

政府引导 和君给力 宜宾川红茶业投资基金成立

■ 蒋 同

本报讯 近日,宜宾川红茶叶集团成立典礼暨挂牌仪式在宜宾酒都饭店举行。同时,宜宾市政府、高县政府、和君咨询集团共同签署了中国首支茶产业引导基金“宜宾川红茶业投资基金”框架协议。

“川红茶产业投资基金”规模为1亿元人民币,其中宜宾市政府出资1000万元,和君咨询集团出资9000万元。该基金委托中国最大的“管理咨询+投资银行”公司北京和君咨询集团管理,基金旨在推动“川红集团实施全球化品牌战略及整合中国茶产业分散格局,争取在三年内把川红集团打造成为全国知名的茶叶龙头企业,用企业业绩反哺产业链上游的茶农,并最终实现宜宾市茶产业发展的新格局,力争实现中国首家茶企业A股上市阶段性目标。

宜宾市政府经过数年的推广,“宜宾早茶”在全国具有了相当的知名度。但是,和中国其他茶区“小、散、乱、弱”的产业格局一样,宜宾地区有800多家茶企中至今没有出现过全国性的大品牌。国家政策无法集中哺育,人人有份,导致资源分散,重复建设。企业的同质化竞争严重,多数茶企都是赚原料初级加工的钱,很少有茶企能通过品牌提升,来增加产品的附加值。

如果通过企业的单体运营、自我发展,时间会很漫长,将会错过中国茶叶发展的最佳时机。在这样大背景下,金叶与林湖的重组无疑具有战略意义。重组后的川红集团具备更大的平台,将“川红功夫”打造



成全国性甚至全球性品类,获得更广阔的市场空间。中国茶产业的规模大约是400亿元,随着中国经济的高速发展,人民生活水平的提升,消费结构必然升级,中国茶叶市场容量也会逐年递增。按照政府做品类(宜宾早茶和川红功夫)、企业做品牌(内销是林湖、外贸边销是金叶)、茶农做品质,实现产业合理分工。“川红集团”作为优质的平台,可以更有效地创新商业模式、牵手资

本、整合多方资源进而成为中国茶企最富创新精神、最优运营效率的代表之一,成为宜宾茶叶中的“五粮液”,茶叶产业也有望打造成宜宾继白酒之外的另一个强劲的经济增长点。

中国的工夫红茶历史有400余年,1610年荷兰商人最先将中国红茶作为东方珍品运销欧洲,由上流社会贵族享用,很快中国茶风靡欧洲,至清代时中国红茶成为东西

方之间最大宗的贸易品,是欧洲“下午茶”的必备茶类,18世纪80年代起,中国工夫红茶垄断国际市场将近70年。

“川红工夫”与“祁红”、“滇红”并称为中国三大红茶,享誉中外,早在上世纪50年代,“川红工夫”刚在国际市场面市便享有“赛祁红”的美誉,还获得多项国际奖项,其品质一直受到国际、国内的好评,可以说一直是“墙内开花墙外香”。1985年,宜宾茶厂(金叶茶业前身)“早白尖工夫红茶”在葡萄牙首都里斯本举办的第24届世界优质食品评选会上荣获了金质奖章,这是“川红”发展的巅峰时刻和国际礼赞。我国著名茶叶专家吕允福先生曾赞誉“宜宾是川红之乡”。

然而,上世纪90年代,由于苏联和东欧国际市场变化等原因,“川红”在国际市场受到了重挫,市场上已基本见不到“川红”的身影,“川红”名存实亡。

据川红集团总经理陈岗介绍,集团成立后,主要任务有五方面:首先要调整产品结构,恢复川红在国际市场的原有地位;在国内打造品牌,让川红和祁红、滇红齐名,甚至超过他们自己;打造出中国红茶的时尚品牌,让川红走进年轻人的世界;通过产学研合作,科技创新,研发新产品;抓好基地建设,配合高县政府打造10万亩川红茶园产业带;跳出茶产业传统模式,借鉴其他产业发展的先进经验,创出一条茶产业发展的新路子。

通过政府、企业双方的共同努力,“川红工夫”定能实现二次腾飞。

“都匀毛尖茶园预期收益权认购项目”受瞩目

近日,都匀市林业局委托中国林权所就都匀市经认证的都匀毛尖茶园预期收益权,接受社会各界投资者的认购。部分投资机构和投资人近期将抵达都匀确定认购事宜。

中国林权交易所总裁王秀强在去年12月中旬的“2010北京国际并购研讨洽谈会一项目发布及对接洽谈会”上指出,都匀毛尖早在明清时期便是历代皇室的贡茶,素有“北有仁怀茅台酒,南有都匀毛尖茶”之美誉。1982年,在湖南长沙召开的全国名茶评比会上,都匀毛尖茶被评为中国十大名茶。2010年,都匀毛尖茶作为上海世博会联合国礼品茶、指定用茶出现在上海世博会上,并获得中国世博十大名茶、中华老字号的称号,具有良好的投资价值和市场升值空间。(吕杰)

中国黄茶 独具特色

正逢全国上下恢复传统名优茶的大背景之时,湖南省君山银针茶业有限公司以国宝级黄茶茶师为工艺带头人,传承创新,推出了一系列黄茶产品。既有黄茶类的代表君山银针,也有紧压型黄茶金砖、黄金饼、君山金币、君山玉笋、君山玉环、君山黄茶、君山黄茶毛尖等品质优异的黄茶类产品,让消费者尽情享受黄茶带来的新领域、独到。

黄茶作为中国六大茶类之一,是中国历史上继绿茶之后出现的第二大茶类,出现于唐代时期,以中国十大名茶的君山银针为代表。作为黄茶极品的君山银针,外形茁壮挺直,重实匀齐,银毫披露,芽身金黄光亮,内质毫香鲜嫩,汤色杏黄明净,滋味甘醇鲜爽。并且在国际和国内市场上久负盛名,身价千金,享有“黄茶之冠”、“茶盖中华,价压天下”之美誉。

黄茶,属轻发酵茶类,基本工艺近似绿茶,但在制造过程中一道独特“闷黄”工序,使得黄茶茶性温和、香味鲜醇,具有“黄汤黄叶”的特征。黄茶刺激性弱,在降血脂、降血糖、降胆固醇方面比绿茶强。而且在制作过程中产生的大量消化酶,对脾胃都有好处,消化不良、食欲不振、懒动肥胖都可饮而化之。黄茶中富含茶多酚、氨基酸、可溶糖、维生素等丰富营养物质,对防治食道癌有明显功效。此外,黄茶鲜叶中天然物质保留有85%以上,而这些物质对防癌、抗癌、杀菌、消炎均有特殊效果,为其他茶叶所不及。正可谓“杯中黄金”,脉脉为健康,点滴皆精华。(王准)

“大佛龙井”成绩喜人

新昌县位于浙江省东部,古称剡东,后梁开平二年(908年)建县。县域面积1213平方公里,人口43.5万,下辖3个街道、8个镇和5个乡、415个行政村和13个社区,是“八山半水分半田”的山区县。近年来,新昌人民团结拼搏,艰苦创业,务实求新,敢争一流,走出了一条符合新昌实际的发展路子,实现了从全省次贫县到省定小康县、到全国百强县的历史性跨越。

近年来,新昌始终坚持把茶业作为农业增效、农民增收的战略性主导产业来培育,始终坚持把握趋势谋划思路政策的“领先平拍”,始终坚持凝聚合力广泛合作提升茶叶文化“软实力”,倾心打造茶业“航母”。今年,新昌虽遭受了史上最为严重的冰霜冻害,造成早生品种茶大幅度的减产,但因春茶价格大幅上扬和夏秋茶的增产增收,全年茶叶生产仍实现了平产增收的良好实绩。据初步统计,全年茶叶产量5510吨,产值5.416亿元,与去年相比产量减少190吨,减3.3%,茶叶产值增5000万元,增10.17%。其中,名优茶产量4275吨,同比减75吨,减1.72%;产值5.33亿元,同比增5000万元,增10.35%。

同时,新昌茶叶产业链不断拉长,茶机械、茶包装、茶保鲜、茶工艺品等等相关新兴产业迅速发展壮大。目前,茶业已成为该县农业支柱产业,整个产业链的产值高达15亿元,从业就业人员超过18万。

茶叶是新昌农业的传统产业,产茶已有1500年历史,素有“好山好水出好茶”之记载。20世纪90年代以来,新昌县通过运营区域品牌对全县的茶业进行管理经营,致力于茶叶区域品牌的培育和发展。尤其是通过浙东名茶市场的升级改造来扩大辐射面,吸引周边地区的资金流、物资流、信息流,进而有效拓展茶业发展空间;通过多层次、多地域、多形式的“大佛龙井”名茶展示促销活动 and 茶文化系列活动的挖掘推广吸引了众多媒体竞相报道,迅速有效地提高了品牌的知名度和公众的美誉度,令“大佛龙井”名茶家喻户晓,声誉鹊起,不仅备受广大消费者信赖,还礼赠俄罗斯总理普京、瑞典国王等十多个国家元首。

随着茶业逐渐成为新昌农业的第一大产业,大佛龙井名茶成为新昌的一张名片。2010年4月,新昌和大佛龙井分别被中国国际茶文化研究会授予“中国茶文化之乡”和“中华文化名茶”。新昌被中国茶叶流通协会授予“全国重点产茶县”。“大佛龙井”以20.38亿元的身价,跻身中国茶叶区域公用品牌十强。大佛龙井价格指数由中国茶叶流通协会发布,成为全国第一个发布价格指数的绿茶品种。(吕文君)

无意都市当白领 甘愿入山办茶园

23岁,花样年华,本可以留在繁华大都市广州就业,她却毅然选择了一条让同龄人意想不到的路——回乡创业。这个年轻女孩就是梅州市小密茶业有限公司经理李玉婷,一个“80后”女大学生,一个勇敢坚毅回乡自主创业的人。

李玉婷2006年就读于华南理工大学财会系,2008年大学专科毕业。按理说每个女孩都有一个变身都市白领丽人的梦想,衣着光鲜,时尚亮丽。而她却是个例外,大学毕业后,李玉婷仔细分析了就业环境:2008年,我国有559万大学生毕业,就业的人数高达上百万。作为一个专科毕业生,李玉婷知道,如果盲目留在珠三角,只会挣扎在大城市寻求温饱的人群中。于是她义无反顾地选择了回乡种茶。李玉婷认为,要想实现自己的人生价值,就必须走一条不同寻常的路。

李玉婷从小就知道,家乡梅江区长沙镇小密村周边的清凉山地区气候、土壤都适合种茶,村里和周边不少农户有种植茶叶的传统和经验。她把这一想法跟父亲商量时,得到了父亲的大力支持。2008年10月,李玉婷在小密村大坑山区选好了开

垦种茶的地址,风风火火地干了起来。

小密村大坑位于梅州市清凉山山脉,海拔约500米,常年云雾缭绕,环境优美,非常适宜茶树生长。高山开荒是有难度的。那时的荒山没有路,没有水,怎么开垦要自己边干边摸索。于是,李玉婷每天早上六、七点就进山,下午六、七点钟才出山回家。晴天一身汗,雨天一身泥。她没有周末,没有节假日。经过几年的摸爬滚打,100多亩茶田终于初具规模。

但李玉婷却没有停下脚步。她注册了梅州市小密茶业有限公司,依靠长沙镇政府特色产业扶持政策,采用“公司+基地+农户”的经营模式,广泛动员周围群众参与种茶,在稳定现有茶园种植户的基础上,鼓励有种茶意向的农户扩大种植范围。李玉婷还聘请了梅州知名茶叶专家、高级农艺师江毅宝为技术顾问,对新开发的茶园和合作农户进行统一的指导和管理;并争取到了梅江区人力资源和社会保障局、总工会、关工委、农业局等有关部门的帮助,对农户开展了多次种茶培训。此外,她还购置完善茶叶加工设备,安装供水设施,扶持贫困户参与种茶,

由公司提供优质茶苗、科学先进技术及产品回购等相关业务扶持,与周边60多户农户签订了合作协议,争取带动周边农户种茶致富。几年过去了,李玉婷的茶园基地不断扩大。

李玉婷告诉笔者,小密茶园的成功不只是一个人的努力,也靠各级党委政府的关怀,更是靠小密村广大种植茶叶的农户。作为一个从农村出来的大学生,她深知农村的贫困与落后。她从小看到不少乡亲家里种了茶,但由于技术、销售方面的原因,茶叶产量低、价格低,甚至有卖不出去的情况。所以,她就想如果自己有了公司,就可以帮帮乡亲们。小密茶业有限公司发展起来,她也实现了自己的梦想。到目前为止,小密大坑茶园帮扶带动周边60多户农户增产增收,解决农民就业200多人,为小密村的深山农户带来脱贫致富的希望,在社会上赢得了广泛的好评。

2009年,李玉婷被授予第四届“梅江青年五四奖章”,获得“梅州市优秀团员”、“梅江区优秀团员”、“长沙镇优秀团员”等荣誉称号;2010年被评为“梅州市农村优秀创业青年”。(郭宝顺)

受益微博 黄金桂茶叶蹿红

最近,首个微博实名村村主任林桂河一夜成名。而这个来自福建安溪虎邱镇美庄村的村主任,在三个月前还不懂开机,没想到开通微博后,在几周内,每天的关注者4000多人,粉丝已暴涨到16000多人。今年11月份,他和村民首次利用微博直播斗茶大赛,让网友们通过他们的微博了解了斗茶大赛的全程,出乎意料,斗茶赛刚结束,立即有广东的茶友通过微博购买茶王赛的获奖茶叶,实际效益立马显现。与其他人开博的目的不同,林桂河是为了推出自己家乡的茶叶品种“黄金桂”(又名黄旦),他的微博已经成为网友了解、购买黄金桂的重要平台。

据了解,美庄是黄金桂的发源地,已有上百年的历史。黄金桂的名气曾经与铁观音不相上下,在上个世纪80年代曾被农牧渔业部和中国茶叶学会评为“中国名茶”,被商业部授予“全国名茶”称号。但是黄金桂并没有与铁观音一起崛起,在市场上长期陷于“有市无价”的窘境,卖不上好价钱,长期被湮没在铁观音浪潮中。林桂河在网络的走红让虎邱镇政府看到了重振“黄金桂”辉煌的机遇已经来临,于是开始鼓励茶农纷纷跟进试水微博营销。近期,一个个以“黄金桂故乡”为开头的微博陆续进入网友的视野,这是虎邱镇打造微博第一村的具体行动。以此为起点,虎邱镇复兴黄金桂将开启新篇章。

黄金桂故里因网络一夜成名

“这几天我又安排了100多斤黄金桂,有的已经被网友预订,有的是要寄给一些想了解黄金桂的茶友品尝。”一进门,林桂河边泡茶,边和记者聊起了他最关注的黄金桂以及他的粉丝。难以想象,这个曾经对电脑一窍不通的村主任,一夜之间成了网上最炙手可热的人物。他说,现在上网已经成了他每天最有趣的事情,他的粉丝既有来自中国的各个地区,又有来自美国的国际友人,不过中文是大家的共同语言,黄金桂是大家的共同话题。

“前几天,我的微博在3天内粉丝人数

过万,其中有不少网友通过这个平台找到我购买黄金桂。”林桂河告诉记者,微博给黄金桂带来了意想不到的销路。同时,林桂河还乐呵呵地告诉记者,通过网络,网友们为黄金桂的发展出谋划策,对黄金桂的品牌发展将会起到很大帮助。不过,这个村主任以及微博第一村一夜成名并不是偶然。因为黄金桂本身底蕴深厚,近几年,整个虎邱在黄金桂的推广上也在多方探索。陈椽在《中国名茶》中论述:“提到黄金桂,有幸品尝过的人即刻会想起那种独特醉人的浓香和清醇甘爽的滋味”。张天福在《福建乌龙茶》一书中叙述:“近年来,黄旦以其

奇异‘透天香’品质特点和上市早的市场优势,备受消费者的喜爱。目前有各种包装形式的黄金桂出口,在中国香港、澳门以及新加坡等地享有很高的声誉”。近年来,安溪在北京、上海、广东、香港等地举办的多次茶王赛上,虎邱镇生产的黄金桂常常包揽了黄金桂特等奖和一、二等奖。

黄金桂产区 将抱团进入网络、商超

继林桂河之后,村里已经有近20户茶农开微博,这个数目眼下还在上升,而美庄村也被网友誉为微博第一村。这些开微博的茶农统一以“黄金桂故乡”开头命名自己

的微博,想一起通过微博扩大黄金桂的品牌影响力。林桂河告诉记者,现在有条件的村民都想开微博纷纷开始学电脑。目前,他们主要依靠村里中小学的老师,提供技术方面的指导。

虎邱镇宣传委员林格雷认为:“微博是点对面的宣传,内容上有趣味性、可读性等特点,加上采用实名制推广方式,公信力更强。”如今,村民通过这个平台获得了显著效果,让“黄金桂”走出去,打造成有影响力的品牌。

“眼下,不仅美庄村的村民跨入了微博时代,隔壁的罗岩村、双都村也打算加入推广黄金桂品牌。”林桂河告诉记者。接下来,黄金桂将借助网络以及超市两条渠道进一步扩大品牌影响力。在网络渠道上,村民们除了依托微博之外,还会通过茶多网、淘宝网等网上买茶通道推广黄金桂。另一方面,超市渠道正被大家所看好,大伙儿正酝酿着把黄金桂引进大型连锁商超销售,让黄金桂走进千家万户。

黄金桂即将 穿上自己的品牌“外衣”

提到黄金桂,可能很多茶友都很陌生。因为长期以来,黄金桂多是作为出口产品,内销的也多以铁观音的公版包装作为外衣。不过,接下来,属于黄金桂的“外衣”将正式亮相。

“最近有不少人打电话给我,打算做黄金桂的总经销。”林桂河兴奋地向记者介绍道。而黄金桂的复兴计划,将让黄金桂以鲜明的品牌以及独特包装全新亮相。据了解,黄金桂的品牌打造将依托美庄茶叶专业合作社实现。作为安溪“十佳”茶叶专业合作社,美庄茶叶专业合作社将吸纳了全村的大部分村民入社,已注册了“百丈际”商标。据林桂河透露,接下来村里还将注册一个“美庄村”品牌,通过这两大品牌来发展黄金桂。接下来,合作社将会鼓励社员加大投入,合力发展黄金桂品牌,建立一个标准化的大型厂房。林桂河告诉记者,设计黄金桂的包装已经成为当务之急,他们将会征集多方意见寻找最具特色的黄金桂包装。(洪武)

雪峰傲立 茶香五洲

——记福州文武雪峰农场有限公司

福州文武雪峰农场有限公司创办于1993年,是台商林圣光先生以其女儿、美籍华人——林君怡小姐的名义投资创办的台资独资企业,农场建于福州市闽侯县大湖乡雪峰村。注册资本为25万美元,企业现有正式职工185多人,15年来实际投资1100多万美元,固定资产总值达3000万人民币,实际开发茶园3500亩,年产值在5600万元人民币以上。

农场自1999年以来已经连续12年被评为市、县农业产业化龙头企业称号,并多次获得市、县先进单位;闽台农业合作重点企业、闽台农业合作试验示范点、农业科技先进单位、外向型农业工作先进单位、农业产业化重点企业、“十五”国家重大科技专项产品安全关键技术应用综合示范基地等荣誉。

该农场创办起点高,采取有机种植,实行封闭式管理,以国际先进设备茶工艺生产制作雪峰高山乌龙茶系列为主,主要开发雪峰高山乌龙茶系列产品,其主要产品有:雪峰玉露、雪峰云雾、雪峰黄金桂、雪峰铁观音、雪峰中国红及稀有品种雪峰凤凰、雪峰佛手等,是天然的健康饮品。产品经各级专家鉴评荣获金奖及省市名誉奖,曾获中国国际茶展会金奖,并多次在国家及各省市茶展获得名茶称号。近几年来共获得奖项达80多个。2001年获国家绿色食品认证,2003年通过欧盟上市认证,2006年7月26日,福州文武雪峰农场再传捷报,雪峰高山茶再次通过了更加苛刻的欧盟上市认证。

该农场生产的乌龙茶系列名优茶品质优异、正宗、地道、自然纯正、风味独特,色香味形俱佳,有一定的艺术性和很高的饮用价值。雪峰系列产品已在海内外享有极高的知名度,在上海、北京、福州、杭州等各大城市都设有办事处,目前全国已经有90多家专卖店、连锁加盟店200多家,产品还出口到欧洲、韩国、日本及美加等地区。

雪峰农场的建立不仅很好地贯彻福州市委提出的关于加快榕台高山乌龙茶合作示范区建设步伐,也促进了海峡两岸的经济往来和闽台农业技术的交流,促进了该县山区农业综合开发和山区农户脱贫致富,还为该县开发多茶类生产,建立有机乌龙茶生产新基地树立了良好的示范样板,为发展该县高科技农业和振兴闽侯茶叶起到了积极作用。尤其是形成开发研究推广台湾茶叶新技术新产品重要体系:一是加强对台湾茶业科技引进,提高茶业科技实力;二是加强对台湾茶业合作,增强对台湾农业经济发展动态、现状及其茶叶优良品种、高新技术的研究和了解;三是加强对台湾农业高新技术的引进,同时把引进、推广与创新相结合;四是加强对引进台湾农业高新技术的消化吸收和创新发展;五是促进榕台高山乌龙茶合作,建成高标准集茶叶生产、农业生态观光、旅游休闲的台式示范基地;六是对可持续发展高优茶业系统调控应用技术及承担台湾茶树良种示范基地研究发挥重要作用。

在该县“十二五”规划中,计划以雪峰山为中心,辐射周边高山地区共同开发新茶园面积可达3万亩,建立榕台高山乌龙茶合作示范区。该产业化主体项目建成后,将达到年产干茶1000吨的生产线,年产值可达3亿多元,可安排3000多人就业,带动周边农户年增收5000万元,辐射等形成的效益将可达5亿元左右。雪峰农场,正迎来跨越发展的良机。(唐健)