

大益班章大叶陈 大益 回收大益茶

产品名称	大益班章大叶陈 大益 回收大益茶
公司名称	广州市大好益茶业有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市荔湾区山村安定首约18号自编南区A座3A号
联系电话	13533703700

产品详情

但来到云南之后，他确实很直观地了解了普洱茶。他2013年进入云南，2014年春节后开始在云南注册茶叶公司并建设初制所以及体验馆。高剑灵属于很晚才进入云南的佛山茶商，在2002年港澳、台商开始普洱茶时，佛山茶商李军、杨琴敏、刘润玲等已陆陆续续进入云南，寻找好的茶源。

图片

如今，已成为佛山茶协副会长的杨琴敏表示，在她的印象中，佛山茶商涌入云南也就是在近两年，在2007、2008年普洱危机的时候，不说佛山就是整个广东也没有多少人关注古树茶，在2002年，老班章其实只需要几十元/公斤，2009年涨到了600至800元/公斤，在当时很难想象得到今年涨到了5000元以上/公斤。

根据佛山茶协的数据，佛山专营的茶叶店在近两年也呈直线上涨，前年的专营店有800家左右，现在已经增至1000家左右，而兼营的茶叶店有1700多家，不过至于有多少佛山的茶商、茶客来到了云南投资，茶协并没有统计。

目的是为了寻找高的茶样，如果合适，她会考虑收茶。

普洱在历经2007、2008年危机之后，近年来价格逐步上升。邱元青是勐海元青茶行的老板，她用了一个比喻“普洱茶的价格几乎与楼市有关，当人们手中的钱没有其他渠道投资时，茶就贵了”。2013年，老班章的收购价为4000多元/公斤，也就是在同年11、12月，老班章村民小组开了一个会，会议初定2014年老班章每公斤销售价8000元。这个消息在春茶还没收购之前就被媒体报道了出来，很多茶商愕然，随即就是一场混战，有实力的抢茶、没现金的观望。

“整个茶山都很乱，大益龙印，如果实地去走走，你会发现，大益五星孔雀，现在是山下往山上运茶(把山下的台地茶运到山上充当高山茶)。”勐海茶商老五说，如果不熟悉，只是盲目来收茶的老板，可能还真收不到好茶。

1942年，佛海服务社又收购紧茶一万余担，正当所有人以为一座茶业巨头即将冉冉升起的时候，的日军又来了，日军攻入缅甸，天上的飞机像苍蝇一样接连不断的实行。无奈之下，范老下达了撤退命令，员工先后抢运了数千担紧茶到印度后立即撤回佛海，两千余担紧茶全部在佛海分散到参加联运的十余个茶庄，这样即使被日机，也不会一次全部损失。

值得庆幸的是，机械化制茶减少了人工，即使面对如此高频的，佛海茶厂仅仅预留三名员工即可，机器在、厂房在，每年还可以少量制作茶叶，维持基本开销。范老则带着茶厂的大部分员工撤回昆明。其实这个时候的佛海茶厂，基本已经和范老没有太多关系了，即使到了1950年佛海茶厂被国家接管，茶厂常年由一群副厂长同谋同策，彼时的范老，也不过45岁。据悉，因为各种原因，胜利后，范老没有选择回到佛海，而是直接去了宝岛台湾，仍从事茶叶种植和加工。但是由于台湾土地改革的影响，茶厂转向。失业的他只得重操留学时期的旧业，大益，靠制作仿古漆器为生，一个不注意又混成了中国漆器方面的大师，甚至写下了著作《中华漆饰研究》一书。

范老的晚年去了美国，离开前，他也将自己多年制作的未售精品漆器捐赠给了台北华岗博物馆。至于茶，则成为范老的一种精神，永远留在了云南，并且留存到了现在。

1989年，范老与世长辞，享年84岁，一代茶叶大师，漆器大师的传奇落幕，由他创办的佛海茶厂（既勐海茶厂）是国茶建设的重要组成部分，它在风云中诞生，在日机的中撤离，为时虽然短暂，但它以高点、高格局了国家大宗机器制茶的先河。范和均先生和他的“战友们”在乱世之中给中国茶业留下了一笔巨大的技术财富和精神财富，也赋予了此后的大益品牌一抹亮丽的殷红底色。

很多大益的品种遭到调整，尤其是前段时间涨势比较迅猛的品种更是，如五彩孔雀，从三万六千元的单价跌至目前的二万五千多元，这对于08年的中期茶来说这么大的跌幅还是次出现。同时遭遇调整的还有市场热炒的生肖饼，大益班章大叶陈，布朗孔雀201，金大益，龙印等品种，其他的常规品种也在调整之列，只是幅度问题。常规品种7542的301从发行价7500跌至6600，这也是次出现跌破发行价的情况。

2013年新版7542的出现，使得整个普洱市场发生重大变化。所有大益的茶品基本上都是水涨船高，跟着涨价。常规品种从42片变成28片，配方还是那个配方，茶树还是那些茶树，不同的是包装纸有所不同，片数少了14片，价格却从发现价3000多元直达7500元。大益厂美其名曰走路线，言外之意就是为涨价找点冠冕堂皇的理由。7542作为产品，它的涨价标志着其他所有品种都应该涨价，在这种逻辑的驱使下，2013年的市场可谓涨升一片，不管好的坏的，只要是生茶，它都有涨价的理由。除去资金的成分外，这种普涨情况的发生与大益厂调价不无关系。

大益这么做纯粹是为了保住自己和经销商的利益，损害消费者的利益。整个市场的价格体系，提前透支了茶叶的价值。意思也就是说对于收藏客来说，三年以内的新茶不能买进，买进也是白买，不会产生任何收益。因为三年内涨价的空间已经被经销商严重挤压，这是一个新情况，很多收藏者未必了解。

冒着中小收藏者被淘汰的危险，损失一部分忠实粉丝的现实，大益坐视市场任意涨价而置之不理，其中的秘密自不可多言。价格上涨，受益当属厂家，发行的每一款产品，拿出一部分投入市场，等价格上涨以后自然是获利丰厚，不能排除厂家就是涨价背后的幕后推手。

但是这种的想法是致大益欲生欲死呢？利字头上两把刀，终究会，奉劝各位看官好自为之，不要得意洋洋痛失好局。

大益班章大叶陈-大益-回收大益茶(查看)由广州市大好益茶业有限公司提供。广州市大好益茶业有限公司实力不俗，信誉可靠，在广东广州的红茶等行业积累了大批忠诚的客户。大好益茶业带着精益求精的工作态度和不断的完善创新理念和您携手步入辉煌，共创美好未来！