

Integrating Worldwide  
Chinese Talents and Resources

# 僑務委員會僑商經貿議題專刊

僑商之新機會 × 新策略 × 新挑戰



# 環保再生的新動能 綠色能源產業旭升方案

「讓台灣對國際推動六大新興產業「綠色能源篇」的文宣口號，也展現台灣「綠能愛地球」的決心。近年來地球暖化的危機持續延燒，空氣污染、熱浪侵襲、乾旱或豪雨頻傳、能源短缺、海平面上升、動植物往高海拔棲地「逃生」……，電影「明天過後」的災難劇情在現實生活中不斷上演，「節能減碳」已經成為地球公民共同的課題，而綠色能源的發展也成為國家政策的環保風向球及投資新寵。

## 借力使力，技術突圍

從六大新興產業所分配的經費比例觀之，2009年「綠色能源產業旭升方案」編列約94億，居六大產業之冠，由此可見政府以環保、節能、低碳為發展的趨向。2009年7月，政府通過「再生能源發

展條例」及各類再生能源電能的躉購費率，是台灣邁向綠能家園的第一步；未來將持續以技術突圍、關鍵投資、環境塑造、出口轉進及內需擴大等五大策略，讓綠能產業成為台灣產業的新動能，初步估計，綠能產值可望由2008年的1603億元提高至2015年1兆1580億元。

從現實條件觀來，台灣發展綠能產業的確有其必要性。由於台灣天然資源缺乏，能源幾乎全數仰賴進口，在各國積極發展綠能產業之際，台灣必

須快速嵌入全球分工布局，才能取得有利的競爭地位，在綠能產業的舞台上立足。

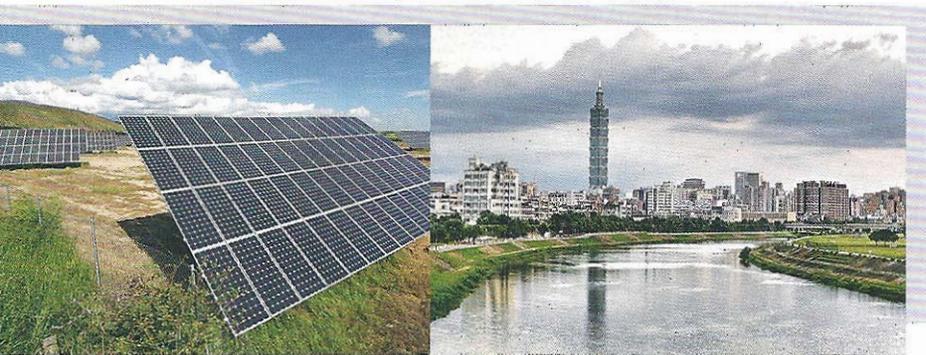
由於台灣的太陽光電產業擁有完整的上游矽晶廠商、中游電池模組、下游系統應用之產業體系，產值居全球第四位；另LED照明光電產業亦建立上游光源、中游模組、下游燈具應用之完整供應鏈，照明光電產值居全球第二，LED光源產量全球第一。其他像是風力發電產業、生質燃料產業、氫能與燃料電池產業、能源資通訊產業、電動車輛產業因發展起步較晚，規模尚小，許多業者已積極投入技術開發，產業已具雛型。目前政府特別選定太陽光電與LED照明光電為「主力產業」；風力發電、生質燃料、氫能與燃料電池、能源資通訊與電動車輛為「一般具潛力產業」，並依產業特性及技術潛力加以扶植。

## 綠能產業，彰顯國力

在推動策略與重點工作方面，由於台灣擁有IT、半導體、薄膜平面顯示器、機電、金屬、複合材料等產業厚實的基礎，具備「綠色能源產業大國」的發展潛力，若能突破綠色能源產業各項關鍵瓶頸，樂觀估計，在2015年時，台灣將能成為全球前三大

太陽電池生產大國、全球最大LED光源及模組供應國、全球風力發電系統主要供應商之一、以及國際能源資通訊供應體系之一員，並達到建構亞太地區電動機車生質燃料自主供銷系統、全球燃料電池系統組裝生產基地等目標。

如今，綠能產業已成為台灣在國際社會上顯現國力、能源技術和節能減碳決心的新指標，而它背後所引發的龐大商機和就業機會，也將為台灣的未來願景再生新的動能。



# 環保綠能「生化燃油」的先驅 林成賢

所在地 | 加拿大溫哥華  
職銜 | 達茂能源公司董事長

僑商峰會



「便宜石油的時代已經結束了。」2005年時，世界最大能源公司之一的雪佛蘭德士古（ChevronTexaco）做了這樣的宣言，並朝向「減少溫室氣體排放」的方向獲取更清潔的能源。風行草偃，「綠色能源」已成為當世勢在必行的風潮，而對於綠色能源，「達茂能源公司」董事長林成賢有很多話要說，因為他本身就是站在第一線從事綠色能源「生化燃油」的先驅。

當1991年國際油價跌至每桶20美元、石油輸出國紛紛減產、許多人相信石油在未來十年內都會是取之不盡的廉價商品時，他卻頗具前瞻性地看到「未來石油的需求量會不斷上升」，而毫無節制的開採將引發大自然的反撲，當他在因緣際會之下掌握生化燃油的關鍵技術之後，毅然於1991年成立「達茂能源公司」，也為再生能源寫下一頁新的傳奇。

## 掌握關鍵技術，位居領先地位

林成賢的父母是緬甸華僑，1947年舉家遷來台灣。林成賢在台灣求學、工作、結婚生子，1990年，他舉家移民到加拿大溫哥華，並開始創業。創業對他這樣的第一代移民來說，相當具有挑戰性，他聰明地以「因地制宜」的方式，在當地找尋合作夥伴，並以環保科技為投資創業主力，跟一位長期研究「生化燃油」技術有成的加拿大滑鐵盧大學教授Desmond Radlein成為最佳拍檔。

1996年，達茂在美國上市，其在生化燃油的領域中一直居於世界領先的地位，2009年6月時，公司甚至還獲得聯合國跨政府能源組織頒發第二屆「再生能源獎」呢！林成賢解釋，達茂生化燃油的特色是：將農林業的廢棄物如甘蔗渣、木屑、稻桿、玉米桿等上百種有機廢物，經過專利的熱裂解

技術後，將其改變成工業用的燃油，再進一步加工成汽車用油，達茂因為起步比較早，所以當許多國家還處於實驗室的階段時，它早就在2006年擁有商業規模的示範廠，一天處理200噸的廢料，這個規模至今仍是全世界最大的。

## 不與人爭糧，不與糧爭地

如果光只是提能源技術的話，可能全球很多公司可以與它並駕齊驅，但達茂最大的價值就在於，生化燃油的原料是取自於農林業的廢棄物，相對地，其製造成本也比其他以糧食作物為原料的技術便宜。更重要的是，它「不與人爭糧、不與糧爭地」，真正落實資源回收再利用的特色，排除「農民為求高價轉種生化燃料作物、造成食用作物恐慌」的疑慮，這也是這項技術獲得大家矚目的原因。

那麼，他對於目前「台灣推展再生能源為六大新興產業之一」有何看法？他表示：「其中最大的困難在於技術，正如環保署署長沈世宏在峰會上所言，台灣的再生能源技術全是進口的，台灣本身並未擁有自己研發的任何技術，這種受制於人的情況，對於整個產業的發展有其拘束性。」

此外，他認為，台灣在推廣某些新興事業時不能單打獨鬥，必須借重其他國家的資源才能達到最大的綜效。以再生能源來說，它最熱門的議題之一是「如何將固態生物質用最有效的方法變成液態的燃料？」這點台灣就因受到先天的侷限，生物質產量有限，相較來說，在中國大陸、東南亞等地區，生物質原料可說是取之不盡、用之不絕，若台灣能跟大陸密切合作，將能夠創造雙贏的局面，也能為全球綠能再生產業立下標竿。

# 帶動「生技醫藥」發展的催化劑

## 吳進昌

所在地 | 澳洲雪梨

職銜 | Nature's Care生化高科技公司總裁

僑商峰會



**發**展生物技術的迫切性與重要性，Nature's Care 生化高科技公司總裁—吳進昌最了解，在天然環境純淨無污染的澳洲，生產、製造健康食品和護膚品的他，本身就是位生技界的翹楚。

吳進昌夫婦在雪梨北區Belrose的Austlink工業園區內，打造了Nature's Care新製藥工廠，系列產品全都與生物科技的保健藥品有關，其中包括鯊魚軟骨、鯊烯、深海魚油Omega-3、銀杏、蜂王膠、天然維他命E、魚肝油、羊乳錠、卵磷脂及萃取自袋鼠及鮑魚的精油；產品除暢銷全澳洲外，並行銷至全球14個國家，一步一步地往生產高品質、高科技的保健產品世界大廠邁進。

生物科技產業無疑是新世紀含金量最高，最符合潮流趨勢，又最低能耗、低污染、低排放的綠色產業；吳進昌對於生技產業放在六大新興產業中抱持正面的看法，他認為政府確實在正確的時機做了正確的事情；他以其在生物科技的專業為出發點，並站在海外宏觀的角度，熱心地提出建言，希望對台灣的產官學界有所幫助。

吳進昌表示，澳洲的生技人才相當的多，政府又重視產學結合，為發展生技產業提供了相當好的環境；見賢思齊，參考澳洲生技產業的嚴謹與專業程度後，吳進昌希望我國政府能多多借鏡，除了加強培養領域內的專業人才外，更要在法令、政策方面，加強執行與輔導的力度。

### 台灣製造，行銷全球

他表示，海外台商無不希望掌握任何與台灣產業發展連結的機會，雖然受到地理空間限制，部分台商可能無法直接參與，但政府有關單位不應放棄任何與台商連結的管道與機會。

因此，他建議，不妨架構境外合作的方式來推展產業轉型，也就是說，成立類似工研院的機構，

提供技術支援，將產品委託海外台商來生產製造，或者在台灣設立製造專區或是境外產品加工區、包裝區，再把產品行銷到全球，充分實現「有日照的地方就有MIT日不落」的境界。

吳進昌認為，ECFA簽署完成之後，對海外台商更是猶如注入強心針，不僅象徵事業版圖有機會向外延伸，更增加了多元合作的觸角；趁此難得的機會，吳進昌慎重呼籲：「把台灣發展成亞太營運中心正當其時」。

### 台灣品牌，境外合作

吳進昌經常在思索，「在台灣本身發展新事業的同時，台灣應該如何與大陸、港澳、海外華人發展合作，以產生最大綜效？」，關於這個問題的答案，他認為不妨參考澳洲的做法：Made In Australia的產品有其產地、品牌的價值感及競爭優勢，若用受世人肯定的台灣創新科技，在勞工技術純熟、品質查核嚴謹的境外生產，例如在已開發國家，像美國、澳洲等地，而非在開發中國家，像中國、越南等地，此類產品必會受到亞洲及大陸消費者的歡迎，以此種發展合作方式，必可產生最大綜效。

### 強化僑教，刻不容緩

在官方背書之下，六大新興產業如火如荼地成長茁壯中，而散居世界各地的台商枝繁葉茂，台灣應該發展怎樣的平台，以匯聚華人的力量呢？吳進昌表示，台灣、中國大陸、港澳移民以及海外華人的數量龐大，在任何一個國家或地區都扮演舉足輕重的角色，政府應該設立專職機構，來整合全球華人的力量，包括研發技術、生產技術、行銷技術等的交流與協助。另外，政府的駐外單位也要積極扮演台商與台灣政府及民間單位的溝通平台。

# 醫療科技的幕後推手

## 何淑圭

所在地 | 美國波士頓

職銜 | Aurora Imaging Technology, Inc. 醫療科技公司總裁

僑商峰會



何淑圭目前是美国奥罗瑞影像科技公司（Aurora Imaging Technology）總裁，有著女性堅忍不拔毅力與精神的她完全白手起家，在以白人為主的美國社會打下事業基礎，實屬不易。

奧羅瑞（Aurora）是一家位於美國東岸麻州的高科技影像醫療儀器公司，研發、製造全世界唯一的乳房專用螺旋磁振造影掃描系統，目前已在美洲、歐洲及亞洲各大醫院通用。

雖然何淑圭人在美國，但仍不忘回饋台灣，她在2009年就與南部科學工業園區攜手推廣美台醫療器材，同時促成麻州的塔芙茨醫療中心、塔芙茨大學和台北醫學大學簽署了合作備忘錄。

### 委請海外專家擔任顧問

何淑圭表示，我們生活在一個競爭日益激烈的世界，把重點放在工業，培養競爭優勢是明智的，所以非常樂見於政府將資源與焦點關注在六大新興產業的發展，既然產業的內容大方向已經確定，接下來如何執行、落實就是刻不容緩的工作；一個政策要能順利推廣，除了各個政府部門的支持之外，相關的配套政策以及資金來源是緊接著要跟上腳步的項目，「一切都準備就緒了，這個產業平台才有蓬勃發展的條件」。

她認為，政策的制定者更必須從開始制定到後續的實施過程中，不斷地聽取業界的聲音，收集他們的建議。她強調「政府不妨在這六大新興產業中，找出產業的領袖，並且設置諮詢委員會」，委員會的主要任務在於收集、歸納來自海內外的各方意見，以反應市場最真實的需求，確保六大新興產業的發展不至於與世界脫節。「委請海外華人中，具有專業程度的

工業界領袖擔任顧問，絕對是合乎邏輯而又必要的選項。」她特別提醒，這些具專業背景的海外華人不只擁有專業知識，他們對台灣的情感更是濃到化不開，若政府有關單位可以善加開發、利用他們的商業頭腦，絕對可以為新興產業帶來突破性的發展。

### 團結一致，國家才會壯大

當被問到在台灣本身發展新事業的同時，台灣應該如何與中國大陸、港澳、海外華人發展合作，以產生最大綜效時，何淑圭特別以以色列為例，她說，以色列在二次世界大戰之後才成立，當時的人口頂多數百萬，這個規模不大的國家被許多不懷好意、意圖快點把他們消滅的敵國包圍，但是，以色列居然還能得到世界各國的支持，其中緣由頗值得玩味。

「我的一位以色列籍的好朋友，阿龍西查諾瓦（Aaron Ciechanover，2004年諾貝爾化學獎得主）教授告訴我，他每年至少走訪十多個國家，參加講學和科學討論會；只要時間允許，他一定會拜訪當地的猶太社區，積極配合各種募款活動，以幫助他的國家。」阿龍西查諾瓦告訴何淑圭，「每一位以色列人都會這麼做，我做的事與其他以色列人沒什麼不同，雖然可能我募到的捐款會多一點。」

除了在以色列本土生活的人民之外，還有數百萬散居世界各地的猶太人，共同關心他們國家的命運，一股雄厚的力量將他們緊緊包圍，這就是為什麼世界上不少國家願意支持以色列的原因。

何淑圭相當感動地說到，「從阿龍西查諾瓦的身上，我學到了只要民族團結一致，地理上的距離不再是問題，榮辱與共的精神讓這個國家的發展愈來愈壯大。」

# 「點水成金」的環工大師及養殖界教父 廖保和

所在地| 美國西雅圖

職銜| 美國科精美國際工程公司 (KCM) 董事長

僑商峰會



2010年5月26日，台北市93人文空間舉辦一場《點水成金》新書發表會，書中主人翁正是旅美學人環工大師廖保和博士，內容記錄的是他從平凡的農家之子，躍身為美國科精美國際工程公司 (KCM) 董事長，一生與水為伍、並屢創工程多項殊榮的故事。多位政商名流、學者專家稱許他不只是個踏實的工程人，也是無私的企業家，更是「具善念做有意義的代誌」的好人。而他的好友至親很多也親臨現場祝賀，溫馨愉悅中也顯示他的好人緣。謙和的廖保和表示：「感恩是我成就的動力。」將所有事業的成就歸功於一路走來的貴人，也期勉年輕人能立定志向，努力學習，未來為社會多做貢獻。

## 農家子弟，台灣之光

綜觀廖保和的一生，可以用「農家子弟出頭天」和「台灣之光」來形容。他出身於高雄困苦的農家，憑著奮發向上的毅力，以優異的成績從成功大學畢業，負笈美國分別在俄克拉荷馬州立大學和華盛頓大學拿到碩士和博士學位。畢業後進入美國科精美國際工程公司 (KCM) 服務，投身於環境工程、公共工程和生物工程等領域，以創新的觀念改變了美國、甚至全世界的養殖漁業，在水污染處理上更具有舉足輕重的地位。細數廖保和的「創舉」，不勝枚舉，例如：設計養魚場循環用水系統，順利生產3300萬尾鮭魚魚苗放流；規劃設計奧林匹亞區域性污水系統，採用純氧化、臭氣消毒、甲烷回收、平衡池等最新處理方法；完成西雅圖跨海大橋等。在台灣方面，他提供台北捷運隧道工程設備及技術服務、參與澎湖海洋觀光公園規劃、完成海洋生物博物館第一期台灣水域工程等，每項都締造傲人佳績。如今，他已是世界知名的環工界大師和養殖界的教父。

廖保和以專業的眼光來看台灣現況，認為在污水處理相關工程方面仍未達到標準，而且「台灣有錢，卻未能用在環保的刀口上」，基礎建設應該再往下紮根，不要「頭痛醫頭，腳痛醫腳」。他肯定台灣在推動綠色環保、節能減碳的觀念及用意是「對」的，但不能只停留在意識型態上，應該在環保相關產業上有具體的作為。此外，無論台灣未來在推動新興產業或凝聚華人力量方面，應該從長計議，了解產業、人才、產品和資源等全面性的「資料庫」，針對民間或市場需要來推動改革，也要建立常態性的輔導機構，幫助廠商在公平的方向下解決相關問題，「不要只是喊喊口號而已」。

## 回饋社會，傳承所學

懷抱感恩心念、熱心教育的廖保和，相繼贈款給華盛頓大學及俄克拉荷馬州立大學，並設置永久基金獎助

成功大學，幫助樹德科技大學研究生赴美攻讀學位。令他相當自豪的是，他所負責的工程方案在美獲獎幾十次，獲得成大「傑出校友獎」、列入華大和俄大的名人榜內，還曾經促成多項台灣與國際合作的計畫，增加台灣外交活動的空間，種種都為他的一生了榮耀註腳。

如今，廖保和走過精彩的前半生，他說：「我拚了一生，最大的成就應該是在環境保護和水產養殖方面，現在我退到第二線，希望能將畢生所學加以傳承，做一些對社會有益的事。」



# 華人媒體進軍國際的開路先鋒

## 簡再金

所在地 | 菲律賓

職銜 | 寰宇媒體集團總裁，現任僑務委員，曾任旅菲台灣工商協會理事主席

僑商峰會



「目前華人社會中有部分媒體，在場面、題材、製作、編輯和技術等方面，均已達到世界水準，可惜媒體再好再強也都只侷限於華人社會群體，到目前為止，還沒有華人所擁有、並被肯定及接受的國際語言媒體。」寰宇媒體集團總裁簡再金語重心長地表示，「諷刺的是，華人製造的各類優良產品卻要以英文命名，並透過英文媒體宣傳才能被西方使用者所接受」，如果有機會的話，他希望寰宇媒體集團可以扮演「華人媒體進軍國際的開路先鋒」角色，而他在菲律賓可以同時吸納更多華語、英語等多語文的優秀人才，直接面對國際社會，成為華人社會國際多語文媒體的基地台。

### 因緣際會，開創媒體版圖

簡再金是旅菲多年的僑商，他在菲律賓另外有個名字「簡宇立」(Philip J. Chien)，早年他曾經從事成衣製造、建築、貿易、銀行等多項投資事業，因為「在美國賺很多錢，稅太重」，便將重心轉往亞洲。1992年他在因緣際會之下接收一家經營不善的有線電視，改名為寰宇電視；2002年又將原本的競爭對手Destiny Cable合併，之後一路發展擴充，目前集團旗下除了有線電視系統(GLOBAL DESTINY CABLE)和衛星直播電視(GLOBAL SATELLITE)外，他還開始在菲律賓全國各地建設GNN(GLOBAL NEWS NETWORK)無線電視聯網，而第一個無線電視台則於2010年9月在邦邦牙省正式開播。可以說，簡再金所創造的寰宇媒體集團不只在菲律賓、甚至華人媒體中都占有舉足輕重的地位。

雖然簡再金的寰宇集團是菲律賓第一個同時擁有有線電視系統、直播衛星電視系統及無線電視台執照與許可的媒體，但他並不以此自滿，未來他計

畫在兩年內完成菲律賓全國30個主要城市聯播網的建置，同時藉由衛星直播將GNN新聞財經台在鄰近八個亞洲國家地區播送。可貴的是，他在不斷擴充寰宇媒體版圖時，依然不忘開辦媒體的初衷，「媒體是社會穩定力量的一環，也是一個透視社會的平台，更是一個良心的事業」，所以他在競爭激烈的媒體環境中，依然會要求旗下媒體遵守公平精神，不胡亂剪接來諱眾取寵。

### 媒體是教育的百年大業

對簡再金而言，媒體不只是資訊傳播或娛樂功能，還是具有教育功能的百年大業。因此他也建議，2010年1月僑委會在寰宇Destiny Cable復播的「宏觀電視」，製播內容除了一些影片播放或政策的宣導之外，也能多多著重在中華文化的深耕及教育上，也可以多報導台灣的文化或觀光景點，讓海外華僑了解國內現況。

目前簡再金的事業主力仍在菲律賓，他認為雖然中國大陸似乎有很多投資機會，相較起許多民主法治國家而言，仍存在許多投資風險，大家不宜太過將投資重心往中國大陸傾斜，而應該放眼全世界。他期望華人社會能捐棄己見，「朝向一個有共識的遠大族群目標，在各個領域內分項整合且深耕發展」，共同讓華人繼猶太人之後成為對全世界舉足輕重的民族。

他說：「猶太人幾乎囊括各個高階領域，舉凡政治、金融、糧食、重工業、科技、能源、環保、教育、媒體、連鎖通路……等各領域，在全世界各地幾乎無所不包且掌控全局，但我深信以華人精英的智慧，應當會有更輝煌的成果及地位。」而他的寰宇媒體集團，或許會是那個「華人媒體打開國際大門」的重要樞紐。

# 善盡社會責任的銀行家

## 王敦正

所在地 | 美國休士頓

職銜 | 美國首都銀行／新世紀人壽保險公司董事長，現任僑務諮詢委員

僑商峰會



加入企業社會責任，是企業突破經營層次以外最大的改變，當企業主更有責任心、使命感看待社會工作的時候，格局與高度就會變得不一樣。在美國休士頓的首都銀行董事長王敦正的心中，對社會付出關懷是企業責無旁貸的任務，而他本身在公務之餘，亦相當熱中參與各類社會團體，最讓他感到自豪的是擔任華裔老人公寓管理委員會主任委員，他表示，能使「老有所養」是更直接地善盡了社會責任。

王敦正是首都銀行（Metro Bank）和新世紀人壽保險公司（New Era Life Insurance Company）兩家華資金融與保險事業的董事長。紐約時報曾讚揚他是「一位真正具有影響力的成功企業家」；日本產經新聞也稱他是「移民中的佼佼者、海外創業的先驅」；他曾獲休士頓市政府頒發進入名人堂（The Hall of Fame）榮譽，在此之前，華裔人士中只有以超導研究蜚聲國際的朱經武博士，於十多年前獲相同榮譽。向來關心老人議題的王敦正，曾與中華老人協會合作，出錢出力，完成晚晴公寓工程建設，安置許多需要幫助的老人。休士頓前市長藍尼爾（Bob Lanier）稱許他是「亞裔的驕傲、企業家的模範和傑出的社區義工」。

### 海外華人共同貢獻心力

王敦正認為要「把握機會做對的事情」，他更相信「成功不是靠個人，而是靠團隊的集體貢獻」，他勉勵所有的華人、僑胞，面對問題、思考答案、解決問題，是一個人達到成功的必要條件。基於這樣的出發點，他向來積極主動參與僑務推廣工作，對負起宣傳六大新興產業更是不遺餘力。

他表示，台灣推出六大新興產業是一件好的事情，除了奠定今後經濟成長、產業轉型的利基之

外，更重要的是讓中國大陸知道我們的發展重點，然後海峽兩岸與海外華人一起討論，有哪些地方可以一起合作，哪些又需要互相扶持，共同為海內外華人的重大基業貢獻心力。

王敦正強調，而今政府主打的六大新興產業剛剛開始發芽，更應該開放與國際接軌，加快兩岸交流，才能迅速吸收到成長需要的養分。他相信所有的華僑肯定都願意為六大新興產業貢獻心力，並語帶感性地說到，「台灣雖然是顆小樹，但有很深很長的根，抓地抓很牢；華僑與台商就像散布在世界各地的樹根一樣，把台灣的競爭力也延伸出去，我們政府應該好好思考怎樣利用這樣的力量。」

### 兩岸關係改善是大利多

談到海峽兩岸近來關係改善，ECFA簽署完成，互信共利基礎愈來愈扎實，王敦正深表贊同，他說，早一波跑到中國大陸發展的傳統產業都已取得不錯的績效，一些紡織業的毛利甚至比電子業還要高，就是因為他們善用大陸廣袤的市場。

以王敦正自己最瞭解的銀行業來說，他認為在美國現今雖然是台灣移民為主要經營者，但他相信再過幾年，當各種條件環境成熟，很快會有中國移民開設的銀行。首都銀行如今在中國也設有辦公室，王敦正並表示台灣及台灣移民不論在哪裡，都不能畫地自限，應多做有前瞻性思考與行動。

「跟大陸關係變好，是很大的紅利利多，因為區域經濟穩定，人民吃得飽之後，才能安居樂業，不然什麼都是假的。」他強調，當然不是說去大陸發展就保證一定賺，世界上任何一個市場，都有經營的風險，有人成功也有人退出；但機會就在大陸，國人必須客觀、公正、中性地看待這個市場，不可因刻板印象自我設限。

# 敏覺市場與時事的科技專家 陳文燦

所在地 | 美國休士頓

職銜 | 達福科技公司 (DFW Technology) 董事長，現任僑務諮詢委員

僑商峰會



品牌是給擁有者帶來溢價、產生增值的一種無形的資產，達福科技公司 (DFW Technology) 董事長陳文燦相信品牌可帶給企業形象、商品價值許多正面的提升作用，故特別希望政府在推廣六大新興產業之際，不妨找出各個產業中最具代表性的新品牌，發揮母雞帶小雞的群體作用，讓整個產業一起起飛。

人生的道路下一秒鐘會轉向那裡，你永遠不知道！陳文燦1977年畢業於台大大氣科學系，1980年獲得獎學金赴美進入南達州工礦大學主修大氣科學，獲碩士學位後，轉往科羅拉多州立大學繼續攻讀大氣科學博士學位。

原本他的選擇可能是當名氣象主播或者進入氣象局工作，因當時看見個人電腦蓬勃發展，先知灼見的他當機立斷，毅然決然轉攻電腦系，在29歲那年取得碩士學位並進入大學任教。1989年，他與朋友合夥創業，開設電腦訓練班，從此展開他與電腦的不解之緣。

但在欠缺管理經驗以及內部管理不佳的雙重打

擊下，陳文燦首次創業卻以失敗收場，不過這沒打擊他再接再勵的決心。

## 人對了，事才會對

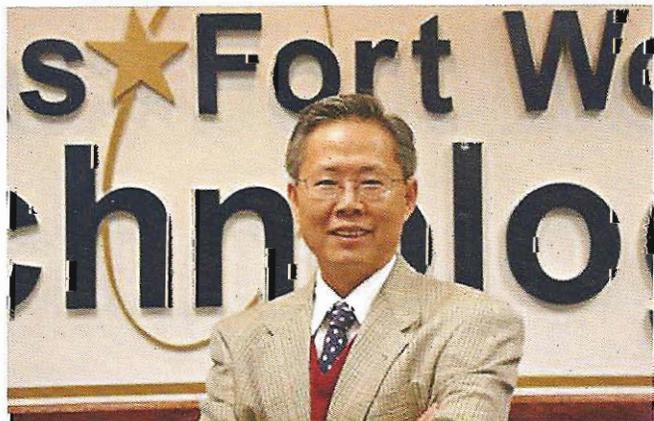
「我從一本企管暢銷書『Good to Great』當中學到一句話：『先找對人，再來找要做的事』。」旋即他又很快地成立網路工程師訓練班，到了1994年，又成立了「達福科技」，目前主要的業務是針對中大型企業提供軟硬體支援及維修與資訊系統整合服務；這回他終於抓到訣竅，業績蒸蒸日上，經過幾年的擴張，1980年又成立網路軟體開發部門，並買入半導體精密儀器維修部門。

「達福科技公司」獲得德州儀器公司頒發最佳供應商獎，德州儀器公司一年在全世界的產品與服務採購金額是70億美元，有1萬2千多家廠商，只有29家得獎。

## 制定評量品牌資格的標準

當被問及對政府在推廣六大新興產業，帶動產業轉型有何建議時，陳文燦表示，不妨在每一新興產業建立新品牌 (Brand Name) 來做火車頭帶動；不論是剛進入市場的產品的品牌，或原有的產品經過改進以後賦予的新的品牌皆可，重點是塑造焦點，讓外界對其品牌與產業有直接的聯想，以加快推動的速度。

他進一步強調，產官學界應合作推出客觀評定標準來衡量新品牌的資格，並且設定長期追蹤制度，確保該領域產品的品質能維持不墜。後續的話，遠見雜誌可做為媒體幫忙發布品牌評鑑結果及相關介紹，創作更多議題討論的空間。



# 獨步國際醫界的植牙大師 陳俊龍

所在地 | 美國加州

職銜 | 陳俊龍國際植牙、牙周病、醫學美容中心院長

僑商峰會



17分鐘內拔完13顆牙並植入14顆牙，這是植牙權威陳俊龍醫生在2008年達成的創舉，當日，許多拉斯維加斯當地的華文媒體全程觀摩了這場手術；相較於國內填補一顆牙就要相隔一個禮拜的進度，陳俊龍的醫療技術確實讓人不敢小覷。

陳俊龍是國際植牙界的權威，曾受邀擔任哈佛大學客座教授，獲聘美國與世界牙周學會聯盟主要講師，目前他不斷在全世界推廣獨創的「陳氏五合一植牙法」和他發明HSC陳氏水壓法鼻竇增高術等國際主流技術；也多次獲邀由歐盟植牙協會主辦在德國柏林和日本大阪、台灣等地授課；至今全球已經有超過9000位的醫師跟隨陳俊龍學習植牙技術。

## 植牙，畢其功於一役

陳氏五合一植牙法到底有何獨特之處？陳俊龍表示，這個方法的精髓就在於將拔牙、推鼻竇、補骨粉、植牙、裝臨時牙冠這五個步驟在一次的療程中完成；等到三到四個月之後就可以裝上正式的假牙，所以使用五合一植牙法的療程大約費時半年，病人就可以享用新的植牙來吃東西。五合一植牙法不僅侵入性低、成功率高、並讓病人少挨幾次刀之外，更有效縮短了治療的時間。



反觀，傳統的植牙治療方法就是要先拔牙，等到三個月後傷口癒合了再作一次手術來推鼻竇、補骨粉，而且這次的手術需要將上顎骨磨開一個窗口，再將骨粉填入，是侵入性相當高的手術，補完骨粉等三到六個月之後才再作一次手術來植牙，再等三到六個月之後再裝牙冠，所以使用傳統植牙法的療程大約費時一年半的時間！

不過，受限於現行法令的規範，未經牙醫師國考合格便不能在國內執業，因此，雖然陳俊龍已在國際間享有高度地位，卻因為在考試中「高分落榜」，未能通過晉級，因而發生「國際植牙大師卻不能正式在台灣執業」的尷尬情況。目前，只能靠技術轉移的方式，讓陳俊龍的五合一植牙法在台灣藉由別的醫師之手，對病人進行醫療。

## 適度修法促成政策

正逢政府推動六大新興產業發展，創造下一波產業契機，並將醫療照顧納入項目之一之際，陳俊龍分析，台灣的醫療產業擁有許多優點，包括醫療體系健全、就醫方便性與效率高、醫療水準高，收費比歐、美、日等國低廉、IT產業發達、資訊產品使用普及……等，不管運用在療程或相關醫療產品的設計上，都有很大的幫助。

但他也不諱言地表示，國內醫界相對比較保守，對外界新興事務的接納速度比較慢，若未來醫療照顧產業真的打算長期、穩健地發展下去，勢必不可逃避正面迎來的外來挑戰與衝擊；而最好的方法，便是適度修改不合時宜的法令限制，才能吸引國外的人才與技術進來，讓台灣的醫療產業真正走上國際化，成為亞洲地區的楷模。

# 縱橫南洋、放眼全球的紡織大亨 宋培民

所在地 | 印尼

職銜 | PT Ever Shine Tex Tbk公司董事長，現任僑務顧問，雅加達台商聯誼會理事長

僑商峰會



「織」布機規律的聲音如雷雨般響徹廠內，吸棉絮機在軌道上來回清理，織布工人沉默地以慣熟的動作檢查機台是否順利運作，分工處理整經、漿紗、穿綜、驗布等工作。這是旅居印尼的華僑紡織大亨宋培民看慣了幾十年的景象，只不過紡織工人大多為印尼勞工，他們老實、聽話和精湛的手藝，讓宋培民相當滿意，有了這批可靠的勞工做為後盾，讓他與家族更加安心開拓紡織事業的版圖。

## 宋氏紡織，鷹揚全球

「我的家族是1970年代到南洋的第一代移民潮，我本人大約是1974年到印尼來的，已經36年了。」宋培民回憶，他們家族出身於台北大稻埕迪化街的永樂市場，發跡後，宋家的紡織廠、染整廠和成衣廠幾乎遍布台北及桃園。

1971年台灣退出聯合國，掀起一波移民潮，宋家決定闖蕩南洋，從新加坡轉赴印尼，也曾歷經初期在印尼各項投資相關法規不完整的困境，吃盡苦頭，後來慢慢上了軌道，於1976年開設PT Ever Shine Tex Tbk公司，當時印尼總統蘇哈托還來剪綵呢！如今宋氏家族的紡織企業規模相當龐大，年營業額至少有幾十億新台幣，從公司LOGO的「老鷹抓著一顆地球飛翔」的圖案看來，可見宋家在紡織業界的雄圖霸業企圖心。

近年來，全球受到金融大海嘯的影響，各行各業都受到衝擊，尤其傳統產業更是蕭條。但是宋培民的紡織公司卻仍屹立不搖，推敲其原因，「產業升級」應該是他們的優勢和競爭力。

由於他們擁有足夠的資本一手包辦上、中、下游廠商的所有業務，在技術和品質上提升，而且不去搶食利潤空間被壓縮的美國量販店、或是亞洲其他國家的夜市等市場，反而轉戰歐洲知名衣服品牌

代工，高檔、高品質及高價位的市場區隔，讓他們的訂單相當穩定，也奠下企業堅實的基礎與口碑。

所以，當中國大陸崛起，東南亞國家協會和中國自由貿易區簽署自由貿易協定（FTA）時，他「老神在在」，並不擔心企業會受到影響，反而認為如此的做法對印尼有利，也可藉此減少印尼的走私與貪污問題。但他認為，「廉價勞工」非長久之計，應該要有更前瞻性的投資眼光，若要到印尼投資，就要有「落地生根」的打算。

尤其以紡織業此種勞力密集的傳統產業來說，印尼的原料、人力和廣大市場的資源相當豐富，所以雖然台灣政府常常遊說他回台投資，他認為「台灣現在沒有傳統產業生存的條件」。

## 成為「台灣在海外的延長線」

但是，他覺得台灣在技術研發及創意方面相當優秀，應該可以變成一個研發中心，成為產業的最上端，「若是能夠將相關技術、通路買家等供應面資訊提供出來，跟台商配合，由台商生產，如此就可以互相配合，不被外面的人搶單」，如此一來，即使企業不在台灣，卻可視為「台灣在海外的延長線」，同樣可以凝聚華人的力量，在國際間站穩腳步。他也建議有心開拓印尼市場的人，應該要更務實看清市場需求，不要想一蹴而就，或是推出各種「華而不實」或「有創意、沒市場」的產品，否則可能會淪為白費工夫。

目前宋培民也擔任雅加達台商聯誼會的理監事會會長，他希望能夠整合各行各業的資源，讓台商各取所需也能互相支援。他認為，只要摒棄以往華人予人不團結的弊病，採取「競合」而非「競爭」的方式，那麼「商機就在你身邊」。

# 為傳產撐起一片天的鋼鐵硬漢

## 王文山

所在地 | 泰國

職銜 | 喬寶金屬股份有限公司 (CHIAO PAO METAL CO., LTD.) 董事長

泰國台灣會館監事長



僑商峰會

「螺絲雖小，卻是運作機器不可或缺的零件。」很多人可能都聽過類似的話，對喬寶金屬股份有限公司 (CHIAO PAO METAL CO., LTD.) 董事長王文山而言，這句話可能可以延伸為兩種意義：一個是他本身所從事的就是螺絲等金屬或鋼鐵工業的材料供應商；另一個就是，雖然如今雲端、高科技產業蓬勃發展，表面看來似乎壓縮傳統產業的發展空間，但其實高科技產業的硬體部分仍然需要依賴傳統產業的供給，兩者並並發展、共榮共生的，對此，王文山做了這樣的比喻：「就像你從吃飯改成吃麵，吃的仍然是主食。若是雲端、高科技這些是不同的菜色的話，仍然是要盛裝在傳統產業這個盤子上，才能端得出來。」所以，傳統產業正是「國家機器」或是所有產業皆需要的「螺絲」。

### 產業升級，市場起飛

事實上，當一般人為傳統產業是否被高科技產業的發展壓縮到生存空間時，王文山卻是樂觀以待的：「前10年當高科技產業快速發展時，傳統產業配合這波熱潮也拉上來了，包括台塑、中鋼等公司的業績都相當亮眼，不輸給高科技產業。」不過，他也認為，目前台灣推動六大新興產業，似乎對傳統產業方面有點冷落，而他的公司為了生存及提昇競爭力，也不得不做轉型或產業升級，與高科技產品結合。

王文山是旅居泰國多年的台商，曾經在台灣擔任華祺工業股份有限公司的總經理。華祺初期只是從事專業製造不銹鋼高級螺絲產品及出口業務，有鑑於線材原料對螺絲品質的重要性，便添設專業化全自動連續式光輝熱處理爐及伸線設備，從螺絲的原料線材到螺絲成品的製造生產皆為一貫作業，而

且開發各種工業零配件，創造高附加價值的產品，以高品質來滿足國際市場的需求。王文山說：「當時華祺的不銹鋼螺絲可說是一種創新，是台灣唯一一家有生產的，這類產品的市場也開始起飛。」這段在華祺的經歷，也奠定王文山後來在泰國的鋼鐵工業事業基礎。

### 優勢產業鏈，維繫競爭力

1987年台灣產業飽受大家樂之害，王文山感於公司業務雖然快速成長，卻面臨穩定勞工短缺之苦，而且香港廠商緊追在後，為了確保市場佔有率，於是開始規劃將生產部門外移，經多次考察後決定在泰國投資設廠。

1989年，華祺泰國廠開始營運，以100%外銷歐洲為主，王文山秉著「快速反應、快速執行」的台灣人創業精神，以及「當地服務當地」的方式，逐漸拓展事業版圖。

1992年他創立喬寶金屬股份有限公司 (CHIAO PAO METAL CO., LTD.)，歷經約20幾年海外投資經驗之後，於2002年開始逐續執行第二階段投資：一是拓展泰國內銷市場；二是轉投資中國、印尼設廠，以國內市場為主。

如今，CHIAO PAO METAL CO., LTD.不只是台灣中鋼公司在東南亞最大的棒線客戶，也跟日資合作，更頗具前瞻性地善用其堅強的材料供應資源，開發可接受高附加價值的產業如汽、機車電器、電子等終端使用戶，形成相當具有競爭優勢的產業鏈，「很辛苦，但也是唯一的途徑。」王文山說。