

在新昌茶叶市场，售价每500克600元至800元的甬产高档茶，被茶商们加上包装后可以卖1200元至1600元，如果套上知名品牌，价格就可以超过2000元。而宁波茶农能赚的，只有实打实的“品质价”——

宁波地产名茶能否香飘更远

本报记者 朱军备

“待到春风二三月，石炉敲火试新茶”。眼下正是采茶品茶的好时节，作为“茶叶出口重镇”、也是“海上茶路”启航地的宁波，今年茶叶的生产加工情况以及销售形势如何？宁波地产名茶能否开拓海外高端市场，香飘更远？

钱湖茶农：成本提高利润少

春雨绵绵，云雾缭绕。余姚大岚、宁海海山岗、奉化南山、东钱湖福泉山等茶山连绵，青翠欲滴，茶香弥漫。

在东钱湖鹿山上承包了百亩茶园的邱先生正忙得不可开交。多年前，他开垦荒山引种了乌牛早、龙井43号、安吉白茶、黄金茶等新品种。“季节不等人，过了这村就没那店了。”邱先生说，一年里他只采一季春茶。由于气候原因，今年春茶上得早、下得快、产量少，但价格却未能走高。多年前炒到每500克上万元的黄金茶，如今每500克也只能卖1000多元。

“一斤芽茶要采足6万芽，采茶工很不好找。”令邱先生头痛的是，近年来，茶场的人工成本不断攀升，每人每天的工钱要付130元到180元。他这个小小的茶场，一季春茶采下来，光采茶工的工资就要付出10多万元，再加上种植、管理、运输、包装等成本，茶叶的利润空间受到很大挤压。

今年，邱先生的春茶出售价为每500克600元左右，打出的绿茶品牌叫“百步尖”，是东钱湖四家茶农联合成立的合作社共同推出的一个品牌。除此之外，根据品种的不同，茶农们还推出了“钱湖龙井”“麗蕊钱湖白茶”等品牌，皆以零售的形式在自家茶铺里售卖。

据了解，这些东钱湖茶农生产的高品质新茶在宁波本地销量不大，而是运往新昌的茶叶市场，以

散装、批发等形式进行现场销售。

一位茶农告诉记者：“在新昌茶叶市场，各地茶商会根据品质购入散装茶。售价每500克600元至800元的甬产高档茶，被他们加上包装后可以卖1200元至1600元，如果套上知名品牌，价格就可以超过2000元。而我们能赚的只有实打实的‘品质价’。”

“有名茶，无名牌”。2007年，宁波曾评出“八大名茶”，分别是望海茶、印雪白茶、奉化曲毫、三山玉叶、瀑布仙茗、望府茶、四明龙尖、天池翠。但即便是宁波市民，对本地茶叶品牌的认知也仅限于望海茶、奉化曲毫等少数名茶。实际上，宁波茶叶品牌有上百种。2017年中国茶叶区域公用品牌价值排行榜上，余姚瀑布仙茗以8.34亿元品牌价值排名第69位，望海茶以8.02亿元品牌价值排名第71位。

浙江是绿茶的主产地，有“世界绿茶看浙江”之称。但宁波的茶叶品牌多而散，有些好茶只能被人“套牌”销售。前几年，有关部门曾联合各地茶农打出“明州仙茗”的统一品牌，但后来并没有推开。

记者还了解到，宁波各地茶叶光外形就非常多样，如奉化曲毫是卷曲形的，望海茶是针形的，东钱湖周边的茶叶多为扁形，此外还有条形的。这或许也是宁波茶叶难以凝成大品牌的原因之一。

本地茶市：门前冷落车马稀

我市目前有金钟、横石桥、二号桥、鼓楼等几家茶叶市场，但普遍比较简陋，且人气不足。

近日，记者走进宁波金钟茶城，发现市场内布置老旧，只有几条写着“新茶上市”“明前茶”等字样的横幅在风中飘摇。市场内除了各地茶叶，还有参茸、古玩，但访客很少。

来自新昌的黄女士，2008年到宁波经营茶叶，至今已有10年，算得上是金钟茶城的第一批商户了。她们家的茶叶，主要销售给企业作为商务用茶。

然而，记者那天在这家茶铺坐了快一上午，竟没有看到一个客户，这番惨淡的光景不免令人唏嘘。

市场内的另一位茶商也向记者大倒苦水。前段时间，媒体暗访曝

光的茶叶市场部分商户将陈茶当新茶卖、虚报茶叶品级和年份等乱象，也给其他诚信商家带来了负面影响。“前两天有朋友带客户来买茶，说新闻报道了，今年新茶还没有上市。实际上，我们3月初就有新茶了。”

今年，宁波的气候相比往年更为“调皮”。3月才出头，日最高气温就有20多摄氏度，升温快，茶叶也长得快，以往能采半个月左右的第一批嫩芽，没几天就长成了老叶，芽茶产量大大降低。

茶叶生意不好做，茶叶市场的营销也没能翻出新花样。近年来，市场里很少举办大型营销活动吸引客流。“茶叶市场给了我们一个安身之处，租金比自己去外面找店铺便宜很多，但除此之外，几乎等于放养状态。”一位茶商遗憾地说。



晨曦微露，工人们已经鱼贯上山采茶了。

(福泉山茶场供图)

业内专家：多管齐下树品牌

据有关部门统计，我市共有茶园21.8万亩，截至今年3月25日，已收春茶132.2吨，产值16931.5万元。

“宁波茶叶已形成‘一县一品’的格局。虽然单体生产规模都不是太大，但我们的优势在于生产精、品质高。”宁波市林业局副局长、高级评茶师林宇皓说，依托四明山脉、天台山余脉的良好生态环境，加上商家对高品质的自我要求和林业部门的严格把控，宁波茶叶的品质和安全性都非常高。

六七年，浙江大学农业与生物技术学院教授龚淑英曾点赞：宁波茶叶中的卷曲形茶在全国数一数二，针形茶在全国名列前茅，扁形茶处于中上水平。可见，宁波茶叶品质实属上乘。

同时，宁波经济发达，市场对茶叶的需求量大，加上政

府组织的各项赛事、奖项评比，都推动着宁波茶叶品质向更高更优迈进。“从另一方面来说，由于宁波茶叶品质好，售价相对较高，造成宁波高品质的茶叶走不出宁波，也不愿意走出去。”林宇浩说。

宁波茶如何走向产业链高端，夺回历史辉煌地位，重振雄风？有关专家开出“良方”：首先，要推广宁波茶叶大品牌，放大自身优势，引导茶农、茶商提高产品开发能力，齐心协力打造宁波名茶；其次，要规划建设大型的专业化、现代化茶叶市场，更新营销模式，给宁波茶叶换个“包装”，努力唤醒本地茶市生机；同时，鼓励茶艺专家走入人群，推广健康、科学、有文化的饮茶方式；此外，还可构建宁波茶文化主题景观、兴建茶博物馆，推动茶文化旅游、文创产业融合发展。

期待：搭上“一带一路”快车

品质好、工艺精的宁波地产茶，该如何利用大港口优势，搭上国家“一带一路”的快车，香飘海外？

1200多年以来，宁波一直是中国茶叶出口的主要港口。宁波港输出茶叶历史之长、数量之多、影响之大，均为中国之最，宁波作为“中国茶港”的历史地

位不言而喻。

据统计，近年来宁波地区的茶叶主要贸易国有摩洛哥、毛里塔尼亚、荷兰、伊朗、巴基斯坦、阿富汗、法国、日本等。2017年，宁波口岸对“一带一路”沿线国家出口茶叶4757.91吨，创汇1661.01万美元，同比分别增长22.9%和83.7%。

然而，业内人士却忧心：如今，宁波乃至全国大批量出口到国外的仍是珠茶等低档茶，产品结构老化，附加值较低，像宁波“八大名茶”等高端茶却迟迟未能叩开海外市场的大门。

同时，茶叶采摘的人工成本还在不断提高，茶叶利润空间受到进一步挤压。反观相邻的其他茶叶生产国，如越南、印度等国人工成本低于我国，使得中国茶叶在国际市场的价格优势逐步削弱，宁波茶叶出口受到束缚。

宁波茶叶如何搭上“一带一路”快车，香飘海外？林宇皓认为，除了要对原料进行把控，对茶厂进行进一步改造外，还要针对海外高端茶叶消费市场，打造适销对路的高品质产品。

此外，随着抹茶蛋糕、抹茶饼干、抹茶冰淇淋等食品的风行，抹茶原料也供不应求。1公斤抹茶的售价最高能达到200元，比珠茶高20多倍，而当前日本每年向中国采购的抹茶原料能达到800吨。

专家认为，创新宁波茶出口品种，推动宁波花茶、抹茶外销，或许也是宁波茶外销能走的一步好棋。

评说

走品牌化发展之路

依托四明山脉、天台山余脉的良好生态环境，宁波自古以来不缺好茶，曾经被陆羽记入《茶经》的余姚瀑布仙茗就是其中之一。

目前，我市有茶叶品牌上百个，但其中叫得响的却没有几个，多数茶园面积小，产量少，难以形成市场竞争力。东钱湖茶农邱先生手中的500克芽茶，要采足6万芽才能制成，被新昌茶叶市场的茶商花600元收去后，加上包装可以卖1200元至1600元，如果套上知名品牌，价格可以超过2000元。而我们的茶农，却只能赚一个“品质价”。

为扩大宁波地产茶叶的影响力，2011年初，我市成立了“明州仙茗”茶叶合作社，出台政策，在茶园良种化、茶厂改造、品牌宣

传推广等方面进行扶持，旨在打造全市统一的茶叶品牌。可惜，这项工作后来并没有深入推行下去。

值得注意的是，早在1999年，宁海县就出台了《关于实施名茶战略的通知》，实施以“树一个品牌，舞一个龙头，建一批基地，带一行产业”为内容的望海茶品牌战略，使望海茶生产基地迅速向全县扩展，生产规模不断扩大，并涌现出一批依托望海茶品牌效应、实施标准化生产的高效示范基地。在2017年中国茶叶区域公用品牌价值排行榜上，望海茶以8.02亿元品牌价值排名第71位。

茶香还需勤吆喝。推广宁波茶叶大品牌、齐心协力打造宁波名茶，我们还有很长的路要走。（王芳）

图示



在瞻岐镇日前举办的寻茶活动中，小小茶艺师正在进行茶道表演。

(朱军备 摄)