

台商在東北

二之一

1

鼓勵台資參與國有企業改革，參與政府與社會資本合作（PPP）項目投資、運營和管理。

2

支持和鼓勵台商在遼設立研發中心，2018年到2022年，對經認定的台資研發中心，省財政給予50萬元（人民幣，下同）至200萬元開辦補助。

遼寧惠台政策要點

3

對台資研發中心年度研究與試驗發展經費增量超過200萬元的，獎勵後補助最高可達到500萬元。

4

支持符合條件的台資企業在大陸上市、「新三板」掛牌和區域性股權交易市場融資。台商投資企業同等享受遼寧及各市對民營企業上市、「新三板」掛牌和區域性股權市場融資的相關扶持政策。

5

積極支持符合條件的台灣專業人才申報國家「千人計劃」、「萬人計劃」，符合條件的高層次人才和高水平創新團隊，可申報省級優秀專家、「興遼英才計劃」等省級人才項目。

整理：香港文匯報記者于珈琳

創業父子兵一家親



■李柏毅（右）與哥哥李暉明（左）及同鄉好友在2017年瀋陽台商協會換屆活動上合影留念。受訪者供圖



■2000年，李氏兄弟參與設立的瀋陽福達汽車零部件公司在瀋陽開業運營。受訪者供圖

特稿

去年國慶節，在瀋陽的台商葉明城給香港文匯報記者發來一張照片，他四歲的女兒身着喜慶的紅裙，手持一面國旗，坐在自己的小車上，笑容甜美。「她也在慶祝國慶，和她姥姥要了一面小國旗，要插在她的小車上。」葉明城笑着，話語中帶着寵愛與自豪，正是全家人身體力行、潛移默化的影響，讓小小的她懂得用國旗表達家國之情。

北上東北 創業成家

因為都扎根瀋陽、成了瀋陽「女婿」，葉明城與李柏毅相熟並以兄弟相稱。他們都是在父輩即第一代台商的影響下，北上東北、創業成家。葉明城用一句話表達對祖國的理解：「祖國就是祖國啊，就是我的國！」正是帶着這樣的家國胸懷，葉明城創建了兩岸美食交流協會，致力用美食促交流。最近一個月，葉明城輾轉成都、鎮江、瀋陽等多個城市，借助與「支付寶網紅生活好集市」的活動平臺，將台灣的美食文化帶去全國各地。

無論是在機遇眾多的優勢產業中，還是消費市場，如李氏兄弟和葉明城一樣北上東北的台胞都在祖國大陸尋得了一片扎根發展的沃土，他們身上印刻的家國之情也如家族傳統一般傳承在後輩中。



■圖為瀋陽台商籃球隊隊員合影，隊員中有很多年輕的台商二代。受訪者供圖

「祖國就是我的國」

編者按：1987年兩岸長期隔絕狀態被打破以來，一代又一代的台灣同胞跨越海峽到祖國大陸工作生活、投資興業，兩岸融合發展成為時代主流。近年來，隨着「惠台31條」「惠台26條」等惠台措施的相繼出台，為台灣同胞、台灣企業提供了同等待遇。在政策紅利的刺激下，在大陸投資、興業的台企台胞人數不斷增多，地域範圍也從東部沿海向內陸不斷延伸。香港文匯報日前精心策劃了「台商在東北」主題採訪活動，敬請讀者跟我們一起來聆聽台商們在黑土地上精耕細作的創業故事。

坐在位於國家級高新區遼寧瀋陽渾南新區的辦公室裡，李柏毅回憶起2000年冬天，第一次來這裡時的場景，「一大片荒地，步行幾公里都看不到一個人、一輛車。」第一次感受到北國冰封，他笑言第一個念頭竟是再也不想來了。然而，一晃20年，他與哥哥李暉明不僅從彼時便扎根東北大地，更將寶島技術融入當地支柱產業汽車產業鏈中，親歷了腳下土地從荒蕪到繁華的巨變，切身感受着祖國大陸改革開放後的飛速發展。

■香港文匯報記者 于珈琳 瀋陽報道

上世紀90年代初，被稱為台商「元老」的第一批台胞帶着資金與技術進入祖國大陸的廣闊腹地。李氏兄弟的父輩便是其中之一，「我父親1991年來到瀋陽，在鐵西建立了當時第一家瀋陽與台灣合作的合資公司，是這裡的第一批台商。」如今說起父親的北上創業，李柏毅認為父輩是看好了汽車產業的巨大潛力，「同時，父親也帶來了台灣在汽車模型生產上的先進技術，第一代長城皮卡就是父親參與主導設計的。」

聯手長城站穩腳跟

回憶起已去世6年多的李父，李柏毅說儘管「故人去」，但父輩打拚下的產業卻未「荼涼」。「長城是做皮卡起家的，我們家在台灣也是相關行業，當時父親用在台灣的經驗，也借鑒了國外的設計，設計出了第一代長城皮卡的外形模型。」90年代初進入大陸，李父正趕

上國產汽車快速發展的「造車」階段，長城皮卡在當時一經推出就快速佔據了國內外皮卡市場的銷售龍頭位置。「到現在，我們一直是長城汽車的一級供應商，瀋陽工廠每年生產的沖壓件70%以上都是供給長城的。」

學成歸國承繼父業

伴隨着改革浪潮，帶着寶島台灣在汽車零部件模型上的領先技術和充足資金，1993年李父在瀋陽設立了首個瀋陽合資企業瀋陽雙福機械股份有限公司。依託「東方魯爾」瀋陽鐵西區的汽車工業基礎，很快形成了以生產皮卡汽車沖壓件、焊裝件為主營業務，輻射全國多個生產銷售網絡。兄弟倆也先後從海外學成歸國，並決定回到父親創業打拚的瀋陽，繼承父輩未竟的事業。

隨着第一家公司的利潤增長，兄弟二人參與設立的第二家瀋陽合資公司瀋陽福達汽車零部件公司在2000年開業運營。直到2009年，李父因病無法繼續參與企業運營，兄弟二人正式接手公司、出任一二把手，並從公司管理模式、工廠智能化改造等多領域進行了改革。至今，工廠已引入國際領先的大型沖壓線、OTC智能電焊設備等，並先後在河北、天津、內蒙古及遼寧多地成立分公司及生產基地，成為華晨金盃、華

晨寶馬、黃海汽車、上海通用、北汽福田等國內外知名車企的供應商，目前年均產值可達5,000萬元人民幣。

2003年以來，德國寶馬與祖國大陸的合作落地瀋陽，「讓我們更確定了選擇瀋陽的原因，」現任瀋陽台商投資協會副會長、公司董事長的哥哥李暉明深知這將為企業帶來什麼，「2020年，華晨寶馬電動車型將在瀋陽量產、供應全球，我們的本地採購業務會有更大機會。」

藉「一帶一路」拓市場

「大陸有很大的內需市場，而國家『一帶一路』倡議也給我們帶來更多機會。」最近剛從蒙古回來的李柏毅希望借助「一帶一路」倡議在沿線國家拓展公司業務邊界。「瀋陽的優勢是對北邊的俄羅斯貿易，我這次去蒙古就是希望先開拓那裡的市場，」他考察了解到，蒙古對汽車售後和零部件的需求都很大，「下一步我還關注東西伯利亞地區的市場。」

李暉明坦言，業務拓展對企業的生產能力和經營策略都提出了新的挑戰。「現在大陸的汽車售後市場潛力巨大，我們希望能夠實現售後服務商的轉型，但實體工廠轉型不容易，這對資金的需求非常大。」佈局「一帶一路」沿線國家，正是兄弟二人轉型的一次嘗試，「希望能夠獲得更多渠道融資，支持我們更好地『走出去』。」

■李柏毅（中）在福達工廠內與沖壓線工人在一起。

香港文匯報記者于珈琳 攝



成家立業 化身新瀋陽人

與家族產業深植大陸同步，兄弟二人也在創業營商的過程中與大陸建立了個人的情感紐帶——收穫愛情與家庭，成為新瀋陽人。

「一路走來，一路磨合，克服了兩地文化差異，實現了兩岸一家親，攜手心連心。」與妻子結婚7周年的紀念日，李柏毅在朋友圈寫下了這樣一段話。2012年，李柏毅與瀋陽的戀人成婚，組建了自己的家庭，兩地的家庭也隨之相互往來，其樂融融。而讓他觸觸更深的是，瀋陽這座老工業城市日新月異的變化。

見證新區發展巨變

「2000年新公司成立時，我卻不願意來，周圍步行幾公里都看不

見人，打車都打不到。」彼時，位於瀋陽市國家級高新區的工廠新址周圍還處於基礎建設階段，幾年後這裡便建成了一座聚集高新技術企業的繁榮新區。現在福達所在的高科路附近已高樓林立，瀋陽創新大廈、東大軟件園等高新技術聚集區、產業區日臻成熟。「特別是這幾年瀋陽大力倡導的營商環境優化，作為台資企業，我們切實感受到了營商環境的改善。」李柏毅感慨，「辦事不求人，對企業的優惠政策，這些渾南區做得都非常好。」

最近，跑了一圈東北三省的兄弟倆對台商在東北的情況有了更新的了解。「台商協會安排了對吉林長春和黑龍江哈爾濱台資企業的考察，在東北的台商不多，但都做得不錯。」李暉明認為，台商在東北各地都找到並融入了當地的優勢產業鏈，像兄弟二人這樣扎根當地、成家立業的台胞更是不在少數，「我們希望隨着東北營商環境的改善與投資環境的回暖，能有越來越多好的政策支持台灣年輕人來大陸創新創業，讓更多台胞享受到『惠台31條』的政策優惠。」

■圖為瀋陽台商籃球隊隊員合影，隊員中有很多年輕的台商二代。受訪者供圖