

成本倒逼 廉價出口模式失效

宜興紫砂產業亟待升級

紫砂產業危與機
系列一

「編者按」

紫砂，不只是日用茶具，更是中華文化的器物語言。上世紀中葉為出口創匯，宜興紫砂被逐漸剝離了傳承了數百年的手工藝術與文化屬性，以大規模低價批量出口為導向的工業化生產模式，向外國傳播中國茶道與茶具文化長逾數十年。然而，隨著近年原材料與人工成本節節攀升，宜興紫砂壺出口正面臨前所未有的挑戰。面對外貿訂單萎縮與直播銷售退貨率高企的雙重困境，業界開始重新審視紫砂的文化價值與工藝定位。多名從業者接受香港文匯報新聞調查部採訪時均表示，以手工壺為核心、文化故事為載體，打造具有藝術品味與生活美學的高端紫砂產品，或許是重振宜興紫砂出口的破局之道。這場因成本倒逼而催谷的產業升級，迫在眉睫，但或許會為諸多擁中國特有文化基因的出口商品乃至傳統製造業提供可行性借鑒。



●潛洛村「夢涵紫砂」工場裏，小范操作軋壓機生產「機車杯」。香港文匯報記者陳旻 攝

又到了秋季廣交會，張明強辦公室裏堆着剛從宜興寄來的成箱紫砂壺樣品。今年4月的春季廣交會，傳統廉價紫砂壺零售業務成交成為了身為宜興市陶瓷進出口有限公司紫砂業務部負責人的張明強這半年來不願回顧的「痛」。在期待和焦慮的複雜情緒中，他愈是鼓足勇氣開箱挑選樣品，就愈發清晰地感受到，如今江蘇宜興市場上，真正適配國際需求的紫砂壺，遠比想像中稀缺。因人工成本和材料成本的上漲，以及國內外市場的價格差，曾經的以外貿為主的產業鏈條中，再也沒有人願意去生產低端的紫砂壺去迎合國際市場。

●香港文匯報記者 陳旻 宜興報道

張明強的糾結，或許對外人而言很難理解。這種矛盾在於丁山（隸屬於江蘇宜興丁蜀鎮，為紫砂核心產區）的車房裏，冗餘的紫砂壺數量誇張到「能分給全國人民人手一把」，可真要從中挑到能打動海外客戶的，卻要在成百上千件裏反覆篩選。這幾年紫砂行業的「價格熱」與「供需冷」形成了刺眼的對比，壺價像雨後春筍般節節攀升，可國際市場的接受度卻在成本與需求的拉扯中逐漸萎縮。

外貿紫砂壺成本攀升

單就成型工藝而言，廣義的紫砂壺主要分為模具壺和手工壺兩種。其中模具壺又以成型原料和方式被劃分為灌漿壺和機車壺，此二者因型制標準較統一和易控，為大規模工業生產所採用。而傳統意義上的紫砂壺均為手工製作，整個過程分為四大

階段數十道工序。但因手工壺產能有限，故而在外貿市場上，多為灌漿成型方式的日用壺為主。

自1992年起，張明強帶往「廣交會」參展的紫砂樣品每屆最多時達到200件（套），足足可擺滿4至5個展櫃。但2016年後，由於產業用工成本和原材料成本的持續上漲，令出口的紫砂壺成本逐年攀升，進而導致國際市場逐年萎縮。2025年春季廣交會，他僅帶了不足50件（套）的樣品，產品單價也從從前的不足5美元上升至20多美元。

日薪賺得少會被看不起

丁蜀鎮的潛洛村「夢涵紫砂」工場裏，旋轉的軋壓機低聲轟鳴，來自貴州的小范繫一條綠色圍裙熟練地操作機械，他將一個個紫砂竹節杯坯體從模具中取出，依序



●上世紀九十年代宜興紫砂廠工人在生產紫砂壺外貿訂單。資料圖片

宜興紫砂外銷 港商立頭功

「話你知」

1988年以前，宜興通過上海工藝品進出口公司、中國工藝品進出口總公司出口紫砂壺，每年的出口額不到20萬美元。1988年自營出口後，出口量激增，至1994年，年出口額達300萬美元，翻了10倍多。而這其中與香港4大貿易商即香港雙魚公司、海洋貿易公司、錦鋒公司、英泰公司關係匪淺。港商到宜興定製紫砂藝術品，80%轉口到台灣，另一部分是出口到法國等歐洲國家。

「香港雙魚公司的紫砂收藏家羅桂祥先生是最早到宜興定製紫砂壺的，」宜興市陶瓷進出口有限公司紫砂業務部負責人張明強表示，由於羅桂祥先生的積極推動，香港、台灣地區才在隨後掀起了一場長達10年之久的紫砂熱，進而也催生了香港茶具文物館的誕生。

1994年，宜興舉辦陶瓷藝術節，其中要舉行名家壺競賣會，張明強參與聯繫、組織了數十名港台收藏家與壺商參加。他回憶，那年正值台灣島內經濟最高峰，紫砂氛圍最濃郁的時期，香港四大公司都派出了代表專門來參加。當時宜興拿出了製壺名家顧景舟、汪寅仙、何道洪、周桂珍的四個作品，代表了當時宜興紫砂壺創作的巔峰水平。

競賣規則，買家將出價寫在紙上再同時亮出，價高者得。那次台灣來了50多人，張明強想當然地認為台灣客人會出高價。不料，香港錦鋒公司卻出人意料地開出74萬港幣的天價拔得頭籌。「74萬元港幣，當時已接近100萬元人民幣了！」張明強說。



●受訪者張明強 香港文匯報江蘇傳真

放入泡沫箱內。「以前生意好的時候每天要做十多個小時，現在是隔幾天來做一次。」小范對香港文匯報新聞調查部記者說。「您隔幾天才做一回，不做工的日子在做什麼？」「玩啊。」小范咧開笑着，手不停。他說，「現在市場銷售不好，一天做百多個就夠了。」

張明強向香港文匯報新聞調查部回憶在春季廣交會上回絕日本進口商開出的不足成本價的訂單理由時說，近年國際和國內的大環境均出現變化，宜興的紫砂壺原材料成本、勞動力成本逐年攀升，「尤其是人工——有技術的一線紫砂成型工人，一天掙不到千八百的，都覺得沒面子。」

外國進口商望壺興嘆

2000年前後，宜興市陶瓷進出口有限公司出口日本市場的朱泥壺（非紫砂原料，價格較低，但仍為廣義紫砂壺。編者註），平均單價為1.2美元。日本兩家進口商一訂就是12個櫃，平均一個月發一個40呎集裝箱，每個集裝箱可裝28,000把朱泥壺。「這兩家進口商已經有5年沒有過來廣交會了，今年其中一位找到我，要我提供全年10個集裝箱的朱泥壺，願意提價到單價3.2美元，可我還是無法答應他，因為我打了十幾通電話，找了很多工廠，沒有一個老闆願接單。」張明強說，「生產成本都不止這個價，還要加上包裝、運輸、保險等費用。」

「我太清楚日本進口商的難處了。」張明強說，十多年前日本市場上這些壺賣什麼價，現在基本還是那個價，就算小有漲幅，也遠趕不上成本漲幅。「現在從中國進口的紫砂壺，價格比十幾年前翻了數倍，甚至十數倍，進貨價都快趕上日本的售價。」

其他國家的市場也大抵如此。張明強說，歐美市場紫砂茶具的當地零售市場價已低於出口離岸價（FOB）。東南亞、日本與韓國的進口商也覺得對比原來的單價，紫砂壺上漲速度實在讓他們吃不消。而另一方面，港台紫砂壺市場已趨飽和。有台商把曾經購買的庫存返銷回大陸。「我在廣交會進口展區就看到一個攤位上台商在推銷。」張明強說，「還有法國、西班牙的客戶，前十多年每次廣交會都會準時來訂貨。他們說當地喜歡紫砂壺的人不少，只是價格太高，無法進行大面積推廣。有個西班牙客戶甚至開玩笑說，如果我將價格定在十年前的水平，他可以把我的貨鋪滿整個伊比利亞半島。可玩笑歸玩笑，成本擺在那裏，我只能笑着搖頭。」



●潛洛村紫砂生產合作社內工場生產機車紫砂花盆。香港文匯報記者陳旻 攝

從工藝到噱頭 紫砂網銷幻象經濟破滅

「特稿」

「出水如注，斷水如刀。出！斷！出！斷！」一個銷售紫砂壺的直播間中，主播在鏡頭前將壺中裝滿了水，又蓋上蓋子，展示排水與氣密。他持壺的拇指，跟着說話的節奏，在壺蓋氣孔上反復鬆按，但那壺嘴上的水並未被完全止住。這意味著被展示的壺，氣密性並不好。主播順手抄起旁邊的榔頭，「哐啷」一下，將他剛剛還在不吝溢美、百般推薦的紫砂壺砸了個粉碎，隨後像是掃垃圾一樣，用榔頭將碎片推到台下諸多殘骸之中，另一隻手接過助理遞上的新壺，順手按在水盆中重新裝水。「出！斷！出！斷！」，「哐啷」……

紫砂第一村神話終結

與丁山同位於宜興丁蜀鎮的潛洛村，因年產能千萬把「機車壺」，被稱為「中國機車紫砂壺第一村」。2000年前後，宜興當地灌漿朱泥壺連工帶料加上包裝運費成本基本在5元（人民幣，下同）左右。而在生產成本與外貿市場價格倒掛後，「這壺壺也就失去了國際市場上的生存空間，只能轉為內銷，很適合直播平台上賣99元、199元包郵那種消費檔次。」宜興市陶瓷進出口有限公司紫砂業務部負責人張明強表示，潛洛村早已形成一個規模龐大的機械化製壺基地，「當下直播間銷售的低端紫砂壺，七成產品來自於這個村，而全國各地80%的廉價紫砂產品皆產自這裏。」

紫砂生產合作社為潛洛村多個紫砂市場之一，3排排樓共計138間房，擁造坯、製陶、銷售整條產業鏈。一間紫砂工作室，來自湖北十堰的女銷售坦言，貨架上的紫砂壺都是機車壺，一把壺配四個紫砂杯，「200元能搞定。」

「潛洛村以前的繁榮與現在的冷清相比，簡直是天上地下。」網約車司機對香港文匯報新聞調查部記者感嘆道，「前些年，潛洛村的店鋪，甚至連車位都租不到。網上那些直播間、全國各地賣的便宜紫砂壺和杯子大都出自這裏。現在好多門店都關門了……」

網絡退貨率達七成

「夢涵紫砂」門市約十多平方的簡易屋內，靠牆立了一圈的貨架上，擺滿各式紫砂杯成品。「竹節杯是爆款產品，刻有心經與竹子兩款，批發價15元一個。」同樣來自貴州的銷售負責人吳先生指着竹節紫砂杯成品說，這幾款竹節杯既可用來喝酒，也可用於品茶，「曾是直播間裏的爆款產品。」

「竹節杯機車成型後，其他全是手工。」吳先生說，「得手工修坯，找入陶刻，入窯燒製後，還要拋光上色，有五六道工序呢。」香港文匯報新聞調查部記者點開抖音App，刷了多個紫砂直播間，都在銷售這款竹節杯，單價從19元至29元不等。吳先生說，他在為七至八個紫砂直播間供貨，只是銷量已不能同前幾年相比。

「以前直播間一天的營業額能破萬元，今年直播間也跑不動。」有不願具名的業內人士表示，目前直播間宜興紫砂的銷量已從前幾年最高峰時日銷5,000多萬元下降到了近2,500萬元，且退貨率高達七成以上，從業者也從最高峰近20萬人下降到現時的不到10萬人。業內人士就本文開頭的直播砸壺模式對香港文匯報新聞調查部說，視頻中的壺大多為廉價的注漿壺但未必存在質量問題，主播以此為噱頭引流，會以數百元價格吸引客戶下單。

曾經龐大的產業和可觀的利潤，使潛洛村聚集了大量來自蘇北、貴州、湖北、安徽等外鄉人。據2020年11月「第七次全國人口普查」數據，潛洛村常住人口約3,500多人，其中外來人口2,500多人。



●2021年，「夢涵紫砂」的銷售負責人吳先生一家四口人從貴州遷來宜興潛洛村創業。香港文匯報記者陳旻 攝



●潛洛村紫砂生產合作社內商家生產的哪吒茶寵。香港文匯報記者陳旻 攝