

出國報告（出國類別：境外移地教學）

國立臺東大學公共與文化事務學系  
赴中國蘭州大學境外移地教學

服務機關：國立臺東大學

姓名職稱：靳菱菱等 12 人

派赴國家：中國

出國期間：中華民國 107 年 7 月 4 日至 13 日

報告日期：中華民國 8 月 10 日

## 摘要

國立臺東大學公共與文化事務學系靳菱菱教授、柯志昌副教授於2018年7月4日帶領公共與文化事務學系學生郭自珩、周庭瑜、廖峻億、簡海傑、莊立言、邱偉博、陳道淳、高郁倫、林思吟、黃巧婷共計十位學生，前往甘肅省蘭州大學進行參訪與交流。公共與文化事務學系為讓學生認識在「一帶一路」政策驅動下西北地區在整體發展戰略位置翻轉的趨勢，利用移地教學統整過去課程所學(全球化與地方發展、文化人類學、地方政府與政治、地方治理)。本次移地教學結合「地方政府與政治」、「公共與文化事務專題(一)」授課主題，以學習單及各種主題探究方式讓學生有系統參與本次教學活動。本次活動亦將安排與該校研究生進行交流，深化兩校未來學術合作的可能機會。

壹、計畫目的.....	1
貳、成員.....	2
參、行程.....	3
肆、學生觀察記錄.....	4
伍、心得與建議.....	55

## 壹、計畫目的

本校公共與文化事務學系靳菱菱老師曾於2008年擔任蘭州大學經濟學院博士生魯地在臺東大學學習的指導教授。2011年區域政策與發展研究所(公共與文化事務學系前身)師生赴蘭州大學進行8天學術交流，2014年亦有大學部學生至蘭州大學交換學習一學期，本系與蘭州大學維持相當程度交流。

蘭州大學是大陸211重點大學，同時也是區域研究的重要智庫，該校多位教師擔任甘肅省各項開發計畫審查委員，對西北區域發展現況發表許多研究，同時其亦積極參與相關政策規劃。近年因經濟快速發展，在「一帶一路」政策驅動下，西北地區在整體發展戰略位置翻轉，尤其甘肅省各重要城市已興建高鐵縱橫貫串，新絲路逐漸成形。同時，因應環境變遷，近年大陸內地致力推動綠色能源，甘肅省在太陽能、風力發電進展相當快速，其中河西走廊便是相關產業建置的試點，其如何利用地理條件、與環境保護間的競合經驗可以提供教師學術研究及課程實例的參考。

公共與文化事務學系為讓學生認識此一趨勢，利用移地教學統整過去課程所學(全球化與地方發展、文化人類學、地方政府與政治、地方治理)，本次活動結合「地方政府與政治」、「公共與文化事務專題(一)」授課主題，以學習單及各種主題探究方式讓學生有系統參與本次教學活動。本次活動亦將安排與該校研究生進行交流，深化兩校未來學術合作的可能機會。

## 貳、成員

身份	系所 / 級別	姓名
領隊	公事系/教授	靳菱菱
老師	公事系/副教授	柯志昌
學生	公事系研究生	郭自珩
學生	公事系三年級	周庭瑜
學生	公事系三年級	廖峻億
學生	公事系三年級	簡海傑
學生	公事系三年級	莊立言
學生	公事系三年級	邱偉博
學生	公事系三年級	陳道淳
學生	公事系三年級	高郁倫
學生	公事系三年級	林思吟
學生	公事系三年級	黃巧婷

## 參、行程

日期	行程內容
7/4	出發 桃園—西安—蘭州
7/5	09：00-12：00 李泉老師：蘭州大學講座（一） 14：00-17：00 李泉老師：蘭州大學講座（二） 17：00 蘭州大學學生交流
7/6	09：00-10：00 甘肅省政府台灣事務辦公室 座談會：「一帶一路」與地方發展：甘肅省的例子 11：00-12：00 甘肅百合園區—爽口源生態科技園區（蘭州市七里河區西果園鎮柴家河村 108 號） 14：00--15：30 拜會蘭州市台商協會王茂松會長（蘭州市安寧區桃林 223 號） 15：30—16：00 大學生創業孵化園區
7/7	09：00—17：00 李泉老師：蘭州大學講座（三）、蘭州市區導覽、學生交流
7/8	蘭州—武威
7/9	09：00-11：00 金太陽太陽能發電企業 主題：綠能政策的發展與挑戰 14：00-15：30 武威新能源裝備製造產業園區 16：00-17：30 莫高葡萄酒廠
7/10	武威—蘭州—西安
7/11	兵馬俑、大雁塔
7/12	陝西省歷史博物館、西安古都考察
7/13	西安—桃園

## 肆、 學生觀察記錄

### 一、 大陸區域的特性與挑戰 - 蘭州大學講座

廖峻億

107 年 07 月 05 日

#### (一) 西部開發的緣由及具體作法

西部泛指中國西部地區，從地理來看，西部指西南、西北地區，面積佔中國 71.4% 人口占 28.6% ，GDP 占全國的 15% ，人均收入僅是全國平均值的三分之二，西部資源多、人口少、經濟貢獻低。為了解決區域不平衡的問題，2000 年中共中央提出西部大開發，以此為分水嶺，把東部沿海地區的剩餘經濟發展能力，用以提高西部地區的經濟和社會發展水平，鞏固國防西藏青海新疆甘肅等區域與多國家接壤，該區 40 多個民族的融合皆是西部大開發的目標。

2017 年 10 月 18 日，中國國家主席習近平在十九大報告中指出：「堅決打贏脫貧攻堅戰，動員全黨全國全社會力量，堅持精準扶貧、精準脫貧。」有著大量貧困鄉村的西部區域，除建設好生態，發展基礎設施外就是扶貧，讓所有人生活水平提升，收入增加。另因外部因素，非自我不努力而無法脫貧者，鄉村因交通的、生態的、不適合產業發展的，皆會透過國家財政補貼、社會保障、社會救助，以政府為主導，給予所有貧困者有脫貧的未來，並還原山區、民族地區、邊際地區等等的地區環境，經過人為的不干預恢復良好環境，解決區域性整體貧困，最終導向降低西部封閉性，開放市場來擴大內需，提升當地經濟使區域經濟平衡。

#### (二) 如何導入一帶一路？

##### 1. 一帶一路戰略

2013 年 9 月和 10 月，中共中央總書記習近平提出「一帶一路」的經濟合作概念，以大陸區域流通經濟發展的陸上航路，透過地緣政治加強相關國家間的全方位多層面交流合作，充分發掘與發揮鄰近國家的發展潛力與比較優勢，發展有互補性的合作，形成互利共贏的區域利益共同體、命運共同體和責任共同體，並

透過區域聯盟，提升中國國家發言權，建造一個新的經濟地理版圖。

## 2. 發展思路

從 2013 年的經濟帶建設，以新疆為首，作為交通交會中心，連接新絲路帶，從蘭州、西安、徐州到轉接江蘇連雲港新區面向出海的港口，形成連接的金腰帶，依託中國一個「主權」即可出海。相較其他策略，中國不須經過多個國家的主權阻礙，減少談判成本，對中亞國家貿易對點和出海需求更加有優勢，讓中亞和有需求的國家容易贊同一帶一路的理念與加入聯盟。

### （三）甘肅的現況

甘肅是一文化大省，擁有壯麗的絲路歷史與佛教歷史(敦煌)，在地的蘭州牛肉麵與福建沙鮮小吃齊名，文化的厚重代表著甘肅本地淵遠的歷史。甘肅過去為全國提供基礎人力與人才，而在一帶一路的戰略下，做為連接歐亞大陸橋的通道，將人員、信息向西開放，作為溝通西北的交通樞紐。而蘭州是往中亞的起點，也是中亞、歐洲進入中國的起點，在雙向都扮演重要的角色。蘭州位於中國西部的開頭，是西部開發與一帶一路的重點城市，中國透過亞投行提升當地基礎建設，創造有利投資的環境。

### （四）蘭州新區

全國上下共有 19 個新區，用來平衡區域發展，進行產業城的創造，吸引國內資本進駐投資，內部有產業方向性的引導，企業透過競價取得土地使用權。初期政府會用低價拍賣地權，吸引企業圈地，政府率先進行基礎建設，也將國有企業與政府機關遷入，譬如採石業、石化產業，並鼓勵人們搬入新區，以搬遷零散村、提供低價保證住房、工作人員住家限制等政策，吸引人逐漸往新區搬遷，聚集人氣。透過交易稅、房產稅、銀行貸款限制的調降、土地使用權等先行優惠，吸引商人合作投資，協助談價來進行招商引資，但目前因體制尚未完備，蘭州新區有為數不少的房地產開發，但大多數人還是生活在舊區。

### （五）面臨的挑戰

#### 1. 國家與地方財政隱憂

國家利用績效考核與黨的監控地方，使得地方擁有高效率的施政，而經濟發展是重要的績效指標，部分官員會跟銀行合作，創造空頭公司發展地方，但也因



此債台高築，面臨破產。現在數個省政府透過移轉權益( 譬如出租車線路使用權 ) 等解決財政缺口。

## 2. 模糊中前進

與台灣相比，中國的談判成本低許多，而擘劃從上至下，基層就算不清楚也會抓住關鍵方向死命前進，因此產生一個特殊的模式：模糊的發展，也就是對於先積極探索、摸清規律再將經驗推廣，但也因此衍生出問題。因體制的特殊，相較市場機制，所有的發展多要看中央政策的方向，再從模糊到清晰的過程中，因政府腐敗財產被交公的狀況時有所聞，在未來沒有預期下，私營企業家資本外逃狀況大量發生。在 19 大後以反腐來建立制度的口號，明確私有財信息勸告企業家，確立憲法、知識產權法、物權法保障私有財不可侵犯，安定企業家對政府的信心。

## 3. 地價高漲

中國地價不斷上漲，中國政府為避免企業持有閒置土地待價而沽，要求企業擁有地權最初五年及後續三年若未開發，政府會強制收回，避免閒置。於是商人會透過少量開發( 如建房地產 ) 規避罰責。2015 年中國政府為解決生產過剩的情況，對玻璃、水泥等過去產能過剩的產業，進行產能漸少的指導，另一方面針對房產過剩的情形，政府一方面調控房產建設數，調控房價的措施，如短期轉移增稅、購置成本、銀行利息、建保障房以成本價給予民眾，降低房價，減少空屋率。

## 4. 金融風險

中國內部不太完善的操作下，民眾對於中國政府控制熱錢的能力有所不信任，並對內發展產業的興趣不高，以致將多餘金錢投注房市，對於急切致富的民眾，金融機構將各種金融商品打包，推銷給不了解的民眾，經常由大量的投機活動導致泡沫化的催生。中國中央在金融方面進行壓縮舊帳，進行多次國家級金融會議，防止金融風險產生，規劃最低系統性金融風險底線，使用去槓桿政策避免風險問題的產生。



建設中的蘭州新區



杳無人煙的新區

## 二、甘肅精緻農業 - 爽口源生態園區

林思吟

107 年 07 月 06 日

爽口源生態科技園位於中國的甘肅省蘭州市，其公司所處的位置在海拔 1,800 公尺的山坡上。抵達公司後，公司副總經理紀建國先生帶領我們到蘭州百合種球繁殖育種中心。據負責人所說，此地的蘭州百合為食用百合，通常跟一般市面上所看到的花卉百合略顯不同。蘭州百合花的顏色為朱紅色，一般情況下一株蘭州百合需 6~9 年才能形成一個成品。但經過種球繁育中心，利用鱗莖來培育繁殖，將整個種球繁育中心依照最適合百合生長環境下去培養，培育過程需注意溫度、光照以及濕度等要素。現在蘭州百合的生長期縮短為 3~6 年，也因此百合每年可採收兩季。紀副總也提到，全世界的百合有 156 種品種，但能食用的部分只有 56 種品種。

### (一) 蘭州百合介紹

座談會中，爽口源公司招待我們食用百合產品，其色澤潔白如玉、肉質肥美香甜，有著高營養價值還能養顏美容。事實上蘭州百合在 400 多年前就已經在甘肅這一帶種植。從史書記載中得知，食用百合於明朝萬曆年間就已記載，只是當時是將之視為物產供應，直到清朝的光緒年間才將蘭州百合列為蔬菜。然而百合的名稱有許多的說法，但普遍接受的說法有以下兩種：1. 蘭州百合屬多年生草本植物，因其地下莖塊由數十瓣相疊抱合，有「百片合成之一」而得名。2. 蘭州人賦予它美好吉祥寓意為百年好合，因此稱之為百合。

蘭州百合相較於其他地區百合，整個生態環境與栽培條件是比較苛刻的，其生長過程在過去所需 6~9 年，但現在因為栽培技術的突破，使生長期縮短為 3~6 年。而蘭州百合適合生長在 1,800 米至 2,200 米左右，需較涼爽的氣候與植被率較高的地方。蘭州百合在生長各階段所需的溫度也不太一樣，當百合破土向上生長時，攝氏 21~27 度是百合生長最快的一個溫度，但當溫度高 28 度時，則會抑止百合的生長。百合通常喜歡一個半陰的光照，對於土質的要求則是乾燥且肥沃的砂質土壤。而蘭州市七里河區的二陰山區，海拔介於 1,800~2,200 米左右，氣候涼爽，空氣濕潤，植被覆蓋較好，剛好符合了蘭州百合適合的生長環境，因

此也就成了蘭州百合的主要產地。

## （二） 蘭州百合功效

公司負責人也提到，根據甘肅科學院檢測，蘭州百合的高營養價值在於，其蛋白質的含量是其他根莖類植物的 2~5 倍，也蘊藏著人體所需的 8 種胺基酸、碳水化合物、還有多種維生素，維他命 B2 是一般蔬菜的 10 倍，被人們譽為「蔬菜人參」。在過去蘭州百合被視為中藥藥材。古代醫藥專家張仲景在金匱要略的《百合病篇》中記載著百合的藥用價值：清熱解毒、潤肺還可以養心安神。至於現在人們將其功效拓展至美容層面，特別對於紅鶴斑雀甚為有用。

## （三） 爽口源生態科技園現況與未來

從 2016 年至今，爽口源生態科技園在蘭州一帶已種植多達 17 萬多畝，而其運行方式則是企業家與農戶合作，由農戶種植，公司則負責收購。除此之外，公司也會提供種子、技術指導給農戶。蘭州百合通常一畝地每年的收益大概是 1 萬到 1 萬 2 千元人民幣左右，公司會對農民進行篩選。首先，農民的耕種地須符合蘭州百合生長的地形與地貌，接著公司會定期的對農民進行技術指導與新的田間管理，假設農民無法接受新的田間管理技術，就會停止合作。目前蘭州百合的採收與加工方式仍依賴勞力，因百合容易破碎，所以需要人工小心地呵護採摘與清洗。

近年來中國政府積極推動西北的扶貧政策，而公司也盡到社會企業的責任，配合政府的政策幫助農戶脫貧，目前總共有 73 戶農戶幫忙種植，公司提供農戶種子、肥料與輔導農戶田間管理等直到脫貧為止。

目前公司所研發的產品有真空包裝的百合脆片、百合尖茶等。未來也考慮將百合和牛奶對接，還有對藥品的添加。目前也積極地跟中國農業大學、蘭州大學還有其他技術學院共同研發推出新產品。而今年爽口源生態科技園區也積極作有機認證，如此一來能夠確保品質，也能跟其他市面上的仿冒品做一個明顯區隔，讓消費者買得安心。紀副總提到，在一般市面上爽口源的蘭州百合比起其他牌子的百合來的貴些，但這樣的貴其實是有原因的，公司會在產品的包裝上印著二維條碼，而這二維條碼是為了讓消費者清楚知道自己吃的百合是來自於哪一畝地，讓消費者可以追溯商品來源。同時，為了保持百合的新鮮度，在中國境內通常透過空運的低溫宅配（0~5 度間），24 小時內就能把新鮮的百合送達到消費者的手中，對於國外也只需要 2~3 天的時間就能送達。

蘭州百合並沒有甚麼天災或是病蟲害，因海拔較高的原因，即便遇上蘭州下大雪，反而對百合來說是件好事，雪積的越厚，百合則越甜，因為我們所吃的

是百合鱗莖埋在土底下，所以雪並不會對鱗莖造成凍傷或其他傷害。蘭州百合除了在中國國內銷售外，也出口至其他國家，像是杜拜、台灣、日本、南美洲及澳洲等國家也都有食用百合的習慣。令人震驚的是，蘭州百合出口至杜拜，一公斤可以賣到高達 175 美元之多，杜拜因蔬菜特別少所以人們常常以此為保健食品。

所以市場上對於蘭州百合其實是有一個高度的需求，近幾年爽口源的蘭州食用百合也呈現一個供不應求的狀態，在設想如何解決之餘，同時也面臨到了缺工的問題。綜合上述，爽口源生態科技公司，不但落實企業責任，同時也為消費者把關提供給消費者最好的產品，將彼此之間的信任與情感藉由這輕巧潔白的百合建立起來。



蘭州百合培育中心



蘭州百合花



生鮮百合脆片包裝



蘭州百合脆片



培育中心人員導覽



蘭州百合種植地 (海拔 2,600 公尺) 合影



### 三、 台商在甘肅 - 台商協會座談

陳道淳

107 年 07 月 06 日

#### (一) 台商在蘭州的樣態

在蘭州，農業和服務業都有很多發展的空間，而台商在蘭州的產業也遍布各行各業。包括開幼兒園、代理金門高粱、寶島眼鏡、綠化科技、農業器具和種植櫻桃等，但整體而言台商的數量卻急遽下降，台商協會的會員從七年前的五、六十人下降到今年只剩二十餘人，導致台商紛紛出走的原因台商協會會長的說法主要有二：第一個原因為環保的問題，近年來中國政府開始重視環境的保護導致生產的成本提高、利潤降低，因此造成台商出走。第二個原因則是因為當地的企業逐漸崛起，台商在缺乏核心競爭力，再加上在當地的人脈關係淺薄，導致無法和本土企業競爭，自然而然的被淘汰了。

#### (二) 在中國經商的心路歷程

蘭州市台商協會王茂松會長原本是在台灣做進口貿易的生意，最初來中國只是要購買農產品回台販售，不過後來在中國的生意越做越大，於是在中國設廠成為了台商。在和中國人做生意的路途上並不是一帆風順的，王會長特地提到在蘭州做生意能不被欠款就不要被欠款，因為被欠的錢十有八九是拿不回來的，他目前至少有兩、三千萬人民幣就是因為這樣再也拿不回來。會長也說有很多台商都有過資金周轉不靈而過著生不如死的日子，甚至還有幾個人承受不了這種壓力而跳樓。對於在商業上競爭的同行，王會長表示中國人非常強悍，許多的商品都會被對手模仿，面對同業這樣的惡意競爭其實也沒什麼方法，只能力求保證商品的品質，想辦法壓低成本，再來就是要比賽誰活得久了。

在蘭州代理金門高粱的黃明隆副會長表示：在中國原本是沒有金門高粱的，但現在金門高粱的銷路卻非常好，原因是金酒是用蒸餾製成的又香又純而中國本地的白酒則在製作過程中額外添加香料，導致喝酒後第二天早上會頭痛，這就是金門高粱優勢的地方。在中國飲酒的市場非常發達，因為不管是談判還是交際桌上都要有酒，酒可以助興，可以拉近彼此間的感情，但是飲酒的市場雖然十分廣大市場卻不是隨隨便便就可以找到，做任何事情都一樣，要把市場摸清楚，能不

能接受、能不能適應都要先知道，而要知道市場的樣子就要去動、要去推，市場在外面要去跑，做業務沒什麼訣竅就是要到外面建立人際關係，人脈很重要，學校裡面教的理論只是參考，人際關係比什麼都重要。可是一開始並不是每一個人都是能言善道的，像是黃副會長剛出社會時別人要黃副會長發表意見但黃副會長都不敢說話，後來是黃副會長的老闆叫黃副會長去上卡內基，才變的能言善道也就有今天的成就，所以會說話是非常重要的。

### （三） 對年輕人的建議

王會長對於未來想要到中國發展的年輕人的建議是：必須具備螞蟻的能力，不怕挫折、不怕難，還有不怕吃苦的精神。台商的精神就是不怕死、不怕挫折、不怕失敗。而年輕人要年少輕狂，做任何事情都要有衝勁，年輕就是本錢，要有雄心壯志不怕吃苦，不要像草莓一樣。王會長還建議如果要到中國發展，到西北比較落後的地區會比較有機會，沿海地區什麼都好就是賺錢的機會不好，但西北機會多風險也多。另外台灣的年輕人要和中國的年輕人競爭除非有核心的競爭力，不然競爭不過他們，但台灣的年輕人贏中國的年輕人贏在價值觀，贏在對很多事物的看法，中國人的狼性文化讓他們很敢衝。中國人做生意有個習慣就是追求短、快，例如當他們開一家餐廳通常一開始會很認真的去做，但是當生意起色後就開始偷工減料了，因為他們恨不得在一年就把十年的錢賺回來，而且中國的企業家很少會堅持，通常是禁不起誘惑的，也就是說他不會因為要保證品質寧願少賣，像餐廳只要有生意就拼命擴店，因此會長希望我們將來如果要開店要走長期經營的路線，要把品質和服務做到最好，並以台灣腳踏實地的精神去做，要打持久戰，要建立信譽、要人家覺得物超所值，最重要的是做任何行業做任何事情要堅持。

在中國需要特別注意的是就是中國很大，因此各地的風土民情都會不一樣，所以要懂得入鄉問俗。王會長特別說到想要到中國先把毛澤東傳、鄧小平傳看一看，了解中國，知道新中國是如何建立的，在中國要懂政治經濟學，不要只懂經濟，不然會很慘。最後會長特別強調中國是非常注重人際關係的，只要有關係就沒關係，所以在與人的相處上要特別注意，想要搞好人際關係有兩個要點：第一是把馬基維利的君王論和人性的弱點這兩本書好好的看一看，第二是要夾著尾巴做人，這句話的意思就是隨時保持著謙虛的態度，不要驕傲自滿，只要尊重別人自然會得到別人的尊重。

前任會長余永標先生也建議年輕人要好好讀書，還要學得一技之長，不要一畢業就想開始當老闆，先到適合自己個性的小單位磨練，累積到足夠多的資本在來思考下一步，現在中國都鼓勵一出來就要當老闆，這是不對的。另外余前會

長特別提到現在的社會注重文創，和他們那一代不一樣，以前只要把產品做好就好了，但現在把產品做好是基本的。除了做好產品還要有個性，任何產品都要個性化，這需要的是創意而創意又是透過平時的積累所得來的，因此要好好讀書。

#### (四) 台商對台灣經濟的看法

對於現在政府大力推動的新南向政策，王會長在緬甸待過，因此對緬甸和中國的環境做了對比。王會長說緬甸的治安好到沒辦法想像的，那邊雖然貧窮但非常講求誠信，但是那邊也有很多問題。要南向、要西進都可以，這是要自己去衡量的，如果要在那邊發展，除了要有蟑螂的精神外，自己的能力也要夠，語言不通去了就是找死。到中國最起碼是說同樣的語言，只是很多的價值觀需要改變而已。

#### (五) 台商對「一帶一路」的看法與評價

關於「一帶一路」王會長說要了解「一帶一路」很簡單，把地圖攤開將中國還有周邊的國家好好的看一看，去了解中亞、西亞還有東南亞的國土、面積、人口分佈和民族特性，包括他們的 GDP 產值，看完後就會了解中國為什麼要推「一帶一路」。「一帶一路」簡單來說就是互通有無，中國的目的是什麼？就是騰籠換鳥，把低附加價值的產業移到西北地區或是移到西南地區，靠近東南亞、中亞，方便引進勞動力，勞工引進來製造出的東西，因為鐵路通了要運出去也很方便，這就是「一帶一路」最主要的目的。如果「一帶一路」成功了，在 2025 年中國肯定會成為世界強國。而在這個背景下台商有沒有機會？王會長說這是要自己去考察的，但他相信 365 行肯定會有機會的，因為隨著「一帶一路」中國的崛起，崛起的過程中不管是中亞也好、東南亞也好，肯定要和中國簽雙邊協議，一但雙邊協議簽下去肯定會有很多的商機，但是機遇跟危險是並存的，就看要怎麼去思考，中國是一定會崛起，就看年輕人要不要把握機會。



台商協會座談



會後合影

## 台商協會座談逐字稿

**王茂松會長：**今天大家來交流有什麼問題可以盡量問，我還不知道什麼是公事系？

**靳老師：**我們上次來叫「區域發展與政策研究所」，在 2011 年成立了大學部 - 公共與文化事務學系，我們關心國家政策與社會的發展議題，然後帶入了人類學對文化的關懷，這次的參訪是因為配合課程「地方政府與政治」、「公共與文化事務專題」，我們想要了解大陸因為一帶一路的政策甘肅省變得十分重要，因此它最近有什麼樣的轉變？還有一些它發展的樣態，會拜訪台商協會是因為台商在這扎根很久，七年前來時台商都以農業為主，那現在台商的投資樣態是什麼？在一帶一路的影響下還有沒有台商著墨的空間？最重要的是要請教各位的意見，就是像學生們二十多歲的年輕人因為在台灣比較徬徨，你們鼓不鼓勵他們西進？還有他們該具備哪些能力？我們是要帶他們出來鍛鍊的，希望藉這樣的一個機會考察一下在這整體的環境中他們這些年輕人需要具備哪些能力，我們很希望透過在地的人士可以理解。

**王茂松會長：**你們想先聽一帶一路的議題還是聽西進需要具備那些條件？

**靳老師：**先聽西進。

**王茂松會長：**很簡單一句話，具備螻蛄的能力，那你西進東進都可以。我跟我兒子講，年少就要輕狂，不怕挫折、不怕難，還有更重要的不怕吃苦，我年輕的時候大概三四十年前就跑到巴基斯坦，在我離開的那天晚上他們就發生暴動，可見那邊有多亂。我還到過緬甸，那時緬甸落後到我要打一通電話到香港，從我入境緬甸到出境，那通電話還沒打通。你們想學台商精神就是不怕死，想來蘭州、想到西部發展第一個就是不怕死。第二個不怕挫折，在一個就是不怕失敗，年輕就是本錢。但是有一個很重要的就是大陸很大，各地的風土民情都不一樣，所以要入鄉問俗，想來大陸先把毛澤東傳、鄧小平傳看一看，了解大陸，知道新中國是如何建立的，在大陸要懂政治經濟學，不要只懂經濟，不然會很慘，簡單講就是這樣子。年輕就是本錢要有雄心壯志不怕吃苦，不要像草莓一樣。

**靳老師：**您是怎麼樣的狀況下來到蘭州？

**王茂松會長：**我是來買農物產品的，那時剛開放，我在台灣做進口，結果跑到大陸來越做越大就設廠了。簡單來講，各位如果要到大陸建議到西北比較落後的地區，沿海什麼都好，就是賺錢的機會不好。台灣的年輕人要和大陸

的年輕人競爭，除非你有核心的競爭力，不然爭不過，因為現在大陸的一個不缺錢，第二個不缺人，想發展到西北，但西北機會多，風險也多，要先有不怕死、不怕難、不怕挫折的精神。台灣的年輕人贏大陸的年輕人贏在價值觀，對很多事物的看法，大陸人十塊錢敢作一百塊、一千塊的生意，台灣人不敢。你們來大陸跟你說要欠錢的生意寧願不要做，跟你說明天給你錢的聽聽就好，十個有八個是騙你的，所以來蘭州做生意能不被欠款就不被欠款，不然你先倒了他還沒倒，這個是所有台商血淋淋的教訓，你問這邊的台商待得越久被欠得越多，我被欠款、被騙加起來至少兩、三千萬人民幣。

**靳老師：**台商這服務業多嗎？還是以農業為主？

**王茂松會長：**這裡農業和服務業都有很多發展的空間，這裡的服務業把品質做好，把服務做好，這是台灣的優勢，大陸人做生意有個習慣就是短、快。舉個例子：當他開一家餐廳，一開始三個月生意很好，然後就工減料了，只要生意一好就開始偷工減料，恨不得在一年就把十年的錢賺回來，做事都比較急。我希望你們來就走長期路線，比如說你開個店，每天把品質做好，以台灣的精神去做，不要說我賣一百碗能保證質量卻要賣一百五十碗，大陸現在很多人就是這樣子。

**靳老師：**政府現在一直提新南向，東南亞和大陸西北比起來環境如何？尤其是會長還在東南亞待過。

**余永標前會長：**那邊是佛教國家。

**王茂松會長：**緬甸那邊錢是用麻袋扛著在路上走的，車子的貨櫃箱一打開都是鈔票，沒有人理、沒有人搶，那邊的治安好到你沒辦法想像的。那邊雖然窮，但講誠信的程度是遠超乎你想像的。但是那邊也有很多問題。你要南向、要西進都可以，這你自己去衡量，我沒辦法和你講，這要看自己的能力，你要到的地方去除了要有蟑螂的精神外，自己的能力也要夠，語言不通你去了就是找死，來大陸最起碼講同樣的語言，只是很多的價值觀需要改變而已。

**靳老師：**我們的學生擔心他們的能力比不上大陸的狼性性格，您怎麼看？

**王茂松會長：**肯定比不上，這還要講，這絕對比不上的。但是我說過，你要打持久戰，要建立信譽、要人家覺得物超所值，做任何行業做任何事情要堅持。大陸的狼性文化很敢衝，但是我見過的企業家很少會堅持，禁不起誘惑。就像我這裡有一百塊我不賺，我要一年賺十塊，賺十年，我還沒見過這種企業家，這裡有一百塊他馬上收到口袋裡，他不會分十年賺，就是說他不

會因為要保證品質寧願少賣。像餐廳只要有生意就拼命擴店，他不曾像台灣、日本和歐美，大陸是一個紅海的市場，過度競爭，來大陸鍛鍊一陣子也不錯，在這裡只要沒被打死，回台灣可以很適應，想賺錢就來大陸，在台灣就當小確幸好了，尤其是西北有很多的機會，但也有很多的陷阱，沿海陷阱少，機會也少，就看你自己。

**莊立言：**我想問一下，這邊樓下的機器是進口的還是自己做的？

**王茂松會長：**基本上全世界的大公司都會在大陸設廠，想買設備只要上百度就能買的到。

**莊立言：**川普現在有關稅政策，因為這些高級的設備是從先進國家像美國、德國來的，那美國現在有關稅壁壘的政策對您會不會造成影響？

**王茂松會長：**沒有什麼影響，中美貿易戰我們都不用煩惱，該煩惱的是那些大企業或是主要市場在美國的，我的市場主要在大陸，所以我不用煩惱，你不用怕你買不到設備，而且美國的設備除了飛機、晶片，大部分的設備都是從日本、德國來的。

**靳老師：**現在台商協會的會員上次來好像是五、六十個，現在有增加嗎？

**王茂松會長：**更少。

**靳老師：**是大家都不加入協會還是什麼原因？

**王茂松會長：**這是自然的淘汰。台灣早期發展也是許多外籍企業去，但本土企業起來後競爭不過，你沒有很核心的競爭能力根本競爭不過。

**余永標前會長：**適者生存，不適應的當然就自動退出，這個市場本來就這樣。

**靳老師：**現在的人數有三四十人嗎？

**王茂松會長：**二十幾個。

**靳老師：**還是以農業占多數嗎？

**王茂松會長：**不是，有開幼兒園的、像黃董做代理金門高粱、寶島眼鏡也有，還有做綠化的。開幼兒園的那個開到要入學要走後門，還要提早兩年去排隊。來這裡要有特色，像開幼兒園的他開到蘭州最好，每個都想進去。

**余永標前會長：**所以說要有一技之長，就像會長說的，現在文創這麼多，政府也注重文創，跟我們這代不一樣，我們這代是要把產品做好，現在把產品做好是基本的。除了做好產品還要有個性，任何產品都要個性化，我經常會想到我們台灣的 HTC，我覺得 HTC 會這麼慘純粹是文化觀念造成的。我到中國來第一支的智慧型手機就是 HTC，那時候華為那些都還沒出現，當時賣得貴貴的，但後來就死掉了，他當時如果說有不同的價位區隔可能會不一樣。你看現在的非洲用的手機都是中國做的，但這家公司在中國沒賣，



全部賣到非洲去了。如果當初 HTC 有在中國、有在俄羅斯、有在中亞、有在非洲賣，各個價格都不一樣，各個地區的經濟文化都不一樣，所以有考慮到這一點的話現在的 HTC 不得了，我總覺得 HTC 是很可惜的。

**莊立言：**我想問一下，就是我看過有些書他說美國商人做生意是到各個地方就問：我要找誰？要把錢交給誰？這是美國人做生意的方式，那我們台商在中國又是如何做生意的？會像美國人一樣嗎？

**余永標前會長：**錢要小心啦！

**王茂松會長：**你要把錢交給別人不如給我。做生意的方式很簡單，自己親身親為、自己了解、自己管錢，如果要做便宜老闆乾脆不要來這裡，去做慈善家好了。

**余永標前會長：**別人幫你賺錢那是不可能的，不要指望這個，就像我們的前外交部長講的，中華文化和中國文化是不一樣的，中華文化就像我們老一輩的。不過呢，年輕人回去要好好讀書，還要學得一技之長，就像剛剛講的，大陸的年輕人比我們還努力。我在大陸有一個工廠，在台灣有一個工廠，在大陸的工廠假日的時候不用我交代，員工自己加班；在台灣哪有這麼好，台灣現在的年輕人就像剛剛講的小確幸。我常常講說台灣的年輕人是井底之蛙，都沒有那種國際觀，我們這一代做生意都有衝勁，緬甸、巴基斯坦、柬埔寨背包一背就出去了，現在的年輕人就缺少這種衝勁，要好好讀書，國際上的事情都要了解。

**簡海傑：**據我所知在台灣八、九零年代有一個東進的政策，是要帶台商到中南美洲投資……。

**余永標前會長：**那都是被李登輝騙去的，那都是政治的關係，千萬不要去那種地方，語言不通、習慣不通、文化不通去那幹什麼。到大陸來至少語言通，遇到問題還能問，你到那個地方去怎麼解決？

**王茂松會長：**其實中南美洲也有很多台商在那邊發展也很好，包括非洲也很多人，你要有不怕死的精神，到大陸不怕失敗、不怕挫折就夠了，到那邊真的要不怕死。到中南美洲、到中東、到非洲首先你要有強壯的身體，第二個要不怕死的精神，有這兩個條件才能去。還有，想當老闆，那些書上寫的都是好聽的，想當老闆要有一個心理準備就是你有時候會生不如死，我碰過好幾個想跳樓的，當企業陷入困境時，每天睜開眼睛就想到今天又要欠多少錢，一天還好，當你一個月、三個月甚至一年、五年每天都想著錢，你就真的會生不如死，只要撐過五年沒得憂鬱症你就成功了。問遍所有老闆很多都至少有一年經驗的，講個簡單的，中國首富王健林知道吧！兩年

前在中國誰比他厲害，但現在的王健林生不如死，每天都要煩惱錢，他現在出不了國，被邊控，不知道什麼時候會被抓進去，所以想當老闆你就要有著哪一天生不如死時能熬過去的能力，不然你不是得憂鬱症要不就是自殺。

**余永標前會長：**我們就要像會長講的，十塊錢就做二十塊錢的生意，最多做到五十塊，不要想做一百塊的、一千塊的生意，不要衝得太快，最好年輕人一畢業不要一開始就想當老闆，先到適合你們個性的小單位發展，不要馬上想當老闆，當老闆很辛苦的，現在大陸都鼓勵一出來就要當老闆，這是不對的。

**林思吟：**會長，我想問當一個外來者來到這個地方時會不會有排外的現象？當初你們又是如何和這邊的人建立信任關係的？

**王茂松會長：**在大陸上海可能會（被排斥），但西北不會排斥台灣人，西北人很豪爽好客，你要和他交朋友他是不會排斥你的，全中國大陸我看只有上海可能排斥台灣人。

**余永標前會長：**這還是要看能力，你能力和其他人一樣還要拿得比別人多那當然排斥，還有講話要小心一點，不要動不動就你們中國這樣，這些平常的談吐就會造成排斥，所以各位要很小心。

**王茂松會長：**就像前會長講的，這些自己的教養很重要，要得到別人的尊重要先尊重別人。

**余永標前會長：**早期來這邊的台灣人不會，像我看到有些台灣人來到這邊自認為高別人一等，我們都不會這樣，這完全要看個人的個性。

**王茂松會長：**大陸有一句土話，不管到哪裡，夾著尾巴做人。

**郭自珩：**我有兩個問題，第一個就是剛剛同學問的這些外資有在中國投資，所以您的裝備都是和他們在中國的據點買的，而不是進口的，是不是？

**王茂松會長：**一半一半，所有的公司都有在這設廠，所以不管是要買原裝進口的還是中國製造的都有，在台灣買不到的在中國都買的到。

**郭自珩：**第二個問題就是剛剛講的幼兒園他的師資是台灣人還是中國人？

**王茂松會長：**都有，本地的、台灣來的、美國、加拿大來的都有。

**靳老師：**我想請問一下會長，你做農業器具的他們現在也在做，而且急起直追，請問是如何區別市場的？尤其是他們的模仿能力又這麼強，會不會把你們的東西買回來拆一拆就學會了？

**王茂松會長：**會阿，這就是在比賽誰活得久了，你來肯定要面對這些競爭，第一個要把品質做好，第二個要想辦法把成本降下來，這就牽涉到企業管理和

經營策略。要當一個經營者要懂很多東西，要懂經營、要懂財務、要懂生產、要懂人性，要懂的東西非常多，就像當一個經營者如果不懂財務那一定死。

**靳老師：**那就您的觀察，現在台資企業是不是漸漸地離開大陸？

**王茂松會長：**已經有很多了，因為第一個環保問題，第二個可能國內企業起來後沒辦法競爭，因為強龍不壓地頭蛇，他們在這邊他敢明目張膽的逃漏稅，你敢嗎？有很多事情你不敢做。

**郭自珩：**為什麼他們敢我們不敢？

**余永標前會長：**我是做醫療器具的，做醫療器具沒有回扣是不可能做的，至少20%，但做這個哪裡出問題就要被抓去關，我就不敢做。例如這東西訂價二十塊，國內廠商就敢賣一百，我不敢，只能賣給經銷商三十塊而已，錢就被大陸的經銷商賺走了，你如果不怕，也可以賣一百，但我們就乖乖的來，規矩一點，這些灰色地帶我們就盡量避免。但是在大陸他們敢，因為在大陸他們有關係，知道要怎麼解決。

**靳老師：**我想請教一下黃副會長，他們這邊白酒這麼興盛，金門高粱在這的立足點是什麼？

**黃明隆副會長：**金酒所生產的酒在台灣因為監督的比較嚴格，所以品質有保證，在這邊比較籠統，所以他複製的很快，雜牌一大堆。還有金酒是用蒸餾製成的，而白酒是鍋兌的，是放香料，以前是用工業酒精，但工業酒精會死人，現在改用食用酒精。他們的酒喝了第二天早上會頭痛，但金酒不會，這就是優勢的地方。還有這邊的酒的市場為何這麼發達？是因為不管是談判還是交際，桌上都要有酒，酒可以助興，可以拉近彼此間的感情，當時金門高粱可以打進這邊的市場就是因為台商把酒帶過來，這邊的人覺得金酒又香又純、喝完又不會頭痛才開發進來，做任何事情都一樣要把市場摸清楚，能不能接受、能不能適應都要先知道，常常說要活就要動，市場不是隨隨便便就可以找到，要去動、要去推，市場在外面要去跑。所以業務沒什麼訣竅，就是要去跑後要建立人際關係，人脈很重要，學校裡面教的理論只是參考，人際關係比什麼都重要。

**靳老師：**那能不能教教我們的學生人際關係最重要的特質是什麼？因為他們有待加強。

**王茂松會長：**第一個夾著尾巴做人，第二個去買馬基維利的君王論和人性的弱點，把這兩本書好好的看一看。

**黃明隆副會長：**一開始不是每一個人都會講話，口才都很好，我剛出社會時人家

叫我起來講我都站著不敢講話，後來我老闆叫我去上卡內基，我就是上完卡內基後才整個都改變的。我的一個老闆和我說有三類人：第一個是會做會講，第二個是不會做會講，講最後是會做不會講，第一個是很好的，但第二個老闆會喜歡，因為他口才很好，雖然不會做但他講的好像都會，第三個就是技術人員只做不講。

**王茂松會長：**再來講一帶一路。一帶一路很簡單，把地圖攤開將中國還有周邊的國家好好的看一看，把中亞、西亞還有東南亞的國土、面積、人口分佈和民族特性去了解，包括他們的 GDP 產值，這些百度都有，看完後就會了解中國為什麼要推一帶一路。一個是把產能過剩的推到中亞，東南亞因為人口多，中亞地方大人口少，一帶一路簡單講就是打通中國的任督二脈，把輕工產品往東南亞移，中國需要的糧食從中亞引進來，就是互通有無。要互通有無就要建立鐵路、公路或是航空，現在是交通還沒通，國跟國之間的免簽還沒簽，如果一帶一路成功了，2025 年中國會成為世界強國；如果一帶一路沒成功，可能中國要成為世界強國就要往後再推了。如果你們想要了解，就把歷史和地理位置弄清楚，因為只有打通中亞鐵路才能直接到歐洲，就像歐洲有十幾個國家歐洲的公路鐵路很發達，他的進出是免簽的通關很快，他們每個國家都免簽證，一帶一路中國的目的是什麼，就是把中亞的資源弄過來，再來是東南亞因為人口多，所以騰籠換鳥，目的就是在這裡。比較低附加價值的產業移到西北地區或是移到西南地區，靠近東南亞，這塊像是廣西地區都可以引進越南勞工了，勞工引進來了製造的東西，因為鐵路通了要運出去很方便，就像歐洲一樣鐵路一通就可以了，中亞也一樣，這就是一帶一路最主要的目的。你想，如果這個目的達成，那中國會是什麼樣子？

**靳老師：**台商有機會嗎？在這裡。

**王茂松會長：**那就要自己去考察，365 行肯定有機會的，這是中央的政策。

**余永標前會長：**統一就把泡麵賣到中亞去了，怎麼會沒機會呢？

**王茂松會長：**這也就是我說為什麼你到中亞、東南亞都有機會，因為隨著一帶一路中國的崛起，美國在怎麼遏止都是沒有用的，只是時間的問題。崛起的過程中，不管是中亞也好，東南亞也好，肯定要和中國簽雙邊協議，所以你如果到東南亞你可以把商品賣到大陸來，因為大陸消費力很高，中亞也一樣，也可以把大陸的東西賣到那裡去，這要自己去考察，生意怎麼做要自己去想，有很多的商機，但是也有很多的危機，機遇跟危險是並存的，就看你們怎麼思考了。講簡單的中國一定會崛起，就看你們年輕人要不要

把握，我們已經老了，要退休了，未來是你們自己決定的。

## 四、甘肅大學生創業孵化園區的做法與前景

高郁倫

107 年 07 月 06 日

### (一) 前言

現今大學生就業成為中國重大議題，為了因應此情況，甘肅省政府成立了「甘肅電商谷安寧區大學生眾創聯盟」，以避免大學生與社會之間的落差成為就業困難。蘭州大學生創業園區為安寧區中小科技公司、電商企業、特色產品企業提供「保姆式」服務，為企業提供辦公、研發、經營場地和其他共享設施服務，也提供政策、管理、法律、財務、融資、市場推廣和人力支撐等諮詢，讓需要資源的新創企業能一站式的獲得政府資助，以降低企業的創業風險和創業成本，提高創業成功率。這次參訪蘭州市創業孵化園區，希望借鏡園區經驗，與臺灣相關作為進行比較。

### (二) 建立的背景

甘肅電商谷安寧區大學生眾創聯盟由甘肅省蘭州市安寧區政府打造，被列為國家級的電子商務創業孵化示範基地，地址位於蘭州市金牛街。園區在一年內已讓入園創業的實體企業有 20 家、入孵團隊 100 個、培訓了 4,000 人、提供 150 個就業機會，讓受輔導的企業所產生的年交易量突破 1 億元人民幣。其招商的方向為：互聯網、電子商務、研發設計、智慧裝置、新媒體、文化科技創新；產業類型包括高科技、跨境電商、現代服務、人工智慧、共享經濟、影視動漫等。

### (三) 空間環境

園區共三層，總建築面積 5,000 平方公尺。目前已建成獨立辦公區 20 餘間、創業實訓 100 個、創業孵化工作間 200 餘個、開放式聯合辦公區 4 個，並配備商務洽談室、會議室、創客學院、路演廳、產品展示區、沙龍區、創業咖啡、書吧、茶水間、健身房、創客驛站等工作環境需要的配套設施，滿足青年人的創業需要。每個樓層都裝配百兆高速光纖網絡，並有無線 Wi-Fi 全面覆蓋，創業環境和配套服務在整個蘭州市之中都屬於非常好的資源。一樓入口處有警衛與工作人員，園區可 24 小時營運，為入駐團隊提供服務。



健身區



創客咖啡區

#### (四) 創客中心

園區為創業者提供辦公場地和創業基金支持。透過沙龍、比賽、活動的方式，為大學生創客提供創新、創業知識、項目診斷、專家輔導、成果轉化等相關服務。同時也是大學生創新創業成果的展示平台。



中央發表展示平台



入駐企業



## (五) 服務模式

甘肅電商谷安寧區大學生眾創聯盟提供的服務模式為：空間+平台+場景，入駐企業、機構和創業團隊共享科技服務、創意設計、服務設施、商業機會跟投融資解決方案。

## (六) 區位優勢

產業園位於蘭州市主城區與新區連接的紐帶核心區域，緊靠北濱河路交通主幹道，毗鄰金牛街商業步行街，地理位置優越，創業氛圍濃厚，配套設施完善，各類金融網點密集。始祖園、濕地公園、甘肅科技館等人文歷史景觀環繞，是創業發展的理想之地。

## (七) 人才優勢

安寧是甘肅省大學科學科技研究區密集區，轄區內有西北師範大學、蘭州交通大學、甘肅農業大學、甘肅政法學院、甘肅省委黨校、甘肅省農科院和甘肅省社會科學院等 19 所大專院校和科研院所，各類科技人才 3 萬餘人，眾多的大學及科研院所為安寧區的發展奠定了雄厚的智力、人才和科技優勢，只要是大學畢業十年內的年輕人都符合入駐園區資格。

## (八) 政策扶持

目前這類扶助政策有兩大類，一是電子商務扶持政策，包括：

1. 園區實行最高三年房屋租金減免政策。
2. 省、市、區電子專門資金。
3. 知名電商企業設立交易結算中心支持經費。
4. 線上企業公共服務平台大量資源支持。
5. 跨電商企業設立區域總部支持經費。
6. 成功上市企業，最高獎勵 50 萬元。

二是創新創業扶持政策，包括：

1. 園區實行最高三年工作間租金減免政策。
2. 創業投資基金支持。
3. 設立人才創新創業項目專項資金。
4. 大學生創業企業，每安置就業 1 人，給予 5,000 元扶持補貼，每戶企業每年享受最高不超過 50 萬元、補貼期限 3 年。
5. 對政府認可的高層次創新創業人才，一次性給予 60 萬成家補貼(市政府

與企業各補貼 30 萬元)。

6.對新技術產品產業化生產的企業，給予總額最高 100 萬貸款補貼利息。

## (九) 結語

園區以共享式經濟分擔初期創業成本，並藉此提高各入駐企業的福利設施。讓入駐企業無須增加其他成本。也有相關師資或培育課程讓學生能夠學習到相關的電算技巧、能力與證照。課堂也會模擬產品發表或實際商品展售，讓學生有機會能夠實際操作並面對創業可能發生的困難。企業也會將自身公司產品外包至入駐創業電谷的學生團隊，交由團隊經營公司對宣傳與電商業務。不但能夠讓學生實際操作活得經驗，也能幫助企業產品經由創業電谷進行產業升級，達到雙贏的局面。

此外，規模較小的店商企業也能進入創業電商谷，由專業導師給予建議。園區方面提到的實際案例有淘寶店鋪入駐園區，由專人給予營業方面的建議，讓該營業規模擴大，成為年收百萬的店鋪企業。

中國在大學生就業議題上，選擇輔導學生創業或教導學生因應的相關知識幫助就業。透過創業孵化園區由政府作為領導方，讓企業與大學青年入駐，提升企業的市場應對能力及讓學生實際面對就業市場，解決雙方問題。或許台灣亦能夠規劃類似的園區，讓學生能夠直接的掌握到相關資源與實務的輔導，蘭州經驗有其可借鏡之處。



大學生創業孵化園區前合照

## 五、台灣事務辦公室座談會

莊立言

107 年 07 月 08 日

本次座談會交流的地點選在剛舉辦完蘭州投資洽談會的寧臥莊。在寒暄的過程中，我們得知台辦提供了許多幫助，孫志中主任針對中國的少數民族及台灣的原住民擁有不少研究論文，且他對台東也有一定程度的認識，包含他曾搭著小飛機到過蘭嶼看達悟族、去卑南鄉等等。

此次境外教學最主要的目的是觀察中國及一帶一路的區域經濟政策，以及甘肅省在一帶一路架構下所扮演的角色，本次拜會結合了與蘭大座談、參觀特色產業、大學生的創業孵化基地及與台商交流，對中國及一帶一路政策能有更深入的了解。

正式開始座談會後，孫主任首先介紹了甘肅的歷史及地理位置，甘肅為絲綢之路的必經之地，省內的河西走廊為絲路的咽喉要道，張騫通西域及霍去病出征時都有經過這戰略要地，而位於甘肅省內的敦煌則是被聯合國教科文組織及紐約時報等各大媒體列為絲路必去的地方。甘肅除了絲路所留下的人文遺產外，也有自然景觀比如：張掖的丹霞地貌。這類景點為甘肅帶來了不少旅遊人口及觀光收入估計年成長率為百分之二十以上，過往屬於甘肅的世界文化遺產只有一個敦煌莫高窟，天水麥積山、伏羲寺也都申遺成功。接著，主任詢問了我們接下來的行程，瞭解、認識甘肅省的太陽能發電與綠能發展的產業鏈和武威的精緻農業 - 葡萄酒產業以及打破對於甘肅的刻板印象。

介紹完甘肅後，孫主任認為甘肅與台東有不少相似之處，如：皆為後山之地、擁有豐富的自然觀光資源，除了海洋性景觀外，其他甘肅都有。再者，台東是一個多民族社會，而甘肅作為多民族社會，總共有 55 個族群在此定居。對此主任希望兩岸除了校際合作、師生交流外，也能推動一些少數民族的互訪，因為兩岸的少數民族都有一些獨有的慎終追遠、民俗祭典可以做文化交流。甘肅有西北民族大學擁有對少數民族的研究，同時保存一些傳統文化與技藝，而台東大學有南島研究所，所以孫主任認為這些文化交流可以是日後推動目標。另外主任也有特別針對甘肅獨有的少數民族作介紹：保安、東鄉、裕固，尤其是分布於寧夏

回族自治區的東鄉族，出了不少花兒(山歌)歌手還曾特別出團到台灣演出，除此之外寧夏也出了許多能人巧匠做磚雕，甚至還有不少古生物化石曾來台展出。

接著，靳老師向主任詢問針對惠台三十一項措施，台灣的學生到甘肅就學時有什麼條件與優惠？及台生所占名額與門檻是否與中國學生脫鉤？主任回應說甘肅目前有兩所學校被台灣承認：蘭州大學與西北師範大學，為了鼓勵台灣的學生前進西北，在獎助學金方面一視同仁，而名額與門檻部分有提供優惠鼓勵。目前而言，台灣到蘭大做短期交換的研究生比較少，大概十多人，而大陸到台灣的研究生人數比較多一些，主任希望台灣的研究生可以多來大陸，熟悉大陸的環境。主任也提到除了現有的三十一條政策外，未來會有更多的三十一條政策，提供台灣同胞與大陸同胞的同等待遇及台資企業、陸資企業的同等待遇。而為落實三十一條政策，如政府採購、降稅補貼、資金補貼等未來都會提供給台資企業，另外像是台灣電影以前上映有配額限制，現在也都沒有了，而台灣的民間機構也能與中國申請交流基金做兩岸交流。

至於台灣人到中國任職公職，目前有十六省市的事業單位可就職包含：公營研究院、學校、醫院，黨政機關目前仍然不行，但未來可能逐步開放。惠台三十一條只是一個方向，各省有的提出六十六條，有的提出三十條、三十四條……結合各省的時局做調整。甘肅省提供台灣同胞各類獎章、代表獎勵，而目前在甘肅的台資企業因為非高科技產業，主要為農產加工業、育種業，所以稅收部分並沒有優惠，未來在資金補貼方面會盡量加大力度提供。而甘肅的台灣人主要集中於文創產業園區，在台人創業就業方面，甘肅的發展比較有限，產業鏈比較少，還需要再努力。目前甘肅以重化工業為主，產值大概佔 7 成以上，現在正在進行產業轉型。

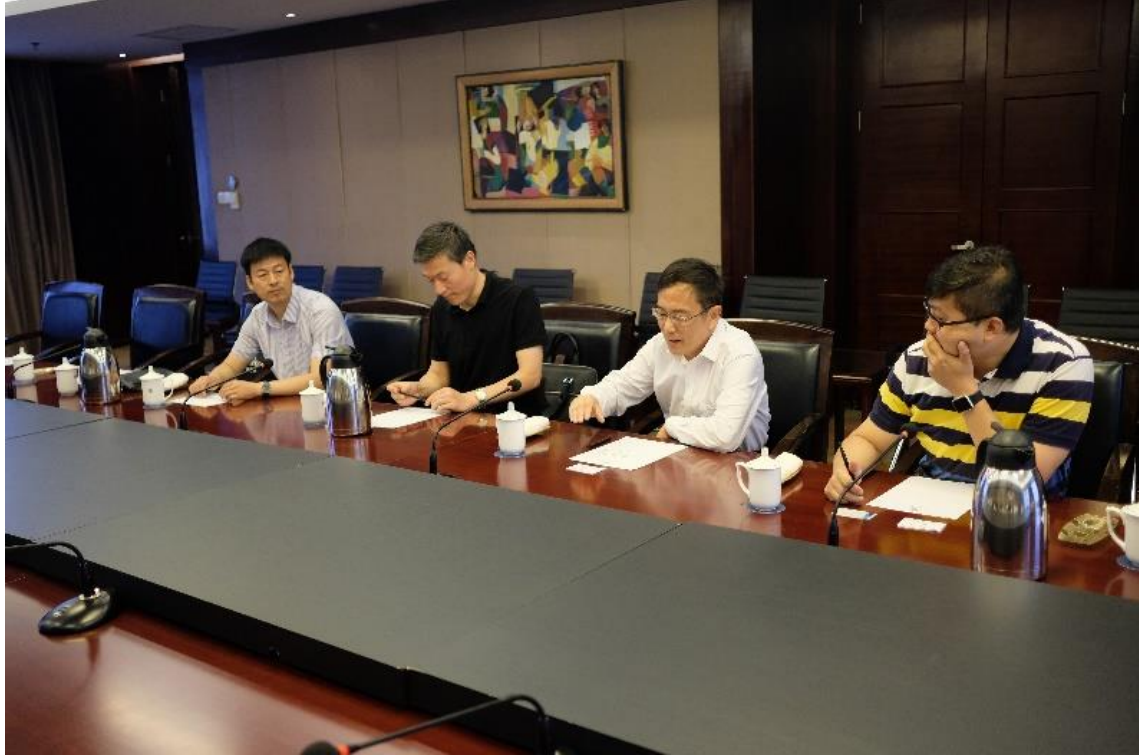
接著孫主任詢問台東大學有什麼特色？柯老師回應：人文學院的音樂系有做少數民族歌舞採集、理工學院在舊校區成立東部生物經濟中心針對生技產業做研究這些項目未來也都可以做兩岸交流。

經過柯老師介紹後，孫主任為我們下一站目的地：武威做了一些介紹，甘肅的土壤、氣候非常適合種植葡萄，而這些葡萄釀成葡萄酒，除了武威，張掖、敦煌也都有自己的葡萄酒品牌非常有名。甘肅這邊除了葡萄酒外，白酒也很好，而且都集中在河西走廊上，因此河西走廊又被稱為「河西酒廊」。

最後，主任提到了兩岸間的宗教交流，比方說藏傳佛教與佛光山的交流，以及慈濟在中國的貢獻，例如慈濟打了二萬多口井，汶川、甘肅地震後，除了賑災還在當地蓋學校、敬老院，總計約投入五億人民幣賑災。

整場座談會中，沒有想像中的沉悶與統戰言論，主任的作風相當親民，感

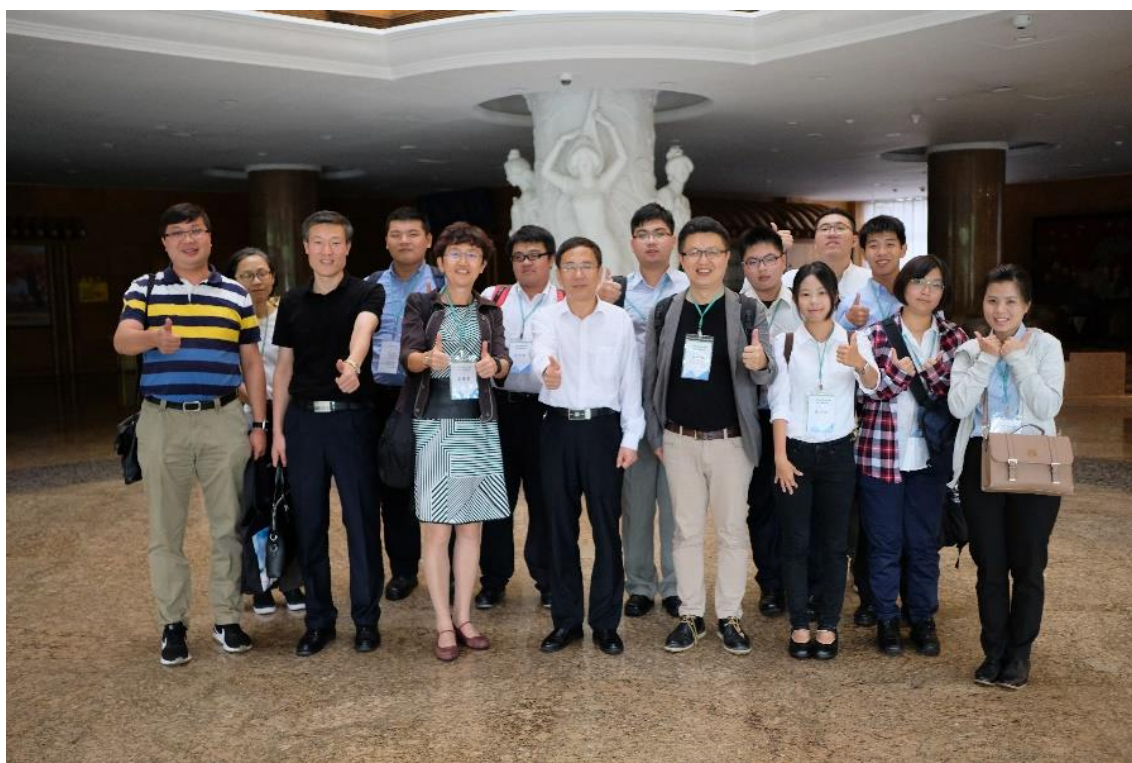
覺就好像家中長輩在講古一樣，通篇不提統獨、政治，僅就學術、文化、商業交流進行座談，偶有提起政治時局也僅是點到為止。我認為主任這樣的作風，充分展現了他作為知台派的手腕，含蓄婉轉的點出兩岸一家親、血濃於水，這種不煽動不刺激的說詞，也許才是能被台灣人接受吧。



左起經濟聯絡處王隆處長、甘肅省委魯地副處長、甘肅省台辦孫志中主任、綜合處潘麒安副處長



會後贈送禮品給孫志中主任



會後大合照

## 六、甘肅綠能產業的規劃 - 金太陽太陽能產業

黃巧婷

107 年 07 月 09 日

### (一) 武威綠能產業概況

涼州，是中國歷史文化名城，絲綢之路經濟帶黃金節點城市，族群複雜，總人口 104.26 萬人，耕地面積 145.8 萬畝，同時區位交通條件優越，自古以來就是溝通中國西部、西亞、歐洲的交通要沖，連接蘭州、青海西寧、寧夏銀川和內蒙古，是西氣東輸、西電東送，疆煤東運的必經之地。近年隨著生態意識抬頭，綠色能源產業發展日趨重要，涼州也努力建設生態大區及經濟強區，打造生態美、產業優、百姓富的和諧城市，成為西北重要的區域中心，2017 年，全區生產總額 275.78 億元，固定產業投資 178.2 億元，城鎮居民人均可支配收入 2.7 萬元，農村居民人均可支配收入 2.7 萬元

### (二) 金太陽新能源技術集中區

武威綠能區內有武威新能源裝備製造產業園區和武威金太陽高新技術集中區兩個市級工業集中區，可看出大陸將太陽能發電技術列位綠能產業發展之重要的一環，而太陽能發電裝置則由新能源裝備製造區生產。

金太陽新能源技術集中區位於武威市涼州區的空星墩灘，橫跨豐樂鎮與金山鄉，距離城區約 35 公里。集中區於 2009 年 5 月開始開發建設，2010 年已被省工信委(甘肅省工業和信息化委員會)確定為「全省循環經濟試點園區」，技術集中區總規劃面積為 67.3 平方公里，其發展目標以「百萬千瓦級光伏發電基地」及「全省大規模化工建材基地」為目標定位。

於 2013 年止，集中區已有甘肅武威太陽能發電有限公司、甘肅電投辰旭涼州太陽能發電有限公司等 22 家企業入駐，約有 900 多個項目，總規模達 6,000 兆瓦，每年發電正常而言約有 7,000 萬至 8,000 萬瓦，但因為供給大於需求，太陽能發電受到政府規範的承載量影響，一年發電控制在 6,000 萬瓦，而整個太陽能發電僅占全國發電量的 3%。

### (三) 金太陽計畫(金太陽示範工程)

金太陽示範工程是中國支持太陽能發電技術在各類領域的示範應用及關鍵技術產業化的具體行動，政府納入金太陽示範工程的項目，原則上太陽能按發電系統及配套工程總投資的 50% 給予補助，偏遠地區的獨立太陽能發電系統按總投資的 70% 給予補助。

實際參訪金太陽園區，園區內用地皆為戈壁灘，符合太陽能發電所需的乾旱少雨、輻射強等特質，年日照時數 2,817~3,175 小時，年輻射總量 5,530~6,200 兆焦/平方米。區內分為一期和二期工程，第一期於 2009 年至 2010 年並網發電，面積共 18 平方公里，發電量一平方公里為 500 千瓦，裝機容量共 10 兆瓦，二期工程於 2010 年 1 月並網發電，面積共 80 平方公里，發電量一平方公里也為 500 千瓦，裝機容量則為 40 兆瓦。電價方面，一期工程電價較高，為 1.15 元/度，二期為 1 元/度、政府補貼 3 角/度，但其設廠成本約為 4.5 億，其中又須進行各項設備的維修，國家僅補貼設備之建設，每度電成本約為 4.5 元，加上太陽能發電設備年年折損，發電量會隨之下降，約需 15 年的時間才能回本，相較舊有火力發電 0.2 元/度的電價，太陽能發電成本高，其中園區工作人員也透露，目前太陽能一日發電量約為 30 幾萬瓦，無法提供整個甘肅省 100 多萬瓦之用量需求，期待政府在後續推行相關政策，以調降太陽能發電之電價，使綠能發電持續運作及推行。

#### (四) 金太陽計畫落幕緣由

中國政府為推動國內太陽能產業發展，於 2009 開始推行金太陽計畫，以前端補貼（項目建設期間內，就能申請補助資金）的方式，支持光伏電站的投資建設，為此財政部補助資金約 200 多億人民幣。金太陽計畫原定在後續幾年間，透過財政補貼來支持 500MW(百萬瓦)以上的太陽能發電工程，最後計畫雖然刺激了約 6GW(十億瓦)的太陽能電站建設，但「事前補貼」機制造成許多單位便宜行事，業主並未積極進行建設，造成「騙補」問題。2009 至 2013 年間，參與示範工程之公司完成電網並網的項目寥寥無幾，效率極為不佳。2009 至 2011 年的示範工程項目中，近八成的裝機量，財政部要求收回的補助資金可能超過 70 億元人民幣，也證明此項政策隱含極大的缺陷。政策制定官員認為，從項目審查到補貼發放及後期監管，任何環節都可能發現財政資金浪費的問題。許多企業取得補貼後並未履行太陽能系統開發安裝，不只有發電效率不良的情況，甚至有許多電站至今仍未併網發電、生產劣質商品等，引來諸多惡評。而最後則改以度電補貼（依據發電量進行補貼）為替代模式。因此在 2013 年，《太陽能光伏金太陽示範工程》宣告日暮西山，正式退出中國太陽能發展歷史舞台。

在參訪提問中也可以得知，目前政府已停止對太陽能示範工程的建設及拓



展，由於設備承載量之限制，政府已不再讓多餘電力並網以供使用，一年發電需控制在 6,000 萬瓦，白白浪費電力資源，著實可惜，也因此園區也逐漸開始發行風力發電，嘗試其他綠色發電方法。



園區人工作人員對太陽能發電流程進行解說



參訪太陽能廠區



聽取太陽能廠區簡報



太陽能園區



園區太陽能板



參訪後合影

## 七、甘肅綠能產業鏈整合 -

### 武威新能源裝備製造產業園區

周庭瑜

107 年 07 月 09 日

#### (一) 前言

對於能源需求供不應求的現代社會來說，找尋與利用新能源已成為產業的發展趨勢，而中國亦是致力於發展大量的新能源來滿足國內快速發展的工業環境。位於西北的甘肅省具有地理環境上的優勢，配合交通網絡的完工、國家發展政策的輔佐，於 2010 年 6 月啟動建設的武威新能源裝備製造產業園區，被中國評比為省級循環經濟試點園區以及省級新型工業化產業示範基地。

武威新能源裝備製造產業園區所製造的產品除了填補國內空白的風電及其配套設備，也是為了配合地方的環境，發展出能夠防沙治沙生態治理的風電設備，以「風光互補、風光儲輸」為鮮明的技術特色為目標。

而在一帶一路的政策下，甘肅省的綠能產業鏈具有至關重要的角色，完善新能源的製造與整合，以因應未來龐大的經濟發展之規模。為觀察地方的綠能產業鏈是如何整合與運作，此次移地教學也前往產業園區內參訪，並著重參訪防沙治沙生態治理的甘肅建投新能源科技股份有限公司以及甘肅金太陽太陽能產業。

#### (二) 武威新能源裝備製造產業園區介紹

##### 1. 發展目標：

建構「4+3+2」的產業發展體系：

**4**—重點發展以光伏（太陽能）裝備、風能裝備和綠色照明裝備等四項新能源裝備製造業（前往參訪時發現園區將光熱裝備取消，所以未列入四項內）。

**3**—發展以專用設備、交通運輸裝備和節能環保裝備為輔的常規裝備製造業。

2—發展以現代物流業為主的生產性服務業和以房地產為主的消費性服務業等配套。

## 2. 園區內的廠家及產業集群：

產業園的重點招商引資項目，產品多數都是以風電裝備發電的電子產品，促進了風電資源開發、風電裝備產業的本土化製造技術支撐與成長。

其中亦有一些生技公司(新疆天康畜牧生物技術股份有限公司武威分公司、甘肅匯能生物工程公司、甘肅赫原生物制品有限公司等)，以及生產葡萄酒的公司(甘肅莫高國際酒莊有限公司)，促進了西部葡萄酒業的快速發展。

園區目前共有 20 家廠商，全部都是中國企業，未有外資廠家的經營。產業園建成投產後，預計可實現年銷售收入 40 億元、稅收 6.8 億元，新增就業機會 1000 多個。

### 產業集群 INDUSTRY CLUSTER

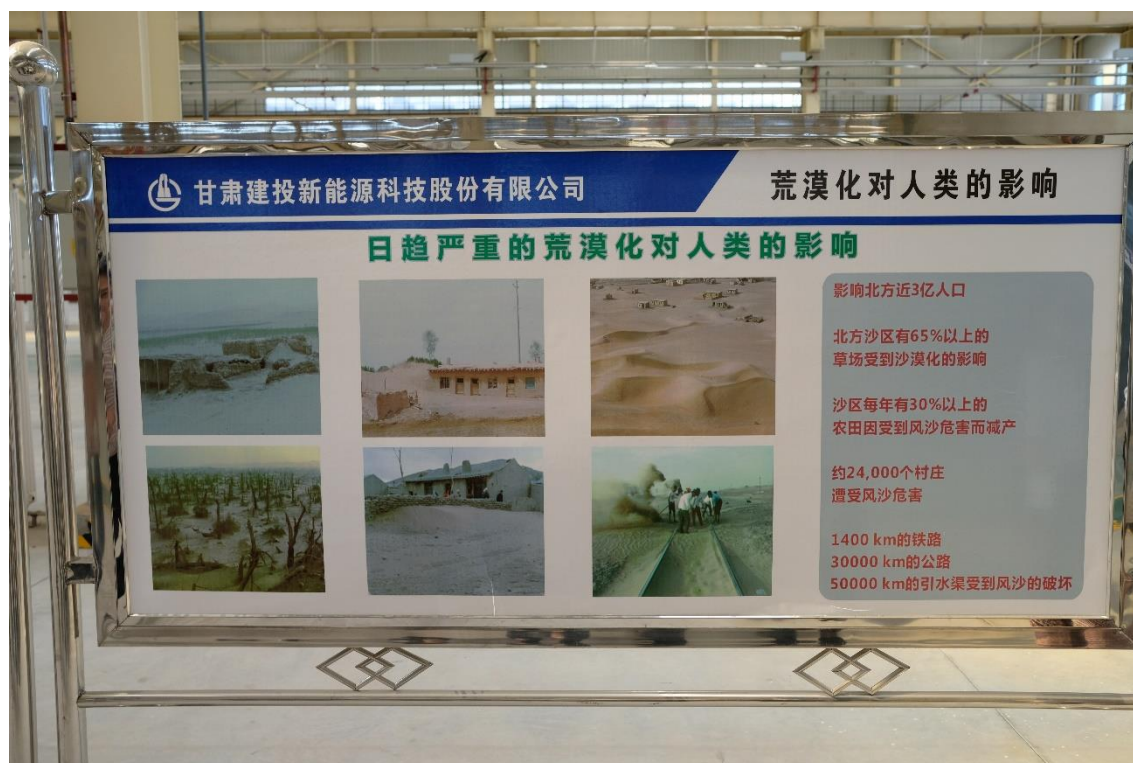


### (三) 整治地方沙漠化環境的風電裝備—甘肅建投新能 源科技股份有限公司

#### 1. 防沙治沙部分

##### (1) 環境因素—荒漠化

根據 2017 年國家地理雜誌的報導，中國已有 27.4% 的土地變成荒漠，影響了大約 4 億人，也影響了北方的草場、農田、村莊與鐵路公路系統，導致這樣的主要因素是乾燥地帶居住了過量的人口，超過了此地的環境承載力和環境恢復力。面對這樣的環境劇變，甘肅建投以生態防治與工程應用的產業方式，並配合新能源的發展趨勢，嘗試解決現有的問題。



沙漠化的影響



中國沙漠分布圖

## (2) 防沙治沙裝備

與研究院合作，研發出能在沙地行走的多功能立體固沙機、牽引式固沙車等，利用傳統治沙理論的基礎，與現代化的機械工程結合。固沙機與固沙車開過沙漠，就會將稻草、麥等植物的莖杆在沙表面鋪設成深 30 公分、1x1m 或 2x2m 的草沙障，阻止流沙移動、截流雨水。如若下雨，草沙障內撒過的種子就會發芽長出，且因為沙生植物不需要過多的水、根細又長，容易抓取沙地，此後也不須再去花時間與人力去培育和維護植被，形成完美的治沙方法，比人工治沙的質量更高、效果更好，而一階段的草沙障通常有 3~5 年的效果。



廠區人員介紹牽引式固砂車

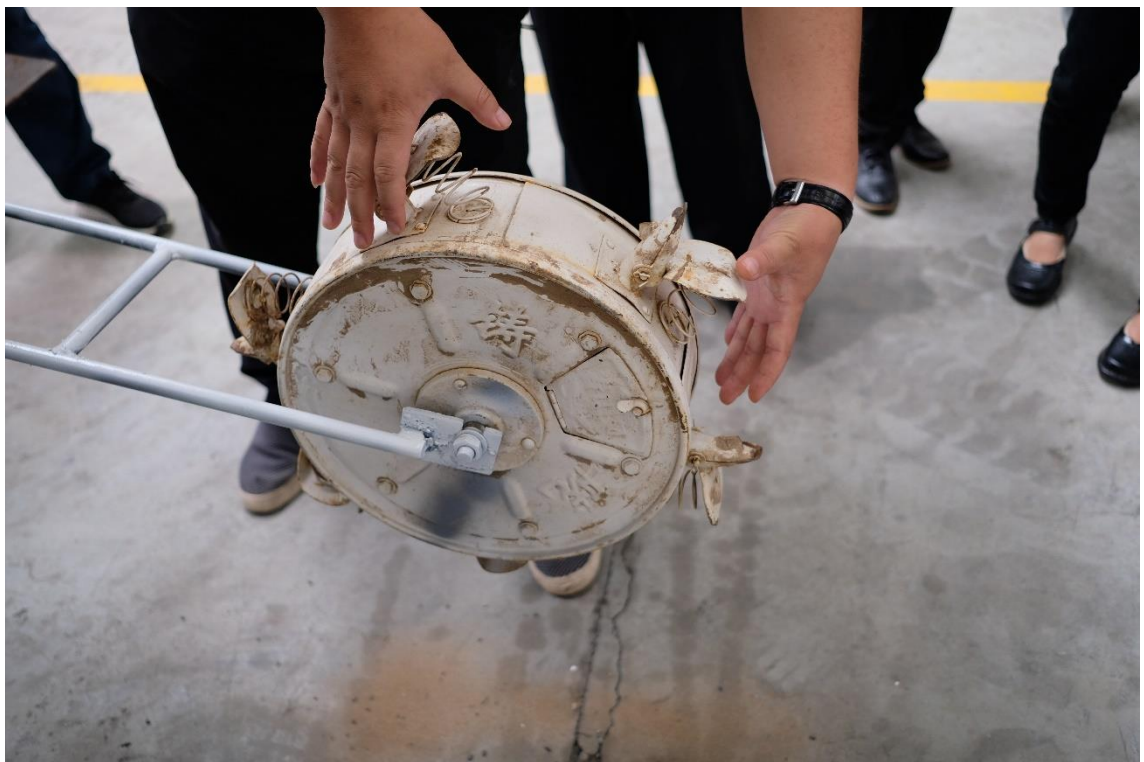


牽引式固砂車壓刀





多功能型立體固砂車



立體固砂車播種固沙草籽裝置

特別在沙漠行走的機械車，可攀爬 15 度左右的坡度，以防沙漠中的坡度不一的山坡。

該企業也研發出第二代固沙車（預計於 2018/8.9 月上路），較現有的固沙車來說不須跑兩回—縱向與橫向，只要一回，方格似的草沙障就會直接護助沙地。



第二代固沙車內部設備

### (3) 完成項目

2017 年 11 月在涼州區山水林田湖北部完成 3000 多畝防沙治沙範圍，今年在中灘地區預計完成 3000 多畝範圍。

## 2. 生物治沙的應用

### (1) 植被與育苗

在此階段下，嘗試培育植被、種植沙生植物、沙漠溫室或是藥材種植，活化沙漠地區的應用，例如男性養身保健的肉蓯蓉和鎖陽。讓沙漠治理上，不再只有防風固沙林，亦有豐富多元的生態體系。

其中，也包括黑枸杞種植試驗區、甜高粱種植試驗區、蔬菜種植試驗區等等，利用固沙技術、生物技術和沙產業開發技術，將沙漠的治理發展成可持續的模式。



沙漠土地利用示意圖

## (2) 與國外產業的關聯

員工都有至中東參與防沙治沙的相關研習，以幫助工廠與裝備能夠更進化。但目前並未有將裝備外銷的打算，工作重點仍放在解決國內沙漠化的問題。

## (四) 小結

綠能產業的發展是勢不可擋的，其中，我們更應該去發想這樣子的能源可以應用在哪裡？除了人們生活中隨處可見的物品，遠在中國西北的沙漠地區，也可以獲得此應用。第一代固沙車是與研究院設計，甘肅建投負責建造出來，而第二代固沙車，從研發到製做出眼前的概念車、並且預計於今年 8、9 月上路，只花了一年的時間，從中可以看出中國工業產業發展的快速。配合國家政策的號召在此產業園區投資建廠，民營公司與各方的力量，將最終的裝備製造出來，以此應用在沙漠化的地區，達成民間與國家雙贏的局面。

中國部分土地沙漠化是無可避免的，但是也是要面對的重要環境問題。透過新能源的開發與應用、民間與國家的合作、中央下達目標、地方政府規劃產業園區，藉此讓工業、生態科技與綠能結合，解決環境問題，也讓風電發展在甘肅留下重要的根基，扶助在地企業、發展特色技術，也幫助國家未來發展。



聽取廠區簡報



配裝場介紹

## 八、甘肅精緻農業 - 莫高國際葡萄酒莊

邱偉博

日期：107/07/09

### (一) 中國葡萄酒文化

中國在距今約 9000 年前的賈湖文化中，就有發現釀造葡萄酒的遺跡，而文化的紀錄則可以追溯到漢朝，從當時的漢賦就有提及葡萄酒，當時的葡萄酒被視為美酒。在那個年代，葡萄酒主要產於中國、黑海與裡海之間的外高加索地區，而在漢朝時張騫通西域時，就將外高加索地區的葡萄引進中國種植。

漢朝時期有多人對於葡萄酒有佳評，漢朝的張讓、魏文帝曹丕的葡萄酒令，都顯現出當時的社會高層對葡萄酒的喜愛。但是當時的葡萄酒並不易保存，在易於保存的白酒出現後，中國的葡萄酒便逐漸在餐桌上被取代。

葡萄酒的復甦是於清末由張弼士引進歐洲的技術，此時中國才從新開始製作由中國本地生產的葡萄酒，但此時的技術皆是按照歐洲，而非過去傳統中式的製造方式。

### (二) 莫高的歷史

甘肅武威是葡萄的絕佳產地，少雨、溫差、日照時間等優勢，使的武威葡萄所釀的葡萄酒在漢朝時期就成為皇帝杯中的玉液，東漢張讓、魏晉曹丕都曾對武威所產葡萄酒有過絕佳評價，而兩千年後的今日，莫高承載著文化，帶著悠久的歷史，展望未來。

莫高葡萄酒廠於 1982 年成立，是中國於改革開放後所扶植的企業，當時中共領導人鄧小平參訪歐洲後決定重新定位中國的葡萄酒，並將其商業化。過去的中國葡萄酒，僅是百姓自釀飲用，是為甜酒，而現在莫高酒廠以生產干酒為主，干酒為含糖量較少的葡萄酒，是市場上的主流。莫高酒廠順應民眾生活型態的改變，生產各式有機葡萄酒，以符合大眾味蕾。

2013 年中國甘肅武威市被國家定義為中國葡萄酒城，並且與中國一帶一路的政策相結合。向國內，甘肅武威是中國的中心，向外是一帶一路的起點，正是一可攻可守之地。也是將中國葡萄酒從中國推廣向世界的核心。而莫高正立足於這核心之地，並且向世界散發光芒。

### （三） 莫高的生產

莫高葡萄酒廠立足武威市，並且布局全中國，在中國各大城市都有莫高的足跡，而武威正式莫高主要的生產基地，20,000 畝地的葡萄生產基地，有著廠房與大片葡萄園。過去莫高的葡萄園為人工種植，當時酒廠僱傭便宜的人力，利用傳統歐洲的方式，從種植到釀造一步一腳印的製作，現今因全球貿易與中國快速發展的原因，人力工資不斷上揚，從過去一天五毛錢，成長為一天一百元，因此莫高酒廠引進來自德、法等國家的技術與生產機器，使的個人工作量增加，人力成本下降，如今，一個人可以耕種大約 200 多畝地，在機械化的幫助下，6,000 畝的葡萄園區，僅大約需要二十人耕種。

生產出的葡萄在釀造成葡萄酒後，需放在橡木桶中靜置數年才能取出版售，而一瓶酒的製造過程，尚需經歷洗瓶、灌裝、打塞、吹風與貼標，在嚴謹的生產過程中被製造出來。

### （四） 莫高葡萄生產基地介紹

莫高葡萄生產基地於武威市涼州區，園區長 970 公尺種植，寬 400 公尺，種植約 10,000 畝地的葡萄，品種有黑諾比、蛇龍珠葡萄等二十種的葡萄，分別用於生產各種葡萄酒。園區被陽光圍繞，筆直的園區鮮綠欲滴，沐浴在陽光下的葡萄各個圓潤飽滿，如同莫高所產葡萄酒，呈現晶瑩剔透的光澤。

於地下 12 米處，正是莫高葡萄酒所儲藏之地，酒窖並沒有空調，但是卻非常涼爽，正是葡萄酒適合保存的溫度 18 度，濕度也控制在最佳的範圍內，莫高說：「要破壞一瓶葡萄酒最快的方式就是錯誤的保存方法。」莫高酒莊利用深藏在地底的酒窖，妥善的保存各式酒類，並儲存在橡木桶內，在酒窖內存放著數千個橡木桶，每個橡木桶都在等待開啟的時刻，成為人桌上的美酒。

莫高酒窖內也存放了莫高葡萄酒的生產歷史，利用互動的 4D 影片，簡述中國葡萄酒與莫高的故事，使到訪的客人可以在影片與聲光效果中了解莫高。酒窖內也存放了莫高過去的生產機具，將歷史活生生地呈現在每位到訪的訪客面前，使他們了解中國葡萄酒文化與莫高的故事。

### （五） 莫高的銷售

多數中國人並沒有品嚐葡萄酒的歷史，過去的葡萄酒僅是生產地附近的民眾有飲用的習慣，而莫高為了推廣葡萄酒的文化，於中國各大城市布點，例如西安、深圳，設立酒莊式專賣店，過去酒類是以酒店消費為主，現今因消費習慣的

改變，轉變為超市消費。莫高酒專賣店中，不僅只是販售各式酒類，而是在宣傳一種文化，並促進人與酒之間的互動，使的葡萄酒文化可以進入中國人的生活中。

## （六）葡萄酒知識

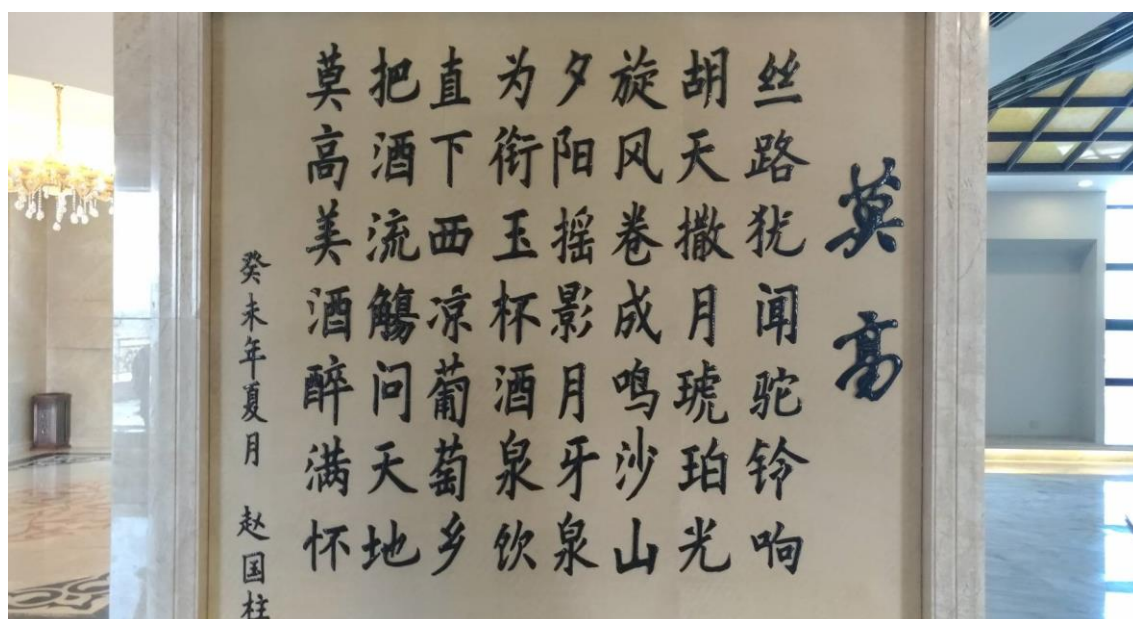
葡萄酒是餐酒的一種，是在用餐時飲用的酒種，餐酒並不適合空腹時飲用，因為葡萄酒的 PH 值大約是 3.8 左右，空腹飲用易傷胃。而葡萄酒的甘醇卻可以解開菜餚的油膩，提供餐飯中不同的味道。

正因是如此美酒，也代表著葡萄酒的保存不易，一瓶葡萄酒在不同的溫度、濕度下會有不同的成長過程，過去國際上建議葡萄酒最佳保存溫度是攝氏 12 度至 15 度之間，如今則放寬到 18 度，葡萄酒在攝氏 4 度以下時會停止生長。

葡萄酒主要分為紅葡萄酒與白葡萄酒，紅葡萄酒一定是紅葡萄酒釀造，白葡萄酒則不一定，會左右葡萄酒顏色的原因是因為葡萄酒所含有的色素分子量，但無論是白葡萄酒還是紅葡萄酒，在無限的時間之後，都會成為磚紅色的顏色，兩者的色素量會逐漸相同。

葡萄酒也區分為干酒、半干酒、冰酒等三種種類，區分的方式是以酒內所含糖量的多寡做區分，干酒含糖量少，冰酒含糖量高。而冰酒也擁有較多人體所需要的胺基酸，帶有較高的營養價值，適合各個年齡層的人所飲用。

在品嚐葡萄酒的過程，要先看，再聞，最後小飲一口，並漱於口中，使嘴巴的各個角落都充滿著葡萄酒的香氣。如此一來，即可品出葡萄酒最棒的味道。



莫高詩



莫高酒莊分佈版圖介紹



## 伍、心得與建議

### 移地教學在蘭州

靳菱菱

七月十三日中午飛機降落在桃園機場的剎那，緊繃了五個月的心終於得到緩解。雖然這是我第六次規劃海外參訪，但心情卻大大不同。

在無數次上課中，強烈感受到學生不是對外在環境變化的無感，就是他們不知該從何處關心。有時，這可能出於對自我的體認不足；有時，是資訊爆炸下學生看了太多反而不知該如何思考。每每討論國際現勢時，那種課堂上出奇的靜默真是令人悵然。當系主任「不經意」向我提起：公事系是不是該像以前區域所時期每年帶學生出去看看時，那眼神讓我一口氣答應承辦，願意「賣命」。

選擇中國，有語言上的考慮。選定蘭州，一方面是蘭州大學是本校姐妹校，再方面，大陸「一帶一路」風風火火，蘭州扮演重要角色，這是一個怎樣的政策內容讓我相當好奇。尤其難得的是，行前，學生告訴我：「老師，不要安排太多自由行，我們要各種拜會行程，我們想要了解中國。」孩子們，就因為這句話，讓我使命感上身，腎上腺指數飆高，詳細構思參訪主軸及行程串連。在近四個月的行程規畫中，我陷入學校行政程序、教育部報備、旅行社比價、蘭州大學聯繫、交通住宿安排、各種拜會內容及日程確認、總經費估算等多頭作戰，期間經歷各種意想不到的狀況，但也柳暗花明的一關一關走了過來。適逢兩岸緊張時刻，這類參訪顯得「不合時宜」，但一股信念支持我向前，我相信這次活動一定會讓學生深刻體認「中國崛起」的背景，激發他們對台灣更多的反思。

在蘭州大學經濟學院李泉老師精彩的講解下，我們了解中國區域發展的現況。蘭大學生放下眼前期末考，陪著我們，兩岸青年無顧忌交流，體驗常民生活。透過甘肅省委魯地副處長牽線，參觀在中國備受推崇的「讀者出版社」，在徐晉林老師的解說下，體驗了手工書的奧妙與文化深度。我們參觀蘭州特色農業 - 百合園區，在紀建國副總經理的引領下直奔 2,600 米的山上看滿山遍野的百合園。在蘭州台商協會，我們受到王茂松會長、黃明隆副會長、余永標前會長、陳振偉副總經理熱情接待，他們訴說台商在中國的奮鬥史以及對台灣年輕人的期許，讓學生非常受用。甘肅省台灣辦公室特地為我們解說「一帶一路」相關政策，讓我們了解公部門推動的策略。在蘭州市安寧區台辦杜擢升政委的協助下，我們拜會了大學生創業孵化園區，了解公部門如何結合業師以互聯網為方向幫助學生開發電子商務領域。在武威市，張光新主任、趙新明局長、齊局長陪同我們參觀新能

源裝備產業製造園區，看到中國發展受阻的太陽能產業，了解推動綠能政策背後的困難。特別的是，古稱涼州的武威，有千年的葡萄酒歷史，在這極度乾旱的河西走廊發展出歐式葡萄酒莊，莫高酒莊負責人詳細介紹各種葡萄品種及酒質特色，招待我們品嚐紅葡萄酒、白蘭地、冰酒，對甘肅精緻農業留下深刻印象，也為這次活動正式拜會行程劃下一個完美句點。

雖然我們拜訪的是三線、四線城市，但與七年前第一次帶學生到蘭州相較，蘭州發展極為快速，不但有直飛台灣的航班，市內正在興建地鐵。在蘭州往西安的高鐵途中，讓我深思 20 年前人均鐵路不過一根香菸長度的中國，高鐵網從「四縱四橫」已擴張到「八縱八橫」，硬體建設進展十分驚人。七年前，西安內部爭論如何在古蹟林立的地下興建地鐵，而今不但通車三線，目前正規劃 12 條新路線。在西安地鐵上，如果不仔細分辨，會讓人誤以為身在台北。這些城市景觀綠化極優，民眾面露自信又穿著時尚。讓人驚豔的是地上沒有垃圾、烟蒂，不見人隨地吐痰、大聲喧嘩，街上沒有汽車喇叭聲，車輛會禮讓行人，地鐵上會讓座，這是何等的改變！雖然高聳的現代大樓背後仍有破舊的小區，隨處仍是標語、口號，但大到國家，小到城市，重新發掘文化的價值，再輔以大目標發展方向，儘管在模糊中前進，中國的確顯露出讓人可敬的企圖心。在夜晚的 meeting 中，看著學生說出他們對每個參訪點的觀察與感想並反思台灣現在的處境，讓我相信這五個月的籌劃是值得的。

最後，我必需感謝曾校長對境外教學的重視，大方給予經費補助，尤其在我陷入兩岸文書用語爭議時給了我最大的支持。我亦感謝甘肅省委魯地副處長的大力協助、蘭州大學經濟學院李泉老師居間奔走、研發處胡焯淳處長、國際事務中心鄧鴻樹主任居中協調，以及公事系謝志龍主任在權限內給予最大限度的經費幫助，讓行程在顛躓中順利完成。

身為一個老師，有機會帶學生看世界，在他們生命中留下深思的迴盪，是一件極富成就感的事。在這教學相長的過程中，我們，都不虛此行。

# 境外移地教學心得

柯志昌

「一帶一路」之倡議乃是中國大陸最高領導人習近平於 2013 年 9 月間出訪哈薩克時，提出「絲綢之路經濟帶」（簡稱「一帶」），同年 10 月出訪印尼時，另提出「21 世紀海上絲綢之路」（簡稱「一路」），試圖與沿線國家在既有的雙邊和多邊機制下，擴大基礎建設投資，推動自由貿易，整合金融，甚至建立新的區域安全體系。該項倡議的戰略意義，對大陸而言，主要是為消化過剩產能找尋市場；其次是確保油氣、礦產等資源穩定供應；第三是加快中西部地區開發；第四是加強發展與沿線國家經濟合作夥伴關係，促進政治互信、經濟融合，提升中國在該區域內的經濟話語權和影響力，目前已成為中國最重要的國家發展戰略，受到國際社會高度關注和廣泛議論。本系為讓學生認識此一趨勢，藉由學校境外移地教學試辦計畫，統整過去課程（全球化與地方發展、都市與區域政策、文化人類學、地方政府與政治、地方治理）所學，本次活動在靳菱菱老師規劃下，結合「公共與文化事務專題（一）」授課主題，帶領十名學生，於 07/04~07/13 前往中國蘭州、武威以及西安三個城市，展開為期十天的移地教學，以學習單及各種主題探究方式讓學生有系統參與本次教學活動。

從蘭州大學經濟學院李泉副教授的專題講座——從「西部到大開發」到「一帶一路」——甘肅在國家發展中的角色開始展開對話，並安排與該校研究生進行交流，深化兩校未來學術合作的可能機會；從讀者出版集團徐晉林工作室的參訪，深刻體會到一位愛書人，結合藝術理念、設計思維與數位科技，所呈現的「敦煌的故事、蘭花花陝北民俗剪紙、佛陀微笑、玩皮影、千手觀音...」等手工書令人目不暇給與愛不釋手，專業職人特質展露無遺。

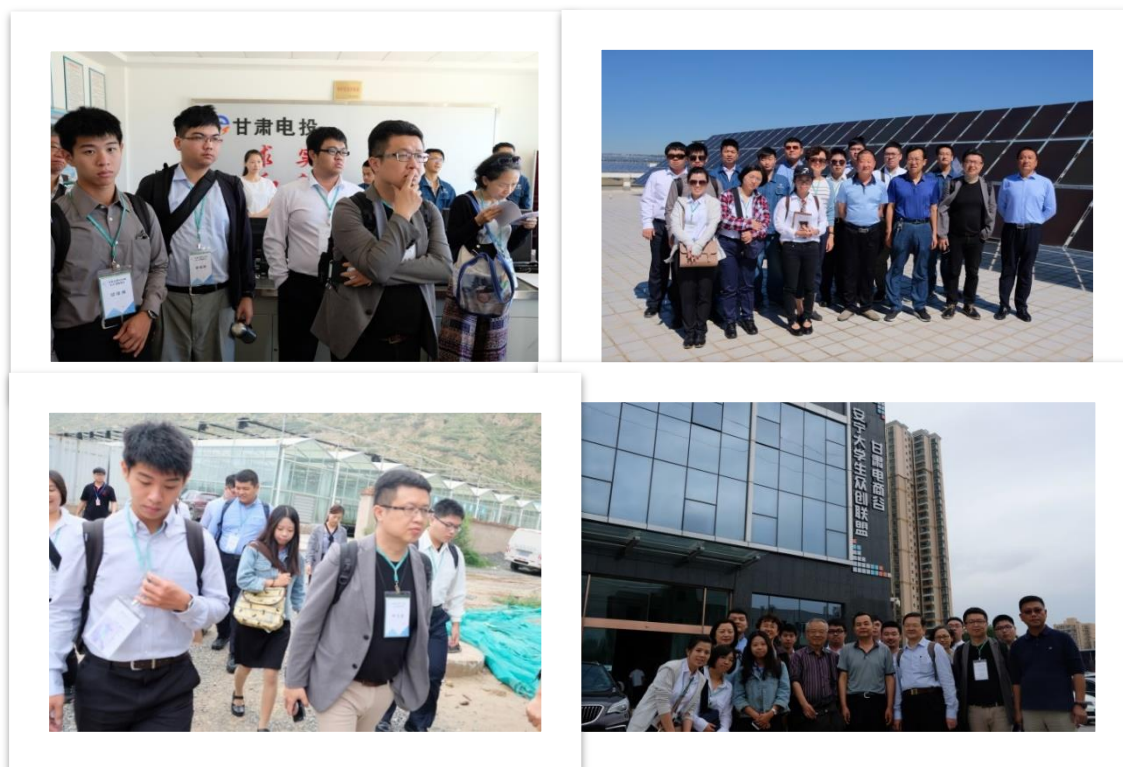


「一帶一路」倡議基本上是習近平將江澤民執政時期力推的「西部大開發」

計畫，以及胡錦濤執政時期推出的「中部崛起」戰略，重新包裝並跨出國界向中亞國家延伸。「一帶一路」沿線國家資源稟賦各異，經濟互補性強，在大陸國家發改委提出的「願景與行動」計畫中，強調和而不同，也就是將充分尊重沿線國家和地區不同的國情，共同推進發展和合作；同時也強調包容、開放、共享發展的區域經濟合作模式，以「政策溝通、設施聯通、貿易暢通、資金融通、民心相通」等所謂的「五通」，加強推動與沿線國家的經濟合作關係。

當中「政策溝通」的重點在於建立機制，加強與沿線國家的政策溝通、協調，促進政治互信，共同制定和推進國際、區域合作的發展規劃和措施，協商解決合作的制度、政策、標準等規範的銜接問題。「設施聯通」強調基礎設施互聯互通，重在一體化。是指加強電力、交通、通信等基礎設施建設規劃、技術標準體系的互聯互通，減少非經濟因素干擾，逐步建成連接亞洲各次區域，以及亞歐非之間的基礎設施網絡。

因此在行程中安排了蘭州百合園區—爽口源生態科技園區、創業孵化園區—甘肅電商谷安寧大學生眾創聯盟、武威新能源區太陽能發電廠參訪，了解甘肅省在政策溝通、設施聯通上如何反映在精緻農業、綠能產業的發展，如何面對沙漠治理，以及地方政府與民間企業的協力關係，如何培養學生的創業能力等。

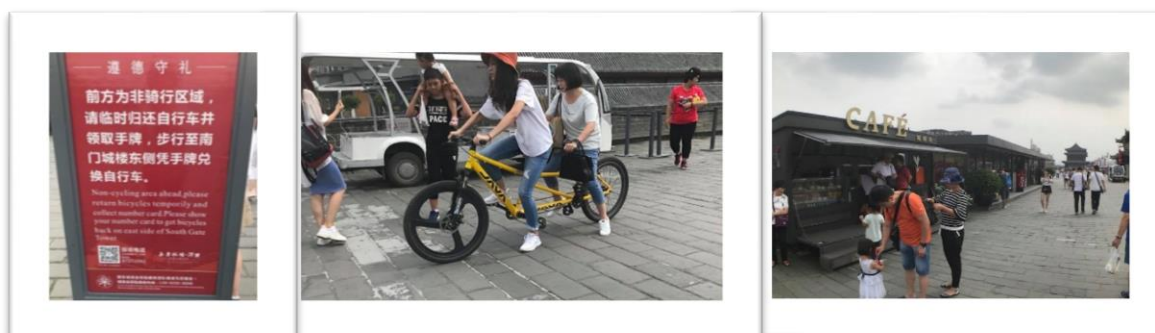


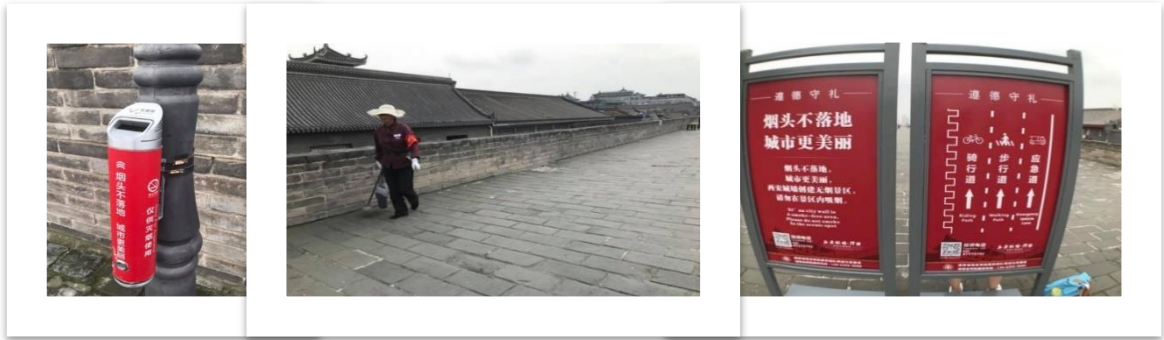
與甘肅省人民政府臺灣事務辦公室交流會中，孫志中主任說明蘭州在「一帶一路」扮演的角色，以及其個人對臺灣少數民族的深入研究令人印象深刻。蘭州市臺商協會歷任會長分析臺商在「一帶一路」的參與現況與限制，以及對臺灣的發展現況、對臺灣年輕世代的殷殷期盼，言談之間語重心長讓參訪的師生們留下深刻印象。



而「民心相通」是「一帶一路」建設的社會根基，重點在於促進沿線國家不同文明之間的交流對話，廣泛開展文化交流、學術往來、人才交流合作、媒體合作、青年和婦女交往、志願者服務等，增進相互了解。

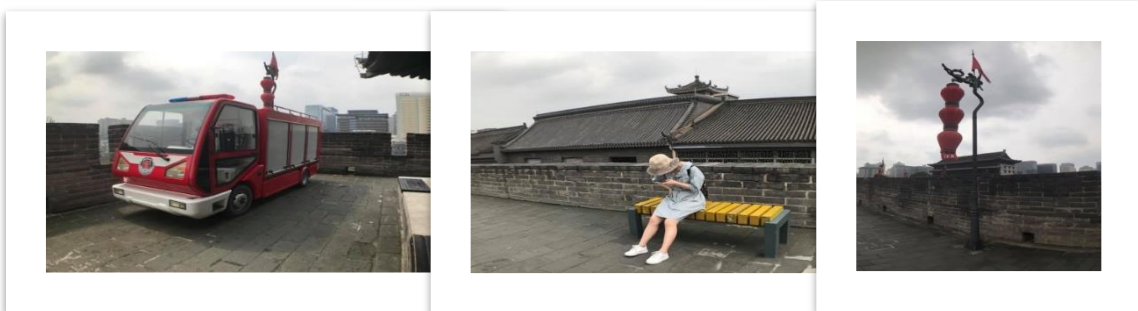
因此，在街道上隨處可見各式國家建設願景式標語，進行國家發展方向說明與引導；在武威涼州城以及西安古都裡，可感受到政府竭盡所能的善用歷史文化





資產，將民眾的日常生活與觀光產業發展做緊密結合，從西安千年古城牆保護基金會的設立、城牆上的歷史維護與各式活動經營，例如自行車、接駁車、消防、巡邏車的完整規劃、紀念商品販賣空間、歇腳座椅、輕食咖啡區、古城公廁、城牆照明、垃圾清潔，處處展現民心相通的企圖心。

全球化下的蘭州、武威、西安在面臨傳統與現代的都市發展上，各自有著巧妙的結合，就國家治理、城市治理以及市民治理而言，在抽象式的標語治理中卻也能一步一步地讓政策落實（例如：綠能經濟發展中的共享充電式汽車街頭充電設備普及化），在這當中有諸多治理政策值得我方反思之處。感謝公事系靳菱菱老師的費心規劃與召集，感謝學校為促進教學國際化，開拓學生視野、強化國際交流，提供師生境外移的教學相關資源，在這過程中參與師生受益良多。



## 黃巧婷

在這次共計 10 天的中國參訪中，我們前往了三個古城市-蘭州、武威、西安，依城市性質而言都居處內陸，且為古絲綢之路所經之地，老師期望我們學生能走出台東、走出台灣，去看看有許多爭議的國家-中國，不論是他們的經濟、文化、政治發展，都是老師希望我們去思考及觀察的。

不論是以經濟、文化或政治來說，都關係著中國獨特的政府體制，他們已漸脫離舊有的社會主義，進而接受部分資本主義之特質，演變成了一種修正式的社會主義。在透過幾天的實際參訪，親眼見證了中國的進步，已不再有「內陸 = 落後」這樣的形容，取而代之的是高樓、綠美化、文物保存及各式博物館，不僅改善物質生活，更兼顧非物質的精神層面，但在這些之下皆包含了國家由上而下的控制，也使得各種生活標語的產生，透過群體主義的傳遞，以「人」來進行政策的推行。

而這種群體主義的深根，政府各項決定對於人們的內心產生一種極強大的說服力，人們不會有所遲疑及反對。在與蘭大學生交流中我看出他們對於國家的服從，他們對於國家是感謝的，對於生活是自信的，以「有國才有家」為價值核心，去感謝國家對於他們的保護及照顧扶持，認為若要富強則需遵從國家之政策。對於這點，以一個臺灣人民的價值觀來說是難以體會的，當我視個人權利為理所當然時，面對這樣的政府洗腦控制，會認為政府是暴力的，而在這樣的氛圍下，經濟是衰敗的，但沒有想到的是，他們這種修正式的社會主義，能使人民注重團體利益，壓抑不同的意見，使國家不易分歧，中國用自己的方式將政策推行的流暢且快速，即使人們可能非發自內心支持，但不可否認的是，在這樣的體制下，中國得以快速發展成我已無法想像的繁華景象。可敬的是，他們對現況還不滿意，如蘭大的學生，他們嚮往沿海城市的榮景，追求更富強的「中國夢」。反觀台灣，讓我想到了台商對台灣青年的憂心，在面臨中國一帶一路政策、對中亞貿易的野心，台灣的「自由民主」能為台灣青年帶來什麼優勢？而又為何這樣思想開放的國家反而經濟倒退？這些危機都使我確信，若不加緊面對國際情勢，活在自我小小台灣的視野中，對自己的未來絕對是有害無益的。



與蘭州大學學生共享特色美食 - 烤肉串



與蘭州大學學生共享特色美食 - 羊肉麵片





與蘭州台商座談



蘭州大學校園巡禮

## 莊立言

去之前，我對中國的理解：人多、髒亂、吵雜，對甘肅的想像：沙漠、絲路、荒涼、民風剽悍。大概五、六歲的時候曾經去過中國，那個時候是去廣西，印象中滿街都是人走在路上摩肩擠踵，地上滿街都是珍珠奶茶的珍珠(我記得當時還有吵著跟我媽說要買，我媽說大陸的很難喝不買)，黑黑一坨沿街而堆，到了火車站人擠人又吵又悶還要小心不要跟我媽走散了，自從那次起我對中國的印象就是人多、髒亂、吵雜，再加上時局情勢、網路言論，可以說我對中國幾無好感。碩果僅存的好感則是以前讀書時輝煌的古中國文明帶給我的嚮往。中國史的書籍總說天下精兵盡出雍涼，雍涼指的是現今武威市，它離外族最近，又是絲路要道、戰場第一線，故而民風剽悍，同時河西走廊又是全中原最適合養馬的地方，故而精兵盡出雍涼，三國的董卓、馬超都是從這邊起家，這些就是我對中國對甘肅最初的印象。

猶記得那天剛下飛機，從機場到市區給我的感覺跟以前的印象完全不一樣，沿途的綠樹與平順的道路著實讓我吃了一驚，規劃的城市與乾淨的街道還有稀疏的行人讓我完全有一種「我現在在中國嗎？」的感覺，不過打開 wi-fi、電視、與蘭州大學李泉老師的課程與飯局、武威現代化商店背後的簡陋茅坑、西安鐘樓廣場的人海後，「嗯，我果然還是在中國」。形式主義、外強中乾、人山人海歷歷在目。中國有他厲害的地方，每座城市雖然看起來如同同一個模板所刻，但要一座一座蓋也不是件小工程，朗朗上口的標語與氣宇軒昂的演說，強烈凝聚人心，人多好辦事，就連送外賣都能因規模經濟受惠自成一家。

如果要我評中國，我仍覺得他是外強中乾，乾淨整潔的街道，背後卻是清潔工日夜不懈的掃除，光鮮亮麗的門面配上木門遮掩的茅坑，衣著整齊的服務員，提供著參差不齊的服務。中國，的確外強中乾，但是仍然可以很明顯地感覺出來，他們正在充實自己，最多不過再二十年我相信他有辦法表裡如一，到了那個時候，我想台灣可能只剩下「自由」能與中國一拚了。



與蘭大學生合影



蘭州市黃河母親雕塑



白塔山俯瞰蘭州市



蘭州市郊區綠化



參觀兵馬俑聆聽講解



大雁塔前合影

## 林思吟

起初對於中國的印象大概建立在報章媒體，或是同儕間的意識形態。而在這樣的渲染下，其實隱隱約約有了些刻板印象，像是殘暴、髒亂、吵雜、自負、暴發戶等。老實說我對於中國人的印象不見得非常差，但我沒有發現到的是，其實這些觀點早已根深蒂固，只是為了彰顯自己的素養而將之封存起來罷了。

實地來到中國的第一印象，便是從機上窗外看見的景致，一座座的小山，圓潤整齊的座落在這塊土地上，飄渺的雲層若隱若現的揭開面紗，不禁令人更加期待了。

抵達蘭州後，沿著筆直的道路行駛，進到市區後也就被面無表情的高樓大廈給包圍住了。然而令我最震驚的是，整個道路上，路是如此的平整，絲毫沒有半點垃圾，整個城市雖然嚴肅沒有笑容，但至少是整齊是有秩序的。而在這個極權主義的國家裏頭，不得不說他們確實以人為本的核心出發，政府將手貼近了土地。舉例來說：馬路的兩旁，將路權回歸給人們行走，道路上也能常看到許多的共享自行車穿梭在其間。在西北的各個角落不斷出現「脫貧、文明社會」等標語，在都市的生活裡，人們遵守交通規則，一家家的商店林立，精品專櫃入駐各大商場，乍看之下人們似乎都過著小康而富足的生活，如同一個個不斷轟炸的紅色標語。進到農村後，城鄉之間的樣貌也就完全不一樣了，農戶家中的廁所仍是茅坑式的，居住的房子顯然像是土角厝，雖然有著極大的反差，但其實也能明顯感受到，鄉村的生活也一步步的改善中，原本的窯洞早已沒人居住，人們搬到較平緩的地方搭建樓房，越接近市區，也能看到正在興建的高樓大廈。

中國的發展之快，而這樣的快速以及集體意識大概可以從各角落中的紅色標語得以理解。中國人的心中都有一個中國夢，而這樣的中國夢也就成了他們共同努力的目標。在一次的對話中，我無法忘記的是，一個年紀與我不分上下的女孩告訴我：「年輕人都想過好的生活，當然會拼命地努力工作，那些社會救助只能提供溫飽而已。」這樣的話語是令我震驚的，在資本主義體制下長大的我，總認為，人是懶惰的，人們是會有依賴性的。

在進一步認識之後，我們所聊的話題也就更深入了，也許從知識或是表層上來看，中國是個共產社會，但事實上人們的生活跟資本主義社會並沒什麼兩樣，人們最深層的內心中其實仍存在獨立個體，有著思辨的能力。只是在這樣的體制下，人們選擇了共產思想與資本主義二者兼容的生活方式。

也許這次的來訪還不夠全盤了解，觀察還不夠細微，但至少我認為我總算用了自己的感知去了解這個國家，也就代表我一步步的除魅了！



蘭州新區平整道路



蘭州市區內的高樓大廈與標語



蘭州市餐廳內標語



蘭州市商店林立的街道





蘭州市共享自行車



廖峻億

有道是讀萬卷書不如行萬里路，初次一見，中國在我的內心印象有許多不同的變化，有的是印證，有的是非常大的落差。在此舉兩例子：一是社會的管制，二是對於新事物的推動。

中國作為世界少數實施共產體制的國家，過去我以為僅是透過媒體進行控制，經過此行，看見除公安、城管等執法管制外，路上架設許多監視器（所謂的「天網」），對於人民以較高壓，低隱私的手段進行，而人民卻不以為意。

在與當地民眾互動中我發現透過宣導與成果的表現會使人民感受到相當程度的穩定與安全感，進而認同政府當局的做法。這與中國非常注重的「社會說服」有關，也就是十分注重說故事與經營形象，就像藝術用語「蒙太奇」，以一連串分割鏡頭的重組方式，來創造新的意義，這樣的行動技巧，上到政府部門下到商店民眾都經過經驗法則，像伊萬·巴甫洛夫的狗這樣深入骨髓的了解說故事效用。這些形象創造成就像「人們給予象徵力量，象徵本身是無意義的，但只要人夠多的話，一個象徵足以改變世界。」而監控很像國家恐怖主義，這與美國在 911 後期政府以社會安全為名通過監控法律，大量的監視錄影器求的是掌控人民和對治安的預期防範，抑止對國家的恐怖活動和犯罪。在中國我們親身經歷龐大的群眾和民眾喜圍觀的習慣，對中國無所不用其極地控制也有點釋然了。

另一就是社會對於新事物的推行，與台灣的民主流程相距甚大。新的事務與政策推動皆需要大量的時間與成本，中國大陸對於新事物快速地傳達給予人民，譬如電動車的推動，基層就算不清楚也會向著關鍵方向死命前進，中國當局習慣「摸著石頭過河」，先積極探索、摸清規律，再推廣實現，這樣的方式過程看似不切實際，卻是推動中國的快速改變。在中國可發現「沒有好與不好，只有適合不適合」這樣的道理。他們這般的經驗，我想，就是要在黑暗的荒野上，開闢出一條屬於自己前進的道路。



武威再就業市場前標語



周庭瑜

這次參與了靳菱菱老師帶領的中國甘肅移地教學，分別前往了位於甘肅內的蘭州市與舊稱涼州的武威市，以及位於陝西的西安市，這三個地點是中國當前的經貿政策「一帶一路」的重要地區，也是此行的目的，了解甘肅在國家發展中的角色。藉由這次的實地探訪與深入在地，觀察在不同體制下地方是如何發展？又是如何完成中央所下達的任務？且以不同的人文角度，去觀察人民的實際生活和想法。

從過去針對內陸地區的政策『西部大開發』到現今的『一帶一路』可以得知，中國中央將此區域的發展定位從國家發展的補助角色轉變為主導國家發展的重要區位，從在蘭州的台商以及甘肅省台辦主任的言談中可知曉，目前中國東區的發展與工作已趨近飽和，西部地區因配合『一帶一路』歡迎外國企業或人才前往投資。在遊覽蘭州市街道、甘肅省博物館、蘭州大學以及陝西歷史博物館時可以看到，中央政府的政策目標是深植於人民的生活之中的，隨處可見的標語，告知人民國家未來會走向哪條道路，他們可以在這之中選擇扮演哪一些角色。博物館中引導式的介紹，將『一帶一路』的歷史脈絡與重要性若有似無的蘊露出來，讓不管是政府組織內的官員或是普通民眾都以此為目標，作為他們的精神象徵。

而中國的地方政府又是如何達成中央所設的政策呢？換句話來說，中央又是如何完美的控制地方、控制人民呢？李惠仁導演拍攝的紀錄片《并：控制》講出了中國是如何控制現今的台灣與香港，使台灣人即使不受中共政體的直接影響，也會不由自主的控制自我的言行，不直接牴觸到中共，透過國際化、經濟發展左右了國家在全球的定位以及發聲管道，中共透過經濟成果、媒體讓身處在外面的人們看到他們的做法，並加深對他們的恐懼，從而達到自我審查的目的。

對內部的中國人民亦是如此，從讓他們認知到自己被控制、發展到互相控制，最後是自我審查，自動自發進行約束管理。蘭大的學生也透露，學校教育中告訴他們，每個人都是集體社會中的小螺絲，為了達成集體的目標，應盡自己的職責。這樣以恐懼為核心的做法深植在中國社會中，但是厲害的地方在於，人民並不會覺得自己是被控制或是害怕的，反而是覺得集體利益的重要性高於一切。

這是我第一次前往中國，在出發前就知曉「他」必定不同於網路上看到的或是教課書所描述得一樣，但實際看過之後，依然驚訝於眼前所看到的事物，開朗自信的人們悠遊地走在乾淨的街道上；建造在高原上的城市，它並不害怕被看，

反而歡迎外界來看。並且它再不斷的利用各種方法將人留住，因為每個人對它的記憶越豐富，國家才得以發揮影響力。人與人之間的印象互相流動，才能跨越時間與空間，創造歷史中真正的興盛，成為掌握麥克風的人。



蘭州大學圖書館前合影



街道上宣傳口號

## 邱偉博

初到中國，迎接我們的第一線是即是旅客的安檢，嚴格的安檢與海關親切的神情是種反比，檢查甚嚴，對書本的檢查更是毫不放過，深怕危害國家的思想進入社會。此時的邊防人員，我認為他們所守護的是一個政權的安定，以防人民產生對政府不利的想法。出了機場，便是蘭州新區，園區內矗立高聳的大樓，大樓裡看起來漆黑一片，看起來像極了一座空城，還搭配了各種外國古蹟的仿造品，當時，我只能用「詭異」來形容這個地方。

來到的蘭州市區，那乾淨的真是令人驚訝，我看到四個清潔隊員在擦拭天橋的欄杆，蘭州市的清潔人員的數量大約比西安高出四倍左右。參訪期間恰逢蘭州貿易投資洽談會，中國政府為了一個重要商業會談，大力的清潔了整個城鎮，這是台灣看不到的。在這點我看到中國自身對於外在形象的重視，且表現的不遺餘力。

往後幾天在蘭大進行座談，並且與蘭大的學生一起同遊一天，在言語對談之間，從他們的身上解答了許多在台灣得不到答案的問題，像是中國的教育方式與內容。令我驚訝的是原來中國的教育內容與台灣完全不同，中國政府傳達給人民訊息的核心都圍繞著集體主義與民族主義，而台灣的教育從小就灌輸「我們每個人都不一樣」的觀念，逐漸將個人主義內化在每個人心中。我認為中國透過教育內容的設計成功的將國家想法內化到每個人心中，如此一來國家政策容易說服群眾接受政策，讓民眾自行產生「這樣對大家都好」的認知，以利各種政策的推動。

參訪中期來到武威，武威是個有趣的地方，全市的特色皆為繞著銅奔馬設計，無論是街景海報、廣場雕像、旅遊指南都脫離不了銅奔馬，我認為銅奔馬是武威市的驕傲。但有趣的是，整個市的特色也只有銅奔馬。夜晚出門，我發現許多人家門口都掛著屬於他們自己族群的飾品，但這些文化特色，也僅限於自家門口，城市多元面貌未被彰顯。從這裡我發現中國政府對於個人是包容的，但不允許個人自身的特色延伸到城市，整個城市展現的樣態需要與國家想法相結合。

初到中國，帶著許多疑問，也帶了許多疑問回到台灣。但我認為，比起從台灣了解中國，當我踏上中國的領土，與群眾對話，才能真正體會兩者真正的區別，中國人民的價值觀、想法都與台灣有著不一樣的思維路徑。中國行所看到的，可以用一句話做總結，即是「國家利用精心設計策略拉著社會前進，也成功地讓社會往國家所想的地方去。」我認為，這就是中國可畏又可敬之處。



宣傳的力量



嚴密的天網監控



盡責的清潔隊員



蘭州市區





武威農村店前景觀



武威農村店後景觀

## 陳道淳

這次到大陸參訪感覺整個行程都被「一帶一路」包圍了，中國到處都是「一帶一路」標語，不管是新聞還是，博物館、到標語、到課堂上甚至平常居民聊天都會談到「一帶一路」，其時還蠻佩服他們這樣的，整個國家都朝向一個明確的目標前進，所有的事物都圍繞著目標打轉，這在台灣是看不到的。

我感覺現在的台灣政府沒有給人民一個明確的目標，就算有目標也會逐漸地被淹沒在政客的口水戰裡，就像是新南向政策，在平民的眼中根本發現不到這個政策存在的痕跡。為什麼會造成這樣的差異？先不管政府體制，我想狼性就是造成這差異的原因。有狼性的中國人一旦看到目標後就會想辦法達成，因為眼裡只有目標，甚至會為了達成目標而放棄一些東西，但你能說這是短視近利嗎？也許是，因為達成目標後所付出的成本可能更多，但是人家的本錢雄厚，就像蘭州大學李泉老師由學校分配的房子也許到最後不能住了，但政府有的是錢，能再蓋一棟，而且人家短視近利至少能達成目標，我們再怎麼長期規劃，到時政黨輪替也是一場空。

狼性這東西也許真的如台商說的有他的缺陷，但是他們的本錢也比我們雄厚，他們的能力比我們好，而本錢雄厚是怎麼得到的？是努力得到的！所以最後終究要努力，可是我們辦的到嗎？先不管其他人，就我而言恐怕很難，因為沒有野心，在習慣了小確幸之後夢想也就變成了小確幸，每天都只希望明天依舊是美好的一天，甘於平凡，我想這是另一種短視近利吧！



中川機場前合影

## 簡海傑

我從小因為母親的關係，每年會回上海一兩次，對於大陸並不陌生。在這次參訪後，我開始用不同的觀點重新認識大陸，以前對這的人、事、物總有些模糊的感覺，現在終於清楚且系統的了解以及他們背後的意涵。

每每坐車的時候，都可以看到街道上布滿大大小小的宣傳標語，不管是在蘭州、西安、上海，都可以看到他們宣揚中華傳統價值、中國特色的社會主義、習總書記的思想，在各式各樣的傳媒明示暗示，民眾思想與行為上被這些標語影響著。我們在蘭州與西安就強烈地感受到他們的集體意識，他們展現出的行為與態度都脫離不了那些團體與國家思想，這些是我在上海比較感受不到的。也因為各地的歷史背景與地理環境，讓集體主義因地域差異所造成的結果也有所不同。像上海本身就有商人血統，從而讓他們比較傾向個人主義，不過還是感受得出集體的影子存在。在我看來，每個中國人還是依循著國家所制定的大方向前進，這是我認為共產黨最令我敬佩也是最令我害怕的地方。

另一個讓我印象特別深刻的就是中國社會形式主義。在旅途中，常常看到整齊現代的混凝土建築包圍著破舊的老農村，或是一間看起來金碧輝煌，卻四處在裝修的飯店，他們好似還是崇尚數大便是美的行為模式，在細節處理上還是有待加強。

而最讓我印象深刻的就是安檢站了，有些檢查的十分仔細，水也要拿出來經過一種特別的儀器檢查，但是多數時候遇到的都是在混水摸魚的，你不理他直接走過去也沒事，給我一種一點都不安全的感覺，我還真不知道是在安檢還是在消磨時間。他們很多東西猛一看感覺好厲害，但深入了觀察體會之後，就會發現底下的問題其實滿多的。

其實受傳媒或是刻板印象所影響，很多台灣人對大陸其實是一知半解，讓自己沒辦法正確的判斷，從而害怕或是輕視他。中國確實是一個值得敬畏的對手，他不再是那個落後的中國，但我們也不需要卑躬屈膝。在這次旅途後，讓我不禁想到我們自己，我們還剩下什麼、我們的未來方向在哪，我相信只有認清自己所處的位置，才能讓開始向前進步，期待我們走出一條具有台灣特色的道路。



吃下去肚子痛不欲生的肉夾膜



與蘭州大學研究所師生遊覽黃河

## 高郁倫

這次去蘭州我覺得跟我所想像的很不一樣，在台灣媒體營造出來的形象與我親身所經歷的不同。媒體所營造的形象大多分為兩種：一種為大陸文明水平素養不高；另一種為當地經濟發展迅速，台灣當局有如溫水煮青蛙。這只有到當地才會知道。我們經常生活在同溫層之中，台灣常見的社群媒體或者是論壇也常常看到翻牆過來的大陸人，他們的表現讓在台灣的我覺得中國就是「那樣」。在與蘭州學生交流的時候，我以為他們會像我們常看到那些主動翻牆、突破封鎖的那群人、對中共不滿且迫切需要牆外資源的人，但是在相互了解之後，發現他們並不是，他們給我的答案是「沒有必要」，因為牆內已經提供給他們所有需要的資訊。這反倒讓我反思，有朝一日如果他們能到牆外，他們會不會回去之前的牆內？

在交流之中，我也能感覺到大陸學生面對的競爭與壓力。他們說自己的選讀的科系與為來的工作不會有太大的關係，主要還是以熱門高薪的工作為主。在參訪行程中有一站是拜會蘭州大學生創業孵化園區，他主要的目的就是作為大學生與社會之間的樞紐，讓學生面對社會或者幫助學生進入社會。園區的意義在創意與市場接軌，利用 75 位業師輔導學生創業，顯示大陸對此方面的規畫日益成熟。

另外我覺得中國人有超脫他人自信感，一方面以自身的龐大的國土、科技的發展作為驕傲的理由，另一方面則找回自身與文化歷史的連結，以過去光輝的歷史作為自己未來的映照，似乎說明自己會如唐、秦一樣成為偉大、龐大的帝國。但是不論是歷史博物館或者是新聞，幾乎沒看到描述不良的資訊，新聞上也看不到當地地區搶劫、失火、竊盜等等負面消息。整個國家有如烏托邦一樣，如此的完美。

中國夢時時刻刻的體現在生活中，舉國共同為一個目標前進犧牲，這是在台灣的我們難以想像的。



騰格里沙漠騎駱駝

## 建議事項：

- 一、 本次活動在籌備期間因為承辦人員對申請流程有些許傳達錯誤，以致與蘭州大學聯絡並不順利。加上計畫書未依兩岸人民關係條例進行語詞修改，讓蘭州大學台灣辦公室遲遲未簽同意書。過程中還衍生將本次參訪向教育部報備的情況。建議校內對此類申請應建立 S O P 流程，避免造成姐妹校及帶隊老師困擾。
- 二、 本校研發處應在教師出發前列出注意事項供參與者知曉，同時也需將結案表格、經費核銷流程公告於網頁，讓老師有所遵循。
- 三、 建議日後申請流程應先經過學校審核通過後再與對方學校接洽相關事宜，才能控管品質。
- 四、 本校有諸多姐妹校，未來可以建立兩邊主管定期互訪，增加學校合作的意願。