

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。

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，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。

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，一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。

（转载自《中国经济周刊》《时代周报》《上观新闻》）



蔡衍明