



空中看油茶基地

80 后海归谢琼： 将“梦想之树”种到家乡的油茶林中



谢琼

■文 / 本报记者 李 娟
图 / 本报记者 刘晓飞

“只有拉长油茶产业的价值链，才能实现长足发展。”“品牌化建设对于养在深闺的油茶来说意义重大。”

在与谢琼接触的 4 个小时里，她侃侃而谈，从油茶的营养价值到油茶产业的发展蓝图，再到衡阳油茶实现“走出去”的条件、优势等一一缕析。

这位从美利坚大学外交学院攻读了硕士学位归国的 80 后美女，将“梦想之树”种到了耒阳老家的油茶林里，续写了一个颇具励志意味的油茶故事。

力挺父亲进军油茶产业

耒阳是油茶种植大县，高峰时有油茶林面积 100 多万亩，是国家命名的“油茶之乡”。可在耒阳市区长大的谢琼，对油茶的认知并不算深刻。直到 2009 年，一直躬耕于煤炭事业的父亲告知“集团公司想向油茶产业发展”，远在美国读研究生的谢琼才开始真正了解油茶。

“当时在电话里听到父亲的这个决定时，我第一个反应就是支持。”远在美国接受西式教育的谢琼，对“绿色”“环保”“天然”有足够认知，她明白，油茶既是经济林，更是生态林。

打那时起，谢琼便有意识地开始走近油茶。油茶的基本属性、种植技术、相关政策、消费人群、销售模式与油茶的产业化等等，她如饥似渴地了解着关于油茶的一切，希望能够在父亲需要时，助一臂之力。

出乎意料的是，2012 年回国后她没有立即进入家族企业，而是选择到上海的汇丰银行工作。这一方面是源自年轻人想“独闯天下”干一番事业的积极心态，一方面是想积累经验、增长见识的迫切希望。

实施品牌战略，开拓网络市场

2014 年，谢琼辞去上海的工作，回到了耒阳，全

心全意投身油茶事业。

拥有全新的思想理念、活跃的思维方式，谢琼的“回归”，为家族企业注入了新的发展活力。她迅速在家族的油茶产业中找到了“自我定位”——专攻市场。

谢琼认为，要想打开油茶市场，首先要破除陈旧观念与传统模式，实施品牌战略。

她把自己对企业油茶品牌的构思同父亲以及兄长进行了沟通，很快，便得到了应允。

于是，谢琼带领自己的 10 余人团队开始了品牌建设之路。她集思广益，多方考察，几番论证，最终将产品名字取为“利天然”。品牌价值定位为“健康的生活方式”，客户群体主要定位于“城市白领”，并将中西方文化融合，摒弃传统的包装，设计了全新、时尚、符合年轻人审美需求的品牌形象。

经过谢琼团队这般倾力打造，“利天然”山茶油一经推出，便颇受市场欢迎。

品牌是打开市场的基础，是“敲门砖”，至于打开哪一块的市场，那又是另一门学问了。

网络时代风生水起，谢琼审时度势，排除一切阻力，成为湖南地区首批将山茶油产品推向网络市场的吃螃蟹者。她敏锐地运用天猫、返利网等网络平台，填补了企业在网络销售上的空白，打开了企业电子商务的一扇门。

目前，她从一开始就惦念的“油茶庄园”计划正在逐步实施中。“以公司拥有的十万亩生态野生山林为基地，建立展销中心，布局度假、休闲、娱乐、观光项目，以期打造综合体。”谢琼面对着公司的发展规划图向记者诠释。

反思：行业须进一步规范

随着时间的推移，谢琼对油茶产业的认知愈发透彻。

自 2009 年国家林业局发布《全国油茶发展规划（2009 年—2020 年）》以来，油茶产业一直处于风口期，可却始终没有达到发展顶峰，进入“黄金时代”。

据相关媒体报道，目前，衡阳将油茶作为重点培育产业，发展了 109 家油茶造林公司，其中建设面积上万亩的公司达 10 多家，组建经营油茶的合作社 100 多个。截至今年，衡阳油茶产业建设共投入资金 45 亿元，累计完成油茶新造 100 余万亩，累计完成油茶低改垦复 150 万亩，是“全国油茶生物产业基地”。近年来，耒阳市还出台一系列鼓励政策，刺激社会资本投资油茶产业，油茶企业、专业合作社遍地开花。尽管如此，油茶产业的市场总体形势却不温不火。

“背后的原因究竟是什么？”这个问题时常困扰着谢琼。她从市场环境以及行业现状做了剖析。她认为，目前油茶市场存在以次充好，茶籽调和油冲击纯茶油市场的现象，也存在行业没有统一规划、统一标准等问题，不少油茶企业实质“大而不强”……

面对这些难题，早已将自己定位为“茶油代言人”的谢琼，寄望未来油茶产业发展能够更加规范化，市场竞争环境能够更公平、公正，通过政府引导衡阳相关企业成立油茶展销中心、行业协会等，进一步提升衡阳油茶知名度。作为一名从海外归国的留学生，她说她希望能够为国家实施乡村振兴战略、加快推进农业农村现代化等，贡献自己的一份力量。



丰收的喜悦



农户采摘茶籽



油茶籽丰收的盛景