

以茶为媒 助力乡村振兴

——专访湖南瑞基商贸董事长杨光荣

■ 杨正波 傅慧中

在湖南这片古老的土地上，茶文化源远流长，保靖黄金茶、安化黑茶、古丈毛尖、永顺莓茶，比比皆是。而在众多茶企中，瑞基商贸以其独特的经营理念和深厚的文化底蕴，逐渐崭露头角，成为行业中的佼佼者。五一黄金周期间，笔者有幸专访了瑞基商贸董事长杨光荣，共同探讨他如何以茶为媒，助力乡村振兴，并带领瑞基商贸走向更广阔的天地的发展理念。

缘起：茶文化的魅力与责任

杨光荣从小耳濡目染，对家乡的茶叶有着特殊的感情。在他看来，茶叶不仅是一种饮品，更是一种文化的传承和发扬。因此，他立志要将家乡的茶叶推向全国，让更多的人了解和品尝到湖南茶叶的独特魅力。

杨光荣回忆道：“小时候，爷爷总是泡上一壶茶，给我讲述茶叶的故事。那时候，我就对茶叶产生了浓厚的兴趣。随着年龄的增长，我逐渐意识到茶叶不仅仅是饮品，更是一种文化的载体。我想要将这种文化传承下去，让更多的人了解和喜爱湖南茶叶。”



创业：坚守初心，砥砺前行

在创业的道路上，杨光荣始终坚守初心，坚持只做真茶、好茶。他带领团队深入湖南各大茶区，寻找优质的茶叶资源，与茶农建立紧

密的合作关系，确保茶叶的品质和口感。同时，他还注重产品的创新和研发，不断推出符合市场需求的新产品。

在杨光荣的带领下，瑞基商贸逐渐在茶叶市场上崭露头角。他们的主营产品——源头古树红茶、保靖黄金茶、湘西野生莓茶、古丈毛尖等湖南茶叶，以其独特的品质和口感赢得了消

费者的青睐。同时，他们还兼营白茶、普洱茶、乌龙茶等外省茶叶以及名优特新农产品，满足了不同消费者的需求。

助力乡村振兴：茶产业的崛起与希望

在杨光荣看来，茶产业的发展对于乡村振兴具有重要意义。他深知茶叶是当地农民的重要收入来源之一，因此他始终将助力乡村振兴作为自己的使命和责任。

在瑞基商贸的带动下，当地的茶产业得到了快速发展。越来越多的茶农加入了茶叶种植和加工的行列中来，茶叶的产量和质量都得到了显著提升。同时，瑞基商贸还积极推广茶叶种植技术和加工技术，帮助茶农提高生产效率和产品质量。

除了助力茶农增收外，杨光荣还注重茶文化的传承和发扬。他带领团队深入乡村，开展茶文化宣传活动，让更多的人了解和喜爱茶文化。同时，他还积极与当地政府合作，推动茶文化旅游的发展，为乡村振兴注入了新的活力。

展望未来：共筑中国茶文化新篇章

展望未来，杨光荣表示将继续坚守初心，

致力于茶文化的传承和发扬。他计划进一步拓展茶叶市场，将湖南茶叶推向全国乃至全世界。同时，他还将加强与其他茶企的合作与交流，共同推动中国茶产业的发展壮大。

在谈到未来的发展规划时，杨光荣表示将注重产品的创新和研发。他计划推出更多符合市场需求的新产品，满足消费者日益多样化的需求。同时，他还将加大品牌建设和营销推广力度，提升瑞基商贸的品牌知名度和美誉度。

此外，杨光荣还计划加强与社会各界的合作与交流。他希望通过各种渠道和方式加强与其他茶企、政府机构、行业协会等的合作与交流，共同推动中国茶文化的传承和发展壮大。

以茶为媒，共筑美好明天

杨光荣表示将始终坚守初心和使命，以茶为媒，助力乡村振兴，共谱中国茶文化新篇章。他希望通过自己的努力让更多的人了解和喜爱湖南茶叶以及中国茶文化为乡村振兴和文化传播贡献自己的力量。

作为一位具有深厚茶文化情怀和高度责任感的企业家，杨光荣用自己的实际行动诠释着“以茶为媒，共筑美好明天”的理念。我们期待在未来的日子里，看到瑞基商贸在杨光荣的带领下，继续书写更加辉煌的篇章，为中国茶文化的传承和发展贡献更多的力量！

茶言茶语 匠人匠心

——专访退役军人、保靖乾旭茶业董事长向敬晖

■ 傅慧中 朱开明 姚孟宜

5月4日，趁“中国保靖黄金茶文化推广季暨湖南长沙品鉴周”活动间隙，笔者在长沙对保靖乾旭茶业开发有限公司(以下简称乾旭茶业)董事长向敬晖进行了专访。

1996年，18岁的向敬晖参军入伍，退役后，进入广州一家公司做销售，短短两年间便成了公司高管。2008年，向敬晖带着积攒的30万元返乡种茶。

故土情深：返乡耕耘种植保靖黄金茶

向敬晖的故乡比那卡，植被丰富，终年云雾缭绕，如同仙境。但这里山高路远，再好的茶也很难卖出去，更别说靠这个发家致富。于是越来越多的人背井离乡、外出务工，茶园逐渐荒芜。

向敬晖从小就喝黄金茶长大，保靖黄金茶的香、绿、爽、醇，早已成为了他记忆中故乡的一部分。故土情深，向敬晖割舍不下那个静静伫立在深山里的寨子，最终决定回到家乡，带着全部积蓄，在故土探寻一条创业之路。恰逢保靖县开始大力发展黄金茶产业，政府非常重视黄金茶的发展，向敬晖便开始种植保靖黄金茶，成为最早一批返乡种茶的“大户”。

创业之路：种出保靖黄金茶的新天地

2009年，向敬晖与村民流转了50余亩山地，种上了保靖黄金茶。

万事开头难，创业之路异常艰苦，凡事都要从零开始。从来没有接触过茶的种植的向敬晖，只能一步一个脚印，不断摸索前行。他经常搭上几个小时的车，去请教当地的老茶农和技术员学习种植培管技术。由于木耳村地处高山，保靖黄金茶的生长环境极其恶劣，他再次发挥在部队磨砺出的坚韧不拔的品格，硬生生探索出一套适用于木耳村特殊土壤和气候环境下种植保靖黄金茶的技术。

“高处茶叶生长慢，我就想办法把采摘期往后延。别的地方清明前就能采茶，但是只能采到4月中旬，我们的茶清明期间才发芽，但是在我的培管下，我们可以采到五月甚至六月，这样一来，我们的收获不仅不会减少，反而比别处更多了。”到2013年，向敬晖的培管技术已经完善成型，他从不吝惜自己的研究成果，总是手把手地教导村里的其他茶农。

掌握完整的保靖黄金茶种植培管技术之后，向敬晖又投入进了茶叶的加工制作。他对比了保靖黄金茶鲜叶和保靖黄金茶成品之间的价格，发现生产成品茶可以大幅提升产业收入。但由于长期专注于种植培管方面的技术，对于加工制作方面可以说是一窍不通，他再一次从零开始，刻苦学习炒茶技术。

“关于炒茶，可以说我没有师傅，也可以说人人都是我师傅。我的技术是从所有的加工车间学来的。”向敬晖说。那几年里，每到炒茶的季节，向敬晖就会跑到各大茶企的加工车间去，一个又一个通宵地学习茶叶炒制，全然忘记了寒冷和疲惫。

向敬晖全面学习了茶叶加工、茶叶品鉴、



●乾旭茶业董事长向敬晖接受采访。

器械操作等技术，笔记都记了密密麻麻的七八本，那股韧劲让周围人对他佩服有加。

“要做高品质的黄金茶，杀青是关键，这个过程当中温度与投叶量最难把控。”为了准确掌握杀青的诀窍，向敬晖的手掌要在温度高达八十度以上的铁锅不停地搓揉，已烫出厚厚的老茧。

向敬晖说：“不打无准备之仗。”历经了三四年的自学，他成功掌握了保靖黄金茶绿茶和红茶的炒制加工技术。2017年，向敬晖成立了木耳村第一个保靖黄金茶加工车间，当年的第一批绿茶很快就一售而空。“比那卡”牌黄金茶渐渐在当地声名鹊起，还得到了远至北方市场的认可。

带动发展：让保靖黄金茶走向全国

在保靖黄金茶的三大主产区里，葫芦镇和吕洞山镇的产业规模是相对成熟的，而水田河

镇由于地理环境等因素，在保靖黄金茶产业发展上相对滞后。2020年，水田河镇党委政府向向敬晖抛出橄榄枝，希望向敬晖在水田河镇发展保靖黄金茶产业。向敬晖十分重视这个邀请，他多次前往水田河镇各个村落，仔细考察调研，发现排大方村一带的土地气候与家乡木耳村十分相似，这正是向敬晖最为熟悉的环境。

2021年，一座厂房在水田河镇排大方村拔地而起，向敬晖的乾旭茶业应运而生。

“葫芦镇和吕洞山镇都有了他们各自的产业发展模式，但是水田河镇目前还没有。我来水田河镇，主要是要把我从事保靖黄金茶种植、管理和生产8年来积累的经验带过来，让这里的老百姓建立起自己的保靖黄金茶产业发展模式，带领老百姓共同发展。”向敬晖说。他的想法，仍然是给当地的老百姓打个样，让老百姓照着他的方法，做好自己的产业，“也有人问我，这样做会不会觉得吃亏？我觉得不会。目光要放远，我们茶企与茶农的关系就是鱼和

水的关系，我们相互需要、相互扶持，大家富才是真的富。要用战略的眼光看问题。”

2022年，乾旭茶业产出保靖黄金茶5吨，产值400万元。这个数值在全县的茶企中并不算高，但成功引起了排大方村及周边村民的注意，村民们纷纷来到向敬晖的公司，和他打听保靖黄金茶的种植、加工等问题，向敬晖来者不拒、知无不言。

2023年，乾旭茶业产量、产值大幅提升。

面对现状：心系保靖黄金茶的明天

在谈到保靖黄金茶的发展现状时，向敬晖表示：首先，农业产业都有一个共性，投入大，见效慢。比那卡保靖黄金茶主要有四款产品：群体、一号、二号、八号。“群体”是比那卡保靖黄金茶的“基因库”，属老树茶种，而一号、二号、八号都是从“群体”中优选出来培育的单株。单株的培育、茶叶的生长、市场的拓展和消费者的培育都需要时间，收茶现金流大、资金回笼周期长，前期厂房、人工、宣传都需要投入。这不是以企业一己之力可以单独完成的这一产业链的快速发展，需要政府和茶企、茶农共同配合，群策群力才能实现。

其次，保靖黄金茶产业化发展时间也不是太长，尚未形成较好的市场布局。在常住人口中以中老年人为主，年轻人都外出打工，采茶人卖茶人大多是七老八十的阿婆阿公，因此在茶园培管、提质增量会受到影响。企业面向市场，效益优先，作为一家被引到水田河镇的茶企，也肩负着配合政府改善民生的责任，而对于当地村民来说，最切身的利益就是我这一篓子茶谁来收？谁出的价格高？谁能把收购期拉长？因此有时难免造成政府、企业和茶农三方的困扰。针对这一问题，向敬晖与当地正在尝试“公司+基地+村集体经济+茶农”的特色农业模式，具体来说就是政府层面给政策和相应的资金支持，设立片区龙头企业，增强村集体经济，实现茶农增收、企业增效。企业层面，统购统销，年底对茶农进行奖励补贴，并给

茶农们赠送肥料、生产农具和种植技术指导。以这样的方式，可以使茶农降低投入成本、提高茶叶品质、增加产量和收入。促进产业的规模化、生产的标准化，保障种植收益。而且能及时把握到市场信息环节产销不平衡的问题，减少生产过剩而造成的损失。便于市场的开拓、渠道的建设，也利于新品的研发，提高种植品质，对茶农来说，也能够减少因价格波动造成的种植收入不稳的风险。

还有一点，就是如何开拓市场，提高市场占有率的问题？向敬晖坦言，现在保靖黄金茶的市场主要在湖南省内，出了湖南就鲜为人知了。我们曾想借助直播助农的东风，靠自媒体带货来炒一波热度，但效果也并不令人满意。目前比那卡保靖黄金茶的销售主要是通过国内各大茶博览会对接客商和人脉资源及茶客间的口口相传。品牌文化也并未打造起来，虽然对于水田河镇来说，乾旭茶业在当地也算是做得比较好的企业，但放眼全县、全州、全省乃至全国来说，乾旭的未来，虽困难多，但潜力无限，亟待开发。在本地保靖黄金茶产业上，各家企业都还在拼“硬实力”——茶叶品质、制茶工艺上摸索模式时，乾旭茶业已经开始了企业的规模化、标准化建设，做到了“硬实力”上“拿得出手”的一家规范化公司，在这一步基本走稳之后，向敬晖又将眼光投向了品牌文化“软实力”的建设，致力于整合民族学与人类学的田野调查专业视角，来为乾旭茶业提供深刻、广阔的意义注解，为企业的发展赋能。水涨船高，抢先者胜，这个思路不仅仅是在为乾旭一家企业铺路，更是在为保靖黄金茶这一地标性产业发展拓宽思维，寻求更大发展的可能性。

目前，乾旭茶业的茶叶种植面积近1100亩，辐射带动周边十几个村落发展。

如今的比那卡，每到茶树采摘和培管的季节，往日安静的寨子就会变得热闹非凡，迸发出蓬勃生机。已经跻身“茶王”行列的向敬晖，仍然忙碌于茶园与厂房间，他心里系着的是保靖黄金茶的明天。



●乾旭茶业董事长向敬晖(左一)在与科研人员探讨茶叶摊青。



●乾旭茶业董事长向敬晖与乾旭茶业总经理谷开，满怀希望面对未来。