



## 愈趋专业化的包装印刷市场 ——专访新洲印刷有限公司苏华森先生

近几年，受全球经济不景气的影响下，各行各业皆面对极大的挑战和竞争，印刷行业也遭到同样的困境，但相对于其他印刷业务，包装印刷似乎较为平稳。为了解包装印刷市场的现况，我们特走访了从事包装印刷50年的新洲印刷有限公司，与其市场及销售总监苏华森先生访谈，分享其公司的经营之道和包装印刷业的境况。

记：本刊记者 苏：苏华森先生

记：新洲印刷有限公司拥有近50年的包装印刷经验，你们的企业是如何发展起来的？你认为新洲始终保持行业领先的主要秘诀是什么？

苏：其实新洲开业时并不是做包装印刷的。50年前，新洲的开业是缘于我妈妈（苏周艳屏女士）当时需要印制一些印刷品，但当时不少印刷行家对生意的承诺无法给予顾客合理满足，时常交货不准时令人缺乏信心。于是，我们便与一位印刷老行尊合作，开了一间小型商务印刷公司。

1964年，店铺选址在勿地臣街，最初的生意来自印制宣传单张、巴士车票、黑白书等等。到70年代初，制造业蓬勃，带旺塑胶业和玩具业。当时光顾新洲的客人中，有一半是玩具厂老板。公司当时正正抓著了市场这项改变，发展包装及纸品类的业务。1972年，新洲印刷集团把厂房搬到黄竹坑，在和玩具业老行尊的伙伴式经营下，客人与公司互惠互利，达至双赢。

企业成功的因素，亦是很多其他公司的生存之道，就是抓紧国内的发展机会并且尽量配合当时的经营环境，以争取自己的市场空间。我认为新洲集团成功的主要秘诀有两项，就是瞄准顾客要求及紧贴市场变化走势。最近几十年的商业社会，市场需求和转变很快速，企业若能早著先机，把握机遇，自然会有好成绩。

记：新洲印刷集团的产品种类较多，请你介绍一下这些包装印刷业务，它们各自占多大比例？有没有一些业务比较偏重？

苏：新洲集团业务多元化，以客为本。50年来，我们接触过各式各样的客户，可总括为五大包装业务，分别是食品、化妆品、药品、玩具和家电。每项各占10至20个百分

比。因此，为应付不同产品的交货期，公司需要更具灵活性，好好分配生产线。而面对客人对品质的要求愈来愈高，公司就要做好品质管理，令顾客满意。情况就好像一间提供米芝莲级数的茶餐厅一样，客人以合理价钱获得高品质的食物，而且选择又多元化，客人自然会变成你的老主顾。当然，公司方面却要考虑高品质下的成本问题，在保持竞争力的同时也要不失预算。

公司凭着多元化的印刷产品，不像生产单一产品般受季节性的影响，因此，在经历金融海啸时，所受到的影响比较少。固然，专注单一产品的公司集中投放资源，在该产品需求高的时候不愁生意，但遇到市场变动，就会受到深切影响。所以，公司不论集中几项产品抑或多方面发展，各有利弊。我认为，取之平衡不失为一个好办法，既有季节性的大量订货，又有持续性的订单，才可以在激烈的竞争市场中屹立不倒。此外，如玩具业，在科技进步之下，传统玩具业式微，她们的生存空间愈来愈小。不过，我认为具有敏捷的心思和紧贴市场变化，厂家就能走出路来，正如印刷行业一样，它也是一个渐渐走进电子世界的媒体行业。所以，广阔的眼光和接受的心态对每个从业员来说都非常重要。

**记：**贵公司要印制上述精品包装时，要考虑些什么？

**苏：**印制上述精品包装，最重要是要配合市场需要。即使你购入的机器有多先进，若没有对上顾客的需要都是无用武之地。所以，印前、印刷和印后设备的有效配置，需考虑客人目前及未来的需要，才能持续发展。现在的印刷机，据高技术、高品质，服务空间长达10多年，技术空间亦有2年。这些生产设备低碳环保、先进高效，拥有这些设备，能提升公司整体形象。例如于印刷机上配置的UV设备，可令印件快速乾燥，印件不用待乾便可进行后加工序，省时省地。又如海德堡的Anicolor短墨路技术，能快速调正墨色，并减少印张损耗，既环保又有效率。

**记：**请为我们介绍新洲集团主要业务的技术难点/工艺难点体现在哪里？海德堡设备在生产过程中起到了什么样的作用？您如何评价多年来与海德堡公司之间的长期合作？

**苏：**新洲集团主要业务的技术难点/工艺难点在于实现客人的要求，了解客户的需要。因为，现今的印刷厂家，不只



是把客户交给你的稿件印好就算，而是要兼顾为客户设计甚而创作等元素。要了解顾客重视的环节，从业员就得细心分析，为客户提供最佳的方案。例如，著重环保的就要考虑用料能否循环再用；重安全的就考虑印刷物料的毒性或包装结构；重形象的就考虑颜色搭配；重防伪的就加强产品的复杂性；重成本的就要充分利用每吋物料，务求令各类型的客户满意。

至于我们与海德堡公司为何会有长期的合作，我认为海德堡秉持创新、研发和对环境保护的企业愿景，令人赞赏。她推动了行业的发展，又和其他物料供应商紧密合作，共同研发，对整个印刷业，包括本公司，都甚有助益。如其新的UV装置，能降低耗能，而其一条龙的服务，从印前、印刷到印后设备，都有自己的品牌，除提供先进高效的设备外，还把一些技术心得与客户分享，使大家一起持续发展。这些都是令我们与海德堡公司保持长期合作的原因。

**记：**您对现阶段以及未来包装印刷行业的走势有什么看法？

**苏：**现时，经济不好，一些行家割价争单，形成恶性竞争，这是短视的行为。我认为做任何生意，市场定位很重要。所以，虽先确立你业务的市场定位，继而寻找自己的生存空间，并满足客户需要，企业才可持续发展。而未来，包装印刷将愈趋专业。因为，消费者愈来愈著重美观的装潢，以前印四个色已觉得很美，现在要印到五至六色才更为吸引到他们的目光。虽然，不少国家政府反对过份包装，但我相信包装印刷仍然有它的发展机遇。当然，于美观与过份包装之间如何取得平衡，就要靠厂商专业的判断。但现实方面，各地政府对过份包装设有一定的规条，不许产品过份包装，但我们只要理性地对产品作出适可而止的装潢，相信包装印刷的前景仍是乐观的。其实包装除以美观吸引消费者外，其保护产品的功能性亦是重要的一环，尤其是农产品方面。

我寄望只要我们乐观地面对市场的转变，积极寻找市场机遇，不论是合作伙伴或竞争对手也好，也会在这个市场中为包装印刷业的未来添上色彩。

