

元培翻译：细切语言服务市场的蛋糕实用英语考试 PDF转换  
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/562/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_83\\_E5\\_9F\\_B9\\_E7\\_BF\\_BB\\_E8\\_c96\\_562422.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/562/2021_2022__E5_85_83_E5_9F_B9_E7_BF_BB_E8_c96_562422.htm) 金融风暴并没有一竿子打翻一船人，虽然有人落水了，但仍然有人在逆风中航行，寻求“蓝海”。一家名不见经传，在北京成立仅3年多的元培世纪翻译有限公司（下称“元培”）就正在寻找一片这样的市场“蓝海”。一战成名自从成为北京奥运会笔译和口译服务供应商后，元培“一战成名”，2008年不仅获得经纬创投1500万美元的注资用于扩大规模，同时更是“牵手”世博会，成为其唯一的口译和笔译服务商。“2008年是我们的丰收年。”元培上海公司总经理肖爱良说。因为临时要处理一些工作事务，采访被不时地打断。肖爱良说，自己最近很忙，一边要与世博局沟通服务细则，一边要与机构谈合作协议，另一边还要做大客户的回访。他提供的数据显示，虽然上海分公司正式运营才不到一年，但却呈现出爆炸性的成长，营业收入已达上千万元。特别是在金融危机后，肖爱良明显发现，公司的培训业务较之前有了20%~30%的增长。“职场人士对语言的培训需求一下子放大了。”肖爱良说，“最近的学员培训班场场爆满。危机恰巧成为了我们的契机。”而与许多企业裁员过冬的方式不同的是，由于世博会大量的语言服务需求，元培目前正在大量招人，2009年春节过后将派大批译员进入世博局内部机构上班。“届时元培将派约2000人次为世博会服务，我们估计，光口译这部分就会为公司带来约2亿元的收入，这其中还不包括为200多个参展商和国际组织提供语言服务。”肖爱良掩饰不住愉快的心情。

语言服务商在产值数字增长的背后，元培更为看重的是在中国建立语言服务的概念。肖爱良解释道：“很多人会把语言服务理解为单纯的翻译，其实，提供语言发展规划以及解决方案才是其实质内涵。”在美国，规模达几亿甚至几十亿美元的语言服务类公司已经很成熟，而在中国，语言服务作为新兴产业，虽然已经达到了几百亿元的规模，但其问题在于产业化时间短，且需求分散，肖爱良将这样的现象比喻为大产业小公司的格局。“中国从事该产业的公司有数千家，规模不大，但都能活下来，只要几台电脑，两三个人就能做起来，行业门槛低。”他说。据了解，该行业诸多小规模的公司往往采取先拿单、再找人的做法，且服务人员多以兼职人员为主，并未成系统化。这就好比是打野战一样，打一枪换个地方。“现在很多企业都没有意识到语言作为一种工具手段在企业发展中所起到的作用，忽视对其进行系统的规划。”肖爱良说，“我们希望能通过整合资源的方式逐渐地将分散的格局统一起来，在规范化的同时实施收购兼并的计划。”肖爱良私下里自己做过简单的统计，2008年仅上海市对外交流的国际会议平均每天有100场，这一数字仅涉及跟语言有关的活动，还不包括与企业的长期合作。“这个市场的蛋糕很大，问题就在于如何能尽可能地多切一块。”肖爱良很清楚元培要做什么。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)