

專訪福州福華紡織印染公司副總經理

陳奕廷 二代接班 締結榕城緣

文／林庭瑤

陳奕廷當選為福州台商協會會長象徵世代交替，他說：「繼續促成台資企業轉型升級，輔導台灣青年落地成長。」

壯實體格、光亮腦門的陳奕廷，給人留下深刻印象。12月16日，陳奕廷當選為福州台商協會會長，在福州市台商協會22周年慶暨換屆典禮上，與前會長陳秀容交接，象徵世代交替。陳奕廷說，「將繼續促成台資企業抱團轉型升級，輔導台灣青年落地成長。」

這位福州福華紡織印染公司副總經理的辦公室內，桌上由晉安區委、區政府頒發的「納稅大戶獎金拾萬」牌匾，格外亮眼。「納稅多，說明我們公司的效益還可以。不然自己養不活，哪有錢繳稅啊！」陳奕廷滿臉笑容中透露出幾分自信。近20年來，從初出校園的學子到公司高層主管，陳奕廷說，福州這片土地見證了他的成長，成就了他的夢想，讓他有了施展抱負的舞台。

1971年出生，現年45歲的陳奕廷出生於台北，家中最小、排行老三，個性開朗活潑，喜歡廣結善緣，一根腸子通到底，希望事情有效率，自承容易得罪別人。

見證沒有街燈的長樂機場到繁榮的榕城

陳奕廷從大城市懷揣著夢想到「福州鄉下」，與福州結緣源於早期來榕投資興業的父親。陳奕廷的父親陳建男在1990年代初到福州創業，在晉安區福馬路附近蓋起廠房，是來到福州的第一代台商。

1997那年，剛從台灣中央大學企管系畢業不久的陳奕廷，跟隨著父親來到福州。更沒想到的是，多年以後他在福建落地生根，拿到福建農林大學工商管理碩士，也在廈門大學王亞南經濟研究院攻讀博士。

「記得是晚上7點多下的飛機，那時候長樂機場剛投用，沒有街燈，四周都是農田。」陳奕廷說，滿懷期許欲到中國大陸大展身手的他，看到這一幕，心裡涼了半截。

經過1個多小時的車程，汽車將他送到又一個荒涼之地——父親的工廠。他說，當時福馬路還只有兩線道，四周都是低矮民房和農田，非常偏僻。

「我以前在台灣喜歡吃麵包，到福州後，麵包店非常少，而且不好吃。像沃爾瑪之類的大賣場，那個時候都沒有，生活很不方便。」陳奕廷坦言。

「但福州的發展速度太快了！」陳奕廷說，僅僅4~5年時間，沃爾瑪、永輝、新華都等大賣場如雨後春筍般湧現，城市變化日新月異，道路變寬了，交通更發達了，基礎設施更完善了。「我後來就捨不得走了，在這兒找了對象、成了家、生了孩子，把家安下了。」說起這些，陳奕廷臉上露出幸福的笑容。

英雄救美 締結兩岸緣

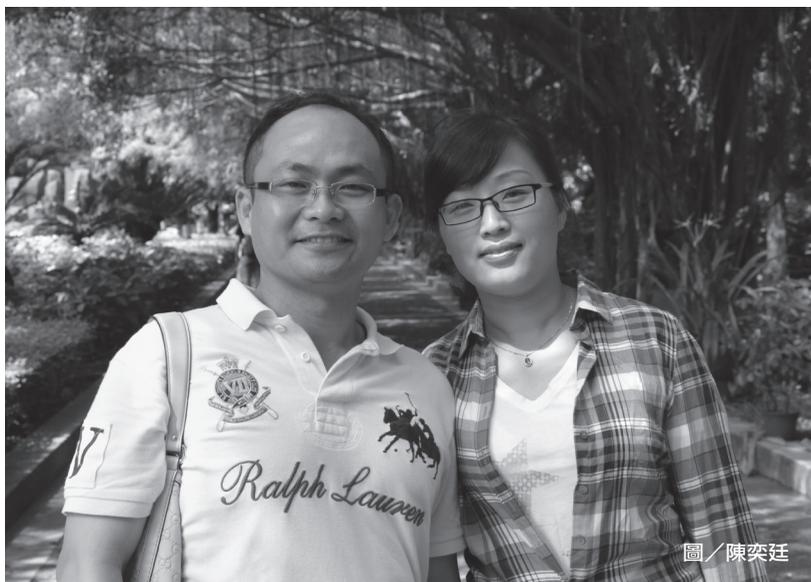
回憶當年偶遇，陳奕廷仍一臉笑意。1998年福州市區交通混亂，他過路口注意到有輛車疾馳而至，而右前方少女還傻傻往前走，情急之下猛扯那女孩往自己身上靠，剎那間，車子呼嘯而過，女孩花容失色驚叫出聲。陳奕廷故作輕鬆：「喂，我救了你一命！」

後來兩人聊起來，才知道這小女孩鄭如英剛從寧德到福州打工，再過幾天正好20歲生日。陳奕廷心中浮起同在異鄉為異客的滄桑，隨口說：「那我陪你一起過生日，如何？」兩人有了第一次約會。

交往過程中，講福州話的鄭如英，分不清閩南語口音的差別，只知陳奕廷是閩南人在福州打工。陳奕廷出門都搭公車，也不講自己是小老闆，他發現來自鄉下的鄭如英很純真、善良、生活節儉，按月把薪水寄回老家，約會時2塊人民幣拌麵就當一餐。

後來，鄭如英父母知道女兒和台灣人交往，非常反對，當時他們印象中的台灣人，只會吃喝玩樂，隨時一走了之，根本靠不住；陳奕廷的家人也無法接受他娶大陸老婆，逼他回台相親。

四面楚歌中，陳奕廷多次到鄭如英寧德老家溝通，展現非卿莫娶的決心，準丈人最後通牒，一年內完成結婚手續。陳奕廷用誠心打動岳父母，成就一段美好姻緣。



福州台商協會陳奕廷會長（左）在街頭英雄救美，偶然拉住差點被車撞的女孩鄭如英（右），日後成就一段良緣。

陳奕廷的父母最後也認同兒子，認為鄭如英的確樸實、勤儉、持家。不過，老丈人對乘龍快婿是台資企業的少東這事，非常無感，強調婚姻幸福最重要，至於婚禮的下聘、迎娶、宴客等從簡，從頭到尾花不到人民幣3萬元。

設計工廠資訊化 精確計算 降低成本

身為福州台商的第二代，陳奕廷起初對紡織印染業一竅不通，所有的部門都有台籍主管負責，覺得自己在公司很多餘，但他仍到各部門學習。「一個部門一周，連續做了3個月，我虛心向老員工、主管們請教。」陳奕廷說。

「當時公司沒有使用電腦ERP系統，考勤與物料資材都是手工，我運用所學開始設計整個工廠的資訊化，提升了生產精確時效性，降低庫存呆料，讓日趨急迫的小量多樣訂單可以精準生產。」

當時，他發現公司在管理上十分「粗放」，由於對客戶訂單沒有進行精確計算，只是「拍腦袋」式的大概測算，經常造成生產的貨物或多或少，或交貨不及時，給客戶供貨帶來不便。

陳奕廷覺得，如此生產，可能導致成本增加，貨物積壓，或是因生產量少而影響供貨，在信譽上大打折扣。於是，他決定從此處「開刀」，與部門負責人一起尋找解決的辦法。他請來軟件設計工程師，公司的電腦從僅有2台增加到20多台，遍布每一個車間，進行精確測算，為公司節約了大量生產成本。

「原料採購也是這樣，不透明，當時都是由各個採購主管說了算。」陳奕廷經過多次實踐，發現同一材質的原料，有的商家出的價格更低，品質更好。於是，他提出「貨比三家」，使原料費用當年就省下30%。

精確計算，還讓公司打贏一場反傾銷調查的戰役。陳奕廷說，2004年下半年，公司是當時中國大陸出口歐盟最大的三家紡織印染企業之一，歐盟感到，其較低的價格擾亂了當地市場。然而，短短一個月，當歐盟官員前來調查時，為公司建立的完整數據台帳所折服。

陳奕廷身為福州台商第二代，起初對紡織印染業一竅不通，但現在已是年營業額逾3億人民幣的高檔紡織品出口商。



圖／陳奕廷

從基層做起 部門主管到公司副總

陳奕廷說，有一次染整部主管辭職後，他便向父親主動提出擔任該職務。「上任後發現，許多員工在『磨洋工』，好多事一個人就可以做好，卻有2-3個人在做。『幹好幹壞一個樣，幹多幹少一個樣』的現象很普遍。」陳奕廷經過調查發現，這主要是因為獎懲機制沒有建立健全。

「我想，在這裡上班的員工都想多賺錢。那好，我給他們機會！」陳奕廷隨後召開部門員工大會，將部門現狀提出來與大家一起探討分析，擬出獎懲制度，獲得員工們一致認可通過。此舉極大地調動了員工的工作積極性，人員雖然精減了三分之一，但更精實了，待遇也提高，工作反而做得更好。

這樣的現象，在其他部門也不同程度的存在。於是，陳奕廷又主動請纓，擔任染整部、織布部、管理部等多部門主管，在不斷提高公司設備科技含量的同時，精簡員工，從以往的800人，減至目前的450人，公司年營業額從當初的人民幣數千萬元，發展到如今的近3億元。他也一路升遷，當起了公司副總經理，同時擔任福州市台商協會常務副會長。

擔任福州台協會長 持續推動兩岸交流

這些年來，陳奕廷在擔任福州市台商協會常

務副會長時，協助推動兩岸交流，如今擔任會長將更熱衷於此。陳奕廷說，福州新區已經成為福州對台商的新巨大引力，不少台商對福州新區寄予厚望，有意來福州落地。

「台灣先進的文創和科技等大企業和中小企業，都可以通過參與福州新區建設，到福州發展。」但他提醒，「現在在中國大陸投資面對的競爭對手，都是體量龐大或是燒錢獲取市場佔有率，需要很強大的後盾，在中國大陸單打獨鬥，都將因為勢單力薄而導致失敗。」

近年來，有不少台灣青年對中國大陸創業躍躍欲試，陳奕廷建議，中國大陸擁有廣大的市場，值得台灣年輕人到中國大陸來大展長才；但是，「創業絕非只是熱情與口號，必須有刻苦耐勞，勇於挑戰，必須有巨大的決心與毅力，才有成功的可能！」他提醒台灣青年，「也許找到志同道合的中國大陸朋友，或是與在中國大陸的台商一起創業是不錯的選擇，他們比新來的台灣年輕人更瞭解市場與當地文化差異，能更快速的融入。」

陳奕廷與太太育有3個小孩，因為家庭和樂，陳奕廷接手公司生意後，事業風生水起，各種滌綸面料及功能性面料，7成輸往歐盟、中東和日本，福華紡織現在已是年營業額逾3億人民幣的高檔紡織品出口商。「我算是和福州一起成長起來的。是它，見證了我的成長！」🌟