

### M3-4人才加值工程--伯慶股份有限公司鍾興春總經理專題演講

#### ◎ 藥妝系 四年級陳芝岫 2010-10-27

##### 化妝品生產與行銷趨勢

本學系10月27日邀請伯慶股份有限公司鍾興春總經理蒞校演講，主題「化妝品生產與行銷趨勢」。鍾總經理首先提到，政府對「兩岸ECFA的簽訂」及「兩兆雙星」計畫內容，未將化妝品產業列入，支持度低。化妝品產業的生存空間及地位愈來愈低，而我們該如何鞏固自己？希望爭取下一階段兩岸ECFA的談判能將化妝品列入，以及積極輔導化妝品業者通過GMP。

##### 一、講求對等：

中國大陸的產品輸入台灣輕而易舉，但是台灣的產品要輸入中國大陸卻困難重重。若能兩岸對等，原本進駐中國大陸設廠的外國廠商則會選擇轉到台灣設廠、製造，再銷入大陸及外銷世界各地。因此，才可提升台灣化妝品工業。

##### 二、推動GMP：

一個工廠沒有GMP，企業不見得會倒；但是GMP卻是一個企業永續生存的條件之一。台灣與日本均推動自願性GMP，台灣於2008年9月公告，與世界各先進國家同步實施。

經過工廠實習及修讀工業化妝品學，讓我能體會鍾總經理於演講中提到關於工廠細節的部分，也對化妝品自願性GMP有不同角度的認識。更深地體會到在工廠實習時一位課長說的：「傳統的化妝品產業，要藉由新穎的技術，把他帶到另一個高峰」。以伯慶而言，擁有傳輸技術與包覆技術，使成為台灣具有重要地位的原料出口商；除此之外還有多餘能力承接許多ODM代工生產。演講中介紹該公司以脂質體（liposome）包覆化學性防曬劑提升防曬效果的原料。

台酒生技也就是委託製造的廠商之一，伯慶以他們的專業，擔任設計及製造的角色。未委託前由於其產品的適用年齡層太廣，台酒生技的化妝品並無明顯的起色。鍾總經理說：「產品行銷的對象一定要先確認好，多設計幾款針對不同年齡層的男女消費者為對象的產品，並且將價位定在中高價位，與一般開架化妝品的價值區隔開來，但卻不受高價位的威脅，消費者的接受度也會較高」。

聆聽這場演講後，雖說美好的未來需要政府與企業共同努力，但個人認為，要時間和經驗累積才能有豐碩的成果。但事實上多少企業能耐得住時間的摧殘？站在企業生存的角度，沒有本錢會錯過每一個黃金時段，哪還管的了政府的政策。台灣的產品難以輸入至中國大陸，企業就直接至中國大陸設廠，這已成為目前產業界的常態了。中國大陸製造的化妝品以銷售至中國大陸為主；若要銷售至其他國家，基本上則以台灣製的為主。對於鼓勵企業主動申請GMP，對小工廠來說其時間及金錢成本也會較高，況且有投資不見得有報酬，也會間接影響工廠的運作，我想這是造成目前企業申請GMP最大的阻礙。

鍾總經理最後也勉勵踏入化妝品行業的各位要有團隊合作的精神：「一枝獨秀；一折就斷；百花齊放，產業才有希望。」而我們目前的首要目標，應該在求學階段充實好專業知識與工作能力。但其中最重要的，更在乎的是態度。在職場上擁有好的態度，前輩們也才會願意、樂意帶領你在這個產業中，一步一步向前邁進。

##### 【相關圖片】



溫國慶教授致贈感謝狀



同學們專心聽講



講者: 鍾興春總經理