

中信國安葡萄酒
CITIC GUOAN WINE

自然 是最好的釀酒師

尼雅产地生态葡萄酒

NIYA 尼雅

品质源于生态

每一滴尼雅，均源自新疆天山北麓小产地生态葡萄，平均2,800小时的日照，万年冰川融水的灌溉，无污染的高海拔环境，8.0酸碱度土壤，与同处北纬44度的法国波尔多，美国加州并称为“世界三大顶级葡萄酒产区”，如此得天独厚，方成就了尼雅葡萄酒的卓越品质。每一滴岁月沉淀之醇，再化作入口醇浓的绵长佳酿。

《台農入閩30年》系列 2

精誠合作篇



◀ 2010年2月12日，胡錦濤考察黃瑞寶的蝴蝶蘭花園。左起：黃瑞寶、胡錦濤、時任福建省長黃小晶、福建省委書記孫春蘭、鄭傑攝

2010年春節前夕，中共總書記胡錦濤在考察位於閩南的農業縣漳浦時，走進了台南花農黃瑞寶的蘭花園，誇他的蘭花種得好，勉勵他將蝴蝶蘭事業越做越大。如今，黃瑞寶的蘭花訂單已排到了2016年。漳浦的兩岸花農，更是借力發力，把蘭花產業做到了年產值五億元。

本報記者 蔣煌基

花王黃瑞寶 兩岸「授粉」忙

「雖然入駐創業園才第五個年頭，但我的蝴蝶蘭，已經賣到了2016年。」壬辰龍年的春天，身處於搖曳生姿的蝴蝶蘭叢中，這是黃瑞寶在接受大公報記者採訪時說的第一句話。

2007年，黃瑞寶從台南回到祖籍地福建漳州，創辦了鉅寶生物科技公司，主攻蝴蝶蘭新品種的研發與創新。生意越做越紅火，「單單去年就賣了1200多萬株。」提到蝴蝶蘭的熱銷，黃瑞寶再三表示：「這主要得感謝總書記！」

2010年2月12日，中共中央總書記胡錦濤抵達福建考察，第一站就是大陸首家台農創業園——漳浦台農創業園。胡總走進黃瑞寶的蝴蝶蘭花園，誇他的蘭花種得好，並祝願他的企業越做越大。

胡總的誇獎無疑給黃瑞寶帶來了巨大的名大效應。「這是我花多少錢打廣告也達不到的效果。」黃瑞寶自豪地說。

這一年，黃瑞寶的蝴蝶蘭苗圃面積，從原來的10000平米增加到了25000平米，賣出的蘭花比2009年翻了一番，種苗和花卉更遠銷日本、意大利等25個國家和地區，「西歐客商訂單已經下到了2016年，現在是供不應求。」

立足兩岸 花開世界

企業越做越大，不僅成就了黃瑞寶大陸「花王」的美譽，還讓他在大陸當了「官」——漳浦台農農民創業園管委會副主任，協助並參與園區規劃建設。去年黃瑞寶回台灣時，曾被老朋友打

趣：「阿寶，你把蘭花技術帶到大陸，又在那裡當官，還敢回來呀？」

其實，早在沒「當官」前，黃瑞寶就已無償地將自己研發的植物無塵淨化和無病毒篩選兩項技術提供給漳浦當地花農。

黃瑞寶告訴記者，台灣是蘭花傳統產區，有著最尖端的蘭花培育技術，而漳浦素有「天然溫室」之稱，有著培育蘭花得天獨厚的條件。

黃瑞寶認為，自己這個副主任其實就是兩岸農民和台商的信使，專門為兩岸蘭花「授粉」，「希望讓兩岸蘭花的姐妹緣結更深，花開世界。」

採訪中，漳浦當地官員告訴記者，從2000年起，第一家蝴蝶蘭培育企業——漳州鎮宇生物科技落戶漳浦後，台資蝴蝶蘭生產企業不斷在此集聚發展。漳浦台農創業園也成了台灣蝴蝶蘭產業到大陸拓展的重要基地。

培育新種 做大產業

在漳浦，「花王」黃瑞寶研發培育出的蝴蝶蘭新品種超過1000個，鉅寶公司儼然是蝴蝶蘭基因庫。鉅寶擁有25000平米的智能玻璃溫室及1000平米的無塵淨化組培車間，具備蝴蝶蘭母本、新品種生產及培養研發等硬實力。其規模與技術，在業界看來，完全可以與台灣同行比肩。

「接下去不單單是培育新品種，還打算進行蝴蝶蘭深加工研究，延伸開發出蝴蝶蘭香型化妝品、蝴蝶蘭乾花工藝品等，做大蝴蝶蘭產業。」不僅如此，黃瑞寶還一直惦記著做個真正的蘭花

►「花王」黃瑞寶一邊泡着台灣凍頂烏龍茶一邊向本報記者介紹，自己的蘭花生意已做到了全世界。他背後為鉅寶公司的全球業務分佈圖 史兵攝



博物館。他介紹說，去年11月，漳浦台農創業園動工建設佔地5000畝的海西蘭花產業園，他也打算在園內投資建一個蘭花展館。

據漳浦台農創業園管委會主任王添文介紹，蘭花產業園，將引導掌握蝴蝶蘭生產技術的台灣農業企業、研究機構和農民入園創業，實現與台灣蝴蝶蘭產業的深度對接。他透露，將會邀台灣專家前來規劃這個大陸最先進的蘭花產業園。

他說：「本是想表達台商在大陸發展得到優惠的感恩之情，同時也希望寄出去的茶葉能得到總書記的喜歡和肯定的回應。」

幾經輾轉，一封名為《台灣農民兄弟致總書記的感謝信》的書信投遞了總書記手中。但李志鴻並沒有想到胡總會以親筆回信的方式來回應他們。

「總書記的親筆回信少之又少，這次的回信，是胡總書記上任以來第15封親筆回信，是總書記對台商個人或團體有史以來的第一次。」在信裡，胡總以「全體台商農民兄弟」為抬頭，稱「兩岸農業合作大有可為」，並歡迎台灣農民朋友「多到大陸走親訪友、參觀考察、發展事業」。

李志鴻表示，「總書記的回信對在大陸發展的台商是一個巨大的激勵，使我們充滿了信心和感恩。我們一定好好團結區內的台商，為兩岸農業交流與促進做出應有的貢獻。」

胡總親筆回信台農 兩岸農業合作大有可為

本報記者 陳昕

2011年1月30日，漳平台商協會會長、鴻鼎農場開發公司董事長李志鴻北上首都，親手從國台辦主任王毅的手中接過了胡錦濤總書記的親筆回信。「我無論如何也想不到，胡總書記會在百

忙之中給我們台灣農民回信。」時隔一年有餘，一說起收到總書記回信這件事，李志鴻仍難掩興奮之情。

2010年春節前夕，胡錦濤總書記來到漳浦台農農民創業園視察時表示，「凡是對廣大台灣同胞有利的事情，我們都會盡最大努力去辦，並且說到做到。在簽訂兩岸經濟合作框架協議時，會充分考慮台灣農民兄弟的利益。」

總書記的這番話讓李志鴻非常感動。但由於胡總當時只視察了漳浦，身處漳平永福的他就動了給總書記寫信的想法。

甜柿搭花生 好事會發生

本報記者 蔣煌基

「知道為什麼仙遊人家裡供桌上要擺甜柿和花生嗎？」在福建仙遊縣台農創業園，一見面，台農蔡建全就考起了大公報採訪組。看見記者們滿臉困惑，他笑吟吟地揭開謎底：「柿」與「事」同音，「花生」與「發生」諧音，「甜柿搭花生，好事會發生嘛。」

2000年，蔡建全在仙遊開辦了名叫「山益」的農場，種植日本甜柿。第一個產季，蔡建全一市斤甜柿開價20元人民幣，當地人都說：「這個台灣傻子，完全不懂行。」

說起這段往事時，蔡建全仍對當時大陸人嘗甜柿「點頭」，問價格「搖頭」的一幕記憶猶新。但品嘗過甜柿的顧客，頻頻回頭，越買越多，讓蔡建全看到了轉機。

仙遊縣擁有2.5萬畝甜柿種植面積，是東南亞最大的甜柿基地。「甜柿大王」、台農童來成告訴記者，仙遊的甜柿紅潤喜人，口感甜脆，品

質甚至超過了號稱「世界第一好甜柿」的台灣摩天嶺甜柿。

正是看中仙遊甜柿的好品質，童來成8年前來到這裡創辦了摩天嶺農業公司，並一口氣種了17萬株甜柿。雖然公司迄今已投入了6000萬元人民幣，但他對3年內實現收支平衡的目標信心滿滿。

童來成說，甜柿進入產量需要8-10年時間，通常每株每年平均可產甜柿300粒果。他種的甜柿去年單果最大達到400克以上，1粒在廈門賣到了30元人民幣，在上海更賣到了100元人民幣。即按每粒最小250克，淨利潤為3元人民幣計算，17萬株甜柿一年也至少可賺1.5億元。

如今，「甜柿大王」不僅打理自己的果園，還時常應邀到附近鄉鎮及周邊省市為大陸農民兄弟傳授甜柿種植技術。他希望有更多的兩岸農民兄弟都看到好「柿」的發生。

記者手記

兩岸需深化農產品檢疫

本報記者 何德花

「阿寶，在大陸混得不錯啊！」漳州鉅寶生物科技公司董事長黃瑞寶說，每次回台灣，總會聽到很多鄉親、同行甚至是官員說出這樣表示羨慕、讚嘆的話。

漳平鴻鼎茶業公司董事長李志鴻則動情地對記者表示，「大陸對台農的重視讓我們感動、感恩。兩岸關係像如今這樣風順，台商在大陸很有信心。」

「潮平兩岸闊，風正一帆懸」，台商的話，顯示出兩岸農業合作發展勢頭良好。然而，「春江水暖鴨先知」，踐行者往往也是問題的發現者。在採訪組走訪過程中，幾乎每個受訪台農都呼籲儘快解決從台灣引進種苗產品檢驗檢疫「不方便」的難題。

黃瑞寶表示，他從台灣引進的蘭花，原是從廈門口岸進關。但由於按規定需隔離三個月，以致很多蘭花都死了，損失慘重。福建關口「難進」，導致很多台農選擇先繞道廣東，再將種苗運至福建，或者走「小三通」，但仍十分不便。

據悉，2009年12月22日，兩岸已簽署《海峽兩岸農產品檢疫檢驗合作協議》，並已開展了四次農產品檢驗檢疫研討會。而福建檢驗檢疫部門也出台了許多創新政策保障種苗順利「過關」。福建省檢驗檢疫局一位不透露姓名的人士稱，台農對種苗進關環節存在誤解，並稱福建檢驗檢疫部門有五年沒有台灣種苗進關的記錄。

記者發現，很多相關政策在具體實施中，操作難度較大。兩岸在農產品檢驗檢疫問題上，應進一步細化規則，給台農業者詳細解釋大陸的相關規定和做法，並盡可能的簡化檢驗檢疫手續。



▲童來成（左二）指着發芽的甜柿樹向記者表示，今年一定會有好收成 史兵攝



▲胡錦濤的回信，被放大掛在台農創業園 蔣煌基攝



►蔡建全介紹，仙遊甜柿已佔據香港市場的一半份額 史兵攝