

“我的人生可以写一本书。”日前,国昊农业开发有限公司董事长丁国统鉴赏着自己公司生产的茶叶,回想起三十多年来走过的振兴家乡茶叶的艰辛路,感叹地说。

丁国统从17岁外出炒茶、卖茶,做了三十多年的茶叶,现在有了茶厂、6家分店,还有多个经销商专柜。他见证并经历了我县茶叶的发展,以一生的心血谱写了从一个茶农到茶商的发展奋斗史。

# 从茶农到茶商

国昊茗茶董事长丁国统三十年的茶事人生

□记者 王娟敏



## 背着茶锅一人独闯天下

丁国统是双彩乡大安村叶家自然村人,家乡盛产茶叶。1986年,有师傅到村里教龙井茶炒制技术,丁国统去学了,经过勤学苦练,掌握了炒茶技术。1987年,17岁的丁国统背着一口茶锅到杭州等地炒茶、卖茶。

1990年,丁国统在临安承包了60亩茶山,带了五个人去临安炒茶。茶叶旺季的时候,他们往往炒茶到天亮,都累垮了。工人们太累了,实在撑不住了,不肯加班炒茶,可青叶放不住,堆放时间一长,烧焦了。没办法,丁国统两天两夜不合眼,一直炒制茶叶,有时候,实在熬不住了,打起瞌睡,头一点点垂向炒锅,热气熏得他醒过来,又接着炒。那段时间没日没夜的炒茶让他炒怕了,“现在炒十分钟就要睡着了!”丁国统说。

尝够了炒茶的辛苦,丁国统开始转型到收干茶转卖。

## 经历茶叶寒冬收获爱情

1995年,丁国统在临安的时候,有个朋友包了工地,丁国统有时去他工地玩,在那里认识了在工地上干活的新昌老乡。后来,这位老乡在干活时腿受了伤。出于同乡情谊,丁国统去医院看望这位老乡。

在医院,丁国统认识了前来看望父亲的这位老乡的女儿。她叫张永证,是双彩乡东琅村人,当时在宁波工作。

丁国统说,1997年,是茶叶行业的灾难。茶叶大量滞销,积压,那时,没有冷库,快过年了,新茶就要上市了,没有办法,“只有挥泪甩卖,90多元的茶叶51元卖了,50多元的卖到19元。”经历过这次茶叶行业的寒冬,摸爬滚打了几年的丁国统不仅亏光了所有的积蓄,还欠了2000多元债。

1998年开春,心灰意冷的丁国统到宁波去玩,想散散心。也正是这一次,他和张永证联系上了,开始交往。在宁波,他到茶庄、茶叶店看看走走,那里高档的茶庄让他大开眼界,“原来,茶庄可以这么高级呀!”丁国统作为一个茶叶人,心里有了更高的目标。也正是这一年,丁国统开始在宁波摆摊,开茶叶小店,两人一起经营茶叶,张永证看摊,丁国统跑销售。1999年,两人结了婚。

## 生意越做越大走向四方

2000年,丁国统在宁波开了家20多平方米的茶叶店,认识了旁边的茶庄老板。茶庄老板经营不下去了,想转给丁国统。茶庄有500多平方米,转手需要7000元。丁国统拿不出这个钱,茶庄老板就让他分期付款。这样,一年之后,丁国统付清了所有钱。也正是租下这个茶庄之后,丁国统生意越做越大,这个茶庄一直保留了下来,直到现在还是丁国统赢利最大的茶庄。“这个茶庄是我的发祥地,也是我的福地!”丁国统开心地说。

2005年,丁国统夫妻在宁波买了房买了车。他想着回家乡发展,于是在2009年,买下了中国茶市二期的两间店面房。2011年,他考察了老家茶叶基地,2012年投资建了茶厂,取名国昊茶厂,还注册了国昊茗茶的商标。丁国统说,国昊这个名字是从他和儿子的名字中各取一个字而成。

2013年,茶厂投产,安装了全县首家流水生产线,投资300多万元,面积1000多平方米。

丁国统还在家乡茶叶基地成立了国宁茶叶专业合作社,合作社的名字由他和女儿名字中各取一个字组成。合作社采取农户认养茶叶基地,进行维护和采摘,实行统收统购,使产品品质 and 价格都保持稳定,也缓解了老百姓卖茶难的问题。

如今,丁国统夫妻已经开了6家分店,有茶叶经销商专柜10多个。公司致力“绿+红”战略,主打品牌有大佛龙井、天姥云雾、天姥红茶、白毫银针等品种,还拿到了食品生产许可证,成为新昌第一家获得红茶生产许可的企业。

2016年,丁国统的茶叶产值达到1000多万元。近几年来,一直保持着稳定增长的良好态势。

“以前我走的是批发+零售,以后要走品牌之路,顺应互联网+趋势,跟市场接轨,推广合作,打响国昊茗茶品牌。”丁国统满怀信心地说。

