



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的知晓率。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，与张家界常鑫农业科技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、金钱莲等中药材，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人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。栗洞村村支部书记吴渺信心十足地说。

（黄玉）

一 叶 致富

桑植白茶 地标助力乡村振兴纪实

本报记者 尹明

一片片茶园青翠欲滴，一个个加工企业开足马力，一条条 茶旅线路 人气火爆。初夏时节，桑植迎来最热闹的茶叶采摘季节，茶农们抢抓晴好天气，忙着穿行在茶园采摘透着无限 钱景 的茶叶嫩芽。田间地头，连带着茶叶生产车间一派繁忙景象。

茶产业是桑植的特色产业，也是当地经济发展和农民增收的支柱产业。桑植白茶 地标的培育和发展，使桑植茶产业在转型与融合中焕发蓬勃生机。一条因茶兴业、因茶致富的乡村振兴之路越走越宽阔。

逐绿而行，让白茶产业旺起来

5月11日，2021首届中国桑植白茶文化节活动在桑植县举行，众多学者、专家齐聚一堂，以 中国桑植白茶，世界生态白茶 为题，说茶事，论茶道。桑植地处武陵山脉，气候温和适宜，生态环境优美，位于北纬27至30度之间，是茶叶的黄金产茶带。

近年来，桑植县利用生态优势做大做强茶产业，从2016年开始，该县制定了打造桑植白茶品牌的思路，通过引进新技术，改良老茶园，引进新品种，扩建了茶叶生产基地。同时，为把控桑植白茶的品质，桑植县建成了覆盖产前、产中、产后的白茶地方标准体系，完成了 桑植白茶 SC食品生产许可证、绿色食品认证。

自从将白茶确定为主导产业后，桑植县致力于打造桑植白茶的品牌，注册了湖南湘丰桑植白茶有限公司，领衔进行 桑植白茶 产品研发、销售渠道开拓和品牌推广，制定了桑植白茶标准加工工艺，在全县进行推广。

2018年，桑植白茶 入选 五彩湘茶，成为湖南省委、省政府重点支持发展的5大茶叶区域公共品牌之一。2019年，桑植白茶 成功获得国家地理标志证明商标。

作为一种知识产权，地理标志保护产品潜在的商业价值和文化价值十分突出。对其资源进行保护、适度开发，才能为产业发展提供源头活水。桑植县副县长张帆说，实施地理标志保护，桑植白茶 的品牌内涵更加丰富，市场知晓率不断提升，成为全省86个地理标志保护产品中耀眼明星。

立足资源优势，做足茶产业文章。从2012年的2万亩发展到如今的近8万亩，桑植茶产业持续做大做强，群众因茶而富、乡村因茶而美的生动实践更有底蕴、更添活力。

打造品牌，让地标资源活起来

采茶很有讲究，既要注意手法，还要看准芽头。5月20日，在桑植县五道水镇茶叶村的茶园里，茶农孙成平双手飞舞，说话间娴熟地将茶芽采摘下来装入身后的茶篓中。

6亩茶园，每年收入3余万元，孙

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、受益者之一。

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，做大擦亮产业品牌，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、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，茶叶年产量不断提升，占全县农业综合产值比重达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。

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

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多人提供就业务工机会，实现人均增收万元以上，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。万宝山茶业董事长刘珍元告诉笔者，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多户打工入返乡，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。



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 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，王昌军的履历足迹遍布了中湖、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，王昌军从中湖信用社调至天子山信用社担任主任，人生地不熟，业务如何开展？脚板能走多远，业务就能开展多远；人脉有多广，市场覆盖面就有多宽。他决定从零开始，挨家挨户走访。

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。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

故。靠着一双铁脚板，王昌军的人脉越积越广，信贷业务不断攀升。2005年，靠着奖金，王昌军终于攒出了一辆摩托车。有了摩托车的王昌军就像插上了翅膀，把业务辖区内的村组跑得不留死角，以往一周的脚程，摩托车两天就能跑完。

他在山里如鱼得水，别人念不好的 经，他信手拈来。与王昌军共事多年的同事觉得他是个很神的人，善于沟通，在村组农户、田间地头，不管老少贫富，均能打成一片，连村头的狗子看见他都会使劲摇尾巴。

工作三百天，回家三小时。在妻子眼里，王昌军就是个工作狂。在她嫁给王昌军之前，王昌军应该就已经把自己 嫁 给了那些客户。一工作起来就忘了家，回家坐两小时就好像屁股长了刺，只想回工作岗位。

智慧经：手绘地图 笨办法，广拉线人 巧手腕

熟悉王昌军的，都觉得他是一个聪明人，但做事踏实从不投机，很多事情上，他都肯下 笨功夫。

王昌军在天子山分理处上班时，抽屉里曾藏有一张巨大的手绘地图，上面密密麻麻的道路线条，把几千户天子山镇的居民串连成一个整体，那正是他本人的杰作。

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，如果有一张图，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。

当时手机就没有拍照功能，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户人家的立体投影房子是高是矮，男女主人是胖是瘦，我这脑瓜子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关系，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，到期收回率达到了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，敢为寒士 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，涵盖了他整个从业生涯。

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；别人还没想到的，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。

澧南峪居委会居民吕株洲经营着一家小餐馆，常年做小生意，人很实在，也有一定的经营头脑。2009年

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 外来客 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，加之桑植白茶人才孵化基地的成立，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