

做好茶 六百里猴魁走向世界

专访黄山六百里猴魁茶业股份有限公司董事长郑中明



他，出生在茶叶世家，是第四代猴魁传人，更是茶叶传统手工制作的“非物质文化遗产传承人”。从当初挑着扁担卖茶的商贩成长为如今拥有数万亩茶叶基地的公司董事长，他用自己的勤奋和智慧完美诠释了当代的“新徽商精神”，而他一手打造的“六百里”也已成长为知名猴魁品牌。他就是黄山六百里猴魁茶业股份有限公司（以下简称：六百里公司）董事长郑中明。他经历了哪些创业故事？“六百里”有哪些独特之处？未来又有什么规划……带着这些疑问，本报对他进行了专访。 ■ 邹传科/文 黄洋洋/图

守护猴魁 挑着扁担卖茶20年

郑氏家族中最早进行猴魁创制的便是郑中明的太爷爷，起初贩卖太平猴魁时并没有固定场所，撑船行走长江流域一路吆喝贩卖，在镇江一带上岸。猴魁是两叶包一芽制成的干茶，徽商善讲诚信，一茶不卖二价，数年来从不涨价。郑中明说：“智慧的老祖宗就在干茶里挑选两叶芽，做成茶中精品，从而物有所值，较于其他茶更加鲜爽。”

郑中明在猴魁茶的生产核心区——黄山区新明乡三合村长大，他承认太平的孩子自小就对猴魁感情深厚，认定猴魁是一生都要守护的传承，使其成为命系血脉中不可分割的一部分。在这样一种环境下，上世纪70年代末，高中毕业的郑中明从读书的城里回到老家农村，自然而然地继承祖业，成

为猴魁产业的一员。此时，正值改革开放初期，猴魁也与其他很多产业一样，从大集体过渡为私营承包制。年轻的郑中明，成为太平县当时众多茶叶承包商中的一员。

改革开放前的计划经济时代，猴魁茶因为几乎没有市场推广和品牌塑造，加上猴魁茶的茶形很久以来并没有规范和统一，猴魁一度属于低价商品，上等的猴魁一度只卖5块3毛钱。茶农生活艰辛而贫苦。郑中明当时觉得自己没什么宏大理想：“那时候只想好好耕耘自己承包的茶园，能买得起粮食养活家里人，就够了。”承包几亩茶园，全家一起劳作收成，最后由郑中明自己挑着茶叶扁担上街叫卖。这种生活，郑中明过了将近20年。

转变“商品” 六百里猴魁走向世界

“随着时间的积累，我发现自己熟悉的客户越来越多，我的茶叶越来越好卖，我意识到，属于我自己的市场越来越广泛了。做到一定程度后，我们感觉自己的经营要有一个规划的、公式化的运营。”郑中明介绍说，2000年，开了第一家门市店，正式开始了以店售茶。

而随着企业规模的加大，郑中明开始考虑：如何保证自家茶叶的质量，向消费者做出信誉与价值更好的承诺？郑中明意识到，属于农副产品的茶叶，需要规划销售了。为此，他申请了自己的品牌：六百里。在每一样产品上，标明茶叶的质量、出处和产出时间，使自己的太平猴魁顺利完成了从“农

副产品”到“商品”的转变。

经历一番艰难的摸索与试炼，“六百里”品牌在不断的打磨之中，逐渐获得广阔的市场认同，不仅在普通消费群体中广受好评，门店均分布在黄山与合肥的好市口上，近年在北京也开张分店；更数次被选作国礼，成为国家级外交礼物：2007年，在“俄罗斯—中国年活动”中，作为礼品赠送给俄罗斯领导人；2008年北京奥运会，由北京奥运会组委会送给国际奥委会领导人；2010年世博会，送给非洲联盟相关领导人……2012年，“六百里”商标被评为“驰名商标”。

建无菌车间 绿色加工做好茶

经过短短十余年的发展，“六百里”就在品牌众多、竞争激烈的茶行业中脱颖而出，其独到之处有哪些？在郑中明看来，诚信、用心做好茶是其始终不变的追求。

从源头上种好茶。据介绍，六百里公司拥有猴魁核心产区猴坑、桃源野茶谷等茶叶生产基地，公司自身拥有大型茶叶生产基地，可以有效的管控茶叶的生产制作质量，并能保障货源供应。太平猴魁的原料是茶树中成熟型的优良品种柿大茶，六百里公司应用单株选育和无性繁殖等技术，培育出几个柿大茶的优良品系，并在仙源、园区、三口等地建设百亩苗圃和基因库，对基地其他茶树变异种实行了全面换种，保证了品种的纯正。公司基地从不施用化肥，除了砍草压青之外，就是“不惜代价”施用油菜籽粉末。对于病虫害，则通过改善茶园小气候及安装诱蛾灯等物理防治方法保护源头生长环境。

从加工上做好茶。太平猴魁制作技艺被列入国家非遗，郑中明作为代表性传承人对于六百里猴魁的制作，既严格遵循传统制作技艺，又融入现代科技成果，2005年企业通过了ISO9001:2000认证和QS食品安全生产认证，为保证茶叶加工清洁化，2007年，他在黄山工业园区建设猴魁茶加工生产线，并兴建起茶业界少有的无菌包装车间，使茶叶加工质量完全符合国标，成为真正意义上的放心茶，确保舌尖上的安全。

此外，六百里公司还从销售、服务和文化上做好茶。

抓“一带一路”让世界人民共品“猴魁”

近年来，由于受到大环境影响，行业竞争愈加激烈，市场趋于理性消费，高价位的茶叶势必受到冲击。“面对这种态势走向，公司适时变招，开创由名茶走向民茶之路，遵循市场规律，提升市场占有率，让寻常百姓能够品尝太平猴魁。”郑中明介绍，六百里在过去是高大上的产品，现在供给侧转变思维，从顾客的出发点了解顾客所需，因需而生产，真正走进寻常百姓家，将产品升级为商品，让消费者明明白白消费，权益有保障。

据了解，六百里公司还对照核心产区茶叶生长的各项参数，寻找雷同或酷似猴魁核心产区的生态环境，首创林中茶新模式，打造现代农业示范区，茶乡风情体验游览区，林茶和谐的现代农业示范园，博大精深的猴魁茶文化体验馆，妙趣盎然的天然植物园。此外，六百里公司还紧跟国家发展战略抓住“一带一路”发展机遇，在做好茶叶生产的进程，紧密联系出口市场渠道，加大绿茶推广，从技术入手解决绿茶保鲜，让世界各国人民共享绿茶的健康生活。

4月16日，第二届太平猴魁非遗文化节暨开园仪式在黄山区政务新区文化广场举行。当日，六百里公司还与安徽文旅集团签订了战略合作协议，双方将致力于加大品牌塑造和宣传力度，挖掘茶文化、做好传播；加大茶知识的推广，识好茶做好茶等活动；发挥地方优势，结合旅游，从游玩到参与感知放大营销效果，助力企业从单纯生产加工走向综合发展之路。

梦在前方，路在脚下。对于六百里的明天，作为领航人的郑中明已是信心满满。

