

叶均廷：把广西当作企业全球化战略总部

□ 姜木兰

1995年，叶均廷从梧州慕名前往世界宝石业中心泰国寻求商机，成立了泰国新兴宝石有限公司，迈出了开拓国际销售市场的步伐。1996年，叶均廷回国成立公司，产品在欧美和东南亚市场有极大的占有率。

虽然生意做得不小，但叶均廷清楚意识到，如果只是单一的企业，尚未形成完整的上下游产业链，在面对市场经济大潮尤其是国际金融危机冲击时，很难独善其身。“做生意，不仅要走出去，更要请进来。”

“中国－东盟博览会从第一届到第八届，我每届都没有错过。借助博览会难得的契机，我不仅做大了自己的生意，还介绍更多国内外客商到梧州、到广西投资。”梧州新兴宝石(集团)有限公司董事长、泰国华侨叶均廷说。参加第八届中国－东盟博览会，让他收获颇丰，不少参加博览会的客商被他的产品所吸引，表示要去他的公司考察。

博览会上搭建桥梁

2004年，叶均廷受邀参加首届中国－东盟博览会，立即意识到这是一个难得的机会。

“政府搭台，经济唱戏，参加博览会不仅能结识东盟其他国家和地区的宝石客商，也能寻找新的发展空间和行业。”叶均廷立即邀请几位朋友参加博览会，果然大有收获。从此，尝到了甜头的叶均廷更是场场不落，不仅自己参加每届博览会，还积极组织泰国和其他国家和地区的宝石业客商参加，使更多的朋友了解梧州，了解广西，促进中国与泰国等国家宝石业的合作发展。

“参加博览会时，我是客人，也是主人。”泰国华侨的身份让叶均廷如鱼得水。他说，每次博览会结束，都会有客商慕名找到梧州，希望和他合作。他也积极配合政府联合招商引资，架起友谊桥梁，创造合作平台，共同打造宝石商业群。目前，在他的推动下，梧州珠宝产业已经打破了珠宝企业分散、各自为战的布局模式，使珠宝企业抱团发展，大大提高了汇集资金、人才、技术、资讯等要素的能力，优化和完善了产业链条，强化了整体竞争优势，形成了特色突出、优势明显、关联配套、互为动力的产业发展模式。

借梯上楼 打造宝石创业基地

当初为了寻找商机，叶均廷远走泰国。近20年的商海沉浮，他已经被业内人士称为“宝石大王”，但他并不满足。随着东盟自由贸易区和北部湾经济圈的建成，广西进一步扩大开放程度，迎来前所未有的发展机遇，叶均廷的目光又开始转回了国内。

“博览会的声势越来越大，收效也越来越明显，由一个区域性的活动逐渐成为世界范围内的盛会，任何一个有远见的商人都不能错过这场盛宴。”借助博览会的牵线搭桥，叶均廷的企业也开始逐渐转型，一是加大人工宝石原材料生产基地的建设，二是着手进行终端产品即宝石行业下游饰品产业的研发。“只有这样，企业发展才能形成完整的产业链，在市场竞争中掌握更大的主导权。”

“现在，我的公司已经启动了全球战略规划，但我一定会背依广西，将广西作为我的总部。以后每一年的博览会我都会参加，借着博览会的东风，进一步加强与海内外客商联系，实现互惠共赢。”叶均廷说，他在梧州创业，得益于博览会，也必将反哺广西，进一步打造、推动人造宝石加工这块区域特色产业。



黄瑞宝：宝岛花农欲做大陆“兰花先生”

□ 梅永存 许雪毅

朋友们所说的“当官”指的是黄瑞宝今年3月被大陆首个台湾农民创业园——漳浦台湾农民创业园正式聘任为管委会副主任，享受每月1万元的特殊津贴及工资，协助并参与园区规划建设。

没想到“玩花”能玩这么大

“我太太说，你教育程度不高，又不怎么会讲话，怎么能做副主任？”黄瑞宝说着，憨厚地一笑。事实上，他也没想到自己能在大陆“当官”，他甚至没想到在大陆“玩花”能玩得这么大。

“我原本把心放在台湾，没想到大陆市场越做越大，原以为一年销售100万株苗，现在竟然销售了1000万株苗。”他说。

目前，大陆共有国家级台湾农民创业园29个，遍及大陆14个省区市。福建漳浦台湾农民创业园是其中别具特色的一个。

已是深秋，漳浦台湾农民创业园里却一片花团锦簇。在漳州钜宝生物科技有限公司的品种展示区里，2000多盆蝴蝶兰在600多平方米的空间里竞相争艳。“白得很纯，



我形容它为白雪公主；黄花很漂亮，我命名为黄金女孩……”说起“玩花”，董事长黄瑞宝如数家珍。

黄瑞宝所谓的“玩花”其实是“研发”，生于台南的他是一位“兰花达人”，1978年在台湾创办兰园。2007年，漳浦台湾农民创业园升格为国家级台湾农民创业园的第二年，黄瑞宝在创业园里成立了漳州钜宝生物科技有限公司。

西进大陆的远见

“我太太说，你这时候才去大陆开公司是不是晚了？市场都被别人抢占了呀？”黄瑞宝笑着说，天津、青

岛、广州等地早有台湾的蝴蝶兰公司捷足先登，他们的良好发展证实了西进大陆的远见。“大陆市场潜力巨大，而当时大陆一株花苗卖人民币5元，台湾的生产成本却要人民币60-70元，我必须转移阵地才有竞争力。”

考虑到气候、运输、饮食等因素，加上漳浦台湾农民创业园频频“招手”，祖籍漳州的黄瑞宝最终落户漳浦。他很满意，创业园把温室组培、办公大楼、宿舍大楼等硬件设备整套建好，贷款上也给予很大优惠，还请外经贸局、检验检疫局、海关、农业局、林业局等部门来为公司的外销做指导。

要做大陆的兰花先生

2009年黄瑞宝让儿子黄圣闵来漳州帮他管理公司，“结果一管理，儿子不想回台湾了。”现在，黄瑞宝和儿子在漳州打拼，太太和女儿在台湾经营原先的公司，形成了“父子兵”与“母女团”的有趣局面。

如今，黄瑞宝每天五六点起床，拜拜妈祖，然后到组培室、蝴蝶兰母本园区、生产区等处转转，这才吃早饭开始一天的工作。年轻时就爱花成痴的黄瑞宝甚至在公司的组培室设了办公室和宿舍，“这样每天一睁眼就能看到花。”

在蝴蝶兰品种展示区，张贴着一张“钜宝蝴蝶兰花开全球”图。黄瑞宝说，目前公司已培育出1000多个蝴蝶兰新品种，其中近300个品种投入量产在市场上流通，主要销往欧美、日韩、东南亚等地区及大陆各大城市。“公司的销售额增长很快，去年到今年就涨了50%。”

在漳浦台湾农民创业园的另一家台资企业——漳州杰腾生物科技有限公司，来自台南的厂长苏士格告诉记者，“公司去年的营业额有600-700万元人民币，今年预计也有这么多。”

传统农业村：从“订单生意”到“农产品合作社”

□ 任丽颖

见到西粉营村41岁的村书记张卫星时，他正猫着腰从自家的塑料大棚里钻出来，布满尘土的鞋子和西装显得不太协调。

指着“杂草丛生”的大棚，他有些羞涩地说：“别看我这几个大棚了，乱得都成了‘种植实验室’。村里的流转土地要种什么，我都得先在地里给老百姓做实验，然后让大家来参观。”

河北霸州南孟镇西粉营村是中国北方一个传统的农业村，面积不大，但耕地多、土质好，地下水资源充足。长期以来，全村一直以种植黄瓜、西红柿等传统蔬菜品种为主。张卫星在这里当了11年的村委会主任兼书记。他告诉记者，从2007年开始，他一直在做让当地村民将自家

土地“撒手”的工作。

“任何一次土地变更，中国老百姓都有一个慢慢适应的过程。土地流转，是想把农民攥在手里的土地‘收’上来，很多村民的想法不是那么容易就扭转的。”张卫星说。

1980年，中国正式告别人民公社，采用家庭联产承包责任制的方式将土地“下放”到农民手中。随着承包制的推行，个人付出与收入挂钩，生产积极性大增。

但随着中国经济市场化程度逐渐加深，包产到户的不利因素也同时显现出来。“2000年我开始当村委会主任，发现农民种地就和‘押宝’一样，无法预测作物价格的变化，经常出现丰收反而赔钱的现象，”张卫星说，“包产到户是让老百姓和整个市场单打独斗。有时我请农业专家给大家讲授农业知识，由于生活方

式和种的作物不同，每个人对知识的吸收程度也不一样。”

从2003年开始，张卫星经河北省农业专家的指导，开始琢磨在村里发展订单农业。当他把自己的想法在支部会议上公布后，已经习惯传统蔬菜种植的当地村民立刻提出质疑，害怕承担风险。

“当时，我跟有些见识的村民讲订单生意的好处，告诉他们以后种植作物就没有后顾之忧。熬了几个晚上，总算有部分人愿意参与。”张卫星说。2004年初，张卫星以西粉营村村委会的名义与北京新发地特菜厅签订了200亩以日本南瓜、美国西芹为特菜的农产品供货合同。6月，西粉营村的村民迎来丰收年，日本南瓜亩产8000斤，美国西芹亩产达15000斤，产量与价位同比该村的黄瓜、西红柿等传统蔬菜品种增

值1-2倍以上。

同年，中国国务院颁布关于深化改革严格土地管理的决定，其中有关于“农民集体所有建设用地使用权可以依法流转”的规定。2007年，西粉营村成立了公司制的“农产品合作社”，开始正式进行土地流转。

62岁的村民杨克勇介绍说，最初参与的成员只有十几人，这部分人将自己的土地以每年每亩1000元的价格集中起来，由合作社统一进行开发。同时，成员们也可以参与土地管理，收入为保底工资加地里收益的20%。

正在地里收小白菜的杨海洋说，他现在有两份收入，租地挣的钱，以及在合作社打工的工资。记者看到，刚收好的小白菜被精心捆绑后，码放得整整齐齐。

“我每天就负责管理好地，别的

什么都不用管。也不会出现像以前那样偷偷卖菜的情况了，因为自己的土地已经租给合作社。现在我的年收入比一般农户多2000-2500元。”杨海洋说。

目前，农村合作社的成员已经发展到107名，共有420亩流转土地，尽管只有全村耕地的1/5，但据张卫星透露，由于其他村民看到了合作社成员参与土地流转得到的实惠，几乎每天都有一两户人家表示愿意参加合作社，村子里能够连成片的土地也越来越多。

“现在只是起步阶段，等到全村的土地都参与流转，我就联系厂商在这里建大型冷库、搞观光采摘、生态饭店，还可以发展林下养殖。那时，农民对土地和生活的热情一定会更高。”张卫星站在地头笑着说。



在2010年3月21日大型寿山石雕《春声赋》选送上海世博会参展的启运仪式上，一位福州市民在认真观赏这件石雕作品局部(资料照片)。随着以寿山石、和田玉等为代表的石头投资消费日趋火爆，艺术品市场也出现以卖资源为主导的粗放、畸形发展的趋势，滋生出“重材轻艺”现象。与此同时，由于人才培养不足等原因，寿山石雕等传统工艺传承境况堪忧。

专家说法 | ZhuanjiaShuofa

多管齐下方能繁荣传统工艺产业

寿山石仅是诸多“疯狂的石头”的一个缩影。福建省寿山石文化研究会秘书长陈礼忠建议，有关部门需加强对创作队伍的思想教育，增强艺术创作者素质，引导创作者深入生活和自然，把更多的时间留给艺术创作。从而推动艺术品市场由资源型向艺术魅力型转变，扭转“重材轻艺”的倾向，培育健康、理性的艺术品市场。

非物质文化遗产，应动员社会各界对种种技艺予以关注。鉴于目前民间工艺一些品类面临濒危的状况，应该积极确定重点扶持抢救品种对象，投入资金组织力量抢救濒危工艺，对可以组织恢复的产品进行生产和市场开拓；对于有专长的民间工艺大师和名艺人，应在医保福利待遇上予以照顾，对于名艺人徒弟，也可予以适当补贴。

专家指出，工艺美术是重要的

“石头疯狂”导致“重材轻艺” 传统工艺深陷传承之困

□ 来建强

随着以寿山石、和田玉等为代表的石头投资消费的日趋火爆，艺术品市场也出现以卖资源为主导的粗放、畸形发展的趋势，滋生出“重材轻艺”现象。与此同时，由于人才培养不足等原因，寿山石雕等传统工艺传承境况堪忧。

“重材轻艺”成风 畸形发展影响创作

与和田玉等珍稀品种相似，投资者对寿山石品质要求越来越高，好石质意味着高额利润。相对于卖资源的快捷简便，进行高水平的艺术创作则显得漫长艰辛，艺术创作队伍也因此滋生出“重材轻艺”的现象。

今年30多岁的张颜(化名)本是一名颇具发展潜力的石雕工艺师，他却依靠其父积累的寿山石原料，几年前就“弃雕从商”。

张颜告诉记者，一块寿山石好料材，切割锯章，简单打磨成表面光鲜的章料，一摆出来一两天就销售

一空。而进行一项寿山石雕创作，从选材、选题，到动刀、成品，少则一年，多则数年，辛苦不说，不见得有利可图。

福州左海艺术村天趣斋主人杨立辉说，汹涌的逐利浪潮正腐蚀寿山石等玉石雕刻领域，投资炒作的不是艺术，而是好石料，除田黄石外，像荔枝石、芙蓉石等较稀有的寿山石制成的章料，价格动辄数万元。乃至几十万元，从一个投资者手中转到另一个投资者手中，价格可能会再翻一番。

“如此‘击鼓传花’般地炒作，不断抬高市场价格，一些寿山石料价格现在占到了雕刻成品后价格的六成以上。”杨立辉痛心地说，“作为艺术品，材质的优良固然重要，但核心和最高价值仍然是其拥有的艺术文化内涵。正常情况下，石料成本占到雕刻成品价格的三成左右比较适宜。石料价格趋高对艺术创作形成了严重挤压，长期下去，‘弃雕从商’的创作者只会增多。”

人才培养不足 工艺传承境况堪忧

寿山石雕等传统工艺传承境况也让业内人士及专家感到担忧。福州市政协有关专家对此进行了专项调研认为，工艺人才培养不足首要问题出在教育。

此外，优秀人才的待遇保障不足，人才队伍不稳定。寿山石雕等民间工艺多以手工操作为主，其主要传承方式仍是师傅授徒的形式。目前，福州各门类工艺美术大师和名师多已年高力衰，个别工艺美术大师连起码的医保问题都长期无着落，一些工艺技法面临着失传的危险。

福州石雕艺术工艺厂厂长王一帆说，上世纪80年代初，石雕艺人们常常汇聚一堂，互相切磋交流，工厂还经常组织他们外出参观学习，体验生活，技艺都得到快速提高。近年来，寿山石雕逐渐成了艺人的牟利工具，变成了一项产业，实现了批量化生产。这种违背艺术创作规律的发展模式，不仅大大束缚了艺人的创作设计能力，也无法让更多的优秀人才脱颖而出。