

商聚一刻 - 第 6 集 - 葉湛溪 - 與困難做朋友

主持：P Phillip

嘉賓：葉 葉湛溪

P：大家好。今期的嘉賓挺有分量，他自小就患有小兒麻痺症，是一位傷殘人士。他在 2003 年獲得了「第七屆香港十大再生勇士獎」，他是我好朋友來的。他像今天的陽光一樣燦爛、陽光普照，這位就是葉湛溪先生。為何會用陽光來形容他呢？因為他擔任多間慈善機構的會長、副會長、司庫，每年的「為善最樂活動」也有參與。現在我先歡迎葉先生。

葉：謝謝 Phillip 哥，很高興接受你今天的訪問。

P：好像今天陽光那樣，你常常為大眾事業服務、做慈善。我跟你多年老友，想問一下，作為一個傷殘人士，你怎樣選擇你膠袋行業做生意？你知道傷殘人士要創業挺困難的。你是怎樣開始的？

葉：其實說起來挺傳奇，因為你知道我們傷殘人士找工作相對比一般人困難。記得那時應該是 1998 年金融風暴，我那時候失業沒工作做，想了想沒工作做不是辦法，我們也要生活的。我知道我們殘疾人士學歷不是很豐富、技能又不是太多，便想想有什麼辦法。其實我自己是一個挺善用利用機會、善用周遭環境的人，那時因金融風暴有些傷殘朋友被人解僱沒有工作做，但有些遣散費之類。我便想到不如籌集資金幾個人弄些小生意。我記得其中有一個較熟悉做膠袋，便提議不如做膠袋，做生意一理通百理明，方式就.....看看用什麼心態。

P：其實膠袋這個生意是有朋友做開的，所以你便去做了。你之前未做過？

葉：未做過。

P：失業前你做什麼工作？

葉：那又是另一個故事；太多了。

P：太多行業的話先不說吧。總之最後踏上了合作做膠袋路途，當時是怎樣開始？

葉：那時候我真是一個懂得利用逆境的人，我本身是一個傷殘人士，可能是多年的訓練，很適應在逆境中尋求機會。在金融風暴時候租金很便宜，我便跟朋友租用了地價較低的地方，利用當時逆境、社會逆境，加上因那時候做生意很困難，我們便跟供應商說「我們整群傷殘兄弟，什麼也沒有，只不過有衝勁、有誠意，我們去銷售，但是你要支持我們、給我們一些數期。」

P：即是取貨時候。

葉：是取貨方面，因為我們真的一無所有做生意。但是很幸運社會上的逆境，很難做生意，供應商自己也沒有生意，他們很好把貨送給我們。隨後利用大氣候的逆境、加上我們自己的努力.....

P：自己做回。

葉：是啊。跟兄弟說沒飯開，大家一起努力，差不多是背水一戰，用誠意加上利用自己的條件，人們看到我們是傷殘人士，利用自己本身的困難。

P：靠大家的同情心。

葉：一來是同情心，二來是他們光顧我們公司，你已賺到一個好形象外，價錢相對跟別處差不多，我們用誠意及一些附加利益。公司做下去，便開始漸漸走上軌道。

P：公司給人的感覺就像一邊做慈善、一邊做生意，可以便宜一點，也可說是互惠互利。

葉：所以我們把這化危為機。

P：「危機」真正意義就是這樣。

葉：有「危」就有「機」，有「逆」才有「境」。

P：人們往往在逆境中求存發揮。

葉：是啊、是啊。

P：開始合作時候是三、四人一起？

葉：其實那時候是湊熱鬧；資金不太多。兵愈多愈好，差不多有十個、八個。

P：一起做。

葉：是啊，但後來有些人堅持不下退出了。

P：當然的，人多意見便會多。經過一段淘汰或分離後，最終到現在來說，是你自己獨

資。

葉：是啊，可能因我天生的性格較執著。

P：說得好聽是堅持，其實堅持有時候是很重要的。

葉：為了自己的生計、生活，所以自己一直要堅持下去。

P：比如說十個、八個伙伴走的時候，在這過程裡令你人手、資金有困難？或是在操作上、感情上有什麼特別感覺呢？

葉：這個絕對有，有血有淚的。在過渡期裡以前是做伙伴一條心，又有些做了不久撐不下，因有很多沒有做過生意的朋友以為，第一年是捱苦、第三年是舒服、第三年便可以上市。但現實環境不是這樣。

P：有時候做幾年也是同一個薪金，明白。最終大家因不明白做生意，或是堅持不下全都走了。

葉：是啊。

P：最後餘下你一人的時候，你怎樣去經營？

葉：都是要咬緊牙關，因為始終開了頭，要自己慢慢守、用誠意，比如人家用三成的努力，我就用七成或十足，自己去努力，靠自己想方法來生存。

P：除了勤力做之外，還要想辦法。

葉：是啊，想辦法其實很重要。

P：想方法怎樣找些客人回來。

葉：是啊，因支持我們做膠袋。自己想一想做膠袋前景好像挺坎坷，是一件挺不環保的東西。

P：是放置垃圾的膠袋？

葉：是啊。開始時其實是做印刷袋，想了想做一次返單是很長時間後的事。想到有沒有可以 Handover 快些的。後來想到：不如做垃圾袋，這個的用量可能會較多。

P：是啊，尤其現在的環保政策不太歡迎膠袋。

葉：所以那時要自己想，做膠袋沒有什麼出路，其實做膠袋有什麼方法轉變人們的觀念，由一種很不環保的轉成很環保，那時嘗試去找一些可以環保物料，四處找資料。

P：環保物料。

葉：那時靈機一觸，找到些可分解的膠袋，不如把這項兩元素混合在一起，重新包裝，那樣就有前景，變成環保企業。

P：迎合社會趨勢。

葉：是啊，有一個 Crossover，新的創意。

P：生意其實是一邊做一邊轉變。

葉：是啊，要不然就很難生存下去。

P：至今這過程，以我認識來說，算是挺成功。

葉：多謝。

P：但同時間你做了十多年的慈善活動，擔任不同會的會長、副會長，甚至是自己也開辦一間慈善機構。在那麼辛苦的過程裡工作，你怎樣抽出時間做慈善活動？

葉：其實我覺得做什麼也好，最重要是用心，為什麼呢？因為我覺得傷殘人士一來受到社會上很多的幫助，到自己有些能力的時候希望可以回饋社會。加上現在一般人覺得傷殘人士好像什麼也做不到，但我希望由我開始做一個榜樣、或是示範，其實只要我們拿個心出來。現在社會進步，有很多無障礙設施，我們的行動範圍跟一般人沒什麼分別，用我們的腦袋和關係舉辦些慈善活動，回饋社會。

P：傷殘人士跟正常人士沒有分別，只不過在行動上有少許困難。

葉：相對因為現在社會進步，以及人的公民教育好了，跟我們年輕時候人們看到我們如「怪獸」一樣。

P：歧視眼光。

葉：我一出外走路可以說勁過劉德華，因為整群跟著我後面，看著我笑。

P：撐著兩支柺杖。

葉：以前不是用柺杖，是在地上爬，連柺杖也沒有。

P：柺杖也沒有。

葉：是啊。

P：爬著來走路？

葉：是啊。爬著來走，我常常形容自己是「爬行類」。

P：那時的社會現象真的是這樣。

葉：是啊。

P：確實公民教育有進步的，現在也有這裡平等機會。在做生意這過程，當然當你是一個正常人做生意。

葉：是啊，沒有優惠。

P：真的沒有優惠。在做生意過程當中，你除了堅持外，自己最大的心得是怎樣維持一個好生意發展下去，再融入社會？

葉：剛剛開始時候，我們運用其他機構的一些資源，因為做膠袋時候真的一無所有。有些其他機構、有些叫 Calling Centre，那時有些殘疾人士因為沒工作做，想找工作做，正好我需要找人，便直接在那些 Calling Centre 用那些人，我不用放資源出來，變為 Sales Department。

P：借助那些慈善機構的資料。

葉：另外我又找了 VTC、職訓局，培訓一些殘疾人士，有些要交數量，我便跟他們合作聘請一些傷殘人士，為我公司培訓一些適合我用的殘疾人士，為什麼呢？因為那些有政府資助，在訓練員工方面的節省了不少費用，一直做下去，後期我加上環保概念，我希望這個生意對社會有一個示範作用。儘管膠袋不環保，以後把它們兩害相

聚取其輕，盡量做到不危害地球。

P：你找到那些環保原料回來，再融化，應該沒什麼問題。

葉：相對好一點。

P：主要說膠袋可自然分解。

葉：是啊。

P：變成了環保產品，即是說帶出一個訊息給做生意朋友，我們可以借助慈善機構利用傷殘人士或其他智障人士幫助，低成本可以建立一個 Marketing。

葉：這是雙贏的，是嗎？你能夠幫助到自己，又幫助到一些殘疾人士就業，亦可幫助一些機構運作更加順利。

P：不用自己找資金。

葉：其實我覺得是三贏的。

P：不會特意弄到公司的成本很大。

葉：是啊、是啊。開始的時候，我們根本沒有條件處理得很大規模。

P：即是說這是一條出路，當年我沒有你那麼聰明。

葉：我也跟你學習了很多的，Phillp。

P：這招數挺好用啊！坦白說，正常人很多時候不參與慈善的人，不懂得利用這些渠道。

葉：應多些運用一下，這樣可以幫助一些殘疾人士就業，重返社會。

P：近年社會福利署大力推行，情況已好了很多。

葉：現在有很多人舉辦「有能者聘之」，其實是想推廣這事情。

P：社企就是這方面發展。

葉：是啊。其實自己本人舉辦類似的選舉，是想殘疾人士積極投入社會。

P：在做生意這過程中，當然懂得利用社會資源發展到三贏方法。

葉：是啊。

P：很多人都疏忽了，當然我也疏忽了。其後成功下去的階段，當中比如你在金融海嘯創業，在資金、銀行借貸方面遇到困難時候，你怎樣去克服它呢？

葉：其實剛才也說過我們怎能夠做到銀行借貸，我們完全是零開始，只不過是用信用、誠意打動供應商，給我們貨其實已是一個貸款。加上我們一班殘疾兄弟很難找到工作，在開始時間我們根本沒有薪金發放的，每天真的是.....

P：開始時沒有薪金發放。

葉：一天兩餐就是兩個碗麵，這就是我們的成本。

P：是數十天沒有薪金發放？

葉：不是數十天，差不多是頭的一、兩年。

P：頭的兩年沒有薪金發放？

葉：真的沒有薪金發放。

P：很艱難。

葉：幸運的是很多傷殘人士沒有家庭負擔，孤家寡人，自己求生活。

P：這方面給聽眾們很大的啟示，做生意不是一開始兩個月便回本，連薪酬也沒有。

葉：沒有的，因那時候正是香港最困難時候，金融風暴時候。

P：所以在社會創業困難，守業更難。

葉：一定是的。

P：租房現在不斷上升，你維持的利潤運行了一段時間順暢後，跟供應商們熟絡，賺到

錢後你等於正常的企業商，大家要找數。

葉：這個一定的。

P：租房、各方面上升時候，那過程你怎樣令生意進一步擴展下去？或有現在那麼多客戶呢？

葉：當中有一個故事。2003 年沙士時候，剛才也說過那時候想了一些環保製造的膠袋，事前我已發送到政府部門，可能是時間配合不對，沒什麼回覆的。到 2003 年沙士時候，大家也知道那時候很緊張，每人用一張紙巾也要用膠袋包著，其實這個也可說是環保，膠袋是環保物料做的。那時候用量突然大了很多，我記得政府因此而投標，找到全香港最頂級的大公司「新世界」、「新鴻基」競投。但為何又會找到我這間呢？一來表示公平競爭裝作一下，二來我們早給資料他們，讓他們知道有環保膠袋這東西。所以便也邀請我們一起去投標。

P：想著輸的了。

葉：真的，對著那些巨人。其實自己的性格不好的，不會認輸。到達後我一直投標，但是很奇怪，不知是奇蹟、甚是我覺得是神蹟，居然被我贏得。

P：打敗了大集團。

葉：是啊！打敗了大集團，為什麼呢？過後有些已認識的大集團問「阿葉，你為何會贏得到？」我反問「為什麼？那麼簡單也看不到？我的兄弟們每月可以給 3000 元薪酬，你們可以嗎？我的行政費跟大公司比較的話，為何我贏不到你們？」

P：成本低過他們。

葉：是啊，這些是我們的強項。那時候沒有最低工資，我們一班兄弟剛剛開始是說得清楚。

P：吃著兩個碗麵可生活。

葉：是啊。我們有一個競爭力，真的很好彩那次得標後，公司在行業裡成名了，並一直做下去。

P：成名了，當有資源便做。

葉：成名了人們便會來找你。

P：所以做生意也要說名譽。

葉：會的，真的要讓人認識了你行頭，有少許聲譽，人們再給你機會，你便可以運用這些機會繼續前進。

P：在這麼多年的經營裡，供應商有沒有帶給你們麻煩？交不到貨？生意愈做愈大？

葉：其實每一天也面對這些，這些是做生意慣常的事。

P：以前生意可能是數十萬，後來數百萬，供應商有難度的。

葉：自己解決，做生意是見招拆招，每天面對新的困難。我們營運一個生意就是解決困難。

P：即是不怕困難，能否說是排除困難？

葉：不是不怕困難，是歡迎困難。不怕困難的話你便很辛苦，要歡迎困難，跟它們做朋友。你知道我本身是傷殘人士，因為從小跟困難做朋友，不當是一回什麼事。

P：已適應了逆境求存。

葉：是啊。我們相對好彩，因為從小到大都是面對這事情，所以嚇不到我。

P：所以現代媽媽對小朋友愈好的，在他們長大後反而不適應困難。

葉：是啊，會的。

P：他們未試過面對困難。

葉：所以過份疼愛小朋友不是一件好事。

P：反而逆境求存時生存意志強，可以獨立面對困難、解決困難。

葉：「物競天擇，適者生存。」永遠都是這樣。

P：當中有什麼特別趣事？

葉：趣事？有的。我記得剛剛開始做那時候，有一個供應商真的不讓我拿貨，他要我到銀行先轉款 2000 元，再經電話檢查後才給我。其實那時候我站在門外等同事轉款，「眼淚在心裡流」。不過我沒有辦法，做了兩年後，老闆親自來拜訪我「葉生，我現在賒二百萬元給你用，你先隨使用，但之後光顧我便行了。」

P：數千元已很重要……

葉：是啊。

P：即是說你有信用。

葉：做人只得博人一笑。

P：大家明白那……

葉：那種苦樂。

P：所以尊嚴方面，在逆境時候你們要適當把尊嚴降低。即是說自尊心受損時候，我不買便走了。

葉：其實跟自尊心沒關事，因為你要交代，取貨後要交代給客戶，若取不到貨便失了信用，不關乎自己的問題。

P：即是說做生意一定要有信用，人們初不信你 2000 元做生意的手法。

葉：應該的，因為我們的公司始終很小，他們不相信也是合理的。

P：做了十多年，成為了好朋友。

葉：真的成為好朋友。

P：五百萬元拿去吧，何時歸還也可以。

葉：是啊，現在幾多也沒問題。

P：除了這些趣事，後來在招收員工方面有沒有特別支持傷殘人士？我看到挺高科技的。

葉：即使我的拍擋走了，我仍然一直僱用殘疾朋友。

P：今時今日也是？

葉：是啊，還有用的。

P：支持弱勢社群。

葉：有適合位置用得到的便用，自己是傷殘人士最了解，有些部門用不到的，比如運輸那些真的沒辦法。

P：你能否分享給聽眾聽，我知道傷殘人士小時候受很多歧視眼光，因為在說 60、70 年代的人是這樣，你能否在這方面分享一下聘用心得、怎樣跟他們相處呢？

葉：其實為何我優勝呢？因為我自己也是傷殘人士，從小到大也是跟傷殘人士相處。我覺得是平常心，你不用特別對他關照，這樣反而令他尷尬，我覺得你當大家是普通人，大家一起工作、一起吃、開開心心，最重要是設施適合他，比如洗手間等等，方便他們的工作便可。

P：使用柺杖、推輪椅也好，自己去得到、做得到的，你不用特別服務他們。

葉：不用的，你特別服務會令他們感到尷尬，大家也不舒服，沒需要的。

P：只當大家是正常人便行了。

葉：是啊，大家朋友、大家同事，普通人一樣。

P：愈多的關照他、服侍他，反而令他們自卑。

葉：其實有兩樣不好的，第一是他們尷尬，第二可能寵壞了他們。出來工作的世界不能寵，不理你是不是傷殘人士，工作也是打仗，不能因你是傷殘人士便遷就你、減慢一點。

P：我相信很多傷殘人士看得出的。跟 Phillip 哥做了很久朋友，我也覺得大家是普通人，你不會特別。

葉：我不只是普通人，你還常常送我回家。

P：我也沒送過你回家，你也笑了。

葉：多謝你給我機會。

P：所以我從來沒當你是.....不記得你是傷殘人士，駕車還駕得好過我、泊車的技術更厲害。能否跟大家分享一下，政府現在的傷殘人士服務是否足夠？

葉：其實永遠也不會足夠，永遠有進步的空間，比如香港現在仍在處理中的無障礙通道，甚至政府部門有很多自己也做不到，連平等機會委員會也常說政府如何以身作則，自己也做不好如何叫私營機構做好一些，還有很多空間可以進步。

P：不同社團在爭取中的。

葉：應該的。不同社團代表不同的利益、不同幫助的階層，這個絕對是應該的。

P：接下來自己最大的心願、計劃，你想為傷殘人士爭取什麼？

葉：沒有的.....

P：最低工資已推出了。

葉：沒有很大的宏願，永遠是活在當下，能做得多少就做多少。以我一個傷殘人士來說，有很多很厲害的傷殘人士可能不用擔心，但我自己學歷不高，沒有什麼本事。既然我可以做得到，就代表很多一般教育不多的傷殘人士也做得到。我希望以我來作一個示範。為何我做得到你會做不到？因為我本身沒有什麼條件，我沒讀很多書，不是很有錢，我希望能夠起到一個示範作用，令到更多傷殘朋友投入社會，積極一點。正如你說的「陽光燦爛」。

P：你做那麼多慈善，我也要學你做慈善。

葉：不用這樣說，大家互相學習的，Phillp 哥。

P：在那麼多的慈善活動裡，我覺得很佩服你，我都是因為你才做幾間慈善機構的服務。初時我也是有宗教思想的人，去了教會，我發現慈善組織很歡迎、不會分派別，你怎樣能夠同時兼任幾個慈善會長、司庫、副會長，做不同多間的參與義工的工作，你不是掛名的，每次都是我跟你過行，你在分配時間方面、跟不同黨派、宗教慈善活動，你怎樣平衡呢？

葉：我覺得大愛無疆，愛是沒有分宗教、形式、機構，是拿心出來，出自人的本質、良知。其實我做那麼多機構，只不過是把我的意見、以往的經歷、經驗提供給他們，只不過是給他們少許啟發，令他們運行暢順一點。有很多東西分配給同事、義工做，時間方面李生那麼忙也可以分配得到，我們這些小市民說忙其實是一個不做的藉口。

P：我看到很多慈善活動在交替進行。

葉：是啊。

P：犧牲很多跟家人的私人時間，比如你的伴侶、你的家人。

葉：我較幸運，沒有家庭負累。其實舉辦活動我覺得沒有什麼問題，你有家人便約家人一起參與，一起做義工，這可是一個家庭聚會。我們因利乘便，有人替我們安排，說不定會更加開心。

P：這個.....

葉：我常常說自己很懂得利用環境，因利乘便為何不做得更開心？

P：因自己過去。

葉：不要想著是去工作，這會令自己很辛苦。想著去幫助人，自己賺到快樂，為何不去做呢？

P：不過有時候見到你同一時間可幫助多間機構。說是說得口響，其實是很辛苦的。

葉：是啊。有付出努力，幫助到別人，有很大的回報。

P：即是說你一向是一個很腳踏實地工作的人，慈善工作雖然佔用你很多時間，但你很樂意做這樣的事情。

葉：絕對是！這個是做人的動力。

P：我希望你的會愈做愈大，像今天的陽光一樣照射每一個香港人，早陣子天天下雨，人人心情不好，這兩天做慈善會特別開心。我希望你以後像陽光一樣繼續發射光芒。

葉：我跟 Phillip 哥一齊一定會很開心。

P：總結一下今集，葉生給我們聽眾很大分享，比如說歡迎困難，我們不只是面對它那麼簡單。要生意成功便要把握機會；有危便有機。有不服輸的精神，以及不要忽略某些事，有需要的時候建立名聲，可以幫助自己的事業，不是頑固地不求利不求名去做生意。堅持很重要。在這裡再次歡迎葉生接受這次訪問。

葉：多謝 Phillip 哥。

P：跟大家聽眾說聲耍見。

葉：多謝，再見。

P：再見。