# 湖北茶叶生产工作总结(精选5篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2023-12-23

*湖北茶叶生产工作总结1 1、疫情期间的4月19日我县在麻埠镇响洪甸齐山蝙蝠洞举办六安瓜片开茶节直播仪式，六安电视台到多家媒体参加，加大六安瓜片品牌宣传，畅通销售渠道，降低疫情带来损失。2、金寨黄大茶于10月22日亮相在北京举办的“中国黄茶，...*

**湖北茶叶生产工作总结1**

1、疫情期间的4月19日我县在麻埠镇响洪甸齐山蝙蝠洞举办六安瓜片开茶节直播仪式，六安电视台到多家媒体参加，加大六安瓜片品牌宣传，畅通销售渠道，降低疫情带来损失。

2、金寨黄大茶于10月22日亮相在北京举办的“中国黄茶，醇香世界”--中国黄茶（北京）推介会，与岳阳黄茶、平阳黄汤、莫干黄芽等抱团发展，发出了黄茶产业的声音，推动黄茶产业的发展，唱响了金寨黄大茶品牌。

3、组织茶叶企业参加各种展销会、推介会：参加8月下旬合肥第十三届安徽国际茶产业博览会、9月下旬上海国际茶文化旅游博览会、10月中旬的合肥农交会等展销活动，在山西省临汾市举办黄大茶推介会。

4、着手金寨篮茶申报国家地理标志产品保护和证明商标，正在完成金寨篮茶工艺流程、产品理化指标检测分析、产品评审、申报材料等工作。

**湖北茶叶生产工作总结2**

1、对去年没有完成的茶叶旗舰店奖补项目，委托第三方进行验收，根据审核报告今年下半年及时予以奖补。

2、对今年实施的六安瓜片“师带徒”实训点建设项目、金寨篮茶研制开发项目、金寨黄大茶精制加工生产线改造项目严格按照项目管理要求，强化事前、事中、事后监管，确保项目按质按时按量完成，保障项目效益。

3、对正在审核的夏秋茶奖补项目，根据县政府办文件精神严格程序、严格把关，将于近期会同县乡财政、纪检部门进行验收，达到项目预期效果。

4、对即将实施的茶产业集群项目，根据刚刚下达的产业集群项目工作方案批复，认真组织，指导实施主体制定详实的实施方案，并尽快组织实施。

**湖北茶叶生产工作总结3**

油坊店乡五百里茶谷公司、燕子河镇安惠茶叶公司购置篮茶生产设备，改造生产车间，恢复金寨篮茶生产，现已生产六安篮茶毛茶万斤。聘请安农大专家教授作技术指导，同时在9月15日至18日邀请澳门华联茶叶公司董事长、总经理曾佐威先生来我县油坊店、燕子河等乡镇考察篮茶生产，了解金寨篮茶加工制作工艺流程，并现场指导金寨篮茶加工制作技术，评审制作的金寨篮茶，指出存在的不足，提出改进措施，召开了金寨篮茶研讨会，明确了金寨篮茶的制作工艺和品质特征，为金寨篮茶恢复生产和创响品牌奠定了基础。

**湖北茶叶生产工作总结4**

在全体管理人员和员工的共同努力下，在广大茶友的支持下，茶楼的局面发生了翻天覆地的变化。现就全年的工作总结如下：

一、取得的成绩

1、经营规模由小变大;

今年茶楼在经营规模上有大幅度的提高，经营面积由原来的x平方米发展到现在的\_平方米(一层增加到二层)。

2、从业人员有所增加

今年在规模扩大的基础上，从业人员由原来的x人增加到现在的x人。其中一线人员由原来的x人增加到现在的x人，基层力量得到充实。

3、服务质量有所提高

在扩大经营规模后，茶楼进行了正规化建设的起步工作。制定了一系列切实可行的管理制度，同时对员工进行了全面的培训。服务质量有所提高。

4、产业链得到延长

由于茶楼开辟了一部分的豪华间，消费的客户也由原来单一的中低端客户发展为高中低端客户全面开花的大好局面。

5、企业文化建设已有雏形

今年，茶楼在着重点加强硬件建设的同时，也使企业文化建设同步进行，提出了“打造百年老店”的口号。

二、存在的问题

1、经营业绩不太理想在全球金融危机和国内市场竞争的双重压力下，茶楼的经营业绩还远没达到预期的效果。

2、无核心竞争力在目前日趋激烈的市场竞争中，茶楼规模不够大，员工素质参差不齐，虽然进行了价格调整，但经营无明显改观，说明降价并不是竞争的有效手段，无核心竞争力才是当前的症结所在。

3、员工市场意识不强

一线员工思想观念未转变，在服务上未站到领导的高度看问题，经常对客人说：“老板说的\_”使茶楼高层左右为难。

4、产业前景不容乐观

行业门槛低，一间房子摆两桌机麻便可开公司，以至于大大小小的茶楼遍布大街小巷、高楼平房。由于自动机已推出到极致，产业升级换代的可能性不大，加之当前人们的娱乐方式多样化，所以该行业已属夕阳产业，前景不容乐观。

三、下一步打算

1、统一思想，转变观念，深入贯彻高层经营思路，把全体员工的思想统一到茶楼发展上来。

2、加强员工培训，请进来走出去，带领茶楼高层领导到北京老舍茶馆参观学习，为打造百年老店夯实人力资源。

20\_年，取得了成绩，也存在不足。感谢广\_友的支持，希望通过全体员工20\_年的努力，使茶楼工作更上一个台阶，为茶楼的第二次腾飞(上市)打下坚实的基础!

>20\_茶叶年终总结2

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，现就一年来工作作以下汇报：

一、营业分析

茶楼总体营业情况如下

1、营业收入

全年总数为x元，其中厨房x元，吧台\_元，收银台\_元，折扣\_元，免单x元，包厢(房费)\_元。

2、营业成本

全年总数为\_元，其中厨房x元，吧台x元，收银台\_元。

从以上数据可得出：

平均每月营业收入为\_元，修路(x月x日至x月x日)x个月期间总营业收入为x，四个月平均营业收入\_元，除此之外，其它八个月平均营业收入为x元。

二、各项费用开支分析

1、 营业费用：全年累计数x元，其中x元为装修折旧(\_元/月)，水电费累计\_元，物业管理费累计x元，维修费累计x元;

2、管理费用：全年累计x元，其中管理人员工资累计\_元;

3、财务费用：全年累计x元，其中\_元为贷款本息(\_元/月);

4、待遇费用(包括工资、福利、补贴等)：

收银台全年累计待遇费用为x元，占总收入比率x%;

吧台全年累计待遇费用为x元，占总收入比率x%;

厨房全年累计待遇费用为x元，占总收入比率\_%;

以上三项费用占总收入比率x%

三、总结

1、健全管理机构，完善培训机制

保证每个职位级别都至少有两个以上的上级监管，明确各职位职责、职能和职权。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确培训的\_目的性\_、\_实用性\_、\_时间性\_;其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员;再三，制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依次进行培训。对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式;把培训融入平时的工作当中，层层复制，隔层抽查。定时学习，定时培训，不定时考核。让员工常做常新，不断学习，不断成长，不断进步，让员工达到“在成长中工作”。

2、完善的会议制度，提高员工技能和素质，形成自动自发体系

会议包括季度总结会、每月经营分析会、两周例会、班前班后会等等，提高会议效率，集中解决问题。定死会议时间，让大家形成习惯，让管理层和员工都自动自发把各自工作做好。

3、加强协调部门关系

茶楼分部门，部门之间既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每次例会上反复强调出现的问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调;管理者的职责就是解决问题解决麻烦，而不是传承问题传承麻烦，更不能扩大问题扩大-麻烦。

4、重视食品卫生，抓好安全防火

重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，定期消毒，制定了日检查、周评比、月总结的制度;抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

四、影响营业收入因素

1、社会大风气影响不可忽视。相对而言，促使大部分消费者只选择周末消费;

2、x月至x月近四个月的修路封闭影响严重。交通麻烦导致消费者想来也难;

3、同行竞争激烈。近几个月就新开茶楼多达四家：\_等等，以前的消费者也当起了茶楼的老板;

4、x字号卡座创造收入少，空间利用性受损;

5、管理高层人员流动性大，受其影响，流失部分客户。

五、存在问题及可改善部分

1、支持管理层多参加学习和培训：没有让管理层人员培训学习，希望管理者进步和优秀是不大可能的，企业要积极选派优秀有潜力的员工进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，也提升了企业文化，加强的员工之间的沟通交流和团结;

2、重视管理层稳定性，形成企业核心竞争力：只要管理者招待好了，员工招待好了，客人也就招待好了，生意也好了，茶楼自然而然赚钱就多了。用人是门艺术。对管理层负责，留住了核心管理人才，就把握了企业的核心竞争力，这其实也是对茶楼长期发展考虑和负责;

3、调查市场，加强促销意识：促销，舍小礼得大利，关键是让花出去的钱赚回更多的收入和利润。发动员工思考建议，鼓励员工积极参与决策;

4、加强客户维护和管理：留住老客户，拓展新客源。优待老客户(打折，赠礼等等)，以老客户带动新客户，撒网式推广，形成消费网络体系(消费群体);另外加强不同企业的互利来往，想方设法创建新客户;

5、员工餐拟定标准，如两素一荤一汤;

6、共同营造良好环境，注重“感动服务”。环境没有现成的，全靠大家每一份子共同营造。给员工营造安全感和归属感，同时给客人留下舒适和感动。茶楼有了良好的设备的基础上无非是从卫生和服务两方面下功夫，卫生好比人的技能，而服务就好比人的态度;卫生再好，服务不行，也是功亏一匮;服务再好，卫生不行，也是白搭。卫生不好可以打扫，可服务不行，流失客源;所以如何做好服务和如何做好卫生都大有文章;

7、加强成本控制，保证厨房利润、吧台利润及收银台利润。减少不必要开支，利润是茶楼生存的根本。成本控制无非是从开源和节流两方面下功夫。

六、前景

茶楼经营是以餐带饮，以餐饮口味带动茶饮消费;但营业收入中是茶饮带动餐饮，茶饮利润大，餐饮利润有限，收银台利润小。故厨房餐饮口味是经营关键，吧台茶饮是利润关键。

\_茶楼餐饮独特、消费居中、装饰典雅、环境清新、设备新颖;只要我们以“多一分服务“、“感动服务”为宗旨，以好的服务在消费人群中口碑相传，以点带点，以点带面地宣传，只要我们在同行中除了优美的环境，良好的设备外，以“尚好”的服务脱颖而出，加上优异的管理者，打造具有偷不走、挖不跑、不易仿效的核心竞争力人才和团队，以团队带动企业，一直引领企业前进，在团队的“主根”上开枝生叶，遍地播种开花，相信一定会创造茶楼行业的奇迹。

>20\_茶叶年终总结3

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

一、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

二、实习内容

主要了解\_绿茶及其他茶类的销售技巧以及茶行的管理经营办法，学习与人相处和团队合作的技巧，培养自己的处理实际问题的能力，努力将学校所学的专业知识融入于实际工作中。

三、实习体会

(1)按计划行事，但要随机应变。

做事有原则有计划，是值得夸奖的，但若是死板硬套，没有灵活性，那就完全没有可嘉之处了。还是那句话，原则性与灵活性的统一。

(2)行事先思而后行。

不思而行，无果;思而不行，幻想而已;思而行之，其果必成。任何成功的事，都是建立在思考之上的。在茶叶销售过程中，由于我们先前思维狭隘，没有将校外群体顾客延伸，只仅仅局限于茶馆、火锅店及串串香，直到x日晚第二次开总结会，又一次对细分市场分析时，才明白先前的我们错过了多少销售机会。于是在制定x日销售策略时，才将方针做了某些变化。第二天的销售果然如前一晚总结会所预测，取得了成效。可见，多思考有利于行事，如果我们在总结时不曾考虑这一点，第二天的销售定是没有着落。

(3)推销产品必须先熟悉产品。

不管推销什么，都要先了解这种产品，它的工艺流程、原料配备以及相关知识，你都要十分了解，只有当你了解时，你才能理直气壮的告诉顾客，他的选择没有错;你才有底气告诉顾客，你向他推荐这种产品，是因为你知道，这种产品一定会让他满意。不论是在哪一天的销售中，我们都遇到过回答不了顾客此类问题而措失成功机会的情况。曾经有一个顾客问我，“我一直喝的是普洱，你这个永川秀芽与普洱相比，有什么优势?”我一下愣住，不知如何回答。结果很显然，我错过了一位可能的顾客。事后，我反思很久，得出：推销产品必须先熟悉产品。当你不是很熟悉产品相关知识时，那么最好的方法是，用产品本身做你的说服工具。

(4)找准顾客，才能更易抓住顾客。

(5)采取恰当的方式向顾客推销。

第一天的推销过程中，我们都只忠于用三寸不烂之舌向顾客介绍永川秀芽，销售额上升速度很慢。于是我们改变了第二天的推销策略，用产品演示法向顾客证明，激起其购买欲望。因为我们在推销的开始阶段，没有找到正确的方式，无法让顾客观其色，嗅其香，品其味，所有丢失了不少的准顾客。可见，方式的选择是什么重要的。

五、总结

营销，营在运，筹在幄。任何一种经济活动，任何一个市场，都不得不遵循“先观后效”的原则。营销者，善谋略，当可运筹帷幄，决胜千里。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等尤其是心理承受能力。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!在这一个多月里我还是有不少的收获。

以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

>20\_茶叶年终总结4

20\_是不平凡的一年，同样对于x茶舍也是可以写入史册的一年。在改革开放的大好形势下，在建设x亿万州的号召下，在全体管理人员和员工的共同努力下，在广大-麻友的支持下，茶楼的局面发生了翻天覆地的变化。现就全年的工作总结如下：

一、取得的成绩

1、经营规模由小变大;

今年茶楼在经营规模上有大幅度的提高，经营面积由原来的x平方米发展到现在的x平方米(一层增加到二层)。

2、从业人员有所增加

今年在规模扩大的基础上，从业人员由原来的x人增加到现在的x人。其中一线人员由原来的x人增加到现在的x人，基层力量得到充实。

3、服务质量有所提高

在扩大经营规模后，茶楼进行了正规化建设的起步工作。制定了一系列切实可行的管理制度，同时对员工进行了全面的培训。服务质量有所提高。

4、产业链得到延长

由于茶楼开辟了一部分的豪华间，消费的客户也由原来单一的中低端客户发展为高中低端客户全面开花的大好局面。

5、企业文化建设已有雏形

今年，茶楼在着重点加强硬件建设的同时，也使企业文化建设同步进行，提出了“打造百年老店”的口号。

二、存在的问题

1、经营业绩不太理想

在全球金融危机和国内市场竞争的双重压力下，茶楼的经营业绩还远没达到预期的效果。

2、无核心竞争力

在目前日趋激烈的市场竞争中，茶楼规模不够大，员工素质参差不齐，虽然进行了价格调整，但经营无明显改观，说明降价并不是竞争的有效手段，无核心竞争力才是当前的症结所在。

3、员工市场意识不强

一线员工思想观念未转变，在服务上未站到领导的高度看问题，经常对客人说：“老板说的\_。”使茶楼高层左右为难。

4、产业前景不容乐观

行业门槛低，一间房子摆两桌机麻便可开公司，以至于大大小小的茶楼遍布大街小巷、高楼平房。由于自动机已推出到极致，产业升级换代的可能性不大，加之当前人们的娱乐方式多样化，所以该行业已属夕阳产业，前景不容乐观。

三、下一步打算

1、统一思想，转变观念，深入贯彻高层经营思路，把全体员工的思想统一到茶楼发展上来。

2、加强员工培训，请进来走出去，带领茶楼高层领导到北京老舍茶馆参观学习，为打造百年老店夯实人力资源。

20\_年，取得了成绩，也存在不足。感谢\_的支持，希望通过全体员工20\_年的努力，使茶楼工作更上一个台阶，为茶楼的第二次腾飞(上市)打下坚实的基础!

>20\_茶叶年终总结5

20\_年x月x日今日茶食居至今已有一年的时间了，我从对茶一无所知到现在稍稍能分辨茶叶的品种以及泡发，能分清茶具的运用等，我非常感谢公司给我学习的机会，也感谢领导的赏识，委以重任!由于\_环境影响茶室及饮食行业环境相当严峻，如何搞好茶室经营和如何管理好茶室员工是我目前最为重要的工作，在领导一次次监督、帮助下，我不在逃避问题所在，将努力做好自我本职工作，全面落实以服务为导向、以顾客为中心，在不改变大体的情况下，做好一切准备事项，工作计划如下：

一、茶室20\_年收入情况如下

实现营业收入x元。

二、今年完成的主要工作

(一)员工相处

从零到壹，我用了三个月的时间。

员工和茶一样，同样用了x个月去认识、了解，与其说管理不如说是大家一起学习，我们的起步是一样的，或许我比她们可能还要低。也许是因为这样的关系，x个月的相处中几乎没有做任何的管理，所以才会出现x月份的事情。这是我一个人的责任，我没做到一个管理者应该做到的检查、监督。而是任其发展，以自认为的方式去和员工相处。三个月的时间我了解她们的性格，同样认识到了自己所不足的地方。

20\_年里，我们共同认识了茶叶的品种、属性、特色、以及产地。更学会了什么品种的茶叶在运用什么样的冲泡方法。学会了初步的功夫茶、学会了茶具的认识、分辨，能简单阐述茶具的名称作用以及典故。三个月给她们做了一个初步的岗位定位，慢慢运用每个人不同的性格针对性的设置岗位和领域。

(二)抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1.健全管理机构，由茶食居办公室、各部门组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责， 完善了我在管理监督上的失职，使管理工作较顺利进行。

2.完善的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、班前班后会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的完善，使得我的工作计划实施到位，会议质量的提高让落实执行变的较快速。

3.加强协调关系。由于茶室的地理位置以及个人不懂沟通，和各部门的协调工作一直都不是很理想，在发现问题解决问题上一直得不到更好的完善。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调。

4.提高综合接待能力。个人认为茶室主要做的是接待工作，工作的本质上有别与常规的服务员。首先，我们接待的是茶客，其次，我们接待的是领导。茶桌与餐桌的区分，茶好、水灵、具精和恰到好处的冲泡技巧，便造就了一杯好茶，再加上有一个品茶的幽雅环境，便不是单纯的饮茶了，而已上升为一门综合的生活艺术。因此，茶的品饮，除了对茶本身“啜英咀华”外，品茶环境的塑造，也是很重要的。然后喝酒讲究气氛浓烈，对象、话题等，一种酒过三巡之后的轻松。因为本质上的不同，服务的方式和注意事项也就不同。由于环境优美、价格合理、味道可口、我们就必须给出一流的服务，使宾客高兴而耒，满意而归。

(三)开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

由于茶室的进客量很少，在领导和相关部门进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆偿试决定尝试开出有特色的简餐(筹备中)。第二，开展优惠劵等优惠活动来吸引客户。第三、督促储备区分与其他茶室的茶艺演出以及接待方式。争取在不影响大环境和不违背公司规章制度的前提下努力发展拥有自己特色的经营模式。

(四)增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。

严格按照公司下发文件强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。员工已养成良好的节约习惯，合理开闭水掣、电掣，发现浪费现象，及时制止。另外，工程部负责人定期进行用电、用水调查，掌握市员工用水用电情况。合理控制成本、节约开支。

(五)完善培训制度，提高员工素质。

1.完善培训制度。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确了培训的\_目的性\_、\_实用性\_、\_时间性\_。其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员，再三是制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依次进行培训。例如，每月一次茶艺培训演练、安全卫生演练;每周二次服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，

(六)重视食品卫生，抓好安全防火。

1.重视食品卫生，健全各项食品卫生岗位责任制，成立卫生检查组，明确各分部门卫生责任人，制定了日检查、周评比、月总结的制度，

2.抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主的方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

三、存在的问题

1.员工的积极性不高，服务的理念不明确。

2.专业知识的不成熟。

3.管理效果不明显。

四、明年的设想

1.提高自身的专业技能培训

2.抓好员工的精神面貌管理。

3.加强规范管理，提高茶室的卫生监督管理水平和服务质量。

4.多开展员工技能考核活动，增加员工工作的积极性。

>20\_茶叶年终总结6

我区\_年春茶产量吨，比\_年同期2145吨减吨，减幅，产值万元，减万元，减幅9%，其中名优茶产量368吨，产值万元，名茶吨，产值万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作:

一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前，\_年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠 名绿茶》(db500384/t 3—\_)进行了修订(db500384/t 3—\_)，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设;引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，\_年拟新建\_亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

四、加强茶叶品牌的宣传和打造

一是在渝湘高速路(大观至南川)香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县(区)”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第10届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自\_年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作;

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

\_年下半年工作打算：

㈠加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成;

㈡及早落\_年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

㈢做好招商引资项目落地生根服务工作。

㈣做好各茶园节水灌溉工程。

>20\_茶叶年终总结7

“作为育茶人，我们要像茶一样，把苦涩埋藏于心底，而散发出来的都是清香”，在为期一周的实习过程中，中山陵茶厂的的这句话一直萦绕在耳边，这样的精神是我参与这次实收获。

本周在老师的带领和指导下我们进行了为期一周的专业课实习，主要在南京中山陵茶场参观并体验了雨花名茶的加工制作过程;然后是句容的高庙茶场和张庙茶场;最后在本校进行了红茶的制作。现在将实习收获总结如下：

一、南京中山陵茶场实习

南京雨花茶鲜叶原料特殊，多是50~70s种植的由种子直播的有性系树种，而且多为林下茶，遮阴度也比较高。

(一)关于林下茶

1、特点

①由于树冠遮挡，上方密蔽，因而春茶所受霜冻害较少，萌发也较早

②叶子的酚类物质含量较高，尤其是简单儿茶素

③由于光合作用少，嫩叶不够壮实，较易形成对夹叶

④因为茶树多为自然生长，树冠较小，所以产量会较低

2、林下茶与漏光茶的区别

①林下茶叶大且厚，茶芽细小，树形矮小，树茎较细，高矮各不相同;漏光茶反之

②林下茶的遮阴树常会形成深层落叶，滋养土壤，因而土壤肥力较一般漏光茶园大

3、遮阴树种的选择

①忌有异味树种，因为茶叶吸附力强，散发异味的树种会影响茶树香气

②忌病虫害树种，会影响茶树正常生长

③因为茶树属于浅根系树种，遮阴树种一般选择深根系者，以防与茶树争夺土壤养分

自然生长的林下茶树种，不经人工修剪，萌发较早，对于一个企业来说易于抢先占领市场;又因为产量较少，而易于提高产品价值。但是，产量少，规模小，自然影响规模效益;自然生长的播种茶园更难落实机械化生产。

(二)加工工艺特点

主要包括精采茶叶、轻度萎凋、适度揉捻和整形干燥四个流程。

1、手工加工工艺

①雨花茶的加工工艺以机械杀青和手工揉捻相结合为主要特点，其中手工揉捻显得更重要

②在整形干燥过程中，手势的重要性不言而喻。主要以抓条为主，抓、搓、理相结合，抓条即是将茶叶顺着锅壁沿着一条直线将茶叶来回抓推，并使茶叶从虎口漏出，始终保持叶子在手心里，以利于理条。

2、机械加工工艺

在机械加工过程中比较注重摊凉过程，基本上是本着次多、时长、轻柔的原则：即多次摊凉，每次时间尽可能长久，摊凉过程中动作轻柔，不损坏茶叶。

(三)茶场的机械及其布局(单位：㎝)

萎凋槽

揉捻机\_\_\_\_\_\_\_滚筒杀青机锅炉房

|180|

微波杀青机\_\_511\_\_\_\_整形床\_511\_\_炒锅

|218|189|138

整形机\_\_178\_\_\_\_\_烘干机炒锅

1、滚筒杀青机以木炭和煤为燃料

2、整形机的外形为：315x111x110

3、整形床为：295x100x81

在中山陵茶厂的实习只有一天时间，但是收获是最丰富的，不论是他那“博爱、诚信、务实、创新”的企业精神，还是他那古色古香的茶馆氛围，抑或是是他规模小巧但不失严谨的加工流程都引人深思。在实习过程中我请求了“技术活宝们”许多问题，但是得到的答案却出奇的一致：经验。古语说“纸上得来终觉浅，觉知此事须躬行”，这也是我在中山陵茶厂的另一收获。

>20\_茶叶年终总结8

一、研究目的

茶，与咖啡、可可并称世界三大饮料，然其历史之悠久，远非其它饮料可比。人们常说茶“发乎神农，闻于周鲁公”(《茶经》)，神农是为解毒发现了茶。茶道乃是中国历史文化名人，从长期的饮茶实践过程中，根据茶的特性，以及与饮茶紧密相关的饮茶环境、茶具配置、冲沏技能、品饮艺术入手，再结合地方风俗、文化特点，总结出来的一套饮茶礼法。它代表了主人对茶基本精神的理解或者是主人、客人的一种亲和与敬重。自唐以后，随着社会的发展，慢慢走向社会，为人类交往和经济发展服务。茶从最初的食用、药用演变到品饮，经历了漫长的岁月;成为一种被世人称道的茶文化，更是历史的积淀。茶和茶道有着怎样的历史和发展过程呢?我们小组对茶的历史有着浓厚的兴趣。因此，我们决定借这次课题研究一下茶文化。

二、调查的内容:

一、中国饮茶简史

1、原始阶段(先秦)

在原始社会神农氏因发明了农耕。带领民众种植粮食，解决了生存危机。虽然有粮食供应，可是仍然有限，也需要采集些野果直接充饥。在长期的食用过程中，人们发现茶树叶子有解渴，提神和治疗某些疾病的作用。就单独将它煮成羹，以后又将它熬成茶水作为饮料。现在西南地区的一些少数民族还保留着远古的吃茶习惯，除了直接咀嚼茶叶以外，还可以腌制成茶食。总之陆羽说“茶之为饮，发乎神农氏”还符合历史实际的。说中华民族喝茶有四五千年以上的历史不以为过。到了商周时期，这种饮食茶叶的习惯得到继承和发展，还给茶叶取了个名字叫做“茶”。春秋战国时期，茶叶已传播到黄河中下游地区，当时的齐国也喜欢食用茶叶做成的菜肴。《晏子春秋》记载:“婴相齐景公，食脱粟之饭，炙三弋五卵茗菜而已。”2、南方饮茶已成风气(两汉魏晋南北朝)

到了汉代，有关茶的保健作用日益受到重视，东汉《说文解字》:“舛，茶芽也。”西汉王褒在《潼约》中提到“烹茶尽具”“武阳买茶”买茶要到远处的武阳去买，由此见，当时已有专卖茶叶的茶市，茶叶已经成为日常需要品。魏晋南北朝时期，饮茶之风传播到长江中下游，茶叶已成为日常饮料，宴会待客祭祀都要用它。一些文人雅客也喜欢喝茶，并有诗文反映茶事。可看出，饮茶已不仅仅是为了解渴，提神，保健的需要，还是具有一定的文化色彩。因此，魏晋南北朝是我国饮茶的又一个重要的阶梯，可以说茶文化的逐步形成时期。

3、饮茶风气传播全国(唐朝)

经过几个世纪的积累，到了唐代中期，饮茶风气已经普及全国。唐代南方已经有四十三个州，郡产茶，遍及今天南方13个产茶省区，可以说，我国产茶地区的格局，在唐代

就已经奠定了基础。北方不产茶，北方人说饮之茶全靠南方运去，因而当时的茶叶褒义是非常繁荣的。唐朝盛行的另一个原因是佛教的盛行。上自皇家王室，下至穷苦百姓。饮茶的习俗与儒，道，佛，哲学思想融会贯通，渐渐进入百姓们的精神领域。文人雅士在品茶的过程中追求禅的意境。因此有所谓的“禅茶一味”之说。中国的茶叶和饮茶方式也是在唐代才大量向外国传播。因此，唐代是中国饮茶和茶文化的一个极其重要的历史阶段，

也可以说是中国茶文化的成熟时期，是茶文化历的一座里程碑。

4、饮茶风气的盛行(宋代)

“茶兴于唐而盛于宋”宋代的茶叶生产空前发展，饮茶之风非常盛行，特别是上层社会嗜茶成风。茶叶生产获得了进一步发展，“龙团凤饼，名冠天下”的建茶精工细制达到了前所未有的地步，茶文化也获得了发展，宋徽宗赵佶还对茶进行深入研究，写成茶叶专著《大观茶论》。他是历第一个亲自写茶书的皇帝，饮茶的技艺传到海外。推动了饮茶之风的盛行。宋代饮茶风气的盛行还反映在都市里的茶馆文化生活非常发达。宋代的诗人嗜茶，咏茶的也特别多。明清两代，随着散茶的广泛流行，泡菜用具变得讲究起来，工艺精巧的紫砂壶和瓷器茶具品种繁多，茶进入了许多人家。这些都构成了中华茶文化的主要内容，不断向海外传播，时世界茶文化的源头。

5、饮茶风气的鼎盛(明清)

明代在茶叶生产上有许多重要的发明创造，在茶生产上除了改进蒸熟，而是用热锅手炒。其

次是花茶的生产，尤其是乌龙茶的制法的出现，此外，还有红茶，也是起与明而胜于清。明清时期在茶叶品饮方面的重大成就就是“工夫茶艺”的完善，工夫茶是适应是茶的泡法需要经过文人雅士的加工提炼而成的茶技艺。

6、中国茶叶再现辉煌(现代)

至清代后期，我国茶叶生产开始由盛而衰，原因是因为帝国主义列强入侵，政府懦弱无能，国运凋敝，百业不兴，中国茶叶生产一落千丈。新中国诞生以后，政府高度重视茶叶经济，茶叶有了飞速发展，特别是建国初期70年代，作为大宗的出口商品，换回大量的外汇以购买国家所急需的物品.饮茶对人类,不仅仅是一种解渴生津的生理需要,而且能够满足人体健康的需求,同时茶叶被称誉为“本世纪最文明的饮料”。联合国有关组织决定在全世界提倡饮茶。国际上一些知名的大企业都已话巨资研究开发茶叶和茶饮料。茶叶是一种文化含量很高的产品。随着茶叶经济的发展，茶文化也随着产生和发展起来。20世纪80年代，茶文化蓬勃发展，茶成为世人公认的保健饮料。茶有24种公效，茶对攻克一些疑难病症方面具有独特的作用。

二、茶道的产生和发展

1、茶道的起源和发展茶艺出自茶道，始于唐代，因此，又有称其为茶道、茶礼的。首见于唐代封演的《封氏闻见记》:“茶道大行，王公朝士无不饮者”。这是世界上第一次出现“茶道”一词，表明中国是茶道的发祥地。从中可知，唐时茶道已在王公贵族中广为流行，并形成了一定的茶道程序。而唐代贡茶的发展，又对推动宫的形成与完善，提供了条件。据《新唐书·地理志》载，唐时的贡茶地区已发展到十六个郡，可见规模之大。唐代李肇《国史补》载，当时各地为了使进贡的茶，能赶上宫廷清明宴，还出现了日夜兼程将茶送往京城的“急程茶”。987年，陕西扶地宫出土的唐代宫廷使用的金银茶具以及琉璃茶具等，是迄今世界上发现最早、最完整，而史料又未曾作过记载的茶类珍贵历史文物，它更帮助人们了解了唐代皇宫饮茶的豪华与饮茶的具体方式。茶艺是茶道的基础，茶道的形成必然是在饮茶普及，茶艺完善之后。唐代以前虽有饮茶，但不普遍。东晋虽有茶艺的雏型还远未完善。晋、

宋以迄盛唐，是中国茶道的蕴酿期。在中国古代，如唐朝宫廷的“清明宴”、宋代的“斗茶”、明清文人的“茶宴”、寺院的“普茶”。以及现代百姓招待客人的“客来敬茶”、广东、福建的“客家功夫茶”，还有少数民族形形色色的饮茶习俗，里面都蕴含着茶的“道”

和“艺”，但与生活紧切结合，所以比较接近实际，不像日本茶道那样过于程序化。中国现代，发展成为规范化操作程度的要算是台湾。台湾陆羽中心，致力于普及的泡茶技艺，通过多年的教学与实践已经形成了百姓积极参与，并与众多茶馆紧密结合的一种大众饮茶消费的形式。应用的器具包括、茶萼、茶船、茶巾、茶汤、茶档、茶盘、茶盂、水壶等。

2、茶道的形式及其发展

考察中国的饮茶历史，饮茶法有煮、煎、点、泡四类，形成茶艺的有煎茶法、点茶法、泡茶法。依茶艺而言，中国茶道先后产生了煎茶道、点茶道、泡茶道三种形式。中唐以后，中国人饮茶“殆成风俗”，形成“比屋之饮”，“始自中地，流于塞外”。唐朝肃宗、代宗时期，陆羽著《茶经》，奠定了中国茶道的基础。又经皎然、常伯熊等人的实践、润色和完善，形成了“煎茶道”;北宋时期，蔡襄著《茶录》，徽宗赵佶著《大观茶论》，从而形成了“点茶道”，明朝中期，张源著《茶录》，许次纾著《茶疏》，标志着“泡茶道”的诞生。唐代茶的饮法是煮茶即烹茶、煎茶。根据陆羽《茶经》记载，唐代茶叶生产过程是“采之，蒸之，捣之，拍之，焙之，穿之，封之，茶之千矣。”饮茶时，先将饼茶放在火上烤炙，然后用茶碾将茶饼碾碎成粉末，再用筛子筛成细末，放到开水中去煮。煮时，要经过“三沸”。煮时，水刚开，水面出现细小的水珠像鱼眼一样，并“微有声”，称为一沸。此时加入一些盐到水中调味。当锅边水泡如涌泉连珠时，为二沸，这时要用瓢舀出一瓢开水备用，以竹夹在锅中心搅拌，然后将茶末从中心倒进去。稍后锅中的条水“腾波鼓浪”，“势若奔涛溅沫”，此时要将刚才舀出来的那瓢水再倒进锅里，一锅茶汤就算煮好了。最后，将煮好了的茶汤舀进碗里饮用。前三碗味道较好，后两碗较差。五碗之外，“非渴其莫之饮”。这是当时社会上较盛行的饮茶方法。因茶叶有不同种类，所以还存在另一种方法，将饼茶舂成粉末放在茶瓶中，再用开水冲泡，而不用烹煮，这是末茶的饮用方法。到了宋代，盛行的是点茶法。点茶程序为炙茶、碾罗、烘盏、候汤、击拂、烹试，其关键在候汤和击拂。点花法是在唐代阉茶法基础上发展而成的。陆羽《茶经》说:“花有粗茶、散茶、末茶、饼茶者，乃斫、乃熬、乃炀、乃舂，贮于瓶缶之中，以汤沃焉，谓之阉茶。”阉茶的特点是投茶入瓶，以汤沃之。而点茶是由阉茶发展而来的。点茶沿阉茶之路向前走了一步，其烹茶步骤是将茶投入盏中，注入少量沸水调成糊状，谓之“调膏”，然后将沸水倒入深腹长嘴瓶内，再倾瓶注水入

盏，或以瓶煎水，然后直接向盏中注入沸水，与此同时用茶筅搅动，茶末上浮，形成粥面。据宋代蔡襄的《茶录》记载，宋代的点茶主要特点是，先将饼茶烤炙，再敲碎碾成细末，用茶罗将茶末筛细，“罗细则茶浮，罗粗则末浮。”“钞茶一钱匙，先注汤调令极度匀。又添注入，环回击拂，汤上盏可四分则止。神其面色鲜白，着盏无水痕为佳。”即将筛过的茶末放入茶盏中，注入少量开水，搅拌得很均匀，再注入开水，用一种竹制的茶筅反复击打，使之产生泡沫(称为汤花)，达到茶盏边壁不留水痕者为状态。中国茶道成于唐，继于宋，盛于明。中国茶道形成于八世中叶的中唐时期，陆羽为中国茶道的奠基人和煎茶道的创始人。煎茶道的代表人物有陆羽、常伯熊、皎然、卢仝、白居易、皮日休、陆龟蒙、齐已等。

[唐代]茶人对茶道的主要贡献在于完善了煎茶茶艺，确立了饮茶修道的思想。煎茶道鼎盛于中晚唐，历[五代]、[北宋]、[南宋]末而亡，为时约五百年。

3、茶道的宗旨

茶道是以修行道为宗旨的饮茶艺术，是饮茶之道和饮茶修道的统一。茶道包括茶艺、茶礼、茶境、修道四大要素。所谓茶艺是指备器、选水、取火、候汤、习茶的一套技艺;所谓茶礼，是指茶事活动中的礼仪、法则;所谓茶境，是指茶事活动的场所、环境、所谓修道，是指通过茶事活动来怡情修性、悟道体道。道中所修何道?一般来说，茶道中所修之道为综合各家之道。修道的理想追求概括起来就是养生、怡情、修性、证道。证道是修道的理想结果，是

茶道的终极追求，是人生的境界。证道则天人合一、即心即道，天地与我并生，万物与我为一，极高明而道中庸，无为而无不为。

4、外国茶道

日本人饮茶以“茶道”出名，讲究一点的人家都设有茶室。主人迎客入茶室，要跪坐在茶室门口，让客人一个个进去，客人经过门口时，要在门旁洗手，然后脱鞋入茶，主人则最后才进入茶室，和客人鞠躬行礼。主人开始煮茶时客人要退出茶室，到后面花园或石子路走走，让主人自由、从容地准备茶具、煮茶、泡茶。主人泡好茶以后，再让客人再回茶室，然后开始一起饮茶，饮完茶以后，主人还要跪坐在门外，向客人祝福道别。印度人好喝奶茶，也爱喝一种加入姜或小豆蔻的“萨马拉茶”。印度人传统饮茶方式较特别，把茶倒在盘子里用舌头舔饮，另外，绝不用左手递送茶具，因为，左手是用来洗澡和上厕所的。俄罗斯人喜欢喝红茶，他们先在茶壶里泡上浓浓的一壶，要喝时倒少许在茶杯里，然后冲上开水，随各人习惯，调上浓淡不一的味道。有客人来时，茶壶里的浓茶一倒，开水一冲，再在茶中加入果酱或蜂蜜，冲成果酱茶，即可尽情而饮。以肉食为主的蒙古人，几乎餐餐都喝茶，喝砖茶。这种砖茶是一种制成块状的茶，沏时敲一小块放入锅内加水煮开，不能简单地用开水沏泡，这种茶加一些盐和牛奶、羊奶、奶油，就成了奶茶。泰国人喜欢冰茶。即在热茶中放入一些冰块。在气候炎热的泰国，饮用这种冰茶使人倍感清凉舒适。英国人喝茶，已成癖好，也十分隆重。早上一醒来，空腹就要喝“床茶”，上午11点再喝一次“晨茶”，午饭后又喝一次“午茶”，晚饭后还要喝一次“晚茶”。就是说，正规的，一天起码4顿。英国人泡茶是泡茶叶末，连袋一起放在热水杯里，不是以水冲茶，而是以茶袋浸入热水里，一小袋茶只泡一杯水，喝完就丢弃。家庭饮用时，由于茶叶很碎，通常茶壶里还有个过滤杯，用开水冲下去，过滤而出。英国茶里还可以加一片柠檬、方糖或新鲜牛奶，这样泡出来的茶和中国茶的味道就完全南辕北辙了。据说茶水中加了味，就会使易于伤胃的茶碱减少。美国人饮茶，讲求效率、方便，不愿为冲泡茶叶、倾倒茶渣而浪费时间和动作，他们似乎也不愿在茶杯里出现任何茶叶的痕迹，因此，喜欢喝速溶茶，这与喝咖啡的原理几乎一样。所以，美国至今竟仍有不少的人对茶叶只知其味，不知其物。在美国，茶消耗量占第二位，仅次于咖啡，不过不是中国式的，而是欧洲风味的。欧洲饮茶也有很长的历史，一些人移民到美国后，习惯也带了过来。美国市场上的中国乌龙茶、绿茶等有上百种，但多是罐装的冷饮茶。美国人与中国人饮茶不同，大多数人喜欢饮冰茶，而不是热茶。饮用时，先在冷饮茶中放冰块，或事先将冷饮茶放入冰箱冰好，闻之冷香沁鼻，啜饮凉齿爽口，顿觉胸中清凉，如沐春风。遗憾的是，由于这茶以饮、以凉为主，便没有中国茶沏出的那种品种，那种温馨，那种悠闲，喝茶的情调也大打折扣。德国人也喜欢饮茶。德国人饮茶有些既可笑又可爱的地方。比如，德国也产花茶，但不是我国用茉莉花，玉兰花或米兰花等窨制过的茶叶，他们所谓的“花茶”，是用各种花瓣加上苹果、山楂等果干制成的，里面一片茶叶也没有，真正是“有花无茶”。中国花茶讲究花味之香远;德国花茶，追求花瓣之真实。德国花茶饮时需放糖，不然因花香太盛，有股涩酸味。德国人也买中国茶叶，但居家饮茶是用沸水将放在细密的金属筛子上的茶叶

不断地冲、冲下的茶水通过安装于筛子下的漏斗流到茶壶内，之后再将茶叶倒掉。有中国人到德国人家做客，发觉其茶味淡颜色也浅，一问，才知德国人独具特色的“冲茶”习惯。到土耳其没喝过苹果茶就如同没到过土耳其一样。土耳其人的好客热情，请喝茶更是他们的一种传统的习俗。主人往往热情的提供一杯土耳其茶、土耳其咖啡或是苹果茶。土耳其茶起来较苦，虽然茶味浓浓，却不是那么讨喜;土耳其咖啡香郁扑鼻，然而浓的化不开的感觉并不是每个初者都可以接受的。只有土耳其盛产的苹果茶，可以说是老少咸宜，男女皆爱。酸酸

甜甜的苹果茶，浓浓的苹果味加上茶香，尤其是在透着清寒的秋日，喝来格外的舒爽。

北非的摩洛哥、突尼斯、毛里塔尼亚等都喜欢绿茶，但饮用时总要在茶叶里加入少量的红糖或冰块，有的则喜欢加入薄荷叶或薄荷汁，称为“薄荷茶”。原因是北非气候干热，人们多吃肉食，而喝薄荷茶有利于解暑和帮助消化。这种茶清香甜凉，喝起来有凉心润肺之感。由于北非人多信奉\_教，不许饮酒，却可饮茶。因此，饮茶成了待客佳品，客人来访时，见面“三杯茶”，按礼节，客人应当看主人的面，一饮而尽，否则，视为失礼。埃及人喜欢甜茶。他们招待客人，常在茶里放许多白糖，同时送来一杯供稀释茶水用的生冷水。这种浓甜茶只要喝上二、三杯，嘴里就会感到黏黏糊糊的。马来西亚肉骨茶，它的口碑的确不俗。肉骨茶吃法独特，其汤配猪腰，再蘸豆卜或者油条来吃，大块肉则可吃可不吃。而另外替客人准备的猪腰、肉骨等更令人食欲大增、欲罢不能。

四、研究性学习的感受与收获

中国有四五千年的饮茶史，是世界上拥有饮茶史最长的国家。悠久的历史造就了悠久的文化传统，喝茶不仅仅是品尝茶的味道还一种礼节，一种沟通，一种洗礼，一种文化。从古代逐渐发展至今的茶道是我们中华民族的宝贵的文化遗产。喝茶讲究方法，讲究心境。如今，喝茶的方法是越来越多样，茶不仅仅存在于中国人的生活中，它已经成为世界人民生活中不可分割的一部分。各国人民并根据自己国家的风俗，口味，发展成自己国家的茶道。然而，在飞速发展的年代，生活步伐的不断加快，人们越来越趋向于简单方便的饮茶方式。饮料产家抓住了机会在是市面上推出了盒装，瓶装饮料的茶饮料，受到了人们的欢迎。然而，饮料产家却忽略了最原始茶的味道，加入了香料。方便的饮茶方式是满足了人们对茶饮用的需要，可是人们无法体验到沏茶过程中的那份宁静和安详。其实，在忙碌过后不妨来沏一道茶，安抚一下一天紧张工作心情，使自己宁静，安详。这不为一个放松的好方法。在海口的大街上，有着形形色色的茶艺馆，可是这些茶艺馆并不像我想象的那样清雅脱俗，是一个品茶的好去处。人们在里面大吵大闹，甚至还打起了牌，把茶当成酒喝，这种场景和我印象中“茶艺馆”这个词并不相符。让人觉得到失望。人们的文化素质对中国茶道的影响也有着一定的作用。人们的文化素质决定了他们对茶道的理解和体会。为什么古代文人可以从这一小杯茶中感悟出很多的人生道理和写出一篇篇的著作呢?如今茶道的发展趋势是，年轻人都喜欢方便快捷的饮茶方式，喜欢外国的饮茶方式，不喜欢茶的那种苦味。更不会去坐下来去沏一杯茶品尝。而老人们却喜欢那种悠闲的方式，那种先苦后甜的味道。这种现象也许这和人的人生经历有关。饮茶最讲究水，可是如今环境污染给中国茶道的发展有了阻碍作用。水污染已经成了很严重的问题，没有优质的水是泡不出上好的茶的。目前以茶道出名的不是茶的发源地中国，而是日本茶道。这有些让人失望。中国的传统茶道有很多已经失传了。而且由于外来文化的冲击，使流传下来的中国茶道文化有了些改变。不过中国人爱喝茶的爱好还是没有变。中国茶道没有像日本那样发扬光大也许是因为日本有专门在学校开展了茶道这一个科目，使有兴趣的学生能学到沏茶的方式和体会到茶道给人带来的心灵洗礼。同时，日本人在招待客人的时候并不像中国人那样随便地给客

人倒上杯茶就行了。而是有很多的步骤，每一步都有着不同的含义。为什么我们中国就不能开设茶道这一科，使中国茶道发扬光大。

>20\_茶叶年终总结9

一、问题产生的背景

茶文化，是我国历史悠久的传统文化中的瑰宝，茶以其独特的魅力，将我们深深吸引，于是决定对其展开全面探究。因为作为炎黄子孙，我们有必要去了解中国茶的历史、种类、冲沏等各方面的知识，因此，我们几个好茶的同学就组成了这个有关中国茶文化的研究性学习课题小组。

关于茶，可以研究的极多，有茶具，茶饮，茶道等等。我们上图书馆，上网，请教老师等，从多方面研究，不仅对茶有了更深的了解，也对调查的技术有了更深的实践。

二、研究的目的和意义

(一)、目的:

了解茶的起源、发展、流行以及茶具、茶道等。

(二)、意义:

通过研究，可以更深地了解中国茶文化以及其发展历程，而且可以了解更多的中国文化;另一方面，在研究中还可以培养成员的实践能力。

三、研究方法

(一)、文献研究法:图书馆、网络查阅相关资料、了解相关信息(主要方法)

(二)、亲身体验法:在研究过程中，找机会去品尝一些种类的茶

(三)、讨论法:与指导老师进行交流讨论

四、实施步骤

(一)、准备阶段

5月23日-24日:邀请指导老师参加，首先对研究的问题进行讨论、分析，然后根据成员的自身情况进行分工，并制定一套可行的实施方案

(二)、实施阶段

各成员根据自己的任务和方案进行实际操作。

5月25日-26日:图书馆、网络查阅相关资料，了解相关信息。和指到老师(地理老师)进行资深的交流讨论。

5月27日-6月5日:1.品茶，写下感受。2.将前面收集到的相关资料进行整理和总结。

6月6日-9日:邀请指导老师参加，全组成员对研究过程作一个小结，并下写心得体会。然后对研究资料进行研究总结，从中分析茶在人们生活中越来越流行的原因，以及它对人们生活生产的影响。

6月10日-13日:小组进行讨论，根据调查的结果制定一套合适的报告草案。最后，将报告草案完善归纳，总结并写出最后的研究报告。

(三)、总结阶段

6月15日-17日:将完善后的研究报告给指导老师修改。

五、预期成果

完成调查报告和研究报告，培养学习兴趣，使我们了解中国茶文化。

六、条件分析

(一)主观条件:全体成员对中国茶文化兴趣浓厚，行动积极，团结协作。

(二)可观条件:学校有微机室，家中有电脑，方便查阅资料。，方案可行，老师十分配合。

**湖北茶叶生产工作总结5**

在全县继续开展茶园“两个替代”，推广生物农药，禁用化学除草剂，对绿色农资店实行奖补。继续实施有机肥替代化肥万亩，开展茶园绿色防控10万亩，全县共发放粘虫板万片、杀虫灯80盏，提高鲜叶品质。今年以来，在全县全面推行茶叶合格证制度和可追溯体系建设，加强农业执法和茶产品市场抽检，目前例行风险监测抽检茶样50个，预计全年共抽检600个茶样，严厉打击茶叶加糖等兑假掺假行为，提高茶产品质量，确保舌尖上安全。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！