



## 專訪上海台商協會 新任會長 李政宏

文 / 林安妮

「現在上海的會員家數差不多是1,300多家，但還不夠多，以後還要努力擴充，」說話者是上海冠龍閥門機械董事長李政宏，他在今年9月24日接掌上海台商協會。提到他的會務新藍圖，他不假思索地說，要完成五大拼圖。

這五大拼圖分別是，創造會員的幸福感、擔任兩岸溝通的橋樑、成為當地台商與上海市政府的溝通平台、協助會員升級轉型及拓展青年工作。乍聽李政宏要把創造幸福感，列為會長施政第一順位，著實讓人眼睛一亮，他的解釋是，這樣務實，也最有fu。

李政宏現年49歲，他是上海台商圈中年輕有為的中青派。當年，他退伍沒多久就到上海工作，還曾經在2005年當選上海十大青年經濟人物，那可是第一次有台灣人獲得這項殊榮。

問起他，當時知道要接掌上海台協是否甘之如飴？他坦言，有過掙扎，因為他對於自己的事業版圖還有很多想法，想要專心拚事業，不過，既然台商圈的朋友這麼支持他，他很願意「歡喜作，甘願受。」

### 企業家1.5代 一勤天下無難事

李政宏說話的速度偏快，言談間也不時可聽到他爽朗的笑聲。他在27歲那年到上海打拚，把父親原本交給他一年營業額不到人民幣100萬元的公司，變成了一家年營收7億多元的公司，十足讓人艷羨。他到底是怎麼辦的？

李政宏經常形容自己不是「富二代」或「企業家第二代」，而是「企業家1.5代」。他解釋，他大學唸的是會計，本來他以為自己會成為會計師，但沒想到就在退伍前夕，他敬愛的父親突然離世，在家族的推選下，他成了要到上海接班的救火隊，「很多企業家第二代，是順順接班，背後還有爸爸可以當軍師，但是他的處境差了一點，只能算企業家1.5代。」

李政宏家族在上海的生意是做閥門。閥門，一般是指用來控制流體介質流量、流向、壓力、溫度等的機械裝置，例如，水龍頭就是控制水流的閥門，應用層面相當廣。

他回憶，20多年前剛到上海，上海的自來水普

及率並不高，不過，對於做公共工程生意的人來說，這裡簡直是潛力無窮的風水寶地。歷經二十多年的埋頭苦幹，他的事業版圖，也陸續在大陸重大工程史上留名，例如三峽大壩、上海東方明珠電視塔、北京首都機場、上海洋山深水港等大工程，都採用了冠龍的閥門。

## 研發服務兩頭抓 攬住客戶的心

李政宏做的是關鍵零組件，他對公司的技術先進性有很高的要求，不僅年年要砸錢做研發，還要聯合其他大廠、或有專精技術的公司一同開發。在服務端，他說，冠龍很重視「兩個服務」，意思是售前服務跟售後服務要合一，不能要賣東西時，相當熱切，碰到要維修時，就擺出晚娘面孔，這種心態絕對不行。

冠龍的閥門種類非常多，李政宏要求員工務必要讓客戶感到服務最貼切，他說，閥門重點就是實用性，選對、選錯有很大分別，我會要求員工必須與客戶充分溝通，確定這是客戶需要的閥門，在客戶使用過程中，若是碰上各種疑難雜症，不管客戶主張是誰

的過錯，冠龍都要立刻設法來解決問題。

這些年，冠龍立足上海，在全大陸一共擁有30多家辦事處。他表示，他都是採取直營、直銷，逼不得才會借助經銷商，箇中原因就在於，大陸市場存在太多假冒偽劣情況，若是自己不盯緊一點，確定產品是自產、自銷，很容易被冒牌貨給坑了。

他舉例，幾年前有一家美國著名的閥門廠到大陸設廠，當時這位外商為了快速拓展市場，大舉採用經銷商，雖然很快打響品牌，但是卻一下子面臨大批冒牌貨襲來的窘境，「這家公司後來就黯然退出市場，一直到現在都還有過去的經銷商繼續冒名賣假貨，讓這家公司損失慘重」。

## 幸福會長 要讓會員更幸福

今年9月24日，李政宏從在大陸台商圈相當有希望的資深會長葉惠德手中，接過會長印信。他說上任後，有五大目標要趕快來實踐。首先是，此刻的大陸經濟正步入「新常態」，兩岸關係也正逢馬習會過後，「處在一個歷史新頁，」在這樣的歷史時刻，要



上海台協22周年慶典上，李政宏會長（右2）從葉惠德會長（左2）手中接過印信。

多為台商創造機遇，台協能扮演的角色，就是提供更  
好的服務，貼近會員的工作、生活，創造幸福感。

第二是，兩岸關係歷經七年多來的發展，順利洽  
簽23項協議，兩岸領導人也破冰在新加坡會晤，這  
說明兩岸關係未來的發展，還可以擴大深化合作，台  
協要比以往發揮溝通橋樑的角色，為兩岸政府建言、  
獻策。

第三是，上海台協在前輩們多年的努力，已深獲  
當地政府各機關的認可，在上海有超過一萬名台商在  
此活動，有些人來得早，有些人來得晚，對於當地法  
令熟悉情況並不相同，台協今後會繼續努力，在台商  
與當地政府之間穿針引線，希望作到「預防重於治  
療」，在一些新法規如安全生產法、食安法上路前，  
就能讓台商週知，不要等到法上路了，不小心觸法，  
再來想辦法補救。他也期盼，當地政府能「重輔導多  
於處罰」，畢竟大多數的台商仍是奉公守法的一群。

第四是協助台商升級轉型。李政宏說，升級轉型  
是這一、二十年來台商最重要的經營課題，也會是決  
定未來能否再戰沙場的關鍵。先前，上海台協已加緊  
跟兩岸的智庫合作，例如大陸的中科院、社科院及台  
灣的工研院等等。他說，台協會盡量協助會員與智庫  
媒合，希望從中開發新技術，或是找到更有效的管  
理、拓展市場策略。

第五是加強青年工作。他提及，先前已有不少台  
灣學生趁著寒暑假到大陸台商企業實習，在第一線了  
解大陸市場現況。他認為這項計畫很有意義，可幫助  
多數有志大陸市場的台灣年輕學子提早做準備，他也  
期盼能擴大實習計畫，讓學生不再只是「蜻蜓點水」  
式學習，而台商企業也可以從中挖掘好的人才，改善  
求才若渴的現狀。

李政宏當年也是20幾歲就到大陸打拚，他認為  
這段早期努力的經驗，對於日後的人生很有啓發，  
「當老闆，也須一段很長的學習過程」。他說，事實  
上，台灣學子不只是可以考慮到大陸工作，還可考慮  
到大陸創業，像是最近上海就開設了兩岸青年創業基  
地，不僅可免費使用場地，還可獲得業師輔導、創投  
青睞的機會。

他說，現在是網路時代，不僅人手一支智慧型手  
機，蓬勃發展的電子商務也給這一代青年不同於上一  
代的創業機會，「台灣的年輕朋友有很多奔放的創  
意，適合到大陸來闖一闖，」台協願意扮演最好的陪  
伴角色，讓青年放手一搏。

## 一帶一路 台商發展新商機

目前上海台商協會會員家數約有1,300多家，在  
大陸台商圈中，規模可說是前段班。不過，李政宏  
認為，上海台商家數至少有一萬多家，台協的會員  
數，還可以努力再擴充，他和團隊會努力讓到上海  
打拚的台灣人，認為加入台協是快樂且物超所值的  
事，「也唯有台商的隊伍強大了，才有辦法發揮影  
響力。」

先前李政宏也參加了大陸國台辦、海協舉辦的一  
帶一路考察團。他跟著大陸海協會長陳德銘及其他台  
商會長，一同考察陝西、甘肅與寧夏。他說，過去台  
商到大陸打拚，多是以落腳地為核心，向外輻射出要  
打拚的市場，「很多台商可能是放眼華東、華南或是  
華中，怎麼看就是大陸各個分區的市場，」不過，近  
期成為發燒議題的一帶一路，卻提供台商不同的思維  
與視角。

他舉例，從前看西安，會覺得那是西部大開發裏  
頭的一個點，但是若以一帶一路的格局來看，從西安  
可以再往中亞西亞去，「它變成了一個新的起點，」  
從前大家打拚大陸市場，不會再想到要延伸到中亞、  
西亞或是歐洲，但是一帶一路的戰略提出後，台商的  
視角、眼界也可更加開拓，可以從中找尋新的發展機  
會。

他說，他從事的閩門事業，可以用在各種公共建  
設中，尚待開發的一帶一路對他來說，就深具魅力，  
這趟旅程他嗅到了不少商機。對於一些有志拓展商貿  
的台商，他也建議，可看看過去從未探索過的回教  
市場，「要在回教世界吃得開，要先取得『清真認  
證』(Halal Certification)，過去有一些台商已開始  
投入，且取得不錯成果，這一塊也是值得開發的處女  
地。」