

出國報告（出國類別：產學合作）

訪視大陸東莞大麥克量販店，洽談與校方相
關產學合作方案返國報告

服務機關：國立高雄第一科技大學

姓名職稱：呂振雄 講師

趙沛 副教授

派赴國家：中國大陸

出國期間：2013年11月14日至2013年11月16日

報告日期：2013年12月31日

摘要

此次安排3天旅程，與本系趙沛系主任共同前往大陸東莞台商經營的大麥克(T-MARK)進行訪視，並拜訪東莞市台商協會及塘廈台商分會，一來是了解台商目前在東莞地區的營運狀況，二來是與大麥克的經營層探討其目前的營運概況，並商討與校方尋求產學合作人才培育的可行性，因為目前大麥克總體的營運狀況有面臨一些問題，經過現場巡訪過後，也彼此交換了一些意見供其參考。

目次

摘要.....	
一、目的.....	1
二、過程.....	2
三、心得及建議.....	5
附錄.....	

一、目的：

配合本系執行教學卓越計畫，尋求大陸台商零售企業產學合作方案(包含學生及研究生實習機會)，由教師與企業進行經營管理、人才培訓之交流，並進一步成立培訓中心為該企業中、高階主管進行教育訓練，培育管理人才。

二、過程：

(一)出國行程簡述如下：

11 月 14 日(四)	下午從桃園中正機場搭機前往東莞，抵達後前往拜訪東莞市台商投資企業協會塘廈分會陳清池會長
11 月 15 日(五)	上午拜訪東莞市台商協會葉春榮會長，並參觀大麥克量販店現場，洽談合作事宜。
11 月 16 日(六)	上午自東莞搭機返台。

(二)參訪單位

1.塘廈台商分會陳清池會長

東莞市台商投資企業協會塘廈分會(以下簡稱「塘廈分會」)，於 1992 年經市民政局和塘廈鎮政府批准成立，是為在塘廈投資的台商組成的非營利性、合法的社會團體，目前擁有會員數為 180 多家。凡在塘廈鎮投資的合法台資企業只要承認分會章程，均可申請成為會員。加入塘廈分會的會員均屬東莞市台商投資企業協會會員。

塘廈分會前身為塘廈台商聯誼會，創始於 1991 年，由中榮鞋廠沈進登先生聯同數位熱心服務的台商人士共同創辦。1992 年謝正成先生正式創建塘廈分會。分會成立 17 年來，共經歷了 11 位會長，分別為蔡瑞光先生、黃玉麟先生、鄭克田先生、林耀廷先生、謝阿田先生、楊森先生、張銘真女士、張傳宜先生、陳清池先生，2010 年 9 月，進行第十二屆選舉，正瀚公司游森林先生榮選為現任會長。

塘廈分會是溝通台商企業與政府之間的橋樑，定期與鎮政府相關職能部門領導進行座談，及時反映會員心聲和需求，盡力協助會員解決經營中的困難和問題，維護會員的合法權益，爭取更優越的投資環境，促進地方經濟發展。同時還定期辦理海關、稅務、公安、交通、法律等講座，每週組織壘球隊訓練，自行車戶外聯誼，每月舉辦高爾夫球賽，每年組織會員旅遊等豐富多彩的活動。

2.東莞市台商協會葉春榮會長

東莞市台商協會在二十年的時間裡，從創會時期 300 多個會員，迄今 7 個協區 32 個分會 4000 多個會員，東莞台協一路乘風破浪，健步發展。東莞台協二十年輝煌的發展歷程，已經形成了包括婦女青年在內的 12 個功能委員會——協調、公共關係、考察休閒、公益事務、文宣編輯、人才培訓、法院調解等，委員會召

集人根據各自的功能及會員需求開展各類活動。團結、凝聚、和諧成為協會傳承的團隊精神，全體理監事秉持這一優良傳統，成功舉辦過：萬人運動會、各類講座、產業論壇、旅遊等活動，讓這種團隊精神得到充分的表現。

3. 東莞大麥客(T-MARK)量販店

2008 年金融風暴，造成經濟衰退，多數以外銷為主的台資企業受到重創，外銷訂單大幅衰退，反觀以內銷為主的台商，卻深受其惠，業績逆勢上揚，形成明顯對比。近年來，政府號召轉型升級跟提高內需市場，為廣大台商提供更為廣闊的內銷通路跟資源整合，大麥客應運而生。

大麥客商貿有限公司是由東莞台商協會牽頭成立的企業集團，董事長由時任台商協會會長的葉春榮擔任，首期籌集資金達 3 億港幣，以豐富的產品種類、獨創的營銷策略，為東莞新興服務產業輸出「中國品牌」、引進台灣島內品牌，為東莞台商升級轉型、外銷轉內銷構建平台、暢通管道，面向大陸市場做內銷產品多達 5000 多種。

大麥客是台商名品及台灣精品流通大陸市場的最大交易平台。東莞有 6000 多家台商企業，擁有很多的物流量，如果都是單兵作戰，沒辦法通過資源的有效整合來創造更大的共同利益，為給廠商帶來更多的利益，積極配合內需市場開拓，富全物流應運而生。富全物流整合了台灣優秀的物流企業、專家，共同打造未來東莞台商的物流能力，借由物流機制讓所有台商享受到轉型升級的好處。富全物流在虎門港 B 型保稅物流中心成立了 3 萬平方米的現代化物流中心。企業可以將進口商品、出口轉內銷產品擺放在該物流中心。

大麥克購物廣場，是大陸最大台商群所集資成立的品牌事業，董事長葉春榮表示，從投資、展覽、銷售等，已有超過一千個台商投入，是轉型升級風向球，但也有參與者表示憂心，認為不是所有行業都能轉型或升級，名品交易博覽會應該可以更好。

葉董事長指出，打品牌要時間、金錢，大麥克股東來自一百多名東莞台協會會員，為台企在大陸內銷打品牌、通路、創造價值，全世界標準會展只有四天，產品印象不深，大麥克是東莞名品博覽會第二展場，展後將設立三六五天不落幕的展場平台，在當局支持下，每年舉辦三到五場個展，邀請全大陸零售商來採購、代理、加盟，兩岸加盟協會也開始合作。此外，大賣場也提供台商的產品零售，並提供租金、帳目補助。葉董事長強調，大麥克與東莞名品展合作才一年，已具

相當成果，成了台資企業集體轉型升級的最好品牌，從投資、展覽、銷售，已有一千家台灣商參與，也同時受到兩岸政府重視，有其特殊意義。

三、心得及建議

此次參訪是透過塘廈台商分會陳清池會長之引薦，與大麥客(T-MARK)量販店葉春榮董事長洽談相關產學計畫，包含學生(研究生)實習機會，教師與企業進行經營管理之交流，並進一步成立培訓中心為該企業中、高階主管教育訓練，培育人才。

葉董事長認為這個計畫構想非常好，也表示台灣政府教育部門對台商的關心，但大麥客目前面臨經營上的窘境，包含大陸當地政府政策的規範及經營人才的變遷，故短期內必須進行企業再造與重整，學校提出的產學合作方案要暫緩，俟適當時機再來商議。

系內將保持與大麥客的聯繫，也要進一步對大陸零售業的商情資訊及更多的政策法規有所探討，建構一套大陸零售業的商情智庫。

附錄



東莞大麥客賣場外觀



台灣品牌商品集中區



會員卡制度



收銀檯結帳區