

浙江珠茶“出海”记

□本报记者 高晓晓

走在嵊州的茶山小道上，幽幽茶香飘来，带着明前茶的矜贵，又含着珠茶的沉静。珠茶，一个大众稍显陌生的名字，曾在浙江茶叶出口史上创造辉煌，又在全球市场经济中渐渐沉寂。

嵊州是珠茶主产区和中国最大的珠茶加工、出口集散中心，珠茶出口量约占全国的60%。高峰期，嵊州每年有6万多吨珠茶通过“一带一路”销往欧美和非洲各地。然而，近10年间，该市珠茶生产企业从138家锐减到如今的21家，彷徨、挣扎与嬗变，宛如一幅简朴而生动的素描，展现出浙江乃至中国在全球市场化浪潮中坚韧地搏击、重振与新生。

辉 煌

珠茶，因其外形浑圆紧结，宛如珍珠而得名，生产历史悠久，嵊县县志载：“1689年嵊茶由陆路运福建厦门出口”。因清朝时集中在绍兴平水镇加工转运，在国际贸易上遂以“平水珠茶”著称，曾创下我国绿茶出口最高纪录。

“嵊州是全省第一个茶叶产量超5000担的县市，对比现在每公斤14元的珠茶价格，上世纪80年代，嵊州珠茶价格已达每公斤16元多。”与珠茶打了近三十年交道的嵊州市农业农村局品牌建设科科长汪新贵回忆，当时，全县1000个村，有900多个村产茶，是山区农民的主要经济来源，茶叶税收占嵊州总税收的25%—37%。

平水珠茶是浙江独有的传统出口名茶，有着300多年的外销史，远销非洲、南亚、中亚及欧盟等70多个国家和地区。老牌龙头企业浙江省三界茶厂（后原址重建今浙江华发茶业）在20世纪80年代曾经担负年出口8000吨珠茶的任务。随着上世纪90年代茶叶出口管理体制改革的，珠茶海外市场的“蛋糕”继续做大。2004年，我省珠茶出口达到顶峰，出口量10万吨，占到全国珠茶出口总量的80%，占我省茶叶出口总量的60%以上。

“当时生产1万担茶叶净利润就有30万—50万元，且付款及时。”浙江春力茶业有限公司董事长黄春军介绍，“付款时间是茶叶企业非常关心的问题”。

曲 折

形势大好的珠茶出口在2015年至2016年遭遇了内外困境。

一直以来，珠茶出口市场由国外茶商垄断。非洲摩洛哥连续十年成为我省茶叶出口最大单一市场，占对非出口的一半。这一高度依赖单一市场的结构，使浙江珠茶产业极易受进口国政策波动影响。

2016年，摩洛哥出台茶叶进口规定，对小包装茶叶征收50%关税，大包装茶叶取消关税，导致我省小包装茶出口摩洛哥数量大幅下降。

“2016年，非洲市场的珠茶价格从每吨2.2万元下降到2.15万元，几千吨茶叶库存，导致资金倒挂。”嵊州市亿桦茶业有限公司董事长陈志华回忆说，这也养成了他现在时刻关注茶叶市场信息的习惯。

同时，越南、印尼等国以低价抢占市场，国内湖北、贵州等地不断加大茶产业支持力度，激励茶叶出口贸易。伴随着劳动力、土地、电力、海运等成本大幅上涨，浙江茶叶出口难度不断加大。

国内茶企的无序竞争又加剧了困境。“各地

茶叶企业以次充好的行为五花八门。”几位茶企老总告诉记者。由于各大产区鲜叶质量、加工技术、生产能力的不同，珠茶原料质量参差不齐。而各茶叶出口公司严重依赖“跑量”抢市场，大打价格战，导致出口均价十年间仅增长8%，远低于同期生产资料成本涨幅，从原来的“自主出样、以质论价”逐渐变为“来样订货、论价成交”，造成“劣币驱逐良币”，严重损害了我国珠茶的声誉，国际市场价格出现“断崖式”下跌，也给企业带来很大影响。

“当时国内珠茶企业库存高，茶叶价格下跌了1000元/吨，”汪新贵告诉记者，没有自主出口权的精制加工厂大量倒闭，嵊州129家精制加工厂现在只剩10家。

“出口珠茶基本没有利润，个别企业有单不敢接”。陈志华说。

突 围

2021年6月，满载着100个标箱茶叶及茶系列产品的X9216次“春力号”嵊州茶叶专列，从义乌西站鸣笛启程，驶往乌兹别克斯坦首都塔什干，标志着长三角首趟茶叶专列成功开行。该趟茶叶专列由浙江春力茶叶有限公司定制，吹响了珠茶生产企业积极突围的号角。

黄春军，出生于嵊州市石璜镇西溪村，这是嵊州第一个茶叶千担村，他1998年进军茶叶出口行业，见证了珠茶出口发展史。他的茶叶原本主销摩洛哥，2016年转而开拓中亚乌兹别克斯坦市场。

“非洲市场门槛不高，导致竞争激烈，开发新市场是必然的。”陈志华开始计划进军欧美。

经营主体的选择，折射出全球化对茶产业的倒逼，也让人看到浙江珠茶产业的韧劲。

不能拼价格，要拼质量是众多企业负责人的共识。“原来的老路是不行的，一定要提升品质，回归本色。”黄春军开始生产清香紧实型珠茶，这比普通珠茶价格提升30%。

“重新恢复传统工艺，不添加任何东西。”陈

志华说，相比普通珠茶每吨1.4元，改进工艺后的珠茶每吨可卖到2.7万—2.8万元。

茶企的突围让珠茶出口有了回暖苗头。近几年，全省珠茶出口量保持在4万吨左右。2024年，浙江茶叶出口额达4.72亿美元，其中绿茶占比超95%，珠茶与眉茶构成出口主力。

但繁荣数据背后隐忧仍在：珠茶出口均价长期徘徊在3.01美元/公斤的低位，且超过3公斤的大包装占比达64%。这种“大包装为主、低附加值”的出口结构，导致浙江珠茶在国际市场长期被贴着“原料供应商”标签，与印度、斯里兰卡等国的品牌化红茶形成鲜明对比。珠茶出口依然面临贸易壁垒、成本上涨、国际竞争的多重博弈。

之后，欧盟新实施的农残检测标准将限值指标从218项增至480项；劳动力成本年均增长10%，机械采摘覆盖率不足30%，导致珠茶生产成本较2019年上升42%；越南、肯尼亚等国凭借更低的劳动力成本，绿茶出口均价仅为浙江珠茶的60%，2024年挤占我国传统中亚市场份额达7%。



重 振

“和珠茶打了一辈子交道啊！”记者采访的几位珠茶企业老总，均是20世纪80年代与珠茶结缘，且在几次市场困境中胜利突围，在采访中他们都表达出对珠茶的浓厚感情。

嵊州市厚土茶业有限公司董事长袁澎忠近20年来几乎走遍了非洲、中亚、欧美等全球珠茶市场，他反复和记者说道，国外市场需求是刚需，珠茶产业现在有向好态势，以后会稳步上升。“浙江珠茶在海外拥有稳定的客户群，对提高茶农收入发挥着重要作用。”

“现在毛茶收购价为每公斤15元，鲜叶每公斤2元，对山区农民来说是笔不小的收入，足以支撑茶园的维护。”陈志华认为。

在做大做强做优“土特产”的背景下，重振珠茶出口业务喊出了众多茶企老总的心声。

黄春军今年投资2000多万元引进新设备，每日可处理10万公斤青叶，不仅人工由原来400多人降到100人，工时也由原来的20多个小时减少到10个小时，还一举改变了挨家挨户收茶叶的方式，相当于缩编1000家小工厂。“原来劳动力是老大难，且老龄化严重，现在引入数字化，实现‘机器换人’。”

2024年，陈志华也购买了新设备，可从茶叶中挑出发丝等异物，其茶叶出口业务在欧美市场收获颇丰。去年6月到12月，共销售珠茶900吨。“今年计划卖1800—2000吨，”陈志华信心满满，卖到欧美的珠茶不仅价格高6000—8000元，付款条件也比原来优越。

政府部门也积极出力搭台，营造良好营商环境。9月初，浙江专门出台《支持“浙茶出海”的十条意见》（以下简称《意见》），助力“浙茶”扬帆出海，这标志着浙江茶产业国际化进入系统推进新阶段。

“浙茶出海”首重品质。省农业农村厅正高级农艺师俞燎远提到，要利用数字化手段，强化质量安全可追溯体系建设，开展珠茶精制、拼配、深加工装备改建提升，创新“省内备案+省外共建”的原料供应新模式。同时，加快制定全产业链团体标准，构建与国际接轨的质量管理体系。

海关部门已开辟农产品出口绿色通道，完善“一对一”通关服务，同时强化出口监测预警机制。

曾参与撰写《嵊州茶经》的汪新贵认为，要强化文化赋能，挖掘珠茶丰富的历史文化内涵，讲好海外珠茶文化故事。将龙井茶炒制技艺、径山茶宴等非物质文化遗产转化为出口产品的文化IP，同步推进全球重要农业文化遗产申报工作。

专家和企业负责人都提到要打造品牌，做好营销。平水珠茶和西湖龙井一样，具有“垄断性”。要构建“区域公用品牌+企业品牌+产品品牌”三级出海体系，把“浙产珠茶”打造成珠茶里的“明珠”。

根据《意见》，到2027年，浙江将建成国际认证标准茶园8万亩、实现年出口额5亿美元（约合36亿元人民币），培育10家出口额超亿元的龙头茶企。

浙江珠茶的未来不仅在于“跨洋出海”的规模，更在于将“一片叶子”的故事，烙印为全球消费者认同的文化符号——这既是挑战，更是传统产业涅槃重生的机遇。

