



台州台協新任會長陳賢民，也是大陸最年輕的台商會長。

專訪 台州台商協會會長 陳賢民

文 / 林安妮

浙江台州台商協會會長陳賢民是大陸台商圈中少見的「青年會長」，年輕、有衝勁，但也虛懷若谷，是他最大特色。當年他的父親因為「打假」（打擊仿冒）一路打到台州，意外發現當地很適合投資，於是開啓了兩代人投資台州的緣分。

多年後，剛退伍的陳賢民在父親示意下，接掌台州事業，他的父親則是轉往泰國廠坐鎮。在大陸工作滿10年，他形容，父親打下的事業基礎很牢固，加上有堅強的管理團隊輔佐，工作起來還算順手，偶爾碰上費解的難題，他也會與父親討論，父子倆迄今仍是努力一同撐起自家的事業王國。

不過，面對大陸本地競爭對手快速崛起，動輒啓動削價競爭，還不停地仿冒、抄襲，仍讓他備感困擾。他說，生存之道就是要比競爭對手更強，努力跑在前端，並且用心耕耘品牌、通路。他也以過來人的經驗，鼓勵台灣年輕人到大陸工作，「大陸本身是個

大市場，變化速度也很快，很適合有企圖心、不怕吃苦的人來闖一闖」。

青年舵手 掌台州台協

台州位於浙江省沿海中部，南鄰溫州，西與金華、麗水接壤，北通寧波、紹興，屬「長三角經濟區」南翼。台州台協創立至今9年多，在前兩任會長李泓蘭、邱慈意的辛勤擘劃下，已成為當地台商重要的「精神堡壘」。今年1月，邱慈意榮退，交棒給台州巨泰汽車配件公司總經理、現任常務副會長陳賢民。

1980年出生的陳賢民，是典型的台商第二代。他的父親是在1990年代到大陸投資，當年會與台州結緣，則是一段有趣的故事。陳賢民說，他的父親白手起家，原本在台灣創設的公司就是做汽車零配件，有一年，公司的客戶告知，市面上出現仿冒公司的產品，他的父親為了捍衛自家辛苦研發的心血，一路打

假，最後發現仿冒源頭是在台州的玉環。

他笑說，父親很好奇當地到底怎麼做出劣質品，經過一番深入調查後，卻也發現後，當地生產成本相當低廉，只要引進台灣的工藝技術，仍是有辦法做出好東西。於是乎，他父親決意要在台州投資，陳賢民形容，當年的台州，就很像台灣早期的製造業重鎮：三重，「那邊有很多的小加工廠，很具生產成本上的優勢。」

陳賢民退伍後，就在自家公司上班，最早的工作任務，就是當銷售員，專門在台灣販售台州廠生產產品。他說做業務做個兩三年，差不多是在2005年，父親便要他到台州廠幫忙，當時他沒有想太多，抱著學習的精神，就轉戰大陸工作了。

十年大陸生涯 成就一夢

時間過得很快，當年還是二十郎噹歲的少年郎，轉眼間已在大陸工作滿10年。陳賢民笑說，自己很慶幸當年沒有太多掙扎，就決定到大陸工作，因為這十年來，也正是大陸經濟快速擴張的年代，凡辛勤工作者，必有回報。

他表示，幸好當年父親有早點到大陸來，並且打

下了殷實的基礎，讓如今是二代接班的他，不必重新歷經當年的筆路藍縷。問他這10年來，工作辛苦嗎？他說，辛苦倒是不至於，他更在意自己是不是每個階段都有所成長。

陳賢民坦言，最早到大陸工作時，並沒有具體設想一定要自己做得如何的目標，「剛開始的3年，就是希望自己能將公司每個部門、產品的每道工序製程都摸得很熟，然後可以慢慢接管父親的基業。」

陳賢民接掌台州廠後，父親就改坐陣泰國廠。他說，父親白手起家，擁有豐富的社會與工作歷練，在台州廠，父親幫他配備了一套專業管理團隊，讓他工作起來相當順手，但是偶爾碰到大事情，他還是會向父親請教，謀定而後動。

小而美台協 群策群力士氣高

陳賢民是在今年1月21日接掌台商台協會長印信，台州台協則是一個小而美的台商協會，目前固定會員約有40多家。多數的會員，來自製造業，陳賢民說，台州台商很有自己特色，彼此的感情、聯繫也很緊密，他接掌台協這段時間以來，不少前輩給了他很多建議與支持，讓他相當感謝。



陳賢民會長（前排左五）與協會會員合影。

作為剛上任的年輕會長，他有兩個努力的目標。一是期望能夠開闢一個專屬台商的工業園區；二是要加深台州能與台灣有夠多的經貿交流。

陳賢民說，很多台商到台州工作，有時因為發展規模屬於中小型，有時因為土地限制，沒有辦法直接擁有土地，只好改採承租土地方式來經營自家投資。但是對不少台商來說，唯有真正買下土地，才是深根當地，他期盼，能夠開闢一個台州創業台商工業園區，讓所有台商能一起落腳，一起打拚。

他解釋，對於一些台商來說，若無法一下子批下20畝、40畝的大面積土地，就可能要到更為郊區的地方，找尋合適的落腳地，但問題是，有不少台商是全家一起到台州打拚，投資地點一遠，就比較難兼顧家庭其他成員的求學、生活需求。

他說，工業園區不用大，但是要讓所有會員可以充分運用，讓土地效率最大化，「我們並不是出於炒地皮，才想開闢一個園區，而是期望能夠把根基扎得更深，把產品做得更精細。」為了這個理想中的台商工業園區，目前陳賢民也積極請求當地政府幫忙，看是否有合適的土地，可讓台商群聚一起。

陳賢民的第二個會務目標，即是努力加深台州與台灣的經貿交流。他說，本來台州已被列入今年新開放的兩岸觀光自由行城市，但是不知何故，一直到現在都還沒有實現，他認為，有更多的交流，可促進彼此瞭解，及帶動經濟發展。

多數台州台商要回台灣，多要取道溫州或寧波，當然，台州當地也有自己的軍用機場。他說，台州到台灣並不遠，一個小時的飛機航程，就到了，期盼未來一段時間，更多交流可以成真。

台州台協 人情味濃

陳賢民口中的台州台協是一個充滿人情味的地方，平時大家更自忙自己的事業，但是溝通、聯絡都不算少，這一切都得歸功於，前兩任會長努力經營。陳賢民接掌台協之前，是常務副會長，對於會務工作有一定的熟稔程度，但他還是相當謙虛地說，謝謝台協夥伴的支持，讓他有機會為大家服務。

他形容，台州有9個縣市區，台商散布其間，多數台商都是舉家大小在台州一同打拚，讓他備感自己的工作很重要，因為服務好一個台商，就是服務好一個台商家庭。

陳賢民在大陸工作10年，深感當地的競爭愈來愈大，台商肩上的擔子也愈來愈重。他說，10年前的台州，當地的機械技術發展沒有那樣成熟，台商或許可以靠著技術領先，取得一些優勢。不過，這10年下來，大陸本地競爭對手可說是快速崛起，當市場有愈來愈多的競爭對手，意味著工藝技術可以快步成熟，但也預告了競爭會變得愈來愈激烈。

當市場環境轉趨激烈，最佳的生存之道，就是要跑得更快、更前進。他說，自家公司擁有品牌、技術，現在也開始轉型，要比以往更重視品牌、通路的應用，不能再無限制地做代工，不做轉型。

他說，當地競爭對手雖是快速崛起，但是最好的策略就是把自己做得更好、更強大，特別是台灣人多半很有服務精神，管理也做得很到位，本身就是一種優勢。

到大陸打拚要融入、勤勞、抗壓

陳賢民20多歲時就到大陸工作，他認為大陸還在持續發展，歡迎有志者到大陸打拚。他以過來人經驗說，年輕人一旦決心到大陸工作，就要做好心理準備，以適應當地文化。

他說，不要認為台灣人和各地的人有何不同，來到大陸最重要的一件事情，就是融入，要想辦法比本地人更加能屈能伸，進入本地的圈子，「勤勞、抗壓性要強，是基本配備，」如果自己沒有先準備好，來到大陸工作就會非常痛苦。

他說，在大陸工作非常競爭，因為當地不乏肯吃苦、肯學與擁有高度企圖心的工作者，「在台灣的『80』後，可能很多人都沒有過過吃不飽的可能性，但是在大陸的同輩年輕人，卻可能有著自小生活困苦的经验，因此在職場上能表現出高度的進取心。」這也是何以，有志到台灣打拚事業的年輕人，必須做好心理準備，以便長期抗戰。🍀