编者按：2014年，县人大工作研究会组织人员深入乡镇、村和茶叶、茶机生产企业开展调查研究，并在形成调研报告初稿后进行专题研讨，最后形成调研报告《兴一方茶业 富一方百姓》送县领导参阅。县委书记楼建明同志、县长马永良同志（现任平阳县委书记）、副县长柴理明同志作了批示，对调研报告给予充分肯定。

兴一方茶业 富一方百姓

新昌县人大工作研究会

2014年3月，县人大工作研究会组织会员以“兴一方茶业，富一方百姓”为主题，对回山、双彩茶叶产业的发展情况开展了先期调研，然后完善了调研方案，4—5月，7个组分别到其余的13个乡镇（街道）（新林乡没作实地调研）和中国茶市开展调研，召开了23个有乡镇（街道）领导，相关村主职干部，茶叶、茶苗生产大户，茶叶生产合作社、茶商、茶叶企业代表，茶叶专家等共158人次参加的座谈会，走访了部分茶场、茶叶及茶机生产企业。各乡镇（街道）提供了茶叶产业发展情况的介绍材料。调研结束后，各组分别写出了调研报告。形成总的调研报告初稿后，县人大工作研究会召开理事会进行专题讨论研究，现将调研情况综合如下：

一、 我县茶叶产业发展历史

茶叶，一片古老而神奇的树叶，人们将其视为沟通天地的生命。

新昌，东汉时已开始种茶制茶，六朝时高僧名人纷纷入剡，饮茶已成风尚，唐朝时越茶、剡茶等名茶声誉雀起……从古至今，新昌人的命运已经与茶叶连接在一起，融会在一起。新昌的农民，因茶叶而殷实；新昌的文化，因茶叶而丰富；新昌的形象，因茶叶而增色。

在茶叶培育上。建国初期，全县共有茶地1.23万亩，多为丛植，零星分散，粮茶间作。1953年，原遁山乡大枫树村首建20亩条播密植专用茶园，推广后，茶叶培育由丛植变成了条植，间作茶地变成了专业茶园。1958年，毛主席号召“以后山坡上要多多开辟茶园”，我县新茶园连年新增，1974年达到4.4万亩，并逐步推广新品种，在上个世纪60年代后，引入“福鼎大白”等品种，到80年代末，引进“乌牛早”、“龙井43”等无性系茶树良种，良种茶园覆盖率明显提高。1999年开始实施首轮茶业扶持政策，县政府每年拨出100万元以上的专项基金，大力支持推广无性系良种茶。镜岭镇1999年建立的浙东良种茶树繁育基地，引进培育、自繁自育优良品种，发挥了重要作用。现全县无性系良种率达66.4%。茶叶品种的不断更新换代，为确保茶叶品质提供了必要条件。

在茶类变化上。清代前期，以烘青为主，道光后，盛行外销，改制珠茶。1984年，我县珠茶质量达到了顶级水平，被誉为“绿色珍珠”，生产的“天坛牌”3505特级珠茶荣获第23届“世界优质食品评选会”金奖，成为全国三大珠茶出口基地县之一。随着茶叶市场的放开，出口竞争加剧，传统珠茶生产跌入低谷，茶农们纷纷尝试寻找新的出路。1982年，全县第一只卷曲型名茶“望海云雾”诞生；1986年，中国茶科所炒茶工人王长根师傅到红旗茶场、雪溪村传授龙井茶炒制技术，同年夏，杭州西湖区人事局干部丁明松邀请西湖区农业局领导和两名茶叶科技人员，来到自己的家乡安山村指导龙井茶的炒制。1987年安山村丁良法买了茶锅，将炒制成功的茶叶带至省农业厅评鉴，得到肯定。至此，茶叶成品完成了从圆到扁质的飞跃。当时，新昌炒制的龙井茶在杭州可卖100元左右1斤，而同期珠茶2元多1斤，价格翻了几十倍。炒扁形龙井能卖高价的消息迅速传遍全县，茶农纷纷效仿。县政府顺应形势，果断决策，提出了“圆改扁”的战略举措。从1991年起，全县大力推广龙井茶炒制技术，多次有组织、有计划安排炒制龙井茶的技术培训和“茶王赛”，为“大佛龙井”的发展打下了技术基础。针对消费群体的多层次需求，县委、县政府审时度势，提出了“绿加红”的发展战略。2012年县农业局组织雪溪茶场、红旗茶业等企业赴江苏宜兴、福建武夷山学习工夫红茶制作技术，并根据当地实际，制定研发方案，试制成功了名优红茶——天姥红。2013年7家红茶厂投入批量生产。

在茶叶销售上。1992年，回山镇雅里村建立了茶叶交易市场，随后，回山、镜岭安山等5个茶叶交易市场相继建立，方便了茶农就近投售，畅通了茶叶销售渠道。然由于受地域、交通、设施等条件制约，辐射功能较小，无法适应茶叶产业的迅猛发展。1995年，浙东名茶市场应运而生，市场设有200多间营业房、200余个交易摊位。市场一开张，客商纷至沓来。2001年，浙东名茶市场被中国茶叶流通协会评为全国最大的龙井茶交易市场。2007年，交易量达6500多吨，交易额7亿多元，成为全国著名的龙井茶集散地。随着交易量的不断攀升，原有市场已难以容纳，县委、县政府决策新建茶叶市场。2008年3月，浙东名茶市场搬迁到中国茶市，第二期也在2010年10月开业，一、二期有营业面积10万平方米，商铺800间，交易摊位500个，检验检测，电子商务、管理服务等设施比较完备，功能较为齐全。2013年交易额达到35.3亿元。2010年9月中国茶市电子商务平台开通，网上交易额达到8000万元。电子商务平台的建立，实现了有形市场和无形市场的同步推进。随着生产形势的变化，青叶交易量逐年增加，儒岙儒一村、王渡口村及其它乡镇的一些地方青叶交易点已自发形成。

在茶叶市场从无到有，从小到大的发展过程中，一大批茶商在成长、成熟，在全国20多个省、市开出350多个直销网点，有的已走出了国门。

在品牌创建上。珠茶时期，品牌单一。圆改扁后，镜岭、回山、大市聚等地相继创建了“安山碧玉”、“回山峰芽”、“西山碧芽”、“十九峰”等名茶品牌。因区域局限性较大，难以形成强大的影响力。随着龙井茶生产规模的不断扩大，没有统一的、响亮的品牌，弊端开始显现，市场竞争显得势单力薄。县委、县政府决心通过运营区域品牌对全县的茶叶产业进行管理经营。鉴于新昌境内有历史悠久的“江南第一大佛”、茶与佛因缘深长，1995年，新昌名茶协会注册了“大佛玉龙”商标，推出了具有文化内涵的“大佛龙井”作为全县扁型绿茶的公用品牌，2003年，“大佛”证明商标成功注册，进入原产地域保护时代，2009年开始入围全国茶叶区域公共品牌十强之列，2013年，品牌价值达到27.9亿元。2013年，红茶打出了“天姥红”品牌。

在茶机开发上。茶叶制作历来靠手工，劳动强度大，劳动效率低。70年代中后期，全县珠茶炒制基本实现机械化，并逐步改用电能制茶。圆改扁后，珠茶机械束之高阁。手工炒制一斤龙井干茶要4个多小时。随着龙井茶的迅速发展，炒制矛盾突出。在春茶采摘季节，茶农们采茶、炒茶、卖茶，几乎24小时连轴转。1996年，回山镇柘前村木匠师傅丁水芳，动起了制造龙井炒茶机的脑筋，经过3年时间艰苦研发，1999年第一台龙井炒茶机成功问世。2000年，“天峰茶机”在此基础上略有改进后正式投产，极大地解放了生产力。因受产品需求的刺激，全县茶机企业迅速发展到200多家，质量鱼龙混杂，经过三年整治和规范，目前有农机推广鉴定证书企业14家。一些茶机企业注重科技创新，质量在提高，产能在扩大，市场在拓展。如澄潭镇的恒峰茶机厂研发智能流水线茶机，可年产8000台炒干机；南明街道的德力凯机械有限公司生产的“远东牌”自动茶机，除国内市场外，还销往印度、越南、孟加拉等国家。茶机的发明与发展，在解放劳动力，提高茶叶生产标准化水平中发挥了重要作用。

在宣传推介上。“大佛龙井”是新昌区域内的共享品牌，仅靠茶商单枪匹马宣传推介，很难形成气候。为此，县委、县政府策划了一系列重大公关宣传推介活动。1995年9月，回山镇在北京海淀区开设“绿茶世界”窗口，县长、县人大常委会主任等领导赴京参加开业仪式，多家媒体对“县长带领茶农进京城”作了宣传报道，影响力很大。随后，相继组织了国民党连战主席在北京“老舍茶馆”的“品大佛龙井”、礼赠俄罗斯总统普京等十多个国家元首、“大佛龙井”慰问北京鸟巢建设者、先后在北京、上海、广州、济南、兰州、香港组织举办或参与了上百次的“大佛龙井”展示展销或“万人品茶”等活动。凡是在外举办的重大活动，县主要领导或分管领导亲临现场，鼓劲造势。1996年，举办了新昌首届国际茶文化节，并先后举办了8届茶文化节或茶叶大会，广邀各地茶商考察了解新昌，品尝认知大佛龙井，并邀请茶叶专家考察新昌，推介新昌，邀请新闻媒体采访、采风，制作专题片，宣传推介新昌的茶叶产业与茶文化。与世界茶王“天福集团”、北京“老舍茶馆”、吴裕泰公司、霍氏茶业建立合作关系，提高知名度。政府搭台，企业唱戏，“大佛龙井”品牌的影响力在传播，在扩散，在渗透。

新昌茶叶产业的发展历史，是奋斗的历史，它融进了茶人的辛劳，流进了茶人的汗水，凝结了茶人的心血；是创新的历史，它摒弃了落后，刷新了传统，挑战了权威，挖掘了文化，注入了科技，顺应了潮流；是富民的历史，它激活了农民致富的传统思维，搭建了农民致富的绿色通道，践行了党和政府富民的根本宗旨。

历史积淀经验，经验启迪未来。

二、我县茶叶产业的优势与问题

全县现有茶园面积12万亩，2013年茶叶总产量4490吨，总产值6.78亿元，其中名茶产量4055吨，产值6.73亿元，珠茶产量435吨，产值500万元。从调研情况来看，我县茶叶产业优势明显，问题凸现。

优势明显：

独特的地理环境。新昌地处天台、四明、会稽山脉的环抱之中，这些连绵在我县境内的山峰，海拔多在500米以上，其他也以200—400米的丘陵台地为主，形成了特有的地质条件。新昌属于亚热带季风气候，四季分明，温和湿润。日照时间长，昼夜温差大，土壤成分好，山区云雾多。好山好水长好茶。天姥山、安顶山、罗坑山、大湖山、望海岗、拨云尖、山雪岗、鳌峰等及周围裙地都是茶叶的好产地。

（下转7版）