

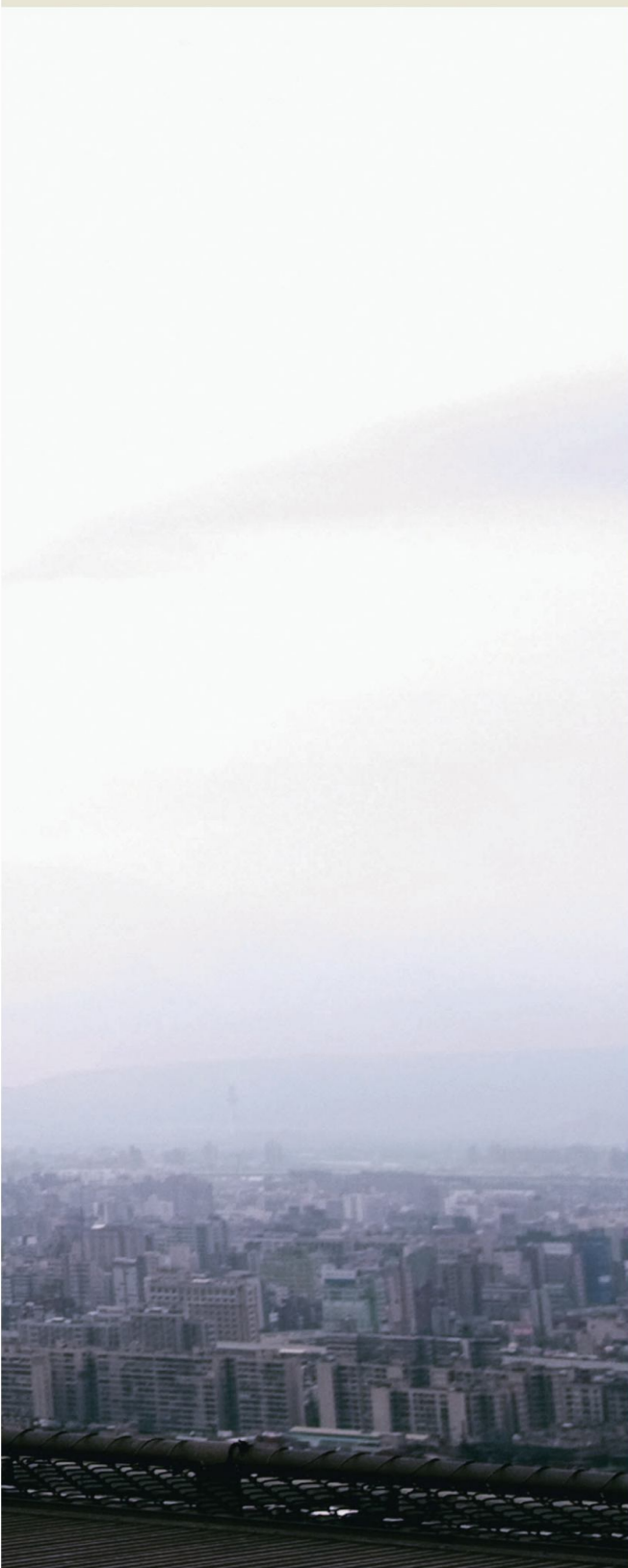
# 下一個太平盛世的備忘錄

Vision for the Next Millennium

遠東60年，值得慶賀，也值得關注。處在時代巨輪的  
十字路口，遠東正以穩健的步伐，邁向下一個太平盛世。



| 遠東集團董事長 徐旭東



走過60年，成長60年，展望未來60年，遠東集團的下一個成長策略是什麼？

「我們現在處在一個很大的轉折點，」徐旭東語氣頓了一下，「也處在一個十字路口，因為經濟模式變了。」過去60年，遠東的成長來自於跟政府規劃的長遠經濟發展密切配合，從紡織、水泥、百貨到銀行、電信，只要是政府提出的計畫與政策，遠東都率先響應，全力配合，再開創一片天空。如今全球經濟模式面臨挑戰，臺灣的民主政治轉型，始終沒有配合經濟節奏，加上全球經濟局勢的大變革，經濟政策規畫已無法像過去般的縝密長遠，大陸市場的開放又是很大的變數，臺灣要不要參與中國成長？要不要自外於世界？兩岸政治風險考量也時刻影響著經濟規畫。

### 經濟模式的轉折點

對於60年一直堅守正派經營、配合政府政策的遠東集團來說，政府決策影響遠東的布局。

「政府必須有新的領導能力，新的視野，新的經濟發展模式，新的哲學與新的邏輯，」徐旭東拋出一長串對政府「新」的建議，「要看政府開放的膽量有多大，開放到什麼程度，中國市場太大，整個架構都在變，將來臺灣也只是市場的一小部份，要看政府的角色扮演與思維有多深，政府的體系影響我們的將來。」

莎士比亞在名劇「哈姆雷特」拋出一個問題：「to be or not to be?」因為世界變了，政府再不改變，企業也只能自求突破。遠東已經逐步深入大陸。市場擴大，整個視野都改變了。遠東集團開拓中國中西部水泥市場，中國移動與遠傳簽訂策略聯盟及股份認購協議，百貨零售業從中國一級城市到深耕二級城市，現有的思維與策略都面臨調整，但是機會與發展空間卻無限延伸，就在於有沒有能力與膽識去接受挑戰。

例如過去在臺灣蓋1個水泥廠就很辛苦，在大陸現在是同時蓋4個水泥廠。遠傳電信從服務一個海島市場，未來有機會前進大陸發展。

「我的腦袋都要重新洗過，以前是自己綁死自己，現在員工發展的機會更大，天空是無限的，the sky is limitless，」徐旭東說，「現在要服務13億人口，問題是我們怎麼劃分範圍，例如零售業要從一

級城市進入二級城市，我們的員工思維都要改了，因為大陸二級城市人口也比臺灣一級城市多很多。」

「回想1993年，我帶領重要團隊首次赴北京拜會，獲中國前國家主席江澤民接見，從此開啟遠東集團赴大陸投資之門。那一年創辦人退休交棒，當時全集團總營業額10億美元，此後開始每年以約10億美元的速度成長，現在集團總營業額已接近160億美元，總資產規模則增為460億美元。」徐旭東說。

### 創新軟實力

遠東不只要深入大陸市場，也希望將大陸市場的能量引入臺灣。比方遠東集團的亞東醫院在院長朱樹勳帶領下，透過醫療創新與服務品質，聚焦在心臟血管醫學、癌症、重症醫療、器官移植、創傷醫學、微創手術和腎臟醫學等領域，從區域醫院變成醫學中心，未來更希望成立醫學院，培育更多人才，讓亞東醫院成為東南亞最好的醫院。

「臺灣如果有很好的教育與醫療體系，何必要搬到上海去？」徐旭東一方面帶著臺灣經驗前進世界，一方面讓世界前進臺灣，體驗臺灣的服務品質。

義大利文學家伊塔羅·卡爾維諾(Italo Calvino)在1985年的《給下一輪太平盛世的備忘錄》就預言，21世紀只有輕盈的力量，才能擺脫速度與噪音帶來的時代沉重感，他強調這種輕盈的價值觀不是輕浮，而是深思熟慮的結果。

卡爾維諾解釋，如果要為新的太平盛世選擇一種吉祥意象，他會學詩人般讓一個哲學家乍然敏捷一躍，將自己揚舉於世界重力之上，顯示出自己雖有重量，卻擁有掌握輕盈的奧秘。遠東推動的創新軟實力，就是一種輕盈的力量，也是在這個十字路口關頭，唯一能擺脫沈重時代感、創造未來的關鍵動能。

遠東的未來，在世界廣大的市場，在放眼大陸，也在長期扎根的臺灣。

當前兩岸關係漸趨改善，這是一個契機，兩岸有機會在分隔六十年後再度攜手創造未來，遠東集團以實際的行動掌握這個機會，建構兩岸完整的營運體系。

我們有理由相信，遠東未來60年，已為下一個太平盛世寫好備忘錄。