

李紫微、党蓉：

用热爱浇灌“花样年华”

记者 吴苏



李紫微、党蓉

这是小暑前后的夏天，植物疯长、花树茂盛。在建筑物密集的城市空间内，藏在道路深处的巷弄，总有一些花店，于暑热中平添一缕宁静的芬芳。

在河堤边的鲁班巷，过路的人几乎很难忽视“一起·flowers”的存在。这家占地百余平方米的花店，在路面、城墙和房屋拼凑出的黑白灰中，以姹紫嫣红的色调，乍然跃入人的眼帘。从暖杏色门头铺展下来的大朵玫瑰，呈瀑布状倾泻下来，一直延伸到人行道上。红棕色的窗框内，几个实木茶几被安放在丛丛绿荫中，吸引人不自觉地进去驻足休憩，即便不那般偏爱花草的人群，也总会有刹那间的吸引。

轻叩门扉，烟花菊、茉莉、嘉兰、蝴蝶兰、尤加利、绿毛球，以及各色玫瑰和菊科的花朵，热热闹闹地撞进人的眼眸中，花店的负责人李紫微就在花团锦簇中静静地伫立，耐心地将每一朵花枝修剪、整理到最佳状态。

“我从小就喜欢各种植物，它们开出的花朵总能带给人美好浪漫的感觉，进入社会后，我第一份工作也是与花艺有关，后来陆续辗转多地，最终还是选择与花同行，将爱好变成事业。”出生于1995年的李紫微，和当下的所有年轻人那样，热爱一切美好的事物。自由生长的灵魂，让她对世界充满了好奇的探寻之心。

饱满的花朵中央，她一顶蓬松的短发包裹着灵动的眉眼，纤细的身影在不大的空间内来回穿梭，恰似一只忙碌的蝴蝶飞舞花丛。“这是洋桔梗，那是银叶菊，刚到的绣球花搭配起来也很好看……”正午时分，青春少女的女孩们三三两

两地走进花店，挑选着心仪的花材，李紫微忙不迭地招呼客人，为她们认真介绍每一种花材的名称和搭配风格。“大概在10年前，大众对鲜切花的接受程度还不像现在这么广泛，那时候主要是节日期间会买一些盆栽，市场上销售新鲜花材的店铺也不像现在这么多。”进入花艺行业10年，李紫微对花艺市场在安康的发展变化有着清晰的感知。

思绪回到2013年，彼时的李紫微还在一家以批发绿植、鲜花为主的店铺内当学徒，机缘巧合下，认识了如今的合伙人党蓉，2015年，她萌生了去外地的想法，相继在苏州、云南待了一段时间。在云南的日子，她接触到了异常丰富的花材，在著名的“花都”，那些令人眼花缭乱的鲜花，以百花争艳的姿态，形成一片鲜切花交易的“红海”，这亦为她后来的事业方向埋下了一粒种子。

2016年，李紫微又进入婚庆行业，在此期间积极学习摄影，拓展自己的技能。在跌跌撞撞的成长路径中，李紫微本人亦像一株根系顽强的植物，奋力向上，永远散发着蓬勃的生命力。到了2020年，她选择自己创业，在姚家巷开了一家花店。“那时候店铺是和现在的爱人一起经营的，他负责拍摄宣传，我就负责日常的运转。后来他去上班，我零零散散还要接一些跟拍的订单，且花店对人的依赖属性很强，一个人实在忙不过来，只能忍痛关闭店面了。”

尽管第一次创业以关闭店面告终，但李紫微一直坚信，自己还会以更好的姿态、更强的信念重新出发。“毕竟积攒了一些经验和客户群体，来日方长，总还能有新的机会。”这一次，李紫微并没有停歇太久，和党蓉的一次偶然交流中，得知她接手了父辈所经营的花店，又苦于照顾年幼的两个孩子而忙不过来时，两人经过一番商量，有了思想上的碰撞，当即决定合伙开一家集花卉、花器、绿植销售、庆典服务、网红打卡等多元业态融合的店铺。经过三个月的筹备，将党蓉原本经营的花店场所重新设计，又扩大了店铺面积，形成了如今文艺气息十足的风格。

“店铺升级完毕后，我们利用大量的花卉绿植，打造了以绣球花海和莫奈之窗为主题的空间，吸引了大量热爱花艺、喜欢花卉的客人到店打卡拍照。随着天气越来越热，又增加了一些饮品，打造了一期“玫瑰瀑布”的主题空间，更好地满足客户群体的需求。”在日复一日与鲜花绿植打交道的过程中，李紫微获得了某种内心的安定。“鲜花给人带来的愉悦感、幸福感是很强的，与很多场景、特殊的时间形成了某种深度绑定，看着买花的人，收到花束的人展开的张张笑脸，我们作为从业者，也会被这份喜悦所感染，驱动我更好地在这个行业深耕下去。”

翻开李紫微在短视频平台的主页，各种各样令人倍感惊艳的花束撩拨着人的心房。“小姐姐包的花束也太好看了吧，色系搭配的干净又高级，就是我想要

的感觉。”“以后买花就认准‘一起·flowers’了，审美特别好，上次送朋友得到了大家的一致夸赞呢。”类似这样的评价，通过口碑相传的好口碑，又一次扩大了店铺的知名度，收获了一批又一批拥趸。

在花材的选择上，她偶尔也会选择一些特别的品种。“像铁线莲、兰花、宫灯百合、鹤望兰等花材，因为花期短、花朵娇贵且价格高，我们进货回来也存在卖不出去的风险，但隔段时间依然会选择一些非常规的品种，尝试能不能搭配出不一样的感觉。实在卖不出去，就留着自己欣赏。”明眸善睐、顾盼生辉的面孔下，灵感与巧思市场在李紫微的脑海中迸发。

母亲节的时候，二人策划了一场特别的活动，那些常年困于家庭的母亲们，在美丽的鲜花丛中，展现出女性的魅力芳华。这让李紫微和党蓉有了对花艺事业价值感的认同。“后面我们会再多多策划举办一些主题活动，让更多客户群体感受到花艺的空灵之美。”

夜幕时分，送走最后一拨客人，李紫微和党蓉把店内的花儿们安置妥当，任一片馨香在黑夜中流淌，等待下一个黎明到来，开启新一轮的绽放。



花店外观

罗显春：

八仙云雾茶飘香

通讯员 侯凤君 王婵

红茶，因茶叶原料绿色生态、制作工艺先进、汤色红艳明亮、口感浓醇甜香的特点荣获金奖。

罗显春与安康市农业科学院建立长期合作关系，同安康市农业科学院副院长、正高级农业经济师周高新，陕西省三区科技人才高海娜，安徽农业大学茶学专业硕士吴俊琪等专家学者深度合作，走科技赋能茶叶生金的路子。近年来，公司荣获陕西省茶行业“十佳茶企”“十佳茶品牌”“十佳最美茶园”“十佳茶产业创新企业”“十佳制茶工匠”等荣誉。2022年被授予陕西省“专精特新企业”“科技型中小企业”。2023年被陕西省科技厅认定为陕西省“高新技术企业”“瞪羚企业”。“八仙云雾茶”2022年被纳入全国名特优新农产品名录，2023年被陕西品牌建设促进中心授予“陕西好商标”，荣登2024年中国茶叶品牌价值榜。目前，公司主持的“秦创原创新驱动八仙云雾富硒茶成果转化项目”正在申报省科技厅产业聚集区“四联”融合项目。

随着时代发展，罗显春也与时俱进，通过门店销售和电商平台相结合的经营模式，大大提高了产品销量，“八仙云雾茶”的销售市场也从平利辐射到安康、西安，直至全国各地。“八仙云雾茶”还以良好的农业规范和质量品质，获取了国际欧盟质量认证、茶叶有机认证，为产品进入国际市场取得了通行证。

罗显春说：“现在的企业经营不能单打独斗，企业的发展离不开好机遇、好政策，更离不开乡亲们的大力支持。我们帮扶了乡亲们，他们就和我们走到一起了。心想到了一起，还有什么事情做不好呢？”随着茶叶销量的增加，罗显春也带动了周边农户，激发了他们种茶的热情与积极性。公司为种茶的农户免费提供现场指导和培训，为有意愿发展的农户提供种子、化肥等生产资料。通过抱团发展，截至目前，平利县八仙云雾茶业有限公司已成为市级农业园区、省级龙头企业，拥有基地1020亩，厂房面积6000平方米，带动农户510户。

小暑前后，热浪滚滚，八仙云雾茶业有限公司的基地里一片忙碌，罗显春正组织员工和茶农进行着茶园管护和夏秋茶采摘技术的培训。位于龛坪村的新建年产300吨饮料茶生产线也即将完工，该项目将解决八仙、正阳两镇的夏秋茶利用问题。

除了企业负责人的身份，罗显春还担任平利县八仙镇非公企业党支部书记、八仙镇商会会长，积极投身公益慈善事业，常态化进行“一老一小”帮扶慰问，他还曾持续资助两位学生从高一到大学毕业，现在两位学生都有了稳定的工作。

罗显春做茶的历程和眼前的八仙云雾茶，不禁令人感慨：茶如人生，人生如茶。舌尖上的八仙云雾茶甘甜舒爽、沁人心脾，那碧绿的叶片，那淡淡的清香，那升腾的雾气，使人心神俱安、心灵愉悦，人生况味尽在其中。



罗显春



温文尔雅、爽朗干练，是初见罗显春时给人的印象。满口纯正的平利口音，证明他是一个地道的平利土著。短暂的寒暄过后，罗显春就打开话匣子，聊起了他最引以为傲的茶产业。谈起茶，他如数家珍，从种植制作，到经营销售……随着他的讲述，他与茶结缘的过往渐渐清晰明了，也让人感受到他一路走来的起落浮沉。

出生于1965年的罗显春，20岁时开始在供销社工作，一路从售货员、出纳、会计、副主任干到主任的岗位，2003年开始进入茶产业，2008年正式成立平利县八仙云雾茶业有限公司，2013年成功注册“八仙云雾”商标。

“人山无处不飞翠，八仙云雾百里香。”平利八仙光照适度、温度适宜、土壤松透，是茶树生长的良乡沃土，具有“高山云雾出好茶”的优势。“八仙云雾茶”正是汲取了这一优势，叶质柔嫩、色泽翠绿、口感醇厚。这里的水，更是造就了罗显春坚毅与果敢的个性，秉持着不懈努力的斗志，坚持沉稳地向前奔走。

在创新发展的过程中，罗显春从未停止过研制新产品的脚步。不仅有“八仙云雾”绿茶，还研制出了“八仙云雾”红茶、“八仙云雾”黑茶，让公司生产的茶叶全年有售，不辜负每一个季节，不浪费每一片茶叶。而且，他还积极从当地收购土特产，搞起了多种经营，如苞谷花、天星米块糖、野竹笋、天蒜等多种产品，通过他打通的销售渠道远销全国。2011年，“八仙云雾”系列茶叶在陕西省第二届茶叶文化节和中国深圳国际茶叶博览会上分别获得银奖，“八仙苦荞绿茶”荣获特别奖。2023年举行的第十四届国际名茶评比大赛共有来自中国、韩国、印度、日本等国家的542个茶样参与评比，涵盖绿茶、红茶、乌龙茶等七大类茶样。其中八仙云雾茶业有限公司选送的“八仙云雾

廖和兵：

带头「鲟」出致富路

通讯员 汪轩 邱歆

夏日的清晨，微风阵阵，走进平利县正阳镇哪家台村现代渔业园区，三四个工人正忙着将池里的鲟鱼打捞、装袋、注氧。“昨天有个西安的客户联系了廖书记，今天要来拉2吨鲟鱼，我们5点就跟着廖书记过来打包了，大家都是熟练工，一车鱼2小时就能装完，还能挣个200块钱呢。”在陆基式养殖池旁边，工人们一边忙碌一边有条不紊地介绍着。

而他们口中的廖书记，就是正阳镇南溪河村的支部副书记廖和兵，也是镇上家喻户晓的养鱼大户。平日虽然少言寡语，但廖和兵干起事业来却绝不含糊，十几年的摸爬滚打，让他积累了丰富的经商经验，在正阳镇铺就出一条带头发展的“致富路”。

1990年，年仅18岁的廖和兵怀揣梦想，只身一人外出闯荡，先后在食品、建筑、客运等行业摸爬滚打。2016年，他积极响应政府号召返乡创业，因为看准了正阳得天独厚的水资源条件，便毅然决定把发展方向放在了冷水鱼产业上。虽然没有养鱼经验，但当地优越的自然条件给了廖和兵足够的信心。“咱们正阳山好水好空气好，水质清澈无污染，非常适合养殖冷水鱼，这些都提前做过功课的，绝对能养殖成功。”

2016年，干劲满满的廖和兵注册了平利县清泉绿色养殖有限公司，在南溪河村七组建立小规模鱼塘，养起了数万尾金鳊、虹鳟，凭借着辛勤付出和诚信经营，这些鱼儿逐渐被大众熟知，并远销西安、甘肃等省内外市场。冷水鱼的畅销给了廖和兵莫大的鼓舞，他心里也开始盘算着下一步的计划。

2021年，廖和兵又在哪家台村流转了50余亩土地，走起了科学养殖的路子，他先后建起了种苗孵化室、流水养殖池、圆形陆基式养殖池30余个，养了50余万尾鳊鱼、鲟鱼等高端优质冷水鱼。正所谓“一枝独秀不算春，百花齐放春满园。”为了带动周边的群众增收，廖和兵通过“支部+公司+园区+农户”模式，与90余户村民签订劳务用工、土地流转协议，同时带动10户村民发展冷水鱼养殖业，并常年提供技术指导、饲料供应、产品回收等服务。说起技术指导，廖和兵常说：“想要给别人一杯水，自己先得有一桶水”。为此，他积极加入安康市渔业协会，邀请安康水产试验站技术专家定期指导，并多次参加省内外

培训学习，通过阅读专业书籍、观看视频等方式，不断学习养殖技术与科学管理模式，让正阳冷水鱼提质增效，使其变成村民们心中名副其实的“致富鱼”。

时间匆匆来到了2022年，廖和兵公司旗下的哪家台渔业现代农业园区通过不断壮大发展，被认定为市级农业园区，同年，公司被安康市渔业协会评选为理事单位，他本人也连续多次被镇村评为优秀共产党员和产业大户。接踵而至的荣誉并没有让廖和兵骄傲自满，反而激励着他不断前行。为了让冷水鱼更“热销”，廖和兵开启了他的第一个“十年计划”。

他依托正阳得天独厚的生态旅游资源，把冷水鱼养殖与康养旅游相结合，将自己的渔业园区打造成集养殖、休闲垂钓、餐饮于一体的产业链，吸引游客观光体验，同时，在原有园区的基础上，新建标准化养殖池，养殖了1000余尾专门生产鱼子酱的鲟鱼。“鲟鱼养殖周期长，10年左右才能产卵，对水质、水温要求也特别高，但销售市场广阔，咱们正阳是岚河的原头，拥有独特的冷水资源优势，水温在夏季仍能保持在22摄氏度左右，能为鲟鱼的生长提供良好的环境，渡正路马上也修好了，便利的交通也能保障鱼卵的运输需求，那时候，鱼子酱就是咱们平利的‘土特产’了。”怀揣着对未来的期许，廖和兵的言语间满是掩不住的欣喜。

青山延绵，碧水环绕。装鱼的货车沿着蜿蜒的山路疾驰前行，满载返程时，太阳已从山头缓缓升起，朝晖映照之下，廖和兵的鱼塘波光粼粼，一群群活力满满的鱼儿承载着廖和兵的期望与梦想，在清冽的水中游来游去……

廖和兵