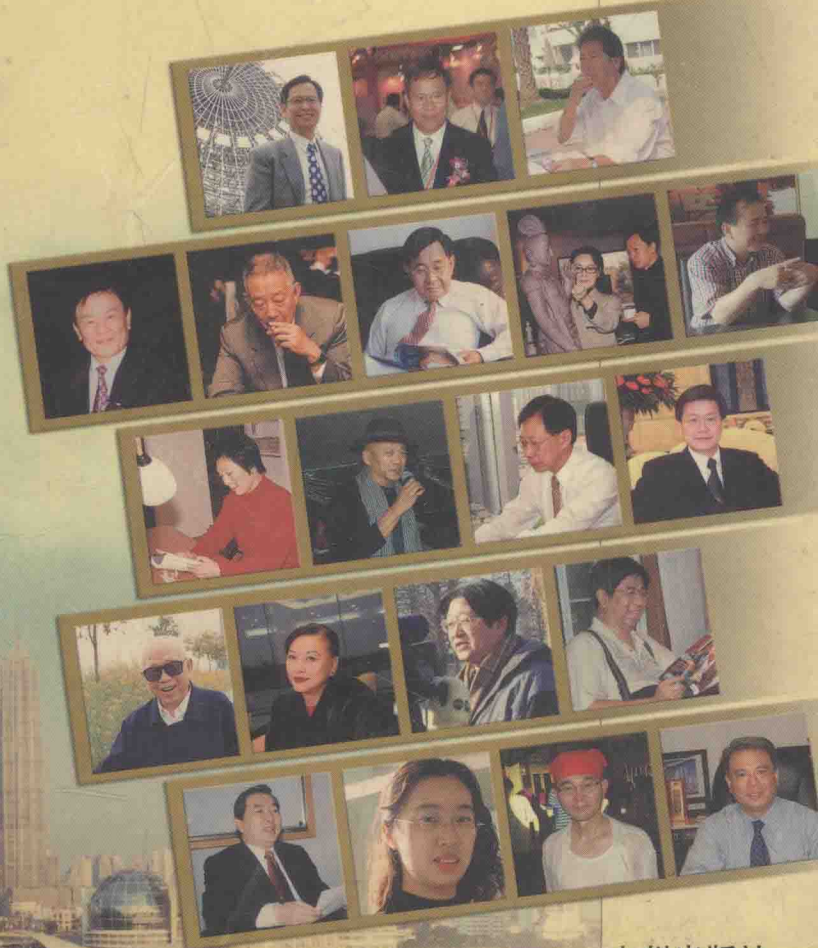


大上海台商傳奇

DA SHANGHAI TAI SHANG CHUANQI

葛凤章 著



九州出版社

大上海台商傳奇

DA SHANGHAI TAI SHANG CHUANQI

葛凤章 著

九州出版社

图书在版编目(CIP)数据

大上海台商传奇/葛凤章著. —北京:九州出版社,
2003.9

ISBN 7-80114-848-7

I. 大... II. 葛... III. 纪实文学-作品集-中国
-当代 IV. J25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 072607 号

大上海台商传奇 1

葛凤章 著

责任编辑 汪 舟 美术编辑 倪基民

九州出版社出版发行	开本 850×1168 1/32
北京万寿寺甲4号	印张 11.625 插页 16
邮政编码 100081	字数 263,000
全国新华书店经销	2003年9月第1版
上海图宇印刷有限公司印刷	2003年9月第1次印刷
	印数 1-5,100

ISBN7-80114-848-7/I·154

定价:35.00 元

序一

葛凤章先生的《大上海台商传奇》即将付梓。他嘱我写几句话以为序。自忖我不具备作序的资格,于是推辞再三,老葛却相求再四。恭敬不如从命,况且与老葛是对台工作的同事,再却也不恭,于是勉为其难。

当大老葛(这是台办系统对他的昵称)把他 20 多万字的《大上海台商传奇》书稿摆在我面前时,我觉得这是在我意料之中的。要是在七八年前他拿出这本书稿,我会感到惊讶,而今天却一点也不会了。

之所以有这种转变,是因为工作关系。在此之前审看《两岸关系》杂志大样时,多次看到他采访台商的人物通讯。拜读之余,我对他的印象产生了质的变化。此前,我只知道他镜头语言十分了得,先是用照相机,后来“鸟枪换炮”,使上了摄像机。每每看到他用镜头语言讲述的故事,总留下较为深刻的印象。当时并不了解他的文字功底,直到看到他的人物通讯,才知道他的文字语言也是了得的。目前在对台工作系统像他这样“文武双全”,用两种语言讲述故事的人毕竟还不多见。

如果说他以前发表在杂志上的台商专访是一帧帧个体写真的话,那么,现在结集出版的这本《大上海台商传奇》就是一幅在上海创业的台商群像了。书中 20 个台商经历不同,风采各异,呈现着一张张鲜活的面容,描绘出一页页生动的创业史。凤章用他淳朴、多姿的笔触为我们勾勒出这一组台商的群像,为中国的文学、新闻作品的人物图谱增添了新的一页,确实令人耳目一新。也许是由于我的孤陋寡闻,以前像这样为台商群体画像的作品,尚未见过。

凤章之所以捷足先登,为中国的新闻、文学作品增添了描写台商这新的一页,固然与他从事的对台工作有关,但我觉得更重要的是他的新闻敏感和责任感使然。不然,如何解释有他同样工作条件甚至比他条件好的大有人在,为什么惟独他开此先河呢?正因为他的敏感才使他能及时准确地捕捉到这一新的题材,正因为他的责任感才使他呕心沥血地记录了台商在上海的创业史。

当然,这 20 个台商只能说是在上海创业台商的一个缩影,

一个侧面,不可能完全反映台商在上海创业的全部。但一滴水可以映出太阳。有台湾媒体在谈到在上海的台商时称:年轻人找机会,中高级人才找舞台,创业老板找市场,拼凑出一幅台湾人在上海的“清明上河图”。《大上海台商传奇》正是这幅画卷的一个片断。但从书中这 20 个特色鲜明的台商身上可以看到台商在上海,乃至在祖国大陆创业的历程。

台商在祖国大陆是一个特殊的群体,目前大陆已有 5 万多家台资企业,几十万台商在大陆创业,加上他们的亲属,已达百万之众。这一群体的产生是经济规律使然,是两岸关系发展的必然,更是两岸骨肉同胞的天然,才会顺乎自然地出现这样的社会现象。由于历史的原因,两岸同胞隔绝了 40 年。到上个世纪八十年代末台湾开放台胞回大陆探亲后,才掀起了台胞回大陆寻根问祖的高潮,继而又兴起了台商在大陆的投资热。大陆台商这个特殊的群体也就应运而生了。

但是由于长期隔绝和误导,两岸同胞间曾互不了解,甚至心存戒心、互不信任,加之价值观、思维方式、生活方式等方面存在

的差异,衍生出台商在大陆生活的甜酸苦辣。他们的喜怒哀乐构成了台商生活的万花筒。作为新闻和文学工作者有责任去反映,去表现,真实地描绘这一历史画面,这应该是一件很有意义的事。

遗憾的是反映大陆台商的作品还是太少,应该说这类题材还是一个冷门。惟其冷,倒可能成为大陆文艺、新闻作品的一座富矿。凤章先生带头做了挖掘这一富矿的工作,应该对文艺、新闻工作者会是一个有益的启迪。从这个意义上说,凤章做了开创性的工作,他这本书也具有开创性的意义。作为一个从事对台工作的人员,希望凤章先生再接再厉,谱写新篇,更希望有更多反映大陆台商等涉台的作品问世,为我们春色满园的文艺园地再绽开一朵绚丽的奇葩,为我们祖国的统一大业再添一份心力。

(本序作者系国务院台湾事务办公室主任助理兼新闻局局长)

序二

上世纪 80 年代末，阻隔两岸往来长达 40 年的人间藩篱开始打开，大批台湾同胞踏上了祖国大陆。他们在探亲、旅游和交流中发现了商机，继而发展为经商、投资。从此，“台商”这个名词成为两岸关系中使用频率最高的称谓之一。

十多年来，许多台湾同胞看好上海，把这里作为投资和生活的首选地。目前，在上海注册登记的台资企业累计已达四千八百多家，在上海及其周边地区长期居住的台胞有二三十万之众。

葛凤章先生在我办长期从事新闻报道工作。他经常深入台资企业和台胞家庭，了解他们在生活上的喜怒哀乐和创业中的甜酸苦辣，积累了丰富的素材。《大上海台商传奇》一书，正是作者多年辛勤笔耕的硕果。

说到“传奇”两字，没读此书之前，多少有点怀疑是不是言过其实。读完之后，才发觉的确名副其实。一个个发生上海台商中的动人故事令人回味，令人遐想。书中这些真实的记叙，完全可以改编成小说或者电视剧。你看，台湾震旦集团创始人陈永泰，出巨资经过三年多的努力，终于收齐了散失在海外的山西省

灵石县资寿寺十八尊罗汉头像,捐回大陆使之复原;顶新集团魏氏兄弟在火车上偶然发现了大陆的方便面市场,于是“康师傅”应运而生;台湾姑娘赖敏英因一次交通事故找到了心中的“白马王子”,没想到他竟然曾是邓小平的警卫员……

《大上海台商传奇》里的 20 位台商,身份不同,行业不同,企业规模不同。然而,作者正是根据采访对象这些不同的特点,来反映台商在上海生活的不同侧面,汇集到一起,成了台商在上海生活的全方位的真实写照。由此也可以说明,作者善于发现和驾驭这些题材,具有新闻的敏锐性和文学的创造性。

近年来,台商投资上海的热度不减,究其原委,除了上海法制健全,科技、工商、文教基础好,城市建设发展快和市民生活水平比较高以外,绝大多数台商在上海创业取得了成功也是促使台湾岛内形成“上海热”的一个重要的因素。

据了解,在上海投资的台商,获利者占 80%。不少台商还戏称上海是商战的培训基地,只要能在上海站住脚,到大陆其他地方开辟市场都不在话下。

俗话说,一分耕耘,一分收获。台商在上海所取得的发展和成就,是与他们的奋力拼搏分不开的,像《大上海台商传奇》里的中达电通股份有限公司总经理王其鑫,国福龙凤食品有限公司董事长叶惠德等,都是台商“爱拼才会赢”的楷模。

葛凤章先生在《大上海台商传奇》这本书里写了 20 位台商的故事,然而,上海有故事的台商何止这些?我希望作者再接再厉,进一步深入台商的生活,反映他们的事业和情感,让海峡两岸的人们都了解台商,关爱台商,让台商成为繁荣中华民族经济的一支生力军。

(本序作者系中共上海市委副书记秘书长兼市台办主任)

序一	1
序二	5
1 半部《论语》治企业	
——访中达电通股份有限公司总经理王其鑫	1
2 艰苦拼搏 龙凤腾飞	
——访上海国福龙凤食品有限公司董事长叶惠德	19
3 营造美好的家园	
——访鼎邦置地(上海)有限公司副董事长兼总经理吴天山	38
4 佛在吾心	
——记台湾震旦集团董事长陈永泰	57
5 美梦成真	
——记已故台湾实业家、应氏围棋创始人应昌期	77
6 不是作家的作家	
——访商海里诞生的作家陈彬	95
7 透明思考	
——访琉璃工艺大师杨惠姗、张毅	110
8 沪上“永和豆浆”的创始人	
——访喜年来餐饮公司总经理邱耀辉	129
9 女掌门人	
——记台湾中兴集团董事长周音喜	141
10 蝙蝠侠	
——访台湾著名艺人凌峰	154

大 上海台商传奇 *Da Shanghai Taishang Chuangqi*

11	上海,“第一志愿” ——访台湾世华联合商业银行上海代表处首席代表钟日迪	173
12	百乐门的新老板 ——访益世国际集团董事长赵世崇	189
13	毕生创业 不忘桑梓 ——访台湾大华金属企业创办人姜体臣	206
14	浦东开发的先行者 ——访汤臣集团董事总经理徐枫	224
15	神秘失踪之谜 ——访上海大千美食林实业公司董事长黄海伯	242
16	保险大王与《移居上海》 ——访国泰寰宇财经企业顾问公司董事长梅汝彪	266
17	谈创业,做梦都在笑 ——访台湾信和国际法律事务所所长焦仁和	284
18	空间魔术师 ——访台湾著名建筑设计师登琨艳	303
19	天赐良缘 ——记台湾姑娘赖敏英和原邓小平警卫员马林的爱情故事	324
20	“康师傅”的成功秘诀 ——访顶新国际集团董事长魏应交	338
	后记	358

昔日,《论语》用以治国,
如今,古训照样治业。
数风流人物,请看……



半部《论语》治企业

——访中达电通股份有限公司总经理王其鑫

眼前的他,温文尔雅,戴着一副黑色半框眼镜,说话总是笑容先行。看上去,他像一名风度翩翩的学者。其实,他是一个管理亿万资产的企业家——中达电通股份有限公司总经理王其鑫。

宋朝宰相赵普有个流芳千古的典故,那就是“半部《论语》治天下”。而王总呢?他在公司里开会或议事时,也常常脱口而出地引用《论语》中的语录,用以指导工作和启发员工,大家昵称他是

“半部《论语》治企业”。

对读古书情有独钟

王其鑫祖籍辽宁,生长于台湾,毕业于台湾大学。在学生时代,他就对中国的文化和传统十分向往,平时非常喜爱读古书,还参加过许多学校社团组织的读古书活动。

王总向我介绍说:“我和本公司董事长李慈雄先生是校友,不过李先生比我高三个年级。在台湾大学念书时,他大四,我大一。他念的是电机,我念的是经济。虽然相差三届,但是我们课外经常在一起读《史记》等古书。那个活动类似于读书会,每次会有一个人主讲一篇古文。因为志趣相投,彼此还时常在一起交流学习心得。接触的时间久了,互相就比较了解,我觉得李先生做事情比较深入和实在,没想到我俩有缘,还会先后到上海来创业。”

回顾当年学古文,王总还有自己独特的体会:“当年上高中时,初读《论语》,翻开的第一篇便是‘学而时习之,不亦说乎?’记得课本是这样注释的:‘学完之后,时常复习,不也很高兴吗?’可是这句话对我们这些当时十四五岁正值反叛期的青少年来说,觉得一点儿也不通。我们心里嘀咕,天天在教鞭的威胁下,被各种小考、月考、期末考考得喘不过气来,每天复习到三更半夜,真是苦不堪言,何‘悦’之有?同学们都对孔老夫子的教条论述不满。”

王先生的话把我们都逗乐了。他接着说,告别校园生涯,走上社会工作之后,再对“学而时习之”温故知新,感到有了新的启迪。首先,认识到“学”不是仅仅限于在学校的学习,而是琢磨如何做人做事,讲究如何学会做一个完整的人。其次,感到这个

“时”也不是“时常”，而是随时、适时。另外，那个“习”也绝非单指复习功课，而更有见习、习作和实习的含义。

如今，王先生把两千多年前《论语》中的“学而时习之”注解为：“学到新知识、新技巧、新观念后，能适时、随时去实践，才能不断印证所悟，增益个人的心得和能力，感受到自我成长的喜悦。”我明白，这是王总通过自己的人生经验说明了这些年来他反复学习《论语》的心得。“学而时习之”，是王总对自己，对员工，对企业文化氛围的基本追求。

体会 MBA 洋教育

自古以来，我们的祖先就奉行“学而优则仕”。《论语》教诲人们要“博学之，审问之，慎思之，明辨之，笃行之”。

王其鑫在台湾服完兵役以后，1984 年便携妻子一起赴美求学。妻子学的是电脑辅助教学，他则攻读工商管理的硕士学位。

他们所在的伊利诺大学商学院当时在全美排名第 12 位，学风优良，教学灵活。学院所在地是一个大学城，宁静而古朴，为典型的美国中西部城市。10 万人口中，学生就占了 3.5 万，其余居民的营生也大都与学校有关。

也在这个城市里，王其鑫等几位来自台湾的留学生第一次有机会接触到来自祖国大陆的同胞。“有朋自远方来，不亦乐乎？”他们感到兴奋。王先生回忆道：“那时候从大陆出来留学的人还不是很多，主要是一些访问学者。我们经常有机会在一起联欢，唱京剧，还表演一些节目。大陆来的这些学生和学者都非常优秀，我们在一起相处得很开心，并和其中许多人成了好朋友。有一位当年在一起的大陆留学生现在武汉工作，我前两年还去

看过他。”

1986年,王其鑫从美国念完MBA回台湾后,在花旗银行台北分行工作了3年。他进入金融界之后,更加感觉到产业是整个经济的动脉,经济的根。金融业是服务业,所以他还是非常希望到产业界,到制造、食品等行业去工作,去熟悉和了解情况。

谈到“改行”,王先生说:“当时我在花旗银行时,负责证券交易工作,主要是股票上市和交易。因为我负责为台达电子办理股票业务,所以就认识了他们很多高层主管,包括董事长、总经理、财务长等。我们合作了一年多,觉得很投缘。后来刚好台达电子需要人,我就转过去了。台达电子在台湾两千家大企业排名在40位左右,最近这几年一直稳定在这个位置。当时我会来大陆,主要是因为我在台达是负责公司对外投资项目的。1989年8月,李慈雄董事长成立了斯米克公司,已经捷足先登到上海来投资了。当时,他在台湾找企业家合伙去上海投资,此事介绍给了我们‘台达’的郑崇华董事长。当时大陆发生‘六·四’风波,许多人从大陆撤退。但是,李董事长有远见,也有创业精神,坚持到上海投资发展。所以,当1992年我们想要到上海来投资的时候,‘斯米克’已经有3年的奋斗经验了。他们对上海的方方面面都比较了解,所以我们就决定跟‘斯米克’合资,在上海成立了‘上海中达-斯米克电器电子有限公司’(今年6月经核准改名为‘中达电通股份有限公司’)。”

选择上海的理由

说起“闯上海”,王先生对当年仍记忆犹新:“我们中达-斯米克公司的投资主体是‘台达电子’,资金占了65%,‘斯米克’为30%,另有中方的曹路镇所属企业占5%。1992年过来的时

候,我们主要是觉得大陆的经济发展趋势不错。那一年正好是邓小平南巡,提出要进一步改革开放。然后浦东又宣布加速开发。当时我们就注意到上海在大陆经济中的重要地位和优越的地理位置。那时,许多台湾的企业只是把注意力放在广东、福建这些以劳力密集型加工生产为主的区域。从1990年到1992年,为了考察上海的投资环境,两年中我到上海来过六七趟。当时有几个主要的感觉,第一是觉得上海的地理位置特别好,正好在整个西太平洋的中心点,如果从上海搭飞机到东京、汉城、北京、西安、成都、香港都是两个小时,心想未来这里应该是一个很重要的中转站。第二是上海位于长江三角洲的最东点。这个地方自古以来人文荟萃,整个长江三角洲的人口就有1亿多,这是未来发展潜力最大的消费群。第三是上海本身是老工业基地,轻、重工业各方面配套非常齐全。第四是上海基础教育非常发达,当时我们来考察时就有五十几所高校,每年培养出来的大学生有好几十万。综合这些情况,我们觉得应该在上海设立一个‘据点’。”

不过,当时的上海条件还是比较艰苦的。王先生说:“我初到上海时,还用过粮票。尤其是浦东,政府要大力开发,但是到浦东来考察一看,眼前只见一片农田。当时我们住在徐家汇一带,开车到我们现在公司的所在地(当时是顾路乡,现在为曹路镇),大概要3个钟头。因为那时过江只能走隧道。隧道只有两条,延安东路隧道和打浦桥隧道。我们大部分是走打浦桥隧道,但隧道里堵车堵得不得了。我对第一次到浦东来看地的印象最深刻。那天正好碰到大雷雨,顷刻之间就狂风大作,大雨倾盆。我觉得台湾也有大雨,但没有这么厉害。那场雨来得快,去得也很快。只见我们即将要开发的地方,一场大雨完全成了沼泽,里面有几只鸭子在戏水。”

说句实在话,王先生那时候对浦东开发也有点半信半疑。心