

# 柯式印刷機的

## 第一部份 香港市場

香港印刷業得以蓬勃發展，除有助於幾間著名代理商引進先進的高質素全新印刷機外，各二手印刷器材供應商亦功不可抹。

由於投資一部全新的先進印刷機費用高昂，由數十萬至過千萬不等，對於剛入行的小本經營者或資金不足的企業是頗難負擔的。二手柯式印刷機正可迎合這方面的需求。

為了解本港柯式印刷機的二手市場現今情況，本刊特走訪多間二手印刷機械供應商，以下為是次訪問的內容摘要：

### 欣雀印刷器材有限公司

黃錦華先生於1985年服務於美福(香港)有限公司，據黃先生說，美福為當年全世界最大規模的二手印刷機器供應商之一，美福總公司在英國，全盛時有12間分公司，香港是其中一間。美福可說是這行的少林寺，培訓了很多人材。在1991年黃先生離開美福，與友人合資創辦欣雀印刷器材有限公司，專門從事銷售大型二手柯式印刷機，年營業額過億元。

黃先生說香港有個好奇特的現象，大部份的二手印刷機供應商，皆會委托專門從事安裝印刷機的公司，這些公司一般只得兩三個人，時常人手不足，相對來說，純粹裝機及試印並不難，但真正生產時，遇有機械故障，再找他們就很麻煩了，因為他們可能同時接到多個工作，因此分身乏術。我們的公司有一隊維修隊伍，所以能免卻了這些問題。

黃先生續說：「我們的客戶多來自舊客的介紹及客戶的翻單，新客並不多，新客有個問題是剛開始時會互相試探，因為買部機幾百萬，他驚你賣部有問題的機給他，而我亦驚收不到錢，因為有這些問題，所以寧願做熟客。」

以前的供應商由於沒有存貨，大型的印刷機都是要隔山買牛，例如客戶要購買一部四色機，我們便往歐洲找尋，例如我們買來需要200萬，加上公司的營運成本及利潤，報價給客戶便要250萬，客要貨就要先付定金，通常為5%或10%，甚至有段時間基本上不用定金也給客戶印刷機，形成香港的印刷廠家覺得買機很容易，不須先付錢便可有部印刷機來生產，但對供應商來說，太過容易做生意，將來收錢有很大問題。

這行現時的惡性競爭，令生意愈來愈難做，而客戶的質素又愈來愈差，時常為收尾數而起訴訟，於是我們於93年開始，以國內



欣雀印刷器材有限公司董事  
黃錦華先生



欣雀印刷器材有限公司  
香港倉庫



的市場為主，雖然香港的市場在這時還是好好，好多機都賣到，但收錢很困難，國內市場頗大，而且他們買機是會一次過付清尾數的。

二手機這幾年在國內賣得很多，是因為大部份廠家都意識到，二手機雖然無新機那樣好，但在價錢上相差很遠。現時私人企業比國企購買能力較高，我有個客戶初其只幫我買部“飛凡”四開機，大半年後便買部雙色機，一年後買部四色，再過一年又買部五色機，在短短三年間增長得很快。」

「購買一部二手機一般要付多少成首期？」記者問。

「大約七成至八成不等，要視乎買家的背景而定。近期財務公司的放款額收緊了，有時需要抵押或擔保。」黃先生說。記者續問：「購買一部二手機須主意甚麼？」

「1. 要買一部能配合自己生產需要的；2. 找一間信譽可靠的供應商，這方面可查詢行家。」黃先生回答說。

### 亞洲印刷器材有限公司

據亞洲印刷器材有限公司董事王秋松先生稱，該公司成立於1987年，經營售賣二手印刷機。他認為初開業者會考慮二手印刷機的原因是成本問題，因為初開業資金有限而二手機價錢與新機始終有一段距離，故此買二手機為初創業的一個較適宜選擇。新機和舊機的價格在以前相差可達一半，這要視乎買何種型號及何種年份的印刷機。



亞洲印刷器材有限公司董事  
王秋松先生

現時此行競爭來自兩方面：一是新機和舊機的差價愈來愈接近；二是來自行家本身的競爭。要怎樣突圍而出是很難的，因為每人皆有一班客，而此行大多數是做熟客生意或由熟客介紹新客的，很少街客的。

「那麼商譽是很重要嗎？」記者問

「至於商譽，以前可以這樣說，但近年客戶最重要講價錢，現實很多，誰平宜就惠顧誰。行家之間因為要做成生意而降底價錢，通常是一些新入行的公司，他們甚至不賺錢都做。可能其中因素是積壓很多貨或計算錯誤，因為賣二手機是做一單工程而不是做貿易，做一個工程須涉及很多人力和物力。」

現時大部份賣機的人，皆沒有自己的維修隊伍，相對於有自己維修隊伍的公司，競爭力就比較遜色。但如果能與幾個維修師傅合拍的話，亦可解決這問題的。」

記者問：「資訊發達，很多買家在網上找到資料或坐飛機到當地買印刷機，可以減少中間人的佣金，請問多不多人這樣做？」

「比例上以前較多，大公司會這樣做，因為他們與銀行關係好，資金較充裕，但我們覺得這種做法未必有好大好處，原因是表面上看比較平，但風險大，因為他們對買賣程序、運輸、驗收等等細節，未必會熟悉過我們。直接到外地購買印刷機的廠家，大多數認為如果買來的機器有問題的話，自己可以找師傅來維修，但每次都找人來幫手，計一計條數是不會節省多少錢，可能得不償失。」王先生回答說。

### 環球印刷器材有限公司

於1988年成立的環球印刷器材有限公司，主要銷售AB Dick小型柯式印刷機，該公司的營業總經理王天賜先生說：「由於我們同客戶的關係良好，當客戶的公司成長，要購買較大型印刷機時，而這批客戶多是中小型廠，要拿出一筆資金來買新機器是會較吃力的，因此我們便幫他們尋找合適的二手印刷機，如羅蘭飛凡、海德堡GTO、波拿切紙機等等，因應客戶需求，我們於九一

年開始經營二手印刷器材。」

「你們賣新機又賣舊機，會不會有衝突呢？」記者問。

「這方面的衝突較少，相反會是相輔相承的，因為環球所代理的全新印刷器材多是中小型，而進口的二手印刷器材卻是較重型的，這兩方面正好配合照顧我們客戶不同發展階段的需要。」

「現今二手印刷機市場競爭激烈，你有甚麼看法？」記者問。

「的確現今資訊發達，很多小型供應商加入，競爭轉趨激烈，因此良好的商譽，提供現貨選擇和完善的售後服務都是最重要的，而環球一直都是經營新機代理，除擁有可靠和穩定外國貨源，貨倉常備有現貨，最重要，我們有自己的維修隊伍，提供優質的售後服務，故在以上幾方面都比較佔優。雖然經營二手印刷器材所得的利潤相繼下降，但能維繫著現有的客戶，我們也覺是十分值得的。」

「最近經濟低迷，二手印刷器材銷售的前景怎樣？」記者問。

「生意好不好要視乎香港經濟，任何行業都會影響印刷業，所以說印刷業是工業的寒暑表。經濟好機器會賣多些，不好的話便會賣少些，但也不是千遍一律的，就以早前的金融風暴後，很多公司生意下跌，反而要做多一些宣傳，印刷品需求相應增多。」

現今階段，因為香港經濟環境繼續下調，廠家購買新機的意欲較弱，盡量將投資減低，如需買機都會考慮二手機，所以，我相信二手機市場將會保持有一定的增長。」



環球印刷器材有限公司  
營業總經理王天賜先生



環球印刷器材有限公司  
香港倉庫

### 精藝印刷機器服務中心

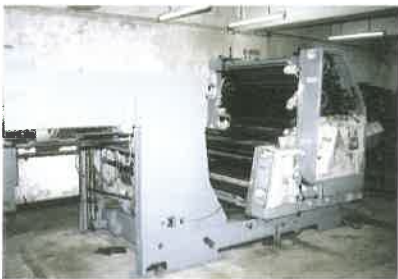
莫衍光先生於1986年創立了精藝印刷機器服務中心。成立初期以印刷機器維修為主要業務，到了1993年才正式開始買賣二手印刷機。近年來，國內市場對二手機的需求殷切，現時該公司銷售往國內的印刷機佔其公司營業額一半以上。

本刊記者詢問有關經營二手印刷器材的公司往國內發展的情形時，莫先生對本刊記者說：「現今有很多公司皆往國內發展，其中一個原因是香港經濟低迷，若單純只侷促在香港市場買賣，而不拓展國內市場的話，再加上收錢困難，基本上是無得做。但反觀中國是一個極具潛質的龐大市場，故買賣二手印刷機的公司紛紛開拓國內市場尋求另一出路。」

至於國內廠家多會購買那些類型的印刷機呢？莫先生回答說：「他們選購的印刷機甚麼類型都有，細至八開，大至原張機。而在較早期，主要是客戶要購買一台印刷機，在訂貨後才去找印刷機。但大約到了94年，一般的做法就不同了，客戶可先到陳列室『睇機』，若滿意的話，就可以落單了。而交貨期的時間一般需要兩至三個星期，這要視乎客戶是否需要財務安排，待財務公司批會後，才可完成交易。而國內客戶，則先付訂金，取機前就一定



精藝印刷器材服務中心  
莫衍光先生



精藝印刷器材服務中心  
香港倉庫



要付清尾數，才可取機。」

綜合來說，大多數客戶都喜歡購買兩個國家—德國、日本的名廠印刷機，莫先生認為其中一個原因是這些牌子的機器，一般都被用家接受及認識，並且極為普遍，相對來說，其他牌子的印刷機並不流行，由於需求問題，若果廠家再要在市場出讓的話，便沒有這麼快被市場吸納。

「自亞洲金融風暴後，香港市場受到一定之影響，故情況應該不會太好。但國內市場比較好些，因國家經濟開放後，多了一批個體戶自行創業，情形就如香港八十年代初期的印刷師傅自行創業一樣。」

當被問及現今二手印刷機市場競爭激烈，有些同業割價傾銷的同時，莫先生就認為各有各的經營手法，但求抱緊自己的宗旨去做。

### 怡發印刷器材有限公司

從事買賣二手印刷機廿多年的怡發印刷器材有限公司，亦如其他行家一樣，往國內開拓市場，近年投資買地十多畝在中山自資興建廠房及門市部，並於年初揭幕，以便在國內發展業務。

據該公司負責人之一關仲蘭小姐稱，買二手機時最主要選對供應商，口碑及信譽都很重要，但購買二手機時，客戶對該機的性能及操作是否正常亦為重要。而該公司更首創先河，提供客戶購買印刷機時，可以在該公司的廠房內進行調試，務求使該機器在調試滿意後，才運到客戶廠房，一方面可以給客戶對該台機器的信心，另一方面客戶可以在第一時間內投產，省回了很多調較機器時間，自此之後，再沒有“隔山買牛”的憂慮！



怡發印刷器材有限公司  
關仲蘭小姐

現時中山一帶已有很多二手印刷器材公司，像我們公司的所在地一帶，這類公司成行成市。在國內不同香港，香港客戶多來自熟客，而國內客戶多由門市招徠，很多是從各省市攜著現金，見到合適的印刷機便落訂。所以，為甚麼有那麼多行家願意北上，這是除了國內市場大之外，容易收到錢是其中主要原因之一。在香港，很多時由於客戶因財務安排需時或放款收緊，而要延遲交易，甚至使交易告吹，都是常見的事。

現在本行競爭激烈，經金融風暴後，市面將是一場淘汰賽，實力不足者將會被淘汰，待經濟復甦後，有實力的公司便能增大市場佔有率。

## 第二部份 國內市場

### 如何選購二手膠印機

王育德

本文根據公司經營進口二手膠印機的實際體會向用戶介紹如何決策購買一台二手機，如何選擇二手機，怎樣驗收二手機和如何考慮售後服務等問題。

#### 一、如何決策購買一台二手膠印機

國產多色膠印機近幾年在技術水平和產品質量上已有很大提高，但由於多色膠印機技術十分複雜，而且我國配套的計算機，電子產品，標準件軸承等質量還不夠高，影響到多色膠印機的產品質量穩定性，因此多年來進口多色膠印的勢頭有增無減，而對其中一部份希望獲得高質量膠印機，但資金又不足的用戶，紛紛購買二手多色膠印機，特別是海德堡和羅蘭的多色膠印機。

實際上對擁有足夠資金的用戶，也可以考慮選購二手膠印機，如果從投資效益和投資回報率來考慮，

對處於市場經濟條件下的企業來說是十分重要的。因為，一台新設備和一台二手設備來講，生產成本中，直接勞動成本，可變間接成本和不變間接成本相差並不多，而折舊費和貸款利息則相差很大。因此，兩台設備在完成同樣利潤的情況下，新設備就必須完成更多的營業額才能實現，而在同樣利潤的情況下，由於新設備投資要大於二手設備，當然投資回報率仔也就要低得多，因此，一個企業，如果把經營時間定在10年以內的話，選擇二手設備就會投資少。投資回報率高，而更有利於企業的發展。

## 二、如何選擇二手膠印機

目前在歐洲、北美、澳洲和亞洲，都有不少從事二手機生意的公司。從貨源情況看，主要有三種：

一是貨源在國外，並在翻新後運往其它國家銷售，在德國和英國都有這樣的公司，本身有修理車間，完善的檢測和修理設備，以及充足的零配件庫存。在德國的二手機，均對技術狀態和外觀質量有標誌，分為四個等級，它沒有具體的指標，但均有一個公認的標準，一級的狀態非常好，接近新設備的水平，二級是好，三級是較好，四級是較差，經過翻新的二手膠印機均可達到技術1—2級和外觀1—2級的水平。用戶在選擇德國二手設備時可對此引起注意。這類二手機，質量有保證，當然價格也比較高。我們曾為內業一用戶提供過一台75年的羅蘭對開四色，經德國翻新後的二手機，在用戶安裝後，用戶非常滿意，這台設備也引起很多用戶的興趣。

二是國外貨源，國內翻新的二手膠印機，由於國內勞動力成本比較低，使得這類設備的價位要低於第一種。如果國內二手機的供應商的技術水平比較高，工作認真，又有充足的配件供應渠道，應當說這類的二手機也是很好的，用戶應當防止個別經營者弄假作虛的欺騙行為，以確保印刷設備的質量。

三是國外二手機不經翻新，只做簡單測試後運往國內銷售。這類二手機，價位也相應低一些，但因為不經過翻新，易損件均未更換。所以對這類二手機的技術狀態應予以重視，一般來說，購買這類設備年代愈近愈好，如果說是90年代產品，應當說基本上沒有甚麼問題。

近1—2年由於國內二手機市場比較亂，貨源也是五花八門，因此用戶更重視二手機質量，對來自歐洲經過在歐洲翻新的二手機更加有興趣。用戶更多地用性能／價格考慮問題。

## 三、二手機的驗收標準問題

對用戶和經銷商來講，二手機的驗收都是一個複雜問題。由於二手機不是新產品，它不應當用原生產廠的出廠標準進行驗收，也不能用我們國家的質量標準進行驗收。新膠印機經過一定年限的使用後，它的精度保守性會下降，經過翻新並更換易損件後，其精度會得到恢復。但它畢竟不是原出廠的狀態。因此，二手機的經銷商均不採用帶有質量指標的驗收標準。通常在驗收標準上寫明“運轉正常，墨色均勻，套印準確”等字樣，用戶通過樣張驗收，雙方認可就可以了。在購置一台二手膠印機以前要求把該機的印樣，機器外觀的照片，甚至該機工作時的錄像帶寄來，以便讓用戶參考。有條件去國外驗機的話，派有經驗的技術人員去考察最為穩妥。當然這要增加用戶的購機費用，往往用戶為節約費用而放棄出國驗機。

## 四、二手機的售後服務問題

一台二手機從國外經過長途海運，國內運輸以及多次的搬運，很容易發生意外事故，所以在簽定合同時，必須上保險，但畢竟不希望發生意外，設備能夠平安運抵用戶指定地點並且順利安裝調試成功，投入運行，這是購銷雙方共同希望的。

在二手機驗收後，對用戶來講，保養期內要有人負責，及時排除故障，保修期以外也應按合同提供有償服務。因此，對用戶來講，選擇一個好的經銷商是十分重要的。這樣的經銷商，除了提供貨真價實的二手機之外，要擁有良好的信譽，有專業的維修技術人員，有暢通的零件供應渠道。我們公司之所以在用戶中有較高的信譽，就是因為我們合作的伙伴是來自德國和英國的兩個最著名的二手機供應商，它們擁有完善的檢修設備和充足的備件庫，因此產品質量和售後服務是有保障的。

隨著市場經濟的發展，國內印刷企業在投資決策，企業管理上愈來愈傾注更大的精力，優質的經過翻新的進口二手機將會繼續受到我國用戶的歡迎。

轉載自《廣東印刷》一九九八年第二期