

油茶,原产于中国,与油棕、椰子、油橄榄并称为“世界四大木本油料植物”。今年,中央与省委一号文件均提出实施油茶产业发展三年行动,对油茶扩种与低产林改造提出了量化要求。

核心提示

我国食用植物油自给率仅约30%。如何让中国人的油瓶子多装中国油?向森林要答案,开发“绿色油库”,在不与粮食争地的同时开拓油源,是解题思路之一。

油茶籽加工制成的山茶油,单不饱和脂肪酸含量约80%,比

备受推崇的橄榄油还高,被誉为“东方橄榄油”。开拓山茶油市场,有利于优化国民食用油消费结构,践行“少吃油,吃好油”的健康膳食理念。

我国油茶产业历经多次起落,长期面临着管理粗放、单产不高、生产成本居高不下等难题。更重要的是,作为小品种食用油,山茶油与老百姓的“油瓶子”始终有一段难以逾越的距离。卖油郎企盼走出“卖油难”困局。

金秋,我们走进福建油茶产区,看油茶产业如何闯难关。

位于闽侯桐口国有林场的油茶良种育苗基地

油茶产业要突围,需闯多道关

□本报记者 张辉 通讯员 吴振湖/文 黄海/图

学思想 强党性 重实践 建新功 ——党报记者八闽调研行

“绿色油库”的沉浮

地处闽东深山的福安市范坑乡墩头村,有一个出圈的名字——“绿色油库”。

油茶,向来是山区百姓的主要油脂来源。新中国成立后,粮油紧缺,茶油被列为一类物资。为此,国家鼓励南方省份垦复油茶林。1957年,墩头村的1480亩油茶林大丰收,平均亩产25.2斤茶油,创造了户均两担油的全国纪录。第二年,墩头村被评为“全国农业社会主义建设先进单位”,被授予周恩来总理题词的“绿色油库”锦旗。

“那时,人们经营油茶林,就像种菜一样精细,不允许林下有一点杂草。”墩头村的李贵明出生于20世纪70年代,他还记得村里有不成文的规定:谁家偷砍一棵油茶树,就罚他为村民放一场电影。

李贵明的童年记忆氤氲着油茶香。

福建广泛种植的茶油树大多为“霜降籽”“立冬籽”——果实集中在霜降后至立冬时节成熟。每年这时,油农就要扛着谷箩,全家总动员上山采摘油茶果。“太早了不行,果实出油率不高;太迟了也不行,容易开裂、掉果、发霉。”李贵明说,油茶花期同期,每年秋天开花,第二年秋天才结果,民间形容这一现象为“抱子怀胎”。因此,采摘油茶果要“温柔”一些,避免损伤花朵,影响来年坐果。

油茶果采摘下山后,需要及时晾晒。先晒三五天,等充分破壳后,将果壳与茶籽分离,再经过半个月,茶籽就能送往村里的油坊开榨了。

早期的土油坊大多建在小河边,依靠水车提供动力,采用古法榨油工艺,将经过烘烤的茶籽倒入碾盘,利用湍急的水流冲击巨大的叶轮,带动碾盘的4个铁轮转动,将茶籽充分碾碎。碾碎的茶籽装入木笼,上锅蒸熟蒸透。之后,在地上摆上圆形的竹筐,垫上干净的山茶油便汩汩流出了,剩下被吃干榨尽的油枯。那个时候还没有精炼工艺,榨出的毛油经过几日沉淀,就能作为食用油食用。

一般而言,100斤干茶籽只能榨出约25斤山茶油。油农一滴不敢浪费。李贵明的父亲将鲜榨的茶油交给镇上的粮站后,挑着空桶回家,还要将桶倒扣,让残留在茶油顺着桶壁一滴滴流出。积少成多,他竟收集了整整一坛20多斤茶油。40多年过去了,李贵明依然保存着这坛老茶油。在民间,外用老茶油被认为具有活血化痰、消肿止痛功效。

在过去的半个多世纪中,墩头村一直是福建油茶产业的代表产区。

20世纪70年代,墩头村开始承担全省油茶良种选育、技术推广、示范基地建设等任务。至今仍作为全省主栽品种的“闽43”“闽48”“闽60”的母树林便位于墩头村。加上芽苗嫁接等技术推广应用,全省油茶种植逐渐实现规模化。在最高峰时的20世纪七八十年代,墩头村所在的范坑乡油茶种植面积超过3万亩,同期全省种植面积超400万亩。

此后,全国油茶产业随着政策支持力度的变化,经历多次起落。

20世纪80年代,随着家庭联产承包责任制、分山到户政策的推行,山区农民开始挖掘土地的更多潜能。经济效益更高的果树、用材树种等逐渐成为新的选择。不少油茶林或被取而代,或陷入失管境地。

2008年,全国油茶产业现场会在湖南长沙召开,把油茶产业发展提升到了保障国家粮食安全的高度。由此,全国掀起了新一轮油茶投资热,各路资本纷纷进场。省林科院教授级高级工程师李志真也于这一年开始涉足油茶遗传育种与栽培研究。她还记得,当时投资

者一哄而上,种苗需求量激增,但油茶苗至少要两年才能长到40厘米以上高度,达到出圃条件,由于缺乏储备,市面上出现了“一苗难求”的现象。

李贵明就是其中的一员。2011年,正在做药材批发生意的他,收购了20吨油茶籽,很快就销售一空。尝到甜头后,李贵明决定自己做“油老板”,成立了福建泊霖生态农业有限公司。公司以“公司+合作社+农户”模式运行,拥有油茶基地3000多亩。

但他很快发现,油茶这门生意并没有想象中那么好做。

走出低产困境

在李贵明的印象中,油茶耐瘠薄、耐干旱,是很容易养活的树种。但成为“油老板”后,他才意识到,向森林要油脂,不是一件易事——不少油茶林,每亩只能产10来斤山茶油。

省林业局的数据印证了他的说法。截至2022年,全省油茶种植面积247.6万亩,产油2.4万吨,分列全国第7、第8位,平均每亩产油仅8.23公斤。要知道,选育于20世纪70年代的福建三大当家品种“闽43”“闽46”“闽60”,理论产油能力都在每亩35公斤以上。目前,福建全省超过一半油茶林为低产林。

“低产的背后,是粗放管理。”福安市林业局高级工程师陈长义说,所谓“七月锄金,八月锄银”“一年荒,两年黄,三年见阎王”的说法,强调的正是精耕细作的重要性。但现实情况是,许多油农疏于管理,使油茶林陷入“人种天养”的境地。

改造低产林,是破解“产油难”的关键一招。根据油茶产业发展三年行动,福建要在3年时间里,完成51.7万亩低改任务。

“我们因地制宜,制定低改方案。”陈长义说,对林相破碎、树龄过大的油茶林更新替换,栽植新苗;对品种产量表现不佳的油茶林,通过高接换冠,栽植良种新苗;对于管理粗放、基础设施条件差的油茶林,强化施肥、修剪措施,完善设施配套。

低产林改造,良种至关重要。早在20世纪70年代,省林科院等单位已系统开展良种选育,目前,全省审定的油茶品种共16个,此外还引进了一批优异品种示范种植。

不久前,中南林业科技大学油茶技术团队带着一批接穗熟手来到范坑乡,为当地油农示范通过高接换冠,改造低产油茶林。此次引进的是该团队选育的4个全国主推品种:“华硕”“华鑫”“华金”“湘林210”。它们的理论产油能力都能达到每亩近百斤的水平。

但光有好品种还不够,难点在于如何发挥出品种高产潜力。

“一方面需要科学管理,另一方面需要合理配置品种。”李志真说,油茶属于异花授粉植物,靠虫媒授粉。同品种之间授粉,坐果率反而不如不同品种之间交叉授粉。因此,生产上更提倡不同品种搭配种植。但什么样的品种组合,花期正好相遇,亲和力高,又能实现理想的坐果率呢?目前,李志真所在的科研团队正在开展相关研究,积累试验数据,以指导生产。

福建省油茶产业协会会长、福建沈明油茶股份有限公司董事长胡凤翔则认为,选择品种时,还应考虑熟期配套。目前,福建主栽的油茶品种大多集中在立冬前后进入盛果期,留给油农的采收时间有限。由于山区劳动力普遍紧张,容易发生采收不及时情况,导致“丢果”,造成浪费。因此,他建议选育和引种不同季节挂果的品种,搭配种植,通过早中晚熟期配套,实现油茶鲜果错峰上市。

“大小年”现象,制约着油茶稳产,和一般果树相比,油茶“大小年”分化更为悬殊——小年产量甚至仅为大年时的十分

之一,且大小年不规律出现。摸清“大小年”内在规律,通过人为干预平抑丰歉之别,实现高产稳产,是目前油茶研究的一大课题。

机械化程度低,尤其是采收环节高度依赖人工,是油茶产业的又一短板。李志真在调研中发现,在有些地方,采摘一斤油茶果的人工成本约0.4元。按照20斤鲜果出一斤油计算,生产一斤茶油,光采摘成本就要8元。

机械化是破题之道。但在丘陵山区,发展机械化存在天然短板,油茶产业又有其特殊性。油茶树花果同期,采收时难以避免伤及花朵,加上树形多变,果柄短,种植地又多山坡陡壁,研发专用型采收机械难度极大。

去年,为破解这一“卡脖子”问题,国家林业和草原局启动“油茶采收机械研发”揭榜挂帅项目。一批代表不同技术路线的产品相继问世。比如,一些机械通过震动树体,让油茶果自动脱落,再通过收集装置集果,但其实用性还有待检验。此外,已经在福建果园广泛应用的轨道运输车,近年来也在部分油茶林推广,解决了肥料上山与油茶果下山难题。

求解“卖油难”

记者在油茶产区走访时发现,油农面临的担忧是:产量上来了,油卖不动怎么办?

尽管山茶油是公认的健康好油,但其市场认知度既比不上主流草本食用油,也比不上木本食用油中的橄榄油,属于小品种食用油。行业内“油茶不过江”的说法,说的就是油茶主产区和茶油消费市场,集中在长江以南地区,北方地区对其知之甚少,鲜有消费习惯。胡凤翔还记得,第一年带着油茶产品到厦门参加投洽会时,外地客商问他:“油茶是什么?茶叶也能榨油吗?”

即便是在主产区省份,山茶油的市场也很难开拓。原因很简单——贵。目前,工厂化生产的精炼山茶油,市场零售价普遍接近每斤100元,是大豆油、花生油等大宗植物油的数倍。因此,在替代产品众多的情况下,山茶油虽然具有品质上的优势,也很难进入日常家庭消费场景。

油价贵的背后,是居高不下的生产成本。“油茶生长周期十分缓慢,通常5年才能挂果投产,8年以上才到盛产期。”李志真说,这也意味着,前8年只有投入,少有产出。造林阶段,购买苗木、整地开垦、挖穴下基肥,每亩成本少说2000元。如果是高标准油茶林,还要修机耕道、建蓄水池、铺设滴灌管道等,成本翻番还不止。到了抚育阶段,割灌除草、修枝剪叶、水肥管理,每亩每年差不多要500元。

破解生产端与市场端的矛盾,一方面要倡导适度规模化种植,推进机械化生产,在降本增效中把油价“打”下来;另一方面,要明确市场定位,以山茶油的功能性为卖点,开拓差异化市场。

大约10年前,山茶油的销路要顺畅得多。“现代研究证实,山茶油具有抗炎抑菌、保护心血管、预防三高等功效。”胡凤翔说,过去山茶油在市场营销中主打保健功效,主攻礼品市场。“虽然价格高,但是消费者容易接受。”

之后,由于政策原因,礼品市场有所萎缩。加上食品安全法出台,对保健食品实行严格监管,山茶油市场更受限。尽管多方呼吁,但作为普通食品,山茶油并未被列入保健食品原料目录。这也就意味着,其在市场营销中不得声称保健功效。失去了“保健”光环后,卖油郎,卖油更难了。

在业者看来,尽管政策大力支持,但现阶段油茶产业缺乏足够的内生动力,表现出了较明显的政策依赖性——扶持力度大,产业发展势头足;扶持力度小,产业发展随之消沉。从20世纪50年代以来,全国油茶产业经历了“三起三落”,每一次起落都与当时的政策变化有关。

让油农看到效益,才能真正激活产业内生动力。

作为省油茶产业协会会长,胡凤翔不放过任何一次宣传推介山茶油的机会。在

受访时,他提到最多的也是“东方橄榄油”的优点。在他看来,作为小品种食用油,山茶油要真正进入千家万户,需要更广泛的市场教育,培育茶油消费习惯。这也是油茶主产区的政策发力方向。胡凤翔所在的尤溪县,现有油茶林面积达27.3万亩,是全省油茶种植面积最大的县。该县开办油茶博物馆,开发油茶宴,试水电商直播,并连续多年举办油茶文化节,不遗余力宣传油茶文化。

寻找“领头羊”

油茶生产分散于广袤森林,涉及千家万户。如何把分散的油农联合起来,共同闯市场,应对风险挑战?龙头企业带动,不可或缺。

2006年,返乡创业者卢玉胜回到老家永泰县西安村,承包3100亩油茶林。此后,他发起成立永泰县希安油茶专业合作社。村民有钱出钱、有地出地,按入股比例分配收益;不入股的村民,合作社吸纳他们帮着种植管理,按时结算工钱。合作社为成员免费提供油茶苗木,提供技术指导,签订保底收购协议。果实收成了,市场价高于保底价,按市场价收购;市场价低于保底价,按保底价收购。

在西安村,油茶果成了致富果。为开拓茶油销路,卢玉胜带着油农闯市场。他借鉴各地“领一亩田”的做法,让城里人“认领一亩油茶”——每年交1万元的认购费,合作社每个月寄回8斤茶油,年底再寄16斤茶油,并且每年还价值5000元的货品。同时,合作社给油茶林装上探头,认领者通过手机就可以观察油茶生长的全过程,监督油茶的生产。

在卢玉胜的规划中,油茶不仅仅是油茶,而是乡村的“引流”利器。

“如果每个认购者每年都能到一次西安村,就有了一大批游客到村里吃些土鸡土鸭、新鲜蔬菜,回去时再把后备箱装满,就可以带动其他乡村产业的发展。”目前,西安村已发展了中草药、稻花鱼、稻香鸭、油茶鸡等“土特产”。同时,他正计划以3100亩油茶园为依托,将西安村建设成油茶旅游特色小镇。

然而,成长中的油茶产业,小、散、弱仍是主流,龙头企业培育力度有待加强。

目前,全国共15个省份发展油茶,在国家林业和草原局登记备案的茶油生产企业有3000多家,而年产值不到1亿元的企业,在行业中就属于头部企业,可排到前五。由此可见,油茶行业集中度不够,急需培育壮大一批具有较强带动能力的龙头企业,整合优化是其中一条路径。目前,尤溪正在对接央企资源,与本地龙头企业合作,希望能够在几年内培育一家油茶领域的上市企业。

有了龙头企业带动,才能“跳出油茶发展油茶”,拓展山茶油消费场景,延伸油茶产业链条。

目前,沈郎公司的产品线除了食用油,还包括油茶综合利用后开发的护肤品、日化产品、口服产品等精深加工产品。其中,一款基于鲜果鲜榨工艺开发的口服茶油,已显现爆款单品趋势,年销售额达到数百万元。

“近年来,我们支持引导油茶龙头企业发展精深加工,开发出精油皂、沐浴露、洗发露、茶枯洗发液、精油、面膜等日化用品,口服茶油、口服胶囊、茶油饼干、月子金等茶籽壳及茶粕的综合利用等健康食品,推动产品多样化。”尤溪县林业局油茶产业工作站站长周锦辉说,当地还实施“油茶+”三产融合发展战略,打造富有创意并具有地域特色的油茶生产工业旅游项目。

这背后,是传统农业转型升级思路的转变:让一产“接二连三”,在全产业链融合发展中实现破题。

“油茶产业横跨一、二、三产业,要坚持‘以二促一三’和一二三产融合发展,促进油茶产业转型升级。”胡凤翔说,目前对油茶产业的扶持政策更集中在油茶育苗、种植、抚育等一产方面,对加工工艺、品牌建设、市场推广、互联网推广等暂无相关扶持政策。他建议,进一步优化政策,在二产、三产方面加大扶持力度。

穿透



扫一扫看视频



1958年,福安市范坑乡墩头村被授予周恩来总理题词的“绿色油库”锦旗。后来,题词被刻在该村的石壁上。



刚刚采收的油茶果



油茶硕果



福安市范坑乡墩头村漫山遍野的茶茶树