

南方都市报

中国首部城市新闻书系

南方日报出版社

彻底报道



徹底報道

南方都市报

新聞書系

中國首部城

南方日報出版社
NANFANGDAILY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

彻底报道 / 《南方都市报》编. —广州: 南方日报出版社, 2005
(南方都市报·东莞书系)

ISBN 7-80652-454-1

I. 彻... II. 南... III. 评论性新闻—作品集—中国—当代
IV. I253

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 087862 号

彻底报道

《南方都市报》编

出版发行: 南方日报出版社

地址: 广州市广州大道中 289 号

电话: (020) 87373998-8502

经销: 全国新华书店

印刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开本: 889mm×1194mm 1/32

印张: 13

字数: 357 千字

版次: 2006 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 28.00 元

投稿热线: (020) 87373998-8503 读者热线: (020) 87373998-8502

网址: <http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

东莞书系·序

作为媒体，我们无时无刻不在思考一个问题：媒体与城市的相互关系。

首先，这种关系是一个生成与被生成的关系。现代报业的滥觞，发源于西方资本主义萌芽的热那亚、威尼斯等城市，体现了媒体行业生成的基础，是来自于工商业经济发展。城市承载了社会发展的主要功能，在城市中，信息流与商品流转速度加快，从而产生了对于经济和社会信息的需求，并衍生了报纸等一系列媒体。城市是媒体的母亲，媒体是城市的儿子。

其次，这种关系是一个哺育与反哺的关系。现代城市中，聚集着丰富的信息资源与物质资源，前者为媒体生产提供了信息的原材料，后者则提供了获利来源，越发达的城市，可供给的资源量越充分，越能够促进媒体成长。而媒体成长，不仅仅润滑了工商经济，同时也塑造了市民和市民社会，塑造了城市文化与城市品格，这是一种典型的反哺过程。

在现实中，城市与媒体的关系有着更加丰满而多姿的表现。报道与被报道，服务与被服务、刺激与被刺激，种种复杂关系相互作用，相互渗透，成为一个密不可分的共同体。正如本书系中一篇评论所述的，一个现代化的城市，不能有强势媒体的缺席；同样的，强势的媒体必须也只能依托现代城市而形成，“共生、共存、共赢、共荣”。

由此来看东莞这座城市，媒体的存在与发展，是一种符合历史与社会发展的必然潮流。在改革开放的前二十年内，东莞抓住机遇，敢于创新，以三来一补起家，获得了空前的成就和跨越式

的发展，现在又不断修正方向，实践科学的发展观，改变城市面貌，加强社会管理，发展城市文化，正彻底摆脱农业县的局限，逐步演变为现代化城市。媒体在这现代化的过程中，也不可避免地被带动与影响，共同现代化，共同发展与进步。

我们很高兴见证了东莞的这一现代化进程。在过往四年，南方都市报在东莞坚持正面报道为主，坚持正确的舆论导向，以激情、宽容、理性的新闻表达，不仅报道了城市的重大事件，同时也深度介入了城市生活，与城市同步前进。这座城市，有着丰富的资源与包容的心怀，为报业发展提供了重要舞台，对此我们心存感激与敬畏，而感激的方式之一，便是以易于保存的方式，为城市在历史上留影。

出版书系是我们为城市留影的方式。在本次出版的书系，就汇集了本报在东莞近三年的重要作品，基本反映了东莞近年来所发生的各类重大事件。但城市是一个复杂的多面体，有着丰富的内容和形式，在区区数百页的篇幅中，我们不可能完成从宏观至微观的所有描述，仅能择其精要刊发，微缩城市进步的脚步，使读者管中窥豹，体悟城市的深层蕴味。

这是我们能做的，也是我们应做的。服务城市，服务大众，进言献策，做好诤友，我们对此坚定不移。

王春芙

南方报业传媒集团副总编辑

南方都市报总编辑

2005年8月20日

作者自序

临出版之际，站长曾平治吩咐笔者为此书作序，惊喜之余难免有些惶恐。此书收录的是南方都市报东莞记者站十数位同事的佳作，诸如徐智慧、李卫国等，他们的入围作品不仅数量比笔者多，质量更是上佳，在当时引起了很大反响，由他们作序或许更具说服力！所幸的是，笔者与徐智慧、李卫国等人同事三载，耳濡目染之下，相信对每篇作品的来龙去脉均有一定了解，故大胆接受了站长的提议，草做此序。

2003年3月，《东莞杂志》改版，设置了《彻底报道》这个栏目，做为《东莞杂志》的拳头栏目。所谓彻底，是将新闻做深做透，“不掀个底朝天决不罢手”；彻底还有另外一层意思，就是追求“横看成岭侧成峰”的意境，从不同的视角去解读新闻事实，力争公正客观，不偏不倚。两年多来，该栏目为南方都市报在东莞的迅速发展立下了汗马功劳，在某种程度上，甚至成了《东莞杂志》的“代言人”，一提起《东莞杂志》，很多读者首先想起的就是《彻底报道》。

也正因为“彻底”，栏目塑造了一个坚强的团队。该书收录的是《东莞杂志》两年来所作的部分优秀报道，涉及到时政、社会、经济、文化等四大方面，共16篇，23万字。其中大部分作品均属集体创作，比如《东莞台商生存报告》，从策划到报道出街，前后历时近一个月，几乎倾全站之力；再比如获广东新闻三等奖的《暗访止咳露》，前后一共有13位记者参与，他们分工合作，相得益彰。

坚强的团队创造了优秀的作品，而作品之所以优秀，首先在

于其无与伦比的影响力与震撼力。该书收录的每篇报道，无不社会各界引起了强烈反响。《暗访机关》出街后，东莞市政府发文回应报道，市主要领导甚至在会议上公开表扬报道有力促进了政风建设；《营救被虐男童》见报后，来自政府和民间的声音一时间如潮水般涌来，报料电话“热”得几乎要爆炸。更难能可贵的是，报道所引发的关注，远远超出了关注本身，不同阶层、不同地域、不同层次的人紧紧联系在一起，他们为社会不平呐喊，为百姓疾苦呼号，推动着东莞社会的进步，优秀油然而生！

从优秀到伟大尚有一段距离，尽管笔者有理由为该书收录的作品自豪，但无可否认的是，作品并不完美！两年后的今天，基于读者需要，《东莞杂志》剥离了社会新闻和时政新闻，专攻消费、楼市等报道，但《彻底报道》作为一个有影响力的拳头栏目，有幸在《东莞新闻》得以保留。笔者相信，《彻底报道》仍将红红火火，一如既往。

本书收录的16篇专题报道，是《南方都市报·东莞杂志》2003-2004年间发表的作品。根据原栏目的名字《彻底报道》确定本书书名。

由于报纸与书籍的版面规格和编排方式不同，我们对见报的报道进行了梳理，删除了一些枝蔓，调整不同版面的先后顺序，使报道显得更加紧凑而有逻辑。在众多专题中，《暗访止咳露》是每日连续跟踪报道，原结构松散，在书稿编辑中我们作了较大的整理。除此之外，书中作品基本都是当初见报时的原貌。

《彻底报道》是南方都市报在东莞真正体现团队作战力的作品，在当初采写报道时，无数读者和朋友给予了巨大的支持和配合，没有读者，就不可能有这部作品集的问世。南方都市报珠三角新闻·专刊部的编辑，基本都曾参与过《彻底报道》的编辑工作，在此不一点一点名，感谢他们的辛苦工作，使璞石变成了美玉。

雷石鹏

2005年8月26日于东莞

目录

Contents

东莞书系·序 //1

作者自序 //3

第一部分 时政篇

东莞台商生存报告 //1

暗访机关 //48

三问暂住证 //65

虎门港：东莞新引擎 //89 ✓

透视东莞公交变局 //111

第二部分 社会篇

营救被虐男童 //127

暗访止咳露 //163

李庭芳在黑社会的日子 //208

东莞儿童失踪案 //228

教学楼顶立神牌 //270

戒毒全记录 //284

坤叔助学凤凰行 //317

第三部分 经济篇

和黄汽车城假证案 //341

调查丽声猝死之谜 //351

第四部分 文化篇

幸会“珠三角之父” //359

揭开千角灯之谜 //383

2003年5月19日,省政协派出一个专题组开展“改善投资环境,发展我省台资企业”的调研,其中东莞是此次专题调研的重点之一。

时至今日,台企在东莞的数量已超过5400家,台湾股票上市公司在东莞的投资项目超过100宗,在东莞的台湾人已超过8万人。这个群体为东莞的地方经济建设做出了极其重要的贡献,同时因为种种因素而相对封闭,难窥全豹。

对于这个群体,有不了解,但更多的是误解,他们为什么到东莞来,又会到什么地方去?他们的生活情况又如何?本报将试图破解东莞台商种种谜团。

核 心 提 示

东莞台商生存报告

一、入莞之谜

台币升值引发企业迁移

台商开始进入东莞,是在上世纪80年代中后期。1988年,台湾货币在国际市场上大幅升值,这对于做外销的厂商来说,生意开始变得难做。“那个时候,我们赚回来的是美

元，发工资却得用台币，本来一美元兑换40台币，台币升值后，才换回来25台币，工人工资仍然要发那么多，这生意还怎么做？”茶山台商王勇铎这样说。

迫于成本压力，同时囿于一个小岛，企业的市场空间也受到了很大的局限，台湾企业纷纷到亚洲其他国家进行考察搬迁的可能性。一位台商回忆当年：“虽然大陆已经开放十多年，但很多台商还是有所顾虑，毕竟两岸的意识形态不同。在开放前几年，两岸的炮战还在陆陆续续地打，当时大家都害怕会被当成台湾特务，不但回不了台湾，反而把命给丢了，因此台商首选的地方，并不是祖国大陆，而是东南亚国家。”

转战东南亚不如意

泰国曼谷、印度尼西亚雅加达等地是台商的最先落足之地，当地劳动力储备量大，成本低廉，在极其讲求成本的台商看起来是一个理想的地方，然而经过一番运作后就发现问题。印尼的工人领薪的第二天，即不见踪影，平常每天只开工七个小时，加班超过三小时就算违法，而工人都不愿意加班。

“在泰国，很多群众信奉佛教，一旦佛教节日，就算你给工人加几倍工资，也没有人肯干，万一要赶一批紧急货物，只能干着急。”一位台商说。

同时，东南亚国家的产业配套和出口很令人头痛。比如在印尼根本采购不齐各类配件，只好依赖从台湾、香港等地进口，运输成本很高，一来一往，反而冲销了大部分节省下来的人力成本，同时，产品外销时，货柜得先从印尼港口转到新加坡，再转到欧美各地，更加不利于争取时效。

跟随港商谨慎入莞

正其时，台商的竞争对手港商却因开拓大陆成功，一时间将台湾不少企业挤得摇摇欲坠，台商开始将眼光转回大陆。

当时台湾当局禁止台商直接向祖国大陆投资，因此许多台商先与港商在香港注册合股的公司，再以香港公司的名义进入

内地。东莞籍的港商据说有15万人，不少人将东莞作为首选投资点，台商因此被港商带着进入东莞。

这种心态有些懵懂，还有些惶恐，现在的台商圈子里还流传一个难以考证的笑话——当年有台商以为大陆穷得没有水喝，竟然还从香港带了几大箱水来到东莞。

东莞的条件令台商感到非常满意，台商协会原会长叶宏灯说：“劳动力的成本不仅低廉，也勤劳、刻苦，领悟能力很高，手也很灵巧，适合于加工业的制造，再加上同根同源，也很容易沟通和融合。”

热情东莞留住台商

当初的东莞远不象今天这般交通便利，前往广州、深圳，都要一天左右的时间，而当时的生产力、各类配套都是相对滞后的。从各类条件来讲，都比不上广州，深圳，台商来到东莞是偶然，群集东莞却因逐步完善的天时地利，更有人和之功。

有分析人士认为，当时东莞与深圳龙岗发展程度大致相当，那时深圳开始淘汰一些传统的工业，台湾企业多是加工贸易，门槛低，技术含量低，进入深圳有难度，因此更倾向于热情的东莞。

东莞各级政府对于台商企业的热情接纳，至今令不少人难忘。在虎门投资的一个台商说到：“当年我们到虎门投资，村里提出安排本地人员从事财务，说这样对我们很有好处。当时我们还不够理解，认为这是插手企业的财务环节，然而到后来，不少的台企、外企出现雇用外地人员从事财务，最后卷帐潜逃，这样一来，我们才真正明白了当地的苦心。”

有台商开玩笑说：东莞的市领导是“超级生意人”，台商是来大陆“做生意的人”，“做生意的人”和“超级生意人”之间打交道，是很容易解决问题的。

半投机半投资开创事业

“当时台湾的劳动力成本太高，企业都办不下去了，我们兄弟几个商量，如果在台湾呆不下去，厂子也只能卖掉，还不如到大陆搏一把，虽然有风险，但起码也是50对50的胜率，起码是值得尝试的。”这是一名台商对当年心态的总结。

来莞创业的台商，刚开始都是抱着一种半投机、半投资的心态来的，台商群体自己有一种评价，叫做“打带跑”。东莞第一家台资酒店——宝龙酒店也是如此，其总经理林德隆后来承认，当初来大陆的时候也有一种错觉，过高地估计了利润，原以为三年可收回的本，实际上大约花了四、五年才收回。

初来东莞，台商多持观望态度，厂房只是租赁，不做固定资产投资，钱不敢多放，随时准备撤回台湾，现任的台商协会会长张汉文也向记者表示，当年来大陆时，也只是试探性地搞了两个小项目，谁知道竟然收获还不小。当时率先“登陆”的台商说：“当时我们到大陆之后，几个月内就马上出货，这种情况对我们极其有利，当其他地区的竞争对手还在其他地方寻找办厂的地方时，我们就已经开始出货，可以说是抢占了先机，出了第一批货，别人就知道你的能力，就会放心下单，自己也才敢大胆投资。”

在东莞初战告捷，也刺激了不少台湾人的淘金之心。一位曾在台企工作多年，深谙台商情况的人士评述说：“在第一波到东莞来创业的台商中，有原来办企业的，也有的只是台湾当地农民，闻说东莞的情况之后，把家里的房屋都卖掉，到东莞来淘第一桶金。”

离开港商独自打拼

上世纪90年代早、中期，东莞台商羽翼渐丰，开始与港商分道扬镳，这其中，有文化差异性的因素，也有经营方法的因素。

清溪一位周姓台商就告诉记者：“1990年我们刚开始进来

的时候，也是合资注册，但后来发现很多事情合不来，首先就是说话都不一样，难得听懂；二是有时候比较自由散漫，有时为了一些眼前利益，经常做出一些短期的行为，这种差异也说不清谁对谁错，开了三年，觉得越来越难沟通，只好清算股权分家。”

分手同时，东莞台商涌入数量也逐年增长，至1993年时，已经有近1000家台企入莞，台商协会当年成立，台商移植出在台湾的一套产业网络，形成一个商业群落，在大陆市场展开一番打拼。

人物故事

打地铺睡纸板喂蚊子

今年46岁的老杨，当年跟哥哥在台湾都有产业，但情况越来越不妙，兄弟商量到外面看一看，先去了东南亚，发现不好，再转道香港，找了一个港商，一起合资准备到东莞设厂。1988年7月1日，受大哥指派，卖掉了自己原来在台湾的纯净水厂，来到东莞虎门龙眼建立棒球厂。

“来的时候除了我，只有一个台湾来的工程师，来看厂房的时候，里面空荡荡的，别说水电，连一张床都没有，晚上只好撕纸板睡地上，夜深人静的时候，偷偷跑到村里的水池边脱光了冲凉，冲完凉，睡觉更难过，全都是蚊子，只好用手拍，一直拍到睡着为止，这种日子过了将近一个月。”老杨说。

住不惯，吃也不惯，当时台湾的生活水平比当时的大陆高得多，他们觉得东莞食物粗糙。一次老杨跟一个台干出去吃早餐，两人要了份面，刚吃一口，台干就忍不住吐了出来，“当时我们最乐意吃的东西，就是香港老板带来的出前一丁的牛肉面。”

其次就是与台湾家里的联系极不方便，虎门那时还不能打长途电话，只能坐一天车，跑到深圳去打。第一次打长途

电话，在电话里听到家人的声音，三十多岁的人，当时高兴得直想哭。

两个台湾来客在短短两个月内的时间，完成规划、安装水电、培训人员，开工生产，只用了70多天时间，就发出了第一个货柜，由香港转运至台湾。那些天里，老杨平均每天的休息时间不到四个小时。“没办法，刚来的时候，很多事情出乎意外，比如蹲式的马桶，很多人都不知道怎么用，把厕所搞得臭气薰天，我只好亲自打扫干净，把员工全拉过来看，我自己蹲在马桶上作示范。每来一批新的，都得再蹲一次，跟员工说管理，很多人不知管理是怎么回事，直到几年后，员工成熟了，有了管理层，才不必要事必躬亲了。”

书记让出私家电话

1992年，台达投资几十万元的仲权电子厂，在刚开通的石碣大桥边一座小小的楼房里开张了。

当时没有电话，镇委一位副书记把家里的电话让出来给台达用，为了留做纪念，这个号码台达一直还在用着；没有车，镇政府拨出一台车给仲权电子厂专用，镇干部都挤在另一辆车上；没有地方生火做饭，工厂干部及员工就到镇政府搭伙，跟镇政府的领导边吃边聊。“办什么事都很方便，熟得跟一家人似的”，台达总经理曾纪坚爽朗地笑说往事。

台达赚钱是一年后的事了，从1994年第一间厂房正式投产，不算仲权电子在内，一口气开办了5间工厂，总投资额9780万美元，投资仅仅几十万的仲权电子厂，也发展成为总投资5800多万港币的高科技电子企业。目前，台达电子生产的电源供应器占世界总产量的30%左右。

二、群聚东莞

最新的统计数据，东莞台企总数达到5000余家，占到全国的1/10，这种群聚的数量是相当惊人的。有人称“台商抱团”的习性成就了这种局面，可这种“抱团”习性又源自何处？这个问题或许可以从分析台企的成功经验中得到答案。

台货交货期短打败美货

台湾某上市公司东莞分部的一位负责人回忆，在70年代末80年代初，在台湾这个小岛上，制造业却有40多项产品在全球市场占有率第一，台湾的中小企业反而能打美国“恐龙”，原因何在？为此，美国政府派出了一个专家组前来台湾调查数千家企业，结果发现，台企致胜关键在于交货时间只需两周，而美国企业需要四个月。



东莞电博会上的台资企业。台商到东莞是偶然，群集东莞却是必然，这里面有天时地利之功，更有人和之功。

有台商介绍，美国公司的交货时间长，原因主要是信用手续问题，采购商向厂商订货，签合约、律师书，办好各类手续就有两周，而到了厂家这一环又要采购各类零部件，装一台电脑，可能需要与500-600家企业同时签约，办完手续时已经过了两个月，最后到组装测试完毕，非四个月不可，耽搁一番的产品到了市场上早已成了明日黄花。

其中奥秘在于台商“人脉”。原台商协会会长叶宏灯认为，大家看到台商成群结队去喝酒吃饭，打高尔夫球也是浩浩荡荡，其实不仅仅是运动和联谊，而更是一种对对方信用的摸底。通过聊天，对方的工厂、财务财状、企业主的家庭情况，都会有所了解，信任感从平常的活动中就建立起来，有定单时，不需要经过太多的一番考量，就可以相互之间采购，自然就可以大大节约时间。

“订单一来，我们可以动员所有的采购员，马上通过电话与这500-600家企业联系，下定单，过两天完成联系后，再下传真的单，以免误传一些信息，不出两周，货就全部装齐送到美国。”石碣一位叶姓台商颇为自豪地剖析台湾企业的产业配合。

拉来同乡实现产业配套

“1988年我到东莞来办厂的时候，周边都没有一些配套的厂，那个时候，即使一台机器坏了，要维修都是大麻烦事，常常跑到惠州，有时候为了采购一些原料，还要跑到广州或者深圳。”有台商在回顾当年的情况时这样说。

因为陌生，最初在东莞发展的台商，都或多或少有过受骗上当的经历，这种人脉不熟、产业不全使台商在不少地方吃了苦头，因此不少台商想方设法，通过各种关系在台湾岛内推介东莞，其目的是将在台湾的客户都拉过来。

以东聚电业为例，在前后几年时间内，陆陆续续拉来了数百家配套企业，诸如裕元、台达这类大厂，也往往带动数十家、上百家台企前来，开始形成了一种规模。因为上游企业来到东莞发展，台湾本土的企业往往也不得不被迫外迁。如大新彩印公司，在十年前，因客户纷纷移师东莞，生意流失了七

成，只得跟着转移阵地。

东莞位于大陆，市场广阔，劳动力资源丰富，入莞台企获得了“爆炸性”的发展，如裕元鞋厂成为了东莞的巨无霸，厂内的员工达到数万人，员工人数在东莞号称第一。东莞开始台商在岛内的集聚特点，台资企业的子公司、母公司、上下游企业纷至沓来，群聚的速度越来越快，尤其是1998年至2001年，据官方公布的数字，台湾在东莞投资项目由327宗，增加到608宗，年均递增22.9%。

蚂蚁雄兵共担国际风险

1998年，是东莞台商危机最大的一年，当年的金融风暴席卷东南亚，各国家纷纷贬值货币刺激出口，中国为维持世界大局，宣布人民币不贬值，这对于东莞外销型的台湾企业构成极大的压力，这种境遇与1988年台币增值的效果相当一致。

据业内人士介绍，东莞台商这时表现了空前的团结。

“那个时候，是一个非常时期，台商联合准备在产业链上下游同时压缩成本，每一个环节上都压一点，整个产业的成本就会有很大幅度的降低。大家都明白，只有最终产品，能够在成本上跟东南亚企业竞争，整个产业链才会活起来，否则大家都是死路一条。”

东莞台商通过互相支撑，成功地渡过了1998金融危机，当年东莞的外贸不仅没有下滑，反而逆势飘红，出口总额达到130.6亿美元，比上年增加了14.9%，这是一个东莞奇迹。这个奇迹的出现，东莞外企最大的一部分——台商企业功不可没。而东莞台商合作渡难的经历，也被业内人士称为“蚂蚁雄兵”，“大象再大，蚂蚁只要齐心，就能够吃掉大象”，有人说。