

高錦樂會長奔走兩岸，勞心勞力。



# 六屆會長力拼臺協世代傳承 — 成都臺協會長高錦樂

文《曾秋英》

隨著中國大陸邁入「後疫情時代」，各地各業都在快馬加鞭、加速追趕進度。大陸臺企聯常務副會長、成都臺商協會會長、四川藏寶蟲草生物科技有限公司董事長高錦樂也不例外，在協會事務、臺商交流間忙得不可開交，差旅行腳踩遍大江南北。奔波的步伐，瞬息已近 30 年。

## | 赴陸先鋒 一晃眼 30 載 |

高錦樂算是最早一批到大陸發展的臺商。他在 1992 年（民國 81 年）改革開放初期，就隨著統一企業拓展市場的步伐來到成都，與當地國企

合資成立四川錦隆香精香料公司，成為統一泡麵的原料生產商。

不過公司成立後，才發現兩岸在企業管理、成本計算有相當大的落差，造成合資公司體制龐大、人事支出高昂且效率不彰。1994 年，高錦樂決定擺脫國企掣肘，成立獨資公司。

1997 年，他跨業涉足日用品、玩具工廠；2000 年國營企業改制後，土地廠房可以活化，高錦樂切進房地產開發市場，在成都、綿陽都有項目。2012 年，在其他臺商穿針引線下，他的業務觸角擴及到生技產業，成立四川藏寶蟲草生物科技有限公司，並在 2015 年與臺灣上櫃公司

生展生技合作，成功突破人工培植冬蟲夏草的技術難題。

身為前進西部發展的第一梯隊，高錦樂娓娓談起臺商在四川的發展歷程。最早在 90 年代，由統一、康師傅、旺旺等食品行業落腳耕耘。2000 年初，隨著大陸推動西部大開發，台玻集團、亞東水泥等製造業臺廠陸續進駐。2008 年後，西部的電子資訊行業開始蓬勃發展，包括富士康、仁寶、緯創以及配套廠家先後布局。2016 年起則是金融業，目前有富邦華一、永豐、第一銀行等臺資銀行在此設點。

高錦樂從成都市統計局的數據分析表示，2020 年，成都地區生產總值達人民幣（下同）17,716.7 億元，年增長 4%。分產業看，農、林、漁的第一產業達 655.2 億元，增長 3.3%；製造業為主的第二產業達 5,418.5 億元，增長 4.8%；服務業為主的第三產業達 11,643 億元，增長 3.6%。

臺商在成都的發展以第二產業占比最高，約達 55% 以上。以富士康來說，2020 年產值約 1,800 億元，仁寶和緯創合計約 600 億元，光三家電子資訊產業的產值就高達 2,400 億元。另還有台玻，統一、康師傅等食品廠，以及中小企業臺商等相加起來，臺資在成都的產值占達 3,000 億元左右，在第二產業已占了半壁江山。

反觀臺商在第三產業的占比相對較少。規模較大的臺資企業包括群光百貨，以及房地產的鄉林集團等，未來在服務業領域仍極具發展潛力。

## 西部投資題材 熱度不減

高錦樂稱，大陸中西部經濟發展迅速，成都市不僅具備「一帶一路」題材，又是中歐班列的起始站，2020 年在「內外雙循環」、「成渝雙城經濟圈」的投資發展計畫下，應該還會再掀起一波區域經濟高成長。

他說明，中國大陸 2021 年第 7 次人口普查顯示，成都常住人口達到 2,093 萬人，較 10 年前的第 6 次普查結果增加約 581 萬人。龐大人口紅利背後，當然也代表強大的消費實力。

事實上，現在前往成都創業的臺灣青年中，就有不少正是著眼於此。臺灣年輕人初到大陸闖蕩，可培養不同的商業嗅覺，擴大眼界。尤其在市場布局方面，「在臺灣看的是 2,400 萬人，大陸是要搶 14 億人口市場，思維邏輯完全不一樣」。高錦樂坦言，不論任何領域，「臺灣在前半段可能小幅領先，但後半段被大陸超車的機會蠻大的」，除了不斷提升自己，並從大陸青年的思維中截長補短，才有機會長久立足。



圖／東方 IC

大陸西部城市龐大的人口紅利及優惠政策，吸引許多臺商的關注。



運送救災物資前往汶川地震災區



成立臺商愛心基金協助災後重建

## 順應商業潮流 持續精進

當問及縱橫大陸商場 30 載的心得，高錦樂強調，大陸市場變化太大，「就是要學會抓住風口，不斷學習」。他常以成都臺協前會長、被譽為兩岸旅行箱大王的皇冠集團副總裁江枝田為例，其銷售的皮箱在大陸累積良好口碑。10 多年前，江家二代力勸父親擴大線上行銷，父子還因理念不合、多有齟齬。高錦樂說，幾年前江枝田告訴他，事實證明兒子的眼光是正確的，現在每年光是「雙十一」一天的銷量就抵過線下門市一年的業績。才短短幾年，大陸的商業模式已全然疊代更新，若是不知及時變通，只能慘遭淘汰。

2020 年風生水起的直播賣貨也是一樣。初期是商家為了消化庫存變現，商品普通、單價不高。未料直播帶貨掀起熱潮後，舉凡珠寶精品、

汽車，甚至豪宅銷售都在搶直播商機。商業靈敏度成為能否留在市場的關鍵。

誰也沒料到 2020 年疫情來勢洶洶，對於成都臺商可說是幾家歡樂幾家愁。高錦樂說，富士康、緯創等電子資訊產業，因受惠於「宅經濟」發燒，筆電、平板供不應求，業績持續飆升。反觀餐飲、百貨服務、旅遊業等商貿業者則是另一番光景，2020 年整體業績普遍下滑，有部分資金實力較弱的服務業臺商只能退出。

高錦樂的蟲草養殖事業也受到不小衝擊。當時成都對公司到班人數嚴格管制，但過年正是蟲草採收高峰，人力不足嚴重影響產量，加上高端消費減少，全年業績不如以往。但高錦樂表示，目前來看，2021 年成都整體商貿情況已陸續恢復疫情前水準，臺商對成都的發展前景依舊樂觀。

## 再度回鍋 世代傳承是最大目標

高錦樂落腳成都至今，臺商協會和他的職涯打拼一直密不可分。成都臺商協會成立於1995年，在大陸算是成立較早的臺協，而高錦樂從協會成立初期就參與服務臺商的工作。他是第1屆到第3屆的秘書長；2004年他當選第4屆會長，接著連選連任4次，直至2015年第8屆會長任期結束，共長達10年。2020年9月，他再度當選第11屆成都會長，也是他第6度披掛上陣。

面對接下來3年任期，高錦樂最重要的任務就是完成傳承，希望未來協會的事務可交棒給年輕人。對照部分臺協已完成世代交接，而他卻回頭接掌會長一職，他笑說：「相較之下，成都臺協的輩份是高了點」。

以福州、南寧臺協來說，協會事務都已交棒給下一代，成功完成換血。「現任福州會長陳奕廷，他父親（陳建男）在當會長時，我也是會長；南寧前會長周世進還在任期時，我也是會長。轉眼他們都交接給下一代了，但我又回鍋會長職務。」他無奈笑道。

為了儘速在本屆任期內做到傳承交接，高錦樂接任會長後第一件事，就是整頓協會內的青年工作委員會，依照年紀分為40歲、30歲、20歲的不同梯隊，藉此和青年臺商分享資源和經驗，希望培養更多年輕人接任協會幹部，並逐漸建立接班的人才庫。

除了傳承的重責大任，他也積極強化協會功能，在組織架構中新成立金融委員會及文化產業推進委員會，助力臺商解決資金難題，並整合臺商的社會資源，在文旅產業找尋商機。

高錦樂稱，過去臺商在大陸申請信用卡可說一卡難求，今年6月，富邦

華一成都分行和成都臺協簽署全面戰略合作協定，凡是成都臺協的會員企業，員工只要憑公司名片和臺胞證，就可申請臺胞信用卡，讓資金運用更便利。另外，針對臺商在保險業務、稅務法務等常遇到的困擾，也邀請臺資金融業者辦理講座並交流互動，即時解惑。

在文化產業推進委員會部分，成都現在很多文旅開發案都屬於大型國際開發項目，單一臺商的資本實力不足，只能搶到小部分的分包案。他認為，「若能整合臺商各層面的優質力量，抱團起來也許有機會拼一把」。

除了增加委員會功能，去政府機關拜會交流，原訂每個月最末一週星期五的會員聚餐日，也邀請各地政府參與其中，增進臺商與地方政府互動，為臺商未來發展創造有利條件。以7月份來說，安排拜會的是成都成華區政府，先前已去過成都武侯區、高新區、東部新區、青羊區以及鄰近的內江市等。

此刻成都或四川的發展速度，和30年前早已不可同日而語。如何協助臺商發揮優勢，在激烈競爭中搶得先機；並且幫助青年臺商整合前人資源、站穩腳步等，高錦樂老驥伏櫪，雄心不減。



組團考察各地，為臺商尋找商機。