



四川省广元市:深处秦巴山区腹地的贫困市;白堃元:
耄耋老人,与广元茶产业相伴20年;广元茶叶:生态、有
机、特色、精品……是什么将他们紧密相连?请看——

白堃元: 不舍广元茶山,不卸对口扶贫担子

□□ 本报记者 蒋文龙 朱海洋 文/图

白堃元又要去四川广元了。老爷子年近耄耋,面颊清瘦,满头银发,不过看着精神矍铄,说起话来慢条斯理。从杭州到广元,行程将近1900

协议一签8年,白堃元有了两个“家”

一杯茶,唤起了白堃元20年前的记忆。
1997年,浙江组织20多位知名企业家,前往对口帮扶的广元、南充等地考察。这其中除了赫赫有名的大企业,还有唯一一家科研机构,那就是白堃元所代表的中茶所。刚开会,敏锐的白堃元就发现“异常”。
按理应以茶待客,可每个人面前光一杯白开水。难道广元人不喝茶?等工作人员端上本地茶,白堃元方才恍然大悟:茶汤如同酱油水,既难看又难以下口。当地领导私下坦言,广元确实没好茶。怎么会?白堃元不信!2000多年前,广元即名为“葭萌”,意为“茶叶生长的地方”。历史如此悠久的历史,岂会无好茶?
到村里地头一看,尽管对贫穷白堃元并不陌生,但眼前情景还是让他大吃一惊:许多村民仍身着中山装,脚穿解放鞋,住的土房四方透风,床上

包吃包住搞培训,解决加工环节标准化

采访中,白堃元一直强调,对口帮扶广元茶产业发展并非他一人之劳,而是团队作战。有浙江各部门在政策、资金等方面的扶持,有中茶所各类资源的导入,也有全体同事们的无私奉献。
如今,广元茶叶的变化可谓是翻天覆地的。光看茶园面积,在示范效应的带动下,尤其是广元、旺苍两县,在新世纪后,每年呈翻倍式增长。有了经济效益,当地涌现出了一大批种茶专业户,茶农也越来越精于管理和加工。
在浙江,茶叶的机械化炒制早已成熟应用,但在广元仍是“一家一户,一口锅子”。“随着产量提

提升产业发展层次,把产品变成商品

广元的茶叶恢复发展了,加工技术也日渐成熟,但新的问题又接踵而至,茶叶的销售怎么办?如何开拓新市场?茶叶的品牌又该怎么建设?特别是当青川和旺苍两地的茶园面积扩张至20万亩,营销是一个必须解答的课题。
白堃元直言,种得再多、加工得再好,只有卖出去了产品才能变成商品。他建议广元实施“区域公用品牌+企业品牌”的“母子品牌”战略:一方面,由政府整

公里,过去大巴、火车来回倒腾,光路上就得两天两夜。现在虽然飞机能直达,但从市里下到村庄仍得翻过一个一个山头,这对年轻人来说也算是不小的挑战。
从1997年的初次遇见,白堃元与这个深处秦

巴山区腹地的贫困市结识已有20个年头。即使从中国农科院茶叶研究所副所长任上退休后,白堃元并未卸下对口帮扶的担子。在广元青川和旺苍两县,远山郁郁葱葱的茶树,是扎在白堃元内心深处的呼唤,矢志不渝。
棉絮又破又黑,经常食不果腹。考察时,白堃元还发现,几片干枯的玉米地里藏着几棵零星的茶树。为何不喝茶,原因水落石出——农民不懂种茶,更不懂制茶,炒茶用的竟是炒菜的锅。最后,炒出来的茶自然形如梅干菜,汤呈酱黑色,还带着一股浓浓的菜油味,老百姓从不把茶叶拿出来卖,吃饭、开会也确实拿不出手。
广元到底能否种茶?白堃元观察到,尽管当地山高雾多、积温较低、降水量少,但分布明显的立体气候,加上水土富硒、富锌的优势,同样无与伦比,相反非常适宜发展高端有机茶,只要注意茶园选址,提高种茶、采茶和加工技术,市场前景十分广阔。
随即,在白堃元的脑海中,几个关键词逐渐清晰:生态、有机、特色、精品。待考察完毕,老板们纷纷出资,中茶所虽“囊中羞涩”,但有的却是技

术,白堃元遂与当地签订了一项名为“对口帮扶,恢复发展广元地区茶叶产业”的协议,时间是8年。从此,白堃元有了两个家,从西子湖畔到巴山蜀水。最初,为了让技术落地,每年在广元的工作时间有3个月。尽管日子过得清苦,但他乐在其中,白天夜里,生怕错过一分一秒。
搞产业和科技帮扶,白堃元自有一套。他先从品种优化入手,逐渐淘汰老茶种,用“龙井43”“龙井长叶”“中黄一号”等无性系新品种取而代之。再是解决种在哪里的问题,他提出“低海拔、背风口、深土层、有水源、便交通”的建园路径。怎么种?则主推“施足底肥、突出保水”的方法。
2000年,白堃元到了退休年龄,他却向单位申请继续对口帮扶。就这样,白堃元一直坚持着。前几年中茶所领导考虑到他年事已高,决定不再返聘,不过老爷子“倔得很”,仍舍不下广元的茶山。

升,必须将种茶和制茶分离,采取分工化合作。”白堃元很清楚,“最迫切需要解决的就是加工环节的标准化。”
怎么培训?白堃元觉得百闻不如一见,必须在浙江开办培训班,专门培训栽培、加工和营销,时间为1个月,每期30-40人,吃住由政府买单,课程安排则交给中茶所,这一建议得到了几方拥护。作为班主任,白堃元抵制“搞花架子”,每位学员必须下地干活、亲手炒茶,看完先进的生产线要写心得体会,培训班结业还得考试。
许多学员培训完都感慨:“还能这样制茶!”不过

光看没用,还得趁热打铁。如何激励主体投资生产线,改进提升制作工艺?在白堃元的推动下,2010年,浙江出台专项帮扶政策,在广元扶持10家企业,只要引进一条先进生产线就予以补助30万元。
过去在广元,茶叶厂家单打独斗,所制茶叶各不相同。如今,生产线让标准化很好地落地。“别小看这30万元,撬动的却是两三百万的投资。”白堃元兴奋地告诉记者,在广元这样的生产线将近20多条,成了全市名优茶加工的绝对主力。白堃元坚持认为,有限的帮扶资金就要用在刀刃上,必须产生“四两拨千斤”的效果。

“茶”三大区域公用品牌,每年由政府出面,带着各大企业前往周边主要消费城市,进行品牌宣传和产品推介。
政府和龙头企业的“合奏”,释放出事半功倍的效果。几年中,在青川,40多家规模茶叶企业抱团发展,合并组建成七佛贡茶集团;在旺苍,20多家茶企强强联合,成立四川米仓山茶业集团。企业闯市场有政府做靠山,政府创品牌又有企业打前战,产业发展的层次势必得到显著提升。



巴山区腹地的贫困市结识已有20个年头。即使从中国农科院茶叶研究所副所长任上退休后,白堃元并未卸下对口帮扶的担子。在广元青川和旺苍两县,远山郁郁葱葱的茶树,是扎在白堃元内心深处的呼唤,矢志不渝。

术,白堃元遂与当地签订了一项名为“对口帮扶,恢复发展广元地区茶叶产业”的协议,时间是8年。从此,白堃元有了两个家,从西子湖畔到巴山蜀水。最初,为了让技术落地,每年在广元的工作时间有3个月。尽管日子过得清苦,但他乐在其中,白天夜里,生怕错过一分一秒。
搞产业和科技帮扶,白堃元自有一套。他先从品种优化入手,逐渐淘汰老茶种,用“龙井43”“龙井长叶”“中黄一号”等无性系新品种取而代之。再是解决种在哪里的问题,他提出“低海拔、背风口、深土层、有水源、便交通”的建园路径。怎么种?则主推“施足底肥、突出保水”的方法。
2000年,白堃元到了退休年龄,他却向单位申请继续对口帮扶。就这样,白堃元一直坚持着。前几年中茶所领导考虑到他年事已高,决定不再返聘,不过老爷子“倔得很”,仍舍不下广元的茶山。

升,必须将种茶和制茶分离,采取分工化合作。”白堃元很清楚,“最迫切需要解决的就是加工环节的标准化。”
怎么培训?白堃元觉得百闻不如一见,必须在浙江开办培训班,专门培训栽培、加工和营销,时间为1个月,每期30-40人,吃住由政府买单,课程安排则交给中茶所,这一建议得到了几方拥护。作为班主任,白堃元抵制“搞花架子”,每位学员必须下地干活、亲手炒茶,看完先进的生产线要写心得体会,培训班结业还得考试。
许多学员培训完都感慨:“还能这样制茶!”不过

光看没用,还得趁热打铁。如何激励主体投资生产线,改进提升制作工艺?在白堃元的推动下,2010年,浙江出台专项帮扶政策,在广元扶持10家企业,只要引进一条先进生产线就予以补助30万元。
过去在广元,茶叶厂家单打独斗,所制茶叶各不相同。如今,生产线让标准化很好地落地。“别小看这30万元,撬动的却是两三百万的投资。”白堃元兴奋地告诉记者,在广元这样的生产线将近20多条,成了全市名优茶加工的绝对主力。白堃元坚持认为,有限的帮扶资金就要用在刀刃上,必须产生“四两拨千斤”的效果。

“茶”三大区域公用品牌,每年由政府出面,带着各大企业前往周边主要消费城市,进行品牌宣传和产品推介。
政府和龙头企业的“合奏”,释放出事半功倍的效果。几年中,在青川,40多家规模茶叶企业抱团发展,合并组建成七佛贡茶集团;在旺苍,20多家茶企强强联合,成立四川米仓山茶业集团。企业闯市场有政府做靠山,政府创品牌又有企业打前战,产业发展的层次势必得到显著提升。

记者手记

找到了对口扶贫的 接班人

此番半个多月行程,白堃元带有“紧急任务”:近年来,广元的黄茶种植面积不断扩大,但亟待制定全程生产的技术规程。作为最早研究黄茶的专家之一,10多年来,白堃元在浙江的天台和缙云致力于推动黄茶产业发展,已有诸多经验。这事,非白堃元莫属。

现在,白堃元极力推动黄茶在广元的种植。在他看来,市场的本质就是供需关系,要抢占先机就得人无我有、人有我优、人优我专。由于黄茶仍属新鲜事物,对种啥品种,怎么管理,如何采摘、加工,又该如何包装、营销?对这些事情,白堃元仍坚持每年去几趟广元,亲力亲为进行指导。
如今,生态、有机、特色、精品,是人们对广元茶叶的共识;“米仓山茶”“七佛贡茶”“广元纯黄茶”这三大区域公用品牌也是远近闻名。茶产业已然成为了广元的支柱产业。

为了广元早日脱贫,年近耄耋的白堃元一直在行动。
20年的坚守,累不累?白堃元摇摇头。他说,自己的座右铭就四个字——不忘初心。“对于扶贫,不能高高在上,也不能指手画脚,而是应该俯下身,持之以恒地干,让老百姓富裕起来就是最好的回报。”
在采访中记者得知了一个好消息,白堃元在中茶所找到了对口帮扶的接班人,是位博士毕业的优秀青年学者。广元脱贫,指日可待。



资讯

汝阳县 启动电商扶贫新模式

日前,在河南省汝阳县郭木线半岛国际段,一个运营面积2500平方米,总投资600多万元,具备电子商务、综合服务等功能汝阳县电商产业园隆重开园,这是该县联合电商企业精心打造的,包括集中办公、集中培训、一条龙服务的发展平台,开创了电商扶贫新模式。

汝阳县电子商务产业园项目以“加快产业升级、促进产城融合”为核心要素,旨在大力整合全县农副产品资源和旅游商贸资源,吸引电子商务企业和物流快递公司入驻,推动经济转型升级,促进大众创业、万众创新,为区域经济社会发展注入新活力、增添新动力。

此次新入园的汝阳电子商务项目由政府打造、天涛公司搭建平台、新华书店提供第三方服务,分网上商城和线下体验店两个部分。网上商城又分为社区生活购物商城系统、乡村精准扶贫爱心商城系统、政府采购平台系统、智慧校园优秀教育资源交流系统、电商企业孵化系统等五大功能平台,能够满足城镇居民、乡村农户、机关单位、学校学生、实体企业等多方需求。线下体验店包含以新华超市参与的多家的大型购物商场,居民可以享受网上购物,实体店取货和当天下单当天送达的方便、快捷网购体验。
刘超

北票市1534公顷土地 被纳入生态产业扶贫工程



曾经的荒山如今绿意盎然,眼前的贫困即将一去不复返。自实施“442”生态产业扶贫以来,不仅染绿了一片片荒山,也带动了一批批贫困户脱贫。今年,辽宁省北票市继续推进“442”生态产业扶贫,确保每一个乡镇至少拥有一处面积34公顷以上的生态产业扶贫工程。

作为北票市“442”生态产业扶贫的“样板”,台吉镇的坤头波罗村走在了全市产业扶贫的前列。去年,按照“442”生态产业扶贫模式,坤头波罗村61户建档立卡贫困户每户分红912元。
“今年,我们继续扩大合作社种植面积,栽植榛子,套种辣椒和板蓝根。辣椒和板蓝根栽植当年就可以见效,对于集体经济、合作社和贫困户带来更多的收益。”据坤头波罗村君华种植专业合作社理事长刘贵君介绍,君华种植专业合作社是北票市“442”生态产业扶贫模式中第一个为贫困户分红的合作社。

“我把自家的土地流转给合作社,再到合作社打工,不仅收入稳定,还能照顾老人。我对合作社充满信心,希望日子越过越好。”因为家中老人常年患病,致使生活贫困的李贵友就是受益者之一。

与此同时,北票市其他乡镇“442”生态产业扶贫工程建设也如火如荼,渐入佳境。在去年的基础上,今年北票市将1534公顷土地纳入“442”生态产业扶贫工程,可带动920户贫困户2024口人脱贫。
张辉 张旭 王化龙 文/图

灵山县 光伏发电产业照亮脱贫路

近日,广西钦州市灵山县三海街道英爪村委光伏电站项目工地现场建设紧张进行,大棚铁架已建好,工人正铺设光伏发电板,技术人员进行机器调试,为光伏并网发电最后准备。
英爪村是该县2017年预脱贫村之一,为了发展村集体经济,经过多级联动决议上马实施光伏电站,项目总投资42万元,搭建阳光大棚350平方米,建设总装机容量30千瓦。

英爪村驻村第一书记周国峰说:“今天早上11点建成开始并网发电,到下午3点发电将近100度。这个光伏电站,预计每天至少可以发电150度,按照电价每度0.83元的价格来计算,每年就可以带动村集体经济增收4.5万元。”

2017年,灵山县共有22个预脱贫贫困村,目前,村级集体经济比较薄弱,为了发展贫困户的集体经济,增加收入,该县召集镇、村干部,驻村第一书记和群众代表商量探讨,收集多方意见,寻找“造血”良方。

通过多方考证,光伏发电既环保节能,收益又稳定,决定重点发展光伏发电项目,共投入400多万元分别在三海街道英爪村、平山镇里村、武利镇大沙村等14个预脱贫村建设装机容量340多千瓦的光伏发电站,各村装机容量根据本村实际,最大达到30千瓦,最小也有12千瓦。

目前,14个村的光伏发电项目已经全部动工,计划在6月底全部竣工并网发电。项目建成后,年均可发电超出50万度,年均收益40余万元,将惠及全县1.3万人,共5.5万群众,其中建档立卡贫困户821户,贫困人口3428人,光伏产业的建成将扭转该县贫困村软弱的集体经济发展局面,实现由“输血式”的扶贫向“造血式”的扶贫转变。
张广松 黎照舟



武都区:花椒撑起农民收入“半边天”

6月的甘肃省陇南市,气候宜人,景色秀美。在武都区各乡镇的花椒树旁、橄榄田里、采茶路上,随处可见扶贫干部和村民共同劳动的场景。
在马街镇沙坪万亩花椒综合管护示范基地,笔者见到了正在管护花椒树的村民杜全宝,他说:“去年我摘了600斤花椒,收入3万多元……”近年来,武都区注

重花椒产业提质增效、科研攻关、品种改良等,使花椒产业迅速步入良性发展轨道。全区花椒种植面积近100万亩,总产值由2010年的10亿元上升到现在的24亿元。产区农民人均纯收入中花椒占比达到56%,在全国县区当中花椒种植面积、产量、产值、品质均名列前茅。
张铁梁 文/图

临朐山区脱贫走了“桃花运”

□□ 刘明志 本报记者 吕兵兵

在有着“山东海拔第一村”之称的山东省临朐县嵩山生态旅游度假区淹子岭村,硕果压弯枝头的桃树将山体装扮得郁郁葱葱。眼下,到了桃树疏果的关键时期,贫困户韦想政忙得顾不上回家,边干活边告诉记者:“这儿海拔高、温差大,桃子个大、口感脆、甜度高,市场上很抢手,不愁卖。这两年村里发展采摘游,更火了,来这儿玩的游客也都喜欢带点回去。”

与多数贫困户一样,今年68岁的韦想政也曾有本“难念的经”:山岭薄地种粮食刚够自家吃,日子过得紧巴,他把年纪还要外出打小工补贴家用。前几年,看人家种桃挣了大钱,可他一没本钱,二没技术,光着急不顶用。考虑到村里和老韦这样的贫困户还有不少,淹子岭村党支部对所有贫困户免费提供苗木和技术指导。老韦赶上了好时候,一口气种了3亩蜜桃,再加上可以到附近的合作社打工,去年一年收入3万元,彻底脱了贫。

靠山吃山,如何让贫困户迈开自主脱贫的步子?嵩山将蜜桃产业作为精

准扶贫的主导产业,在全球推广蜜桃种植的同时,吸纳贫困户加入合作社“抱团”取暖。今年,嵩山就新栽蜜桃50多万株,全区蜜桃种植面积4万亩,遍及16个村,其中覆盖8个省定贫困村。
走进沟河村的盛世果蔬合作社,这家合作社2007年创办,由起初15人发展到现在社员716户,发展蜜桃2万亩,吸纳26户贫困户入社,在资金、技术、销售等方面对他们“开小灶”,其中23户贫困户已拔了“穷根”。“蜜桃还没上市时就不断有客户打电话预定,目前合作社已预售出168万斤蜜桃,产品销路根本不用犯愁,青岛、日照等各大超市都是我们的固定客户。”合作社理事长聂孝世笑言。2016年,该合作社仅为青岛利群超市供货额就达174万元,今年产值预计更高。

去年以来,嵩山又开始尝到了产业融合发展的甜头。4月底到5月初,万亩桃花盛开,染红了山川,南北纵深10公里的嵩山蜜桃旅游观光带成为游客流连忘返的美景地,一度无人问津的古村落,成为如今人气爆满的旅游热地。“镇上整合资金集中投入,完善了基础设施,打造了旅游线路,形成了‘春赏花、夏避暑、秋采果’的旅游链条。”嵩山生

态旅游区管委会主任夏树英说,“今年开春以来,每到周末或节假日,游客人数都能超过1000人。”

同样因“桃花经济”火起来的还有农家乐。日前,马家峪村迎来了载着青岛山哥俱乐部56名游客的大巴,让农家乐老板娘魏小兰忙了个脚打后脑勺,她一边收拾着中午要炖的土鸡,一边说道:“平均每天要接待三四桌,多的时候七八桌,俺估摸着一年能挣十多万呢。”

蜜桃打头阵,“山货”经济也跟着火了。瞧准了这一商机,嵩山培植壮大盛世果蔬、九杰核桃、海波柿子等15家合作社,研发生产出蜜桃、杏仁、佛手瓜等礼盒装旅游商品,初步形成了以蜜桃为龙头,以杂粮、有机蔬菜、干果为带动的丰富产品线。“游客在这儿吃过饭,都喜欢买几盒礼品带回家,我这一个月最高时卖出了4000多元的礼盒呢。”在沟河村生态农家乐、老板王秀军指着一屋子的当地农产品说道。

据统计,嵩山做活“桃花经济”,推进产业融合发展,已发展各类合作社76家,农家乐30多家,发展乡村旅游扶贫示范村3个、示范户70家,带动2000多贫困户彻底脱贫。