

青創會訊

中國青年創業協會總會

China Youth Career Development Association Headquarters

www.careernet.org.tw

2010.10 (冬季刊)

封面故事 /

我最終的想法 就是讓兩岸的人民幸福

專題報導 /

城市新生活 艋舺樂活新主張

嘉經線上 /

利基型產業 工業電腦蓄勢待發

人物特寫 /

鋼鐵頑童 綠築台灣



專訪海基會江丙坤董事長



東方帝國
The Oriental Empire



心繫東方·夢嚮帝國

地位，來自您所在的位置！

太和殿之於紫禁城，幻影系列之於勞斯萊斯，溯古論今，每一個時代帝王的被推崇，他所在的位置，就是彰顯威權的地位。一如台灣台中·七期【東方帝國】，閣下的現身，就是全球華人仰望的焦點！

總太建設機構
駿億電子(3056)·高章營造(甲虎)
www.zongtai.com.tw

中台灣七期權力核心·闊迎雙十字綠園道·SS純鋼骨制震建築
巍巍39層帝景天寓·135~570坪帝王規格·千坪皇家私家林園

台中七期惠中路·市政路口
預約專線 04-22594888



3D外觀示意圖

中國青年創業協會總會

青創會是由行政院青年輔導委員會所輔導成立的社團法人，創立於1972年5月17日，是台灣以輔導創業為宗旨，成立最久、規模最大的社團法人，並以「創業良師」、「企業益友」為職志、「大家幫助大家開創事業」為理念，打造台灣成為一個優質的創業環境，對台灣經濟建設貢獻良多。

青創會擁有完整專業的顧問群、最領先的創業資訊，提供企業各階層人才專精、永續性的教育訓練課程，針對創業所面臨的各種疑難雜症，提供最佳的輔導及協助，結合全國24縣市分會所建構的豐沛商機人脈網絡，成為台灣最受肯定的創業交流平台。

榮譽總會長	江丙坤
榮譽副總會長	李紀珠 陳聰勝
首席顧問	郭台強
總會長	羅清屏
副總會長	陳世銘（常務） 林榮燦 陳昌福 李淵汀 謝嘉澍 孫達汶 黃其斌
監事長	歐敏輝
創業楷模聯誼會會長	施振榮（榮譽會長） 許旭輝（總會） 蔡政憲（北區） 黃呈玉（中區） 鄭再興（南區）
地區委員會主任委員	林讚能（北區） 詹勝賢（中區） 蘇國材（南區） 李志賢（大陸） 郭修敏（海外）
秘書長	黃志鴻
副秘書長	陳麗華 林學瑞 楊坤鵬

青創會訊

發行人	羅清屏
編輯顧問	吳嘉瑛
法律顧問	林麗珍
總編輯	黃志鴻
副總編輯	陳麗華
執行主編	李銘鈞
副主編	廖韻奇
執行編輯	蔡妤蓁 方芝晴 周美岑 卓意紋
文字編輯	文衛民 李佩紋 王麒凱 陳璋岳 林學瑞 周世豐 林柏儒 游家盈 陳蓉美 洪瑜晴
美術編輯	陳孟愉
發行單位	中國青年創業協會總會
發行地址	台北市和平西路一段150號12樓 Tel: 02-2332-8558 Fax: 02-2337-5152 www.careernet.org.tw

歡迎您加入青創總會團體會員
入會專線(02)23328558分機110/109
會員服務部 文衛民組長/周美岑專員



總編輯的話

work hard VS. work smart

日本經營之神松下幸之助先生是20世紀了不起的企業家，本會很榮幸能夠應智融集團施振榮董事長（本會創業楷模聯誼會榮譽會長）邀約，擔任「2010年大師經營智慧論壇」協辦單位，與主講人岩谷英昭先生（前松下電器美國董事長暨執行長）分享松下先生的經營智慧，簡單平凡的故事裡，卻隱藏著大道理、大啟發。然而，讓我印象最深刻的卻是在演講後的提問，有人問及現在的松下公司是否還延續著松下先生的精神，「我已退休一段時間，不清楚後輩的員工是否還具有松下幸之助當年的精神，不過我認為，現在的員工相較以往是缺乏打拼精神，加上社會變遷大，挑戰的精神也不見了！」岩谷先生的回答讓我很意外。

古往今來，成功的企業家有如過江之鯽，但是像松下先生這樣受人尊敬的企業家，卻如鳳毛麟角。「work hard」是松下先生成功的關鍵；然而，在知識主宰經濟的21世紀，「work smart」已經成為引領時代的新觀念，要用點技巧，改變一些觀念，做得好、做得認真，遠不如做得巧、做得有效率。傳統「work hard」的迷思，硬是把成功與努力劃上等號，在現在似乎不盡受用。現在許多成功的企業家往往都是擁有「work smart」特質的頂級人才，懂得善用身邊所有的資源，為企業開創更大的格局。

松下先生終其一生不斷的追求進步、不停的自我反省，勇於冒險，而不耽於逸樂的精神與態度絕對值得我們學習，「work hard」更是成功必經之路；但是岩谷先生似乎也不用過度悲觀，因為領導人的領導風格、經營智慧及創業精神往往在無形中已深植為企業文化，員工通常也會認同並追隨一個好的企業文化，只是隨著時代不同，加上具有「超能力」的電腦協助，員工的工作思維與方式也與以往迥異，看不到松下先生的挑戰精神，只不過是因為「work smart」提升了工作效率，反而造成不「work hard」的錯覺罷了！

秘書長

黃志鴻

02 總編輯的話

封面故事

04 專訪海基會 江丙坤董事長

專題報導

12 城市新生活 艋舺樂活新主張 - 娜魯灣原住民族商場

產經線上

18 利基型產業 工業電腦蓄勢待發 - 專訪南京資訊股份有限公司 吳宗寶董事長

22 區域利基經濟發展 消彌景氣二次衰退疑慮

人物特寫

26 鋼鐵頑童 綠築台灣 - 專訪世紀鋼鐵結構股份有限公司 賴文祥總經理

30 揉合時尚與環保的建築新浪潮 - 專訪茂系亞股份有限公司 饒允武總經理

32 「青禾創意設計」專利環保綠牆獲創業大獎 - 七年級女生 吳佳怡勇闖綠化市場

創意產業

34 耕耘希望 收割幸福 - 專訪聯米企業股份有限公司 劉德隆、莊麗珠伉儷

38 正港ㄟ天下第一味 - 專訪博士鴨畜產品實業有限公司 林政德總經理

40 時間倒轉?! 逆轉錶顛覆你的視覺 - 專訪富貴逆轉鐘錶 許鐵城董事長

創業新知

44 網路與數位經濟的崛起 帶動新的免費經濟學

46 聰明致富批貨達人 到大陸批貨去

48 幸福產業 躍動美麗經濟 - 美療產業與就業市場淺析

52 買賣合約之訂定技巧與注意事項

活動花絮

56 賴杉桂:中小企業應以創意思維,掌握新商機! - 2010創業創新應用大賞暨育成招商展售會

58 打造即戰力 養成學苑帶您航向成功創業旅程 - 養成學苑創業座談會

60 創業無國界 商機大無限 - 2010國際創業創新育成論壇

62 兩岸承一脈 攜手創雙贏 - 第16屆魯台經貿洽談會

64 打造人生事業第二春 - 99年退輔會投資理財暨創業加盟班

65 關懷勞工 深化服務能量 - 勞委會99年度各級勞工行政人員訓練

健康專欄

68 100%無添加最健康

創業調查

70 開拓創業之旅!人脈經營競爭力~您掌握了嗎?

專訪海基會 **江丙坤** 董事長

使命篇 **我最終的想法 就是讓兩岸的人民幸福**



兩岸海基、海協會6月29日於大陸重慶舉行第5次「江陳會談」，雙方簽署「海峽兩岸經濟合作架構協議」（Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA）及「海峽兩岸智慧財產權保護合作協議」（Intellectual Property Rights, IPR）等攸關臺灣經濟發展的2項協議。

根據行政院陸委會8月6日公布的民調結果顯示，這次會談簽署的2項協議，有高達7成3的民衆持正面肯定的評價，且有近8成（79.3%）的民衆贊成繼續透過兩岸制度化協商來處理兩岸交流問題，顯示台灣民衆樂見兩岸關係朝互助互利的方向發展。而站在第一線，將兩岸關係推向新里程碑的重要推手，就是目前執掌海基會的江丙坤董事長。

為台灣經濟打拼 從不言苦

8月14日，青創會訊採訪團隊來到位於民生東路的海基會辦公室訪問江丙坤董事長。等候訪談的時間裡，接待秘書親切地為採訪團隊介紹會議室週遭古色古香的器物擺設。秘書表示，這些古色古香的擺飾，是這幾年江丙坤董事長往返兩岸、四處奔走的足跡，每一個，都代表一段故事。而在會議室另一隅，成排來自中華、長榮、山東與港龍等航空公司的自家飛機模型，是眾多航空公司為感謝他促成兩岸直航所致贈的紀念品。

閒談中與秘書聊到近來為簽署ECFA，海基會上下想必忙得不可開交，秘書表示：「最辛苦的絕對是董事長，但董事長體力驚人，行程滿檔，從沒聽他喊過一聲累。他都不說累了，我們又怎麼敢說辛苦呢？」

現年78歲的江丙坤，這段時間為了凝聚國內共識，將民衆對ECFA的疑慮降至最低，片刻不得閒，馬不停蹄地四處奔走、說明，也為了ECFA的談判內容日以繼夜地開會研商。擔任公職超過50年的江丙坤，從南投縣政府科員做起，一路做到國貿局局長、經濟部部長、經建會主



委。江丙坤「江科長」的外號，來自於做事仔細、嚴謹，認真對待手上每一份工作的態度，對相關法規更是瞭若指掌，不放過任何細節。而這樣的工作堅持，使他肩負起洽簽ECFA這樣攸關國家前途的重任。所有曾和江丙坤共事過的人都知道，這位曾被讚譽為「最負責任的公務員」，是如何以農家子弟的勤奮和正直，為台灣奉獻心力與汗水，即使年歲已高，也始終如一，不以為苦。

從農家子弟到經濟戰將

出生於南投縣貧寒農家的江丙坤，今日成就全靠自己胼手胝足努力打拼而來。因為沒有錢接受高等教育，加上家中務農，小學畢業後江丙坤選擇就讀農校。農校畢業後，江丙坤努力考取臺灣省立行政專科學校，畢業後即在南投縣政府當公務員，出任科員職務。

1960年中國國民黨開設「中山獎學金」，鼓勵黨內優秀年輕人才赴海外留學，江丙坤從眾多人才中脫穎而出，進入東京大學農經系就讀，成為中山獎學金第一屆的學員，也開始受到政壇的關注，從此一步一腳印地開始為台灣經濟打拼，肩負起台灣經濟頭號戰將的任務。



慶幸能參與台灣經濟史

江丙坤對台海兩岸經貿發展的貢獻，起於2000年政黨輪替後，2005年奉當時國民黨主席連戰之命，以副主席身份赴大陸進行「破冰之旅」，與當時國台辦主任陳雲林共同發表「江陳12項共識」，為兩岸經貿合作規劃未來的發展前景。此外，亦以國民黨副主席的身份，與大陸中央台辦舉行3次「台商權益保障工作會談」，發表30項共識，為台商權益保障付出心力。

2008年國民黨重新執政後，他接下海基會董事長一職，與大陸海協會陳雲林舉行5次「江陳會談」，簽署14項協議與陸資來台1項共識，為兩岸經貿往來搭起合作的橋樑。尤其是今年ECFA的簽署，對台灣經濟、兩岸經貿往來方面，更有深遠的影響。

「我不敢稱自己為台灣經濟頭號戰將，我做的這一切，都是在為台灣經濟服務。

我感到非常榮幸，能親身參與台灣經濟發展的重要過程，」江丙坤謙虛地說。他表示希望能將他的經驗與兩岸年輕一代的經濟工作者分享，「讓他們帶著我的經驗，一同為兩岸經濟發展共同努力。」

忍屈辱 作義工 只為台灣前途

近十年的台灣，經過政黨輪替的洗禮，政治口水在政論節目盛行的推波助瀾下漫天飛舞，江丙坤身處其中，對此寒暖更是點滴在心。民進黨執政期間他不斷遭受到輿論攻擊，2009年4月，有人緊咬其子江俊德在大陸的生意，指責他「不懂利益迴避」、「利用海基會董事長一職圖利自家人」。江丙坤面對媒體時已解釋過無數次自己與家人的清白，但長期下來一連串的攻訐，讓重視家庭的江丙坤在同年5月6日毅然請辭海基會董事長的職務。「因為我的職責，連累到我的家人，我真的於心不忍。也很遺憾，兒子的創業空間因我而受限。」提及此事，江丙坤語氣一沉，口吻中盡是不捨。

當時，為挽留這位兩岸經濟大將，馬英九總統親自出面慰留，才終於讓他回心轉意。「其實我在海基會這個位子上，純粹就是在作義工，當然我是想兼顧家庭，才會作出請辭的決定，但後來，為了顧全大局，也為了在兩岸關係關鍵的時刻繼續作戰，才又決定留任。」江丙坤坦言擔任海基會董事長的這兩年來，面對反對黨的批評與攻擊「已經習慣了」，但是他仍希望政黨能停止惡鬥，以台灣前途為第一考量。他語帶感慨地說：「這兩年來，若說有一些遺憾，就是台灣朝野政黨無法在兩岸議題凝聚共識！我希望民進黨的朋友們多去看一看大陸的發展，瞭解大陸民衆以及大陸領導人的想法。」

他也為兩黨下了期許，「國民黨和民進黨對台灣的愛是殊途同歸的，希望將來兩黨的距離能夠更靠近，這對在第一線從事兩岸交流協商的人也會更好。」

重啓協商 內心充滿感動

從1993年「辜汪會談」到2008年第一次「江陳會談」，兩岸關係停滯長達9年，直到江丙坤於2008年5月接任海基會董事長後，兩岸才於當年6月恢復兩會協商。

江丙坤將兩會復談定義為「本世紀兩岸關係發展的重要里程碑」，在未來的歷史上，「也必將占有關鍵性地位」。江丙坤表示，自2005年連戰與胡錦濤共同發表5項願景，打破兩岸協商的僵局後，馬英九即將此5項願景納入競選總統的政見之中，並於當選後逐步實現，包括在九二共

識基礎上恢復兩岸兩會協商、建立定期溝通的國共平台、簽署兩岸和平協議、協商台灣國際活動空間，以及促進雙方經濟的全面交流等。

江丙坤認為，5次江陳會談簽署了14項協議並達成1項共識，足以代表兩會制度化協商管道，是兩岸溝通、處理問題的最有效機制。希望兩岸能把握重新恢復協商的契機，開誠佈公，共謀兩岸關係長遠和平與互利雙贏的發展。「中國對於反台獨的態度非常明確，因此過去兩岸關係緊張，什麼都採『間接』方式進行，如今打破僵局後，我們絕不能再有鎖國心態，裹足不前，而是要以有效管理的方式，積極開放。」

談到重啓兩岸對話時的心情，江丙坤說：「我的內心充滿感動。」他執起手邊的青花瓷杯，啜飲了一口，娓娓道來，「2008年是辜汪會談15週年，令人感慨的是，辜、汪二老都已過世，但他們對兩岸做出的貢獻，絕對是歷史上光輝的一頁。」

「我還記得1992年，兩會在香港舉行會談，雙方對於『一個中國』的涵義、認知有所不同，但後來，雙方在相互諒解與尊重下，透過互換信函，達成雙方採取口頭上各自表述立場的方式，擱置這項重大爭議，才使得1993年第一次辜汪會談得以順利舉行。」

兩岸分治的六十多年來，除了90年代初期的辜汪會談之外，多數的時間兩岸關係



都顯得對立而緊張。江丙坤這段話，除了道出對辜老的敬重與感佩之外，也表明兩岸關係能有今日的成績，端賴前人筆路藍縷地撫育幼苗，後人才得以順著前人的足跡持續灌溉、枝繁葉茂。在九二共識的基礎上，台灣與大陸雙方秉持「相互尊重、對等協商」的原則，以務實理性的態度重啟兩會協商，江丙坤相信，透過協商達成協議，必能解決兩岸之間的許多問題，緩解兩岸對峙的情勢，讓兩岸交流在良性互動下穩定發展。

兩岸和諧 不分尊卑

而江丙坤也聊到和陳雲林的相處，他笑著說：「我們2005年就認識了，他很熱情，我們無所不談。」談判桌上，有爭有執，在所難免，但大家的目標就是互利雙贏，只要在平等的前提下，循序漸進，先經濟後政治，私底下大家就是好朋友、好夥伴。

關於陳雲林的為人，江丙坤說了一個故事。第一次江陳會，簽約時的座次，傳統上來說是右尊左卑，江陳兩人原本應該

要互換位置以示公平，但當時陳雲林主動表示，不需要換位置，讓江丙坤繼續坐在右邊的尊位。根據當時媒體報導，外界揣測，在細節上斤斤計較的兩岸會談，陳雲林卻這麼大方，或許是因為江丙坤在江陳會上說話時，被工作人員趕媒體的動作打斷，陳雲林藉此表示歉意。但江丙坤說，他所認識的陳雲林，就是一個有氣度的人，他這樣的作為，更突顯出兩岸關係的確往和諧與友好邁進了一大步。

要繁榮 要和平 要安居樂業

談到擔任海基會董事長至今最大的感觸與體會，江丙坤感謝馬英九總統一直以來的支持。江丙坤認為，「馬總統是台灣處理兩岸關係的舵手」，兩岸關係能有今天的景況，始自「連胡會」開始，在關鍵的时刻，關鍵的人物做出了正確的決定。

江丙坤坦言，兩岸之間在ECFA簽署後，還是有很多後續的事情待解決，包括投資保障、經貿糾紛處理、台商權益、文化、教育、衛生醫療等。但他認為，一切還是應以經濟為優先，且經濟才是關鍵，「透過經濟，兩岸可以建立互信；透過經濟，兩岸的交流包括貿易往來、交通往來、人員往來，才會越來越順暢。」因此，未來的首要之務，就是盡快落實協議，嘉惠兩岸人民。

這位已逾古稀之年的長者，看透台灣政治生態，卻從沒放棄過對台灣經濟的堅持，更將兩岸人民的安居樂業，作為內心最深的企盼。「我最終的想法，就是要讓兩岸的人民幸福。」是怎樣的幸福呢？江丙坤表示：「幸福就是要經濟發展，要繁榮，要和平。」

他接著補充，「讓下一代能安居樂業，就是我能為台灣做的，以及將來持續要為台灣做的事。」

後ECFA篇

內外兼備 黃金十年就會到來

ECFA(海峽兩岸經濟合作架構協議)是今年第5次江陳會的主要議題之一，這個執政黨(國民黨)積極推動的政策，在國內激起了劇烈的火花，許多政論節目、經濟學家都對ECFA提出質疑，甚至讓馬英九總統一度陷入聲望危機。

何以政府如此堅持要簽ECFA？以下是第一線洽簽ECFA的海基會江丙坤董事長，提出的說明與見解。

與陸關係是經濟發展關鍵

問：台灣近幾年經濟成長趨緩，您認為原因為何？

近年來影響台灣經濟發展的問題根源，可從兩方面來談，一是兩岸關係；二是全球景氣。

在兩岸關係方面，民進黨執政期間，兩岸關係經常處於緊張狀態，台灣2001至2007年的平均經濟成長率為4.2%，居亞洲四小龍及亞洲開發中國家之末。而2008年國民黨重掌政權，又碰到金融海嘯，全球景氣低迷，導致台灣進出口萎縮，經濟成長趨緩。

兩岸關係與全球景氣都是造成台灣經濟成長趨緩的因素，但兩者有根本的不同，因為全球景氣是「操之在人」，兩岸的良窳卻可「操之在我」。

2008年國民黨執政後，兩岸關係不再是台灣經濟發展的負面因素，在馬總統及政府相關單位的努力下，反而變成經濟成長的動力。特別是海基、海協兩會恢復制度性協商，截至目前為止一共舉行5次會談，簽署14項協議與陸資來台1項共識。我經常說，這14項協議就有如在兩岸搭起14條高速公路，為兩岸經貿往來打造更便捷、暢通的管道。

問：兩岸關係的改善真能成為台灣經濟的強心針？

馬總統的兩岸政策不同於扁政府，選擇「要鬆綁、要開放」，背後的邏輯，主要在於過去實行管制政策（戒急用忍）所期待的效果並未落實，反而讓我們付出昂貴的代價，有檢討改進的必要。民進黨執政期間，兩岸政治關係陷入低潮，政府對大陸經貿政策採取保守的態度，是因為深怕



江丙坤董事長於「創新突破：打造黃金十年，2010大陸台商端午節座談聯誼活動」中致詞。

對大陸的經濟依賴，會使我們喪失經濟自主性。然而，保守的兩岸政策實際上並沒有達成預期的目標，反倒使兩岸政治對立升高，降低了台商及外商在台投資的意願，也讓大陸採取更激進的政策或手段來對付我們，讓台灣的國際發展空間處處受阻、寸步難行，也造成台灣經濟成長趨緩、成長動能減弱。

在全球化潮流下，我們必須重新理解大陸在國際分工中已佔有重要地位的現象。如果兩岸政策選擇和大陸劃清界線，只顧慮意識型態，受傷的絕對是我們自己。也就是說，如果我們刻意阻撓和大陸的經濟往來，就等於是自縛手腳，與國際分工體系隔離，自我排斥於區域經濟之外。

我們和大陸的經濟聯繫，如果可以做得更多、更深入，就可以落實「深耕台灣，布局全球」的目標，同時也可以降低兩岸對立氛圍，累積互信，謀求區域和平發展。

憂經濟向陸傾斜 只是迷思

問：台灣目前的貿易比重中國已佔最大宗，許多人擔心簽ECFA後台灣經濟更會過度「向中傾斜」，您怎麼看？

我認為這是一個極大的迷思。台灣的經貿真的過度向大陸傾斜嗎？過去（1984年）我

國對美出口依存度曾高達48.8%，遠高於2009年我國對大陸的出口依存度30.5%。審視亞洲其他國家對大陸的依賴情況，韓國、日本也分別有23.7%及22.3%的出口市場在大陸，比例也很高啊！

出口依存度的升高或降低，是市場供需法則下產生的結果，並非刻意營造出來的。現在政府除了大陸市場外，也積極推動「新鄭和計畫」，希望全力拓展和印度、俄羅斯等人口眾多的新興消費市場。

所以我認為，若只用我國對大陸出口依存度的比重，來證明台灣經濟有過度向大陸傾斜的現象是不合理的。

早收內容已為創舉

問：此次洽簽ECFA早收清單的結果較我方預期好或壞？

這次我方所獲得的早收清單內容，大陸同意對台灣降稅之早期收穫產品共計539項，金額為138.4億美元；而台灣同意對大陸降稅之早期收穫產品共計267項，金額為28.6億美元。一般而言，早期收穫只是框架協議的第一步，比較國際間類似的早收清單，我方所獲得的早收項目，規模與金額已屬創舉，列入清單內產品的範圍之多，其協商的困難度實在不亞於一般的貨品貿易協議。而沒有列入早期收穫清單的項目，雙方也將於協議生效後6個月內，盡快展開後續的貨品貿易協商，做出降稅的安排。

因此我覺得，ECFA的簽署成果得來不易，特別在今年上半年以來，雙方參與協商人員所付出的心力與智慧，都值得社會各界高度的肯定。

綠營並非阻力 反成後盾

問：在洽簽ECFA的過程中，有沒有遇到什麼挫折？

兩岸協商是秉持對等互惠、相互尊重的原則，過程中雙方一定會有爭有執、有得有失，例如列入早收計畫的項目，一定會有廠商獲益，但也會有部分企業造成衝擊，尤其是我們極力爭取能列入早收清單的項目，仍有一部分，因陸方承受一定產業的壓力下，未能盡如人意。

然而，早期收穫只是架構協議實施的第一步，對於一時還未能列入早期收穫清單的項目，雙方可以在後續協調中加以協商，獲得解決。這也是雙方今後必須合作的地方，在後續相關協商中，共同努力，將合作的效益擴大，衝擊減到最低，以兩岸人民最大福祉為目標，向前打拼。

問：國內綠營的反對聲浪不斷，在ECFA的洽簽過程中有造成阻力嗎？

來自綠營的反對聲浪，其實這反倒成為我們談判時的後盾，代表我們必須尊重國內其他人的聲音，達成某些要求。因此，雖然我們自己的心態上有受到影響，但實際上並無大礙。

後ECFA 持續落實 輔導弱勢

問：在此次ECFA洽簽之後，後續還會有什麼樣的措施與協議會發生？

ECFA是兩岸大三通，也就是通郵、通商、通航中，最重要的一項架構協議，它是以堆積木的方式，逐步來完成有關促進兩岸通商的各項經濟合作協議。若是用「金字塔」來建構兩岸經濟合作的相關協議，ECFA就有如金字塔頂端的三角形，過去4次協商所簽署的12項協議就是金字塔底層的基礎建築，而兩岸後續簽署的協議，如科技、衛生、能源合作等，就是金字塔的中間結構，在陸續構建這些平台後，雙方主管機關的互動也將會因業務上的溝通聯繫而日趨熱絡，進而形成兩岸經貿交流形態多元化的新模式。

ECFA是架構協議，會隨著ECFA後續相關協議的簽署以及雙方經濟合作項目的推動，進一步落實ECFA文本內容，達到ECFA所設定的目標。比如說，之後會考量雙方的經濟條件，加強和增

進雙方之間的經濟、貿易和投資合作，促進雙方貨品和服務貿易進一步自由化，逐步建立公平、透明、便捷的投資及保障機制，擴大經濟合作領域，建立合作機制。

問：我們一直看到政府強調ECFA的好處，但它對弱勢產業帶來的衝擊，是否已有配套？

ECFA不是拯救台灣經濟的萬靈丹，但也不會是壓垮台灣弱勢產業的最後一根稻草，面對ECFA可能帶來的影響與挑戰，政府已編列950億預算，來輔導傳統與弱勢產業提升競爭力，轉型升級，並透過兩岸產業的合作，以MIT品牌協助台商拓展大陸市場，壯大布局全球市場的實力。

對內創新輕稅 對外拓展市場

問：最後，在後ECFA時代，政府或海基會這邊還有哪些作法來提振台灣經濟？

要提振台灣經濟，對內，要「創新研發」、「輕稅簡政」，提升產品的國際競爭力以及改善本身的投資環境。目前我們已經通過「產業創新條例」，不但獎勵研發創新，也將營利事業所得稅從25%降至17%，遺贈稅由50%降至10%，這是可以「操之在我」的部分，我們積極在做。

對外，我們要為產業開創公平的競爭環境，因此我們與大陸洽簽ECFA，降低關稅、排除非關稅貿易障礙、促進雙方的貿易與投資往來，讓兩岸可以優勢互補，共同賺世界的錢。同時，我們也會與其他WTO成員洽簽經濟合作協議，為台灣企業開拓其他的市場，目前新加坡已經啟動與台灣簽署經濟合作協議的諮商。

在內外兼備的情況下，我相信台灣非常有機會，成為「全球創新中心」、「亞太經貿樞紐」與「台商營運總部」，為台灣經濟開創黃金十年。
(文/廖韻奇)



城市新生活 艋舺樂活新主張

娜魯灣原住民族商場

佔地百坪的娜魯灣原住民族商場，座落於萬華區舊柳鄉市場2樓，是一座兼具教育、文化與休閒功能的複合式商場。來到娜魯灣，可以悠閒穿梭在各具特色的商家之間，窺見原住民族的巧手創作，在這裡從美食到藝品應有盡有，不必跋山涉水千里迢迢，就可輕鬆嚐遍、玩遍、看遍原住民傳統美食與藝術風情。

艋舺，除了原有的華西街夜市、廣州街夜市外，娜魯灣原住民族商場可以說是另一個指標性的商圈，該商場完整推廣原住民文化的產業特色，而為了強調商場之差異性，更為了讓民衆可以重新認識原住民的親切熱情以及藝術文化，因此商場的外觀採用了原住民式的裝置藝術，以藉此為娜魯灣商場換上新衣。

老建築 新魅力 娜魯灣原住民族商場

有別於一般的商場，娜魯灣原住民族商場運用深具特色的原住民建築，在舊有的艋舺商圈之外構築了一處新天地；於是我們可以看到雅緻的屋瓦，棕色的木質欄杆，有別於艋舺商圈現代建築的簡潔俐落，透過木與木之間的串聯，透過現代建築石材工法表達原住民文化的原味，去蕪

存菁的保留原住民文化藝術精華，融合傳統與現代建築，意外交織出相當和諧的人文氣質。

走進娜魯灣，一眼就可以看見桂竹圍籬與泰雅針織交錯的迎賓大廳，高聳在玄關兩旁的柱子，刻滿了原住民的藝術圖騰，佇立挺拔而上，面對這樣的設計，給人的感覺，彷彿童話故事中那顆神奇的小魔豆，蜿蜒曲直而上，映入眼簾的是充滿無限生機的熱帶風情，馬上就能讓進入商場的民衆轉換心情，自然而然地融入這樣輕鬆而自然的氛圍當中。往上走，在樓梯迴廊處的蠟染畫作，打上柔和的投射燈，更勾勒出畫中人物的生動表情，維妙維肖，每往上走一步，彷彿可見畫中的人物正對著你熱情的微笑說：「歡迎您來到娜魯灣！」



娜魯灣商場的部落市集成為一個原住民特色美食、手工藝品、休憩活動與農特產品的交流、銷售平台。

娜魯灣商場的面積寬敞、明亮，內部的陳設櫥櫃均依原住民風格設計，商品陳列極具原始風味，可看出店家的用心經營，四處充滿濃厚的原住民風情，在商場裡各項原住民物品，如織布、雕刻、捏陶、音樂等，一應俱全；而商場裡面的桌子、椅子，更是獨樹一格，透過原住民藝術工作者的巧手，將原住民特有的傳統文化，注入創新元素的現代工藝特色，將一般人眼中的廢棄物、漂流木，轉化成大自然贈與娜魯灣的禮物，藉此讓民衆從中了解原住民待人接物的熱誠、博愛及敬重大自然的謙卑、和平的精神。

吃喝玩樂娜魯灣 部落市集大冒險

娜魯灣是全國首座複合式原住民族商場，走一趟娜魯灣，處處充滿驚奇。小米酒、馬告、辣椒、飛魚干等原汁原味的原鄉部落新鮮「農特產品」令人眼花撩亂。而逛市集最有趣的應該就是討價還價吧！在娜魯灣殺價是講感情的，如果您是熱門熟路的熟客，店家會很直接給您較低的價格，或替您保留獨具原創性的「手工藝品」，所以不要忘記和店家多聊上幾句，您將有不一樣的收穫！此外在娜魯灣的店家都有各自獨特的烹飪秘方，因而每道原民風味「美食」吃起來都與印象中的原住民料理有點不同。

走入娜魯灣，您可以感受到文化與產業的相互結合，無形的文化藉由有形的商品廣為推展，讓寶貴的原住民文化更容易被瞭解與認同，也讓一般大眾與原住民原鄉部落產生經濟、文化與情感上的連結，並透過場域的轉換進而更瞭解原住民對自然萬物的尊重，以及對於祖靈的敬畏。

美味料理第一課 娜魯灣風味餐

只要輕嘗一口肯定會愛上它！來娜魯灣一定不可錯過馬告料理。馬告是泰雅語山胡椒的音譯，是原住民家庭餐桌上，不可或缺調味聖品，具有強身功效，其味散發出類似檸檬香茅的氣息，所以不是每個人都可以接受這樣的味道，但為了讓更多消費者接受馬告的特殊風味，娜魯灣特別研發出合乎一般人可以接受的口味「馬告風味鍋」，以原鄉部落的馬告（山胡椒）熬製而成的高湯，不油不膩，熱量低，娜魯灣將原鄉部落的傳統食材融入台式的創新作法，秉持吃得到健康、吃不到負擔的原則，所有套餐均未添加味精、鹽巴等人工調味料，活力充沛的馬告風味鍋不但散發神秘微妙的異國香調，健康又不失原住民族特色風味的料理手法，才是新世代飲食的新潮流。



不論是邦揅咖啡、各式花果茶，都呈現出濃濃的獨特部落風味。



「情牽99，愛在娜魯灣」以台灣原住民兼具力與美的舞蹈，傳達原住民的活力與熱情。

午後的約會 邦揅咖啡新推薦

現在大部分的人都愛喝咖啡，可以說是人手一杯咖啡帶著走，尤其是寒冷的冬天就是想要來一杯暖人心意的熱咖啡，咖啡不論香氣、靈活度、滋味、口感都很迷人！然而咖啡雖好喝，可是裡面的咖啡因，卻也是令人望之卻步的一個原因；但來到娜魯灣，你一定要尝尝低咖啡因的「邦揅咖啡」，這可是原住民特色美食之一。邦揅就是原住民阿美族人的意思，「邦揅咖啡」是日據時代遺留下來的豆苗，如此半野生有機豆，直到近5年才開始重新研發，整個烘培過程全部透過手工，且由於「邦揅咖啡」為低咖啡因，讓即使容易心悸的朋友，也能藉著這獨特的「邦揅咖啡」，品嚐到咖啡的香醇濃郁！

原藝重現 盡在娜魯灣

艋舺的娜魯灣商場連接原鄉部落的技藝與文化，直接將原鄉傳統編織、琉璃珠串、圖騰彩繪等帶到都市中，讓我們有機會認識，原住民族如何運用天然材料，加工製造出各式各樣的日常生活器具。原住民工藝強調手工製作，因此從原料的採集，整理到完成都是。手工藝是原住民古老的傳統技藝之一，更是祖先遺留下來

最寶貴的資產，在受到西方與台灣民俗的影響，現今的創作多會加上一些現代的元素，以求創新，但仍然會保留傳統的部分，其中圖騰與多樣的色彩是原住民重要的象徵，無法被取代。而娜魯灣手工藝品還有一項特色，就是客製化的服務，無論是海角七號的琉璃珠鍊或耳環等飾品，通通只要一頓飯時間，即可亮麗登場！另外，娜魯灣商場秉持著把原住民族祖先的智慧傳承下去這份使命感，設計各樣式的DIY體驗教育課程，希望大家能透過親自參與的經驗，進而瞭解原民文化的熱情與多元。

身體上的跳舞 心靈上的平衡

聽過清脆嘹亮的原住民歌聲嗎？看過隨著歌聲熱情起舞的原住民嗎？想要一同感受原住民的熱情親切嗎？不用懷疑，走進娜魯灣，聆聽輕揚旋律，看著舞者穿著傳統服飾，心無旁騖的擺動身體，眼神時如流波，時而望向遠方，隨著音樂轉身、扭腰，恰似對妳說：「來跳舞吧！」娜魯灣常會不定期舉辦各式原民特色活動，以期將精彩的原住民歌聲、舞蹈、生活、歷史典故等，融合於活動中，在娜魯灣綻放出璀璨動人的丰姿，與您同歡共樂！



艋舺 台北的一切風華與繁榮都從這裡開始

老城市被賦予新生命，注入了新元素，處處變得有驚喜！在現代化的台北市，呈現老態的「艋舺」在外人看來，充滿了好奇與神秘感。但2008年娜魯灣原住民族商場的成立卻為艋舺注入新活力。

娜魯灣原住民族商場，由台北市政府原住民事務委員會管理，為持續協助商場內的店家提升經營品質與競爭力，今年特別委託青創會提供商場輔導與行銷協助，藉以提升商場整體競爭力與知名度。

初期是以全程陪伴暨診斷輔導的方式來逐步強化商場的營運體質，再則透過舉辦經營知能課程，以協助商場各店家能循序漸進養成現代化的經營管理知能，以提升經營效率，進而提升競爭力。並透過專業顧問團隊提供整合性的輔導，以及多元化的行銷活動來掌握瞬息萬變的消費市場需求，進而擴增商機，提升知名度。好比說於七夕情人節前夕，舉辦「情牽99，愛在娜魯灣」情人節活動，活動當天以阿妹的娜魯灣情歌作為開場，其嗓音清脆響亮，同樣是原住民，想必選擇阿妹的歌是最能表現出原住民的味道與情感，再以接連不斷的原住民傳統舞蹈與歌

壓軸好戲「歡喜抽獎·A好康」活動，提供豐富獎品回饋支持原住民文化的民眾。

唱表演，炒熱現場氣氛，並帶領現場來賓互動，台上台下同歡共樂，最後在吟唱感人肺腑的「小鬼湖之戀」歌聲中結束本次活動！

擁抱娜魯灣 迎接未來

時光飛逝，娜魯灣兩歲了！今年的週年慶很不一樣，連颱風也來湊一腳，但就算風大雨大，也澆不熄娜魯灣的熱情，活力絲毫不減！所以今年的中秋，月兔不搗藥了，換來娜魯灣同心協力杵臼搗麻糬，讓大家越搗越麻吉！當然未來還有許多的挑戰等待著娜魯灣來克服，要如何挑戰不確定的未來，更需要秉持謙卑的心與卓越的眼光一步一腳印地走下去，並也殷切期望各位大朋友、小朋友能夠繼續參與娜魯灣的活動和給予支持與鼓勵，還有告訴您的親朋好友、左鄰右舍相招逗鬥來娜魯灣原住民族商場企桃喔！

娜魯灣原住民族商場位於台北市萬華區環河南路二段102號(捷運龍山寺1號出口，右轉西園路，左轉廣州街到底)距離龍山寺5分鐘路程，除每週一休息外，每日開放時間，從上午11點開放至晚上9點，歡迎您的蒞臨。

(文/王麒割)

部落格：<http://tw.myblog.yahoo.com/naluwan.webz/>

本專案由青創會承辦

艋舺

樂活新主張

Manka在歷史洪流中載浮載沉，並提供了許多漢人和原住民族交流的機會如今娜魯灣繼往開來，就是要把這份使命感傳承下去。

艋舺 凱達格蘭族語小船的意思。



地址：臺北市萬華區環河南路二段102號 電話：02-23087242
(捷運龍山寺站1號出口.右轉西園路.左轉廣州街到底)

Welcome to join us

部落市集

娜魯灣商場是提供原住民產業一個新的銷售平台，讓原住民的特色小吃、手工藝品與農特產品，在都會區能夠一飽口福、一覽無疑。

DIY 體驗教育

艋舺的娜魯灣，直接將原鄉傳統編織、琉璃珠串、圖騰彩繪等帶到都市中，讓我們容易認識原住民族的工藝文化。我們歡迎各學校團體機關預約參加DIY體驗教育或鄉土教育課程。詳情請洽詢官網 www.native.taipei.gov.tw

原民特色活動

艋舺的娜魯灣，讓您不必爬山涉水，也能玩到最原汁、原味、富原民特色的活動。週末夜也都有現場表演活動，歡迎您一起來同歡共樂，來艋舺必定不可錯過，艋舺的娜魯灣。

原住民特色活動



原鄉的部落市集



DIY體驗教育



THINK!

想擴大營運，又擔心通話和網路費用大幅增加？
想節省電話費，又害怕犧牲通話品質？

企業Ephone 以高品質滿足你上網及電話節費的雙重需求

台灣大電訊 企業Ephone

企業Ephone上網、通話E線滿足

針對企業設計的整合節費方案，為企業有效節省電信支出，提升營運效能，台灣大電訊與你打拼在一起。

· 可連接總機系統，不需改變話機撥號習慣

企業Ephone語音節費+10M/2M上網優惠

月租費	行動電話	長途電話	國際電話	市話
NT2,242元 可抵1,920元 通話費	約5折 NT2.94 元/分	5.5折	4折	7.5折

詳細專案說明請洽台灣大電訊業務人員，
企業客戶服務專線 **0809-000-809**
或上網 www.twmsolution.com

貼心提醒：1. 本專案月租費僅包含企業Ephone月租費及上網月租費，用戶須另申辦電路並給付電路月租費，相關電路之租用及資費等依提供電路服務業者之規定辦理。2. 用戶申辦本專案須同意使用24個月以上，本專案優惠期間為24個月，不可與其他優惠合併使用。3. 於本專案優惠期間內，以台灣固網企業Ephone服務撥打行動、市話、長途及國際，可享如下(以新台幣計價)：撥打-行動門號約5折，係指撥打包含2G行動電話、3G行動電話及PHS，可享優惠費率不分時段一律0.049元/秒「撥市話7.5折」係指撥打市話，可享優惠費率一般時段1.2元/3分計費，減價時段0.75元/10分計費；「長途5.5折」係指撥打長途，可享優惠費率不分時段0.01375元/秒；「國際電話4折」係指撥打國際電話，可享優惠費率依撥打至各地區之牌價4折計費。4. 本專案活動時間自即日起至99年10月31日止，申辦資格及限制須依台灣固網之規定，台灣固網保留變更或終止本活動之權力。

台灣大電訊「2009資策會 企業上網滿意度大調查」整體滿意度 NO.1 專業與服務領先業界，企業肯定才是真正的第一名



TWM Solution
台灣大電訊
Your Partner · Our Solution

全方位固網·行動·專業整合團隊 與你打拼在一起
台灣大哥大公司 企業用戶事業群

台灣大電訊 0809-000-809 www.twmsolution.com

利基型產業 工業電腦蓄勢待發

工業電腦(Industrial PC)早期是以工業生產製造流程中的儀器控制、機器設備監視與測試等為主要應用領域；隨著IT技術的快速演進，以及整合通訊、網路、軟體及光電等各領域的強大功能，讓工業電腦的相關應用持續擴張，與我們日常生活的每個環節緊緊相扣。

專訪南京資訊股份有限公司 吳宗寶董事長
國內第27屆創業楷模



高度客製化 品質與技術要求嚴格為 產業基本特性

繼17世紀的工業革命後，1946年問世的電腦，再一次徹底改變了人類的生活方式；隨著電腦硬體、軟體的功能一日千里，加上網路無遠弗屆的爆發力，沒有人能否認，電腦已經成為我們生活中不可或缺的必需品。除了使用個人電腦的文書系統打報告、用msn聊天、用outlook傳送郵件、玩線上遊戲外，環視我們生活中觸目所及的捷運讀卡機、自動售票機、自動提款機(ATM)、端點服務設備(POS: Point of Service)、多媒體資訊站(KIOSK)、博奕、網路儲存(Network Attached Storage)、數位電子看板(Digital Signage)、智慧型大樓自動化監控系統及

環境監控系統、樂透彩券電腦等，帶動了IPC產業蓬勃發展，「工業電腦」也逐步升級轉型成為「產業電腦」，人類與電腦共生的概念，更主宰著21世紀全球生活的新模式。

吳宗寶表示，一般電腦與工業電腦的技術核心在規格大致上是相同的，不過工業電腦經常被廣泛應用在醫療、通訊、軍事、產業自動化等領域，且機器往往必須長時間穩定運作卻不能中斷，因此工業電腦產品對於品質與穩定度要求極高，而工業電腦廠商更必須具備高度的技術能力，能夠提供系統供應商具高穩定性、高耐用性(耐熱、耐冷、耐濕、耐震)等嚴苛的主機環境，這是一般個人電腦或是伺服器主機所無法比擬的。



強大的研發團隊及一流的生產設備與環境，是南京資訊躋身世界頂尖工業電腦公司的核心關鍵。

除了對產品品質與穩定性的嚴格要求外，吳宗寶進一步分析指出，工業電腦產品往往具有某種程度的特殊需求，因此生產上也必須具備高度的彈性。一般而言，工業電腦具有以下特性：第一，少量多樣化、客製化訂作。工業電腦必須因應各行各業需求的不同，所以產生大量客製化的需求，加上使用的環境多樣化，硬體的選擇及軟體的設計都要配合當時的使用環境而考量，因此客戶的下單數量通常都不會太多，有時僅數百台左右，與一般電腦同一規格，一次生產數千、甚至上萬台的特性不同。但由於保持高度彈性與客製化的生產，因此產品單價高，毛利率遠優於一般消費性電腦產業。

少量多樣規格多元 量身訂作轉單不易

其次是產品的生命週期較長。由於工業電腦多為產業界使用，針對單一目的、環境及

設計提供特定控制的功能，加上系統轉換成本高，且產品多為客戶量身訂作，客戶通常會事先進行審慎評估與完整測試，一旦決定系統架構後就不會輕易更改，除了可避免成本增加外，以及考量零件汰換服務維修與整體系統的相容性，客戶往往不願冒著風險採用別家廠商新設計的產品，因此不容易轉單，營收也較穩定。

吳宗寶強調，工業電腦客戶在購買產品時，由於必須考量到系統整合的問題，加上產品本身的複雜度及價格，均比一般消費性產品高，因此客戶認證時間也較長。一般而言，開發新客戶約需3~6個月，有時甚至需長達12個月的時間，但若產品品質能獲得客戶肯定，再購率遠高於一般消費性電子產品。所以通過認證後，後續訂單便成為未來2至3年穩定的獲利來源。



嵌入式電腦版卡長卡



嵌入式電腦版卡短卡



此外，工業電腦所著重的嵌入式電腦市場，客戶多要求相同規格的产品可穩定供貨3~7年，因此比較不會受到CPU快速演進的影響，「工業電腦产品的生命週期通常可達5年以上，較一般傳統電腦講求速度配備、消費者追求時髦而產生的高汰換率截然不同。」

工業電腦應用廣泛 獨具利基

吳宗寶表示，工業電腦市場的目標族群與一般電腦業者不同，工業電腦產品銷售對象通常為系統整合商(SI)或是增值商(VAR)，較少直接銷售給最終端的使用者。目前，台灣工業電腦市場的產值已達新台幣200億元的規模，預估未來仍將以每年20%的比率持續成長，「但由於工業電腦技術門檻偏高，一般生產消費性電腦主機板廠商並無法輕易跨入，這就是工業電腦毛利率通常可達20~30%的關鍵。」

南京資訊創立於1980年，目前旗下擁有兩大事業群，一是工業嵌入式電腦群

組，包括工業用單板電腦、主機板、平板電腦、嵌入式電腦及書本型工業電腦。二是端點銷售機群組，包括POS銷售系統、POS電腦及掌上型資料收集器，各大便利商店收銀機、沖洗照片機、提款機等都屬於POS系統。30年來，南京資訊致力於創新科技產品，以領先的研發及生產技術並運用靈活的經營策略，成功的將產品行銷於全球各地，現在同時為英特爾與微軟嵌入式產品的夥伴，吳宗寶說，「整體來說，目前南京資訊的日本市場約佔30%、歐洲30%、亞洲40%，未來也將鎖定成長中的新興市場開發。」

吳宗寶說，電子產品大致上可區分為四大類型，第一，消費性電子產品，例如我們經常使用的手機、電腦、相機等，價格不高但市場競爭最為激烈；第二，商用產品，如顯示器、車用資訊娛樂系統、監視錄影系統等，價格雖然高於前述類型，但仍屬於高度競爭的產業；第三為工業電腦產品，第四則為軍事規格產品，「南京資訊目前將主力集中在第三、第四類型的產



銷售系統終端機



品與市場開發，但因軍規產品多用於醫療、航空等高精密科技，研發時間長、檢驗標準嚴格、投入資金最多，所以南京資訊現在的發展策略是先以第三類型產品的開發為主，並同步著手進行強化品質政策，朝標準最嚴格的醫療電子領域邁進。」

轉型 創造成長新動力

1980年成立初期，南京資訊原以個人電腦設計與製造為主；1990年，隨著全球個人電腦產業崛起，電腦走入家庭，成為一般消費品；個人電腦產業條件是量產、資源整合，廠商規模大者恆大，因此，就在個人電腦產業如日中天之際，吳宗寶決定再次轉型，由商用電腦、消費性電腦產業逐漸轉型至工業電腦與資訊的領域。2000年，於現有工業電腦產品線，再新增POS系統產品線，讓南京資訊從「零組件」供應商邁向「系統」產品供應商。

「轉型，對企業而言才是真正挑戰的開始！科技產業，幾乎每10年就會出現一次

循環，如果不做任何的轉型，即便是高科技產業，也會淪落為傳統的科技產業。」但是，「轉型一定要植基於企業核心相關領域，結合專業、人才以及策略，而不是盲目的轉型。」吳宗寶以10年一轉型的戰略，成功讓南京資訊呈現高成長的動力。

吳宗寶說，儘管每次轉型都會遇到一定的阻力與壓力，但唯有藉著不斷精進創新、紮根堅持，才能讓企業永遠保有高度的競爭力與戰鬥力。2009年南京資訊從眾多競逐者脫穎而出，勇奪「第19屆國家品質獎」，足堪證明南京資訊卓越非凡的專業與品質，也等於是對吳宗寶轉型策略的一大肯定。「南京資訊寧願做傳統產業的高科技，也不願意做高科技的傳統產業，如果等公司業績開始走下坡才來思考如何轉型，那就已經太遲了！」2010年，吳宗寶已摩拳擦掌迎接下一個10年的大轉型，瞄準更高階的醫療科技產業領域，也將創造南京資訊成為卓越科技、頂尖企業的無限未來。

(文/周美岑)

區域利基經濟發展 消彌景氣二次衰退疑慮

全球經濟朝溫和復甦 各經濟體成長力道不一

2010年上半年全球經濟明顯復甦，但各區域成長步伐不一致，以亞洲新興國家成長最快；而下半年受多數國家財政激勵措施逐漸退場，以及存貨調整的影響，全球經濟擴張速度將轉趨和緩。不過放眼全球金融市場，受到歐洲債信危機及中國大陸緊縮貨幣政策等因素影響，2010年上半年全球股市普遍下跌。第三季由於美國多項經濟數據表現不如預期，全球對經濟前景的疑慮增加，全球股市再度面臨修正，惟台灣、中國大陸及韓國逆勢上漲。景氣是否二次衰退的疑慮亦甚囂塵上。

依據環球透視機構(GI)預測，2010年下半年全球經濟成長將較上半年略微減緩，惟全年成長率仍達3.7%，明(2011)年將減緩至3.4%；檢驗主要區域的經濟數據，美國2010年第2季經濟成長率由第1季的3.7%減緩至2.4%，主因為企業存貨調整、進口增加等。而國際貨幣基金(IMF)最近表示，美國復甦速度確已減緩，GI亦下修對2010年美國經濟成長率預測，也由原先的3.1%，向下修正為2.8%。

全球主要地區及國家經濟成長預測

	2009年	2010年f	2011年f
全球	-1.8	3.7(3.8)	3.4(3.5)
美國	-2.6	2.8(3.1)	2.4(2.7)
歐元區	-4.1	1.2(1.1)	1.2(1.2)
日本	-5.3	3.0(3.2)	1.3(1.6)
亞太地區(日本除外)	5.2	8.1(8.1)	6.7(6.7)
中國大陸	9.1	10.2(10.8)	8.6(8.6)

註：()內為Global Insight Inc. 7月份預測值。

(單位%)

資料來源：Global Insight Inc, World Overview, August 15, 2010.

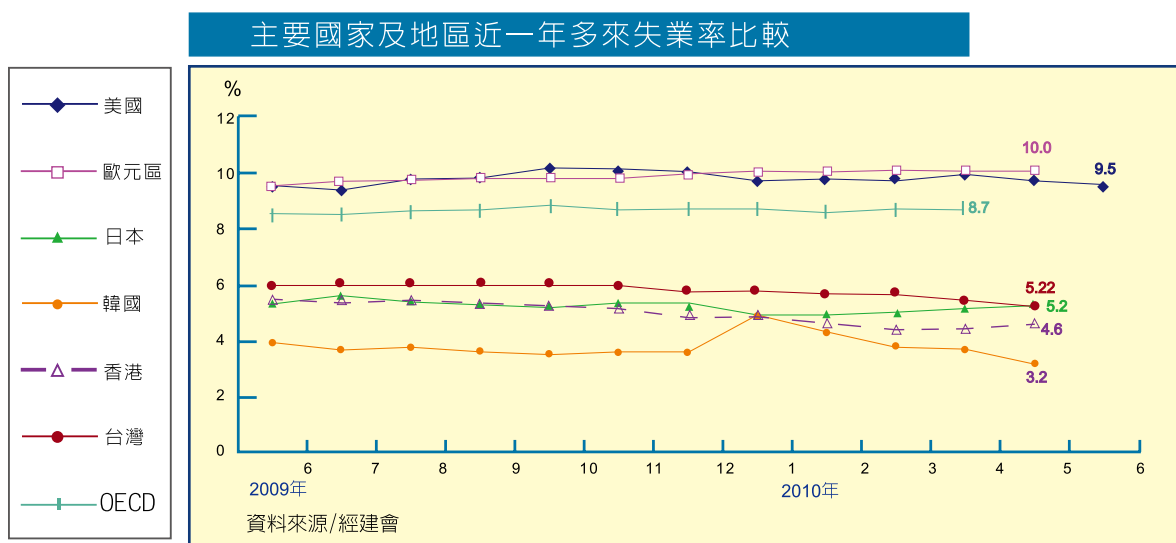
而飽受債信紛擾的歐元區，第2季經濟成長率由第1季的0.6%上升至1.7%，連續兩季正成長，主要原因乃德國經濟強勁成長3.7%，法國與義大利亦分別成長1.7%及1.1%所致。不過歐元區仍存在主權債信危機風險，加以主要國家實施財政重整政策，所以GI對歐元區成長動能保守估計，預估2010年歐元區經濟成長為1.2%。

對於亞太地區的國家，由於受惠於全球經濟持續復甦，該區域出口快速成長帶動經濟擴張。GI預測2010年亞太地區國家經濟成長率為8.1%，較2009年上升2.9個百分點，優於其他地區。其中，中國大陸經濟仍持續強勁擴張，另外亞洲四小國經濟將大幅彈升，其中，新加坡由2009年的1.3%劇升為2010年的14.9%。同期間，台灣亦由1.9%升為6.6%，香港由2.8%升為5.6%，韓國由0.2%升至6.4%。亞太等新興市場的崛起，成為金融海嘯後，消彌歐美經濟復甦的另一個引擎。

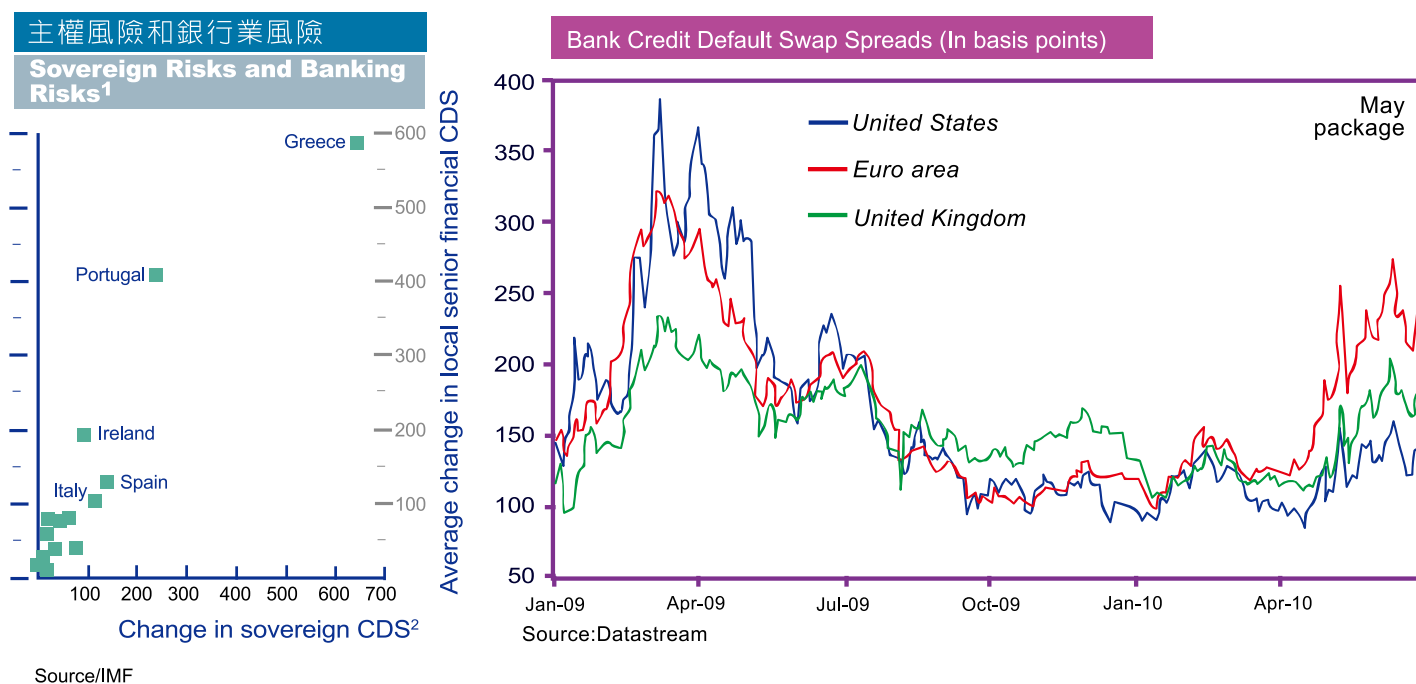
影響全球經濟成長的負面因子～歐美債信以及失業率

雖然新興市場的崛起帶動了一部分全球經濟的正向發展，不過，通貨膨脹率也是以外銷為主經濟體的致命傷。我們慶幸看到的是，中國的宏觀調控計劃性的控制經濟成長的變數之一，亞洲等部分經濟體亦適時的提出升息抑制通膨；唯歐美仍是全球最大的經濟體，其經濟成長的力道仍舊左右全球金融市場。而歐美經濟體目前仍有兩大挑戰：瀕高的失業率以及債信問題。

2010年第二季美國失業率微降為9.5%；歐元區持平，為10.0%；日本升至5.2%。由於各國金融曝險、公共財政負債，以及受國外經濟影響等程度不同，金融海嘯對美國、西班牙、愛爾蘭及冰島等國勞動市場衝擊較大。為有效推動經濟的發展，G20國家實行的財政刺激及自動穩定因子政策，在2009及2010年約保存或創造2,100萬份工作，減緩全球金融風暴對就業市場的衝擊。



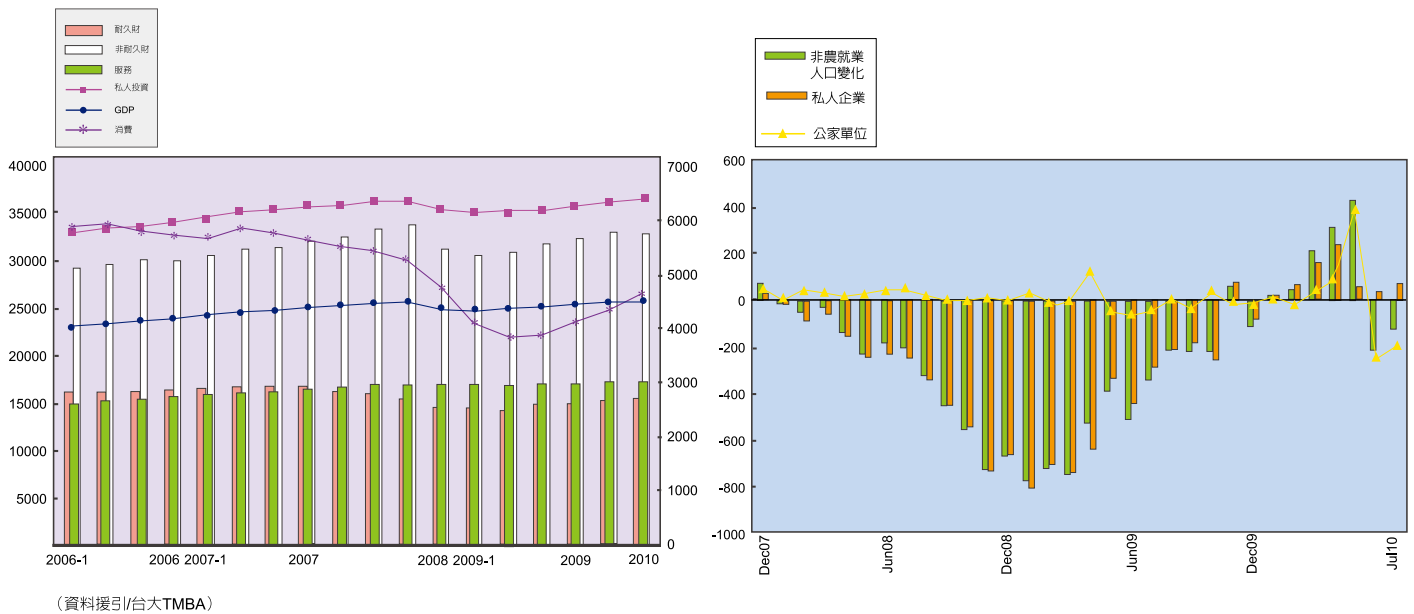
金融海嘯後，從財務的角度來說，歐美等先進經濟體等同進入資產負債表的調整。由於各個經濟體結構不同，與國外經濟串連的程度不同，一旦進入調整階段，產生的影響亦不相同。今年第2季的歐洲債信事件，除了希臘之外，南歐四豬（PIIGS）葡萄牙、愛爾蘭、義大利、西班牙、希臘等國主權債信問題浮上檯面，金融交易市場的CDS信用違約交換等利差迅速擴大，造成資金快速流動以及金融市場波動的問題；而歐洲主權債信問題掀開，將使得歐洲銀行負債清理較英、美銀行緩慢，近期各國紛紛進行壓力測試，體檢金融機構的風險承受性就是這個作為。此舉亦可能造成歐洲資金流動性減慢，亦為造成消費力減緩的原因之一。這也是主要機構多保守評估歐元區經濟成長率的主因。



最大消費國～美國，消費力真的一蹶不振了嗎？

次頁右上為美國自2006年以來GDP與消費各項因子及私人投資走勢圖，可發現消費數字已回到2008年高點，其中非耐久財消費受到雷曼事件之後才受挫，目前已慢慢回溫。不過美國對於服務的消費（佔消費總量的60%）遠大過於耐久財及非耐久財，這個項目並未嚴重衰退，這代表佔美國GDP比重最大的消費項目，在金融風暴後受創的程度不如想像般嚴重；唯佔私人投資超過1/3的住宅項目美國房市，雖金融風暴受挫較重，不過也已於去年第3季後進入反彈的走勢。

再看失業率的問題，雖歐美失業率居高不下，不過若將數據拆解為公家單位及私人機構來看，美國私人企業今年以來持續增員，非農就業人口近期表現不振主要原因是公家單位臨時性人力調整所致，就業市場亦不像輿論所言那麼糟，綜觀上述，全球景氣二次衰退或進入大蕭條的可能性不大。



執行風控資產配置策略 迎向經濟成長曙光

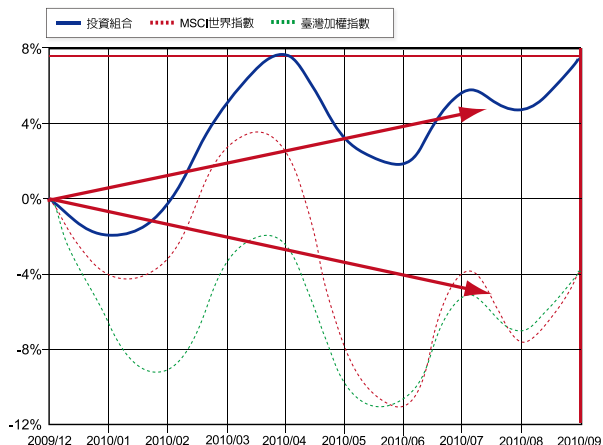
2010全球經濟復甦的基調已從過去較為一致性的走勢，逐步轉向各經濟體利基式的發展。從上述全球總體經濟分析其實亦不難發現今年上半年全球金融市場難有表現的原因。為了各國經濟體結構性的調整，筆者已於夏季刊載明『美元匯率變動將掀起區域經濟角力之爭』專欄，勾勒出平衡貿易、擴充內需為先進經濟體可能採取的策略，此舉「貨幣」將是先進國採取的手段及工具。匯率的波動當然直接影響全球金融的變動，讀者熟悉總體經濟的策略，將更能夠在資產配置上，規劃因應策略。

舉例來說，下圖一為一種投資組合與台股及世界指數今年以來迄9月為止的走勢。不難發現在今年上半年，國際金融進入調整期，投資組合則呈現相對抗跌且趨勢向上的走勢。拆解投資組合的內容如表一，可以發現為了因應金融市場不確定風險採用了60%債券作為核心部位，40%的衛星部位則防範二次衰退的可能性發生，故選用了民生必需品股、利基區域的中小型股做為配置，才能得到如圖一的效果。

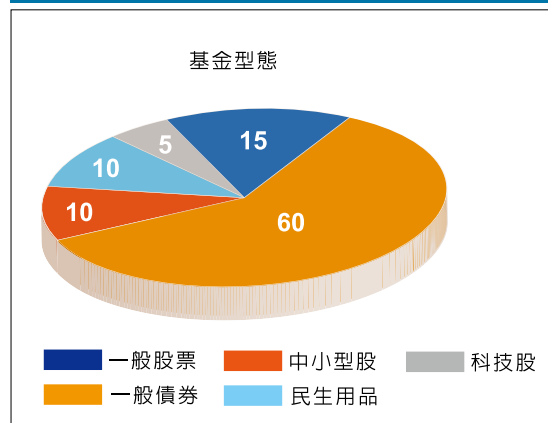
熟稔國際經濟的變化，對企業在經營的過程當中所遇到的：原物料成本變動、匯率波動的因應…都有助於保護企業經營成果。掌握國際金融脈動，制訂自身成本經營策略，讓企業成長的條件贏在起跑點。

(文/精宏投顧)

圖一 投資組合與全球金融市場比較



表一 圖一投資組合內容



鋼鐵頑童 綠築台灣

專訪世紀鋼鐵結構股份有限公司 賴文祥總經理
國內第32屆創業楷模

綠建築是地球資源永續發展重要的一環，而鋼構更是綠建築的核心要角，尤其近年來國際間地震等災難頻傳，鋼構建築具高韌性、高強度的特性與節能減廢、降低污染的的全方位環保概念，無疑將成為21世紀的建築主流。



賴文祥以「重情、重義、重人情甲義理」的處事哲學，創造出圓融的人生與事業的高峰。

萬丈高樓平地起 英雄不怕出身低

賴文祥生長於嘉義大林的務農家庭，一個窮鄉僻壤的小農村，正是台灣早期農業貧窮社會的寫照。即使家庭收入不豐、生活拮据簡樸，父親賴朝水依然相當重視子女的教育。賴文祥回憶，他的大哥與二哥在小學、國中時成績總是名列前茅，升學考試也都順利考取嘉南地區數一數二的名校，讓賴朝水相當自豪。但就讀省立嘉義高中的大哥在畢業前夕，疑似為情所困，竟然選擇以自殺結束年輕的生命，令全家人驚訝莫名、哀慟不已。賴朝水因此相當自責，「當初如果不讓他繼續升學，留在家裡種田，就不會發生這等憾事了！」

當時才小學一年級的賴文祥，對「生命」這兩個字雖然還有點懵懵懂懂，卻也不禁心緒浮動、抑鬱寡歡，開始「質疑」讀書的意義，「從此我變得有點『反骨』，很排斥念書，而父親自此也不再熱衷小孩的教育了。」

賴文祥自嘲，當年他就讀的班級只有38個學生，而自己的排名永遠在第36、37名遊走，「因為班上同學一個智商有問題，一個家貧又離學校遠，沒辦法經常來校上

課，只有考試才『一定』來，所以一個是『穩』贏，一個是『偶爾』贏！」

為了減輕家計負擔，國中畢業後，賴文祥就隻身前往台北三重，在親戚介紹的鐵工廠當學徒。那時的鐵工廠規模都不大，而且都是採「師徒制」的家庭代工業，設備不若現代化工廠完備，往往隱身在一個巷弄裡的住宅內。賴文祥說，學徒制的工廠通常是「一個將軍兩個兵」，老闆兼師傅，不但要提供外地來的工人食宿，還得傳授「功夫」，而學徒則一切從零開始，不論是清潔打掃、還是重工粗活都得做，「縱使現在回想起來那段當鐵窗學徒的生涯，還是有點辛酸，但確實也在那個階段培養出相當深厚的實戰經驗。」

牽手相扶 奠定事業基石

1980年，賴文祥開始三年海軍陸戰隊的軍旅生涯，也在這段期間認識了老婆陳杏雪。賴文祥說，當年警備總部向海軍陸戰隊借兵培養下士，自己被選上受訓後，先分發至觀音、林口等海防部隊擔任副班長，後來再轉調至竹圍海防班哨擔任班長，「在竹圍當兵時很喜歡在路上亂『虧』小姐，一個不小心就『虧』

到她了！」陳杏雪是竹圍人，每天都要坐交通車往返南崁上班，賴文祥對她產生好感後，三不五時就會在候車處「站崗」，看著陳杏雪上下班。有一天賴文祥心血來潮，騎著摩托車到南崁接陳杏雪下班，這個舉動終於打動了美人心，兩人感情迅速升溫。交往一年半後，兩人就「迫不及待」訂了婚，甫退伍就結婚，賴文祥打趣的說，「因為丈母娘太喜歡我，直誇我是難得一見的『將才』，才會一直『嘮叨』，『逼』著要我趕快娶她女兒，哈哈！」

婚後正值台灣經濟起飛，各地開始大興土木，房屋個案如雨後春筍般大量推出，鐵窗的需求也因此應聲而起。賴文祥在友人的邀約下，一起合夥開設鐵工廠，也踏出了創業的第一步。由於資金與人力並不充裕，為了節省人事成本，賴文祥趕工時，陳杏雪也會背著小孩一起出外幫忙，工作、家庭兩頭燒，在那個資源極度缺乏的年代，兩個人就這樣胼手胝足，一步一腳印打拼，也為後來的世紀鋼構紮下厚實的基礎。

個性爽朗的賴文祥，海派不矯揉造作、阿莎力又直率的個性，為人心直口快，嗓門大，雖然總是給人很「土」的第一印象，但恪守誠信的作風，讓他的人脈如放射狀般倍增成長。

土狗精神 越挫越勇

1987年賴文祥與朋友在觀音工業區租地成立「世紀鋼鐵廠股份有限公司」，賴文祥謙稱，世紀鋼鐵是最典型的「土狗型」企業，沒有富爸爸、富媽媽、高學歷撐腰，卻能憑恃著台灣土狗精神，面對多次接踵而至的經濟危機「挑釁」，「能力不

足，就用時間來彌補，體力不足，就用意志力來抵抗。」這種苦幹實幹、硬頸求勝的毅力，就是世紀鋼構「百煉成鋼」的軟實力。

2008年正式掛牌上市的世紀鋼構，是近10年來台股中唯一新上市的鋼鐵公司，賴文祥回憶多年前申請上市的過程，依然莞爾而笑，「錢是創業初期最令人頭痛的問題，記得世紀鋼構剛成立的時候，每天只要過了三點半，我就會大大的喘一口氣，『還好今天沒有跳票！』」但籌錢終究不是解決財務吃緊的根本之道，「何不印股票來換鈔票？」賴文祥突然「異想天開」，在沒有縝密的規劃下，開始委託專業機構進行輔導、包裝，「莽莽撞撞就送件了！」當時業界還笑謔嘲諷他，「瘋子，鐵工廠怎麼可能上市！？」最後，「當然是狼狽的遭到退件。」

雖然遭逢重大挫敗，但賴文祥並不氣餒，「因為世紀鋼構是土狗型的企業，土狗之所以能成為偉大的狩獵專家，就是因為擁有過人的毅力與不屈不撓的忍耐力。」賴文祥開始致力於世紀鋼構專業的精進，「要以超越客戶要求的水準，提供客戶高附加價值的技術。」1994年世紀鋼構承接了台積電8吋晶圓廠的鋼構工程，由於高科技公司對廠房要求極為嚴格，而且技術門檻高、完工工時又短，當時國內最具指標的中鋼已經放棄此案，日本業者也裹足不前，賴文祥把握住這個千載難逢的機會，一舉打響世紀鋼構在鋼構業界的名號，其他科學園區的廠房興建案也開始陸續湧入，將世紀鋼構推上另一個新高峰。

2000年台北縣政府行政大樓竣工，奠定了世紀鋼構在公共工程領域的基石，「世

紀鋼構最大競爭優勢，在於擁有垂直產業整合能力，而且機動性極強，從晶圓廠到住宅與公共工程等，已經累積相當雄厚實力與經驗，每一個作品都是世紀鋼構成長的軌跡。」

命運多舛 堅強走出人生低潮

「剛在三重創業時，大概是我人生最慘澹無助的時刻；」大女兒在一歲多蹣跚學步時，步履始終不穩，賴文祥起初認為小孩學走路時左搖右晃應屬正常現象，也不以為意，但後來發覺大女兒顛跛的程度太過異於常人，在友人的建議催促下，送醫檢查後才發現原來她患有先天性髖關節脫臼，經過手術復位，包了6個月石膏之後，才逐漸穩定恢復。

賴文祥的大兒子也選擇在這個時候報到來「搗蛋」，但是老天爺卻對他開了個玩笑，大兒子竟罹患先天性唇裂，也就是俗稱的「兔唇」，並且合併十分嚴重的顎裂與缺顎。經過6次手術進行修補，如今雖然還留有術後疤痕，但就外觀而言，已與常人無異了。

然而，老天爺似乎對賴文祥一家人不怎麼眷顧。就在老婆坐月子、大女兒復健期間，賴文祥從三重住家前往新莊工作時，竟然在途中發生車禍，在被送至醫院時，已經有瞳孔放大以及輕微腦震盪的跡象，只好再緊急轉院至台北馬偕醫院，「所幸那時年輕力壯，復元能力較強，經過一個禮拜住院修養，傷勢就沒什麼大礙了。但當時一家人都在住院，連繳水電費都要挖撲滿『湊』零錢的窘境，現在回想起來，還是滿感傷的。」

賴文祥說，由於他們夫妻倆都沒讀什麼書，所以特別重視子女的教育。如今大女兒

已經從英國拿了個「洋碩士」衣錦返鄉，大兒子在今年8月剛入伍，未來也計畫前往日本深造，「總算沒讓我失望，」語間甚是得意，「當初是半強迫『連拐帶騙』，才把大女兒『逼』到英國讀書，但每次聽見電話那頭的哭聲時，其實我也是蠻捨不得的。」但是，「盡我所能，趁現在自己才50多歲，在經濟上還能給他們支撐，能讀多少算多少，總比留錢給她們好吧！」賴文祥也期望兒女學成歸國後，能在職場上磨練一陣子，再回到公司從基層做起，學習培養經驗與專業，為日後接班儲備更豐沛的能量。

有人說，小孩會自己帶財庫來，而賴文祥的小天使們確實也為他帶來好運，讓他擁有頑強抵抗生命困境、走出人生低潮的勇氣與力量，帶領他的家人衝破一次又一次的人生風暴，踏上風平浪靜的坦途。

(文/李銘鈞)



揉合時尚與環保的建築新浪潮



專訪總會團體會員

茂系亞股份有限公司 饒允武總經理

森林肩負著重要的水土保持功能，而為了保護森林資源，台灣早已明令禁止濫伐天然林；然而，台灣的竹材資源豐富，加上竹材生長速度較快的特性，以竹代林的概念在產業運用上也隨之興起。竹材經過新的研發技術與創新突破，不僅提高了竹材的附加價值，更有助於生態保護與綠色產業並存的終極效益。

環保新生態 健康綠建材

據工研院研究指出，在地震頻繁的地區使用竹材作為地樑或屋架，使用量只要木頭的四成，即可達到相同耐震效果。此外，和木材相比，採伐竹子所需消耗的能源只有四分之一，與混凝土相較，更只有八分之一。竹子擁有旺盛的生命力，平均只要4~5年便達成熟期，即可以砍伐利用，而其地下莖新芽又接棒綿延生長。饒允武說，「伐竹要遵循『存三去四不留七』的原則，因為4年生的竹材容易生蟲蛀，收縮率大，會影響製品，而超過7年，則因太成熟而質硬，不容易砍劈，且在編製時容易斷裂。」但是，相較於樹木動輒需要數十年的生長期，竹林應該是大自然恩賜人類最珍貴的森林寶藏了。



茂系亞以最自然的設計工藝，呈現竹子的個性與價值，創造出無數唯美絕倫的生活空間。

國際知名電腦廠商「華碩」於兩年前推出一款採用竹皮外殼的環保概念型筆記本電腦-Asus Bamboo Computer，竹皮則來自茂系亞的創新科技與人文內涵，饒允武說，竹皮外殼將大大降低電腦報廢後對環境造成的污染，是科技與環保的一大突破，而產品的發想與研發，都是茂系亞與華碩一起努力的，雖然茂系亞並非代工廠，「但是竹皮專利可是茂系亞獨一無二的秘密法寶。」

饒允武表示，竹產業是典型的傳統產業，而且以竹子為建材其實有不少的困難，其一是容易發霉，因為竹子內含高澱粉質，一旦與空氣濕氣結合，容易潮濕發霉。其二是單向的紋理纖維，與木頭經緯交錯的纖維不同，較木頭容易變形，「幸運的是茂系亞透過工研院的協助與輔導，突破竹子薄片化工法的技術，再運用塗料成功解決發霉與變形的惱人問題，也取得了20年的專利權。」

投入環保議題 追求健康居住環境

台灣第一次竹產業起飛是在1980年，當年竹編器具蔚為風行，但大陸挾其低廉的原料與勞工，迅速取而代之，讓台灣竹編產業一度沉寂。第二次則是1999年，當時台灣掀起一片「竹碳」風潮，「竹碳」不僅可以養生，還可以淨化空氣及水源，也應用到生活中如襪子、寢具用品、洗髮乳、沐浴乳等用品；茂系亞則藉此機會發展竹地板產業。

儘管創業需要十足過人的勇氣，但是「腦筋清楚、思緒敏捷的人是無法創業的」，饒允武幽默熱情，弟弟內斂穩重，僅管個性南轅北轍，但在弟弟的堅持與苦口婆心勸說下，饒允武毅然放棄了人人稱羨的電子新貴頭銜，為茂

系亞創造出一加一大於二的成績，也開創出環保建材另一番新視野。

「在原料採取、產品製造、應用過程和使用以後的再生利用循環中，對地球環境負荷最小、對人類身體健康無害的材料，稱為『綠建材』。」這是1992年國際學術界為綠建材所下的定義。而茂系亞更是全國唯一同時取得綠建材標章中的『生態』及『健康』兩項認證的建材廠商。生態綠建材是指可循環、永續經營特性之建材。健康綠建材則是針對「木質板類建材」及「塗料類建材」做測試，如甲醛(HCHO)及總揮發性有機化合物(苯、甲苯等)。

市面上以竹為建材的廠商並不多，加上用心經營品牌的商家少之又少，由於竹建材的高單價，也引來許多黑心商家，不斷進口低單價的大陸竹材充當仿冒品，為茂系亞帶來不少困擾；因此，今年9月饒允武決定將茂系亞的LOGO設置於產品上，讓消費者能夠一眼辨明服務廠商，進一步杜絕仿冒自家產品的事件。「茂系亞致力竹建材的開發將近10年，不斷努力創新顏色與紋路，目標客群則鎖定金字塔頂層高消費者，因為願意大手筆裝潢的顧客一定會指定設計師，所以目前茂系亞的主要營收來源以設計師所帶來的消費客群為主。」

茂系亞創立以來即堅持打造綠色環保的居家環境，並徹底改變傳統建材產業經營模式，以「追求健康、擁抱財富、響應環保、愛護地球」的精神來建立品牌、提升品質，不斷的突破傳統舊思維，推出一系列環保地板、竹地板、甲醛消除工程等產品，提供健康無危害的環保綠建材，帶動生活空間與居住品味的全面升級，更創造出自然生態與科技人文和諧共生的樂活新世界。

(文/周美岑)



「青禾創意設計」 專利環保綠牆獲創業大獎

七年級女生吳佳怡勇闖綠化市場

隨著節能減碳與都市綠化議題廣受重視，七年級生吳佳怡看準綠化商機，組隊參加教育部創業競賽，成立「青禾創意設計」公司，針對綠美化的垂直空間環境進行設計，不僅獲得大獎，也成為最佳的都市綠化實踐者。

談到參賽後的收穫，吳佳怡的口吻中盡是感謝，也非常珍惜至今的成果，「透過這些具體實踐的過程，可以將很多以前在課堂上學到的知識加以融會貫通，也可以透過夥伴們彼此的腦力激盪，發想很多自己從未想過的創意點子。」

學以致用 獲教育部肯定

在崑山科技大學主修空間設計的吳佳怡，求學過程中，對景觀造景特別有興趣，畢業後留在學校擔任教授助理，也經常把握機會與教授交換關於綠化、環保的想法。

98年教育部為縮短大學畢業生與就業市場間的落差，舉辦創業競賽，鼓勵畢業生提出創業計畫。教授看出吳佳怡的潛力，鼓勵她組團參加，果然，吳佳怡與其他同學組成的「青禾創意設計」公司，以獲得專利的「垂直綠牆模組」一路過關斬將，擊敗台大、清大、交大等國立大學創業團隊，在全國45隊參賽隊伍中，榮獲文化創意類前5名，並獲得創業基金35萬元及競賽獎金50萬元。

植生杯讓垂直綠化更簡單

青禾創意設計主要是因應生態環保、節能減碳的概念，運用專利改良的「無土環保介質」為基礎材質，搭配專利綠牆模組，以垂直綠牆整體規劃設計、垂直綠牆模組銷售為主要營運項目。

吳佳怡指出，目前垂直綠牆還是以堅固、安全為重點訴求，而施工便利性、維護管理及組裝後的視覺品質，則成為大眾在選用此類商品的重要指標。

目前市面上綠牆產品陸續出現，不同廠商都有各自的說法與看法，單價也是有高有低。儘管如此，吳佳怡對自家產品非常有信



青禾垂直綠牆不僅可應用於建築立面外牆，也可依客戶需求量身訂作，提供短期展覽活動的綠化服務。

心，表示他們所研發的客製化無土環保盆栽組合結構，秉持著尊重人與自然的理念，不掉土、不弄髒環境，讓綠牆可以長期保存，跟市面上現有的綠牆產品比較起來，有極大優勢。

青禾創意設計所研發出的環保植生杯，今年甫獲得2010年美國匹茲堡發明展青睞，主要概念是以無土化栽植，讓病蟲害發生率減低，且吸水速度快、保水度高，在溫度28-30度下，保溼度可長達4天之久，而無土植栽亦使澆灌水源能保持乾淨，可循環再利用，此特性也讓垂直綠牆可直接搭配水幕，增加商業空間應用機會。

此外，青禾創意設計所使用的模組化組裝系統，也讓使用者在植栽更換上更容易。在植物選用方面，他們也針對不同環境與空間條件作評估建議，以好照顧、生長狀況適用為主，像是常見的黃金葛及白玉粉黛葉，能淨化揮發性有機汙染物，在室內二氧化碳濃度50-700ppm範圍內，仍有淨光合作用，可有效降低二氧化碳濃度。

著重推廣 持續研發

為突顯產品的優異性與特殊性，青禾創意設計在推廣銷售時，會用許多實驗數據及量化圖表來取得客戶的信任。公司裡的每一位員工，不管職位高低，都肩負公司業務的角色，需要帶著產品去拜訪相關產業業者，讓更多人認識綠牆產品。

吳佳怡表示，公司目前進駐在台南崑山科技大學，在南部推動綠化產品相較北部困難許多，南部廠商對價錢的接受度也不比北部有彈性，但吳佳怡認為初期著重在推廣，因此，「現在我們就是先什麼都做，什麼都接，等穩定了，再來調整腳步。」

創業至今，吳佳怡和她的團隊從未間斷過創新研發的腳步，「我們都會先各自去找資料、研究，然後再把想法提出來討論，共同做出我們大家理想中的產品。」吳佳怡說，目前他們所推出的產品，差不多已達到他們心中理想狀態的70%左右，未來他們將持續研發，不斷改良，推出更多能將綠化環保與景觀規劃完美結合的產品。

人才與團隊是創業的根本

年紀輕輕就踏上創業路，自己當老闆，吳佳怡說，「很多人『虧』我這麼年輕已經是總經理了，錢應該賺很多吧！」其實，只有吳佳怡自己知道，這只是一個頭銜，在光環的背後，有太多困難需要面對，「我覺得創業初期，很多東西都得靠時間和金錢去換，我們公司的服務又與植物活體有關聯，一天只有24小時，總不可能要植物一夕長大吧！因此，時間對我來講是最大的壓力，做這一行，需要比別人有更多耐心。」

吳佳怡也強調團隊的重要，她表示，雖然她的創業過程有老師及學校同學的支持，但還是有很多人不好看她的想法及作法，所幸有團隊夥伴一起努力，雖然士氣受到打擊，也還是能咬牙撐下去。

她以過來人的角度建議創業者，一定要重視創業團隊的培養，「員工和團隊才是公司的根本。」她認為，「縱使有錢，買到的或許只是『工』，而不是可以共患難、一同幫助公司解決問題的人。」

另外，她也推薦創業者可多尋求政府及相關單位的協助，「經濟部中小企業處的創業顧問給了我很多寶貴的提醒，而青創會的創業課程，也讓我的創業之路走得更有方向！」
(文/洪珮晴、廖韻奇)

本會承辦經濟部中小企業處「婦女創業育成網絡計畫」輔導個案

中興

觀光工廠系列之二

耕耘希望 收割幸福

專訪聯米企業股份有限公司 劉德隆、莊麗珠伉儷
國內第32屆創業楷模、創業相扶獎

「春耕、夏耘、秋收、冬藏」演繹著中華文化特有的民族鄉情，也蘊涵著傳統農業社會的生命力；但隨著時代變遷，農地裡「長」出高聳的摩天大樓與高科技廠房，也標誌著農業社會型態逐漸式微的宿命。聯米企業以科技進階傳統農業，創造出現代與「古早」交融的米食文化，期盼以「中興穀堡-稻米博物館」為起點，延續稻米的歷史與文化，引發大眾的懷古幽情，進而改變台灣農業的未來。





生產最好吃的米，讓每碗飯均是幸福美味的開始，是聯米企業永不妥協的堅持。

用心深耕 讓每一粒米都看得到感動

17年前一句「有點黏又不會太黏」的廣告詞，在台灣刮起一陣「中興米」的旋風，如今「中興米」在台灣包裝米市場上已獨占鰲頭，讓同業難望項背；劉德隆說，「聯米企業領先同業的關鍵除了重視人才的培育訓練、運用最先進的科技儀器外，最大的差異與優勢就是品牌多角化經營。」聯米企業結合「中興米」旗下多種品牌做輔助行銷，例如優健長米、鍾愛一生、夢美人等，都是品牌多角化經營的代表作，「唯有以多品牌策略做市場區隔及市占率的提升，才能滿足消費者多樣化的需求，進而鞏固企業多元化的發展。」

隨著台灣飲食習慣逐漸西化，麥當勞、肯德基全面攻陷新台灣之子的味蕾，取代肉圓與魯肉飯，成為年輕人的主流食物。尤其傳統家庭主婦搖身一變成為職業婦女，忙碌的生活讓現代人漸漸遠離廚房，加上飲食型態的多元化，吃「飯」的人口越來越少，也造成國產稻米消費量逐年下降，莊麗珠說，「人年均用米量從20年前的100公斤，驟降到現在的48公斤，加上務農的農民多已年邁體衰，年輕人接棒意願又低，台灣農業發展已產生斷層現象，

這是一個產業的警訊，更是一個文化的危機！」

米食在華人的世界已有7000多年、在台灣也有400多年的悠久歷史，全世界超過55%的龐大人口以稻米為主食，但隨著飲食文化與農村風貌的改變，新一代年輕人已經體會不到「鋤禾日當午，汗滴禾下土；誰知盤中餐，粒粒皆辛苦。」農民頂著烈日、酷暑，辛勤耕作的景象，「因而導致人們逐漸失去對稻米的感情與台灣這塊土地的認同。」莊麗珠有感而發的說，「『中興穀堡-稻米博物館』的設立，就是希望能重新喚起人們對稻米的感情，找回吃米飯那種幸福的感覺，將源遠流長的米食文化傳承下去。」

文化到位 細味歷史

日本京都有許多百年以上傳統的工藝世家，不僅保留了傳統的精神，同時也賦予它一些新的生命，連結現代的時尚風格，讓藝術在不同的年代，也能讓人獲得新的認識及體驗，例如2004年成立的金澤美術館，近3年來就吸引高達400萬人次觀光客來訪，成為日本最受矚目的人氣觀光勝地。劉德隆與莊麗珠深深被異國

文化的魅力折服，萌起為台灣稻米文化發聲的念頭；2008年聯米企業積極導入經濟部工研院輔導觀光工廠列車及專家學者的協助，2010年1月15日正式開幕，莊麗珠說，「『中興穀堡』以台灣地方特色的精緻休閒產業深耕在地文化，自開幕至今已經有超過20個國家的遊客到訪過『中興穀堡』，主力則來自同文同種的中國大陸；在沒有廣宣的包裝下，現在每個月約有2萬人次造訪，未來預估人數還會再飆高，可見文化結合知識、創意、娛樂所爆發出來的感染力與影響力！」

「中興穀堡」是全球繼日本、德國、菲律賓、馬來西亞之後，全世界第五座稻米博物館，「而且是亞洲第一座私人企業設立的稻米博物館！」莊麗珠驕傲的說，「中興穀堡」不僅紀錄了「中興米」與「米」的歷史與文化，也保留了台灣人韌性、刻苦的「水牛精神」，更是台灣社會與經濟成長的縮影。

有屋又有田 玩米樂無邊

「中興穀堡」內迎接遊客的是一幅「拾穗」的畫作，莊麗珠說，「稻穗哲學的原理就是稻穗越飽滿，腰彎的越低，希望遊客一踏入博物館，就能與這幅畫產生共鳴，激盪出飲水思源的感恩心。」「中興穀堡」裡除了設置全台灣最頂尖的品管中心，展現稻米現代、科技化的製造過程外，也陳列早期台灣人力農業時代的割耙、犁鋤耕具、碾米機具，詮釋著聯米企業家族百年來對稻米的堅持與熱情。

除了靜態陳列展示，遊客還可以在體驗教室發現「玩米」的樂趣，包括爆米香DIY古早味體驗、碾米、利用稻梗編織出稻草人、袋子、小動物等童玩草編，動手搓湯圓、做元宵、搗麻糬、做飯糰等也是超夯的人氣活動。此外，「中興穀堡」更蒐集了台灣四大稻米產區（彰化平原、桃竹平原、嘉南平原及花東平原）的地質



中興穀堡用稻米記錄台灣的生命力，藉由「玩米」體驗米食DIY的樂趣，傳承稻米的歷史與文化。

土壤，讓遊客親自去比較各地土壤的差異性。莊麗珠說，土壤、空氣、水是稻米的生長元素，河流是大地的母親，濁水溪是「中興米」的發源地，聯米企業位居濁水溪的得天獨厚地理位置是其它地區無法複製的，「中興穀堡」旁邊的4畝樂活田園，除了可以讓來到這裡參觀的遊客看到稻米從插秧到結穗的成長過程外，也訴說著聯米企業在濁水溪的滋養下，孕育出優質「中興米」的豐收故事。

「中興穀堡」內俯拾盡是「無孔不入」的「米元素」，各式以「米」為主題的商品，讓人目不暇給，處處都可見到「堡主」的創意與用心。除了販售「中興米」的各式包裝米、用稻米為原料製成的牛軋糖等周邊產品外，以米製成的化妝水、面膜及防曬乳等保養品更是令人驚豔，「喔，原來米也可以這麼科技！」莊麗珠說，「米糠過去被視為農業廢棄物，但它的營養價值很高，聯米企業希望能把米食科技化，所以現在已經與食研所、穀研所等單位合作，著手研發從米糠萃取防癌物質；此外，聯米企業也和屏東科技大學合作，嘗試加入γ及膠原蛋白等物質，開發紓壓米及美容米，營造出養生、自然的味道，讓消費者吃出健康與美麗。」

細節就是關鍵 把簡單的事做到好就是不簡單

「中興米」是台灣第一家將稻米的副產品-粗糠作為烘穀原料，也是唯一將粗糠作為再生能源的糧商，而且「中興米」更自日本引進「無洗米」整廠設備，透過精密淨洗過程，去除米糠粉殘留物，成為國內

首家生產無洗米的廠商。莊麗珠說，「用粗糠當燃料每年可減少60萬公升柴油的使用，以及4000多公噸二氧化碳的排放量，無洗米更是台灣糧商的創舉，大量降低了家庭洗米水汙染河川水源的問題，這就是聯米企業長年追求美味、健康、環保與幸福的訴求，希望能以節能減碳重新定位米食的新文化。」

為永續台灣稻米產業，創造農民收益，以提升精緻農業的品質與發展，聯米企業於2002年成立產銷班，其所生產的「彰化濁水米」於2009年通過日本政府537項最嚴苛的檢驗，打破台灣農業歷史，成功外銷日本，成為台灣唯一上架日本超市的米。劉德隆說，產銷班是聯米企業成功的重要關鍵，由於農民的耕種技術、觀念提升，生計獲得保障，不僅稻米品種更加優質、多元，也是聯米企業取得台灣最好稻米的堅強後盾。

台灣稻穀種植面積已從40年前的75萬公頃，降為現在的27萬公頃，莊麗珠說，成立「聯米文化基金會」就是希望能以最實質的行動，鼓勵國人多吃米飯以及推廣認養契作稻田、創造土地復耕、縮短食物里程、減少溫室效應，藉此達到「吃飯救台灣、減碳救地球」的目的。「聯米文化基金會」於今年8月推出「全民皆穀東、認養一畝田」活動，認養10坪耕地面積一年僅須3,600元，就可以獲得30公斤優質米的回饋，莊麗珠說，希望能藉由愛心認養，直接創造農民的收益，串起一個與農民成為「一家人」的概念，也歡迎認養者捲起褲管，赤腳踏上田埂，親身體驗傳統稻作文化與學習農民呵護土地的熱情，但是，千萬不要忘記向辛苦的農民們問聲好，「阿伯，咱們家的稻子長得怎麼樣了！」
(文/李銘鈞)



專訪宜蘭縣青創會理事長
博士鴨畜產品實業有限公司
林政德總經理

觀光工廠系列之三



正港天下第一味

蘭陽平原，早期為平埔族噶瑪蘭族生活之地，城鄉間分割成塊狀的水田與藍天相互輝映，遠方浮出海面的龜山島與近處的農舍，共築城鄉之美。而冷泉、溫泉、山林、農田、河川與海岸，如此豐富的景觀，不僅造就出獨特的人文氣息，也造就了宜蘭獨到的養鴨產業，所衍生出來的鴨類醃漬食品，更是全台獨一無二的在地特色。

噶瑪蘭的鴨賞達人

台灣有養鴨王國之稱，尤其在雨量充沛、溪澗和池塘特別多的蘭陽平原，更造就出興盛的養鴨業，所產的鴨隻肉質鮮美，堪稱台灣之最。為了長久保存鴨肉的新鮮度，聰明的宜蘭人想出了將鴨肉醃製、煙燻的好方法，因而創造出聞名全台的「鴨賞」。鴨賞可說是宜蘭最具代表性的名產，但由於缺乏企業化的生產與管理，使它的發展成果不若同為蘭陽名產的蜜餞，「要突破目前的困境，唯有朝向企

業化發展，並配合市場趨勢，才能使鴨產業更蓬勃發展。」但隨著社會進步，環境變遷，環保意識抬頭，河川地不能飼養鴨隻，加上年輕人遠離農村，漸漸使宜蘭縣養鴨數量遞減，養鴨型態也因此朝向精緻化發展。

嘉義農專出身的林政德，學的是農業經濟，過去擔任農委會輔導各農民社團的人員，加入五結養鴨中心後，專責把研發出來的鴨肉加工技術，轉移給民間。由於工作之故，林政德對於鴨肉的產銷深具信

心，認為鴨肉在台灣家禽市場上，不應該只是目前的景況，因此決定投入鴨肉加工品市場，把研究室的加工技術發揚光大。

1997年，林政德於羅東成立第1家博士鴨專賣店；2006年，與農委會畜產試驗所產學合作，進行「鴨滷味之開發」，隔年獲得「鴨胗與鴨翅之滷味配方」技術移轉。2009林政德為響應宜蘭縣推動「產業觀光化」、「創意生活化」，帶動宜蘭地區觀光經濟產業的發展，體驗宜蘭文化創意的多元魅力，斥資於宜蘭縣五結鄉成立佔地300餘坪的觀光工廠，讓遊客在遊玩之外，還能歡賞鴨肉製品的相關流程以及瞭解鴨賞的秘密，更可以到體驗台灣養鴨史的點點滴滴。

走趟博士鴨 保證讓您成為鴨博士

林政德跨足設立觀光工廠，藉由開放工廠觀光，讓遊客參觀生產線，不但掃除一般民眾對鴨即是不衛生、不科學的刻板印象以外，甚至設立一個「鴨博物館」，除了將養鴨技術、養鴨文化以及鴨料理的歷史，寫成源遠流長的文獻外，更收集了許多鴨故事、鴨俚語，錄製成40分鐘的錄音帶，致力推廣「鴨文化」。

林政德說，「除了給消費者吃、買的滿意外，更要給消費者『知』的權利。」所以，到博士鴨不只是買東西，更是買到安全與衛生。博士鴨也不斷與異業結盟，推出宜蘭等路群聚網，因此於2008年獲得經濟部中小企業處頒發「優網獎」；2008年及2009年再度獲台灣觀光特產協會「台灣百大觀光特產」及「宜蘭十大伴手禮」認證，成績斐然。

鴨賞是宜蘭最具代表性的特產，不僅歷史悠久，聞名全省，遊客一到宜蘭無不提一隻鴨賞做「伴手」，所以特產店遍佈全縣。林政德創立博士鴨品牌後，為了滿足廣大消費

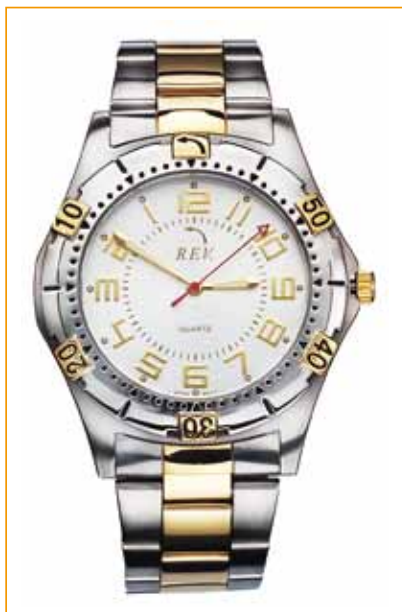
者，開始重新研發各式鴨系列產品，並以革新傳統鴨賞為出發，堅持不用淘汰鴨，改用肉質最細緻豐腴的北京鴨，且比照CIS水準的電宰、料理、包裝程序生產鴨賞，目前在宜蘭已有7家鴨賞專賣店，而且是第一個把科技配方導入鴨賞製作的發明人。

由於過去鴨賞的製作一直停留家庭生產模式，並給人鹹又韌的感覺，博士鴨承襲傳統，創新科技化的鴨肉新型產品，無論包裝、設計、製造過程、風味調製等皆是兼具色、香、味、美的傑作，而成分營養的考究，則是完全不同於古法鴨賞。林政德更不斷研發新式產品，包括牛蒡卷、鵝肝卷、博多卷、鵝醬火腿、鴨肉串、黑輪等多元化產品，不僅式樣眾多，多層次的口感與風味，也征服了消費者挑剔的味蕾。

為配合新時代忙碌的工商社會的消費市場導向，博士鴨也開發出一系列免蒸、免煮，打開即可食用之調理食品，為消費者爭取「時間」與「食的權利」；林政德說，為了讓消費者免除長途至宜蘭購買之苦，博士鴨還提供只要一通電話或上網訂購，便可在家輕鬆享受鴨系列高級佳餚的貼心服務。

心的寬度決定路的寬度

林政德厚重的鏡片及黝黑的皮膚下，流露出鄉下孩子特有的堅毅個性，他謙虛的說，「現有的成就只是階段性成果，一定要把自己的心放的更寬、更遠，」就像雪山隧道還沒開通前，九彎十八拐就等於是宜蘭，也代表著宜蘭有限的人潮與放慢的腳步。而如今已開通4年的雪山隧道，每逢假日嚴重壅塞的車潮，究竟為宜蘭帶來什麼樣的改變？林政德喜歡站在烏石漁港前，靜靜的看的矗立在外海的龜山島，千百年平靜而安詳守望著無垠的大海，而他也像龜山島一樣，靜靜的沉思著他要走的下一步。（文/文衛民整理）



獨特的逆轉錶不僅數字倒過來，連時針、分針、秒針都是逆向走動。

時間倒轉？！ 逆轉錶顛覆你的視覺

2010年8月31日，罕見的同时有三個颱風在外海盤旋環伺台灣，卻鮮少有人會注意到，為什麼在北半球形成的颱風是由西南向東南旋轉，也就是逆時針旋轉，而不是順時針旋轉呢？

逆轉 宇宙磁場的自然轉動

許鐵城原從事五金製造業，在金融風暴的影響下，面臨訂單明顯減少的困境，因而開始思考調整轉型的發展策略。由於對命理五行頗有興趣，許鐵城在研究中發現，宇宙萬物都是由金、木、水、火、土五種基本物質的運行和變化所構成，五行不但影響到人的命運，同時也是宇宙萬物生生不息、循環不已的根源。

「太陽系八大行星中的金星、木星、水星、火星、土星，也就是命理中所產生的五行，但八大行星中大多數星體是以逆時針方向環繞太陽運行，只有一兩個星球是順時針轉向，那麼，為什麼手錶只能以順時針方向轉動呢？」

「發現天文自然的轉向後，我就想開發逆轉錶。」許鐵城開始蒐集、研究與逆時針有關的事物，「我發現很多大自然的物體都有逆向旋轉的現象，包括颱風、龍捲風、水渦、生物類海旋螺、植物藤蔓攀爬方向等，宗教的佛號卍字、宗教盛會媽祖神轎前的娘傘，還有我們時常看到運動場上的賽馬、賽車、賽跑，也都是以逆時針的轉向前進。」看到這些奧妙的自然現象後，許鐵城信心倍增，決心投入這個最與眾不同的產品。

「逆轉錶是依循大自然法則、宇宙自然磁場的轉向所研發設計而成的，不是在顛覆傳統，更不是標新立異。」許鐵城認為，遵循大自然法則運轉，可以趨吉避凶、逢凶化吉、消災解厄；遵守國家法律

行事，正大光明、處處可行；遵守公司工作守則，薪水有多無折，高升有機可得。「逆轉錶也是一種逆向思維，提醒大家在生活當中難免會碰到瓶頸，反個方向思考會更好，讓我們不只有單一選擇。」

逆向思考問題 正面解讀人生

逆轉錶獨特創新，從1到12的數字全部逆向排列，秒針、分針、時針，也都以逆時針方向轉動，看起來就像時間倒流，設計很新奇，過往的行人都難免駐足端詳片刻，許多人在好奇心的驅使下，掏錢買下這只逆轉錶「嚐鮮」。

許鐵城說，在萌發逆轉錶的構想後，就開始自己畫設計圖、申請專利，到日本找製造商，「因為逆轉錶的機芯不同於傳統機芯，目前是仰賴日本的技術協助生產。」由於多數台灣廠商普遍不願放棄傳統順轉錶的製作，許鐵城只能跨海尋求日本專業鐘錶廠商協助突破技術開發的瓶頸。但是一開始日本廠商並不看好逆轉錶的市場，也婉拒了這項開發合作案；但許鐵城並不氣餒，歷經4次的洽商與懇請後，終於獲得日本廠商首肯協助生產。由於逆轉錶創新的獨特性，也吸引澳洲、馬來西亞以及德國等國外廠商前來探詢合作的機會。

為了與傳統鐘錶市場做出區隔，逆轉錶除了「倒退嚕」外，未來也計劃將腕錶結合鈦、銻等能量元素，讓配戴逆轉錶的客人每天都可以帶著健康「叭叭走」。許鐵城也開始規劃逆轉錶的行銷通路，除了現有的門市與網路商店外，已經著手與全國各大鐘錶門市以及百貨公司洽談進駐設櫃事宜。

然而，要顛覆全世界的使用習慣絕對不是一件容易的事，許鐵城說，「剛開始戴逆轉錶的時候確實很容易造成『時間錯亂』的現象，有些客人因此睡過頭、錯過車班或上班遲到，還會找上門來抱怨一下！」但是，「絕大多數的客人慢慢體會到逆轉錶所闡述



專訪彰化縣青創會會員
寶富逆轉鐘錶 許鐵城董事長

的意義後，都給予蠻正面的肯定，認為逆轉錶為他們帶來更靈活的思考空間，也無時無刻提醒著他們要懂得逆向思考，多站在對方的立場著想。」

許鐵城研發逆轉錶，展現出與眾不同的創意，雖然在歷史上，曾記載著猶太人為了配合希伯來文由右至左閱讀的傳統，將時鐘做成逆時針運行的例子，但是，許鐵城的逆轉錶，不僅榮獲國家品質保證金像獎，更是當今全球獨一無二的計時器。

座落於彰化市區的「寶富逆轉鐘錶」，明亮的櫥窗內陳列著多款打上「逆轉」英文縮寫「REV」（reverse）商標的逆轉錶，而每一支錶的時間都指向「9：9：51」，許鐵城說，「『9：9：51』代表的意思就是『長長久久我第一』，而『REV』代表的也不僅僅是逆轉，還有加速的意思，就是希望每個戴上逆轉錶的人，凡事都能逆向思考，順勢而為，加速突破人生與事業的障礙，讓自己的事業長長久久、健康長長久久！」（文/李銘鈞）



經濟部中小企業處



中小企業信用保證基金

夢想、實力、努力

加上信保基金的「千金挺」融資保證，
您也可以複製「海角七號」的成功經驗！

信保基金「挺」您邁向圓夢之路！



信保基金網址：<http://www.smeg.org.tw>

客服專線：02-2397-3557、0800-089-921

直保諮詢專線：0800-699-588

信保基金是由政府與銀行共同捐助成立之專責信用保證機構，以提供直接與間接信用保證之方式，
協助營運正常具發展潛力，但擔保能力不足之企業，自銀行取得營運資金。

友愛旅行社股份有限公司

商務

參訪

觀光

自由行

考察

■ 大陸人士來台參訪交流？

■ 大陸人士來台商務考察？

■ 大陸人士來台觀光旅遊？

怎麼辦？？？

友愛幫您解決「怎麼辦」！

專辦 大陸人士來台參訪交流

大陸人士來台商務會議考察

大陸人士來台觀光旅遊

代訂四星、五星飯店各種類型車輛、巴士

各項來台旅遊行程專業導遊地接規劃

代訂大陸地區→台灣來回個人票或團體機票

~世界各國自由行專賣店~

華航精緻自由行旅遊

長榮假期自由行旅遊

友愛旅行社股份有限公司

地址：台北市民權西路27號2樓之一(民權商務大樓)

諮詢專線：02-2593-2177

諮詢專員：總經理 李榮達 0910-241-048

副總經理 林達 0929-297-877

諮詢信箱：linda560409@yahoo.com.tw

QQ：1377516004 MSN：lin8805914@hotmail.com

網址：http://www.you-i-tour.com.tw

(交觀甲170號，旅品保396號)

網路與數位經濟的崛起 帶動新的免費經濟學

「免費」的商業行為對相信大家並不陌生，但是能讓「免費」成為一門能賺錢的事業，還是近10年內所發生的。在以前商業經濟講究的是成本的下降與銷售的成長，因此「免費」在當時，被視為是快速提昇銷量的一帖良藥，如同注射類固醇般快速見效，但實質上卻容易毒害本體的特殊手段，一旦免費商品(贈品)大量推出，雖能快速提升銷售量，但在最終的損益表呈現的也許是賣越多賠越多的窘境，這是因為每件商品都有其生產成本，因此當你的生產成本越高，免費所付出的代價就越大。一旦人們用過甚至習慣於免費的產品後，未來真的開始收費轉而要求消費者付費購買以前免費的商品時，應該會面臨更巨大的挑戰吧！

其實並沒有任何一樣產品是免費的，只是有時候人們直覺的忽略了非常低廉的成本，亦或是你所享受的免費其實只是別人在幫你付費或提供免費產品罷了。總之，該項產品的成本再低，還是要有人來買單。有時候免費只是一種心理的錯覺，打電話，因為是以秒計費，你會覺得要長話短說，但是上網，由於已經付了一定的費用，或因為結合了原先的電話費一起付費，所以當你在上網時並不會有要付費的感覺。「免費」是讓消費者愉悅且趨之若鶩的一項商業模式，藉由「免費」的號召，你能在短時間收集眾多的使用者意見，快速的拓展市占率，甚至是打擊競

爭對手的致命絕招！如此快速的集客率及產品擴散率，也正是企業主快速測試產品市場水溫的最佳途徑，即便知道是飲鴆止渴，然為收立竿之效，卻也是許多中小企業主不得不的選擇。

賣「免費」也能賺錢?? 沒錯！！

網路與數位科技的成長，創造許多新的產業與經營模式，拜數位科技的發達，使得許多產品的邊際成本小到讓你幾乎忘了它的存在，也可以說近乎是零成本的商品（目前大多屬於數位產品及數位服務），其實這種零邊際成本的免費商品早在無線電

視或是廣播電台那個年代就普遍存在，但真正發揚光大，促使數位產業整體產值大幅提升的主要原因，卻是因為網路的普及與數位儲存媒介成本的大幅降低。

「免費」這個產業造就了許多新一代的億萬富翁。Google是目前全球最大的數位產業霸主，年營業額高達200億美金。Google發展出許多新型態的免費商機，讓許多企業或是廣告商捧著現金去搶在Google所建構的免費王國中曝光，一般使用者在使用Google所提供的服務，幾乎不必付出任何費用，如高達1G的信箱、免費的部落格、免費的影音多媒體空間、免費的作業平台等，這是當初微軟、昇陽等靠販售數位產品創造出的產業所無法想像的。Google等數位產業已經提供超乎現在人類整體所需的產品，也正因如此，數位產業正處於資源過剩的時期，而且數位資源的供給成長速度遠遠大於真實需求，更驚人的是數位產業幾乎看不到資源耗盡的未來。

數位經濟 全球發威

數位資訊的成長對大多數的產業是正面的，但也有少數產業因此式微、落寞，網路電話吞食了手機業者的通訊市場，網路廣告直接衝擊報紙與電視的收入來源，數位相機的誕生更令柯達這個百年老店被迫轉型，雖然如此，大部分的產業還是因數位時代的來臨而受益。但這些產業實際上並沒有消失，而是轉向以效率更佳的數位化型態呈現在消費者面前。大多數的產品也許與數位資訊搭不上邊，但是除了產品本身，行銷可能需要數位化，管理也需要

數位化，面對數位經濟的大舉來襲，應該做的是如何讓您的產業與資訊結合，擘畫未來的產業數位化，而不是讓數位產業給遺忘了。

數位經濟提供了許多免費而高效率的社群網絡與通訊工具，而這些免費的平台正好提供企業一個良好且免費的行銷管道。以往一部好的電視劇在台灣黃金時段播出，即使收視率破10，估算可能高達二百多萬人觀賞，有這個數字電視台早就放鞭炮慶功，當然廣告收入也必定讓荷包滿滿。然而時至今日，一部隨手拍攝影片在Youtube上可能在短短一周內便有破百萬的點閱率，對影片提供者而言，傳播的成本需要多少呢？上傳儲存空間：免費，播放頻寬：免費，網友口耳相傳：免費，相較電視台的硬體成本與人員等軟性成本，便可看出現代數位經濟的實力及破壞力了。

前一陣子流行的新名詞「宅經濟」，以及最近火紅的美女行銷，其實都是因網路數位化的發達而產生迥然不同的商業經濟，新的數位經濟時代來臨，產品不再有明確的毛利率，成本、售價與毛利三者不再是簡單的線性關係。「免費」也能創造高收益，重點在於你能比別人掌握多少數位資訊與應用，數位經濟可以是無形龐大的成本（或資產），相反的它也能轉化為龐大的收入來源。數位資訊如同人之於空氣與水，為必要生存要素，任何產品與產業都不能漠視這塊隨手可得的數位資源。你是否已經準備好迎接這場數位風暴的來臨？

（文/林學瑞）



聰明致富批貨達人 到大陸批貨去

過去五分埔是中盤商服飾批發的大本營，現今，五分埔大盤商為了搶生意，不惜以批發價賣給消費者，甚至促銷出清價打的比批發價還低，徹底打壞五分埔行情，因此，在價格流血戰的情況下，服飾業者及地攤商批發利潤微薄，形成許多店家跳過大盤、中盤直接到大陸採購貨源，也因為跳過中盤、大盤，自己到對岸進貨，相對的也必須承擔赴大陸採購的風險。

出國批貨前停看聽 作好準備降低風險

創立「大陸、韓國批發，採購創業達人部落格」的版主的邱綺瑩(Jessies)，是多年批貨經驗的老手，熟悉大陸批發，她建議出國批貨前，一定要事前作好萬全準備，以免賠了夫人又折兵，一般來說批貨的流程如下：

1. 選貨並決定數量→2. 議價→3. 付款→4. 將貨運從商場送到包裝行→5. 包裝行裝箱報關→6. 貨到台灣海關進行通關報稅→7. 貨運行將貨運到指定地點由買家點收。

一、大陸交通及飯店安排

目前雖有直航班機，但票價還是跟香港或澳門進出有點價差，建議可由燦星、易飛網、玉山票務訂購機票，飯店則推薦虎門：大同、豪門酒店，廣州：華天賓館、明韓酒店。

二、如何兌換人民幣

目前銀行已開放人民幣的兌換，但在匯率上並不是那麼的優惠，以目前台灣可兌換人民幣的場所，最常見的就是銀樓與銀行，人民幣除可在坊間兌換外，若時間不足亦可在機場兌換。

三、帶多少錢出國

第一次出國該帶多少錢批貨呢？很多人出國前，都會盤算該帶多少錢，Jessies建議，應自問你一個月的進貨成本多少？如果你一個月進貨的成本是20萬元，那麼請先拿一半的金額出來批貨，約可以進你平時一個月至一個月半的量，而且剛開始出國採購，不要一下子都在大陸進貨，如果還有寄賣的廠商或五分埔合作的店家，還是繼續進貨也無妨，商品還是必須融合一下多方面的水準，如果你是剛起步，還沒有開始，無法估算自己應該進多少貨時，建議最底線帶個5萬元進貨，才不會錢不夠用的時候跑黑市換錢。另外針對門

市開店業者，則建議去一趟是批兩個月的貨量，這樣機票費出國雜支費用才不會負擔過重。

四、大陸批發地

1. 虎門：主要是以衣服、包包、鞋子、名牌等精品為主。
2. 廣州：包包跟鞋子比虎門的價位與種類都多了一些選擇，還有一些名牌的運動商品，主要是以包包、鞋子、運動用品（包括衣服）、各大品牌、手錶為主的批發商城。

五、中國工廠批貨流程

1. 話術-打包、拿貨、訂單
(1) 打包：一款一色5~10件，(2) 拿貨：一款一色5件以下，(3) 訂單：看工廠要求，一般都一款一色10件以上，無論數量多少，建議先用「打包」來詢價，這是可以先探到對方底價的策略，知道底價後，就算因為數量比較少，也可知道是被加了多少，不要天真的以為所謂的殺價就是對半再砍對半，這在旅遊區域或零售的門市或許行得通，但批發地價格不會有那麼大的空間。
2. 工廠在交易完成後會開一張帳單，數量少，可以預留商品，回頭找工人來收貨，數量多，跟工廠要求請他幫我們送到貨運公司或入住的酒店。
3. 如果是訂單量大或只是先付訂金，可以委託專業的採購公司在事後來付剩餘貨款與收貨，這可以避免帶太多現金在身上的風險，也可以免去將商品送交到貨運公司的煩雜。

六、瑕疵的大陸商品處理

許多人前往大陸批發，最擔心的環節就是瑕疵或黑心的大陸商品，就算是五分埔的老鳥店家也無法避免，加上大陸文化素質與我

們大大不同，無論是溝通或認知上，對事情要求的程度都大有差異，如何降低品質上的損失，jessies將瑕疵品批等級來處理：

A. 微瑕疵：這類的瑕疵是要在自行可修補的情況，避免自己的麻煩被擴大，自己處理還不會那麼麻煩。

B. 重大瑕疵：顧名思義就是無法自行處理的瑕疵。這裡有分二種狀況：

1. 你還在大陸的話可以電話連繫請他們將商品送過來作更新，當然他不一定會理你，只是可以換貨的機率高一些。
2. 你已經回台灣，如你打算下個月還會過去，可以先用電話跟他們連絡，預告你會將商品退回去作換貨，當然他也不一定會理會你，受一肚子氣還花了國際電話費。

七、商品如何訂價

五分埔無論到那一個國家進商品回台灣，訂批價的方式都會乘2，一般零售批發客到中盤商進貨，所進的價格也是乘2。

例：中盤在大陸進台幣100元的商品，回台訂的價格就是 $100 \times 2 = 200$ 元（批發價），去五分埔批到200元的商品回門市訂價 200×2 ，也就是390元（末端售價零售標價），現今自己前往大陸進貨，同樣100元成本的商品，建議 $100 \times 3 = 300$ ，所以零售價訂390元，如果想要價格有競爭力，不用賣到390元，可訂350元吸引客戶。

最後jessies談到，不是每個人的狀況都適合到大陸批貨，如果你只是初期作網拍，可以先在台灣進貨，等到一定的進貨量時，再考慮出國採購，如果一個月在台灣進不到5萬元的商品，建議還是沒有出國採購的必要，在大陸進貨如果遇到問題，比如被工廠A貨，自己不見貨等等，這些都是在賺取利潤後，也要承擔的後果，有利潤，也會有必須承擔的責任，因此在決定出國採購前，必須三思而後行！

（文/李佩紋）

本會自辦課程延伸報導



幸福產業 躍動美麗經濟

美療產業與就業市場淺析

幸福是一種感覺，心靈會時時保持喜悅；幸福是一種滿足，體內會處處充滿正向能量。幸福可以大力追求，也可以細微創造。如果有一種工作，能夠讓人心情愉悅、消除疲憊，展現亮麗的自信與外在，這就是夢想中的「幸福行業／產業」。而「美療」正是頂著幸福光環，一邊帶給人們微笑，一邊賺取龐大商機。

困於經濟不景氣，「美療」可以說是創業／就業的最佳景氣綠燈！因為投入美療產業，不需要複雜的技術門檻，只要擁有專業的服務、細膩的商業經營規劃，以及真誠為客戶著想的每個細節，「美療」可說是穩賺不賠的產業。

美療 男人也愛

誰說美療市場是女人我最大？近年來男性保養、愛美風興起，男性保養品成長幅度更是大大超越女性市場，顯示男人開始重視整體的外在。以前走進來的男性，通常是臉上長了亂七八糟的無數痘痘，但現在的男性多是做定期「臉部」保養，可見美療的消費客群已兩性通殺。但什麼是美療？哪裡可做美療？

所謂的美療是結合美容＋理療的「專業美療」。美容是經由外在（非侵入性質）、安全狀況下的修飾，讓個人更加美麗。例如：修眉、化妝、整體造型；而理療是藉由一些儀器（紅外線、超聲波），幫助達到舒壓、深層放鬆、加強氣血循環的功效。大家耳熟能詳的SPA館、養生館、按摩館、會館或俱樂部，都是提供美療服務的地方。

美療是一個專門的行業，可以適用在不同的族群，所以在沙龍髮廊可以體驗美療服務、在三溫暖能享受美療療效、即使在百貨公司專櫃區也可以得到美療諮詢。可見美療無所不在，不論何時何地都有人需要。而美療師的客戶都是一輩子的，從進來的諮詢、初期調理到後續的追蹤，美療

師是持續客戶溝通和提點，是一路相伴的親密戰友。

美療師 入行門檻不高

美療師，在以前是稱呼為美容師，不管是做手部、足部保養，或臉部清潔調理、彩妝修飾的，都叫美容師。而現今的美療師有別於一般的美容師，他們朝向仿歐化的美療風格，不是僅做外在的修飾，也可以處理客戶的「生活上情緒」和「身體發生」的問題。

美療師的入門門檻不高，只要熟讀經絡、淋巴、肌肉部分，靈活運用在日常生活中，就可以開業爭取客人。入行條件看似輕鬆容易，但首要條件仍要擁有丙級證照檢定能力和專業知識。勞委會或坊間美容公會、社區大學、學校、補習班都有相關的訓練課程，花點時間學習，考取證照並非難事。待取得證照，有基礎的了解後，確定自己在美療領域所扮演的角色，就可專心從事這份工作。

一般而言，美療師的長相是入行的基礎，但並非絕對條件，但是美療師一定要重視自己的外在修飾，才能突顯專業形象，說服客戶。任何年齡均可加入美療師的行列，但至少要有2年以上的經驗，沒有任何經驗，就要很勤勞去閱讀相關書籍，因為美療師不是指擁有專業技術即

可，也要包含生活上的知識、人生體悟和生命經驗是否足夠。假若專業和生活知識充足的話，15歲可以入行，50歲起步也不晚。美療師可以做得很輕鬆，也可以做得很辛苦。一切取決自己的經營策略和行銷方式，當然優質的美療師必須不斷的汲取新知，厚植專業技能和服務，才能持續保有優勢的競爭力。

台灣市場 服務成本不斷提高

前進美療市場創業不難，可以選擇加盟或個人開店，但台灣市場在同質性競爭下，留住老客戶的成本開始提高，爭取新顧客成本也越來越高。欲創業者，以台北為例，開設個人工作室成本，房租約2萬至2.5萬元，如果美療師只會1~2項專業技術，基本配備就不多，但也要10幾萬的支出添購。若是確定呈現多項專業風格，其設備成本與加上其他保養維修支出就非常可觀，倘若工作室的裝潢設計要有巧思、新穎，那創業花費絕對達50萬元以上。創業者若不自己開店，選擇加盟體系會更辛苦，因為加盟金高，但經濟不景氣，大家的消費能力下降，客戶數較分散，回本的時間軸拉長，至少要3~4年才能打平盈虧。

欲創業或已創業者掌握若能縮小銷售對象／縮小市場／獨特產品性／創造不容易模仿性／建立獨立銷售主張，即使在多





家競爭環繞下，依然有利可圖。例如在台北開業，客戶接受新式體驗或資訊度高，美療師可以獨創或引進新的美療體驗。中南部營業靠的是口碑行銷，經營者越能貼近客戶需求，設身處地為客人著想更多細微處，客人預約電話是響不停。至於東部因地域性強，可以結合休閒觀光產業（民宿、溫泉館、飯店），提供不同的專業服務。

目前台灣市場景氣不是很好，大部分美療師都降價攏絡客戶，或提供更多的促銷活動吸引客戶。因而要建立自己的優勢才是致勝關鍵，不然當付出和所得有所差距，定有力不從心之感。而台灣美療業者和美療師受到西風影響，經營理念和風格已逐漸走向精緻化、個人化、社區化的趨勢，並結合生技、保健、美容的多元服務整合，了解顧客需求、體貼顧客感受，也唯有更靠近客戶，才能不被市場淘汰。

大陸市場 前景可期

美療在中國大陸，有別於台灣。他們稱呼美療為「美容」，美療師為「美容師」。唯有在高級俱樂部，提供量身訂做的保健／理療服務和諮詢，才稱工作人員為美療師或諮詢師。而大陸幅員廣闊，自從經濟改革開放

以來，人民所得激增，有能力消費運動藝文、娛樂休閒商品，投資自己的興趣。根據大陸新華社、中國新聞網、新浪網等相關媒體報導，美容行業已成為中國大陸的前10大的消費熱點。

由於美容行業蓬勃發展，在大陸投資「美容」行業，的確「錢」景可期。在大陸創業，先要熟悉大陸相關的就業法規，甚至考取大陸認定的美容執照。其次，要有人脈有關係，營業會比較順利，可以省去一些困擾或糾紛。再來，店面裝潢的坪數要大以及風格要豪華，因為大陸人重視門面裝潢，只要開店店面坪數超過50坪以上，有著富麗堂皇的設計風格、高級設備使用，就會有客戶上門探詢。反之，在大陸不建議開設個人工作室，即使強調美容師的專業知識、優質技術，但上門人數依然不多。在大陸開設美容業只要地點不要太糟，短期內不但能快速回收成本，還能賺取大把鈔票。

雖然，大陸創業雖比台灣容易，但也有風險存在。即使有人脈打理一切，凡事還是要低調，因為「關係」能載舟，也能覆舟，凡事低調避免樹大招風，是保護自己在大陸營業的不二法則。



此外，大陸客人容易上門消費，但顧客的回流率極低，很多人只來第一次，第二次上門的興致度不高，究其因是無法提供優質服務，客人花了錢卻享受不一的服務，需要店家三番四次的提醒，才有可能再來消費。因而如何經營「顧客關係」和創造「優質服務」是在大陸創業後，必須思索的問題。

美療創業選擇 找出自己的特色

美療是吸金力無窮的產業，從頭皮到足部，皮膚到經絡，指間到外部調理，都蘊藏無限商機。結合其他週邊產業，可以開拓精緻、附加價值高的產品，如臉部滋潤品、面膜、潔膚乳、慕斯、洗髮精、香皂、面紙、潤膚乳液、唇膏，香水，指甲油、精油、香膏，各式化妝／卸妝／調理用品／理療周邊設備／養生保健用品，以及健康食品、來店的集點交換品、各式會員禮、滿值回禮禮、促銷折扣用品…等。因此任何活動、產業都能接觸到美療，可見美療市場商機是非常龐大。

市場商機龐大，要投資或在美療市場創業／就業並不困難。從店長、產品研發者、業務銷售員、到門市客服人員，專業

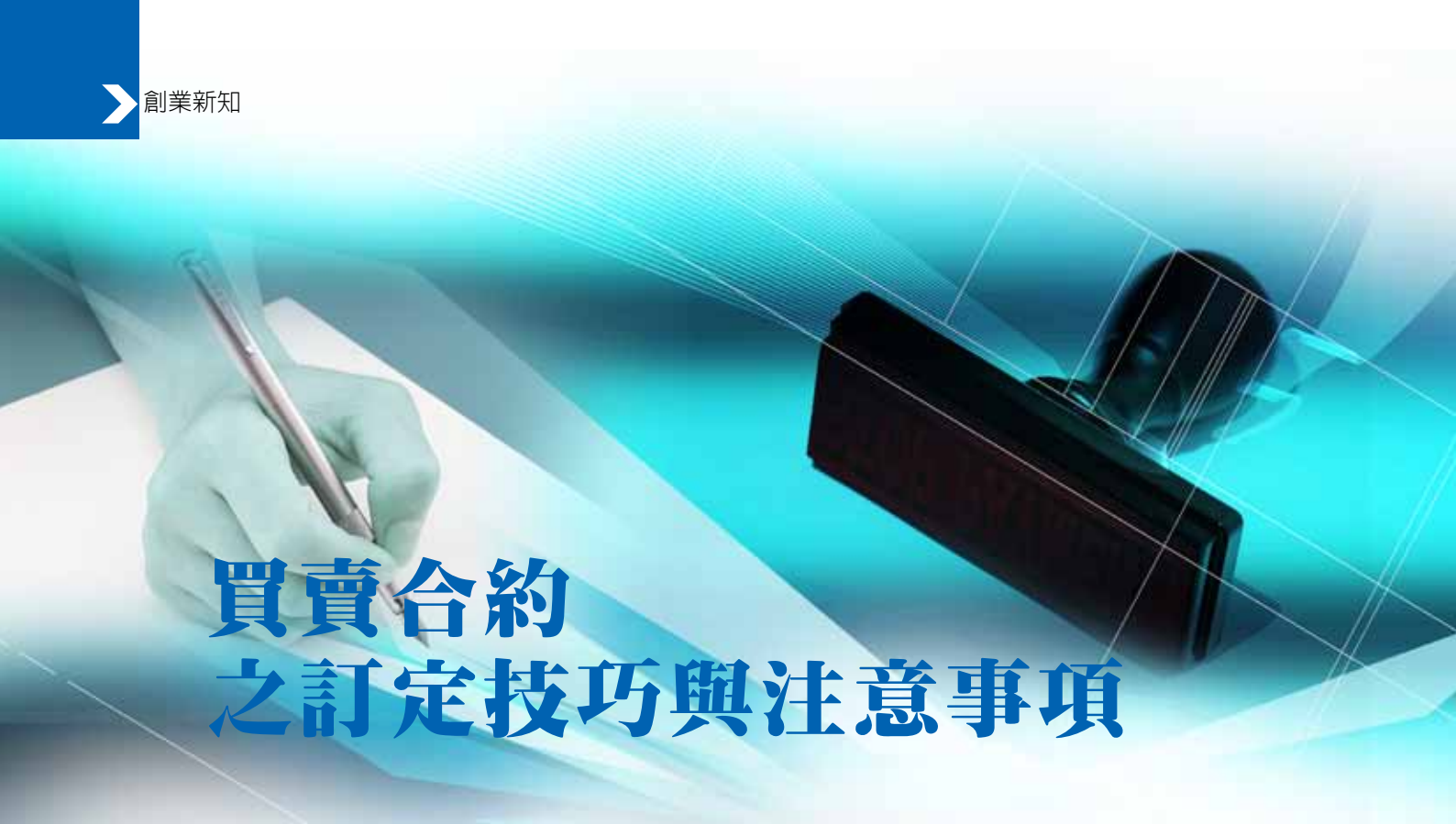
美療師的工作，都可以選擇不同職務的角色這塊領域。但是自己的定位很重要，要明確瞭解自己的個人特色，在對的位置才能創造出更大的效益。如果想賺大錢，大陸市場是快速的捷徑，然而要考量一些潛在風險；不願離鄉背景，想在台灣做更多的努力，中南部的市場有待開發，只要專業技術不差、專業服務周到，客人也是絡繹不絕。東部營業，可採異業結盟的創新服務方式，結合觀光產業開發新的套裝行程。

心靈與外在的美麗，是每個人熱切追求的目標。「美療」就有這樣的魅力，讓你從內到外煥然一新。真正的專業美療是以客戶為主體，持續掌握追蹤客戶的身心狀況，唯有成為客戶信賴的美療保健工作人員，才能成為美療市場的No.1。（文／陳蓉美）

（本文資訊，感謝工業技術研究院生技美容保健師認證班曾美惠講師提供市場情報和創業分析諮詢）

本會自辦課程延伸報導





買賣合約 之訂定技巧與注意事項

商業交易是本於誠信嗎？

在中國人的「商道」中，講的是交易的誠信，雖然民法第148條第2項也規定「行使權利，履行義務，應依誠實及信用方法。」，但實際上在商業交易中不能只憑「誠信」辦事，否則若將來產生紛爭，將會導致自身不利之風險。事實上，在現今的商業交易模式中，講究的是白紙黑字的合約（大陸稱合同），為了避免將來產生紛爭，或甚至是將來有紛爭時可使自身企業立於不敗之地，則合約的訂定與履行就顯得極為重要，因此，商業交易乃是本於合約之內容應該是無庸置疑的。再者，合約也是企業風險管理之一環，若能善用各種合約，且合約的內容經過規劃與設計，則在商業交易上將可使企業的經營風險降低，甚而進一步獲利。因此在投資上，「好的老師讓你上天堂，壞的老師讓你

住套房」，但「在商業交易上，則是好的合約會讓你上天堂，壞的合約會讓你大賠償」，講得就是這個道理。

合約的基本構成要件

在合約的構成上，當事人、標的及意思表示三者為基本要件，亦即當事人的能力要無欠缺（例如不可以是未成年人或受禁治產宣告之人）、標的要適法可能（例如不能買賣太陽的泥土等不可能之標的）、意思表示要無欠缺（就是沒有被別人詐欺、脅迫）。而在合約的訂定方針上，首需瞭解清楚公司的政策與目的，以作為未來議約時之重要指標（很多合約都是經雙方互相修改數次才完成，這個過程就是議約磋商階段）。其次則是要瞭解雙方之權利與義務，如此才能清楚的訂定於合約之中，避免將來產生糾紛。當然，熟悉市場及對

方客戶的狀況以及對於標的物、價金、付款方式之預定等等，都是在簽訂合約之前所必須要有所認知的。再者，合約是雙方訂定協議的一種方式，期限往往不只是短期，因此一個完善的合約除了約束目前的情況，對不可預知的未來也要加以規範，以期雙方能順利長久合作，因此對於一些具有持續性的合約，如租賃契約或長期性的買賣契約，也需斟酌未來的變動因素，例如在3年期的租賃契約中，約定第2年以後調漲租金的幅度。

另外，關於簽約的主體，若是公司，則應由該公司的法定代理人代表公司對外簽約(就是要蓋公司的大小章)，若不是由公司的法定代理人簽約或該法定代理人無法簽約，則程序上應該由該法定代理人出具授權書或委託書，以授權或委託簽約之人，以免該簽約之人的代理權出了問題，導致將來的合約爭議。

議約的技巧

在買賣的商業交易上，基於商業條件、市場規模、產品屬性等不同因素，合約的雙方當事人可能一方是屬於強勢而另一方則是屬於弱勢(就好比個人與企業所簽的合約，企業通常是屬於強勢當事人，因此多會擬好定型化合約而與個人簽署，而為保障個人消費者，所以消費者保護法有對定型化契約做了諸多限制)。在屬於強勢當事人的狀況下，通常都有合約訂定與內容的主導權，所以為了避免將來紛爭，合約內容是要寫的越清楚越好。但相反的，若是屬於弱勢當事人的一方，在不能任意更改合約內容的情形下，不妨採取以下兩種方式：

1. 模擬兩可法：對於不利於自己的條款，若無法將之刪除，可將該條款內容修改的較為模糊，讓將來有產生爭議的可能。因為合約條款定的不清楚，將來產生爭議時至法院訴訟審理時，弱勢的一方即有可能因此而逆轉勝，而獲得有利於自己的判決結果。換言之，這就是一種在夾縫中求生存的方式，但若無任何夾縫（合約訂的非常明確），則弱勢者將會產生不可預測之風險。例如在某合約條款中約定買方「應於貨到後10日內付款」，若買方有財務上之壓力而考量無法依此付款條件履行，但賣方又執意如此，則改為「應於貨到驗收後10日內付款」，將會使買方爭取到有利之空間。

2. 聲東擊西法：若弱勢一方希望將3個合約條文刪除，而強勢者又不同意刪除，則在此情形下，不妨以不刪除2個條文作為條件，以與強勢者交換刪除另外1個條文，而實際上，那個刪除的條文才是弱勢者最重視的。（當然在議約過程中，要說明不刪除的2個條文對弱勢者來講才是重要的。）

買賣合約的基本條款與應注意事項

1. 合約的生效與存續期間

原則上合約雙方簽署合約之日，則該合約即為生效，但合約雙方也可另訂合約的生效日期。另外，若合約訂有期限，則關於自動續約條款是否要一併納入合約之中，也是要依個案情形予以考量。

2. 免責條款的運用與責任限制條款

在交易過程中，若有某些風險因素是不可掌握的，為了避免自己違約，則可以訂



定免責條款（如：因某某事項導致商品之損害，出賣人不負賠償責任），以迴避或排除違約之風險。另外，若合約之他方不同意訂定免責條款，則不妨退而求其次，改訂定責任限制條款（如：出賣人之賠償責任以買賣價金之20%為限），以降低違約賠償之風險。

3. 合約不履行之法律效果

在我看過的合約中，有很多合約對於合約不履行之法律效果均未明確約定，導致無法實質規範合約的雙方當事人。對於合約不履行之法律效果若未明確訂定，則該等條款僅只有宣示性質，因此對於合約的不履行（如未依約給付標的物或價金），則應明確訂定其法律效果，如解除合約、違約金或損害賠償之請求等，方能實質拘束雙方當事人。至於法律效果的選擇（或稱違約罰則），如罰款、利息、違約金、終止或解除合約甚至其他方式，則需依商業條件與交易模式的不同予以個案認定。

4. 頁碼與騎縫章

商業糾紛無奇不有，為了避免合約的內容將來被他人抽換，因此對於重大的合約，編排頁碼甚至加蓋騎縫章是不可省略的程序。

5. 催告的重要性

因為合約只有一個，但合約當事人有雙方，因此在買賣的商業糾紛上，常會發生因買賣雙方各有違約事由，導致雙方均有解除合約的權利（如一方認為交付的貨物有重大瑕疵要解除合約，另一方認為對方未依約給付價金也要解除合約），在此情形下可說是誰先合法解除合約誰就有利的先搶先贏狀態。因此在解除合約時，一定要依照合約內

容所載明的解除合約方式（如合約載明需雙掛號書面郵寄解除契約之通知，就不可以普通掛號的方式為通知），以免將來到法院訴訟時被認定為解除合約不合法。另外，雖然有些合約載明「不經催告，逕行解除合約」之文字，但在司法實務上，有很多法院判決還是認定要給予適當的催告期（所謂適當就是期間不能過短，建議以5天以上為宜），因此為避免解除合約這件事情將來被法院認定不合法，最好還是要先行催告，若他方仍不履行合約或改善時，再發一次函文主張解除合約。

6. 支票、本票及履約保證

在買賣的商業交易上，常會以支票作為買賣價金的支付工具，但若支票遭到退票時，則需另行本於票據關係提起給付票款之訴或本於買賣之原因關係提起給付貨款之訴，才有可能將該筆款項追討回來。因此，若在買賣交易上能善用本票作為擔保的工具，則可降低呆帳與訴訟風險，因為本票可依票據法第123條的規定，向法院聲請本票裁定後直接聲請強制執行。例如買方簽發3張每張各1萬元的支票以給付貨款，則賣方可要求買方另行簽發1張總額3萬元的本票作為擔保，待該3張支票均兌現後，再將擔保的本票返還給買方。

當然，除了本票外，若交易狀況允許，則可依實際狀況要求出賣人提供履約保證金（保證依合約規定履行，否則即可對該保證金求償）或保固保證金（若商品有保固期，在保固期內出賣人不履行保固責任，則可對該保固保證金求償）。在與政府機關的採購合約中，履約保證金與保固保證金是常見的運用方式。

7. 關於訂貨單或估價單

因為很多商業交易都是本者中國人自古以來的「誠信」交易，所以很多買賣交易都無正式的書面合約，頂多只有訂貨單、估價單或送貨單罷了。為了避免將來糾紛，最好在簡陋的訂貨單或估價單外，另行簽署正式的買賣合約，例如可簽署1年期的買賣合約，但關於買賣貨品的數量、出貨時間、規格與價格等交易條件，則可另依訂貨單或估價單為之，這樣在訂貨單或估價單的解釋有爭議時，也有個基本的買賣合約可供遵循，甚至也可證明有買賣合約關係存在。（在實務上，常常因為訂貨單或估價單的簽署不全，導致於法院訴訟時一方會全盤否認有買賣合約存在。）

若實際交易上無法於訂貨單或估價單外，另行簽署正式的買賣合約，則訂貨單或估價單甚至送貨單等，都要求對方簽署清楚，如要求將訂貨單或估價單簽名確認後回傳或寄回、送貨單務必要簽署等要求對方，以證明雙方確有買賣關係存在，而不至於將來遭他方否認。

8. 智慧財產權之保障

若買賣之標的涉及智慧財產權者（如商標權、專利權及著作權），則需於合約內載明清楚，如他方可否使用、是否有授權、授權的使用範圍與期間等。

9. 履約糾紛之處理機制-合意管轄或仲裁及準據法的約定

此為常被忽略但卻是最為重要的一點。因為若合約內有約定準據法及管轄法院，將來發生糾紛時，可大幅減少訴訟成本與風險。

近年來兩岸交易頻繁，也因此產生相當多的商業糾紛，因此若台灣企業能於合約中約定「以中華民國法律為準據法，並以台灣台北（或公司所在地）地方法院為第一審管轄法院」，則在大陸廠商違約（如出售的貨品有重大瑕疵）的情形下，將可不用大老遠的跑到大陸某地去告大陸廠商，並適用很多台灣企業都不瞭解的大陸法令。屆時若大陸廠商有違約之情事，則可依中華民國法律在台灣提起訴訟即可，如此將可大幅減少訴訟成本與敗訴風險。在個案的處理上，即曾碰過某個台灣企業向印度的某公司購買地毯，台灣的廠商並開了不可撤銷的信用狀以為交易，但是因為印度送來的地毯品質有重大瑕疵，為了避免「血本無歸」，所以該台灣企業遂向法院聲請假處分並提供全額的擔保金以禁止該信用狀金額之給付，因為交易雙方沒有正式的合約，後來該台灣企業好不容易弄到合意管轄與準據法的約定（當然是約定「以中華民國法律為準據法，並以台灣台北地方法院為第一審管轄法院」），才免於需到印度提起訴訟之苦，並於訴訟終結後順利取回向法院提存所提存的擔保金。

當然除了約定管轄法院外，也可合意約定以仲裁的方式為履約糾紛之處理機制。因為透過法院的訴訟程序常會因三級三審的關係曠日廢時，且繳給法院的裁判費是標的金額越大就繳的越多。至於選擇仲裁，則因為僅有一個審級的仲裁判斷，且需在規定的時間內為仲裁判斷，因此，仲裁在審理的速度上是優於法院訴訟的，且其仲裁費用則是依標的金額的遞增而遞減。然而究竟要選擇訴訟或仲裁為履約糾紛之處理機制，因為兩種制度各有其優缺點，所以需依不同的商業交易模式與條件而為個案判斷。

（文／創建國際法律事務所 蔚中傑律師）



經濟部中小企業處賴杉桂處長(左三)與台中市政府經濟發展處朱蕙蘭處長(右五)共同啓動開幕儀式。

本次活動邀約50多家廠商設攤展示，展區分為文創精品區、科技應用區與生活應用區，吸引許多民眾前往參觀。



創業創新養成學苑論壇邀請業界專家共同討論文創經濟養成學。

成發展環境」、「創業知識資訊平台」、「協助創業資金」三大策略，貼近企業需求，強化國內中小及微型企業輔導、育成、資金協助等，並期至2011年培育800家極具創新力之企業。

政府營造優質整體環境後，企業應以創意思維，掌握新商機！看到這麼多有活力的中小企業進駐育成中心及培育的創新成果，讓我們期許台灣中小企業能『壯大台灣、連結亞太、佈局全球』。

今日以『創意商機 城鄉亮點』為活動主軸，共有50家受輔導新創事業及22家中小企業育成中心，都是由『創業家圓夢計畫』、『創新育成中心招商廣宣，績優表揚及創新創業聯合展示會』、『創業創新養成學苑』、『中區創業創新服務中心』以及『創業競賽事業化計畫』等計畫輔導企業及協力單位組成，透過創新展示、創意體驗及投資媒合等活動型態，增進中小企業的商機交流，會中並邀請中部地區經營有成之企業就傳統產業、文化創意與自有品牌等議題舉辦2場次論壇，相信中部地區產業在後ECFA時代，更能掌握新觀點、新思維，再次創造新商機。」

為帶動區域創業創新發展環境，今年經濟部中小企業處於北、中、南、東四區舉辦2010創業創新應用大賞系列活動，勾勒各區域產業創業創新能量，南區及北區分別以「雲端運算」及「電子書」為主題，於4月及6月辦理完成，本次中區則以「文化創

意」為題，未來東區場次將於10月接續登場。

整體活動以創意產業與科技應用為二大訴求，上午邀請春水堂實業股份有限公司劉漢介創辦人、獲有機米冠軍的山水米實業股份有限公司蔡寵信執行長以及薰衣草森林有限公司王村煌執行長，就傳統產業如何突破跨越自有企業資源，借力使力共同開創企業商機的策略觀點進行討論；下午則以文創經濟養成學為議題，邀請圳頭窯藝事業公司王龍德執行長、全台首家薩克斯風觀光工廠王彩芯創辦人，以及台灣氣球博物館游婉渝執行長，分享由零售產業轉為觀光工廠的成長契機，2場論壇分別由策略及商機二構面提供與會者經營事業時不同思考。

場內、外由50家受輔導新創事業及22家中小企業創新育成中心，聯合展示50個攤位，場館分為文創精品區、科技應用區、生活應用區及戶外體驗區四區。

活動中最令人驚艷的包括賽車級跑車展示，其中渦輪增壓器由進駐南開科技大學創新育成中心企業－肯瑪動力有限公司(第8屆新創事業得主)所研發，具回收廢氣再利用以增進跑車動力並達節能環保訴求；另外，創業家圓夢坊輔導之迪吉亞公司也提供電動機車、自行車體驗活動並有魔術小巴餐車服務、創意大賞趕集趣-精品拍賣活動、童玩DIY及來客贈禮，只有置身其中，才能感受到創意設計的感染力！

(文/蔡妤蓁整理)

本專案由青創會承辦



右圖 矽瑪科技游素冠董事長針對「創業成功前的最後一哩路」發表演說。

左圖 經濟部中小企業處林美雪副處長(左)頒發證書給創業創新養成學苑第15000名學員。

打造即戰力

養成學苑帶您航向成功創業旅程

養成學苑創業座談會

日本首席管理大師大前研一認為，想要成為世界級人才，擁有語言、財務和問題解決能力，是提升「即戰力」的關鍵。以此觀點來看著名的成功企業經營者，如松下幸之助、比爾蓋茲、本田宗一郎，也都是擁有即戰力，提前抓住潮流，打造成功基礎的創業家。

由經濟部中小企業處主辦，青創總會承辦之創業創新養成學苑計畫，特別在今年7月30日安排一場精采的座談會，由輔大教授也是著名創業研究學者蔡淑梨擔任主持人，與漢氫科技安憶心執行長、迎光生物科技黃群益總經理、The one異數宣言李英傑副總經理就「創業即戰力」為主題對談，實用且有趣。

會前，中小企業處林美雪副處長特別到場致詞，並頒證給「創業創新養成學苑」開辦以來的第15000名學員，為培訓人數邁入新里程碑做見證。根據追蹤統計，畢業學員有三分之一已經創業。此外，特別邀請國內第32屆創業楷模、矽瑪科技游素冠董事長針對「創業成功前的最後一哩路」為題，分享長年對於創業的觀察，她表示要跨過創業成功的門檻，心態往往是

決定成功的要素，除了須秉持放棄這個機會就沒下次的想法，也要記住不能通過挫折考驗的熱情是沒有價值的。

即戰三力 創業必備

黃群益比喻，創業過程如同電視節目「超級星光大道」、「超級偶像」的選秀過程，晉級的歌手要會唱慢歌，也要能勁歌熱舞，要有能讓聽眾又哭又笑的十八般武藝。安憶心深表贊同，因為一般創業成功率只有5%，科技業更少到200分之1，要有獲利的目標和意志才能走得長遠。

黃群益分析，創業即戰力有三：首先是規劃力，這是創業成功的第一步，要寫出一份如同尋寶圖的營運企畫書，包括「錢怎麼來、怎麼花，以及商品怎麼賣？」；

其次是學習力，沒有人天生就會當老闆，往往都是做中學，而且是持續不斷的過程，也就是「當了老闆，繼續學習當老闆。」他特別補充在創業初期，就能夠透過養成學苑培養創業知識與吸收經驗，這是他認為自己比一般人幸運的地方。最後一項則是解決問題力，包括訂單多時要思考資金是否可以支持，訂單少時要想辦法生存。他鼓勵創業者善用四兩撥千斤的力量，不論是網路資源或是策略聯盟，像是專案發包或是結合銷售通路，妥善運用都可以節省成本。

正確決策 成功一半

安憶心也分享，儘管她20多歲就有創業成功經驗，但她40歲進入科技業，才開始真正學習如何當老闆，「創業的問題層出不窮，但老闆就是來解決問題的，解決了才能快速前進，否則問題放久了也會長大、繁殖、變形，更不好解決。」

安憶心說，創業以獲利多少為成績單，非財務背景出身的她，仍得硬著頭皮練習看財務報表，因為這是一項檢驗標準，必須要分辨哪些業務會賺錢，進而訂定各階段獲利目標（KPI）。創業者評估獲利不能只憑感覺，要培養對數字的敏感程度，用數字做管理，才能在對的時機做出對的決策，甚至懂得判斷技術、品牌、商譽、人才等非現金價值的無形價值。

隨時調整 收放自如

李英傑則透露，當初與夥伴創業時提出的營運企畫書，幸有台達電董事長鄭崇華等前輩指導，起步就成功了一半，但是每5年都重寫營運企畫書，因為營運模式要因應人力

資源、核心競爭力的「盤點」結果而隨時調整。

李英傑同時以The one進駐兩廳院的經驗說明「創業時的收與放」，表示當初進駐動機是基於一股責任感，希望能讓這個環境的用餐環境與氛圍更加理想，不過由於受限於店中店模式，因此許多的規範限制或是配合事項，都讓The one在營運上相對較為辛苦，在第3年時，經營團隊決定「該放就放」，沒必要讓特定的點拉長整體戰線，這也是創業者必須兼顧「整體效益評估」的重要概念。

共同語言 化剛為柔

有趣的是，黃群益與安憶心在創業時遇到迷惘或低潮時，不約而同的藉由「神明諮商」來調解，黃群益認為神明的建議對他來說是某種程度上的SWOT分析，如果收到的不是正面的訊息，會讓他更加謹慎、更加謙卑；如果收到的是正面的訊息，會讓他更加自信、更加踏實。安憶心則說她剛接公司時，團隊成員是分別來自6個不同國家的科學家，在溝通時常常面臨問題相持不下的窘境，沒想到「筊杯」最後變成大家的共同語言，也讓冷硬的高科技公司了一份「柔」。

經常受政府機構邀請審核創業營運企畫書的蔡淑梨提醒現場聽眾：「不妨善用政府資源，達到借力使力的效果。」只要能找到自己的核心競爭力，提出好的創業營運企畫書，像青輔會、技術處、工業局等單位都有獎勵辦法，中企處還有相關課程，不妨善用這些資源，以取得資金或學習數字管理的技巧。安憶心也特別提到，多利用政府的專案來練功是正確的想法，但不可養成依賴的心態，創業成敗關鍵仍在即戰力。（文/蔡好秦）

本專案由青創會承辦



養成學苑創業座談會，以創業家應具備的創業即戰力為題，吸引有心創業人士聽講學習。



創業無國界 商機大無限

2010國際創業創新育成論壇

台灣經濟成長率由今年初的4%變成8.25%，景氣已然復甦，而歷經金融海嘯後，伴隨經濟環境的改變，台灣創業模式也走向以「創新導向」為驅動的型態。創業面向也應調整為全球布局，無國界的行銷世代將是大勢所趨，如何藉由網路平台媒介整合、行銷，將是所有中小企業該學習的課題。

經濟部中小企業處賴杉桂處長在出席8月25日(三)「2010國際創業創新育成論壇」致詞時，針對中小企業創業未來的趨勢，做了以上的提醒。

ICSB貴賓分享全球創業趨勢

「2010國際創業創新育成論壇」是由經濟部中小企業處主辦，青創總會承辦，邀請國內外專家學者針對「創新、創業、育成」等主題之觀察研究，透過業界觀點、學術論文發表、高峰論壇等方式，讓產官學界專家提供創業者跨足國際疆界、把握前瞻商機之策略，期帶動新一波的創業風潮。

今年論壇的特色之一是與ICSB（國際中小企業聯合會）合作，特別邀請ICSB

2009年理事長Annette St-Onge及副理事長Claire Massey來台參訪及發表專題演講。同時兼任加拿大國際發展協會執行合夥人的Annette St-Onge研究領域為女性創業，她在演講時指出，對於女性創業者，除了須提供管理企業能力的培訓外，更重要的是，需要經驗的分享與長期追蹤，針對不同階段女性創業者所遇到的問題給予協助，並隨時調整輔導模式。

而Claire Massey（兼任紐西蘭梅西大學管理學系系主任）則談到各國創業輔導政策的趨勢，現在的趨勢是輔導有高成長潛力的微型企業為主，而這正與當前台灣政府的政策互相呼應。此外，人才是微型企業的關鍵，所以針對中小企業的扶助與培養要能發揮效果，更要關注人的思考與行為模式。



(左起)經濟部中小企業處賴杉桂處長、ICSB前任理事長Annette St-Onge、ICSB-ROC理事長楊開卓、ICSB前任副理事長Claire Massey

創業楷模分享成功關鍵

論壇下午場活動則規劃三個場次同時進行：包括「行家講座」、「論文研討」及「育成網絡」。在「行家講座」部分，特別邀請到中華民國第32屆創業楷模，佳龍科技吳界欣總經理，以及第27屆創業楷模，上緯企業蔡朝陽董事長分享他們寶貴的創業經驗。

吳界欣的演講主題為如何藉由「綠金商機」開創事業一片天，他從產業循環和逆向物流談起，強調電子廢棄物除了具有可觀的商機外，也是可以為地球環保盡一份心力。而蔡朝陽則從他布局全球的經驗指出，中國大陸市場大，但台灣則有創意和研發的優勢，懂得把握機會的企業，就能抓住兩岸創業商機金鑰。

論文發表及育成分享拓展論壇主題

在「論文研討」場次，則以公開徵稿方式募集創業創新領域之學術文章，經過審查後，共有7篇研究成果在論壇中發表，主題含括創業意圖探索、新創事業評選、設計產業創新育成輔導模式之建構等等，並邀請東吳大學企業管理學系陳禹辰教授及淡江大學管理學院王居卿院長擔任評論人。

在「育成網絡」部分，則由中華創業育成協會理事長袁建中首先分享國際育成經驗，之後包括中原大學產學營運總中心王世明副執行長、碩石創意股份有限公司林芳吟總經理、南港生技育成中心夏尚樸經理則針

對「台灣育成輔導國際化成功經驗分享」展開精彩對談，也吸引許多企業主踴躍提問，顯見他們對國際化議題的關心。

高峰論壇中外學者激盪火花

至於論壇最後一場安排的「台灣企業迎向國際新展望」高峰論壇，由「創業管理研究期刊」主編，同時是政治大學創新與創造力研究中心主任溫肇東主持，與Claire Massey、Annette St-Onge、及台灣大學商學研究所陳家聲教授展開對話，探討國際創業機會辨識、中小企業創業模式與國際發展策略等議題。

在討論中，他們皆同意中小企業囿於資源有限，應有明確焦點，透過專業技術，善用科技，與專業顧問合作來開發市場。台灣進入已開發國家，可試著以增加產能，運用更少的資源完成更多的事情為目標。此外，面對國際化的競爭，研究當地文化及市場才能精準銷售，建議中小企業要發展多元人際網絡，例如參加相關協會以了解市場資訊，平時應參加國外商展及研討會來瞭解世界趨勢，才能增進台灣的中小企業創業者拓展眼界、創造商機。

負責承辦此次論壇的執行單位代表陳麗華副秘書長表示，今年是青創總會連續第三年承辦大型國際論壇，不僅在主題和講者都逐年精進，同時也將經濟部中小企業處豐富多元的創業育成資源介紹給產官學及一般民衆，展現了青創總會在創業議題上的專業與關注。

(文/周世豐)

本專案由青創會承辦



兩岸承一脈 攜手創雙贏

第16屆魯台經貿洽談會

「魯台經貿洽談會」是海峽兩岸間歷史最久、規模最大的經濟文化交流盛會之一，自1994年舉辦以來已經成功舉辦了15屆；根據中國官方統計，15年來累計到會的台商約2.5萬人，共計簽署合約、協定2139個，總投資金額高達189.87億美元，魯台會因而成為山東與台灣經貿合作的重要平台。

歡聚齊魯 夢想起飛

齊魯文化對中華文化的形成發展有大量貢獻及深遠影響。生於魯都曲阜的孔夫子在這裡創始了儒家思想，成為後來中國社會框架與價值觀的基石。孟子、莊子、孫子、墨子、魯班、扁鵲等，都是齊魯兩國對中華文明多方面貢獻的傑出代表。

山東挾其得天獨厚的地理以及自然資源優勢，已逐步邁入中國一線工業大城的行列，目前經濟總量位居全中國第二，已經是中國最具競爭力的製造業基地和採購中心。近年來隨著經濟快速成長與發展，各項設備和技術需求與日俱增，製造業蓬勃發展，市場前景一片大好。

「第16屆魯台經貿洽談會暨第7屆台商

大會」於2010年9月1日在山東濰坊隆重開幕。開幕式由中共中央台辦、國務院台辦主任王毅致詞，內容特別強調，當前兩岸關係重點仍是進一步深化經濟合作，但大陸也願意根據兩岸民衆需求，加強文教領域交流往來，然而，更重要的是堅持以平等協商、善意溝通、互惠雙贏、公開透明等四項原則來積極運作。

這是海峽兩岸經濟合作架構協議（ECFA）簽署後，王毅首度針對兩岸關係的談話。王毅表示，兩岸順利簽署了經濟合作框架協議，標誌著兩岸經濟關係站在一個新的起點上，進入了互利雙贏、合作發展的歷史新階段。王毅也呼籲台灣能儘快成立經濟合作委員會，一同為提升兩岸產業合作而努力，積極開



煙台市委書記孫永春(右)致贈紀念品，由陳世銘副總會長代表接受。



參觀山東濰坊寒亭高科技產業園區。

拓新領域。並希望在遵循市場規律、優化投資環境前提下，能穩妥推進大陸資本赴台投資，期望台灣方面逐步放寬投資領域，完善配套措施，為陸資在台投資經營提供公平合理環境。

「第16屆魯台經貿洽談會」也展現出幾項不同以往的特色。首先是與會層次高、重點台商多。大陸中央台辦、國務院台辦和山東省委、省政府主要領導都蒞臨出席。而國內國民黨中央評議委員會主席團主席徐立德、和桐集團董事長陳武雄及華新麗華集團董事長焦佑倫等台灣知名人士和台商，以及青創總會、工業總會、工商協進會等公協會團體也獲邀組團參加。

其次是推動互動交流日多。第16屆魯台會舉辦達30多項專題活動，當中包括第7屆台商大會，邀請海協會領導共同展望兩岸合作重點區域和經貿政策發展趨勢，以堅定台商投資山東、布局山東的信心與決心。而海峽兩岸知名企業家對接黃河三角洲，則邀請台灣知名人士、商界精英、行業領軍人士和山東省內知名企業家、駐魯知名台商參觀考察濱海經濟開發區，透過實地考察的方式，直接深入了解黃河三角洲及其濱海區的變化，而濰坊正好是「三區疊加之地」（山東半島藍色經濟區、膠東半島高端產業聚集區、黃河三角洲高效生態經濟區）的美地。

第16屆魯台會也解決了歷屆活動過多、對接性不強的問題，將重點置於黃河三角洲開發、光電產業、精緻農業、職業教育

和齊魯台灣城開發五大對接重點，同時推動各縣市辦理特色活動，以提高對接招商的實效性。

攜手兩岸 暢享未來

「魯台經貿洽談會」迄今已邁入第16屆。16年來「魯台經貿洽談會」已經成為輻射北方、跨省連片的江北區域性對台、對外的經貿交流盛會，被國台辦譽為「北方歷史最久，規模最大的兩岸經貿盛會」。如今，魯台會已被列為山東省的四大經貿活動之一，成為全中國北方地區最大的對台經貿文化交流平台，「南廈門，北濰坊」的內地對台經貿文化交流格局已然形成。

自2000年起，青創會每年都會組團參加「魯台經貿洽談會」，今年則由陳世銘常務副總會長領軍，林衍束常務監事、中區創業楷模聯誼會黃呈玉會長以及北區委員會林讚能主任委員等一行30人，先後參加了海峽兩岸文化旅遊產業及園區推介會、第16屆魯台經貿洽談會開幕式暨第七屆台商大會、海峽兩岸文化產業暨齊魯台灣城開發創意論壇、2010海峽兩岸先進製造業博覽會、海峽兩岸精緻農業合作洽談會等活動。

「魯台經貿洽談會」不僅發揮出吸引台商台資落腳濰坊的「磁吸」效應，在台商的影響和帶動下，周邊國家和地區外商的紛至沓來，帶動了外資向濰坊乃至山東半島、環渤海地區的快速聚集，提高了濰坊和山東的對外交流與發展水準。濰坊，正在成為台資布局環渤海地區的重心。

（文/文衛民）

打造人生事業第二春

99年退輔會投資理財暨創業加盟班



行政院國軍退除役官兵輔導委員會訓練中心
張漢卿主任致詞。

行政院國軍退除役官兵輔導委員會訓練中心依據政府輔導退除役官兵就業政策，為協助各階層人員建立正確的投資觀念，輔導榮民創業加盟，精進榮民職技訓練、服務榮民就業創業，於7月3日至9月19日在青創總會辦理「投資理財暨創業加盟班」，課程內容兼具理論與實務，報名相當踴躍。

此次開班的目標，主要在建立正確的投資觀念及分析方法，使受訓學員能靈活運用所學，做好各種理財規劃，並建構創業必備的行銷、財務、經營管理等相關知識。本次課程設計分成「投資理財」、「創業加盟」兩大主題，共聘請10多位擁有博士學歷的專業講師，兼具實務輔導經

驗的講師群，在「創業加盟」的課程規劃中，教授學員有關加盟體系的經營知識、創業契約制定、人力培訓與財務規劃等，透過曾實際輔導的個案說明，清楚分析加盟制度的利弊，以及商圈型態和門市管理的概念，為退除役官兵建立起完善的創業基礎，也開啓了事業第二春的契機。

「投資理財」的課程中，為建立學員正確的投資概念，特別邀請講師講授國內外市場趨勢分析、產業與財報分析，並將各種投資理財工具獨立規劃專題講授，如：股票分析、債權分析、基金分析、衍生性金融商品分析等，教育評估投資風險與報酬率的計算，將務實的從基礎理論運用於變幻萬千的金融市場中，讓學員在謹慎投資的同時，更有系統性的選擇投資組合。

行政院國軍退除役官兵輔導委員會訓練中心每年持續規劃開設各種輔導就業課程，本次「投資理財暨創業加盟班」歷經兩個半月的周末假期，共計136小時的精采課程，不僅看見政府施行輔導退除役官兵就業政策之用心，也看見多元輔導創業機制的未來，讓卸下英勇軍服的勇士們，也能重新開創出人生新的一頁。(文/游家盈)

本專案由青創會承辦



「投資理財暨創業加盟班」課程實務豐富，學員上課神情十分專注。

關懷勞工 深化服務能量

勞委會99年度各級勞工行政人員訓練



行政院勞工委員會綜合規劃處鍾琳惠副處長蒞臨北區活動會場授課。



參加培訓之學員於多元就業方案參訪地點實際動手DIY。



行政院勞工委員會潘世偉副主任委員蒞臨南區活動會場授課。

去（98）年下半年開始景氣呈現逐步復甦，惟企業投資態度仍然保守，國內失業率仍居高不下，青年失業率偏高，長期失業人數亦未見減少，加以全球區域整合盛行，通貨膨脹逐步升溫，均可能影響未來勞動市場。行政院勞工委員會為協助勞工行政人員瞭解當前勞動重要情勢，勞動相關行政組織改造方向，強化政策規劃協調與執行能力，特辦理本訓練課程。

本次規劃參與對象為相關執掌勞動政策推行之人員，以勞委會暨所屬機關人員、直轄市與縣市政府、科學園區、加工出口區等勞工行政人員為主，訓練地點分為北、中、南三區，分別於新竹縣馬武督統一渡假村、台中漢翔航太園區、高雄漢王洲際大飯店辦理，每梯次課程皆為兩天一夜，橫跨8~9月份。

訓練課程內容多元，「政府組織改造與勞動部組織改造」因應近年來組織扁平

化的發展，政府單位在精簡人力與組織層級同時，也需兼顧快速執行與應變之道；

「國際勞動發展趨勢」則展示勞動市場並非封閉、自律規則的體系，尤以身為出口導向的我國尤受國際局勢牽動。面對這樣的困境，相關勞工行政單位應積極探討經濟危機下的就業對策；「兩岸經濟協議對我國勞動市場之影響與因應」探討始終沸沸揚揚的ECFA簽訂，雖建立在雙方經濟合作的法律基礎及基本架構上，唯交易之具體細節以及對基層勞動人員的衝擊，仍為政府同仁需多加留意的；「多元就業開發方案相關措施與成果」為勞委會推動多年的持續性計畫，本計畫不僅促成在地產業發展，連帶增加工作機會，進而引導失業者參與工作，透過三地參訪，協助勞委會同仁認識多元就業的實際意涵。上述課程的設計，除協助人員學習專業勞動相關知識，兼以明瞭現行政府所推動之政策，實際參與人數多達百人，活動成效卓越。

（文／陳暉岳）

本專案由青創會承辦

老街風情館

帶你走進鶯歌歷史與文化飲食饗宴



佔地百坪適合個人，學校，機關社團等，歡迎團體報名！

老街風情館文化藝術餐廳

客服專線: 02-86780288 行動電話: 0933-739152

傳真: 02-86780299 台北縣鶯歌鎮重慶街77號

E-mail: oldstreetresterant@yahoo.com.tw





1 | 2 | 3 | 4

台灣自有竹子資源

環保健康、結構穩定、清新優雅及保養簡便的地材



預防勝於治療 從日安健康基材做起

茂系亞日安微炭化系列

健康合板、健康木心板、健康角材

致癌甲醛來自裝潢必備的合板或防塵角料等看不見的基本建材，一般新裝潢的房子用的合板建材特別多，不只地板、木質衣櫃及大小小櫃子都是合板。合板建材是以薄薄的木材一層層黏著在一起，也就要使用超強的黏著劑，而此類不健康的合板建材都會助長化學物質在空氣中的揮發，甲醛濃度約高出標準建議值6~12倍，造成人體不適。

積極的作法是在裝潢之前，要求室內設計師或工班師傅使用環保、低揮發性的健康合板。茂系亞透過獨家高溫處理技術工法，以將近200℃高壓處理達十分鐘以上的製程使得蟲卵難以存活，製作出超越最高標準F1等級，可以安心使用的日安微炭化健康基材系列。遠離因過度裝潢成為長期接觸超量有害物質的受害者。打破目前使用者只能選擇大陸或東南亞甲醛逸散量極高的基材，無法預測是否會被毒害的現況，提供尺寸齊全的健康合板、角材與木心板。此時此刻，家人的健康就由茂系亞從基材幫您嚴格把關，解除甲醛威脅，遠離致癌風險。

以竹代木 空間的價值 從這一刻開始改變

複合式竹地板

友善地取得台灣自有資源並做最有效的利用，呼應竹子生長方式和生命週期，採取更有智慧的方法展現竹子每寸價值。從主幹到枝節末梢，完完全全地利用，製成夢幻竹建材，創造出環保健康、結構穩定、清新優雅及保養簡便的地材系列。

小心！ 甲醛正在吃掉全家人的健康

甲醛消除工程

甲醛-室內裝修後揮發出的致癌物質，已被國際癌症研究機構(IARC)列為一級致癌物。透過專業的除醛施工團隊採用新一代高分子除醛機器，釋出超微細甲醚捕捉劑分子，全面淨化無縫、成分環保、無污染、對人體無副作用，成分中含天然竹醋液具抑菌、除臭、防蟲之附加效果，全面迅速解除甲醛威脅，遠離致癌風險。

sees your needs

茂系亞股份有限公司

台北館 | 台北市永吉路120巷100號1樓 T | 02-8787-8767

台中館 | 台中市惠中路三段395號1樓 T | 04-2385-0899

公司網址: www.mosia.com.tw



100%無添加最健康

使用安全商品與天然食物 趕走體內重金屬

先從我們一天生活所接觸的物品說起：早上起床先用洗面乳洗把臉，換上用石化合成洗衣精洗過的外衣服，用含有鎘的微波餐盒吃麵包，用含重金屬成分化妝品化好妝出門；晚上回到家，用摻有金屬物質的黑心玩具陪小孩玩，再吃有農藥殘留的水果…。這代表著我們的生活中無時無刻充斥著重金屬物質，長期使用這些重金屬添加物，會在你渾然不知的情況下侵害身體健康。



也許有些人會說：「我都用這些東西十多年了，沒出現什麼毛病啊！」正因為重金屬不會對身體產生立即性的影響，卻會埋藏在身體裡不斷堆積，就像是水溝長年不清，總有一天會發臭、阻塞不通而釀成水災。雖然人體有肝、腎等解毒器官可以逐漸分解和代謝有毒物質，但唯獨重金屬，會在體內不斷堆積，慢慢損害身體正常功能，甚至使細胞或基因病變，影響的不僅是自己，還有我們的下一代。

金屬「毒」領風騷

生活在現代生活當中，要避免重金屬污染的可能性幾乎趨零。事實上，最近新聞更不斷出現重金屬污染，以及危害健康的案件出現。舉例來說，2008年消基會驗出市售微波餐盒蓋上有鎘殘留，鎘進入人體會造成下肢血管麻痺刺痛的「痛痛病」，最後導致截

肢。因此當消基會發現微波餐盒鎘污染時，許多媽媽頓對微波餐具避之唯恐不及。

還有女人最愛的化妝品，一些不法廠商違法在化妝品中滲入鉛或汞，含汞化妝品初期雖有美白效果，但之後會使色素沉澱，產生棕褐色斑點，長期下來還會破壞神經系統，導致腦部出現致智力衰退。尤其最近才被台北市議員踢爆某大陸知名購物網站與夜市所販售的化妝品，其中鉛或汞含量都過量，更引起愛美人士的恐慌。

助排毒一臂之力

生活中要如何防止重金屬中毒？環保署提醒大家，盡量使用環保標章商品，不可隨意丟棄電池或電器用品，還要拒絕來路不明或沒有合格商標的餐具、玩具、化妝品或文具，來保障自身與家人安全。



常見具排毒功能的天然食物

● **大蒜**：含有「硫」成分，可降低體內鉛的濃度。

胡蘿蔔：其中的果膠可與汞結合，幫助汞排出。

黃瓜：具有利尿作用，可清潔尿道並幫助腎臟排出毒素。

黑木耳：含有植物膠質，可吸附殘留體內的雜質與汙染物質，清潔血液。

海帶：其中的褐藻酸能幫助體內「銅」的排出。

自身保健方面，則要記得每天至少喝1500cc的水，讓排泄正常就不容易累積毒素；同理可證，適量運動促進身體排汗，同時也可以增加身體排毒代謝機能；另外就是多吃抗氧化成分的食物，也有助於代謝毒素。

解身體的毒

要了解自己體內是否暴露在重金屬過高的危機，現在可透過血液、尿液與毛髮檢測得知。血液或尿液檢測數據代表50天及一周內是否暴露在重金屬污染環境，較無法看出長期暴露重金屬的程度；毛髮檢測則只要剪下一小撮頭髮，即可看出3至6個月（即送檢的頭髮生長時）體內有哪些重金屬累積，以及累積的含量，非侵入性檢測，很適合第一線預防保健之用。

當身體重金屬殘存過高時，醫學上採取的作法有化學與非化學兩種方式。化學

方式是服用螯合劑與排毒食物及營養補充品；非化學方式像是泡湯、大腸水療…等。螯合劑是以注射方式進入人體，與重金屬結合，再經由尿液或糞便排出。可清除了重金屬毒素，大幅減低重金屬對「自由基」的破壞力，從而讓身體有喘息的機會，加上營養的補充與調理，回復健康。

找個時間重新檢視一下自己的生活環境，你就可以發現在生活便利下，隱藏著許多有害金屬所造成的健康問題。藉由選對食材、營養補充與運動，人人都可以排出身體重金屬毒素，創造健康生活！

（文／哈佛健診）

台灣常見含重金屬之物品：

元素 來源

銅	受污染的農作物與井水、車輛廢氣、電池、香菸煙霧
鎳	顏料、電池
鋁	鋁鍋、止汗劑
錫	殺蟲劑、染料
鉛	油漆、電池、化妝品、染髮劑、車輛廢氣
汞	牙齒填充物、魚類、電池、化妝品
砷	農藥、地下水



開拓創業之旅！ 人脈經營競爭力~您掌握了嗎？

人際關係與事業命脈密不可分，並可為您增強競爭力量；
人脈與創業一樣，都需要用心灌溉與經營；然而，在人脈募集進而形成人脈資產的過程裡，您做了哪些準備了呢？

擁有雄厚的人脈資源，並運用在事業經營上，是成功行銷的重要關鍵！您的「人生存摺」中，除了金錢與專業知識外，有多少人脈呢？史丹福（Stanford）研究中心發表調查報告指出，一個人賺的錢，12.5%來自知識，87.5%來自關係。人脈經營的競爭力在一個人的成就裡扮演著相當重要的角色。

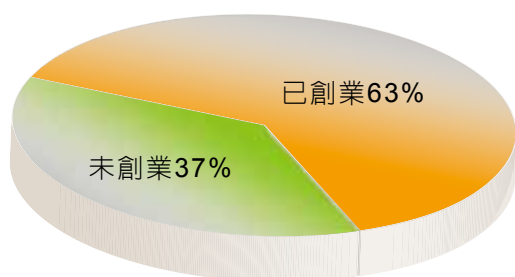
「人脈關係」 對事業經營的影響程度非常重要

根據青創總會最近一項針對「創業者人脈經營管理調查」發現，無論是否創業的受訪者皆認為「人脈關係」對事業經營的影響程度非常重要，達87.38%，因此打

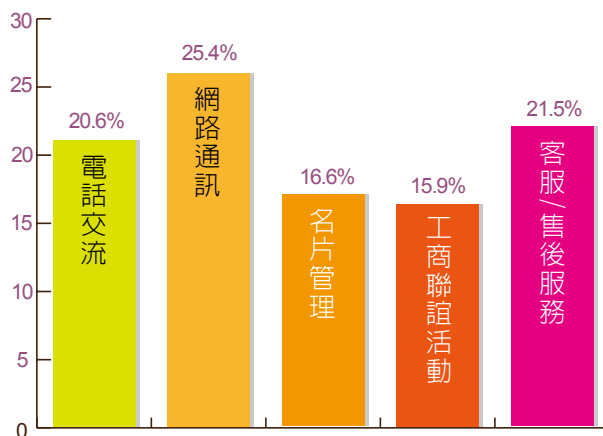
造個人黃金人脈，創造無限商機，乃為時下最熱門的課題之一。

網路社群工具 為現今人脈經營方式的新利器

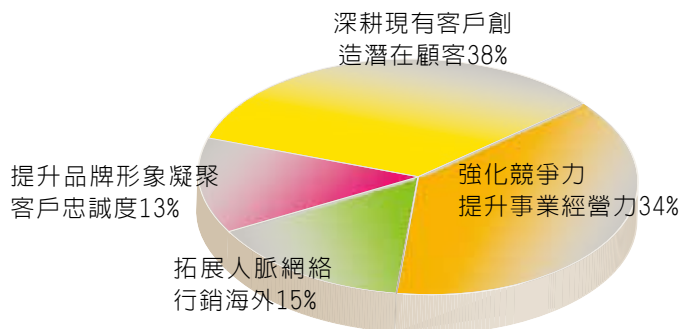
在人際接觸頻繁的社交生活中，事業經營裡幾乎人人會互換名片或業務資訊，並在最短時刻讓對方能加深對於自己的印象，對於往後的合作或行銷業務都是勝出的關鍵點。從調查中發現，在資訊科技活躍發達的今天，創業者對人脈經營的方式不僅只限於人與人實體上的接觸，多元的網路社群工具已逐漸改變傳統的交友與互動模式，打破了時間與空間上的限制，成為現今人脈經營方式的新利器。



受訪者創業狀態比例



人脈經營的方式統計



人脈對事業經營的影響

「深耕現有客戶，創造潛在顧客」 為人脈影響事業經營最重要的主因

人脈是可以成功行銷的重要關鍵！有38%的民衆認為「深耕現有客戶，創造潛在顧客」為人脈影響事業經營最重要的主因，其次為「強化競爭力提升事業經營力」佔34%。因此，人脈經營一旦決定開始，便要持之以恆、永續經營！有效的人脈關係管理，將對企業經營上有著事半功倍的效果！也是通往錢脈、成功的入門票。

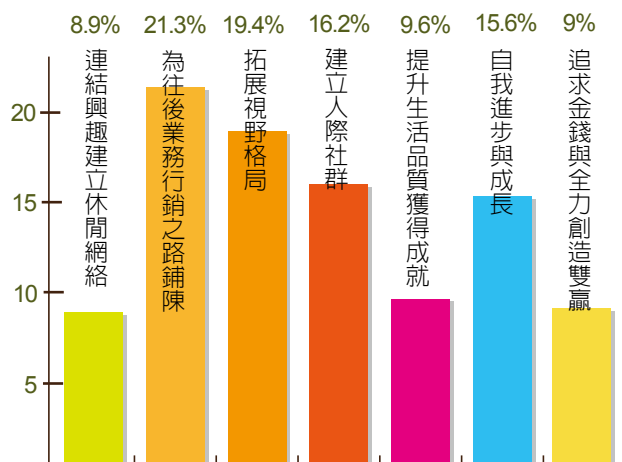
然而，人脈經營除了能創造潛在顧客外還能夠帶來什麼附加價值呢？調查發現，創業者認為前三名分別是「為往後業務行銷之路鋪陳」、「拓展視野格局」、「建立人際社群」，可見有好的人際關係更能提高本身業務能力、拓展視野並結識志同道合的朋友。

除了金錢、專業能力，您有多少人脈資產呢？

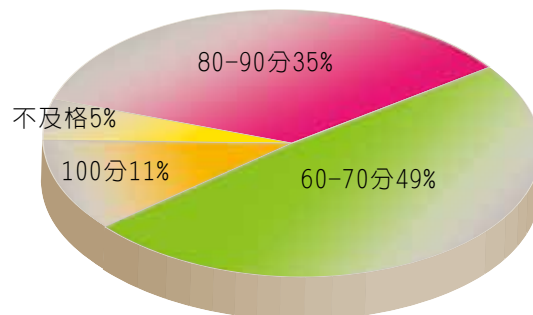
人脈需要長年累月的經營，才能得到事業成功的甜美果實，經營生涯的過程與準備都是相成相輔的重要關鍵，您有多少人脈資產活用？善用「人脈的人脈」，會帶給您加分的效果！根據調查，僅11%的創業者非常積極且有效地做好人脈管理，而高達49%的民衆自認因事業忙碌或對於人脈經營的知識不足，所以並無積極培養人脈。其中，5%的民衆甚至漠視人脈的經營，並間接影響到事業經營成果，而針對這個部份，青創總會也有開設相關人脈經營管理課程，提供創業者自我充實或尋求協助的管道。

本次調查是針對青創總會會員資料庫，以網路問卷的方式進行，執行時間為2010年8月24日至8月31日止，共回收420份有效問卷，在95%的信心水準下，抽樣誤差為4.8%。

(文/林柏儒)



人脈經營的附加價值

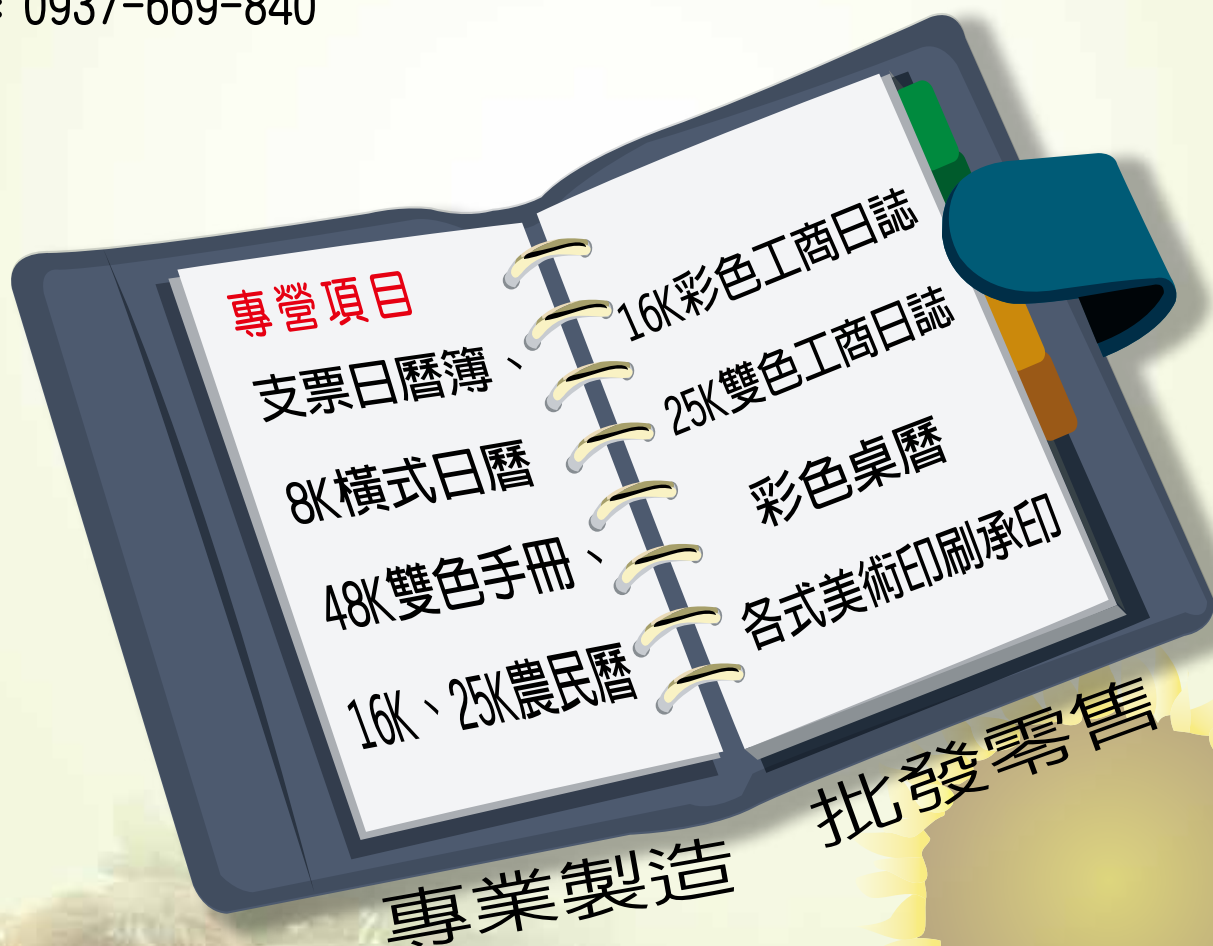


民衆對人脈存摺的自評

榮海 出版印刷實業社

親愛的企業界老闆、朋友們
您是否為了年底的贈品在煩憂呢！
現在讓**榮海**來為您解憂吧！

2006 理事長 **羅菊梅**
2010 總會理事
大哥大：0937-669-840



台南縣永康市中正南路360巷11弄3號
電話：(06)-2535631 (代表號)
傳真：(06)-2530618.2544571



台郡科技年輕有活力，我們海納四方人才且征戰八方之地，我們立足台灣但志在全球，有無比的自信向全世界一級軟板廠邁進。我們歡迎懷抱夢想、挑戰自我的青年之士加入台郡，這裡是築夢之田，也是開花結果之地，讓我們一起向全世界說「放馬過來！」

大陸 昆 山 廠：江蘇省昆山市漢浦路1399號 電話：+86-512-6777-5599
廈門辦公室：廈門市翔安區火炬高新區翔岳路25號西南側3樓 電話：+86-059-2708-0072