

“香港小黄鸭之父”林亮：

从代工厂到玩具品牌梦工厂

新华社记者洪雪华

香港特区行政长官林郑月娥日前率领香港各界庆祝国家改革开放 40 周年访问团启程访问深圳和北京。随行团员中，94 岁的林亮是最年长的一位。

40 年前，内地改革开放初期，林亮成为第一批到内地开办玩具工厂的香港商人。年过九旬之后，林亮二次创业，实现玩具品牌梦。

记者面前的林亮，身着一套深蓝色西装，一条有小鸭子图案的领带有些俏皮。他小心翼翼地打开一个黄色方形盒子，一对尾尾相连的白色鸭子模具映入眼帘：“这就是当年生产小黄鸭的模具。”

林亮祖籍广东南海，1936 年随父亲来香港生活。1947 年，他加入从事塑胶原料生意的源兴行有限公司，成功说服老板开办永新塑胶厂，用塑胶生产玩具。一年后，永新塑胶厂生产出香港第一批塑胶玩具小黄鸭，“由于质地坚韧，颜色鲜艳且不易燃，小黄鸭很受孩子们喜欢。”

1978 年的一天，林亮从收音机里听到内地改革开放的新闻，他彻夜难眠。“内地是一个广阔天地，在那里可以大有作为。”

林亮回内地设厂还得从三次考察之旅说起。1976 年至 1978 年，香港中华总商会分别组织了京津及东北工业考察团、华东考察团、中华西北考察团。

“当时去内地一家工厂考察，发现这家工厂的机器竟然是前几年被淘汰的型号。”内地生产设备落后，生产力较低，让林亮感受颇深：“如果可以利用香港的管理模式，配合先进的生产设备，利用内地的劳动力资源，必有



▲林亮在展示模具和玩具（10月26日摄）。

新华社记者吴晓初摄

所成。”

1979 年，林亮在东莞设立了“永和玩具厂”，招聘了 25 个工人。然而，将部分生产线从香港转移到内地，是不小的挑战。“刚开始，客户们心里会存疑，内地玩具厂生产的产品能达标吗？”

为了生产出优质的玩具产品，林亮每周会用两至三天的时间到东莞工厂教工人们做玩

具。通过细心指导，工人们的生产效率得到提升，良好的产品质量也吸引了来自日本、美国、英国等国家的客户。

从 1983 年起，林亮不断在内地建立新工厂，到 2000 年，已拥有包括东莞、南海、连州工厂在内的 8 家工厂，员工人数增长至 18500 多人。

“改革开放时期，我们到内地开办了很

山乡婚礼话变迁

陕西省商洛市地处秦岭南麓，改革开放 40 年来，当地山里人的生活发生了翻天覆地的变化，不同年代的山乡婚礼影像记录下一对对新人的幸福瞬间，也留下了时代的烙印。

新华社发（方立摄影报道）



▲商洛市丹凤县龙驹寨镇新人尚琪琪与叶嘉欣成婚，漂亮的婚车开进农家（2018 年 8 月 18 日摄）。

►1984 年，在商洛市洛南县，新人方永革和王导慧在婚礼上合影，中山装是当时最时兴的婚服（翻拍照片）。

台湾农民吴三旗：

到厦门养羊成为人生转折点

新华社记者付敏

台湾农民吴三旗万万没想到，23 年前离开高雄到厦门养羊的决定，成为他人生的转折点。伴随着改革开放的浪潮，大陆惠台政策不断出台，政府帮扶力度不断加大，吴三旗在大陆的事业风生水起、越干越好。

高中毕业后，吴三旗就开始从事工程营建项目。因为工作应酬喝酒喝垮了身体后，他辞掉工作，到屏東乡下牧场调养，逐渐恢复健康。

调养期间每天喝的羊奶让吴三旗看到商机，转行进军乳制品业。他在台湾开办牧场，做起自产自销的鲜奶生产配送生意，很快打开了市场，规模日益壮大。巅峰时，他的企业每天有 20 至 30 万瓶的销量。

上世纪 90 年代，改革开放方兴未艾，台商纷纷赴大陆考察，寻找投资机会。1995 年吴三旗和朋友辗转大陆多地后，决定在厦门创业，“因为厦门也讲闽南话，气候条件、饮食

文化、风俗习惯都跟台湾很相似，很亲切。”

在吴三旗看来，台湾民众喝鲜奶有很长历史，而当时大陆民众还是喝奶粉居多，对羊奶的认知几乎为零。他看到了“蓝海”，认定鲜奶是未来发展趋势，大陆市场有着无限空间。

1995 年，吴三旗开办了台农厦门牧场。他选择了空气好、水质好、环境好的同安北辰山为基地，租下 200 余亩山地；又从陕西富平高价选购产奶量高的优质山羊，与自台湾引进的纯种乳羊交配繁殖。但困难却接踵而来。

“北方的奶山羊不适应温热潮湿气候，很容易生病。”当时一只羊的成本高达 3000 元，几乎相当于许多人一年的收入。乳羊水土不服，病的病，死的死，吴三旗损失惨重。

但他没有灰心。他从台湾邀请专家来厦门指导，并在大陆农科院专家支持下，成功让产自大陆西北地区的欧洲萨能奶山羊适应了福建的海洋性气候，母羊繁殖成功率从三成提高到九成，并拿到了动物防疫许可证。

养殖成功只是第一步，更大的困难还在后

面。

“羊奶生产并不难，饲养才是最重要的。我们的羊场挑高 3 米，羊粪便与饲养环境完全分离；还专门从台湾引进狼尾草、盘固拉草等高蛋白专业牧草作为饲养辅料。”吴三旗相信，高标准的饲养、生产机制下，他的羊奶品牌一定能做好。

在吴三旗苦心经营下，台农羊奶市场逐年扩大，最高峰时，福建全省一天要喝 6 万瓶台农鲜羊奶，鲜牛奶的客户更多。

2010 年，吴三旗又在泉州眉山设立养殖基地，经过几年的发展，已成为华南地区最大的奶羊养殖基地之一。今年，他在福建三明投资了多丰食品厂，现日产鲜奶 150 多吨，未来可达 200 多吨。

事业上的风生水起，让吴三旗有了更开阔的思维。他在厦门同安北辰山建起了钓鱼台、烧烤露营地、游泳池和餐厅，在保留部分生产乳制品功能的同时，打造观光休闲农场。

吴三旗还决定紧跟时代潮流，大力发展电



▲1998 年春，在商洛市商州区城关镇东店子村，新人张朝晖和李铁敏冒雨成婚，婚纱在当时的商洛刚开始流行（翻拍照片）。



▲1984 年，在商洛市洛南县，新人方永革和王导慧在婚礼上合影，中山装是当时最时兴的婚服（翻拍照片）。

子商务，将所有客户转移到统一端口，最大化去除中间环节，降低成本和风险。今年，中奶牧业（厦门）电商有限公司成立，专门负责台农乳品网络销售。

“对需要低温保鲜的鲜奶来说，发展电商不容易，因为产品需要全程冷链配送，门槛很高，但这是大势所趋。”吴三旗说。

吴三旗回忆，刚到厦门时，人生地不熟，厦门市、同安区的干部不仅全力服务牧场项目落地建设，还介绍上级农业部门相关领导、专家前来指导、交流养殖技术。“作为一名台胞，能够在大陆把乳业做大做强，首先要感谢的就是政府的支持。”

上月初，吴三旗第一时间申请了台湾居民居住证。“这些年，大陆不断推出惠及台胞的政策措施，对台胞的关心真是越来越细腻。所有这些都让我们在大陆生活得更踏实，更有归属感。”吴三旗说，希望台湾青年以更加开放的心态来大陆就业创业，在大陆这个大舞台勇敢追梦。

新华社厦门电

“对堂哥未来的打算，荣成说：“也许会把生意做到国外，也许等孩子大了再回来。其实他无论做什么都不应该奇怪，我们中国人这么勤劳，一旦眼界开阔了、手里有钱了，世界就是我们的舞台”

新华社记者杨柳

北京市西城区有条小街，街北口矗立着一座雕塑——一块被炸坏的怀表，时间永远定格在抗日名将佟麟阁壮烈殉国的时刻。

小街因纪念将军得名——佟麟阁路。

在过去 20 多年时间里，在这条小街上，两个名不见经传的小鞋匠乘着改革开放的春风，白手起家、凭借勤奋努力积累下一份属于他们的家当，书写了一段传奇故事。这段传奇属于他们，属于这条小街，属于这个时代。

故事的主人公就是荣成和长他 11 岁的堂哥荣光闫。

（一）

1978 年，安徽庐江县袁瓦村一个 5 岁的小男孩还在田间地头玩耍，他不知道就在距他 200 多公里的凤阳县小岗村有 18 户农民在一张薄纸片上按下了红手印，签下“包干到户”的生死契约，成为中国改革开放的先声，他更不可能想到，自己的命运会因一场由此发端的伟大变革而改写。

这个 5 岁的小男孩就是荣光闫。

1993 年，20 岁的荣光闫怀揣进城挣钱梦想，离乡汇入“打工潮”。但他并未像多数老乡那样到苏浙沪给人打工，而是登上北上的列车，期望在北京闯出一片属于自己的天地。

在老乡开的修鞋店当了一年学徒后，荣光闫在佟麟阁路南口支起了小小的修鞋摊。很快，周边居民和上班族就认识了这个要价公道、手艺精湛、不善言辞的小鞋匠。

2001 年的一天，就在人们以为小鞋匠会一辈子默默修鞋的时候，一个消息在佟麟阁路上炸响了——小鞋匠买房了！

街南口的一座高档公寓开盘，每平方米八九千元的均价，远高于当时的市场行情，但荣光闫不仅买下一套 80 多平方米的房子，而且是一次付清全款。

消息一出，小街居民和附近机关大院里的人们无不啧啧称奇，小鞋匠一时间成了“名人”。

（二）

2003 年，佟麟阁路上的人们发现修鞋铺里的小鞋匠换了人——荣成接替了荣光闫。

修鞋的人变了，不变的是要价依然公道，手艺依然精湛，小鞋匠依然勤快。

幼年丧父的荣成，为生计从很小的时候起就开始帮母亲下地干活儿。“赶着家里唯一的一头小黄牛犁地，因为小不会干，犁得特别深，牛累得汗直淌，我满头满脸都是牛蹄子甩起来的黄泥。”儿时的泥水混着汗水和泪水给荣成留下了不可磨灭的记忆。

从那个时候起，他就明白了根要向下伸，花才向上开。

就在荣光闫一步步扎根北京的同时，荣成也追随堂哥的脚步来到北京。

“刚来的时候吃了不少苦，那会儿在校场口的一间四合院租了间石棉瓦搭的棚子，每月 150 元的房租还得我堂哥帮着垫。”荣成深刻体会到在北京讨生活原来并非想象中那般美好。

但只要吃苦勤快咬牙把根扎下了，一切就顺了。

“奥运会前后那几年生意好做，我把老家买的房子卖了，在燕郊买了一套，后来又倒腾了一次，换成了河北廊坊那边的两套房。”凭着吃苦耐劳、扎实肯干，荣成也成了让同龄人直竖大拇指的“有房一族”。

荣成向记者揭开了荣光闫当年买房的秘密：“那年，我堂哥弄这个鞋摊已经快十年了，手里确实积攒下了一些钱，正赶上北京动物园批发市场有个机会，他就在那边以每个 5000 元的押金租了几个摊位，自己留了一个大的卖鞋，剩下的经营权都买断给了温州人，每个 5 万元，一下子挣了不少钱。后来，他还在别处买了一套。”

“现在我妈也来了北京，虽然跟我堂哥没法比，可跟老家其他人比，还是强不少。”荣成说。

（三）

2018 年，又一个关于小鞋匠的消息在佟麟阁上炸响——当年的小鞋匠荣光闫已经举家出国了！

“我堂哥现在是大老板了，出去很正常。他的生意都交给家里其他人打理了。”

荣成口中的荣光闫的“生意”早已不仅仅是北京的鞋店。2003 年已在北京站稳脚跟的荣光闫，把修鞋铺交给堂弟荣成后，南下广州，在那里建起了鞋厂。

“这些年来，国家政策一直都鼓励大家致富发财，大家只要合法经营就有钱赚。加上我堂哥胆子大、眼光好，又有经验，他在广州除了鞋厂，还弄了汽修美容店。”荣成既感慨堂哥的好际遇，也钦佩堂哥的本事。

对堂哥未来的打算，荣成说：“也许会把生意做到国外，也许等孩子大了再回来。其实他无论做什么都不应该奇怪，我们中国人这么勤劳，一旦眼界开阔了、手里有钱了，世界就是我们的舞台。”

说话间，一轮红日温暖地照耀着小街，阳光铺满大地。

新华社北京电