



移叶为业 茶醉春风



安晓军的白茶基地里,不少贫困户及周边群众前来务工

□本报记者 杨德坤 文/图

4月19日,舞钢市庙街乡人头山村的河南千宝农业种植公司,茶香萦绕,不大的院落里,几名包裹得严严实实的工人正在车间内制茶。

“茶叶从山上采下来,摊青、杀青、理条、压扁、复烘……工序烦琐但环环相扣,从种到采再到制,只有程序精细化、标准严格,才能制出高品质的茶叶。”今年32岁的安晓军从制茶车间走出来,戴着一副近视镜,瘦瘦高高、皮肤黝黑,看似“书生气”又不失“泥土味”,讲起种茶、制茶工艺如数家珍。

● 赠茶·结缘

2008年前后,安晓军在浙江安吉、江苏溧阳等地担任舞钢市一棉纺厂的驻外业务员,在跑业务的间隙与茶结缘。

“当时跑业务无论到哪个厂里,人家都会泡一杯茶,一来二去自己也养成了喝茶的习惯,不时去几个朋友处蹭茶喝,还经常跟着他们出入茶叶市场、茶树种植园区。”

安晓军邀请当地的几个朋友到家乡游玩,舞钢市“烟雨湖泊、矮丘坡岭”的地理条件,与江浙地区风貌高度接近,朋友们建议他“可以在这里试种茶树”,给出建议的就有江苏溧阳“余氏六碗茶”的创始人余永安。

安晓军说:“当时想怎么可能呢,南北方气候差异这么大,听说也就过去了。”可“听者无心、说者有意”,余永安一处茶园

里的老白茶树面临更新换代,就给安晓军打电话,建议他拉回老家试种。“盛情难却,我就把1000多株茶树拉回老家,在灯台架景区附近的一处老林场里随便找了块空地移栽了过去。”

不久,在和余永安的一次通话中,安晓军被问到移栽茶树的长势,颇感狼狈的安晓军在电话里匆匆答复“长得好”,赶紧挂了电话去察看。“说实话,当时真没把这几棵树当回事,更谈不上细心管护,挂了电话去一看,1000多株成活了500多株,简直是意外惊喜。”

安晓军将茶树上采下的3斤(1斤=500克)多茶叶加冰保鲜装箱,连夜开车赶往江苏省让余永安及“茶友”们品鉴验证。结果显示,舞钢完全适合种植安吉白茶。

● 种茶·执念

余永安及“茶友”给出的结论坚定了安晓军返乡创业、种茶致富的决心。

2009年,安晓军到尹集镇张庄社区协调南部的一片丘陵荒山,开垦出了9亩茶园。随着白茶市场的一路看涨,2015年安晓军毅然放弃优厚的薪资待遇,到庙街乡人头山村流转土地120亩,正式开始大规模种茶。同时,他按照工艺标准化要求,买来制茶设备,建起了制茶车间。

“南茶北移”最怕的是干旱和低温,这是种茶人最忌讳的“拦路虎”。2016年春夏之际,一场大旱让新栽的茶苗奄奄一息,安晓军天天在茶园里忙碌。“水源找到了,买来水泵浇茶苗,坡度太大水泵压力不够;换了大水泵,变压器电压却又达不

到;协调来了大功率变压器,水管承受不了水压又接连爆管……多亏了乡亲们帮忙,那一场大旱茶苗损失不大。”

当年冬季,正在外地的安晓军关注到老家将有超低温天气,“不及时防护,刚长起来的茶树肯定被冻死”,安晓军一边联系家里的亲戚朋友买地膜覆盖,一边急忙往家里赶。安晓军在舞钢、舞阳、叶县四处搜罗地膜,最终在村里100多名群众的帮助下,茶树在降雪到来之前被悉数覆盖了一遍。

“原本想着盖上就好了,可下的雨夹雪半夜上冻后,第二天经阳光照射在地膜上形成凸镜效应,娇贵的茶树几乎又要灼伤。”一番折腾,两天前盖好的地膜又一一被揭开。

● 卖茶·惠民

2016年,安晓军收获“灵珑山白茶”40多斤;2017年、2018年逐步达到200多斤、500多斤;今年已采近700斤,首次实现增收破百万元。

安晓军说:“近几年白茶市场一直很稳定,基本上头采的十几斤极品茶每斤上万元,前茶差不多6000元到8000元,雨前茶价格两三千元,其他的怎么也得六七百元,因为咱的茶品优良、诚信经营,总是早早就被预订一空,有的甚至定金已交至明年,根本不愁销路。”

“一人富不算富,要带大家谋出路”,这是安晓军当初返乡时许下的承诺。“白茶市场前景这么好,南方市场需求旺盛,北方又是一片空白,咱不能吃独食,要抓住时机让更多的群众参与进来。”为此,安晓军在茶园里推出了“保起来”“扶起来”“帮起来”

“带起来”等“扶贫套餐”,连续3年累计优先安排60余户贫困户及周边8个村的群众到茶园务工。

“每采一斤茶25元,一天快的能采五六斤,慢的能采三四斤,上班有车接、中午还管饭,采茶半个多月就增收了3000多元,等采茶期过去还可以在茶园里干一些零活。”47岁的人头山村贫困户罗妹被吸纳为采茶工,依靠茶园增收后,心里满是对安晓军的感激。

今年3月,安晓军又打出了一套“组合拳”:与人头山村签订了新的产业帮扶增收方案,二期扩大规模栽植了100多亩茶苗……安晓军说:“下一步将结合市里、乡里规划的民宿、茶食产业,延长产业链条,把舞钢市的白茶品牌做起来,让白茶真正成为群众增收的摇钱树。”

陌上公英 杯中清香



李永恒(右)和赵广军在采挖蒲公英

□本报记者 牛超 文/图

4月17日,春风和煦,天空湛蓝。在叶县夏李乡许岭村南的干渠两侧、麦田边,随处可见蒲公英,有的刚刚长出几片嫩叶,有的开着黄色小花,还有的已经长出了毛茸茸的“小球”。李永恒低头寻觅,看到目标迅速蹲下用铁铲将其挖出,交给赵广军。

“这儿蒲公英不少。不过,多数太嫩了,根太小,制蒲公英茶主要靠它的根……去那边瞅瞅。”李永恒对赵广军说。

许岭村在叶县西南,位于丘陵地带,村子南边有一条干渠。赵广军说,这里的野生蒲公英特别多,每到三四月份,林间地头都是,像别的野草一样“自生自灭”。知道它有祛火的功能,偶尔会有村民挖些回家蒸菜或晒干泡水喝。

● 野草&茶叶

赵广军今年35岁,患有强直性脊柱炎,下蹲困难。因为无法出去打工,几年前他曾尝试开网店卖衣服,但因不会推广,网店勉强开了两年就关了。后来他就利用会计计算机的特长在村里帮忙干活。

“去年,李书记来了后,说蒲公英可以制成茶,我们才知道原来这东西是个宝。”

赵广军说的李书记就是李永恒,今年29岁,是平顶山天安煤业股份有限公司七星选煤厂职工。去年1月底,他被选派到许岭村担任驻村第一团支部书记。

去年3月,李永恒在许岭村田间走访时,发现村周边生长着大量的野生蒲公英,于是产生了采挖野生蒲公英制茶带村民致富的想法。

李永恒上网查资料,清明假期跑到信阳学习制茶工艺,去鲁山县瓦屋镇学习蒲公英茶的产销,并通过许岭村“网上青年之

家”发起了“放下手机去劳动”为主题的蒲公英采挖活动。

也就是这个时候,赵广军才知道村边的野生蒲公英可以深加工成茶。他和其他村民一起带着铁锹、铲子等工具深入林间地头,一天采挖了50余公斤。

回来后,大伙又对蒲公英进行挑拣、清洗、晾晒……在制作过程中,不是炒得太轻就是炒得太狠,前前后后尝试了多次,才终于制作出了许岭村的第一锅蒲公英茶。

为了提升茶的档次,李永恒专门在网上购置了玻璃瓶,设计了瓶体标签以及手提袋包装。七星选煤厂党委得知后,订购了9000元的蒲公英茶,作为单位的奖品帮他们推广。

就这样,第一锅蒲公英茶盈利了2000余元,这让赵广军等欲创业的村民看到了商机和希望。

● 商机&创业

“一文不值的野草,经过加工,一斤(1斤=500克)卖到一二十元,身价暴涨啊……我觉得值得一试。”赵广军说。

于是,闲暇时赵广军便拉着李永恒去挖蒲公英,回来后试着制茶。“现在还是摸索阶段,无所谓挣钱不挣钱。”赵广军说,按照李永恒的指点,他将制好的蒲公英茶进行包装,送给亲朋好友试喝,并在朋友圈推广。

许岭村“青年之家”的办公桌上,放着

一些蒲公英茶,用防潮纸袋装着,色泽发暗,冲水后有点苦味。“现在制作工艺不太成熟,全凭手工,7斤蒲公英才制出1斤茶,成本有点高,而且口感和色泽还有待进一步提高……”赵广军说。

4月17日上午,李永恒和赵广军挖了十来斤蒲公英。“我们现在主要是以村边的野生蒲公英为制茶原材料,容易受季节限制,而且产量也有限。”李永恒说,“等条件成熟后,我们将考虑规模化生产,种植蒲公英。”

● 想法&知识

和赵广军一样,村民李彩虹也在摸索着制作蒲公英茶。“以前我们视野太窄,李书记来了以后,又是建书屋,又是放公益电影,丰富我们的知识,拓展我们的视野,对于制作蒲公英茶的前景,我充满信心。”

李永恒是个有想法的人。驻村以后,他向中国平煤神马集团团委申请筹图书700余册、文体用品200余件,在许岭村办起了“乡村书屋”。同时,他还和村干部商量在村里办了“公益影院”。

办影院设备投资大,村里拿不出钱,他就淘来朋友公司的投影仪,利用村部的废旧窗帘作幕布。

村民赵高超把自家的音响拿了来;赵尽才把自家的插板拿了来;李彩虹见

播放用的电脑主机笨重,不方便移动播放,把自己结婚时陪嫁的笔记本电脑“捐”了出来。就这样,一座像模像样的“公益影院”建成了。去年4月15日,是许岭村“公益影院”首次放映的日子。当天,李永恒在村文化广场为村民播放了《建国大业》。

很快,简陋的影院成了村民的“新宠”。每逢周末,根据大家的喜好,李永恒选择一些热门影片或戏曲电影播放,并插播一些农业知识或致富创业信息,扩大村民的视野。

“自从有了书屋和‘公益影院’,村里群众打牌和喝酒的人少了,没事时,大家都喜欢到广场或书屋里转转,不但增进了邻里感情,也增加了知识,干事也有了更多想法。”许岭村党支部书记田金环说。