

積極創新 擁抱未來  
2012《安永企業家  
獎》頒獎典禮公佈  
年度大獎

以創新和願景改變現狀成就未來  
2012《安永企業家獎》得獎者簡介  
與感言

2012安永企業家論壇紀實 積極創  
新 擁抱未來

安永獲Great Place to  
Work®評選為全球25  
大最佳跨國性企業雇主

安永校園徵才「安永與  
你 精彩可期」

# 安永通訊

December 2012



**ERNST & YOUNG**  
安永



## 安永專業服務團隊

所長

王金來

專業服務

審計服務 Assurance

台北總所

張嵐菁 營運長

梁益彰 王彥鈞 曾祥裕 楊智惠 佟韻玲 蕭翠慧 張志銘

傅文芳 徐榮煌 黃建澤 林麗鳳 宋孟霖 林素雯

台灣北區 - 中壢/新竹

洪茂益 黃益輝 郭紹彬 許新民 涂嘉玲

台灣中區 - 台中

林鴻光 嚴文筆 涂清淵

台灣南區 - 台南/高雄

黃世杰 陳政初 胡子仁 李芳文

安永中國台商服務

王彥鈞

稅務諮詢服務 TAX

劉惠雯 營運長

稅務諮詢服務 TAX

周鈞培 周黎芳 楊建華 曹盛凱 吳文賓 林志翔

稅務及工商法令依規服務 TBRC

沈碧琴 倪佩玲

交易諮詢服務 TAS

徐士堅 何淑芬

諮詢服務 Advisory

張騰龍

資訊安全諮詢服務 ITRA

李永強 吳珍珠

企業風險諮詢服務 Risk

賴銘榮 楊淳如

績效改善服務 PI

高旭宏 湯淑弘

核心服務

傅文芳 營運長

人力資源 People

洪莉莉 吳俊宏

品質及風險管理 Q&RM

劉慧媛 郭聖芝 曹曉維

專業發展 PPD

梁益彰 柯綉琴 林千惠 陳靜英

業務發展 BD

汪威勳 林怡君

行銷溝通 M&C

吳曉嵐 林佩珊

行政管理 ADM

趙懷琮 張思慧

財務管理 Finance

魏寶桂 邱怡蜜

資訊管理 IT

章孝成 張文龍

資深會計師及高級顧問

游朝堂 林奇威 陳添益 黃敏全 楊文安 蔡清典 鄭純農

鄭義鈴 盧奇衍 鄧泗堂 林榮裕 梁再添 陳麗淑 吳麗玉

李明昱 黃崇輝 戴興鉦

# 目錄

## 02 安永動態

- 03 積極創新 擁抱未來2012《安永企業家獎》頒獎典禮 公佈年度大獎
- 06 以創新和願景改變現狀成就未來  
2012《安永企業家獎》得獎者簡介與感言
- 13 2012安永企業家論壇紀實  
積極創新 擁抱未來
- 17 安永獲Great Place to Work®評選為全球  
25大最佳跨國性企業雇主
- 18 安永校園徵才「安永與你 精彩可期」

## 19 專文專論

- 20 持續的金融秩序重整-美國Dodd-Frank法案及我國金融機構所受到的影響

## 22 樂活安永

- 23 安永爸媽俱樂部名人講座  
知名藝人聶雲分享東西交融爸爸經  
教養孩子好Easy
- 24 「財政部101年統一發票盃」安永幸福開跑

## 25 稅務新知

- 26 安永稅務剖析

## 28 最新法令報導

- 29 修正發布「銀行資本適足性及資本等級管理辦法」及預告涉及銀行資本適足性相關法規之修正草案
- 30 金管會通過「保險業辦理不動產投資有關即時利用並有收益之認定標準及處理原則」修正草案

## 31 安永訓練中心 租借服務

## 32 101年度稅務工作行事曆

|                         |                  |
|-------------------------|------------------|
| 發行人                     | 王金來              |
| 執行編輯                    | 行銷溝通部            |
| 發行所                     | 安永聯合會計師事務所       |
| 地址                      | 台北市基隆路一段333號9樓   |
| 電話                      | +886 2 2757 8888 |
| 傳真                      | +886 2 2757 6059 |
| 行政院新聞局版局台誌第4872號        |                  |
| 中華郵政 北台字第1303號執照登記為雜誌交寄 |                  |



安永動態





# 積極創新 擁抱未來

## 2012《安永企業家獎》頒獎典禮 公佈年度大獎



享有企業界眼中「企業家奧林匹克」榮譽象徵的《安永企業家獎》於11月8日晚間假台北晶華酒店舉行2012《安永企業家獎》頒獎典禮。典禮中除頒發【數位前瞻企業家獎】、【綠能前瞻企業家獎】、【文創前瞻企業家獎】、【新銳前瞻企業家獎】、【縱橫前瞻企業家獎】及【兩岸前瞻企業家獎】等六座獎項，更從上述六名得獎者中選出一位年度企業家大獎得主 - 法藍瓷有限公司創辦人 陳立恆，代表臺灣於2013年6月赴摩納哥蒙地卡羅，與世界其他各國的年度得主共同角逐《安永世界企業家大獎》桂冠。

由Ernst & Young自1986年創辦的《安永企業家獎》是全球第一個表彰優秀企業家的國際性獎項。在臺灣，《安永企業家獎》於今年已邁入第八屆，至今共選出30多位不同產業類別的得獎人，每年11月舉行

### 2012《企業家年度大獎》

法藍瓷有限公司 陳立恆 創辦人

### 2012《安永企業家獎》得獎名單

#### 數位前瞻企業家獎

上奇科技(股)公司 許承強 執行長

#### 綠能前瞻企業家獎

李長榮集團 李謀偉 董事長

#### 文創前瞻企業家獎

法藍瓷有限公司 陳立恆 創辦人

#### 新銳前瞻企業家獎

美吾華(股)公司 賴育儒 總經理

#### 縱橫前瞻企業家獎

國光生技(股)公司 詹啟賢 董事長

#### 兩岸前瞻企業家獎

康聯控股有限公司 李欣 創辦人





的頒獎典禮，更是企業界引頸期盼的盛事。這個在國際上具有高知名度的獎項，除表彰堪稱為臺灣成功企業家的標竿及未來企業家的典範的得獎人，更將臺灣優秀的企業家提升至世界級地位，與來自全球的成功企業家一起在國際舞台上發光發熱。安永聯合會計師事務所(Ernst & Young)王金來董事長表示，「企業家具有改變經濟局勢、驅動創新精神的正面力量，台灣企業家的精神更是世界第一！他們以堅毅的韌性、創新的思維與遠瞻的國際眼光，讓臺灣企業屢屢揚名於國際！因此我們希望藉由《安永企業家獎》的舉辦，標彰傑出的台灣企業家們。」

本年度大獎徵選自6月1日展開，吸引眾多優秀的企業家及成功專業經理人角逐。獎項由產官學界十位菁英組成的獨立評審團，歷經書面初審、實際訪審與決賽等專業客觀的審核程序，依據企業家精神、企業財務績效、策略方向發展、全球影響力、創新與個人誠信/影響力/企業社會責任等六項評選標準，最後選出六位最具企業家精神的優秀企業代表，分別是：【數位前瞻企業家獎】上奇科技股份有限公司許承強執行長 - 整合國內外資源，透過循序漸進與鍥而不捨的加值服務，為亞洲數位影像與多媒體的發展，奠定了良好的基礎；【綠能前瞻企業家獎】李長榮集團李謀偉

董事長 - 不拘泥於傳統化工產業經營模式，跨足綠色能源產業，成立台灣第一家最具規模且真正在量產的太陽能多晶矽製造商福聚太陽能，落實台灣太陽能產業鏈最上游部份的自主性，著眼於全球經濟環境改變與發展所帶來的契機，拓展集團全球事業版圖；【文創前瞻企業家獎】法藍瓷有限公司陳立恆創辦人 - 以創新創意，集企業家與設計師於一身，橫跨藝品製造、貿易、通訊衛星、網路、生化、航太等不同的領域，成功將品牌推向國際舞台，成為台灣工藝產品中的世界級代表；【新銳前瞻企業家獎】美吾華股份有限公司賴育儒總經理 - 凝聚內部的士氣與向心力，並以老幹新枝的核心策略，成功地活化了企業品牌與形象，掌握新時代的客戶需求，走出自我的新格局；

【縱橫前瞻企業家獎】國光生技股份有限公司詹啟賢董事長 - 橫跨醫界與政界，本著對鄉土的熱愛及回饋社會的積極人生觀，不但興建國際級疫苗大廠，更以創造營業額與獲利能力俱進的「台積電級」生技製藥廠，展現台灣自行發展生技產業的實力與企圖心；

【兩岸前瞻企業家獎】康聯控股有限公司李欣創辦人 - 秉持著大中至正，後能守正出奇的企業家精神，創立獨特的「虛擬醫藥」的經營模式，為中國市場量身打造，創下中國「國產藥」界銷售紀錄，同時也為第一間由中國回台上市之生技醫藥公司。





王金來董事長表示，「全球處在一個變動的時代，要在這股不確定的洪流中站穩腳步、進而持續成長，企業家除了堅毅的韌性與生命力，唯有改變舊有思維，才能洞悉契機，在產業與趨勢的變遷之間發現新能量，帶領企業展望光明的未來。我們相信，今日獲獎的每位企業家，不僅是積極創新、擁抱未來的代表，更是台灣創造下一個巔峰的重要關鍵。」王金來最後期許，「邁入2013年之際，希望能藉由這些優秀的臺灣企業家，形塑出企業家們的標竿形象，樹立臺灣企業家的優異典範，進而推向國際舞台，讓全世界的鎂光燈聚焦臺灣。」

### 關於《安永企業家獎》

由Ernst & Young創辦的《安永企業家獎》(Ernst & Young Entrepreneur Of The Year®)是全球第一個表彰優秀企業家的國際性獎項，表揚以智慧和毅力創辦並成功經營企業的企業家。自1986年於美國威斯康辛州密爾瓦基市(Milwaukee, Wisconsin)開辦以來，至今已邁入第25個年頭，並已延伸至超過50個國家的140個城市參與。

包括太陽劇團(Cirque du Soleil)的蓋·拉里貝特

(Guy Laliberté)、戴爾電腦的麥克·戴爾(Michael Dell)、星巴克咖啡的霍華·休茲(Howard Schultz)、雅虎的楊致遠、亞馬遜網路書店的傑夫·貝佐斯(Jeff Bezos)、eBay拍賣網的皮耶·歐米迪亞(Pierre Omidyar)以及昇陽電腦的麥克里尼(SCOTT McNealy)等近年來叱吒風雲的企業家，都曾是《安永企業家獎》的得主。

2005年，安永臺灣開始舉辦《安永企業家獎》選拔，期許表彰創造並帶領企業持續成長及革新的卓越企業家，以推崇他們的遠見、領袖風範和傑出成就來啟示社會。藉由參與這個具國際聲望的獎項，安永將臺灣優秀的企業家提升至世界級地位，讓他們與來自全球的成功企業家一起在國際舞台上發光發熱。

### 關於《安永世界企業家大獎》

從2001年的5月開始，各舉辦國的年度企業家大獎得主皆被邀請至摩納哥蒙地卡羅(Monte Carlo, Monaco)的《安永世界企業家大獎》頒獎典禮，與來自全球的企業菁英，一同角逐年度世界企業家的桂冠。





Ernst & Young  
Entrepreneur Of The Year®

2012 Taiwan  
安永企業家獎

## 以創新和願景 改變現狀成就未來

創新與願景，是人類實現夢想的兩大驅力，也是企業突破重圍、邁向卓越的關鍵因素，更是有「企業奧林匹克」美譽的《安永企業家獎》所重視的評選指標，而世人所熟知的成功企業家，更無一不具備這兩項特質。

安永聯合會計師事務所董事長王金來指出，2012年對許多企業家而言，是格外辛苦的一年。但也是值得榮耀的一年，因為台灣企業家精神獲得肯定，在IMD世界競爭力排名高居全球第一。而今年獲獎的六位企業家，不但實力相當，更是來自科技、生技與文創等領域的產業菁英，競爭極為激烈，最後由法藍瓷創辦人陳立恆先生以宏大的品牌定位、靈活的行銷通路、獨特的圓形管理與創新的公關策略，打造跨國、跨文化、跨種族的「華人精品品牌」，更成為台灣品牌的典範與驕傲，因此勇奪年度大獎。陳立恆先生也將代表台灣於2013年6月赴摩納哥蒙地卡羅，與世界其他各國年度得主，共同角逐《安永世界企業家大獎》桂冠，為台灣企業家爭取最高榮譽。

為表彰懷抱願景與不斷創新的《安永企業家獎》得主，10月9日安永聯合會計師事務所特別於台北總部設置「安永企業家走廊」，表彰過去七年來入圍的32位企業家，他們為台灣企業展翅、產業升級與經濟成長貢獻心力，也為台灣未來點燃新亮點，更是見證台灣經濟發展的里程碑。安永期望藉由「企業家走廊」成立，能進一步凝聚台灣企業的正面能量，聚焦可行的方向與目標，化為下一波經濟飛越的衝勁，台灣加油！

# Driving Innovation Embracing the Future

主辦單位

 **ERNST & YOUNG**  
安永

安永聯合會計師事務所 財團法人安永文教基金會

贊助單位

HSBC 匯豐



媒體夥伴



指導單位



行政院經濟建設委員會  
COUNCIL FOR ECONOMIC PLANNING AND DEVELOPMENT



臺灣證券交易所



證券櫃檯買賣中心  
Gretai Securities Market



## 《企業家年度大獎》暨《文創前瞻企業家獎》



陳立恆  
法藍瓷創辦人

本人深感榮幸能獲頒2012年安永企業家獎。首先感謝安永聯合會計師事務所的支持，給予我入圍參賽的機會；並誠摯感謝評審團的肯定，讓我能與諸多企業界先進並列此國際性大獎。

近年來，法藍瓷於各地展現傲人的品牌成果，讓世界看到來自華人的時尚魅力。這份成功，不僅奠基於創新突破的精緻瓷品、專業優秀的工作團隊、更是中華五千年來的文化再興。在未來的經營之路上，我必將更兢兢業業，以作品傳遞藝術的永恆，以人文關懷經營企業的永續。讓「法藍瓷」，這顆來自於東方的美學種子，於世界各地萌芽開花，綻放中華文化的耀眼光芒。謝謝大家！

## 創新瓷藝 實踐美感普世價值

在陶瓷界，法藍瓷是顆快速崛起的新星，成立隔年，即在萬中取一的紐約禮品展上嶄露頭角，拿下「2002最佳禮品收藏首獎」；其知名度更隨國內外各項主要精品、工藝獎項的獲得，逐年遠播，享譽全球。

法藍瓷成功背後，蘊含了陳立恆沉浸精緻禮品業三十年功力。他相信，「品質是被設計出來的」，堅持以人為本，以客為尊的理念，從設計初期便將產品市場性與技術性納入考量，不但針對送禮、收藏與

居家裝飾等不同市場需求，每年推出150件新設計作品，以滿足顧客之期望；製作上，則利用3D建模及分析技術，創造立體造型與鮮豔釉彩核心優勢，尤其世界專利「倒角脫模工法」，更突破千年瓷藝傳統，賦予創新意涵。由於作品融合東方人文與當代時尚美學，使其同時吸引歐美各國和大陸精品消費者，行銷據點遍及56國，更吸引各國政商名流競相收藏。即使面臨金融海嘯、歐債危機，也因新興市場新富階級的強勁需求，維持成長走勢。

假如喝可樂喝的是美國文化，陳立恆認為，法藍瓷的賣點，瓷器本身只佔10%，90%在於融合品質與品味的文化脈絡。所以自成立初期，透過代理商打開知名度有成後，近年他逐漸以自營模式經營客群，希望深化設計理念的傳達，並透過舉辦設計大賽、投資音樂餐廳和咖啡館、打造文創舞台劇...等活動，積極實踐「從瓷走入生活」的使命感，引領法藍瓷成為國內文創產業的指標企業。



## 《綠能前瞻企業家獎》



李謀偉  
李長榮集團董事長

十分感謝主辦單位與評審團給予我參與安永企業家獎的機會，能獲頒這份國際間指標性的獎項，不僅是對我個人，更是對於李長榮集團及整個團隊的肯定與鼓勵。在此，我希望能將這份殊榮與每位認真投入的同仁們一同分享。

李長榮集團未來將持續以邁向世界級企業為目標，以正直、創新、團隊精神與領導力四項特質為經營管理、育才的理念，於業界推動更進一步的升級與轉型，並積極落實企業社會責任，期許為國家社會帶來正面的影響。

## 從傳產蛻變 跨足永續綠能產業

正直、創新、團隊精神與領導力，是李長榮集團選才的特質標準，也是李謀偉處世的基本原則。自接掌集團以來，他即以「成為世界級企業」為目標，不僅在本業專注產品差異化、高值化發展，更落實工安控管與環境保育，以精緻、超前技術擺脫夕陽及污染產業的污名，同時攜手產業夥伴，推動建設性改革，帶動台灣產業升級轉型，推升石化業整體競爭力。

為實現永續發展，李謀偉對綠色產品的投入不遺餘力。近年開發出取

代PVC（聚氯乙烯）的SEBS（氫化熱可塑彈性體），切入醫療、針筒及可握式牙刷等高附加價值特用化學品領域，消除過去對PVC含塑化劑之安全疑慮。進入卡達投資設廠、與紐西蘭潔淨能源技術龍頭LanzaTech合作，投入生質化工與能源類別綠色新產品研發，均宣示布局全球的企圖。2007年，更成立台灣第一家最具規模且真正量產的太陽能多晶硅製造商—福聚太陽能，此舉更突顯他開拓綠能事業的決心。

鑑於人才是企業創新的動力源，李謀偉格外重視內部創新文化的培養，除引進史丹佛設計學院Design Thinking設計思考課程，更鉅資成立楠梓研發中心，建構集團創新中樞，將是未來發展情況陸續投入研發經費，逐步延伸多角化的綠能產品線。在他的帶領下，這家70多年歷史的老店重新定義核心競爭力，也成功轉型為「充滿創新DNA的綠能科技企業」。



## 《數位前瞻企業家獎》



許承強  
上奇科技執行長

非常感謝主辦單位安永聯合會計師事務所的用心與支持，給予我入圍參選的機會，能夠獲頒2012年安永企業家獎，本人深感榮幸，誠摯感謝評審團的肯定與鼓勵，讓我能有此殊榮與諸多企業界先進並列如此重要的國際性獎項。

在上奇邁入21年的時刻，擁有一群齊力並進的同仁支持、與能率集團的加持，上奇才能在嚴峻的時代變遷中，不斷蛻變、突破瓶頸、不斷成長、進化成為今日跨亞太通路平台的經營規模，我們會持續致力於全方位的企業整合，以永續發展、再創新局為自我期許，本人也會努力不懈，將上奇獨有的創業家平台與精神，持續延燒，讓您見證上奇的嶄新風貌！

## 秉持創業熱情 專注增值服務

身處「吃不飽、餓不死」的軟硬體代理業，許承強卻能一本創業初衷，21年來，專注於電腦影像繪圖、設計及多媒體領域推廣，掌握頂尖品牌代理權，繼而建構亞洲區域跨國行銷服務平台。由於規模小，持續創新的增值服務，使上奇成為軟體大廠進軍亞洲的最佳夥伴；更強化與產業、教育體系接軌，深耕電腦影像繪圖領域，為多媒體業發展奠定基礎。

從4人團隊成長至全球550名員工

的大家庭，許承強以併購加速上奇成長腳步。無論收購或合資，都透過完整的知識管理系統，將總公司營運經驗，同步移植到每家分公司，達到降低進入門檻，有效控制風險、提升業績的目標。此外，人也是併購成功的關鍵，他指出，上奇有如創業平台，每個加入的新事業或團隊負責人，都必須是創業家，如此，每次擴充都等於為上奇挹注全新熱血和成長動能。

記取過早切入智慧手機（Hand-

spring）失利的教訓，如今，許承強更謹慎決策跨地／業經營的時機及挑戰，近年在擴大通路與多角化經營上頗有斬獲。如：併入能率集團後改造OA老品牌佳能國際，新增文件管理服務，取代傳統事務機事業，提增實質獲利；同時投入大中華、東南亞企業網通及資安市場之經營。可以預期，上奇擴大營運及服務轉型的作為，將無人能撼動其亞洲最大增值行銷服務商的地位。



## 《縱橫前瞻企業家獎》



詹啟賢  
國光生技董事長

一、經營事業在設定經營目標後，貴乎貫徹執行。改革或改造必然面對諸多阻力；克服阻礙必然折磨心智，但作為領導人若不能勇於承擔、堅忍不拔，必見半途而廢，自然生不成甜美果實。

二、泰半阻力起源於不瞭解革新的必要和周延的內涵，因此做為領導人必須對群體溝通抱持最大的耐心。一俟領導人的革新意圖和規劃得到群體瞭解，阻力便可轉成助力，讓革新工作事半功倍。

三、時時不忘社會責任及企業倫理，始能永續經營、自重人重。

以上三點體會，即使在擔任衛生署長，處理全國衛生醫療體系改革時，亦同此原理。衷心感謝評審團對我工作成績的肯定，並將此視為對本人的鼓勵，來接受這項殊榮。

## 拿回疫苗自主權 讓台灣更健康

從醫生、院長、署長到企業家，職涯幾度轉換，詹啟賢以跨醫療與企業管理雙領域的思維，都能成功扮演每個角色。23年來，他將美國現代醫療體系帶回台灣，成就醫院財團法人化的理想，創造奇美醫院全新形象；署長任內，除有效控制登革熱及腸病毒危機，動員全國醫療體系投入九二一救災，並做到台灣整體醫療政策與國際能見度提升；2008年7月，更為台灣產業升級與生技產業發展，接下風雨飄搖的國光生技，以卓越的運籌帷幄能

力完成增資聯貸，短短兩年時間就走上軌道、開始獲利。

自擔任衛生署長期間，詹啟賢就意識到「台灣需要一個屬於自己的疫苗廠」。因為疫苗是國家防疫的基本武器，但每逢新型流感肆虐，原生產疫苗大國常以疫苗為戰備物資而禁止外銷，造成進口國採購困難。此外，亞洲人種與歐美人種體質不同，亦為台灣進行疫苗研發的利基所在。是以接掌國光後，他秉持現代企業管理思維，從行政管

理、財務規劃、新產品與技術研發、製程及品質管理五大面向推動各項革新措施，更加速國際化腳步，將原本營運危機的本土生技公司，改造為亞洲「唯一」通過歐盟GMP認證的生物製藥大廠。

一路走來，詹啟賢始終懷抱願景，勇於承擔任務，並能見微知著、洞見癥結，進而明智決策，集能革者、領導者與實業家於一身，相當難得。



## 《新銳前瞻企業家獎》



賴育儒  
美吾華總經理

獲得2012年安永企業家獎，除了是一種肯定，對我個人來說，更大一部份是一種期許，期許自己要做的更好，期許自己不要讓關心我的朋友失望，更期許自己要與團隊一起創造對社會更有價值性的貢獻。

謝謝主辦單位安永聯合會計師事務所與評審團在整個參選過程的鼓勵與指導。針對這次能獲得此獎項，我心中最大的感謝是美吾華懷特生技集團董事長李成家先生。李董事長創辦整個集團，打下了堅實的基礎與務實的文化，我才有機會在這個舞台上和團隊一起打拚，交出轉型創新的成績單，在此也向公司同仁致上最大的謝意。

## 活化服務思維 強化獲利體質

在台灣，每兩人就有一人使用美吾髮染護髮產品，更有高達62%客戶指定使用，堪稱東方髮質專家。創立36年來，美吾華不僅在市場上享有高人氣與口碑，更締造年年獲利、從未虧損的驚人記錄；更從代理美髮用品到成功自創品牌，跨足醫藥物流、生技製藥產業，開創枝繁葉茂的醫藥生技集團。關鍵在於，美吾華除了長期專注本業，追求最有競爭力的企業規模，尤其聚焦技術和價值的創新，而非價格的競爭。

以商學背景和在外銀工作經驗加入美吾華的賴育儒，是集團內唯一非醫學背景的高階主管，也因如此，他能為品牌活化注入新思維。2007年起，賴育儒主張買斷「博登藥局」經營品牌，建立自有藥局通路，打造全國最大專業調劑藥局；與衛生署及經濟部合作科專計畫，提供慢箋照護創新服務，整合新型態、多贏的醫藥產業供應鏈；改善原有醫療物流業務，由低毛利的物流，轉型為高毛利的商流。近五年來，他更持續改善公司營運體質，

而非一味追求營收，期間毛利成長38%，營業利益也大幅提昇，公司償債能力和財務結構亦同步強化。

對於日用消費品和生技醫藥兩大事業路線，賴育儒認為，美吾華優質的產品和三十多年的行銷經驗，均已奠定厚實基礎，他期許自己當個搬石頭的人，掃除展業初期障礙，帶領集團走向康莊未來。



## 《兩岸前瞻企業家獎》



李欣  
康聯控股創辦人

入圍即是肯定，對於康聯來說這次得獎具有格外的意義，因為康聯自去年回台掛牌上市至今已滿周年，能夠在滿周年時得到這樣的殊榮，代表我們過去的努力是值得嘉許，當然還是要感謝安永聯合會計師事務所的支持，給予我入圍參賽機會，並誠摯感謝評審團的肯定，讓我有機會與諸多知名企業界優秀先進並列此國際性大獎。

未來，本人將更加兢兢業業，期許康聯成為兩岸醫療工作者的首選合作夥伴，打造最佳醫藥平台，成為享有良好聲譽，富有愛心，受員工喜愛，受社會尊崇並對國家社會有貢獻之企業！

## 實現夢想 串連兩岸醫藥平台

原本是外商藥廠派駐中國的經理人，機緣巧合下被創業，李欣意外參與了大陸藥品市場發展的黃金十年。但創業初期，康聯也曾因誤判情勢繳了不少學費，直到找到夥伴，鎖定B肝藥品阿德福韋酯（Adefovir）代丁，才走上軌道。幸運的是，由於大陸B肝患者佔全球B肝人口85%，龐大的市場商機，讓康聯上市五年銷售年複合成長率達54%，一舉成為中國前三大B肝藥廠。

成功的B肝經驗，讓李欣摸索出一套全方為行銷的完整流程，從選擇標的、參與研發、藥品上市，到瞭解客戶、醫生端的需求，也使康聯成為專業通路藥廠。然而2008年後，大陸整體社會、醫藥環境變化極大，李欣坦言，要完全複製過去的成功模式，是不可能的。然而，由於進入門檻墊高，在市場站穩腳跟的康聯不僅享有通路優勢，對外發展合作，對內管理人才等制度亦已完備，更能提供台灣生技產業進軍大陸市場所需的跳板。

現階段，康聯除了藥品，也投入醫材領域，期望開發高附加價值產品，如牙材、骨材等，以增加獲利動能。策略上則以三階段模式帶動業績成長，短期併購取得區域、產品互補的通路，中期以策略聯盟方式共同開發取得新藥證，長期則布局純新藥。李欣相信，去年回台上市的康聯，在兩岸醫藥衛生合作打開新藥登陸大門後，可望再造營運新高峰。





## 2012安永企業家論壇紀實 積極創新 擁抱未來

2012年，台灣經濟面臨內憂外患，景氣燈號創下連10藍紀錄，經濟成長預估破2，企業面臨龐大壓力，不下於金融海嘯時期。在如此艱困時期，台灣企業家精神指標卻一枝獨秀，在瑞士洛桑管理學院（IMD）今年出版的競爭力報告中，由去年的第4名躍升至第1名，成為台灣競爭力指標中最具優勢的焦點。

今年邁入第八屆的安永企業家獎，為了讓各界更加了解企業家們的經營理念與策略，安永特別盛邀2011年《安永企業家獎》年度企業家獎得主晶華國際酒店集團董事長潘思亮，以及今年參賽的企業主們（按公司名稱筆劃排序）：上奇科技執行長許承強、李長榮集團董事長李謀偉、法藍瓷創辦人陳立恆、美吾華總經理賴育儒以及康聯控股創辦人李欣等重量級貴賓，

與主持人今周刊發行人謝金河及各界先進一同分享其身處經濟變遷下面對挑戰、持續創新的獨到策略與見解。

安永聯合會計師事務所王金來董事長強調，企業家，一向是台灣前途的重要指標，不管外界環境再惡劣，企業家總能勇於承擔風險，以創新、前瞻精神運籌經濟資源，開發出引領新趨勢的新產業、新產品與新服務。即使在最壞的時機，也蘊含最好的機會，本次論壇特地邀請「安永企業家獎」上屆得主與本次入圍的五位企業家代表齊聚一堂，分享他們在全球經濟變遷下，如何走出卓越創新的品牌策略之道，並在諸多挑戰中，發掘致勝新機會。





晶華酒店董事長 潘思亮

去年拿下安永企業家年度大獎的潘思亮，不僅帶領晶華登上台灣飯店獲利王寶座，更買下母集團麗晶（Regent）的品牌商標與授權，一舉進入國際知名五星級飯店品牌之林。向來堅守品牌連鎖經營哲學的潘思亮深知，品牌之於服務業，除了是招徠客人的品質保證，也是

## 聚人才 優服務 掌握決勝未來的金鑰匙

吸引優秀人才的主要誘因，他指出，飯店業未來勢必走向兩極化，無論頂級奢華飯店或平價旅館，決勝關鍵就在人才。回顧過去一年表現，即使從省運躍上奧運等級的競賽，晶華依然交出一張亮麗成績單，尤其在景氣低迷的歐洲地區，更以首創的飯店／豪宅開發模式破冰，目前順利簽下五案同時進行中。潘思亮表示，這固然因為歐洲金融體系出現疑慮，迫使優質資金另尋出口，使高級休閒不動產獲得青睞；更重要的是，麗晶品牌的歷史淵源、核心價值、與時俱進的創新精神，以及兼具飯店經營、商場規劃、豪宅管理的獨特經驗，對共

同開發的在地夥伴具有極大說服力，才能加快合作的腳步。關於飯店經營如何達到極致化的目標？潘思亮則認為，硬體設備是吸引顧客前來的基本門檻，但若想讓客人回流，關鍵在於軟體服務的細膩，而由服務驅動飯店軟硬體設備的建置才合理。以麗晶歐洲新據點為例，不只是房間，連車道都加裝發熱系統；此外，供水系統也採用再生能源，務求做到最低耗能。他預言，未來十年，真正的頂級飯店服務，必須超越軟硬體，達到精神、文化的層面，同時呼應人文和環境的訴求，才能成就無可挑剔的奢華境界。



李長榮集團董事長 李謀偉

身為榮化第三代舵手，李謀偉自信表示，李長榮化工是家七十年老店，經營內容從第一代木材、第二代化學到最新切入的能源領域，創新早就深植企業的DNA裡。他認

## 從化工到新能源產業 企業創新DNA是關鍵

為，企業要創新，光是砸錢是不夠的，一定要建立員工「勇於嘗試、不怕失敗」的內部文化，才能贏得最後成果。事實上，創新的機會俯拾即是，如幾年前喧騰一時的塑化劑風波，就讓榮化找到絕佳的創新著力點。原來，除了食物容器，醫療用的注射器、血袋，也是人體接觸塑化劑主要風險之一，榮化投入SEBS（氯化熱可塑彈性體）取代PVC（聚氯乙烯）應用研發，在製程和產品上都取得業界領先，這項研發也成為榮化抵禦過去兩年不景氣的最佳武器。

太陽能產業的熱度，雖從去年開始急轉直下，但李謀偉對這塊新事業，仍然相當有信心，尤其在集團積極布局的上游多晶硅、下游電廠事業部分，榮化的技術都已經達到世界一線大廠的水準。他認為，太陽能市場目前受困於產能過剩的問題，主要是中國盲目擴充的結果，但整體而言，世界走向潔淨能源的趨勢並沒有改變，「未來在中國自用提升、日本非核政策上路，以及中東、美國、東南亞等地的需求支撐下，太陽能發電一定是未來發展的正確方向。」





法藍瓷創辦人 陳立恆

從民歌餐廳、禮品代工到自有品牌，法藍瓷創辦人陳立恆以數十年創業經驗，體會的創新之道，是在「實踐價值兌現的過程中不斷修正的成果」，和佛家所言的「修成正果」不謀而合。而驅策法藍瓷走向世界舞台的原動力，則來自於陳

## 以使命感為創業動力 融合東西美學創新瓷

立恆心中的一股使命感。細數秦磚、漢瓦、唐三彩、宋青瓷、元鈞釉、明青花與釉裡紅、清五彩與鬥彩...，陶瓷產業在每個世代都在技術上有具體的突破，而到了民國，「我們能為後代留下什麼？」

在世界貿易史上，中國陶瓷的地位，曾經有如精品中的精品般尊貴，直到1761年，英國陶匠Wedgwood在英國女皇支持下，加上工業革命半自動化的機器設備，快速風靡全世界，也同時制霸陶瓷市場，吃香喝辣250年。法藍瓷以史為鑑，成立之初，就決定「以科技為後盾，以人文藝術為訴求、以

市場為導向、以創意為核心」，結合生產、行銷與服務，創造出最有競爭力的價值鏈。

成立於2001年的法藍瓷，目前行銷全球56國，佈建六千多個銷售據點，直營店超過則180家。陳立恆表示，第一個十年，法藍瓷透過代理商，訴求品牌的廣度和知名度，今年開始，為了深度經營品牌，將逐漸以自營模式深耕市場。憑藉陶瓷通商全球的陳立恆，堪稱當代儒商代表，他以「仁」為品牌哲學，融合東西美學的優雅時尚，帶領法藍瓷成就當代生活美學新典範。



康聯控股創辦人 李欣

原本是外商藥廠高階經理人，直到2003年才自行創業的李欣，認為自己幸運搭上大陸生技產業快速起飛的第一班列車，「當時康聯的策略就是，放馬去跑，跑多遠算多遠。」近年來，中國健保制度日益完備，目前約有十二億人納入公

## 整合通路 打造平台 一圓大陸生技醫藥夢

保、勞保、農保的範圍，透過醫改政策和十二五規劃，針對藥品、醫材及醫療服務施以「積極管理、有效開放」政策。

「不可諱言，生技醫藥在中國已是競爭最激烈的領域之一。」李欣指出，台灣若想切入大陸市場，學名藥這塊競爭力不大，因為准入門檻高，從研發到上市要5-10年時間，屆時市場早已改弦易轍，回收投資的可能性不高。然而，在醫材和醫療服務部分，台商還有發展空間，因為台灣的優勢在於整合和創新，只要找到對的合作夥伴，或提出滿足市場需求缺口的創意經營模式，

相信台商仍有逐夢踏實的機會。

全世界都看好中國市場的潛力，尤其是每年新增一千萬的老齡人口，及貢獻度最高的奢侈品市場，都吸引全球最好的公司、最棒的人才搶進這塊市場大餅。創業將屆十年的李欣，並不滿足中國前三大肝藥通路的成就，去年回台上市後，更為打造兩岸最大醫藥平台而努力，期望以康聯對大陸市場的貼近與理解，日後藉由合作、結盟、收購或合併等方式，同時持續開創藥品、醫材市場的龐大商機。





美吾華總經理 賴育儒

從代理VO5美髮產品，到自創美吾髮洗、染、護髮產品，36年來，美吾華在華人市場成功建立東方髮質專家的品牌形象，一句「軟絲擱自然」，不但精準切中市場需求，行銷定位更深植人心。然而，美吾華對自我的期許，遠不止於此。賴育

## 堅守本業持續創新 事業版圖橫跨上中下游

儒強調：「我們追求創新，是文化上的創新，並非否定過去，而是要在自己熟悉領域更上一層樓。」

很多人訝異於美吾華集團布局之寬廣，但他認為，如同國外藥廠產品線從消費用品遍及處方藥品，美吾華所有高階主管都有醫藥背景，每個新事業，無論是下游的博登體系及美髮消費用品、中游的代理通路和醫藥品物流，甚至上游的新藥研發，始終都固守在醫藥領域深耕，不曾動搖過。

近年來，美吾華對大陸市場亦有所著墨，賴育儒分享兩岸不一樣的經

商風格，台商勢必得經過一段時間摸索。比如在台灣，交易最重視的貨款收取，但到了大陸，他就曾遇到客戶來電，表示已匯二百萬人民幣入公司帳戶，高興沒幾天，才發現對方對交易諸多要求，其實不易應付。他建議，若想經營大陸市場，一定要有三本一本人、本事、本錢，如果只是找人牽線，只不過是在搭橋，著實難以成事。「現階段，政府的政策的確營造利多環境，但廠商如要建立競爭優勢，還有賴投入更多的心血。」



上奇科技執行長 許承強

與談人中，創業最早也創業最久的許承強，憑藉著心中一股熱情，與團隊衝事業的拼勁，在二十一年前選擇於資訊服務業創業就明白，這不會是條輕鬆的路。他表示，上奇從一開始就走向微笑曲線的加值端，因為「我們實在太小，沒有

## 以小博大 建構亞洲跨國加值軟體行銷平台

談cost down的條件」，此外，帶領公司擴充、成長，則是他最重要的課題。在台灣，資訊服務業的公司，無論是軟體研發、企業解決方案或服務供應商，規模普遍不大，但在美國、日本軟體公司卻非如此。許承強指出，受限於本土市場規模，驅使上奇走出台灣，自一九九九年展開經營亞洲市場，包括新加坡、馬來西亞、印度、韓國等地，而文化、語言、人脈方面的隔閡，就成為許承強首要克服的難關。

誠如前言，服務業的決勝點在於人才，而小公司該如何集結一流人

才？許承強的做法是，打造一個內部資料庫，分享給各地員工，協助同仁們發揮一級戰力，創造最大價值。其次，效法外商，建立高階經理人經驗分享機制，透過不斷的交流，去蕪存菁，打磨出最好的商業模式，也幫助經理人縮短進入市場的時間。最重要的是，以聯合創業、併購或指派等方式，確保各分公司由經驗最佳、專業最足的經理人領軍作戰，以降低水土不服的可能性，同時也成功打造防火牆，對後來競爭者形成進入障礙，成功構築上奇堅實的核心競爭力。