

讲述两岸故事

梦想，跨越海峡

——台胞大陆创业故事

叶秀月 \ 主编



台海观察家

梦想

坚持

彷徨

传承

成功



九州出版社
JIUZHOU PRESS

全国百佳图书出版单位

讲述两岸故事

梦想，跨越海峡

——台胞大陆创业故事

叶秀月 \ 主编



九州出版社 | 全国百佳图书出版单位

JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

梦想, 跨越海峡: 台胞大陆创业故事 / 叶秀月主编

. — 北京: 九州出版社, 2017. 10

ISBN 978-7-5108-6227-4

I. ①梦… II. ①叶… III. ①企业家—生平事迹—台湾—现代 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第257776号

梦想, 跨越海峡——台胞大陆创业故事

- | | |
|------|---------------------------|
| 作 者 | 叶秀月 主编 |
| 出版发行 | 九州出版社 |
| 地 址 | 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037) |
| 发行电话 | (010) 68992190/3/5/6 |
| 网 址 | www.jiuzhoupress.com |
| 电子信箱 | jiuzhou@jiuzhoupress.com |
| 印 刷 | 北京九州迅驰传媒文化有限公司 |
| 开 本 | 880 毫米 × 1230 毫米 32 开 |
| 印 张 | 6 |
| 字 数 | 133 千字 |
| 版 次 | 2017 年 12 月第 1 版 |
| 印 次 | 2017 年 12 月第 1 次印刷 |
| 书 号 | ISBN 978-7-5108-6227-4 |
| 定 价 | 32.00 元 |
-

★版权所有 侵权必究★

目 录

追求卓越，永不止步·····	1
台湾“金耳朵”在大陆·····	8
为台湾医生大陆行医铺路·····	17
在花床上午睡·····	24
两岸影视文化产业合作的先行者·····	33
女人要内外皆美·····	41
去探索，一切皆有可能·····	48
人才找人才·····	54
台二代不打“擦边球”·····	63
艺术很先锋 我们很稳健·····	69
带着孩子们在户外学习成长！·····	78
春夏秋冬，一步一脚印·····	86
将中医文化进行到底！·····	94
大陆工作经验谈·····	101
学科建设移植试验进行时·····	109

海峡不是我的乡愁	118
我在大陆 30 年	126
在青春里，种下美好种子	134
创二代闯出父辈新路	141
台湾广告人在大陆的经验谈	147
天连海断——往返两岸的美好岁月	153
台湾漫画家厦门宅生活	160
营销是一种高明“骗术”	167
用心生活即修行	174



陈冠羽

追求卓越，永不止步

陈冠羽

人物名片：陈冠羽，厦门日月谷温泉度假村执行董事、厦门日月谷管理顾问公司董事长、中国旅游协会温泉旅游分会副会长、福建省旅游协会温泉分会会长。

人生感言：传扬温泉文化，争同业典范，创国际一流，一直在路上。

选择·踏上全新温泉之路

对我一生而言，影响最大的便是父亲。

记忆中的他，勤奋、有毅力，任何事情只要下定决心，就一定

能成功。凡事精益求精，注重诚信。

在年轻时候，父亲陈信仲从台湾到新加坡发展，白手起家开始创业，筚路蓝缕，带领家族企业在16年内创造了至少1.6亿美元的利润，从而奠定了自己在亚洲乃至世界羽绒服产业中举足轻重的地位。父亲，被业界亲切地称为“鸭毛兄”。

因羽发家，以羽为生。父亲便将我取名为陈冠羽，妹妹取名陈盈羽，本希望子孙后代都为“羽绒业之冠”而奋斗。

1998年，新加坡迎来了厦门市政府招商团。这改变了父亲的事业轨迹，也给我带来了人生的重大转折。

在考虑投资厦门日月谷温泉度假村项目时，父亲给远在英国求学的我打了一个电话：“厦门这边有一个温泉项目，前景蛮不错的，你要回来跟我一起做吗？如果你不做，那我也不做。”

接到父亲的这通电话后，我的未来便与温泉紧紧联系在一起。

我当时在英国学习的是经济专业。和大多数年轻人一样，我大学时并不清楚将来要做什么，没有特别规划。父亲也没要求我一定要继承家业，他只希望我在学习期间，别一放假就回家，让我多出去历练，拓宽眼界。自从有了做温泉项目的目标之后，我的出游就变得有目的性了。

那时候，温泉行业在大陆处于发展初期阶段，虽然历史悠久，却都是断线发展，没有延续，也没有形成温泉文化。欧洲正好有很多优质的温泉项目，我便开始四处考察，两三年内跑了二三十个国家：新西兰、澳大利亚、加拿大、美国、冰岛、芬兰、英国、德国、法国等，把他们的优点都带回来作为参考，同时思索着如何在大陆做好温泉项目。



陈冠羽与父亲陈信仲



日月谷温泉度假村员工队伍不断壮大

雕琢·通宵达旦建温泉文化酒店

在世界各地考察过程中,我最深的感触是温泉不是简单的洗浴,而是具有深厚文化内涵的。要做就要做有文化的温泉,让人们切身了解温泉,加强对温泉的认知。

当时的日月谷所在地厦门海沧汤岸,珍贵的温泉水流于地表面,四周大范围的土地几乎寸草不生,一些当地村民随便搭盖些简易房屋充当澡堂,对外经营洗澡业务,更有甚者将这里当作杀鸡宰羊的地方。项目周边的配套产业不发达,交通很不便利,海沧大桥尚未修建好,从厦门岛内过来需要花费一个多小时的车程。

那时候大陆的酒店行业尚未对外开放,必须走合资的道路。考虑到一系列因素后,我父亲向当地政府提出,地全拿可以,酒店必须独资。经过了半年多时间的努力,这一条件最终获批,日月谷也成为大陆酒店业中为数不多的新加坡独资企业。

第一次涉及旅游服务行业,我们只是门外汉,但各有利弊,正因为不懂,才能从客人角度来规划,而非单纯从经营者角度出发。

经过很长时间的准备,2002年日月谷项目正式开工。那时候工地浇筑混凝土,必须连续不停地进行,为此,我就要整晚待在工地跟着工人一起劳动,常常到第二天早上10点多才回去休息。

这样的努力被父亲看在眼里,他逐渐放手让我负责整个日月谷的建设。

凡事一定要自己亲身实践。对于温泉企业来说,景观设计是重中之重,为了把这些看似平淡的温泉水包装出千变万化的感觉,让大大小小的泡池成为令游客们“百泡不厌”的温泉乐园,我们从味觉、嗅觉、触觉、听觉、视觉等方面进行包装设计,从而造就了日

月谷现在 40 多种别具一格的特色温泉。

适逢其时，在日月谷一期建设过程中，无意间发现了一块石碑，正是汤岸温泉 400 多年历史的见证。石碑上面记载了明朝户部大臣丁一中所写的《温泉铭》，据说当年丁一中在汤岸温泉沐浴后觉得神清气爽，于是即兴作了诗碑上所刻印的《温泉铭》。

在征得当地文物部门的同意之后，这块石碑由日月谷负责保管，以便让更多的游客了解这里的温泉所蕴藏的历史文化内涵。

有了《温泉铭》这块“镇谷之宝”后，我继而在泉源和泡池的设计上下足了工夫，并设置专门的温泉文化展示区、温泉实验室，并将进一步建设温泉博物馆宣传温泉文化。

创新·耕耘新营销模式

日月谷温泉酒店在开业前就接到一个新加坡的会议团，要在当年 10 月 28 日入住，当时酒店还没完全装修好，不具备接待能力。为了不失去第一批客人，我只能硬着头皮接单，10 月 27 号的时候，酒店大堂还是一团糟，一家人和 300 多名员工一夜没合眼，硬是打扫出了一个整洁明亮的大堂。

第二天，客人如约而至，虽然只住了一晚，但对我们的服务和各项设施均给予了很好的评价。这让我们看到了希望。

刚开业的时候，我们都抱着“酒香不怕巷子深”的信心在经营着这个企业。

然而，理想和现实是有差距的。几个月过去了，占地 3 万多平方米的酒店经常只有零散的几位客人入住，甚至有的时候，灯火通明的建筑物里空空荡荡，一个客人都没有。酒店的整体营业成本非常高，很快便陷入了经营性亏损状态，使我们压力很大。

关于继续坚持还是卖掉这个项目，家里人有了争执。我和父亲依旧看好这个项目，只能一边安慰家人，一边积极寻求破解窘境的办法。

我们发现，最关键的问题在于虽然每批上门的客人对我们的产品都很满意，但是仍有许多人不知道我们的存在。所以加大营销宣传势在必行。

就在此时，机会悄然而至。

每年“9·8”投洽会都在厦门举行，恰好在2005年，第九届中国投资贸易洽谈会增加配套项目——第一届海峡两岸旅游博览会。如果能够抓住这个机会，在如此大规模的展会上成功亮相，将大大扩大日月谷的影响力，因此，我决心要设计出一个令人印象深刻的展位。

这项工程在展会开始前5个月就筹划了，方案一改再改。后来，我联想起为什么车展的人气总是最旺的，因为车展将香车美人完美结合，给大家美好的感受，因而十分具有吸引力。那我们为什么不试试温泉美人呢？

事实证明这个决策是正确的，温泉美人的展示方法在当时引起了轰动，这次展会也成为日月谷一个重大的转折点。此后，我们进一步加强营销宣传方面上的投入，加之厦门的旅游优势，日月谷终于结束亏损状态，酒店入住率和温泉区接客量逐年提升。

大局·构建温泉行业共同体

经营管理日月谷温泉度假村的同时，我成立了厦门日月谷温泉度假村有限公司的全资子公司厦门日月谷管理顾问有限公司，向外输出日月谷的管理经验。管理公司汇集境内外资深酒店管理专家，

为温泉、度假村、酒店、景区、餐饮等投资商提供全方位顾问服务及委托经营管理服务。业务辐射福建、海南、山东、江苏、河北、辽宁、四川等省市，投资、筹建、管理或合作经营温泉、度假村、酒店及景区项目。

我希望能以日月谷温泉度假村作为基地，培养更多专业的旅游管理人才和优秀员工，为厦门的旅游品牌推广，创造更大的社会和经济效益。

随着温泉产业的发展，温泉酒店变多，消费者的选择更多，日月谷面临更大的竞争，如何在竞争中脱颖而出？这是企业经营面临的第二道关卡。现今更重要的是如何把市场做大，企业才能共存，只有将福建温泉同行联系起来，成立一个共同体，才能一起将福建温泉市场做大、做强。

因而在我努力之下，2011年1月成立了福建省旅游协会温泉分会，加盟会员基本上涵盖福建省内所有发展成熟和正在发展中的温泉企业。温泉分会主导举办了各类专题交流和展销活动，组织会员单位到台湾、广东、云南等地知名温泉考察交流，连续5年参加海峡两岸大型的旅游展会，积极推广福建温泉，开办温泉行业刊物、网站、微信平台，分享温泉行业动态资讯……

福建温泉协会已经成为福建温泉同行信息交流、经验分享、资源共享的大平台，对进一步推动福建温泉休闲养生旅游市场起到了积极有效的作用。

一路走来，风风雨雨。我一直走在探索温泉企业发展的道路上，感觉自己已经化身成为潺潺流动的温泉水……



陈建平

台湾“金耳朵”在大陆

陈建平

人物名片：陈建平，台北雅弦录音公司董事长（1983—2004年）；北京乐家轩文化传播公司董事副总经理（2006—2009年）；深圳先歌文化传播有限公司董事总经理（2009—2014年）；厦门雅弦录音棚董事总经理（2014—）。

人生感言：决定到大陆另起炉灶，股东们一直还在观望是否再等等看，毕竟舍不得，但我坚持自己的眼光，如今也证实我没有错。

我自 1976 年起从事音响工程和唱片录音制作至今，已拥有 40 年经营录音室之资历，一直奔跑在华人发烧音响与流行音乐之前沿，一直保持着对音乐的执着、对声音的挑战，用极尽奢华的态度，录制了大量脍炙人口的歌曲，超过 2000 张唱片专辑，台湾“第一金耳朵”的名号也已经跟随我多年。

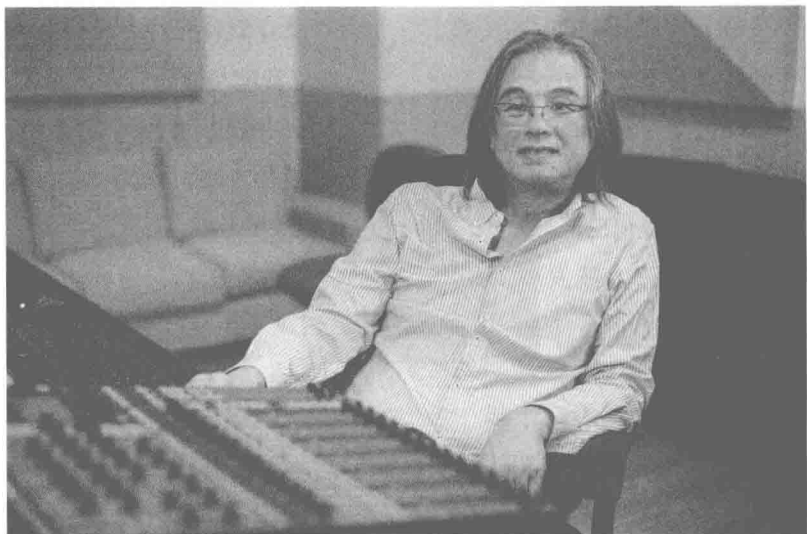
从台湾来大陆发展，是许多人的重大人生转折，对我也是如此。

在台北，辉煌二十年

1983 年，初出茅庐的我带着更大的音乐梦想从台中北上，在台北市八德路四段，24 岁的我就拥有自己第一间雅弦录音室，不过在短短 1 年之内，雅弦录音室就扩充到 3 间，然后就又慢慢地增加到了 9 间，而成了台湾最大的录音公司。

沿袭自己一贯的风格，我的雅弦录音室所接的 Case，不论华语、闽南语，民谣、古典都不拘，在所有的录音室中堪称业务面最广的。当时的雅弦拥有台湾最齐全的录音设备，混音台包含有 SSL 9000 J 的超级混音台，当然也包括有全数字式的混音台 NEVE Caprican，还有专业的 CD-Mastering Studio 以及做 DVD 的 Authoring Studio。“以前没有计算机，录音没现在这么方便，当时雅弦录音室里的一套标准设备，价值相当于一套房子，硬件条件很 OK”。

雅弦录音室也因此迎来送往许许多多歌星，有“国语”的，也有台湾闽南语的，成名前后的他们，都在雅弦留下声和影。比如童安格的《其实你不懂我的心》、姜育恒的《一世情缘》、千百惠的《想你的时候》及《走过咖啡屋》，台湾闽南语则有陈雷《欢喜就



录音室是陈建平最喜欢的美妙空间（一）



录音室是陈建平最喜欢的美妙空间（二）

好》、陈盈洁《凤飞沙》……多得数不过来。

雅弦录音室在台北顺风顺水的那些年，正好也见证了台湾闽南语音乐的鼎盛时期，大约从1981年到2000年的20年间。相比现在，一台好的计算机、一支好的麦克风和麦克风放大器，就可以在家完成过去在录音室里的工作，当时的录音室对于歌手来说，是极其重要的工作场所，经过一道道制作工序，才能让音乐达到高质量。

赴大陆，人生重大的转折

21世纪伊始，MP3技术的发展及网络下载开始流行，导致台湾唱片市场萎靡，2003年，我毅然关闭在台湾的所有录音室，踏上大陆寻找新的市场。如今回忆这一个人生重大的转折点，其中酸甜苦辣，是过去在台湾所未曾有过的体验，想来不胜唏嘘，但这12年，我也是挺过来了。

20世纪80年代初到2000年的20年，我是台湾的录音产业龙头，我的业绩就等于这个产业的红蓝灯。创业后业绩扶摇直上，充分感受到台湾音乐界的蓬勃与兴旺，雅弦录音室是不计其数的当红歌手的秘密基地，最鼎盛时期，共有9间录音室在台北市的八德路四段上，是当年台湾最大的录音室。20年里，这里诞生了台湾80%的金唱片，也培养出许多优秀的录音专业人才。

2001年在第一次遇到业绩成长停滞时，我开始警觉到不对劲。2002年，业绩不但没成长，还降了1/3。我当机立断，决定到大陆另起炉灶，股东们一直还在观望是否再等等看，毕竟舍不得，但我坚持自己的眼光，如今也证实我没有错。

到北京，一炮而红

当时到大陆第一选择到北京是因为很简单的思考，央视在北京，这里是大陆的音乐核心，能在这里创业便是一个高度。我当时想，在台湾是行业老大，来到大陆，我当然也是要当“老大”。但是，我后来发现我错了。台湾的“老大”来到这么大的城市，变得好渺小，就算台湾的家当全都投入了，实力还是不够。

2003年，我一个人首度来到北京，租了间平价酒店，每天一起床就开始去“逛街”，逛了一个月，瞧了上百间房，走到皮鞋底都破了，终于在北京城的中心地带看中一栋小楼，是北京胡同里少见的“大院”，院子里有一座三层小楼，地址是大取灯胡同2号。当时计算了一下资金，如果要做最大的，要达国际级水平的，那我资金可差多了。老婆叫我能不能省一省只当“老二”就好。我想了一晚，还是不能接受。于是回台湾找当时台湾最大也最资深的福茂音响工程张老板合作入股，成立了“乐家轩录音棚”。这个录音室让两岸同业都惊讶：“你们这个位置也太好了吧，北京好多录音棚都在远郊区呢。”

“乐家轩录音棚”筹备期间，福茂音响工程从台湾公司调来2位声学博士、4位工匠带班师傅，他们都是经过台湾市场二三十年的洗礼而造就出来的高手，乐家轩的设计和施工绝对是用国际水平在要求。

乐家轩开业前后，也赶上了大陆演出市场最红火的时期，各个地方卫视的春晚、各种现场演出、电视综艺节目和歌舞厅音乐蓬勃发展。当时，很多大牌艺人在北京一待就是大半年。

当时乐家轩的规模算是首屈一指，设备和14间录音室都是超