

一块果皮如何串起百亿规模产业链

解码新会陈皮

本报记者莫鑫

一斤果皮能卖 50 元，果肉却用来做肥料……广东省江门市新会区盛产新会柑，这种中国地理标志保护产品，由于果皮比果肉珍贵，坊间称其“皮笑肉不笑”。

新会柑是制作新会陈皮的唯一原料。这几年，新会陈皮行情看涨，不少本地家庭将陈皮贮藏起来给女儿当嫁妆，新会柑果皮价格随之水涨船高。

一块小小的果皮，不仅能入药，更能变装成柑茶、陈皮菜、陈皮酒、陈皮零食，横跨药、食、茶三大领域，链接起上千家企业，产值突破百亿元。

新会陈皮产业火火的背后，有哪些力量助推成就？新华每日电讯记者走进“陈皮之乡”新会，梳理新会陈皮产业的发展脉络，解码一块果皮如何串起百亿规模产业链。

柑果年采三季，果皮“包裹”着产业链

“去年我种的柑，鲜果价格是 8 到 12 元一斤，比前年几乎翻了一倍，陈皮市场最近几年这么火热，希望这片柑今年还能继续卖个好价钱。”张健荣的百亩柑园，位于新会柑主产区之一的双水镇。看着自己柑园里生机盎然的景象，这位种植户满怀憧憬。

供求关系叠加疫情影响，陈皮市场行情火爆。以 2020 年下半年为例，各年份的新会陈皮采购价和市场零售价，同比均出现 20% 至 40% 的增幅。

“这么多花开满枝头，等都结成大的柑果了，不会把树给压坏吗？是不是要把多余的花清理一下呢？”今年 4 月，记者在新会采访时询问张健荣。

“这就你有所不知了，我们新会的茶枝柑，柑果一年能采三季，每一季采的果，柑皮能制成不同的产品。”张健荣说。

据介绍，新会柑按不同采收期，可分为柑青皮、微红皮和大红皮三种货式，三种类型的柑皮各有其气味、质地和功用。柑青皮在立秋至秋分时节采摘，果皮青绿色；微红皮从秋分至立冬时节采摘，果皮黄色至黄绿色；大红皮则是在立冬后采摘，果皮鲜红色至大红色。

新会柑皮需在新会经过至少三年的自然陈化，才能成为新会陈皮。其间，柑皮要经历新会湿热、湿冷交替变化的地方性气候，这对新会陈皮品质的形成至关重要。由于陈皮有着“陈久者良”的特性，年份越长的新会陈皮，自然价格也越高。

根据 2022 年 3 月 10 日，新会陈皮村标准化仓储中心公布的《新会陈皮标准干仓陈皮价目表》，根据产区的不同，3 年原枝柑陈皮市价每斤为 790 元至 2710 元；5 年期原枝柑陈皮市价每斤 1240 元至 4000 元。在一家新会当地陈皮公司的网店中，正在销售的 10 年期罐装陈皮，每斤接近 6000 元；一罐 120 克的 21 年期的新会陈皮，售价接近 30000 元，合每克近 250 元。难怪当地有这样一句俗语流传甚广——“一两陈皮一两金，百年陈皮胜黄金。”

与价格居高不下并存的，是市场上不乏以次充好的乱象。记者在某购物平台上看到，有的商家售卖的所谓“20 年新会陈皮”只要 80 元/斤，与前述相似年份产品的售价相差甚远。

“陈皮的价格受鲜果产地、陈化年份、储存条件和供求关系等多种因素影响，市场上的确不乏外地柑冒充新会柑，用化学工艺加速陈化等乱象存在，甚至有一些劣质产品对消费者的健康造成伤害。”新会泓达堂陈皮茶叶有限公司副总经理廖长成告诉记者。

在他看来，新会陈皮产业这两年的快速发展让“新会陈皮”的品牌价值飙升，很多人都想“搭便车”赚快钱，也导致一些行业乱象，但他相信这只是暂时性现象，随着新会对于公有品牌的保护，用不了多长时间，市场就会大浪淘沙。记者了解到，新会多家企业正在有序推进“新会陈皮溯源”工作。未来，消费者只需要扫二维码，就可以实现对陈皮从田间到仓储进行全流程溯源。

除了将柑皮制成新会陈皮外，以完整果皮为容器，内部填入普洱茶制成的柑普茶，是新会陈皮融入茶饮行业的重要产品形态。人们熟知的“小青柑”即是柑普茶的产品之一。

此外，新会陈皮与当地特产结合形成的产品形态也在不断丰富，陈皮酒、陈皮花生、陈皮香肠等产品相继问世，不断丰富着一块果皮能够“包裹”的产业链内容。

市场需求旺 收藏作“嫁妆”

公开资料显示，2010 年，新会陈皮产业产值尚不足 1 亿元。从 2015 年前后开始，产值快速攀升。2016 年 30 亿元，2017 年 60 亿元，2018 年近 90 亿元，2021 年达到了 145 亿元，新会陈皮农产品区域公用品牌价值接近百亿元，位居 2020 中国区域农业产业品牌——中药材产业首位。纵观新会陈皮产业的发展曲线，这一时期小青柑行情的火爆成为重要推手。

相传，清代新会进士罗天池在云南做官时，受茶叶吸味的启发，将家乡的新会大红柑挖了柑肉后，填入当地的普洱茶。经长期陈放，普洱



▲广东省江门市新会区双水镇，一处新会柑种植园，种植户展示其珍藏的 20 年期新会陈皮。 本报记者莫鑫摄

■采访札记

“品味”一块小果皮的成功之道

从上世纪 90 年代滞销的“破橘子皮”，到如今形成炙手可热的产业集群，新会用 30 多年的时间，走出了一条特色农产品的产业化道路。曾经的“果贱伤农”已成为历史，“果不愁卖”成为常态。

梳理新会陈皮产业的发展脉络，可以清晰地看到，和许多地区一样，曾经的新会柑农，只把目光盯在卖果变现上，长期面临产品附加值低，价格受市场影响波动大。市场机遇加上积极探索，新会解决了一个又一个产业发展面临的难点痛点，最终撬动起上百亿元的产业链条。一块小果皮背后的成功之道，同样值得“品味”。

一是注重打造共生性公有品牌，建立农业生产标准。“新会柑”和“新会陈皮”两个国家地

理标志产品的获得，让两种农产品获得了品牌效应，也收获了品牌溢价。不仅如此，原料来源的唯一性，保证了深加工产品质量的稳定性，而新会陈皮价值的不断提升，又维护了新会柑作为产品原料的价值。

如今，新会柑和新会陈皮种植、采摘、加工等环节，都有了各自的生产标准。为了让标准清晰且统一，新会划定了新会柑的产区，规定了新会柑的树种，阐明了新会柑种植环境的特殊性，同时界定了三种果皮一年三季的采收时间。

二是注重丰富产品类型，抵御市场风险。在与普洱茶的合作过程中，新会借助小青柑的火爆在“药食同源”的基础上向茶饮

卫生管理部门发布的中医防治方案中，也多次提及陈皮。

新会一家主营陈皮业务的上市公司 2021 年财报显示，2020 年该公司陈皮销量增长幅度达 84.5%，2021 年陈皮的销量增长达 151.15%，市场对新会陈皮的需求旺盛程度可见一斑。

马祥是山东淄博人，2008 年前后从事普洱茶的销售，接触小青柑后，他逐渐看好新会陈皮的销售前景，如今他是新会泓达堂陈皮茶叶有限公司的销售负责人。

他告诉记者，以前很多新会人会做陈皮，但基本上都是用多少做多少，很少有人会收藏，而且那时陈皮的贮藏条件有限，因此市面上十年以上陈化的陈皮货量很少，二十年以上的更是稀罕品。

新会陈皮的收藏价值也逐步显现。如今新会当地很多家庭，如果有女儿出生，就会存上一箱当年的陈皮，30 斤至 50 斤不等，待女儿出嫁时作为嫁妆陪嫁。

“破橘子皮”的浴火重生

如今的新会陈皮产业风光时无两，而在 20 多年前，这一产业险些毁于一旦。

从上世纪 80 年代初开始，新会人用了 10 年时间，将柑橘种植规模推向高峰。“但在 1991 年之后的五年时间里，整个产业差点就垮了，直到 2010 年之后才恢复元气。”提起往事，潘华金至今记忆犹新。

潘华金是新会区农业农村局二级主任科员，也是新会本地人，凭着对林果业的天然情感，上世纪 80 年代大学毕业后，他就将自己的职业生涯扎根在了柑园里，当地人叫他“陈皮潘”。

据潘华金介绍，上世纪 80 年代初，当时的新会县“分田到户”后，一批柑农种柑致富，信用社多了“柑橘款”，村里也多了“柑橘楼”。见身边有柑农致富，越来越多的农民加入进来。1980 年至 1989 年短短十年间，新会柑的种植面积从 1.6 万亩猛增到近 14 万亩。

然而，新会柑产量逐年翻倍递增，当时的市场却难以消化，大量柑橘滞销。新会一度要靠许多企事业单位购买“支农柑”支撑农民的信心，新会柑的价格从 80 年代初的 1 元每斤，下降至 1991 年的 0.1 至 0.2 元每斤，而

进军；当小青柑的热度过去，市场风向发生变化时，新会借助柑果一年采三季的特点，及时调整发展重点。

三是注重拉长陈皮产业链的完整性，实现价值收益闭环。陈皮具有“陈久者良”的特性，年份越久，价值越大，价格也就越高。但在南方潮湿多雨的天气下，陈皮的晾晒和保存是一个难题。目前，新会当地多家企业正在着力打造标准化的仓储，让新会陈皮自然陈化的过程标准化，进而使新会陈皮的年份价值得到保证，让新会陈皮的价值空间有更大提升。而且仓储业态的建立，也会让新会陈皮产业更进一步整合当地的资金、土地、厂房等生产要素，增强其产业链的完整性。

（本报记者莫鑫）

每斤新会柑种植的成本就在 0.5 元左右。即便赔钱卖，依然卖不动，柑皮更是无人问津，沦为人们口中的“破橘子皮”。

上世纪 90 年代，柑橘黄龙病的大暴发没有得到及时遏止。不仅如此，由于当时苗木乱繁育现象普遍，不少次劣带病苗木流入柑园，再加上柑贱伤农，大量柑园弃管失管。到 1996 年初，新会柑的种植面积从 14 万亩锐减至不足 700 亩。

尽管通过一系列举措，新会柑的种植规模在本世纪初有所复苏，但随着产量扩大，鲜果价格再次下跌。

“当时的产业几乎只有种植环节，农民种柑就是为了卖果赚钱，鲜果价格受市场波动的影响非常大。只有将新会柑产品化，将新会陈皮产业化，才能将新会柑的价值放大并固定下来。”潘华金说。

2002 年 12 月，新会陈皮行业协会正式成立，着力打造公用品牌，将重点从原来卖鲜果逐步转向卖陈皮，从原来农作物、农副产品的售卖转向新会陈皮全链条商业价值的挖掘，推动新会柑种植标准化和新会陈皮产业化。

2006 年，新会柑、新会陈皮成功获批由国家质检总局对其实施国家地理标志产品保护，这两项农产品的产地范围及地理特征，产品的理化、感官等质量特色，产品的生产技术规范等有了明确标准。2009 年，广东省颁布新会柑地方标准及新会陈皮地方标准。

新会陈皮的道地性保护有了依据，新会柑和新会陈皮的公有品牌建设和标准化的生产流程规范得到初步建立。柑茶、新会陈皮两个品类近几年的销售火热，让新会人品尝到了农业产业化结下的丰收硕果。

“‘拉菲’红酒之所以能长盛不衰，不在于规模，而在于品质的始终如一。拉菲以酒庄的形式，以特定品种、指定区域和规范技术，支撑品牌和产业发展十分成功，这是地理标志产品和道地性药材产业化很好的经验。我们希望新会陈皮有朝一日也可以像拉菲红酒一样，成为具有极高市场价值的地理标志产品。”潘华金憧憬着新会陈皮产业的未来。

2021 年新会区政府工作报告提出，2025 年新会陈皮全产业链营收突破 500 亿元的目标。下一步，新会将致力于打造集种苗繁育、陈皮种植、陈皮加工、文化休闲等于一体的陈皮现代化产业集群，向大健康产业的方向稳步迈进。

新会陈皮的道地性保护有了依据，新会柑和新会陈皮的公有品牌建设和标准化的生产流程规范得到初步建立。柑茶、新会陈皮两个品类近几年的销售火热，让新会人品尝到了农业产业化结下的丰收硕果。

“‘拉菲’红酒之所以能长盛不衰，不在于规模，而在于品质的始终如一。拉菲以酒庄的形式，以特定品种、指定区域和规范技术，支撑品牌和产业发展十分成功，这是地理标志产品和道地性药材产业化很好的经验。我们希望新会陈皮有朝一日也可以像拉菲红酒一样，成为具有极高市场价值的地理标志产品。”潘华金憧憬着新会陈皮产业的未来。

2021 年新会区政府工作报告提出，2025 年新会陈皮全产业链营收突破 500 亿元的目标。下一步，新会将致力于打造集种苗繁育、陈皮种植、陈皮加工、文化休闲等于一体的陈皮现代化产业集群，向大健康产业的方向稳步迈进。

每斤新会柑种植的成本就在 0.5 元左右。即便赔钱卖，依然卖不动，柑皮更是无人问津，沦为人们口中的“破橘子皮”。

上世纪 90 年代，柑橘黄龙病的大暴发没有得到及时遏止。不仅如此，由于当时苗木乱繁育现象普遍，不少次劣带病苗木流入柑园，再加上柑贱伤农，大量柑园弃管失管。到 1996 年初，新会柑的种植面积从 14 万亩锐减至不足 700 亩。

尽管通过一系列举措，新会柑的种植规模在本世纪初有所复苏，但随着产量扩大，鲜果价格再次下跌。

“当时的产业几乎只有种植环节，农民种柑就是为了卖果赚钱，鲜果价格受市场波动的影响非常大。只有将新会柑产品化，将新会陈皮产业化，才能将新会柑的价值放大并固定下来。”潘华金说。

2002 年 12 月，新会陈皮行业协会正式成立，着力打造公用品牌，将重点从原来卖鲜果逐步转向卖陈皮，从原来农作物、农副产品的售卖转向新会陈皮全链条商业价值的挖掘，推动新会柑种植标准化和新会陈皮产业化。

2006 年，新会柑、新会陈皮成功获批由国家质检总局对其实施国家地理标志产品保护，这两项农产品的产地范围及地理特征，产品的理化、感官等质量特色，产品的生产技术规范等有了明确标准。2009 年，广东省颁布新会柑地方标准及新会陈皮地方标准。

新会陈皮的道地性保护有了依据，新会柑和新会陈皮的公有品牌建设和标准化的生产流程规范得到初步建立。柑茶、新会陈皮两个品类近几年的销售火热，让新会人品尝到了农业产业化结下的丰收硕果。

“‘拉菲’红酒之所以能长盛不衰，不在于规模，而在于品质的始终如一。拉菲以酒庄的形式，以特定品种、指定区域和规范技术，支撑品牌和产业发展十分成功，这是地理标志产品和道地性药材产业化很好的经验。我们希望新会陈皮有朝一日也可以像拉菲红酒一样，成为具有极高市场价值的地理标志产品。”潘华金憧憬着新会陈皮产业的未来。

2021 年新会区政府工作报告提出，2025 年新会陈皮全产业链营收突破 500 亿元的目标。下一步，新会将致力于打造集种苗繁育、陈皮种植、陈皮加工、文化休闲等于一体的陈皮现代化产业集群，向大健康产业的方向稳步迈进。

新华社济南电（记者吴书光、陈国峰、王越）山坡上 400 余亩茶园，春芽吐新绿，清气满山。72 岁的李宜锋依靠自家半亩茶园卖鲜叶实现了“零花钱自由”，他说，“老两口一个春天能收入 5000 元。”

李宜锋是山东省日照市东港区日照街道上李家庄子村村民，亲身经历了他们村 1966 年以来的种茶历史。“最初是集管理，后来分产到户。老百姓尝到甜头、积极种茶。”李宜锋说，他们村现在是茶叶专业村。

2019 年 12 月，联合国大会宣布将每年 5 月 21 日确定为“国际茶日”。中国是茶叶的故乡，也是茶文化的发源地。

山东省早年不产茶，但是茶叶消费大省，历年从南方大量购进茶叶，喝茶品茶风盛行。为缓解供需矛盾，20 世纪 50 年代后期，山东省选择在自然条件较好的东南沿海青岛、日照等地零星试种，形成“南茶北引”，让生于南方的“嘉木”扎根齐鲁大地。目前，山东茶园面积达到 40 余万亩，年产量 3 万吨，年产值达到 40 多亿元。此外，中国茶也在西藏、新疆、陕西、河北、辽宁等地区成功种植。

初夏的日照岚山区碑廓镇洄园生态农业股份有限公司生产基地满园飘香，山林中夹杂的低矮茶树。茶园负责人刘波自豪地说：“2006 年以来，我们陆续种植了黑松、侧柏、桂花、玉兰等六十多种 70 万棵树，360 亩茶园仅占山林总面积 1080 亩的三分之一。”

目前，这个茶园从绿茶起步，慢慢发展了耐保存的黑茶、白茶，不仅丰富了产品，也提高了投入产出比。刘波说，北方茶园每年 10 月需要施肥封园，次年谷雨节气后才能采茶，茶叶经霜沐雨，更有滋味。

记者了解到，茶产业已成为岚山区主要农业特色产业，茶园总面积达 16.2 万亩，有 2.8 万余户茶农。全区茶叶平均亩产值超过 8200 元，茶产业销售年收入达 28.8 亿元。

岚山区农业农村局局长陈为全介绍，岚山区将茶产业作为富民增收的重要支柱产业和乡村振兴的重要载体，用资金、项目、技术等多种方式支持茶业建设。

随着这里的第一代茶农老去，越来越多的“80 后”和“90 后”新茶人回乡投身茶产业，念活了“新茶经”。

在日照东港区厉家顶子村的山坡上，坐落着“80 后”茶人张永兵的 260 亩茶园。今年是他大学毕业几年后回村侍弄茶叶的第 11 个年头。

张永兵是一名“茶二代”：“老茶园建于 1990 年，在父亲的精心操持下，面积发展到近百亩。”

“如今的茶园管理起来轻松多了。”张永兵介绍起茶园的科技含量。茶树是新品种，用了水肥一体化，引进了田间管理机、移栽机、除霜机等新装备。目前正与高校合作研发采茶机器人。

与日照市毗邻的临沂市莒南县也是最早开展“南茶北引”的地区之一，茶园面积约 5 万亩，其中洙边镇 3.2 万亩。考虑到绿茶品牌较多，莒南县在发展绿茶的同时，也探索错位发展，大力推广“莒南白茶”。

31 岁的胡光文在莒南县洙边镇从事茶产业，其所在的山东雪尖茶业有限公司有 1600 亩茶园，其中在洙边镇有茶园 400 余亩。他对茶产业发展信心满满：“去年产值有三四百万元。年轻人做茶有优势，品牌意识，市场意识更强。比如我们推的‘豌豆鲜、板栗香’，可以个性化定制，加上电商销售、小包装白茶等，更受年轻人欢迎。”

▲在山东省日照市东港区日照街道一茶园，茶农李宜锋在查看春茶质量（4 月 21 日摄）。 新华社记者郭绪雷摄

南来『一叶』，生出致富『一业』