

談到學術地位，如果拿日本和我們來比，日本教授分工較細，每個人在他的領域發揮所長。也就是說透過研究成果，發表論文，在同一個領域中爭地位、榮譽；而不是在社會、媒體上爭，到底學術和政治是兩碼事。

大學教育應該是培養學問基礎，立即判斷、分析的能力，而不是專研小小的領域。到了社會才是真正的學習，所以大學應以培養健全的人格、豐富的知識、正確的判斷能力為目標。以日本的公務員為例，都是在行政機關訓練完成的，不是大學四年所學。以政府部門來講，如果一個人有法學、經濟學基礎，加上判斷、分析能力，經過公務員的十年歷練，一定可以成為專家。

另外，現在大家不太願意工作，希望提高學歷。其實真正腳踏實地去工作才是重要的，並不一定要到國外留學爭取高學歷，社會也需要各種人才，否則就沒有人生產了，這也是一種社會變遷的隱憂。

結束江部長之訪問，深深體會臺灣經濟前途是一條需要費心去走的路。除了慶幸有一位具整體規劃的掌舵者外，更希望民意機關，乃至全國民眾皆有遠見，支持長遠的政策，如此當是子孫之福。

（本文由本刊編採小組整理提供）



## 楊德華校友專訪

楊德華校友為民國五十八年母校機械系第二屆畢業校友，多年來白手起家、創業有成，近年來更以其開發之技術與母系學術合作，回饋母校，獲工學院推薦接受本刊專訪。楊校友詳述之辛勤開創事業，與突破困境之心路歷程，以及經營事業之經驗、體認，實可供在校及即將就業之同業參考借鏡。

以下為楊校友接受本刊編輯委員蕭景楷教授訪談摘要：

問：請楊校友談談當年在母校就讀的情形。

答：印象中，當初中興大學主要以農學院為主，理工學院沒有幾個系，機械系為其中之一，才開始第二屆，師資和設備跟現在差很多，但是對學生要求蠻嚴格的。當時機械系畢業後出國是比較熱門的，我本來也有這個打算，但是因為家境不是很好，最後還是留在國內就業。

問：是否能夠談一談你的家庭背景，以及目前家庭的生活狀況。

答：我本身是台中人，是道地的農家子弟。家裡有七個兄弟姊妹，而只有八分地，生活可以說十分清苦，小時候多在半工半讀下度過，因此比較自動自發，會自己抽空

讀書。高中畢業後，之所以會選讀機械系，一來是當初較熱門，二來是自己的興趣。

問：田校畢業後，就業是否順利？

答：大學畢業後，因為當時臺灣真正純機械本行的企業沒有幾家，所以曾經在一家製造食用油的食品化工廠做過，由於化工和機械不太相關，只好買些化工、機械手冊自己來研究。化工處理有些程序相當麻煩，又花時間，可說十分辛苦；還好從小就在困苦環境下磨練，所以很能適應。雖然我非本科，但到後來對製油也有一些見解，一年多之後，我即升任廠長。後來我覺得我的興趣在機械，雖然往後的工作薪水只有原來的三分之二，休假也少，但這是真正我所學的，在這裡我從頭做起。不久我轉到一家由校友創立的機械公司，從建廠開始就參與其事，可惜嚴重的家族企業型態，讓我有許多理念無法發揮，因此我跳出來自己創業。民國六十四年創業之初，手上沒有什麼錢，用我父親的田，向合會借了五十萬。剛開始替人加工，或做些機械修護，半年後開始製作小型的桌上車床，一台萬把來塊，成本較省。之後再開發一台兩萬多塊的，就這樣做起來了，可以說樣樣都自己來。

問：請楊校友敘述一下自己白手起家的奮鬥過程。

答：那時純粹是興趣，也不知道未來能夠有什麼發展，另一方面也覺得還是自己出來做比較踏實。臺灣的工具機，從我創業那時開始，百分之七十都是外銷，剛開始我

沒有資本，只好做內銷。後來為了外銷，我開始發展高速車床，剛好泰國對臺灣的高速車床需求突然大幅增加，我們就從泰國做起，之後又打入美國市場。

起初只是租了一個四十坪的廠房，一年後搬到烏日，隔兩年才搬到工業區，我們算是第一期來的。在這裡我們又發展CNC車床，目前營業額大約五億，正努力研發新產品，加強市場行銷，在三、五年內股票上市。

問：公司過去是否曾有過營運危機？

答：是的，尤其是去年美國設限，這對我們百分之八十、九十營業額都靠美國的公司傷害相當大，幾乎整個市場都斷掉了，公司的營運差點就出問題。後來試著打入歐洲市場，還好歐洲市場很快建立起來，百分之六十靠歐洲。誰知在德國統一和蘇聯解體之後，整個歐洲經濟崩潰；還好內銷市場跟著打開，也外銷東南亞，分散了市場風險，否則後果不堪設想。另一方面公司的轉型也是化解危機的關鍵，八十年以後，公司逐漸停產高速車床，到現在百分之九十九都是CNC車床。

問：可否談一下未來經營的發展方向？

答：現在公司的CNC車床，靠自行研發，以及和德國合作，兩方面進行。未來將積極與母校機械系加強合作，以便提昇研發部門，開發FMC及FMS彈性製造系統，今年將推出小型FMC（無人化）的CNC車床組合。

問：對於臺灣目前產業的發展，您有什麼看法？

答：臺灣現在的輕工業和勞工密集工業，幾乎都轉到東南亞和大陸去了，工業區也有一半廠商出走。依我的經驗，在外國發展事業並不容易。如果往高產品發展，臺灣的工資應該比日本、美國、德國還低，我也積極朝這方面去做。臺灣很多產業不能生存，原因就是無法生產高附加價值和高品質的東西。其實也不一定需要高科技，像皮鞋、衣服如果能生產高品質的產品，還是有生存空間。政府也應該鼓勵廠商往這方面去走。

問：您對於政府產業管理政策，或對於將來整個機械工業的發展，是否有什麼看法？

答：我覺得臺灣對外貿易自由化、國際化的政策是很正確的。有一點比較忽略的，就是臺灣未來產業的定位，應該重點式的發展。例如日本主要的外銷產業，就定位在家電、汽車業。而臺灣現在資訊業做得很成功，就可以再深入、再加強。

另外一個很適合臺灣推展的產業，就是機械業。為什麼？第一、附加價值很高。臺灣的教育水準不錯，這主要是靠頭腦來賣錢的，而且佔的地方不大。現在人工成本很高，就要從附加價值高的產業著手。第二、機械工業可以帶動所有的產業。工具機是所有機械工作之母，機械工業又是所有行業的基礎。如果真正落實本地的企業，使用自己生產的工具機，那產值可能大幅提高。第三、政府更可以藉輔導工具機，去發展機車、汽車零件，這樣汽機車工業便可以建立起來。現在講求國際分工，只要做得精、做得

好就夠了，不一定要要求百分之百的自製率。

問：剛才提到貴廠與母校的研發合作，是否進一步談一下您的看法？

答：德國產業與學校都很密切配合，研發中心很多都設在學校中，如果本公司與興大建教合作，對老師和學生有好處，我們也有收穫，可說相輔相成。尤其是學生能了解目前企業的走向，和企業真正需要的技術，從而加強自己在這些知識的吸收。我深深體會，書本上的理論，要真正應用到工商業，好像很欠缺。我建議在校的學生，要多學習目前社會最盛行的技術。闢如以機械工業來講，最重要的是機電、電腦、機械自動化、油壓等自動化控制原理，純機械已經跟不上時代了，另外像工廠管理、心理學、人事管理、電腦輔助設計與專業知識也非常重要。

問：是否能談一談你的家庭生活？

答：我的父母因為勞動慣了，還住在松竹路老家。三個孩子中，老大正在美國念社區學院，學商業和管理，打算暑假回國，也需要給他磨練一陣子。老二是女孩，就讀立人高中，老三尚讀懷恩中學初中部。人總是不能兩全其美，我長年國內外公司兩地跑，難免家庭沒辦法照顧週到。除了忙公司的業務之外，平常就是陪孩子看看書，自己也喜歡讀一些雜誌，另外就是打高爾夫球、慢跑等。

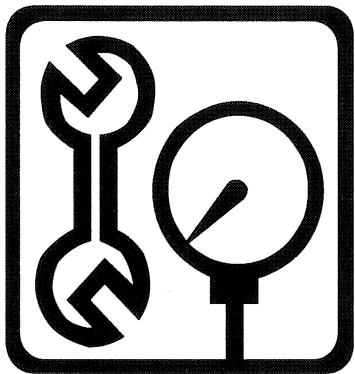
問：您對於在學或應屆畢業的學弟妹，有什麼期許？

答：除了畢業後繼續升學外，想要就業的同學，如果能找到跟自己興趣相合者最好，否則可能一、兩年後又要從頭開始。另一方面也要考慮那個行業的前瞻性，當初我就是認為工具機無論如何都不會被淘汰掉。同時剛就業不要大計較待遇、職位，基礎相當重要。另外在學的同學則應該多了解社會層面，體育方面也應多加強，因為身體健康是從事事業的基礎。

問：您對母校與校友之間的聯繫，有什麼看法？

答：學校和校友之間的聯繫確實很重要，校友的力量應該是相當大的，並不只臺灣的國情看重校友，即使在國外也多重視這層關係。尤其現在在社會上發展，人際關係相當重要，有了相同母校這層關係，在事業上要建立起良好的管道是非常容易的。像我的法律顧問，就是中興大學法律系畢業的校友。我現在在興大機械系，也一直想積極推動建教合作，就是基於這個理念。

（本文由本刊編採小組整理提供）



## 「興大校友」（半年刊）廣告辦法

一、宗旨：為服務本校校友及社會各界，特提供版面，供刊登廣告。

二、辦法：

(1) 有關廣告內容，需不違背法律、善良風俗，及不詆毀他人。

(2) 需自備廣告內容完整稿樣。（原稿由本刊存檔）

(3) 廣告定價如下：

① 封底裡頁（彩色印刷）全頁十六開三萬元，半頁一萬五千元。

② 內頁（黑白印刷）全頁十六開二萬元，半頁一萬元。

(4) 洽詢電話：(〇四) 二八七四九九

葉先生。

## 訂閱本刊辦法

本刊物以服務校友為宗旨，應屆畢業校友免費贈閱一期，擬定期訂閱本刊之校友，一年兩期酌收工本費及郵資新臺幣一百元整。請利用下列郵政劃撥帳戶，並請於劃撥「通信欄」填明訂閱期間、畢業系級。

\* 郵政劃撥：二一六三二九二六

\* 戶名：社團法人台中市國立中興大學校友會