

# 兴农路上“新农人”

当下,越来越多的青年从热闹的城市来到乡村田野,以己所长投身乡村振兴,为乡村带来新气象、新变化。清晨,抓一把前一晚制好的茶叶泡上一泡,查看汤色,品鉴茶味,李敬用心把好每一款忙肺茶的质量关;肖苏文的一阵哨声响起,近3000只鸡拍着翅膀从四面八方聚来,安静的小镇青年养殖专业合作社果园瞬间活跃起来;云悦文旅咖啡馆中,沙苏苏在烘焙、研磨咖啡豆并冲煮咖啡,极致咖香飘来;在“彩云中心”二楼的凉亭,“小彩云”伴着音乐翩翩起舞……

## 李敬:既然做茶就要做出样子

“不卑不亢,不慌不忙,也许生活应该这样,难道说六十岁以后,再去寻找我想要的自由……”

业余时间,李敬喜欢和几个朋友一起玩乐队,郝云的《活着》是他最喜欢的歌曲之一。

大学毕业后,李敬在昆明生活过一段时间,做销售,跑滴滴,忙碌的工作锻炼和提升了李敬的综合素质及能力。

城市的生活如歌中所唱的那样,“慌慌张张,匆匆忙忙”,活得虽丰富却烦乱。大学毕业后两年后,李敬回到了临沧市永德县勐板乡忙肺村,跟着父亲当起了茶农,除了接受父亲指导,李敬还经常虚心请教乡里的农技人员,学习种茶制茶相关技术。靠着自己的勤劳好学,他很快从一个不通的门外汉,变成了茶叶种植的“土专家”。

“既然做茶,就要做出个样子来。不能只等茶商上门收购,或者只卖原料。”李敬对茶产业发展有着清晰的思路。

于是,在熟悉茶园管理技术后,李敬着手建设茶厂、购进炒茶设备,自种自炒,延伸茶产业发展链条,并注册了“伍万”“福新”两个品牌,带着茶农走上种茶—制茶—售茶的全链条发展之路。

家乡的忙肺茶是好茶,有一定的市场认可度,但真正做起销售,李敬才体会到,在整个茶产业链中,茶农的话语权仍然有限,在市场行情波动、价格引导方

面,茶农仍然处于弱势地位,缺乏抗风险能力和议价能力。“我们想要提高话语权,就必须把品牌树起来,走到消费终端,主动把握市场走向。”李敬的发展思路更加明确。

将茶园、茶厂事宜安排妥帖后,李敬把工作重点放在了经销商和代理商的开发、维护及管理上。他通过参加展销会等方式获取客户资源,建立经销管理体系,严格筛选,差别化管理。对于经销商按照经销体系管理,守住底线,不盲目、随意和重复开发,维护经销商的利益;对于代理商则采用扁平化的管理制度,明确代理商等级,同时给予代理商小范围推广的灵活机动,更好地实现利益最大化。

通过不断跑市场,如今,李敬家的“伍万”“福新”两个茶叶品牌已经被西安、成都、广州等省外经销商和代理商认可,价格的话语权也逐渐掌握到自己手中。跟着他做茶的茶农也因此获得更多收益,大家说:“李敬年轻,头脑灵活,今后就跟着他干。”

“今年,我准备再投入200万元,购置全套深加工设备,为明年生产出更高质量,符合市场需求的茶叶做好充分准备。”在取得市场认可之后,李敬稳扎稳打,计划进一步扩大生产规模,让忙肺茶被更多人喜欢。

本报记者 吴沛钊  
通讯员 王文军 阮海燕



李敬

## 沙苏苏:追求极致的咖啡风味

糖度过高,咖啡果容易被风吹落;糖度不够,烘焙后的咖啡豆则缺乏风味。沙苏苏说:“只选糖度达到24%的全红果。为了获得这样的咖啡果,只能自己种咖啡。”

2017年,沙苏苏来到保山市隆阳区潞江镇新寨村,开了一家名为“云悦文旅”的咖啡馆,并在当地承包了几亩地种植咖啡。

有了咖啡果,沙苏苏开始自己烘焙、研磨,从浅烘、中烘到深烘,再到极细粉、细粉、中细粉、中粉、粗粉,为了追求咖啡的极致风味,沙苏苏一次又一次尝试。

“烘焙度越浅的咖啡纤维质越完整,豆质坚硬,不易萃取,可以稍稍调细研磨,但不能太细,以免突出尖酸味。烘焙度越深的咖啡纤维被破坏严重,越容易萃取,所以要选择稍粗的研磨。太细会苦涩。”沙苏苏介绍。

“就如眼前这杯‘瑰夏’,我已经尽力去降低它的酸度,但还是会带有一点点酸。”沙苏苏说,“能吃苦的中国人,却接受不了咖啡的苦和酸。”她会根据客户的要求来采摘、烘焙、研磨咖啡豆,并尝试不同的冲泡方式。

经过5年经营,沙苏苏自己烘焙的咖啡豆赢得了一批客户,更赢得了当地村民的认可。目前,新寨村咖啡种植面积达1.3万余亩,年产咖啡豆4000多吨,早在2010年就被原农业部列为中国第一个万亩咖啡示范村,被称为“中国咖啡第一村”。

本报记者 赵雨桐

当地人有咖啡豆,沙苏苏有技术。于是,她与当地许多村民一拍而合,成为许多村民烘焙咖啡豆的技术指导。将咖啡种植、烘焙、冲煮的理念传递给咖农,成为沙苏苏当下的主要工作。

“咖农找我帮忙烘焙咖啡豆,但我的条件是,至少先拿10公斤咖啡豆作为试验。”沙苏苏说,一开始,村民不情愿。然而,经过不断接触,村民逐渐认可了她。烘焙咖啡豆是一个不断试验的过程,到底在什么条件下才能烘焙出自己认为味道最好的咖啡豆,只有试验,否则她确信不了。

沙苏苏表示,为了诠释这样的咖啡风味,她愿意去尝试,也会一直这样做下去,注重种植、采摘、烘焙、研磨、冲煮过程的各个细节。这样的条件下,沙苏苏与新寨村村民达成了一致,极致的咖啡风味成了沙苏苏与许多新寨村民共同的追求。

本报记者 赵雨桐



肖苏文(右)



张萍 关於



沙苏苏

## 肖苏文:示范带动全村一起富

炎炎夏日,记者来到临沧市永德县德党镇忙见田村大田自然村“永德县小镇青年养殖专业合作社”养殖基地,只见清脆的李子挂满枝头。此时,一阵哨声响起,近3000只鸡拍着翅膀从四面八方聚来,安静的果园瞬间活跃起来。

这些鸡出自永德县小镇青年养殖专业合作社,质优味美,不仅满足了当地市场,还搭上了中远海运的快船,销往全国各地。

2020年,肖苏文等人从玉溪等地辞职返乡创业,看到亲朋好友家有果树、茶地,便萌生出了林下养鸡的想法。

说干就干,肖苏文等人依托中远海运集团定点帮扶资源,在永德县永康镇勐底农场7队,以“党组织+村集体+龙头企业+合作社+合作社+农户”的“六位一体”运营模式,

邀约农户共同成立永德县小镇青年养殖专业合作社。

成立之初,合作社就引进了ORIGIN社员管理系统,每天帮助社员建立生产日志、用料、用药、服务反馈、销售宝典、养殖宝典、出入库等场景。同时,建立质量安全追溯制度,规范动物

养殖和产品加工等信息档案,确保动物防疫、兽药饲料使用、病死动物无害化处理,确保了生产统计、检测等所有记录真实、清晰、完整。

为了带动村民分散养殖生态土鸡,肖苏文和同伴白天喂鸡、学技术、分析市场、收集数据,晚上跑山路、挨家挨户走访指导,用理论与实践相结合的方式提高农村学员的养殖技术。

为了方便管理,合作社制定了统一发展规划、统一资金支持、统一指导修建圈舍、统一发放禽苗、统一饲料供给、统一禽病防控、统一生产标准、统一技术培训、统一定价定量定时回收、统一供销管理的“十统一”标准。标准化的管理模式,吸引了很多散养户加入合作社,目前,合作社已带动189位社员养殖,年出栏土鸡64824羽。

一个人富不是真的富。这几年,在小镇青年养殖专业合作社的带领下,越来越多的村民加入合作社发展养殖业。肖苏文说,他带领村民成立合作社的初衷,是想示范带动全村人一起致富。“现阶段,我们加大了农业现代科技研发、推广和应用力度,计划动员更多的村民加入合作社,进一步扩大生态农场的产业规模。”

本报记者 吴沛钊

通讯员 王文军 李延源 穆永耀

## 张萍、关於:为每一朵“彩云”细细打算

村是文山壮族苗族自治州砚山县那夺村,楼是“彩云计划”公益志愿服务中心,夫妻是北京来的张萍和关於。

6年前,张萍和关於走入此方“秘境”,希望通过教授舞蹈,帮助大山里的孩子像云朵一样去往远方,他们将其称之为“彩云计划”。

2016年夏天,北京舞蹈老师张萍在朋友圈看到一组照片,几个穿着彝族服饰的孩子赤脚站在破烂的土墙上,脸蛋脏兮兮的,头发凌乱,但孩子们清澈明亮的眼睛却紧紧地揪住了张萍的心,打听之后才知道,孩子们生活的地方叫那夺村。

2016年8月1日,张萍和丈夫关於第一次来到那夺村。“我们走到村里,鞋上裹了一层比鞋底还厚的泥巴。”

那夺村2013年底被认定为贫困村,全村72户人家靠种玉米、辣椒和水稻为生,产量低,靠种田根本养不活一家人。多数孩子为留守儿童。

张萍想为孩子们做点什么,便和关於计划通过义务辅导和资助贫困家庭子女学习舞蹈的方式,帮山区留守儿童探寻人生的另一种可能。

村里的孩子很忙,既要做家务,也要下地干活。

于是,孩子们在哪儿,他们就去哪儿,一起插秧、摘辣椒、放牛、上山讨猪食,借此接近孩子们,以便招收学生。孩子招齐了,他们

从山上砍来毛竹,做成了独一无二的把杆,开始教“彩云”们跳舞。

艺术之外,他们还为孩子们准备饭菜,像一家人围坐在一起有说有笑。时间长了,孩子们感受着常年在外打工的爸妈给不到的关怀,都把他们当成了父母,孩子们开始叫张萍“阿美”(妈妈),叫关於“阿爸”。

就这样,张萍带着12个孩子和两个没出过远门的大人踏上了去北京的旅程。从北京返程后,孩子们对学习舞蹈的兴趣更浓了,可面临的阻力并未减少。

“村里女娃娃原来初中毕业不读书就嫁人了,张老师他们来了以后,娃娃跟着他们跳舞,能够走出去了。”那夺村小组长王忠明说。

听到王忠明这样说,张萍考虑的问题更长远了,她和关於商量着要为“彩云”们建所学校。为了资助孩子和建学校,他们花光了积蓄。关於向父母借来了30万元养老金,张萍父母把以前做裁缝的两层店面腾出来,重新建了五层,位于砚山县砚华东路的“彩艺文化艺术培训学校”建成了。

“彩云”们在这里学舞、排练,大“彩云”们寒暑假回来了就当助教。“每间教室配有两个助教,其实是给他们提供实习机会,如果不实践的话,他们将来作为老师是很难驾驭大城市的课堂的。”夫妻俩为每一朵“彩云”的将来细细打算着。

目前,“彩云计划”先后将88名壮、苗、彝、瑶族孩子送出大山,他们中有考上中央民族大学舞蹈学院的杨方傲,有被云南省歌舞剧院录取的杨秋月等。

本报记者 普孟秋