

# 雅昌的国际化 从学习开始

文 / 刘海平



雅昌领导与2007年首批赴海外研修人员合影留念

印刷业是一个正趋向于全球化的行业，全球各地的印刷商正利用新机遇以求更大发展，包括雅昌在内的国内印刷企业也不例外。

2007年4月10日，“雅昌企业管理与内训丛书”首发式在广东东莞当天开幕的中国（广东）国际印刷技术展览会现场举行。雅昌集团万捷董事长在开幕辞中道出了雅昌快速稳健发展的动力之源。

在日益国际化、全球化的市场环境中，雅昌要想与国际接轨，就得加强企业内部管理及培养人才。十多年来，雅昌在探索印刷行业发展前景的过程中十分重视科学管理方法的导入和国际化人才梯队建设，通过聘任海外顶级技术人才和派遣骨干员工出国培训等方式稳步实现与国际的接轨。“雅昌企业管理与内训丛书”是雅昌实施国际化发展战略，尤其

是国际化人才战略的一个缩影。

印刷术是中国人发明的，但在毕升发明活字印刷术（公元1041年）之后的近一千年时间里，我们的印刷技术并未再有质的进步，而西方国家英国、丹麦、德国、美国甚至日本在工业革命的大背景下，印刷工业和印刷技术取得了突飞猛进的发展。雅昌肩负振兴民族印刷事业的历史使命，积极采取“请进

来，走出去”的国际化人才培养战略，努力打造雅昌的人才高地。1997年6月，雅昌聘请丹麦籍国际权威印刷技术专家Torben先生担任雅昌的总工程师，负责质量控制和专业技术人才的培养；2003年，聘请日本籍印刷技术专家什隆生先生及中村先生担任雅昌的技术顾问；2007年4月，聘请原佳士得公司国际传媒事业部总经理GorIden先生担任雅昌的高级顾问。国际知名专家的加盟，不仅给雅昌带来了国际上最先进的技术和管理思想，同时也为雅昌员工提供了更多的学习机会和渠道，他们共同推动了雅昌的印刷技术水平与国际接轨，为雅昌两次荣获印刷界“奥斯卡”金奖——美国印制大奖奠定了基础。

日本印刷工业在二战后几十年间，发展成为产值仅次于美国的印刷强国，且世界六大印刷机制造企业（海德堡、罗曼罗兰、高宝、小森、秋山、三菱）其中有三家（小森、秋山、三菱）为日资企业，世界知名印刷企业凸版（营业额136亿美元）、富士（世界500强313位）、迪爱生（年营业额80亿美元）等都为日资企业。雅昌在成立之初，就坚持每年派员工到日本的大企业进行学习，至今，已派遣了39名员工到国外进行为期1—3个月的学习。近年来，外派到国外学习的人数逐年增加，2007年第一批就有10人外派日本学习访问，所派遣的人员当中，不仅有技术、生产管理岗位的人员，还有市场营销岗位的人员。这些人员学成归来后，不仅带回来了国外先进的理念，还将其所观、所感、所学与其他员工分享，让更多的员工学习、了解和体会国

外先进的理念、方法和工作作风，在日常工作中进行宣导和应用，不断提高雅昌的产品质量水平和生产效率。我们只有认真向这些大公司学习，学习他们的观念、管理、技术和方法，才会使雅昌在发展过程中少走弯路，在走出国门的過程中少交学费。

就像体育比赛中喜欢与高手过招一样，每个企业也希望与比自己优秀的公司对比。与欧、美、日等地先进的印刷企业比，雅昌的差距还很大。这或许正是为何雅昌更喜欢与国外公司交流的原因所在。曼联大书的缔造，是雅昌继成功印制《申奥报告》后在体育界的又一力作。长宽各半米、厚850页，真皮、丝绸、铜牌、镭金边……，当你在欣赏曼联大书精美的画卷时，也许你不会相信这本史上最大、批量生产的大块头书籍是雅昌承印的。雅昌最终获得这本大部头的独家承印权，在技术、材料、设备、工艺上都没有任何先例可以借鉴的情况下，成就了雅昌的自我超越：世界级的设备、世界级的工艺！这与雅昌注重平时的积累、不断学习和创新是分不开的。在这本书的生产过程中，雅昌的营销及生产技术人员与出版方反复讨论，修改方案直至定稿，虽然花费了近一年的时间，但这期间，经与国外客户的多次沟通与交流，让雅昌的员工切身体验到国外客户的审美观念，工艺要求、包装设计、印刷质量、装订物流等各方面的期望。这一过程不仅锻炼了雅昌与国外客户沟通的能力，更为重要的是学习和了解了国外客户对印刷品的审美观念，为雅昌今后开拓国际市场打下了基础。

寻找机会，抓住机会，是后进者的名言；创造机会，引领市场，是先驱者的座右铭。雅昌前十几年的发展是前半句的写照。学习创新不仅写进了雅昌的发展理念上，更体现在实际工作中。前段时间公开发行的“雅昌企业管理与内训丛书”是雅昌早年从国外引进并翻译、发给管理人员阅读的书籍，当时几乎人手一册，开了印刷界学习的新例。信息时代的到来，数码印刷、交互式网络和可变信息印刷的兴起和发展，对印刷企业的工作方式和服务方式产生重大影响，学习和创新仍是雅昌的不二选择。雅昌在业界独创的“传统印刷+现代IT技术+文化艺术”的经营模式，又赋予印刷业新的含义。中国综合国力的大幅提升，中华文化在世界范围获得越来越高的重视和认同，以及经济全球化的大趋势，为中国印刷企业创造了机遇，雅昌能否抓住这个机遇呢？让我们重新回到原点，从学习开始。

