

从“老毛叶”到名茶“新贵” 安化黑茶崛起探秘

本报驻湖南记者 王伟



将“迎销茶”推向市场的安化黑茶功勋老人 潘小丰。

近年来,安化黑茶名声大噪。茶,作为一种解渴的饮品,是如何一夜之间成为人们保健、减肥的“座上宾”呢?

正月十六,记者出长沙城往西,在益阳下高速后即沿着渐次高耸的山脉,崎岖不平的公路,顺着愈见清亮的资江水逆水而上,深入到黑茶的故乡——安化去探秘。

2011年11月28日晚,“绿色中国”2011环保成就奖大型评选活动颁奖典礼在香港君悦大酒店举行。湖南省白沙溪茶厂有限责任公司的白沙溪牌黑茶以其优质的原料供应,及被消费者认可的健康功效,获颁“杰出绿色健康食品”的殊荣。

12月1日,湖南省博物馆茶香四溢,1000多家茶业企业、1万多种产品拉开了湖南省第三届茶博会的序幕。在眼花缭乱的参展茶叶中,两支来自湖南安化的黑茶“茶王”以重达350公斤、长达4米,吸引了无数人眼球。每支收藏价格达168万元。“黑茶王”身价赛宝马,仅仅是近年来湖南黑茶身价上涨、湖南黑茶产业繁荣发展的一个缩影。

安化县茶业协会会长吴章安向记者介绍,2011年安化黑茶产业规模年产量突破10万吨,黑茶产值已达30多亿元,目前市场供不应求。2012年下半年,安化将紧抓黑茶热点,筹办“第二届中国黑茶文化节”。

湖南黑茶异军突起,被业界强烈关注。那么,湖南黑茶是怎样从“边销茶”“民族茶”变身为“热销茶”,又是怎样在六大茶类市场中雄起的呢?

“新贵”黑茶 前世今生风韵迷人

2010年5月24日,作为黑茶类的唯一代表,安化黑茶与西湖龙井、安溪铁观音等一同进驻上海世博会联合馆。对于黑茶来说,这实在是黑茶发展史上一个里程碑式的事件——沉寂多年的黑茶终于迎来了扬眉吐气的一天。

在进驻世博馆之前,作为中国六大茶类之一的黑茶忍受了多年不副实的日子。

如果不是2007年那一届国际茶博会,黑茶或许至今还处在“边销”状态。在这之前,提起“黑茶”也知道的人不是那么多,但是如果说起“老毛叶”,那情况会稍许不同。黑茶,俗称“老毛叶”,属于后发酵茶,是我国特有的茶类,在历史上长期作为政府专控生活用品,专供我国边疆、高原、牧区销售。安化黑茶因其特殊的消食去腻、祛脂减肥的保健功效,千百年来一直是边疆少数民族的生命之饮,有“一日无茶则滞,三日无茶则病”之说。所以,黑茶在历史上有“民族茶”“团结茶”等称谓。在非边疆地区的主流茶市上,黑茶



安化云松茶业的制茶技师按照传统工艺手工揉制黑茶。

并不广为人知。俗话说,北方人嗜酒,南方人嗜茶。但多数南方人喜欢喝的是毛尖、龙井、碧螺春等新鲜的绿茶,基本不喝“老毛叶”。

记者在东坪镇资水边一栋临江而建、清静怡然的小园中见到了最早将安化黑茶推向市场,进行自主销售的晋丰厚茶行董事长潘小丰。年过花甲的老茶人侃起黑茶的历史文化与销售渠道如数家珍。

“黑茶”一词在明嘉靖三年(1524年)首次出现在安化;安化黑茶在明万历二十三年(公元1595年)定为官茶后,一直主销西北市场,成为西北地区各少数民族的生命之茶,被誉为古丝绸之路上的神秘之茶。

早在唐朝,安化茶人就开辟了从安化,顺资江水路下洞庭,经汉口走襄樊到长安,经宝鸡,包头至中俄边境恰克图的“万里茶路”,当时安化境内有茶行300余家,呈现出“茶市为最,人烟两岸稠”的繁华景象。

潘小丰回忆,他在这条茶路上认识很多晋商的后裔,这些晋商后人坦言,祖上就是靠贩运黑茶起家致富,并在这条茶路上繁衍生息。

时至今日,黑茶早已脱胎换骨,从广袤的边疆草原走进了世博馆,从偏僻的大山角落走上了国际舞台,从土得掉渣的“老毛叶”变身为中国名茶“新贵”。

2005年,央视二套《鉴定》栏目对一位陕西茶商存储的一篓1953年产自湖南省安化县白沙溪茶厂的天尖黑茶进行了验证鉴评。通过专家评估,价值达48万元,这一新闻轰动了收藏界,引爆了湖南黑茶的收藏市场。接着,湖南黑茶的价格一路上扬,收藏价格更是一浪高过一浪,“天价湖南黑茶”的字眼不断见诸媒体。

2009年9月,清代一块3公斤“溼阳”砖茶(距今约300年)在长沙的一次拍卖会上,拍出了22.4万元的天价。

2011年3月10日,有“世界茶王”之称的李华堂制作的“李华堂千两茶”对外公布了零售价格:千两茶2万元一支(72.5斤),百两茶2000元一支(7.25斤),千两饼茶售价为1480元一饼(2.5斤)。仅3个月,千两茶的市场售价就达到3.8万元。千两茶价格迅速飙升的原因正是在于其不可复制的传统手工制作工艺。

千两茶是世界体积最大、质量最大的茶叶品种。千两茶属紧压茶,茶叶用花格篾篓箍紧,包装与成型同步进行。由于千两茶只能采用全手工制作,加工技能强,难度大,消耗体力,工效低,整整72道工序,生产后还需49天日晒夜露的陈化方可出厂,效益难以保证,国家在1958年停止了千两茶的生产。而今,千两茶的制作技艺被列入第二批国家级非物质文化遗产名录,现年84岁高龄的李华堂是千两茶制作技艺的唯一传人,他在1953年压制的3支千两茶现已成为国宝。

2011年6月,第四届东莞国际茶业博览会上,来自湖南安化的“千两茶”以650万元/支的价格亮相,惊艳四座。

安化黑茶,就是以这样“一鸣惊人”的方式进入公众视野,进入以绿茶、乌龙茶为主流的茶市,凭借其千年的文化底蕴成为茶市“新贵”的。

文化黑茶 千年底蕴厚积薄发

安化县城边的千年古茶市黄沙坪,清澈见底的资江水依然在悠悠

流淌。记者走进一家省级文物保护单位,这家近200年历史的茶行在石板街的一隅,大铁门敞开着,各种制茶器具正在冬眠中等待着春天将他们唤醒。

美丽的江畔,湖南省怡清源茶业有限公司董事长简伯华按照自己的创意设计,建设了一栋以黑茶文化为主题的别致建筑——怡清源茶马驿馆。站在宾馆的窗口远眺,远处山头的白雪与江中裸露的黑色灌木形成了强烈的视觉反差,让人在凝视的一瞬间能够心灵沉静,思绪飞扬。

恰好,记者到达的当天是怡清源安化公司的2011年度总结表彰大会,性情独特的简伯华董事长欣然与记者进行了关于黑茶文化的长谈。话题从“怡清源”的名称与酷似太极图的商标展开。简伯华先生坦言,他是一个专注做企业的人,目前已放弃省政协委员等各种社会职务。怡清源的商标由逗号与五片茶叶组成,寓意着他们对黑茶文化与企业发展的追求永无止境,形如螺旋上升的五片茶叶寓意着“五福”等传统文化,外形开口的圆形设计又表示着怡清源的吐故纳新。

简伯华在创办“怡清源”15年的过程中,不断挖掘黑茶的文化,撰写各类文章,应对各种质疑与影响黑茶声誉的突发事件。他坚信,被尊为“生命之友”的黑茶有2300年以上历史,黑茶的价值目前被严重低估。

2007年,注定是中国茶叶市场极不平凡的一年。起于2003年的云南普洱茶炒作闹剧,在2007年价格泡沫破灭,刚刚火爆起来的黑茶市场瞬间跌入谷底。就在人们以为黑茶市场有可能一蹶不振的时候,安化黑茶迅速崛起,扛起了黑茶复兴的大旗,跻身于中国名茶行列。也让“安化黑茶”的名字慢慢被消费者熟知。

对此,2007年大张旗鼓进入黑茶市场的安化华莱黑茶有限公司董事长陈志强认同简伯华的一个精辟论点:“猫和老虎都是猫科成员,但两者的差别显而易见。”言下之意,其他黑茶只能算黑茶家族里的猫,但有2000多年文化底蕴的安化黑茶才是黑茶家族的老虎。

这一年,曾在保健品市场与快速消费品方面取得过优异市场销售业绩的“华莱”团队,将企业重心全力转移到安化做黑茶。他们用两个亿的资金投入,通过土地流转取得5000亩茶园30年的经营权;利用团队力量专注于建立生产基地;专注于创新科技、研发黑茶衍生品,围绕黑茶系列产品来综合经营。他们一方面坚持黑茶原料的传统手工采制,制作传统黑茶;一方面又以药品GMP标准来管理、生产,为黑茶在进入销售环节前实现无菌化加工环境。目前,华莱人已经研发出未来主攻欧美市场的黑茶晶体、袋泡茶以及系列黑茶为原料的日用保健品。在销售模式上,他们尝试了电子商务的直销模式,充分利用企业原有网站与电子商务平台,一上就在黑茶产业中华丽亮相,获得不菲成绩。

这一年,土生土长的安化县深山里黄庆祖等年轻人,筹措了100万元,以家乡的地名注册成立了“安化高马二溪茶业有限公司”。因为四面环山的高家溪、马家溪海拔在800米左右,常年温度在26℃。600年来,高马二溪盛产高山富硒茶,一直被列为朝廷贡品。相传可以一吐七水,碗碗同质;茶叶敷上墙可以7天不掉。朝廷为防止茶商作假,从原材料就有专门的司茶太监督,每担茶叶盖有印章为凭证,再挑入67华里外的黄沙坪茶市到定点厂家炒制揉捻发酵。仅仅4年,以品质取胜的“高马二溪”茶业凭借家乡3000多亩茶园得天独厚的条件,迅速将企业股份增扩为1500万元,净资产增加到3200万元。

2011年,省会长沙市一位名

叫任秀江的儒商,在自己开发的楼盘里结识了几位安化的朋友:聂再生、罗忠文、陶新。他们祖居安化,世代做茶,在长沙设立了“盛唐黑茶庄”,连续喝了二十几天的黑茶后,任总发现自己的便秘明显减轻了,到医院检查血脂也降低了不少,因而对黑茶大感兴趣,开始认真研究。经研究发现:世界上85%的冰碛岩在安化县境内,富含冰碛岩的土壤硒、锌、氟含量高,生长在富含冰碛岩的安化黑茶茶黄素、Y-氨基丁酸丰富,解油去腻、降“三高”的作用最好。因此,任总主动要求加盟“盛唐黑茶”与聂总共同投资,成立了“湖南盛唐黑茶茶业发展有限公司”专营安化黑茶。

盛唐黑茶公司成立时间不长,但发展安化黑茶的决心很大。目前已开发和注册黑金1595,纪念安化黑茶1595年成为官茶和贡茶;已在全国第一家开发出全套低碳环保包装的盛唐黑金产品系列;已发明出冰碛岩茶壶茶杯(并已申报了国家发明专利)将安化独有的冰碛岩与安化黑茶结合起来传播;已在安化辰山建立地理位置最高、质量最好的高山黑茶原料基地。

拥有冰碛岩的地区,会形成一种相对独特的地理环境和气候条件,非常适合茶叶类植物的生长。“有冰碛岩之地必出好茶”之说。

类似的情况也发生在益阳,羽毛球世界冠军龚睿那的父亲龚霖山从政府部门退休后,总想着家乡安化的两大名片品牌——黑茶之乡、羽毛球世界冠军之乡如何融合,他想到了具有文化底蕴的黑茶工艺品,将黑茶压成羽毛球拍形状,将安化羽毛球运动员所获奥运会、世界杯及尤伯杯、汤姆斯杯、苏迪曼杯全部24块奖牌镶入黑茶中作为纪念。但是,因为黑茶脆而易折的特性,多次实验未果。有人主张加入其他成分固化。但认定要让黑茶实用性性与工艺品相结合的龚霖山没有退缩。他找到刚从广东撤回来接替爸爸做云松茶业的世侄蒋峰,将情况与他沟通,很快,蒋峰通过广

东朋友的帮助,实现了龚老的设计与创意。

因为黑茶文化的底蕴,经营黑茶的不少安化籍商人遇到了不少天上掉馅饼的机遇。为黑茶企业的发展壮大谱写了神奇的一章。

著名导演张纪中业已杀青的电视剧《黑茶传奇》(《菊花醉》)即将公映,该剧以清朝历史为背景,铺开制茶世家的恩怨情仇。值得一提的是,剧中的天子评茶官饰演者就是怡清源茶业有限公司董事长简伯华。

作为最早的湖南黑茶生产企业,成立于1939年的湖南省白沙溪茶厂成为湖南紧压茶技术的摇篮,这所近百年的传奇企业历史悠久。创造了中国紧压茶史上的数个第一,即1939年的第一片黑砖茶、1953年的第一片茯砖茶、1958年的第一片花砖茶。

在营销总经理王双如的陪同



看似羽毛球工艺品,其实是可藏可饮的黑茶。

下,记者参观了白沙溪茶文化博物馆。这里的历史早跨越百年,将“中国黑茶之父”彭先泽先生自日本九州帝国大学农学系学成回国,回到家乡安化小淹镇创办白沙溪茶厂至尽的厂史与厂品历程全部珍藏。

王双如介绍,如今,白沙溪不但吸引了多学科、高学历的人才。旗下系列产品包括“三砖三尖一花卷”,其中,“三砖”为黑砖、茯砖、花砖;“三尖”为天尖、贡尖、生尖茶;“花卷”系列包括千两茶、百两茶和十两茶。近年,黑茶销量逐年稳步提升,黑茶在全国多个市场都做得风生水起,产品供不应求。白沙溪的销售趋势可谓湖南黑茶的“风向标”。

绿色黑茶 功效保健营销创新

随着经济的发展,生活水平的提高,由于社会环境、饮食结构等因素造成的心脑血管疾病的发病率呈逐年上升趋势,有消食去腻、降三高、减肥等功效的黑茶迅速获得国内外市场的青睐。远销海外的安化黑茶被日本人称之为“瘦身茶”,韩国人称之为“美容茶”,东南亚人称之为“苗条健康茶”。

黑茶具有的这种调节、保健功能的奥妙何在呢?黑茶汤色的主要成分是茶黄素与茶红素,研究结果表明,茶

黄素不仅是一种有效的自由基清除剂和抗氧化剂,而且具有抗癌、抗突变、抑制抗菌病毒等多种生理功能。

2011年,网络上爆发出两个对黑茶销售非常不利的事件,简伯华第一时间参与了危机公关。首先,他深夜在网上发现北京出现假黑茶“湘源天”稀土含量超标的报道,第一时间与湖南省茶叶协会会长曹文成进行沟通,再向安化县主管茶叶的政府部门领导报告,安化县按照应急机制,破天荒在次日上午召开紧急会议后,出动五路人马赴京调研打假,转危为安,获得黑茶消费者的信赖。

第二是安化黑茶某企业推出“矩阵式制度营销模式”,安化黑茶涉嫌传销,在网上传得沸沸扬扬。各地的怡清源黑茶经销商也纷纷打电话询问简伯华,他的回答是:“应该不算传销,恰恰相反,可能是安化黑茶营销模式的创新。以3900元的价格卖13斤黑茶一套,算下来300元一斤,质量稍微好一点的安化黑茶,这个

价格并不贵。买卖最讲究公平自愿原则。如果消费者买回去喝,那黑茶是保健茶饮,物有所值;如果有人拿去做生意,做生意就有风险,要量力而行。”

同时,简伯华以《安化黑茶是否传销?我来说几句》指出消费者攻击的该企业是注册合法企业,不但在安化拥有大规模的茶园基地,还建设有现代化的黑茶加工厂,为当地解决了不少人的就业问题;在产品销售上,尝试创新营销模式,采用电子商务,利用互联网线上线下结合,让安化黑茶走出大山,走向全国。安化茶农卖茶不再难,茶农很拥护,茶农增了收,企业增了效,国家增了税,这样一家政府支持的湖南黑茶重点企业,我们该以怎样的心态去对待?

简伯华认为有三条基本标准值得参考:1.是否有利于他人利益? 2.是否有利于社会稳定? 3.是否有利于经济发展? 按这三条标准判断,黑茶是否传销问题,读者心中就有杆秤了。

(刘希成供图)



龚霖山先生将安化两大“名片”黑茶与羽毛球进行了“有机结合”。



盛唐黑茶公司执行董事任秀江从品茶到投资黑茶产业,并在黑茶理论上颇有建树。



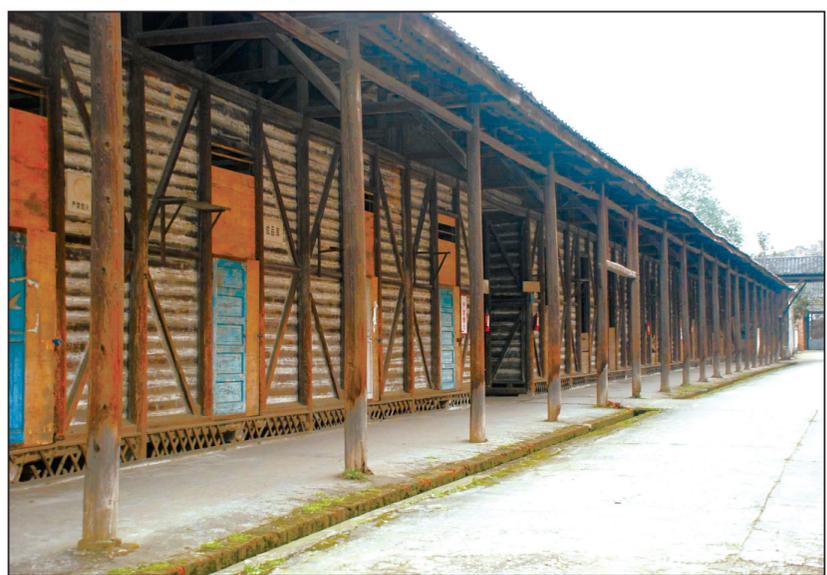
怡清源董事长简伯华畅谈茶马古道与黑茶。



高马二溪茶业有限公司总经理黄庆祖谈起公司4年来的飞速发展百感交集。



白沙溪茶厂营销部经理王双如讲述峰回路转。



已被列入湖南省文物保护单位的安化茶厂仓储库房。