



# 气温平稳,茶商提前一周制红茶

## 低廉的夏季绿茶成红茶发酵“香饽饽”

本报记者 李清



6月12日,在薄家口鲜叶市场,很多在此收鲜叶的茶商透露他们已经开始制作红茶了。以往六月份下旬才开始大面积制作红茶,近期由于气温恒定,很多茶叶商购买了专业的红茶发酵设备,将多数茶企的红茶生产时间提前一周左右。

薄先生是巨峰镇薄家口村人,6月12日是他茶叶生产季节的普通一天却比以往更加忙碌。因为他开始生产红茶了。由于新上了红茶发酵机器,今年的红茶生产比以往提前了一周多时间。“很多茶叶商贩考虑到红茶产量有限,都采用露天发酵的形式,需要等到六月下旬平均温度达到28度以上才开始。”他介绍往年的行情。

他注意到,最近几年红茶的需求量不断上升,自从2009年生产红茶以来,每年他的红茶产量都要增加20%以上。眼看红茶的利润逐年增加,今年他花费近万元购置了一台红茶发酵机械,将红茶生产提前了一周以上。

有相同经历的还有其他茶商,张先生一大早便来到薄家口鲜叶市场收购鲜叶。他还没有购置红茶发酵机械,但他开始采用空调调温的方式在家里发酵红茶。“绿茶行情略冷,但是红茶却比较好。很多客户都点名要红茶。”他介绍红茶的养生理念越来越深入人心,红茶销量增长是趋势。

“日照红茶的生产有效整合了茶叶资源,将原本低廉的夏茶加工成更经济效益更大的红茶,使得茶农、茶商双方

受益,更丰富了日照茶叶种类。”一位多年从事茶叶加工的茶商介绍。他从2012年开始制作红茶,现在他的红茶客户已经遍布山东开始向省外扩展。“过去几年对自己的红茶加工工艺和市场没有明确概念,客户要求我做什么口味的红茶我都得照办,为的是能够留住客户。今年我从春茶刚上市时就开始做红茶,注重茶叶内质,只做好口味和品相。客户只多不少。”他介绍自己制作红茶的经历自信满满。

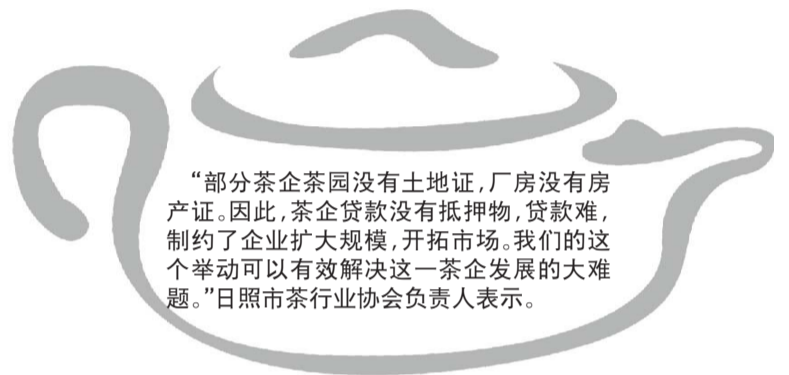
在后村镇,今年刚生产红茶的张先生已经累计生产了500多斤红茶。凭借自己多年的客户网络,目前他的红茶已经全部订出。“今年开始做红茶,主要是一些客户的建议。他们都来定红茶的货。我看需求量挺大,就到处请教业内名师,还单独去了一趟福建学习红茶的制作。日照茶叶鲜叶更肥厚,加工工艺上我做了适当改进,做出的第一批红茶给同行们尝了尝,都说还不错。”他说。

记者了解到,日照一些拥有先进设备的茶企有的自茶叶上市以来就同步制作高档红茶。红茶发酵机器和恒温机械的应用提早了红茶加工时间,为茶商带来了更多利润。

日照市茶行业协会为茶企发展出“真金白银”

# 风险金存入银行 破解茶企融资难

本报记者 李清



“部分茶企茶园没有土地证,厂房没有房产证。因此,茶企贷款没有抵押物,贷款难,制约了企业扩大规模,开拓市场。我们的这个举动可以有效解决这一茶企发展的大难题。”日照市茶行业协会负责人表示。

## >>组织近百家茶企 七次进军外地茶叶市场

今年六月初,日照市茶行业协会带领11家日照茶企进军威海茶博会,取得了很好的宣传效果。但这并不是该协会的头次战绩,自2009年以来先后组织近百家茶企,7次进军外地茶叶市场,其中5次是省外茶博会。

2009年协会首次组织十一家企业参加了济南茶博会。2010年,2011年协会分别两次组团到石家庄,参加中国(正定)北方茶博会,开创了茶企抱团到省外参展的先河。大大宣传了日照茶,现场成交额达21万元。

几年来,协会组织企业到浙江松阳、永康,安徽黄山,河南信阳,四川雅安,湖南岳阳等考察学习,参加会议。还邀请中茶协,世界华商会茶产业联盟等组织来日照考察,使茶企负责人开阔了眼界,学到了经验,提高了管理水平,促进了企业的健康发展。

从2003年举办日照首届茶博会开始,我们就与中国茶叶流通协会保持了密切联系。三届茶博会和绿茶节都被邀请为主办单位。日照市茶行业协会的工作得到中茶协的肯定,把日照市茶行业协会作为他们在日照的联络站。经市茶协推荐,东港区,岚山区被中茶协分别授予全国重点产茶县(区),全国10大生态茶示范县(区)。

## >>协会出推荐函 企业享无抵押贷款

除了带领茶企进军外地市场外,自2013年茶企与青岛平安银行,日照招商银行,日照中国银行等达成了合作。由协会出推荐函,平安银行已为三家茶企提供无抵押贷款285万,中国银行与协会签订了中银通宝协议,协会出资200万元作为风险金存入银行,银行为企业贷款总金额为2000万元,春节后已全面启动。预计到6月中旬,有20多家企业可贷款总额达2000万元。运作良好的话,银行还可追加贷款额度。这一举措深受企业欢迎。

“部分茶企茶园没有土地证,厂房没有房产证。因此,茶企贷款没有抵押物,贷款难,制约了企业扩大规模,开拓市场。我们的这个举动可以有效解决这一茶企发展的大难题。”日照市茶行业协会负责人表示。