



02

贵如金的明前茶
为何“十年未涨”

不过有意思的是，尽管销量不错，但不少经销商却表示，相比其他茶类，绿茶的利润实在太低，售价几乎也是十年未有大幅变动。

李良庆是宁波一家奉化曲毫专卖店的负责人，从业十多年的他告诉记者，一方面因为绿茶“生命周期短”，不易长期保存，不具有保值功能，而且炒作营销的比较少，导致绿茶价格多年没大幅上涨，另一方面采茶的人工成本却一再增加，如此一来让绿茶的利润变得极为微薄。

“十几年前，明前的绿茶就可以卖到两千元一斤，但当时的采茶工人每天工资只要5块钱左右。而现在，两百多元一天都不一定叫得到人，但价格却几乎没怎么大涨。相比较之下，云南普洱、福鼎老白茶、武夷岩茶的身价则飞涨了许多。”

他的说法也得到了宁波东亚茶文化研究中心研究员竺济法的认同。“因为绿茶历史悠久，饮用人群较大，懂的人也多，因此没有太多做文章的空间。而且绿茶保存要求高，成本经营成本就跟着上去了，远不如那些保存要求没这么高且存得久越能增加身价的茶，所以茶商很少为它制造话题做营销，也让绿茶利润少且透明度高。”

03

重振地产绿茶
重塑品牌是关键

宁波采摘绿茶的历史可以追溯到晋代。在《茶经》中也已有明州这一茶产地的记录。可见自古宁波就是优秀的绿茶产地。在两年一次的“中国绿杯”评奖上，宁波的地产绿茶也多次被评选为金奖茶。

为了加快我市林业现代化建设，2007年4月宁波市人民政府办公厅发布了关于“宁波市八大名茶”的通知，经全国著名茶叶评审专家评定，望海茶、印雪牌白茶、奉化曲毫、三山玉叶、瀑布仙茗、望府茶、四明龙尖、天池翠为“宁波市八大名茶”。而后的两三年间，宁波茶的知名度、种植面积都达到了一个新高度，可以说是宁波地产茶最辉煌的时候。

然而，记者在走访中发现，如今八大茶的情况似乎并不容乐观。除了望海茶、奉化曲毫两个品牌在市场上还抱有一定知名度外，似乎已经很难再寻觅到其他的品牌的踪迹了。

“望海茶和奉化曲毫因为注重品牌打造，对品控比较严格，产量也相对较大，所以十多年来市场销售情况一直比较稳定。但是其他一些品牌这些年确实有些变化。例如奉化的天池翠已经退出市场，余姚的四明龙尖也归在了瀑布仙茗名下。不过也有些新的绿茶品牌成长起来了，例如象山的半岛仙茗以及福泉山东海龙舌，这几年就比较受市场欢迎。”竺济法说。

而且从整个市场份额上看，宁波的地产绿茶似乎还有很长的路要走。

“当然一些特定的场合上宁波的地产茶也会被选择，例如作为礼物送往外地的时候，消费者一般都会选择宁波本地的茶，比如望海茶，因为更具有地理标识性。但从整体销售情况看，最受欢迎的绿茶还是西湖龙井和安吉白茶，而且从产量上看，宁波的地产茶目前也无法和它们相比。”王文佳告诉记者。

目前宁波地区记录在案的绿茶种植面积在18万亩左右，但这两年受市场导向、其他花木挤占、从业人员缺少等因素影响，种植面积有缩小的迹象。

对于如何重振宁波地产绿茶大旗，竺济法表示首先要将各家品牌重新组织起来，构成一个品牌一致对外，才能打出品牌影响力，更有力地竞争市场份额。

此外，如何培养年轻消费群体，也是宁波乃至整个绿茶产业需要关注的问题。在记者采访中，不少商家都表示，购买绿茶自饮的消费者都在五十岁以上，而四十岁以下的消费者几乎都是送礼为主。“特别是近几年一些营销得比较好的网红茶类出来之后，绿茶的年轻消费者就更加少了。但事实上，绿茶的品相、口感和保健功能都是茶中佼佼者，如果能引导年轻消费者关注，对于饮用者和市场都是好事。”竺济法说。

