

一斤龙井春茶被拍到10余万元，安溪铁观音茶王每百克成交价近7万元，而最好的“明前茶”每斤被炒到20余万元，名曰“熊猫茶”……短短3年时间，茶叶市场的“炒新”主角换了一茬又一茬，从黑茶贵族普洱、六堡到高端绿茶龙井、雀舌，再到茶叶新贵金骏眉、大红袍，每克堪比黄金贵的茶叶，在炒家眼里依然有着数百倍、数千倍的升值空间。

本报记者 周琳

茶叶春拍 我猜 我猜 我猜猜猜

做大宗茶叶的生意

前两年，不少茶商赚得第一桶金靠的是“炒”。古树春茶、精品拍卖、陈年黑茶、第一锅春茶等炒作的噱头，一度让投资者对春茶的神奇价值深信不疑。

2013年春，云南省勐海县的乔木古树茶均价同比上涨30%，每公斤茶叶最高卖到4000元。这还不算，福建武夷山举办的第二届武夷精品茶拍卖会成功拍出的64件精品茶，最高价每斤近6万元。而在此前的杭州春茶节上，第一锅春茶的价格高达每斤4万元。

据统计，茶叶拍卖已至少出现4年，价格走势一年比一年“疯狂”。在巅峰的2012年，全国各类涉农展览会共有10余起天价茶

叶诞生。2013年下半年开始呈下降趋势。

老包坦言，过去若没有茶商的炒作，很多“明前茶”根本不值那么多钱。更关键的是，不少高端茶的品牌离开了炒作，知名度远没有那么高。各地频频拍出天价茶叶在很大程度上是商业“做秀”，这些茶企肯花大价钱炒作，实际上也给高端茶叶价格增加了泡沫。

中国茶叶流通协会常务副会长王庆认为，要给国内天价春茶降温，可借鉴国外同行的做法。国外的茶叶拍卖并非针对消费者，而是纯粹的原料竞价行为。无论是黑茶还是绿茶，茶叶生产者只针对加工者的大宗需求，通过拍卖方式实现价

格最优。

此外，国外市场茶叶价格并未贵得离谱。目前主流茶叶消费的品种是红茶，国内茶企出口原料茶的均价仅为每公斤3美元。而由于品种、文化、历史等差异，国外消费者往往视茶叶为单纯的饮品，国内赋予茶叶太多文化、历史含义，给天价茶叶以滋生土壤。要让天价茶叶降温，可以从淡化“炒作点”着手，还茶叶本来面目。

今年以来，随着春茶价格的回归，更多茶叶投资者选择从最普通的大宗春茶入手，做起中小客户的生意。而往年“大火”的春茶拍卖，也呈降温之势。

“盘整期”谨慎投资

大宗茶叶价格“小步慢跑”，名优茶价格“坐滑梯”，茶叶行业“盘整期”内投资风险犹存。

对于以收藏为目的的投资者来说，投资名优茶的风险无疑随着价格的回落日益增加。虽然由春茶制成的普洱茶、六堡茶的品质无可厚非，但其价格显然与1年前不可同日而语。一位广东的普洱茶藏友坦言，目前的普洱茶价格已经处于高位，藏茶人的风险很高，后来者应谨慎出手。

对于生产环节的投资者来说，风险一方面来自茶叶本身的生长周期长，品种更新换代快，容易形成产销对接问题，最终影响投资者收益。唐永宁认为，以品种为例，过去的浮云6号、云南大叶种等品种，只能加工成单一的黑茶或者绿茶，一旦市场对红茶

需求量增加，投资者根本来不及反应。但是若选取中茶108、龙井42、金牡丹等“能黑能绿能红”的品种，可以实现灵活应对市场，满足不同消费者需求。

另一方面，由春茶制成的茶叶在保存上也面临不少风险。高品质春茶不论是制成绿茶、红茶、黑茶还是黄茶，对茶叶的仓储条件都要求不低。以黑茶为例，黑茶加工往往需要若干天。销售1000吨黑茶，需要同时存储1000吨黑茶、生产1000吨黑茶以应对市场变化。一般，黑茶要求年份越久价格越高，必须有一个温度、湿度相对合适的存放空间，这也在很大程度上增加了前期投资成本和风险。

对于流通渠道的投资者来说，风险不止于此。随着行业盘整加快，来自全国各地不

同茶叶集团的竞争将更加激烈，营销的难度无疑将更大。

姜爱芹认为，茶叶应回归大众消费品的属性，价格适度是根本，今后应鼓励各方打造投资者留得住的茶叶市场、销售普通消费者喝得起的茶。



顾景舟这个名字，几乎已经成为了高价紫砂壶的代名词。近年来，在各大拍卖场上，顾景舟先生的紫砂壶精品屡屡拍出过千万元的高价。相比之下，与其并称为“紫砂七老”的朱可心、王寅春等老艺人的作品，拍卖价格却要低得多，大多数只有几万元到几十万元。是因为这几位老艺人的作品“壶艺”略逊，还是市场尚未发现它们的价值？

本报记者 张忱

寻找顾景舟的伙伴

景舟壶贵须知理

自2011年以来，就有9件（组）顾景舟的紫砂作品拍出了千万以上的价格，最贵的提璧组壶更是以1782万元的价格成交。那么，顾景舟的壶这么贵，到底有没有道理？

业内人士认为，顾景舟的作品整体造型和细节处理俱佳，是支撑其高价的一个重要原因。华夏紫砂博物馆馆长李长平认为，顾景舟的壶线条和造型的美感，工艺的精细，都要比同时期的艺人好，价格高也有其道理。

物以稀为贵。和其他老艺人相比，顾景舟作品数量较少，也是其价格猛涨的原因。李长平说，由于做壶特别认真，顾景舟的成

品数量更少。相对来说，同时期的其他艺人，像朱可心，有较多的“商品壶”存世。

另外，顾景舟较高的文化素养和地位，以及在港台地区享有的知名度，也是市场对其作品高度认可的原因。而且，顾景舟弟子众多，其中有不少人成为了在紫砂界有影响的人物。远方国际拍卖有限公司副总经理赵行表示，弟子们出于对老师的敬佩，推崇他的作品，也是情理之中的事。李长平说，每一个艺术领域都需要标杆，作为紫砂界的标杆，他的作品价格高一些，也可以理解。但是要明白他的作品好在什么地方，而不能只看名头。

以人论壶不可取

顾景舟的壶艺高，与其并称紫砂界“七位老艺人”的蒋蓉、吴云根、朱可心、任淦庭、裴石民、王寅春等人壶艺也并不逊色。赵行说，我将清末民初时期，称为紫砂的“后鼎盛时期”。这一时期和明末清初一样，紫砂界人才辈出，七位老艺人是这一时代的杰出代表。江苏宜兴紫砂工艺厂销售部执行董事张明强认为，朱可心、裴石民、王寅春和吴云根的工艺水平，一点不比顾景舟差。

不过，他们的作品的市场热度却差了不少。除了少量作品之外，大量作品成交价都在几万元到几十万元之间。赵行分析，整体来看，近十年来，与顾景舟作品或者宫廷紫砂器等主题相比，他们的作品价格涨幅不大。

几位老艺人的壶艺好，作品价格稳，但业内人士认为，这并不意味着只要是这几位

老艺人的壶，就有升值空间。即使出于一人之手，壶的艺术水准也会有很大的差距。

李长平说，几位老艺人的壶艺好，指的是他们的代表作或者精品。像朱可心、王寅春等人，他们有很多精品，也做了大量商品壶，前者的收藏价值高，而后者即使目前看价格比较低，将来价格上涨的空间也不大。最好的办法是一壶一价，把艺术品和商品壶的价格区分开。

赵行认为，现在的紫砂市场还没有真正成熟，过于重视作者的名气和拍卖纪录，很少从艺术角度探讨壶的价值。“很多参与拍卖的人，都是先看款，然后再来探讨拍品的工艺精与不精。”以人论壶，以人定价，是当今紫砂市场上普遍存在的现象。拿到一把壶，买家首先问的是作者是谁，如果是顾景舟，估价就会水涨船高。

精品里面有洼地

每个老艺人都拥有自己擅长的领域，比如蒋蓉擅做花货，任淦庭精于刻字，裴石民长于杂件和仿古。在这些领域中细选精品，还是能找到一些价值洼地。

赵行认为，在几位老艺人之中，朱可心价值是远远被低估的。他的壶艺很高，至少在学艺和成长阶段，他和顾是不相上下的，他的作品还曾被当做国礼送给外国友人。而他的壶目前价格很低，平均下来价格不及顾景舟的十分之一。尤其是有一些早期作品，价格低得不可想象，只有几万块。

朱可心最贵的5件拍品中，有3件都是“报春”壶，成交价也只在180万元至370万元之间，和动辄过千万元的顾景舟相比，相去甚远。李长平说，很多朱可心的精品如今以几十万元甚至更低的价格成交，肯定是低估了。朱可心的一些创新的款式，比如报春系列，顾景舟也做过。如果把两人做的报春放在一起比较，可以说各有千秋，顾胜在线条、精细，朱胜在自然的感觉，而且报春这一款式充分体现了他的艺术理念和创作能力。如果非要分个高下，朱要排在顾前面的。但在拍卖场上，顾景舟作品的价格恐怕要更高，这里面就是一个机会。

去年12月举行的西岭秋拍中，王寅春的一把亚明四方壶拍出了287万元的价格，也创出了王寅春个人作品的最高价。李长平说，我觉得这个价格很正常，这才是王寅春精品应有的价格。这些老艺人代表一个时代，如果市场将来认识到这些老艺人的艺术价值，上涨的潜力还是很大的。

1

“过山车”未影响基本面

浙江茶商包建胜在北京做了10多年茶叶生意。可最近2年的茶市让他越来越看不懂。

“茶市流行品种变化太快，此前各家门店流行陈年普洱茶饼，现在被金骏眉、大红袍取代，而最早风靡各地的西湖龙井、碧螺春茶、黄山毛峰等高档绿茶在北方市场上已经不是最受欢迎的品种。”老包一边皱着眉头说，一边伸手指向门店后面的库房。

在大约100平方米的空间里，是琳琅满目的高档茶叶，这些外行人眼里颇为精贵的存货，现在成了老包心坎的“石头”。前2年这里的“精包装”卖得很火，基本上是零库存，可从2013年下半年开始，高档茶的价格坐上了“过山车”，上半年价格同比增长约10%，下半年开始价格“缓步下行”，尤其是高档绿茶的销售价格受到不小影响，降幅超过15%以上。直到今年年初，“精包装”茶叶的价格才开始小幅回暖，但距离2013年上半年的高点仍有不小差距。

高端茶价格波动，让老包这样的茶商开始收紧荷包。过去一个月的茶叶销售收入大约4万元，毛利率约为60%。如果除去包括茶叶进货费用、交通运输费、经营场所租金、税收、水电费、通讯费等在内的销售成本，随着高端茶叶价格每下降2个百分点，老包的纯利润至少下降0.5个百分点。

“今年各地受雨雪天气影响，春茶产量有小幅下降，但还是不敢奢望高端茶价格有大改观，只要有微涨就是胜利。”老包说。

而远在千里之外的广西南宁，与老包有不同意见的中国茶叶流通协会理事、广西农垦茶业集团有限公司董事长唐永宁却因为茶叶价格变动喜上眉梢。

近2年以来，广西农垦茶叶集团旗下的5个制茶公司销售情况都不错，尽管春茶中高档品类价格受影响较大，但中低端的大宗茶叶成为公司利润增长的“大头”。

唐永宁算了这样一笔账：2012年大明山制茶车间共产“明前茶”16万公斤，包括有机茶1.6万公斤，普通茶14.4万公斤。按照当时的有机茶每公斤200元、普通茶每公斤35元计算，总销售收入为820余万元。

2013年共产“明前茶”20万公斤，其中每公斤300元的有机茶5000公斤，每公斤40元的普通茶19.5万公斤，总销售收入为930万元，比2012年增加110万元。

包建胜和唐永宁的经历看似矛盾，但中国农科院茶叶研究所研究员姜爱芹认为，从基本来看，近10年来，我国茶叶市场整体供求规模处于宽松的平衡状态，部分时间和地区存在结构性供大于求状况。一方面，10年来供给量和消费需求基本呈同步增长态势，年均增长约10%。另一方面，由于长期高速增长，全行业必然积累结构性供需矛盾，通过价格调整生产、消费是正常的市场机制作用。

近期出现的阶段性高端茶价格下降、低端大宗茶价格走高，属于行业周期性发展的正常现象，这样的价格“指挥棒”与市场炒作造成的价格“过山车”有本质区别，也不应解读为全行业不景气或者茶叶市场泡沫严重。

