润的争夺，雅昌如何在夹缝中求生存，谋发展？

仅提供同质化的服务，恐怕已不足以支持企业的发展。俗话说乱世出英雄，在印刷业略显沉寂的那几年，雅昌却异军突起，将自己定位于一度被冷落的高端市场，盯准了美术馆、博物馆以及拍卖行市场，这部分客户群虽印量不大，但需求稳定，对印品要求高，对价格的敏感性低。现今在这一细分市场，雅昌形成了一大批稳定长期的客户，可谓风光无限。

雅昌视觉中心、雅昌艺术网，通过创新地为客户提供增值服务，将服务范围向两头扩张，不仅提高了客户忠诚度，让企业在产业链中真正找到自己的定位——完整的客户解决方案的提供者。

在完成了由卖方市场向买方市场的转



武大实习生在雅昌工作之余，外出海边游玩。

换，企业所扮演的角色也不再是单一地满足市场需求，它需要企业有双发现的眼睛，在观察消费者和客户中去发掘潜在的需求，并先人一步，开发出相应的产品或服务。

“客户想到的，我们要想到做到；客户想不到的，我们也要想到做到。”雅昌这么说了，也正努力地如此做着。

## 二

两个月的实习，说短不短，说长不长，安排这样的学习机会给我们这一群久居象牙塔里的学子，老师们的用意很明显，希望我们能将自己所学的理论知识在实际的生产中得到更真切的理解、掌握。套用一句老话，是“理论结合实践”。制版厂、印刷厂“走马观花”地看了一圈，不负所托，实有收获，只是叹惜时间有限，深感还有很多需要去学的。

由于所针对的市场和客户群体特征，雅昌印制的产品大多是市场的短版，这对制版能力的要求很高。印刷的数字化变革，为企业快速反应、满足市场需求提供了可能，雅昌目前所使用的一套数字化流程，

绝大多数都是采用数字打样，不仅生产效率高，而且在模拟印刷效果上也毫不逊色。同时，为了满足个别需求，雅昌也保留了传统的工艺流程。

刚到制版厂，就听很多人说电分是他们的核心，而我却暗自纳闷：“电分”，不是传统工艺吗，难道现在还要用“电子分色”吗？去了以后才知道是误解，此“电分”非彼电分，印刷厂中人们常把“扫描分色”称为“电分”。雅昌的电分机有多种，由于它们对色彩的还原能力、层次、清晰度再现的性能而各不相同，因此用途也有细分。

在印刷部实习，恰逢画册《中国》下厂印刷，大家对这一画册尤为关注。《中国》是一本展现祖国风光、文化魅力的摄影作品集。少数照片由于其历史悠久而有些陈旧，放大倍率一高，原图稿的质量就会下降，众多主客观因素对画册的印制增加了难度。这时，我看到的是一种平和的心境和认真做事的态度，凭借扎实精湛的技术，他们完成了似乎是不可能完成的任

务。众多领导的亲力亲为让我在感慨他们技术的同时，也明白了老师常教导我们的话，“在印刷行业，无论是做管理还是营业，都需要对技术有一定的理解和认识”。

在雅昌，你会看到一种“奇怪”的现象，有很多穿着鞋套、手拿公文包的陌生人在对技术人员的工作指指点点。这算是雅昌的一个特色吧？雅昌特别重视与客户的交流，艺术家们将他们作品所要表达的意境传达给工作人员，不仅有利于更好地完成印品的复制，而且造就出一种和谐的氛围；也正是在与众多艺术家的交流中，雅昌散发出特有的文化艺术气质。

## 三

还没来得及向给予教诲的领导表示感谢，还没来得及记住每一位给予我帮助的同事的名字，还没来得及看清每一张热情真挚的笑脸，甚至还没来得及写下每一段让我感动的故事，就到了该离开雅昌的时候。

如果说人生的每一段经历都是一笔财富，两个月的雅昌之行，将是我珍视一生的宝藏。