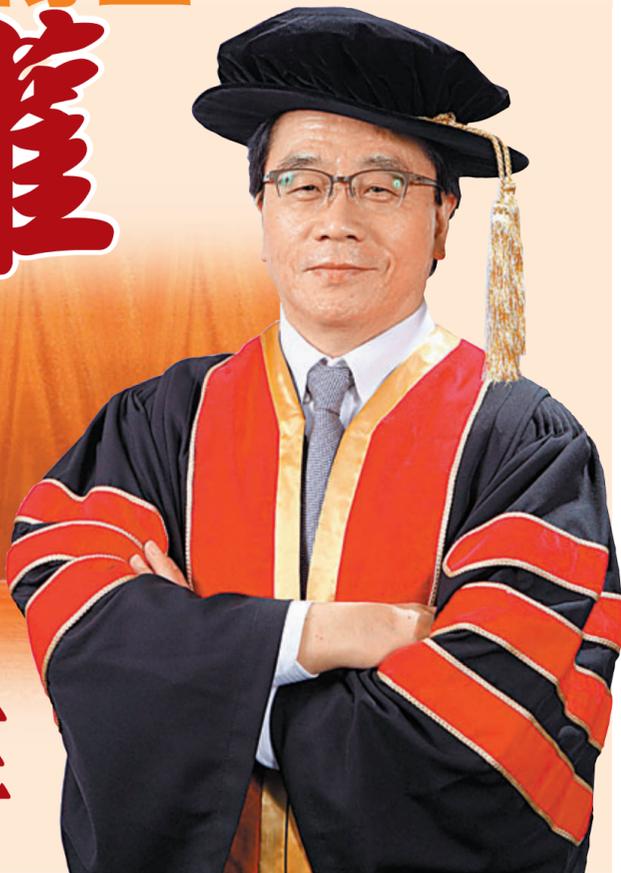




何偉權

博士



身為精藝印刷機構董事長的何偉權，憑着對藝術的熱愛、對產品質量的嚴格要求和對誠信的堅持，成功將30多年前只是一間小型工廠的精藝發展成如今獲獎無數的多元化大型產品印刷企業。同時，身為吉林省政協委員、商界助更生委員會的執行主席及身兼多項公職的他，熱心公益、關心行業發展，並積極為內地的發展做出貢獻，獲得了社會各界的廣泛好評。

香港文匯報記者 劉辰輝

個人名片

精藝印刷機構創辦人兼董事長
中國人民政治協商會議吉林省政協委員
香港專業及資深行政人員協會創會理事（發起人）
香港中華廠商聯合會紙品包裝行業委員會主席
香港中華廠商聯合會創新科技委員會委員
香港品牌發展局推廣與宣傳委員會委員
香港商界助更生委員會執行主席
香港廣東社團總會名譽會董
廠商會中學校董
香港金融中心扶輪社創社理事

第二十三屆香港印刷製大獎獲獎作品及獎杯



精中取藝 熱衷慈善 獨具匠心的包裝大師



多年社區活動紀念品及獎座

何偉權博士出生於上世紀五十年代，從小生活在深水埗的他，見到過亦接觸過很多人和事。那時的社會及生活環境較為惡劣，黃、賭、毒，隨處可見，他亦眼見身邊不少人誤入歧途，落得悲慘下場。然而，記者很難把何偉權和這些背景聯繫起來，因為眼前的他是那樣正直、樂觀，眼神中透着自信而親切的目光。

「那時我生活在深水埗，大家都知道那是怎樣的地方，我見過身邊不少朋友學壞、吸毒、打架，令我非常難過。」他慨歎道。「我記得有位茶餐廳老板的兒子，原本很精乖，結果被人帶壞染上毒癮，不到兩年就去世了。這事堅定了我絕對不可以學壞的決心，也是我日後如此熱心慈善事業的原因。」於是從那時起，何偉權就訂立了自己的人生目標：努力求學，爭取成功，做個正直的人。

以誠動人 不畏困難

憑藉着對自己人生目標的追求，何偉權在1979年建立了自己的第一間工廠，雖然用他自己的話形容是「近乎山寨式的工廠」，做一些家庭式的作業。「那時我每星期都要做part-time的士司機來幫補生計，生活很辛苦。幸好，太古集團有位經理名叫James Wong，是我的恩人，他介紹了一間英國公司給我，讓我為他們起版。他也告訴我，設計版樣不一定有收獲，可能到最後一單生意都沒有，問我是否接受，我欣然答應了他，開始為他們設計版樣。」

然而，版樣設計完成後的一段很長時間裡，那間公司卻完全沒有回應，百般無奈之下，虧了很多錢的何偉權親自飛去英國，求見公司相關人士。「那時我不知道，原來要見公司的人是需要提前預約的，所以公司不允許我進去，我只好每天朝九晚五坐在外面的接待處，一坐就是五天。」最後一天，他拖着行李，再次來到接待處，坦誠地向接待小姐表示，自己晚上就要返回香港，如果見不到公司的人，恐怕這次回去後自己的公司就會倒閉。終於，接待小姐被他的堅持及真誠打動了，幫他把消息傳遞並約見了買家。

這次與買家的見面，成為了精藝公司的轉捩點。「出來見我的買家名叫Christiana，她告訴我若不是被我的誠意打動，她是不會甘冒被辭退的風險，違反公司流程，私下出來見我的。」何偉權笑着說道，「那次她和我聊得非常詳細，後來亦介紹了很多公司裡的同事給我認識，讓我得到了很多訂單，還拿到了他們東南亞的代理權。」說到這裡，興奮的笑容在他臉上綻放。

80年代後期，扭虧為盈的精藝雖然無需再為沒有訂單而發愁，但人手的短缺又成了擺在何偉權面前的另一個困難。「那時我們單多、貨多，但人手少，工人不肯加班，要給每人100元茶錢才肯開工。所以93年的時候，我決定將工廠遷到內地，以解決人手不足的問題。」

2000年，製衣業的不景氣導致精藝的訂單下降，他立下心願將精藝轉型，改為做包裝設計和印刷的工作，成為許多國際品牌如：Burberry、MAX&Co.、Christian

Dior及Agnes b.等的包裝供應商。但近年來，人民幣不斷升值，內地工人不足等問題，使得整個印刷業不景氣。幸好，精藝憑着清晰的市場定位及策略，在行業一片慘淡中仍屹立不倒。「那時我給全體員工打氣，我告訴他們不要氣餒，雖然現在我們這個行業經營困難，但是並非毫無機會，只要我們緊抓誠信與品質這兩點，並根據國家政策及時調整經營策略，相信不論在何種消極的環境下，都能順利渡過難關，贏得商機。」

高要求成就高品質

在何偉權的辦公室裡，掛着一幅自創寫着「精中取藝」的字，意思就是既要精細，又要有藝術性，在精品中體現藝術的價值。抱着這樣的態度，精藝的產品多次獲得香港印刷製大獎的冠軍。他對自己公司生產的產品質量要求很高，每一件產品在交貨前都必須經由他審視。「我時常和我的員工說，我們是在用做藝術品的心去做紙品包裝，你們應該當自己是買家，如果生產出來的貨品你們自己看了也不滿意，怎麼能交給買家呢？而且我從來不准許他們搞小把戲，比如給客人看樣板時用質量好的原料，真正交貨時就偷樑換柱，用便宜的原料，這是嚴令禁止的。」

就這樣，精藝憑着藝術性強、高質量的產品和高度誠信的原則，得以在整個行業不景氣的情況下安然渡過危

機。談到這個問題，何偉權認為對生意的定位保持非常重要，不可時高時低，要保持水準。他說：「我們的產品不能完全從商業價值來看，因為我們不靠價格取勝，有時產品的利潤可能很低，但我們的優勢是做有藝術性、高質量的產品。我們堅持每個做出來的產品都是精品，也是完美的藝術品！」驕傲與專業的口吻充滿權威感。

堅持就是勝利

當談到成功時，何偉權認真地對記者說：「我覺得成功與否應該是由別人來評價的，我不認為我現在已經成功了，但我一定會為成功而努力！我一直對我周圍的人說：『哪怕成功只有萬分之一的機會，你堅持了的成功機會總比甚麼都不做的人要高！』這也是我人生的座右銘！我覺得堅持就是勝利！」他也時常勸勉周圍的人：「要勇於接受過失，聽取別人意見，即使在逆境中，也不要隨便放棄。」

此外，他表示人應該趁年輕的時候認真讀書，堅持努力完善自己。他感歎：「雖然你現在年輕，有大把時間可以揮霍，但是當你真的老了，你就會明白，如果自己沒有努力，是沒有人可以幫到你的。須知：『少壯不努力，老大徒傷悲。』！」



何偉權與自創字畫「精中取藝」的合照

與前外長李肇星先生在人民大會堂晚宴合照

與全國政協副主席董建華先生及名人合照

在中華廠商聯合會演講

內地生產廠房

何偉權與精藝產品合照

熱心公益 真心待人

除了維持精藝的日常營運，何偉權還非常熱心公益慈善事業。他是商界助更生委員會的執行主席，該會成立於2005年，由十多位來自商界的有心人發起，旨在幫助更生人士重新融入社會，重建新生活。「我小時候見過很多失足人士，他們犯過錯、坐過牢，但我認為不應該就這樣判他們『死刑』，應該給他們第二次機會。」他動情地說道：「你有沒有想過，其實他們很多人都很後悔，想走回正途，如果這時我們不幫助、不接納他們，那麼他們只會繼續犯錯了。」

除了幫助更生人士尋找工作，何偉權亦經常到安養院探望老人家。「我給你講件事。」何偉權正了身，說：「有一次，我當義工去老人院唱歌給他們聽，臨走的時候，一對老夫婦用力握住我的手，眼裡含着淚水，充滿感謝的對我說：『這是我們入院以來最開心的一天，你甚麼時候再來探望我們？』那時我才知道，原來他們的子女已很久沒有來探望他們了，我當時非常感動，亦為我能帶給他們歡樂而感到非常快樂。你說，我怎能放棄這項事業呢？」

關心行業發展 積極參與內地建設

作為香港中華廠商聯合會紙品包裝行業委員會主席，何偉權非常關心紙品包裝行業的發展前景；同時，作為吉林省政協委員，他亦積極為吉林省的發展出謀獻策。

自2011年第二季度開始，紙品包裝行業的下游企業需求明顯回落，導致行業的毛利受到嚴重影響。為幫助同業者走出困境，何偉權曾在去年9月做過演講，分析整個紙品包裝行業的形勢，並對當前行業面臨的困難獻出對策。

「紙品包裝行業正面臨勞工短缺、紙品成本上升、勞動法規致人員成本上漲以及融資困難等問題，而世界經濟不景氣亦對我們產生重大打擊。」何偉權分析指出，搬遷到東南亞國家與開拓內銷市場不失為應對困境之良策，但他亦提醒業內人士，需準確把握上述國家與地區的政策。

為加快吉林省經濟發展，促進該省可持續的科學發展道路，何偉權在政協吉林省第十屆委員會第五次專題論壇上

提出，應將潔淨水產業作為吉林省的戰略性產業來抓。他說：「眾所周知，吉林出好水，為了能保持吉林出產的礦泉水品質，我認為吉林省應該遵循：法規和標準建設戰略、潔淨水產業品牌升級戰略、共同富裕發展戰略及可持續發展戰略這四大戰略。在開發和利用水資源時嚴格按法律法規執行，建立並提升自建礦泉水品牌的知名度，讓老百姓富起來，並嚴格規劃及管理水源的開發，走一條可持續發展的道路！」



何偉權一直熱心公益，圖為他探訪老人院當義工時的照片。



圖為何偉權任職民政署青衣東北分區委員會主席時，與委員及議員推廣路上安全照片。



商界助更生委員會參觀



在葵青推廣減罪工作