

服務類 廖宗能



學歷

民國 46 年臺中師範普師科畢業

民國 57 年淡江大學工管系畢業

現職

詣欣企業有限公司負責人

經歷

彰化縣溪州鄉三條國小(民國 46 年)

臺北市銘傳國小(民國 48 年)

明志工專教師兼生產工廠管理課長(民國 58 年)

育志工業股份有限公司及台塑國外採購部課長(民國 61 年)

三雅拉鍊公司經理(民國 64 年)

新光華實業股份有限公司副總(67 年)

接任詣欣企業有限公司(民國 68 年~至今)

台匈交流協會榮譽總顧問(民國 103 年~至今)

優良事蹟

- 一、擔任明志工專及生產工廠課長時，策劃將明志工專的學生，本來集中在生產工廠做工，工廠虧損累累，經研討後分散到台塑各企業體工廠，才使生產工廠起死回生，轉虧為盈。
- 二、三雅拉鍊公司經改變業務營運方式，採盈虧自負，因此營業額從百多萬推到近五百萬，老闆與員工均獲利。
- 三、由貿協指派帶團赴南非參展(民國 75 年)。
- 四、由生產力中心指派帶團赴東北及西伯利亞考察。
- 五、帶台北市議員及木材進口公會赴越南及柬埔寨考察木材之進口(1992 年)。
- 六、2011-2013 接受匈牙利及羅馬尼亞國會主席邀請，到該兩國考察，取得各該國辦理投資移民之首選。
- 七、2014 年 5 月接受俄羅斯國會政策中心主席親自來台頒贈勳章，表彰並感謝本人對台俄之間，促進民間關係之特殊貢獻。

個人心得

我生於二戰時，受教於經濟蕭條的戰後台灣，民生凋敝，能有受教的機會，已是萬幸，因此能在中師受教，可說是我人生的轉機與再造。

在小學教了 11 年，因緣際會，正好明志工專要一位工管系的老師兼生產工廠管理課長，內轄品管，人事，採購國內外原料及零組件，因此接觸到各界廠商與生意人。在學界與商人中見到形形色色的人，可以說大開眼界。也學到不少書本上無法學到的經驗與做人處事的哲理，在各種不同的教訓中成長。

自接任詣欣公司後，大力推展內外銷，最初內銷以拉鍊，塑膠皮料，零組件，供應台灣各成衣，皮包皮箱廠之原料，零組件。此時正逢 70-80 年代，台灣經濟正起飛，各類原物料需求孔急，非常忙碌，日夜趕班，不覺累，因此業績蒸蒸日上，也為台灣經濟發展，盡些許心力。

隨著內銷生意的旺盛，倒帳也如影隨行，最高峰曾達兩千多萬，以當時的市值可以買下南京東路的透天樓房。因此逐步轉為外銷，外銷支付以美金現金及信用狀為主，做的放心，晚上可以不必睡不著。

起初以拉鍊銷往香港，中國(早期)整廠輸出為主，後來遍及東南亞，非洲，南美洲。

以拉鍊整廠設備，泡綿廠整廠設備，膠帶廠整廠設備。同時也將台塑之PVC粉，南亞塑膠水管及裝潢建材，台化的PP, PS, AS, ABS等產品，化妝品，銷往南美洲及世界各地，獲各國廠商的好評。營業額也蒸蒸日上，對台灣經濟的競爭力，盡一點綿薄之力。但在貿易行銷上，也遇到不少助力與阻力，在柬埔寨推展南亞塑膠管，膠水時，遇到柬埔寨剛開放，治安不佳，社會極度不安。當地的客戶曾動用當時的韓森部隊中的一排軍隊來保護，因此南亞塑膠產品的品牌，在柬埔寨頗為響亮。另一個是銷售到馬來西亞的拉鍊廠整廠設備的尾款美金八萬多元，多次催討，仍然不付。於是與內人利用暑假直飛吉隆坡。因該公司的老闆是銀行經理，等了10天左右，用盡方法才得以收到貨款。

30年前，在曼谷飛往台北的機上。與鄰座的客人聊天時，他拿出一塊西裝布料希望我幫忙尋找，再通知他，我也不負所望，在短期間內找到這款布料，告知後，他即刻飛台看布料，價格談妥後，二話不說，即刻下了兩個貨櫃的訂單。人生的際遇有時很難預料，是緣份吧！一直到現在仍然維持良好的關係，成為好朋友，好客戶。

公司創立已40餘年，如今已年近古稀，逐漸淡出商場，悠遊國際。但由於過去在商場上留有一些信譽，至今仍有一些客戶還繼續下單交易，可說退而不休。最後，衷心的感謝中師的師長給我受教的機會，及老師的淳淳教誨。並感謝內人在授課之餘，還大力的協助。