

编者按:

两岸血脉相连、文化相通,农业各有所长、优势互补。为更好地融合两岸优势,增进互信认同,实现合作共赢,自2015年开始,农业农村部每年组织台湾“杰出农民”代表到大陆参访交流,与大陆“十佳农民”面对面座谈,到台湾农民创业园等农业园区实地考察,分享技术经验,增进情感交融,共话乡村振兴,碰撞出思想火花,谋划出合作发展机遇。

尽管受疫情等因素影响,去年以来,部分交流活动未能如期举办,但这一良好的交流对话传统却在台湾农民创业园里得到保持、延续。日前,本报记者先后赴四川成都、浙江仙居、福建漳平三地台湾农民创业园,见证记录了三场大陆农民和台湾农民围绕乡村振兴主题开展的对话交流活动。通过讲述两岸优秀农民的个体故事,展示两岸农业的各自优势和大陆农业的发展现状,帮助读者了解在推动乡村振兴进程中两岸融合发展的优势以及广阔的合作空间。

# 推进产业融合 筑梦乡村振兴

□□ 农民日报·中国农网记者 彭瑶

时隔4年,孙泽富和徐进发再次畅谈于四川省成都市新津区台湾农民创业园。这些年孙泽富一直忙于把金堂县的脐橙产业做大做强,作为“全国十佳农民”,又是当地果农的致富带头人,他感觉肩上有沉甸甸的责任,而徐进发作为农业产业咨询专家,则一直奔忙在大陆各地台湾农民创业园和农业产业园,积极服务于当地农村产业整体发展。这次久违的相聚,他们会聊些什么呢?

孙泽富:徐老师您好,时间过得真快,我们上次见面应该是在2017年我去台湾学习的时候。这几年我根据自己从事的柑橘产业,也做了乡村旅游和农旅结合的一些尝试,有些成效,也遇到一些困惑和问题,正好趁今天的机会向您请教。

徐进发:这几年我一直在大陆从事推动两岸农业合作交流的工作,也经常来成都,很高兴今天能跟你一起交流分享。不知现在你们的柑橘种植园面积有多大?

孙泽富:我们金堂县三溪镇的柑橘种植面积有3万多亩。

徐进发:那是很大一个规模了。除了生产销售鲜果,最近有什么其他规划吗?

孙泽富:您知道,我们在柑橘产业这一块推广了留树保鲜技术,当年11月成熟的脐橙可以留树保鲜到来年四五月采摘,这样一方面能够缓解集中上市的压力,实现反季节销售,带动果农增收;另一方面,4月又正是橙花盛开之时,所以就会出现“花果同树”这样一个奇妙的自然景观,我们就想充分利用这一景观优势开发乡村旅游,吸引周边的市民来赏花尝果,把我们的产业提档升级,以此来推动整个乡村的振兴。

徐进发:这是一个特别好的想法!“花果同树”是一个能让人眼前为之一亮的词,可以立刻呈现出坐在柑橘树下,闻着花香、吃着果品的美好乡村场景,由此可以延伸出一个很长的价值链。这几年我看到大陆农业的三产融合意识一直在增强,大家都认识到农业产业的价值不能局限于一产上。除了进行品种创新、品种改良或者品种多元化之外,要更多地思考如何实现现代农业与乡村旅游的有机结合。

孙泽富:我们是很希望在三产融合方面有更多突破的,但感觉思路上还是有局限性。现在我们的二产主要是初加工,简单说只是洗选限分类包装,然后再通过传统的批发市场以及电商上销售,基本上还是局限于对果品本身的一个处理,深加工方面做得还不够,产品附加值提升也有限。

徐进发:农产品其实也有个“2080法则”,比如以你的柑橘为例,20%是品质最



孙泽富(左)和徐进发正在对话。

好的果品,通过洗选包装可以凭借其高品质高颜值卖出很高的溢价,剩下80%就可以在深加工上做文章,争取最大的附加值,而不一定非得参与鲜果市场的激烈竞争。

农产品加工有无限的想象空间。柑橘能加工成什么?我们很容易想到果干、果茶、果汁,其实把思路放大,还有很多种可能。比如现在大家都提倡植物护肤,柑橘不就是很好的原材料吗?我女儿在台湾就已经研发出了以橙花为原料的护手霜和以非亚为原料的植物染料,很受市场欢迎。延伸开去,你的柑橘是不是还可以做成香皂、精油、洗发水?或者做成冰淇淋、蛋糕、糖果?既体现农产品本身的精华,又充满创意的深加工产品,附加值是十倍百倍的。从另一个方面说,卖鲜果一年中只能卖几个月,其他时间基本没有收入,通过产品深加工,一年365天,收益是源源不断的。

孙泽富:您说的这些创意让人很有启发,看来在二产上我们也有很大的挖掘空间。另外我想跟您聊聊三产,我们这几年也在探索乡村旅游,包括民宿呀、餐饮呀,但这些大家都在做,同质性比较强,不够有特色,缺少自己的品牌。

徐进发:你们的柑橘园可以做的事情太多了。是不是可以考虑打造一个“柑橘小镇”?街道、餐厅、民宿……走到哪里都能看到很多精心设计的柑橘元素。再设计一些柑橘元素的衍生品,比如手办、杯子、背包……甚至可以让游客在柑橘园现场体验手工皂的制作,这不是比在超市里去购买商品有意思得多?编一首有自己小镇特色的柑橘歌曲、柑橘舞蹈,请村民们表演,带动游客一起歌舞,是不是很有氛围?让柑橘通过形象、味道、声音等,全方位建立自己的独特识别系统,通过文化带动乡村旅游。

此外,现在很多城里的小朋友都没见过柑橘树,不知道关于柑橘的生命故事。你们可以做柑橘的科普基地,建立柑橘博物馆,

跟学校幼儿园合作,通过田间教学让小朋友了解关于柑橘的生长故事,了解不同品种的柑橘长什么样子,是什么味道,可以做成哪些有用的东西,做一些手工艺品,侧重科普的趣味性和体验性,增加对农业的兴趣和对土地的感情。小朋友觉得有意思了,是不是会反复来?是不是会带着家长来?“我要去柑橘小镇玩儿!”时间一长,是不是品牌效应就出来了?这个品牌会成为当地政府、企业、集体经济、农户共同的财富,大家都会去更好地建设它维护它,这也是我们说的共同富裕的一个具体可行的落地方式。

孙泽富:这个思路真是太好了,我回去好好琢磨琢磨。但还有一个问题,农业有一个淡季和一个旺季,相应的乡村旅游也就有了淡季和旺季。这几年我们投入很多做了餐厅、旅馆,到了花果同树这样旺季的时候,生意确实很不错,但是到了淡季的时候,就很少有消费者来了,我们的餐饮、民宿维护成本和人工成本并没有明显减少,这就给我们带来很大运营压力。我想请教您,有没有什么比较好的方法,能够让我们的淡季不那么“淡”?

徐进发:你的这个问题提得很代表性,一针见血。不要说农业的淡季旺季了,就算是工作日和周末,休闲农业的人气都是天壤之别。周末的时候客人多,服务人员忙不过来,服务品质下降;周一到周五又清闲得不得了,服务人员的工资又得照发。怎么办?为了勉强平衡成本,只能提高周末的服务价格,这就导致很多乡村民宿周末的价格比城里高档酒店价格还高。乡村旅游本应当物美价廉,应当能成为城市居民的一种生活方式,这对城乡融合发展是有利的,但是周末高昂的价格阻挡了很多普通消费者的脚步。放到一周来看是这个情况,放到一年来看就是你说的农业淡季旺季的情况,本质都是一样的。

那怎么办?现在的情形下需要通过调整经营方式、丰富产品内容去引导。我

举个例子,成都市近郊有个村子的鱼头火锅很有名,但他们也面临工作日无事可干的情况。我跟他们讲要充分利用现有条件扩大收益增长点。他们的厨房场地设施和厨师人力资源都是现成的,工作日是不是可以做一些简单的加工作?鱼头是不是可以做加工?火锅底料是不是可以做加工?加工好之后放到冷库冷柜里面,一方面可以通过物流系统做快递、做外卖,另一方面作为一种便于携带的商品可以供客人现场选购,这不就在很大程度上增加了收益吗?

你们的柑橘园,在淡季就做好产品深加工,让旺季里的服务员也能变成淡季里的工厂工人。另外,要善于利用好价格差异性。不论是小朋友来研学科普,还是企业员工来搞团建,你拉开工作日和周末的价格差,这样就会引导相当一部分人把活动放在工作日进行,这也是一个很好的平衡方法。

孙泽富:徐老师,今天听您讲了这么多,感觉方向更清晰了,也更有信心。干农业不容易,需要长期的投入建设,我们镇上的柑橘产业是从上世纪六七十年代开始发展的,到了八九十年代的时候有一次规模的扩大,然后到新世纪,特别是在2010年以后,规模才达到现在3万多亩的,这是两三代人干出来的,我对柑橘产业真是很有感情。

徐进发:你说的很对,农业是一个很有魅力的产业,它是可持续的,是有温度的,它会让你接触越久越能认识到它的价值。做农业要有定力有规划,眼光要长远,千万不要听说了最近什么比较流行什么卖得好,就扔掉自己的特色优势产业一窝蜂去跟风,盲目追市场从长期来看一定是得不偿失的。你们做了两三代人了,只要继续好好做下去,当地年轻人就会对农业有信心,对乡村振兴有信心,我们的下一代就不必非得流向一线城市,会愿意回到自己的家乡,为美丽的愿景去奋斗。

## 人物链接

孙泽富,男,四川金堂人,现任四川省成都市三溪农业综合开发有限公司执行董事兼总经理,成都市金堂县金溪水果专业合作社理事长、成都市金堂县三溪镇脐橙产业协会会长,2007年当选成都市第十五届人大代表。曾获得“全国十佳农民”“全国惠农兴村带头人”“全国农村青年致富带头人”四川省劳动模范等多项荣誉称号。

徐进发,男,台湾台中人,现任台湾中华农业创新学会理事长,川台农业合作乡村振兴台湾专家智库成员、广东省梅江台创园农业发展顾问、北京市平谷区乡村文旅智库导师等多项职务。具有多年的农村产业发展及小区营造辅导工作执行经验,长期致力于推进两岸农业合作、改善农民生计、提升农业价值。

上泥泞湿滑,采摘工人爬树很容易摔伤。大棚弄起来之后,下雨不滑,棚内的钢架方便攀爬,另外精细化管理之后,杨梅的果实更大,采摘起来也更方便。

江冠谊:杨梅的技术培训如何解决?

姜荣杏:我们有产销班、农业班,看谁家种得好,也会统一去学习。仙居杨梅协会有13个分会,覆盖3000多人。通过技术培训也搭建了产销对接平台,信息共享。

江冠谊:台湾有先进理念 and 全新加工方式,非常期待跟姜大哥一起合作。我希望在杨梅产品中增加更多年轻人喜欢的元素,例如杨梅酥、杨梅酒、杨梅饮料,如何分装得更精致、包装得更独特。

姜荣杏:我也有此想法,把杨梅种好,通过江老师把台湾的深加工企业吸引过来,真正做到精品杨梅,提高产品附加值。我们接下来要依靠科学继续提升杨梅品质,同时增加机械化设备减少人工劳动力。

## 人物链接

姜荣杏,男,浙江仙居人,现担任仙居采鲜农场负责人、仙居县杨梅协会副秘书长。长期从事水果种植、花卉培育工作,在杨梅施肥、田间管理等方面颇有建树,2018年在东西合作扶贫四川旺苍的杨梅项目中担任主力技术指导。

江冠谊,男,台湾南投人,现任仙居尚翔农业科技发展有限公司总经理。大学学习自动化工程专业,心中却有一个“田园梦”。2017年只身北上,来到浙江仙居台湾农民创业园正式开启自己的火龙果创业生涯。

□□

农民日报·中国农网记者 吕珂昕

两岸茶产业同根同源,文化认同感强,不少来到大陆创业的台商台农选择投身茶产业。在福建省漳平市官田乡,台农陈耘嘉祖孙三代先后返乡,投资家乡茶产业,创办了集茶叶种植、旅游观光、品茗住宿为一体的岳山嘉茗茶庄园。同时,陈耘嘉也因此结识了很多当地茶人。郭献斌是当地一位多年从事茶叶种植、加工和贸易的资深茶人,对当地茶产业发展非常熟悉。拥有不同背景和不同经历的两岸茶人,在互动交流中探索乡村发展机遇。

野泉烟火白云间,坐饮香茶爱此山。近日,秋忙中偷闲,两位爱茶人难得席坐品茶,共话茶品牌茶文化建设,畅聊茶旅融合、乡村发展。

陈耘嘉:老郭,来尝尝这款蜜香乌龙。这款茶有强烈的香气,很甜口。

郭献斌:确实好喝,喉韵也好,唇齿生香。咱们官田这边海拔高,茶园都在山上,种出来的茶品质很好,茶商都愿意来收。但现在茶园效益没有以前那么好了,一个很重要的原因就是当地茶的品牌没有做起来。你们的品牌是自己设计打造的吗?

陈耘嘉:是的。我们的品牌结合了企业自己的特点。岳山嘉茗里的“岳山”是我爷爷陈岳山的名字。他是书法家,漳平官田是我们的家乡。最早,他携全家回乡扫墓,看到家乡风景优美,气候适宜,就想到要回乡投资。2005年,父亲陈宪智在爷爷的鼓励下,承包了600亩的茶园种植高山茶。2015年,我也辞掉了在台北的工程师的工作,来到这里建成了现在的岳山嘉茗茶庄园。

所以说,“岳山嘉茗”这个茶品牌,秉持了我们家的传承概念,将台湾的经营理念、祖父的书法、父亲种的茶和我自己的茶道艺术等元素有机结合,展现茶香墨韵、三代传承的精神,也将茶的风味、香气、情感传达给每一位客人。

郭献斌:你们祖孙三代的故事我也有所了解。你父亲刚来的时候,我们就认识了。那个时候上山的路还是土路,很难走,一到下雨天我们就下不了山。现在,这里从一座荒山变成了这么漂亮的茶园,村里也因为道路的修通发展得越来越好。你来了之后,变化就更大了。

陈耘嘉:我做了很多转型。以前我父亲也只做茶叶批发,我来之后开始推广“岳山嘉茗”茶品牌。茶园管理上也有转型,以前是强调产量,现在更加精细化。我们现在主打自然生态理念,使用一些有机肥,尽量减少除草剂等农药的使用,用人工除草,杂草又可以做肥料,尽最大可能实现茶园生态可持续。

郭献斌:生态绿色是未来的发展方向,我们也在朝这个方向转型。

陈耘嘉:是的。我们还开发了一些生态特色产品,比如这款有蜜香风味的茶。在不打农药的情况下,会有很多的虫来啃咬茶叶。其中一种虫叫小绿叶蝉,茶叶被它叮咬之后就散发出天然的蜜香,我们就以蜜香特色做了很多不同的茶品。

郭献斌:这是一个很好的创意。这款茶的销路怎么样?

陈耘嘉:销路蛮好的。除了打造品牌、丰富产品,我又建了茶馆民宿、观光茶厂。很多客人来玩,除了品茶住宿,还可以到茶园里采茶,到茶厂里炒茶,亲身感受茶文化;同时,我们也把环保跟生态永续的这些理念带给客人,让客人知道,我们其实花了很多心思在保护茶园的土地。

郭献斌:对,这种住在山里、亲手采茶制茶,对城市里人来说一定是种别样的体验。说到这里,我也计划着将来做民宿,做茶旅融合,你有哪些经验可以跟我分享一下?

陈耘嘉:民宿的话,首先是房屋的设计和建设。一方面考虑现代人的审美,另一方面考虑跟周围环境的融合。在“岳山嘉茗”,每一个房间都利用了落地窗,方便大家欣赏美丽的景致。其次是房间的内部设施要卫生便利,满足客人的居住需求。再次是餐饮方面。因为山上村里也没有餐厅饭店,我们养了土鸡土鸭,种了一些菜,从村里请了一位阿姨做厨师,给客人们做饭。

除了在房间里就能看到的山景、湖景、日出、云海、茶园,我们还设计了很多体验的项目。以茶文化为主,我们推出采茶、制茶、炒茶、茶道、茶染这些元素和活动,让客人在这里的每一天都过得充实。

郭献斌:我的茶园那边也有一些独特的风景,开发出来之后,游客能去的地方就更多了。有时间,我想请你去帮我看看,在什么地方布景,在什么地方建设,给我提提建议。

陈耘嘉:没有问题。我也特别希望大家能一起抱团发展,产生一种集聚效应。我们可以挖掘官田当地的特色,把不同的景点、民宿、茶园串联起来,客人们可以从山下玩到山上,去不同的村子走一走,品尝不同的茶品,吃到不同的土特产。这样不仅可以带动茶叶销售,还能带动水果等农产品的销售,增加村民的收入。

郭献斌:大家一起做,官田的乡村旅游也容易做出名气。乡村旅游发展了,也能创造很多工作机会,年轻人就会愿意回乡工作。乡村振兴,还是要吸引更多像你这样的年轻人回来,将更多的新理念、新方式带回乡村来。

陈耘嘉:对,我们现在就尽量把平台搭建好。有了一定基础后,就可以找更多的年轻人一起回来合作,茶旅项目更加多元化,农民的收入越来越高,乡村也会越来越兴旺。

## 人物链接

郭献斌,男,福建惠安人。从事茶叶生产加工16年,现为福建漳平云聚茶业有限公司负责人,2012—2017年曾担任漳平茶叶协会副会长。

陈耘嘉,男,出生于中国台湾,祖籍福建漳平。毕业于台北科技大学环境工程与管理系,曾在台湾知名科技公司担任绿色环保产品工程师,并在业余时间研习茶道,创办茶道艺术社。后追随父亲来到大陆创建岳山嘉茗茶庄园,现为漳平市岳山茶业有限公司董事长。2019年,陈耘嘉获评“福建省引进台湾高层次人才”称号。



陈耘嘉(左)和郭献斌在对话。

本版图片均由农民日报·中国农网记者 王岩 刘硕颖 摄

# 品茶话振兴：茶旅融合给乡村带来更多机会

□□ 农民日报·中国农网记者 宫宇坤

“闽广荔枝,西凉葡萄,未若吴越杨梅。”古时浙江杨梅曾因苏东坡的赞美而名满天下,如今这小小的红色果实更是万千杨梅的致富法宝。去年10月起,姜荣杏在村内做起杨梅大棚,今年4月开始尝试大棚避雨技术,为家中20亩杨梅林穿上“新衣”,从传统种植转向智能化管理,姜荣杏成为仙居本地杨梅种植方面的带头人。

“85后”台湾青年江冠谊2017年进驻浙江仙居台湾农民创业园,如今他的果园已有面积一亩左右的火龙果大棚135个,果树7.2万棵,年产量达到了70多万斤,种植的“尚翔大红”红心火龙果销往台州、金华以及福建部分地区。

江冠谊带着如何进入杨梅产业,继续扩展事业版图等问题,向姜荣杏请教取经。两



姜荣杏(右)和江冠谊在对话。