

# 一叶两茶提质增效 双茶融合开启新篇

## ——平原镇产业高质量发展案例观察

阅读提示:实现中国式现代化,必须加快推进乡村全面振兴。近年来,德江县平原镇立足自身气候条件和自然资源禀赋,坚持按市场规律办事,大力发展白茶、油茶,以强村富民公司为

主体引擎,推进白茶加工转型升级,开拓红茶研发生产,实施“平原白”“黔北平原红”农业品牌精品战略计划,推行白茶、油茶等特色产业融合发展,持续巩固和增加了群众收入;推进乡村文

化和旅游深度融合,开展红色文化产业赋能乡村振兴试点,努力丰富群众精神文化生活,党政一心干群合力,以坚毅的姿态开启全乡高质量发展步伐。

## 一片白叶两杯茶 三方增收富千家

冯胜彦



“2023年收益32.7万元,2024年收益40.3万元,今年收益已有70多万元了,有望突破80万元。”走进德江县平原镇强村富民集体经济发展有限公司产品展示大厅,总经理喻勇一边泡茶推介产品一边很有成就感地介绍,公司不仅带动全镇15个村、社区集体经济稳步增加,各茶叶合作社以及茶农群众收入都有了较大增幅而且势头喜人。

细核摆在桌面上的一张张转账的票据和分红的清册,内心不禁涌起一个个问号。作为一个新兴的集体企业,经营的内容是什么?增收的方法是什么?实干的动力是什么?

看着展厅货架上陈列着“黔北平原红”“平原白”等多款公司的新品茶叶,仿佛看到了自公司成立至今的发展历程,创新做法和美好前景。

### 选定经营,锚定发展方向

公司到底做什么?这是德江县平原镇强村富民集体经济发展有限公司成立前,平原镇党委、政府几度深层次思考的问题,只有精准把向才能行稳致远。

平原有什么缺什么?1.7万亩白茶基地,年产茶青75万公斤,却没有能代表平原地方属性的茶品牌,且茶青还有面临滞销茶农收益不稳的尴尬困境,这是平原镇党政联席会上多次摆出的客观事实。

“做响平原茶品牌,升级平原茶产业,增加平原茶收入,实现平原全面振兴。”平原镇党委书记说,这是党政领导班子几经商讨为强村富民集体经济实体把的向的调。

2023年5月,德江县平原镇强村富民集体经济发展有限公司应运而生。很快,平原镇整合上堰等多个村财政项目资金,开工建设占地3000多平方米的现代化茶叶加工车间和茶青交易市场,公司所属农资经营店、劳务承建业务率先迈开脚步向前而行。

“2023年,我们主要靠承建茶叶基地中的以工代赈工程项目等营收194.3万元,收益35.7万元。”喻勇介绍说,这为后来茶产业提质增效奠定了坚实基础。

2024年初,每日能加工7500公斤茶青的茶叶加工厂建成。由于没有自己成熟的加工技术,在平原镇党委、政府的指导下,公司采取“租厂房学技术”的捆绑做法与浙江茶商合作。

“浙江茶商就地收购加工最大的好处是稳定了茶青收购价格,这

让全镇800多户茶农受益。”水车社区种茶大户牟飞介绍说,今年茶青240元一公斤持续3天,200元一公斤持续7天,比2023年2024年收购价更加稳定。这让多年处于亏损的他今年小赚了30万元。

稳定的茶青价格提高了全镇茶农加强基地精细管理的信心。同是水车村的牟晓容,她家虽然只有1.98亩茶园,通过细心管理今年茶青收入达到两万余元。采访时,她毫不保留地介绍起了她的管理绝招。

走在抬头村、楠坪村、水车村的茶叶基地里,处处是茶农精耕细作的身影,群众的统一行动有力证明了平原镇为强村富民集体经济发展有限公司把向是正确的。

### 统一标准:提升茶园质量

“安吉的茶商年年到我们平原来收购茶青,这说明我们平原的白茶品质不赖,这才是我们平原最难得可贵的资源。”平原镇党委书记说,强村富民公司首要的职责就是组织茶农守好这个金字招牌,搞好白茶基地的绿色生态化管理。

好茶不仅要有的加工工艺,更要有优质茶园茶青。平原镇强村富民集体经济发展有限公司一开始就把组织自己的技术团队作为关键来抓实抓细抓出成效。

为了统一标准统一步骤,做好全镇茶园的标准化管理,公司一方面与贵州格润惠通公司合作,统一采购生物科技对茶园进行管理。另外建立茶农信息沟通群,采取定期分片进行的方式由技术团队人员对茶园生长情况进行巡查,确保基地管理降成本,茶青品质产量两提升。

8月22日,牟飞从公司农资门店一次性采购2200元的生物药剂,对他家160亩茶叶基地进行一次全面的防范管理。他说:“公司推介的农资用了才知好。”

8月25日,楠坪村的茶农牟真君说:“要不是他们来巡查及时发现,我这茶叶明年可能减产一半。”原来,当日喻勇一行带着团队人员到楠坪村茶叶基地上进行日常巡查时,发现他家的茶林里还存在几种飞虫,牟真君知晓后马上对茶园采取及时防治。

公司在学习技术总结经验的同时,更加注重实践成果的分享。8月27日,公司组织人员到牟晓容的基地上拍摄她精细化管理的做法,通过短视频形式让“晓容”管理

法在全镇推广开来。

目前,平原镇推行绿色防控体系管护茶园5000亩,打造生态茶园13个,实现了茶青亩产提升10%以上。今年,牟真君5亩茶园收入3.5万元,每亩增收500元以上。

### 创建品牌:增加收入总量

“外地的茶商把我们平原的茶青收去加工后,换上他们自己的品牌,价格就要涨几倍。”平原镇党委副书记、镇长曹勇说,创建品牌是德江县平原镇强村富民集体经济发展的必由之路。

去年春,在镇党委、政府指导下,公司与铜仁职业技术学院国家级侯彦双大师工作室达成合作协议,礼聘侯彦双国家级制茶大师为首席专家,研发属于平原特有的特色茶品牌。

在团队的集体攻坚下,很快开发出“黔北平原红”红茶系列产品。“以前茶青只能在清明前后有人收购,我们的红茶系列开发后,全镇茶青下树率明显提高,白茶产业链条得到延伸。”平原镇农业服务中心主任杨乐说。

作为侯彦双教授的学生,杨乐还是公司技术团队骨干成员,他在2024年贵州首届“贵州杯”民间斗茶技能(手工制茶)大赛中让黔北平原红斩获铜奖,开启了平原品牌的发展大门。

今年,公司依靠自身技术团队生产出系列白茶300公斤、系列红茶200公斤,吉白一号在第五届“端午安康”全国晒水鉴茶大赛(绿茶组)中获银奖,在第十届来太茶茗大赛(绿茶组)中获银奖。系列红茶在市场上以克为单位进行销售,受到了大众欢迎。

这些天,公司正忙着按照“4321”(收益的40%作为村集体经济分红金,30%作为公司滚动发展金,20%作为公司管理层激励金,10%作为公益事业服务金)分配模式进行2024年度的效益分红。“去年上堰村分得最多,债权股和资金股共分得7.16万元。”喻勇说,他们几个公司管理层今年的资金股和激励金加起来每人有近4万元的分红,加上自己村干部工资年收入接近10万元。

累了有盼头、苦了有干头,这是公司管理层几个干部累并快乐着,苦还实干着的动力所在。根据目前的收益看,今年公司收益有望超过80万元,15个村(社区)集体经济分红将达30万元。

## “双茶”融合开辟新路

何俊锋 冯胜彦



贺彬在检查杨勇种植的油茶长势。



杨勇向干部介绍“双茶”融合发展示范经验。



杨勇夫妇在查看油茶挂果情况。

白露前夕,在德江县平原镇抬头村种茶大户杨勇的白茶基地,夫妇俩正在给他家300多亩白茶作最后的施肥。与众不同的,他家的每块白茶基地周边都套种上了油茶,亭亭如盖地都挂满了油果,杨勇正在施肥作婴儿般抚育。

“套种的油茶去年就收入了1万多元,今年预计差不多能卖5万元,茶叶基地的租金就有了。”杨勇介绍说,去年德江煎茶产业园区的果果语茶公司建成投产,公司上门按每斤1.2元的价格收购生果,解决了此前担心的油茶销售难。

这样一来,杨勇的茶山由以前的一年一收就变成了两年两收,春季采白茶冬季收油茶,茶山用工的人次多了,杨勇自己的收入也增加了不少。更为关键的是通过这样套种,白茶的品质会得到很大提升,这才是平原推行“双茶”套种发展的真正意义所在。

从铜仁市林业局选派到平原镇挂职副书记的贺彬介绍说,茶叶是喜阴植物,优质白茶更需要散射光的生长环境,而属小乔木的油茶套种后正好在茶园里形成散射光。原来,平原镇在拥有1.7万亩白茶基地后,效益的提升就从增加茶叶面积转移到了茶叶品质的提质上来,上级选派贺彬到平原镇挂职的用心也正在于此。

抬头村的杨勇在白茶中套种油茶成为平原镇白茶提质增效开辟新路的新尝试,去年的收获也让杨勇成为迈上新路收获新成效的第一人。

走在套种的茶叶基地里,笔者看到在大块的基地除四周套种外,还横平竖直地进行分块套种,有的成“十字形”、有的呈“井”字状,油茶如同卫士般守护着白茶。而杨勇这样的探索却源于5年前的“被逼无奈”。2020年平原镇实施退耕林,还在各村开始种植油茶,杨勇作为颇有种植经验的茶农承包了村里600亩退耕还林种植任务。受当时群众的抵触,杨勇有6000株油茶苗栽种不下去,面对上级的紧追验收,杨勇索性就全套种在自家的白茶基地周边及中间的生产便道上。

“油茶管得好第三年就可以挂果。”杨勇指着路边的一棵油茶说:“这棵去年是第四年,就挂果104斤卖了124块钱。”通过去年底的补种,现在杨勇套种在白茶基地的油茶共有8000株,按每年一半的树挂果算,仅套种的油茶杨勇每年就有50万元以上的收入。刨去人工等费用,利润也在20万元以上。

在杨勇套种成功后,平原镇去年便全力推开,接连争取油茶产业发展示范项目、林业改革发展项目两个,制定“四旁”种植方案,实施“双茶”套种3600多亩,惠及全镇780多户白茶种植户,油茶种植面积累计达1.07万亩。

有成功的示范带动,有项目的资金补助,有干部的严格督促,笔者在多个村看到,油茶成活率很高,长势茂盛,有的竟然长出了花蕾。杨勇2000株的种植就获得了首批4000元的劳务费和60包肥料。

面对普遍的喜人长势,平原镇党委书记发自内心的说:“要感谢贺副书记,在油茶项目的争取、实施及管理上,他是亲历亲为,是最为费心的一个。”

“油茶增收白茶提品质,双茶套种融合发展必将成为平原镇高质量发展的新出路。”贺彬很肯定地说。