

普洱茶飞涨至8000元一公斤 茶农欲购豪车别墅

6年前，普洱茶价格暴跌，6年后，普洱茶价格暴涨。签订的合同不再执行，价格究竟谁说了算？普洱茶中的大树茶遭遇爆炒，而台地茶却饱受冷遇，此次游资真的理性了吗？央视《经济半小时》记者刘新华赶赴普洱茶产地云南勐海展开调查，揭开普洱茶市场的多重真相。

一、普洱茶价格飞涨 收购合同成一纸空文

今年以来，普洱产区整体收购价上涨30%~100%，一些名山古树春茶价格更是达到每公斤8000元、1万元的高价。普洱茶似乎已经不再是饮品，而成了一个奢侈品。那么情况到底如何呢？记者赶到云南勐海时，在那里碰到了一位正赶着上山收茶的茶商。

唐海滨，云南勐海陈升茶厂副总经理。云南西双版纳一条通往勐海县的山路，每年他都会走上四五十趟。眼下进入了雨季，本来就崎岖的山路变得很难走，唐海滨告诉我们，这种山路特别磨胎，用的是加厚胎也不行，差不多8个月车胎就要全部换掉一次。但为了茶厂的茶叶原料，唐海滨还是决定要在今天赶到山里一个叫那卡的村子。

唐海滨说，这次到山上的那卡村，目的是和村长、村委会的干部就茶叶收购的问题进行协商。

位于西山版纳的勐海县勐宋乡的那卡村，海拔1700米，是云南著名的普洱茶产地之一，2012年，唐海滨所在的陈升茶厂就和那卡村签订了合同，村里承诺将其18吨普洱茶全部供给陈升茶厂，但今年三四月份春茶上市的时候，唐海滨得到了村里的消息，那卡村的很多村民对收购协议临时反悔了。听到消息的唐海滨很着急。50公里的路程，车子开了3个多小时才来到那卡村。

来到那卡村之后，唐海滨见到了村干部苏稳发。苏稳发对唐海滨说，应该把茶叶的定价再涨一下，才能收到更多的茶叶。但唐海滨显然无法接受这样的说法，因为茶厂无论季节和天气，常年收购那卡村的茶叶，而外面的人只是一时抢购。村里既然已经和茶厂签订了合同，就应该按合同履行。

唐海滨这次收购的是春茶过后的雨水茶。由于雨水茶品质不及春茶和谷花茶，因此价格也就相对低廉。按照合同，陈升茶厂收购普洱茶大树的雨水茶鲜叶价格为60元/公斤，中树鲜叶40元/公斤，可是今年普洱茶的价格出现上涨的行情，尽管只比此前商定的价格高出了几块钱，但有些村民们就不干了。

村长老埃、村干部苏稳发和唐海滨对茶叶收购的问题展开了讨论。村长老埃说，老百姓看到有人出更高的收购价，就不再愿意把茶叶卖给茶厂，自己也没有办法。苏稳发表示，如果茶厂能把收购价格提高5块，可能有商量的余地。唐海滨却对村里的收购方式表示不解，因为大树和小树的茶叶品种没有区分开来，统一按60块的价格收购显然是有问题的。

讨论了半天，村民们对唐海滨给出的雨水茶收购价并不满意。因为别的茶商到村子里都是按65元/每公斤的价格收雨水茶鲜叶。于是，村民们不想再把茶卖给当初和他们签下合同的唐海滨。一边是白纸黑字的合同，一边是茶商们给出的不断升高的茶价。如何才能让村民们心服口服地把茶卖到茶厂，村长老埃和村干部苏稳发觉得也很为难。

唐海滨反过来劝慰老埃和苏稳发，村干部和村民之间有点矛盾和摩擦是正常的，两夫妻之间、一家人也是如此，只能慢慢做，不要灰心丧气。苏稳发却抱怨道，现在做村民工作太难

了，通知村民开会也组织不起来，唯有希望局面慢慢能好起来。

在这个只有548人聚居的那卡村里，普洱茶是村民的唯一经济来源。虽然与陈升茶厂签订合同能保证一年三季茶价格稳定，但如果有人愿意以更高的价格买走茶叶时，村民们当然不会拒绝。苏稳发说，今年的行情很特殊，过去普洱茶行情低迷的几年时间里，几乎没有多少人会到村子里直接来收茶叶，但今年春茶上市的这段时间里，每天都有各个地方的游客和茶商来到那卡村采购普洱茶。苏稳发和村长告诉记者，村里每天都来十辆多辆车收购茶叶。

村长介绍说，普洱茶分为古树茶和台地茶，游客和各地茶商直接到产地采购茶叶主要是数量很少的古树茶，这使得那卡村普洱茶价飞涨。按照合同，鲜叶采摘后，将直接加工成毛茶，陈升茶厂收购的毛茶价格为500元一公斤，但游客和茶商大量涌入村子直接采购之后，那卡的春茶价格和去年相比，今年最高涨了近60%。村民卖给茶商的价格，最高的时候，能达到800元一公斤。村长老埃说，还有深圳、广东等地的茶商大老远赶来，多多少少会买一些回去。

老埃粗粗算了一下，仅今年这一季春茶卖给外地游客和茶商的就有一吨多普洱茶，如果按照700元一公斤的价格计算，村民能收入70万元。面对每公斤近200元的差价，村民们自然不愿意把茶叶卖给陈升茶厂，这让村长很是头疼。之前按合同应该有17~18吨茶叶交给陈升茶厂，但目前为止只交了5吨左右，村长老埃和苏稳发也十分担心交不够茶叶给茶厂。

二、老班章普洱茶8000元一公斤 茶农欲购豪车别墅

签了合同却买不到普洱茶，到手的生意却飞了，这让唐海滨很郁闷。他没想到今年普洱茶价格涨得这么快。而就在像唐海滨这样的茶厂为难的时候，普洱茶的茶农们却正在盘算着怎么花今年普洱茶大幅涨价带来的意外收入。

记者在走访时采访到一位名叫车朱的茶农，他是云南省西双版纳勐海县人。他在的村子很特殊，叫做老班章村。村子距县城约60公里，这个村子的普洱茶，由于味道独特，受到了市场多年的追捧，这个村子生产的茶叶，也是眼下普洱茶市场里价格最贵的一种。记者见到车朱的时候，他正在家里等着他雇佣的6个采茶工人回来。

车朱告诉记者，他最近有个换车的念头，想换路虎或者保时捷。车朱告诉我们，他手里有40亩古树茶园，今年普洱茶价格涨得特别快，他卖春茶就已经收入一百多万元，接下来还有夏茶和秋茶。去年的时候，家里同样这40亩茶地的收入才60万元。如果按照今年的收入情况，车朱告诉记者，他买新车、买别墅都不在话下，两三年就可以一次付清，完全不用贷款。

在交谈中，车朱告诉记者，他在老班章村，不是最有钱的，像今年这样卖春茶大赚一笔的村民，在老班章村里是随处可见。

随后记者又采访到了老班章村的另外一位茶农戈大，他告诉记者，今年家里的32亩春茶卖了70万元，而去年同样面积的春茶只卖了37万元。

今年，车朱和戈大都是以每公斤500元的价格将鲜叶卖出去的。如果做成毛茶再销售，一公斤老班章普洱茶，价格最高可以买到8000元一公斤。

车朱介绍说，今年的行情和以往有些不同，以前都是和本地的茶商打交道，而今年三四月份的时候，很多外地的茶商都是直接从各地赶到村子里，蹲在村子里，直接收茶。村里特意安排每两户人家值一天班，专门接待外地茶商。车朱回忆起值班当天的情景，那天正是春茶晚期，来的人很多，从早上7点到第二天早上7点，整整24小时来了差不多100多辆车，



忙得连水都顾不上喝。

老班章村来的外地茶商多了，本来就是“物以稀为贵”的老班章古树茶价格，自然就迅速地水涨船高。行情最好的时候，这里的普洱茶鲜叶价格甚至达到了1050元每公斤。几片树叶就能卖这么多钱，这让老班章村的茶农们很开心。车朱告诉记者，今年卖茶没有接到人民币，只知道阿拉伯数字，直管签卡，不管人民币。

三、茶厂无奈提价收购 收购业绩历年最差

普洱茶茶农们今年是赚得盆满钵满，如果把银行卡里的钱都拿出来，那真是要数钱数到手抽筋了。那么急着买茶的陈升茶厂面对突然上涨的价格又如何应对呢？他们到底能不能收到普洱茶呢？

听说了唐海滨在收茶过程中的遭遇之后，陈升茶厂的董事长陈升河这两天自己亲自来到了老班章村。去年的时候，老班章村2/3的村民都和陈升茶厂签订了鲜叶采购合同，收购价格是350元一公斤。今年市场价格大涨的行情，很多老班章村的村民们拒绝了陈升河的收购合同。

陈升河告诉记者，春茶一出来，老班章村的游客就太多了，最后甚至把收购价提到了3000元，茶农自然不愿意再把茶叶卖给茶厂。陈升河万般无奈，只能把价格提到500元一公斤。

面对大量带着丰厚资金涌入老班章村的外地茶商，陈升河意识到了问题的严重性，他马上开始给老班章村的村民们提价，而且一下子就提价了40%，但即便这样，陈升茶厂最后收上来的鲜叶还是减少了一半。

今年陈升茶厂茶叶收购的成绩是历年最差的一年，有着40年做茶经验的陈升河，曾经亲身经历过2007年普洱茶的爆炒行情。但陈升河告诉记者，今年春茶的暴涨与2007年有着明显的不同。2007年的普洱茶市场上，所有的茶都被抢购，但今年只有好茶才能卖出高价。

陈升河告诉记者，在2007年上半年，云南普洱茶价格出现暴涨。一公斤普洱茶随便便就能被炒到几千元甚至是上万元。而几个月的爆炒之后，2007年年底，全国的普洱茶市场泡沫迅速破灭，“疯狂”的普洱茶一头跌入低谷，这几年的时间里都无人问津。当初参与爆炒的很多云南本地茶厂也由此一蹶不振。

从暴涨暴跌中走过来的陈升河，面对价格，每次都很谨慎，但面对优质的老班章茶，今年如果不提价，陈升茶厂几乎就收不到一片春茶鲜叶，公司的运行也会由此停顿，想来想去，陈升河以500元每公斤的价格开始收购。这次在老班章村的提价动作，公司就增加了150多万元的运营成本。

对于陈升河来说，今年的压力非常大。压力来自几个方面，一是资金增加，二是来自茶农和客人两方面的压力，茶农说茶厂买便宜了，客人又说今年完全亏了，两头夹着，让陈升河大惑不解。

但陈升河表示，买不到茶也不能跟风涨价，因为他担心成本太高，茶厂根本无法消化，最终难逃2007年普洱茶暴跌后很多茶厂遭遇的困境。

四、古树茶、台地茶境遇大不同 台地茶生意仅保本

普洱茶分为高端古树茶和普通的台地茶。今年普洱茶中的古树茶价格飞涨，茶农们大赚

了一笔，那么作为相对比较低端的台地茶的情况又是怎样呢？我们的记者来到了勐海茶叶交易市场。

星期六的下午，地处西双版纳的勐海毛茶交易市场突然下起了小雨，来自各地的茶商都聚集在这间堆满茶叶的仓库里，等待上门的买家。由于这个毛茶交易市场里的茶叶大都属于台地茶，品质上与古树茶相差悬殊，所以即便已经临近下午6点，仓库门口的车里依然摆满了没卖出去的茶叶。一些闲着没事的茶商甚至打起了扑克。

一位茶商告诉记者，今年礼拜六人少，因为茶厂都放假了，老板不会过来。今年的茶叶卖得也很一般。这位茶商坦陈，台地茶目前生意并不好做。他告诉记者，在刚刚过去的三四月份，他也到老班章村选购过价格更贵的大树茶。

当时，这位茶商以4200元/公斤毛茶的价格从老班章村购买了8公斤毛茶，共花费33600元钱，眼见刚到手的毛茶就有客人想以6000元/公斤的价格买走，这位茶商又第二次去了老班章村，希望再多购买点茶叶。但就是隔了这七八天的时间，他再到班章村，竟然已经买不到班章茶了。

说起这段经历，这位茶商至今还为当时没有多买些古树茶感到后悔。而与老班章的大树茶相比，这个毛茶交易仓库里的台地茶就很少有人问津。

在市场里，记者还见到了一位来自腾冲的茶商，他在勐海毛茶交易市场待了十多天，总算把自己带过来的10吨台地茶全部卖了出去。尽管如此，高昂的成本还是让这位茶商盈利甚微。茶商告诉记者，现在的运费高、工钱高、开支大，一天下来平均要有两百块钱的开支，但一斤茶叶仅能卖到十几块，最多20块左右，价格再高一点就没人要了。最后一算，几乎没挣到什么钱。

半小时观察

虽然价格都在上涨，但这次上涨，其实值得高兴的，记得在2007年的时候，当时的普洱茶也在涨价，价格比现在还要疯狂，但当时面对普洱茶，无论是古树茶还是台地茶，大家即没有概念，也没有这方面的知识，当时市场上是逢普洱茶便收，大家击鼓传花般地疯炒，直至最后泡沫的破灭。当时600万元一公斤的所谓普洱茶王，身价一下子能跌到只值十多万元，跌去50多倍。而这次，涨价的都是有着存放价值的古树茶，品质好的茶叶，受到了资金的追捧。从2007年暴跌到现在，6年过去了，普洱茶热再度兴起，虽然茶农挣到了可观的收入，消费者也买到了真正值得存放的古树普洱茶，但有一个风险，也是市场需要警惕的，普洱茶古树茶，并不是人工培植的茶树，它有着几百年的存活历史，这些古老的茶树有着自己独特的生长周期和规律，一些普洱茶业内人士警告说，市场虽然有需求，但古树资源是有限的，如果爆炒古树概念，这些仅剩的古树资源就会被过度采摘，带来的终究会是这些古树资源的灭绝。这对于云南普洱茶产业来说是个更大的灾难。我们在享受普洱茶带来的收益同时，也要为这个产业长远的发展冷静地思考，警惕未来我们需要面对的问题。

(据央视《经济半小时》)

