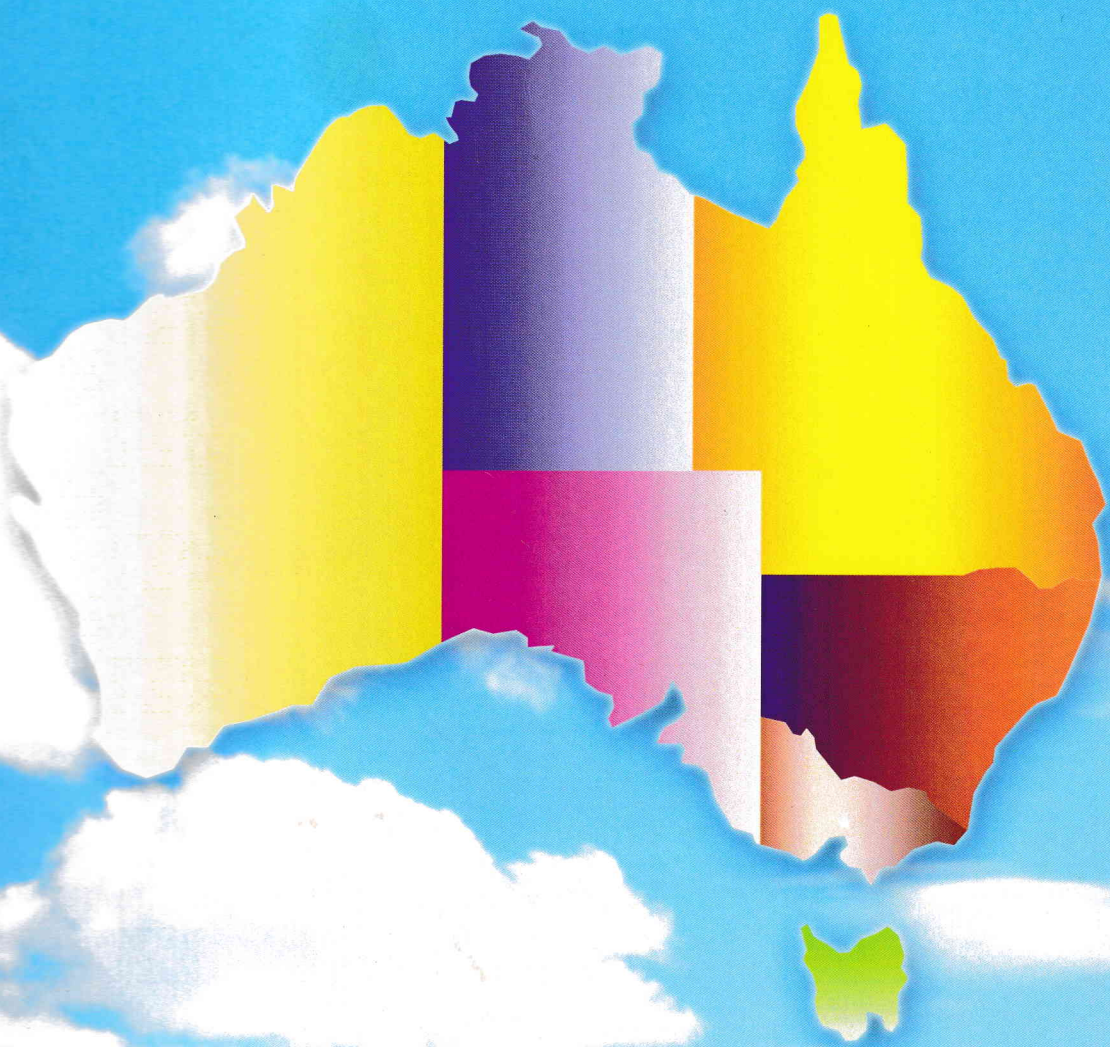


商業廣場

BUSINESS PLAZA

24
2005.04



Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce

墨爾本臺灣商會

<http://www.mtcc.com.au>

國
際



國際旅行社

感謝臺灣鄉親及各界人士過去十餘年來的支持與愛護，
懇請大家舊雨新知，繼續惠顧！

您的滿意是我們的目標！

本旅行社代辦：各國簽證

國內外特價機票

旅遊保險等等

本旅行社為：華籍旅遊顧問

認真親切，經驗豐富

特為閣下做旅遊免費諮詢，更可為您安排：
經典旅程，舒適又經濟。

有您的支持，我們將齊心努力共創美好的成果。

服務時間：

星期一至星期五 9:30AM~5:30PM

星期六 9:30AM~12:00NOON

343 Victoria Street, Abbotsford, Victoria 3067 Australia

電話: (03) 9428 0461 傳真: (03) 9427 0802

E-mail: sales@countrywidetravel.com.au

目 錄

會長的話.....	2
墨爾本台灣商會第七屆理監事改選圓滿成功.....	3
海外僑營事業烘焙研習班開始報名了.....	5
第 43 屆十大傑出青年選拔開始受理推薦.....	5
海外華商高階經理人研習班開始受理報名.....	5
中華民國海外僑民換發新式國民身分證.....	6
支持台灣加入國際組織研討會.....	6
熱錢來襲，產業受挫？.....	7
二〇〇五年 瞄準三大投資方向.....	8
印度邦加羅爾將超越矽谷？.....	10
一職定終身，遜！多元派遣業，酷！.....	11
除了總裁 哪個職缺不能派遣.....	12
一次掌握消費者的五大慾望.....	14
全球滲透的台灣 30 世代.....	20
三、四年級請客，七、八年級買單.....	23
十年間改變台灣人生活的十件事情.....	29
快樂退休五大新主張.....	33
墨爾本台灣商會入會申請書.....	36



墨爾本台灣商會商業廣場

1999 年 3 月創刊 2005 年 4 月出刊

創刊人／戴榮良 John Tai

發行人／李易峰 I-Feng Lee 0410 218 428

總編輯／胡惠娟 Maggie Hu 0403 903 913

會員服務／member@mtcc.com.au

廣告服務／maggie@mtcc.com.au

網站／www.mtcc.com.au

發行所／墨爾本台灣商會

Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce

信箱／PO BOX 1350, Box Hill, VIC 3128

印刷／Innolink International Pty Ltd

Tel: (02) 9212 1855 Fax: (02) 9280 2555

會長的話

文／李易峰

親愛的會員/鄉親您好

很感謝各位會員前輩鄉親的支持再次推選小弟擔任第七屆的會長，本人很高興能繼續來為大家服務，在此再一次的感謝兩位副會長李佩玲（Emily）和白植豪（Tony）及所有理事過去的一年盡心盡力的為商會服務，使得商會的各項活動能順利的推動，除了圓滿的舉辦中秋美食展及二場商業講座外，也與多個友社合辦地球村園遊會等，商會的網站也在去年11月份正式上網，希望會員鄉親未來能繼續支持使台灣商會更加茁壯。

新的一年當然也有新的工作方向，此屆理監事會工作重點除了舉辦台灣商會目前傳統/常態性的年度活動，如中秋美食展及各項投資講座等外，未來主要工作將是加強會員對商會的參與感，所以將強化商會的各個工作小組的功能。目前商會的工作小組有：商會會刊及網站小組組長－胡惠娟（Maggie）、商會公關小組組長－吳天佐（Jack）、法律服務小組－組長廖建智（Harrison）、商會活動一組負責中秋美食展－組長張戴夫（Frank）、商會活動二組負責經營講座/旅遊活動－組長白植豪（Tony）、商會附屬台康 101 樂團－組長黃健哲（Stanley）、台商會交流小組－組長林見松（Jason），希望所有會員皆能加入商會的工作小組多多參與商會的活動，透過小組的交流來加強會員與商會及會員間的互動，期望台灣商會能為墨爾本的台商鄉親提供更多更好的商業服務及交流的機會。各位如果需要商會服務的地方，我與所有理事皆會盡力服務大家，最後再一次謝謝大家的支持。

台灣商會 第七屆 理監事名單

榮譽顧問

陳之彬 參議員 鍾富喜 市議員

榮譽會長

戴榮良 先生

顧問

吳天佐 僑務委員 劉國強 先生 黃啓宗 先生 姜偉家 博士

會長 李易峰 先生 副會長 白植豪 先生

監事

許湘熙 先生 林見松 先生 陳建新 先生 張吳雪娥 女士 廖健智 先生

理事

李易峰 先生 白植豪 先生 張戴夫 先生 胡惠娟 小姐 洪海彭 先生
黃健哲 先生 何信育 先生 黃健榮 先生 吳沛霖 先生 耿偉豐 先生
黃森秀 先生

墨爾本台灣商會第七屆理監事改選圓滿成功

墨爾本台灣商會於四月三日下午五點三十分假 The Manningham Convention Centre 舉行第七屆會員大會暨理監事選舉，會議中順利的推選出五位監事及十一位理事，並由前任會長李易峰先生順利連任第七屆會長，選舉過程圓滿成功。

墨爾本台灣商會會員大會由主席李易峰先生開啓序幕，向任內擔綱的理監事成員及贊助支持商會所有活動的商家及工作人員致謝，再由各組理事對上屆會務的推展報告。會務報告包括會刊及商會網站內容、中秋美食展總結、商會活動與講座以及第六屆的財務報告。與會的會員於會務報告結束後進行第七屆監事改選，大會中順利選出共計監事五名及理事十一名，再由新任理事會推選第七屆會長－由李易峰先生連任會長。

墨爾本台灣商會會員大會於中華民國僑務委員吳天佐先生、台灣商會榮譽會長戴榮良先生、台灣商會榮譽顧問陳之彬參議員與台商會顧問劉國強先生、黃啓宗先生，皆在場列席指導並見證監票選舉，共同參與送舊迎新台商會新理監事群；列席貴賓並期勉在年青一代手中的台灣商會，將有更出色的表現。

在會員大會後隨即舉行 2005 年台灣商會聯歡晚宴，晚宴有駐墨爾本台北經濟文化辦事處程豫台處長伉儷、聯邦議員 Ms. ANNA BURKE、維省州議員 Mr. Robert Clark、白馬市市長 Mr. George Droutsas、駐坎培拉台北經濟文化辦事處經濟組朱曦組長、駐墨爾本台北經濟文化辦事處僑務秘書邱亞芬小姐、僑務委員吳天佐伉儷、台灣商會榮譽會長戴榮良伉儷及眾多友會會長等貴賓與商會會員及眷屬出席同樂，晚宴在台灣商會附屬樂團--台康 101 的勁歌熱舞表演拉開序幕，晚宴除了有美味的西式餐飲外更安排了異國舞蹈--西班牙熱舞、度皮舞及非洲鼓舞等精彩表演讓大家大開眼界，晚宴中的另一個高潮為幸運大摸彩當然這要感謝眾多的贊助商/單位-

Moët Hennessy Australia、米蘭家飾生活館、M.I.T Chatering Australia P/L、TABridge P/L、Synnex、Monarch Duty Free Shop、駐墨爾本台北經濟文化辦事處程處長及僑務邱亞芬秘書、駐澳洲代表處經濟組朱曦組長、僑務委員吳天佐委員、雪梨台北貿易中心林萍主任、自由中國聯誼會王桂鶯會長、德安堂中醫、E-TEL 電訊公司等的情熱支持，尤其要特別感謝 Moët Hennessy Australia 贊助了五瓶的 Hennessy VSOP/XO 及提供與會來賓/會員購買產品特價表（如附表），其中一瓶 Hennessy XO 及一瓶頂級 Hennessy Paradis Extra 更讓兩位會員心動不已當場慷慨認購，讓商會財務增加一比額外入帳，真是要謝謝所有的贊助商讓 2005 年商會聯歡晚會在幸運摸彩此起彼落的中獎聲中落幕。





Old Richmond Cellars
100 Victoria St
Richmond VIC 3121
P (03) 9428 5771
F (03) 9428 5771

Valid for **3rd April 2005 Sunday** for Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce AGM

	RRP	Special	Qty	Total
Hennessy VSOP Cradle Gift Pack (Purchase a dozen and receive 6 Hennessy XO miniatures 50ml for free)	\$65.95	\$60.00		
Hennessy XO Cradle Gift Pack	\$195.00	\$164.95		
Hennessy Paradis Extra Receive 2 complimentary Hennessy crystal tumblers (\$80 Value)	\$360.00	\$320.00		
Hennessy Richard	\$1850.00	\$1450.00		
TOTAL				

Name _____
Address _____

Daytime Phone _____ Mobile _____

Credit Card _____ exp ____/____
Bankcard Visa MasterCard Amex please circle

Signature _____

* Stock to be picked up from Old Richmond Cellars in Richmond, who will contact you when stock is available for pick up

海外僑營事業烘焙研習班開始報名了

中華民國僑務委員會海外僑營事業經營輔導服務團為協助海外僑營餐飲烘焙業從業人員學習中西式糕點麵包烘焙技術及新知，提升僑商在當地市場之競爭力，將舉辦「僑營事業烘焙研習班」。

烘焙研習班訂於 6 月 14~15 日舉辦（預計安排為烘焙及餐廳業者做企業診斷及烘焙理論與實做課程）。講師李菁菁現任弘光科技大學專任講師（烘焙、中餐、團膳及營養課程），弘光科技大學推廣教育中心辦理各項烘焙訓練班授課老師及教育部輔導技職教師烘焙食品乙級技術士技能檢定訓練班授課老師。

本烘焙研習班自即日起至 2005 年 6 月 10 日受理報名，相關細節請電洽墨爾本灣商會活動組 Stanley Huang 0402798528 及 Tony Pai 0402797319 查詢，歡迎各位鄉親踴躍報名參加。

第 43 屆十大傑出青年選拔開始受理推薦

國際青年商會中華民國總會為鼓勵傑出青年，培養其能力，使年輕人有機會擔負更大的責任，進而促進社會的新陳代謝，特置「中華民國新世紀第 43 屆十大傑出青年選拔活動」。候選人需為中華民國國民或具中華民國華僑身分，年齡介於 20 歲到 40 歲之間（出生日期在 1965 年 1 月 1 日以後及 1984 年 12 月 31 日以前），凡從事之工作對社會具有相當影響性、改革性或創造性之成就者，都可推薦，性別不拘。

本項活動採公開推薦方式，並自即日起受理各方推薦優秀人士參選，推薦截止日期為本年 7 月 15 日（以中華民國郵戳為憑），推薦表格可自 www.taiwanjc.org.tw→【特別組織】→十傑青年下載，推薦人選請逕送主辦單位（台北市松山區 105 南京東路 4 段 45 號）辦理。

海外華商高階經理人研習班開始受理報名

中華民國僑務委員會將於 2005 年 7 月 18 日至 7 月 29 日辦理「第一期海外華商高階經理人研習班」，係透過國內有關國際企業經營策略、國際市場行銷理論等相關課程，協助海外僑營業事業從業人員，學習新知，以提升僑商在當地市場之競爭力。歡迎實際在海外從事企業經營之企業負責人或高階主管，二年內未曾參加僑委會開辦之經貿研習班，年齡在 30 歲（不含）以上，60 歲（不含）以下，通曉中文，熟練電腦 PowerPoint 操作者報名參加。

研習班為研習課程 10 天及 1 天文化之旅，課程內容包含：國際經營企業策略、國際行銷管理、國際貿易投資與趨勢、國際企業經營實務、全球產業分析、國際流通管理、網路通訊、國際策略聯盟、面對企業大師會談（前 500 大企業）。

配合課程需要，研習期間住宿北投華僑會館；研習學員往返機票自理；研習期間學雜費、膳、宿（2 人 1 間）、交通、文化之旅等費用由僑委會負擔。凡有意參加研習活動者，自即日起至 6 月 2 日（星期四）止逕向駐墨爾本台北經濟文化辦事處（03-9650-9833）洽詢報名，以免向隅。

中華民國海外僑民換發新式國民身分證

中華民國即將自今年 7 月 1 日起換發新身分證，旅居海外僑民如戶籍未辦理遷出登記，應於回國後逕向戶籍地戶政事務所申辦；戶籍已遷出國外者，應於回國後持憑蓋有入境章戳之中華民國護照或入國許可證副本申辦遷入登記，同時換領新式國民身分證。

換發作業係以戶籍地戶政事務所的管轄區域區分，並將按戶通知辦理，如無法於排定時程內辦理，可另擇期逕向戶籍地戶政事務所申辦。如果本人無法親自申請者，可委託他人代為申請，惟仍需本人親自領證，俾利戶政事務所確實核對人貌無誤後發給，以防止不法偽冒領情事發生，確保當事人權益。

支持台灣加入國際組織研討會

全僑民主和平聯盟墨爾本支盟將召開第 4 屆全盟年度大會，並邀請僑界知名人士舉行座談會，研討如何支持台灣進入 WHO 國際組織，團結會員並交換意見。敬請各會員踴躍參加，並歡迎對台灣有愛的朋友們加入為會員，大家為台灣加油，共襄盛舉。（細節請電洽楊祕書長 0408-549849）

時間：2005 年 6 月 12 日星期日下午 13:30PM~16:30PM

地點：Box Hill Community Arts Centre

470 Station Street, Box Hill 3128 (Melway 47 D11)

費用：免費

MONARCH DUTY FREE SHOP 免稅店

111 LONSDALE STREET, MELBOURNE 3000

TEL: (03) 9650 0166

FAX: (03) 9650 0222

營業項目：

羊毛製品：各式綿羊油，純羊毛內衣，多種規格羊毛被，羊毛毯，澳洲名牌毛線衣等

羊毛製品：澳洲 BOWRON 牌金星羊皮從單張到 14 張，羊毛椅墊，羊毛抱枕，羊毛鞋襪，皮包等

化妝品：ELIZABETH ARDEN, LA PRAIRIE, JURLIQUE, BLOOM 等，世界知名保養品

健康食品：深海鮫肝精，鯊魚軟骨粉，百肝寧，蜂膠，蜂王乳，有機麥苗精，羊胎盤素，羊乳片等

免稅煙酒：多種法，英國進口酒，澳洲本地知名葡萄酒等

金幣澳寶：澳洲國家柏斯制幣廠各式各樣手工金幣及礦廠直營各式各樣澳寶

多樣化澳洲製玩偶，T 恤，奧林匹克 2000 紀念品，手錶，太陽眼鏡…等

最優惠的價格，最滿意的服務

期待您的光臨與指教

熱錢來襲，產業受挫？

新台幣對在半年內迅速升值



資料來源：中國國際商業銀行

熱錢大舉侵襲，新台幣迅速升值，三月二日當天，破了三十一元關卡，為2000年以來僅見。

從去年十一月至今，前後不到半年，新台幣超過 8% 以上的升值幅度，讓微利競爭的電子產業哀鴻遍野。一家筆記型電腦大廠估計就要打銷十億元台幣的匯兌損失。

隨著資金全球化以「對沖基金」形式出現的國際金融駭客，經常以「洪水沖洗」，短期間用大量資金洗劫匯率不能真實反映市場價格的幣別。最有名的為 1992 年英鎊退出歐洲貨幣機制，索羅斯襲擊英國，造成英鎊大跌。

新台幣遭國際金融駭客垂青已經不是頭一遭。這回被熱錢相中，要回溯到去年第二季景氣復甦，外銷成長回升，出超積累。但是，相對新台幣匯率不但沒有升值，還從原先的三十三元，貶值到三十四元，央行外匯存底迅速增加（去年一年增加近三百億美元）。

對外貿易是台灣經濟命脈，出口更是經濟成長的主力（出口佔 GNP 56.2%）。去年第二季儘管景氣已經回升，但是央行不敢掉以輕心，直到第三季才逐漸讓台幣對美元緩慢升值。

這段時間，與證券市場外資結合緊密的對沖基金，已經開始環伺。去年十一月間，即開始進入台灣市場。今年布希上任之初，由於財政赤字造成美元對國際主要貨幣貶值，以及春節前包機直航，兩岸關係改善的預期因素，再加上摩根新興國市場

債券指數加重台灣股市的投資權值，都促使台幣升值壓力升高，外資進入。估計外資前後進入的美金超過一百億元，而這段期間股價指數並未明顯上升，顯示外資多已轉入本地外匯市場。

採弱勢貨幣、以出口為導向的亞洲國家，如對岸的人民幣、韓國，都不得倖免於對沖基金的侵襲。但相較其他國家，金融駭客在台灣得逞的機會不大。雄厚的外匯存底、強大的經貿實力、以及中央銀行總裁彭淮南與國際金融駭客多年實戰經驗，最是關鍵。

儘管如此，仍不可掉以輕心。一位曾經在外銀工作過的企業財務長指出，對沖基金這類國際金融駭客惟利是圖，絕非中央銀行「請喝咖啡」的道德勸說就可以擺平。

他指出，中央銀行或許對台灣的外銀有影響，但是大多數的對沖基金是隱身在外銀香港或新加坡的亞洲區域總部，必要時甚至跨過太平洋，在總部發號施令。這就非央行的行政管轄所及。其摧毀力道，可以從金融風暴時，香港必須運用港府資產進行護盤證明。

外匯專家呼籲企業儘量運用現行匯率避險機制。這段期間不宜「貪心」，進行財務性的外匯套利，反而得不償失。

二〇〇五年 瞄準三大投資方向

在油價回檔，國際股市重挫之際，美林投資管理投資長道爾（Robert C. Doll）為投資人揭櫫今年的十大經濟預測與投資建議。

美林投資管理是全球最大資產管理公司之一，道爾在 1999 年加入美林投資管理擔任股票部門的投資長，2001 年即晉升為公司總裁兼投資長。過去五年來，該公司管理的資產規模從四千億美元成長至近五千億美元，成長幅度達 25%。

目前道爾身兼管理者、分析師與基金經理人三大職務。身為分析師，道爾每年固定在年初提供給客戶十大預測，他的 2004 年預測，命中九項，唯一錯的是，他預估美國十年期公債殖利率會達到 5%，結果只到 4.9%就打住。而他操盤的 US Flexible 基金，過去兩年均打敗標準普爾五百指數報酬率的 28.7%與 10.9%。

以下是道爾接受專訪的摘要：

問：你每年一月一日都會針對當年度的全球經濟與金融市場趨勢發表十大預測，去年你的十個預測中，只錯了一個，美國十年期公債殖利率沒達到 5%的預測，可以先告訴我們，造成你預測錯誤的原因嗎？

答：你可以看到，今年我又做了同樣的預測，就像我們從小所學習的，如果你失敗了就再試一次。我想，去年預測失準的主要原因有兩項，第一個是各國央行持續大量買進美國公債，遠遠超過我的預期，因此公債價格跌幅有限（編按：公債價格與殖利率呈反向波動）。

第二個原因是，去年美國股市漲幅不大，只在區間內狹幅波動，因此債券這類的固定收益商品投資人，並不擔心短期利率會快速走高，所以不會急著賣出。即便如此，我們仍然看到十年期公債殖利率去年一度達到 4.9%，已相當接近 5%的水平。

問：所以你認為今年一定會看到 5%以上（意指公債價格持續下挫）？

答：沒錯，就在今年的某個時點，理由跟

去年差不多，包括經濟仍穩定增長、聯準會期望讓利率達到正常化水平、物價可能走高等。這些壓力，都會促使中長期公債殖利率再往上走（公債價格下跌）。

問：所以投資人應該避開債券市場？

答：投資組合中還是要持有一定的債券部位，不過持有比重應該降低。另外，也要留意債券的存續期限，今年宜投資短天期債券（短天期債券對利率變動的敏感度較低）。

方向一：美國經濟降溫 亞洲股市投資布局將提高

問：你預測美國經濟成長率將從去年的 4.4%，下降至 3.0 至 3.5%區間，美國經濟對全球經濟表現影響深遠，這是否意味全球股市將受到美國經濟降溫的拖累？

答：這倒未必，美國是個成熟的經濟體，經濟成長率在 3%左右，我想，沒有人會說是差勁的表現，這次經濟降溫，主要因為消費者需求減低、利率上揚，以及油價上漲所致。

問：你的意思是說，這次美國經濟降溫並不至於走向衰退，只是短期的調整？

答：美國經濟長期的成長趨勢就在 3%至 3.5%之間，這是很平常的狀況，而且基於長期的經濟穩健，聯準會調高利率，先讓經濟達成軟著陸的目標，接著再走高，一如 80、90 年代的模式。這次經濟走軟，只是整個循環的中期調整而已。

問：你曾說過，聯邦基金利率（短期的指



Robert C. Doll

標利率)尚未達到或超過經濟成長率時，代表景氣循環尚未達到高峰？

答：是的，從傳統經驗來看，當聯邦基金利率低於經濟成長率時，顯示經濟仍處在復甦循環的前期階段。

問：所以你預測聯準會今年還要再升息？

答：沒錯，今年的升息主要會集中在上半年，但這不表示下半年就會停止升息。聯準會上半年的利率決策會議，五、六月各還有一次，我預估將各上升 0.25 個百分點（目前為 2.75%），下半年的某次會議，也許還會再升息一次。

問：從全球來看，你預測今年仍將以亞洲經濟表現最好，美國次之，歐洲落後，這代表我們應該投資亞洲股市？

答：經濟成長率表現好，不應該與股市投資完全畫上等號，股市投資還是要看當地股市的價值是否提升，不過，目前我們對亞洲的看法的確是傾向正面。

問：所以，亞洲股市的價格並不算貴？

答：表面上看價格是高了，但把成長性因素綜合來看就未必偏高，目前我們在亞洲的投資布局上，包括日本，採取略高於標竿權重的策略，美股則略低於標竿權重。

方向二：油價欲小不易 投資原油股票與大宗商品

問：你先前曾說過，未來五到十年，每年的投資預估平均報酬為股票 8%、債券 5%、現金 2%，這個趨勢仍然不變嗎？

答：這個投資原則，首先要強調的是，未來幾年，不管投資哪種工具，合理的投資報酬，就只在個位數，很難有 1990 年代的雙位數高報酬。影響投資報酬的原因很多，像價格、經濟與利率環境等。結構上來看，我們相信股票還是能提供最佳的投資報酬，債券次之，不過，光靠美國公債要達到 5% 的報酬率並不容易，還是要搭配一些高殖利率的債券。

問：過去兩年，新興市場的高殖利率債表現非常好，但現在還能投資嗎？

答：若光以今年來看，得先回到我今年的

投資預測主軸，就是當經濟復甦動能趨緩時，我認為投資應該回到高品質的標的，不管股票或債券都一樣，今年對於新興市場的股債市投資，都不宜過高。2003 年時，高殖利率債非常便宜，與美國公債的利差很大，但現在利差已大幅縮小。

問：那原物料行情如何？你預測今年的每桶平均油價會達到 40 美元，但這幾天油價急跌，市場有消息說，是因為中國的需求可能不如預期強勁，你的看法？

答：我是在去年十二月訂出油價預測，當時，油價正從 50 美元以上價位，急跌到 40 美元左右，如果你不健忘，應該會記得，當時很多投資機構預測今年平均油價約在 32 美元左右，不過今年以來，油價卻是一路漲，再創新高價，最近雖然因為庫存升高影響，導致價格回跌，但還在 50、51 美元附近。我的看法是，全球需求仍持續增長，但石油輸出國家組織（OPEC）能夠擴充的產能有限，因此，我相信，油價欲小不易。

問：如果原物料價格持續好，可否投資原物料蘊藏豐富國家的貨幣，譬如澳幣？

答：當然，我們認為未來幾年這些國家經濟表現仍會持續好。

問：那麼，投資這些原物料豐富國家的貨幣，譬如澳幣、紐幣、加幣，還能賺到大幅度的升值利益嗎？

答：這些貨幣會保持強勢，但過去幾年的漲幅已經很高，未來要再大漲的機會恐怕不大，這跟股市一樣，多頭剛開始的前十二個月，會漲一大段，接著第二年漲幅變小，第三年更低。

方向三：企業獲利增長減緩 大型績優股表現將優於中小型股

問：你也預測大型的績優企業，今年表現會優於中小型股，為何這麼說？

答：經濟走緩，會導致企業獲利增長速度跟著下滑，這時候，穩健的大企業將勝出，2003、04 年，中小型、轉機股活蹦亂跳的盛況，今年恐怕不再。我很抱歉，今年的行情就是悶。

問：企業經過前兩年的經濟復甦，財務改善，所以你預測今年購併活動將會增加，這是否會帶來好的投資獲利機會？優質小公司是否也有被購併的行情可期？

答：目前美國企業帳上有超過一兆美元的現金可供支用，但這波企業購併，應該是大公司合併大公司，未必是小公司機會多。依產業來看，金融服務、科技、醫療保健將是購併重心，且是跨國形態的購併。投資銀行將會受惠於這波購併熱，但商業銀行反而苦於消費者需求下滑。

問：企業將手中的大量現金發給投資人，因此台灣投資人現在熱中追逐高股息的股票，你覺得這個策略有道理嗎？

答：光追逐高股息是不對的，你應該關心的是，企業的股息是否逐年提高，能夠逐年提高股息的公司，才是真正的好標的。

問：已經過了 2005 年第一季，你的年度十大預測中，有沒有哪一項需要修正？

答：我想，唯一可能無法達到是第十項，我原本預測美國今年經常帳赤字、貿易赤字與預算赤字，將出現十年來首見的同步改善，不過，目前來看，貿易赤字可能無法達到。我想美國對中國的赤字是一大關鍵。

（本文摘自四月份商業周刊-909 期）

印度邦加羅爾將超越矽谷？

工作外移（offshore outsourcing）趨勢方興未艾，已有人聲稱印度的邦加羅爾（Bangalore）即將迎頭趕上加州矽谷，成為全世界聘用資訊科技人員最多之處。

這座印度高科技城是該國 IT 委外公司的大本營，集結了 Infosys、Tata 顧問服務公司、Wipro Technologies 等印度公司，以及許多西方 IT 公司。目前該市的科技業雇員總計達到 16 萬人，IT 人員就占了 10 萬人，其餘則從事商業流程委外和話務中心等工作。

印度 Karnataka 省政府 IT 暨生物科技部祕書 Shankaralinge Gowda 說，該區科技工作者人數估計在今、明兩年之間會超過 20 萬人之譜，反映出 IT 與商業流程委外公司持續大舉招聘的現象。

Gowda 聲稱，Bangalore 已經超越矽谷。但加州州政府就業發展部（EDD）的最新統計數字估計，截至 6 月底為止，聖塔克拉拉郡（矽谷心臟地帶）的科技從業人數總計 17 萬 5,100 人。

矽谷工程師名人堂主席兼史丹福大學教授 Sam Haddad 說，矽谷的科技領導地位不但無喪失之虞，甚至可以從海外競爭中獲益。Haddad 指出，矽谷在奈米科技等新興

領域呈現朝氣蓬勃的新氣象。「矽谷正開始重新自我改造，我對前景非常樂觀。」

若根據美國勞工部和各地的估計數字，則聖塔克拉拉郡的就業人口總計 82 萬。其中 17.5 萬名科技業工作者分布於電腦設計和相關服務、電信公司、網際網路服務提供者（ISP）、網路搜尋入口網站、資料處理、主機租賃（hosting）及相關服務，以及電腦與電子產品製造公司。

17.5 萬人或許未把該郡所有科技相關職位全部算進去。有些科技工作可能被歸類到別的統計項目。舉例來說，就業服務公司可能包含就業派遣單位，而這些單位也許會指派程式設計師到其他公司提供臨時性的服務。

EDD 聖塔克拉拉郡半島地區勞工市場顧問 Ruth Kavanagh 說，儘管邦加羅爾自稱已後來居上，但矽谷近來的確感受到堪與 IT 景氣大好時期媲美的聘僱成長動能。

Kavanagh 認為，所謂工作外移的衝擊，也許是誇大其詞。此話暗指非營利機構矽谷網（Silicon Valley Network）本月上旬發表的一項報告。該報告指出，工作移往工資較低的國家，是影響矽谷工作機會增減的一股全球趨勢。

一職定終身，遜！多元派遣業，酷！

文／游常山、吳麗雪

突然之間「人力派遣」變得非常熱門。彈性人力的運用，是企業因應不確定性因素時的策略之一，而一般常聽到的名詞就是「人力派遣」。

我們從調查數據來分析 20 世代、30 世代、40 世代對於「人力派遣」的看法。40 世代的工作者了解派遣的程度占 62%，高於 20、30 世代的工作者，其中有六年至十年工作經驗者了解派遣的程度高達 55%，由此數據可以推估台灣人力派遣市場已從草創期進入到萌芽期。

八成 40 世代認同派遣職

「若有機會，您是否願意接受派遣工作？」從數據中我們意外發現，40 世代以 80% 的高比例居冠。然而，就意願度來看，無論是 20 世代（71%）、30 世代（65%）其意願度均超過六成以上。在 4 月中旬「104 工作、進修、創業」大展的現場我們也發現，來詢問派遣工作的年齡層有許多是「40 世代」有專業知識或技能的求職者，此一現象或可反映出前述調查數據的真實度，並呼應時下所說的「中年失業」問題。

20、30 世代渴望能夠學到專長，並嘗試不同的職場經驗與環境，而 40 世代則渴望更快找到工作，甚而可以彈性安排工作時間。

派遣工作的優勢是提供多樣選擇。不同世代的工作者對人力派遣的共同印象均是：「可嘗試更多不同的工作」。因為派遣性質的工作是屬於「期間性質」的工作，當人員離職時，在履歷表上的「離職原因」可以有正當性的理由；且可以隨著派遣至不同的企業體，而了解到不同的企業文化，進而選擇未來自己要定性時的企業文化體與職務別。另一個值得玩味的印象：「可彈性安排工作時間」，20 世代與 40 世代較有別於 30 世代。

穩不穩定決定在人

很多求職者都會認為派遣工作「不穩定」，但為何「派遣工作」在國外已行之多年，在國內也開始蓬勃發展？有兩個主要原因：

其一，從經濟學市場供需的角度來看，企業主希望能將企業內部用人策略的 5%~20% 以人力派遣來運用，原因之一在於總體經濟的不確定因素，原因之二在於「人的慣性與疲乏度」。近年來在探究企業為何使用派遣的原因時，有些企業表示，他們使用派遣的原因，是為了不要讓年資老的員工失去了創新的動力與戰鬥力。

其二，從「人對於工作的定義，長期以來被定型在終身僱用制」，才有此說：「派遣工作不穩定」。派遣工作本來是一種「不連續性工作」，也是一種「機會」，求職者必須在接受派遣工作時了解為何接受？目的為何？是因為欠缺此職務的經驗嗎？或是夢想中的企業只開放『派遣工作』？還是你想藉由此派遣工作習得一技之長，並了解其企業文化、進而評估自己是否適合此職務？所以穩不穩定決定在「人」而非「工作」本身。

20、30、40 世代的工作者最想從事的派遣工作均是「行政類的派遣工作」；排行第二想從事派遣工作的類別卻有顯著的差異，20 世代想從事「客服類的派遣



工作」，30 世代想從事「技術類的派遣工作」，40 世代想從事「管理類的派遣工作」。

此數據若與目前台灣派遣工作的需求來看，似乎還滿符合的。目前台灣派遣工作的前三名分別是：「行政職類工作」「客服與技術職類工作」「業務職類工作」。可是，若從失業率與轉職率的角度來看，也發現一個有趣的現象，那就是「行政職類工作」的工作者是轉換跑道最高、最不易得到高薪資與升遷的職類。

控制成本助長派遣興旺

派遣工作興起，是多元因素匯集所致，勞退新制、全球化競爭都是原因。台灣企業使用派遣的原因排名前五名分別如下：一、控制人事成本（30.5%），二、

篩選正式員工（18.9%），三、減少行政作業（18.9 %），四、調節季節性人力（16.8%），五、替代暫時性人力（15.8%）；「減低成本」（Cost down）是企業不變的法則，而「人力派遣的運用」是其中的一項要因，求職者如何運用「派遣性質工作」提升自我的競爭力才是關鍵。

「派遣工作」的本質就是一個「不連續的工作性質」，它的存在是因為市場的需求，所以當你要接受「派遣工作」時，別忘了問自己：「我希望從派遣工作成就哪一項競爭力？」那麼，你將在身為「派遣人」時，找到工作的意義與價值，並藉由「派遣工作」成就你的未來。

除了總裁 哪個職缺不能派遣

文／梁玉芳、徐國淦

勞動派遣國際比較					
	中華民國	日本	美國	英國	法國
派遣人力 (占就業人口比)	7.8萬人 (0.18%) 民間估計20萬人	50萬人 (0.79%)	115.9萬人 (0.67%)	22.7萬人 (0.65%)	60.5萬人 (2.51%)
主要 工作種類	◎服務業工作人員 ◎出貨員 ◎專業人員	◎業務機械操作 ◎財務處理 ◎資料處理	◎助理人員 ◎機械及修 力工	◎倉庫 ◎保險 ◎加工業	◎建設業 ◎加工業
派遣期限	未立法規範	包括： 1年、2年、3年及 長期契約四種	未立法 規範	未立法 規範	期限以18個月 為限，自僱能 延長一次，但 替代人力以 9 個月為上限 採申請制，危 險業、釋放 化學物質的場 所、核能及放 射性物質工作 場所，不得派 遣
有無立 專法規範	無	長期契約申請制： 登錄制許可制。 但港口運輸業、保 險、土木建築、醫 生和護士等職業人 員、會計師、律師 等不得派遣	無	無	

六十七年次的郭逸凡由加拿大取得心理學學位回到台灣之後，幾經碰撞，終於如願進到外商公司：在荷蘭銀行從事人力資源管理。但有一點和她的夢想稍微不同：她的薪水不是荷蘭銀行給的，而是一家人力公司。因為她是被人才業者「派遣」到荷銀的專業工作者。

郭小姐：公司 party 沒有我的份在公司裡

負責約聘工的人事與招募，郭逸凡出入各部門主管的辦公室，商討用人事宜與工作條件。「在公司，我不覺得自己是外人，同事甚至不知道我是派遣人力」。郭逸凡開玩笑說，只有到了每年耶誕節，公司舉辦「year end party」時，她不在邀請名單上，才提醒自己：「我終究是外人啦。」沒被邀請的，還有許多業務、財務、客服的同事，因為他們也是派遣員工，一樣屬於「編制外」。沒有年終和三節獎金、沒有員工旅遊，是這群被派遣的「職場游牧族」與正職員工間必須認帳的差異。

這樣的派遣工作，郭逸凡一做三年，「比我前兩個正職工作還持久。」但她接下來終究選擇正職，向工作安全感屈服。

像郭逸凡這樣具備專業、接受人力業者派遣到各職場的人才，越來越多。在節約人

事成本及調節淡旺季人力的考量下，「人才派遣」已逐漸成為企業降低成本的重要人資策略，「只享用人才，其他招募、健保、退休金等事情，就由人才派遣公司負責。」一名人力業者形容。

根據國內派遣業者估算，國內約有三分之一的企業使用過派遣人力，其中以製造業、金融業、量販業最為普遍，連從事生產線作業員的藍領派遣勞工也有逐年成長趨勢。部分人力業者派出的員工比過去多了三、四倍，需求量越來越大，職種也越來越多。但被濫用的派遣，也被批評已成為雇主規避福利、退休金、職災等責任的「任意門」。

吳經理：派遣人力目前逾 20 萬尤其，提撥百分之六退休金的勞退新制實施後，運用「派遣人才」似乎成了老闆眼中的解套良方。「這三個月來，派遣人力的詢問度，是去年同期的兩倍。」一四人力派遣中心經理吳麗雪說，她近來忙著到企業開課解說「何謂派遣」。

「除了『總裁』這個職位沒派出去過之外，其他專業、管理職缺都有需求。」吳麗雪開玩笑。以往是總機、接待、客服等非核心人力，最常被派遣；現在，高階、專業派遣的需求也漸多。「只要工作流程能切割、人才才能確守保密約定」，吳麗雪說，符合兩個條件，就可使用派遣人力。

到底台灣現有多少派遣勞工？台灣最大的派遣公司—東元集團旗下的東慧公司經理劉秀珍指出，這得看派遣人才如何定義：若只看行政、客服、工程師等白領人力，約七、八萬人，這也是政府公布的統計數字。但若把保全、清潔等外包公司人數算進來，起碼有廿多萬人。

經建會已把「人力派遣」納為十二項重點發展服務業之一，在規畫的藍圖中，要讓台灣的派遣人力市場達到卅萬人。

成教授：切割工作才好換人手政治大學勞工所教授成之約預測，派遣勞動將成為台灣新興的行業。他說，台灣使用派遣人力的職種非常多，從短期、季節性的展覽場

服務、信件整理，到總機、會計、電話行銷，甚至專業的專案經理、企業諮詢，或新事業的研究開發，都可能將工作一段段切割，轉由派遣人才接手。

對用人企業來說，派遣似是利多；但對求職者來說，薪資與福利都打折扣的派遣，卻是人浮於事年代不得不的另類選擇。

「當我心儀的大公司，早就把我擅長的職缺切給派遣公司了，那我只有兩種選擇：到小公司找正職，或接受派遣到大公司。我選後者，因為能學到東西，履歷表可以加分。」郭逸凡說她的派遣心路。

Eric：兩年期滿 變正式勞工 Eric 是派遣公司派到科學園區某電子公司的系統工程師，他和電子公司簽了兩年工作契約，薪水卻是從派遣公司領取。雖然他和正職員工做同樣的工作，但年終獎金、配股卻沒有他的份。不過，Eric 還是很打拚，希望兩年期滿後能被延攬為正職員工。

劉秀珍說，依經驗，約兩成的派遣人才會在約滿後，被用人企業招攬為正式員工。「如果職缺出現，與其找新人重新訓練，當然進用已熟悉工作的派遣人才。」新竹縣各業工人聯合會常務理事余合盛指出，類似 Eric 的例子，在科學園區愈來愈多，不少電腦資訊公司將研發部門工作交給派遣人才，再視計畫成效決定是否繼續研發，或是將派遣人才挖角到自家旗下工作。

一○四人力銀行調查發現，國外的派遣勞工因為沒有相關福利，所以薪資較正職人員高；但台灣的派遣業削價競爭，派遣人員薪資比正職員工低一些。成之約建議，為保障派遣勞工權益，政府有必要在立法上補強。

一次掌握消費者的五大慾望

所有的行銷人員都想知道，驅動現代人消費的內在力量是什麼？他們為什麼買？為什麼不買？

談到產品、談到行銷，這實在是個痛苦的時代。有太多的產品，在競逐太少的顧客，失敗，幾乎成為定律。根據研究，耗費精神研發、測試的新構想、新計畫、新產品，其中高達 95%不是毫無聲息的退出市場，就是在激烈的廝殺中敗下陣來。

消費者到底要什麼？其實，消費者自己可能都說不出答案，包括你我在內。

為什麼？因為「人的慾望不知不覺的變了」《新慾望文化》作者梅琳達·戴維斯（Melinda Davis）指出。

戴維斯擁有哈佛學歷，出版過得獎小說，更是許多人口中的「財星 100 大企業的祕密武器」。她協助的客戶包括 AT&T、寶鹼、萊雅、朗訊科技。戴維斯從 1996 年開始「慾望計畫」（Human Desire Project），集合了學者官員、工程師、科技怪傑、企業總裁、藝術家、編劇、行銷大師、有創意的教育工作者一起研究 21 世紀的困惑：現代人到底要什麼？驅動大家消費的內在力量是什麼？

經過長達六年的「慾望計畫」研究小組發現，現代人最大的危機是看不見的，是要克服內心深處的混亂，而鼓動大家想要體驗、想要做到、想要得到的最大力量，就是追求內心平衡與至高歡樂的圓滿境界（state of O）。「食物、權力是過去人類的原始慾望，現在，追求內心圓滿境界的原始慾望將主導一切。」

戴維斯將研究結果出版成《新慾望文化》，不但剖析了現代人的新慾望、畫出大家試圖滿足慾望的軌跡、找出滿足慾望的商品，更指出要成為未來優秀的行銷人員，必須把消費者當作是病人般瞭解他們的痛苦，自己則要扮演治療師，治療他們的痛楚、幫助他們達到想要的圓滿境界。

現在是後物質時代

今天，看不見形狀、摸不到溫度的東西，佔據我們的時間愈來愈多，對我們的影響愈來愈大。

在 20 世紀之初，三分之二的美國人是靠製造生產謀生，到 21 世紀，九成的美國工作人是白領，三分之二的工作人口是仰賴知識、經驗來做決策。

現代人愈來愈重視健康，但是不再只重視「身體」健康，而講求身、心、靈的健全，而且認為精神、心靈對於身體的影響很大。但是，我們受到無形的、非物質的攻擊，也愈來愈大。

根據 2000 年國際衛生組織（WHO）、世界銀行、哈佛公共衛生學院所作的研究顯示，精神疾病佔了已開發經濟國家疾病的 15%，超過所有癌症的總和。美國每年有 5 千萬的精神病人。

70%的美國人表示在工作中承受中度到高度的壓力，每 4 個人中就有 1 個表示工作的壓力大到想要尖叫的程度。盛怒是美國工作場所第二大的死因。

98%的美國人相信壓力導致他們生病。美國疾病控制與預防中心指出，美國 80%的醫療花費是用在與壓力相關的問題上。

就像飢寒交迫時會有求溫飽的本能慾望，我們面對這些看不見的攻擊，也就產生了新的求生慾望—亟欲追求內心的平靜、至高的歡愉，也就是戴維斯所謂的圓滿境界（state of O），即使只有片刻也好，我們也會覺得自己活得有勁、活得成功。

過去，消費者夢寐以求的標的是房子、汽車、科技新鮮貨，但是，現在消費者心中的第一順位是安全快樂的家庭、平靜的心靈。

但是，遇上了野獸可以逃，現在藏在我們心理、腦內的敵人，要怎麼反擊？

研究發現，在追求極至歡愉的最高慾望指揮下，現代人有 5 種策略，迎戰心裡無形的攻擊、努力達到圓滿的 O 境界。這 5 種策略，也就是消費者亟欲滿足的 5 種新慾望，只要能夠勾起這些慾望，就開啓了無限商機。

慾望一：我渴望逃離此地此刻

什麼都太多了。資訊的刺激太多，工作的份量太多，多到我們即使同時做好幾件事情也做不完。

過半數的美國人表示，即使到了應該睡覺的時間，腦袋還在不停的轉、超時工作。美國睡眠基金會研究顯示，與 5 年前相比，43% 的美國人工作時間更長、休閒時間更少、睡眠時間更短。

我們可以閉起眼睛，暫時逃離現實，也可以藉助科技工具，選一個想要的虛擬實境把自己放進去，逃走一下也好。所以，讓消費者融入情境的冒險電玩遊戲《迷霧之島》(Myst) 在美國一推出就熱賣 310 萬套，在 2001 年推出第三代也是一上市就是銷售冠軍。

相較於現在的複雜與壓力，一切簡單的、原始的、懷舊的，都成為極有吸引力的逃離地，讓我們暫時與真實世界隔絕。大受歡迎的實境電視競賽節目《Survivor》就是最好的例子。

戴維斯認為《Survivor》會大為流行的原因，其實是大家內心對於原始叢林的懷舊，希望回到一切簡單的原始生活。洞穴、食物、衣服就是一切的需求，體力就是最大的挑戰，身、心、靈的複雜關係完全不存在。在節目的情境中，我們的恐懼都被簡化為最原始的形態，讓我們感受到特殊的逃離效果。

慾望二：我渴望立刻有好心情

環境的複雜與壓力，超過了我們處理、忍耐的界限，我們除了想逃走，也會變得憤怒、甚至憂鬱。

美國現在大約有 1,200 萬人尋求治療憂鬱症，每年花在憂鬱症上的醫療支出達 400 億美元，使得抗憂鬱藥成為心理相關藥品中的最大宗。

讓自己快樂一點、興奮一點，不再限於休閒娛樂，而是我們對抗壓力的生存需求。我們要的很簡單，就是要立刻拋開壞心情，換上好心境，好像要為遭受打擊的心境貼上 ok 繃、塗上藥膏，好立刻停止痛楚。

敏感度高的企業，已經開始把「好心情」放進產品訴求裡，讓消費者覺得得到了立即的歡愉。

百事可樂推出的調味茶飲料「禪」(Zen Blend)，不但加有橘子薑汁、人蔘，還特別強調能夠紓解壓力、提振精神。

品木宣言 (Origins) 更是訴求歡愉治療的旗艦，推出了「清爽薄荷」洗髮精 (Clear Head)、「快樂頌」護髮素 (Happy Endings)。心裡焦躁不安嗎？它還有「心靜自然涼」(Peace of Mind)，打開瓶蓋滴兩滴鎮靜、略微刺激的乳液、按摩在太陽穴上、心裡一面想著愉快的景象，心就靜下來了。品木宣言總裁琳恩·葛瑞妮 (Lynne Greene) 表示，在 911 事件之後的 1 個月，「心靜自然涼」的銷售量成長了 76%。

別以為消費者是笨蛋，真的相信用了心靈平靜就可以得到平靜的心靈，大家愛的其實是品木宣言瞭解他們心理的慾望，說到了他們心坎裡。

凡是能夠轉變心境、提供歡愉的，都成了好生意。以改變氣氛與心情為賣點的蠟燭，在美國每年賣出 2 千 3 百萬美元；強調紓解緊張、提振心靈體驗的沐浴產品，在美國是 4 億 5 千萬美元的生意；IBM、默沙東藥廠 (Monsanto)、美國國稅局 (IRS) 甚至還請了幽默顧問，讓工作場所變得輕鬆快樂一點。

其中成長最快的，就是 Spa。美國的 Spa 在過去 5 年成長了 6 倍，現在每年的消費金額達 50 億美元。戴維斯認為，大家

去 Spa 的理由遠不只是爲了美化我們的身體，甚至不只是一定要奢侈的放縱感官，而是去朝聖驅魔，驅除所有扼殺至高歡愉的心魔。

慾望三：我渴望人群的擁抱

在這個令人害怕的世界中，我們希望找到人在身邊。因此，我們想要置身親人中、朋友圈，用更堅強、更豐富的人際網絡，讓自己感受到歸屬的安全，擁抱的溫暖，才比較不脆弱。

美國在 911 之後的情形尤其明顯。美國書籍的銷售量下降，但是看電影的人卻大幅上升，連「性」這個詞都首次滑落網際網路的 10 大關鍵搜尋詞。爲什麼？戴維斯與研究小組認爲，大家渴望人際接觸，而閱讀是獨立的活動，看電影則是很好的相聚、分享體驗的機會。

我們想要回家的感覺，而且尋找更多、更新的「家」。居住的地方是家、所屬的專業、工作的企業、有共同傾向的團體、心境接近的夥伴都可以是家。我們在其中聽到相同的憤怒、享受類似的口味、分享共鳴的經驗，讓我們覺得自己有更多的聲音、更大的心理力量對抗環境的傷害。

企業也開始利用這個慾望，創造了「白金客戶」、「優先客戶」的團體，用「跟你一樣特別的人」吸引消費者加入新聚落。不過，最有吸引力的團體，其實不是跟我們一樣的一群人，而是「與自己完全不一樣」的特殊團體。

想想看，雖然能與鄰家男女、專業同儕聚聚、從他們身上再次肯定自己很好。但是，如果能被自己完全不夠格搭上線的團體接納、一窺他們的世界、甚至被邀入密室，一嘗踏入別人核心的感覺，那才是至高的吸引力。戴維斯相信這才是未來的新趨勢。

慾望四：我渴望成為 SOMEBODY

隨著網路的擴展，我們接觸的資訊愈來愈多、知道的世界愈來愈大，但是自己

卻好像愈縮愈小，甚至覺得自己好像就要被這個世界分解於無形了。

我們強烈的想要被聽到、被看到，至少要能夠大聲的告訴自己「我存在」，甚至要提高分貝告訴別人「我重要」。

我們爲自己創造更多的角色、存在在更多的群體中。2002 年世界經濟論壇的熱門座談之一，竟然是「如何成爲另一個人」。

科技，是創造另一個存在的最佳工具。現下非常流行的 Sony 線上 3D 冒險遊戲《無盡的任務》(Everquest) 的主要吸引力，就是角色扮演。這個遊戲現在的註冊使用者已經超過 40 萬，創造出 700 萬種角色。

另一個方法是擁抱名流，學習名流的舉止、蒐集名流的故事，或是至少擁有一直專屬於名流的精品，這樣好像就是大聲說出「我不是隱形的，我也是菁英，我的消費水準就是最好的證明。」

這就是戴維斯提出的「精品的民粹主義」(Luxe Populi)，認爲即使是平民百姓消費者，也應該享有「好東西」，更精緻的物質、更完美的設計。擁有精品不是單純的要享受到更大的歡愉，而是要佔領長期與財富、階層、教養緊密相連的戰利品，用擁有精品打破封閉的名流藩籬、得到進入菁英圈的感覺。「因爲我買最好的，所以我就是最優秀的」，即使只是小小的 Prada 鑰匙環，也足以讓我們覺得自己不一樣。

而且，有超級家庭主婦瑪莎·史都華 (Martha Stewarts)、在紐奧良創業起家的名廚艾莫立·拉格西 (Emeril Lagasse) 不斷在電子媒體上教導大眾提升品味，大眾消費者也具備更有深度的眼光、更成熟的品味，當然也就想要更好的。

戴維斯認爲，精品民粹主義的興起，意味著未來精品成長的力量不再是靠過去的關鍵少數，而是來自饑渴的精品民粹大眾，他們在社會階層中爬升，努力尋

找新的典範、新的菁英指標，他們不是把精品看作繼承傳統，而是當作新訊息來源，業者應該滿足他們的需求。

如果精品真的大眾化了，那到底什麼是精品？戴維斯認為，未來精品的定義將不再是品味與形象，而是可得性。未來，最頂尖的奢侈精品，將是唯一的、預定的、強調工匠雕琢技藝、富有神秘色彩的。

慾望五：我渴望心靈的導師

我們接觸的資訊量早就大到難以消化了。在日本，每天花在 1 位消費者身上的媒體支出是 6 美元，一年要花 2137 美元吸引 1 位消費者，在美國，這個花費是 1,861 美元。我們每天面對無數的刺激、選擇，就像走進了叢林，找不到方向。

真實的世界愈難理解，我們就愈想看故事，因為從故事裡可以找到感覺與意義，降低迷失的痛苦。例如精品名牌寶格麗（Bulgari）就以故事取代廣告口號，找了作家費·威登（Fay Weldon）寫了一本品牌故事的小說《寶格麗關係》（Bulgari Connection）。

我們需要指引。就像過去我們靠著味覺、嗅覺、觸覺、聽覺走過真實的叢林，現在我們也渴望有個人在心理上牽著我們的手、在精神上指引我們方向，他甚至早就經歷過一切，不僅能夠告訴我們該怎麼走，根本就替我們決定好了該要什麼。其實，我們渴望得到的，就像星際大戰中絕地武士身旁的導師佑達（Yoda），陪伴我們、教導我們、訓練我們變得更有智慧、更有戰力。

Yoda 與過去明星、專家不同之處，就在他們是不屬於單一的專業，而是與觀念、信念相結合，他們賣的不是品牌，而是教義，所以他們可以遊走於不同的領域、無限擴展影響範圍，而且走到那裡追隨的消費者都相信他們的權威。其中最成功的就是歐普拉·溫夫蕾（Oprah Winfrey）。

歐普拉不論是主持電視訪談節目、開闢讀書俱樂部、出版雜誌，大家都認定她

就是自我提升、自我改善的教主，跟著她看待自己的身體、處理自己的關係，相信只要跟著她走，生活就可以像她一樣改變。她的讀書俱樂部所推薦的 46 本書，每一本都上了暢銷書排行榜，俱樂部在 2002 年結束時，《今日美國》（USA Today）還致上哀悼之意。直到現在，大家還是等著歐普拉告訴他們什麼是新鮮的。

創造治療就是開啟商機

看過了現代人的新慾望，我們終於知道消費者的焦點不在產品，產品只是交易的標的，不是交易的理由，大家在意的是自己的生活，希望找到能解決生活苦楚的藥方。戴維斯相信，未來成功的行銷人員，是要把自己看作是治療師，為深陷痛苦的潛在消費者找好藥方，自然能夠吸引他們。

就以科技產品為例，消費者其實不在意科技奇蹟，而是要找簡化的奇蹟，好把自己從科技混亂中救出來，行銷人員就要提供這樣的藥方。

如果是面對受過慘痛經驗的消費者，他們最需要的治療，就是一次美好的經驗取代之前的痛苦。最好的例子，就是曾經在美國紅極一時的鈗星汽車（Saturn）。

汽車，是一般人僅次於房屋的最大單項消費，但是在美國，買車幾乎是每個人痛苦不堪的經驗，一走進經銷商大門，就進入備戰狀態，準備開始爾虞我詐、殺價、翻臉。

買鈗星不一樣，走進經銷商就沒被當成來交易的顧客，而是朋友，看到過去消費者的照片掛在牆上，買車不二價、提供長期服務，還受邀跟其他消費者一起到田納西州鈗星原廠野餐、找到愛車的設計師，讓人覺得他們重視的不是交車，而是讓消費者開心。他們就是對消費者最擔心的傷害，提供了治療。

THE HOTEL
WILLIAM

ON BELL STREET

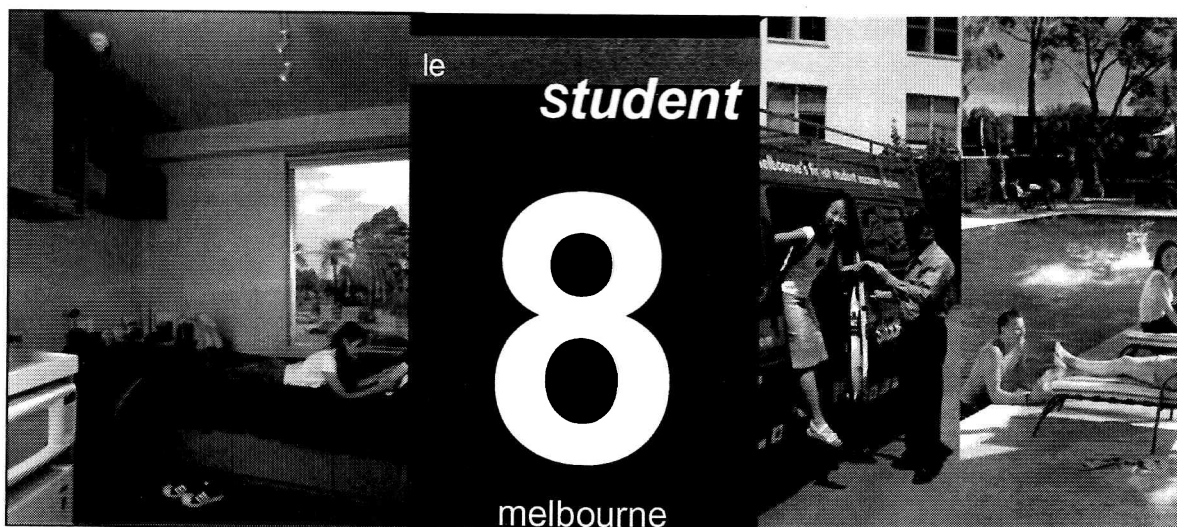
經濟的價位 商務館的享受

- 榮獲 'Preston 商會' 北區最佳飯店
- 北區唯一高級四星級飯店
- 五間獨特會議中心，可容納高達 100 個座位，提供您不同需求
- 獨立商務中心
- 健身房、桑拿
- 戶外游泳池
- 餐廳、酒吧
- 飯店巴士服務
- 距離市區繁僅 10 公里，墨爾本機場 20 公里

205 Bell Street, Preston

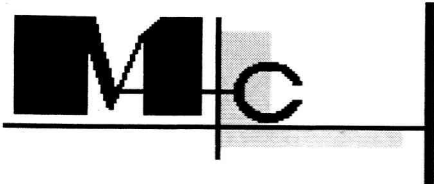
電話：1800 006 299

網站：www.thehotelwilliam.com.au



安全、舒適與合理價位的學生住宿環境

205 Bell Street www.lestudent8.com 1800 006 494



Mac & Lee Associates Pty. Ltd. A.B.N. 11 072 899 480

澳馬國際教育諮詢機構

海外留學生升學輔導, 學校申請. 維多利亞省教育部指定 Agent

專業監護服務

MONASH, DEAKIN, RMIT 等大學指定監護人
提供服務予多所 TAFE 及中學學生

地址: Level 5, 152 Elizabeth Street Street, Melbourne, VIC 3000, Australia

Tel: 61 3 9663 6516 Fax: 61 3 9663 6131

Website: www.guardianservices.com.au E-mail: maclee@ideaonline.com.au



i.D.E.A.

INSTITUTE FOR DESIGN, ENTERTAINMENT AND THE ARTS

ABN 32 081 532 452

www.ideaonline.com.au

C.R.I.C.O.S. 01808G

TEL: (03) 9663 9099

FAX: (03) 9663 6131

email: director@ideaonline.com.au

IDEA 技術學院創立於 1997 年, 提供澳洲國家認定學分課程, 正式私立 TAFE, 登記註冊於 VTAC, 及 VTAC Guide 維省大專聯招手冊, 招收當地高中畢業生及對多媒體和設計有興趣的澳洲社會人士和海外留學生。

榮獲 2001 年維多利亞省年度優良 (小型) 學院

榮獲 2001 年全澳年度優良 (小型) 學院

ADVANCED DIPLOMA & DIPLOMA 課程:

- 多媒體 - 2D/3D 動畫、數位編輯、網頁設計
- 藝術設計課程 - 平面設計、視覺設計
- 廣播媒體課程
- 電子商務課程

全球滲透的台灣 30 世代



奇蹟戰士，用品牌攻城

東瀛講融入，歐洲靠滲透

到海外，找出路。台灣的 30 歲世代正流行從外派開始工作。要成為外派，台灣人第一個熟悉的先進國家是東瀛日本——那個曾經殖民台灣半世紀、也使用漢字的扶桑列島。

爭取訂單的成功經驗

友立資訊日本分公司的創始元老林志中於 1997 年外派日本，負責設立分公司，到了 2003 年，友立資訊日本分公司的業績開始遙遙領先歐洲、美國、亞太等區域分公司，2003 年友立資訊的全球營收為 3500 萬美金，光是日本就佔全球營收的 29%。

1997 年，林志中剛外派日本時，就在日本大廠 NEC 拿下第一筆訂單。

當時他知道 NEC 正在尋找數位攝影機和電腦的連結介面，當時友立資訊可提供的產品還在研發階段，但很希望能爭取這筆訂單，第一次和 NEC 會議時，因為研發還沒有結果，沒有談成生意。雖然失望但不放棄，接下來的 3 個月他們不斷和台灣總公司連絡，希望能持續開發這個連接介面。他們不提生意，但一有新產品開發進度，就會立刻通知 NEC。

3 個月後，NEC 突然來電，決定採用友立的數位攝影機的插座介面，這對友立資訊來說是正式打開日本市場的天好消息。

全心全力融入當地

林志中表示，那 3 個月沒有任何訂單，

等得很痛苦，但讓他學習到，交易的成功與否絕對不是只建立在一次短暫的拜訪，而是由持續作了多少努力來決定。

在日本，林志中也隨時注意市場流行的動態。像是每台電腦銷售時都至少內附 30 種軟體，顯示日本很重視附加價值，他因此認知到，如果要讓友立的軟體產品曝光，一定要爭取隨機銷售才行。

目標定下後，林志中和同事想盡辦法去拜訪各家大廠，即使被拒絕，也繼續維持這段關係，有了新產品就立刻把資訊傳給這些廠商，保留每一個可能機會。也就是靠著這樣的堅持，友立才能慢慢爭取到包括 TOSHIBA（東芝）、HITACHI（日立）等的日本大廠。

林志中還提供了一個談生意的訣竅：「盡量讓客戶覺得你是一個日本人。」讓對方覺得你可以融入他的生活、他的語言，讓對方覺得和你想法非常相近。

北美戰場之外的選擇

日本、歐洲，過去被視為銅牆鐵壁、不易以台灣自有品牌滲透的高級市場，最近常有 1、2 家企業，勇敢的以自我品牌，開始投資進軍。

所以，近年來，在日本、歐洲，類似林志中這樣的外派越來越多，他們獨當一面，把外國市場當台灣市場一樣拚戰。

他們設定的核心顧客不僅針對台灣本土的 2,300 萬人口，也可以打到全球市場。不過，已有很多人問過派駐海外的明基

戰將，為什麼是歐洲和日本？

答案是，北美洲太難攻入，即使攻入，成本太高，也就很難擠進前五大，達到規模經濟，甚至攻城掠地。像宏碁就在北美交了很多學費。對台灣 IT 廠商而言，科技大廠如雲的北美，不是一個好耕耘的市場，因為過度競爭；而且美國本身就巨星雲集，真正的機會除了西進大陸外，另外一個可能就是遠征歐洲。

IT 業的明基有一群「歐洲通」，他們是台灣 30 歲世代的幸運兒，能在世界最精緻的市場，長久浸淫、學習，然後進攻市場，學會如何進入「附加價值最高」的利基市場。

突破舊有生意模式

目前 1 歐元兌台幣達 41 元，比美元還高 1.2 倍，百貨騰貴、歐洲居大不易。光是吃飯就貴得令人咋舌。

「從這裡到德國萊因河畔的大城杜賽多夫，只要 1 小時，比去阿姆斯特丹近，一碗日本拉麵 9 歐元，大概是 360 元台幣，算便宜好吃的了。」明基歐洲業務處處長彭鴻川說。

明基為什麼要花費這麼大的投資？原因是明基領導人李焜耀想要玩個不一樣的策略。

明基自創立以來，英文名稱都叫做「宏碁周邊公司」（Acer Peripherals），既然是「宏碁周邊」，利潤當然不高。李焜耀厭煩了長久被跨國大廠剝削，因為他看到，台灣企業要永續經營，舊的「生意投資模式」（business model），也就是長期被美國資訊大廠壓縮獲利空間的「無品牌代工」方式，必須揚棄；明基必須和其他打舊市場的台商不一樣，李焜耀不想被壓在「無自我品牌」的長久禁錮下，日復一日傻傻地被跨國巨人壓在腳下當勞力代工，那是目前大陸 IT 業的生存方式。

忙碌奔波不亦樂乎

為了讓自有品牌一炮而紅，明基這群「30 歲世代」的幹部，探測市場不遺餘力。第一份工作就是明基，又被明基外派歐洲的王保鏢，才 30 歲已是歐洲明基公司顯示器事業部專案經理，非常興奮能到歐洲打天下。「義大利真的很美，可是上次度完蜜月後，還是只好叫太太先回國，實在沒有空陪她。」話鋒一轉，他又大大讚美佛羅倫斯的絕美古蹟、讚嘆羅馬的偉大，義大利的觀光資源，被他說得淋漓盡致。

「我馬上要去中央車站附近看一個新客戶，這關係轉了幾次，得來不易，不過只要有門路，我就一定追下去。」義大利米蘭，王保鏢送完台灣的客人到米蘭那座巴洛克式典雅的中央車站後，立刻要計程車掉頭，前去拜訪客戶。

壓力纏身無暇顧家

9 月 28 日，台灣人正在同時過著中秋節和教師節時，王保鏢已經結結實實打過好幾場硬仗。「本來這個科技和時尚結合的想法，想在巴黎辦的，最後還是決定米蘭。我來歐洲工作非常有挑戰性，9 個分公司，我都要經常去看。」高高瘦瘦、仍有研究生氣質的王保鏢說。

王保鏢其實還在新婚燕爾，為了打響 BenQ 的品牌，包括他在內，明基幾位 30 歲世代的新秀，紛紛被派來歐洲開疆闢土。但是為了省錢，也因為工作壓力太大無心陪太太，經過 1、2 年，家小又紛紛遣送回台。

王保鏢在台灣念的是中山大學企管所，太太是企管所同學，碩士論文指導教授是以管理雜文【總經理的內衣】系列出名的葉匡時，外表斯文的他，說起話口氣、修辭，頗有乃師那派聰明人的名士調調。

「打市場，遇到瓶頸，怎麼辦？只好去給人家跪啊！」他半開玩笑地說。話雖說得輕鬆搞笑，認真追市場、拚業績，卻毫不鬆手。

打造另一個台灣奇蹟

明基希望一舉打入主流。爲了打響 BenQ 的品牌，明基把台灣各事業部的頂尖好手都過濾一遍，最後裁定，歐洲 4 大主力產品、4 個事業部，目前負責的產品經理，都是在台灣已經表現非常出色的業務領導人。包括王保鏢（負責顯示器，正式名稱是視訊事業群）、王超然（負責手機，正式名稱是網路通訊事業群）、李惇弘（負責投影器，正式名稱是數位媒體事業群）、廖元禎（負責光碟機，正式名稱是影像儲存事業群）等 30 歲世代的新秀，紛紛被派來歐洲開疆闢土。

明基憑的又是甚麼？

在很多人看來，王保鏢他們不是去國外、歐洲「工作」這樣的程度而已，他們是去打仗的一群。在人生的黃金年

代，30 歲上下，他們不只是爲明基工作、不只是熱愛 IT 產業，更重要的是，他們正在以 IT 產業、繼承前輩宏碁的戰略，打造另一個台灣經濟模式的故事。

是的，打仗，既然要打，就要有專業規範。他們從讓歐洲人深刻記得 BenQ 品牌開始。然而，這場深度品牌持久戰，該如何打？

而現在其他台商的 30 歲世代菁英，是不是也要面臨這種挑戰？或是說未來的 30 歲世代會逐漸面臨這樣的國外戰場？

世界還在變，答案還不清楚。但是明基和友立的 30 歲世代已經示範了第一個可能性。



澳大利亞旅遊車公司

陳志明
Jimmy Chen
0418 388 572

Booing: (03) 9899 1183
Fax: (03) 9898 9938
www.auliacoach.com
jimmy@auliacoach.com.au

服務項目

機場接送	市區觀光
浪漫夜晚	農莊風情
大洋路	菲力浦島
亞拉河谷酒廠	丹德農國家公園
淘金鎮	

精通：國語 台語 英語 廣東話 馬來文
(We speak English, Mandarin and Cantonese)

三、四年級請客，七、八年級買單

文／楊艾俐、譚士屏



嬰兒荒、高齡化、政府赤字、退休金沒有著落……，當國家愈來愈窮，個人負擔愈來愈重；下一代一出生，就要替上一代背債。這些，將在全世界上演成驚天動地的世代之爭。這場躲不過的戰爭，誰是贏家？誰是輸家？處於驚濤駭浪的你，要如何前進？你是贏的世代，還是輸的世代？

三十二歲的建華銀行新店分行襄理張登貴，一大早匆匆從家裡趕到新竹科學園區為客戶對保。中午沒有吃飯，直接趕到內湖、中和拜訪客戶，六點開始與主管開會。晚上七點，在新店閃閃夜燈中，他趕赴客戶家晚餐，九點半結束，他急速開往北二高，回到鶯歌家中。

張登貴負債很少（房貸已快還清），但是他的政府近年來借債頻頻，如同每個國民，他已為政府背負近十七萬元（政府債務餘額今年已達四兆二千萬元）。他誠實納稅，但他和台灣所有上班族所繳的稅，政府必須拿部份去還本付息。

張登貴還得趕緊為退休生涯打算，根據主計處及勞保局統計，私人企業員工，領到退休金平均只有兩百一十萬元左右。但是另一批五十餘歲退休的老師、軍人、公務員，領月退休金再加上兩百萬上限金額，可存入 18% 優惠利率，比上班時收入還豐富。對照每年退休的十三萬私人企業員工，每年這二萬五千位軍公教人員待遇，有如天之驕子。

「早知道，我去考政戰學校，現在也可舒舒服服拿退休金了，」一位文化新聞所碩士，去年在某媒體被迫優退，現在必須南北奔波，在大學兼課。

未來不確定，經濟景氣難復甦，有人安穩退休，有人老年無依，有人甚至終年失業。社會不滿，妒忌情緒慢慢發酵。

世代之爭即將上演。老人化、嬰兒荒、退休基金無著落與政府赤字，將把嬰兒潮世代欠下的債，無條件轉移到新生代身上

根據《國際前鋒論壇報》，西方世界世代之間，將要上演「驚天動地」（Perfect Storm）的抗爭，主要肇因於退休人口壽命延長，新生兒出生率急速降低，退休基金虧損，以及政府巨額赤字，都將嚴重影響四十歲以下人的福利，加深他們的焦慮、不滿和反抗。但是上一代（五十五歲以上的嬰兒潮）則不甘拱手讓出到手福利，也必大舉對抗。這場「驚天動地」在西方世界即將釀成嚴重的「世代之爭」。

與西方一樣，「驚天動地」四種元素正在台灣加速上演。根據經建會人力規劃處統計，台灣去年婦女生育率創新低，每千名只有 1.34（比美國的 2，歐洲的 1.8 都低），新生兒只有 22 萬人，與二十年前相較，只達半數。社會不但流行「少子化」，更出現「嬰兒荒」。

在此同時，台灣已邁向「高齡化」社會，經建會估計，我國十五年後，六十五歲以上人口將達 15%，比日本和歐洲都「老得快」。

退休基金投資大幅虧損，政府舉高額巨債也同步發生。政府債務餘額已佔國民所得 30%，每 100 元支出，21 元要用來還債。財務透明的軍公教人員退撫基

金，年報顯示八十九年投資虧損三百億元，佔當時基金五分之一。而去年雖然帳面盈餘 45 億元，但是如果加上未出售的股票等投資損失，則虧損 44 億元，佔基金近 2%。

現在發行的公債，二十年或三十年後還本付息，政府必須靠當時社會繳稅主力，也就是七、八年級生來還債，「愈後面所付代價會愈高」國立空中大學教授李允傑說「這是代際間的不公平。」

「三、四年級請客，七、八年級買單，」親民黨主席宋楚瑜比喻。

「處理不好」掌管六十萬文官升遷，考選制度的考試院長姚嘉文說，「我們會面臨恩俸亡國，和赤字亡國雙重危機」

這是場資源與福利之爭，是公資源與私資源之爭。主要贏家是這十年來已退休的軍公教人員，未來幾年內將退休的也會是贏家。輸家則是四十歲以下世代。世代之間將因工作、升遷機會、社會福利、繳稅，而起衝突。

嚴重則會導致社會擾攘不安、抗議頻繁。最近成立的泛紫聯盟，不久將舉行的國營事業員工大遊行、教師大遊行等都是各種權益之爭的前兆，個人群起自救將日益增多。「人們了解政黨輪替並沒有明顯的好處，」《當企業購併國家》作者諾瑞娜赫茲說，「選民可以透過抗爭，可以讓各大政黨原本不會列為政策的議題，得以成為政策。」

政府以優惠利率與鼓勵早退優待軍公教人員。但他們的退休金，是花政府的錢，也就是花全民的錢

但是世代之爭，也肇因於政府（包括行政、立法、考試三院）施政未能呼應環境改變。「就像天冷了，應該加衣服，否則就會感冒」一位民進黨人士指出。

早期軍公教人員比起民間，待遇通常較低，但民國六十年後期經濟起飛，政府逐步給軍公教加薪，有年甚至加 20%。雖然軍公教調薪，中階和初階已和民營企業待遇相差不多，但政府直至民國八十五年才規定提撥薪水一定比例（從 2%

起）做退休金。又為了體恤他們辛勞，退休金全部或月退裡，公保給付部份可存入做優惠存款，給予 18% 優惠利率。

為了鼓勵公務人員新陳代謝，政府規定二十五年就可申請退休，領月退俸。公務人員提早退休，現代人壽命增長，政府負擔將大為增加。根據《天下雜誌》估算，領月退者五十五歲退休，可以支領二十三年。加上優惠利率存款，一生將可領到兩千萬元。

但是民營企業員工退休所領到只是平均兩百萬而已。「不但代際垂直不公，同代也有水平不公，」一位文化人指出。

現在退休軍公教人員，大部份在年資內都未提撥退休金，因此政府就得出錢。例如退輔司司長陳清添表示，今年政府就得編列一千四百億元（尚未包括各級教師）退撫支出。幾乎相當於我國中央總支出的 10%，更相當於我國經濟建設支出的五分之三。

政府出錢，也就是全民出錢。「我們繳稅支持現在最愜意的族群，」一位成衣公司退休的經理，又開始兼職為退休做準備，「實在不甘心。」

相對而言，大部份軍公教已退休的人的確過得愜意充實。一位台北縣小學退休教師早上起來，泡杯咖啡，瀏覽著報紙，問起她的退休規劃，「我什麼都不要規劃」她說「我要好好休息一年。」

雖然如此，她還是每天都排滿修養身心課程，星期一瑜珈，星期二書法，星期三繪畫，每天早上和同好在公園跳韻律舞。週末和先生去跳交際舞，在華爾滋舞曲中結束他們的夜生活。

一位在研究機構做事的劉小姐，星期六下午仍在趕研究報告，她在師範院校已退休的同學，卻計劃著下星期要去哪裡玩，只因為十三年前，她放棄小學教職，公費留日讀完碩士，卻一直只能做約聘研究人員，沒有退休金，福利也少「每次同學會回來，我總要低潮幾天」她幽幽地說，「我只能安慰自己，生命的意義是在過程，而不在結果。」

提前退休，找尋事業第二春的更是收入

豐富。兼差教補習般的中學老師，退休後，更能夠全時教補習班，月入二十多萬。一位她的同班同學看到這位以前在高中，大學成績平平的數學老師，酸酸地感嘆，「你只能說人生難料，賺錢不是唯一目的。」

很多五十歲出頭的公立大學教授，還沒退休就已積極尋求私立大學任教，有的公務員到國家出資的財團法人任職。兩份薪水起碼有二十萬上下。「不但不公平，而且阻礙年輕人前途」一位學界人士看到很多國外回國的三十歲博士只能在大學奔波兼職，每月掙三萬多元。

但並不是所有軍公教人員都享有如此高的福利。民國六、七十年代退休人員很少拿到兩百萬以上退休金。他們的生活都靠這 18%優惠利率存款孳生利息。因此每當要取消優惠存款聲浪起時。總有老人攔住考試院長姚嘉文陳情訴說。

人事行政局局長李逸洋日前也表示，軍公教人員退休金 18%優惠存款利率絕對不會取消，因為這影響到八十四萬個家庭，約兩百五十萬人的權益，茲事體大。

但政府對退休公教人員退休俸補貼，將與年遽增。去年退休的公教人員約有 15,000 人，是八十六年的兩倍，增加速度十分驚人。而龐大的退休潮才剛剛開始而已，根據銓敘部統計，目前四十五~五十歲公教人員約有七萬人，十年後這些人員將屆臨退休，人數將是去年的四倍多。根據精算報告，依照目前的狀況，屆時基金可能將面臨入不敷出的窘況。

然而並非全部軍公教人員都能享得到好處。依目前狀況，五十年後將有八兆的退休金虧損，每個新生兒，等於背著三十六萬債務出生

即使政府預定在九十五年將提撥率調升至 12%（現為 8.8%），但除非未來退輔基金能夠完全按照精算結果調整提撥率。否則軍人、教育人員與公務員將先後於民國一〇七、一一八和一二五年領不到退休金。五十年後，基金也將面臨八兆虧損，國民一出生得為他們背負三十六萬債務。政府只有加印鈔票，全民

承受通貨膨脹之苦。年輕軍公教縱使終生提撥，退休金也大幅縮水。

「這是吃定政府，也吃定下一代，」立法委員沈富雄說。

「上一代吃大餐，下一代吃殘屑，」美國《Fortune》指出兩代間的心結。

台灣的驚濤駭浪，世代抗爭，還不止於此。中國大陸迅速崛起，更將搶去台灣的諸多機會，台灣優勢的高科技產業已受威脅。

神通集團董事長苗豐強提醒，台灣上半年貿易接單金額雖創新高，但是失業率仍然持續不降，徘徊於 5.2%，表示很多工作機會已經搬到大陸，再也不會回來，「台灣只能成為 4C，也就是指揮 Command、控制 Control、通訊 Communicate、電腦 Computing 中心，」苗豐強說。

一位在高科技公司任職的女主管，向上司要求加薪時，上司回說，到大陸去找。他們只要四分之一薪水，更肯加班拚命。「在台灣，我的屬下未來還會有出路嗎？」這位女主管感傷地說。

全球盛行工作大轉移。美國不但是高科技公司將軟體、客戶服務外包給印度、以色列，金融、零售業更開始跟進。八月中，美國一家公司中階主管，在公司停車場舉槍自殺，因為公司要求他把自己技能教給遠在東方的印度人，他了解自己飯碗難保而自盡。

從前年初開始，美國已經失去三百二十萬個工作機會，復甦後，就業增加人口反而降低 1%。「這場復甦，不單是無就業復甦（jobless recovery），更是失業的復甦（job loss recovery）」《經濟學人》說。

世代間除了「債務糾紛」，也開始搶資源。爭工作、爭升遷、爭機會，更要爭個人保障

二十八歲的朱學恒（六年級生）已經覺得五年級生是既得利益者，他雖然翻譯整套「魔戒」，賺得二千五百萬元版稅，但他在中央大學電機系同學，在科學園區裡，晝夜加班，只拿月薪三萬多

元。「中階主管都是五年級生，他們已沒機會了」他說。

三十二歲的潘恆旭，最近出任《大成報》執行副社長。做過廣告人、電視人，現在踏入平面媒體，帶一批比他更年輕的總編輯、副總編輯們迎戰香港登陸的蘋果日報。看到電視及報紙老面孔不去，「我們要隔代接班，跨級破壞，」他冷靜地說，「以我們的方式幹掉他們。」

他認為，一些三十五到四十五歲的中階主管只是隨著台灣經濟奇蹟而起飛，創意不夠，也不能為台灣突圍，是他們更上層樓的瓶頸。

潘恆旭說，年輕人心懷不平會意志消沉，社會也會失去活力，就會用體制外方法，鋌而走險，如集資買股票、簽樂透等，更讓年輕人尋求不勞而獲。

四十歲世代只有更加努力，掀起飯碗保衛戰。金融界競爭激烈，銀行行員和主管每天幾乎都得工作十二個小時，拜訪客戶、上訓練班。「以前是金飯碗，後來變成鐵飯碗，現在是保麗龍碗，一捏就碎，」一位銀行主管說。

台灣人工作時數已是世界最高，每年平均 2,282 小時，但是根據最近《Cheers》雜誌調查，七成五認為自己工作過量。大部份人長時間工作，最主要是增加個人競爭力、要學新技能、怕失業等。

四十歲上下的人，更是上有高堂，下有子女，成為上下夾攻的三明治世代。

在外商成衣公司做事的黃玲娜，每天一進辦公室，就忙到下班。剛剛喪父的她，七十餘歲的母親又在台南跌倒，要換人工關節，公司太忙，只有等週末才能南下探望母親。「自己忙沒關係，沒辦法陪媽媽，才讓我…」她有點哽咽。

這幾個世代更有隱憂，辛勤一生，退休金可能也無著落。

企業隨時可以關廠倒閉，只有 9% 企業（涵蓋全國 44% 員工）為員工提撥退休準備金。中途離職者，前面年資化為烏有。更有的企業快拿到退休金時，公司

忽然將其變為契約工或臨時工，逃避退休金。

尤有甚者，連最基本保障的勞工保險也不免破產之虞。根據勞保局最近的精算報告，八十八年勞保的老人給付的財務缺口（即已提撥金額與可支付退休的差額）為一兆五千七百多億，約為勞保基金的三倍。如要補足，中央政府必須花整年預算才能彌平。如果不提高提撥費率，勞保基金過三十五年，也不免走向破產，到時繳了一生保費的人，領不到分文。

「我們這一代佔了你們的便宜，你們不但養我們，還得自籌退休金」台大法律系教授余雪明，指著一個不到三十歲的年輕人說，「你們下一代會更慘。」

代際之爭，也將上演成國家生存戰。除非嚴重犧牲未來世代的願景，政府不可能兌現過去的承諾。這，會是西方國家衰敗的開始

大部份四十歲以下人忙於工作，幾乎無暇抬頭關懷自己未來處境。幾乎所有接受採訪的人指出，壓力太大了，沒時間想這些問題。二十八歲的朱學恒半開玩笑「我們只喜歡看漫畫，找快閃族。」

但是不管年輕一代是否關懷，減緩人口老化，減少政府赤字，健全退休制度都不是一蹴可幾，更必須未雨綢繆。

「你可以慢慢改，」空中大學教授李允傑說：「但是不能不改。」

例如要延緩人口老化，很多學者建議要有健全的人口政策。中央研究院研究員蔡青龍指出，我國如不提高人口出生率，大約三十年後，青壯年勞動人口甚至會比現在更少，經濟損失不講，繳稅人口減少，更難填補退休財務漏洞。

又如我國即將邁入高齡化社會，政府得籌思國民年金，廣建養老院等，使老有所養。但政府三年前開始發放敬老津貼，每人三千元，一年支出一百四十億元。養老政策只是發現金，「是左手進（收納稅人的錢），右手出，這樣的政府缺乏附加價值，」剛卸下政大副校長

職位的管理學家司徒達賢說，政府應將資源做更有效的運用。

邁入高齡化社會，歐美等國對青少年及兒童照顧更為加強，因為他們將是未來貢獻主力。

據台聯立委程振隆的研究，每位中小學生所分得的教育經費比例只有大學的三分之一，貧窮的縣市如雲林縣，教育經費只夠付給老師薪水。

連攸關學生安全的措施，也都只能將就。屏東潮州光村國中校長林景祥在南台灣的學校裡，一面清點攸關學子安全的消防設備，一面訴說，這些設備都已經三十年，縣政府消防隊屢發罰單，要改善必須花費七十五萬元，但是縣府叫窮，「他們只給我十五萬，」他說，「要我改到合格就好。」

林景祥更擔心學校裡，一半學生都是單親或隔代教養（由祖父母養大，父母離散或在外地打拚），一開學就三分之一學生繳不起註冊費，也無法養成一技之長，將來失業，淪為低收入戶，又要靠政府救助，「負擔又會轉到中產階級或企業身上」林景祥說。「這種學生，更容易陷在惡性貧窮循環中，」台大心理系教授黃光國說，「到時不但有世代之爭，更有階級之爭。」

世代之爭雖然已帶起另一種階級之爭，但政府的願景仍一片茫茫然

令各世代人不平的是，更多人坐享其成。例如全國三一九鄉鎮鎮民代表（每鄉平均十～二十位）每年只出席兩個月的會，卻拿月薪七萬多元，還可以出國考察。「這是公共財的悲劇，」一位大學教授說。

卸任總統的開銷更是所費不貲，以九十三年編列的預算為例，一年所花的開銷高達六千多萬元，包括隨從、官邸、退休、特支費等。等於一千兩百位教師的退休金（以每月五萬月退休計）。而且不管哪個政黨的總統，「施政都是即時性，短時間，」空中大學教授李允傑指出，「看不出政府有願景，有目標。」

所幸政府有關單位已經開始注意，世代之爭裡四種元素：老人化、嬰兒荒、退休基金虧損、政府巨額赤字。

例如，經建會邀請專家學者研擬三階段鼓勵生育計劃，延緩高齡化社會到來，提高軍公教人員提撥退休金費率。考試院也在研擬實施「展期年金」，預計將公務員支領月退休資格延到六十歲。

但是政府必須做得更多，想得更遠。「我們這一代，不能把下兩代資源用盡，」一位民進黨資深大老指出，「否則『富不過三代』將不幸言中。」

考試院長姚嘉文：改革難，不改革更難

全世界現在都要改革退休制度，因為退休者壽命延長，經濟不景氣，退休基金不可能賺那麼多錢，我們也不例外。優惠利率，我們也曾嘗試要改，只能有兩百萬存款以下才能算，但是我們一算，只節省三、四億元，實在不值得。

日本已經有「恩俸亡國」危機，就是退休人員待遇太好，拖垮國家財政。也如現在台鐵，一萬兩千個在職員工，卻有一萬兩千個退休員工，也就是每一個在職員工賺的錢，要來養另一個退休員工，它不虧錢怎麼可能。

中國歷史上也出現「恩俸亡國」。南宋有很多皇親國戚，每個人都拿俸祿，第二代、第三代都拿同樣的錢，皇親國戚子孫愈來愈多，國庫就受不了，愈來愈窮，後來南宋更要地方上養這些皇家眷屬，例如到台中，就要台中人養，搬到花蓮就要花蓮人養。因此他們搬到哪裡，那裡人就怕，使南宋喪失民心甚多，是促成南宋敗亡的主因。

從在野到在朝，有人問我是否覺得改革很困難，但是我覺得改革難，不改革更難，社會的壓力，去哪裡都有人罵。

我很欣賞司馬遷的話「世異變成功大」，環境改變了，就得改變。例如開到高速公路，你就得加速，再開時速六十公里就有危險，會被後面車子撞上。他另外一句話，是變與漸。改革要漸

進，就像天氣冷，你就要加衣服，但不是一下子就穿上棉襖，你要一件一件加。所以不是我們在朝了就不敢改。在野時我們表達期望，在朝時我們要執行改革。

要改革成功有四個關鍵點。

第一，了解為什麼要改，是不是制度不合理，因此我們將恩給制（國家付退休金）改成提撥制，軍公教人員平時提撥一定比例的薪資，退休時領出來。就像在大陸，女兒一出生就要釀酒女兒紅，埋在地下，等到女兒到了婚嫁年齡，剛好就可以喝了。這就是早做準備。

第二，世界有什麼改變，你得改，例如外交人員特考，我們考國際公法，但是現在外交人員處理的都是國際經貿，WTO 事務。所以應該改考經濟學及國際經濟等科目。

第三，決定改革方案，要有配套措施。要改時，想好哪種制度最健全，比較進步，有什麼方案。

我對新聞界說，考試院沒有驚爆新聞，每一個改革，都需要很長時間醞釀、討論、決定、配套、溝通，還要送立法院。

第四，向有關方面好好宣導，例如我們要提高公務員薪水提撥比率，延緩退休年限，都必須開公聽會，到各機關宣導。可以做為風向球，探測民意。

現在有兩個問題，大家都不敢動。軍公教減薪，和減退休金。就只有從減少公務員人數開始。把非政務性，及非公權力部份外包。例如，我下個月開始，座車和司機都要外包，不但節省一筆經費，而且還常常有新車可以坐。

軍公教退休制度不改，不但會拖垮國家財政，更會造成民怨，就像我們以前對資深民意代表，後來對農民補貼，大家都覺得不公平，氣憤。

我們要記取歷史上教訓，每次革命，都起自官方處理不當。

（本文選自天下雜誌第 283 期）

TABridge

A Professional in Australian and Asian Biotech/Health Investments

提供與生物科技與製藥產業相關之各種專業服務，包括

- 將開發中產品與技術平台之專利權進行技術作價評估
(IP Valuation for Converting into Tangible Assets)
- 安排最佳之合約委託實驗公司 (CROs)，為您進行研發工作，
或臨床前與人體臨床試驗 (Pre-clinical and Human Clinical Trials)
- 籌募資金

請洽姜偉家博士：

Tel: 0412137038

Fax: (03) 95116953

Email: wjjianguta@hotmail.com

Address: Suite 223, 66 Kingsway, Glen Waverly, Vic 3150, Australia

十年間改變台灣人生活的十件事情

十年，是一段不算太長的時間，但對於跨越兩個世紀的這個十年，它改變我們生活的速度與影響力卻是倍數，許多事情在不知不覺中被視為理所當然，也如反射動作般為人們所習慣。

回顧十年間改變台灣人生活的十件事情，它們早已深植人心如呼吸般自然，好似我們生來就這麼做般自在，看完這十個 ideas，你們共同發出的聲音最可能是：「這真的是十年內的事嗎？」

咖啡文化

除了居家與辦公室，你有沒有意識到，咖啡館幾乎成為每個人在最常出沒的第三個空間，無論是閱讀、會議、約會、談天、打發時間，都在咖啡館進行！

國內大型平價咖啡連鎖「丹堤」成立於 1993 年，在 1995 年七月推展加盟連鎖系統，將平價 35 元咖啡迅速擴張至全國各角落，尤其在'98 年的精緻化裝潢，改變了早期「喝咖啡是昂貴、正式」的刻板印象，而成為生活化的平常事，至今丹堤是全台灣店數最高的平價連鎖咖啡店，全國一共 82 家。

改變台灣人的咖啡習慣，星巴克 Starbucks 咖啡帶起的風潮亦具有舉足輕重地位。

1998 年第一家星巴克在台北天母區開幕，與世界各地星巴克相同的氣氛，調性一致的裝潢，吸引無數年輕、時髦人士與白領階級，很快地將台灣以往習慣的日式咖啡文化（以虹吸式及濾紙衝泡式的咖啡形式）帶至義式風格，至 2003 年 2 月止，星巴克咖啡在台灣一共有家 105 門市，甚至在海拔 1,700 多公尺的清境農場處也可見它的蹤跡，此數字目前在世界上僅次於英國、美國、日本。

丹堤、羅多倫、怡客、西雅圖、真鍋、IS、星巴克，再加上獨立咖啡館，十年來，咖啡在台灣人的生活，與西方人對

咖啡的需求程度已不相上下！

週休二日

政府自 1998 年一月實施公務人員隔週休後，帶動民營企業逐步跟進，2001 年全面實施週休二日。休閒時間的增加，讓努力工作的台灣人開始有了「拼命工作之餘，也要重視休閒生活」的觀念，國內旅遊風氣也開始吹起，短短三年，休閒的熱潮讓台灣人已經忘記之前週休一日半的不便。

週末二日實行後，提昇國人的國內旅遊意願，旅遊天數也從一日市郊遊延長至二天一夜的外縣市深度旅行，接連著也刺激了國內風景區、旅館、民宿、旅遊業、交通業的發展，並提升原有品質，例如交通部在 2001 年推出的「花蓮觀光列車」，2002 年三月開幕的日月潭六星級飯店涵碧樓、老北投溫泉區的重新規劃、2002 年「國民旅遊卡」的推動，擴大了人們的平日生活圈，也增加了人際關係的互動。

國內旅遊的蓬勃，還帶動了休旅車的發展（根據「汽車購買指南」雜誌的統計，2001 年 SUV 休旅車銷售量為 1.4 百萬輛，2002 年為 2.5 百萬量，上升 92%），「Walker 式」旅遊雜誌的大量發行，邊遠地區的經濟發展，也增加年輕人回鄉發展的可能性，城鄉距離越來越接近！

自創品味

1994 年全球最大的連鎖家具店 IKEA 在台灣登陸，這個來自瑞典的居家品牌以寬大的空間，實景的賣場陳列方式，透明化的價格，與國外同步的商品目錄，大至櫥櫃，小至蠟燭完整的居家商品，打破台灣從前傳統的家具銷售方式，讓人們對於「美好居家」的夢想得以實際化，帶起新式家飾店、家具店的潮流。

其中，IKEA 所提倡的 DIY 觀念，影響這近十年來台灣人對於居家品質的品味為最，尤其五、六年級世代，不再完全仰賴室內設計師，他們在這個賣場空間裡尋得靈感，在 IKEA 或其他賣場買到商品，再以自己的方式創造出個人品味。

現在全台已有 122 家門市的生活工場，也同樣於 1994 年成立，由一家小小的「雜貨店」在近 10 年間化身成為台灣生活雜貨業中的第一品牌，其簡單、實用、設計感、單價低的生活雜貨讓每個人都消費得起，而不只是家具，服裝與食品也能在生活工場找到，無論 IKEA 或生活工場，它們販賣的不只是商品，更是一種生活的簡單美感與哲學。

1996 年開幕，以 DIY 修繕為主的 B&Q 特力屋，HOLA 家居館以及法國家具店康福浪漫，也是參與台灣十年間 life taste 改變的一員。

行動通訊

有一半人在睡覺與看電影時會關上手機，另一半人 24 小時開機深怕遺漏任何訊息，曾幾何時，手機就像是衣服一樣得隨時必備，沒帶手機一天會讓人焦躁擔心，一天不上網 check Emails 看新聞就會染上資訊恐慌症。

1998 年台灣電信自由化，在這之前電信市場由之前老中華電信公司獨攬大權，手機很貴，門號得等很久，一般人使用呼叫器。之後台灣成為六家民營公司與開放民營後的中華電信競爭的戰國時代，手機門號連在便利商店都買得到。

行動電話三大龍頭 NOKIA、Motorola 與易利信在電信開放後一路蓬勃發展，結合門號與手機的促銷方案，使得手機在台灣的價格十分可親，除了人手一機外，行動電話使用人口年齡也極廣，小學生脖子上同時掛著鑰匙與手機。

五年來，台灣行動電話密度成為世界最高，超過 100%，小小寶島成為各手機廠商在亞太地區最重要的市場之一，電信產品、手機加值服務功能推陳出新速度

之快，為世界第一。電信民營化也對網路的普及（e 化）產生重大影響，從早期的撥接上網至現今的 ADSL 寬頻，目前台灣已是全球寬頻上網人口密度第二大國家，僅次於韓國。

然而，手機與網路背後的意義不只是數字，它們改變了人們的生活習慣，人際關係也在「隨時可被找聯絡到」中改變了距離，以前約會得事前約定時間地點的好習慣，也在一通電話說：「我會遲到」而改變。

越來越藝術

1999 年台北市長馬英九上任，十一月台北市文化局正式成立，是全國第一個地方文化事務專責機構，之後各縣市陸續跟進成立文化局，從此在台種下藝術的種子，藝文活動與建設也成為各區施政重點。

有了文化局後，古蹟的保存與再利用變多，如台北市的紅樓、松山菸廠、光點之家、新竹的玻璃工藝館皆成為實用人文空間；各類型藝術表演從專業廳院走向公共空間，遠如澎湖離島西嶼的田野也可以是地景藝術的展場；各樣藝文節慶也將讓全國人民多了認識其他縣市與參與另類藝術的機會。

例如 1999 年開始的台北電影節是欣賞各國電影的最佳時期，1997 開始的宜蘭國際童玩節更是台灣與各國藝術交流的最佳橋樑，其他地區性的節慶如「溫泉櫻花季」「淡水西洋節」「石門風箏節」「苗栗假面藝術節」「雲林偶戲節」「宜蘭稻草藝術節」……等，都讓民眾不分城鄉享受節慶的熱鬧歡愉，以及體驗藝術與生活結合的樂趣。

或許街上的裝置藝術你不一定看得懂，各項藝術節也可能來不及全部參與，但從捷運上的公車詩文，隨手可得的展演資訊，真的可以感覺藝術融入台灣人的日常生活中了！

誠品書店

誠品書店早在 1989 年成立，當時只是一家專為愛書人士所規劃的人文藝術專賣店，十年前 1993 年誠品仍只有兩家店，1995 年時仁愛老店大搬家，創下台灣書店史上的三大記錄：單日營業額三百萬，五萬人以上的人潮，至凌晨四點仍得排隊入場。

1996 年十月敦南總店全面開幕，之後陸續成立分店，五個樓層的敦南店不只是書店，更是誠品對「現代人知性休閒空間」想法的具體呈現，也成為台灣書店與台灣人閱讀習慣改變的一個重要里程碑。

誠品優雅的空間設計，精緻閱讀的環境，讓台灣人發現逛書店也可以如此舒服愉快；豐富種類的各國書籍，快速世界資訊的引進，讓誠品的形象更超越書店而像是圖書館地被各年紀各職業的人們所依賴。誠品書店不只賣書，它也自創雜誌，舉辦講堂，介紹優質音樂，經常舉行藝文活動。

誠品書店改變的不只是台灣書店生態，更是台灣人的閱讀習慣與閱讀品味，一種「人文氣氛」的真實呈現，敦南店的 24 小時營業，也改變台北人的夜晚休閒，它的身份已超越書店，更是一個品牌，一種 lifestyle；在亞洲各國，旅行者無不將誠品當作來台必拜訪的一處。

目前全台已有 49 家誠品，針對地區與讀者有不同的風格定位，作家南方朔曾說，「從誠品的成長，可以看出台灣社會轉變的過程，它反映出台灣菁英讀書社會的形成。」

誠品書店，潛移默化讓「閱讀」成為台灣人的生活習慣。

便利生活

曾幾何時，我們做什麼事都往便利商店去，不只消費、繳費、寄快遞、提款、取你從網路上訂購的貨品、甚至辦年菜、買機票、打發每日的三餐，就算閒

來沒事也要進去翻翻雜誌，瞧一眼架上剛補充的熱騰騰麵包，「踏進便利商店」這個動作變成習慣與依賴。

台灣最大便利商店連鎖 7-ELEVEN 早在 1980 年已成立，1988 年全家，1989 萊爾富與 OK 便利商店也相繼創立，至 1995 年，在光是 7-ELEVEN 就有 1000 家分店。便利商店取代了傳統柑仔店，克服物流困難，便利商店也往東區、山區、離島地區發展，每隔幾步就有一家、甚至各個品比鄰的情況，成為台灣特殊的都市景觀。

由於便利商店的激烈競爭，加上隨時發明的創新服務，讓便利商店真正成為生活中不可或缺的重要元素，功能多過於消費的，約末是在近五年的歷史。

1998 年，7-ELEVEN 創立代繳水電瓦斯等各項服務，之後各便利商店跟進，代繳類別超過 8 種，合作廠商超過 100 家，據統計，台灣平均每人在 7-ELEVEN 曾繳過 2、3 張單據。2000 年開始宅急便服務，甚至連學費也可在便利商店繳納。

讓人依賴上便利商店的另外一重要因素，是其生鮮食品，1997 年開始的販售御飯團、三明治成為早餐的新選擇，2001 年的御便當國民便當，更掀起台灣一陣便當大戰與話題。此外，24 小時都燈火通明營業的便利商店還是夜晚的安全小棧，除了與警政系統連線外，還可幫婦女夜間叫車。

目前台灣便利當店密度已經是全球之冠（約七千家），便利程度也更像是「生活方便站」，無怪乎國際上稱台灣是便利商店產業的新故鄉。

MRT

1996 年台北捷運木柵線啓用，1997 年淡水線全面通車，歷時六年，台北人已忘記昔日等公車擠公車塞車轉車的辛苦，捷運的快速方便，完全改變台北市民的交通習慣。

每天早晨，台北一如世界各國大都市有超過 20 萬人次搭乘捷運上班上學，夜晚

12 點，也有一萬多人等著捷運送他們回家。至 2002 年底止，平均每天有 91 萬人次搭乘捷運。台北市民對捷運的依賴性，在 2001 年納莉颱風淹水時最看得出來，淡水線的暫停，讓台北市交通陷入甚於沒有捷運前的大混亂。

捷運的發展，使得台北都會圈大幅向外擴展，新店、中永和、北投、淡水等處，都成為新衛星區域、商業區及休閒區，捷運站沿線住宅也與信義計畫區豪宅成為房屋市場上的兩大銷售主流。

每日 12 點多結束、在特別節日也貼心延後收車的捷運，延長了台北人回家的時間，除了增加了市民夜歸的安全感，也改變大家夜晚休閒娛樂的型態與時間。

捷運的啓用，也改變了台北市的天際線景觀，例如在復興北路，天上的飛機，橋上的捷運與馬路上的汽車機車，交通的繁忙與方式的完整一目了然。嶄新清潔的捷運車站與車箱，也成為國內廣告電影電視取景的最佳場地。

因為捷運，台北發展成為一個更完備的國際大城，因為捷運，串連起區域的聯絡，互動的過程，就是新 life style，新環境生態的生成。

2001 年十月高雄捷運開工，預計六年內完工通車。

信仰健康

下班後的台北東區與西門町，一旁是百貨公司裡的購物人潮，一旁是身著運動服，在玻璃窗另一頭踩著跑步機的男女，幾年裡來「上健身房」這件事成為生活必備，運動再也不是公園裡老人的專利，其份量與吃飯購物一樣重要。

由於都市化使得運動空間的不足，工作壓力的攀升以及工作時間的不規律，再加上先現代人運動、觀念養身觀念的形成，都讓長時間營業，打破運動時間限制的健身房成為潮流。

根據文化大學運動教練研究所的調查，台灣健康俱樂部產業從十多年來每年成

立 1-2 家，而 1997 年之後激增每年成立 15 家以上，國內最大健身連鎖「亞歷山大健身中心」成立於 1990 年，目前有 25 家連鎖，1997 年「佳姿氧身工程館」成立相繼有 20 家分店，而 1999 年三月號稱亞洲最大的加州健身中心開幕，更是將健身風帶領至最高潮，健身不只是為了健康，更是一種時髦的象徵。

1993 年主婦聯盟推動「共同購買」，生機飲食觀念從此拉開序幕，生機飲食、素食成為「食得健康」的最佳選擇，成為健康新勢力。其他如瑜珈、太極、靜坐、氣功等運動，也在健康風吹起後漸成為主流運動。

多國融合

每天起床打開電視，你有百種選擇，美國 CNN 新聞或是日本 NHK，Channel V 聽英國排行榜或 Discovery 看印度之旅，韓劇港劇或俄國片，一切都在眼前。自從 1994 年有線電視的開放後，媒體資訊如洪流般衝擊著我們生活，台灣人的視野在一瞬間藉由大量又豐富的電視平面媒體與各國放在同一條視線。

或許不曾離開這個島嶼，但是吃日本料理、聽美國 Hip Hop、穿義大利服飾、閱讀日本歐美雜誌、開德國車一切你都做得很自在，彷彿這是與生俱來的理由就是「融合」。

台灣人接受新事物的包容度極高，對於外國的事物更是深感興趣，不但接受還將其幻揉合成屬於自己的樣貌，看西門町少女五彩繽紛的造型與東京相似卻又多是完全抄襲，台北南區女孩們穿著一身泰國印布不覺突兀更是美麗，嘉義藝術家們跳著似印度舞蹈卻帶著台灣精神。台中的異國餐廳賣著中西、中法、中日融合的料理，在一個 Shopping Mall 來自全台灣全世界各地的東西都可以消費得起，台灣本土樂團以台語唱著英式搖滾歌曲，或許在這個十年，我們融合的東西只在水平層面，但再經過下一個十年的融合，或許我們已經能以擁抱代替握手，以親吻取代說再見。

快樂退休五大新主張

文／謝春滿

退休是追求夢想的開始，也是另一個人生的起點！未來的退休生活將不再只是領一筆錢終老，而有更多的可能。退休生活是需要開拓的，每個人都應提前做好準備，預約退休後新的人生

過去，提早退休是夢想，但是近幾年來在企業、政府要求年輕化，以及金控合併浪潮下，提早在五十歲，甚至四十幾歲就從職場退下來的人，有愈來愈多的趨勢，形成一股年輕化的退休潮。

不論是賺夠了下半生財富的科技人，還是受夠了工作壓力的上班族，都想提早離開老闆，過自己想要的生活，提早退休已經成為新的趨勢。

但提早退休與人口老化卻是衝突的，未來平均壽命近八十歲，如果四、五十歲退休，意味著接下來還有三、四十年的退休生活要過。學者發現，在年輕化退休潮的趨勢下，退休並非人生終點，而是人生的另一個起點。

長期研究國內人口問題的台大教授孫得雄說：「退休是另一人生的開始，你必須去開拓，即早準備，因為這些事不會從天上掉下來。」也就說，三、四十歲時，你可能全心在打拚事業、養兒育女，但是到了四、五十歲之後，當你的責任逐漸完成，反而可以去追求年輕時未竟的夢想、做自己想做的事。

主張一 退休是追求夢想的開始

孫得雄教授認為，退休後要過什麼樣的生活，其實是可以提早規畫的，這包括了退休前的財富準備、健康管理、興趣培養；退休後生活的安排、夢想實現、財富管理、如果能早一步在年輕時規畫，就不致退休後成天穿著睡衣，在電視機前度過餘生。

出版「黑髮退休賺錢祕方」的理財作家劉憶如在書中教人如何在年輕時理財，才能在五、六十歲之後追求夢想，其實她就是奉行退休後追求夢想的人。「當我五、六十歲時，我的人生智慧與財力

都足夠了，時間也變得充裕，我要買一塊地，開發一個旅館或休閒中心。」她心中已經定下未來退休後的夢想，目前劉憶如正努力累積財富，往夢想前進。「人生不應該以退休為終點，退休後還有新的人生等著你去開創！」

事實上，不論你想在幾歲退休，只要心中存有夢想，不管那個夢想是大是小，譬如學習小時候沒有學到的提琴、寫一本書；或是打造夢想中的房子、擁有一座農場、環遊世界，這些都值得你用下半生去經營。

主張二 從年輕就投資退休

很多人以為，距離退休還好遠，等到退休那一刻再來規畫都還來得及，但是以奧美廣告印刷監督詹順正、高中退休老師邱吉全的例子來看，提早在年輕時就規畫投資是有必要的。

詹順正買地、種樹、邱吉全蓋夢想中的木屋，都是經過十幾年的規畫，在年輕還有餘力的時候就投資，就如詹順正所說：「年輕時就要投資，否則等退休時拿了五百萬元退休金，那是老本，屆時我可能連一毛都花不下去。」

主張三 提前退休需要勇氣

成天喊著想退休，不過，真正面臨提早退休抉擇時，多數人仍會猶豫不決，拿不定主意。前荷銀光華投信副總何文賢就曾面臨類似掙扎，明明知道想退下來過自己想過的生活，但還是會考慮是否要重回職場。

「想重回職場的念頭不會馬上放棄！」畢竟要選擇在四十幾歲就退休，過著與社會價值不同的生活並不容易。

「退休後，沒有頭銜、沒有辦公室、沒有固定收入，這些都與社會價值相違背，除非有足夠勇氣與堅持，否則是不來的。」何文賢以過來人身份提出這個看法，他也是幾經思考才真正放下。

因此他建議在做決定之前，清楚知道自己想要過什麼樣的生活，弄清楚自己的人生方向，才有助於做最後的決定。

主張四 足夠的錢 三個十年理財

退休展開新的人生，必須從年輕時就開始儲備退休後的財富，富邦銀行理財中心主管梁瓊文建議可以用三個十年來規畫退休理財。

第一個十年，可以有 75%的資金放在股票或新興市場，雖然風險較大，但是投資報酬率較高，因為年輕，承受的風險也較高。此外，10%的現金、15%做保險規畫、買年金或生存險。

到了第二個十年，積極型股票應降為 40%，股票投資建議放在全球型配區域型的股票（如全球搭配歐洲或亞洲）。

產業別則建議選擇金融股或健康生技護理產業。另 30%放債券市場，10%~15%現金，20%放保險型產品或年金準備。

第三個十年，年齡大約在五十歲上下，這時的你已經接近退休年齡。梁瓊文建議股票比率降為 20%、另外 20%放保本產品，如連動債、投資型保單；20%基金；10%的現金，年金或養老儲蓄險比率則增加為 30%。

主張五 健康管理 從年輕做起

富邦資深理財輔導顧問蔡偉志強調，退休後如果有夢想要去完成，更需要在年輕時就做好理財規畫，畢竟「夢想要有錢才能達成！」「給我錢，否則免談！」「給我健康。否則免談！」這兩句話套用在退休生活上，再恰當也不過了。中研院經濟所研究員陳肇男在「快意銀髮族」一書中強調，健康是影響退休生活能否快意的最重要因素「沒有健康一切免談」。大家可以從溫世仁、郭台銘太太早逝就可以了解到，沒有健康，再多的財富與夢想都是假的。

◎我有一筆退休金，怎麼處理？

退休時拿到一筆退休金，這已是人生最後一筆財富，如何審慎運用，才不會蝕了老本影響退休生活？聽聽專家的保本之道，應該對你有幫助。

富邦理財中心主管梁瓊文建議，退休資產總值在一千萬元以內的人，25%可以放在養老儲蓄型保險（如躉繳型儲蓄保單）、30%搭配債券型基金，基金可選擇月配息與季配息，可按期有現金收入，另外 30%則放在保本型連動債，現金 15%。

至於資產在一千萬到三千萬元之間的人，建議 20%放股票，以大型股或全球型產品或國內的 ETF 為主。20%放保本產品或投資型保單、20%放基金及歐美的債券市場產品、10%放現金、30%放年金或養老儲蓄險。（因為年金或養老儲蓄險的利率比定存高，又可節稅。）

擁有億元以上資產的人，梁瓊文強調，「保本節稅為最高指導則」，資產部位愈大，投資前應先求保本，再求報酬率。基本上擁有億元資產者，如何做稅務規畫，把錢轉移給小孩比投資還重要。建議的資產配置為五千萬放保險與信託，有節遺產稅與贈與稅的功能。另外四千萬放債券型產品或保本連動債，現金一千萬元。

在四十七歲退休的前匯豐中華投信董事長林一銘，建議退後的財富管理，一定要有幣別考量，「如果資產沒有做幣別分散，就不算真正的風險分散。」

他進一步說明，為何考量幣別分散，例如你所喝的咖啡可能來自南美、車子可能是日系車種、葡萄酒可能來自法國、奶粉來自澳洲，一旦幣值變動，就會影響物價，影響你的消費能力與生活品質，不讓資產縮水的最佳方法就是做幣值分散。

他認為退休後的財富管理首重保值，並不是要求報酬率。有關幣別分散，他建議三分之一歐元、三分之一美元、三分之一台幣，剩下的 10%日元，這是最佳組合。

華人衛視... 3週年慶三重大放送

「華人衛星電視」
第一品牌

免3, 送3, 一個月\$33^{*1}

第一重:

免 購機費
(省\$699)
免 安裝費
(省\$170)
免 租機費
(省\$120)

第二重:

送三個月免費收視期
送足三個月完全免費
-再省月費\$120-
前所未有超值享受。

第三重:

月付\$33
打破最低月費。
不必再付\$44/月。
月付\$33
讓您付的最少, 看的最多。

漢武帝

墨爾本

來

三月四日全澳首播之

年度大劇

— 漢武大帝 —

萬眾矚目, 敬請期待。

絕對獨家!!

不惜鉅資, 從2005盛大開播以來造成轟動的
— 中國電視劇頻道 —

「客戶介紹客戶」

凡「華人衛視用戶」
只要介紹親朋好友安裝就
可有機會獲得免費收視!

介紹越多, 免費越多

「帶機上台」

您有華人衛視的衛星設備
嗎? 現在加入即可享受
特價帶機上台計劃^{*2}
從1天\$1起

「海外學生」

優惠專案

1天1元^{*3}

墨爾本客服專線:

(03) 9890-3718

雪梨總公司:

(02) 9211-5432

A-Sky-Net

^{*1} 需先一次付清所有費用和押金, 才可以享用此優惠。

(如需特殊安裝另加\$25元)

^{*2} 享有此優惠必須要有華人衛視所有衛星設備, 而且衛星接收器號

正常, 不需安裝人員上門服務。

^{*3} 享有此優惠必須提供滿一年海外學生簽證、學生證及地址證明印本。

7天營業, 全年服務

華人衛星電視台



Melbourne Taiwanese Chamber of Commerce

墨爾本台灣商會入會申請書

日期： 年 月 日

姓名	中文		出生 日期	年 月 日
	英文			
公司	名稱			
	地址			
	營業 項目		職稱	
	電話		傳真	
住宅	地址			
	電話		手機	
E-mail				
學經歷				
曾參與 社團				
備 註				

- 台灣商會全體會員誠摯邀請墨爾本地區有商業背景或未來有志從事商業活動的台灣鄉親加入墨爾本台灣商會的會員行列，讓我們團結台商力量共同創造美好未來。
- 加入會員享有免費台灣商會季會刊及商情交流訊息
- 免費/會員優會價參加商會舉辦的各項商業、投資、理財講座
- 新進會員入會費：A\$100；年費：A\$100
- 付費方式：支票或匯票（Money Order），抬頭：T. B. A. M
- 請將此頁及支票或匯票寄回：台灣商會會員服務小組 Taiwan Business Association of Melbourne (TBAM), PO BOX 1350, Box Hill, VIC 3128

Go-Value 超值計劃

\$10 =

哇！

這麼便宜！
這麼簡單！
直撥就好，
不需任何密碼
或撥號機。

FREEtalk 國際電話 前10分鐘免費

天天24小時 無限任打

中, 港, 台, 星, 馬...等 36 個地區

FREE for the first 10 mins talk per call to the destinations listed:
Argentina-Buenos Aires, Austria, Belgium, Canada, Canada Mobile, Canary Islands,
Chile, China, China Mobile, Denmark, France, Germany, HK, HK Mobile, Indonesia-
Jakarta, Ireland, Italy, Japan, Malaysia, Malaysia Mobile, Netherlands, NZ, Norway,
Russia-Moscow, Russia-St. Petersburg, Sth. Korea, Singapore, Singapore Mobile,
Spain, Sweden, Switzerland, Taiwan, Thailand-Bangkok, UK, USA, and USA Mobile.

國際電話

1小時任打

\$2.65(max)

國內長途

30分鐘任打

\$0.99(max)

國內手机

10分鐘任打

\$1.49(max)

本地電話

每10分鐘

12.5¢

無限寬頻上網

\$15.95 起

多加 \$2.95 送全部
Go-Value 超值計劃

無限撥號上網

三個月\$50

每月 = \$16.66

多加 \$2.95 送全部
Go-Value 超值計劃

申請1800或1300 服務專線

提升公司專業服務形象

全澳適用 簡單方便 價格優惠

免費商務無限寬頻上網

提升公司效率必備

您還在使用慢速撥號上網嗎？

其實您可以申請免費快速寬頻上網！

免費電話總機系統

提升公司管理效率必備

內, 外線轉接與直撥功能
有效管理公司內部電話流量
大大節省公司電話費用
可以與電腦連接使用
撥接簡單方便

條件限制。詳洽各地代理商或致電

E.Tel 成立於1999年，提供專業而完整的直撥電話服務；以及快速寬頻上網服務。
最好 最正確 最便宜 是 E.Tel 的堅持；E.Tel 與世界同步，與您共享。

E.tel

www.e-tel.com.au

Milan Furniture



Design

Milan Furniture

米蘭家飾生活館



米蘭家俱家飾生活館

MILAN FURNITURE & INTERIOR DECORATION

米蘭家俱家飾生活館

Factory 11, 172 Canterbury Road, Basywater North

Tel: 0402-798528