

以茶会友:福州政府大打“闽茶”牌

今年是福州茉莉花茶发展的“大年”。5月福州茉莉花与茶文化系统申请世界重要农业文化遗产成功,紧接着又成功申请国家级非物质文化遗产保护,这些都标志着福州茉莉花茶这个千年产业的复兴之路迈上了一个新的台阶。

福州市重视茉莉花茶产业的发展,把它作为一张“城市名片”来精心设计,由来已久。2010年7月-10月,福州举办世界首次茉莉花茶传承大师赛,历时3个多月的比赛,经过六轮的评比,增强了各方对福州茉莉花茶产业的关注,在福建省内外甚至在全世界掀起了一股茉莉花茶热。10月23日结果揭晓,陈成忠、傅天雨等六人获“传承大师”称号,九人获“传承人”称号。25日,美国西雅图立即邀请此次比赛获奖的传承大师翁发水赴美讲授福州茉莉花茶传统工艺。美国《世界日报》中文版还做了《十督福州茉莉花茶重出江湖》的专门报道。

除了坚持每年开展茶王赛及传承大师比赛,福州市还举办了国际茉莉花茶发源地会议(2011年)和举办世界茉莉花茶文化鼓岭论坛(2012年);先后投拍了纪录片《茶,一片树叶的故事》(2012年)和《茉莉窖城》(2013年)。

福州市农业局有关负责人表示,当前推动茶文化旅游,助推茉莉花茶产业,要有全球化的思路。“茉莉花茶是具有‘国际范’的产品品牌,是东西方文化融合的见证,是海上丝绸之路起点的活见证。可以通过茉莉花茶农业文化遗产把福建人民利用自然改造自然的聪明才智总结好,与世界其他地区开展交流合作,促进相互了解,提升福建人民的自豪感。”他说。

成功申请世界重要农业文化遗产之后,推动茉莉花茶文化旅游,还要有保护生态环境的眼光。生物多样性保护是全球重要农业文化遗产的重要考量标准,福州作为中国唯



●以茶会友,地市政府如何打好“闽茶”牌?

张黎摄

一的获得全球重要农业文化遗产的省会城市,在城市发展和农业文化遗产保护两方面平衡发展,实现人与自然和谐共存,实现在发掘中保护、在利用中传承,以及可持续发展等方面有着标杆的示范意义。

宁德,以福安坦洋工夫红茶、福鼎白茶、天山绿茶等茗茶品种而闻名。近年来,宁德市在推动茶文化旅游、树立茗茶品牌方面也积极尝试,并取得了明显的成效。据宁德市茶叶局副局长田洪武介绍,2009年宁德市成功举办第三届海峡两岸茶业博览会;2013年,举办“十佳旅游品牌商品评选”大赛,沁园春、天湖等茶品牌入选;今年4月,宁德市组织首届“十佳茶产业与文化旅游基地”评选。

不仅如此,2013年福鼎市政府和企业还共同筹集730万元,拍摄“福鼎山水美·中国好白茶”为主题的福鼎白茶形象广告,在中央电视台播出,有力地提升了福鼎白茶品牌价值,以26.93亿元的评估价值连续三年进入中国茶叶

区域公共品牌价值十强,名列全国第六。

另一件大事便是,坦洋工夫红茶在巴拿马第31届国际贸易博览会上重获金奖。福建新坦洋茶业(集团)股份有限公司代表中国红茶参加2013年巴拿马国际博览会,并与贵州茅台镇南洋酒业等十八家优秀企业获得“2013年巴拿马国际金奖”。上一次坦洋工夫红茶在“巴拿马太平洋万国博览会”上夺金,是1915年。

企业也自觉地通过茶庄园与茶文化旅游相结合的方式,培育企业与品牌的文化。“品飘香、天湖、新坦洋、九岭红等茶企,都是通过这种方式。”田洪武说,“茶庄园的核心内容包括,‘从田间到餐桌’,建立可追溯体系的建设,通过绿色的防控措施和投入品的管理,加强监管保证质量;从加工上,通过各种管理体系的认证,从生产到加工各环节保证产品的质量;建设生态茶园建设,发展无公害食品和有机食品。”

葡萄酒庄暴利时代已结束

邓丽娟

市场前景好、利润大……近年,因为看好葡萄酒行业,酒庄在沈阳市场上如雨后春笋般兴起。不过,和前两年开店火爆的场面相比,现实并没有给酒庄老板太多的惊喜。今年部分酒庄陆续关门、出兑,即使有的还存在,也在大打特价。业内人士认为,酒庄销售已经进入理性时期,接下来更需要经营者用心经营。

开业不到一年便关门出兑

在铁西区北一路附近,千米的范围内有三家酒庄,其中有两家已经出兑,南侧的一家前段时间也换过老板,但据说新老板接手后在销售上也未见起色,酒庄最近正在做促销大甩卖,红酒大幅降价。

记者注意到,这家店在2013年9月在发布招聘信息,2014年5月份在团购网站6折低价卖酒,2014年6月登出出兑信息。日前记者再去这家店时发现,门上已贴上了三个“出兑”的招贴。

而位于铁西区建设大路附近一个三层的大酒庄早已关门,位于沈河区十三纬路的一家酒庄也早早出兑。沈阳站附近有一家两层的酒庄虽然还开着,但有一部分店面已经租给一家蛋糕房。

迅速开店后迎来惨淡经营

从事多年酒销售的张先生告诉记者,沈阳酒庄经过了三个阶段,第一个阶段大概是在2010年到2011年期间,属于刚起步阶段。2011年秋季糖酒会更是激起葡萄酒的消费高潮。第二个阶段大概在2012年加入2013年,酒庄迅速兴起,不断地有新店加入;第三个阶段就是2014年,又有酒庄不断的倒闭。

这三个阶段有着不可分割的关系。第一个阶段,随着沈阳市民消费水平的增加,红酒市场前景出现。这促使2012年到2013年,沈阳酒庄迅速崛起。在这些酒庄老板中主要有两种人群,一种是本身懂酒的,另一种是手中有些资金看好酒庄行业的,后者占据的数量更大。但随着酒庄数量不断增多,市场遇冷,酒庄入不敷出,最后导致关门。

酒庄都做特价见利就卖

“现在酒庄是见利润就卖!”铁西区北四路附近一家酒庄的工作人员介绍,过去大部分酒庄给人的印象都是“高大上”,是卖方市场,普通消费者进去之后“心里没底”。现在,酒庄特价的广告到处都是。有的店买一瓶送一,有的店八五折销售、团购八折销售,有的店买产品送礼品。他透露说,原来成本30元、能卖到100元——150元的葡萄酒,现在50-70元就能卖,如果购买件数多,有的店主

惨淡经营特价见利就卖

一瓶加10元钱就销售。

一位业内人士表示,现在,满大街的进口红酒,多数进货价只有10多元。所以哪怕卖二三十元一瓶也赚钱。

此外,现在很多酒庄都在搞团购销售,这样价格可能更低,有的团购网站甚至可以拿到6折的折扣。

葡萄酒庄暴利时代已结束

辽宁省葡萄酒流通协会会长李腾龙表示,人们眼中酒庄的暴利时代已经结束。现在尽管经营良好的酒庄毛利润还能达到60%-80%,但成本增加很多。他给记者算了一笔账:房租上,大部分酒庄都选在繁华地段,房租较高,且逐年增加。为了衬托葡萄酒的文化,店内装修也都比较高档。人员上,目前懂葡萄酒的工作人员月薪在3000元以上,也是逐年上涨。在营销推广费用上,这也是占比最多的。过去葡萄酒销售主要以企业等大客户为主,推广费用较少,而现在随着政策和经济形势的改变,销售从面缩小至点,这就要求酒庄付出更多的推广力量,涉及大量的人力物力。

综合算下来,60%-80%的毛利润只能剩下15%-20%,加上葡萄酒相对于其他酒品基础销量小,所以造成一些酒庄关门。

葡萄酒仍有较大市场“钱”景

李腾龙介绍,辽宁省葡萄酒流通协会在2014年春节过后做了一次全省范围内的抽样调查。数据显示,2013年辽宁省葡萄酒市场的整体销售额比2012年有所下降,但是2013年辽宁省的葡萄酒销售瓶数却有了17%左右的增长,这样一减一增,说明了两个情况。一是葡萄酒价格在整体下降,基本达到了一个合理的价格水平。二是消费者数量在增加。

同时,李腾龙说葡萄酒为朝阳产业,从整个酒行业的细分也能看出来,目前白酒已经进入下滑期,啤酒也已经成形,唯有葡萄酒还有很大的市场前景,尤其是在东北地区。

商家还得多推广“葡萄酒文化”

“只靠门路销售、单独靠低价来吸引人,已经不是赢得市场的最终利器。”李腾龙介绍,相对于其他酒类,葡萄酒的文化更有内涵更加深远。也就是说葡萄酒不再是一种简简单单的商品,而是在文化载体上的一种商品。

李腾龙介绍,现在有很多酒庄已经在开始做这种文化推广,且做得非常好。不过,值得注意的是,这种包括品鉴会在内的文化推广是一个长期效应,是一种氛围的营造、习惯的养成,而不是单纯为了直接卖酒,酒庄在推广时不要为一时利润而走偏。

白酒促销难有起色 多家酒企中报净利预亏

持续的行业“冬天”令白酒上、下游产业链承压。继此前下调普五价格后,五粮液近日又为其最大经销商银基集团开闸放水,其内地独家经销的两款产品供货价格一度降回三年前。尽管银基方面乐观地认为此举将有助于银基减亏,但业内有分析认为,此番降低供货价格只是前期下调普五价格的续集,短期内或难在增量上发挥实际作用。

酒企业绩

金种子酒22日业绩预告称,上半年净利润必将下降70%-90%。这给已经十分暗淡的白酒半年报预报又添惨烈一笔。记者近日走访广州市场发现,降价促销仍在挣扎,销量却不见大起色,白酒行业似乎一时半会还难以解冻。

在越秀区某连锁酒水专营店,醒目的“买一送一”广告仍在摆在店门口。在该店内购买原价198元的52度茅台国色天香6年陈酿即可买一送一,相当于每瓶仅售99元。在天河区某酒水专卖店,记者看到某款原价为400多元的泸州老窖特曲老酒也在买一送一,相当于价格砍半。不过该店老板对记者直言促销也难卖,“几天都卖不出去一瓶的,夏天的白酒生意太难做。”

金种子酒净利降超七成

在经历了近3年调整期后,白酒行业仍

未走出低谷。目前13家白酒上市公司中,已披露半年报预告的8家酒企皆宣布净利将下降甚至亏损。金种子酒22日也发布业绩预告称,上半年净利润同比下降70%-90%,上年同期归属股东净利润为2.72亿元。公司方面称,受宏观政策和市场环境的影响,公司白酒业务营业收入下滑,同时,公司加大了渠道费用及产品促销力度,销售费用投入增幅较大,导致利润大幅下降。

此前,酒鬼酒、水井坊公告预亏,皇台酒业也宣布上半年将亏损。洋河股份、青青稞酒、老白干酒、沱牌舍得等也都表示业绩将下滑。

酒类专家方刚在接受媒体采访时表示,白酒行业的下行趋势依旧明显,这种情况在短期内不会改变。多家机构研报称,酒企上半年的业绩预期并不乐观,目前白酒行业基本尚未发生明显变化,行业调整尚未见底。有业内人士表示,一线白酒贵州茅台、五粮液基本完成了渠道去库存化,但是二、三线白酒目前还处在深度调整中。该人士分析认为,白酒行业拐点未至,行业的供需尚未完全达到均衡。

减负策略或难见实效

五粮液近日为其最大经销商银基集团“减负”。银基集团20日公告称,宜宾五粮液酒类销售公司与公司全资附属银基贸易发展(深圳)已签订补充协议,给予银基集团45度



及68度五粮液的供货价格下调至2011年9月前的价格。公告显示,银基的45度及68度五粮液产品独家经销权没有发生任何变化。

据了解,尽管具体调整价格可能要下月初才能确定,但银基集团内部人士近日向媒体透露,未来45度、68度五粮液的市场终端指导价分别降至500多元/瓶和780元/瓶。

银基集团对五粮液的松绑之举表示乐观。银基方面称,确信此次供货价格的下调为集团提升毛利率带来积极的影响。相关数据显示,高端白酒的下行令倚重高端市场的银基集团受到重创,其2013财年、2014财年累

计亏损高达19.22亿港元。业内也有分析人士认为,五粮液此番下调供货价格将有助于银基集团降低库存成本,减少亏损,并进一步提高市场份额。

不过,市场似乎对此并不看好。本地某白酒经销商昨日向本报记者透露,上述两款产品一直存在价格倒挂现象,“没有钱可赚,我们就不准备做了。”记者22日搜索天猫商城发现,上述两种酒的价格显然低于银基此番降价后的市场指导价。

另有分析人士指出,45度和68度五粮液并非大众酒,在增量上的影响并不大,因此此番降价恐怕在短期内不会有太大实际作用。(周可)

心态取决于普洱茶价值

云南普洱茶,特别是古树茶独有的生态环境,吸引了越来越多的普茶爱好者的注意,尤其是近年来某知名大厂品牌居然把普洱茶当期货来炒作,导致一饼成本一、二百元近期新茶,竟然爆炒到万元左右,还有些二三线的厂家也不甘寂寞,打个古树纯料的噱头就把成本几十元的产品爆炒到几百上千,透支了未来十几年的价格空间,这对纯粹喜欢普洱喝茶的人来说是不公平的,对以投资增值为目的的人来说也是起误导作用,风险投资已经成为事实,当下高价普洱茶没有价值空间而言,只有投机坑人的游戏,受害者是谁接最后一棒的人。

人生不能靠心活着,而要靠心态去生活,才会有幸福人生。同样的道理针对喝茶人、收藏者来说,其喝茶心态也要干净,心不净若被钱污染,你所藏的茶品(无论多高贵)与真茶老味道是背道而驰的,只有平常心喝茶,能品出茶的质感和仓储变化,陈年便宜普洱茶到处可以找得到,并非高价而人为名山古树唯一出好茶,这也是普洱老泥从喜欢普洱一路走来,喝茶,找茶,藏茶,心得体会;北京一位茶友给普洱老泥老泥新年祝福:‘祝您新年健康快乐!喝着德啤,唱着歌找茶’老泥唱歌不在行,呵呵~听山谷里清泉歌曲是本人爱好之一,此心态找茶是乐趣,找到好茶有成就感,与因茶结缘朋友们分享,大家都有益处有福报,前提是这样的普洱茶喝的是纯净,收藏的是朴素,回报的是品质。说到最后喝茶听自己的心声,收藏信自己的智慧,普洱茶收藏与高价山寨古树无太大关系,心态好,喝好茶,好茶品离你还远吗!

茶是养身,茶是修心,人活着,就是一种心态,你若觉得快乐,幸福无处不在。一块布,一杯普洱茶,单纯的喝茶心不累。(民敏)

遭遇欧盟最严农残检测 浙江对欧茶叶出口上半年小幅下滑

2014年上半年,浙江检验检疫局辖区出口茶叶7.4万吨,2.39亿美元,同比分别上升2.8%和6.2%,出口茶叶贸易持续保持较好的上升势头。与此同时,作为浙江出口茶叶转型升级重点目标市场的输欧茶叶,今年上半年则受到较大影响,出口量呈现下降趋势。1-6月辖区输欧茶叶4385.6吨,1801万美元,同比分别下降1.9%和5.7%。

欧盟对茶叶农残限量要求升级

据悉,浙江局辖区茶叶出口至96个国家和地区,出口非洲的茶叶占了绝大比例,约占60%,出口美国和欧盟的也不少。近年来,浙江在出口欧盟等高端茶叶市场上取得了不俗的成绩。以2013年的数据为例,输美茶叶仅次于摩洛哥位居第二位达1.6万吨,输欧盟茶叶与2012年相比有同比增长11.1%,约为1万吨。

但与此同时,欧盟也是对我茶叶出口要求最严的地区,截至2013年底,欧盟法规对茶叶中农残限量要求共470个。2014年以来,欧盟对我国输欧茶叶又增加了唑虫酰胺残留的检测,且采取的是0.01mg/kg的“默认标准”,也是最严苛的标准。这对于打算开拓欧洲市场的浙江出口茶叶企业来说,无疑是最大挑战。截至目前,中国输欧茶叶被欧盟通报已有18批,其中浙江局辖区就有4批,均为农残超标而被通报,而2013年浙江局辖区仅1批次被欧盟通报。

预计浙江下半年输欧茶叶会稳定

“对浙江出口欧盟茶叶不必过于悲观,最坏的时候已经过去。”浙江检验检疫局相关茶叶出口专家任捷认为,上半年的欧盟对我茶叶出口增加农残检测要求带来的冲击已经释放。一些原料安全控制能力差、质量安全自控能力低的企业已逐渐退出这一市场。而一些有实力的企业,仍旧对输欧茶叶市场具备较强竞争力和较大信心,目前已开始调整原料自控措施,加大源头质量安全控制投入,加大自有原料种植基地建设,预计下半年出口能趋于稳定。

据了解,为了改变输欧茶叶的不利局面,保障浙江省出口茶叶行业的整体利益,浙江局已连续4年对当年全省辖区出口茶叶日常检测、风险监控、企业委托检测的实验室数据进行汇总整理,在对大量数据分析评估的基础上对出口各类茶叶的风险进行定级,并确定了重点检测项目和监控项目。

任捷认为,今年全年出口量与去年相比将持平或略降。“一方面,目前非洲主要国家的茶叶库存已接近饱和,需要一定时间的消化,所以今年输非茶叶总体数量不会上涨。另一方面,输欧茶叶受欧盟贸易措施的影响,今年会遭受较大冲击,从上半年来看已经有大幅下降。不过目前输欧茶叶订单的需求量还是较大的,通过一定时间内企业的自我调整,下半年预计输欧茶叶会有所稳定,预计不会大幅下降。”(王枫林 刘佳)