

短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

### 上集提要：

上回提到從事印刷業十多年的沈傑，終於榮升為小型印刷廠老闆。經過三年的經營，想擴展業務和購買新器材之際，適逢香港經濟開始蕭條，而印刷器材和技術正不斷推陳出新，他思前想後終於決定到英國的 IPEX 印刷展取經，希望從中得到一些啟發。

## 《風雨同路》一

沈傑

再過十分鐘航程便可抵達香港國際機場，經過長途飛行，我實在感到身心疲累。整個航程坐在那狹窄的經濟客位，腦海就不斷回憶著 IPEX 展覽會所展出的各種先進印刷器材和完備的數碼流程作業——電腦直接製版、數碼印刷、寬頻傳輸網絡、高速桌上排版系統及多姿多采的多媒體組合軟件。在芸芸產品中，我一起那些價廉而高質素的彩色打印機，心裡便忐忑不安了。一部 A3 呎吋的鐳射彩色打印機只需萬餘元港幣，可打印出精美的說明書、小冊子、賀卡及名片等，這對我從事零碎件印刷的小公司來說不無威脅；電腦直接製版技術比起 1995 年 DRUPA 所展出的更為成熟穩定，這意味著距離無菲林印刷的時代不遠了，而非林輸出中心將面臨最大的打擊；款多、量少、急件及個人化的印刷品需求會逐漸增加，數碼印刷機將大派用場；萬維網在印刷領域中的應用有進一步的發展，網上報價、遙控對稿、高速無失真的檔案傳輸，打破了地

「進攻是防守的一部分」  
“沙漠之狐”——隆美爾

域的界限及時空的掣肘，大大縮短了生產流程。今次英國之行，使我大開眼界，獲得不少資料，以便我從新規劃公司的未來發展方向。





去了英國一星期，有賴於先進的流動電話，使我與公司一直保持聯繫。回港第一件要處理的事是要挽回一個大客。這個從事傳銷業務的客戶在一年前往內地發展，生意不俗，給我的訂單也增多了，但好景不常，由於他在內地久了，因而認識了當地的印刷廠商，在價格對比之下，我便比了下來，因為他們比我便宜一半，再加上內地交收，無論在時間及運輸上都優勝過我。在討價還價加上人情關係也挽回不了這個客戶。

失了這個大客，使我生意額跌了三成，再加上我們的對手接連減價，迫使我也跟隨削價，利潤逐漸下降。我苦心經營這公司三年，估不到會落到如此不濟境況，太太見我面容憔悴且日漸消瘦，擔心不已，但仍勸勉我說：「生意上落乃平常事，捱得

過黑夜，黎明就會來，我還有多少積蓄，有需要的，開聲吧！」

夜深人靜，不能入睡。喝著杯紅茶在廳中踱步，想到公司的業績不禁唏噓，隨手從書櫃中取出一本小書《隆美爾戰車兵團》。翻開第一頁有一句引言「進攻是防守的一部分。」

無錯，積極進取纔是生存之道。

要將公司改革應從哪處著手呢？減低成本？或是轉變客路？

減低成本：

現時公司共有三名員工及一名兼職雜工，有一部 GTO 及一部飛凡四開印刷機。今年生意差了很多，我已打算凍結薪金，如營業額未有起色的話，還可能裁減一名員工。印刷成本方面，紙價不是我能控制的；油墨可以轉換較便宜的；我已訓示員工避免錯誤以減少翻印做成的損失。

轉變客路：

現有的印刷設備，只能應付一些小批量的印件，如辦公室文件、宣傳單張、時裝掛牌等。近幾年，桌上出版發展迅速，規模較小的公司，使用一部電腦及一部打印機便可印製信封、信紙、名片、送貨單等小量印件，因此，這類生意逐漸減少，而同行割價搶客，使得無利可圖。唯有改變客路才能走出困境，那麼，應轉做包裝印刷、書刊印刷、特殊印刷還是數碼印刷？

經過多番思量後，我要來個破釜沉舟的改變。

下期待續

短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

## 《風雨同路》二

在權衡過自己的生意網絡及能力後，我決定向「數碼印刷」這領域發展。因為身處於資訊爆炸的年代，無論時裝、通訊器材或旅遊等資料，人人都希望自己所得的訊息是最新的，對產品供應商來說，在印製產品目錄時，若能及時更新訊息的話，將有莫大幫助，而數碼印刷正可符合此類印件的需求；產品個人化的趨向正急速發展，使得產品的生命週期及產量愈來愈少，數碼印刷的可變資料功能，能夠因應客戶的要求印上個人資料；發達社會物質豐裕而且選擇多，個人品味的轉變快速，因此生產商要製造款多量少的貨品來試探市場，才有效益，因而在印刷產品說明書時亦要配合款多量少的要求。在款多、量少、急件、個人化的需求下，我相信數碼印刷有一定的發展潛力。

洗頭時會掉下頭髮，但不會因怕掉下頭髮而不洗頭；

進行改革時總會有些犧牲，但為著生存不能不改革。

要改革就需從多方面去考量。是否將兩台印刷機賣掉，轉購兩台數碼打印機？員工方面又怎樣安排呢？還有是否一下子就轉營數碼印刷，或是逐步改變？資金方面又怎樣呢？如何尋找新的客戶？經過多月來的資料搜集及分析後，我認為要變就要徹底的改變，不能拖拖拉拉，決定來過全面的改變。在設備方面，先賣掉兩台印刷機，然後購置數碼印刷機。現今市場上有各款不同型號的數碼印刷機，由數十萬至三百多萬不等，有黑白的，有彩色的，有高檔的，也有中檔的。以我現時的能力實在無法負擔數百萬一台的高檔數碼印刷機，在估量我的客源後，我選擇了一部加上光柵圖像處理器(RIP)的彩色打印機及一台亦配有RIP的黑白打印機，合共80多萬。這兩部打印機可印製附有相片的名片、餐牌、少量的四色時裝掛牌、邀請咭、證書及內文黑白而封面四色的產品使用手冊等。

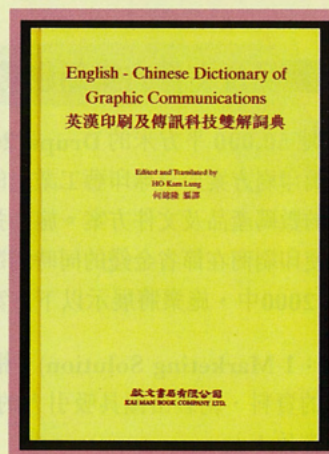
在生產上，要用柯式印刷的印件便交由其他印刷廠商印刷，短版的印件如名片，社團通訊、餐牌等，則用數碼打印機處理。在人手編配上，我辭退了負責操控四開機的師傅和一位雜工，剩下跟隨我多年的阿權。在辭退員工方面，我曾考慮過給員工培訓的機會，但我這間是小型公司沒有資源和時間作這長遠的投資，唯一辦法是辭退他們，重新聘請一位平面設計員負責操作兩台數碼印刷機，而阿權則負責跟單及裝訂，稿件交收就交由速遞公司負責。經過精簡人手後，除減省了開支外，亦增加了生產效益。

至於擴闊客路方面，除了加強對現有客戶的服務外，亦印製了一批宣傳單張強調本公司的數碼印刷服務，派發給中環至銅鑼灣一帶的寫字樓，亦在黃頁上登廣告，希望帶來更多的生意。此外，經過客戶的介紹，獲得了一間從事廣告製作的新客，每月給我一定的生意額。

為了公司的改革，我需籌措一筆資金。曾想過向朋友借，但現時經濟低迷，誰有閒錢借給我呢？後來透過一位行家介紹，我向一間融資公司借貸了一筆50萬元的款項。我初時沒有把握能借得這筆錢，因

為廠房雖是購買的，但市道那麼差已不能作抵押，想不到融資公司只要求我提交往來賬項及改革建議書，經過面談後便批核我的申請。雖然要支付利息，但是這筆錢是用來做生意的，當是成本的一部份，好過厚著面皮向親友借。得到這筆貸款再加上賣掉兩台印刷機所得的資金，使我可作此次只許成功不許失敗的轉型。

## English - Chinese Dictionary of Graphic Communications 英漢印刷及傳訊科技雙解詞典



本書為本港第一本印刷及印刷相關行業的中英文雙解詞典，全書共400頁，精裝16開本印製。適合印刷、設計、廣告、翻譯行業及大專、印刷院校使用。

詞典從A至Z，用淺白英文編寫，中文翻譯，插圖眾多，解釋清晰易明。內容包括：印前工藝、印刷工藝、印刷技術、印後加工、美術設計、色彩、紙張、油墨、出版、電腦及資訊科技等行業術語4000多個，是業者必備的參考工具書。

編譯 : 何錦隆  
售價 : 每本港幣 128 元  
代售處 : 香港印刷資源中心  
九龍觀塘開源道 60 號駱駝漆大廈  
第三座 4 字樓 E 座  
查詢電話 : 2612 0348  
持有「讀者優惠証」八折優惠

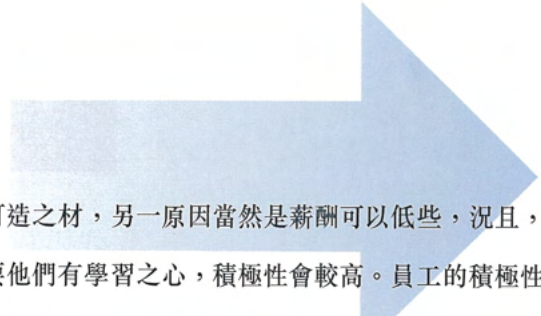
短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

人是會隨著時間和環境而變，  
不能或不接受適應就被淘汰。

## 《風雨同路》三

自從購入這兩台數碼印刷機後，生意額有意想不到的提升，尤以印刷名片、茶餐廳的餐牌與及社團組織的通訊較多。至於時裝掛牌方面我揉合了柯式印刷與數碼印刷各自的優點，委托柯式印刷廠為我印刷掛牌的四色及專色，然後使用數碼印刷機的可變資料打印功能，印刷呎碼、顏色、款式代號等資料。印刷這行業雖說競爭大，但行家之間的關係比起其他行業來說頗不錯，一般都能互相幫助，以我這次轉變了生產模式來說，拍著一間幫得手的柯式印刷廠是很重要的。這間印刷廠的老闆是我在入讀工業學院時的鄰班同學，這幾年看著他的公司不斷壯大，現時他的公司置有一台四開雙色機及一台對開四色機，亦有自己的設計部。另外，在國內廠房有一台對開五色機，因此，無論是碎件、宣傳單、小冊子或彩盒皆能應付。相應地，名片及小量的小冊子就交予我付印。

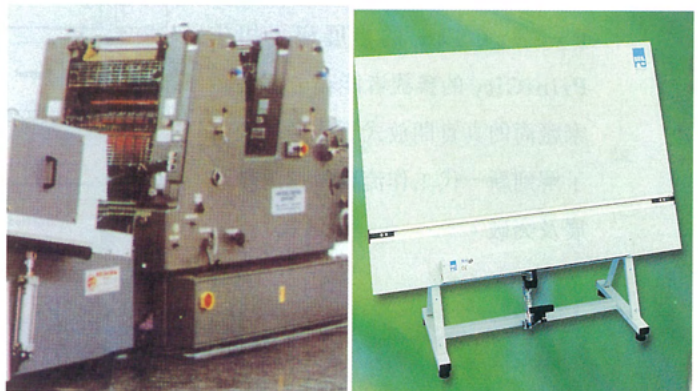
為著今次的轉型，我精簡了人手，現時全公司只有四個人：我、阿權、一位學徒阿生和負責平面設計的曉霖。阿權在這此轉型中，頗有適應力，他為人內向，不善言詞，現在，他每天都要和印刷廠及加工廠接觸，跟進外發印件的進度，因為與人接觸得多及在外間接收了訊息，其思維及表達能力也提高不少，並在夜間參加工聯會所舉辦的基本電腦課程，學習倉頡輸入法。學徒阿生有我剛入行時的影子，不修篇幅，沉默寡言，聽教聽話，沒有不良嗜好，負責公司來的鎖碎工作，有空閒時跟曉霖學習電腦打字，現在於工業學院修讀兩年的夜間印刷課程。曉霖活潑爽朗，領悟力強，剛由設計學院畢業，在見工時，我看過她的作品，富有創作力，負責正稿及操作數碼印刷機。我聘請這兩位初出茅廬的小伙子和小妮子，是覺得他們



是可造之材，另一原因當然是薪酬可以低些，況且，只要他們有學習之心，積極性會較高。員工的積極性與參與感對我這樣的公司來說是很重要的，因為，他們如果抱著打工為著糊口或過日神的心態，朝九晚六，準時返工(可以的話)準時放工(一定準時)，那麼，趕起貨來怎麼辦？有參與感的話，貨品的損壞率也會降低。

由於公司規模小，員工之間的關係比較密切，加上寧靜舒適的工作環境，已沒有印刷機的噪雜聲，換來悠揚悅耳的輕音樂聲，工作起來都輕鬆些。每天下午四時為我們的下午茶時間，由阿生負責叫外賣。今天我叫了個西多士茶餐，而曉霖叫了個鮮牛蛋治烘底和一杯檸檬煲可樂加冰，我聽來覺得奇怪，於是問她：「曉霖，我只聽過檸檬煲可樂加薑，未聽過檸檬煲可樂加冰呢！」曉霖回答說：「檸檬煲可樂加冰即是凍檸檬嘛！哈哈！」她繼續說：「老闆呀！你時常出外找生意，好小在這段時間見到你，今餐就你請啦！」她見我有吝嗇之情，又說著：「沈生，戲係做來睇，錢係搵來使，無所謂啦！」我真沒她辦法。

隨著互聯網的迅速發展，網上生意應運而生。有一次瀏覽網頁時發現有一間印刷公司在網上設置一個互動式的名片印刷即時落單服務，只要客戶填上所需印刷的資料如名片內容、印多少隻色、數量等，在三四天內便可收到貨品。這種交易方式不失為一個招徠新生意的經濟方法，亦可不受時空限制，不會因掛起八號風球而要停止辦公，並且可以24小時接受訂單。在這全天候式的商業戰場中，我亦需要考慮在這方面的發展。



**TUNG LOK**  
**樂 COMPANY**

香港九龍官塘道436號官塘工業中心第4期1字樓F室  
Rm.F, 1/F., Phase 4, Kwun Tong Industrial Centre,  
436, Kwun Tong Rd., Kln, H.K.  
Tel: (852)2389 3853 Fax: (852)2357 4875  
E-mail: tunglok@hkstar.com  
Website: www.gaahk.org.hk/tunglok/index.htm

短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

非知之難也，處之則難也。

《說難》——韓非子

## 《風雨同路》四

46

印刷資源月刊 27期

最近收到一封電子郵件，是一間印刷公司傳來的宣傳單，大字標題寫上「底面雙印彩色名片每張一元」，然後一行細字寫上「200張起」，還強調一日起貨。

「有無搞錯！」即二百元有交易？我計一計，就算不計紙錢，二百元夠菲林錢呀，還是夠印工呢？無人肯做蝕本生意的，她怎樣計條數呢？會用甚麼印刷方法？我都無謂猜測，倒不如幫襯她一次，看看是否騙人的。

我依其指示到她的網頁瀏覽。其網頁設計無甚麼特別之處，都是一些方塊指標，如公司簡介、服務範圍、廠房設備、產品展示、收費表及訂購單等。經過一輪查閱後，我直接進入訂購單那頁。首先是一段「訂貨須知」的文字，說明訂貨手續及付款辦法。第二頁起展出六十款設計好的雙面四色名片，有中式、西式、日式及俏皮的名片，五花八門，各有特色，每張一元，每款最少印

200張，如想印製自行設計的名片，每色一百元，印400張計。我隨意選取其中一張名片，一Click便去到另一頁，這是一張訂購單，須填上公司名稱、姓名、職位、地址、電話、傳真、電郵及選取字款等資料。須先付款，使用電子交易系統方式過數，收款後會傳回收據，並於第二日以速遞形式送貨。我依其指示訂了其中一款。

第二天下午，我收到那200張名片。我初時以為是用數碼印刷方法，但看清楚原來是用柯式印刷，用210克雙粉咭，先印彩色背景，再以數碼打印個人資料，印得不錯。二百元印200張精美的名片，而我用數碼方式印名片，單面四色是收八毫子一張，最少印300張，這

樣對比起來，我便輸蝕了。

為免落後他人，我要著手籌備公司網頁的事。現時坊間有很多公司幫人做網頁，我搜集了好幾間公司的宣傳單張，各有各的優惠套餐計劃，A餐包括甚麼，B餐又包括那樣等等，另人眼花撩亂。後經朋友介紹，認識了一間多媒體製作公司的負責人許先生，他的公司專門為各大企業提供宣傳片拍攝、光碟錄製及網頁設計等服務。

我請教許先生，如果我公司要設立自己的網頁，需怎樣做？許先生對我說：「首先要找一間萬維網服務公司(ISP)，為你登記一個Domain Name，然後給你一個存放網頁的空間，把製作好的公司網頁存放於那ISP的

伺服器上便可，我公司可以為你提供所需服務。」許先生繼續說：「其實上網並非因為潮流興上網你就上網，最重要是上網的目的是甚麼，沈先生，請你講給我聽你製作網頁的意圖為何？」我回答說：「當然是希望透過萬維網來作宣傳及招徠生意。」許先生說：「網頁製作並不繁複，最重要是怎樣使你的網頁能夠吸引你的目標群來瀏覽，並且快速地下載到你的網頁，而看你的網頁能夠使瀏覽者有所得益。另一方面，在網上用甚麼方法進行交易，怎樣處理由四方八面傳來的訊息及查詢，也需要細心考量。所以說，獲得訊息並不難，難在於怎樣處理有關資訊。」聽完許先生一番說話後，才知搞「.com」並不是一件輕易的事。



得寶釘裝材料有限公司  
DOUBLE WIRE LIMITED

香港辦事處：  
香港鰂魚涌華蘭路20號華蘭中心708室  
電話：(852) 2515 9928 傳真：(852) 2556 5437  
Hong Kong Office:  
Unit 8, 7/F., Westlands Centre, 20 Westlands Road,  
Quarry Bay, Hong Kong.  
Tel: (852) 2515 9928 Fax: (852) 2556 5437

深圳辦事處：  
恒進印刷器材(深圳)有限公司  
深圳市寶安北路國際商品交易大廈7樓717室  
電話：(0755) 243 9451 傳真：(0755) 243 9437

雙線圈

存貨多

交貨準

釘裝材料

優質之選

書本  
Text books  
月曆  
Calendars  
地圖冊  
City maps  
說明書  
Manuals  
日記簿  
Diaries  
寫字簿  
Exercise books  
筆記簿  
Note books  
食譜  
Cook Books  
產品目錄  
Catalogues  
電話簿  
Address books





短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

## 《風雨同路》五

請教過許先生有關建立網頁的資料後，我拿了一份資料回公司與曉霖商討網頁設計及內容等問題。曉霖就讀設計學院時也曾學習過網頁設計，雖然網頁設計不是她的專長，但一般的設計是可應付得來的。經過一輪研究後，我決定委託許先生的公司為我們處理上網的事，而曉霖則負責設計及更新網頁資料。

最近經朋友介紹，接到一單著名保險公司的生意，要印製一批訓練保險營業員的教材，一套五冊，每冊由80頁至200頁不等，封面四色，內文黑白印刷，膠裝，一個月內交貨，由設計至印製一手包辦。由於這間保險公司共有三十個營業經理組別，每組由數十人至數百人不等，因此，這套教材雖然內容一樣，但封面卻要印三十款，而每組人數不同，所需數量各異。

個人能力有限，只有上下一心集中力量，發揮團隊精神，工作才可順利完成。

這單生意不易為，第一是款多量少，三十個封面，最少那款印50套，最多那款印500套；第二是交貨時間緊迫，單是設計到核准稿樣，估計要用15日，因此，在印刷過程中不容有失；第三是利潤低微，為著打入這間著名保險公司的供應商行列，這單生意的收益除卻成本外，只得3%的利潤。

為著這項印件，曉霖每天加班至十時，另外，客戶要求高，改稿也改了好幾次，曉霖發脾氣也發了好幾次，當然不是向著客人面前發脾氣。小妹妹初生之犢，多少有點小姐脾氣，我往勸解她說：「不是每個客人都了解設計及印刷知識的，妳耐心及語氣平和地向他們講解，就可以減少不必要的修改。出來社會做事，要學識忍讓，不要動不動便發脾氣，否則，面上縐紋增多，不靚女的。」她笑一笑後，又繼續工作。

最後，經過 15 日的設計，稿件作實，開始印刷流程。由於這單印件交貨期緊，我把部份內文批給我這台單色數碼印刷機的行家印刷，印刷完畢後，運回自己公司裝訂。為了此單生意，我特添置一台座台式膠裝機，這台膠裝機小巧實用，今次充分發揮其效能。我們日夜趕工，曉霖負責印刷，其他人負責裝訂。為著趕貨，我太太下班後也要來幫手，而阿權和阿生今個星期要曠課一次。我們上下一心，向著共同目標，就是要在最後交貨限期前完成工作。今次事件，充分發揮我們的團隊精神，亦不負大家的努力，終於在限期前兩天完成。送貨後，我的客戶打電話來說，我們印得不錯，交貨準時，並說會把其公司的名片全給我們印製。大家聽到這消息後，都很雀躍，曉霖乘機說：「沈生，今餐下午茶你請啦！」我回答說：「鮮牛蛋治烘底，檸檬煲可樂加冰嘛！無問題。」

自從接到那間保險公司的生意後，每月有穩定的生意額，亦使公司的業務不斷發展。有一天與我那位經營柯式印刷的工業學院同學吃晚飯，說起他在國內廠房的運作情況，頗有感觸。他說：「在國內設廠雖然可減輕廠房和工資成本，但要管理好間廠並不容易，單是工人伙食問題已頭痛。現時我廠有二百多名員工，設有飯堂，由於他們來自不同省市，有的喜歡食辣，有的喜歡食酸，真是順得哥情失嫂意。另外，他們說著不同的方言，喜歡同聲同氣，同鄉的組為一黨，自成一圈子，其中一人如對公司不滿的，便拉隊走人或跳槽。所以，在國內開廠，除有香港人做高級管理人外，亦需要國內人做部門主管，管理他們。阿傑，如有時間上來我廠看看，了解一下國內廠家的情況。」我回答說：「有時間我一定上來拜訪你。」

(下期待續)



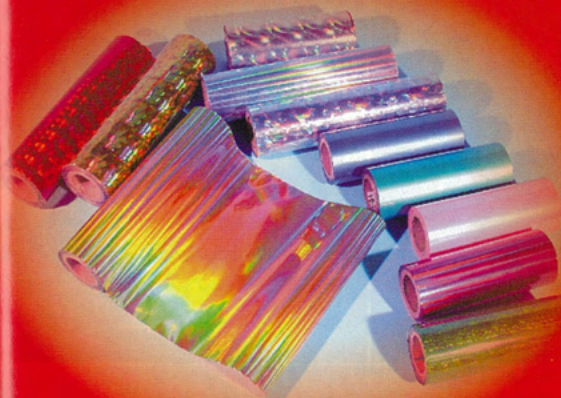
日本優質書面布料、篤頭布、絲帶及紗布、優質鐳射燙金紙。



**RICHLAND**

PRINTING SUPPLIES LIMITED

豐田印刷器材有限公司



專門提供各種不同釘裝材料 :-

Unit 8, 7/F., Westlands Centre, 20 Westlands Road, Quarry Bay, Hong Kong

Tel: (852) 2515 9928 Fax: (852) 2556 5437



短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

在國內設廠所遇到的困難，百分之九十在人的問題上。

## 《風雨同路》六

42

印刷資源月刊30期

近期生意比較平穩，沒有早前那麼日以繼夜地趕貨，我趁著這段空閒期間，前往東莞，拜訪我那位在國內開設印刷廠的同學黃森。

今天一大清早便從家中乘地鐵往太子站，再轉乘旅遊巴往東莞長安鎮，車程要2小時才能到達。我對東莞的認識不多，只是知道東莞臘腸很出名。長安鎮設立了很多工廠，有電子、玩具及印刷廠等。早上十時到達黃森的廠房，經守衛員的帶領下乘升降機直上四樓寫字樓，一出門口黃森已迎候著我。「阿傑早晨，歡迎！歡迎！請到我辦公室。」黃森一邊說著一邊引路，這三千呎的寫字樓，裝修簡潔整齊，但光線略暗，四邊牆貼上多張標語，甚麼「品質是我們的生命」、「一人出錯全廠受累」等等，我第一次看見這些標語，感覺有點突兀。

黃森見到我驚奇的神色，對我說：「阿傑！這是國內廠房的文化，要時時提醒員工小心謹慎，不然的話，出錯多過食飯。或者待我介紹這廠房的資料給你認識，本廠為一幢四層高的建築物，地面為倉庫、印刷部及版房，印刷部置有三台對開四色機、兩台對開雙色機及一

台四開雙色機；二樓為紙品加工部，有一台過油機、兩台磨光機、一台全自動裱紙機及四台半自動啤軋機；三樓為裝訂部，有三台摺紙機、兩條騎訂龍、一條膠裝龍、兩台半自動燙印機及數台座臺式單色絲印機；四樓為寫字樓，全公司共有三百多位員工，24小時運作。以這樣的規模及設備，無論書刊印刷或包裝印刷皆可應付。今天我要外出見客，不能陪你，我已知會廠長你來參觀，你可隨便走訪各部門，今晚與你吃晚飯。」

我今次上來的目的，一來是與黃森聚舊，二來是希望能見識一下香港印刷廠家在國內設廠的景況。今次預備逗留三天，以便有多些時間來了解國內印刷廠的運作及管理上的問題。第一天先到版房參觀，十數人在這一千呎的房間內工作，但只見六位員工埋頭苦幹地在工作台上拼拼貼貼，其餘的人則行行企企，竊竊私語或不知在等著甚麼。我與其中一位正在拼版台上工作的姓周女工傾談，在我旁敲側擊下，知道原來那些悠閒的人是組長或主任，甚至經理的親戚朋友，他們工作散漫，做事得過且過，恃著自己親戚的職權，練精學懶，類此這樣的人，每個部門皆有。

到了印刷機房，這裡有空氣調節，看見多部印刷機在運轉中，其中兩台四色機配有先進的中央控制台操控著整部機器。印刷部由一位從香港聘請來的廠長負責，單看印刷部的設備已值數千萬，我與廠長交談，知悉印刷部分兩班工作，而每部四色機由五名員工負責，一位車長，兩位二手及兩名學徒。他說：「上國內工作，薪酬雖然比香港人工較高，但所受的壓力也不少，除了每日要安排好生產時序外，亦要培訓員工。這裡員工的質素比較參差，有些話頭醒尾，一點就明；有些比較被動，交代工作時要說多幾次才明白，而在語言溝通方面更感困難。我的普通話已是普普通通，而這裡的員工來自五湖四海，方言各異，單在溝通方面已花了我不少心機及時間。」我看過他們的印刷品，質素不錯，亦看過他們的工程單，有條不紊，每項工序都清楚列明。整體來說印刷部運作得不錯，只是在機器保養方面做得不足，印刷機收紙部份積滿噴粉，印刷機身沾上油墨，還有漏油現象等，可能是時常要趕貨，無暇打理。

到了二樓紙品加工部，感覺一陣陣熱氣迫人，這是由於有兩台磨光機在運作中，散發出來的熱氣。這層沒有空調，只有多部風扇，工友們就在這三十多度的環境中工作。我詢問部門主管輝哥，這部門有多少人工作，他說大約有120人，大多數負責糊盒及手挽袋穿繩等手工作業。眼見眾多女工分成一組一組的，每組負責某一工序，流水作業式生產，效率頗高。

三樓裝訂部的摺紙機操作聲響過不停，膠裝龍所散發出來的熱溶膠味充滿整個空間，工友們忙於包紮工作。絲印部正印製便條磚，女工在平滑的方塊便條磚上印上彩色圖像，燙金技工在燙印賀咭。最繁忙的是切紙工友，要開紙給印刷機房之餘，又要處理印成品，終日切過不停。看到這裡，鐘聲響起，是吃午飯時候了。看見每位員工守秩序地排隊打咭，然後進入飯堂，我也跟隨他們到飯堂午膳，趁此機會與他們傾談。

(下期待續)



## 印刷物料測試工具香港印刷資源中心有售

### 紙張酸鹼度測試筆

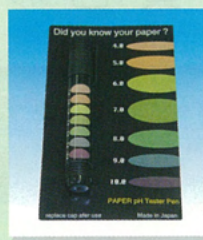
紙張的酸鹼度重要嗎？

- 1) 如果紙張的酸鹼度過酸，會影響油墨乾燥。
- 2) 如果紙張的酸鹼度過鹼，會損害印版表面。

此測試筆能簡單快捷地測試出紙張的酸鹼度，使品管人員能作出相應措施。

售價：HK\$500

(持香港印刷資源中心讀者優惠證八折優待)



紙張酸鹼度測試筆

### 水斗液酸鹼度計

印刷機上的水斗液，其酸鹼度會直接影響印刷的質素。過酸會導致油墨不乾，過鹼會引致“起震”，選用HANNA酸鹼度計，可了解現在水斗液的實際情況，使印刷過程更暢順。

售價：HK\$500

(持香港印刷資源中心讀者優惠證九折優待)



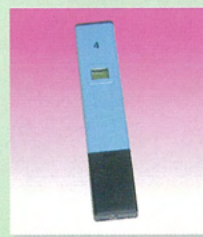
水斗液酸鹼度計

### 水斗液度電計

能適當控制水斗液裡電離子的分佈量，便可精確地控制水斗液的用量，同時亦可檢測水質情況。HANNA水斗液度電計，是印製精美印件的必需工具。

售價：HK\$500

(持香港印刷資源中心讀者優惠證九折優待)



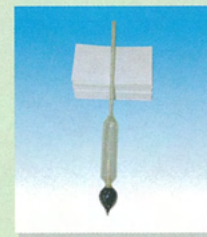
水斗液度電計

### 酒精比重計

酒精用量的多寡除會影響印刷品的質素外，過量使用酒精液更會使身體受到傷害，有效地調配酒精與潤濕液的比重，將有利於印刷過程的穩定性。

售價：HK\$750

(持香港印刷資源中心讀者優惠證八折優待)



酒精比重計

短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

## 《風雨同路》七

這是一個可容立二百人的大飯堂，雖然沒有空調，但尚算通爽整潔。飯堂以半自助式運作，一大盤一大盤的飯菜排列在長桌面上，共有五大盤，由廚房的同事分派給正在排隊的工友。廠長偉哥誠意地邀請我到附近的餐廳午膳，我婉拒了他，因為我想入鄉隨俗，與工友們一起午膳，試試飯堂的飯菜。今天有紅衫魚、蘿蔔絲炒瘦肉、清炒菜心、紅蘿蔔番茄滾蛋花湯與及白飯。我正在排隊等候，眼見每位員工拿著黃漆鋤鉢、筷子湯匙之際，偉哥已拿著同樣一套的「搵食架撐」給我。

與偉哥一邊吃飯一邊傾談，言談中吐出苦水：「做我這個職位認真難受，上有老闆施壓，不斷催促趕貨，下有下屬搞小圈子，偶爾扭計，再加上王親國戚當道，真的左右做人難。有時一點不合理的事情，真是隻眼開隻眼閉，無謂得罪老闆的親戚。」我回應說：「偉哥，做管理人的確是一件不容易的事，但能見到一些由自己策劃的改革得到老闆認同並成功地實施起來；看到一些由自己提拔的人，能獨當一面，那種成就感是無法形容的，只有你自己才能感受。況且，做甚麼工作都會有人事問題，只要處事公正，上級和下屬是有眼睇的，老闆

所養非所用，所用非所養。

《顯學》— 韓非子

請得你做這個位，當然有你過人之處，你只要專心辦好你的份內事情便可。」

午飯過後，趁著未到下午上班時間，獨自往街上走一走。這條街道寬闊少車，午飯時候正是工友們外出鬆弛肋骨的機會，士多門前放著一張迷你桌球檯，三五成群聚集一起，看他們談天多過打波，別看輕這短暫的時刻，這正是他們互通轉職訊息的收發站。聽偉哥說，現時東莞一帶，工廠林立，當環境好時，小工的供應比較緊，廠家互相挖角的事常有，這些士多就成為主要的收料中心。

到了上班時，我走進印刷部，站在其中一台四色機旁，觀看他們的生產情況。這台先進印刷機有很多自動設備，如自動裝版、自動清洗橡皮布、自動調節紙度及搖控墨斗等。一份四色印件，由裝版、套準、調節墨位到正式生產，不消半小時，並且以每小時13,000張的速度生產。這裡有六台印刷機，如果全速生產，真不知黃森要找多少訂單來「填飽」這些機器。

突然間，廚房傳來一遍嘈吵聲，我跟隨偉哥到廚房觀察。一入到廚房，見到一位男伙頭手執著一位手持少量生油的廚房女工友的手，偉哥將他們分開，然後叫伙頭解釋發生甚麼事。那男工友向偉哥說：「廠長，你有所不知，我最近發覺生油用得特別快，開始對她起了疑心，經多次觀察後，今次給我人贓並獲了。」偉哥質問那位女工為甚麼要這樣做，她說：「廠長，對不起，我只是一時貪心，想把公司的生油拿回家中用，以節省一些開支。我可以發誓，我只是偷生油，沒有偷公司其他的東西，請你給我一個機會！」偉哥經思量後，終於決定開除她，要她即時執行李走。那女工深深不憤地說：「不公平呀！不公平呀！這裡眾所周知，大有大貪，小有小貪，我只是偷生油，這裡有些人比我偷得更大更多，你卻不捉他們，而捉我這個可憐人，我在這裡工作三年，日夜辛勤工作，才得那微薄的酬勞。而那些擦鞋仔卻少勞多得，真是不公平呀！」偉哥回答說：「妳說的

那些人，我並沒有看見他們偷公司的財物，妳今次卻給人捉個正著，妳無話可說的，走吧！」

今天晚上，黃森約了我在一間高級海鮮酒家吃晚飯，我們只得兩個人，他卻叫了四個人都吃不完的海鮮餸菜來。啤酒杯的碰撞聲，蟹拑的撕裂聲，此起彼落。我提及今天下午的偷油事件，問他有何感想，他半帶酒意地說：「我全公司三百多位員工，這些鼠竊狗偷的事，在所難免。今次挺好，來過殺一警百。阿傑，不要提這些了，吃完飯後，我帶你去沖涼按摩。」我回答說：「那些地方不適合我的，我都是回酒店好了。」黃森卻說：「不要扭擰啦！去見識一下吧！」結帳後，便驅車前往一所高級按摩院。

(下期待續)



## 印刷物料測試工具香港印刷資源中心有售

### 紙張酸鹼度測試筆

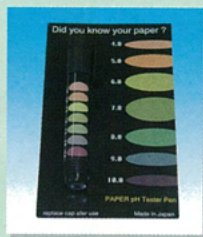
紙張的酸鹼度重要嗎？

- 1) 如果紙張的酸鹼度過酸，會影響油墨乾燥。
- 2) 如果紙張的酸鹼度過鹼，會損害印版表面。

此測試筆能簡單快捷地測試出紙張的酸鹼度，使品管人員能作出相應措施。

售價：HK\$500

(持香港印刷資源中心讀者優惠證八折優待)



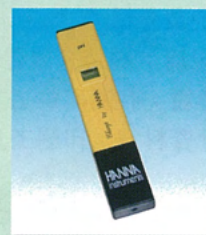
紙張酸鹼度測試筆

### 水斗液酸鹼度計

印刷機上的水斗液，其酸鹼度會直接影響印刷的質素。過酸會導致油墨不乾，過鹼會引致“起震”，選用HANNA酸鹼度計，可了解現在水斗液的實際情況，使印刷過程更暢順。

售價：HK\$500

(持香港印刷資源中心讀者優惠證九折優待)



水斗液酸鹼度計

### 水斗液度電計

能適當控制水斗液裡電離子的分佈量，便可精確地控制水斗液的用量，同時亦可檢測水質情況。HANNA水斗液度電計，是印製精美印件的必需工具。

售價：HK\$500

(持香港印刷資源中心讀者優惠證九折優待)



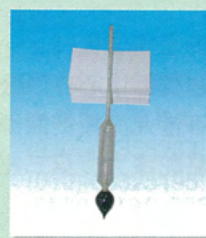
水斗液度電計

### 酒精比重計

酒精用量的多寡除會影響印刷品的質素外，過量使用酒精液更會使身體受到傷害，有效地調配酒精與潤濕液的比重，將有利於印刷過程的穩定性。

售價：HK\$750

(持香港印刷資源中心讀者優惠證八折優待)



酒精比重計

傑  
辦好  
上走  
出鬆  
五成  
的時  
，現  
比較  
的收  
色機  
自動  
度及  
墨位  
的速  
知黃

短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

一個人處身於富麗舒適的環境中，好易忘記艱苦奮鬥時的儉樸無華，更易忘卻家中的妻兒。

## 《風雨同路》八

46

印刷資源月刊32期

這是一所頗具規模的芬蘭浴室兼按摩院，分兩層共二萬多呎地方，裝修得富麗堂皇。我第一次來這些地方，真有點戰戰兢兢，唯有跟著黃森，隨影隨形，以免出洋相。黃森是這裡的常客，由看門口的警衛、知客，以至浴池內的打雜，休息室的侍應、經理，上上下下皆黃老關前，黃老關後。我們先來洗個澡，然後進入三溫暖的大廳中，眼見個個赤條條的，若無其事地進出進入，而我則圍著條大毛巾，害羞地隨著黃森大搖大擺的影子，靜悄悄地除下毛巾跳進熱水池中。這裡分別有熱水池、溫水池和冷水池。我與黃森肉帛相對浸於熱水池中，享受著水力按摩之餘，談天說地，互吐心聲，從十多年前的學師生涯，講到我倆現今各自的事業，幾許艱辛，幾許歡愉。

享受完三溫暖後，我們到休息室嘆咖啡，吃水果。黃森問我有沒有興趣到這裡設廠，我回應說：「我那你這麼本事！我公司規模很小的，那有資金上來投資呢？」黃森徐徐說道：「所謂大有大做，小有小做。現時在香港經營印刷，不易為的，無論租金、物料、工資

等成本，都給國內比下去，使你的競爭力降低。未雨綢繆早作準備，好比坐以待斃來得積極。聽我的說話沒錯的，考慮一下吧！」我回答道：「好的，讓我回港與太太商量，如決定在國內設廠的話，請你多多幫忙。」

「阿傑快些飲完杯咖啡，我們要入房按摩，等我介紹一位又漂亮，手勢又好的小姐給你。經理呀！同我叫8號給他，我就要3號。」黃森說道。我們各自入房，這個房間大約有一百呎，置有電視機及茶几，中間放有一張五呎大床，屋頂上平行掛上兩支不銹鋼橫枝，不知作何用處。幾分鐘後，一位廿二三歲的長髮姑娘進來，樣貌端好，她以普通話對我說：「先生，您好！請問按背先，還是按腳先呢？」我以有限的普通話回答道：「按背先啦！妳懂不懂廣東話？」

她帶著濃厚的鄉下音，以廣東話嬌媚地回應道：「一點點啦！先生請轉身。」她以純熟的手勢及適中的力度，向我背上的脈絡施壓。「好舒服，妳的手勢好好，那屋頂上的兩枝橫枝有甚麼用的？」我問道。她說：

「是為客人踏背用的，你想不想試呢？」我看她的身形最少有一百一十磅重，無謂搏了！

說說笑笑地便過了三小時，我簽了三百元小賬給她，黃森爭著為我付賬，我看看賬單，接近二千元，我倆在這裡一晚的消費，相等於一位女工五個月的薪金。

第二天早上，我再到黃森的工廠，今天我集中看寫字樓的運作情況，黃森指派了一位行政部的女同事來陪伴我。她個子高挑，長髮披肩，樣貌娟好，約二十多歲，我第一眼見她，已被她那份獨特的氣質所吸引。我們互相交換名片，她名叫溫玉清。玉清！一個在我心底裡永不磨滅的名字，十五年前我第一個所追求的對象，還記得那封「無風無雨又無晴」的回信，刻骨銘心。「李先生，李先生！」她叫著我。「噢，對不起！我剛想著妳的名字與我一位朋友一樣，只是她姓王而妳姓溫。」我回應道。

我跟隨她到各部門走一趟，包括行政部，人事部，營業部和品檢部等多個部門，一路上她以鏗鏘悅耳的普通話夾雜廣東話向我介紹各部門的運作情況。她對我說，公司準備申請ISO 9002認證，因此，各部門的主管正忙於撰寫有關文件，如流程圖、操作手則與及各項表格等，我問她需要多少表格及文件，她說估計各部門加起來的表格約160多款，而為著希望一次便取得ISO 9002認證，特委托顧問公司協助，因此，要用一年時間準備及花費二十萬元。她很落力地講述著，但我卻心不在焉地憧憬著另一畫面。

(下期待續)



## 香港印刷藝術史綱

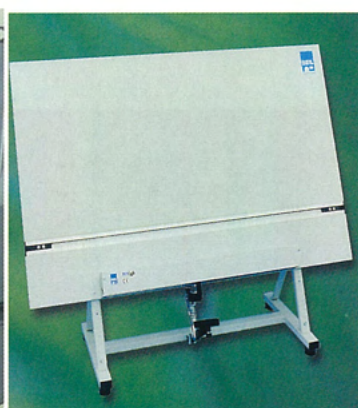
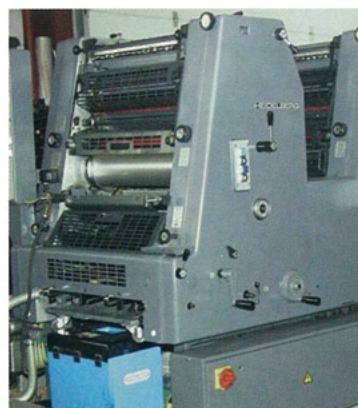


設計、印刷和藝術之間，自古以來有著不可分割的關係。筆者透過以下九個課題，與讀者分享香港印刷藝術的發展與概況。

- 一. 香港的歷史簡介
- 二. 香港印刷藝術發展的源起
- 三. 香港美術發展的概況
- 四. 香港坊間藝術工藝
- 五. 香港印刷和設計的發展概況
- 六. 香港印刷於四種版式發展的概況
- 七. 分色技法的發展
- 八. 香港美術活動和教育概況
- 九. 對香港印刷藝術未來的見解

本書內文附有精美插圖及珍貴照片，相信能提高讀者閱讀興趣之餘，亦可幫助大家對香港印刷藝術有進一步的認識。

作者：謝德隆  
售價：每本港幣120元  
代售處：香港印刷資源中心  
九龍觀塘開源道60號駱駝漆大廈  
第三座4字樓E座  
查詢電話：2612 0348  
持有「讀者優惠証」八折優惠



同 TUNG LOK  
樂 COMPANY

香港九龍官塘道436號官塘工業中心第4期1字樓F室  
Rm. F, 1/F., Phase 4, Kwun Tong Industrial Centre,  
436, Kwun Tong Rd., Kln, H.K.  
Tel: (852)2389 3853 Fax: (852)2357 4875  
E-mail: tunglok@hkstar.com  
Website: www.gaahk.org.hk/tunglok/index.htm



短篇小說《風雨同路》，為《前路》的續集，描述作者沈傑自創辦小型印刷廠後所遇到的經歷。作者親身體驗到經營所面對的各種困難，包括資金流轉、競爭對手的削價威脅與及複雜的人事關係，故事中的人與事可能您也遇過。

幸福不是必然，珍惜現在擁有的，不要失去了才後悔。

## 風雨同路(九)

46

印刷資源月刊 33期

自從在東莞認識了溫玉清後，我深深地被她吸引著，一位風姿綽約的大學生，談吐得體，優雅賢淑，有誰不喜歡她呢？現在我藉著計劃往東莞設廠而頻頻北上。太太不以為然，只叫我凡事小心。透過黃森的協助，我得到不少在國內開廠的資料。真的殊不簡單，要申請這批文、又要申請那批文，看來，要申請一個印刷廠牌真的需要一段日子。

每次到東莞我都會約玉清出來吃飯和唱卡拉OK，她的歌喉甜美動聽。我們的感情發展得很快。有一次往卡拉OK消遣，唱得興起，並帶著幾分酒意，一時詩興大發，以玉清的名字作了一首詩：

溫泉綺露洗凝脂，  
玉潔晶瑩天外仙，  
清麗灑脫出塵外，  
美艷花兒待折枝。

玉清看了，然後說：「你時常用此方法取悅女士嗎？」

我回答說：「曾經用過兩次，第一次是追求一位我追求不到的對象；第二次就是我的太太。」

「那麼你想我做你的情人，還是你的太太？你想清楚才好答我。」玉清認真地問道。

她突然這麼一問，使我一時不知如何應對，臨急地說了一句：「在適當的時候，我會告訴妳。」

跟著大家就默默無言。

大清早從東莞回港，直返公司。由於時常往返內地，一些事情跟進不到，流失了兩個客戶。看一看會計給我的財務報告，生意額有下調的跡象。這時，電話響起：「喂！是誰？」

「阿傑，我是阿澤，今晚有沒有時間出來見面，我將快要移民了。」

「好的！沒問題，今晚見。」

當晚我和澤哥在旺角一間酒樓晚膳。這間酒樓推出多款特價套餐及小菜，如一元一隻雞、一元一斤蝦，小菜每碟28元等，現在應是吃晚飯的黃金時間，但是來吃飯的人不多，真是生意難做。我們刻意點了幾款較名貴的菜，當是支持飲食業。

「澤哥，從來沒聽過你說要移民，為何要走呢？」我問道。

澤哥說道：「移民一事我已計劃了很久，現在時機成熟，才說給你知，下個月我會到新加坡定居，這是我的通訊地址。我們原來已經相識了十多年，看著你一路成長及事業有成，真開心，近來好嗎？」

「一般啦！不過現在香港營商困難，生意有點走下坡，我打算向內地發展，最近時常到東莞視察。」我回答道。

澤哥回應說：「我聽說在內地開廠很麻煩的，而且很容易沾上惡習，尤其是包二奶的問題，你夠不夠定力呀？」

「澤哥，同你相識多年，不妨向你說，我最近在東莞結識了一位大學生，與她正在發展中。老實說，我真有點不能自拔。」我說道。

「阿傑，家庭為重呀！無謂為著一時的溫馨而令到妻離子散，況且亦會影響你的事業，你考慮清楚呀！」澤哥勸道。

我真有點徬徨，與澤哥分手後，我獨自往尖沙咀的海濱長廊散步。今晚夜色很美，望著對岸中環及灣仔一帶的霓虹燈飾，倍覺舒暢。我真的要反省這幾個月來的所作所為，「為了玉清而拋棄一切值得嗎？」我心裡想著。在這長廊徘徊，始終都弄不通，都是回家吧！

「阿傑回來嗎？為甚麼這麼晚？」太太被我開門的聲音弄醒了！

我回答說：「今晚和澤哥吃晚飯，跟著往酒廊飲幾杯。」

太太追著說：「近來發覺你自從往大陸後，有點不對勁，是不是在上面包了個二奶？你老實對我說呀！」

「妳不要胡思亂想呀！沒有這種事。」我反駁著。

由於我們的聲浪，吵醒了兒子，兒子哭著推開我們的房門來找媽媽。見到此情此景，真心煩。

翌日，我又再往東莞，一如以往地約了玉清出來見面。食過晚飯後，玉清又再追問我，我倆的關係如何？我答道：「我曾問自己，為了妳而捨棄家庭，值得嗎？我真的回答不到自己。」

玉清羞怒道：「你已有答案啦！你既然想著為了我是否值得的話，那麼，你根本愛我未深，你都是回你太太身邊吧！不要再來找我。」跟著憤然離去。

自從那晚見玉清之後，我再也沒有見她了。經過多方考慮後，我放棄往內地設廠，集中精神及資源在港發展。現時我的業務不斷增長，太太亦為我多生一位女兒，小康之家，一家四口樂也融融。做人做到我這樣，真可說比上不足，比下有餘，夫復何求！

《全篇完》



## 香港印刷藝術史綱

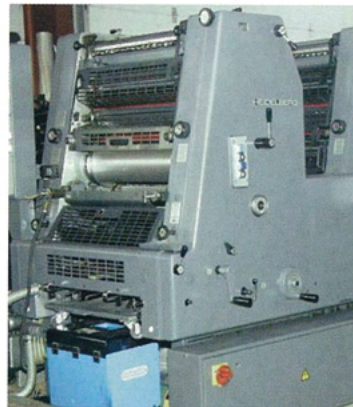


設計、印刷和藝術之間，自古以來有著不可分割的關係。筆者透過以下九個課題，與讀者分享香港印刷藝術的發展與概況。

- 一. 香港的歷史簡介
- 二. 香港印刷藝術發展的源起
- 三. 香港美術發展的概況
- 四. 香港坊間藝術工藝
- 五. 香港印刷和設計的發展概況
- 六. 香港印刷於四種版式發展的概況
- 七. 分色技法的發展
- 八. 香港美術活動和教育概況
- 九. 對香港印刷藝術未來的見解

本書內文附有精美插圖及珍貴照片，相信能提高讀者閱讀興趣之餘，亦可幫助大家對香港印刷藝術有進一步的認識。

作者：謝德隆  
售價：每本港幣 120 元  
代售處：香港印刷資源中心  
九龍觀塘開源道 60 號駱駝漆大廈  
第三座 4 字樓 E 座  
查詢電話：2612 0348  
持有「讀者優惠証」八折優惠



同 TUNG LOK  
樂 COMPANY

香港九龍官塘道436號官塘工業中心第4期1字樓F室  
Rm.F, 1/F, Phase 4, Kwun Tong Industrial Centre,  
436, Kwun Tong Rd., Kln, H.K.  
Tel: (852)2389 3853 Fax: (852)2357 4875  
E-mail: tunglok@hkstar.com  
Website: www.gaahk.org.hk/tunglok/index.htm