

铁观音面临市场“考试”



今年的铁观音秋茶受“三公消费”限令、茶市热点转移等因素影响,在眼下正值铁观音秋茶上市的季节,市场却有点凉,铁观音面临市场“考试”。

价格趋向“亲民”

10月22日,记者走访京城茶叶市场发现,今年铁观音秋茶已于10月中旬在北京茶叶市场全面上市,但受追捧的热度大减。“店里新上了铁观音秋茶,过来品品。”在马连道茶叶一条街不少茶叶店店员向记者推

荐新上市的铁观音秋茶。在一家名为福苑茗茶的茶叶店中,记者看到该店已上市了四五款不同价位的铁观音秋茶。店员介绍,目前销量比较好的是价位在100—300元/斤,但生意大不如前。对于每斤价格上千元的高端铁观音秋茶,店员坦言不好卖。

在吴裕泰茶业马连道店中,新上市的小包装泰浓龙香系列成为其主推产品。“100克一罐,价格为80元和100元,小包装便捷卫生,价格也亲民,自家品饮很适合。”店员介绍。尽管各大茶店力推铁观音秋茶,但多家茶商反映今年的铁观音市场有点冷。茶行业

专家、鸿志茶庄总经理洪治表示,铁观音市场近两年一直在走下坡路。“在铁观音高峰期,秋茶上市都排队抢购。几年前安溪的茶叶市场可以说车水马龙,住宾馆都成问题,而现在去的人少了,收购量也降了。我们今年只收购1000斤毛茶,比前年降了近七成。”

毛茶跌价近三分之一

茶商谨慎进货,销路遇堵,但安溪等铁观音主产地的茶叶产量仍在上升,这导致了铁观音市场毛茶的价格下降十分明显,甚至出

万余元普洱茶饼成本仅一两千元

10月27日,第四届浙江温州茶博会落下帷幕。记者实地探访发现,尽管温州地处传统绿茶产区,但展会现场八成以上的摊位都是其他茶种的天下。温州的许多投资者不再把“鸡蛋”放在一个“篮子”里,从盲目扩张到分散投资、步步为营。有业内人士在受访时对记者表示,尽管市面上出现了过万元一饼的天价新茶,但随着受众对普洱茶的了解越来越深,从原料价格和产品质量等就能大致估算出一饼茶的成本。“在注重质量、品牌的前提下,民间资本更关注那些性价比高的茶。”

业内人士更提醒消费者,即使是在原材料暴涨的背景之下,一饼高端普洱生茶的成本价顶多一两千元,目前市场上出现的单饼售价超过15000元的天价茶已背离了产品自身价值,纯属资本运作的炒作行为。

浙江茶展 绿茶反成配角

10月25日—28日,第四届浙江温州茶博会在这座民间资本重镇举行。记者实地探访发现,尽管地处传统绿茶产区,但展会现场八成以上摊位都是其他茶种的天下,被业界称为高端普洱“三剑客”的陈升、合和昌、福今受茶友热捧。“北有绿茶(龙井),南有铁观音、岩茶,我们对普洱、岩茶等认知已有相当的基础。”又十年茶业董事长王义在受访时表示。

投资普洱茶 温州民间资本寻求出路

80后的王义2002年大学毕业后进入家族企业做皮革生意,很快就积累了丰厚的原始资本,“一年做几个千万元不成问题。”2007年金融危机,他的厂没受到最直接的打击,很



快就缓过来了。“前几年我开过典当行,炒过房,也放过贷。当时托关系买的房内部打折后4万多元一平方米,2010年涨到6万多元我没出手,如今跌到3.2万元也没人要,现在还在继续还贷。放贷最初也很风光,别人还来求我们将他们的本金放在我这操作,只要我给他们10%的回报。尽管后来我收手还算早,但也亏了一个多亿。”

自2010年接触普洱茶起,王义曾对比过不同投资项目的收益率:“当时把钱拿去放贷,最短7到15天就有高额利息收回来,但这不是长久之计。投资普洱的周期肯定要长

很多,经过2007年的大跌,当时普洱茶的行情相对稳定,我便开始将部分资金投入这个行业,也算是民间资本寻找新出路吧。”广州茶业协会副会长、合和昌董事长钟广林表示,前几年有的温州人盲目投资普洱茶,结果买了很多品质不佳的天价茶,现在知道当时走了弯路。“藏茶不能炒作,而应通过千仓长期存放,以时间换取一定的利润空间。”

与温州相类似的东莞同样活跃着大量民间资本。在东莞茶博会期间,记者曾了解到有投资者与茶商合作获利后再分成。“有投资者

现了茶多烂市的情况。“2011年,我收购铁观音秋茶毛茶平均收购价为50.79元,而今年的收购平均价格32.68元,有的甚至价格跌至15元/斤。”一位不愿透露姓名的资深人士向记者透露。

由于人工采摘成本居高不下,安溪等原产地还出现了茶贱伤农的现象,一些茶农因为卖茶的收入还不足以支付雇人采摘、包装和运输的成本,干脆就任由茶叶在地里腐烂。

在茶叶消费市场,以往铁观音秋茶独领风骚的市场格局也在渐渐改变,红茶、大红袍、黑茶等茶类的热销分流了铁观音市场。中国茶叶流通协会常务副会长王庆表示,茶叶的消费热点正在转移。在茶叶消费领域经历了从以铁观音为代表的乌龙茶热、以普洱茶为代表的普洱热,以及现在正在流行的红茶、安化黑茶热,这些茶类蚕食了不少铁观音市场。同时,“三公消费”限令对整个礼品茶市场影响颇大,特别是一些主打高端礼品茶的茶企。

“我们的客户群近两年减少七成,铁观音秋茶的批发量至少减少五成,但红茶、大红袍的销量却在直线上升。”在马连道茶城专注茶叶批发的岩岩香负责人刘翠琴介绍说。

除了铁观音供大于求,三公消费限令、市场热点转移等因素外,洪治则认为导致铁观音市场下滑的重要原因是目前铁观音加工工艺过于混乱。“近年来,铁观音加工工艺注重轻发酵、清香化,越做越绿,造成茶青不同程度变质,同时由于缺乏统一的加工工艺标准,各企业自行其是,造成铁观音香型混乱,口感差异大,使得消费者也很困惑。”

铁观音如何才能突破目前市场困局?王庆建议,受“八项规定”及厉行节约等因素制约,今年的茶叶销售影响仍将持续,茶企应适当增加中低档茶叶的比重,以走亲民路线来迎接市场“考试”。(国成)

看上茶商的产品质量、品牌和经销商渠道,就与茶商合作,先拿出1000万元把一个仓库的货都包下来,但销售仍归茶商去做,最后获得的利润再按比例分成。”东莞茶叶协会会长高飞告诉记者,茶商需要流动资金,投资者需要项目,民间认购刚好将两者捆绑在一起。梁先生原本在东莞开厂积累了资本,后来办起了财务公司为企业提供周转资金,年息20%。“投资茶叶是因为我不能把‘鸡蛋’全放在一个‘篮子’里,价格低我就收,别人炒作什么我就立即高价出货套现,总之某个品牌突然暴涨的话,其中肯定有诈。”而王义也表示,除了投资普洱茶外,自己还有皮革、矿产等多个项目同时进行。

行家收藏茶叶首看性价比

“当普洱茶遇上资本运作,我们以后喝什么?”日前,有茶友在论坛上如此调侃。原来,近期市面上出现了一些单饼价格超过15000元的天价普洱茶,并引起多方质疑。

“一般的茶企都是先保证质量,再拓展渠道,而这种以天价为噱头的模式已经背离了产品资深价值。”有业内人士称,这些天价茶表面上很热闹,其实都在生产商和经销商手里倒腾,消费者很难接触到。

“如今懂茶的人越来越多,再加上许多经销商和茶友也去过产区,从原料价格和产品质量等就能大致估算出一饼茶的成本。再稀缺的料,能做成产品的顶多5000元一公斤,成茶成本顶多1000多元,售价高出十几倍的话实在是匪夷所思。品质好不好终究要经过市场检验。”资深茶友张先生认为,随着普洱北行的大趋势,全国接受普洱茶的人越来越多,要想获得市场认可,在保证品质的前提下,性价比是最重要的。(广州日报)

陶星陶瓷开展 员工稳岗就业培训

10月23日,陶星陶瓷邀请远安县劳动就业培训中心讲师张萍到公司为一线员工进行了稳岗就业培训,来自各车间一线员工共计110人参加了此次培训。

县人社局劳动就业培训中心讲师张萍从分析当前就业用工形势着手,结合劳动就业法律法规、企业员工应具备的职业道德,以及爱岗敬业从做好本职工作开始等内容进行了讲解,生动活泼的培训方式也让员工更易理解。

与会人士表示,通过此次培训,在接受岗位操作技能及加工方法培训的同时,也加深了自身对理论知识的理解,达到理论与实践的结合,更利于大家提高技能水平,更好地服务企业,促进个人与企业的共同发展。(洪燕华文/图)

茶百科

残茶用途多

中国人爱喝茶,无论早晚,用开水将茶叶冲调成香浓的茶水被很多人誉为是人生的一大享受;中国人很聪明,常常能够变废为宝,原本是品完香茶以后的残羹冷炙,用到适当的地方便成为了不可多得的宝贝。

- 1、除异味:**冰箱里囤积的东西多了、杂了,打开冰箱,常常会散出难闻的气味,要清除冰箱中的异味,不一定要用冰箱吸味器。可将晾干后的残茶残茶铺在冰箱隔板的底层,使之吸附异味,就能起到除臭作用。
- 2、塞枕头:**把喝剩下的茶叶晒干,塞入枕头做枕芯,冬暖夏凉,柔软清香,能去头火,对高血压患者、失眠者有辅疗作用。
- 3、除脚臭:**爱穿运动鞋的汗脚会发出难闻的气味,若用干残茶做鞋垫,可清除臭味,减少烦恼。
- 4、残茶养花:**残茶可使鲜花延长花期,用残培植的茶树,花量多,花叶青翠亮丽,开的花特别馥郁芬芳。
- 5、缓解灼疼:**手指灼伤后,用湿的残茶包裹,可缓解灼痛感。
- 6、残茶去污:**用残茶擦洗镜子、玻璃、门窗、家具、胶质板以及皮鞋上的泥污,去污效果良好。用残茶渣搓洗,能去深色衣服上的油渍。
- 7、残茶养发:**用残茶泡水洗头,久而久之,就能使头发乌黑亮丽。
- 8、除鱼腥:**煎过鱼的锅留有腥味,用残茶洗涤,腥味可除。亦可把鱼放在温茶水中泡5—10分钟后,再清洗,可大大减少腥味。
- 9、除口臭:**饭后用喝剩的茶水漱口,可漱出有害微生物。让茶水在口腔内反复运动,能清除牙垢,提高口腔黏膜肌和口腔黏膜的生理功能,增强牙齿的抗酸防腐能力。此外,吃了生葱、蒜以后,弄一些残茶咀嚼一会儿,葱、蒜味便能慢慢消除。
- 10、驱蚊虫:**将晒干后的残茶叶点燃,灭掉明火,其烟雾可驱蚊虫。(编者整理)

悟道普洱茶

遍观江门,无论是高端的茶楼酒肆,还是临街嘈杂的大排档,从寻常百姓人家,到装修古朴的茶庄,最常见的饮品,便是普洱茶。近十年来,普洱茶庄犹如雨后春笋,在江门遍地开花。业内人士将之解释为:江门生活节奏慢,能够有闲情逸致喝茶,而在广州、深圳等快速发展的城市,每天疲于奔命,一下班便只想倒头入睡,大都市能沉下心享受一壶茶的人仅是少数。这则印证了“事物总有两面性”的哲理,尽管经济不发达,但仅仅享受一杯茶的时间,却能润泽出一个城市安逸、悠闲的个性。

好普洱更在于存储

普洱茶被誉为“可以喝的古董”,原料上乘的普洱,随着其存放时间的增长,其价格也随之水涨船高。因而,便引起诸多颇懂“商机”的收藏者趋之若鹜,在普洱茶叶价格较低时大量采购,购高端普洱茶储存起来,既不喝,也不对外出售,仅仅是实现资金的保值增值。高端陈年普洱茶随着消费,日渐减少,加之投资者的炒作,推动了近年普洱茶“涨”声连天的浪潮。《重庆森林》中,金城武对着一堆凤梨罐头,说了一段经典的台词:不知道从什么时候开始,在每一个东西上面都有个日子,秋天鱼会过期,肉酱也会过期,连保鲜纸都

会过期。我开始怀疑,在这个世界上,还有什么东西是不会过期的?虽说普洱茶存放越长久,口感更佳,价格越高,但普洱茶难道就没有存放期限?

“究竟普洱茶能存放多久,自普洱茶分类之时已有争论。”世界茶文化交流协会副会长林君勋也认为,这是一个说不清、道不明的问题,“后来把茶叶划归为食品一类,但是,食品必须有生产日期和保质期,而现在所有的普洱茶都没有保质期限,但都允许流通。这六七年开始,普洱茶上都必须注明生产日期,但保质期都是以‘在符合储存条件下,普洱茶适合长期保存’表述的,普洱茶的保存期限是多久,仅仅只是一家之言。”

“何谓‘符合储存条件’?普洱茶是百姓茶,不像龙井等那么娇贵,它不需要冰箱冷藏,关键在于干燥、通风,在广东地区储存普洱茶,最重要的是防潮。”林君勋支了几招:有条件的,可将普洱茶密封保存,碰上雨季,便开空调抽湿,保持空气的干燥;抑或可将茶叶储存于紫砂缸中,减少茶叶与潮湿空气接触的机会。此外,在存储普洱茶时,要避免与香水、海鲜等接触,免得产生异味。

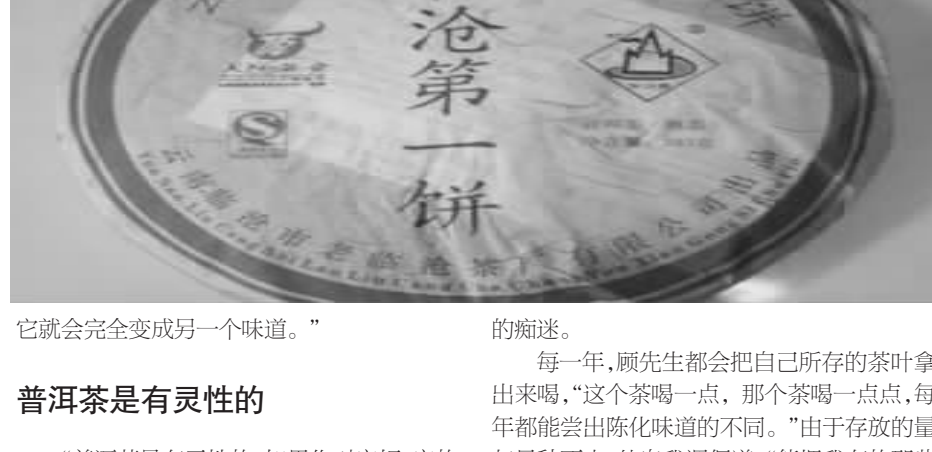
诚如其所说,或许正是普洱茶的储存简单,才使得其能走入寻常百姓家中。老茶虽好,但数量始终有限,不管其保质期多长,终有消费完的时候,与其做一个独乐乐的“啃老族”,不如在口袋有钱时,买上一两饼新茶储存,日后将这种平常、简单、随性、随缘的心境与子

孙后代共享,众乐乐的同时,更是将茶文化创新、传承下来。

再高端也应回归饮茶本性

不管普洱茶可存放多久,存放的过程中有多少讲究,普洱茶的本质归根究底,仍属饮品。余秋雨在《两方茶语》一文中提及:“茶文化最精致的部位也最难保存,每毁于兵荒马乱之中,后来又从解渴的原始起点上重新种植和焙制,不知断了多少回,死了多少回,但由于那些诗人在,喝茶的诗意却没有断,没有死。”具备了解渴的基本属性后,普洱茶方能衍生出喝茶的诗意。在热收藏普洱,却将之束之仓库,其价值又剩多少?

江门有一名老茶迷,说“老”,其实仅是因为其执着。老茶迷顾先生自2002年开始喝普洱茶,在这十余年间他几乎走遍了江门所有的茶庄,到处试茶,“2002年由铁观音开始转入喝普洱,先从熟普喝起,慢慢改喝生普,到后来喝纯料茶。”入门两年后,顾先生便开始为普洱茶而疯狂,看到好的茶,在自己能力范围内,他都会将之收入囊中,经过近十年的积累,其个人珍藏的普洱茶已将近一吨。“普洱茶的魅力在于它的变化、层次感年年不同。今年喝这个茶是这个味,明年喝就不是这个味道了,到后年又有不同。而且,不同的人存放,它的味道也不同,如果它不受潮,口感会越来越醇,而一旦受潮,



它就会完全变成另一个味道。”

普洱茶是有灵性的

“普洱茶是有灵性的,如果你对它好,它的味道就会越来越好,人喝起来口感更好。相反,如果你对它不好,受潮霉变了,它便以变质的口感回报给人。”在他的描述中,普洱茶似乎有了灵性,他打了一个比喻:“存放普洱茶就像养一个孩子看着它一天天长大的感觉,今年的汤色是这样,明年的汤色可能厚一点,再往后一年,它会更加陈化。相比普洱茶,铁观音、龙井等口感单一,也不耐摆放的茶,普洱摆放越久,越能喝到它的甜味和木香味。”顾先生一边喝着茶,一边滔滔不绝地讲述着普洱茶中的各种学问,从其语气及神情中不难看出其对普洱茶

的痴迷。每年,顾先生都会把自己所存的茶叶拿出来喝,“这个茶喝一点,那个茶喝一点点,每年都能尝出陈化味道的不同。”由于存放的量与品种不少,他自我调侃道:“能把我的那些老茶喝完已经不错了!”

普洱茶年年不同,其变化难以想象,而正是这随时可能给人惊喜的想象空间给人带来了无限乐趣。而除此之外,淘到一款性价比高,虽非大品牌出厂,但是质量同等的好茶,更让人血液沸腾,“想都不想就买下”。

2013年秋季的新茶已经开始上市了,顾先生又开始游走于江门各茶庄,试各种各样的茶,并直言不讳地指出茶的特点及不足之处。茶,并直言不讳地指出茶的特点及不足之处。茶,“只有不断地尝各种茶,不管好的差的,试过后才知为什么它会好喝。”(李骁虎)