



焦点人物

海外华商

苏明华的茶缘人生



苏明华

■ 本报记者 陶海青

提起北京的马连道茶叶街,可谓家喻户晓,这是“京城茶叶第一街”,有10个大型茶城和3000多家茶铺。这条街不仅是中国最大的茶叶市场,还是中国最大的茶叶集散地,但近来到这里的人并不多。

漫步在马连道茶叶街上,随意走进一家茶叶店,店主都非常好客。即使不买茶,店主也会请你坐一坐,为你沏一杯茶,与你聊聊天、讲讲茶,似乎没有商家的感觉。

禄鼎生马连道形象店令记者眼前一亮,这里墙壁上悬挂着关于茶文化的远古传说故事,茶叶礼盒的外包装上关于君子六艺“礼、乐、射、御、书、数”的解读更是别具一格、栩栩如生。

禄鼎生原是福建苏氏家族有近400年历史的老茶坊,始创于康熙年间。因其有缘与清代名相李光地为邻,“禄鼎生”便成为李相礼赠茗品之首选,又因茶品优异,买卖诚信,还生出一段“将相谦恭礼让”的佳话。

北京禄鼎生茶业有限公司就是在苏氏家族祖传作坊的基础上发展起来的,该公司董事长苏明华在茶产业内打拼多年,他在接受《中国贸易报》记者采访时说:茶如人生。禄鼎生六茶分为:绿茶、红茶、青茶、黄茶、黑茶、白茶,如人生一般多姿多彩。细细地品味着茶味的苦涩甘甜,能够体悟人生的沉浮得失,看淡人世的苦乐炎凉。正所谓“茶里乾坤大,壶中日月长”。

遭遇高档茶之殇

每个人的创业都充满了艰辛,苏明华也不例外。几年前,茶产业迅速发展,颇具诱

惑力,大红袍茶价格不断攀升,可以说是天价。于是,苏明华开始从事高档茶生意,提出了兼容“儒释道”的“思正、言清、行和”茶文化理念,致力于做高档收藏茶,用景德镇瓷器做茶罐,并设计了外包装,1万多元一套。

但之后政府严管“三公消费”,高端茶礼品销量缩水,机关、企事业单位订单剧减。

苏明华也证实:“受中央厉行节约、提倡节俭等因素的影响,从去年开始,高档茶叶市场萎缩,高端礼盒滞销,团购锐减,高端茶销售遇冷且价格下降,茶叶的暴利时代和政府大宗业务一去不复返了,老客户也不买高档茶了。现在,卖茶人比买茶人还多。”

苏明华感叹:“当时,我的公司还没有做出成品,幸亏对高档茶生意涉足不深,虽然浪费了时间,但投入不大,可以说是有惊无险,企业还能平稳发展。今年,整个市场的天价茶叶都难觅踪迹,两三百元价位的金骏眉、大红袍、铁观音等已经算是很贵了。在马连道茶叶街,从事高档茶买卖的店铺已经开始陆续关门倒闭了。”

数据显示,在高档名优茶叶中,除云南普洱和福鼎白茶价格保持上涨外,其它茶叶价格今年均大幅下跌,跌幅在10%至50%之间。

在苏明华看来,公款消费受到抑制,茶价将逐步回归理性。另外,今年春茶叶上市总量有增无减,货源的充沛也保证了市价的相对平稳。

将建可追溯体系

为了适应消费市场的变化,苏明华开始在包装上走平民路线,推出小份茶、精简包装,并主推中低端茶叶。

苏明华说:“中低端茶叶,制作相

对简单,门槛低,可以直接卖,每斤价格在三五百元的最受欢迎,这是老百姓喝得起的茶,但利润空间有限。”

为了让老百姓喝得起茶,也让普通人喝上健康茶,苏明华开始建立茶叶质量可追溯体系。

首先,苏明华为自己茶叶的外包装申请了专利。据介绍,礼、乐、射、御、书、数,被称为“君子六艺”,是古代君子安身立命之本,也是儒家君子必修的六种基本技能。在禄鼎生君子六艺茶在外包装上,图文并茂地展示了六艺的精髓所在,梳理了茶文化深厚的人文内涵。

其次,苏明华在北京建立了自己的加工厂,开发新品种。

再次,苏明华开始在全国各地做产品调研。比如,在云南参观优质普洱茶生产基地和红茶基地,到贵州考察绿茶基地,并与相关企业达成战略合作。

苏明华的近期目标是:建立“生产有记录、信息可查询、流向可跟踪、责任可追究、产品可召回”的茶叶质量可追溯体系,实现茶叶生产从茶园到茶杯全程可查询、可监控,使市场上出售的每包茶叶可以追溯到生产的茶园以及茶农,出现问题可以追溯到具体环节。在茶包装上添加二维码,客户使用手机拍摄就可以追溯茶叶质量,最终形成质量追溯长效机制。

打造茶文化社交网络平台

来自中国茶叶流通协会的数据显示,2013年全国茶叶农业总产值首次突破1000亿元,但以茶叶为载体的文化经营还很少。

“究其缘由是,一方面,茶叶规模化生产加工制作的难度较大,以经营茶叶为核心业务的企业难以超大规模发展,因此活跃在茶产业的知名品牌相对于其它行业较少;另一方面,茶叶产业链较短,茶叶产业链一般包括茶叶品种培育、茶叶种植、茶叶制作及包装、茶叶零售,文化经营难以切入。”苏明华如此解释。

众所周知,中国是茶的故乡,茶文化源远流长。正如中国国家主席习近平于7月16日在巴西国会发表题为《弘扬传统友好 共谱合作新篇》的演讲中提到:“200年前,首批中国茶农就跨越千山万水来到巴西种茶授艺。”

另外,今年国家提出的四大新兴产业包括文化创意产业和健康产业。

鉴于以上因素,苏明华的结论是:茶文化经营将有广阔的市场前景。为此,苏明华将在未来几年内打造一个茶文化社交网络平台,将国学文化和茶文化融为一体,把包含健康密码的产品传递给消费者,让消费者买的是茶叶,品的是文化,送的是礼仪,收的是健康。

新加坡华商向云南博物馆捐赠大理国璽纹银藏经筒



云惟庆

据新加坡《联合早报》报道,多年来致力于佛教文物收藏的新加坡云氏兄弟基金会近日向中国云南省博物馆捐赠了一件大理国璽纹银藏经筒。

云惟庆日前代表云氏兄弟基金会接受采访时说,他希望捐赠这件藏品能增进新加坡和中国的友谊,并促进新中文化的交流与合作。

云氏兄弟基金会的另外3个兄弟是拥有知名咖啡店品牌Killiney Kopitiam的云德胜、云惟峰和云惟浩。

西班牙华商将经典杭帮菜引入巴塞罗那

据西班牙欧浪网报道,作为杭帮菜最著名的品牌,杭州“张生记”一年四季生意兴隆、宾客如云。旅居西班牙巴塞罗那的杭州籍侨胞章志民,多年研究杭帮菜系经典佳作,并于近期在巴塞罗那开张经营“章生记”杭帮菜小吃馆,争取打开杭帮菜系在巴塞罗那的餐饮市场。

谈及源远流长的杭帮菜系,已经做厨几十年的章志民对自己故乡的菜肴知识研究颇深,他滔滔不绝地讲到,杭帮菜最早可以追溯到中国的南宋时期,主要以鱼虾和禽类为主,利用生炒、清炖、嫩溜等烹饪技法,做出的菜肴讲究清淡、口鲜、脆嫩且保持了菜肴的原汁原味。最著名的杭帮菜菜肴比如有西湖醋鱼、龙井虾仁、杭州卤鸭、油爆虾、粉丝干张包、素鸡等。

章志民表示,虽然很多菜一些普通餐馆都能做,但要做出正宗杭帮菜的特色、味道等,都是非常有讲究的,丝毫马虎不得。

新西兰华裔女孩为实现儿时梦想勇闯商海



杨小姐

在攻读媒体学位的最后一年,自小在新西兰奥克兰西区长大的华裔女孩杨小姐搬了家,也就是那时,她发现了自己8岁时写下下的“梦想清单”。

“开一间牛奶和曲奇吧”赫然被列在这个她此生想要完成的“梦想清单”的榜首位置。思虑再三,年轻的杨小姐决定放弃投身新闻领域,全力追逐年少时的梦想。

18个月前,时年21岁的杨小姐在奥克兰市中心开了这家Moustache milk and cookie bar。她说,那些推开店门满脸兴奋走入店内的孩子,总能轻易将大人们带回年少时简单无忧的岁月。

为了筹集启动资金,杨小姐在完成学业的同时兼了三份工作:担任联络顾问、迎宾和调酒师,以及在奥克兰的La Cigale法国市集开果汁吧。

大约7年前脱下律师袍的云惟庆是新加坡私人佛教藏品博物馆“内学堂”的创建人,几十年来积极收藏佛教艺术品。他说,云南省博物馆也有意回赠其善举,在新加坡举办一场南诏大理国文物展。他这次前往云南出席捐赠仪式期间,将与对方进一步洽谈,展览一旦敲定,他希望有本地博物馆愿意承办。

这件大理国璽纹银藏经筒高约30.5厘米,表面刻有阿嵯耶观音、地藏王菩萨、弥勒佛、大梵天王和金刚手菩萨等画像,镶有多色珠宝,下方有莲花底座。这件文物已在数月前运至云南。

云惟庆目前正在筹备出版627页、共1309张图片的《云南之宝:南诏、大理国等珍藏》。拥有数万件佛教文物及艺术品的他说,这是他第一次将藏品捐赠给中国,之前也曾多次捐赠给泰国等地寺庙内的博物馆。除了希望能够加深新加坡与中国的友情,他也希望这本书能鼓励更多学者深入研究南诏大理国的历史。

在云惟庆看来,美国博物馆的成功秘诀在于,那里的管理者是“激进派”,不会等着收藏家开口,英国博物馆的管理者则比较含蓄,认为主动索要私人藏品是鲁莽的做法。“亚洲的博物馆是怎样的?可能在这两者中间,我们不清楚。但好的博物馆肯定不能坐等珍品到来,而是要去积极追逐珍品。”(王舒杨)

为了能够打造巴塞罗那杭帮菜系的特色小吃馆,章志民先生煞费苦心在菜肴上面专门进行研究,力求保证杭帮菜系的原汁原味,并且专门研究杭帮菜最著名品牌“张生记”的营销思路,希望能够通过这一途径,打开杭帮菜系在巴塞的餐饮市场。

章志民说,之所以为自己的店取名为“章生记”,一方面是因为旅居海外,首先要为自己的生计谋求生存、发展;另一方面是杭帮菜系最著名的品牌“张生记”已经深入人心,它的经营理念、菜肴的制作方法都值得学习。

现如今,位于巴塞罗那的“章生记”已经开张经营,面积达160平方米,有6张10人座圆桌、5张4人桌,可容纳百余人同时就餐。对此,店主章志民表示,希望旅居巴塞罗那的侨胞都能前来品尝,并根据侨胞们的意见建议进行整改,力求在菜肴方面、经营方面做到尽善尽美。(亦文)

首届“青岛国际商会杯”乒乓球邀请赛成功举办



近日,首届“青岛国际商会杯”乒乓球邀请赛在青岛市成功举办,来自

中、德、日、韩4个国家的10支队伍60余名队员参加比赛。

作为青岛市首次举办的国际商界乒乓球赛事,本次比赛旨在以乒乓球为媒介,促进青岛与国外工商界的交流与合作。鉴于乒乓球运动在4个国家都具有良好的基础,青岛国际商会积极组织策划了本项赛事。本次活动受到境外商协会和企业的广泛响应,来自德国、日本、韩国驻京、沪等地的20余家机构和企业赴青岛参加比赛。比赛中,中外工商界以球会友,达到加深了解、增进友谊、促进交流与合作的目的。

中国贸促会于平副会长率中国贸促会代表队赴青岛参赛。

(王春立)