

依托高速和便捷的交通网络，茶叶出山、人才入山，在崇山峻岭间架起了高山之巅银杏塔村的乡村振兴路

# 茶香氤氲处 尽是诗和远方

上官智慧 邱德帅

6月3日，笔者从张家界西高速收费站出发，沿着张桑高速，跨山越岭西行50余公里后，到达桑植县洪家关白族乡。此后，山路蜿蜒，盘旋而上，驶入平均海拔800多米的银杏塔村，视野豁然，1100亩梯田茶园连成片，甚为壮观。

是高速路，让这里的茶叶香飘万里，让游子的归途平坦无阻，也让一批批人才涌进来，望向偌大的茶园，银杏塔村党支部书记苏亿胜由衷感叹。

茶叶出山，村民收入翻番

银杏塔村，因处大山之巅，全年有200多天被云雾缭绕，茶叶品质甚是了得，深得茶界人士的厚爱。

顺了天时，银杏塔也享有地利。当下，村里已形成较为便利的内外交通格局。对内，10个村民小组通组公路全面贯通；对外，有2条通乡公路，村里距高速入口仅20公里。

目前，银杏塔村已发展1100亩绿色有机茶园，成为远近闻名的茶叶村。

夏雨过后，远山的茶园被云雾环绕，似若仙境；近处，一株株错落有致的茶树含着新绿，阵阵微风拂过，茶香浮动。几十名茶农身挎茶篓，散落茶山之中，娴熟地采着茶叶。

没想到70多岁了还能在家门口

赚钱！和笔者交谈时，脱贫户李月娥依然闲不下来，但沧桑的脸上却堆满了笑容。她说，去年光采茶就收入1万多元，要是没有茶园，我和乡亲们哪能过上小康日子！

同李月娥一样，苏凤夫妇也忙于茶园，采摘、除草、施肥。一年下来，收入有四五万元，住了十几年的旧砖房变成小洋楼。说起茶园，村民们个个欢喜。

苏亿胜说，这一亩亩茶园，一头连着高山之巅的百姓，一头连着高山之下的茶企，串起的是农、企情，唱响的是脱贫致富歌。

2013年，银杏塔村开启1100亩的高标准茶园种植，以公司+合作社+基地+农户的模式，与张家界万宝山茶业有限公司合作，大力发展桑植白茶产业。8年来，已为全村300多人提供就业岗位机会，实现户均增收万元以上，人均增收5000元以上。

今年的形势特别好，桑植白茶的雪、月高端系列，年前就有3000多斤的订单。万宝山茶庄董事长刘珍元告诉记者，随着桑植白茶的声名鹊起，公司的茶叶越来越好卖，更有不少自己找上门的网络订单。去年，公司年产量600吨，产值突破1900万元。

如今，靠着这枚小小的绿叶，银杏塔村的羊肠小道变产业大道，村民

的破旧木屋变崭新洋房，桑植白茶带着乡音乡味正从一条条山间大道走向世界。

## 人才入山，拓宽乡村振兴路

一条条四通八达的道路，让银杏塔村民走向小康，同时也坚定了游子回乡的决心。

走在洪家关白族乡的集镇上，阵阵酒香扑面而来，闻香寻找，笔者来到一家名叫冰渔的酒厂。走近了看，老板钟高军正给顾客量酒打包，酒柜陈列的各种家酿酒吸引了不少客人驻足。

家乡的发展越来越好，干嘛还在外面苦干？曾经，家乡银杏塔村发展落后，钟高军只能外出务工，后来家乡的发展越来越好，钟高军果断回村创业，开了酒厂，养了猪，还搞起了种植，年收入40多万元，成为银杏塔村的返乡创业明星。

放眼全村，在钟高军的影响下，10多户打工人返乡，做电商、种植中药材。山巅昔日的留守村，重现活力；而山下的茶企，也来了一帮外来客。

午餐时分，万宝山茶庄的餐桌上，两道新推出的菜品——凉拌白茶和白茶饺子，火了。在游客们手机的闪光灯下，菜品在朋友圈炸开了锅。

也有经不起美食诱惑，早已先下手为强，并发出如此感慨：凉拌白茶，嚼在嘴里是微苦，回味则是忆苦思甜；白茶饺子，一口下去贼不爽，只想整盘吃光光。

茶庄 新晋 总经理易寻迅说，万宝山茶庄在全县率先走出茶旅融合路，去年 吸粉 近5万人，创收30万元，而 桑植白茶 与美食的牵手，这并非首次。在此之前，白茶煮土鸡蛋、白茶炸油粑粑、白茶筒子骨汤等美食的推出，深得游客喜爱。

易寻迅，便是万宝山茶庄的外宾之一。去年底，90后 留美归来的易寻迅放弃北京的高薪工作，召集6个小伙伴，直奔万宝山，寻找桑植白茶出圈的密码。目前，他以总经理的身份带领团队从策划、餐饮、品牌，以及茶旅融合等方向入手，计划推出一系列高端茶品和茶旅融合业态。

便捷的交通、高端的茶品、良心的企业、善良的村民。摊开手指，易寻迅给记者罗列了不少选择万宝山茶庄的初衷。他说，加之桑植白茶人才培养基地的成立，他们更有信心让游客留在茶园里，让桑植白茶香飘万里，让所有茶香氤氲处，尽是诗和远方。



6月8日，瓜农正在给即将成熟的麒麟西瓜翻蔓壮果。慈利县龙潭河镇铁树潭居委会居民康和平2017年流转了近30亩土地，借助乡村旅游的优势，建立了西瓜、草莓轮作采摘园，取得了良好的经济效益和社会效益，同时也带动了当地群众的劳动就业。 黄岳云 摄

## 王财神 的 三本经

本报记者 尹明

不是山民，他常居深山。不是农民，他穿行于田间。不是官员，他走访了千家万户。不是明星，他却有家喻户晓的名气。他走过的村村寨寨、家家户户，百姓都亲切地称他为 王财神。他是谁？

他就是王昌军，张家界农商银行的一名员工。自2000年参加工作以来，王昌军一直扎根山区农村，晴天一身灰，雨天一身泥，常年累月，为责任片区的农户送问候、送信息、送资金。时间一久，王昌军的工作干得风生水起，荣誉越来越多，名气也越来越大。慕名来向他学习取经的人很多，但他却很淡然，干工作就是要像唐僧取经，不管困难多大，不取真经不罢休。

勤劳经：铁脚板打天下，摩托车守四方

我是农民的儿子，我了解农民。如果不真正和他们打伙计、攀亲戚、认姊妹，不深入田间地头你怎么了解他们发展状况？怎么开展业务？

在基层摸爬滚打了二十年，王昌军的履足足迹遍布了中湖、天子山、索溪峪、桥头等多个乡镇，不管调任哪里，走村串户拉家常一直是他必用的工作法宝之一。

2003年开始制图，总共用了半年时间。当时还没有给客户建立档案的成熟机制，我自己琢磨着，如果有张图，能把所有客户标注出来，那规划走访线路时就会节约不少精力。

当时手机没有拍照功能，王昌军凭借白天走访的记忆绘制。如果是一层楼就画一个框框，两层楼就在中间画上一条杠。最开始是一个组一个组的画，后来几个组的地图一拼就成了一个村的地图了。再后来，我把整个镇所有的村都拼在一张图上。

随便在地图上指出一户，我的脑海里就会显现这家人家的立体投影。房子是高是矮，男女主人是胖是瘦，我这脑子眼里就跟放电影一样清晰。就这样，纸上一幅图，心中一幅图，王昌军拉近了与客户的距离，也夯实了他的业务基础。

王昌军开展业务也不止肯下笨功

夫，还善用 巧手腕。

信贷员常年走村串户送贷款，是活财神，也是山里的大红人，王昌军也不例外。但红归红，他 火眼金睛 在十里八乡也是出了名的，糖衣炮弹 花言巧语 根本打不倒，骗不到这个 财神爷。

我有自己的 线人，也建立过情报网。在日常看似普通的走村串户拉家常，王昌军却非常用心。他会仔细观察分析每一个交流对象，从他们中挑选人品好的，作为自己 放贷评估 情报员。情报员也不是固定的，王昌军心中有杆秤，会经常性评估每一位 线人 动态实施增补替换。

我会把信息来源尽量拓宽，形成情报网络，从多个 线人 口中获得信息，对客户授信业务进行风险评估，同时也对 线人 可靠性进行评估。王昌军的办法也确实有效。在天子山分理处担任主任期间，王昌军累计贷款4.6亿元，到期收回率达到99%以上，不良贷款占比仅1.65%，这与他的 巧手腕 助力是分不开的。

责任经：敢给 未来 放贷款，敢为塞土 开后门

在王昌军的抽屉里，放的最多的是各种荣誉证书。从先进个人到优秀党务工作者，从省级、市级到区县一级，涵盖了他整个职业生涯。

大家都知道，这几十年如一日的优秀背后，是无数汗水和泪水浇灌而成。

别人想到的，我要做最好；别人没想到的，我要想在前面。在王昌军的行为字典里， 责任 意识 与 远见 是并驾齐驱的三个词汇。

2009年开始，网络旅游和自驾游旅游日趋升温，带动了核心景区周边旅游服务业发展。王昌军所在的业务片区正好毗邻核心景区。当地政府进行了产业规划，要把乡镇打造成旅游风情古镇，这一下子激发了王昌军的业务灵感。放贷不是一锤子买卖，不但要投资优势产业，同样要在补齐当地经济发展上下功夫。

刚到天子山时，很多村组还不通公路，我就印章、票据、计算器等业务所需物品装入帆布包，最多再揣两个鸡蛋当干粮。背起背包走村串户地开展业务。这种工作模式，王昌军一干就是两年。

饿了就啃干粮，渴了就喝山泉水，累了就找块地躺一会儿。当时天子山镇有五个村，每个村最多能有十几个村民小组，一天最起码要走访十几个小组，早上出门，太阳下山才能返程。回单位时，王昌军已经累得不行了，饭都不想吃，倒头就睡。

十里八乡的村民，大多沾亲带

时，开家庭旅馆在镇上还是新鲜事，王昌军便鼓励他将小餐馆改造成家庭旅馆，并为他将原来的2万元贷款提高到10万元，以示支持。两年后，积累了资本的吕株洲信心更足，想将家庭旅馆改造成镇上最好的酒店，他又想到了 王财神。王昌军出谋划策，帮他建网站，开通线上平台，营业收入随之成倍增长。2015年，吕株洲再次扩大规模，王昌军又一次出手，将他的信用额度提升到30万元，仅一年时间，吕株洲便将30万元贷款还清。

像吕株洲这样的成功案例，王昌军手上有333例，涉及贷款金额4900余万元。但相比于业务上的成就，王昌军思考更多的是责任。他说，农商银行是当地唯一一家银行，农商行在群众心中的形象以及当地良好的金融环境，要靠我的一言一行来建立。

引导农户发展新型经济，给 未来 放贷款，体现王昌军的远见与魄力。同样，对于那些生活贫困，需要资金扶持的农户，王昌军同样展现出一名党员的强烈责任意识。

一天，向家台村付田坪组一位老人带她的孙女来找我，因家庭生活困难拿不出学费，想到我经常去村里宣传金融业务，于是来求助我。虽然并不符合放贷条件，但看着女孩充满泪水与渴望的双眼，王昌军一口答应下来，当场给他们贷款5000元。对于风险，王昌军也想得很明白，当时看到那个女孩，我就想起曾经的自己，读书能改变命运，如果不抓住这个机会，也许一辈子都要困在田间地头。她一定能上大学，肯定会还上贷款。最多就当我个人出资资助她读书。一年后，女孩顺利上了大学，同时在家人的帮助下还清了贷款。能够真正帮助到所需之人，也是王昌军一直希望的，也是他一直在做的。为了缓解客户缴纳利息的压力，王昌军提前几年便在天子山镇实施了按季结息的制度。

只有把群众的利益放在首位，心里装着群众，给他们放贷，促他们增收，帮他们致富，才能让他们感受到农商行的关怀和温暖。凭借着上面的 三本真经，王昌军在当地开拓出一条信贷业务的 真经大道，而这条路，他已经持续走了二十年。

## 农业之窗

## 四都坪乡开展平安创建宣传

本报讯 近日，永定区四都坪乡政府利用赶集日，组织综合执法大队、控违拆违大队及综治安全宣传队员走上街头开展平安创建集中宣传活动。活动以防范电信诈骗、禁毒、交通安全、预防野生毒蘑菇和预防未成年人溺亡等方面为主题，受到村民们的关注和好评。

活动采取悬挂平安建设宣传标语、向过往群众发放宣传资料、现场为群众讲解问题的方式进行。通过宣

传活动，充分调动了广大群众参与平安创建的积极性，提升了群众安全感、满意度和对平安创建工作知晓率。有效地推进了平安建设、禁毒等知识的普及，为建设平安法治和谐的环境营造了良好的氛围。下一步，四都坪乡将推进平安创建宣传活动常态化，有效提升群众自我防诈骗免疫力，织牢平安建设保护网。

(陈泽钰 曾仁杰)

## 河口乡栗洞村：用活资源 赋能 乡村振兴

本报讯 自党史学习教育开展以来，桑植县河口乡栗洞村村两委积极组织，统筹谋划，不断夯实 我为群众办实事 实践活动，从本村实际出发，探索出一条适宜本村产业发展的新路子，助力农户增收致富。

栗洞村位于桑植县河口乡西北部，全村有耕地面积9800多亩，有家庭劳动力700多人。今年以来，该村结合本地实际，充分盘活村内土地资源，采取 村企 合作的方式，与张家界常鑫农业发展有限公司达成合作协议，探索产业发展新思路，在村内大力发展中药材种植项目。

截至目前，已经种植了百合、黄精、金线莲等中药材，解决了周边30多户农户就业问题，之后扩大规模后将带动100多户农户增收致富。据栗洞村支部书记吴渺介绍道，接下来，该村还会进一步加大对中药材种植的宣传力度，通过邀请技术过硬的专业技术员深入村内开展培训，进一

步提升中药材种植技术水平，助推河口乡中药材种植产业的发展。

5月下旬，栗洞村还邀请了栗洞大药谷项目工程常鑫公司实地考察研究了杜仲基地600亩土地集体流转事宜，并在现场采取田间地头实地教学的方式，开展了药材种植培训，与农户一起就实际种植中遇到的技术难题进行了交流互动。

之前试过小范围种植药材，但是没有成功，这次在专家的指导下，感觉自己有些方法错了，希望改正后可以增收。之前就想搞药材种植了，苦于没有人指点，现在感觉有方向了。

通过培训与技术指导，极大地调动了该村中药材种植户的生产积极性。接下来，我们会以乡村振兴为契机，继续抢抓机遇，营造良好的营商环境，把企业单位留住，把村集体产业做大做强，带动更多的农户增收致富。栗洞村支部书记吴渺信心十足地说。

## 一叶致富 桑植白茶 地标助力乡村振兴纪实

本报记者 尹明

成平说：这几年，县里为我们提供技术培训和销售指导，我们只要严格按照标准种植和管理，就能种出好茶、卖上好价钱。

地理标志不仅让 桑植白茶 身价倍增，也让茶农的腰包鼓起来。孙成平只是桑植白茶产业链上7.45万从业者之一。

让茶企和农户充分认识地理标志，是用好、护好地理标志的前提。桑植县茶业协会会长伍孝冬介绍，桑植县实行 统一包装、统一标准、统一价格、统一核算，从培育、申报、运用、监管等方面服务地理标志产品，持续提升产业质效和品牌溢价。

目前，地理标志品牌辐射桑植县7.9万亩茶园和23个乡镇，开发出 风花雪月 茶产品系列，年产茶2100余吨，涌现出56家茶叶企业，呈现出全产业链高速运转、创新发展的强劲势头。

注重提升，让地标品牌强起来

连日来，在桑植县湘丰桑植白茶有限公司鲜叶收购区，前来交售茶叶的茶农络绎不绝，验茶、称重、搬运、摊凉，各个环节紧张有序。

我卖了20多天春茶，有4000多元，收益还不错。现场拿到钱，官地坪镇金山坪村茶农谷红英笑呵呵地说。

作为用标企业，湘丰桑植白茶有限公司有一套完善规范的生产标准和技术标准，每一款茶产品包装上都贴有地理标志专用标志、地理标志证明商标，只要扫一扫包装上的二维码，就可以实现商品溯源。

我们对茶农实行统一管理，统一技术指导，统一茶叶收购，采摘时也统一了标准，只采单芽头或一芽一叶的茶叶。公司负责人黄晓说，做大做强品牌，企业就要确保生产加工各个环节的高标准、高质量。

在桑植县，像这样经核准使用地理标志专用标志的企业已有5家，正在申请授权使用地理标志证明商标的企业2家，地理标志 的运用日渐广泛，品牌带动效能更加凸显。

2019年，桑植白茶 成功获得国家地理标志证明商标，严格执行品牌、质量、标准、包装、宣传 五统一 管理机制，通过标准化管理、动态化监管，着力打造特色 金字招牌。

品质提升的每一个环节都跟上了，产业发展才能实现正循环。桑植县农业农村局局长朱晓春介绍，随着保护力度的加强，茶叶年产值不断提升，占全县农业总产值比重达20%左右，销售的 触角 遍布全国各地。

如今，桑植以茶为媒吸引八方来客，不断延伸产业链，走出了一条茶旅融合的好路子，一幅产业优、茶农富、生态美的幸福画卷正沿着绿水青山徐徐展开。

6亩茶园，每年收入3余万元，孙