

築夢大陸

作者將其在大陸多年的實務經驗傾心相授

願此書能伴您邁向

新

- 臺商在大陸設立公司之步驟
- 十個臺商九個包二奶？
—— “蘇武牧羊”話臺幹
- 生意成敗首在商品選擇；
工廠成敗首在管理
- 聚光燈下的無名英雄
—— 談派駐大陸的臺籍幹部
- 逐夢大陸 —— 聽一位老臺商
細說北京、上海及深圳
- 大陸臺商股權轉讓
改以第三國投資申述



[臺灣] 廖國彬 著
學林出版社

F127
2

p

築夢大陸

[臺灣] 廖國彬 著

學林出版社

圖書在版編目 (CIP) 數據

築夢大陸 / 廖國彬著. —上海: 學林出版社, 2003.2
ISBN 7-80668-452-2

I. 築... II. 廖.. III. 商業經營—經驗—中國
IV. F72

中國版本圖書館 CIP 數據核字 (2003) 第008409號

築夢大陸



作 者 —— [臺灣] 廖國彬

責任編輯 —— 周清霖

責任監製 —— 應黎聲

出 版 —— 學林出版社 (上海欽州南路81號3樓)

電話: 64515005 傳真: 64515005

發 行 —— 華華書店上海發行所

學林圖書發行部 (欽州南路81號1樓)

電話: 64515012 傳真 64844088

印 刷 —— 上海市中印刷裝訂廠

開 本 —— 889×1194 1/32

印 張 —— 5

字 數 —— 8萬

版 次 —— 2003年2月第1版

2003年2月第1次印刷

印 數 —— 2000冊

書 號 —— ISBN7-80668-452-2/F·31

定 價 —— 48圓

～浮光掠影～



與上海臺商協會會長葉惠德先生



與元祖食品董事長張秀琬女士



與上海浦東新區政協主席李佳能先生



與中國信託董事長辜濂松先生



與上海斯米克集團總裁李慈雄博士



與上海臺協副會長李廣仁先生（中）
及浦東臺協李怡憲先生（右）



與上海市台商協會秘書長謝力軍先生（左）及亞特列士科技公司董事長張澤浩先生（右）

（2002年上海臺博會）



上海台商春節包機返台首航～與上海台協代表歡迎章孝嚴先生。
（2003.1.25 於上海浦東機場）

目錄

CONTENTS

●看千帆過盡，

浪花淘盡多少英雄（代自序）

●致我生命中永恒的燈塔——陳志鑫先生/10

●逐夢大陸——聽一位老臺商細說北京、

上海及深圳/20

●淺談臺商派駐大陸人員管理素質及

影響/47

●“緣”——寫給出外打工的朋友們/58

●“家”——寫給打工朋友及公司老

闆們/61

●防患未然 大陸投資採迂迴前進/68

●大陸稅費 VS 臺商“OBU”策略/74

●十個臺商九個包二奶？

——“蘇武牧羊”話臺幹/84

●臺商如何以固定資產向大陸內資銀

行取得融資/92

●臺商在大陸進出口作業流程圖/96

- 生意成敗首在商品選擇；工廠成敗

首在管理/98

- 臺商在大陸設立公司之步驟/102

- 聚光燈下的無名英雄——

談派駐大陸的臺籍幹部/109

- 臺商在大陸設立“來料加工”與三

資企業的利弊分析/116

- 臺商所面臨的大陸海關最新規定/124

- 大陸對進口付匯核銷的相關規定/132

- “來料加工”的概述/136

- 臺商對大陸個人所得稅課徵的認識/142

- 大陸臺商股權轉讓，改以第三國投

資之申述/145

- 大陸勞動法與臺灣勞基法之不同點/149

- 臺商在大陸從事內銷，首應面對收

賬問題/154

看千帆過盡，

浪花淘盡多少英雄！

(代自序)

臺商到大陸投資，成功固然不少，但失敗却更多！而失敗不外乎下列幾個原因：

- 一、不了解大陸法規，人云亦云；一個錯，跟着個個錯！
- 二、找不到問題核心，繞一大圈彎路，成為標準的“呆胞”。
- 三、以臺灣管理模式移到大陸管理——“雞同鴨講！”
- 四、不懂大陸“做人做事”之理——“先做人，再做事！”
- 五、派駐大陸臺籍幹部，素質太差，缺乏大型管理經驗。
- 六、急病亂投醫，加速死亡——出了問題，首應找當地臺協幫忙。

在大陸生活十三年來，看千帆過盡，頗有浪花淘盡英雄之慨，基於老臺商的立場，謹將這些年的工作經驗抒發出來，一來供新臺商參考；二來也算盡了老臺商義務！

2002年春節於上海

攝於內蒙古（一九九四年）





致我生命中永恒的燈塔

—— 陳志鑫先生

“任何機會，有可能是危機，也有可能是轉機！

—— 就看你如何面對！”

“你認為是危機，則必危機四伏；你認為是轉機，則可能是千載難逢的機會！而使‘危機化轉機’，

‘冷靜’、‘自信’、‘靈活’乃關鍵之所在！”

—— 這是您經常告訴我的話！



您還舉了個
年輕時的例子：

當年的您，
正與對手競爭醬
油的訂單，在瀕
臨失敗之際，您
神不知鬼不覺地
將開水滴入對方取樣的醬油中，結果戰情反敗為勝，您得
到了那張訂單。

雖不道德，但您要告訴我的是：

商海中，“無奸不成商”。在面臨危機時，必須冷靜，運用機智，將“危機化為轉機”，否則失敗永遠屬於你！

您告訴我：“自信”——它與“實力”是對等的，須靠平日努力積累而來！但自信不是驕傲，說得確切些，它是謙虛；如你擁有十分的實力，祇能說出八分，這是在做人方面；但在做事方面，如你祇有八分的實力，却應使出十分！因做事與做人不同，做人要謙虛，但做事目標必

須遠大，如此眼光才看得遠，腳步才邁得開！

您再三叮嚀：在商海中，做任何事須有“緩急輕重”之分，尤其在“做人做事”方面；做人在先，做事在後，先學會做人，再學做事，因有了人脈，事半功倍；沒了人脈，事倍功半——這是商海千古不變之理！

您的這些話，深植我心；尤其在大陸工作這十三年間，更是深深體會！

感謝老天的安排，在一個偶然的機會中認識了您！



攝於福建省仙游縣楓亭鎮（1990年）

從您平日的教導中，逐漸學會了經商之道、管理原則、用人要領及處世方法。今日之我，之所以能立足商海，游刃有餘，乃源於您當年的諄諄教誨，否則我的人生史，今日必將改寫！

是您改變了我，是您讓我了解當今社會“適者生存”之道！是您塑造了今日充滿自信的我！

“您”——年輕時，隻身一人從福建仙游的楓亭鎮來到了臺灣，舉目無親。爲了生活，您嘗遍人間冷暖，歷經各種工作，推銷醬油、養白老鼠、經營漁市場、賣珠寶……，祇要有賺錢的機會，您都不放過！

自與岳母結婚後，您日子過得更加艱難，爲了養活一家六口，除了白天的工作外，晚上還兼任二十幾家公司的地下會計，終於有一天，您體力不支，昏倒在臺北橋上！

那天是借不到五百元買奶粉，餓着肚子，推着自行車，昏倒在臺北橋上 …

從泛黃的照片中，看到年輕的您是相當瀟灑，英俊的臉孔配 1 米 78 的身高。站在人群中，鶴立雞群，想必當年

您玉樹臨風的身影，必是衆多異性友人心儀之對象；而從您老友口中更得知，當年的您，琴、棋、書、畫，樣樣精通，是個深具領袖風範的焦點人物！

而認識您迄今，却從沒聽您開口提過這些，看到的祇是一張憔悴的臉，終日爲事業而忙碌奔波，爲了生活，爲了事業，您對過去的光環隻字不提！

您話不多，平日總默默關心身邊每個親人，除非是路走偏了，否則您從不干涉！而每當我徘徊於十字路口時，您却會主動找我交談。每次與您的交談，不但讓我明確了方向，更深深影響我日後之爲人處事。



攝於福建省仙游縣楓亭鎮（1990年）

對您印象較深的一次是：爲了趕第二天出口美國的貨，全廠通宵加班。當時身爲董事長的您，依然與全體員工守在生產線上工作到天亮。當全體人員累得人仰馬翻，您却脫了上衣，綁上頭巾，獨自一人冒着酷暑，滿頭大汗地帶頭搬貨上櫃。那股福建人的拼搏精神，迄今讓我印象深刻，感佩不已！

您喜愛研發，喜歡不斷嘗試開發新的產品，您告訴我：“保持現狀，就是落伍！”不但人要跟着時代脈動不斷進步，產品亦同，須不斷開發出新的產品提供給新、老客戶，否則，不但客戶會流失，更將會被時代潮流所淘汰！所以每隔兩三年，您就會設計出一本新的產品目錄，而您這求新觀念，迄今仍是激勵我“不進則退”的人生觀。

在您創業過程中，亦歷經無數次的失敗，最后選擇了鐘錶及零件的生產，才逐漸站穩了腳跟。此事業經營迄今二十餘年，在世界上已享有不小知名度，而臺灣老一輩的同行，提到“老ㄟ”二字，更是無人不知，無人不曉，鐘錶界同行尊稱您是臺灣鐘錶界的“不倒翁”！

因產品是以外銷為導向，經營期間，亦歷經數次世界性的金融風暴，而在其中一次風暴中遭嚴重打擊，導致公司瀕臨破產；但一向不服輸的您，不願向命運低頭，更不願拖累配合多年的下游廠家，毅然咬緊牙，面對現實的挑戰！經一番掙扎和努力，事業雖撐了下來，但也面臨了龐大的負債。

而此時的您，已是白髮斑斑、年近花甲的老人。爲了盡快還清負債，往後的日子，您更加賣力於商海，從早忙到晚。每當夜深人靜，聽到樓梯間裏您一步步艱難地走上來的沉重的腳步聲，心中的酸楚，難以言喻！

有一天，您語重心長地告訴我：“身體每況愈下，在世日子可能不多，希望在咽下最後一口氣前，還清負債，留下一個乾淨的事業給兒女傳承……”在同輩含飴弄孫之際，您却依然拖着風燭殘年之身軀，每天在商海與人拼搏，日復一日！

終於在七十三歲之際，您完成了這艱難的心願，然而在此同時，隨之而來的却是醫生宣佈的“肺癌”二字！