



广东“农家书屋”系列

GUANGDONG NONGJIA SHUWU XILIE

广东电视台

台农在广东

TAINONG ZAI GUANGDONG

主 编/倪卓宏
副主编/唐友彪



广东省出版集团

广东科技出版社



广东海燕电子音像出版社

广东电视台



台农在广东

TAINONG ZAI GUANGDONG



广东省出版集团

广东科技出版社



广东海燕电子音像出版社

图书在版编目(CIP)数据

台农在广东/广东电视台编. —广州: 广东科技出版社: 广东海燕电子音像出版社, 2009.12

ISBN 978-7-5359-5142-7

I. 台… II. 广… III. 农村经济—经济发展—经验—台湾省 IV. F327.58

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第099474号

责任编辑: 黄光虹

何蔓邈

责任技编: 颜沛生

封面设计: 鲁凯林

广东科技出版社
广东海燕电子音像出版社 出版发行

(广州市花城大道6号名门大厦豪名阁25楼)

邮政编码: 510623

广东新华发行集团股份有限公司经销

广东科普印刷厂印刷

(广州市白云区三元里大道棠新西街)

850毫米×1168毫米 32开本 4.75印张 85500字

2009年12月第1版 2009年12月第1次印刷

ISBN 978-7-5359-5142-7

定价: 9.50元

质量监督电话: 020-38299805 购书咨询电话: 020-38796146



《广东农家书屋系列》编委会

顾 问

林 雄

主 任

顾作义 朱仲南 黄尚立

副主任

杨广锐 王桂科 李夏铭 杨世华

委 员

许建国 于海滨 陈海烈 周伟励 崔坚志

谢日新 刘永光 孙泽军 黄光虹 戴 和

秦 颖 蒋鸣涛 罗志梅

目录

Contents

台农在广东

牧海人生	1
壮心不已	8
“台湾三叔”	14
痴心不悔	20
风光无限	26
独领风骚	32
花的使者	38
“老谢就是佛冈人”	45
凭海临风	52
山道弯弯	61
大山深处	68
绿色情怀	74
拨开莲雾	79
以人为本	87
香草怡梦	93
工农一体	100
金菇情深	105
青枣大王	113
花果飘香	119
茶韵乡情	125
养鸭司令	136
一生何求	143



“我已经养了十几年了!”

“就是台湾的鲍鱼。”

“对这些鲍鱼有一种亲切的感觉，我看到这个鲍鱼长大，真的，心里非常的愉快!”

“赚钱是另外一回事……”

“我们现在大家都在努力，每天都在努力!”

“这个地方相当美，市场也相当广阔，只要努力的话就一定有收获!”

牧海人生

汕尾红海永丰水产养殖发展有限公司总裁 张金和

在汕尾红海湾，有个叫遮浪的小镇。这里依山傍海，景致宜人。七八年前，在台湾养了十几年鲍鱼的张金和辗转来到这里，开始了新一轮的牧海人生。

(记：记者 张：张金和)

记： 在台湾的时候，你一直养鲍鱼，养了多少年？

张： 我已经养了十几年了。

记： 十几年了？

张： 十五年以上了。



记：十五年以上了，应该算是比较有经验的了。

张：啊，对，对。

记：那怎么后来转到祖国大陆来重新开拓的呢？

张：在台湾养殖的话呢，鲍鱼是销到香港，考虑到这边的成本，应该比台湾低一点，所以我们就到这边看看有没有好的地方养殖。

记：后来就开始养，那你这里主要养什么品种？

张：就是台湾的鲍鱼。

随着国人生活水平的提高，鲍鱼成了人们餐桌上的一道常见的美味佳肴。有需求就有市场，有市场就有生机。先行一步的台湾水产养殖人看到祖国大陆这种生机，纷纷前来发展，在沿海形成了一道独特的风景。

台北工专毕业，学电器专业出身的张金和，就是在这个时候成了祖国大陆养殖大军的一员。但和其他养殖人不同，他既没选南国的大热门——海南沿海，也没选北方的大热点——渤海、黄海，而是来到了汕尾红海湾，这个在当时名不见经传的地方。他看中的是这里和台湾接近的纬度、水质和得天独厚的气候条件。

记：当时你怎么样找到这个地方来发展你的事业呢？

张：这个地方有个名字叫做“遮浪”，什么叫“遮浪”？就是冬天浪很大的话，它可以把浪遮起来；没有浪的



话，它的水就很干净，所以从这个名字就想到，这个“遮浪”就是海水没有大浪，风平浪静的话这水就很干净。

记： 就适合搞养殖。

张： 对，对，因为这个地方如果天气不好，整个海面都会泛起一层黄泥土，使水非常浑浊。如果台风来，或遇上大风浪的话也有这种黄泥土。那这个“遮浪”的地方，冬天东北季风来的话，就没有大浪。

记： 养殖不会受到影响？

张： 哎，哎，没有浪的话，这水就很干净。

都说万事开头难。可是刚刚进驻红海湾的张金和，由于是独此一家，加上鲍鱼市场行情长涨不落，事业上可谓顺风顺水。于是资金越投越多，养殖场的规模也越来越大。

但是，天有不测风云。不知是由于水质问题抑或水温问题，还是藻类的问题，最近这两年养殖场一直受鲍鱼苗荒所困扰。小鲍鱼苗刚孵化出来还好好的，可是长着长着莫名其妙地就大批大批地死掉了。苗荒，成了制约养殖场发展的瓶颈。

记： 那你投资的时候有没有想到会碰到这个问题？

张： 从来没有发生这个问题啊！

记： 以前从来没发生过？



张：对啊，在台湾十几年，我们从来没有发生过这个问题。

记：那发生这个问题，对你有多大的影响？

张：当然了，我们没有办法正常生产啊，整个生产变成亏本了。

记：没有苗？

张：对了，没有苗嘛。

记：那就成了无米之炊了。

张：对啊，对啊！

记：那这个问题短期内能不能解决？

张：目前的话，还没有办法解决。

记：就是没有发现一个确切的原因。那对你的发展来说，现在感觉到有一点困难，有没有信心克服过去？

张：对啊，我们现在大家都在努力，每天都在努力，希望有一天能够做出来。我们这边有一个厂，它有一批做得很好，但以后再做又不行了，用同样的一种方法去做也不行。这个水有时候好，有时候坏，同样的那种技术，同样的那种培养方式，它现在可以做得很好，但是以后再做的话又不行了。

记：现在养鲍鱼，看到那些小鲍鱼也蛮有感情的，是吗？那要是你碰到一些问题，成批成批死掉的话，心里也不好受啊！

张：对，对！因为我现在对鲍鱼有一种亲切感，自



己养出来的这些鲍鱼，现在都很舍不得扔，舍不得吃掉。看到这个鲍鱼长大，真的，心里非常的愉快！

尽管事业发展遇到了阻碍，尽管每天都有大大小小的问题需要去面对，去解决，但是就像所有台商一样，在事业追求上，张金和也有那么一股永不言弃的劲头。

眼下，张金和不仅把两个原本学橄榄球运动和社会学专业的儿子从台北拉了过来，希望子承父业，而且又开始投入资金，在自己的养殖场培育和试养品质更为优异的日本黑盘鲍，期望在不久的将来，事业上能有一个新的更大的突破。

记： 你自己的规模扩大得怎么样？

张： 现在……

记： 开始可能没有那么大的规模？

张： 没有，我一开始的话就先把它弄好，先把所有的规划弄好，然后再一点点来。

记： 创业总是有个过程，这个过程当中也会有一些酸甜苦辣，什么是最让你享受的？

张： 我对这个环境最享受，其他没有什么。我很迷恋这个环境，因为早上起来的话呢，比在城市里头更好。尤其这边，风景的美，环境的清静，相当好。这种环境我



在大城市里没办法去享受它。赚钱是另外一回事，现在还没有想到赚钱的乐趣，现在还没有想到。

记：不管在哪里创业总是碰到一些波波折折的事。

张：对，对！

记：我看你还挺乐观的，这是不是跟你曾经面对大海有关系？

张：对啊！因为看到大海一片大洋，心胸就会很自然……

记：心胸会开阔一些，心态也都不一样。

张：对啊，所以有时候碰到一些挫折的话，哗！看到大海一片……

记：就一切都不算什么了。

张：对，一切都不算什么了。

记：一切波折都会过去。

张：对啊，对啊。所以把这个心胸看开一点的话，不要把一点小事就留下来烦恼，我有时候遇到这种事情，就到大海边走走，散散心……

日升日落，潮涌潮平。

这些年来，这片海不仅见证了张金和事业的起伏，更成了他寄托乡思、倾吐心声的对象。

记：我们的节目将来一播出，在台湾的电波都可以



收得到，那你借这个节目想向台湾的亲人朋友说说什么呢？

张： 因为这个地方相当的美，我们每天早上都会跑到这里，而且这个市场也相当大，所以我在这里的发展还是比较的理想。只要我们努力的话，会很有收获。我想把事业交给儿子，希望儿子努力，你把这个技术放在这个地方，那么赚到钱的话，你还可以到城市发展其他事业……



“质量最要紧。一个企业的成功关键靠你的用心，经营里头有头脑，还有运气。”

“但是人生总是要有成就感，半途而废心里就难受了。”

壮心不已

新兴东宝食品工业有限公司 张良一

新兴，六祖惠能的故乡，被誉为中国禅宗的生源地，人称西江流域的一颗璀璨明珠。作为著名的“凉果之乡”，新兴是全国现代化持续高效农业示范区，担负着21世纪华南丘陵山区农业持续高效发展的样板和示范重任。

在广东投资农业的台湾人当中，张良一先生是最早的一批人之一。1989年他就以探亲的名义来到祖国大陆进行考察，先是在郁南县办起了竹笋罐头加工厂，结果失败了。

（记：记者 张：张良一）

张：一是交通不好，资源又不够专业，地理位置也不好。开始没有场地做，先租下那个厂之后再说嘛，亏了



100多万元。

有了这次教训，张良一先生并没有气馁，而是重打锣鼓另开张。1990年，他结识了当时的新兴县委书记之后，在书记的盛情邀请之下，于1991年6月投资280万美元，创办了新兴东宝食品工业有限公司，加工生产肉姜、青梅和笋干。

记：最后确定在这里，你考察过其他地方吗？

张：我到过很多地方啊。福建、粤东的汕头、粤西的郁南等地。

记：那你最后怎么选择？

张：我本来做的行业就是食品罐头。

记：也就是说从原料产地来找？

张：可以说农业加工，第一个主要条件就是靠近产地，这样原料才好，新鲜，节省成本、运输费用。我到处找原材料，找产地。

几年间，张良一先生先后在祖国大陆开办了4个农产品加工企业，产品在日本等地大受欢迎。

记：那你看，也有一些厂家在做，你怎么可以把它做得那么大呢？是靠什么？靠产量还是质量？



张： 质量最要紧。一个企业的成功关键靠你的用心，经营里头有头脑，还有运气。

记： 这运气是怎么回事？

张： 运气好像是国际市场的变化啦，你抓住这些市场的机会没有。这农产品是起起落落的。好像国际市场的变化你有没有把握住，或者是丧失这个机会。

2003年的SARS疫情出现之后，很多行业的发展受到波及，尤其是食品方面。张良一先生的产品自然也难免受到影响。

记： 做食品真是难啊，那段时间有没有想打退堂鼓？不做了，做别的？

张： 因为年轻时我25岁开始就干这一行，其他东西我不会做了。转工作啊，也要内行。你懂得做，懂得卖，也要懂得市场，懂得这一行所有的运作。

经历风雨才能见彩虹。东宝食品工业有限公司以国内农产品资源为依托，积极推广“公司+基地+农户”的农业产业化经营模式，在新兴县内外发展自己的原材料生产基地和种植户，对初级农产品进行深加工，使食品加工向规模化、集约化、农工技茂一体化方向发展。



记： 我们刚才谈到这个要打国际市场，那我想知道这里边做这样的产品，质量上你是怎样去把握？

张： 在厂里面收购原材料最重要的是把关，加工要很细心，管理要好。市场方面材料采购，越便宜越好。消费者的要求也越高。日本食品卫生非常严格，要符合他们的要求。

记： 那就是说有这么严格的要求，做起来就有相当的难度了？

张： 开始很辛苦，又要细心。做惯了，就没有问题了。

在一个新的环境里发展自己的事业，对任何人来说，都不是一件容易的事。当初初来乍到的张良一先生人生地不熟，为了便于沟通，他请了当地人负责建厂和管理，员工也是本土化，使公司的运作更为协调。

记： 你觉得这里边除了员工，还有整个新兴的环境怎么样？

张： 还不错吧。

记： 怎么不错呢？

张： 就是员工也听话，这边的生活，老百姓的长官啊，一般老百姓啊，比较淳朴吧，人与人的相处比较融洽。



由于要管理祖国大陆的几个公司，张良一先生的时间非常紧张，和家人也是聚少离多。

记：家里还有什么人？

张：太太，四个女儿。

记：这可是一笔宝贵的财富啊，她们有没有在帮你做啊？

张：没有，老大老二她们都结婚生孩子了，她们在投资公司。因为女孩子做这种工作只能当工厂管理啊，在外边抛头露面还是不方便啊，只有小女儿还在公司处理业务。

记：我想知道你的生活是怎样安排，每一天是怎样度过的？

张：太乱了。

记：是不是过那种“飞人”生活啊？

张：时间差不多一半在大陆，一半在飞机上。每年要去日本考察，拜访客人，一年要去四五次，一去就十天。

记：跟家里人在一起的时间都很少了？

张：比较少，老婆抗议了。

虽然对家人有着深深的内疚感，可张良一先生似乎并没有打算改变。