

## “回家的路越走越宽” ——马祖乡亲吴锦玫眼中的 福马经贸交流

本报记者 唐蔚楠



吴锦玫在海交会上向专业观众介绍马祖特色商品。 本报记者 林双伟摄

每届海交会,记者都会先去马祖乡亲的平台转转,这里有经验丰富的马祖商人,和他们沟通,能够很快看到福马“同城生活圈”建设的新动向。

“海芙蓉膏药、酒糟面膜,这些货品都是独一无二的!”昨日,记者来到9号馆的福建(连江)两岸数字经济电商产业园推介区时,被介绍所吸引过去。福马经济贸易发展协会理事长吴锦玫正在热情地向客商进行推介。

吴锦玫是一位资深马祖商人。1995年,大陆市场加速开放,她在上海创办了游乐机械公司;2004年,大陆加快“退二进三”步伐,她开始在上海做台湾食品宅配;2007年,台湾水果可以经“两马”航线零关税出口大陆后,她从事台湾水果贸易……“这些变化,其实映照着两岸经贸在转型中不断融合发展。”吴锦玫说。

在大陆创业过程中,因为走南闯北跑业务,吴锦玫经常来到福州。“福州是众多马祖乡亲的祖籍地,陆续推出惠台利民政策措施,让我看到了福马经贸合作发展的巨大潜力。”她说。

2013年,福马交流日趋热络,越来越多马祖乡亲来榕投资兴业,马祖县政府希望有热心家乡事务、具有影响力的人士来发挥桥梁作用,进一步推动两地的经贸合作。吴锦玫成了不二人选。

在这一过程中,吴锦玫遇到了改变她一生的事情。“前几年,一名前辈卧病在床时,我聊起许多马祖乡亲的往事,其中专门提到两马‘小三通’。”吴锦玫说,前辈告诉她“回家的路不断”,问她能否为马祖乡亲付出努力。“一个被疾病折磨的人,心心念念的都是家乡。我作出承诺,尽我所能。”吴锦玫语气坚定。

自那以后,吴锦玫积极奔走于马祖、福州,收集、整理两地交流合作的需求和意愿,协助解决交流中遇到的各种问题和困难。连江黄岐—马祖“小三通”客运航线开通、琅岐综合客运码头投用……她参与、见证了许许多多福马交流的重大事件。

今年4月,由吴锦玫公司负责经营的“两马”海上货运航线开通,主要运输跨境电商一般贸易货物,为福马经贸交流合作打开了一扇新大门。“如今,马祖乡亲回家的路越走越宽!”吴锦玫感慨万千。

2018年,吴锦玫发起成立福马经济贸易发展协会,为福马经贸合作搭建更广阔的平台。今年,该协会和福建(连江)两岸数字经济电商产业园合作,为马祖青年提供培训服务,鼓励他们进军直播电商领域,拓展福马经贸合作新路径。

吴锦玫说,随着经贸合作的不断深入,福马“同城生活圈”建设将迈向更广领域、更高层次、更深层次,助推两岸融合发展。

## 企业签约推介专场活动举行

### 台湾森田药妆 “牵手”福建跨境通

本报讯(记者 阮冠达)17日上午,作为本届海交会配套活动之一,企业签约推介专场活动在福州海峡国际会展中心4号馆举行。来自台湾的森田药妆与福建跨境通电子商务有限公司签约,授权福建跨境通为中国大陆跨境渠道总经销。

据悉,森田药妆成立于1934年,主营各类护肤品、化妆品,现已成为亚洲知名品牌,产品热销全球各地。福建跨境通电子商务有限公司是福建省首家开展跨境电商试点的企业,致力于为全球进口商家提供优质可靠的跨境电商一站式服务,多年来各项业务均位居我省领先地位,在进出口贸易中发挥了重要作用。

“这次同森田药妆合作,可以进一步发挥双方在跨境电商、物流、产品销售等领域的优势,共同开拓市场,打响双方品牌,实现互利共赢。”福建跨境通电子商务有限公司总经理冯敏表示,希望以此与森田药妆的合作为契机,引导更多台湾品牌进入大陆市场。

近年来,森田药妆的业务已经拓展至东南亚、东北亚乃至北美,作为全球企业,希望能够把最新产品导入大陆,让消费者用到最新的科技和最好的商品。相信福建跨境通在物流、仓储方面的积累,能够为我们提供足够的平台优势。”森田药妆集团执行副总经理邵子豪表示,本次海交会给了他们很多惊喜和机遇,希望未来在福州发展得更好。

# 福马磋商达成多项共识 拟在湿地生态保护、旅游、生态养殖等方面开展合作

本报讯(记者 唐蔚楠)17日,第七次福马磋商会在福州举办,福州和马祖双方就产业合作、生态保护、青年交流、文旅合作、海上客货运航线发展等方面的12个议题进行磋商,达成多项共识。

磋商之后,双方举行了福马湿地生态保护、福马旅游合作、福马生态养殖产业三份共识书互换仪式和福州台湾会馆马祖青少年研学基地揭牌仪式。这次磋商达成什么共识?共识包含哪些内容?记者对此进行了采访。

会上,福州市滨海湿地生态研究中心和台北市野鸟学会互换《福马湿地生态保护合作共识书》文本,提出促进湿地生物多样性保护、推进湿地生态保护与修复、推

动湿地休养生息和完善生态产品价值实现机制、加强湿地保护公众教育和宣传、推进自然保护区体系建设等五点共识。

福州和马祖隔海相望,至今,双方开展了长达16年的保护合作行动。从2008年共同营救中华凤头燕鸥“小管”,到2015年环志、频繁往返于闽江河口湿地与马祖之间的A74“马祖”,再到2022年在连江四屿屿上通过招引成功繁殖的“华宝”,见证了福州闽江河口和马祖的中华凤头燕鸥属于同一种群,每年夏天往返于两地完成求偶、交配、孵卵、育雏的繁殖过程。

“福马‘同城生活圈’不仅是两地居民的,也是两地生物的生活圈。希望未来两岸可以在海洋保

护、生态保护上加强沟通协作。”台北市野鸟学会总干事陈仕泓说。

仪式上,福州市旅游协会与马祖旅游观光发展协会签订《福马“同城生活圈”旅游合作共识书》,加速推进福马旅游产业深度整合与协同发展,共同设计并推广凸显福州与马祖地域特色的旅游线路,推出特色“健康+旅游”产品。

“文本交换意味着两岸民众互通更近一步了。”福州市旅游协会会长韩鸣说,未来双方将进行旅游资源共享、客源互送,做到互利共赢,“我们正在谋划首发团,把福州旅游业者先带到马祖踩线考察,推出旅游产品,发布给大家。”

“我们非常期待福州居民到马祖旅游,马祖交通客运业、住宿业和餐饮业已经做好了迎接的准

备。”马祖旅游观光发展协会理事长孙孝豪说,希望通过福州的先行先试,进一步将马祖旅游的对象从福州居民拓展到福建居民,再到大陆居民。

现场,福州与马祖在陆基智能养殖方面达成合作共识,福建迦百农信息技术有限公司与鼎盛国际水产有限公司签署《福马生态养殖产业合作共识书》,标志着陆基智能养殖下一步将发展到马祖。

“马祖有广阔的海域资源,发展养殖业很有潜力。养殖业是马祖待开发的‘处女地’,大陆有许多养殖户期待到马祖发展养殖业。”鼎盛国际水产有限公司董事长谢承和说,祖国大陆养殖业发展成熟,有先进的技术和经验,马祖有丰富的自然资源,期待双方加强

合作沟通,实现互利共赢。

会上还举行了福州台湾会馆马祖青少年研学基地揭牌仪式。该基地聚焦青少年群体,联动福马两地资源,发挥福州台湾会馆联结两岸青年人才桥梁纽带作用,依托海峡青年节、“好年华 聚福州”等活动,广泛邀请马祖青少年来福州开展研学参访、寻根谒祖、中华文化体验等活动。

“福州为马祖乡亲考虑得很贴心,现在越来越多马祖青年在大陆求学、创业,10条措施里面解决了我们从幼儿园到大学的就学问题,让马祖青年求学多了一个选择。”马祖青年总工会会长陈彦筠说,希望通过这个基地,吸引更多马祖青少年到祖国大陆追梦、筑梦、圆梦。

## 老台企“接力跑” 新台企“三级跳”

### ——媒体团在榕感受两岸融合发展新成效

本报记者 孙漫

昨日,盖山投资区内,佳宁生物科技(福建)有限公司总经理陈轩宇在办公室里忙碌。仓山区冠浦路上的凤高综合大楼内,福州薇麦初秋食品有限公司总经理陈依嫫也在紧盯生产车间的最新情况。两位台青,两家台企,都对未来的发展有着共同的期许。

当日上午,这两家企业迎来了一支由“长枪短炮”组成的媒体团。中新社、人民网、央广网、台湾中国时报、台湾联合报等近20家媒体,参加第二十六届海交会配套活动“两岸媒体福州行”走进台企联合采访活动,现场感受台商台企在融合发展示范区中的发展脉动。

“哇,好炫酷!”“品种这么多啊!”采访第一站,媒体团来到佳宁生物科技(福建)有限公司。展示架上琳琅满目的化妆品,让大家目不暇接。

“这是我们的‘销冠’”“这个‘苹果’里面藏着不少东西”……从展示区到无菌生产车间,再到智能化生产线,媒体团看得仔细、问得认真,陈轩宇尽情分享。

作为一家老台企,自1989年落地福州,佳宁生物科技(福建)有限公司已在这座城市走过了35年时光。公司深耕生物科技、彩妆护肤领域,为国内外各大化妆品企业设计、代工,产品远销50多个国家和地区。2023年,公司销售额同比增长17%。



陈依嫫(左)和团队成员进行网络直播。本报记者 孙漫摄

“我爷爷是福州人,我和福州的缘分,从2010年接棒家族事业开始。”面对大陆这个“更有挑战性”的市场,陈轩宇带着公司,围绕“干净、美学、创意”核心理念,迈开了创新前行的步伐。

“在‘1’上做好‘+1’的动作很关键。”针对媒体团提出的公司发展亮点问题,陈轩宇如是说。杯子蛋糕、手机造型的彩妆盘、可“比心”的唇彩……“佳宁造”有美学与科技的加持,成为行业的一抹亮色。从大力自主研发,到数字化转

型,都是企业加快发展的实际举措。

把台湾的观光工厂“搬来”福州,是陈轩宇的新点子。“我们在台湾打造了全球第一座彩妆博物馆,希望在福州也能建起一个观光工厂,搭建智能化、产能高、服务优的彩妆基地,做大做强产业。”

台企在福州的发展,是两岸媒体关注的重点。“政策很给力,举措很实在,让我们有了实实在在的获得感。”陈轩宇说,多年来,福州持续深化两岸融合发展,为台企落地

福州争取了更多先行先试政策。如今,在这座城市待了14年的他,对福州充满了感情。

作为福州市台协副会长,陈轩宇的责任越来越大:“希望能为更多台胞台企服务,搭建好两岸融合发展的桥梁。”

看完老台企,循着香味,媒体团来到福州薇麦初秋食品有限公司这家新台企。

三明治、海苔松松包、双拼麻薯……这个2017年在福州创立的短保烘焙品牌,凭着台湾传统糕点

的配方和手艺,加上健康、高性价比的产品定位,已成为大型生鲜电商平台的头部合作伙伴。

“我是福州媳妇,这座城市给了我们台胞台企太多帮助。”媒体团刚走进公司,陈依嫫就忍不住感慨。

办理食品生产许可证是公司运营的前置条件,这成为初到大陆的陈依嫫最关心的事情。这时,仓山区建新镇凤高村的村干部上门,一次次提供“辅导”,让陈依嫫吃了定心丸,“没有走弯路,3个月我们就领证了”。

谈及企业的发展,陈依嫫告诉两岸媒体,创业之初就走电商渠道,专注于供应链“零库存、零损耗”模式,让企业少了实体经营的压力,加上镇村干部的贴心呵护,公司发展步伐越来越稳。

从创立之初的500平方米工厂,到现在的3300平方米工厂,再到下个月即将在厦门投产的2000平方米工厂,这家新台企实现“三级跳”,闯出了自己的广阔天地。

“福州有活力、有魅力,变化日新月异,营商环境也很好,作为台胞台企登陆第一家园,让我们的发展没有后顾之忧,这里早已成为我的第二故乡。欢迎更多台胞台企来福州看看,感受这座城市的温暖。”面对两岸媒体,陈依嫫说,借着大陆电商发展的东风,他们将坚持对品质的追求,把“薇麦初秋”的品牌越擦越亮。

## 在这里,找到了未来发展方向

### ——3位台湾青年的大陆创业故事

本报记者 阮冠达



王昱尧展示自家的货品。本报记者 阮冠达摄

烈,许多厂家都在走低价甩货的路,清理积压库存,长此以往,不利于行业的健康发展。”王昱尧说,西瓜太郎一方面坚持产品质量与环保要求,一方面着手将文具与文创相结合,提升产品附加值。

走近交流区,一排排特色的萌盒橡皮擦,成为现场的明星货品。“汉堡包”“寿司”“炖罐”……精心设计的外形,吸引不少年轻人拍照打卡。“我读小学时就常常用西瓜太郎,没想到今天能在这里看见它,非常亲切!”市民黄女士笑道。

王昱尧表示,现在自己正在熟悉业务,尝试逐步接手公司业务,“海交会是个重要的平台,要坚持

过来亮相,告诉大家西瓜太郎还在,还是很优秀”。

### “圆满大叔”康永明 渴望推广健康橄榄球

小红书、视频号、微博……来大陆将近半年,所有热门社交平台上都留下了康永明的名字。“圆满大叔”是他给自己取的称号,代表了他幸福美满的前半生,也见证了他来到大陆之后充满惊喜的经历。

“我是一名橄榄球运动员,曾经是中华台北青年代表队教练。”康永明笑道,近年来,自己不少队友、学生都在大陆找到了钟爱的职业,也常常和他分享大陆趣事。退

役之后,在福建省橄榄球协会的邀请下,他决定来大陆“试试水”,寻找工作机会。

落地榕城,海峡台湾青年创业基地完善的扶持政策,给了康永明许多惊喜:长达3个月的创业就业台胞过渡性住房,为他消除了房租焦虑;细心的对接与政策引导,让他少走了不少弯路,得以迅速对接各类工作机会;美丽的公园,更令他心驰神往。

“空气清新,设计科学,在这样的公园里晨练,也是一种幸福。”来榕的这段时间,他每天都会去飞凤山公园锻炼。17日上午,他还和公园内3位依伯结为“忘年交”,拉了一个微信群聊。“他们对八段锦很感兴趣,恰好我也会一些八段锦,所以就交了朋友,约定每天一起来锻炼。”康永明说。

如今,康永明有新的打算:“希望能和更多高校、教育机构对接,教学我自己设计的健康橄榄球。这种打法避免激烈对抗,主打安全趣味,更加适合大陆对橄榄球运动的需求,后续计划把太太接到大陆,她在台湾主要做婚礼设计,相信福州会给她带来更广阔的市场!”

### “上阵父子兵”柯冠廷 在大陆圆自己的诊所梦

一身白大褂,戴着黑框眼镜,

毕业5年的柯冠廷身上仍带着书卷气,以及永不放弃的创业梦想。今年6月,他的梦想将在福州照进现实。

2015年,柯冠廷来到福州,在福建医科大学就读。5年后,他顺利毕业,进入一家私立诊所工作。

“当初我来福州,就是希望寻找一个更大的舞台。现在,我希望让自己的梦想再前进一步。”积累足够经验后,柯冠廷邀请了同为牙科医生的父亲和姐姐,在鼓楼开设了属于他们一家人的诊所。

这家诊所,也融合了不少从台湾带来的独特技术。柯冠廷说,他将和父亲一起尝试推广源自台湾的特殊矫正技术,“我们运用软膜包裹牙齿,使其缓慢移动,与传统方式相比,更加舒适安全。此外,还有低能量激光技术等,都是在台湾运用了十多年且相对成熟的技术,希望能给大陆患者带来不一样的体验。”

柯冠廷表示,创业以来,海峡台湾青年创业基地及各级政府也给予了诸多扶持,比如在外租房、开办诊所等方面,都可享受丰厚的租金补助。“现在台湾的诊所市场接近饱和,父亲和姐姐很支持我的创业梦想,相信我一定能在福州拥有一家自己的诊所。”柯冠廷信心满满地说。