

到大連發展11年的鄭普桓，今年9月接下台商會長的重擔。



專訪 大連台商協會會長 鄭普桓

文 / 林安妮

與大連台商協會新會長鄭普桓相約專訪的這一天，他才剛從四川成都風塵僕僕回到大連。他開心地分享這趟到成都考察的所見所聞，笑說，這次到成都待了幾天，見識了不少成都台商協會的會務運作，這對他接掌大連台協之後，有很大的幫助與參考範本。

今年，恰好是鄭普桓到大陸發展的第11年，眼見大連台商協會的會員家數從全盛時期到現在，減少了許多。這些年，他身旁已有不少朋友、台商第一代都退休回台灣了。短期間內要倍增會員實在不容易，未來任期內，他將目標放在鼓勵更多在大連的台灣青年、二代加入台商協會，希望藉由新血的注入能讓台商協會更熱鬧、更活絡、更有朝氣。

大連台協承先啓後 鄭普桓掌台協

大連位在大陸東北三省的遼寧省境內，是遼寧沿海經濟帶的金融中心、航運物流中心及東北亞國際航

運中心，也是東北地區最大的港口城市。大連自古享有「北方明珠」、「浪漫之都」的美名，交通便利，是一大特色。目前，外貿協會也在大連設有「台灣貿易中心大連代表處」，顯見大連區位特色突出，也被貿協相中，作為耕耘東北地區、擴大拓銷版圖的起點。

鄭普桓是在今（2016）年9月15日，從大連台商協會會長董啓堂手中接過會長大位。董啓堂是台商圈中知名的「小巨人」，他出生嘉義，年輕時在高雄九和汽車工作，後來因看好大陸13億人口的巨大市場潛力，1993年毅然離開工作了十多年的九和，與另外兩位友人來到大陸闖蕩，在大連一待就是20多年，經營企業基底相當深厚。

從資深的前輩手中接棒，鄭普桓笑說，心情難免會有些忐忑，但是他能做的就是努力扮演好自己的角色。鄭普桓是在2005年來到大連，今年在大連步入

第11個年頭。他形容，比起台商經常落腳的華南、華東，大連的位置是有點偏，特殊的區位本身就不容易聚集大批台商來此，但是正因為人不多，台協會員之間卻是情感深厚，反而讓他接掌台協後，更有使命感。

大連台商協會會長一任是2年，鄭普桓自9月上任以來，初步列了四大工作目標。第一個目標，就是期盼會員家數再攀升。第二個是持續優化與當地政府的關係，讓大連台商的在地生活、工作，更為順利。第三個目標，是推動當地台商青年創新創業，成為大連台協的中流砥柱。第四個工作目標，則是加強與大陸其他台商協會的往來。

小而美台協 大連台商拚新局

鄭普桓說，目前大連台商協會會員家數，包括企業與個人會員，約是100人左右，大部分都是中小企業，大企業則幾乎沒有，「有的人是做製造業，有的人是做貿易，」問他為何這麼大的城市，反而不見台灣大企業蹤跡？他推測是地理位置。他說，大連很靠近日本、韓國，很適合專攻兩國貿易的企業立足，但是對於台商來說，考量生產便利性的話，一般就是往南佈局，如華南、華中等地，長期以來就有不少台商活動。

他表示，他在大連的這些年來，曾看過台協在全盛時期時，會員家數高達170多家，但是現在僅約100出頭，「國際金融海嘯導致的經濟不景氣，可能讓不少本地台商打退堂鼓的主因，後來隨著台商年歲已高，也有不少人退休回台，」由此也讓他更覺得要加倍努力服務台商，同時期盼透過創新創業，讓更多大連當地的台灣年輕人更加努力打拚。

憶當年 他也曾跨海打拚

鄭普桓侃侃而談他對推動青年創新創業的想法，也盼能與大連台協會員一同討論，共同盤點出作法與資源來。問他當年是不是也曾有過苦苦的創業歷程，所以特別想幫年輕人一把？他笑說，自己很幸運，早

年在大公司上班，之後因緣際會下想到大陸發展，正好碰上有個機會在大連，「我就來了。」

鄭普桓最早是在美國發展，返台後待過宏碁、明基等大型科技公司，擔任研發工作。他說，約莫是在2004、2005年時，他就想到大陸發展，但是唯一的條件是不要當台籍幹部，以免24小時都被老闆遙控、追殺。

他表示，那時剛好有個機會跟一位長輩聊到，長輩很幫忙，願意給他機會，「這個機會剛好在大連，我沒想太多，機會在哪，我就上哪兒！」

來到大連，雖然沒有老闆24小時call他，不過，鄭普桓卻也沒有因此過著輕鬆生活，因為那時他接掌的是一家連年虧損的公司，他的當務之急就是要讓公司回到賺錢的軌道。

「一開始真的很辛苦、很辛苦，我們就慢慢調整，」說到這裡，原本聲音開朗的鄭普桓，語調略顯低緩，想來是那些年的苦日子，讓他感受特別深。

他說，大概花了3年時間，終於讓公司步入獲利軌道，他採行的方法就是，拓展客戶，以及在有限資源下，開拓新的產品，「這段過程雖不是如創業般，從無到有；但是從虧損到獲利，也算是同樣要付出很多時間與精力的。」

在大連一待超過10年，鄭普桓說，自己的公司專做外銷，生意好壞，看得是國際景氣與國際客戶，經營相對單純，但是大連最興盛的就是轉口貿易，未來大連還會再形成自由貿易區，這對一些有意投身貿易的台商來說，會是一大福音。另外，當地也有不錯的海水養殖產業，一些有意投入農業的台商，也很適合。

在兩岸關係上，鄭普桓也期盼目前兩岸關係，能夠儘快地找到融冰點與突破口。他說，兩岸經貿往來密切，台商也布局大陸超過20年，若是兩岸官方與政策能有更好的助力，那麼對於台商與兩岸經貿關係來說，就會愈來愈順暢。要不然只能像現在，「自己幫自己」。他相信兩岸領導人都有足夠的智慧，來化解歧見，共創雙贏的局面。🌟