

## 【卓爾不群】永大機電工業股份有限公司總經理許作名 臺灣電梯躍升 敲開對岸大門

新聞萬花筒

【記者李昱萱專訪】在車水馬龍的都會裡，聳立著一棟棟的雄偉高樓，自此「電梯」成為不可或缺的乘載工具。2008年美國次級房貸風暴，隨之引起的全球經濟危機，讓多數國際大廠不敢開廠接單，上海永大電梯設備有限公司卻逆勢而行，大量接單並擴張產能；自此，上海永大電梯成長率連續3年、每年以逾20%的幅度攀升，至於在臺灣電梯市場佔有率更高達26%。外界看似冒險的決定，正是永大機電工業股份有限公司總經理、本校水利工程學系（現水環系）校友許作名的決策。

### 多方探索 適性發展

儘管大學畢業已久，許作名仍清楚記得當年求學歷程；但回首過去，他認為大學所學與職涯歷練無太大關聯，「大學比較像是一個平臺，有更多時間、空間讓大家尋找自己真正想要的方向。」雖然念水利工程，卻對於經濟有濃厚興趣的許作名，畢業後申請到耶魯大學MBA，但又因家中發生變故，經濟壓力迫使他直接投入家族事業－永大機電。從資訊部門撰寫系統程式開始，之後逐步轉向經營管理；為此，他也重返校園、選擇到政大進修會計，增加對財務金融的敏感度，面對產業分析、財務報表接踵而至，更顯得心應手。

### 開創藍海 勇渡淡市

許作名在臺灣站穩腳步後，於1999年轉戰上海永大，從臺灣到中國大陸，兩地經濟、貿易、法律及風俗習慣截然不同，許作名說，「當時為了深入了解中國，還研讀馬克思主義、理解共產黨運作及思維，希望有助當地經商。」正逢中國經濟逐漸抬頭，當時名不見經傳的上海永大，遠不如國外品牌更受到中國國營企業的青睞，在不堪長期虧損之下，1995年選擇與日立合作，使用日立技術讓市佔率大幅提升至7.8%。

但以長遠經營來看，許作名為避免日資吞食上海永大，於2005年決定與日立分家，此舉讓上海永大一度面臨到嚴苛的技術自主化陣痛期，且拿掉日立光環更讓市占率就像坐滑梯般一路下滑到3.4%。「當時大家都嚇死了！想說這家公司應該快倒了吧。當年入不敷出又人心惶惶的，更引發一波裁員及離職潮，對永大來說確實打擊不小。」回憶起事業低潮，許作名沉著以對，他坐鎮公司、堅守崗位，不如外界預測以削價搶市，反而釘住價格，但也坦言地說：「考量到削價根本無利潤可言，那時候我們首要即是求生存而已。」

在穩住公司經營後，雖遇上2008年次貸危機，但長期關注中國大陸政經發展的許作名

，因熟悉對岸經濟操作，在理性判斷下，決定放手一搏，帶領上海永大大量接單，更在天津設廠、擴充產能，順勢讓上海永大電梯成長率逐年躍升。「也許我的個性就是愛冒險吧！」時勢造英雄，許作名等待崛起的時機終究出現，他不否認「運氣」對事業的重要，但也強調論運氣的前提是「自身已經作好充分的準備了。」熬過了陣痛期，上海永大日趨穩定。近期在中國大陸電梯銷售乘著房地產榮景，2014年合併營收逾238億元，較2013年增加19.89%。

### 研發技術 確保品質

「永遠多為您想一些！」這是永大機電的廣告標語，「安全性」更視為企業使命。許作名說明，公司內部的研發團隊為此投入了龐大資源，包括開發高速電梯、主機節能及能量回饋等綠能設計；近年更是成果豐碩，申請到關乎電梯安全的「抱閘力偵測」與「溜梯自救」兩大世界專利，前者可偵測剎車片零件磨損警示，後者利用配重塊平衡原理防止電梯暴衝。他強調，「面對客戶，我重視售後服務，永大更會主動告知客戶的電梯零件是否需要維修及定期保養。」盼憑藉著「技術、品質、服務」3項經營宗旨，持續創造永大營運成長。

### 涉獵廣博 見多識廣

「什麼事都是邊做邊學！」他認為保有學習心態十分重要，讓自己持續汲取新知，才能在快速變動的洪流中立足。廣泛探索個人興趣的許作名說：「我以前喜歡看課外書，尤其是當年的禁書！」他爽朗地大笑，「在那個未開放黨禁、報禁的年代，從書中覓得豐富資訊，像是思想大奔放般的開心！」

對於即將踏入職場的莘莘學子，許作名直說，「選擇工作一定要找自己喜歡的！做自己真的想做的事，會更容易上手，從中獲得的成就感更是難以形容。」如同他過往的涉獵廣博，以及對經濟趨勢積年累月的觀察，造就他能快速融入中國大環境的性格。

### 蓄勢待發 招募人才

去年接任永大機電總經理的許作名，正處於事業巔峰，未來更肩負起培育人才的重任。他說：「人是所有策略裡最重要的元素，而且給予年輕人發揮長才的空間，才能夠帶動公司長久的經營。」走進校園招募人才、爭取產學合作都是他努力的方向，與永大一同走過30個年頭，眼前的許作名散發出活力與自信，蓄勢待發的要繼續帶領永大機電向前邁進。

