

# 山茶花如何越开越艳

□本报记者 张辉 文/图

近日,2024年闽台(漳平)茶花展在漳平市永福镇举办,海峡两岸企业共展出山茶花品种500多个。山茶花花型千姿百态、花色艳丽缤纷、花容高贵典雅,是备受推崇的世界“名媛”。法国作家小仲马名作《茶花女》中,悲剧女主角玛格丽特在山茶花开的季节,25天戴白花,5天戴红花,可见其当时在欧洲的魅力。

其实,山茶花的故乡在中国。作为中国传统十大名花之一,其栽培历史可追溯至隋唐时期。18世纪,经英国人引种,山茶花迅速走红欧洲乃至世界花坛。来自中国的野生原种,在外国育种家手中,延伸出姹紫嫣红的园艺新品种,引领产业潮流。

福建是山茶花重要主产区,其中漳平市永福镇出产的盆栽商品苗,占据全国超70%市场份额。近年来,福建山茶花从业者从依赖品种引进转向自主选育,持续创新产品形态,拓展产业链条,为这朵传统花卉注入新质生产力。

核心提示

## 党报记者八闽调研行

### 几经浮沉再崛起

在漳平市永福镇西山村秀峰茶花场,有一株树龄超过40年的“花王”——“七彩祥云”。顾名思义,一株树上能同时开出多种颜色各异的花朵,纯红、纯白、纯粉、红带白、白带粉……不一而足。这样的品种,是山茶花中的珍品。

38岁的茶花园主张陈环,从小与“花王”相伴。他的家乡漳平市永福镇是“中国杜鹃花之乡”,全国近八成杜鹃花产自这里。但当地栽培山茶花的历史,要比杜鹃花久得多。

山茶花,山茶科山茶属中观花植物的统称,与饮料作物茶树、油料作物油茶是近亲。在中国,山茶花分为华东茶、云南茶、茶梅、金花茶等类群。福建山茶资源丰富,自古珍品名品辈出。

金庸武侠小说《天龙八部》中,段誉在曼陀山庄与王夫人交谈时,提到一种叫作“十八学士”的山茶花极品——一株树上升18朵花,朵朵颜色不同、形态各异。殊不知,“十八学士”是真实存在的,我省德化县特产“十八学士”山茶花,虽不像文学作品中描述得那么不可思议,但也千姿百态,绚烂多变。永福出产的“三学士”“龙船载宝”“逸香茶花”等特品种,同样是世代流传的花中奇葩。

福建山茶花产业,发端于永福。20世纪70年代末80年代初,耕地稀缺、敢闯敢拼的永福人乘着改革开放的春风,另辟蹊径,利用丰富的山茶花品种资源,批量培育扦插苗,背着商品苗全国各地闯市场。张陈环的父亲张寿丰是最早的花农之一。那株被视为珍宝的“七彩祥云”,便是当时栽植的母树。

在花卉品类有限的年代,山茶花很快让永福花农赚到了第一桶金。20世纪80年代初期是永福山茶花产业最红火的时候,来自浙江金华等地的花商排队求购,常常一苗难求。“最狂热的时候,按芽论价,一个芽就能卖两三块钱。”张寿丰还记得,那时候几乎家家户户利用房前屋后一亩三分地种山茶花。有的经销商包下整列货运火车,通过鹰厦线漳平站,将山茶花苗运往四川成都。当时,全国山茶花产量,永福占70%以上。

这股山茶花热并没有持续太久。1985年以后,随着市场饱和退热,全国山茶花价格跌入谷底,永福山茶花陷入滞销。花农不得不忍痛砍掉山茶花树当柴火烧。心有不甘的张寿丰则将自家母树移植到邻县南靖县和溪镇的荒山上,将其作为保种基地。

但几年间积累的经验,依然为当地留下了花卉苗木产业的火种。20世纪90年代初,张寿丰等花农试水引种比利时的杜鹃,并破解了花期调控、长途运输等难题,由此开启了“中国杜鹃花之乡”的成长之路。进入21世纪,花卉消费市场快速发展,沉寂多年的山茶花重新进入公众视野,永福花农也开始复种这一传统花卉。

从看天吃饭的露地种植,到更加高效的温室大棚栽培;从就地取材使用全黄土,到开发专业轻质营养土;从生产低附加值的地栽工程用苗,到进入广阔的家庭盆栽领域;从背着花篮找市场,到营销队伍遍布全国主要城市花卉市场,再到拥抱电子商务……过去的20多年间,以永福为代表的福建山茶花产业重振旗鼓,逐渐走向规模化、集约化、标准化。

最初仅仅作为保种基地的南靖县和溪镇,也在永福张寿丰的带动下,成为山茶花产业链中的重要一环。其主要模式是:和溪镇负责山茶花育苗,培植地栽小苗,而后由永福花农批量收购,上盆后在温室大棚里集约化培育,等到花蕾长成,便通过四通八达的流通网络,销往全国各地市场。

“目前全省山茶花种植面积约3万亩,年产精品盆栽山茶花600多万盆、小苗2000多万株,绿化大苗30多万株,年产值超过4亿元。”福建省花卉协会山茶花分会会长、省农科院作物研究所研究员吴建设说,主产区永福镇山茶花盆栽商品苗产量占全国市场超七成份额。近年来,永福花卉还走出国门,出口至东南亚以及欧洲国家。

### 育种创新抢市场

如果说“七彩祥云”是张陈环家的传家宝,刚刚收入囊中的



崔定卜的山茶花种植基地



“五彩祥云”山茶花



“十八学士”山茶花

“仙种五宝”芽变品种,则是福州人崔定卜的秘密法宝。

2010年,苗木市场大热。从事绿化景观行业多年的崔定卜,在老家闽侯县大湖乡雪峰村流转了200亩山地,利用林下空间种植山茶花。10多年间,他做得最多的一件事,便是广纳品种。福建永福、浙江金华等山茶花主产区,是其主要引种地。如今,其经营的十八学士生态综合农场拥有600多个山茶花品种。

新近引进的“仙种五宝”芽变品种被寄予厚望。“仙种五宝”因花色花型多变闻名遐迩。这个芽变品种更加令人称奇,每朵花都会出现不同的花色、花形、花纹。为求取心头好,崔定卜跟广东潮州花农磨了整整3年,花高价才获得11株小苗。尽管尚未量产,但他对市场前景信心十足,“山茶花常有,好品种不常有,得品种者得市场”。

与一苗难求的年代不同,当下山茶花市场,品种是最核心的竞争力。市场竞争,某种程度上是品种之争。

“山茶花产业两条腿走路。”张陈环说,一条是大宗苗市场,主打市场成熟度高、能够实现大规模集约化生产的传统品种。这样的品种价格亲民,多用于大众消费,其次是工程苗。在永福镇,本土品种“赤丹”和从新西兰引进的品种“烈香”,便是两大当家花旦。另一条是品种苗市场,主打新奇特品种。这样的品种产量有限,奇货可居,主要面向山茶花专类园、科研院所以及山茶花玩家。

山茶花新品种有两个来源:自然变异和人工选育。芽变等自然变异,就像开盲盒一般,可产生花形花色等万般变化。“十八学士”“七彩祥云”等传统名品,就是大自然的礼物。但这样的意外之喜可遇不可求。因此,人们开始利用人

工诱变、有性杂交、分子育种等手段,定向选育市场所需要的新品种。

中国虽是山茶花的原产地,但育种研究起步较晚。美国、英国、日本、意大利等国家则较早涉足山茶花育种,利用我国丰富的山茶资源选育出了大量优秀品种。因此,在很长一段时间里,我国山茶花从业者奉行“拿来主义”——谁率先拿到好品种,谁抢到了独家资源,就能独领风骚好几年。

但张陈环慢慢发现,引进路线行不通了。一个最直观的表现是:品种流行周期越来越短。

“过去,引进一个好品种,至少能火三五年;现在,不出两年就被淘汰。”张陈环说,在信息不对称的年代,靠品种引进很容易形成独家优势。而今信息高度发达,你能引进,我也能引进,“再好的品种也很快就被做烂”。

从业者的共识是:独家优势不能依赖引进,要靠自主创新。

事实上,先行者们早已有所实践。中国花卉协会茶分会常务理事、省花卉协会山茶花分会副会长林圣虎,是山茶花资深玩家。早在20世纪90年代,他便开始从国内外广泛收集种质资源。目前,他在福州的山茶花种质资源圃,拥有1000多份资源,数量之多在全国少见。利用这些遗传资源,林圣虎先后选育出了40多个新品种。只不过,他只玩花不卖花。这些育种成果依然养在深闺,未进入市场。

但行业内不乏成功的商业化案例。广东企业选育出的四季山茶花系列品种,让山茶花四季常开成为可能,为山

茶市场打开了一条全新的赛道,这也给了张陈环更大创新动力。2010年,他在外闯荡多年后,返乡接过父亲的接力棒后,不久便组建育种研发团队,开始山茶花育种实践。如今,张陈环所在的福建省龙岩市秀峰茶花有限公司,已杂交选育出几十个山茶花新品种,其中“秀峰一号”“芙蓉”等6个山茶花新品种,已获得国家林业与草原局植物新品种权证书。

吴建设所在的省农科院花卉团队的育种目标则更加具体化——选育香型品种。目前,在山茶花大家族中,带有香味的品种属于稀缺品。他的团队正广泛收集相关资源,开展山茶花香气成分分析和香型品种选育,以选育出既好看又好闻的新品种。

事实上,香型品种仅仅是山茶花育种的一个方向。在吴建设研究员看来,山茶花新品种选育应当聚焦花色、花形、花期、香味、株形、叶形、抗逆性等几大方向,以满足市场多元需求。以花期育种为例,在福建,山茶花期理论上可从10月份持续至次年4月份,但大多数是春节前后开放的中花品种,主攻年宵花市场,早花和迟花品种依然稀缺。

### 拓宽盈利新渠道

“这盆是‘志愿者’,四周大花瓣,中间小花瓣,标准的托桂形花形,拍下后截图报1,留下手机后4位,我给你挂牌标注,一物一拍,所见即所得。”

“这盆是‘超级墨川’,是传统品种‘赤丹’芽变出的新品种,完全重瓣,花色呈深黑红色,花朵最大可以开到十几厘米,花瓣蜡质丝光。”

22日晚上9点,“福建源友花木”抖音号准时开启直播。主播将直播间搬到了苗圃,不断与网友互动,一边普及山茶花品种与养护常识,一边为他们挑选“梦中情花”。

这样的场景,几乎在永福每个山茶花苗圃上演。“产地直播”“一物一拍”等网销模式,已成为当地花农必备技能。来自省花卉协会山茶花分会的统计数据显示,目前全省茶花专职网络销售人员1000多人,与之配套的物流、包装等从业人员近1500人。

渠道变迁的背后,是年轻人正成为消费主力,家庭消费占比正逐年提高。如何拥抱新的消费群体,适应新的消费趋势?需要变革的不仅仅是品种、渠道,还有产品形态。

“要创新开展山茶花栽培技术改进,促进山茶花向株形矮化、轻介质化、无土化、精品化、盆景化等方向发展。”省花卉协会秘书长彭盛易说,必须以用户思维做产品,打破传统花卉与年轻消费者之间的壁垒,不断适应家庭消费需求,推动山茶花真正进入千家万户。

事实上,行业内已有广泛实践。

近看永福杜鹃花产业。从业者利用杜鹃花枝条可塑性,通过悬崖式、游龙式、蘑菇形、云片形等艺术造型提升产品附加值,大中小规格一应俱全。目前,造型杜鹃已占据当地杜鹃花市场的半壁江山。去年,永福杜鹃花销售额超20亿元。

远看漳州三角梅产业。作为全国最大的三角梅产销基地,漳州市三角梅种植规模约4万亩。一直以来,三角梅广泛应用于市政园林绿化与展会布置。近年来,由于传统的三角梅市场萎缩,当地花农转攻家庭园艺市场,通过修剪、提根、造型等技术处理,让一株株三角梅变身创意盆景,实现价值倍增。

张陈环同样在探索更多“花田新事”。

“山茶花不仅观赏价值高,还有广泛的用途,在食品加工、日化产品开发、生物医药研发等领域,都有着诱人的应用前景。”他希望能够通过精深加工,提高山茶花附加值。目前,福建省龙岩市秀峰茶花有限公司已开发出一款山茶花精油皂产品,市场反响不俗。

标准化产品缺失,也制约着山茶花产业健康发展。去年6月,“两岸山茶花生产技术标准共通试点”项目成为我省第二批两岸标准共通试点项目之一。该项目旨在通过闽台合作,共同解决山茶花栽培技术难题,提升山茶花产业种植、销售、流通等环节的规范化和标准化水平。据悉,目前试点工作已形成了技术标准的总体思路,构建了标准体系的总体框架,未来将围绕山茶花采穗圃建设、圃地培育、高接换冠、杂交育种、产品质量等级划分及产品质量检测等方面,形成两岸互通通用的技术规程。

穿透

“彩丹”山茶花

“墨川”山茶花