

青創會訊

封面故事 / 簽ECFA 政府準備好了

專題報導 / 兩岸簽訂ECFA後 中小企業應如何因應

產經線上 / 以變求新 以新求勝


人物特寫 / 創新走出價值 卓越建立典範

中國青年創業協會總會

China Youth Career Development Association Headquarters

www.career.net.org.tw

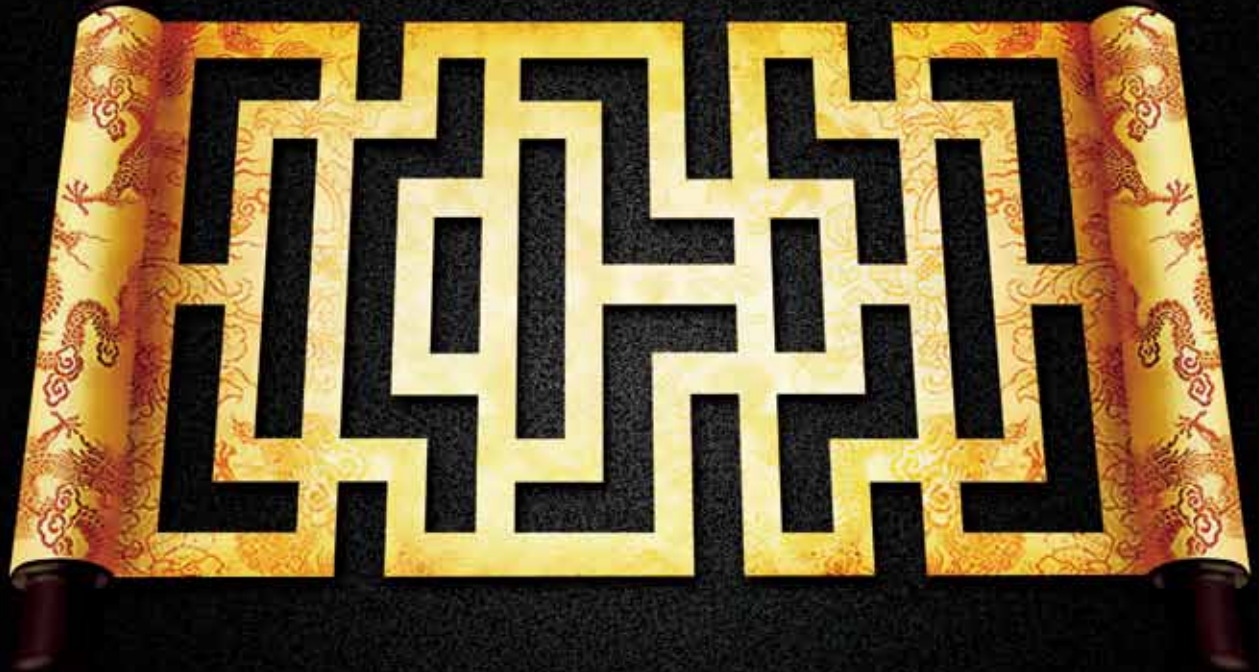
2010.04 (夏季刊)



專訪 經濟部施顏祥部長



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(甲城)
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
禮賓專線 04-22594888



3D外觀示意圖



青創會訊2010年04月 發行

- 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**
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
- 發行人** 羅清屏
- 編輯顧問** 吳嘉璘
- 法律顧問** 林麗珍
- 總編輯** 黃志鴻
- 副總編輯** 林學瑞
- 執行主編** 李銘鈞
- 編輯團隊** 文衛民 方芝晴 周美岑 范家馨
吳若瑋 李佩紋 廖韻奇 廖珪妙
蔡佩珊 蔡好葵
- 美術編輯** 陳孟愉 郭信豐
- 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

總編輯的話



石磨心

還記得以前農曆年即將到來時，左鄰右舍就會忙著準備製作年糕，讓我印象深刻的就是拿泡過水的米請店家碾成米漿，然後再做成甜和鹹的年糕。在碾米的過程中看見上下兩塊「石輪」在轉動，同時把米一瓢瓢地吞進去，不久白色的米漿就流了出來。後來聽長輩用台語「石磨心」來比喻面臨困難決定時，那種上下煎熬的心情以及承受壓力的感覺，讓我更能理解其中的意涵。

不論身分貴賤，不分職位高低，每個人都有面臨兩難的機會，因此每個人都有機會成爲一顆「石磨心」，特別是企業主爲了追求企業的永續經營，在種種決策的取捨間，面臨兩難的機會更是比其他人多，心情就像上下壓了兩塊大石輪在不停的轉動。因此「耐磨」、有承受壓力的能耐，且在承受壓力下依然能夠做出好決策的企業主，就能將一粒粒的米磨出細緻甜美的米漿。

政府在處理「兩岸經濟協議」(ECFA)的心情也像「石磨心」，爲了謀求台灣整體產業的發展與未來，以及兼顧其他弱勢產業的生存問題，因此必須要有更大的「耐磨性」。各項產業發展的優弱勢本就會隨著經濟環境的變遷而有所增減，不同產業就像是人的五隻手指頭，雖然不能一樣長，但卻是各有作用。五隻手指如果能夠團結、緊密的結合在一起，就能長短互補，就能取物握拳，也才能發揮更大的力量。期待政府能用大格局、大氣度，磨出台灣美好的未來。

秘書長

02 總編輯的話

封面故事

04 簽ECFA 政府準備好了

專題報導

10 兩岸簽訂ECFA後 中小企業應如何因應

產經線上

16 以變求新 以新求勝 - 專訪王品集團 王國雄副董事長

20 美元匯率變動將掀起區域經濟角力之爭

人物特寫

24 創新走出價值 卓越建立典範 - 專訪曼都國際股份有限公司 賴孝義董事長

28 音樂為職志 譜出快樂人生 - 專訪團體會員/柯大宜音樂世界有限公司 李姿嫻總經理

30 老幹新枝 傳統再造 - 專訪青創總會理事/台茶國際有限公司 游濟民總經理

32 大師開講 - 專訪青創總會創業顧問/蘭盈國際管理有限公司 鄧雲暉董事長

創意產業

36 創意玩家 綠金傳奇 - 專訪佳龍科技工程股份有限公司 吳界欣總經理

40 美麗不打烊 健康一百分 - 玉承全齡管理顧問有限公司

活動花絮

42 早安總統府 元旦來升旗

44 接軌國際的平台 - 國際中小企業聯合會(ICSB)介紹

46 青輔會2010 青年國際行動All in One

47 主動關懷 一同提升競爭力 - 您不可不知的兩岸經濟協議(ECFA)

48 創業路上 伴你同行 - CYCDA V.S YBC

創業新知

52 部落格的行銷魅力

54 21 in 21 實踐術 - 內部創業與人才留用

56 中小企業如何鍍金 - 讓政府補助為您披上研發的翅膀

58 創業楷模成功創業特質DNA大調查 - PPSS測評探索 成功有跡可循

健康專欄

60 做好健康管理 為身體儲蓄能量資本



專訪 經濟部施顏祥部長

簽ECFA 政府準備好了！

近幾個月來，「ECFA」（Economic Cooperation Framework Agreement；兩岸經濟合作架構協議）這個英文名詞在Google搜尋引擎的關鍵字排行居高不下，媒體和名嘴也不間斷的在報導、討論，民眾眼見耳聞，雖然已處處皆是，但「A攔發」到底是一帖讓全民發財的「良藥」，還是一顆「包著糖衣的毒藥」，朝野雙方、產官學界眾說紛紜，正反雙方激辯。ECFA這只葫蘆裡賣的是什麼藥？面對ECFA可能帶來的改變，政府準備好了嗎？大家都想知道。

《青創會訊》為使廣大中小企業主對這個足以改變台灣未來經濟的重大政策，有更完整的認知，採訪團隊特別前往經濟部拜會施顏祥部長，除表達青創會及產業界對簽署ECFA的支持態度，也希望透過報導，讓讀者直接聽聽這項政策主要的推手怎麼說。

MIT博士 肩挑推動ECFA重任

施顏祥擁有美國麻省理工學院(MIT)化學博士的傲人學歷，曾任經濟部工業局局長、菸酒公賣局局長、經濟部中小企業處處長、經濟部常務次長等重要職務，對台灣產業的脈動及經濟政策的專業自然不在話下。正逢台灣經濟結構走向劇變的年代，接下經濟部部長一職，面對ECFA簽署的關鍵時刻，施顏祥所必須面對的壓力不言可喻，但部長回答問題的口吻中，卻盡是樂觀與自信。

近期全台北、中、南、東，關於ECFA的說明會一場接一場辦，為消弭各界疑慮，讓全民相信政府簽署ECFA是「以台灣為主，對人民有利」的政策，施顏祥親力親為出席上百場講座，親自說明解惑。這樣的宣導工作可想而知並不輕鬆，但施顏祥表示，最重要的目的，便是希望人民可以更快了解ECFA的內容及所帶來的影響，讓全民都可作好ECFA時代來臨前的準備。

本篇報導特別採問答方式呈現，透過施顏祥對ECFA深入淺出的說明，包括政府推動ECFA的動機、簽署ECFA的利弊、政府相關的配套措施及中小企業的因應之道，讓讀者可以更快弄懂「喔！原來這就是ECFA！」

以下是《青創會訊》的專訪內容：

是必然 也是不得不然

問：政府推動ECFA的動機為何？

答：在談兩岸經濟合作架構協議之前，我們必須先從各國簽定FTA(自由貿易協定)談起。

目前全球共有266個自由貿易協定實施，各國都還在積極洽談中，主要是為了增強彼此間的貿易合作。一般的貿易協定是兩個國家之間彼此降低關稅，降低關稅後貿易額就會增加，貨品貿易及服務貿易在簽約國家間就會更為蓬勃，這就是為何世界各國都在簽自由貿易協定。

目前，台灣已和5個邦交國家簽署FTA，包括巴拿馬、瓜地馬拉、尼加拉瓜、宏都拉斯及薩爾瓦多，但這5個國家占台灣出口值不到0.2%。在這個全世界都積極簽定自由貿易協定的趨勢下，台灣絕對不能例外。

當前台灣最重要的是必須和主要貿易夥伴簽定自由貿易協定，包括中國、歐洲、美國、韓國、日本、東南亞國協等，我認為我們需要和這些國家談自由貿易協定，來增強台灣貿易的競爭力。而在這幾個主要貿易夥伴裡，台灣目前出口有40%到中國大陸(含香港)，比重偏高，所以與他們洽談對關稅降低和服務業發展都會很有幫助。

其實我們陸續有和日本、韓國、東南亞、紐澳等國家接觸，商談簽定自由貿易協定的可能性，但看來他們都希望我們可以先取得兩岸的和諧。所以基於實質的貿易需要，以及和其他貿易夥伴談自由貿易協定的態勢來看，勢必要先和對岸洽談兩岸經濟合作架構協議，也就是ECFA。

問：ECFA什麼時候會簽？

答：因為任何自由貿易協定都需要經過協商、談判，才能有結論，所以很難去講一個很明確的時間點，但目前我們還是以在第五次江陳會達成協議作為目標，而第五次江陳會預計會在今年6月前舉辦。

問：兩岸簽署ECFA的談判內容會包括哪些？

答：ECFA全部條文應該不會超過20條，主要是參考中國大陸跟東南亞國家簽定的「全面經濟合作架構協議」內容來定的。

那實際內容是哪些呢？當然一開始便開宗明義講簽這個約的目的和目標，這是第一部分。第二部分是談貨品貿易；第三部分談服務貿易；第四部分就是所謂的「早期收穫」(early harvest)；第五部分是談經濟合作的效益，包括關稅、電子商務、智慧財產權、產業、投資保障的合作，以這些為主，最後還有像爭端解決機制的內容，構成了這個協議。

問：簽ECFA這個攸關全民未來的大事，有可能透過公投來決定嗎？

答：全世界266個自由貿易協定，只有一個是公投，其他265個都是各國國會通過就生效。唯一公投的案例發生在美國與哥斯大黎加簽定的時候，哥斯大黎加國會沒有通過，該國總統決定交付公民複決，才舉辦公投且通過了。所以我們可以看到，全世界談自由貿易協定都是行政權的一種，經過國會審議就通過。

自由貿易協定台灣簽5個了，這5個也沒有公投，都是照程序走，經濟部、外交部簽了以後，送到立法院審議通過後生效，ECFA也一定是這樣，行政院、總統府都有非常明確的要求。ECFA有三個基本的原則要遵守：第一個，國家需要；第二個，民意支持；第三個，國會監督。三大原則缺一不可，所以我們一定會請國會監督，把簽出來的協議送請立法院審議。

實質利益增加 短多長也多

問：簽了ECFA以後，預期會為台灣帶來什麼樣的利益？

答：因為現在還沒有簽，所以一般都是先用模型來估計，我們請中華經濟研究院以GAPT模型研究，得到的結論是兩岸簽ECFA後，在一定的時間內，將可使我們的GDP(國內生產毛額)成長1.6到1.7個百分點，另外會增加大概26萬個就業機會，以及增加稱為social benefit的營業額、貿易額等產值約2500億新台幣。當然，這是大概的估計。

問：若如您所說，這樣的榮景預期可維持多久？

答：有媒體提出所謂的「黃金十年」，這是太簡易的說法，實際上是不太對的，因為一旦上去之後就往前走了，怎麼可能5年、10年之後就又回到原點，也不會上去之後又馬上下來，不然全世界不會大家都在簽自由貿易協定。看自由貿易協定、兩岸的經濟合作協議，我們都要看長、看遠，它會是「短多長也多」的政策。

堅持基本原則 消費者是贏家

問：有人擔心簽定ECFA後會帶來大陸市場的低價勞力競爭問題，這是有可能發生的嗎？

答：談到勞工問題和薪資問題，就要回到我們簽ECFA的基本原則，「一幫二不三要」。

「一幫」就是幫助人民做生意，提升台灣競爭力；「二不」就是不開放大陸農產品進口，也不開放大陸勞工來台工作；「三要」則是要降關稅、開放市場，要保障投資，也要保護智慧財產。在這些前提下，你所提的勞工問題已經不存在了。大家可能不太清楚，事實上，很少人會在自由貿易協定中談勞工之間的彼此流通。

至於薪資問題，剛剛有講到GDP會成長，GDP除以人口數就可以得到每個人的國民所得，所以GDP和薪資是呈正比例關係。既然我們的GDP會有正成長，代表薪資所得也會增加才對。當然有一派反對人士認為跟比較落後的國家簽自由貿易協定，會把比較進步國家的國民生產毛額拉下來，但這種說法是禁不起實質驗證的。

從幾個例子來看，新加坡和中國大陸、東協簽自由貿易協定，美國和墨西哥簽自由貿易協定，有把新加坡和美國的國民所得拉下來嗎？沒有嘛！全球266個自由貿易協定，如果富國跟窮國簽下去以後，富國的國民所得都會被窮國拉下來，那絕不會有那麼多國家想簽的。不過這的確是從經濟學界所提出的論證之一，指出兩國簽自由貿易協定薪資會趨向一致，但我認為是隨著經濟成長，窮國的國民所得也會漸漸獲得提升，而不是富國被往下拉。

問：ECFA簽定後，是否會對本土市場造成不利影響？

答：台灣目前每年貿易順差是150億美金，其中對大陸的貿易順差大概600~700億美金，代表我們對其他國家的貿易幾乎都是逆差的，可見對大陸的貿易有多重要。自由貿易協定全世界都在簽，它的好處是降低關稅，會增加進口之外，也會增加出口，所以只要出的比進得多，我們就獲利了嘛！

有個關鍵點是，當貨品自由往來時，市場越會根據比較利益來選擇生產地點的可能性，這種情況下會讓經濟更加活絡。既然市場會根據比較利益來運作，那效應就出來了，就是貨品價格會降低。那請問當貨品價格降低受益的是誰？就是消費者！

事實上，全世界簽自由貿易協定有一個很重要的概念，就是站在消費者的利益思考，當壁壘越高，生產成本越高，消費者就必須付出更高的代價來獲得相同的服務，所以自由貿易協定的核心概念就是要對消費者有利。

WTO經驗 三階段配套措施

問：受衝擊的產業，政府如何協助他們？

答：自由貿易協定的精神是比較利益，哪個地方比較適合生產什麼東西，自然會因為效率比較高而做得比較多，所以總體而言會讓世界各地的經濟變得比較好，這是比較利益基本精神的發揮。但不可否認的是，這必然會造成每個地方產生比較弱勢的產業，但我們只能說，從總體利益來看，是利遠大於弊。

對於受到衝擊的產業，包括毛巾、寢具、織襪、陶瓷等，傳統來講屬於比較內需的，不是在國際上競爭的產業，當有更多開放，對他們的衝擊就更大。所以政府一定會幫他們忙，輔導他們作升級與轉型的工作，往比較利益高的方面去發展，這個我們稱作「因應貿易自由化產業調整支援方案」，將在10年內逐年編列新台幣950億元，幫弱勢產業的忙。

這個幫忙分三個階段：第一階段叫作「振興輔導」，還沒有進入開始衰退時就先協助升級轉型；第二階段開始受到衝擊了，就作「體質調整」，第三階段貨品大量進來了，真正受到影響，則提供「損害救濟」。分這三個階段來作輔導、調整、救濟的工作，整套機制已經定出來了，也已在執行當中。

希望大家瞭解，這方面我們不是沒經驗的，台灣2002年加入WTO時大家也很恐慌，從加入WTO至今8年，請問我們的產業是更好還是更壞？更好啊！這故事已經重演了，大家只是忘了。

此外，企業是活的，面臨挑戰一定會趕快找出路，通常領救濟金的都很少了，尤其台灣企業很靈活，消息很靈通，他們很快會找到新的方向與出路。

所以，政府已經準備好用這些預算與作法當配套，而這些作法跟我們當初在談WTO時的精神非常接近。

先簽中國 才能放眼世界

問：目前台灣對中國的貿易依存度已相當高，在簽定ECFA後，是否會讓我們在經濟上對

中國更加依賴？

答：站在台灣的利益考慮，我們政府一定會去做市場的多元、全球的佈局、全球的經營、全球的運籌。像本部國際貿易局現在委託外貿協會執行「新鄭和計畫」、「優質評價新興市場推動方案」等，在國際間積極拓銷，都希望開拓更大的市場爭取更多商機，讓台灣的貿易不要集中到某一個地區或國家去，這是我們最基本的政策方向。

我一開始講過，要跟主要的貿易夥伴簽自由貿易協定。我們最主要的貿易夥伴首先是中國大陸，占總出口額40%，其次是東南亞國協，然後是日本、歐盟、美國。我們未來會陸續跟這些國家談自由貿易協定，只是時間先後的問題，而一開始我也說了，我們和這些國家都接觸過，台灣的環境特殊，國際間的處境辛苦，其他國家都將中國因素列為重要考慮，認為台灣應先解決和中國的問題，營造兩岸和諧關係，再去跟他們談。政府很樂意也已有準備要跟其他重要貿易夥伴談自由貿易協定，但我們知道，不先簽定和中國之間的貿易協定，要和其他國家談是有困難的。反過來說，就是我們先和最重要的貿易夥伴談定自由貿易協定，接下來與其他國家談的阻力就可化解掉大部分。

持續溝通 凝聚社會共識

問：現在社會上還是有很多民眾對ECFA的內容是模糊的，政府有哪些措施可協助大家認識ECFA？

答：ECFA要講清楚，說明白，我想必須分階段來辦理，目前根本還沒有完成協

商，協議書還沒有出來，要講得一清二楚並不容易，所以現在講的都是基本概念，實際內容，如「早期收穫清單」，都要等到大家真的坐下來談，確定之後才有東西可以公布，也不會有人在一談定之前就先吧底牌公布吧！所以ECFA在正式定案之前，要講得清清楚楚毫無瑕疵，我想是不太可能，現在能說的都只有概念。

現階段經濟部花了很多時間來說明和宣導，總統也親自上電視談了20幾分鐘，副總統也到南部宣導，行政院院長在立法院也不知道講過幾次了，經濟部我自己在立法院也開過很多次會，也到台大跟學生談，也到南部跟團體談，各種大大小小的溝通會議大概已辦過1000場。當然這並不多，一場300人，1000場也才30萬人，在台灣2300萬人口中，還不到1%，所以真的不多。

於是我們還做了500萬份DM，透過台電帳單寄到各家庭，讓大家有機會瞭解。另外，只要一有機會，我們都很樂意上媒體談。台灣是個多元社會，必須不斷的溝通，即便溝通永遠嫌不足，但我們仍會持續的做，並隨著整體協商的進展，該說的、可以說的，就會盡量和大家報告。

問：推廣ECFA的困難之處？

答：面對外界許多誤解，我們在立法院開過許多專案會議，我也針對相關內容與配套措施公開報告過了，但是一般媒體都比較喜歡報導衝突點、矛盾點，有人跟我說「媒體就是專門報導矛盾的地方」，我想這個生態就是這樣，我現在也漸漸的在適應學習。

企業需面對競爭 積極轉型創新

問：面對ECFA時代來臨，您認為台灣企業在經營策略上應如何轉變因應？

答：整體經濟一定會越來越趨向比較利益，所以企業結構一定要調整，不調整就是死路一條。關起門來，只有自我萎縮，企業一定要尋求自我最大的利基來發展。

企業界要勇於面對競爭，逃避競爭不是辦法，逃得了一年兩年，逃不了三年四年，當全世界都在簽自由貿易協定時，台灣可能不簽。在越自由的環境裡，企業一定要更積極作轉型、升級、創新的工作，作法包括人才培訓與研究發展等，都是非做不可的工作，不能故步自封。


青年創業是經濟指標之一

問：最後，請部長對青創會的青年創業朋友說幾句勉勵的話。

答：青年創業是所有經濟成長的源頭，只有青年持續創業，才有生生不息的經濟體。

企業是有機體，到某個階段，會像人生一樣結束，所以必須不斷有新人加入。也因此，青年創業一定是政府部門最要關注的部分，持續鼓勵青年創業，企業才能一棒接一棒傳下去，國家經濟才能生生不息，往前發展。

一個社會經濟活不活絡，它的創業精神能不能由青年持續維繫下去，就是非常大的指標。所以青創的朋友是我們國家最重要的一群，有任何需要經濟部協助的地方，我們非常樂意提供協助，我們一起來當合作的夥伴。
(文/廖韻奇)



兩岸簽訂ECFA後 中小企業應如何因應

黃慶堂 銘傳大學企管系所專任副教授
政大財管系兼任副教授

自從去年政府拋出與中國簽署兩岸經濟合作架構協議（ECFA）的議題後，因為對象是中國大陸，讓ECFA充滿了濃濃的政治意味，由於各方爭議拉扯不斷，也讓推動過程顯得困難重重。然而，面對全球化與區域經濟整合的挑戰，要如何與大陸簽署最有利於台灣經濟發展的ECFA內容，進而擴大開放兩岸政策，促進兩岸良性互動，創造台灣經濟轉型升級的契機，才是台灣經濟永續發展的關鍵。黃慶堂擁有國立政治大學財政研究所碩士、美國密西西比大學財務金融學系博士的學歷，曾任經濟部投審會執行秘書與商業司副司長，現任銘傳大學企管系所副教授、政大財務管理系兼任副教授，熟稔兩岸投資合作政策及規範架構，本期「青創會訊」特別邀請他針對ECFA與台灣經濟發展、產業衝擊應變措施等議題，深入分析解答。

近年來東亞成爲全球最熱衷洽簽RTA或是FTA之區域，至2009年10月1日止，共有41個RTA或FTA生效實施，如東協分別與中國大陸、韓國、日本簽署之自由貿易協定已陸續生效實施。東協與澳紐、印度亦分別於2009年2月、8月簽署自由貿易協定，預定2010初生效。洽簽自由貿易協定各國其產品受到免關稅之優惠，反觀我國因未與此等國家洽簽自由貿易協定，被排除在外，國內廠商產品出口到上述國家，將因較他國廠商多出關稅成本，而受到嚴重負面衝擊，廠商若不因應，長久將面臨關廠倒閉，或是將加速外移到中國大陸或是東南亞諸國，對國內經濟影響不可言喻。

依據中華經濟研究院實證分析此舉將降低國內GDP至少0.836%，失業率也會提高。因此政府近年來積極與中國大陸洽商，並擬以兩岸經濟合作架構協議(ECFA)爲名稱，若順利洽簽，許多產品將列入早期收穫清單，出口到中國大陸免關稅，將會提升國內GDP1.65%~1.72%，台灣目前約1010萬的總就業人口也可望增加25.7~26.3萬人，有效降低國內失業人口數。另外也有更多機會與東南亞各國洽簽FTA，進一步促進國內經濟之發展。

簽訂ECFA對國內產業與中小企業之影響

與中國大陸洽簽ECFA對國內經濟有正面也有負面影響，在正面影響方面依據經濟部研究報告，主要爲：

- (一)得領先競爭對手國進入中國廣大市場之優勢，增加對中國大陸出口。
- (二)成爲外商進入中國市場之優先合作夥伴及門戶。

(三)有助於產業供應鏈根留台灣及擴大兩岸合作領域。

(四)有助於中國大陸台商增加對台採購及產業競爭力。

(五)有利關稅障礙較明顯之產業。

(六)有利受惠服務貿易協議之產業。

至於與中國大陸洽簽ECFA之負面影響，經由多次業界座談會、媒體報導，業者認爲ECFA對國內產業與中小企業不利論點主要爲：

(一)台灣許多產業將被犧牲？

依據中華經濟研究院研究，簽訂ECFA後受衝擊產業有毛巾業、寢具業、織襪業、內衣業、毛衣業、製鞋業、成衣業、泳裝業、家電業、陶瓷業等。另反對者也指出，兩岸若簽訂ECFA，台灣必須放棄對大陸「反傾銷措施」的權利，也無法課徵平衡稅，台灣將淪爲大陸低價商品傾銷的市場，尤以台灣的中小企業和農業爲甚，在傾銷的市場壓力下退出生產，勞工、農民和中小企業成爲ECFA的輸家。不過馬總統在多次場合已經說明大陸農產品將不列入早期收穫清單中，因此不致對農業有不利衝擊。

(二)失業問題將更嚴重？

雖然中華經濟研究院研究報告已經說明兩岸簽訂ECFA將增加國內就業人口約26萬人左右，惟反對者仍聲稱，簽訂ECFA後，技術、人員、資金、勞務、商品等的自由流動，大陸勞工將直接排擠到台灣勞工的就業機會，同時，更多產業將外移至大陸投資設廠，不但台灣原本的生產線整個移到大陸，同時也會將產品回銷台灣，與本土企業做低價競爭，此舉將造成更多的本土企業關廠歇業，衝擊內需產業的生

存及使得更多台灣勞工失業，造成國內失業問題惡化循環。其實，馬總統在多次場合也表明不開放大陸勞工來台工作，況且ECFA對國內許多產業影響也有利，對就業也有正面利益。因此前述國內失業將更嚴重之說法有待商榷。

政府之輔導協助措施

當然政府也了解簽訂ECFA正面影響大於負面，對於負面衝擊之產業或是中小企業則提供協助與輔導。依據馬總統多次對外說明政府將提供10年共950億元來輔導受損之產業與中小企業。經濟部也說明若兩岸簽訂ECFA，政府將提供下列輔導措施：

(一)經濟部擬計畫編列300億「因應貿易自由化產業結構調整基金」或於各單位的輔導預算科目中編列預算支應，以做為扶持、協助及輔導產業用途，輔導受衝擊的中小型、聚落型、內需型的產業升級轉型，爭取洽簽ECFA時延長降稅時程，針對弱勢產業、中小企業等產業提供全方位的支援輔導措施（包括：經營管理、技術升級、財務融通、市場行銷等），協助企業強化體質，發展品牌提升競爭力，以拓展商機。

(二)經濟部中小企業處已擬定「因應貿易自由化（ECFA）受衝擊中小企業輔導計畫」，將就貿易自由化對我國中小企業衝擊進行定期監測及影響評估，以有效訂定完善配套輔導措施，協助弱勢中小企業突破現有經營模式，減緩可能產生之衝擊，

具體作法如次：

- 1.運用信保基金「千金挺專案」、國發基金100億元投資，協助企業取得所需之營運資金。
- 2.鼓勵中小企業創業創新，推動「創業領航計畫」，提供企業創業創新後勤資源及輔導能量。
- 3.地方產業發展基金支援推動「一鄉一品」之地方發展綜合輔導策略，借鏡日本「道之驛」模式，發展台灣魅力鄉村之多功能資訊休閒展售中心。
- 4.每年針對全台產值低、內需型、偏遠地區、支撐當地就業人口之特定弱勢產業進行選定，配合其產業特性擬定輔導措施及人才訓練計畫。
- 5.協助國際網路行銷，將優質產品推向國際市場；推動供應鏈中小企業輔導，強化與體系客戶間之聯結關係，協助設計服務精進品質，提升設計研發價值。


(三)經濟部技術處將支援經費，成立「因應貿易自由化敏感性產業輔導計畫」進行產業調查、推廣行銷、建立共同標章、產業技術及管理升級輔導，以及提供貸款融資運用等等輔導工作，以減少簽訂後對於台灣部分產業的負面影響。

中小企業應如何因應

其實簽訂ECFA對中小企業雖有若干經營威脅，但是也將產生許多機會，中小企業宜善加把握。

(一)掌握有利契機

依初擬之早期收穫清單，中小企業可多注意陸客來台或是陸資來台可能衍生之族



遊相關與商業服務之商機，也可把握結合地方特色產品與觀光行程之結合，積極向大陸推廣台灣之特色食品或是手工藝等。另也可考慮利用免關稅之產品項目，加強對大陸出口，創造更有力商機。

(二) 積極轉型

對於受衝擊之企業，例如依據中華經濟研究院推估毛巾業、寢具業、織襪業、內衣業、毛衣業、製鞋業、成衣業、泳裝業、家電業、陶瓷業等受到衝擊較大，對於此類業者，只有積極轉型，或是利用政府輔導資源，提升競爭力，包括加強資訊化與自動化等。至於有利之行業，例如汽車零組件、畜產品等，則可積極擴充。依據最近一期商業周刊與今週刊專題報導，大陸沿海地區，缺工嚴重，且近期薪資平均帳幅在10%-20%之間，許多中小企業台商面臨缺工與成本上升，許多已經關廠或是遷移至大陸內地，甚至部分台商還想回台投資。因此相對國內薪資水準已經與大陸沿海地區拉近許多，中小企業應該考量情勢已經與以前不同，趁勢轉型至前述有利產業，利用ECFA免關稅之有利條件，生產外銷中國大陸。

(三) 善用政府輔導資源

1. 在創新與技術提升方面，有上述經濟部技術處以及中小企業處之輔導計畫，中小企業應多加利用。

2. 在財務方面，中小企業處也將協調信保基金對受影響之企業加強財務之融通。

3. 在營運與管理方面，如前述中小企業處也將提供輔導措施，協助廠商人才訓練，提升管理水準等措施。

4. 在市場行銷與外貿方面，經濟部也將編列預算協助企業行銷產品，包括網路行銷、外貿拓展等。

對政府之建議

(一) 成立ECFA服務團

主動出擊，結合具有輔導經驗之民間團體例如工總、電電公會、商業總會、管科會、青創會等或是政府外圍之財團法人例如生產力中心，中衛中心等，有計畫的全面性輔導受創之中小企業，提升中小企業競爭力，將不利衝擊降至最低，或是協助其轉型。

(二) 加強產學合作之推動

國內技職校院數量不少，師資豐沛，正可利用其與中小企業合作，加強提升中小企業之創新與技術能力、管理能力或是行銷能力，政府則提供資源協助，一方面降低負面衝擊，進而提升中小企業之競爭力，也可充分利用技職校院之能力。

總之，與大陸洽簽ECFA是政府積極推動之政策，對國內經濟之正面利益也大於負面衝擊，對中小企業之營運有正面也有不利之影響，對於負面影響之產業與中小企業，政府已表明將提供許多之協助與輔導，中小企業正可利用此次契機，善加利用政府之輔導，提升自己各方面能力，積極轉型或是利用免關稅機會以及大陸薪資成本高漲及缺工問題，加強對中國大陸之出口，以開創新機。

(文/黃慶堂)

開創女性新視野
創造夢想新契機

99年度

婦女

women

創業育成網絡計畫

學習創業知識

本計畫協助具創意、科技、美學、應用軟實力的婦女創業者，提供豐沛完整的資源網絡及商機交流平台，陪伴婦女企業創造價值差異化的事業。

分享網絡資源

掌握市場趨勢

傳承創業經驗

women

婦女創業免費諮詢服務

0800-589-168

設置免付費婦女創業諮詢專線，提供經營管理、市場行銷、財務規劃、資金融通、智財專利等各項免費諮詢服務，婦女朋友可藉此管道尋求創業問題之解決方案。

婦女經營管理能力提升

舉辦婦女創業議題培訓

透過實體活動之創業學習及交流啟發的過程，強化婦女創業管理能力，培訓相關資訊請上創業圓夢網 sme.moeasmea.gov.tw 查詢。

出版婦女企業資源手冊

囊括婦女企業各經營階段之政府創業輔導資源，包含初期創業育成、成長期之經營管理、人才培訓、企業e化、貸款補助等，更提供創業個案的經驗分享，協助婦女增進各項資源的認識與運用，汲取成功的創業經驗。

婦女企業知識資訊平台

創業圓夢網婦女企業專區

<http://sme.moeasmea.gov.tw>

提供創業經營管理知識資訊及最新市場趨勢，設置婦女知識庫、討論區、電子櫥窗等功能，並每月發行「新美力電子報」介紹傑出婦女的奮鬥故事及國內外最夯的創業新知。

欲進一步瞭解服務內容，歡迎與我們聯繫

電話：0800-589-168

傳真：02-23375152~3

E-mail：career@careernet.org.tw

網址：sme.moeasmea.gov.tw

地址：台北市中正區和平西路一段150號12樓

婦女企業群聚交流網絡

婦女創業創新聯盟

結集國內婦女創業資源，編織育成服務網絡，以實體及虛擬的商機交流活動，提供婦女企業群聚交流及人脈拓展平台，同時協助婦女企業進行營運診斷、資源引介、商機媒合服務，倍增創業創新能量。

素食系列

誠富食品

全素或純素均可食用

剝皮脆辣椒

台式泡菜

客家蘿蔔泡菜

全素韓國泡菜

我們堅持

不添加

防腐劑色素

TEL:03-5994770

誠富食品

搜尋



環保

健康

低卡

天然

Happy Mother's day



給最親愛的她
一份健康的禮物吧！



以變求新 以新求勝

專訪王品集團 王國雄副董事長

國內第29屆創業楷模

「民以食為天」、「吃飯皇帝大」，兩句俗語已經概括了餐飲業在社會的地位。要在競爭激烈的餐飲市場上立足，除了迎合消費者挑剔的味蕾外，也需要高明的品牌策略。王品集團運用多品牌的優勢策略，不斷推陳出新，找到新的機會點與切入點，成為家喻戶曉的專業餐飲王國。

多品牌 多市場的行銷策略

自1993年王品台塑牛排第一家餐廳開幕，17年來，王品集團已成為旗下擁有王品台塑牛排、西堤、陶板屋、原燒、聚、ikki、夏慕尼、品田牧場、石二鍋及在大陸的豐滑火鍋等10大品牌，除了特色各擅勝場外，也各有各的品牌簇擁者，讓王品成為國內最大、最知名的餐飲連鎖品牌；為了進行市場差異化，王品在產品、價格、口味和服務方面都做了區隔，形成多品牌經營的模式。

王品集團以王品台塑牛排在餐飲市場上初試啼聲，並大放異彩，但2000年的經濟不景氣，讓高價位牛排的業績大幅下滑，連口碑極佳的王品也很難置身事外，王國雄說，危機就是轉機，面對景氣的循環，「與其等死，不如找死」，王品當下決定以中價位、多品牌介入餐飲市場。

「西堤」牛排是王品集團第一個創立的中價位餐廳。王品將經營高級牛排的核心技術延伸至「西堤」，以「高級套餐、中等價位」的經營模式，提供消費者與王品台塑牛排同等級的優質服務。當時位於復興北路上的「西堤」，甫上市就一炮而紅，人潮川流不息，最長的排隊隊伍竟達百米之遠。

「西堤」的成功讓王品看到龐大的中價位牛排商機，於是王國雄大膽成立第二個中價位品牌-「陶板屋」；然而「多品牌經營的策略，絕不能影響到原來的事業，這樣多品牌才有意義。」所以「陶板屋」也極力與「西堤」做出區隔，「西堤」走的是西式口味，店面採向日葵的色調，表現出陽光般的熱情與活力，而「陶板屋」則標榜日式精緻、健康料理，以溫煦的紫色薰衣草為店面定調，裝潢色系較偏昏暗，提供消費者多重的品牌感受。





王品集團採多品牌策略，因市場定位與差異清晰，消費群各擁其主，成就餐飲龍頭專業品牌形象。

品牌差異化 擴大市佔率

「客觀化定位、差異化的優越性、焦點深耕。」是王品集團發展多品牌成功致勝心法，王國雄說，經營事業第一步要先做好客觀化的定位，找到真正能夠吸引消費者的產品，鎖定不同客群，即便是經營相同的產品、產業，也需要找出它們的差異性，以不同的品牌，經營不同的客層；最後，則要以聚焦深耕，建立文化制度、培養人才，才能在競爭激烈的市場脫穎而出，永續經營。

王國雄說，多品牌的行銷策略，最重要是品牌間的差異化，而成功的多品牌策略則是讓消費者彼此擁有各自的喜好，「消費者對品牌的喜好越是壁壘分明，差異化就越成功。」差異化更須以專業及優越性，提供消費者完全不同的感受、體驗及附加價值，才是多品牌行銷成功的關鍵。

王國雄說，當初爲了提升「原燒」整體形象及與其他燒肉餐廳做出區隔，從設計裝潢、烤肉桌專用吸風器改良研發到烤

肉技術的鑽研，王品可是下足一番苦工。此外，「原燒」也以獨創的「三八烤肉原則」，傳授消費者輕鬆掌握肉質的美味；當肉汁浮現呈八分滿時，翻面默數八秒，香氣撲人的八分熟牛肉就能食用，這個燒肉黃金定律，也讓饕客們吮指回味、讚不絕口。

爲了發掘消費者最喜歡的口味，王品在推出新品牌時，都會舉辦20場以上的試吃會，並實地進行問卷調查，甚至進行座談會精準找出消費者的需求，進而將消費者的「苛求」與「奢求」，轉化爲王品經營的方針。

邁向國際化 布局亞洲重心

中國餐飲市場成長快速，王品自2007年起開始積極布局大陸餐飲市場，目前包括王品、西堤及豐滑三個品牌已成功進駐大陸，王國雄說，兩岸的餐飲、文化大不同，絕非套用台灣成功模式即可無往不利。爲了確保服務品質，王品從裝潢、職

前訓練、菜色安排等小細節著手，研發出因地制宜的在地化口味，來迎合大陸各地消費偏好。

談到王品在大陸的行銷手法，王國雄說，第一步鎖定台商為主要消費客群，以郵寄廣告DM的方式，告訴台商：「台灣的王品來了！」先以消費享9折優惠來吸引台商上門，再帶動上中下游產業的供應商、供應廠商的親朋好友，形成一個客群的「連鎖反應」，單憑口碑的建立與傳遞，讓王品在大陸創下開店第一年就獲利的好成績。

面對亞洲市場的崛起，加上全球布局策略，繼成功進軍中國大陸市場後，王品也進一步鎖定東南亞為其海外布局的下一個目標市場。王國雄說，亞洲人口佔全球2/3，加上亞洲青壯年內需市場遠大於歐美市場，王品未來將採星巴克(Starbucks)進入台灣市場的模式，結合東南亞大型企業，以加盟或代理方式進駐當地，透過好的合作夥伴，充分授權品牌、技術及know-how，拓展東南亞據點。王品已加速公開發行腳步，最快2012年公開發行上市。王國雄信心十足地表示，王品2012年上市後營收將可衝破百億。

抓住員工 先抓住他們的心

王國雄說，王品以「三年計畫，每季檢討」的計畫模式來評估各事業處執行狀況，如營收達成率、成本控制、展店數量等是否符合預期目標；王國雄談諧的說，「計畫不能只是桌上畫畫，壁上掛掛。」由於嚴格的要求及落差補正策略，王品經營計畫的達成率都能超過100%。

有別於其他企業，王品擬定計畫是以「由下而上」的模式，由分店自訂目標，最後再由總部彙整出集團的營運目標。政策規定則是「由上而下」，如每日萬步行、鐵人三項、登玉山等，都是由總部高階主管以身作則力行後，再逐步推廣各個事業處，形成一個獨特企業習慣與文化。

餐飲業屬於高流動率的行業，王國雄認為，高薪資才能要求高素質，留得住人才。王品以平均比同業高出20%薪資、優渥的福利及員工入股分紅制度，讓員工變股東，把員工當家人，營造內部創業舞台、凝聚企業向心力、激勵員工士氣，也增進了集團的營業額。

王品集團最特別的企業文化就是「一家人主義」，結合王品集團跨店及跨事業處教育訓練的資訊網絡，將全國王品員工的動態一網打盡。此外，王品也成立企業關係部，員工或家屬有急難救助或緊急就醫需要時，24小時都可尋求服務，立即享有住院病房或其他醫療援助等窩心的服務，無微不至的人性化管理，真正落實了「we are family」的精髓。

此外，王品對投入公益也不遺餘力；2008年全國遭逢10年來最嚴重的血荒，王品還特別舉辦了一場「熱血青年站出來」活動，只要挽袖捐血就贈送「西堤」免費牛排餐，在年輕學子「強力」呼朋引伴下，一天之內募集超過600萬CC熱血，遠超過全國所需的500萬CC，在平面媒體大幅報導下，也提升了「西堤」關懷社會的形象與知度，王國雄說，消費者踏入「西堤」，無形中也可以感受到那份溫暖的感覺。

(文/周美岑)



美元匯率變動 將掀起區域經濟角力之爭

2010全球經濟朝正向循環

根據全球透視機構（Global Insight Inc.）在2010年1月發布的全球經濟預測報告顯示，2009年下半年全球逐步脫離金融海嘯後衰退的經濟局勢。在亞洲經濟迅速恢復成長之下，2009年第三季各主要區域的經濟都已開始擴張。2009年全球經濟歷經衰退2%後，可預期，2010年各區域都將持續差異性的成長。由於中國大陸及美國是

具有活力、彈性及競爭力的市場，將被期盼可帶領新興市場及先進國家走向復甦之路。在GI觀察的204個國家中，除有些歐洲國家，如西班牙、希臘、愛爾蘭、拉脫維亞、立陶宛及愛沙尼亞外，其他國家在2010年經濟都將有十足的成長。預期2010年全球經濟將成長2.9%，2011年加速成長3.3%。

全球主要地區及國家經濟成長率預測

單位：%	環球透視機構 Global Insight			聯合國		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
全球	1.9	-2	2.9	1.9	-2.2	2.4
美國	0.4	-2.5	2.6	0.4	-2.5	2.1
歐元區	0.5	-3.9	1	0.7	-4.1	0.4
日本	-1.2	-5.4	0.8	-0.7	-5.6	0.9
亞太地區(日本除外)	5.7	4.7	7.2	6.3*	4.3*	6.4*
中國大陸	9	8.5	9.9	9	8.1	8.8

註：*係指東亞及南亞國家。

資料來源：1.Global Insight Inc, World Overview, Jan. 14, 2010.

2.United Nations, World Economic Situation and Prospects 2010, Dec. 2, 2009.

區域經濟各自發展 透露力道不均問題

從全球區域經濟表現方面，美國部分，在庫存循環強力帶動下，出口成長持續強勁、就業在此波循環帶動下有好轉的跡象，但在信用情況仍舊緊縮及消費者支出仍舊保守下，尚未看到V型的復甦走勢。

歐元區部分，經過連續五季的衰退後，2009年第三季終於恢復成長0.4%。在貨幣及財政政策持續協助銀行業外，溫和的物價上漲、甚至是通貨緊縮均有助於加強消費能力，使得歐元區成長擴張將會持續到第四季。但歐元區的復甦仍將面臨金融問題、信貸緊縮、高失業率、強勢歐元和政府財政赤字等壓力，GI預期歐元區2010年經濟成長1.0%，2011年略加速成長1.4%。

日本部分，日本經濟受到出口需求提升及政府優惠措施刺激消費增加之下，從2009年第二季經濟恢復成長走勢，加上日本央行持續維持超低利率策略及貨幣擴張政策，並受惠於歐洲、美國及中國大陸的需求增加使得出口明顯成長。預測2010年經濟微幅成長0.8%，2011年加速成長1.5%。

新興市場部份，亞洲地區多數經濟體對其2010年的經濟發展均保持樂觀態度，商品出口及工業產品成長均樂觀期待。然而，伴隨著經濟成長，通貨膨脹的壓力也會隨之升高，政府貨幣政策如何調整避免通貨膨脹或泡沫？將是目前亞洲區政府緊盯的問題。至於新興歐洲部分，由於太過於依賴外在需求以支撐其國內成長，因此全球大蕭條帶給該地區的衝擊比其他新興市場更為嚴重。

利率方面，隨著美國景氣復甦漸入佳境，並考量全球經濟復甦尚未穩定，美國聯準會（Fed）有意退出緊急刺激措施，基本利率自2008年12月至今一直維持利率在0至0.25%區間不變。

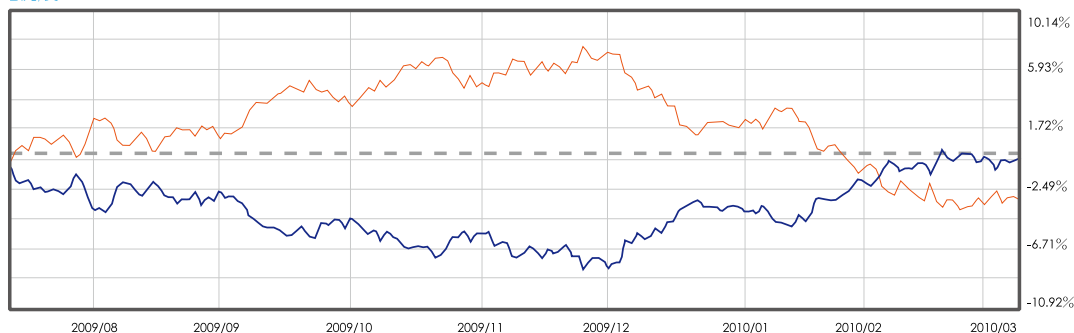
歐元區經濟在2009年第四季雖然持續成長，但大多支撐成長力道的因素可能只是暫時，未來的成長將持續受到牽制。因此歐洲央行（ECB）預計將基本利率仍維持在1.0%的歷史低點；英國央行（BOE）維持基準利率於史上低點0.5%不變。而日本方面，由於海外經濟仍舊蕭條、通貨緊縮情況尚未好轉、強勢日圓持續侵蝕日本出口等因素下，日本央行（BOJ）仍不考慮將目前的零利率政策做任何的調升。

國際匯率方面，美元在2009年大都呈現疲軟走勢，但在經濟數據顯示較歐洲及日本更為樂觀後，美元開始轉強，美元轉強顯示美國經濟的逐步好轉。相對於美元，歐元在美元轉強以及由希臘債信調降事件引發的歐元債信疑慮的牽引下，歐元在第一季表現疲弱。

美元走勢變動 將主導區域經濟角力之爭

2009年的美元在金融風暴壘罩下一路疲軟，自2009/12開始，美元扭轉了原先的頹勢，持續走完2010年第一季。如同前期所言，政策退場與資本回收，是2010年全球經濟的重要分水嶺。2009年第一季各國政府齊心救市以及注資，共釋放出數兆美元資金，隨著景氣逐步復甦、企業盈餘增加，這些資本支出必須有個全面兼顧的退場時間點，否則貨幣政策的負面效果將

圖一：歐元對美元 V.S. 美元指數走勢圖
 歐元/美 1.3601



是通膨升溫、原物料價格上揚等現象發生，還有另一個思維是：舉債的成本。

(圖一)美元指數(美元對六大貨幣所編纂的指數)的走勢，第一季呈現反轉走揚的態勢，相對第二大貨幣經濟體歐元，同期則呈現疲弱下跌的表現。美元走揚的同期間，全球股市也陷入震盪，其原因是，自2008年12月全球將利率調降至谷底，使得銀行回收資金的管道不再；再加上各國政府同步注資，利用美元低利率CARRY TRADE的國際熱錢，會影響資本市場價格的波動，因為若美元升值將直接造成套利資金成本產生變化；至於資本從救市標的回收，美國除了平穩內部之外，更有助於降低國債，而降低國債最便宜的方式就是美元升值。

至於歐元區的15個國家，由於本身無法增發貨幣因應危機，不過負債問題也將困擾著這些區域。從近期希臘債信事件衍生到西班牙、愛爾蘭...等債信問題浮上檯面，均是各國在尋求退場機制下所牽連的關係。

從貨幣的另一個角度分析，貨幣升值代表經濟升溫，尤以美國內需經濟體為是。美國歐巴馬政府在去年第四季積

極推動一系列降低失業率的方案，而降低失業率的主要精神將是提振內需，美元升值有利美國內需的提昇，如此才能延續景氣復甦的火苗。直到第一季，美國失業率數字，巧妙的下滑避開了警戒線10%，美國股市也一反去年的相對溫吞，上述層面均對美國經濟有利。

去槓桿、降債務為今年經濟另一課題 美元變動另一層面：降低美國國債

從國際貿易角度觀之，美國經常帳赤字、貿易長期入超現象存在，該如何平衡這個局面？美國長期的法寶-美國國債，所有貿易出超有外匯存底的國家，外匯存底有相當大比例多以美國國債形式存在，所以匯率因素，亦關係到美國債務成本的問題。

目前全世界外匯存底最高的國家為中國，高達近2.4兆美金，其次仍為日本，仍有1兆以上的美金，(表一)外匯存底前10名的國家中，不但是貿易出超國，也多位於亞洲，所以美元變動與亞洲貿易關係，有著緊密的關係。這也是美國相當關心到人民幣、日圓匯率的因素。

表一：全球外匯存底前10名國家

排名	國家	外匯存底 (百萬美元)	資料時間
1	中國	2,399,000	2009/12
2	日本	1,074,000	2009/11
3	俄羅斯	447,776	2009/11
4	台灣	348,198	2009/12
5	印度	287,374	2009/12
6	韓國	270,900	2009/11
7	香港	256,300	2009/11
8	巴西	241,079	2010/01
9	新加坡	189,618	2010/01
10	德國	189,484	2009/11

資料整理/精宏投顧

各界針對人民幣升值看法

「新末日博士」羅比尼

* 人民幣未來1年升幅可能限制在4%以內

中國商務部長陳德銘

* 中國將逐步以漸進可控的方式改革人民幣匯率

人行行長周小川

* 人民幣匯率機制應該是一個有管理的匯率浮動機制

人行副行長蘇寧

* 人民幣升值無濟於美國解決對中國貿易逆差

哇哈哈集團董事長宗慶後

* 人行應該允許人民幣自然升值

RBS新興市場策略師傑克森

* 中國不會採取一次性的大幅升值作法

法國興業銀行亞洲首席經濟學家麥奎爾

* 中國可能於4或5月讓人民幣一次升值5-10%

資料來源：綜合外電

如前所言，一旦經濟回歸復甦之路時，救市的退場機制亦開始進入倒數階段。救市方案面臨退場時，各國政府亦開始檢視自身的經濟復甦虛實，當下各工業大國將不得不開始正視其國內之經濟議題，將面臨著過高之失業率、貿易失衡等燙手山芋。而從去年第三季起，歐、美、日等大國連續地強力呼籲人民幣升值之聲浪來看，不難發現各國政府似乎冀望利用人民幣升值來改善或甦緩其經濟問題。

再從出超第二大國日本來看，日圓兌美金升貶也操縱著日本的經濟。從(圖二)日圓與日經225指數的走勢來看，2009年第三季日圓走升，同期間全球股市均呈現穩定的局面，而日股卻因為日圓

走升不利出口，反而呈現下跌的格局。直到去年12月美元止貶反升，日股方破涕為笑。

各國政策退場與內部經濟步調不一 2010國際貿易將側重區域經濟

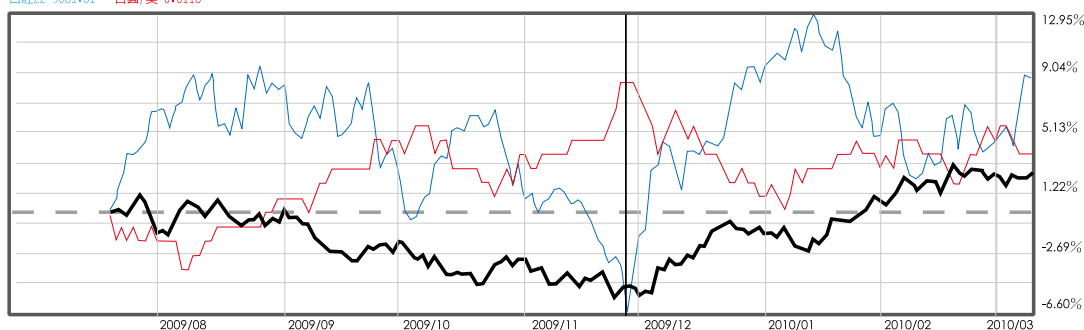
由於各國內部問題不同、經濟結構不同、投入救市方案不同、經濟復甦力道不同…，所以各國採取的政策控制策略也會不相同。國際經濟的課題當中，區域經濟、區域統合議題將成為今年的核心。例如：台灣與中國ECFA議題、歐元區的問題、東南亞貿易協定…等，將是今年全球經濟的變動因素。

(文/精宏投顧)

圖二：2009年第三季以來日圓vs日股負相關走勢

- 美元指數走勢 - 日圓兌美金走勢 - 日經225指數

日經225 9081.51 日圓/美 0.0116



A man in a grey suit and glasses stands with his hands in his pockets, smiling. Behind him is a wall with the word "mentor" in large, grey, lowercase letters. The background is a light, neutral color with a subtle shadow cast by the man.

mentor

創新走出價值 卓越建立典範

專訪曼都國際股份有限公司
賴孝義 董事長

國內第5屆創業楷模

2009年第6屆創業楷模卓越成就獎

標榜時尚流行的美髮業是一個低門檻、高密度的人力技術產業，與時代的脈動緊緊相扣；賴孝義以多變的創意思維，致力深化服務與技術提升，打造曼都獨特的時尚品味以及超值的服務與美感，成功擄獲消費大眾的心，也為曼都寫下44年的經典傳奇，迄今不衰。



賴孝義以多元品牌的策略運作，成功塑造曼都為國內美髮業第一品牌的專業形象，榮膺2009年(第六屆)創業楷模卓越成就獎。

以「獨木舟」打造精實「艦隊」

賴孝義說，「不論過去或現在，不論是『上九流』的達官顯要、或是『下九流』的販夫走足，一生與美髮院都脫離不了關係。」美髮業在過去的農業時代被稱為「剃頭匠」，但隨著時代更迭，經濟結構改變，帶動消費者價值觀的改變，現代人已跳脫過去逢重大節慶才上美容院「sedo」的習慣，如今，美髮沙龍已成為流行趨勢與個性美學的象徵，更是現代人追求形塑自我美感與地位的地方，造型、設計師也「變身」成為一個代表高度專業的職業。

曼都自1966年創建「上海曼都女子美容院」，以「獨木舟」式經營12年，1978年於板橋開創第二家分店，從此正式跨入美髮連鎖經營，也構築了曼都成為世界級美髮王國的雛型。

賴孝義致力深耕「以人為本、以誠為業、以客為尊、以和為貴」的企業承諾，全力打造曼都的品牌印象與專業權威，如今已從草創的「單店」發展成為

擁有五個知名品牌、全球超過400家分店的「國際級連鎖企業」。

賴孝義認為，企業唯有走向多品牌與分眾化，拓點成面，才能累積永續經營的實力，進一步拓展全球化布局。曼都旗下的五大品牌也以設備、價格差異化，延伸價值的差異化，打造品牌不同的內涵：曼都連鎖強調精湛的手藝與精緻的服務；貝絲(Bess)代表的是個性時尚、極致尊寵；Air Hair與點線(Den & Sen)則洋溢著年輕休閒的輕鬆調性；麗的髮型則散發都會女性的時髦、浪漫氣質。分眾化策略的成功，讓曼都成為台灣連鎖美髮業的代名詞，引領台灣美髮時尚尖端，創造流行風潮。

如今曼都的版圖已拓展至中國大陸、美國和加拿大等地，賴孝義說，「曼都是以品牌在經營事業，要落實連鎖經營除了要以多品牌滿足不同族群的消費者、提供創新的技術與優質的服務外，最重要的關鍵就是團隊！」



賴孝義期許曼都能成為全球第一個百年美髮王國。

小成功靠自己 大成功靠團隊

賴孝義說，美髮是一個「以人為本」、以「流行、時尚、人際關係」為主軸的服務業，必須在專業的互動中，添加溝通與關懷的人文元素，才能連結人與人之間的高感度，掌握消費者的喜好與習慣，迎合消費者追求流行時尚的渴望，再以品牌信任觸動消費者的情感，提供消費者多重生活美學的享受。

「曼都深耕的企業文化，就在於利潤共享，以制度與教育訓練提升人才與競爭力。」曼都以嚴謹的內部訓練計畫及透明的升遷制度，灌輸員工品牌理念、專業知識及服務態度，讓消費者走進任何一家分店，都能享受到一貫高水平的服務品質。賴孝義說，曼都為了提升人才

層次，除了扎根學校美容美髮科系的基礎教育外，更積極引進國際流行，經常邀請世界頂尖的設計師來台交流，讓曼都的設計師能夠搶先與世界流行的趨勢同步。

賴孝義將曼都的教育計畫定位為「全能式訓練」，除基本的專業技藝訓練外，也融入負責合群、凝聚團隊共識的企業文化，讓員工逐級在千錘百鍊的訓練中，培養「能做、能看、能說、能聽、能想、能教、能繪、能講、能創新、能經營」，十項全能且獨當一面的能力。此外，曼都建立了連鎖know-how、運用利益共享、實施內部創業制度，讓店長、設計師合資入股，激勵員工與公司共創事業的企圖與熱忱，讓員工都有自己當老闆的機會。賴孝義以團隊打造曼都的戰鬥力，以制度面及人才面創新經營，帶領曼都大步、扎實的邁向國際化。

台灣的美髮業正面臨轉型的關鍵時刻，傳統的中、小型美容院在都會區已漸漸失去生存的競爭力，頂級美容院由於客群有限，規模很難大幅突破；賴孝義以「精緻服務、中高價位、品牌便利」為曼都連鎖定位，提升了品牌的質感，也以高貴不貴的價格贏得消費者青睞。

賴孝義說，美髮業是一個越低價越競爭的行業，要甩開競爭，唯有將「品牌企業化」，讓全球的分店共享曼都的品牌know-how與價值，以制度化、系統化、E化多管齊下，將人流、物流、金流、資訊流灌注到全國每一家分店，打造曼都的經營優勢與競爭優勢，透過共同創造的經濟規模，提升分店自我升級的能力，也架構起曼都廣闊的利潤空間。



企業經營如逆水行舟 不進則退

賴孝義從學徒、設計師，攀登「紅牌」頂峰，帶領曼都由單店，多店，走向連鎖化經營，「憑藉的就是自我挑戰、自我競爭與自我突破，」賴孝義說，不論是做人或經營事業，一定要力行「向高手學習，向自己挑戰」的道理。

賴孝義認為，學習高手的精神、理念與方法，可以打破自己的舊思維、舊能力與舊紀錄，產生新的思維、能力與企圖心，強化自己的專業、格局與視野，「千萬不要一心只想著如何超越、如何打倒他們，只要尊重自己抉擇的行業，從心求新，變中求變，用心學習創新，就能改變命運基因，創造奇蹟。」

「企業沒有停下來的權利，否則只能眼睜睜看著競爭者超越自己。」面對伴隨Sars、金融風暴而來的消費市場疲軟，企業紛傳運轉失靈時，賴孝義老神在在的說，「曼都完全沒有受到影響！」關鍵就在於賴孝義平時即努力深耕顧客關係，提供一個讓顧客安心消費的環境；金融風暴期間，更積極透過強勢經營管理，合併業績較差的分店，善用不景氣為談判籌碼，運作租金調降空間，逆勢擴張事業版圖，利用設備升級，讓老店新妝，在穩定中再造曼都競爭優勢，「企業家沒有悲觀的權利，更不能將業績萎縮歸咎於景氣差，要懂得在逆勢中自我經營、厚植實力，才有機會成為贏家。」

創造服務需要 創造顧客滿意

賴孝義說，「市場是活的。」流行時尚在改變、消費者在改變，企業自然沒有不變的藉口，因為「顧客要的不多，但只要最好的。」如何創造顧客實際需要，創造品牌的信任度與價值感，才是曼都深耕的目標。

「品牌是企業的背景，是消費者心中的價值，更是企業生存的關鍵。」賴孝義說，「曼都經營的就是一個品牌的價值。」

賴孝義以「顧客朋友化、職業終身化、人才夥伴化、品牌企業化」的精神深耕品牌、商圈與顧客滿意，塑造出企業的魅力與產業龍頭的形象，然而「第一名不能只做一次，」經營事業成功固然可喜，但驕傲是成功的頭號天敵，過度自負往往會形成「持續成功」的阻力，所以賴孝義至今仍恪守「成功每在艱難時，失敗每在得意時」的教義，持續鞭策自己以用心創新的精神，帶領曼都朝「更好、更強、更精、更快、更美」的遠景邁進。

「曼都之前沒有路，曼都走過之後，路自然形成..」代表著曼都始終走在時代與潮流的最前端，也代表著賴孝義獨具的前瞻與勇氣，更是曼都不斷追求「美」的執著與承諾。
(文/李銘鈞)



音樂為職志 譜出快樂人生

學音樂的孩子不會變壞，用音樂創業的青年更屬難得，李姿姍以「柯大宜音樂世界」成功以興趣結合事業，也譜出優美的人生樂章。

專訪青創總會團體會員

柯大宜音樂世界有限公司 **李姿姍** 總經理



柯大宜以本土民謠為音樂母語

李姿姍的父親是位美術老師，經常帶她欣賞畫展、聆聽音樂演奏會等，在耳濡目染下，從小李姿姍就培養出對音樂的愛好，也造就了日後對音樂的堅持。

面對生活的喜怒哀樂，李姿姍都能透過音樂來找到抒發解壓、情緒宣洩的出口。父親的早逝讓李姿姍更懂得珍惜生命，為減輕母親的經濟重擔，大學期間她就經常於各大音樂中心演奏、工讀，並勤練技巧指法，立志朝音樂專班前進。畢業後李姿姍赴美深造，專攻音樂教育-柯大宜音樂教學法，第一年成績優異，隔年即獲得獎學金。

柯大宜是匈牙利知名音樂家、作曲家及音樂教育家，堅持以「本土民謠」為教學基礎，因為民謠是音樂的母語，透過耳熟

能詳的民謠歌曲，讓學習者能很快進入音樂世界。柯大宜更進一步與一群理念相近的音樂教師共同將「音樂為全民所共有」的精神付諸實現，而發展出一套完整的教學方式，也是全世界最著名的四大教學法之一。

其特色有二，一是生活音樂化，激發潛能和創造力，並以民謠作為音樂教育素材，配合遊戲與肢體律動在快樂中學習。二是以唱歌為出發點，以手號輔助學習高低音，進而用樂器「唱」出美妙旋律，使學習者具備敏銳的音感、豐富的音樂知識、靈敏的心和熟練的技巧，達到完備的音樂素養。

李姿姍說，「柯大宜主張的音樂是音樂生活化，生活音樂化」。學習音樂是不需耗費昂貴的金錢便可獲得的，不論喜怒哀樂都可以透過音樂抒發及獲取慰藉，「適度的音樂是可以調劑身心，治癒病痛。」



李姿姍本著對音樂教學的熱愛，從音樂老師蛻變成音樂補教企業家。

配合學習者成長及性向個別化教學

經過柯大宜紮實音樂教學的洗禮後，李姿姍回國即全心投入並積極收集國內本土民謠，不斷推廣自己的音樂理念，透過全面綜合性的音樂教育，讓學習者涉獵各種不同領域、不同樂器，努力了解學習的性向潛能。

李姿姍說，「學音樂必須配合孩童的生長發育，做個別的音樂課程設計。」課程設計主要著重於聽力、律動等音感訓練，再輔以器樂學習，才不會造成肌肉受損或影響發育。全省跑透透的音樂教學工作，讓李姿姍的身體感到不堪負荷，在北部學生逐步增加，以及有感於無法施展自己的教育理念，萌生了成立柯大宜音樂教室的念頭。

透過音樂作育英才，挑戰性及困難度極高，李姿姍卻樂此不疲，「音樂是真善美，是純淨的，而學習音樂是件快樂的事情，不希望有任何不愉快或世俗的包袱沾染上音樂。」

李姿姍認為，對孩童的態度與他們的未來的發展是息息相關的，尤其家長溝通的語言，千萬不可以直接否定孩童的才能，反而是需要更大的耐心與愛心來教導孩童。「老師們畢竟得面臨來自家長望子成龍、望女成鳳的期望與壓力，所以仔細瞭解孩童的潛能與興趣才是最重要的。」

李姿姍說，教導兒童的課程設計非常重要，要為不同年齡層的兒童「量身訂作」設計不同課程的遊戲，以寓教於樂的方式，讓孩童在不知不覺、潛移默化中學習音樂，通常遊戲結束當天的課程孩子們就學會了。

創業過程跌跌撞撞 卻依然樂在其中

教師的流動率是繫乎學生續班率的主要關鍵，卻也是經營補教業最頭痛的問題，因為教師們的授課時數不多且經常得到處兼課，李姿姍也經常為調度問題所苦。於是李姿姍慢慢篩選出認真負責的音樂授課教師，增加這群教師的授課時數，保障他們的薪資，留住這群教師的心，學生的人數也在穩定中不斷的成長。

近年來李姿姍持續在音樂雜誌發表想法、寫作專書及深入教育學院教導體制內老師，希望能拓展第二家直營店，繼續推廣柯大宜音樂理念，發揚柯大宜教學法。

由青創會主辦的「中華民國99年元旦總統府升旗典禮」，特別邀請區域和平志工團績優團隊代表擔任元旦升旗國歌領唱人員，李姿姍則接下了訓練指導的重責大任。由於這群來自全國的年輕志工團隊素質不一、練習時間不足，李姿姍直說，「真是個極大的挑戰！」尤其這群年輕志工缺少舞台經驗，面對文武百官及滿場民眾，怯場在所難免，在李姿姍的巧思下，她穿起制服引領志工昂首齊唱，為這群青年志工打入一劑強心針，也讓元旦升旗典禮劃下成功圓滿的一頁。（文/周美岑）

老幹新枝 傳統再造

「百年前祖先將中國茶種帶到台灣，百年後我們將精緻茶葉行銷中國。」這是游濟民在繼承父業後創新突破的思維與作法。

專訪青創總會理事

台茶國際有限公司 **游濟民** 總經理



喝什麼茶！

大陸沙塵暴方歇，踏入「台茶」，游濟民正熱情的與遠從彰化來的朋友聊天說地。「喝什麼茶？」看著游濟民熟練的「沖、泡、倒、聞、品」，不禁讓人體會到種茶人看茶、喝茶的修為與涵養，也瞭解種茶人對茶樹的細膩用心與照顧關愛，更看到游濟民「精準眼神、溫柔拿捏、深切聞吸」的態度，茶葉對游濟民來說，彷彿是放在掌心的珍寶。這就是種茶人對茶葉的專情與執著，也是中國人千百年來對基礎農業有所堅持的一種敬業態度。游濟民說，「傳承還不夠，更要把握時機與進修成長，才能在競爭者中脫穎而出」。

茶道裡的儒家思想-飲水思源

茶葉自古以來都是中國人最重要的農產項目之一，並且占有農糧一席之地，而游濟民的先祖從清朝嘉慶年間帶著茶種來到宜蘭後，便深耕專種優質茶葉，累積寶貴經驗傳承至第六代茶人游濟民及游濟杰兩兄弟。游濟民說，繼承父業的壓力以及如何在傳統農產業突破創新，一直都是他們兄弟倆每天不斷思索與力求突破的事。游濟民感性的表示，每天早上起床第一件事，就是想到如何來照顧辛苦的茶農，他們一輩子都以茶葉為生，除了茶葉之外什麼都不懂，「我們茶商不照顧，他們怎麼生存？下山之後還能做什麼？」況且我們



台茶國際

TAIR CHAR INTERNATIONAL



游濟民致力提升茶廠品質控管，茶園有機栽種及國際行銷，卓然有成。

不能只以賣茶葉做為他們生活的支撐，更要想辦法維繫他們辛苦一輩子的心血。

基於這種關懷的心思，游濟民在2000年把茶行改名為「台茶國際有限公司」，以專業行銷方式突破既有市場，成為北部地區最大茶葉批發商，並從那年起，全心開發大陸市場，在大陸浙江新昌中國茶市成立分公司與倉庫，把台灣精緻茶葉與品茗文化推廣到全中國。

有人曾開玩笑的說，「台北西門町一塊招牌掉下來，打中10個人，其中就有6個叫董事長或總經理。」對宜蘭來說則是，「一塊招牌掉下來，打中10個人，其中就有6個叫理事長。」或許這只是一句玩笑話，但在宜蘭來說卻極有可能發生，但是這並不代表大家爭權奪利，而是在宜蘭地區人少地廣的情形下，有效整合地方資源而衍生出來的現象。而身為宜蘭地區甚至全國茶產品的翹楚，游濟民謙遜的個性下，務實的接任多個社團的重要職務，因此每天電話應接不暇、訪客絡繹不絕，幾乎都是為了社團協調及整合的事務，他的熱心自2007年接任宜蘭縣青創會理事長開始，就已經發揮得淋漓盡致了，更進而當選青創總會第19屆理事，在多年社團歷練下，台灣省茶商業同業公會聯合會就有意請他接任更高的職務，游濟民卻謙虛的表示，「自己的社團經歷還不夠，而且更用心努力的前輩很多，自己還需要從多方面充實跟學習。」

每天都是新出發

大陸三鹿毒奶粉事件，造成游濟民在美國銷售批發茶葉市場急遽萎縮，由於美國認為中國與台灣是屬於同一原料供應區，因茶葉歸類於農畜產業，遭禁止進口。游濟民為了保障種茶農的生計，轉向大陸與日本發展，在歐美市場僅做零售，現今銷售大陸、日本及歐美比重分別為85%、10%及5%，除部分採取傳統零售方式外，都是以批發為主。游濟民說，大陸三鹿毒奶粉事件讓他深刻體認到，意外事件的不確定性，所造成的傷害是無法避免的，但要如何把損失降到最低，確保公司的永續經營，才是企業經營者最需審慎思考的作為。

游濟民現在經常奔波於大陸、台灣兩地，並於中國最大茶市集「浙江新昌」設立公司跟倉庫，就是要以「每天都是新出發」來力抗不確定性的傷害跟意外，並且照顧到台灣茶農的生計，游濟民說，「經營事業除了賺錢，更要有責任心跟使命感，」正是中國茶道中代表儒家中庸之溫、良、恭、儉、讓精神極致的體現。

（文/文衛民）



大師開講

專訪青創總會創業顧問

蘭盈國際管理有限公司 **鄧雲暉** 董事長

鄧雲暉顧問，目前是International Coach Federation (ICF) 國際教練聯盟總會台灣區會長，多年來專職從事創業管理顧問與高階管理教練，自1999年投入創業輔導至今，近百場培訓演講資歷，超過670小時管理教練時數。鄧雲暉目前專注於組織優勢發展與培育教練型領導人，擅長協助客戶進行目標管理、優勢整合、團隊創意與執行力。

從顧問身分轉換成為教練的鄧雲暉，同時也兼具創業者的角色，因為這樣多重的經驗，讓她不論在擔任顧問、業師或教練時，更能夠相輔相成。

顧問、業師與教練三者的差異？

為什麼企業中高階經理人都需要擁有部分教練的技能教練？那是因為老闆與主管們終究要自己面對現實的挑戰，鄧雲暉表示，在顧問與業師的輔導經驗中，即便盡力給予老闆或主管們答案，但卻深切感覺這並不能根本的解決問題。

以顧問角色來說，大多是問題導向，或者合作模式是以「特定問題」為基礎，而業師的性質與顧問極為相近，兩者都是透過現場直接瞭解與深入問題的核心，提供創業者或中高階經理人問題的解決建議。

至於教練這項角色，則是透過聆聽與觀察，激發客戶自身尋求解決辦法和對策，讓客戶發現自己就有解決問題的能力。

老闆與主管們必須嘗試著自己擁有面對問題的思考能力，而教練服務與相關溝通技術，對於協助老闆與主管面對問題時的思考能力與個人狀態有著更深入直接的幫助，甚至最後會發現有些老闆根本不太需要答案或建議。

由顧問轉折成為教練的心路歷程

根據過往的輔導經驗，並非每個老闆都很清楚知道「現在問題到底是什麼？」，甚至有許多老闆到了諮詢現場也不清楚自己「知道或不知道什麼？」，無法辨識自己真正需要的到底是財務、資源、方法、策略、工具還是建議與經驗，而教練中有



鄧雲暉採用引導的教練式教學，讓學習變得更有趣，更有效率。

許多基礎技能是能夠明確的釐清目前的挑戰與困難，協助老闆更清楚目前的狀況，更有效的去篩選與應用資源。

擔任顧問角色時，總覺得必須幫客戶想解決方案或提供建議，但教練則帶來觀念上的轉換，由聆聽來引導客戶發現他有能力自己解決問題的能力，學完「教練」技巧後再進行顧問諮詢，不僅可讓顧問聆聽問題與過濾資源的速度變快，同時更清楚如何有效為客戶解決困難，讓顧問的翅膀搨起來更有力。

創業的過程中 遭遇困難與如何解決

鄧雲暉認為一般企業主在創業初期，往往認為「資金不足」是最苦惱的問題，然而隨著企業營運逐漸穩定、各項資源順利取得後，才發現到「人的管理」是最難處理的問題，也是最難控制的變動要素，因為大部分的企業主都有擔任中高階主管的經驗，但都沒有當老闆的經驗。

面對「人的管理」，善用教練技巧顯得更重要，領導者必須學會「有效授權」，對企業主而言，事必躬親往往造成分身乏術，因此若能在指派任務時溝通清楚，雙方都能節省許多時間與衝突，同時也可以適時鍛鍊員工能力，培訓日後的左右手。

何謂「有效授權」？

企業主或主管是否了解何謂授權？主管常常覺得已經盡量放權「交辦」事物，但部屬往往表示不但聽不懂主管想說什麼，也不覺得主管真的在授權；而最常出現的狀況，還包括主管也搞不清楚自己現在想要什麼，而造成更多的溝通衝突，讓原本只是單純的交辦工作，因為溝通不良產生彼此的心結。

有鑑於許多中小企業都具備以上授權、溝通、交辦的困擾，青創總會特別於4月份邀請鄧雲暉開設「中小企業特助中階班－有效授權課程」，這項在國外企業常見的領導OJT（ON JOB TRAINING）管理手法，透過引導而非教導的教練式教學方法，運用實作與討論，協助學員建立自己授權模式，進而還能從中學習部分教練領導溝通技能，讓自己成為企業中不可或缺業師角色。

鄧雲暉表示，持續與青創會合作對她來說是個相當有意義的任務，除了能夠將本身所學與經驗幫助他人，同時能夠讓她從客戶（企業主）身上學到許多老闆的經營哲學，從每一個真實發生的故事中成長，這也是她熱愛擔任教練與顧問的原因。（文/蔡好棻）

99年 邀您參與 青年社區參與 行動計畫

行政院青年輔導委員會自95年起開始結合非營利組織、社區、青年工作者及專家學者，共同開發「青年行動計畫」，鼓勵青年團隊走向農、漁村、原住民部落等地區，深化青年團隊的在地行動，並關注閒置空間活化再利用，培養青年對在地的責任感與認同感，藉由在地行動激發青年的創意與活力，促進社區活化及永續發展。

這四年來不斷推陳出新、相互激盪，已開發出132個非常精彩且獨特的在地行動計畫，計畫內容多元豐

富，內容涵蓋社區營造、地方產業、環保生態、文化創意與弱勢關懷等社會議題，99年度秉持「青年行動計畫」的願景與目標廣續辦理，歡迎您共同參與關心在地社區公共事務！更多實例請上青輔會青年資訊站
<http://youthhub.tw/>

社區營造 →

地方產業 ↘

部落服務 ↑

柯大宜音樂世界



音樂活動代辦經紀
百貨公司周年慶、情人節
頒獎典禮、新年
各公司團體晚會等音樂活動規劃
中西樂器、中古鋼琴
提琴買賣維修、樂譜
學校社團樂器批發
樂器周邊產品銷售

政府合法立案 優良補習班
留美音樂碩士 李姿姍老師
親自主持



來自匈牙利的柯大宜音樂教學法
乃全世界最著名**4**大教學法之一

兒童音樂班 中西樂器個別班 升學檢定證照班
兒童直笛班 兒童弦樂班 鋼琴二人班
另有成人各項樂器團體班



地址：台北市松江路131號4樓之3
電話：02-25023587
網址：www.kodaly.com.tw



創意玩家 綠金傳奇

專訪佳龍科技工程股份有限公司

吳界欣總經理 國內第32屆創業楷模

科技發展雖然為人類帶來優質、便利的生活，但龐大的科技廢棄物卻讓地球難以招架，為徹底杜絕環境污染，資源再生的概念成為21世紀最火的議題，綠色經濟浪潮，正如排山倒海般，席捲著全球。



廢棄的資訊產品回收後除了能夠精煉出銅、銀貴重金屬外，PC板也能重新聚合後做成建材及藝術品。

環保加上創意 頑石也能成金

佳龍科技創立於1996年，是台灣第一家環保專業股票上市的公司，也是台灣最具規模的專業電子廢料資源化處理廠，主要從事電腦主機板回收，再精煉出金、銅、鈮、銻等貴金屬，服務範疇更擴及IC半導體業零件清洗、電腦週邊、精密電子、通訊及光電等相關資訊科技產業廢金屬回收，提供IT產業最完整的廢料處理及再資源化對策。

佳龍科技資源回收、再生的理念與製程堪稱獨步全球；主機板經過破碎、鎚磨、篩選後，以物理的循環方式將金屬與非金屬一一分解，精煉出金、銅等貴金屬，吳界欣說，「以前其他剩餘的非金屬廢棄物最後只能落腳大陸，以掩埋或焚燒的方式處理，卻有殘留戴奧辛、破壞土壤、污染空氣、水源的疑慮，相當不環保。」

吳界欣認為，資源從地球上消失不但可惜，其實是需要花更多成本，金、銅等貴金屬可以更高的附加價值，提供產品後端的應用，那其他部份呢？「何不想辦法讓它再一次的復活呢！」

在吳界欣的巧思下，將電腦主機板無法再循環利用的原物料廢材，如環氧樹脂、玻璃纖維等，把再生的概念融合創意塑造出其他特性，以建材、地磚、人行步道磚等新面貌，呈現廢棄物的第二生命週期。

這些全新的建材率先在佳龍二廠建廠時使用，但吳界欣發現人造建材相較市面一般建材，價格根本不具競爭力，因為電腦主機板的來源與數量不如水泥，更無法像其他建材作出多樣的批次，相對墊高了製作成本，才興起研發做成看似高級陶瓷、木雕等高質感藝術品的念頭，「綠品坊」就在這樣的理念下誕生！

巧奪天工 讓老外驚呼連連

「綠品坊」的藝術品從原型設計、開模、將主機板與CRT粉末混合為原料注入，還須經過冷鑄、研磨、上色、拋



吳界欣還為「綠品坊」取了個洋名-「Grich」；「Grich」的概念源於「green」與「enrich」，就是希望能打造一個綠色的環境，讓人類享受更有品味、更有品質的豐富人生。「任何東西都有它最基本的價值，如何為它創造第二生命週期，可以試著從內部去做變化。」

吳界欣更賦予「綠品坊」一個重要的使命，未來「綠品坊」的藝術品將結合文化創意，建材則以推廣公益為主。佳龍科技將成立環保文教基金會，希望藉由「綠品坊」的產品提供更深層次的思維，透過教育深耕環保理念，讓環保從口號、趨勢，變成一種文化、習慣，讓每一個人慢慢去接受它，進而成為生活必須要去力行的事。吳界欣說，如同我們看到紅燈就知道要停下來，因為在既成的文化基礎上，紅綠燈已經不再只是一個交通號誌，而是融入人心的一種習慣。

光等過程，才能呈現出如木雕、陶瓷般的質感，吳界欣說，「綠品坊」從組成研發團隊、申請科專計畫，一共走了7年，直到近兩三年來成品逐漸成熟，才開始吸引市場的注意。

2009年在台北舉行的「半導體趨勢論壇」，匯聚全球IT產業菁英，當時的伴手禮就是「綠品坊」的藝術品。吳界欣說，「價值不在藝術品本身，而在於這個產品是用他們的IC電子廢棄物再生而來的。」「綠品坊」的每一項藝術品都會附上產品簡介、製作流程光碟及保證書，積極倡導產品背後蘊涵的環保概念，而將廢棄物的價值發揮到極致，變身精緻藝術品的全球創舉，更讓外國人個個驚嘆不已。



廢棄PC板與藝術創意結合的藝術品，是化腐朽為神奇的極致呈現。

環保趨勢與進階應用

吳界欣說，只要是不能再利用電子廢棄物，「綠品坊」都可以做成藝術品。「綠品坊」使用不會溶出任何有毒物質的環保漆，也通過綠色環保標章第二類認證，證實符合環保要求，無毒無害。

「綠品坊」讓廢棄物再生，重現美學價值的理念與技術，已經開始在國際間發酵。吳界欣說，太陽能發電產業技術在台灣已經相當成熟，有來自歐洲的廠商，希望能以「綠品坊」藝術品的技術，做成與太陽能面板結合的屋頂建材。綠建築的概念不僅是永續環境的具體實踐，更是一種科技體現與環保趨勢。

「綠品坊」未來將以規格化與設計化為發展主軸，主動參與規劃設計，為客戶量身訂作，擴大應用的層面，吳界欣說，「綠品坊」將網羅全世界最優秀的設計師，結合藝術家的原創精神與佳龍科技的技術，共同將台灣藝術精神昭顯給全世界。佳龍科技新廠園區內，也將打造一個公共藝術空間，擺放「綠品坊」與藝術創作家共生的作品，將環保融入文創藝術，塑造成一個講求生態環保、零碳排放的樂活空間。

佳龍科技下一步將與旅遊業結盟，配合體驗式的行銷工廠，行銷「綠品坊」的藝術品與環保理念。吳界欣說，「綠品坊」並非以獲利為首要考量，「否則怎麼撐過這7年！」「『綠品坊』是佳龍科技最特殊的精神象徵，它代表著佳龍科技是一個真正在力行環保理念的環保產業，所以絕對不能因為錢的問題，扼殺了『綠品坊』的發展。」「綠品坊」目前也沒有具體的通路計畫，「因為品牌沒有作出來，通路是沒有價值的。」吳界欣說，首要目標是



先將「綠品坊」品牌的視野及位置拉高，讓大家認同這個品牌，消費者買了一個藝術品，其實他也多買了一個背後的價值，更可藉此傳遞佳龍科技對環保的堅持與關懷。

延續資源生命 創造資源生命

全球環保意識高漲，人類開始驚覺到不能夠再恣意破壞地球生態，也不敢再任意揮霍地球有限的資源，資源回收再利用已成大勢所趨。佳龍科技一向致力經營「珍惜資源、保護地球」的理念，以減廢、減量為前提，進行資源循環再生、再利用，徹底活化廢棄物，資源再利用的比例已高達99%，技術能力執台灣環保產業牛耳，由於掌握關鍵製程研發技術，吳界欣說，「未來希望佳龍科技能成為改變市場規格的制定者，」更希望能把佳龍科技數十年來深耕的環保理念國際化，為地球的環保永續，做出最大的貢獻。

「廢棄物是擺錯位置的資源。」只要能夠將廢棄物的每一項物質，徹底、清楚的分離，一定可以再利用。佳龍科技創造的核心價值的就是「把錯的資源，擺回對的位置，」賦予廢棄物全新的生命及更高附加價值，達到資源永續利用的目標。

吳界欣說，世界上最遙遠的距離是「從知道到做到」，環保絕不能停留在只是一個撼人的口號與趨勢，而是一個「坐而言不如起而行」的關鍵力量，唯有有人人力行「隨手做環保」的文化與習慣，才能共創一個地球與人類雙贏的和諧未來。

(文/李銘鈞)



蔡采諭為民眾講解荷爾蒙的重要性。

美麗不打烊 健康一百分

玉承全齡管理顧問有限公司

台灣各大小醫院裡，都可以看到Women's Care的標誌，默默地守護著女性身體健康；玉承全齡管理顧問有限公司負責人蔡采諭，基於疼惜女人、照料女人的心念，把自己經歷的切身之痛，化為濟世的胸懷，無悔投身照護女性的產業，更將它視為終生的職責所在。

用心呵護 培養對身體的自覺

蔡采諭說，身體是人生經驗的儲藏之所，它原原本本反應著我們生活的點滴，甚至還包括了內心精神層面。人的情緒可以感染身體，同樣地，心理經驗也會在體內留下印記。因此，她與玉承專業團隊秉持著身心合一的精神，發展出Women's Care身體照料按摩訓練系統，涵蓋了孕婦、產婦、經前症候群、情緒失眠、內分泌失調、機能活化與更年期障礙等服務。

蔡采諭原從事保險業，也在這10幾年當中，深深地體悟到，即使「人定勝天」這條鐵律勉勵了大眾，但是仍然有許多事物，是無法自由做選擇的，尤其當身體不

聽使喚，出現其他病痛症狀時，也讓她體認到，被譽為人類的母親的女性，更需要悉心照料自己。

蔡采諭在學生時代讀完席慕蓉的七里香後，隨筆在首頁寫下了兩行字，「當你擁有兩片麵包，你必須拿取一片換取一朵花。」當時，在她內心深處，早已蟄伏了精神與物質並重的影子。後來，在生活與現實的壓力下，她必須全心全力投入工作中，馬不停蹄的忙碌，使得她身體產生巨大變化，也因此展開一段長達9年，與內分泌失調長期抗戰的日子。蔡采諭說，「你能想像嗎？一個女人要把自己武裝成既勇敢又強勢，只能憑外表給人假象。即便臉上長滿大顆的濃包，卻還是要顯現出專業冷漠的印象，在這副臉孔下，只為了保護那顆脆弱的心，深怕纖細的感情會讓自己沒有力氣再往前打拼。」

蔡采諭選擇了以荷爾蒙為創業的主軸命脈。她深信，太多的女人一輩子與荷爾蒙脫不了關係，卻一輩子也無法明瞭為什麼，而要讓女人更了解自己的身體，正是她的使命所在。

創業 莫忘人生初衷

蔡采諭說，如果選擇創業，是神來之筆，那麼，她要感恩那個起點及股東的情義相挺。她極力以教育的方式來說服坊間SPA業主，希望他們先將利潤放下，以提昇專業手技及店務客戶管理為要，也了解預防醫學的趨勢，更希望進而將體質改造，摒除299元、399元低廉體驗價的紅海策略。

雖然在包裝、文宣、品牌以及通路上，蔡采諭都是親力親為，但是經驗的不足，卻讓她燒掉了近1500萬的資金。說明會一場場的開，仍舊不敵市場舊有習性。因此，股東喊停，資金凍結，積欠廠商達100多萬。當時一邊撤離一邊與股東、廠商周旋，往事歷歷，恍如昨日。蔡采諭說，想起當年臥病在床的母親，將僅有的22000元交給她，「回家吧！去上班。」至今仍不時讓她熱淚盈眶。在家裡沈澱的兩個月期間，蔡采諭開始涉獵心靈的書籍，她發現當年的初衷早已被如今的企業管理、教育訓練給佔據，而自己真正渴求的，正是走入女性照料的產業。

再出發，蔡采諭奮力一擲地將市場鎖定在孕婦及產婦，因為這個階段是女性荷爾蒙變化最大的時候。從無到有，蔡采諭不斷地至各大醫院、診所，倡導孕婦自己動手及按摩照料的概念與產婦產後的修復。

不同市面上以塑身為主要訴求，蔡采諭摒棄利益取向的行銷手法，全力考量如何做，會讓孕、產婦們身心恢復更快，而非想著如何用話術進行推銷，用心將真誠的精神原原本本傳遞出去。

她從老家台中開始，架構了孕、產婦美療人員的訓練平台，市場通路擴及到醫療院所和月子中心。幾十、幾百場的講座裡，傳授的正是一種堅持的精神。爾後更將眼光放大，2009年開始將市場從孕、產婦層面擴大到從青春期→孕婦→產婦→成



王承全齡極力倡導孕婦DIY及按摩照料的概念。

熟期→更年期，將所有的女性都納入玉承照料的範圍。

夢想需要更多的執行力才能成真。

玉承一直積極創造藍海市場，期盼扮演傳統醫學的後援、預防醫學的先驅，其中，主流醫學體系、中醫、身心診所都是努力的方向；如今服務項目已經擴增到經前症候群、內分泌失調、機能活化（回春）、更年期障礙、情緒失眠、男性活力（限夫妻、情侶）、女性照料等項目。**Women's Care**涵蓋了「body」及「mind」，透過身體按摩及心靈講座，讓每個人都可以找到生命最美好的源頭。

此外，玉承亦深入婦幼醫院、中醫診所、身心診所、醫美中心，推廣身心影響與內分泌關連的概念，推動社區民衆及企業員工「自我療癒DIY講座」，更進一步輔導許多因孩子而離開工作崗位的媽媽們，可經由玉承「home marketing」的結合，實現在家也可創業及照顧家庭的夢想。

蔡采諭說，「敢圓夢的人就是付出行動的創業者，」理想透過執行才能落實的呈現，同樣的東西要如何做，才能創造藍海？不要一味的模仿，先問自己：「妳為什麼做？妳的熱情來自於哪裏？這些因子都具備後，妳就有能力迎戰所有的『不可能』。」
(文/蔡佩珊)

早安總統府 元旦來升旗

沒有激情吶喊倒數計時，沒有絢爛的繽紛煙火，近兩年來陪伴青創會度過跨年夜的除了淨空的凱達格蘭大道外，就是突如其來的寒流與如影隨形的「瞌睡蟲」！

暫別101的跨年夜！

「一元復始、萬象更新」，每一個新年的開端，總統府前的升旗典禮總是吸引著全國的目光焦點。參加元旦總統府升旗典禮，對於青創會來說並不陌生，早在第一次政黨輪替時期，青創會即擔任升旗典禮主辦單位之一，參與這隆重又別具意義的國家慶典。只是過去8年只需起得早，穿得暖，摸黑擠進北廣場，與民衆一起等待天亮。第二次政黨輪替，青創會被委以新的重任，連續兩(98、99)年擔任新政府執政元旦升旗典禮的承辦單位，從此青創會的跨年生態爲之不變。

「去101跨年！？」，「別作夢啦，在協會頂樓就看得101的煙火了！」雖然少了點臨場感，但在煙火瞬間炸開那一刻，跨進新年的感動，還是挺真實的！

升旗典禮，開始！

籌辦元旦總統府升旗典禮，自規劃至執行期程冗長、工作繁複，從彙整總統府、國防部、警消及衆多相關單位意見後，籌備期間僅剩大約兩個月，還需歷經多次與總統府討論典禮相關儀節事項，與軍憲警召開多次安全會議與維安人力配置，以及數不清的各項協調會議後，當日更需動員超過300位童軍及5000位的維安警力，目的就在確保一個小時的升旗典禮能夠隆重、順利的進行。

當初在中美斷交的時空背景下，促發了民衆自發性至總統府參加升旗的愛國情操，如今時空背景迥然相異，但民衆愛國的心卻不曾稍減。升旗典禮代表全國民衆對國家最高的敬意與愛意，爲了讓民衆在參加升旗典禮之餘，也能有具紀念價值的物品收藏，經內部討論後便精心設計了幾款別具紀念及收藏價值的物品，包括提袋、國旗LED燈及國旗圍巾，其中圍巾爆紅的新聞，幾



記者會邀請小小彬擔任代言人，號召全國民眾參加升旗典禮。



國歌領唱今年特別號召「區域和平志工團」擔任。



馬總統披戴的國旗圍巾，連續兩年元旦掀起話題、造成轟動。

乎攻佔全國媒體的版面。今年延續前一年的設計理念，再度由國旗圍巾粉墨登場，「亮相」後隨即引發高度詢購熱潮，加上四歲童星小小彬代言效益擴散，讓媒體報到「爆」，全國民眾「為之傾倒，為之瘋狂」，99年元旦當天湧進總統府周邊人潮預估竟達4萬之譜，堪稱歷年之最。

引爆國旗圍巾「瘋」潮

國旗圍巾堪稱這兩年元旦總統府升旗典禮最「夯」的伴手禮，青創會從97年就開始絞盡腦汁設計國旗圍巾，希望能將象徵國家的國旗與權力中心的總統府，長期所代表的嚴肅、威權解構，融入鮮明、新

潮的風格、時尚與年輕的元素，傳達出年輕、活力的動感，讓國旗能夠貼近生活。

「成也蕭何，敗也蕭何」，去年馬總統披戴青創會設計的國旗圍巾參加升旗典禮，讓全國民眾眼睛為之一亮，民眾「瘋狂」的詢問電話幾乎癱瘓秘書處總機，讓青創會頓時聲名大噪；然而今年秘書處雖然設計了一款更吸睛的國旗圍巾，卻因製作時程延宕及發放動線規劃不良，加上當天大排長龍索取紀念品的群眾不耐久候，導致場面失控，發生零星推擠衝突的小插曲，雖未影響到升旗典禮的進行，卻造成秘書處全體同仁的一點缺憾，但也在此學習到更寶貴的經驗及難忘的回憶。

(文/林學瑞)



99年元旦總統府升旗典禮表演節目：三軍儀隊、「台北極鼓擊」、陸軍專科學校鼓號樂旗隊和陸軍官校戰鼓隊。

接軌國際的平台

國際中小企業聯合會 (ICSB) 介紹



ICSB總會會長Charles H. Matthews赴台出席「2008國際創新創業論壇」，分享中小企業發展之歐美經驗。



2008年由經濟部中小企業處舉辦之國際創新創業育成論壇，即邀請ICSB重要成員前來參與。

經歷從2008年下半年起的金融海嘯，展望2010年景氣逐步回溫的同時，說未來的經濟社會走向全球化、知識化、科技化發展，應該沒人會反對。台灣是小型的經濟體，若想保持成長，勢必得透過國際間的合作與分工，積極參與國際組織以獲得區域經濟發展的優勢。而台灣目前的國際參與官方受對岸壓迫甚深，談判過程冗長緩慢，民間組織的國際參與反倒成為獲取經濟整合區域相關產業及風險評估資訊較快速且簡易方法。

國際中小企業合會 (International Council for Small Business, ICSB) 雖為美國非官方的民間組織，但由於其致力於關心中小企業的創業及發展，橫跨中小企業研究、產業交流、國際聯誼等功能，已是全球中小企業廣為重視的國際交流平台。因此，今年度將由經濟部中小企業處指導，由青創總會擔任分會秘書處窗口，讓ICSB在台分會正式立案成立，期望藉由積極參與ICSB運作融入國際中小企業創業學研社群，並進而成為創業領域中，華文世界通往西方世界的入口。

ICSB網站：<http://www.icsb.org>

ICSB-ROC網站：<http://www.icsb.org.tw>

ICSB 2010年會官方網站：<http://www.icsb2010.org>



2009年ICSB國際年會在韓國首爾舉辦。



青創會陳麗華副秘書長(左四)代表出席ICSB2009年會。

創立緣起

國際中小企業聯合會（International Council for Small Business, ICSB）為重要的中小企業國際組織之一，總部設在華府的喬治華盛頓大學，著重在中小企業學術領域的探討研究，定期出版學術性期刊（Journal of Small Business Management, JSBM）以及會員電子報（ICSB Bulletin），並有專屬網站（<http://www.icsb.org>）提供許多有關中小企業、創業、管理及企業諮詢等資訊，深受中小企業界的重視。

在1950年初，ICSB的創始人Dr. Wilford L. White，以及一群美國政府官員、學術菁英們紛紛一致認為，要提升中小企業的经营管理技巧及鼓勵中小企業創業，建立一個專業的聯合組織是當務之急。因此，在Dr. Wilford L. White及其他人的共同努力下，「國際中小企業發展聯合會」在1955年正式創立，並且於科羅拉多舉辦了第一次的年度會議。

1970年底，在理事長Dr. Ole Johnson的領導之下，大眾越來越能認可創業家精神與中小企業是將世界帶往未來經濟繁榮的最佳工具。1977年，國際中小企業發展聯合會正式更名為「國際中小企業聯合會」，當時僅有兩個分會，分別是美國以及加拿大。時至今日，ICSB已經擁有來自11個分會超過2500位的會員，以及來自60多國為數眾多的國際會員。

創立宗旨

ICSB是第一個促進中小企業成長發展的國際性組織，其成立宗旨乃希望藉由教育、研究、出版和會議等各種形式的活動來加強全世界對中小企業的重視、促進全

球中小企業的互動交流，以及協助解決中小企業在經營管理層面的各種問題。

分會組織

ICSB於全球共有11個分會，包括歐洲、日本、韓國、紐西蘭和澳洲、巴西、加拿大、奈及利亞、台灣、新加坡、波多黎各和加勒比以及美國。ICSB每年皆會定期舉辦國際世界會議，讓成員們能夠分享各自專業領域的最新訊息以及互相給予回饋。全球各地的中小企業主、政策制定者以及學者專家將齊聚一堂，共同探討中小企業的各项最新議題，不僅是全球中小企業界的年度盛事，更提供全球中小企業共同交流的機會。

中華民國分會

國際中小企業聯合會中華民國分會（ICSB-ROC）於1999年6月正式成立，成為ICSB分會組織之一，並為理事會成員，首任會長為前任中小企業信用保證基金總經理張鈞，會員陣容包含來自產、官、學、研各界的傑出菁英，不僅固定參與總會活動，更於2001年爭取在台舉辦第46屆世界大會，帶領台灣中小企業往國際化發展更邁進一步。

ICSB-ROC近年來由現任理事長楊開卓博士負責統籌運作，自今年起，將由青創總會擔任分會秘書處窗口，並積極進行組織運作、活動辦理、刊物出版等工作。今年六月預計將組團出席總會在美國辛辛那提舉辦的年度大會，對外展現我國豐沛的能量，為台灣打造另一個得以發聲、發光、展現國際優勢的舞台。（文/廖韻奇）



青輔會2010

青年國際行動 All in One

行政院青輔會於本年度推出青年國際行動All in One專案，包括國際參與行動計畫、海外實習、國際志工、僑校志工等，期望青年在青輔會的補助下，積極參與國際事務，培養青年國際行動的能力，讓世界看見台灣。

青輔會王昱婷主任委員表示，青年是國家發展的重要資產，青輔會多年來積極推動青年參與國際事務，今年特針對青年國際參與不同需求，提出多項專案，不論個人或是團隊，都可自由選擇青輔會替青年量身設計的國際參與學習、海外實習、志工服務等不同補助專案參與，讓資源可以深化各層面的青年朋友，同時擴大國際參與的機會與多元性，讓這股國際參與力量茁壯成大樹，在全球各地開花結果。

青輔會於3月10日召開「青年國際行動All in One」記者會，為今年各項青年國際計畫拉開序幕，邀請曾參加青輔會各項國際專案的優異青年及團隊分享他們國際參與經驗，包含高雄醫學大學青年團隊參與「青年國際志工服務隊」計畫，前往馬拉

威從事國際志工醫療服務；來自元智大學的林晏亦等5位同學參與「青年國際志工海外僑校服務活動」計畫，組成英語教學及行政管理的「2009國際志工海外僑校服務團」，在泰國北部清萊省「大同中學」服務一個月，共協助全校1103位師生；財團法人導航基金會參加「青年國際參與行動」計畫，前往美國ALL STAR組織取經，汲取該組織透過舞蹈及團隊活動輔導弱勢青少年經驗；參加「青年赴海外實習」計畫的嘉義大學獸醫系學生林珮玉，分享暑假到南非約翰尼斯堡動物園實習難得經驗。她也是首位南非實習的亞洲學生，期間幫野生動物打疫苗、開刀治療，並曾以蒸氣幫肺部感染的巨型環尾蜥舒緩症狀。這些難得的國際經驗，不論是學習參訪心得、志工服務的點滴，或是實習的甘苦談，透過青年的實際分享，提供他們的經驗及努力，無形中成為一股正向的力量，喚起更多想從事國際活動卻還未行動的學生，也提供年輕朋友國際參與的資源管道，能激發青年積極參與國際活動，為青春留下燦爛的一頁。 (文/廖珪妙)

本專案由青創會承辦



陸委會高長副主任委員出席台南場次座談會。



座談會提供民眾與政府直接溝通的管道，讓民眾的聲音能有效地成為政府協商ECFA的依據。

主動關懷 一同提升競爭力

您不可不知的兩岸經濟協議 (ECFA)

過去十年來，亞洲經貿網絡不停地快速變化，從2000年的3個自由貿易協定 (Free Trade Agreement, FTA) 至2009年遽增為58個，其中，沒有在亞洲簽訂自由貿易協定的，除了台灣之外，只有北韓。

面對目前國際競爭的困境，政府為使更多外國資金回流，讓台灣的產品在國際市場擁有強大的競爭力，並創造更多的投資及就業機會，近日來積極推動「兩岸經濟合作架構協議」 (Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA)，更希望藉由簽署ECFA爭取更多與其它國家簽署貿易協定的機會。

ECFA的發展，影響未來台灣經濟的走向，但大部分國內中小企業對ECFA的內涵一知半解，對於未來的路該怎麼走，對自身產業的影響及因應措施為何？仍無頭緒。因此，為強化各縣市新創事業單位伙伴與中小企業對ECFA之認知，青創總會在經濟部中小企業處指導及經濟部國貿局協助下，於2010年2至4月間與各縣市青創會攜手辦理一系列「兩岸經濟協議 (ECFA) 對中小企業之影響與因應對策研討說明會」，提

供一個讓中小企業與專家討論互動、意見交流的平台，進而彙整相關建議提供政府單位參考。

首場說明會於2月6日在彰化原住民生活館盛大登場！活動當天除了邀請國立中興大學國家政策與公共事務研究所袁鶴齡教授擔任說明會講座，另外，經濟部中小企業處賴杉桂處長、國際貿易局房文英副組長及國民黨籍立委林滄敏先生亦到場與中小企業夥伴們一同關心本議題；3月5日台南場次假台南市勞工育樂中心辦理，參加人數踴躍，在台南市青創會蔡一主理事長主持下，與會來賓和擔任講座的經濟部國際貿易局陳志揚副組長互動熱絡，交換許多對ECFA的想法及意見，其中，雨傘製造業業者反應其面臨的困境，更直接得到陳副組長的意見協助，實屬辦理本活動最寶貴的收穫。

活動的圓滿完成，希望能喚起更多中小企業重視此項重大經濟議題，並持續關心其發展，提前為未來的趨勢做準備，進而成為兩岸經濟協議下的產業贏家。

(文/方芝晴)

本專案由青創會承辦

創業路上 伴你同行

CYCUDA V.S YBC

中國青年創業國際計畫（Youth Business China，簡稱YBC）成立於2003年，是一個幫助青年創業的教育性公益專案，透過動員社會各界特別是工商界的資源，為創業青年提供導師輔導以及資金、技術、網路支援，幫助青年成功創業，與青創會輔導青年創業的精神，有著異曲同工之妙。

專業顧問與菁英導師

中華全國青年聯合會與中國青年創業國際計畫辦公室一行19人，於2010年2月22日~3月1日，來台進行產業觀摩與創業輔導交流，並於2月23日參訪青創總會，就兩岸創業輔導經驗交換意見。

座談會首先由青創總會羅宗敏專案顧問進行簡報，將青創會創業輔導推動的作法，包括call center系統建置過程及成效、創業輔導顧問團、創業圓夢網、創業教育課程的定位與設計、創業診斷輔導服務、青創貸款輔導服務、法規諮詢服務等詳實的介紹，讓參訪一行人對青創會及台灣創業環境、政策有初步的認識。

中國青年創業國際計畫辦公室張慧玲在介紹大陸輔導創業概況時說，YBC的概念原型來自27年的英國，當年查爾斯王子有感於失業青年街頭滋事頻傳，因此倡議成立青年創業國際計劃，再由聯合國向全球推廣。這個計劃除了鼓勵企業界捐款、政府提供小額貸款扶植青年創業外，最鮮明的特點就是提供英國人擅長的「導師（台灣稱為顧問）制」。



陳聰勝榮譽副總會長(中)代表青創總會接待大陸青年創業工作交流團。

大陸每年大學畢業生約600萬人，相較台灣的26萬人，求職的難度遠甚於台灣，尤其是偏遠地區。在創業帶動就業的理念下，YBC於上海、山東、陝西、福建、北京、雲南等12個省市建立了25個地方工作網絡，招募志願導師3000多人，積極搶救失業率高居不下的問題，並憑藉著在青年創業方面豐富的運作經驗與強大的資源平台，結合國情，引入了適合大陸青年創業的專案群，6年來YBC已經成功輔導超過1000的案例，創造了近12000個就業機會，堪稱大陸輔導創業的新基地。

專案評審是YBC運行的關鍵內容，借助評審導師的智慧和經驗，去發現那些具有創業潛質但在起步階段處於弱勢的創業青年，幫助他們完善商業計畫、控制風險，以保證創業順利啟動。

YBC輔導創業的對象為年齡18~35歲，有創業點子與創業激情，但缺乏創業資金與商業經驗的青年，經過篩選、評核後，立即提供3~5萬免利息、免抵押、免擔保的創業啟動資金及導師陪伴。導師主要的工作在提供創業經驗、引導青年進入商圈及網絡，提醒創業青年規避風險、建立信心及社會責任，近3年來輔導創業成功機率高達97%。

青創會與YBC是兩岸最強大的創業輔導資源平台

此外，YBC透過技術網路、電話熱線和現場諮詢等方式，提供30多萬創業青年創業諮詢服務；並透過創業大講堂、專題輔導等形式，無償提供超過16萬名創業青年教育培訓，對普及創業知識，啟發創業意識，提升青年的創業技能，也有正面的效益。



青創總會羅宗敏顧問與YBC辦公室張慧玲認為兩岸創業輔導有許多可以互相借鏡之處。

各地的YBC聯盟成員在引入YBC模式後，也因地制宜，結合當地實際情況，靈活的推動扶持青年創業專案，更突破一對一導師輔導的一般模式，以「1+1」，即「導師集中會診」，解決「一對一」導師輔導中遇到的疑難雜症，其中已在上海辦公室創立了導師會診巡查制，為青年提供更多層次的創業成功保證。

YBC是由共青團中央、中華全國青年聯合會、國家勞動社會保障部、中華全國商業聯合會等7家機構宣導發起，是大陸以輔導創業為目標所發展出的全新公益模式，目前YBC已經匯聚350家企業合作夥伴，建立了一支3000多人的導師團隊，然而YBC成立最重要的訴求在於為創業青年提供菁英導師服務，但所有的導師都是自願的，所以導師們不但沒有酬勞，還需要耗費自己的金錢、時間與精力，YBC被譽為「大陸創業青年的燈塔」，實不為過。

自從1998年青創會與中華全國青年聯合會首次接觸，進行創業議題交流以來，兩會即積極推動兩岸青年交流的活動，藉由共同投注的能量整合，應對兩岸政經局勢的變化。此次大陸青年創業工作交流團來台，讓青創會對大陸青年就業與創業現況與政策有了更深刻的印象，對兩岸青年創業與就業輔導措施進一步相互借鏡，足具正面助益。

(文/李銘鈞)

中華全腦開發記憶協會

Brain POWER 腦力

全腦開發記憶 免費學習講座

Al Gore & Bill Gates have one thing in common: Mind Mapping



TIME時代雜誌報導：財星500大企業包括世界首富比爾蓋茲，均已開始運用腦力開發學習法來提升資訊整合速度 以及 訓練員工快速學習專業知識。

21世紀決勝的關鍵點：速度！ ~ Bill Gates

✧ 企業要求的競爭力 ✧

各位家長們，除了學校與補習之外
您如何栽培自己的小孩呢？

根據台灣1000大企業人才策略報告指出，
企業最注重求職者的 **學歷、相關證照、語言能力與表達力**
以上決定您的孩子是否有面試機會、擁有高薪好工作

如何提升您和孩子的競爭力？

學習講座將告訴您：

- ✧ 腦力開發的方法與工具
- ✧ 思考力訓練(邏輯、創意)
- ✧ 增強記憶力的技巧
- ✧ 如何精進考試策略
- ✧ 英文單字記憶技巧
- ✧ 如何讓讀書更專心
- ✧ 如何加快閱讀速度

全腦開發記憶 免費學習講座

**機會難得
歡迎來電預約**

0809 - 087 - 007

地址：台北市 衡陽路 51 號 11樓 (左側電梯)
交通：捷運西門站#4 往前步行4分鐘

執行單位：青創總會團體會員 吳文斌
艾美普國際教育機構
機構網址：www.imap.org.tw

無意識、潛意識或反應式心靈 存在人類的心裡深處並且控制著人們

這是你的焦慮、莫名恐懼、壓力和缺乏安全感的來源
學習控制你的反應式心靈

購買並閱讀

由

L. 羅恩賀伯特®

著作的

戴尼提®

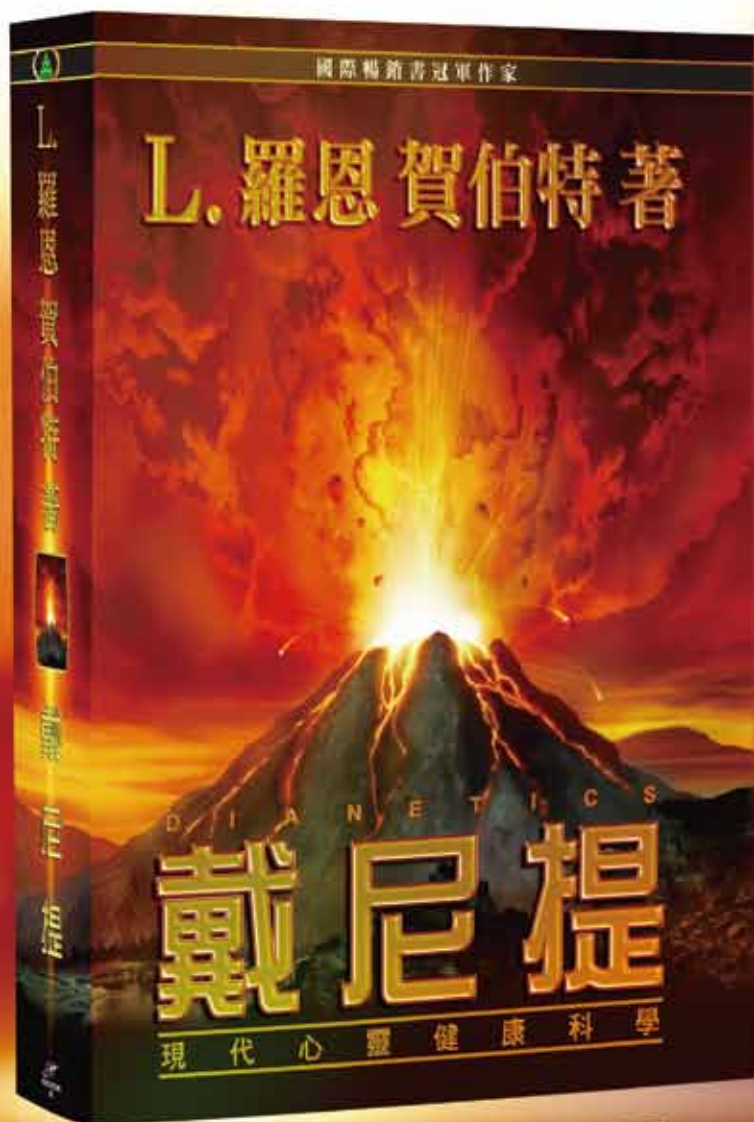
現代心靈健康科學

它所包含的

驚人發現，

要比輪子的發明

或發現火更偉大許多！



紐約時報暢銷書排行榜第一名
熱銷
2000多萬本

特價 450元



生命智慧出版社

Life Wisdom Publishing House

TEL: 04-23713642 FAX: 04-23762789

台中市五權五街82-2號 (服務時間: 14:00~22:00)

<http://store.pchome.com.tw/lifewisdom/>



部落格的行銷魅力

「部落格」(Blog)自2004年開始延燒至今，成為最熱門的行銷話題；現今部落格市場發展愈趨成熟，根據統計，有八成的網友表示，會在購物前利用關鍵字來查詢資訊及瀏覽部落格，顯示部落格已經成為購物前重要的參考指標。部落格具有社群行銷的特性，能夠達到「口碑行銷」與「擴散效應」的社群影響力。看好部落格行銷的力量，企業主紛紛投入部落格行銷，希望有效運用部落格發揮群聚力及消費影響力，搶食網路使用者的龐大市場。

口碑式行銷 帶動商品買氣

Web2.0的興起，帶動了部落格的網路商機，在講求互動、社群的Web2.0時代下，部落格行銷賣的不是商品，而是一個透過網路活動、串連、口碑式行銷，來打響企業/商品知名度的話題性，消費者要看的不是天花亂墜的廣告，而是其他使用者的真實體驗。因此一個成功的部落格行銷，關鍵在於讓部落格上的行銷活動，能夠引領消費者為產品發聲，透過使用者經驗分享、口耳相傳的力量，形成口碑擴散效應，讓企業或商品在搜尋引擎上的能見度加分，進而帶起其他潛在消費者的購買意願。

活用行銷工具 增加部落格曝光率

部落格是具有行銷穿透力的工具之一，在部落格成為網路全民運動的同時，除了建置部落格增加行銷管道之外，關鍵在於如何「善用」部落格，以便在眾多部落格中脫穎而出，進而帶來商機。

現任PChome事業部經理權自強在青創會開辦的「社群行銷攻略大公開-部落格vs微網誌」課程中，以長期經營企業部落格的經驗，指出可以運用網站行銷工具來提昇部落格曝光率及點閱人氣的幾個秘訣：

1. 獨立架站、固定網址：建議自己獨立架設部落格而不要選擇業者提供的免費平台。一般來說，免費平台的缺點包括：

(1) 不好記的網址：免費平台的業者通常是將網址設在網域底下，不但網站長度長，也為不好記的網址。

(2) 樂番天事件：天空部落、蕃薯藤、樂多無預警合併，影響最大的便是企業部落格，網址換了，搜尋的排名也降低，導致必須得重新累積連結與評價，長期經營的辛苦也毀於一旦，因此對企業來說，找一個可以長期專屬的網址是很重要的。

(3) 處處受限：免費部落格提供的功能有限，除了平台的版面較難改變外，使用容量、文章篇數也大多都有限制，無法依照企業行銷所需的功能作增設。

2. 網路書籤—FunP：透過FunP書籤網站分享及推薦你的部落格，讓更多網友知道部落格的存在。

3. 串連小貼紙：設計串連貼紙，號召網友在部落格上串連，讓你的部落格透過聯結，藉此廣宣；也可以利用「StickerAction」網站，產生的貼紙語法，即可自動幫你偵測有哪些部落格也貼了你所發起的貼紙，散佈串連貼紙，可以知道有哪些部落格也一起響應，可見的串連數字，讓你串連的力量更有說服力。

4. widget：製作動態小貼紙，可以放在各個部落格供網友瀏覽，消費者也可以透過小貼紙知悉最新行銷活動，成為一種兼具裝飾性與功能性的媒介。

5. 部落格觀察：知己知彼百戰百勝，透過「部落格觀察」網站，隨時觀察自家部落格的流量與排名，並且學習瀏覽人數高的部落格經營模式。

6. 部落格大獎：鼓勵參加民間單位所辦理的部落格大獎活動，只要你有報名，就會增加被搜尋到的機會。

7. email及msn：利用email定期發送電子報，讓消費者隨時能掌握最新資訊及活動

訊息並發揮msn力量，群發訊息的技巧，將部落格網址輸入至暱稱，鼓勵朋友串連，也是個很好的宣傳管道。

提升網路行銷效益小撇步

利用部落格行銷，最能夠引發話題、宣傳及曝光的機會莫過於舉辦網路行銷活動，權自強也以他在PChome多年策劃網路行銷活動的經驗指出，一個成功的網路行銷活動，有幾項關鍵因素：

1. 活動目標要清楚：在舉辦任何活動之前，首先要確定活動的目標，沒想清楚目標，只是為辦活動而辦，那最後鐵定是會失敗的。

2. 站在使用者的角度思考：網路行銷活動要辦的成功，要多站在消費者的角度思考，除了獎金、獎品之外，還有什麼誘因？

3. 虛實交錯：網路活動與實體活動結合通常會有事半功倍加乘的效果。

4. 借力使力：任何網路行銷活動都切忌一個人悶著頭幹，那來參加的永遠就是原本的那一小群人，無法達到發散、加分的效果。現在各式各樣網站多如牛毛，應該運用策略結盟，找尋合作的對象。

5. 搭配最夯的話題熱潮：搭配現在最夯、最熱門的話題，讓大家口耳相傳去討論活動的內容。

6. 找知名部落客起帶頭作用：藉由部落客的影響力，發表試用心得的文章，讓產品有最佳的使用者見證。

除了部落格為企業的網路行銷工具外，近年微網誌的興起（facebook、噗浪），也成為企業主熱門的行銷媒體，結合微網誌的「粉絲專區」與部落格進行整合性行銷，將是雙管齊下、相輔相成的網路行銷利器。

（文/李佩紋）



2007年6月28日在成立超過50年的阿瘦集團內，有11位店長正式與阿瘦集團簽約進行內部創業，原來每月領固定底薪、獎金的員工，搖身一變成為門市的經營者。王品集團董事長戴勝益10多年前就開始推動「醒獅團計畫」，公司透過獅王尋找市場上的新商機，為公司開創新品牌，王品集團旗下的西堤（TASTY）、陶板屋、原燒及「聚」北海道昆布火鍋等都是透過內部創業誕生的，「聚」北海道昆布鍋總經理李森斌就說：「王品集團簡直是『拓荒者製造機』。」

內部創業 人才留用

到底什麼是內部創業呢？其實內部創業就是公司內部員工運用公司資源進行創業。對於優秀的員工而言，透過內部創業的風險遠遠低於自行創業，創業的環境是自己最熟悉的公司組織，善用公司組織中的資源可以大幅降低創業初期的成本，義守大學講座教授劉常勇教授就提到：「內部創業在本質上具有先天優勢。」站在老闆的立場考量，鼓勵內部創業其實就是公司留住優秀人才的殺手鐮，公司提供設備、供應商、銷售通路甚至公司品牌，做為員工創業的後盾，透過內部創業不但可以留住優秀的員工，同時公司也可以將觸角延伸到相關產業，朝向多角化經營的目標前進。

創業達人施振榮如何做

宏碁集團是內部創業的先驅，創辦人施振榮率先於1998年在宏碁集團推動內部創業，提出的「21 in 21」口號（21世紀在全球擁有21家上市公司），採行員工入股方式，鼓勵員工創業，堅持研究發展及建立自創品牌的目標，當員工成為股東，與公司成為「利益共同體」時，不但能夠成功留住人才，更能鼓勵集團內部創業，滿足員工挑戰困難的企圖心，光明磊落地追求名利，明碁與緯創則是由宏碁集團內部創業的成功案例。

鼓勵內部創業的同時，施振榮也特別提到錢的重要性，特別是在創業初期的階段，創業者要量力而為，否則在創業成功之前耗盡資源，就無法等到成功之日，

「氣長」的策略十分重要，如果未能有效掌控資源，對事業的發展就有很不利的影響，這也是當年網路公司泡沫化的原因之一。

員工內部創業的第一桶金，除了由公司贊助外，申請政府研發補助也是取得資金很好的管道。政府對於國內公司相關補助計畫眾多，但因限制條件較嚴格、申請程序較複雜，相較於一般中小型公司，計畫完整、體質良好的大型公司，申請補助通過的比率相對較高。申請研發補助除了可補貼員工內部創業所需的資金外，對於公司也會產生其他正面效益。透過研發補助的申請，開通與學校產學合作的管道，公司可運用與學校的合作關係延攬校內優秀人才，以達到最低成本培訓優秀人才之目的。申請成功後可成為政府品質保證的品牌，證明公司具有創新研發的能量，足以面對瞬息萬變的市場，立足國際。另外，透過政府計畫宣傳管道，將令企業主與企業的能見度大大提升，有助於替公司的品牌加分，如同施振榮提到的「畫出公司專屬的微笑曲線」。

創新價值鏈 創新的成功方程式

內部創業的成功要件，除了公司鼓勵與支持外，員工是否擁有創新的點子決定了創業的成敗。多數人都認為創新是靈感一閃，但系統性創新學派認為「創新是可以依照某一種有系統的方法及程序來完成。」莫頓·寒森 (Morten T. Hansen) 與朱利安·柏金紹 (Julian Birkinshaw) 在〈好點子生產線〉一文就提到創新價值鏈的觀念，透過產生構想、轉化構想、創意傳播三大步驟就可以完成創新的發想，最

後透過實際執行即完成創新。

文中亦同時提到在每一個創新的步驟中都會有相對應的問題，產生構想的過程中若遇到創意不良時，可透過詳細的產業分析與產品組合，找出適合市場的新點子；轉化構想的過程中若遇到轉化不易時，如何將創意轉化成新產品就相對重要；創意傳播的過程中若遇到傳播不利時，好的行銷企劃可以有效的解決問題；實際執行的過程中若遇到資金、技術不足時，政府研發資源的取得或技術移轉即可解決燃眉之急。

補助白手起家的優秀青年創業及事業經營為一直是青創會一貫的宗旨，為協助內部創業的員工解決遇到的問題，青創總會已規劃一系列完整的教育訓練服務，希望能成為企業內部創業最佳的助手。

(文/范家馨)



中小企業如何鍍金

讓政府補助為您披上研發的翅膀

創業家都從事創新，創新是展現創業精神的特殊工具。

已故管理大師 彼得·杜拉克

據調查國內中小企業草創時期大多都是依賴企業主的業務能力或產品，但是如果沒有創新點引爆新產品，後續將無以為繼，追根究底，企業要作的不是一代拳王，而是永續經營。

全球的企業領導者都認為創新是永續經營的要素，此為企業生存法則—不論您是中大企業的領導者或中小企業主。但是如何讓企業能夠迅速、有效、且耗費較低成本的利用「創新」這項工具呢？透過政府研發補助是一個很好的途徑。

目前提供研發補助的政府單位以經濟部為主（詳見下表），而且依規模大小、研發方向、產業別都有各自補助，以「小型企業創新研發計畫（SBIR）」為例，其所補助的企業以資本額500萬左右的企業為佳，補助方向以「創新產品」或「創新

服務」為主；或許，有企業主認為必須確認研發標的才能提出申請？其實，研發往往都是一次又一次的賭注，對中小企業而言，一次研發往往需要耗費50%~70%的資源，甚至120%的資源，若幸運的話，產品研發成功，甚至已商品化，但是手頭銀彈所剩無幾；若研發不成功，或許仍可持續營運，但需要更多時間去調養生息；而SBIR為了讓企業能更加確認研發之可行性與市場性，特別設定「先期研究/先期規劃」，透過此方式讓企業更加瞭解產品潛力，甚至藉此計畫與學界進行合作，引進學界資源協助研發。

以過去協助經驗，許多企業主都會問：「什麼樣的創新產品/服務才有機會爭取研發補助？」，其實並沒有明確規定，但是以政府對研發補助的美意，除鼓勵個別

計畫類別/主管機關	補助計畫目的
業界開發產業技術計畫(ITDP)/ 經濟部技術處	補助企業從事關鍵性、前瞻性或整合性產業技術之規劃或開發，輔導業界建立研發管理制度。
鼓勵國內企業在台設立研發中心計畫(MNCD)/ 經濟部技術處	鼓勵國內設立研發中心，作為蓄積企業核心能量與競爭優勢的重心，推動台灣未來創新引擎動力之來源。
創新科技應用與服務計畫(ITAS)/ 經濟部技術處	鼓勵企業規劃、開發具創新性、示範性、共通性或整合性，且具科技涵量之應用與服務，創新營運模式，並提升產業價值。
小型企業創新研發計畫(SBIR)/ 經濟部技術處	鼓勵國內中小企業加強創新技術或產品的研發，加速提升中小企業之產業競爭力。
主導性新產品開發輔導計畫/ 經濟部工業局	為提升技術，加強研究發展，促進產業升級，鼓勵民營事業研究開發主導性新產品，發展高科技之新興產業，提升廠商技術層次，調整工業結構，提高國際競爭力，促進經濟成長。
協助傳統產業技術開發計畫/ 經濟部工業局	提供研發補助經費，鼓勵並協助傳統產業產品開發、產品設計及聯合開發，以提升其自主研發能力。
促進產業研究發展貸款計畫/ 經濟部工業局	為鼓勵企業提升技術服務能力或從事研究發展，以提高產品或服務之附加價值，強化競爭力，促進產業升級，特依本辦法規定，提供研究發展計畫所需研究發展計畫之貸款。

企業的創新行為之外，在創新產品方面，希望藉此提高國內產業水準，特別是六大新興產業，而在創新服務方面，則希望藉此創造新型態服務，例如利用不同產業的知識為企業服務增值，進而帶動整個產業，甚至可以創造新興服務產業；雖無明確規則可以知曉，但建議可從以下重點進行評估：

一、產業面

1. 能否提升產業水準？
2. 是否為政府重點輔導產業？
3. 預計申請項目是否可以帶動異業聯盟或提升供應鏈？

二、企業面

1. 經營是否良好？
2. 近三年營收表現？
3. 股東近年來投資情形？

三、產品/服務面

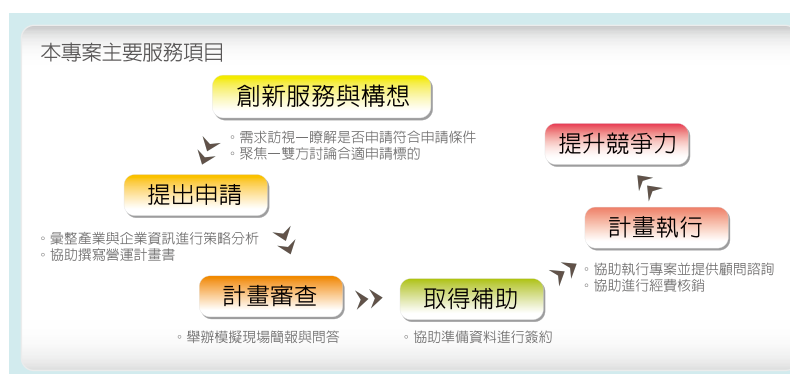
是否具備以下創新特點：

1. 專利構想
2. 競爭優勢
3. 品質改善
4. 世界潮流，如：綠能、環保、精緻農業…

如果自認符合以上特點，那麼就有機會爭取補助。申請研發補助，除了需先擬定欲研發產品/服務構想之外，第一步大多為撰寫研發計畫書，其中除了將構想敘述詳實外，對中小企業而言，因為人力物力的限制，所以常面臨不知如何撰寫，據經驗，我們歸納出較難撰寫的部分為（1）國內外產業現況、發展趨勢及競爭力分析、（2）企業策略分析、（3）計畫預算編列…等，由於此部分撰寫需要事前蒐集大量國內外產業報告，以及熟知計畫規定，故往往無法單靠企業主一人搞定，但是上述部分卻為審查重點之一。

其實，在爭取政府研發補助的同時，得到不僅是金錢上的補助，它有更深遠的意涵，爭取並完成該計畫意味著政府對公司產品/服務的背書，冠上此一光環，對於開拓國外市場，往往有很大的加分作用，不論是歐美客人或大陸廠商，對於Made In Taiwan的品質是深具信心的；另外，對於公司未來申請其他政府計畫或各類獎項時，是否已成功申請相關研發補助計畫，如：創業楷模、國家品質獎、小巨人獎、磐石獎等，絕對是審查重點之一，因往往許多企業在申請研發補助之初，真正想要得到的不僅僅只是金錢而已。

青創總會秉持「創業良師，企業益友」的目標，自2009年起提供協助中小企業申請政府研發補助之專案服務，目前已協助多家企業提出申請，有別於其他服務，除了透過工作小組前往企業拜訪，與其一同討論創新構想與申請計畫可行性之外，也協助企業與學界進行產學合作，在收費方面亦以合理價格提供服務，以下為本專案服務內容：



M型社會儼然成型，L型社會加速到來的警訊已經響起。企業面對全球化的大潮流，如果以不變或被動的方式應付愈加艱困的競爭環境，日子將變得越來越辛苦，故此企業唯二途徑便是創新或滅亡（Innovation or Die）！如能由政府為企業鍍金，披上研發補助的翅膀，踏上世界的浪頭，更可趁勢而行！

（文/吳若瑋）

創業楷模 成功創業特質DNA大調查

PPSS測評探索 成功有跡可循

創業特質大調查 創業楷模成功有方

創業楷模乃各行各業之領導先驅、優良典範之象徵，除了在事業成就相當傑出外，對於社會回饋更是不遺餘力！青創總會與才庫人力於2010年1月底共同發起之「創業楷模成功創業特質DNA大調查」，為極具社會服務意義之施測活動。

「創業楷模成功創業特質DNA大調查」，希冀藉由調查結果分析出已成功創業者之個人優勢特質，提供有意創業者之自我檢視與參考，也鼓勵具有創業特質的優秀青年，一同加入創業行列，進而開創更多就業機會，提升台灣國際競爭力。

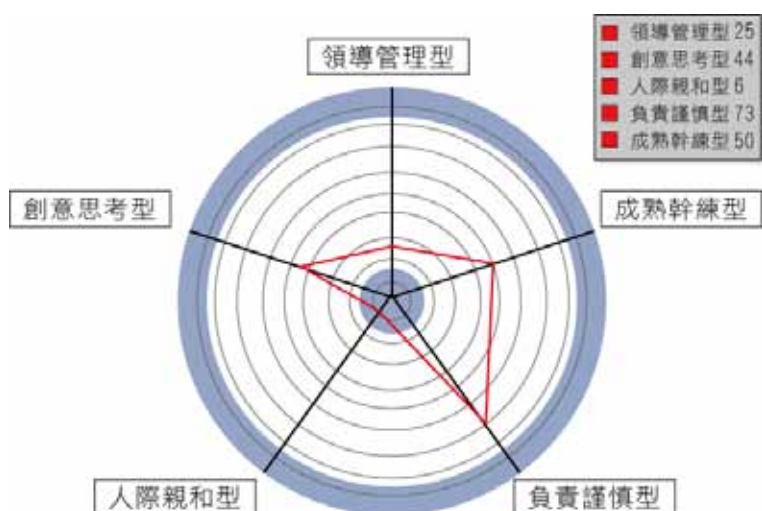
PPSS測評探索 雷達個人優勢特質

「創業楷模成功創業特質DNA大調查」採用360d才庫人力資源顧問公司自主研发

之華人心理測評工具-PPSS個人優勢特質探索系統作為問卷工具。

由於性格測驗具有客觀性、標準化、時效性與經濟性等特點，可在最短的時間內，獲得客觀而有效的評估與診斷結果，在歐、美、日等地已相當普及，而在國內也有蓬勃發展之勢。個人優勢特質探索系統(Personal Personality Searching System, 簡稱PPSS)是專為企業在甄選與運用人才時所使用的本土化工作性格測驗，可測量出五種行為類型(領導管理、創意思考、人際親和、負責謹慎及成熟幹練)，十四種性格優勢特性(積極、責任、成熟、務實、社交、合群、創意、表達、學習、細心、耐心、親和、領導及邏輯)、以及三項工作倫理指標(忠誠性、操守性及社會期許)。常模資料涵蓋六十多種行業別及職務別，橫跨各年齡層、各種學歷、各類科系，以及各種年資，共計約五萬餘筆常模資料。

PPSS五種行為類型



PPSS六大應用 人才管理一把罩

360d才庫-PPSS在研發與設計上，具有高度的專業性，並邀請具有實務經驗的企業界人士參與協助。不僅具有心理學理論與心理計量之基礎，亦兼有實務應用面的考量。應用面如下：

一. 人事招募與甄選

PPSS可測量出應徵者的性格特質或工

心理測評工具簡表

	WPNA 職務適性需求分析	PFSS 個人優勢特質探索	MCES 管理特質評量	PAOS 個人智能能力探索	PIPA 個人創新潛質評量
適用對象	職務工作性格需求標準制定	企業內各層級員工	擔任管理性質之工作人員	知識工作者	企業內各層級員工
內容向度	14個工作性格 5個行為類型 3個工作管理 3種應用模型	14個工作性格 5個行為類型 3個工作管理 3種應用模型	4個構面 14個向度 41個次向度	11項能力 語文測驗 非語文測驗	7項創新動機與人格 4項創新層次與傾向 3項創新功能與角色
題測時間	8-15分鐘	8-15分鐘	25-35分鐘	55-60分鐘	15-25分鐘
研發時間	2年	8年	4年	4年	5年

作類型。企業主可依據測驗結果，決定此人是否符合企業要求，或是否符合某一職位角色的期待。

二.工作性格分析專案

針對不同的背景變項(年資別、績效別、職務別、部門別、級等別……等)，分析現有企業內員工在PPSS上的差異，以作為人力資源管理的依據。

三.企業常模之建立

可依各企業不同的需求，透過行前規劃、測驗實施、統計分析、報告呈現等步驟，為企業建立專屬的常模，找出最適合公司文化的員工。

四.職位調動與人事升遷

企業內部的職位調動與人事升遷，除了考慮專業能力、經歷與資歷外，更應注重性格特質是否適合。PPSS的診斷結果，可做為職位調動與人事升遷的依據。

五.員工諮詢與指導

PPSS的診斷結果，可做為員工諮詢與指導的參考資料，以協助員工排除工作障礙，並發揮潛能。

六.訓練需求之決定與訓練成效考評

PPSS可評估公司員工的訓練需求，並在訓練完成後評定訓練成效。

善用心測工具 企業永續經營

360d才庫人力資源總經理張寶釵說，被譽為全球最傑出的執行長事，前GE奇異集

團總裁傑克·威爾許曾說過他在經營企業的過程中會花60%-70%的時間在做人才的發掘、考核與培養上；台灣經營之神王永慶先生也因有一套獨特的用人哲學-「瘦鵝理論」，而將台塑企業打造成橫跨兩岸三地的兆億集團；他們共同的成功管理秘訣就在於：找對人、做對事，是執行長更是人資長。

人力資源在企業的永續經營為極具重要的關鍵，然也是經營者最棘手的問題。心理測評工具應用於人員招募或遴選上早已是國際普遍的方式，更隨著科技的高度發展及企業競爭的日益激烈，人力資源已取代土地、設備、資金，成為企業追求競爭優勢的重要資產！善用科學化、標準化及具信度、效度的心理測評工具，可降低人為主觀的誤判因素外，更可具體呈現受測者在不同面向下的特質和潛能，對受測者本身及管理者來說為提升自我能力與營運管理上均有著莫大的幫助和效益。

(文/才庫人力提供)

心理測評工具之運用價值



做好健康管理 為身體儲蓄能量資本

健康管理是穩賺不賠的獲利投資

現代人重視績效，生活上要有精準的時間管理、資產上要佈局財富管理，甚至在公司經營上要有企業與績效管理，卻獨獨對於每天任勞任怨的身體輕忽管理，以致年紀輕輕就毛病一堆。

其實，健康管理就像是人體的維修廠，是不可或忘的管理，就像廣告詞說：「肝不好，人生是黑白的。」因為一旦忽略了健康，將使得所有的管理全數歸零。例如，因腦幹出血猝死的英業達董事長溫世仁或因急性心肌梗塞病逝的準內政部長廖風德，都因疏於照護自己身體，以致英年早逝，讓世人徒留遺憾。

人生一定要以健康管理為基礎

很多人以為健康檢查就是健康管理，其實二者並不能直接劃上等號，只是優質的健康管理一定得仰賴完整的健康檢查，方能落實成效。透過好的健康管理，由專業醫師設計客制化的健康公式如：抗老療程、醫美療程或體重管理等，讓人由內而外年輕起來，並且減少慢性病的發生。好的健康管理應該從三十歲就開始，讓許多未老先衰的現象減緩，甚至不會發生在你身上，因為透過好的健康管理，保持年輕貌美是可以與成功齊頭並進的。所以渴望擁有快樂、幸福的人生，就該以健康管理為基礎，及早養成正確觀念，對身體健康的照護會更好。

當然在準備健康管理的過程中需要專家的協助。透過與家庭醫師及健康管理師為您分析管理健康數據，可以幫助您找到合適改善方法。健康的改善方法除了需針對您的健康指標、生活習慣下手，如體重過重就要減重、有抽菸習慣

就要戒菸；在方法選擇上也要考慮到「可行性」、「經濟性」、「可持續性」、「有無副作用」等等。舉例來說，好的「健康管理」減重方法可以從「運動習慣」的養成、「飲食熱量控制」等不花錢的方法開始，透過其他琳瑯滿目的減肥方法來減重，除了花錢、副作用，復胖的風險也是要考量的。

如何做好健康管理 成功的健康管理 = 健康檢查 + 健康促進 + 健康指導

- Step1：選擇一家優質的健診中心，定期進行健康檢查。
- Step2：針對檢查結果，與健康管理師討論制定個人改善計畫。
- Step3：透過健康管理網路平台，執行個人健康管理計畫。
- Step4：定期與個人健康管理師共同檢視健康改善成功。

如何選擇健康管理平台

1. 高品質 國家研發技術授權，品質有保障
2. 夠專業 專業健診團隊，健康更安心
3. 個人化 專屬健康檔案，目標最明確
4. 宅急便 健康管理便，省時又便利

花錢買健康，最明智的投資

多數人買車都會投保車險，然後定期檢修、清洗美容等，為何對於每天陪伴的身體卻輕忽不理，往往要到出現警訊，健康亮起紅燈，才警覺到事態嚴重，而造成不可挽回的遺憾。若是能花錢買健康，相信會是個人最穩賺不賠的明智投資。（文/哈佛健診提供）

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: oldstreetrestaurant@yahoo.com.tw



FULL PLAY

峰沛旅行社有限公司

負責人

蘇振峰 Steve Su

- 地址 360 苗栗市中山路 476 號
- 電話 037-365680
- 傳真 037-365062
- 手機 0933-514564
- Mail fullplay528@yahoo.com.tw

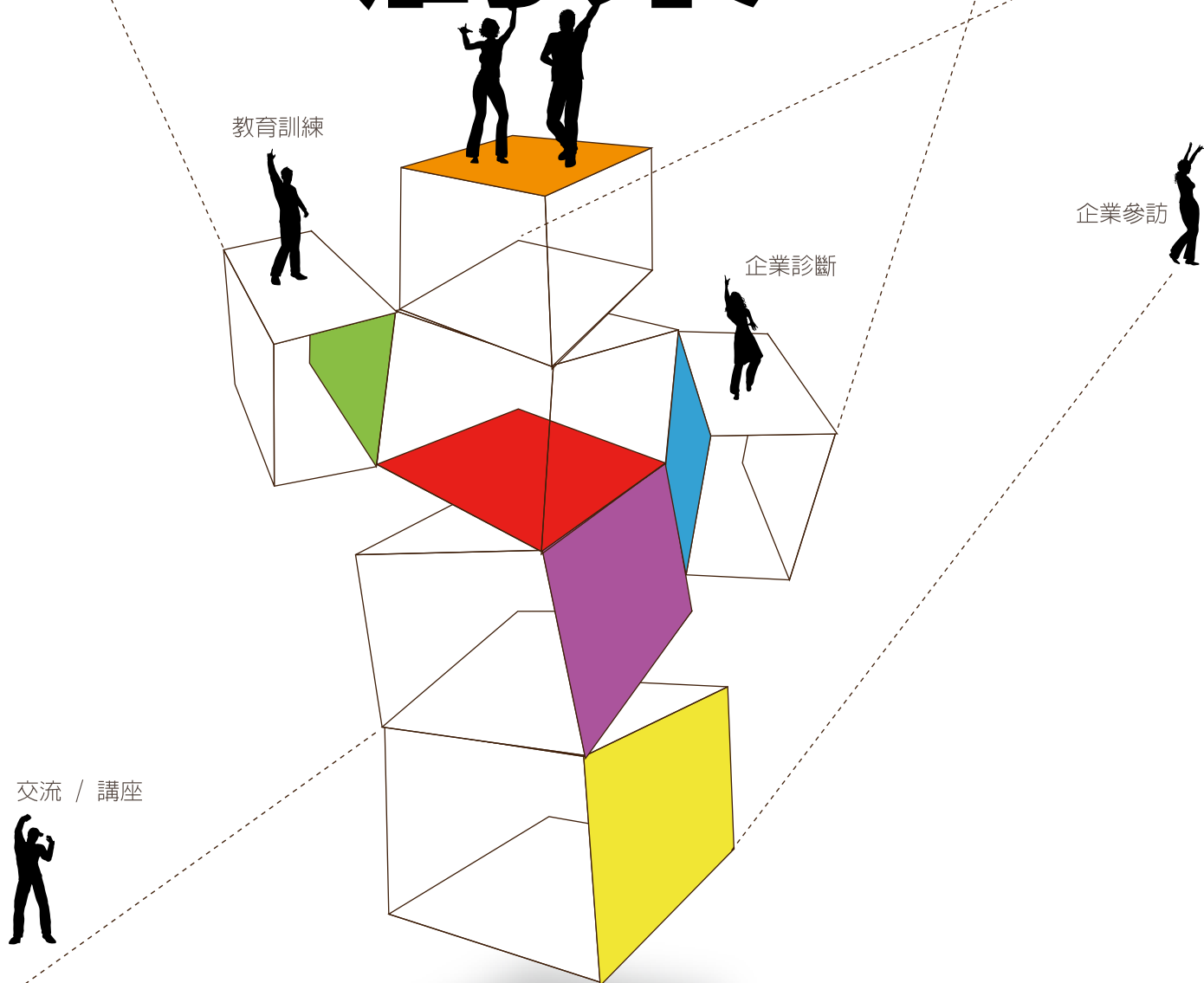


歡迎加入青創總會大家庭 <團體會員>

中國青年創業協會總會(簡稱青創總會)是由行政院青年輔導委員會所輔導成立的社團法人，成立於1972年5月17日，青創總會是台灣成立最久、規模最大的創業輔導團體，現有5個地區委員會、11個專業委員會及8個聯誼體系，是最好的課程學習、資訊交流、商機互動及人脈開拓的團體。

因為有你的加入，讓我們更加的生動與活潑。

創業



我們提供以下服務

- 團體會員專屬講座
- 戶外活動、跨會交流企業參訪
- 總會課程折價券
- 協助企業教育訓練規劃
- 大陸團體來訪接待交流
- 專業顧問一對一企業諮詢診斷
- 提供青創會訊及政府相關資訊
- 參與會務運作
- 婚喪喜慶等禮金或禮品致贈慰問
- 加入本會其他聯誼組織
- 加入高爾夫球隊及企業家夫人聯誼會



入會好禮

即日起至7/31前入會好禮：

- 課程折價券11,000元
- 電腦公事包（市價1,200元）
- 創楷專書（市價450元）

繳費方式

1. 繳現：直接繳交費用至本會。
2. 轉帳：銀行-台北富邦銀行南門分行 帳號：510-210-173909 戶名：中國青年創業協會總會。
3. 支票：抬頭-中國青年創業協會總會 地址：(10079)台北市和平西路1段150號12樓。

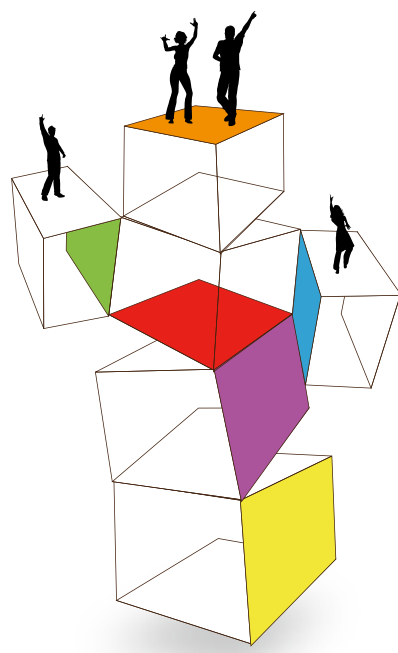
入會資料

入會申請表1份、2吋半身照片2張（或電子檔1張）
 身分證正反面影本1份、公司營利事業登記證影本1份
 （98年4月13日以後成立之公司，另以其他文件證明）。

會費金額

1. 入會費 新台幣3,000元（終身繳一次）
2. 年度會費10,000元(第1季足額；第2季7,500元；第3季5,000元；第4季12,500元-併次年度年費)。

其他：如僅對課程而加入本會者，另有其他權益事項，歡迎來電洽詢。



填表日期： 年 月 日

公司名稱	負責人	<input type="checkbox"/> 先生 <input type="checkbox"/> 女士
統一編號	成立時間	民國 年 月 日
資本額（萬元）	<input type="checkbox"/> 台幣 <input type="checkbox"/> 美金	
公司地址	□□□	
公司電話	公司傳真	
公司網址		
產業別	請填代號(A)農林漁牧業(B)礦業及土石採取業(C)製造業(D)電力及燃氣供應業(E)用水供應及污染整治業(F)營造業(G)批發及零售業(H)運輸及倉儲業(I)住宿及餐飲業(J)資訊及通訊傳播業(K)金融及保險業(L)不動產業(M)專業、科學及技術服務業(N)支援服務業(O)公共行政及國防、強制性社會安全(P)教育服務業(Q)醫療保健及社會工作服務業(R)藝術、娛樂及休閒服務業(S)其他服務業	
營業項目		
服務項目需求		

姓名	<input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女	護照姓名(英)
身分證字號	出生日期	年 月 日
最高學歷	<input type="checkbox"/> 博士 <input type="checkbox"/> 碩士 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 專科 <input type="checkbox"/> 高(中)職 <input type="checkbox"/> 國中以下	
公司職稱	<input type="checkbox"/> 董事長 <input type="checkbox"/> 總經理 <input type="checkbox"/> 其他：	電子郵件
手機號碼		
通訊電話	<input type="checkbox"/> 同公司電話 <input type="checkbox"/> 其他	傳 真 <input type="checkbox"/> 同公司傳真 <input type="checkbox"/> 其他
通訊地址	<input type="checkbox"/> 同公司地址 <input type="checkbox"/> 其他	

企業基本資料

代表人資料

2010

中華民國第33屆
海外華人第19屆

The Selection of 2010 Model of Taiwan and Overseas Entrepreneurs

創業楷模暨創業相扶獎選拔

創業楷模是一個

擁有「歷史」、「品牌」、「口碑」的獎項

讓成就與人生最高的榮耀接軌

32年來我們以獨到的遠見，發掘出許多台灣企業界的明星，

490個圓夢的故事為社會帶來正面的啟發，

2010年，您的創業智慧

將為台灣留下另一筆光榮的印記！

2010年創業楷模 等您來角逐!!

中小企業主追求的
最高鞭策與榮耀「創業楷模獎」
歡迎各界優秀創業人士踴躍參選

施振榮

創業楷模聯誼會/榮譽會長

羅清屏

青創總會/總會長

許旭輝

創業楷模聯誼會/會長

指導單位

行政院青年輔導委員會
僑務委員會
經濟部中小企業處
經濟部投資業務處
經濟部國際貿易局

主辦單位

中國青年創業協會總會

詳情或索取簡章請逕上中國青年創業協會總會網站www.careernet.org.tw/
創業楷模/查詢，或洽創業楷模服務中心，電話02-23328558陳美貞#107、錢乃芳#113

敬邀

中華民國第33屆 海外華人第19屆
創業楷模暨創業相扶獎頒獎典禮

中華民國第33屆 海外華人第19屆
創業楷模暨創業相扶獎頒獎典禮

