

小茶叶变『黄金叶』

旺苍县种茶大户邓禹国的发展之路

邓禹国从宋江村六组嫁到该村二组,全家八口人的所有经济来源全靠20亩山地里种植的玉米、小麦、黄豆等传统农作物,仅仅能过温饱线。

宋江村自古就产茶,因品质好还曾被当做贡茶。但是因为常年缺乏管护和销路,茶叶渐渐被当地人遗忘。

1999年,高阳镇政府响应国家退耕还林的政策,号召村民种植茶叶,由政府提供茶苗、肥料、技术,村民在自家地里种植。

原本就有一片老茶园的邓禹国,率先将茶园重新开垦、翻耕,在农技员的指导下,将老茶树按照标准规格重新修剪,并栽种了20亩的新茶苗。

2001年,老茶园的茶叶正式开始采摘,但销路却成了邓禹国和丈夫最头疼的事情。茶叶自采、自炒之后,他们背起背篋走街串巷,遇市摆摊。

当年,泼辣的邓禹国还打起了“歪主意”:背起茶叶来到了高阳镇政府,将茶叶往工作人员的桌子上一放,就认一个理——“有困难找政府”。在工作人员的帮助下,邓禹国的第一批茶叶很快以60元每公斤的价格销了出去,收入达到3500元。“比原来种大豆、玉米的收入高多了。”邓禹国笑着说道。

从零星种植到规模化种植 初尝种茶甜头

高阳扁茶因品相高、口感好很快受到客户的喜爱,来自广元、成都、雅安、宜宾等市的客户纷纷主动上门订茶,销路再也不愁。

第一批种植的茶苗全面采摘,也为她带来了近万元的收入。初尝种茶甜头的邓禹国开始扩大规模,再栽种了20亩新茶苗。

2008年,40亩茶园全部采摘,收获鲜叶1.5吨,制成茶叶后收入高达三万元。2009年,邓禹国成立旺苍县高阳镇宋江

村高阳坡茶叶专业合作社,带动72户农户,规模化种植高阳扁茶。同年,合作社直接经济收益达八万元。

流转土地改造新茶园,土地入股扩大种茶规模,注册商标“翠翠”,专合社升级为省级专业合作社,新栽种100亩黄茶……邓禹国的种茶之路越走越顺,规模越来越大。

种茶路上有担当。在邓禹国的带动下,宋江村茶叶种植面积达30亩以上的大户有30家,高阳坡茶叶专业合作社茶叶种植面积达1500亩,每年可采摘鲜叶10吨。

“每斤雀舌价格高达140元一斤,毛峰20元一斤,扁茶70元一斤,制成茶叶后收入高达上百万元。”邓禹国笑着感叹,致富茶名副其实。

从人工炒茶到机器制茶 效率大幅提高

采摘、晾干、杀青、炒制……制茶工序繁杂。刚开始种植茶叶时,邓禹国和丈夫全部采用手工制茶,费时费工,效率极低。

随着规模的逐步扩大,手工制茶已满足不了茶叶的加工制作。2012年,邓禹国花8700元购买了多功能扁茶机,可日生产茶叶25公斤。不再手工制茶的她,将更多精力扑在了茶叶种植上。每年高阳镇组织新型农民培训学习,她总是第一时间报名参加。

2016年,在绿茶种植基地改建项目资金的扶持下,邓禹国修建了215平方米的厂房和2公里的茶园道路。

原来的小机器也满足不了日常的茶叶生产了,邓禹国再次花8万元购买了大型的扁茶机。

目前,邓禹国的茶叶加工厂可年产茶叶5吨,除制作自己种植的扁茶、雀舌和毛峰三种茶叶,还可以对外提供制茶服务。

回首二十年,邓禹国的种茶之路并非一帆风顺。展望前路,邓禹国还将在种茶路上坚定前行。

(陈绍海)

搭乘“电商快车” 腊肉大师半年赚20万



明建平介绍他熏制的腊肉

在库房已不多的腌腊制品中间,明建平正在打理货物,不时抬头看看电脑。突然,页面闪了一下,弹出一条订单信息。“有人下单了,上海的……”明建平站起来,拿起鼠标处理订单:多少斤、什么品种、怎么付款……处理完了,他又继续打理货物。

这是笔者在泸州市纳溪区上马镇云台寺村监委会主任明建平家看到的一幕。

明建平今年已经43岁了。6年前,他刚开始从事发展腌腊肉制品产业时,从没想过会在网上销售。那时的他甚至鼠标都不会用,光标想指准一个地方,都要花很长时间。如今,他已能娴熟自如完成收单任务了。每年用农村柏树枝叶、甘蔗壳、锯末等熏制的近1万公斤腊肉、香肠、腊猪头、腊猪蹄等腌腊肉制品,95%以上都是在网上销售的,这可以给他带来近20万元的利润,使他成为了上马镇赫赫有名的“腊肉大师”。

在农村,进入冬季后,家家户户便开始杀年猪、吃刨汤、腌腊肉,欢欢喜喜地预备着过年的美食。腊肉作为一项传统美食,不单单满足了人民的味蕾,更是萦绕在人们心间的一种年味

情怀。而对城里从事餐饮的很多生意人来说,冬季伊始就要到农村订购腌腊肉制品,不只是过年供应食客,更多的是作为餐馆日常的一道“招牌菜”来吸客、拉客。

2014年10月,明建平看到土味腌腊肉食品市场的商机后,毅然加入了专业熏制腌腊肉制品的队伍。对于这项工作,明建平有一套过硬的技能,从选肉到腌制、熏烤,他总是一丝不苟,严格按照多年积累的经验 and 标准进行制作。他介绍道,腌腊肉分为拌肉与腌制两个环节。其中拌肉就是将食盐与花椒混合炒热,将一整块猪肉放入热锅中与热盐搅拌,让盐与猪肉充分接触。“热盐与冷猪肉接触,能把猪肉中的水分逼出,盐遇水就化,更能让盐水浸透猪肉的每一个角落,才能腌透、腌入味。腌制时还要拌入花椒,主要作用是去腥增香。”明建平说道。

明建平还告诉笔者,他的手艺是从母亲那里学来的。“小时候家里穷,平时基本上没吃过肉,只有过年的时候能打牙祭,吃点肉。后来我们长大一点后,每每做腊肉的时候,便围在灶台边,听着母亲的传教,才学到了今天的手艺。”

“而熏制更有讲究,”明建平说,

“腌是为了让肉失水干燥利于入味,而熏更是让普通的肉成为腊肉。熏腊肉的时候,用湿润的木柴做底,配用橘子皮、柏树枝叶、柚子皮、甘蔗渣等,能让腊肉更香更有味儿!”

明建平的腌腊肉食品品质虽好,但还得要卖上好价钱才是王道。他发现,这几年网上销售平台很火。“我的土味腌腊肉食品咋不弄到网上去卖呢?”在这样的想法下,尽管自己对电脑操作尤其是网络平台不熟悉,明建平还是借势发力,于2014年11月在纳溪区电商中心的帮助下买回电脑,并在电商中心的“赶场天”平台上开起了自己的网店。

一开始,明建平觉得电商很简单,一台电脑一根网线。后来发现人家的网店生意好,而自家上架好几天的土味腌腊肉食品却没什么人光顾。他便在电商中心技术人员的帮助下进行了上下架优化,时间控制在上午9点到11点,这时候人们刚刚上班打开电脑,流量最大,容易被看到……由于“赶场天”电商平台是纳溪农特产品最大的网上直销店,上下架优化后的土味腌腊肉食品2个小时不到就接到了两笔订单,共卖出2.5公斤香肠、2.5公斤腊肉和2个腊猪头。这两笔让明建平赚了400元。

此后,明建平接到的订单渐渐多了起来。从年头10月到第二年4月短短半年时间里,他熏制的2500余公斤腊肉、香肠、猪蹄、猪头等腌腊肉食品全部售罄。

近几年,即使生意再红火,为了保证品质,明建平都坚持购买农家土猪,坚持自己熏制土味腊肉、香肠、猪头、猪蹄等,每年的产量也只能维持在1万公斤左右,而销售时间也仅有不到6个月,但利润都保持在20万元左右。半年就赚20万,这让明建平欣喜不已,他说:“以前要把产品推销出去,更多是靠‘嘴’,现在拿起鼠标,借助网络,销售效果远超预期、更远超之前的人海战术。没想到足不出户,就把深山里的腌腊肉食品卖到了全国各地!”

(陈扬 本报通讯员 周超文)



为自己 为他人

请主动配合 疫情防控



不聚会



少外出



戴口罩



勤洗手