

聚焦

又到春茶上市时

本报记者 段毅

又到了一年春茶采摘和上市旺季，云南茶山生机勃勃，茶商熙来攘往。在此起彼伏的“春茶头采竞拍”“茶尊开采权竞买”等热点助推下，业界目光纷纷瞩目云南各大茶区。

“云茶”产业是我省打造世界一流“绿色食品品牌”的8个重点产业之一，经过近年来系列政策的引领推动，全省聚力打造的“千亿云茶产业”轮廓初现，在2021年春天张力满满。



宁洱县温泉村茶园。 本报通讯员 饶雪松（航拍）

品质优于去年

作为一年里茶叶价格的风向标，春茶价格历来受市场关注。在勐海县勐宋乡，三边村委会南本老寨的王海青一家迎来了一年中最忙碌的季节。“今年的降雨量刚刚合适，茶树长势很好，古树茶的品质也超越去年。去年我家毛茶的价格是每公斤1000元，今年略涨，达到

1200元每公斤。”王海青家是当地的茶叶大户，南本老寨坐落在群山之中，新修的水泥路穿过村子直达古树树林，村民基本上都住上了两层楼房。王海青家在2017年成为大益茶业集团的原料供应商，为从源头保证茶产品的高品质，普洱茶界的头部龙头企业

大益集团多年来从原料的种植、采收、初制等前端流程，严格施行超国标规范化、现代化、标准化管理，王海青一家也因此受益，在规范化采制方向上不断精进，提质增效，与大益共赢。

在镇沅彝族哈尼族拉祜族自治县，茶特中心负责人介绍，由于近年来茶园

管护水平提升，加之今年立春后天气持续向好，茶叶初制所加工技术与日俱进，镇沅春茶品质无论在香气还是韵味方面都优于往年，价格比去年提高了27%左右，加上全县茶园采摘面积增加，在第一季度茶叶产量得到了大幅度提升，茶农增收达30%以上。

产业提质增效

立春过后，陆续有来自全国各地茶叶爱好者通过旅行团或者自驾游方式，深入镇沅8大茶区游玩。镇沅县境内哀牢山国家级自然保护区的千家寨原始森林中，有一棵被称为“世界野生茶王树”的野生古树茶，也是世界上被发现最古老的野生型古树茶，其周边还生长着2.8万亩野生茶树群落和5000余亩栽培型古树茶群落。得天独厚的自然优势、独特的茶文化景观资源，以及绚丽多彩的民族文化吸引了各方来客。

近年来，镇沅县委、县政府牢牢把握云南省打造“千亿云茶”的重大机遇，

整合全县茶品牌，明确打响“千家寨爷号”普洱茶区域公共品牌的目标。依托普洱茶千家寨野生古茶种质资源库，半山“云端酒店”“千家寨”主题庄园等3个平台，抓好品牌和商标、产品的可追溯体系建设、“千家寨爷号”普洱茶系列标准、有机茶园转换认证、企业规范化达标、市场营销6项工程，并发挥八大茶区（茶山）优势，大力发展以茶兴旅、以旅促茶、茶旅互补的“茶旅融合”旅游新业态新模式，以旅兴茶、以茶促旅，拉动经济发展。

凤庆县峡山茶业有限公司位于凤

庆县勐佑镇新林村。春茶开采，不少茶农都佩戴上了“准采证”。在公司与当地茶农合作的机制中有一项“三证准入”制度，包括登记证、准入证、准采证，对于不打农药+不施化肥达到3年以上，土壤和鲜叶都达到有机茶标准的，公司予以办理准采证。鲜叶收购价格比市场价格高了15%左右。

凤庆县产业中心茶叶股负责人李光云介绍，凤庆为切实做好有机茶园建设工作，不断探索有机茶园管理模式，结合实际，对合作社作为经营管理和申报主体的按照“企业+合作社+茶农”模

式管理，合作社一边与企业对接，以高于市场价格10%以上收购茶农有机鲜叶，确保茶农利益；一边组织茶农严格按照有机茶园管理的模式和措施进行管理，通过合作社把二者连接到一起，各自发挥优势和特长，形成科学有效的原料供应链，为茶园有机建设起到了积极的推动作用。截至目前，全县有机茶园面积超过27719亩，转换期茶园22240亩。

数据显示，以“抓有机”为引领，2020年，云南全省有机茶产品的有效证书数全国排名第一。

“云茶+互联网”迎来春天

3月底，书呆子茶业在勐海自建的全无记茶厂举办“2021第一届勐海古树茶开采节”，吹响了公司春茶预售、销售的号角，助推春茶在线上销售的火爆。

据介绍，相较于受疫情影响的2020年春茶季，2021年书呆子茶业的春茶销售，仅淘宝天猫就增长了50%左右，整体呈现一个良好的发展势头。书呆子茶业总经理赵育怀介绍，新型的直播电

商、社交电商为书呆子茶业这样的传统普洱茶商家和产品打开了线上销路，但是品牌的沉淀和发展仍不能滞后，在品牌打造上进一步升级蜕变，是在传统普洱茶竞争中开辟新赛道的重要法宝。

利用“互联网+”手段，云南茶产业的安全追溯体系也在大力推进。在“普洱茶品质区块链追溯平台”上，去年6月至今已有2020年凤凰窝古树

见闻

广南县——

茶农笑声朗

时下，广南县18万余亩茶园陆续进入采摘期。在广南县者兔乡安花茶场，茶农们三三两两忙着采茶，一派丰收景象。

“今年春茶价格比去年好，我们每天采茶平均能挣到约200元。”看着漫山遍野绿油油的春茶，者兔乡木乍村村民陆兆巾脸上绽开了笑容。茶叶成为陆兆巾家增收的主要经济来源之一。

者兔乡安花茶厂负责人陆兴恒介绍：“今年春茶的价格较稳定，每市斤在8元钱左右，略高于往年，茶农采茶的积极性很高。自3月初春茶开采以来，我们收购鲜叶9000多斤，加工干茶叶2000多斤，目前第一批春茶已上市销售。”

近年来，广南县通过大抓整合，做大基地、做强龙头、做响品牌，实现了茶产业规模、质量和效益上的重大突破。目前，全县茶园面积达38万亩，今年预计可采摘18.2万亩，春茶产量预计可达74万公斤，实现销售收入4250万元。

本报记者 黄鹏 通讯员 胡俊



宁洱县太达村茶农收获新茶。 本报通讯员 陈发坤 摄

勐海县——

古树茶带来好日子

进村收茶的车辆来来往往，前来观光的游客络绎不绝……4月初，勐海县老班章村热闹非凡。

在96号茶农李向荣家三层别墅的二楼阳台上，前一天晚上才采摘下来并经过炒制的老班章古树茶鲜叶正躺在几个大簸箕里享受着“日光浴”。李向荣家有100亩茶树，春茶上市让他比往日忙碌了许多。“今年，村里的茶产量大概在80吨左右，其中古树茶占了一半。与去年相比，今年的‘老班章’古树茶产量比去年要好，每公斤价格卖到了1.3万元至1.5万元，有的卖到了2万多元。”李向荣说。

过去，老班章百姓的日子并不好过。那时，勐海茶厂在村里设点，卖茶

的时候，他们就用牛、马驮着茶叶去卖。上世纪90年代初，这里的茶每公斤只能卖到5元至8元。2002年，老班章的古树茶开始慢慢火起来。2005年，从勐混镇到广别老寨、纳达勐水库、老班章村的路修通了，这时再把茶叶拉到城里卖，每公斤茶叶从30元至40元慢慢涨到了80元至100元。也就是从那时起，李向荣的腰包渐渐鼓起来。2006年，他家盖起了石棉瓦房。

2012年，李向荣家盖起了小别墅，茶生意也越做越大，除了在勐海城里开店，还和朋友把老班章的古树茶卖到了上海、山东、广州、深圳等地以及韩国等国家。

“现在全家年收入达到400多万元。

镇雄县——

白茶采摘忙

阳春三月，镇雄县罗坎镇大庙村坤农白茶种植基地，一垄垄茶树吐露出嫩绿的新芽，放眼望去，漫山的茶树犹如一片绿色的海洋，让人心旷神怡。茶农腰挎竹篓，穿梭于茶垄间采摘新茶。“我们天亮就上山来，一天可以摘个十来斤，有200元左右的收入。”村民骆叶会说，得益于政府引进企业种茶，让她们这些留守在家的妇女们多了一份收入。

2016年，罗坎镇依托独特的地理和气候优势，用活闲置土地和人力资源，积极引入龙头企业及能人，成立坤农白茶种植农民专业合作社，采用“党支部+合作社+农户”的方式，大力发展白茶产业。

“目前，基地里每天都有几百名附近村寨的群众来采茶，平均每天每人有

我这不算啥，村里比我有钱的人多着呢，还有年收入上千万的。”李向荣说。现在村里和西双版纳石化集团合作，开通了电瓶车旅游观光，从今年2月底开始，每天进村的车辆达到了600辆（次），茶香袅袅中，李向荣对未来的生活充满了信心。

勐海县老班章古树茶。

本报记者 伍平

130元收入。”基地负责人介绍。王先彩的老伴在基地负责管理，一年有两万多元收入，自己采茶能挣个七八千元，外加土地流转的钱，一年有四五万元的收入。算起自家的收入账，年过六旬的王先彩难掩喜悦。

目前，罗坎镇白茶基地已由最初的500亩扩大到现在的1万余亩，建成加工厂房3000平方米，累计带动当地群众增收2100余万元。今年，已有3000余亩茶园陆续投产，可加工成品干茶1万公斤左右，预计实现产值1000余万元。据介绍，茶园全部丰产后，每年可实现产值1.2亿元，可以提供稳定就业岗位250人，临时就业3000人以上，直接受益群众达6000人以上。

本报记者 谢毅 通讯员 邓琳 胡琼 刘绍琴

资讯

云天化发布一季度业绩报告 呈现业绩强劲增长态势

本报讯(记者 杨建华) 近日，云南云天化股份有限公司(下称“云天化”)发布2021年一季度业绩报告。2021年一季度云天化实现净利润5.75亿元，同比增长4997%。2020年，公司营业总收入521.1亿元，实现归母净利润2.7亿元，同比增长79.1%，呈现出业绩强劲增长的良好态势。

“公司主要原材料采购成本控制以及费用(尤其是财务费用)的下降，加之市场回暖的客观因素是公司业绩发力的主要原因。”云天化相关负责人表示。

数据显示，云天化从供应、生产到营销各端都持续显现出成本竞争优势。在供应端，充分发挥除了供应链资源保障能力，磷矿自给率约为80%，合成氨自给率达95%；生产端持续推行“长周期”运行，各主要装置产能得到有效释放，主要产品能耗、物耗稳中有降，成本持续降低，仅2020年主要生产装置就

实现了52个“长周期”，其中，水富云天化合成氨装置连续运行552天，刷新同行业同类型装置运行纪录；营销端优化市场布局的同时，充分把握市场变化节奏，抓住市场机会，较好地实现了产品销售。

此外，2020年云天化资产负债率明显下降，近5年来公司资产负债率由2016年最高92.48%降到83.88%，2020年单年降幅就达5.25%。此外，2020年云天化财务费用由2018年最高25.36亿元降到15.84亿元，管理费用由2016年最高19.30亿元降到14.27亿元。“公司经营活动产生的现金流充裕，带息负债规模持续下降。在融资优惠政策下，通过置换低利率贷款，降低了综合资金成本；加强预算管理和过程控制，管理费用下降明显。公司完成股票增发，引入权益资金18.68亿元，资本资产结构持续优化。”云天化相关负责人表示。

邮储银行云南省分行

开展国家安全宣传教育活动

本报讯(通讯员 张艳) 近日，中国邮政储蓄银行云南省分行开展“4·15全民国家安全教育日”和“安全宣传月”宣传教育活动，向公众宣传总体国家安全教育，助推全民安全意识提升。

该行依托点多面广、贴近基层、客户广泛的优势，以分支机构网点和办公楼为宣传阵地，利用网点LED屏、宣传折页、官方微信公众号以及网络媒体等线上线下形式，向社会大

县域经济

昌宁县珠街乡——

养殖黄牛促增收

给家里的12头牛喂完青草后，段开帆又开始忙活起建设新圈舍来。“卖一头牛的收入就能建盖这个圈，现在有条件就想着再多养几头，数量多了就得科学规范养殖。”段开帆边粉墙边说。

段开帆曾是昌宁县珠街乡从岗社区从岗小组的建档立卡贫困户，在国家精准扶贫政策帮扶下，结合自己的意愿，发展养殖产业。3年来，他积极参加黄牛养殖培训，发展饲草种植，在养殖技术提高、经验丰富以后，逐年增加养殖头数，牛舍也从室内的小圈变成户外的“露天运动场”，年收入可达四五万元。这段经历也让段开帆对未来更有信心：“等圈舍盖好要再买上3头母牛，种2亩菌草，争取每年收入超过10万元。”

段开帆说的“菌草”，学名巨菌草，是一种营养丰富的饲草，具有耐干旱、繁殖快、营养高等特点，同时可以防止水土流失。2017年以来，珠街乡坚持走“产业发展生态化、生态发展产业化”的路子，着眼于解决绿色养殖和生态破坏之间的矛盾，创新提出“以草养畜”发展思路，引导群众种草养牛、牛粪养草，推动可持续、规模化发展，目前已发展巨菌草1万余亩。“我种了130亩巨菌草基本能够解决牛场130头牛的饲草问题。”昌宁县彝家人山人海黄牛养殖专业合作社理事长郭明红说，巨菌草只需种植在房前屋后和田间地头就行，长得快、产量也高，还可以做成青贮饲料。

这个合作社是珠街乡的“明星牛场”，合作社采取种养加销售的运作模式，带动周边30余户农户一起养牛，有186户社员参与每年分红。合作社主动找市场找销路，在群众和市场之间搭起一座桥梁，帮助群众卖出好价钱。目前，已帮助群众卖出50余头黄牛，增加收入50余万元。

目前，珠街乡已建成规模化养牛场4个，全乡黄牛存栏8000余头，下一步将持续巩固“以草养畜”成果，打造10个畜牧养殖示范基地，努力破解养殖户散、小、弱的难题，让更多群众牵着牛儿奔小康。

本报记者 杨艳鹏 通讯员 吴再忠 王宝娣

思茅区龙潭乡——

养羊大户信心足

落日余晖中，思茅区龙潭乡麻栗坪村的祁志明赶着羊群回家。洗洗手，妻子端上热腾腾的饭菜，入夜后，全家人坐在沙发上看看电视，其乐融融。一家人的日子在烟火气的弥漫中过得热气腾腾。

2013年，祁志明家被列为建档立卡贫困户，全家挤在空心砖堆砌的小房里，雨天漏雨，冬天漏风。双亲年事已高，岳母肢体残疾，无法从事生产劳作，面对生活的压力，祁志明夫妇坚强地“苦熬”着。

2017年，祁志明家在农村危房改

麒麟区珠街街道——

扶贫车间韭黄香

连日来，曲靖市麒麟区珠街街道堡子村委会的扶贫车间里，弥漫着淡淡的韭黄香味。扶贫车间门口，数十名妇女和留守老人正在分拣韭黄，已完成分拣的韭黄堆成了一座嫩黄色的小山。正在干活的钱月花身患多种疾病，干不了重活，村委会干部与韭黄基地负责人安排她在扶贫车间工作，一天能挣四五十元补贴家用。

“最近每天都采收韭黄，我们把村里的老人和留守妇女统一组织到扶贫车间来工作，每天可吸纳富余劳动力

100余人。分拣中心实行计件制，每公斤1.5元至2元，能帮助解决村内大部分留守妇女无工可打的问题。”堡子村党总支书记王红飞介绍。

“这两年我一直在基地务工，一个月有两三千元工资，一年下来有好几万元的收入。”长期在韭黄基地里务工的李大姐说，她每天早上把孙子送到学校后就来基地工作，既能接送孩子，又能增加收入，在家门口打工真是太方便了。

本报记者 张雯 通讯员 朱绍雄 段琼会