

复兴茶马古道 重续砖茶辉煌

——魏艳香和她的赵李桥茶业

●记者 傅辉

湖北赤壁赵李桥因其得天独厚的自然环境和历史悠久的砖茶文化，造就了一个经久不衰的“青砖茶”传奇。记者请湖北赤壁赵李桥茶业有限公司董事长魏艳香讲述赵李桥茶业与“青砖茶”的故事。

■赵李桥和她的青砖茶

据史料记载，青砖茶起源于唐朝，兴盛于清朝，而赵李桥是中国青砖茶的发祥地。公元827年，唐太和年间，“青砖茶”列为贡品，并下诏“万民种茶，昌盛大唐。”公元1006年，宋景德年间，朝廷大兴茶马市，以马五十匹，易茶两千斤，于是赵李桥茶马古道拉开历史序幕。这一串串尘封的历史记忆，被青砖茶的味蕾激发出来，从而沉淀为一种历经数百年的具有地域特色的青砖茶商品。

由于种种历史原因，曾经繁荣了两个世纪的赵李桥镇逐渐衰落，乃至干把“赵李桥”和“青砖茶”曾经一度的完美结合，在风云变幻的历史长河中被无情割裂，空留下地名“赵李桥”，而“青砖茶”逐渐淡出世人眼眸，被遗忘在历史拐角处。

但时间给了青砖茶味道。从赵李桥到羊楼洞，无非数公里的地理距离，有着一条蜿蜒曲折的沥青公路贯穿其中，这正是万里茶叶之路的一段路程，却是赵李桥青砖茶走出去的源头，成为闻名遐迩的青砖茶圣地。如今这一带青山连绵，碧浪涌动，其间偶有竹海的低吟浅唱，茶园的摇曳生姿、暗香浮动。正是这梦幻般仙境，孕育出天然生



成、无污染、无菌害的茶叶。经几代人的搓揉翻炒，一篓篓翠绿的嫩茶自然发酵并经压制而成一种青砖茶，外形酷似青砖，故名“青砖茶”。从历史深处走来的青砖茶，被赵李桥镇的传承人重新拨开岁月厚重的尘埃，极力追回被时光撩拨的荣光，重新定位，重新塑造赵李桥青砖茶的百年品牌。

■魏艳香和她的赵李桥茶业

近几年来，赤壁砖茶产业迎来了前所未有的发展机遇，当地政府以博大胸怀，吸引并鼓励民营企业进行战略转型升级，并把砖茶产业作为现代农业的支柱产业大力发展。在吹响大力发展砖茶产业的集结号后，众多茶企铆足劲头勇往直前，呈现出“一石激起千层浪”的发展势头。

2010年，以茶为业，以业为家的湖北赤壁赵李桥茶业有限公司掌舵人魏艳香凭借着惊人的胆魄和重振赵李桥青砖茶的历史使命，在赤壁创立了赵李桥茶业有限公司。从此，她与茶界同仁一道，用企业家的智慧翻开了“赵李桥青砖茶”的历史新篇章。

她所领导的赵李桥茶业公司，以全国八大低氟茶生产基地为基础，以湖北省农科院为依托，将传统工艺与现代高新科技进行无缝对接，把食品与艺术、经济与文化、生态与旅游融为一体，打造成具有赤壁地域特色的创新型茶企。其所享有的“赵李桥”品牌砖茶久负盛名。在此基础上，赵李桥茶业在产品研发上不断创新，先后与华中农业大学、南京农业大学等多家科研机构联合攻关，深度开发青砖茶最为突出的功能功效。

为了不辱使命，赵李桥茶业素来以传播砖茶文化为己任，从产品品质和产品营销上狠下功夫，主要通过先进技术将采摘下来的新鲜茶叶进行处理，以此降低茶叶的含氟量，把有效成分保留下来，把有害物质通过持续发酵过滤出去，确保健康环保。与此同时，针对市场不同需求，制定企业营销战略目标，力求以最优质的产品与服务满足不同客户的需求。其所生产的“佑香翠毫”、“老卢白茶”等多个产品屡获佳奖，堪称业界上品。边销茶系列产品内销新疆、内蒙等地，外销蒙古、俄罗斯等地，成为内地青砖茶最主要的畅销品，鼎力铸就“赵李桥青砖茶”民族品牌形象。

赵李桥茶业，如今作为赤壁公共品牌“赤壁青砖茶”生产型的标杆企业，在千载难逢的极好机遇面前，以大刀阔斧的魄力，复兴青砖茶，传承茶文化，发展茶产业。目前，投资6500万元的赵李桥茶业产业园正在兴建，主要分为科研和茶文化、休闲景观茶园以及现代化生产中心三大功能区。这是众多茶企中脱颖而出的龙头企业的精华缩影。

“赤壁青砖茶”上“2018年中国茶叶区域公用品牌价值评估”榜100强，位列全国第18位，评估价值为25亿元。将赤壁青砖茶销往欧亚大陆，复兴甚至超越茶马古道当年的繁荣是赵李桥茶业和众多茶企共同追求的目标。



“网红”早餐

广式肠粉哪家强？探探胜仔肠粉王



些，同时也更能体现出米浆的韧性。

好的美食需要好的原材料，肠粉的原材料是张胜亲自去咸安挑选自己开车拖回来的，豆浆的原料则是他爱人从菜场亲自采购的，这样品质既放心又能节约成本，店铺也是借用了舅舅的餐馆，他做早餐，舅舅做中餐和晚餐。张胜在经营上虽然精打细算，但是对待顾客却很大方，“豆浆免费赠饮”，伴随着吆喝，他解释道，自己很小的时候就外出闯荡了，年纪小，学历不高又没有技能的他在外面吃了很多苦，也收获了很多帮助，所以他希望把节省的进货成本回馈给顾客，用这样

的方式向社会传递善意。

“他们家肠粉吃过一次就念念不忘，一有时间我就会和朋友一起骑车过来吃，鸡蛋味很浓，而且铺得很满，有淡淡米浆味，咽下还有些微回甘。”记者在该店采访时，一位老顾客边说边热心地向我们推荐特色竹窝肠粉，来往路人也纷纷在这家“网红”店门口拍照打卡。

“开业四年了，有很多顾客是大老远从外地开车来品尝，还有拜师学艺的。”张胜说，对待每一位顾客他都像朋友一样热情，每招一名学员也都会不遗余力地教他们一些真本领。

回望张胜这几年，从18岁回到咸宁

尝试创业，但是没有一个人认为他能成功，但他一直坚持着，并在22岁时买了自己第一套房，27岁买了属于自己的第一辆车。张胜说，这一路走来，虽然很艰辛，但是他仍然在努力着，因为他始终坚信，成功不是将来才有的，而是决定做的那一刻起，持续累积而成。

