

成本越来越高 产量遭遇“瓶颈” 叫好又叫座的宁波绿茶 为何利润越来越薄

记者 黎莉



核心提示

陆羽所著《茶经》有云：茶者，南方之嘉木也。而众多茶属中，绿茶是属于江南独有的清香。不同于其他越藏越香的发酵茶，绿茶的生命周期短暂得需用旬来计算。纷纷春雨中，暮春四月已然来临。而对于绿茶来说，也迎来了自己生命中的高光时刻。在钟情绿茶的江浙一带，明前茶已然成为绿茶最高规格的代名词。

■ 宁波银行专栏

宁波银行：提升服务质量，支持乡村发展

宁波银行宁海支行与长街镇人民政府签订《普惠金融战略合作协议》，实施全镇授信，简化手续，送贷上门，切实解决农户融资难、融资贵问题，实现新增授信农户320户，新增贷款余额3500万元。

这是宁波银行支持乡村发展的实践案例之一。宁波银行通过向乡村倾斜信贷资源，加大扶持特色产业力度，提升金融服务质量，发挥银行在促进乡村振兴中的作用。

宁波银行加强金融助农机制建设。宁波银行立足经营区域，发挥自身优势，明确牵头部门，协同各方力量，推进乡村振兴金融服务工作。通过信贷资源倾斜、落实尽职免责、搭建银政合作平台等，不断完善助农机制，调动助农信贷投放积极性，促使各分行、支行敢贷、愿贷、能贷，持续为乡村振兴提供信贷支持。

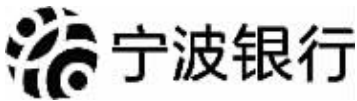
宁波银行加大信贷支持乡村力度。宁波银行积极投放支小再贷款，降低农企农户的融资成本，助力乡村振兴。2020年，宁波银行累积投放各类涉农再贷款逾50亿元，惠及客户近1500户。同时办理涉农再贴现业务逾37亿元，惠及涉农企业1000余家，同比增长370.0%。涉农票据平均贴现利率低于同期同档次贴现加权平均利率20BP，降低涉农企业融资成本。

宁波银行持续创新服务乡村金融

产品。宁波银行结合各个经营区域特点，借助科技力量，坚持金融创新，持续优化产品体系，推出特色化产品，探索开发多元化金融工具，解决农村困难群众创业初期的资金难题，提升金融服务乡村振兴水平。一方面，宁波银行为“三农”客户提供创新型金融产品，提升其融资能力，减轻“三农”客户融资难题；另一方面持续推动数字普惠金融，通过线上化、移动化办理业务，推广农村电子支付推广等，为“三农”客户提供便捷、快速、高效的金融服务。

宁波银行深入乡村开展金融宣传。宁波银行持续开展金融下乡活动，提高乡村群众金融素质和风险防范意识。通过“金融人才下乡村”“金融知识进乡村”“金融服务进乡村”等活动，持续向乡镇网点输送专业的金融人才，走进乡村普及金融知识，提供业务咨询等服务，提升乡村金融服务的获得感和群众对金融服务的满意度。

从2021年开始，我国在巩固拓展脱贫攻坚成果的基础上全面推进乡村振兴。宁波银行将持续支持乡村产业发展、农民就业增收、农业现代化、乡村建设等项目，加大“三农”信贷投放，服务乡村振兴战略。



01

到店的茶叶“留不住” 连包装都卖疯了

“这批是到北京的，快递马上到了，分得快点。”金钟茶城B馆一家经销店里，年轻的张琦聪正和其他店员麻利地整理着店里刚到的安吉白茶。尽管才上市没几天，但店里的安吉白茶已经销掉了不少。

“现在明前茶一天能卖出一百多斤，好的时候有两百斤左右，店里订多少就能销出去多少，90%都是宁波本地人买的。今年龙井、安吉白茶这些比较受欢迎的绿茶品质普遍不错，因为人工等前期成本的上升，价格大概上涨了10%左右。价格在七八百一斤的茶叶比较受欢迎。”张琦聪说，近几年绿茶的销量稳中有升，在江浙一带的销量尤为好。

相较之下，宁波土生土长的绿茶品种今年遭遇了“产量瓶颈”。因为天气原因，望海茶、奉化曲毫等品种的抽芽情况大都不太理想，因此产量也降低了不少。“目前的采摘量仅能满足老客的需求，我们也不敢大张旗鼓做推销，就怕供不上货。”一位望海茶的经销商表示。

除了线下实体门店，随着电商的发展，如今线上的绿茶生意也很不错。80后的王文佳是个“茶二代”，因为家里的茶叶生意越来越好，从去年开始，她就帮着父亲打理自家店里的生意，主要负责线上销售。

“北京、上海、山东等地都有我们的客户，这段时间最多的时候一天能卖出五千多份。而且现在懂茶的消费者也越来越多，有些钻研得比我们还透彻。”王文佳说。

不仅是到店的茶叶“留不住”，配套的礼盒也“卖疯”了。在茶城一家专售茶叶礼盒包装店记者了解到，在不到两周的时间里，店里5000多套“明前龙井”包装礼盒已经售空。这还不包括自有品牌包装的西湖龙井，绿茶的受欢迎程度由此可见一斑。