

“一亩茶园”撬动的产业新生态

■本报记者 张李杨 朱敏 通讯员 潘爽依 刘鑫汀

暮色中，遂昌蔡源乡永兴村的茶山被金色覆盖。金仁祥挎着竹篓，沿着小径走向茶园，“往年这时，我得掐着表往收购点跑，现在村里的茶厂24小时开着门，再也不用‘抢鲜贱卖’喽！”

他口中的茶厂，是一座282平方米的“共富茶厂”。它的诞生，源于“一亩茶园”振兴乡村公益支农项目。

这场始于茶叶的乡村试验，不是简单的资金投入与项目引导，而是历经6年打造出一个复杂生态系统。在这个系统中，资本、政府、企业和村民之间的良性互动，成为推动持续变革的核心动力。

破局·改头换面

“哐当，哐当……”最近，蔡源乡“一亩茶园”的山顶传来铁锹碰撞沙石的声音，这是工人们正在做观光亭外的路面找平。施工队负责人指着不远处的茶垄说：“这亭子建在最佳观景位置，游客在这里，能亲眼看着云海漫过茶园。”这座即将完工的山顶观光亭，是财通资管与蔡源乡6年帮扶情谊的新见证。

2019年冬天，浙江省属券商财通证券子公司——财通证券资管团队在遂昌地图上圈出了“永兴村”。彼时，村集体账户余额仅4.6万元，被视作“家底”的60亩老茶园，亩产值也不过2000元，茶业并没有发挥应有的价值。

“6年前第一次来蔡源，车子沿着山路绕进森林，云雾缭绕、空气清新，令人难忘。”财通资管的一位负责人回忆道，正是这次“初见”，让他们与蔡源结下了不解之缘。

蔡源乡地处海拔拔山区，常年云雾缭绕，日照充足，为茶树生长提供了得天独厚的自然地理条件。然而，由于缺少科学管理，60亩集体茶山已经杂草丛生，优质高山茶“养在深闺人未识”。为改变这一现状，财通资管与永兴村达成结对意向，启动“一亩茶园”认领计划：以60亩集体茶山作为公益支农项目的支点，公司员工通过“认领+购买服务/产品”模式认购茶叶，每年30万元认购资金全部归入村集体经济。同时，财通资管每年出资50万元，专项用于完善蔡源乡基础设施建设、优化茶园管理模式等项目。

“资金到账那天，村两委开了3小时的会，就怕花错了地方。”永兴村党支部书记林建明说，考虑到村里老人多，帮扶资金首先用在了“适老”基础设施改造上。

5年来，除了村道硬化、加装护栏外，村里还修建了5条农用车道，方便老人采茶。山顶的公益观景平台建成后，不仅是村民休憩的好去处，还能吸引游客来露营。“去年秋天，不少游客带着帐篷来，就住在平台旁，还买了不少茶叶。”林建明笑着说。

帮扶的痕迹藏在茶山的角角落落：每年为低收入儿童发放助学金、在茶山修灌溉渠……“帮扶不是做表面功夫，要让老百姓真切感受到变化。”林建明说，这些“看得见、摸得着”的投入，让永兴村的面貌一点点鲜活起来。

造血·点叶成金

观光亭下的茶垄里，负责茶园管理的低收入农户廖阿姨正和几位村民采摘夏茶。“过去这60亩茶园没人打理，现在由我们负责日常管护。除草、采茶，一年下来，能增收6000多元。”她的竹篓很快装满鲜叶，这些茶叶将由村里统一加工，寄送给认领的员工。

“一亩茶园”的核心，是让村民能在“家门口”挣钱，而这也正是提升永兴村“造血”能力的起点。过去，村里茶树品种单一，茶园疏于管理，“守着金山难变现”的困境长期存在。2020年，一场“茶园里的供给侧改革”在山间上演，永兴村引进龙井43等茶叶新品种，由省茶叶技术团队定期指导，逐步建立起从育苗到采摘的标准化体系。“新品种产出的茶叶，芽头更饱满，茶汤嫩绿清澈。”林建明说。

蔡源乡的茶园种植面积达4400亩，从事茶产业人数超过1000人。但在过去，各家各户茶叶均以自产自销为主，效率低且质量参差不齐，难以实现增收。为了打破这一困境，蔡源乡与财通资管联合成立了“一亩茶园”共富基金，投入200万元建设“共富茶厂”，引进先进的制茶设备和技术。

今年，这个新建的茶厂整合了蔡源乡4个行政村的茶青资源，规范统一了加工、品控、包装和营销的全流程，推出了“红妆”红茶、“素裹”绿茶等“云笺”系列茶产品，有效提升了蔡源高山云雾茶的市场辨识度。除了为当地村民带来更多就业机会外，茶厂还通过“租金+分红”模式，每年为村集体创收10余万元。

今年春茶采摘期间，59岁的吴存发在茶厂里负责晾晒茶青，20元的时薪让这位种了一辈子地的农民感受到了“家门口上班”的快乐：“铺茶青，装袋子，工作一点也不难，一天下来，就能挣240元。”

但茶厂的意义远不止增加几个职工的薪水。更大的影响在于，茶农们的收入普遍提升。“过去每到下午3点，收购商的车就全都出村了，我们必须赶在3点前把茶青送到临时收购点称重。自从村里有了茶厂，我们甚至可以晚上再去卖茶青，而且每斤茶青的价格比外来收购商高约0.3元。”林建明介绍，按户均10亩茶园计算，每户茶农每年可增收6000到8000元。

产业“造血”效应不限于茶叶。财通资管帮助永兴村引进了小香薯产业，80余亩小香薯年产值超过了50万元。猕猴桃、原生态茶油等蔡源乡农产品也通过电商直播走出了大山。自2021年以来，财通资管帮助蔡源销售各类农产品已超过80万元。

融合·茶香引客

清晨6点，连绵茶垄像被风吹皱的绿绸，从山顶铺展到山腰。几位骑行爱好者俯身压车，奋力踩着踏板在茶园间穿行。这充满生机的场景，每天都在永兴村上演。

偏远的山村，如今因为茶园焕发出新的活力。入夏以来，永兴村“一亩茶园”观景台上游人如织，摄影爱好者们纷纷架起三脚架，镜头里捕捉到的不只是茶田，还有茶农脸上洋溢的笑容。

近年来，蔡源依托得天独厚的自然资源和丰富的文化底蕴，深入挖掘茶文化内涵，整合“蔡和脸谱”“蔡和班”等非遗资源，推出“云笺”系列茶产品，打造贯穿“一亩茶园”的毅行路线和网红打卡地，推动茶产业与旅游、康养、文化等产业跨界融合发展。“现在我们不仅卖茶叶，还卖文化、卖体验。”蔡源乡党委书记江志军说，借助文化赋能，茶叶附加值更高了。

“‘一亩茶园’不仅要带富永兴村，还要带动蔡源其他村庄发展。”江志军说。依托“一亩茶园”，蔡源乡将生态优势转化为发展动能，开发“十八龙井”溯溪路线、“一亩茶园”露营地等特色项目，吸引游客纷至沓来。

在产品营销方面，蔡源乡同样与财通资管“搭台唱戏”：启动“一亩茶园的故事”主题直播，吸引30万人次参与；拍摄微电影《春山与茶》，在宣传公益理念的同时推介农产品……

更令人期待的是未来蓝图。蔡源乡与财通资管共同设立100万元共富基金，计划开发“茶旅研学”项目。此外，“800+”高山生态循环农业项目、蔡和国药健康文化产业园等项目已渐次落地，将成为蔡源未来发展的新引擎。

从60亩抛荒多年的茶山，到被争相认领的“一亩茶园”；从连年被冠以“集体经济薄弱村”称号的小山村，到成功消薄、经营性收入超50万元的“网红村”；从茶青收购面临几道贩子转手、利润薄弱的困局，到建立茶厂、打造自有品牌的跨越……蔡源的变迁，既是乡村经济转型的现实案例，也是乡村振兴中“人文+产业”双轮驱动的生动实践。

记者手记

如何实现从输血到造血

本报记者 张李杨

永兴村的蜕变证明了，有效帮扶不一定要规模化投入，关键在于能否打通资源转化为内生动能的“任督二脉”。

财通资管以茶叶为手术刀，精准解剖产业病灶。传统帮扶往往忽视资源禀赋的差异化价值，而永兴村“一亩茶园”项目通过引入专业茶人，将“高山云雾”这一生态特征转化为可量化的品质标签。利用海拔1000米的地理特征，当地建立了“慢生长”概念实现产品溢价。这种科学的价值发现，为后续产业升级奠定了数据基础。

能力培育与移植机制构成了造血系统的核心支撑。项目创新性地采用“双轨制”技术赋能模式：一方面由省茶叶研究所专家提供标准化种植方案，另一方面由企业导师传授市场化经营理念。这种既授人以鱼又授人以渔的培育方式，使农民从传统生产者转型为具备现代农业生产技能的产业工人。

市场对接与价值实现机制是造血系统的最终出口。项目突破性地构建了营销体系：认领制建立稳定销售渠道，直播电商拓展增量空间。特别值得注意的是“云笺”品牌的打造过程——通过挖掘蔡源乡非遗元素，将茶叶包装设计与当地特色脸谱艺术结合，使农产品完成了从初级商品到文化载体的跃升。这种品牌化运作不仅带来了亩产值的增长，更重塑了乡村产品的价值认知体系。

这场实验的深层启示在于，乡村振兴需要从“同情经济学”转向“价值经济学”。这是造血机制最坚实的基底：让每一片茶叶都成为尊严的载体，让每一份耕耘都获得市场的敬意。

本期策划主题

山水筑梦，创新引领乘风起

深读 丽水