

台塑企業經營理念

台塑企業經營理念，基本上，我們深切體認人性「由儉入奢易，由奢入儉難」，而且，人要鬆懈很容易，要緊張起來，相對比較困難。所以，在企業經營上，首先必要思考的基本問題是，如何維持不鬆懈的經營態度？

對內部而言，必須由企業領導者以身作則，起帶頭作用，凡事追根究柢，謀求合理化，以「止於至善」做為目標，永無止休的追求，才能在持續謀求合理化的過程中，凝聚企業各層人員的共識，普遍養成追求合理化的習慣，隨時隨地檢討現狀中所存在的種種不合理，並設法改善，以此鍛練具有競爭力量的經營體質。

對外而言，台塑是石化中間原料的供應者，我們致力於提供價廉物美中間原料，不但能使下游客戶獲得經營助力，彼此締結牢固的合作關係，當下游客戶業務順利進展，也有利於台塑經營規模的擴充，形成一種良性循環。事實上，台塑企業循此方式努力經營結果，對於促成台灣石化整體產業的發展，具有一定程度的貢獻。另一方面，由於我們主動顧及客戶的經營發展需要，在售價方面自我抑制，盡其可能提供價廉物美之原料，以合理的售價，賺取合理的經營利潤，如此即會形成一種經營上的壓力，不致因為利潤高，賺錢容易，而在不知不覺中造成鬆懈，而且隨時隨地都要設法杜絕浪費，謀求精簡。由此而觀，我們在經營上所遵循的，乃是一種兼顧客我，利己利人而能維繫長遠的精神與理念，且唯有能夠利己利人，企業才能克盡其回饋社會的基本宗旨。

在對待客戶方面，只要是實際上有其必要者，我們都會竭盡一切力量加以配合。舉例言，在一九八六年前後，新台幣大幅升值，對下游加工客戶造成產品外銷的嚴重困境，台塑

企業為了紓解客戶困難，在供應原料價格上主動吸收升值的匯率差。採取此一措施以後，在數年之間，我們總共減損了大約新台幣一百億左右的淨利，這對於台塑企業而言，負擔確實非常沉重，而對此，事先我們大致也能預見，但是為了助使客戶擺脫困境，我們毅然而為，結果對於客戶的助益極大，也穩住了整體業界（包括台塑企業本身在內）的經營根基。以上只是一個舉例，在台塑企業將近四十年的發展過程中，其他類似的措施也是所在多有，不勝枚舉。

台灣有一句俚語：「買也要吃，賣也要吃」，特別是對於原料的供應者而言，只求一己的片面利益，而不顧及客戶經營的需要，絕對無法追求到真正的最大利益。台塑企業在經營理念上，一向堅信，唯有能夠妥善兼顧顧客利益者，自己才能從中求得最大的利益。中國人的祖先說過：眾人皆知「取」之謂「取」，但大多不知「與」之謂「取」。經營企業若只作單向思考，一味要從客戶方面求「取」自己的利益，實際將無法「取」得最大之利益。唯有懂得適度給「與」顧客利益，助其順利發展，使彼此的業務都能持續擴充，循此途徑才能真正「取」得自己的最大利益。企業經營不外利益的追求，但必須真正懂得追求利益的正確之道，這在經營上，是需要用心加以思考的重要問題。尤其是當你懂得在經營上必須講究「與」的道理，並且真正努力去實踐時，就會逼使自己用心創造「與」的能力及條件，自然不可能鬆懈，這點特別重要。

企業經營無法完全擺脫社會環境的影響，而當前台灣正處在一種相當特殊的轉型期間，因此我們也非常關心時局的演變。身為企業經營者，我們所能著力之處相當有限，但是基於凡事「盡其在我」的體認，最近一段期間以來，我本人也

陸續針對社會幾項重大弊端（若是從長期演變的角度來看，或者也可以說是社會問題的根源所在），諸如工程圍標勾結、逃漏稅、關說，以及法治的淪喪等問題，發表一些淺見，希望能提供參考的作用。雖然這些問題都是屬於台灣當前處境中的一些特殊現象，但是任何問題的處理，都必須講究方法與績效，所以在基本上也是離不開經營與管理的原理原則。由於時間所限，我們無法就此一一加以討論，但是所發表的這些文章，或許也可以有助於各位的參考及瞭解。[訂購單](#)