兩岸交流30年
破冰者

敢爲人先

台商當開荒牛 耕耘大陸市場

覓地移廠 一波三折 轉型升級實現自動化

▲張漢文在廣東東莞開辦工廠，成為首批登陸投資的台商。圖為他創辦的富華鞋廠 黃寶儀攝

「那時我在台灣聽說大陸滿街都是武警、很恐怖。」全國台灣同胞投資企業聯誼會首任會長張漢文回憶起28年前投資大陸時心裏曾經過一番激烈的掙扎。1987年雖然兩岸開放探親，但到大陸的台灣商人並不多，對曾經隔絕數十年的大陸知之甚少。雖然充滿疑慮，但張漢文經過實地考察後，決定在廣東東莞當「開荒牛」，成為首批登陸投資的台商。正是由於張漢文眼光獨到、敢為人先，才取得了今天的成功。兩岸交流30年來，台商足跡幾乎遍布神州大地，兩岸經貿總額也從1987年的15億美元上升到去年1796億美元，有力地推動了大陸經濟發展和現代化建設。

大公報記者 黃寶儀

1989年台當局鼓勵發展高新技術，企業面臨轉型升級的挑戰，製造業特別是勞動密集型企業在台灣已經很難生存。當時，很多台灣企業家都把工廠遷移到東南亞。張漢文在那一年也到印尼、菲律賓、馬來西亞等地考察，尋找企業轉移的地方，但由於當地工業基礎和物流設施不發達，令從事外貿的張漢文失望而回。於是有香港的朋友建議他到大陸看一看。

張漢文1949年隨母親赴台，之後再沒踏足大陸，那一次是他離開家鄉江蘇江陰40年後首次回鄉。他發現家鄉與想像中完全不一樣，整個社會都很自由，人民生活也改善了，台胞回來很受禮遇，買火車票都有特殊窗口。但當時江蘇的工業不發達和物流不便利，於是又在朋友的提議下到廣東東莞考察。

百日建起首條生產線

那時的東莞全是高低不平的丘陵，甚至沒有一條像樣的馬路，但卻有一個獨特的優勢：貨物可以直接運到香港。對於做出口貿易的企業而言運輸方便至關重要，東莞正符合這個條件。另一方面，張漢文感受到東莞當地官員很親切，老百姓思想也開放，當時他就覺得這個地方可以考慮。1990年張漢文決定落戶東莞。其富華鞋廠遂成爲第一批轉移到大陸的台灣工廠。

上世紀九十年代，東莞爲了吸引海外投資，當地政府已建好了廠房，投資者可以廉價租用，無需爲找土地、建廠房而傷腦筋。台商只要帶着機器、技術、客戶、材料、資金進來，找一個合夥公司幫忙辦好各種手續，幾乎可以馬上開工。

張漢文第一條生產線，從落地到正式開工只用了三四個月，一年半以後又建了第二條生產線。在張漢文的企業剛剛落地那五年，台商在東莞的投資非常便利，一傳十、十傳百，越來越多台資企業落戶東莞，台商隊伍也日益壯大。

2000年以前，東莞是舉世聞名的製造名城，「全世界一聽說東莞，都覺得在那裏發展會掙很多錢，那時年輕人打工都要到廣東、到東莞」，說起上世紀90年代的輝煌，張漢文一臉自豪，認爲台商對國家的經濟發展、解決就業等都很有貢獻。

傳統行業蘊含高科技

工廠越來越多，需要的工人也越來越多，東莞開始出現缺工人、缺土地的現象，加上後來大環境的影響，大陸方面希望企業轉移到中西部地區。張漢文說如今全國各地發展起來的台資企業幾乎都與東莞有關係，尤其是製造業，都是東莞分廠分出去的，現在全國各地很多台協會長也是東莞出去的。

在很多人印象中，製鞋是傳統產業，既是勞動密集型又耗能污染，是要淘汰的行業。然而，記者在參觀位於東莞高埠的富華鞋業時，卻是廠房明亮，每一條流水線上工人各司其職。在產品展示廳，記者還看到一封來自美國的感謝信，寫信的是一位女士，她的丈夫穿了張漢文企業生產的抗電擊靴，在遭遇接觸14000伏電流的意外後，不僅活了下來，並且毫髮無損。

張漢文說，由此表明鞋子也可以是科技含量很高的產品。這些年，當缺工在大陸成爲常態後，張漢文也在積極設計自動化生產線，但他坦言並不容易，電子類產品實現自動化生產容易，而一隻鞋子的生產要經過十幾道工序，當中大多需要人手操作。

創建全國台企聯

從當東莞台協會長開始，張漢文就一直致力於爲台商排憂解難。大家也常請他幫忙解決問題，這讓他堅定了成立全國台企聯的想法。經過兩年籌備，張漢文於在2007年成立了全國台灣同胞投資企業聯誼會，並得到大陸方面認可。全國台企聯將大陸台商的力量凝聚在一起，成爲促進兩岸經貿交流和推動兩岸和平的強大力量。

▲張漢文收藏了「2005年春節台商包機首航」的簽名帽子 黃寶儀攝

30年兩岸經貿總額

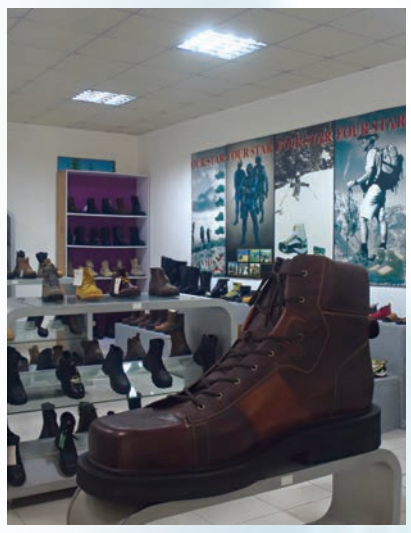
1987年 15億美元

1997年 198億美元

2007年 1245億美元

2016年 1796億美元

0 500 1000 1500 2000



▲富華鞋廠的產品展示廳 黃寶儀攝

►全國台企聯首任會長張漢文敢為人先，抓住了大陸經濟發展的機遇 黃寶儀攝

鼓勵創新 台企申請商標獲獎四萬

【大公報訊】記者黃寶儀報道：俗話說「英雄所見略同」，與全國台灣同胞投資企業聯誼會首任會長張漢文一樣，從事燈飾生產的台商林閩應在27年前也看中了廣東便利的交通位置，但與張漢文落戶東莞不同，他選擇了增城。

初期兩岸人工相差20倍

上世紀90年代，隨着台灣生活水平提高，許多年輕人不願加班，島內企業隨之出現「用工荒」。林閩應因此產生了把工廠搬到大陸的想法。當時增城的經濟才剛剛開始起步，各種配套還不完善，土地平整、通水通電等各種問題都需要溝通。林閩應說：「剛開始時以廠爲家，停水停電是很正常的事，晚上沒有水洗澡，只好每人發兩瓶礦泉水湊合着擦一下，早上起來沒水刷牙，就拿啤酒來漱口。」

1992年工廠正式投產的時候，員工不過三四百人，月薪才300多元人民幣，但在那時已算是很好的收入，「當年兩岸的人工差距高達20倍，在大陸什麼都覺得便宜。」林閩應說，人手充足，訂單也源源不斷，「那年代台商只要認眞經營，沒有不賺錢的。」在2008年金融海嘯之前，他說自己根本沒有感受過什麼叫淡季。

當面對金融海嘯的衝擊以及轉型升級的困境，林閩應沒有選擇將工廠搬遷到人力成本更低廉的地方，而是着手提升產能：一方面，實施自動化生產流程，提高生產效率；另一方面，加大新產品的研發投入，開發出多種既節能又環保的新產品。

如今大陸對知識產權保護力度加大，也出資扶持企業創新。林閩應說：「我們成功申請一個商標就可以獲得4萬元人民幣的獎勵，這對減輕企業經營壓力有很大幫助」，也對台商加大科研投入起了很好的促進作用。

◄從事燈飾生產的台商林閩應選擇在廣東增城設廠 受訪者提供

情繫故里 台胞率先回福建興業

【大公報訊】記者何德花報道：1988年7月，國務院頒布了「鼓勵台灣同胞投資的規定」後，台商到大陸投資開始合法化。但早在這之前的1981年，祖籍福建的不少台胞已「偷步」回故里興業了。大陸第一家台商獨資企業便是落戶福州的閩台行百貨有限公司。

「我父親陳信維也是最早回福州投資的台商。」福州台商陳秀容說，父親陳信維祖籍福州長樂市，曾在1982年借由第三地繞回大陸，冒險回了一趟老家，回台後被「禁足」。兩岸開放交流後，陳信維便迫不及待地跨越海峽，回鄉創業。

陳信維在福州投資創辦了先施企業有限公司，投建先施大廈、先施百貨，與閩台行一道，成爲榕城的地標，引領福州商貿業態。1993年陳秀容也來到福州，繼承父親衣缽。

三年前陳秀容當選福州台商協會會長。不久，大陸推出「大衆創業、萬衆創新」系列政策，鼓勵扶持台灣青年到大陸創業。在陳秀容看來，台商協會的角色也應該開始轉變。她開始利用微信群擴大聯誼、服務更多的台胞，特別是服務到大陸來的台灣青年群體。「三十年間，台商群體從製造業轉向商貿服務業，他們（台青）需要了解政策，作爲台灣娘家人更要做好服務。」陳秀容在任兩年間，福州台協會會員從200多人增加到400多人，並成立了台灣青年創業基地。