您

朱健權
李志明 合著
蔡啟仁

全因有您

數碼攝影集

全因有您・數碼攝影集

攝　　影　　朱健權

設　　計　　蔡啟仁

出版統籌　　李志明

技術總監　　方君陽

文　　本　　黃淑貞

出　　版　　香港印刷資源中心有限公司

香港九龍官塘開源道 60 號駱駝漆大廈第三期 4 字樓E室

電話：(852) 26120348

傳真：(852) 26120190

電郵：hkprc@netvigator.com

畫稿製作　　弘仁集團有限公司

承　　印　　藍馬柯式印務有限公司

裝　　訂　　新業印刷製本有限公司

出版日期　　2002 年 7 月

定　　價　　港幣 380 元正

國際書號　　962-86671-1-4

版權所有・翻印必究

© 2002 Hong Kong Printing Resources Centre Limited

Printed in Hong Kong





目錄

2 序

6 上善若水・任何渭清

10 勤儉成家・任昌洪

14 走在印刷路上・朱尚清

18 有危才有機・何家鏗

22 播種者・何錦隆

26 試煉人生・吳樹熾

30 一個人，一家公司・李德榮

34 一段逾三十載的「紙婚」・姚國安

38 騷人墨客・洪興武

42 真漢子・馬偉武

46 從錯誤中成長・梁仲明

50 六十年間一反掌・梁滄

54 幕後英雄・陳健榮

58 誠信公道・馮鎮聰

62 從容面對人生・葉成霖

66 不伏老・葉裕彬

70 人情味・雷志

74 團結工人力量・劉吉良

78 瀟洒走一回・錢毅

82 白頭翁之歌・羅昌

86 盡付笑談中・羅斌

92 一顆心・朱健權

94 眾志成城・李志明

96 當仁不讓・蔡啟仁

序言 · 李志明

兩年前，香港印刷資源中心與名攝影家朱健權先生，合力攝製了一部名為《印毅人》的數碼攝影集，當時拍攝了十位在印刷界不同領域的人士，並以四百萬像素的數碼攝影機、水晶網及電腦直接製版技術印製。經過兩年時間後，我們再接再厲，攝製第二部數碼攝影集《全因有您》，其意思是「全因有您們前輩的努力，香港印刷業才有今天的成就」。今次攝製目的有三：一是為表揚前輩們對本業的貢獻；二是希望集合前輩們一起來拍攝一輯照片，由於各位前輩日理萬機，如能集合他們一起，將是香港印刷史上難忘的一刻；三是吸收攝製《印毅人》的經驗，使當時未臻完美的各項技術，經過一年多的改良後，再次應用在今輯攝影集中。是次除了由我本人統籌，朱健權先生負責攝影外，更邀請到名設計家蔡啟仁先生為本影集作美術設計。

我們很榮幸地邀請到二十一位在印刷界貢獻良多的前輩聚首一堂，拍攝了這輯珍貴照片，這二十一位前輩包括（以姓氏筆劃序）：

任何渭清女士　永經堂印刷廠有限公司顧問
任昌洪先生　鴻興印刷集團有限公司主席
朱尚清先生　海德堡香港有限公司總經理
何家鏗先生　香港印刷業商會理事長
何錦隆先生　印刷技術顧問
吳樹熾博士　大日本印刷（香港）有限公司副董事長
李德榮先生　凸版印刷（香港）有限公司董事總經理
姚國安先生　安興紙業集團有限公司行政總裁
洪興武先生　四達油墨有限公司董事總經理
馬偉武先生　力嘉國際集團董事長
梁仲明先生　利奧紙袋有限公司董事
梁滄先生　梁滄記機器廠有限公司董事長
陳健榮先生　曼羅蘭（香港）有限公司工程部經理
馮鎮聰先生　致生有限公司董事長
葉成霖先生　成記印刷廠有限公司常務董事
葉裕彬先生　青塔印務有限公司董事長
雷志先生　昌明印刷廠有限公司主席
劉吉良先生　香港印刷業工會副主席
錢毅先生　愛克發（香港）有限公司營業經理
羅昌先生　堅而美印刷有限公司創辦人
羅斌先生　環球印刷所負責人

為了今輯《全因有您》數碼攝影集，我們使用了一千六百萬像素的數碼攝影機、數碼打稿、電腦直接製版及色彩管理等技術，並採用柯式印刷、燙金及絲網印刷多項印刷工藝，配以優質的紙張，先進的印刷機及自動燙金機，再加上十多名技術專才的參與印製，使《全因有您》能做到盡善盡美。

我衷心感謝各位前輩在百忙中抽空拍攝這輯影集，亦多謝各贊助商鼎力支持及有份參與製作這部影集的工作人員，沒有您們的熱誠與投入，《全因有您》數碼攝影集就難以面世。我們將繼往開來，積極進取，為印刷藝術的發展加倍努力。

上善若水



任何渭清

《老子．八章》：「上善若水。水善利萬物而不爭，處眾人之所惡，故幾近於道。」

用這段話來作為任何渭清女士做人處世的註腳，我認為是十分恰當。像她這樣一個溫婉的女子，能在印刷這一個以男性為中心的行業中立足，或許正印證了柔能制剛的道理；而她無私地為家庭奉獻，及她熱心助人的性格，與《老子》中「水」的形象也很吻合。

按照任太自己的說法，她不是加入印刷業，而是「嫁」入印刷業。她一點都沒說錯，如果不是剛巧嫁了給個印刷人，任太也許這輩子也不會跟印刷直接扯上關係。婚前的任太，跟隨父親做生意，餘暇修讀會計課程，一心想著將來當個會計師。沒想到婚姻改寫了她的一生，更奇妙的，是日後經營永經堂的重責，竟落在她這個對印刷本來一竅不通的人身上。

永經堂是香港印刷業中的老字號，中國人所熟悉的通勝，便是由永經堂印製。60 年代時，永經堂面臨經濟危機，任太面對沉重的財務問題，同一時間又要照顧家庭，需要承受來自內外兩方面的壓力，令人非常吃不消。遇上這些情形，有些人會選擇逃避，但任太一想到公司的老員工，以及要她照顧的家姑和五個兒子，她還是選擇面對債主，向他們解釋公司的問題，希望他們能暫時通融，估不到這卻給永經堂得來兩個機會，紓解了危機。

永經堂的其中一個債主，是一家紙行，負責人了解永經堂的難題後，願意暫時凍結舊債，繼續賒新帳給他們，並且介紹任太認識大日本印刷，令永經堂有機會承接大日本的印刷訂單；另一個銀行債主，也主動介紹生意給永經堂，讓他們承印銀行的戶口簿；而全公司也十分齊心，同心協力闖過這一關。假如那時沒有這兩名債主的幫助，以及公司裡其他人合力支撐，永經堂能否捱得過去，很成疑問，因此直到現在，任太仍然很感激這兩名債主，以及當時一起與永經堂奮鬥的人。

任太待人誠懇，與公司上下的員工相處融洽，而她也很強調做人要有愛心，不要過份猜疑別人，因為若果人與人之間，經常互相防範，就不可相處下去。其實任太這種處世態度，是受到她所尊敬的祖母影響。任太的祖母讀書不多，但她生來就是一副熱心腸，很喜歡幫助別人，對所有人都一視同仁，任太還記得，祖母常常要年幼的任太，幫她贈送東西給別人。任太在她身邊耳濡目染下，長大後對人也常本著真誠的態度，而且她更相信施比受更有福，擁有不是最大的快樂，分享反而是最大的恩賜。

近來任太逐漸退居幕後，很少過問公司的事務了。平常有空她便參與教會的活動，唱唱聖詩，參加興趣班，又或者與一些失意的教友分享以前的艱苦經歷，希望能夠鼓勵他們。任太自覺信仰能給自己的心靈帶來安慰，在以前她最困難，最徬徨的時候，她便從基督的愛中，尋找勇氣，重新面對生活，所以現在，她也願意盡她的力量，把愛心傳揚開去。



簡介：任何渭清女士在香港出生，於澳門渡過童年。1951 年，她加入永經堂工作，管理帳務，後來參與經營永經堂。現在她是永經堂印刷廠有限公司顧問、香港印刷業商會理事及香港圖書文具業商會永遠名譽副會長。

人生回味時：我一生中最快樂的時候，是當我的大兒子大學畢業時，我親眼目睹他身穿學士袍，上台領取畢業證書的一刻。作為一個母親，沒有什麼比看見兒女成材，更值得安慰。那一分鐘，大兒子畢業了，終於長大成人，而我照顧他的責任也完成了，諸般滋味同時湧上來，心情實在激動。

勤儉成家



任昌洪

任昌洪先生在印刷一行的經驗，超過五十年，今年他七十一歲了，但還是每天挺直腰板，精精神神的上班去。

跟很多上一代的香港人一樣，任先生是在戰後，才從鄉間來港謀生。他甫到香港，便在一間印刷廠內當學徒。大概是經歷過戰亂的艱苦歲月，令任先生特別珍惜得來不易的機會，做起事來比其他人更加勤快。每天，他未到九時便回到印刷廠，開始一天的工作，然後直至晚上九時才下班；稍作休息，他又到另一家印刷廠繼續開工，要到凌晨三、四時，才見到他踏著月色歸家的身影。

辛勤工作換來的，是任先生比其他人學得更多有關印刷的知識，並且獲得老闆讚賞，在短短兩年間，把他從學徒一路升遷為廠長。當了廠長，工資多了，生活改善了，而創業的念頭也開始蠢蠢欲動。於是他把多年工作儲下來的數千元，用來作創業的本錢，開辦鴻興印務。

初開業的鴻興只有一台手動照鏡印刷機，而員工方面，連同任先生在內只有三個人。有了自己的事業，任先生比以前工作得更賣力。白天，他四處奔跑，招徠生意；晚上，他回到廠內，與工人一起印刷，一天睡不上五個小時。幸好鴻興的發展速度，跟他的勤力程度成正比，再加上香港的經濟好轉，公司的業務漸上軌道。以後，任先生陸續增添器材，在中港兩地增建廠房，先後開辦大興紙品、新興洋紙、鴻興造紙及標緻分色等，更於1992 年把鴻興成功上市。

任先生一生人的成功秘訣在於「勤」和「儉」兩個字。從年輕到現在，他一直勤奮工作，親身示範「勤」字訣；但他的「儉」字訣卻不是單純地指儉樸，而是一種運用金錢的態度。他認為花錢一定要花得物有所值，如果東西真值得的話，那就算貴一點，也應花錢購買。而他更把這個對金錢的觀念，運用在投資機器的策略上，好像1958 年時，任先生在另一家印刷廠見識了柯式印刷機的速度和印刷質素，便決定即使柯式機的價值不菲，也要買一台回來。事實上，任先生從不吝嗇投資器材，單以原張柯式機來說，現時鴻興就有十台；紙廠方面，有日產六百噸紙的先進設備；此外，他更有一台可製造闊度達 2.8 米的抗紙機。

去年，鴻興被財經雜誌《Forbes》選為全球最優秀 200 間中小企之一。今天，它的規模與五十多年前，當然不可同日而語。員工既多了，管理便顯得十分重要。任先生認為管理之道，首在知人善任，其次要以真誠待員工，賞罰要分明，那麼他們自然肯盡心為你效力，投入工作。

在事業上，任先生取得很大成就，而家庭方面，他的成績同樣美滿。任先生稱，一直以來，他的太太與他分擔公司及家庭的擔子，幾十年來夫妻間的感情和睦，他笑說所以到今天，他們仍能維持一夫一妻制。除此之外，令任先生最自豪的，是幾個子女全是大學畢業生。他們都學有所成，現在接手打理任先生的業務。

任先生以勤儉成家，他寄語年輕人，做事要勤力，自力更生，不要妄想依賴他人，自然有成功的一天。



簡介：任昌洪先生，1946 年來港當印刷學徒，五年後創辦鴻興印務。1958 年，鴻興配合包裝印刷業務發展，購入一台柯式印刷機，在當時是一件大事。任先生做事勤奮，致力發展公司業務，現時，他正出任鴻興印刷集團有限公司的主席。

人生回味時：最難忘的日子，可算是公司

初成立時。那時人手不夠，連我的太太也

要到廠內幫忙。而我則夜以繼日的工作，

一天開工開足二十小時，回到家就睡，睡

醒了張開眼便去工作。但這是自己的生

意，一切只能靠自己，因此不得不拼搏。

走在印刷路上



朱尚清

在訪問完結後，我嘗試回憶朱尚清先生在訪問過程中的一舉一動，以及他的神情語氣，印象最深的是他一份令人可以信賴、穩重的感覺，這份沉穩的氣度，是從三十多年的職場經驗中，洗粹沉澱出來，隱隱含吐光華。

印刷雖然不是朱尚清先生的第一份工作，但卻是他做得最長久的一份工作。他很坦白地說，幹印刷這一行，要暴富起來，幾乎是件不可能的事，但它卻是個很平穩的行業，而且薪金也較別的行業稍高，令生活有保障，所以他一直以來，都沒有後悔過踏入這一行。

自稱性格屬於穩紮穩打的朱先生，入了行不經不覺接近三十年。他從一個前線的印刷營業員，到現在成為海德堡香港有限公司的總經理，期間所付出的汗水，為工作而作出的犧牲，實不足為外人道。不過到了今天，回顧他半生的成績，大概也足以令朱先生告慰，可以安心地展顏一笑了。

回到朱先生早年當印刷營業員的日子。朱先生表示，營業員的人脈網絡是他的重要資產，尤其在以前，很多客戶選擇光顧那一家公司時，往往是憑營業員與自己的關係來作決定。因此，一個營業員經常要花上很多時間，去與客戶建立關係，擴大自己的客戶網絡。而印刷這個行業又有些特別，因為很多印刷器材都價值不菲，客戶在敲定買那一台機之前，大都要再三考慮，因此到營業員賣出第一台印刷器材時，很可能已是一年半載後的事了。

雖然要用上很長的時間，才可能做成一宗生意，但有時也會有意外收穫。朱先生微笑地說，由於與客戶接觸的時間長，大家的關係反而更密切、更長久，跟一些長期的老客戶碰面時，就好像與舊朋友聚舊，大家坐在一起時，天南地北說一番，自有其樂趣。這些友誼，可算是從事營業員工作的一些回報。

現在朱先生已轉為管理階層，工作性質與以前不同，需要涉及更多人事管理和業務發展的工作，但他樂於接受新的挑戰，在新的空間發揮所長；不過，當了管理人後，朱先生卻因此而少了與客戶親自接觸的機會，未免覺得有些可惜，有時他也會很懷念從前的日子。

請朱先生評估他在印刷一行，工作了差不多三十年，是得的多，還是失的多時，朱先生不假思索便說，印刷是一個天天有新事物的行業，讓人每天不斷學習，特別是近來的技術轉變更快，叫人每天都有新驚喜；而且這份職業令他生活安穩，衣食無憂，所以要他總結工作上的得失，一定是得的較失的多。至於失的方面，該算是因工作關係，要經常出外公幹，而犧牲了與家人相聚的時間，朱先生坦言覺得對家人有點抱歉，但暫時他仍以工作為重，唯有希望將來退休時，能多陪他們作為補償。



簡介：朱尚清先生在印刷行工作接近三十年，曾先後在和達謙信、摩頓洋行、實隆洋行，從事印刷器材的買賣工作。現在他是海德堡香港有限公司的總經理。

人生回味時：最令我懷念的時光，就是學生時代。現在的學生常說讀書苦，其實讀書的日子最快樂，學校的世界相對外面的世界而言，單純多了，而我那時以一個學生的眼光看事物，也相當簡單。今天，當我再看同一事物時，看法與少年時很不同，觀察著自己這些轉變，是件很有趣的事。

有危才有機



何家鏗

沒想到現在身為香港印刷業商會理事長的何家鏗先生，當初高中畢業，要找工作時，並非以印刷為他的第一選擇。他所以會入印刷行業，主要是因為何先生的先翁何渭泉前輩，覺得反正何先生找到的工作薪酬不高，與其替人打工，不如到自己的印刷廠邊做邊學，於是何先生便加入昌興印刷廠。這一入行，便一直幹了四十多年。

在這四十多年內，何先生親眼目睹印刷業隨著社會經濟氣候的盛衰交替，而出現的種種轉變。60 年代是香港製造業興旺的開始，如塑膠、玩具、五金、製衣等行業，都開始興旺，而印刷業也打開了直接出口的市場，使之隨著興旺；70 年代，香港的工廠日日趕工，那時只要你肯做，就一定有工做；到了 80 年代，印刷的發展更攀上高峰；只是到了 90 年代末期，香港受到「金融風暴」衝擊，至今尚未完全復原，許多經營本銷之印刷同業也面對經營困難的局面。

社會經濟轉型，令失業率不斷上升，影響遍及全港，而印刷業更面對技術改變，所以近年何先生帶領印刷業商會致力將有關新技術改變的資料，通過不同渠道傳播出去。商會又申請政府基金，設立最新科技研究中心，並響應政府設立之技能提升基金，聯同職訓局印刷業訓練中心成立印刷業技能提升委員會，成功申請撥款，開辦印刷技能提升課程及研究會，希望能增加印刷工人的工作能力及競爭本錢，減低失業的機會。不過對失業這件事，他又另有一番特別的見解。何先生認為失業率太高，當然不是好事，但全民就業，卻不一定是好事，因為生活太容易，人就會失去了危機意識，而不思進取。

何先生舉例，在 80 年代，香港的經濟起飛，各行各業一片好景，工人不愁找不到工作，相反，身為老闆的卻每天提心吊膽，擔心工人流失，影響生產。何先生試過一年，為了留住工人，一年內加薪四次。由於那時實在容易賺錢，工人的工作態度，都不及以前拼搏；以前他們工作是向前看，現在卻是向「錢」看，只要那一個肯付出更高的薪金，二話不說便跳槽。

表面上工人賺得越多，代表社會越富裕，但它帶來的潛在破壞，卻要到 90 年代經濟泡沫爆破後才顯現。何先生表示，由於十多年來，大部分人在過著一種極為安穩的生活，使他們缺乏危機意識，沒有人想過有朝一日會失業，主動提高自己的競爭力，所以 80 年代中，整個社會其實沒有明顯進步過。因此到今天，很多人享受慣了，就抵受不住生活質素下降的壓力，而做出很多傷害自己的事。其實他們現在的生活，比起六、七十年代的生活並不是那麼差，既然那時香港人的生活環境更加差，也可積極向上，為什麼我們現在就不能面對困境？何先生只可惜這個年代的人失去了危機意識，才不懂得如何應付問題，更加不會想到利用危機，轉化為自己的機會。

年年難過年年過，但最重要的，是不要失卻信心，這樣才能在危機之中，找到新出路。何先生相信，趁著這個時期，我們調整好自己的步伐，到真正的機會來臨時，便懂得如何掌握。對未來，大家仍然是存著希望的。



人生回味時：四十多年的印刷

生涯，我每一分鐘都回味。做印刷這一行的人，大都是很平實，不驕矜，不自誇，因而相對看來，印刷好像不及其他行業，但說實話，我從來沒有看低自己，更加沒有看低這個行業。即使我現在，與一些當教授，或者從事金融、地產等行業的老同學或朋友茶敘，我也不會覺得自己及不上他，因為大家都是專業人士，只是範疇不同罷了。

簡介：何家齊先生，現任香港印刷業商會理事長及昌興印刷有限公司董事長。何先生出任印刷業商會理事長以來，積極推廣印刷業形象。最近，商會配合政府的資助各行各業技能提升計劃，成功爭取政府撥款，資助印刷從業員提升技能。近來，他繼續為開辦印刷教育而努力。

播種者



何錦隆

今日香港的印刷業中，不少從業員是觀塘工業學院（現已改名為香港專業教育學院，觀塘分校）印務系的畢業生。這批人才在印刷業內，各自有出色的表現，而他們的表現，一方面見證了他們自己努力的成果，另一方面，當年導師在學生身上播下的種子，逐漸得到收穫。

何錦隆先生，行內不少人以何 Sir 稱呼他，他是印務系的第一位導師，業內經他教導過的人不勝其數。何 Sir 在 1955 年加入政府印務局為印刷學徒，以邊做邊學的方式，在不同部門吸收印刷的知識和技術，但要學習有關印刷的理論，在香港卻是苦無途徑。幸好當年他有很好的上司，在他們的指導和鼓勵下，何 Sir 修讀一個英國的函授印刷課程，並考獲英國印刷業協會之「基本印刷學證書」。

七十年代初，印刷業隨著時日的推進，穩步發展，人手需求急切，但新的印刷技工來源，只有兩個，一是來自傳統的師徒制度，一是來自鄧鏡波學校開辦的印刷課程，並不足以供應足夠的人力。印刷商會呼籲政府開辦印刷課程，並提出建議。幾經商討，卒決定在摩理臣山工業學院試辦印務系。由於摩理臣山工業學院的地方不足，新辦的印務系暫設於中區堅巷。

開設印務系，要招聘導師，何 Sir 本著一試的心態投考，結果被取錄，展開他長達廿多年的教學生涯。73 年秋季，印務系首次開課。因人手關係，初辦時只得一班，主要是訓練參加「學徒訓練計劃」的學生，約十多人，而導師只得何 Sir 一人，一切教務、課程編排等工作，全由何 Sir 負責。這個「一人樂隊」情況維持了多個星期，才告結束。招聘了的其他導師，陸續到任，但從英國聘請的系主任和高級講師卻要到 74 年中，然後到任。1975 年，印務系遷往新落成的觀塘工業學院，正式開班招生，設有全日制的技工課程。

有道是教師不易為，除了負責教學的工作外，很多時要同時負責行政工作，問及何 Sir 對這個情況有何看法？何 Sir 認為教學和行政大不相同，教學是面對學生的前線工作，而行政面對的是課程設計，資源分配、策劃等工作。對這兩類工作，他並沒有特別偏愛，教書時見著學生的成就，固然令他高興；而行政上如可成功推行到一套政策，亦會有相當大的滿足感。不過他覺得，很多導師需同時兼顧教學和行政，甚或要把大部分時間花在行政上，這似乎浪費了資源，因為導師本身的專長是教學，設計課程、編寫教學大綱、為畢業生安排就業等這些工作，應該由專人負責，而不是由導師兼顧。

多年來何 Sir 教育出一批又一批印刷人，他覺得最大的挑戰是如何把一些頑皮的學生引導至正軌。其實很多頑皮的學生，本質都很聰敏，正因如此，一旦能把他導入正途，他將有很大的發展。學生能學有所成，恐怕是每個老師最希望見到的事。

何 Sir 在 1997 年達到規定的退休年齡，從印務系退了下來。但他卻是退而不休，利用時間，參觀以前沒有機會前往的各個大型印刷器材展覽會；用來研究印刷技術及撰寫有關的文章。他計劃再版《印刷科技綜論》一書，內容會有所更新；另一個計劃是把新的數碼印刷名詞增訂在他的《英漢印刷及傳訊科技雙解詞典》內。不過他表示，這些計劃只是暫定，能否實行卻是隨緣。



簡介：何錦隆先生，早年就讀於初級工業學院，畢業後在政府印務局工作，其後受聘於摩理臣山工業學院的印務系，為該系的第一位導師。何Sir在1997年退休，結束他廿多年的教學工作。退休後，專心寫作，經常在有關印刷雜誌發表文章。著作有《印刷科技綜論》及《英漢印刷及傳訊科技雙解詞典》。

人生回味時：印務系初開辦時，整個學系只得我一個導師，我得負責所有工作，例如課程編排、工場佈置、購買實習用品、聯絡廠商等。從上任到開課，只有三個多星期，壓力頗大。開學後人手仍不夠，我常常要找學生幫忙，師生一起佈置工場，這些片段，真是令人十分難忘。

試煉人生



吳樹熾

「意大利有句成語：non sevive di solo pane，英文的意思是：man shall not live by bread alone（新約馬太福音第四章第四節）。」吳樹熾博士引用上述名言來表達他的人生觀。他認為人類除了日常飲食之外，還要依賴精神糧食，生存才有意義。而他的事業和對社會的服務，也是以此為出發點。

吳博士現為大日本印刷（香港）有限公司的副董事長，一直以來他積極爭取在香港開辦印刷學位課程，他的堅持和毅力令人欽佩，而能長期支持他這樣做的，便是這個思考個人能為社會貢獻什麼的問題。每天努力工作，尋求兩餐溫飽，確是件重要的事情，但若然只給這件事成為生命中的唯一主題，這樣的人生無疑太過蒼白了。吳博士認為，人生在世，是否在營營役役之餘，也應當抽點空間來反思如何才活得有意義？

因此，吳博士覺得教育重要，教育是教化培育的意思，它不單傳授知識，同時可以改變一個人的精神面貌，開啟人的心眼，令人追求物質以外的豐富精神世界。現時香港政府推行母語教育，吳博士稱這是件好事，學生能清楚理解課文，並且能用母語發問；但他也強調單用母語是不當，學生應要學習第二種語言，以便吸收新知識，了解其他地方的文化。吳博士笑稱，這樣對印刷也有好處，起碼同一本書，便要多印一本外文版。不過他對現在香港年輕人的英語水準下降的事實，有很大感慨，英語是國際間最通用的語言，掌握得不好，就很難第一時間了解新的外國資訊，競爭力降低了，將來吃虧的只是自己。

從教育聯想到考試。很多人對考試制度嗤之以鼻，認為它是個不能考驗一個人的真正實力，卻徒添人無窮壓力的制度。但吳博士卻對之卻另有一番見解，他解釋人是天生有惰性，要一個人自動自覺提升，是很困難；但考試的設立，卻是一個無形的鞭策機制，迫使人努力向上，所以我們不應只單看考試的負面，應該公道點看它的正面影響。況且，人生的考試無處不在，吳博士舉例，小如橫過馬路，什麼時候該開始舉步，還是我該走天橋橫過？這個決定也是場考試。不同的處境有不同的試煉，學懂怎樣應付每一場考試，就等同懂得如何面對難關，所以應放輕鬆點，嘗試克服困難，超越這個障礙。每一次挑戰考試成功，都為吳博士帶來無窮的滿足感，他直言十分喜歡考試，更反問人生沒有這些一場場的考試，還有什麼樂趣？

吳博士記得，1963 年時，東京大日本印刷有限公司來港找合作伙伴，他在其他人介紹下，結識了大日本。當時大日本派了五個高層人員，跟吳博士見面。他們向吳博士詢問很多問題，那時他尚未正式加入印刷行業，但就憑個人的化學物理，及機械工程的知識，單獨把問題一一化解，最後得到大日本的信任，開始了雙方長期的合作關係，吳博士亦由此正式踏入印刷。現在想起來，那次的會面，其實就是場考試，如果當時不懂得面對，又或者稍有退縮，吳博士的人生故事可能就要改寫了。

訪問到了尾聲，問吳博士一生中，最難過的考試是什麼，他想也不想便說：「最難答的是太太的問題。」這便是身經無數考試試煉的吳博士的答案。



簡介：吳樹熾博士為香港印刷業商會永遠名譽會長，大日本印刷（香港）有限公司副董事長兼出版策劃顧問。60 年代，因替一家美國機構翻譯遙距課程用的機械工程書，而種下與大日本結識的因緣，踏入印刷界。多年來吳博士關注香港的印刷教育問題，不遺餘力向政府爭取開辦印刷學位課程，為香港印刷教育的倡導者。

人生回味時：現在是自己人生中最滿意的時刻，因為每一天，我的人生經驗都在不斷增加。人生經驗越多，就越能就不同東西作出比較，同一件事，從前的做法跟現在的做法可能會全然不同，這就是藉著經驗，去了解，去思考，去比較，才得出一個更好的方法，人就是這樣靠著經驗，一天天進步。

一個人，一家公司



李德榮

凸版印刷（香港）有限公司是李德榮先生畢業後，第一間工作的公司，而第一也是唯一，在這個李先生唯一服務過的企業內，他付出了三十八年的歲月。1963 年，凸版印刷從日本來港，要在這兒成立分公司，有意培訓一班新入行的年輕人，計劃把他們送往日本，學習印刷技術，為期一年，然後回港工作。在這批受訓的年輕人中，其中一人便是李先生。

受訓後回港不久，凸版印刷因印刷市場的轉變，打算投資柯式印刷，器材要更新，技術也要更新，所以公司又再派李先生到日本接受訓練，這次一去，足足用了四年多時間。提起這段在日本受訓的日子，李先生不期然流露出無限回味的樣子，由於他是「奉旨」去學藝，所以他有機會到凸版印刷在不同地區的廠房參觀，了解最新的技術和器材的發展。這四年多的遊學生活，令李先生眼界大開，一方面既豐富了他在印刷方面的知識，另一方面又令他對日本式的企業文化，有更深一層的了解。四年後，李先生學成回港，正式開始在凸版印刷工作，一直至今。

在凸版印刷工作了三十多年，李先生感覺到不少中日文化相異之處，有些說起來也頗有趣。他記得由於在華蘭路的廠房不敷應用，加上該區的交通過於繁忙，不方便貨車出入，香港的凸版印刷便決定搬入元朗。按照當時香港的法例，這樣跨區搬遷，手續上需要公司先行遣散員工，然後再重新聘用；但這件事卻令日本的總公司大惑不解，因為日本一直奉行終身僱用制度，而遣散職員等同辭退員工，是件不可能的事。結果，李先生要費一番唇舌，向總公司解釋這只是形式上的遣散，而不是真的要解僱員工，才讓他們明白過來。

90 年代，香港的經濟仍然強勁，找上門要凸版給他們印東西的生意，多得應接不暇，弄得李先生逼著生意臨門，也要推掉，因此贏得了一個「推掉經理」的稱號。由於香港的廠房實在不能再擴充了，於是凸版印刷在 1992 年決定，在深圳興建廠房，來應付不斷增長的生意。這是李先生在凸版印刷中的一件大事，當時整個計劃投資三千萬美元，而為了防止有水浸廠房的情形出現，凸版印刷特別在山上選址興建廠房。有趣的是，附近的其他廠房，紛紛做效凸版這座廠房的設計規式，形成這一區的獨有風貌，令人乍看起來，以為是什麼建築風格。

在這個行業多年，李先生對印刷業真的很有感情，他也很積極地為促進香港的印刷業而努力。但可惜的是，香港作為世界上一個重要的印刷中心，卻沒有學院開辦一個正式的印刷學位課程，而社會對印刷的認識亦不甚了了，令李先生深感惋惜。他表示，印刷是香港一個重要行業，但受不到政府應有的重視，而在立法會的功能組別內，印刷竟給分配在保險界的組別內，令人抓破腦袋也不明所以。不過李先生並不因此氣餒，他認為既然社會對印刷業認識不深，印刷同業就應該更加努力，向行外人介紹自己，增加行業的透明度。他相信，盡了力去做，終有一天會得到應有的回報。



簡介：李德榮先生，中學畢業後，因受父親影響，加入凸版印刷（香港）有限公司工作。在職期間，曾兩次被派往日本受訓，學成回港繼續在凸版印刷服務。現在李先生是該公司的董事總經理，並且出任香港印刷業商會的副理事長。

人生

回味時：不得不承認，我最回味的

日子，便是在日本受訓的四年，那幾年我認識

了很多新事物。有人以為日本人訓練一定很一板一

眼，但他們對我卻採取自由開放的態度，遇上不明的

事，我只要發問，廠內的技術人員便會給我解答，這

種自由的學習方式，令我學了很多東西，老實

說，到要回香港時，我真有點捨不得離

開。

一段逾三十載的「紙婚」



姚國安

姚國安先生自言是一個「紙人」。

一張白紙，表面平平無奇，卻成就了姚國安先生的一生事業。姚先生從買賣油印紙起家，建立安興紙業，專注發展辦公室用紙的市場，成績斐然；到了 80 年代，他開拓印刷用紙市場，同樣取得驕人成就。浸淫在紙的世界內超過三十年，姚先生對紙未有一日生厭，興趣反而越來越濃。他笑言，自己與紙的這段婚姻，怎吹都吹不散。

1973 年，姚先生自行創業，選擇了油印紙作為他的事業起點，他說：「那時並沒有紙行專門做油印紙買賣，但很多學校及證券行，都要用油印紙來印東西，對油印紙的需求不斷增加。我看見一個新興的辦公室用紙市場正在冒升，況且投資油印紙的本錢，不如投資其他紙張買賣般大，所以我選擇了從油印紙開始。」

不到兩年，姚先生便賺到他人生中的第一個一百萬。當時香港四大證券行中，有三家便是他的客戶。後來，他看到辦公室用紙的市場需求，從油印紙過渡至影印紙的趨勢，於是他改以影印紙買賣為主要業務，並一度幾乎壟斷了香港的辦公室用紙市場；其後他又進軍印刷用紙的市場，繼續擴展業務範圍。

多年來姚先生一直突破紙行慣例，例如以前紙行不會為客戶提供紙辦和報價單，但姚先生卻率先向客戶提供以上的兩項服務，令其他紙行紛紛效法。此外不說不知，原來常見的 F4 影印紙度，也是姚先生所創的。

能在紙業站住腳多年，姚先生認為與他喜歡鑽研紙張的學問有關，他稱紙張的學問是研究不盡的，從纖維造成白紙，過程中包括很多學問，如電機學、生態學、植林學、印刷等，至於它需要多厚，要具備什麼功能，怎麼配合各類商業機器，也全屬專門的學問。他常常研究紙張是用什麼纖維來製造，了解它的特性，然後就試著找其他紙廠來生產。他又喜歡研究影印機的結構和影印的流程，再請紙廠生產合適的紙來配合影印機。由於他對紙是如此專注，因此獲得客戶的信任。

身為家中長子，姚先生年紀輕輕便要挑起照顧家庭的擔子。生活迫人，卻磨練出他一副不認輸，堅毅不屈的性格，而這副性格，讓他在後來面對不同挑戰時，都能沉著應戰。姚先生回憶遇過的幾次危機：83 年時美元對港元的匯率暴升，銀行不肯給公司開信用狀；又試過一次投標政府的生意，紙廠卻臨時交不出貨，要姚先生賠償；還有一次，廠房的工人與公司發生意見，結果無人上班。現在聽姚先生淡淡道來，好像不是什麼一回事，但當其時要面對這些困難，少點辦法和信心也撐不來。

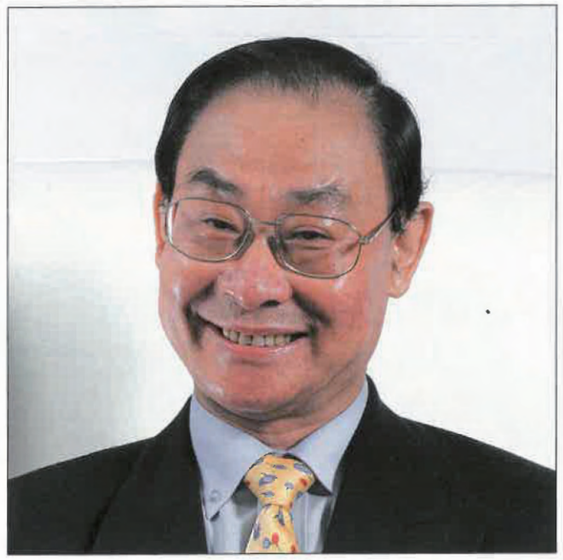
姚先生今年 52 歲，精力依然旺盛。他的願望是能延續和紙的這段關係，再創事業高峰。



簡介：姚國安先生，安興紙業集團有限公司創辦人，現為該公司之行政總裁。姚先生早年投身紙業，未幾即自行創業，於 1973 年 7 月建立安興。安興最初主攻辦公室用紙市場，後來在 1980 年擴充，經營印刷用紙。1982 年開始，姚先生向外投資，分別在國內，台灣及新加坡等地設分公司發展。

人生回味時：35-45 歲這十年，是我人生中最大轉變的十年。這段期間，我把公司企業化，作出很多改革。個人方面，我不斷進修；公司方面，能配合香港經濟的急劇發展；家庭方面，得我的太太照顧，令我不用憂心。可以說這十年的挑戰大，變化多，是我最難忘的黃金歲月。

騷人墨客



洪興武

眼前人文質彬彬，出口成文，說話有條不紊而有見地，如果在古代，他做不了狀元公，至少也是個探花，但在現代，沒有狀元探花，洪興武先生便到四達油墨有限公司當董事總經理去。

真正算起來，洪先生正式在印刷行內工作，只有十多年光景，但他在國內的中國化工進出口總公司的外經貿部門辦事時，及來港後在華潤工作時，都曾接觸過油墨這類產品，並且因工作關係，到過國外不少印刷廠及報館參觀，所以當他接手經營四達時，並不是一個對印刷完全無認識的門外漢。

不過他入主四達，純屬機緣巧合。事情發生在1991 年，地點在維多利亞公園，人物有四達油墨的舊老闆和洪先生。話說四達的舊老闆年紀已大，打算退休，但卻找不到人接管公司，他認識洪先生，想請洪先生接手經營四達，於是他便在洪先生每天上班必經的維園內，找著洪先生來談。洪先生雖然不曾正式幹過印刷，但他對這一行卻很有好感，最後他終於決定接受四達舊老闆的請求收購公司，投身印刷。

洪先生在這一行的日子不是很長，但他對印刷已產生一種微妙的感情。他認為印刷是傳播文化的事業，一個地區，無論經濟是否發達，也離不開印刷，在某種意義上，印刷代表了一個國家的文化水平，以及它的工業和科技水準，無論從那一個角度看，印刷都是一個十分有意義的行業，所以洪先生始終相信，印刷是不會消失的。特別在香港，印刷的出口數字可觀，出版又蓬勃，可見印刷行業的生命力有多強。

比較之下，人的生命力就脆弱得多。近年香港的環境不如往昔，不少人身處逆境中，徨徨然不知所措，但洪先生卻以為，這正是個磨練自己的好機會。逆境並不可怕，可怕的是不敢面對，洪先生隨口唸哦兩句詩：「不經折磨非大器，能擔艱巨是英豪」，在順境中，無論賢愚勤惰，都能安穩渡日，所謂成功並不足恃，唯有能在逆境之中，接受挑戰，方算是個真正人物。

若能在這個昏昏亂亂的世道中，找出自處之道，成功便可在望。洪先生稱這番話說來容易，實行起來也不難，只要能立定目標，放遠目光，看透自己未來應走的方向，那麼任何人都可輕易找出一條屬於他的道路。不過說到放眼未來，有些香港人的目光就似乎差了點，他們往往都是近視眼，只看近不看遠。洪先生表示，香港人的頭腦動得快，腦筋的靈活程度可說是全球第一，但可能是過去香港發展得太順利了，使人失去了警覺性，沒有居安思危的想法；而一般年輕人又多成長於社會最富庶的時候，他們沒有經歷過什麼艱苦，對世界的認識又少，又缺少獨立思考，因而顯得格外沒有主見，不懂開創自己的道路。但須知道，在有目標、有頭腦的人眼中，機會無處不在，在黃土中他可見出黃金；但在沒有遠見的人眼中，黃金都只會成為黃土，所以在困難的環境中，更加要努力學習，鍛鍊自己。洪先生這番語重心長的說話，願大家共勉之。



簡介：洪興武先生是四達油墨有限公司的董事總經理，自稱是印刷初哥，但入主四達後卻作出很多改革，例如把公司改為股份制和企業化，及把四達銷售的產品多元化和國際化，不再局限於油墨方面，並創出一片藍天，這些行動足反映他的魄力。

人生回味時：我今年剛好六十歲，屬於花甲之年，也應該有資格說說我工作多年的體會了。以前我過的都是順境，事業算是平步青雲，一帆風順。到了差不多五十歲時，才學人轉行，去做油墨的生意，但又正踫著香港的轉變，不過我在這個逆境中，卻不灰心，不氣餒。何時何地都要抱有信心，成功是留給有準備的人的，這是我做人的宗旨，也是人生的完美。

真漢子



馬偉武

馬偉武先生是個直漢子，說話不轉彎抹角，在訪問中毫不掩飾他對紙品行業的強烈感情。他的事業根源來自紙品，令他廢寢忘食的也是紙品，兩者一而二，二而一，那究竟是紙品找上他，還是他找上紙品？

只能說馬先生遇上紙品行業，是一種緣法。1959 年，馬先生與母親及弟弟，從廣東潮陽來香港定居，由於家境太貧窮，馬先生和弟弟都不得不輟學，到社會謀生。初來香港，馬先生不諳廣東話，找工作時常遇上困難，先後做過幾份工都不長久，後來同鄉介紹他學做紙箱包裝的工作，一學之下，越學越有興趣，越做越出色，到 1970 年時，他放棄在一家紙品公司任廠長的安穩職位，決心向外闖，在官塘康寧道租了半個檔位，獨資成立力嘉紙品公司，開始他漫長而艱辛的創業生涯。

很多人有興趣知道，為什麼馬先生當年，甘冒風險獨自開設紙品廠？馬先生答得很爽快，他心知自己讀書不多，做到廠長可能已是事業的極限，要更進一步唯有嘗試外闖，自己做老闆。而當時其實亦有些朋友找他合作，合資經營，但馬先生親眼見過不少人，因財失義，最後弄得不歡而散，為免出現這樣的情況，馬先生寧可拒絕朋友的好意，獨力承擔辦廠的風險。雖然這樣會很辛苦，但卻可避免因此而失去朋友。

不過與親兄弟合作又當別論。力嘉的「馬氏兄弟班」在行內十分有名，馬先生的弟弟在1978 年加入公司，而他們的大哥則在 80 年代才開始加盟。馬先生表示，三兄弟自小在一起，對彼此的想法和脾性都很清楚，有什麼事情也能開心見誠說出，不會藏在心裡，而且親兄弟之間沒有「隔夜仇」，發生了什麼事，大家也能互相諒解，能夠始終不渝地分擔創業中的各種困難和壓力。但朋友則不同於兄弟，因為即使最熟絡的朋友，也不能完全知道他的心裡在想什麼，那份合作上的默契，始終不如與親兄弟一起般合拍。

紙品印刷包裝是馬先生的一生事業，他清楚的表明，既然選擇了這一行，自己對紙品又真的有興趣，自然要毫無保留的做到最好，要做得好就一定要全情投入，苦心經營，不斷更新先進設備，公司才有發展的機會。他認為紙品印刷包裝行業的前景仍然樂觀，發展潛力相當大，紙製產品將來會走向高檔化，加上如果這個行業，能夠很好地配合加入世貿後的中國市場發展，前景更是不可限量。因此，同行間應加強溝通，務求提高紙品印刷包裝製作的技術。現時馬先生是中國包裝技術協會副會長及香港瓦通紙業廠商會會長，為促進紙品行業的發展，盡一分力。

雖然來了香港多年，但馬先生一直不忘故鄉。他在家鄉潮陽開設了一家工廠，專門製作一些手工藝品。他設立這家工廠有三個目的，一來他覺得鄉間的手工藝品，別具風味，很值得向外推廣；二來家鄉中有不少失學或失業的年輕人，終日無所事事，讓他們到這家工廠工作，就不用擔心他們會踏上歪途；三來這有助發展家鄉經濟，改善同鄉的生活。所謂鄉土情濃，就是這麼的一回事吧。



簡介：馬偉武先生在1959年來港，1970年白手興家成立力嘉紙品公司，憑個人毅力發展業務，其後兄長和弟弟先後加入力嘉。86年公司投資深圳橫崗鎮、89年橫崗力嘉紙品工業大廈啟用、94年力嘉國際集團成立，並籌建力嘉工業城，2000年成立華盈輝包裝（深圳）有限公司，2002年成立青島力嘉華龍包裝有限公司。馬先生現為力嘉國際集團董事長，並兼任中國包裝技術協會副會長及香港瓦通紙業廠商會會長。

人生回味時：人生中有那個時候令我特別回味，暫時想不到，反而我想到一件令我遺憾的事，便是少年時被逼輟學。

沒機會上學，始終是我人生中的一件憾事。

但無論怎樣，不過讀了書我的性格又可能會跟現在不一樣，際遇也會不同。

又想，如果那時候讀書多些，

會怎樣，

從錯誤中成長



梁仲明

梁仲明先生經常把「Learn from mistake」這句話掛在唇邊。

凡人都怕犯錯，深怕自己動輒得咎，由於這種害怕犯錯的心態使然，很多人都寧願因循舊有的一套，而不思改進，時光就在這種不進則退的生活中，一點一滴的流逝。待得驀然發覺，自己原來從沒成長時，卻可能發現時不我予，要補救也來不及。

這樣的人生路，絕對不是梁先生所選擇的一條道路。他寧可大膽嘗試改進，就算過程中可能會出現很多問題，會蹦上很多釘子，但他相信，吃一次虧，便學一次乖，能在不斷的錯誤中學習成長，才是他所應走的路。

不過卻未必人人接受梁先生這種看法，很多人工作的最大原則，就是少揹黑鍋，幸好梁先生以前的老闆，以及他現在的拍檔，都不是那些抱著少做少錯心態的人，才得以讓他在工作上盡情發揮。梁先生是鄧鏡波學校的印刷課程畢業生，1967 年，他在匯豐銀行的印刷部工作過一段短日子，然後到了大日本印刷做事。大日本印刷雖然是一家日資公司，但論到訓練員工，卻採取開明態度，絕不以香港人為非我族類，便把技術藏私。梁先生憶述當年，公司提供了一個理想的學習環境：「那時只要你肯發問，便有人肯給你詳細解答，算得上是個鼓勵員工發問的工作環境。」

在大日本工作的日子裡，梁先生獲益甚多，它所行的責任制和對待員工犯錯的態度，更影響到梁先生日後管理員工的方式。現在梁先生的公司採取責任制，每一部門均有專人負責，如果工作出現了錯誤，他們便按著這個制度，一步步找出誰人該負責，以改善問題。梁先生並不怕員工在工作上出現錯誤，要知員工只是普通人，不可能避免錯誤，但只要他們能了解問題所在，而下一次知道如何對付，那麼就算犯錯，也錯得有價值；他最怕的只是員工不會從錯誤中學習，而把同一錯誤重覆再犯，這樣就算給他再多的機會，也是無謂。

另一類梁先生最怕的員工，便是那些只會按著指示辦事的人。梁先生稱，上司給你負責一件事情，其實是一個鍛鍊機會，有些人懂把握，會思考尋求最佳的解決方法，這樣他便能從這個機會中獲得很多寶貴的經驗，來提高自己將來應付問題的能力；但有些只按本子辦事的，卻會白白浪費了一個豐富自己經驗的機會。令梁先生感到可惜的，是目前香港很多年輕人，缺乏遠見，工作時不會先為自己的未來，勾勒出一個藍圖，不知工作的目標為何。要他們肯主動些、積極些來參與公司的工作已不易，要他們更進一步，思考怎樣才能改進工作的方式，就難上加難。說著這些話的梁先生，語氣中隱隱透出無奈。

有人甘於一生都在一個既定模式內打轉，不願脫離他已熟悉的環境；有人卻要不斷尋找新的模式，就算會有機會出錯，只要能在錯誤中有得著，便抖擻精神迎接挑戰。寫到這裡，想起《Who Moved My Cheese？》這本書，你，會選擇做書中那一個角色？



簡介：梁仲明先生早年於大日本印刷工作，離職後曾加入出版社，又開辦過印刷廠，後來移民加拿大退休。及後經利奧紙品有限公司的老闆力邀，返港加入利奧工作，擔任董事一職。

人生回味時：人最重要是有肯嘗試的精神。我經常認為，嘗試不一定成功，但不嘗試就一定不會成功。

我在加入利奧前，自己開了一間印刷廠，有一次，我忽發奇想，要用平張印刷機去追上卷裝機的印刷速度，把一宗生意爭過來。人人都說我發夢，但最後竟給我們贏了對手，今我非常興奮。我高興的不是得到這張合約，而是證實了原來嘗試，就一定有機會成功。

六十年間一反掌



梁滄

想像在早上，正準備開工之際，外面忽然傳來一聲巨響，然後再來一連串轟炸聲。跑出去一看，眼前已是一片火海，好幾架飛機都已燒得只剩下一個空架子。面對這樣的戰爭場面，你猜你有什麼反應？

梁滄先生的選擇是轉身便跑，也幸好他跑得快，才及時從在啟德機場旁的工廠，逃到香港島。這是1941 年的事了，那時梁先生已來了香港三年，剛滿師出來打工。他本來是因鄉間的生活艱難，才來香港投靠叔叔，跟他學習修理機器。學滿了師，正想著有一技之長傍身，以後兩餐不憂，沒想到日軍攻打香港，而且香港的守軍只守了幾個月便失守，香港陷入日軍手中。梁先生眼見如此情況，便決定暫時回鄉，待日子平定些再算。

梁先生再來香港時，已是和平後的日子了。他在香港的叔叔，於淪陷期間過世，梁先生在香港頓時變得無親無故。還好的，是他並沒有丟下以前學回來的機械技術，要找份工照顧自己，並不成問題。他先後在好幾家機器廠工作，負責維修及安裝機器，在這段期間，梁先生有機會接觸很多不同的印刷機器，因而種下了日後生產印刷機器的根由。

維修機械的工作，是很辛苦的，特別是當年香港物質短缺，電力供應不夠，工廠必需爭分奪秒，趁著在還有電力供應時，多做工夫。梁先生每天便要從早上七時，一直幹活至晚上十時半，兼且要天天開工。以現代社會的標準來看，這種生活無疑是非人生活，但梁先生稱在那個年代，人人不以為忤，反而會因為有工開而更加努力。

踏入 50 年代，梁先生的人生出現兩大轉變，第一個轉變是他結婚了，成家立室；第二個轉變是他創辦了梁滄記。這兩件看似不相干的事，其實互有關連。當年梁先生工作的機器廠，因為少了生意，要他暫時休息一個月，但那時梁先生已結了婚，需要養家，不可能停下來不開工，於是他乾脆離開機器廠，自己四處聯絡印刷廠，看有沒有機器要維修，結果梁滄記便是在那個環境下逼出來。後來，梁滄記的業務發展為生產印刷用的中小型機器，如打孔機、圓角機等。

70 年代，外國入口的燙金機售價昂貴，一般要三至四萬元一台，叫香港不少中小型印刷廠大感吃不消。梁先生的一個客戶便向他建議試試生產本地的燙金機，正當其時，柯式印刷機逐漸淘汰活版印刷機，很多印刷廠換掉舊機，於是梁先生便乘機購入一批活版機，研究改裝為適合香港印刷廠用的燙金機。這些燙金機比起外國的進口機械，便宜了一大截，吸引廠家購買，從此，梁滄記的燙金機，便成了香港印刷業內，一個無人不知的名字。

1986 年，梁先生退休，把公司交給下一代，不再過問公司的業務。這也是對的，辛勤了一輩子，是時候給自己放個長假期，好好的享受生活。



簡介：梁滄先生，梁滄記機器廠有限公司的創辦人。早年，梁滄記的業務是以維修印刷機器為主，到後來才逐漸改為生產機器。70 年代，梁先生生產的燙金機大受歡迎，令公司發展更為穩健。

人生回味時：我想我最滿意的時刻，是現在的退休生活。少年時，生活很窮困，我初來香港時什麼都沒有，連衣服也只得身上那件。到學師時，病了也無錢看醫生，那種窮困的程度，不是現在一輩所能想像。但畢竟，經過一番努力，我總算是熬出頭，而更令我欣慰的，是五個兒子各有成就。正因經過年輕時的難過日子，

所以我特別珍惜現在的生活。

幕後英雄



陳健榮

初與陳健榮先生見面，他的說話不太多，予人一種沉默的感覺，但一路談下去，他的話匣子打開了，給我的印象也改變了，發現他不是沉默，他只是沉實。

沉實的感覺很符合一個機械工程師少說話，多做事的形象。陳先生是曼羅蘭（香港）有限公司工程部經理，他自 1966 年 6 月 16 日踏足印刷界，負責印刷機械維修工程，累積經驗凡 36 年，可以說，對於印刷機的各種脾性，他早就摸得通通透透。作為一個印刷機械的維修工程師，陳先生很清楚他的工作之重要性何在，因為印刷機是印刷廠的命脈，而當這龐然大物鬧情緒，不肯開工的時候，只有維修工程師能撫平它的情緒，叫它復工。所以，儘管維修工程師所擔當的，並非是最前線的工作，但陳先生從不妄自菲薄，他反而緊守崗位，不斷學習新的知識和技術，去應付千奇百怪的機械問題。

三十多年都是從事同一行業，為同一間公司服務（陳先生自1971 年起，便在和達謙信工作，到後來公司改組為曼羅蘭，他仍繼續留任），這樣的行為，在今天把轉行跳槽視為閒事的年輕人眼中，看來有點不可思議，但陳先生卻表示這不足為奇，因為他早把印刷視為終生職業。我們且把時光往前推，回到陳先生的少年時。他是香港仔工業學校的畢業生，修讀機械工程。畢業時，不少他的同學都選擇到大東電報局工作，但陳先生卻聽說印刷的前景不錯，寧願加入這行。今天，「大東電報局」已成歷史名字，但印刷卻仍是香港製造業的重要一環。回首當年，陳先生不禁慶幸自己的選擇正確。

當年加入印刷行，是因為覺得這是個穩紮穩打的行業，適合自己的個性；今天，陳先生對印刷又有另一番體會。他覺得印刷是一門高科技的行業，不獨如此，它更與整個社會息息相關。陳先生隨手在口袋裡掏出一張銀紙，說這就是印刷和生活有關連的最佳證據。生活上我們離不開印刷品，但一般人對印刷行業的認識卻不多，而印刷就像一個幕後英雄，默默的為各行各業服務，肩負起傳播資訊的使命。

入行多年，陳先生親手安裝過不少印刷機，但最難忘的，要算是在 1984 年，他親自出馬安裝的一台羅蘭 R 800 原張機。在當年，這是全香港首台 R 800 原張機，而他則是全東南亞中，第一個安裝這類印刷機的亞洲工程師，但它所以給陳先生留下這樣難以磨滅的印象，最主要是因為這趟工程完全由陳先生一個人負責，而不像以前般由總公司派來的外籍工程師領導。他記得那次是他第一次全權負責監督整個安裝工程，心情既緊張又興奮，有點患得患失，所以印象特別深刻。

時代改變，陳先生經歷新舊兩代印刷機械維修員的交替，他對兩代作出比較：新一代的印刷機械維修員，比上一輩有更多機會學習新的機械知識，掌握更多新技術；但舊一代印刷機械維修員卻較為拼搏，工作上吃點小虧在所不計。陳先生稱維修的宗旨，是不可騙自己，不可得過且過，工夫一定要交足，他套用一位呂姓前輩的話：「我知你有做，我知你有嚟，加多兩錢肉緊得唔得啫！」



簡介：陳健榮先生，1966 年開始當印刷機械維修員，1971 年加入和達謙信的維修部，獲公司派往外地受訓，回港後被擢升為維修部主管。現在，陳先生出任曼羅蘭（香港）有限公司工程部經理。

人生回味時：人生經驗告訴自己，人是要向前看，不應向後看，所以對過去，我沒有特別留戀。其實每一天都有新的挑戰等著我，克服了它，便帶給我新的滿足感。就如我安裝一台新的印刷機，要逐個部分，逐顆螺絲去安裝，到安裝好了，心裡便不期然會湧出滿足感一樣。

誠信公道



馮鎮聰

中國人做生意，向來注重誠信，生意人必能信守承諾，方可在市場立足，但「誠信兩字千金重」，到底多少人能篤守誠信，而行之不絕？

馮鎮聰先生便希望能做到。身兼致生有限公司董事長及香港華南洋紙商會有限公司理事長的馮先生，本身是會計師，但因接手打理家族生意，放棄了自己發展中的事業，回港進入一個對他而言，十分陌生的行業：洋紙買賣。

紙本身就已經是一種很複雜的東西，即使花上一生的時間，也不可能通曉全部有關紙的知識；而買賣又是另一門複雜的學問，兩種複雜的東西碰在一起，令初接手洋紙生意的馮先生忙得昏頭轉腦。還幸公司裡頭，有兄長和一班經驗豐富的老伙計，時加提點，讓馮先生慢慢學習其中的竅門。

究竟買賣洋紙有多複雜？馮先生稱多年前，第一複雜在匯率。致生公司進口的，部分是日本粉灰咭，這些進口咭以前是以日元結算，每當匯率一變化，結算的數字上落，可能對利潤影響很大，假如在高匯率時入貨，隨時有可能蝕本，有時候，第一批訂回來的紙不夠用，需要加訂卻偏遇上匯率飆升，成本提高了，但又不得不訂。所以什麼時候該訂紙，以及應該訂多少噸紙，都要憑經驗判斷，還少不了的，是一點點運氣。

另一個複雜的部分是放帳。買賣紙張，對每一個客戶，每一宗買賣，一般是以放帳方式交易，如何決定誰可放帳，帳期多久，銀碼又是多少等，都要很小心。馮先生覺得，紙行放帳其實跟銀行貸款一樣，但承擔的風險卻更大，銀行借貸還有抵押，向紙行買紙卻完全無需抵押，雙方只憑信任。所以洋紙行管理部門，多時要親自與客戶接觸，了解他們的背景，以作為日後放帳的根據。當事人真的差不多要當自己是相士，把客戶相個明白，才能決定他是否值得信賴。

由於很多生意上的往來，都是單靠信用來維繫，所以馮先生對誠信兩字的體會特別深。他從來是以誠信公道的態度對客戶，既協議了交易的方式，就必信守合約精神。他相信與人相處，最重要是以誠待人，這才容易與人建立起長遠的關係，他舉例好像會計師，便很重視誠信，到他在紙行做事時，更進一步肯定誠信的重要性。

他的客戶中，絕大部分跟馮先生一樣，極重承諾。他記得有一個客戶，向他承諾無論放帳銀碼多少，一定會悉數歸還。如是者交易了數年，客戶的生意開始有問題，公司後來倒閉了。當時馮先生心想這筆帳款多是不了了之，怎料過了十多天，有一家財務公司摸上門，替客戶把數目全部還清。馮先生想不到這個客戶真的言出必行，想盡辦法來還錢，因此這件事給他留下很深的印象。

末了馮先生語重深長的表示，誠信公道是做人的大原則，而面對現在比較差的經濟情況，年輕人要腳踏實地，並且要把眼光放遠，特別是將來國內與香港的合作會十分繁密，而兩地人的生活習慣與作風有不同之處，所以也要多了解內地人的做事方式。一代人勝過一代人，社會才會進步。



簡介：馮鎮聰先生，早年留學英國，獲取倫敦大學法律學士學位，後轉修會計，成為執業會計師。其後放棄事業回港，協助兄長打理洋紙生意。現時，他是致生有限公司董事長及香港華南洋紙商會有限公司理事長。

人生回味時：我很懷念讀書
的時光，那時比較無憂無慮，人生亦不顯
得那麼複雜。放假時到處遊歷，看
人家的文化。當時在英國
還沒有唐人街，要吃中國菜只有專程
到倫敦市郊的船塢附近。時代不同了，現
在英國有面積很大的
唐人街，中國人的數目也增加了許多，看
著這些轉變，真有人生一彈指的感覺。

從容面對人生



葉成霖

葉成霖先生的笑容真好看，那是個讓你看見了，心情會變得開朗的笑容。這個笑容，正好反映出葉先生的積極樂觀性格。

葉先生是成記印刷廠有限公司的創辦人，是書刊印刷的老行尊。他在和平後到香港，即從事印刷。五十多年的印刷生涯中，葉先生經歷過事業的高峰，也曾陷入過事業的危機；然而，他在困境中仍能維持信心，不怨天，不尤人。

戰後的香港，社會元氣未復，大部分人在過著刻苦無比的生活。當時年青的葉先生從廣州來港，在他的老哥的印刷廠工作，每月賺取三十大元工資，而當時的物價，一碗雲吞麵便要盛惠三毛錢。經濟不好，老哥的印刷廠接不到生意，只能靠從其他印刷廠處接印件加工裝訂。當時一本書刊的裝訂工作，並不如現在般輕鬆，而是要全部用人手裝訂，印刷廠需要招聘工人幫手摺頁，一個勤快的工人，每天最多可摺 3000 張紙。

過了一段日子，葉先生的老哥把印刷廠賣給別人，葉先生便趁這個機會，自己出來闖天下，打算開印刷廠。但舊時要開印刷廠，必需申領印刷牌照，手續繁瑣，於是葉先生向一家印刷廠租廠房及器材，借它的地方和牌照來做生意，承接書刊印刷及裝訂。葉先生說，五、六十年代的香港，不少商人翻版大陸作家的書，巴金的作品便是一個例子；後來如瓊瑤、金庸的書，亦有人翻版，但最妙的，是這些賣翻版書的人，居然又同時發行那個作家的正版書，這些書刊出版的古怪事，真是說也說不盡。

在葉先生的努力下，公司生意日上軌道，但在這個時候，他遭遇到事業上的滑鐵盧。當時的印刷廠，都需要向客戶放帳，客戶往往習慣在到期時，才交出一張期票付款，一筆交易，往往要拖上大半年，才真的付清數目。其時有一家出版社，請葉先生替他印東西，怎料印好了，老闆卻跑掉，所開的好幾張期票，全部不能兌現，拖欠葉先生好幾萬元。幾萬元在當年不是小數目，這個數目足以使得葉先生的公司現金周轉不靈，結果，他的兩家印刷廠被迫倒閉，遣散過百工人。一下子失去了廠房，葉先生有點消沉；但一想到這是非戰之罪，加上葉先生向來有信用，舊客戶仍繼續找他印書刊，於是葉先生很快再爬起來。

經過這個大危機，葉先生對印刷仍然雄心勃勃。他向一名朋友相借五千元，與一名舊伙計合資買一台印刷機來重整旗鼓，難得他這個朋友沒有推託，即時借了給他。靠著這五千元，葉先生重新起家，在新蒲崗重開印刷廠。由於本錢有限，請不起工人，全廠只有他和那名舊伙計工作，日日朝七晚九。後來業務好轉，搬了新廠房，而成記印刷亦慢慢從書刊印刷的範圍跨出來，兼營財經印刷，穩步向前發展。

試過從擁有一切，到一夜失去所有的滋味；又試過身無分文，而要到處向人借錢應急等困境，儘管遇上這些逆境，葉先生卻能迅速反彈，這不得不歸功於他的積極性格。他認為，無論遇到什麼困難，都要勇敢地面對，不可一走了之，逃避責任是懦夫所為。今天，他已踏入半退休的生活，公司的擔子卸下了，一切交給兒子去打理。閒時他去唱唱戲，旅行散散心，日子過得逍遙快活。



簡介：葉成霖先生，成記印刷廠有限公司的創辦人，現為該公司的常務董事。葉先生於戰後來港，隨兄長從事裝訂工作。其後創業開辦印刷廠，承接書刊印刷。九十年代，葉先生攻向財經印刷市場，擴展公司的業務範圍。

人生回味時：生命中有不少難忘

的人和事，其中有些是叫人不快的，好像公司被人

累得要關門大吉；但也有值得

高興的，就像那個願意借錢給我，讓我重新站起來

的朋友。人生

就是這樣，沒有完全的歡樂，亦沒有完全的悲哀，是苦和甘摻合在一起。唯有常抱著樂觀的態度，生活就過得有意義。

不伏老



葉裕彬

別要給葉裕彬先生一副嚴肅的面孔騙倒，就以為他這個人很古板，其實以心境年齡來算，1929 年出生的葉先生大概只是三十出頭吧。他永遠給你一種精力充沛，永不言休的感覺，只要與他相處一分鐘，便很容易感染到他的活力。

這樣的一種積極向上的人生態度，與葉先生的少年經歷有莫大關係。少年時代，正值戰爭期間，葉先生在父親的安排下，獨自回內地工作。那時國內的生活本來就艱苦，戰爭時尤其難過，大部分人都無力照顧他人，要生存下去，只有靠自己努力掙扎。這一段在炮火聲中渡過的歲月，大大地改變了葉先生的人生觀，親身的經歷令他堅信，凡事不可輕言放棄，不可輕易失去信念，否則就無法生活下去。

葉先生如何加入印刷業，說起來也有點傳奇。光復後葉先生在華僑日報工作，但報館卻因葉先生代表工人，向報館爭取加薪，而在秋後算帳，把他解僱。不過凡事有得必有失，如果當年報館沒有把葉先生辭退，也許今天，他還是安安份份的在報館打工。後來他考進連卡佛當會計文員，由於工作勤奮，公司便安排他修讀會計、秘書等課程，並且當公司的總經理 A.W.Brown 先生開辦青塔印刷有限公司時，要他夜間去兼管印刷廠的帳目及秘書工作。其後，葉先生於 1962 年初辭去連卡佛的工作並入股青塔，正式成為印刷人，1981 年青塔成為獨資公司。

葉先生轉行做了印刷後，每天都要與客戶接觸，性質與過去只對著數字的會計工作，大大不同，但這份工作卻正對了葉先生好動善談的脾性，把他善於交際的專長，發揮得淋漓盡致。以前做生意，講究人際網絡，如果不能與客戶建立良好關係，一宗生意很難談得攏。幸好葉先生天生是副交際應酬的材料，說話風趣幽默，再難搞的客戶，他也有能耐打進客戶的圈子，為公司的生意佈下發展的網路。

由於葉先生很活躍，做事又落力，所以他於 1969 年加入了印刷業商會後，在很短的時間內，便升為常務理事，到了 1985 年當選為第一副理事長，91 年再被選為理事長。擔任這些公職，雖然會佔據了自己的私人時間，但葉先生認為始終要有人推動印刷業，自己既然有機會去做，有能力去做，便應當盡力而為。這些年來，葉先生代表商會做過不少推動印刷業的事情，例如爭取在香港主辦第三屆世界印刷大會、向政府建議增設位於薄扶林的印刷訓練中心、促進祖國印刷業與香港之兩地交流、籌辦中國印刷博物館等。

這些大事中，最令葉先生難忘的，便是籌款興建中國印刷博物館的經過。那時葉先生身負籌募經費的大重任，要四出奔走，遊說各個公司集團捐獻。雖然葉先生本身能言善道，又有良好的交際關係，但辦起這事來時，也碰了不少軟釘子。有時明明與人談好了捐款的數目，臨時公司卻不肯批放；有時想人家捐多一點，又要扭盡六壬，想辦法要他從腰包裡再多捐一些出來。在他的一番努力下，終於籌得四百萬元，但葉先生現在回想起來，這四百萬真是得來不易，每塊錢掰開都有血有淚。

這件籌款大事，是葉先生人生路上的一個大挑戰，而以接受挑戰為樂的葉先生，仍隨時準備接受任何新的挑戰。他相信，人可以從每一個挑戰中，學習成長，當你跨越了這個挑戰，方算成功。常常抱有接受挑戰的心情，可能就是葉先生保持心境年輕的秘訣吧。



人生回味時：初入印刷

行時，什麼也不懂，只覺得

樣樣新奇，有很多東西

可以學，這段日子是我最難忘

的。要在印刷這一行

成功，只有一個秘訣，就是

勤力。我記得當初負責營業方

面的工作時，我的外籍

老闆跟我說

不用擔心做不來，只要自己肯

比別人多跑幾步，一定

可以成功。今時今日，我仍然

認為他的說話非常正確。

簡介：葉裕彬先生現為青塔印務有限公司董事長，並身兼鴻興印刷集團有限公司董事，及香港印刷業商會永遠名譽會長兼監事長。葉先生在商會多年，建樹良多。他又自1982年起，加入印刷工業訓練委員會，1991年至1997年間被委為主席，積極推動人才培訓。

人情味



雷志

雷志先生為人低調，是個很謙厚，很念舊情的人，在訪問中，他多次提及舊老闆當日的幫助，才讓他有今天的成績。這樣一份現已失落的人情味，令我動容，在他的身上，我看到傳統中國人的温柔敦厚。

雷先生在1961 年創辦昌明印刷，69 年昌明正式註冊為有限公司，到了 97 年初，公司在香港聯交所掛牌上市，成為香港幾間上市印刷公司之一。不過在雷先生辦印刷廠之前，他其實已在源昌棧紙行當了十四年營業主管，對紙的認識甚深，但到他自己創業時，雖然有不少紙行同業想請他合作，不過雷先生卻顧念到不要與舊老闆的業務有衝突，所以他寧願轉做自己不太熟悉的印刷。由於他與源昌棧的老闆一直維持著良好的關係，所以舊老闆在雷先生創業之初，在貨源和經濟上都作出支持。

昌明創業初期，從 60 年代到 70 年代間，香港發生過不少大事，好像 1962 年發生大逃亡潮，很多工人都擔心親人的情況，不能安心工作；1964 年，香港出現供水困難，每隔四天才能供水四小時，市民的日常生活大受影響；1965 年，廣東信託銀行擠提，不少市民的積蓄化為烏有；1967 年發生暴動，市面蕭條，生產處於半停頓的狀態，全港市民的生活，無可避免受到牽連。68 年經濟開始復甦；可是不到五年，又爆發石油危機，當時是1973 年，世界原油短缺，廠家客戶的訂單隨即銳減，印刷行業經營艱難，雷先生的印刷廠也開工不足，但他抱著共渡時艱的想法，並沒有採取裁員行動，即使到今天，公司仍有數個工作了超過三十年的員工留任。

在這些大事發生的期間，昌明印刷正處於它的奮鬥期，業務因此大受打擊，拖慢了印刷廠的發展，不過雷先生認為，事情既已發生了，就只有面對，所謂適者生存，與其問自己為何會這麼不幸，倒不如嘗試在困難中尋找機會。

昌明印刷是雷先生幾十年的心血，而一直以來他秉著四句真言行事：誠實、信用、勤奮、廉潔，但雷先生認為，他成功的最重要本錢，是所認識的一班朋友，能贏得朋友間的友情及互助，是他一生人的最大成就。雷先生在紙行工作時，與同業的關係已很好，他又很喜歡與客戶結交，聯絡感情，日子久了，大家便成為好朋友。

他覺得，人與人相識，是一種緣份，如果能夠結成朋友的話，更應好好珍惜。雷先生表示，以前的物質生活雖然不及現代豐富，但論到人情，卻是今不如昔。可能是以前大家要一起在艱苦中掙扎，明白彼此的處境，所以反而更易溝通幫忙；可是今日的社會卻變得比較功利，人情很薄，人與人之間缺乏關懷。但在一個如此無味的社會生活，又有什麼快樂可言？雷先生很希望新一代能重新認識人情味，保留中國人注重人情的傳統。

雷先生現在依舊天天上班，他說工作慣了，不做骨頭不舒服。很喜歡工作的雷先生，也很喜歡給別人提供就業機會。他在東莞的廠房，現有千多個員工，每次一想到自己能讓千多人有工作做，使他們能憑勞力養活自己，心裡不期然就有一種滿足感。



簡介：雷志先生為昌明印刷有限公司的主席。他於1961年創辦昌明印刷，其後隨業務發展而成立多家分公司。1997年昌明於香港註冊上市，是公司發展的新一頁。

人生回味時：有工開的日子，就是我最開心的日子。你可以說我是個工作狂，但如果沒有工作，我可悶得發慌。即使我現在年紀大了，精力不如年輕時，但我還有數十年的經驗，可以指導員工。難得我能夠在工作中找到樂趣，這還不算是天大的福氣嗎？

團結工人力量



劉吉良

在香港勞工處立例制定勞工工時和福利前，香港已有一個工會先知先覺，為該行業的從業員爭取應有福利，這個便是香港印刷業工會。劉吉良先生自1957 年起，即為印刷工會的會員，積極參與工會活動，現為印刷業工會的副主席。在他四十多年的印刷歷程中，工會佔有極重要的位置，且聽聽他與工會的一段淵源。

劉先生是香港少數懂得石印的技工，他初入行為學徒時，跟師傅學製石版的技術。一塊石版用後，需要以金剛砂和水，用人手磨去版上圖文，以便下次再用，這樣粗重的工作，當然是由學徒做。劉先生初入行時，正值寒冬，天天要磨版磨上兩三個小時，辛苦得他幾乎要哭。那時印刷一行已有工會，分別為香港中華書局產業工會、香港商務印書館職工會、港九石印業職業工會及港九印務職業工會，而劉先生就加入了石印業工會。

一談到工會，劉先生的語氣明顯興奮起來。他說早在1937 年，香港已有印刷工會，而一些西報報館，定下每天工作多少小時，是少數懂得為自己爭取福利的行業；1948 年，工會與印刷業商會簽訂勞資協約，正式制定了工作時間、假期及福利等，改變了以前，印刷工人只在農曆新年、端午和中秋三個節日，才有假期的慣例。劉先生稱到目前來說，印刷仍是少數行業中，有制定類似協約的一行。

此外，1953 年後，香港因受朝鮮戰爭影響經濟，導致很多人失業，當時石印工會呼籲同行加少些班，把開工機會讓給失業的同行，但因為各人的技術參差不齊，這個方法在實際應用上有問題。於是工會改為要求有工開的會員，捐出部分加班收入，援助失業工人。而當工人年紀大要退休時，工會亦會湊錢給他回鄉養老，當作是退休金。

70 年代，柯式印刷機在香港逐漸流行，它既帶動了香港印刷業的發展，亦間接令四個印刷工會走在一起。因為那時不少活版印刷廠，同時擁有柯式印刷機，令兩者的界線模糊了，連工人也分不清自己是活版工人，還是柯式工人；而香港中華書局產業工會和香港商務印書館職工會，亦早於1973 年隨公司合併了，於是從1975 年開始，幾個工會聯合一起搞活動。直到1985 年，三間工會的會員投票，通過合併成立香港印刷業工會。

劉先生參與過無數工會活動，其中令他印象較深的一件事情，是1973 年發起全行加薪百分之十。當時劉先生是工會理事，為了使工友能夠加薪，他四處遊說工人支持。由於當時是不可能在工廠開會的，但又要找地方集合工友商量如何爭取，於是劉先生租了幾部旅遊車，趁工人放工時，把他們一起載往工會，商討事情，最後終於成功爭取加薪。

現在香港的勞工法例日漸完善，工會從為工人爭取福利的角色，改為開辦技術課程，協助印刷工人自我增值。劉先生指出，目前不少在國內的印刷廠，對管理人材的需求殷切，工會正打算培訓技工會員為管理人，再介紹他們到國內的印刷廠工作，他相信這是那些有技術而又年屆中年的技工的一條出路。



簡介：劉吉良先生，1953 年入行當石印學徒，1954 年加入工會，57 年成為正式會員。劉先生熱心工會事務，歷任工會理事及工會主席。他現為香港印刷業工會副主席，及工聯康齡老人服務基金有限公司理事。

人

生回味時：

有些日子十分叫人

回味。記得當學徒時，工

作時間很長，但我們一班年輕人

好像有花不盡的精力，一有空就相約

行山游水。那時口袋無錢，有的卻是時間，於

是一大群人從灣仔徒步至石澳和深水灣遊玩。這些

少年往事，現在想起來也很開心。

瀟洒走一回



錢毅

離開香港時，錢毅先生把他所持有的香港物業及公司的股份，悉數賣掉，退休移民澳洲；後來卻又禁不住愛克發（香港）有限公司力邀，回港擔任營業經理。移民前是老闆，回流卻只是當一個經理，但錢先生談到這些轉變時，意態卻很瀟洒，他懶理別人怎說，因為要贏得別人的尊重，靠的是實力，而不是虛銜。

錢先生在印刷行內的資歷不淺，他是香港仔工業學校的機械工程科畢業生，畢業後不久即獲英商士派沙公司(Spicers International Ltd)聘用，並派往英國、瑞士、德國及意大利等地，了解士派沙公司所代理的各類印刷器材的結構和製造過程，所包括的器材有活版印刷機、印後裝訂機、植字機、晒版機等。當時錢先生不是只隨便看看人家怎做便算，舉例在意大利時，他便要學習如何親手拆散一台活版機，然後又把它重新裝好。這段學習之旅中，錢先生在意大利逗留得最長久，也因此順便學懂了意大利話。後來他離開士派沙，在1970年過檔摩頓洋行，再一次獲機會到外國學習如何安裝其他印刷器材。所以錢先生說，他除了未曾學過電子分色外，其他印前、印刷及印後的機器，都難不倒他。

1984年底，錢先生離開摩頓，滿懷信心的開展事業的新一頁。他與其他人合資創立大洋印刷器材有限公司，代理三菱印刷機。中國在84年時，還只是剛剛開放，很多人不清楚國內環境，不敢闖這個市場，但當年錢先生卻搶先人一步，看準國內市場只會日趨開放，率先在84年底在北京舉行展覽會，展覽一台三菱的四色大度印刷機。幸運地展覽會引來不少反應，公司竟在一年之內，便在國內售出多台三菱機，踏出令人鼓舞的一步。

第一年便有這樣的好成績，並不容易，但要把好成績繼續，並越做越好，就更不容易。錢先生稱，以往在國內做生意，情況比今天更多掣肘。那時國內很多工業，對不同物料的需求很大，所以公司除了銷售機械器材外，更要注重機器的保養及維修，以及零件的供應服務。錢先生和他的合夥人因此首創在國內培訓技術人員，此外設立售後服務中心，由當地人主理，替客戶服務。

此外，在93至94年間，錢先生成功爭取到中國人民銀行的訂單，當年中國人民銀行以前所未有的姿態，一次過向錢先生購入十二台印刷機，印製人民幣。這宗交易在當時十分轟動，北京電視台派了一隊攝製隊，錄下整個過程，而日本三菱公司也特別派出幾個高層人員到中國，出席簽約儀式。不過三菱公司尊重這個市場是錢先生開拓，所以簽約時是由錢先生作為代表的。

公司做得出色卻令錢先生少了陪伴家人的時間，於是97年時，他乘著三菱公司提出收購，退休移民去。不過正如大部分的印刷人一樣，錢先生始終忘不了印刷，他又從南半球跑回北半球，再度投入他所鍾愛的行業。當日他撇脫地走，今天他瀟洒回歸，唯一不變的，是他對工作的那份真心真意的專注。



簡介：錢毅先生曾在士派沙公司及摩頓洋行工作，表現出色，後來自立門戶，成立大洋印刷器材有限公司（後轉為 MLP HK Ltd），代理三菱印刷機，專攻國內市場。錢先生幾年前移民澳洲，後在愛克發（香港）有限公司力邀下，回港出任該公司印藝部的營業經理。

人生回味時：最難忘的人生片段，是我在北京與中國人民銀行
進行簽約儀式時，那天我的心情
特別興奮。做得成這樣的一樁
大生意，心是有點飄飄然，這樣說來好像我

很驕傲，但想到自己花了

這樣多時間和心血，才換來今天的

成果，在人生的旅途上能做點有意義的

事，在發展國內印刷行業上盡點棉力，有點飄飄然也是正常的。

白頭翁之歌



羅昌

一頭白髮的羅昌先生，說話時表情多多，看他說到興起，笑將起來時，兩眼瞇成一線，手舞足蹈的樣子，倒跟我的小姨甥把我戲弄後，笑得上氣不接下氣的模樣兒，有七、八成相似。

羅伯初來香港時，還是個烏髮少年，但到了現在，已是個白頭老翁。他18歲便隻身跑來香港，當建築工人，但他有感於建築並不是一份穩定長久的工作，於是，便請當時在香港的唯一一個叔叔，介紹他到一家印字館當學徒。在那兒，羅伯學到如何執字排版，一張紙的紙度要如何計算，初步接觸印刷。當時香港是個華洋雜處的地方，很多時客戶交來的稿件，是要排英文的，但羅伯識得的英文字不多，他擔心會執錯字，所以便「膽粗粗」向老闆提出，要到學校讀英文，還好得到老闆批準。以後，他雖然轉了公司，但仍然繼續學習英文，直至工作漸多時，才停止學下去。

大概是認為「工字不出頭」，羅伯替人家打了幾年工後，心思思要搞一盤自己的生意。不過他是穩字派，雖然想搞生意，但並不急著辭去現有的工作，而是先借一家印刷商的地址和電話，來聯絡客戶，並且利用午間休息的時間去見客戶、接生意。那時羅伯一邊要打工，一邊又要時刻留意有沒有人找他印東西，時時要一心兩用，誇張點說，連喘口氣也沒時間。有時客戶的公司路途遙遠，羅伯趕不及回公司開工，那便連半天的工錢也賺不回來。

說到初初要跑生意的日子，羅伯不覺流露出一絲靦腆的神情。他說以前未試過上門向人推銷，所以其實心中有點害怕，既不知應該怎樣開口，又怕人家拒絕時難下台，他第一次跑上一家不認識的商行找生意時，便要在人家的門口徘徊了良久，才儲夠勇氣推門進去。有些商行的人，脾氣很差，根本就不理睬羅伯，任他尷尬尬的站在那兒；但也有些見羅伯一臉誠懇的，就叫他先留下名片，日後要印東西時再聯絡他。如此，羅伯漸漸有了固定客戶，他便辭去工作，專心做自己的生意。

那時羅伯還未置有印刷器材，所以他把接來的印件，交給一間名叫「堅美印刷」的印刷廠印刷。羅伯懂得排版，一接到生意，便立即快手快腳，用印刷廠的工具，自己排好稿件給客戶審批，但是卻惹來別的營業員不滿，因為羅伯的生意太好，而印刷廠的排字工具有限，他竟把所有的工具都用光，教別的營業員接到生意時，也無法排版給自己的客戶，紛紛向印刷廠的老闆投訴。這件事令羅伯萌生開設印刷廠的念頭，於是他動用多年積蓄，購入一台手動照鏡機，在灣仔某後巷租了半爿鋪位開檔。由於羅伯以前是以「堅美印刷」的名義接觸客戶，他為了不讓客戶覺得，好像另轉一家印刷公司似的，於是他便把公司的名字改為相近的「堅而美」，堅而美印刷有限公司於焉出世。

今時今日，羅伯全面退下火線，把公司交給子女處理，而他則多數留在東莞，過著些平淡，與世無爭的生活。有時他想鬆鬆筋骨，便踏著單車，隨處浪蕩；忽然遊興大發，便出外旅遊觀光。其實，到了羅伯現在這個無慾無求的境界，人生還有什麼不滿足？



簡介：羅昌先生，是戰後來港建設的一代。他在 60 年代末創辦堅而美印刷有限公司，後來又開辦九龍製本有限公司，兼做裝訂。羅伯為人隨和，毫無架子，但工作態度認真，值得學習。

人生回味時：以前要養兒育女，一家幾口的生活都由我一個人負擔，生活都算逼人。不過，難得老婆肯跟我一起捱。

她雖然沒什麼本事，但卻能給我照顧兒女，尤其難得的，是她不愛打麻將。我眼見很多女人只顧著打牌而不理家，弄得家裡烏煙瘴氣，幸好我老婆完全不喜歡這玩意，才能把家庭照顧得妥妥當當。

盡付笑談中



羅斌

在上環新街的環球出版社內，羅斌先生暢談他的人生故事。故事動聽，說的人說得起勁，聽的人聽得入迷。

年近八十的羅斌先生，他的人生彷彿是個壓縮了的檔案，一經解壓，才發現其中是如此多姿多采：他曾經出版過雜誌、圖書，辦過報紙，開過印刷廠，拍過電影等；既是出版人，又是印刷人，同時又是電影人。

多重的身份為羅先生帶來異常豐富的經歷。他憶述當年是如何建立出版的發行網，竅門就在一個郵包。那時香港和海外的發行網絡，只掌握在幾個發行商手中，所有出版刊物都是交給他們安排發行。本來羅先生的《藍皮書》等雜誌，也是由這些發行商發行的，但他們見這些書刊有銷路，居然自己翻印來賣，氣得羅先生下定決心，要有自己的發行網。

他發現有些書店，會定期郵寄書刊到外地的書報攤，於是羅先生就天天呆在書店內，裝模作樣看書，其實是悄悄把人家郵包上的地址抄下來。書店的人也不傻，見他的行動有古怪，立即便對他「另眼相看」。羅先生知人家對自己留上神，他也改變策略，拜託負責書店郵件的郵差，替他抄寫地址，代價是一元一個地址。有了這一大堆資料，羅先生不管是誰，先給他寄上出版社的雜誌，然後再聯絡交易，慢慢再篩選那些書店可靠，那些不可靠。一個海外的發行網，就是這樣逐步建立起來。

另一件叫羅先生回味的戰績，便是當年辦報時，與其他報館的人大鬥法。由於羅先生辦雜誌出色，所以當他要辦《新報》時，不少報紙的老闆都擔心會被這份新報紙搶去廣告，於是有某幾份報紙聯手，要打垮羅先生。以前印報紙要鑄鉛版，這些人便在鉛版上做手腳，令報紙印出來的字變得模糊；又故意要負責印刷《新報》的公司，把印刷的時間推遲，好讓報紙趕不及出版，幸好羅先生也猜到他們的技倆，暗地裡找另一家印刷廠印報紙。當他們以為計謀得售時，羅先生的報紙早已印好了。雖然他們幾次都不成功，但羅先生想，不如還是自己印好了，於是他開設了環球印刷所。後來又開了新橋印刷器材，生產小型印刷機，供給自己的印刷所及其他印刷行家使用。

關於報紙，羅先生還有一件創舉。要知道以前的報紙，兩旁有一道空白的邊界，用報館慣用的 31 吋紙印刷，會白白浪費掉這些空白位置。羅先生想想不是辦法，於是他把報紙改小了，偷掉那些空白邊位，改用 30 吋紙印。這個做法，讓他一天可以節省一卷紙，但報紙實際可印圖文的面積，卻跟以前一樣，廣告的收入亦沒有少。後來其他的報館，紛紛仿效這個做法。在全盛期，羅先生每天出版三份報紙；週刊有《新知》、《武俠世界》、《新電視》，書方面則每天一本。但羅先生感到最自豪的，是現時不少作家和編輯，如依達、倪匡、董培新等都是從新報出身。

羅先生的一生充滿傳奇，他的故事令人神馳，短短的篇幅不足以盛載他的燦爛人生。在環球出版社內，我聽著他說昔日一切，種種喜怒哀樂，盡付笑談中。



簡介：羅斌先生，先後創辦了環球出版社、新報報業、港聯影業公司、歐化傢俬及新橋印刷器材有限公司。他在解放後從上海到港，把原在上海極受歡迎的《藍皮書》帶來香港。其後，他在香港建立出版事業，並以此為契機，晉身印刷業和電影業（他拍過的電影中，很多是改編自環球出版的小說）。

人生回味時：很多事都值得回憶，好像我辦《新知》雜誌時，揭發跛豪的罪行，令警方採取行動拘捕他；又好像我第一次拍電影，女主角的工作態度不好，我就不管她是大明星，也要改劇本把她換掉；又如我把《新報》上市等。到現時我退休了，回首過去，只覺得是平平實實地過了一生罷了。

一顆心



朱健權・攝影家

人生有起有跌，有苦有樂，這是必然的道理。但一般人只看事情的結果，而忽略了事情的經過。其實過程才是精髓所在，內中有多少辛酸、痛苦、眼淚、絕望、堅持、歡笑，又有誰能夠體會呢？

二十一位印刷界前輩經過一輩子的辛勞，奠立了今天所建立的基業，他們所走過的路，究竟對我們有甚麼意義呢？

懷胎十月的《全因有您》，雖然秉承了第一冊數碼攝影集《印毅人》所累積的經驗，整個製作過程當然較為輕省，然而，不同的主題，不同的內容，亦面對不少新的挑戰。例如：
如何打動到前輩們的心而願意參與這次盛會？
如何使二十一位前輩在百忙中一起進行拍攝？
如何在十多小時內完成所有高質素的拍攝工作？

基於我們有一顆堅持的心，基於我們有一顆同心協力的心，基於我們有一顆投入的心，也基於我們有一顆互相欣賞、尊重的心，我們做到了。《全因有您》終於面世了，本人在此衷心感謝各位有份參與的好拍檔。
上帝，多謝祢！
澤清，多謝您！
Ricky，多謝您！
Andrew，多謝您！
Evan，多謝您！
Gemma，多謝您！
阿 So，多謝您！
親愛的贊助商們，多謝，多謝您！
二十一位前輩，辛苦您們了！謝謝！

對從事藝術創作的我來說，走這條路雖然既艱辛又遙長，但箇中的樂趣及人生的豐富又豈是金錢所能相比及滿足的呢？在整個製作過程中，每一次跟前輩面對面接觸的談話，是最享受的時刻，您們的金石良言，您們所走的人生歷史，在我心底中泛起了一次又一次的激勵、鼓舞、肯定。我深切期望《全因有您》能夠讓每位閱讀的朋友得到正面、積極的鼓勵，抓緊目標，堅定不移，共同面對逆境，互相扶持，努力尋找豐盛人生。

最後，多謝每位喜愛《全因有您》的您！

眾志成城



李志明・印刷家

經過接近一年時間的策劃與攝製，《全因有您》數碼攝影集終於能與大家見面。自我決定製作這本影集後，一些人投以輕蔑的目光，說我妙想天開，這群前輩怎會理睬我呢！但事實證明我做到了。在這二十一位前輩中，有些是認識我的，但有好幾位是與我素未謀面，只憑一封邀請信及從其他前輩的口中得悉攝製這部影集的意義。我常抱著一種心態，就是「肯嘗試，就有機會，那怕機會有多微，但不嘗試，機會絕對是零。」

《全因有您》整個製作過程分為四部份：策劃、拍攝、採訪及印刷。沒有昨天的經驗，就沒有今天的進步；沒有攝製《印毅人》的經驗，就不可能有《全因有您》的出現。我和朱健權先生策劃製作本影集時，希望邀請三位人士加入我們的“核心班底”，他們是名設計師蔡啟仁先生，為本影集作美術設計，方君陽先生負責《全因有您》的品質監控，而黃淑貞小姐則編寫各前輩的心路歷程。

二零零二年三月一日下午四時，我們期待已久的重要日子終於來臨，二十一位在印刷界貢獻良多的前輩聚首一堂，拍攝了一輯珍貴的照片，兩款集體照及每人兩款個人照。相信各位讀者從這輯照片中可體會到各前輩的性格，而那兩幀集體相更顯示出溫馨和諧的景緻。

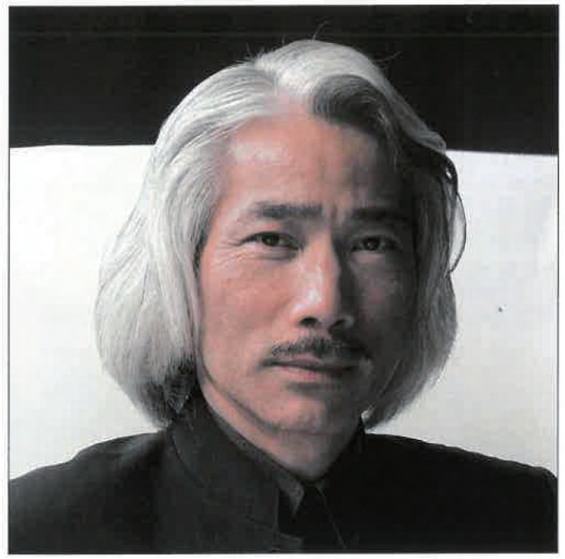
為了今輯《全因有您》數碼攝影集，我和朱健權先生及《印刷資源月刊》編輯黃淑貞小姐，走訪了這二十一位前輩。從這些前輩的訪問中，使我獲益良多—羅斌先生多采多姿的傳奇一生、任昌洪先生不屈不撓的拼搏幹勁、吳樹熾博士孜孜不倦的好學精神、任何潤清女士任勞任怨的無私奉獻、梁滄先生鑽研技藝的心路歷程和其他前輩的個人奮鬥。這些寶貴的經驗，對我待人處事及未來的事業，將有深遠影響。

今次攝製得到方君陽先生的協助，由頭到尾監察著整個製作過程，並協調各參與單位，使製作流程得以暢順地進行。色彩管理對今輯影集的印刷質素起著重要關鍵，我們採用 IT 8 色彩控制工具，來達致各輸入及輸出色彩數據的一致性。

是次得到藍馬柯式印務有限公司胡玉庭先生及周漢先生鼎力支持，有份參與的同事全情投入，協助印製本影集，您們的熱誠使我印象難忘。愛克發的林金鑫先生負責數碼打稿及電腦直接製版的技術，其認真的工作態度，令我欽佩。在此，我要衷心感謝黃淑貞小姐為本影集的前輩作訪問，千錘百鍊地編寫前輩們的心路歷程。

集合各方精英，配合各種資源，歷時近一載的《全因有您》數碼攝影集終告完成，它的出現，正因為全因有“您”！

當仁不讓



蔡啟仁・設計家

在這本影集中二十一位印藝前輩的心路歷程，印證出業界的勞苦辛酸與光輝燦爛；前輩們的人生回味更是名言雋語，充滿智慧和啟迪。

在設計上我特意運用不同的排字方式，來配合每位前輩的個人感受和獨特氣質，以增添閱覽情趣。

我心底有一個問號，這本影集最大的意義在那裏？從前輩們的人生經歷和事業成就的分享，對業界起着勵志作用；從影集的攝製、設計與先進印刷科藝的效果，對業界起着推動助力。這兩方面的意義均是無可置疑的。

香港要百業振興，需要有更多像二十一位印藝前輩、像李志明、像朱健權、像各贊助商和協作朋友這樣的人，慷慨地、勇敢地站起來，承擔使命！

"當仁不讓於師" 是《全因有您》數碼攝影集的最大意義。

鳴謝

器材及技術支援

新瑞康有限公司提供數碼攝影機背及燈光設備
格靈達麥克貝斯提供色彩量度儀器
愛克發（香港）有限公司提供色彩管理、數碼打稿及電腦直接製版
近利（香港）有限公司贊助本影集所需用紙
藍馬柯式印務有限公司贊助印刷
標準絲印製品公司贊助絲印封面
新業印刷製本有限公司贊助裝訂
和興激光刀模廠有限公司贊助燙金及激凸版
永發印務有限公司贊助燙金及模切

主要贊助商

愛克發（香港）有限公司
近利（香港）有限公司
曼羅蘭（香港）有限公司

贊助商

博斯特（香港）有限公司
格靈達麥克貝斯
新瑞康有限公司

參與製作本影集的專業人士

方君陽先生
林金鑫先生・愛克發（香港）有限公司
蔡漢文先生・新瑞康有限公司
佟毓耀先生・新瑞康有限公司
黎偉先生・藍馬柯式印務有限公司
黃淑貞小姐・香港印刷資源中心

