

# 祖籍福建 中国台湾首富蔡衍明： 要做堂堂正正中国人

佩洛西窜访中国台湾，惹怒了全国人民，也给台湾留下了一个难以收拾的烂摊子。

以往，看在都是同胞的份上，大陆对台湾一向善意满满。但这一次，面对台湾当局的“倚美谋独”、不识好歹，大陆进行了一系列强有力的敲打和反制。

不少台湾企业也瑟瑟发抖，担心这一系列的制裁，会给自己的生意带来灭顶之灾。

但也有企业例外。就在8月5日，“旺旺”品牌一夜之间引起了极大关注。以#旺旺#创建的话题迅速在互联网发酵，阅读量高达10亿，引发超33万次的讨论。近30万人挤进旺旺的直播间，力挺旺旺，互动数据和商品销量大幅度上涨，登上视频行业小时交易量榜首。

没错，就是旺旺雪米饼、旺仔牛奶、旺旺仙贝、旺旺碎碎冰的旺旺。曾经在鸿星尔克直播间野性消费的一幕，在旺旺直播间重新上演了。

## 爱国情怀 立场坚定

原来，作为一家老牌台企，旺旺坚定的爱国立场，被人们发现了。起初是旺旺发布了一条求生欲满满的声明，说自己是好台企，抵制台企要抵制坏台企，旺旺是好台企，坚决维护祖国统一。

佩洛西专机落地，旺旺的青年企业家蔡旺家，在网上配了张“驱鬼”的图片，“阴阳怪气”地表示：“农历七月鬼门开，中元普渡要拜拜”。不得不说，在民族大义面前，旺仔是真的很敢说。

其实，蔡旺家说的言论只是开胃小菜，当真正了解了旺旺这些年从事的事业之后，才知道他的爱国立场，是如此坚定和强硬。

作为第一家在大陆注册的台资企业，旺旺在大陆投资建厂的历史已有30年。它在港股上市的名称，不是旺旺集团或旺旺食品之类，而是充满自豪的“中国旺旺”。

蔡旺家对祖国的热爱，很大程度上是与父亲蔡衍明一脉相承的。身为旺旺集团创始人，蔡衍明多次在公开场合强调：“旺旺人是



爱台湾的台湾人，更是堂堂正正的中国人！”

他称，“因为有大陆这个伟大的市场，才造就了我旺旺的今天！”他强调，旺旺的“立场很简单，我们就是要旺台湾，旺我们中国人”。

祖籍福建石狮的蔡衍明，集团旗下还创办了中天电视台和《旺报》等媒体平台。因为立场偏向统一，结果被台湾当局吊销执照，为此蔡衍明曾哽咽道：为两岸好，何错之有？”

## 祖籍福建 经商世家

从纨绔子弟，到中国台湾省首富，蔡衍明的故事堪称传奇。

和许多企业家的艰苦奋斗不一样的是，蔡衍明从小就是一个不折不扣的“富二代”。

蔡衍明的祖父和父亲都是富商，家庭优越的条件让蔡衍明成为大院里的“孩子王”，从小身上就留下了很多江湖的气息。

因为父亲常年在外经商，所以父亲在街头开设的一家中央戏院成为了蔡衍明的“小据点”，经常带着同学们逃课看电影，一天就能看上十部电影。

后来蔡衍明回忆到这段时光时称：“在我当时看来，看一年电影甚读三年书。电影里教会了我很多为人处事的道理。”

1976年蔡衍明的父亲接手了一个食品代工外销的宜兰食品厂。眼看自己的儿子确实是不喜欢读书，父亲决定把食品厂交给蔡衍明。一是想磨磨蔡衍明的性子，二是也让蔡衍明学习下经商，毕竟以后自己的家业还是要靠孩子接手。

接手食品厂时的蔡衍明只有19岁，对于他来说经商根本没有概念，不过是父亲要求的那就只能干。

但谁也没有想到，刚接手食品厂蔡衍明就做了一个大胆的决定——改革！

在从小就是“孩子王”蔡衍明看来，给别人做代工完全就是帮别人打工，根本不是自己的风格。

所以，一接手食品厂蔡衍明就决定不再做代工外销，而是改做自己的品牌。

虽然想法是有了，但实践起来蔡衍明眼前却一抹黑，根本无从下手。无奈下，他决定学着别人做品牌内销，而后来火遍大江南北的“旺仔”形象也是在那个时期设计出来的。

虽然蔡衍明照葫芦画瓢做的有模有样，但他只知其表，不知其形，根本不了解内销靠的是渠道。而且内销赊账的很多，如果不懂财务报表，现金流很容易断裂。所以，没多久，蔡衍明赔光了宜兰食品厂所有的家底，留下了一个“败家子”的称号。

这次生意的失败，让从小就心高气傲没受过挫折的蔡衍明自闭了。“败家子”的称号更是让蔡衍明头都抬不起来，整天把自己关在家里。

“旺旺”的成功也让蔡衍明成为了台湾家喻户晓的企业家，但蔡衍明并没有因此而停止自己的扩张之路。

很快，蔡衍明就把自己的目标放在了大陆的市场上。“旺旺”进军大陆市场的时候蔡衍明并没有像其他台商一样选择中国沿海经济比较领先的城市，而是选择了有政策扶持的湖南省。

有了政策的扶持，让蔡衍明在大陆的起步生意节省了很多的成本，“旺旺”很快就在湖南建厂投产了。

为了打响“旺旺”在大陆的第一炮，蔡衍明设计了一个营销战略。他并没有把第一批生产出来的产品拿出来卖，而是把这些产品免费赞助给了上海、长沙、广州等地的学校，送

蔡衍明的爱国情怀是发自内心的，他深知没有国家就没有自己今天的成功。而蔡衍明也一直在用实际行动证明自己的爱国心。成功后的蔡衍明在中国台湾省开设《旺报》和中天电视台等媒体。据蔡衍明说，自己办媒体的目的就是设法化解台湾人对大陆的误解。

在报纸版面上的最显眼处，蔡衍明一直都刊登着“两岸好，台湾才会好”，以及“九二共识”“台湾人就是中国人”等内容。为此，蔡衍明的这些媒体经常被一些别有用心之人闹事，要求蔡衍明道歉。

但蔡衍明不仅不道歉，还带着员工高唱《大团结一定赢》，拿喇叭和这些人对骂。甚至还被卑劣的台湾省政客们打压，最终导致中天新闻台被吊销了执照，转战网络。但蔡衍明依旧不后悔，仍旧多次在公开场合

据蔡衍明说，有一天晚上，自己从噩梦中惊醒，梦里一只狗一直在向他汪汪的叫，冥冥中就仿佛是在召唤自己。当时的天还没有亮，但他立马起身，穿好衣服就去了当地供奉“灵犬”的八王公庙祭拜。

而这一拜可谓彻底的“净化”了蔡衍明，从此以后他像变了一个人一样。不仅收敛了自己傲娇的心性，还变得爱学习了起来。

不久后，一心想甩掉“败家子”这个称号的蔡衍明终于寻得了新的商机。蔡衍明发现，当时台湾的稻米资源过剩，所以他通过层层的关系找到了日本三大米果厂商之一的“岩冢制”，想与其合作在中国台湾省建厂。

但当时“岩冢制”的社长，人称“米果之父”的裨计作不知道从哪里听到了蔡衍明曾经的过

往，所以并不放心与其合作，多番言辞下婉拒了蔡衍明的请求。

对方的拒绝不仅没有挫伤蔡衍明的锐气，反倒更激发了他的斗志。于是蔡衍明学习了三国时期刘备的“三顾茅庐”，有事没事就到日本和裨计作软磨硬泡。

两年后，蔡衍明的诚心终于打动了裨计作，同意了和自己的合作。凭借着技术上的优势，1983年开始，印着“旺仔”的“旺旺米果”很快就在中国台湾省卖爆了。而此时的蔡衍明已经有了更大的野心，他准备拿下中国台湾省所有的米果市场。

所以，在“旺旺米果”卖得最好的时候，蔡衍明主动向其他商家挑起了“价格战”。最终蔡衍明的“旺旺”以绝对的优势拿下了台湾90%以上的米果市场份额。

## 投资大陆

给学生免费试吃，受到了学生们的一致好评。

接下来蔡衍明开始在各种媒体上铺天盖地投放了“旺旺”的广告，使得“你旺我旺大家旺”的广告词爆红。一时间，市场上的“旺旺”产品就被抢购一空，当年就为蔡衍明创造了2.5亿的收入。

在随后几年里，靠着政府招商引资的热情，“旺旺”开始大规模建厂投产，生意越来越好，在米果领域再无人能撼动。

长沙、南京、上海、北京、杭州……他在全国各地先后建立了400多家营业所、30多个生产基地和80多间工厂，合作经销商超过一万名，贡献了大量的税收和就业。

随着生意越来越繁荣，蔡衍明开启了“旺旺”在香港的上市

大计。为了不让投行和私募瓜分公司利润，蔡衍明做了一个大胆的决定，自己贷款私有化。2007年蔡衍明以个人名义向高盛、瑞士银行等12家银行联合8.5亿美元，用于购回“旺旺”在新加坡股市26.35%的流通股份。几个月后，“旺旺”登陆港交所，蔡衍明才还上了这笔巨额贷款。而蔡衍明这次私有化案例也被业界认为是亚洲规模最大、杠杆比例最高的巨额融资案例。

历经了几十年发展的旺旺，再次迎来了新辉煌。2019年蔡衍明也再一次进入了《彭博社》评选的全球500大富豪排行榜台湾省第一，成为了中国台湾省首富，让年过六旬的蔡衍明再一次成为了人生大赢家。

## 社会公益 慈善事业

称“我是中国人，当然亲中”。

对大陆不加掩饰的亲善态度，也让蔡衍明受到了“台独”势力的打压。但他丝毫没有改变立场，反而加大了对大陆的投资。

产业涵盖酒店、金融、地产、养老等各个领域，甚至建立了一家拥有全科门诊的大型综合医院——湖南旺旺医院。

2008年汶川地震，旺旺医院免费接待伤员来湘救治，为四川医疗分担压力。

2020年初，新冠疫情形势严峻，旺旺医疗队星夜驰援武汉，成为第一家支援湖北的民营医院。

雅安地震、玉树地震、天津爆炸事故、河南暴雨……旺旺参与的公益慈善事业不胜枚举，每一次大灾大难面前，旺旺都给予着这片大地深情的回馈。

爱国，始终是旺旺的底色，

也是旺旺家族的传承。父亲蔡衍明如此，儿子蔡旺家亦是如此。

身为旺旺集团首席营运官、乳饮事业部副总裁，蔡旺家丝毫没有奢侈作风，而是非常接地气。他是旺仔形象的原型，每天早上，他会发微博大喊一声“旺旺！”，由此开启新的一天。

2022年3月，上海疫情来势汹汹，资源和运力极度紧张。蔡旺家展现出了社会责任感，旺旺的价格不升反降，团购20份就起送，无疑给市场注入了一针稳定剂。当得知高校学生、街道防疫工作者物资紧缺时，他第一时间调动在沪资源，先后向多家学校和街道捐赠食品饮料等物资，用实际行动贡献企业的力量。蔡旺家说，这是一位爱国企业家义不容辞的责任与担当。

（选自《中国经济周刊》《时代周报》《上观新闻》）



蔡衍明