

在广州国际茶文化博览会上, 时报记者独家专访“后来者”云南龙润茶业集团董事长焦家良——

# “以独特产业链先做基地再做产品”

□本版撰文 时报记者 吴伟玮

为期5天的第七届广州国际茶文化博览会日前在广州芳村茶叶城隆重开幕, 重达3.6吨的世界最大的普洱茶饼惊艳芳村, 在广州做客的瑞典“哥德堡号”船长彼得·卡林带着船员与广州市民共品香茗。这次茶博会主要展示的是来自全国400多家茶企业的茶叶、茶具、茶家具、茶文化用品。茶叶主要有云南普洱、浙江大佛龙井、武夷山岩茶、福建南靖水仙茶等; 茶具主要有宜兴紫砂壶、潮州的绿色瓷茶具、佛山的工艺陶瓷等。

而在本届茶博会上, 大品牌的茶企业无论是展位规模还是销售成绩都是博览会的最大赢家, 在茶博会开幕的当天, 时报记者独家专访了专访云南龙润茶业集团董事长焦家良。

记者(下称“记”): 龙润集团目前的主业是药业, 为何进入普洱茶行业?

焦家良(下称“焦”): 龙润集团的主业是药业, 是给人们带来健康的行业, 为了给消费者提供安全、卫生、健康的普洱茶, 龙润进入普洱茶行业, 在我们看来普洱茶行业是既对地球健康又对人类身心健康的行业。去年8

月15日, 龙润茶业集团与云南临沧市政府签订茶产业合作协议, 并与165万茶农建立了“市场+企业+基地+茶农”的产业链, 形成了全面覆盖临沧、保山昌宁, 渗透思茅、西双版纳等普洱茶主产区的茶叶基地规模。今年6月16日, 龙润茶业集团云县天龙茶厂QS标准改造完成并投产, 10天后, 昌宁茶厂也完成了QS改造, 加上凤庆和云县的两个现代化工厂, 从昌宁到云县100公里范围内, 分布着龙润茶业集团的四个标准化普洱茶加工厂。虽然龙润进入普洱茶行业时间不长, 不过是先做基地再做产品, 这与目前一些普洱企业的先卖普洱茶, 赚够钱后再建生产基地的做法有很大不同。

记: 目前普洱茶行业非常火热, 热到有点乱, 龙润此时进入是不是一个合适的时机?

焦: 虽然最近几年全国的普洱茶行业行情都见长, 但是正是由于普洱茶目前还是利润比较丰厚, 所以很多人才能进入, 再加上普洱茶行业无论是生产还是销售的门槛都很低, 导致整个行业良莠不齐。而龙润集团属下有两个制药企业——盘龙云海和香港龙发制药, 后更在香港上市, 所以龙润集团有着丰富的

市场动作经验, 这些为进入普洱茶行业打下坚实的基础。反观普洱茶行业虽然有着悠久的历史, 但是一直以来都没有一个强势的品牌, 这又给龙润留出了市场空间, 所以龙润现在进入茶行业时机刚刚好。

记: 广东是全国最大的茶叶集散地, 龙润将如何经营广东市场?

焦: 广东绝对是龙润最重要的细分市场之一, 是一个茶叶销售的制高点, 而广东又是一个出人才、出效益、出经验、出模式的市场。对于这个市场我们的做法也与其他它的普洱厂商也不同, 除了提供传统的普洱茶外, 还会开发一些新型的如即饮茶饮料、即溶普洱茶等, 将普洱茶的产品链拉长, 而且会采用商超渠道和连锁经营渠道。同时, 龙润茶业将借助目前龙润集团超过26万个的销售终端, 可以迅速将产品推向市场。

记: 目前普洱茶行业里有四大传统的品牌, 龙润将如何和它们竞争?

焦: 虽然龙润在普洱茶行业里是一个新品牌, 但是我们的目标是“红茶有立顿, 普洱有龙润”。与目前市场上的普洱品牌相比, 龙润有着极强的优势。就技术而言, 龙润的主业是药品, 所以它在生产技术特别是卫生生产

方面有着别人所不具备的优势, 以制药的理念来生产茶叶; 另外就是学术优势, 云南龙润茶业集团与云南农业大学共同创办了“云南农业大学龙润普洱茶学院和云南普洱茶研究院”, 这些学术单位可以为普洱茶的发展提供坚实的理论基础; 另外就是产品优势, 在云南普洱茶园总量中, 龙润目前拥有超过20%的茶园, 这些茶园可以提供大量优质的原材料; 还有就是资本的优势。只有理论、产品及资本三者结合起来, 才能创造强势的普洱茶品牌。

## ■企业背景

云南龙润茶业集团是龙润集团的子公司, 而龙润集团是一个集药业、医院、教育、地产、酒业、茶业等多板块运作的大型企业。龙润茶业依托集团在北京、香港和美国等地强大的医学研究能力, 借助云南作为世界茶树原产地的地理优势及其得天独厚的茶山资源优势, 以高素质的员工团队为后盾, 创茶业界一流企业。

## ■行业点拨

# 普洱巨头 质疑 “老茶说”

专家支招, 茶的好坏关键看茶底, 再看生产工艺和储存环境, 而存放时间不能构成主导因素

一连5天的第七届茶博会给众多国内名茶充分的空余来提升自己的品牌形象。据记者了解, 本届茶博会的参展茶类中, 普洱是最大的“帮派”云南普洱茶茶叶集团有限公司、龙润茶业集团、下关沱茶、澜沧江集团等云南知名的普洱巨头都悉数登场。

日前记者采访这些大品牌的负责人, 他们都表示: 目前广州的普洱茶行业不存在着不少的问题, 单在芳村一带的茶叶批发店, 大都号称自己有20、30年甚至是50年以上的“老茶”, 其实几十年前云南很多人连饭都没得吃, 哪来的心情去生产普洱茶, 所以消费者在购买普洱茶的时候大多数迷信年份。

## 普洱茶进入混战时代

对于普洱茶为何能在短短的时间内迅速升温, 很多业内人士都不能给出权威的答案。

据了解, 20世纪90年代末, 普洱茶开始在中国大陆萌芽, 普洱茶主要以纪念茶和工艺茶为主, 普洱茶的消费主要集中在上流社会、政界、商界和文化界当中, 此时的普洱茶主要是以礼品的形式在这些人当中流通。此时为普洱茶消费的萌芽期。

进入本世纪的头两年, 随着普洱茶的慢慢普及开来, 云南的普洱茶生产企业开始迅速进入市场, 由于大部分厂家采用的茶青都是台地茶, 再加上市场的迅速发展和人们对普洱茶的认识还不够, 这一时期的普洱茶消费主要集中在普洱生茶。

2003~2005年, 是普洱茶的迅速发展时期, 云南的普洱茶生产企业如雨春笋般出现在云南的千山万水之间, 普洱茶进入

一个群雄逐鹿的时代, 此时的普洱茶市场也进入一个你争我夺的混乱时代。收藏市场、拍卖市场迅速扩张, 消费市场、礼品市场进一步囊括普通消费者。普洱茶茶叶产品从当初的台地茶、古树茶、野生茶等茶青的竞争和不同山头茶青的竞争, 进入一个以品牌为导向的普洱茶竞争时代, 这也是普洱茶市场未来的发展趋势。

## 老茶并非都是好货

业内人士认为, 普洱之所以迅速升温有两个条件, 一是普洱可以长期保存, 而且越陈越好, 具有收藏价值; 第二就是它有健康的概念。据云南省普洱哈尼族彝族自治县普洱茶(集团)有限责任公司董事长郑炳基介绍, 普洱是健康的产品确实不假, 但是现在不少的普洱茶商都在利用健康概念大力炒作“老茶”。

在芳村茶叶市场, 无论到哪一家普洱茶的销售档, 只要出得起价钱基本上都可以买到“老茶”: 二三十年的随要随有, 五六十年也不在话下。但是几十年前, 云南很多地方穷得连饭都吃不上, 怎么能大量生产普洱茶, 而且可以保存下来? 郑炳基提醒, 消费者在选购普洱茶的时候不要迷信“年份说”。

另外, 郑炳基同时还强调: 目前市场上有很多奇怪的理论, 甚至连普洱茶生虫都是好茶, 还号称是虫饼。试问, 食品里长虫怎么可以还会是好的呢? 而澜沧江集团董事长刘光汉则表示: 一种茶好坏与否, 关键要看它的茶底, 生产工艺如何, 储存环境是否理想, 存放时间并不能构成主导因素。

## ■小资料

### 普洱茶茶叶集团有限公司

云南省普洱哈尼族彝族自治县普洱茶(集团)有限责任公司, 是在原普洱县茶厂的基础上, 集纳全县具有一定规模的板山茶场、竹山茶场、白草地茶场、大黑山茶场、会莲茶场、凉水箐茶场、勐海田茶场、茶叶科研试验场以紧密型关系

共同组建, 龙凤沱茶厂、复合肥厂以松散型加入。公司按照现代企业制度规范管理, 是普洱县重点扶持的国有企业, 公司拥有注册资金744.2万元, 固定资产总值3500万元, 年加工生产能力2000吨, 技术力量雄厚, 全套机械化生产线。



云南龙润茶业集团董事长焦家良



“哥德堡号”给第七届茶文化博览会带来品牌效应。时报记者 黄亦民 摄