

1月23日，徐大偉會長於成都台協成立20周年慶典上致詞。



專訪成都台商協會會長 徐大偉

文 / 林安妮

「現在的台灣年輕人很勇敢，有的是隻身到成都來開美容坊，也有人一畢業就來開室內設計公司」，提到最近有不少台灣年輕人到成都創業打拚，新任成都台協會長徐大偉話匣子一開，頻頻稱讚台灣這一代年輕人的膽識，跟上一代台商，完全是系出同門。

他說，相較其他沿海城市，成都是一個內需型的消費城市，這裡的常住人口高達1,400多萬人。儘管現在有不少台灣人一提到要到大陸經商，往往會想起過去一些台商的慘痛案例，但是他還是忍不住說，「大陸商機真的很大，仍舊值得開拓」。

徐大偉是在今年1月23日接掌成都台協會長印信。他上任至今，最重要的一件工作，就是努力以網路串起所有台商會員、地方政府，及各種網路商機。他笑說，網路時代來臨，過往大家在實體世界追趕跑

跳碰，現在則要多看看網路，想辦法讓網路成為台灣人在大陸工作、生活與經商的好幫手。

成都台協新舵手 用心展氣象

徐大偉「登陸」時間，是在1990年代中後期，當時，他如同同輩裡的不少朋友，眼見大陸經濟快速發展，開始尋思到大陸找商機。他說，剛到大陸時，曾先後在不少地方待過，最後相中了成都，在90年代後期，開始了長住成都生活。

他說，在成都定居的這十幾年間，成都變化得非常大，「2000年，在成都開一輛寶馬640是一件很拉風的事情，因為當時全成都，不過只有10台，但是現在遍地都是，已經不大算什麼了。」徐大偉眼中的成都，都市化程度走得非常非常快，當地要建一條高

速公路，也不過就是「一眨眼」的事，一下子就蓋好了。

徐大偉當年在台灣，是電子業從業人員；剛到成都時，他選了一個跟本行「差很大」的領域：跟朋友合夥投資農業，而且做得還是現在很熱門的「養豬」行業。他笑說，早年在台灣，都是逢年過節才有豬肉吃，所以他想，以當時成都的時空條件，應該是很有發展的機會。後來，隨著事業逐漸做大，他也開始將投資觸角伸向商貿公司與投資公司，後者專門是定向投資固定建設。

徐大偉接掌成都台協後的工作與生活，可說是忙上加忙。不過，他說，他最想做的一件事情，就是透過網路串起在地台商的工作、生活，讓大家可以變成一個緊密連結的社群，同時也盼藉由網路，幫忙台商挖掘商機。

運用網路連結 助台商找商機

「網路可以做得事情太多了，第一個，我要用它來建立一個商務平台，」徐大偉解釋，他想利用成都台協的官方網站，把所有會員、企業都納入。他說，大陸幅員廣闊，要常常面對面說話、討論，是很不容易的一件事情，但是網路卻可以讓天涯變成咫尺，而且還可以突破距離限制，讓大家變成緊密的社團、共享資源。

他說，將所有的會員資料都集中在台協網站後，以後大家一上網，就可以知道成都台協有哪些台商，會員彼此之間是做什麼的，「很多台灣人來到大陸，經常是人生地不熟。想要找上下游廠商，往往得靠人際網絡，看誰是不是剛好認識誰，不過，以後只要看看網站，很快可以找到自己的同行。」

徐大偉說，單是一個成都市場就大得不得了，同行之間未必是緊張的競爭關係，有時候若能彼此互通有無，還能發揮魚水相幫的功能。近期，他也會積極鼓勵會員運用網站來行銷自己，例如開餐廳的台商，可以透過網路宣傳，專門針對某一族群打折促銷；或是在成都也有專門辦演唱會的台商，更可透過網路作宣傳。

成都台協網站，除了可做商務平台，近期徐大偉也努力，把當地政府網站一同連結到台協官網來。他說，很多台商到成都，因為平時工作忙碌，很少看當地新聞、報紙，對於一些本地的政策動向、法規，常是發佈了好長一段時間還不見得知道。所以他想，若能從台協網站直接連結到當地政府網站，這對繁忙而無法廣泛收集資訊的台商來說，將是一大福音。

網路新作法 打開新世界

相較不少大陸台協，從過去到現在，相當注重實體世界的努力，成都台協則是加快看看網路虛擬世界的變革，看看能為成都台商帶來哪些更便利的生活與新商機。

徐大偉表示，過去台商間的資訊流串聯，做得還不夠，例如同樣都是台灣人，但是除非有個中間人朋友，往往也不知道對方是做什麼的，「台商在大陸做生意很辛苦，一些生意往來若能在自己的台商圈發生，會是個很不錯的事情。」

他說，就他所知，在成都至少有4家台商開設裝潢公司，不僅評價好、信用佳，收費也公道，可是，很多成都的台灣人都不知道這件事，往往花大錢找陌生本地廠商服務，結果滿肚子苦水無人可說，「以後多看看台協網站，就可以找到對的人，讓台商幫台商的忙。」

目前成都台協，有將近400多個企業會員，各行百業都有。這些業者，有些是電子業、百貨零售業、連鎖業者，也有不少糕點業者，像是羅莎、元祖、早安巴黎等。他說，成都常住人口高達1,400萬人，這是一個很大的內需市場，若是大家的資訊、業務能夠共享，就有機會把餅做大。

他強調，現在是數字化的時代，不走進網路，很容易被淘汰。先前他徵詢過不少台協的幹部，發現大家也有相同想法，而且大家也希望台協能夠更加公開、透明，不要讓一些人總是有誤解，以為台協是小圈圈，「我們是很透明的」，未來台協要努力的一個重要方向，就是透過資訊流，讓大家可以一起抱團挖掘商機。

談青年創業 鼓勵登陸打拚

在大陸，很多早一輩的台商，目前都是交棒第二代經營，幾年前，成都台協為此還成立了青年委員會，目前約有40多位青年會員。這些年，徐大偉也看到不少努力奮鬥的「個體戶」在大陸發展，讓他內心很欣慰，這一代還是有不少台灣年輕人保有跟上一代一樣的冒險精神。

他說，在成都，青年創業故事無所不在。有年輕人是因為父母在成都開家具製造廠，在家學淵源下，自己開啓了家具進口生意；也有年輕人在台灣學裝潢、設計，畢業後，就到成都來開設計公司；還有年輕的台灣女生，在成都投入美容行業；此外，還有一對夫妻，是到成都來發展網購事業，大家都是很認真在經營自己跟自己的事業。

他感嘆說，大者恆大、小者恆小，台灣現在的商業氛圍，不若超大市場般的大陸，即便在大陸經商也處處有風險、得來不易，但無論如何，大陸仍是一個可以努力、發揮自己才華的地方。

他也建議，一些有志到大陸發展的年輕朋友，

來之前，一定要做好詳盡的市場調查，看看自己的競爭力、專業能發揮到哪裡，此外也要想辦法建立當地的人脈，「千萬別什麼功課都沒做，把錢帶著就來。」

他建議，來到大陸創業的年輕朋友，要想辦法融入當地生活，並與當地接觸、了解當地環境。大陸太大，每個地方的生態環境都不一樣，既然來了，就要多走走、多看看，也多交朋友。

他說，網路時代來臨，提供年輕人很好的機會。這一代的台灣年輕人是活在網路時代中，對於網路並不陌生，也知道怎樣透過網路行銷，這就是比上一代更厲害的地方。

徐大偉在成都生活十幾年，也勤於幫助當地台商。提到海基會，這個大陸台商的娘家、好朋友，他更是讚不絕口，他說，海基會服務台商功能做得非常到位，不管是什麼人、什麼行業的陳情案，海基會都是盡全力幫忙。而海基會董座林中森更是個熱心、勤於行腳的人，經常到大陸探望台商，讓台商備感溫暖。☁



海基會林中森董事長2015年1月23日出席成都台協20周年慶，並恭賀徐大偉接任會長職務。