

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

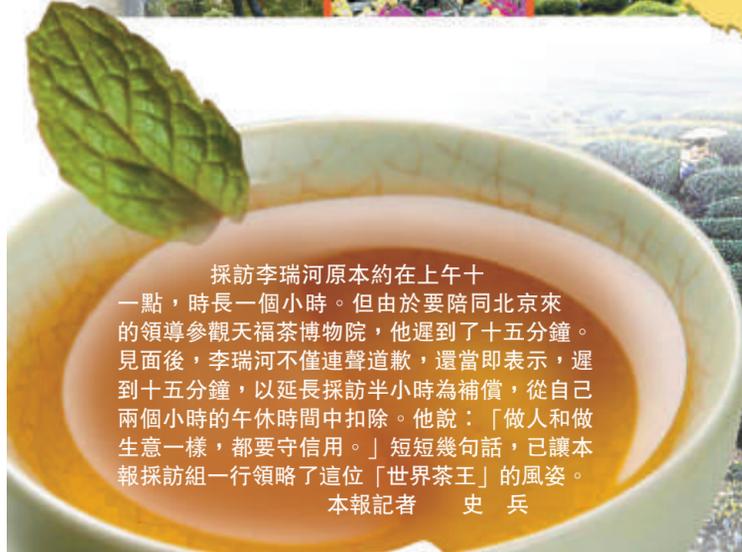
NIYA 尼雅

品質源于生态

每一滴尼雅，均源自新疆天山北麓小产地生态葡萄，年均2300小时的日照，万年冰川融水的灌溉，无污染的高海拔环境，8000碱性土壤，与同纬北地44度的法国波尔多、美国加州并称为“世界三大天堂级葡萄酒产区”。如此得天独厚，方成就了尼雅葡萄酒的卓越出众。每一滴岁月沉淀之醇，再化作入口醇浓的醉人佳酿。

《台農入閩30年》系列 3

品牌戰略篇



採訪李瑞河原本約在上午十一點，時長一個小時。但由於要陪同北京來的領導參觀天福茶博物院，他遲到了十五分鐘。見面後，李瑞河不僅連聲道歉，還當即表示，遲到十五分鐘，以延長採訪半小時為補償，從自己兩個小時的午休時間中扣除。他說：「做人做生意一樣，都要守信用。」短短幾句話，已讓本報採訪組一行領略了這位「世界茶王」的風采。

本報記者 史兵



▲2010年2月12日，胡錦濤總書記在漳浦台農創業園接見李瑞河（右一）時，李瑞河翹起拇指誇胡總書記是守信用的人。

茶香一縷 牽起兩岸情

今年77周歲的李瑞河，出生於台灣茶農世家。他曾用三十年時間，將「天仁茗茶」打造成台灣茶業第一個馳名世界的品牌。然而1990年，台灣股市大崩盤，李瑞河旗下的「天仁證券」一下子賠進去30億台幣，苦心積累的財富瞬間歸零。

面對絕境，曾在海軍陸戰隊有過三年磨練的李瑞河，獨肩扛起全部責任。他變賣了名下所有股票和房產，保住了天仁茗茶。這一戰，李瑞河雖然失去了財富，卻在業界和親友間贏回了信譽。

30億台幣買大陸門票

之後兩年多的時間裡，李瑞河一邊「療傷」，一邊找尋未來之路。起初，他曾配合李登輝的南向政策，到東南亞等國轉了一圈，但始終放不下自己本業的他，覺得並不合適。

抱著「茶是中國的國飲，還是應該到大陸發展才有前景」的念頭，李瑞河把眼光轉向了海峽的另一邊。礙於當時台灣當局的政策，李瑞河以美國天仁公司的身份轉投大陸。

1993年2月，李瑞河帶著100多位親友湊的5000萬元新台幣和兩名技術骨幹來到福州，接手福州北峰壽山鄉的優山茶場。同年下半年，受漳浦縣領導邀請，他回到祖籍地發展。1994年4月23日，天福漳浦茶葉加工廠開建；5月1日，天福茗茶在福州的第一間直營店開張。

不到五年時間，李瑞河的事業不僅再度攀上高峰，還助他返回台灣，拿回了天仁集團總裁的寶座。如今，天福茗茶在大陸的直營店發展到1200多家，在海外也有100多家。2011年9月，天福茗茶在香港主板上市，成為大陸第一家在港上市的茶企業。

李瑞河從不避諱自己在大陸的成功。每每遇到台灣朋友向他打聽在大陸投資的事情，他常常開玩笑地說：放心到大陸投資吧，進入大陸市場的門票我早就用30億台幣買下了。

談到自己的成功之道，李瑞河概括為「四本二心」。「四本」指本業、本尊、本錢、本事；「二心」則指專心、用心。

李瑞河一一為記者解釋開來：「本業」，就是做最熟悉的老本行。我出生茶農世家，從17歲起就從事茶業。如果到大陸換了行業來做，很難做到最好；「本尊」，就是本人親自把好產品質量關。我每天都要到品保室，品鑒每一批產品，並定級、定價；「本錢」、「本事」，自然是沒有本錢做不成生意，沒有本事做不好生意。「二心」是我在大陸投資成功的關鍵，就是專心做事，用心做事。據悉，李瑞河每天幾乎都要工作十五、六小時。

投資大陸是李瑞河人生中的第二次創業。五十八歲的人，一切從零開始，需要的已是非凡的勇氣。而在那個年代，選擇在一海之隔的大陸發展，還要有搭準兩岸和平發展的時代脈搏的識見。

三大心願 圓夢漳浦

李瑞河說，曾有許多親友、股東勸自己，大陸處於社會轉型階段，法制尚不健全，風險大。但在他看來，台灣與大陸同根同種，同文同俗，容易適應與融合。同時，兩岸雖存在差異，但改革開放後，大陸進步極快，向市場經濟轉化是必然趨勢。「二十一世紀是中國人的世紀，也一定是中國茶的世紀。」

正是看準了這一點，李瑞河大膽引進台灣先進



的市場營銷策略，並與大陸的現實相結合，走出了一條兩岸合作的成功道路。

而大陸也給他提供了展示才能的廣闊舞台。李瑞河說，自己在台灣時就有三大願望：建茶博物館、茶學院，以及在高速公路上建一個茶業服務區。如今，他的這三個願望，都在漳浦實現了。「漳浦是我圓夢的地方，讓我更加愛茶、愛鄉、愛中國。」

◀「世界茶王」李瑞河旗下的天福茗茶，在大陸已擁有1200家直營連鎖店

蔣煌基
史兵攝

記者手記

傳播和平的使者

本報記者 史兵

六十年的茶業人生，李瑞河用一片葉子贏下了世界，成就了世界茶王的事業。今天，已是耄耋老人應該退休的李瑞河，卻悄然扮演起了另一種角色——兩岸和平的使者。

採訪結束，走出李瑞河的總裁私人貴賓接待室。門口掛着一排李瑞河與兩岸高層交往的照片吸引了記者的目光，李瑞河指着2005年在韓國APEC高峰會上與胡錦濤主席見面的照片對記者說：我當時對胡主席說，我叫李瑞河，是台灣茶農，現在福建漳浦做茶，我的天福集團在大陸發展得挺不錯。希望胡主席有機會來看看我們，給我們鼓勵。

接着，李瑞河又指着2010年2月12日胡主席在漳浦台農創業園接見他的照片介紹說：我首先給胡主席送上那張在韓國APEC高峰會見面時的照片，問總書記還記得我嗎？我邀請您到漳浦來看望我們，今天您真的來了，您是一位守信用的人。接着，我又邀請胡主席到台灣走一走，胡主席笑着說：「我一定記住你的邀請。」

最後，李瑞河指着一張國民黨主席馬英九與他交談的照片說：那是與胡主席見面一個月後，在台灣出席國民黨名譽主席吳伯雄的宴會上，馬英九主席向我詢問與胡錦濤主席會面時的情況。我回答說：「我已代表本黨向胡主席邀請早日到台灣走一走」，胡主席回答說「我一定記住你的邀請」。馬英九和吳伯雄當即表示支持和讚揚。

這些年來，李瑞河一邊在大陸經營着他的茶業王國，一邊在為兩岸和平發展盡心盡力。他先後幫助連戰、林豐正、江丙坤、吳敦義等國民黨高層人士在漳州找到祖籍地、對上族譜，還陪同吳伯雄到閩西龍岩故鄉祭祖，甚至還在兩岸高層間往來傳遞互信、互敬的信息，扮演著兩岸和平信使的重要角色。

「茶，和諧之飲；茶和身心，茶和社會，茶和兩岸，茶和天下」這是李瑞河對茶的深刻理解。在天福茶學院主樓前旗杆下的一塊基石上，刻着李瑞河的一句話：願茶香飄揚四海，締造一個和平和諧、富而好禮的大同世界。這或許就是李瑞河一生的理想與追求。



▲李瑞河（中）邊泡茶邊向本報記者介紹自己「四本兩心」的成功之道

蔣煌基攝

福建有座「阿里山」

本報記者 陳昕

「一杯清茶，兩岸情緣」，這是福建省長蘇樹林在今年3月率團造訪台灣凍頂烏龍茶產地——南投縣鹿谷鄉時發出的感慨。這番感言，在福建漳浦永福鎮可以找到最好的註腳。自1995年，台商謝東

▼李志鴻（中）向記者介紹鴻鼎公司的高山茶

蔣煌基攝



慶攜帶40萬株台灣高山茶苗在此地成功落腳後，當地現已集聚了40多家台灣茶農企業。永福也成為馳名兩岸的「大陸阿里山」。

與政府規劃出一塊區域專供台商發展不同，永福台灣農民創業園是基於當地的地理氣候和人文環境，在「以台引台」的過程中發展壯大。2008年2月，已形成了獨具特色的高山茶產業規模的永福，升格成為國家級台灣農民創業園。

如今，創業園內，已有落戶台資農業企業59家，常駐台商490多人。其中高山茶企業48家，種植面積5.5萬畝，是大陸最大的台灣軟枝烏龍茶生產基地，其產量為台灣高海拔茶園總量的近五分之四。近年來，永福高山茶回台參賽屢獲獲獎。今年2月，永福高山茶更成為北京「故宮貢茶」。

好品質離不開技術的支持。漳浦台商協會會長、鴻鼎農場開發公司董事長李志鴻就說，「茶園從種植到加工，哪個環節都離不開科技。」

譬如為了提升茶的口感與香氣，李志鴻從台灣引進「茶樹喝豆漿」的技術。從2009年起，茶園將

用鮮黃豆磨成的豆漿，發酵稀釋後對茶樹進行噴灌；黃豆渣則混合蔗渣、羊糞等，待冬季大寒時開溝掩埋。「喝」了豆漿的茶樹，茶葉飽嫩度提高，可採週期也由原來的六七天延長到十多天。

從2004年起，李志鴻已經在永福種了8年的茶。談及兩岸優勢整合，他深有體會地說：「在地球村的時代，產業的發展除了競爭以外更強調優勢整合。」

譬如讓茶樹「喝」豆漿的技術源自台灣，但因人工成本太高卻無法在當地實施。李志鴻指出，台灣農業的優勢，在於台農素質高及園區管理先進，但卻具有土地稀缺、勞動力成本高、市場小等制約瓶頸，而這些正好是大陸的強項。

「合作整合沒有輸家，對抗沒有贏家。」李志鴻笑稱，「很多人認為永福高山茶是台灣高山茶的山寨版，但我認為，永福高山茶是升級版，是iPhone 5！」

展望未來，李志鴻充滿信心，「台灣高優農業的發展遠景、台灣農民的另一個春天都在大陸！」

合力打造品牌 提升競爭力

本報記者 陳昕

「經營銷售是大問題！」這是走訪台商茶農時，採訪組聽到的最多聲音之一。漳浦台商協會會長、鴻鼎農場開發公司董事長李志鴻就對大公報記者表示，台農大多不懂營銷，通常只負責生產及品質方面的工作，而大陸農民本身還要扮演商人的角色。

除了「先天不足」，台農還要應付大陸這一廣闊而較陌生的市場，銷售難度更是「升級」。李志鴻感慨道，單就台灣高山茶而言，茶的品質絕對不輸於其他茶。但是大陸名茶極多，較之武夷山的大

紅袍、安溪的鐵觀音、西湖的龍井等，台灣軟枝烏龍茶並不為消費者所知。加之口感特殊，很難打開大陸廣闊的市場。為此，「很多台商都希望大陸政府方面能出台完整的政策，幫助他們解決銷路問題。」

確實，政府對於台農的扶持，不能僅局限於資金的投入，更有待制度的創新。如：指導台農如何正確投資打開市場，出台相關政策幫助台農解決市場份額的問題；引導高山茶產銷合作社的建立與良

好運行；舉辦文化節推廣台灣高山茶品牌等。

但除了政府適當的扶持外，台農台商自己也要學會謀求出路。在經營銷售問題上，「茶王」李瑞河創造的天福茗茶就是一個值得學習的榜樣。獨到的見解與發展方向，統一的品牌和銷售策劃，加之政府的扶持補助，使得天福茗茶已然成為目前世界最大的茶業綜合企業。

反觀永福，永福台灣農民創業園內現有48家種植高山茶的台企，這就意味着有48個品牌的高山茶。如此多而散的茶葉品牌，對於台灣高山茶在大陸的發展必會產生不利因素。如果合力打造「永福台灣高山茶」的品牌，走高山茶產業集團化發展道路，提升市場競爭力，統一營銷策劃，相信將會在兩岸的雙贏路上越走越遠。