

长了三年的浙江茶苗已长成茶株,今年春天开始采摘

# 一片安吉白茶 和四个贵州人的故事



本报记者 徐健  
詹丽华 文/摄

浙江安吉黄杜村,贵州普安屯上村,两个村庄之间,公路最短距离约1886公里,车程近24小时。

2018年4月,黄杜村20名农民党员提出要捐赠1500万株“白叶一号”茶苗帮助西部贫困地区的群众脱贫。几经踏勘,这批茶苗最终落户贵州、四川、湖南三省共34个贫困村。其中,普安县共受捐2000亩,有1500亩在屯上村。

因为这一叶茶,两个相距千里的村庄产生了紧密联系。今年3月起,栽种三年的茶苗已长成茶株,开始首次全面采摘。这座高山上的茶园到底给当地人带去了怎样的变化?钱江晚报记者实地走了一趟普安,听到了茶苗之外,普安与浙江的更多牵挂。

A

## 一千八百八十六公里 一叶茶的西南迁徙

谭化爱今年47岁,家里两个孩子,丈夫身有残疾,在很长一段时间里,水稻、玉米、猪和牛,是他们一家的主要经济来源,生活困顿。2018年,她家屋后的山头被确定划为“白叶一号”茶园,谭化爱则培训上岗成了一名管理员。说起这事,一直有些拘谨的她笑了,“大家都羡慕我们(在茶园干活)呢,一个月工资就有两千块。”

管理员的主要工作是反馈茶园和茶苗的情况,同时也是“科技参考员”——这个1500亩的大茶园引入阿里云技术,地下埋着传感器,地上架着摄像头,数据和信息都实时传导到普安镇上的农业数字大屏,方便根据天气和气温以及长势,更好地进行种植决策,而传感器和摄像头监测之外的突发状况则需要谭化爱这样的管理员及时反映、上报。

这份工作极短时间内扭转了谭化爱一家的经济状况。家里原来的一层小平房变成了二层,旁边还另盖了一间小屋。多出来的房间租给采茶期的工人们住,也是一笔收入。“现在家里收入是以前的近十倍。”2020年起,谭化爱的月薪涨到了3000元,再加上除草、采茶等散工,如今,夫妻俩一年收入能有五六万元。根据贵阳市统计部门公布的数据,2020年贵阳市农村居民人均可支配收入18674元。谭化爱家摘掉了“贫困”的帽子。

“白叶一号”感恩茶园休憩处的左侧宣传栏记录着这一切变化的缘起:2018年4月9日,浙江省安吉县黄杜村20名农民党员给习近平总书记写信,汇报村里种植安吉白茶致富的情况,提出捐赠1500万株“白叶一号”茶苗帮助西部贫困地区的群众脱贫。6个月之后,满载茶苗的冷藏车从黄杜村出发,隔天抵达屯上村。“一片叶子富了一方百姓”的安吉白茶自此在1886公里之外扎根、生长。

为了促进这些茶叶销售,浙茶集团专门注册了公益茶品牌——“携茶”,承诺按市场价10年包销所赠“白叶一号”产出的茶叶。据测算,这批茶株进入丰产期后,亩产茶青预计达40公斤以上,按200元/公斤测算,茶青亩产值将超8000元。



“白叶一号”茶园现场

B

## 一根网线连接城乡 一个音乐人的电商试水

保贵是普安百惠商贸有限责任公司的总经理,他曾在北京现代音乐研修学院读编曲专业,大三那年因为家庭变故,放弃学业回普安。“2015年我在普安做电商宣传员,四处碰壁,很多人觉得我们是骗子。”保贵说也正是那段工作经历让他下定决心,自己试水做电商。

2019年4月,保贵的淘宝店开张了,等级只有一颗红心,客服、打包、发货全是自己来。“我也想向别人学习怎么把店铺做好,但身边确实没有可以请教的人。”就在保贵一筹莫展的时候,他认识了牛少龙。

牛少龙在阿里巴巴工作了13年,2019年6月作为“脱贫特派员”被公司委派驻扎普安。牛少龙不仅教了保贵怎么开淘宝店,还教他如何经营平台、管理团队。去年9月1日晚,“普安红”登上薇娅直播间,累计观看人数1570.93万人次,交易金额71.31万元。这让当地茶企大吃一惊,因为当地品牌茶企全年线上销售的“普安红”也不到2万元。

这几十倍增长的背后,是数字化链接城乡的指数效应爆发的力量。

2020年12月,普安县第一个官方旗舰店在天猫正式开业,售卖“普安红”、百香果、辣椒油等多种农特产品,保贵是店主。此时距离他的淘宝店铺上线还不到两年。“去年我们团队创造了大概30万元的净利润。”保贵显得有点骄傲。让他骄傲的不是30万元,而是这个数字背后,他们不仅带动了2130户贫困户脱贫增收,更是带动了乡亲们新开百余家淘宝店,有了自主经营的能力。

C

## 被动与主动 两个90后的殊途同归

23岁的刘颖从没想过回家乡求职,直到突如其来的新冠肺炎疫情让她不得不暂留普安。“我学的是视觉传达设计,本想在杭州工作。”2020年她从浙江湖州师范学院毕业,原本已经被杭州某公司录取的岗位因疫情放弃,“我想先在普安找个过渡工作。”于是,刘颖成了保贵团队的一员,她的工作就是让当地农产品以更符合时下审美、更易被接受的模样呈现出来。

在家乡待的时间长了,刘颖发现,“以前大部分同村人毕业后喜欢留在外地工作,但现在很多人回来发展,县城里年轻人也比前些年多。”她的同事李绍政就是其中之一。与李绍政的被动不同,回普安是李绍政深思熟虑之后的主动选择。学国际贸易的他,在浙江金华一家保温杯企业做海外销售,专业对口了,但心始终不安定。

“既然沿海地区工业品出口可以做得风生水起,为什么我们的农产品不能卖到国外去?”2020年,在外地打拼两年之后李绍政决定回普安,他的目标很明确——做农产品电商。“以前很多人也想回来做农产品,但不敢回来,因为不知道怎么做销售,现在大家敢回来了,因为有电商、有平台,可以帮他们带动销量。”

贵州大山里的这些农产品通过数字化供应链走向全国,是普安振兴的缩影,互联网突破地域和时间的链接作用,借由产品,经由保贵、李绍政、刘颖这样回流乡村的年轻人,润泽广袤的西南大地。他们不仅是谋求一份工作,而是有意义的事业,同时也是他们的“乡村美好生活”。



茶艺师手中的就是新采摘的“白叶一号”