

漳州台農研三千新品種 傳授技術振興鄉村

「種出高品質蝴蝶蘭 花開兩岸」

【大公報訊】據中新社報道：春節臨近，回台探親的台農黃瑞寶在三天前又匆匆趕回福建省漳州市，「我每年除夕都在大陸過，兩岸都是我的家」。在漳浦有「蘭花先生」之稱的黃瑞寶，近年來把台灣先進的蝴蝶蘭栽培技術帶到漳浦，研發出新品種3000多個。在實現自身發展的同時，黃瑞寶主動向當地農戶傳授技術，帶動村鎮成為種苗生產特色村，讓蝴蝶蘭開出「致富花」，助力當地鄉村振興。他表示，未來將加強兩岸技術交流和融合，加大新產品研發和種植，「種出高品質蝴蝶蘭，花開兩岸」。

在漳州市漳浦縣，黃瑞寶種植蝴蝶蘭已十幾年。他20日接受記者採訪時說，專程從台灣趕回來，是因為每年大年初一都要給大陸員工、當地民眾拜年，這已保持多年。

今年68歲的黃瑞寶出生於台灣台南，祖籍漳州。2007年，他來到漳浦台灣農民創業園，創辦漳州鉅寶生物科技有限公司（去年12月變更為漳州鉅寶生物科技股份有限公司，簡稱「漳州鉅寶」），深耕蝴蝶蘭、嘉德利亞蘭、文心蘭等種植和育種。

黃瑞寶的蝴蝶蘭種植基地裏，蝴蝶蘭已所剩寥寥，工人正在給剩下的蝴蝶蘭做造型。「漳州鉅寶」副總經理胡華珍告訴記者，趕上花期的蝴蝶蘭基本銷售一空，今年春節年宵花市行情很好，部分大紅系列蝴蝶蘭甚至「一花難求」。

今年銷售期短 一度爆單

胡華珍援引一組數據進一步講道，今年福建上市的蝴蝶蘭年宵花約500萬株，增量為152萬株，為歷年之最。其中，漳州增量較大，去年120萬株，今年增加到200萬株。「今年銷售期短，但銷量很大，一度爆單，公司臨時從廣東請來6名花藝師支援。」

元旦開始，蝴蝶蘭銷售就迎來「井噴」，讓當時人在台灣的黃瑞寶喜出望外。在黃瑞寶看來，經歷近三年的新冠疫情，民眾急切期盼生活回歸正軌，對美好生活的嚮往更加強烈，作為年宵花重頭之一的蝴蝶蘭備受歡迎。

「每年大年初一，公司會舉辦摸彩活動、送民眾蝴蝶蘭，大家歡歡喜喜過大年。」年過完後，「對未來大陸市場很有信心」的黃瑞寶又有很多事情要忙了，「今年大陸疫情防控優化調整後，市場將加快復甦回暖，公司已新增近2萬平方米的溫室大棚，準備做強做大蝴蝶蘭產業」。

近年來，黃瑞寶把台灣先進的蝴蝶蘭雜交育種、組培擴繁等技術帶到漳浦，並引進台灣蝴蝶蘭新品種和原生種種源，通過雜交育種研發出新品種3000多個，其中1000多個品種已投入量產，受到市場青睞，海內外訂單不斷。

如今，「漳州鉅寶」已是一家集育種、培植、科研、培訓、示範於一體的國家級高新技術企業，也是福建省級農業產業化龍頭企業。2020年初，黃瑞寶榮獲國家科學技術進步獎二等獎，這是大陸蘭花領域的第一個國家科技進步獎；隨後，他參與的「蝴蝶蘭品種創新關鍵技術與產業化」項目獲得福建省科技進步獎一等獎。

台創園台資企逾20家

「這邊的氣候跟台灣相似，適合種養蝴蝶蘭，而且我的祖籍也是在這邊。在大陸多虧了政府的政策扶持，不然沒辦法達到現在的發展。」扎根漳州的黃瑞寶說，漳浦台灣農民創業園內現有台資花卉種植企業20多家。

在漳浦，「漳州鉅寶」還通過長橋農場建立組培車間，對農戶進行專門培訓，傳授組培技術，帶動村鎮成為種苗生產特色村，讓蝴蝶蘭開出「致富花」，助力當地鄉村振興跑出「加速度」。

「大陸有14億多的人口規模，發展空間巨大。」隨着大陸民眾生活水平顯著提高，蝴蝶蘭早已「飛入尋常百姓家」。黃瑞寶表示，蝴蝶蘭是「朝陽產業」，未來將加強兩岸技術交流和融合，加大新產品研發和種植，「種出高品質蝴蝶蘭，花開兩岸」。



▲黃瑞寶查看蝴蝶蘭長勢。

兩岸過年習慣有何不同？

台青話你知

春節前夕，三位台青做客中新網「青聽·兩岸」欄目，暢談兩岸春節裏的團圓、人情味兒。

「說實話，本來兩岸就是同根同源的，所以很多過年習俗，在台灣都有保留下來。」聊到台灣過年的習俗，北京台資企業協會青年會副會長鄭博宇首先說道，除了貼春聯、吃年夜飯，在台灣過年期間不是在家裏，就是在廟裏，各種信仰習俗早已滲透到台灣百姓日常生活的方方面面。

光大金融租賃公司轉型辦公室副主任黃柏翔回憶道，「高中的時候就去拜文昌，開始工作之後，最常去的就是拜財神」。除夕半夜被叫醒去拜天宮、搶頭香，則是清華大學公共管理學院

博士生陳冠穎過年時「甜蜜的負擔」。

「民以食為天」，每逢佳節，美食是必不可少。沙鍋魚頭、方肉、佛跳牆……三位台青聊到春節美食時，話匣子一下打開了。「也是來到大陸我才發現，原來沙鍋魚頭是從大陸過來的」「方肉其實我印象中也是從福建過來的，但它有個「福」字，吃起來你的「福」到了，而且圓圓滿滿」「我們家過年的佛跳牆是融合了福建的佛跳牆，加廣東的盆菜，兩道變一道」……

「我在大陸挺好的」

回望剛過去的2022年，三位台青展示了他們一年中最有意義的一張照片。鄭博宇和黃柏翔不約而同地選擇了自己在兩岸交流論壇上的發言照片。黃柏翔說，大陸創造了很多相關的渠道和

蘭花先生 成功之道

科技助力 新品迭出

●有「蘭花先生」之稱的黃瑞寶2007年在漳浦台創園創辦公司，主攻蝴蝶蘭新品的研發與創新，每年投入研發費用不低於200萬元（人民幣，下同）。至目前，公司已培育出3000多個蝴蝶蘭品種，其中1000多個品種投入量產，成為大陸最大的蝴蝶蘭種苗研發企業。

惠台舉措 貼心服務

●黃瑞寶表示，公司的發展壯大離不開大陸一系列惠台利民政策，以及漳浦台創園的貼心服務。比如「農林22條措施」帶來了融資便利和資金支持，在研發創新、開拓內銷市場等方面發揮了很大的作用。

政策給力 信心十足

●漳浦台創園四大優惠政策成為台農發展的動力：一是土地經營權、農業設施可以抵押貸款，解決了融資難的問題；二是園區給予貼息貸款，貼息率高達95%；三是涉農的台資企業享有電費七折優惠；四是園區對台農、台企投入的固定資產給予30%-50%的資金補助。

資料來源：福建日報



▲台農黃瑞寶扎根漳州種蝴蝶蘭，研發出新品種3000多個，其中逾千品種已投入量產，受到市場青睞。



▲公司員工通過直播帶貨銷售蝴蝶蘭。



▲花藝師對蝴蝶蘭進行多色拼配、做造型，滿足市場需求。



▲黃瑞寶查看蝴蝶蘭長勢。

台「創二代」 四川小城拚「開門紅」

談及此，詹昀浩直呼幸運。「小城市人情味濃，煙火氣息重，生活壓力小，創業成本低。而且你可能很難想像，這裏有超過五百萬人口，是名副其實的『實體經濟大舞台』。」

新春呈「一座難求」態勢

來大陸創業的第一個春節，詹昀浩是回台灣過的。之後每年除夕，他都選擇留在達州，這是因為他在達州交到了不少朋友，並收穫了甜蜜愛情。

詹昀浩告訴記者，去年底，自己經營的酒吧曾經歷過一陣「放開初期的陣痛」，但很快在今年元旦迎來了第一個客流高峰。從目前訂座情況來看，兔年新春很可能「一座難求」。為應對難得的「復甦季」，詹昀浩推出了春節特色活動，忙不過來的話，女朋友也會來幫忙，這對「海峽情侶」一起拚出新春「開門紅」。

即將步入而立之年，詹昀浩早已做好了新年規劃，繼續圍繞美食、教育等領域進行創業。「我想趁年輕，給爸媽一個交代，證明自己可以做很多事情。」



▲三位台灣青年現場書寫新春祝福。

舞台，讓我們能夠散布更多的正能量，以及在大陸真實的發展趨勢，它可以讓更多台灣的朋友們關注到，未來或許可以透過這些舞台在大陸扎根落地。

對於陳冠穎來說，一張清華大學的畢業照則代表了她的2022，她說：「它代表我成功地在北京扎根下來。」

過去兩年，三位台青都留在了大陸過年，面對親人和朋友的想念和擔憂，他們最想說的一句話就是「我在大陸挺好的」。

特稿

癸卯新年，台灣青年林致遠一家仍選擇在大陸過春節。三口人決定回女方老家河北保定，林致遠拿手的台灣料理是老丈人一家年夜飯的期待。

2011年，林致遠辭去台灣上市企業的特助工作來到杭州創業，將台灣一個醫療領域的創業項目帶到大陸孵化，同年又北上深耕大陸市場；隔年與太太成家。

因為疫情等原因，林致遠過去三年都沒能返鄉回台，春節基本都是在北京、保定兩地度過。他也越來越習慣北方的過年方式。而正是這位台灣女婿的到來，也讓老丈人、丈母娘一家子年的年味有了新鮮感。

林致遠過去並不是一個「廚師人」。「這要感謝我太太。」他說，因為夫人懷孕，自己開始看社交平台學做菜。「大陸的短視頻實在豐富，也讓我的廚藝一再精進。」

河北菜台菜樣樣拿手

他專門研究將大陸和台灣的食材、調料混合使用，也參考河北人較重的口味進行改良，做出不一樣風格的台菜。比如台式清蒸鱸魚，林致遠介紹他老家會用特殊的鹽巴進行醃製，他在河北也會採取類似的方法。又如三杯雞。這是林致遠最拿手、最受歡迎的菜餚之一。在他看來，這道早已風靡大江南北的台菜最為緊要的是食材九層塔葉，又名羅勒葉，是其去腥提香的關鍵。「過去九層塔葉在河北不好買，現在方便許多。」

林致遠老丈人家的親戚多，一桌年夜飯需要三大桌。台菜是飯桌上的點睛之筆，北方菜的鋪墊自然也少不了。過年前接受記者採訪，他屬意提前進行，因為擔心一旦回保定就要進入「戰備狀態」。

林致遠三年沒回台灣，「說不想念台灣，是不可能的」。他遺憾這三年兩岸人員的往來幾乎停滯。「就像年夜飯帶給家人過年的感覺，兩岸現在需要的是交流的氛圍。」

中新社

台灣女婿下廚年夜飯 老丈人開懷

林致遠老丈人家的親戚多，一桌年夜飯需要三大桌。台菜是飯桌上的點睛之筆，北方菜的鋪墊自然也少不了。過年前接受記者採訪，他屬意提前進行，因為擔心一旦回保定就要進入「戰備狀態」。

林致遠三年沒回台灣，「說不想念台灣，是不可能的」。他遺憾這三年兩岸人員的往來幾乎停滯。「就像年夜飯帶給家人過年的感覺，兩岸現在需要的是交流的氛圍。」

林致遠三年沒回台灣，「說不想念台灣，是不可能的」。他遺憾這三年兩岸人員的往來幾乎停滯。「就像年夜飯帶給家人過年的感覺，兩岸現在需要的是交流的氛圍。」

中新社