

在心里“种”树的人

——记“陕茶1号”育种人王衍成

记者 吴昌勇 刘渊 张振业 文/图

“陕茶1号”茶园



王衍成查看茶苗长势

8月15日，“两山”理念提出二十周年之际，汉滨区双龙镇细雨蒙蒙。“陕茶1号”育种人王衍成手执修枝剪，向来访客人演示斜剪技法：“依山势斜剪茶垄，比‘平头式’修剪增产20%以上。”他右手握剪，左手托枝，说话间手腕一沉——“咔嚓”一声，多余茶枝应声而落，动作利落如当年。

这一幕，恰似1994年那个清晨。一截带露珠的老茶枝从母树分离，旁人眼中寻常的修剪，在王衍成心中却是炽热梦想的起点——让这株老茶树，在安康土地上长出“金山”。

梦想早有伏笔。1992年，尚在安康地区茶果技术推广站工作的王衍成，参加中国茶叶学会学术讨论会后，萌生了安康茶树种自主选育的念头。

彼时的安康茶，困在“补丁地”里。双龙镇的茶农王庆发至今记得，20世纪90年代家里的老茶园，病害跟着雨季来，产量极不稳定，手工炒茶1斤顶多换10来元钱。王衍成深知，没有好品种，再勤恳的茶农也创不出“金疙瘩”。

他踏遍安康老茶园，寻找表现优异的单株。1993年3月12日，龙泉村祖屋外，一株百古茶树牢牢吸引了他的目光——发芽早、芽头壮、叶片油亮。王衍成如获至宝，连续一年多定期回祖屋观测，记录数据，历经严谨对比，他确信无疑：这棵树，就是未来安康茶产业的“芯片”。

要让茶树优秀基因“克隆”，需无性繁殖技术，而当时陕西尚未应用。面对茶农“用茶籽种茶千年了，插枝条怎么能活？”的质疑，王衍成只好在自家土地上试验。可当时，一家人的温饱都从土里刨食，哪敢轻易拿来种茶！1994年8月，他向亲戚借来十几平方米荒地，开荒、扦插……在不解与观望中完成育苗试验。1995年10月，首批扦插苗成功出圃，移栽后

成活72棵。看着这些嫩绿的幼苗，王衍成看到了希望。

为这棵“希望之树”，他赌上前程，毅然辞去公职回乡务茶。“陕西茶产业得有自己的种！”这句话，他跟家人说，跟茶农说，也跟自己说。2006年，“安康市汉水韵茶业有限公司”挂牌成立。王衍成带着农户在地里划线、栽苗，手把手教大家管护，推广“公司+农户+科技”模式，为茶种安上“成长翅膀”。

这棵“树”的成长，从来不是孤军奋战。2010年，培育多年的新茶种定名“陕茶1号”。申报路上，他带茶样跑遍西安、北京、杭州，检测报告折得整整齐齐。2011年6月，“省级良种”认定下达，他在茶园里反复踱步，心中满是欣慰。2014年至2019年，该品种先后获国家《植物新品种权证书》和《非主要农作物品种登记证书》，成为安康首个拥有自主知识产权的国家级茶品种。

作为陕西省首个通过国家登记的无性系茶树品种，“陕茶1号”被定为“十四五”全省主推品种，以叶色深绿、发芽早、芽叶肥壮等特点，填补了陕西无性系茶树品种空白，结束了依赖外省品种的历史。2023年，它入选农业农村部“农业主导品种”，跻身全国3个茶树主导品种之列。

然而，王衍成心里的“树”不止一棵。1997年在安徽开会时，专家一句“名优茶能机械化生产”的话，让他连夜坐火车赶回安康。他带着设备说明书跑遍陕南，引入30多台机器先试先行，炒出的茶叶外形匀整、质量稳定，茶农们捧着新茶，眼睛都亮了。“工业化才是产业升级的路！”王衍成认准了这个理。此后，他将近亿元设备推广至900多家茶厂，1万多台机器持续运转，推动安康茶产业完成了从“靠手炒”到“靠机器”的革命。

女儿王沁说，“陕茶1号”是父亲的“另一个孩子”。从儿时看父亲对着茶枝念叨“要好好长”，到如今自己成为茶企负责人，才懂父亲当年的执着——那不是育苗，是在给乡亲们育“摇钱树”。

如今，“陕茶1号”有了3个繁育基地，数亿株茶苗栽种到了陕西、重庆、湖北、山东、广西等11个省、自治区、直辖市。茶农们采着“金叶”，日子像茶芽一样冒尖。

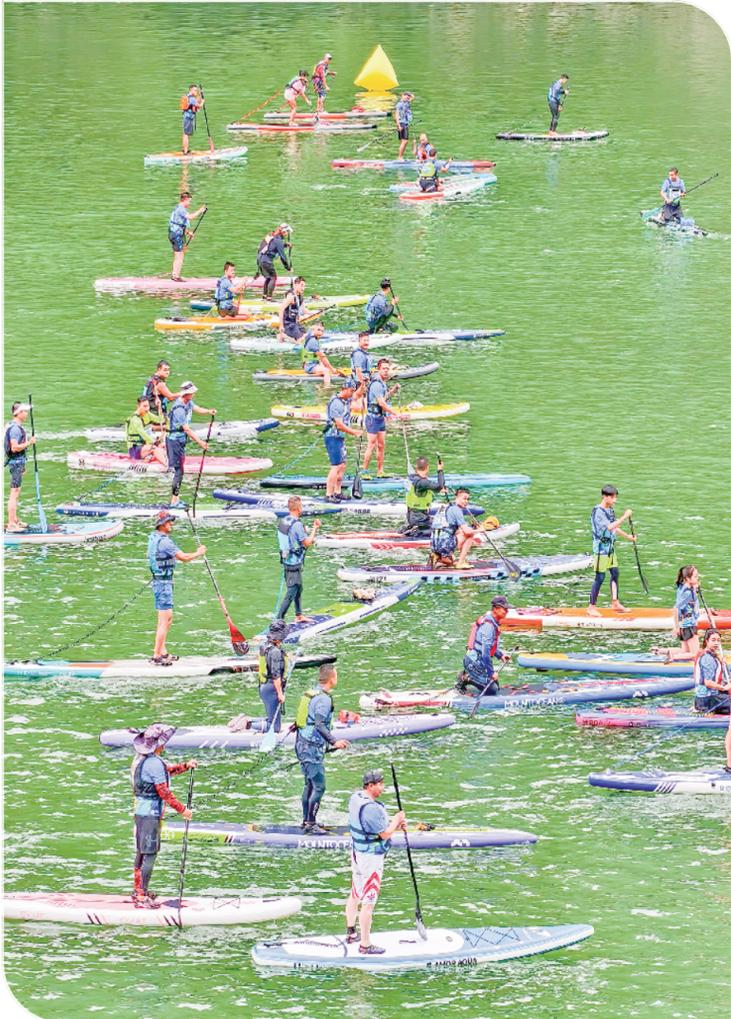
这棵“树”也正吸引着更多年轻人回归。“90后”安康姑娘刘艳茹的手机成了茶园里的“新农具”，通过直播向网友展示“陕茶1号”的鲜甜，一场直播销售额就能破万元，产品从安康飞向全国各地。“以前卖茶靠跑腿，现在靠网！”她说，2017年从城市返乡种茶，正是因为看到王衍成将老茶树变成“金产业”，深信绿水青山中藏着好日子。

安康地处秦巴山区，曾因“九山半水半分田”的自然条件而发展受限。近年来，安康市坚定不移走生态优先、绿色发展之路，将茶产业作为突破困局的重要引擎，实现了从“茶山”到“金山”的精彩蝶变。

因茶致富，因茶兴业。截至目前，安康已建成“陕茶1号”种质资源圃和良种繁育基地1000亩，年繁育种苗5000万株以上。全市茶园总面积达112万亩，年产量达5.8万吨，综合产值突破340亿元，带动约60.3万茶农增收致富，“安康富硒茶”区域公用品牌的价值也达到52.23亿元，位居陕西第一、全国第十九位。

夕阳为双龙镇茶园镀上金边，王庆发指着村里的楼房笑：“这都是茶叶换的！民宿也火了，绿水青山真成金山银山了！”

紫阳县木兰峡桨板赛 激活文旅新动能



近日，在紫阳县毛坝镇木兰峡的碧波之上，50余名桨板运动员挥桨破浪，在青山环抱的峡谷中划出一道优美的弧线。据了解，紫阳县木兰峡桨板赛采用“政府引导、协会运作、群众参与”的模式，将体育赛事与乡村旅游、农产品展销相结合。比赛现场，当地村民自发组织的助威队伍成为亮丽风景线，富硒茶、榨酸菜等特色农产品展销台前人头攒动。据统计，赛事期间周边农家乐、民宿收入同比增长超200%。

袁佳思 图/文



陈昌余在直播

一手握着传统农具，一手举着智能手机，陈昌余站在旬阳市铜钱关镇的田野中，脚下是耕耘的沃土，心中装着秀美的山水，思绪却始终飘在“云端”。

这个土生土长的山里娃把对家乡的深情化作助农的实际行动，用双脚丈量每一寸土地，用镜头记录乡村的美丽，用流量打开山货的销路，他既是农产品的推广者，又是乡土文化的传播者，更是生态守护者。

在数字经济的浪潮下，流量正成为农产品走出大山的新动能。如何让深山里的优质农产品突破地理限制？陈昌余，用一部手机给出了答案。

在铜钱关镇太庙社区优秀农庄的熏制间里，这位被称为“陈优秀”的年轻人一边打包腊肉，一边用镜头记录全过程。无论是走村入户收购农户家的黑猪，还是用传统工艺制作地道腊肉，陈昌余始终用手机记录着每一个真实场景，让手机连通深山与市场，让更多人看到农产品的价值。

“前年刚开始做短视频时，一条视频就卖出近千斤腊肉。”陈昌余笑着说，“去年收购了100头猪，效益不错，今年计划收购300头。现在单是腊肉的销量就超过80万斤了，再加上其他农产品，总销售额已经破百万了。”

如今在镜头前，陈昌余游刃有余，但他也经历过一段艰难的摸索期。今年34岁的他曾辗转于砖厂、建筑工地，也做过销售、驾校教练。在安康城区做短视频直播时，他敏锐地察觉到“三农”短视频带来的创业机遇，毅然返乡创业。最初，他将账号定位为“峡谷美食”，简单直白地展示家乡特产，但反响平平。直到记录在峡谷搭建小竹屋的过程引发网友兴趣，他才找准方向，将镜头对准乡村生活场景，这一转变让他的视频开始获得可观流量。

他最好的一条视频点赞量达9万，播放量达1600万，一夜涨粉5万，但成功的喜悦还未褪去，烦恼就接踵而来。他全身心投入视频拍摄，但流量高峰过后视频限流，辛辛苦苦付出看不见成效。挫折没让他退缩，他日复一日地坚持，用最朴实的镜头记录乡村，潜心研究拍摄内容，认认真真做好农产品。如今，他的每条视频都能收获百万次播放量。

随着视频内容的日益充实、流量的稳步提升，陈昌余回乡助农的初心终于“开花结果”。他带动周边120余户村民户均增收5000余元。他的助农方式始终秉持“实”字当



直播基地

头，农户家的猪养得好不好，腊肉熏得香不香，他都要亲自上门看、亲手摸、亲自尝，因为严格把控品质，才能让农户的辛苦付出得到更好的回报。

“我帮助农户销售农产品整整两年，一分钱收益都没拿过。”陈昌余在助农过程中，坚持“三亲”原则：亲自上门看猪圈、亲自尝风味、让顾客亲自选。从一家到另一家，住往要跑上百公里山路，但他认为：“看见农户腰包鼓起来，再累也值得。”

光卖货还不够，讲好乡村故事才能更长久。他的短视频不仅展示商品，更讲述产品背后的故事，画面或许不够精致，却透着最本真的乡土气息。铜钱关的绿水青山给了他创作的灵感，他也深知“绿水青山就是金山银山”的道理：“我不是网红，铜钱关的山水才是。我的视频流量全部都是被绿水青山和好的农产品吸引来的。跟我个人魅力没多大关系，我不过是一个幸运的记录者。”

站在新建成的供应链基地前，陈昌余描绘着更大的愿景：“这里将形成标准化生产链，打造铜钱关镇的农产品品牌。”从单打独斗到建设小型农庄，他正推动助农模式从“卖产品”向“树品牌”升级。这种转变，既源于他对“绿水青山就是金山银山”的深刻理解，更源于他对乡村未来的坚定信心——正如他所说：“流量会变，但好的农产品和真实的乡土故事永远不会过时。”

绿水青山间，他在「云端」架起「致富桥」

记旬阳「乡村记录者」陈昌余的助农实践

通讯员 乌蒙 刘格格 文图