

安化黑茶综合产值7年增长近百倍,沅陵碣滩茶5年内打造30亿电商产值 茶产业成为区域经济发展重要推手



1月6日,湖南大茶视界控股有限公司(以下简称大茶控股)与沅陵县人民政府就沅陵县电子商务产业发展达成合作意向。预计2020年将实现沅陵电商在大茶系平台销售业绩突破30亿元。

这是湖南茶产业发展的一个缩影,也是湖南区域经济发展的一个缩影。近年来,湖南茶产业发展迅猛,已经成为湖南区域经济发展的重要拉动力。

怀化沅陵县是茶产业拉动经济发展的典范。沅陵碣滩茶历来是贡茶,品质优良,但是,受制于信息落后、交通相对闭塞,一直难以走出沅陵。2014年,沅陵县政府与大茶网合作,走O2O发展模式,短短不到两年时间,全国线下连锁店超过800家,茶叶总产值翻番,沅陵碣滩茶品牌度骤然提升,2015年获得“百年世博中国名茶金奖”。

安化县也是茶产业发展拉动经济增长的典型代表,因为保健养生功能的发现,安化黑茶一夜成名,在茶市迅速崛起。在7年时间内,安化黑茶的综合产值增长了近百倍。在2007年的时候,安化黑茶的年产值还不足1亿元,到了2014年的时候,安化黑茶的年产值已近80亿元。

湖南省茶叶协会会长曹文成曾在全省茶叶工作会议上表示,湖南茶产业的发展后势强劲,离开千亿产业的目标越来越近,茶产业的发展使得农民增收、企业增效、财政增收、产销两旺,是区域经济发展的重要推手。

■记者 肖祖华

突破

安化黑茶综合产值7年增长近百倍

如果说沅陵碣滩茶的发展还在路上,那么安化县已经真正享受到了安化黑茶发展带来的红利。

2015年10月,第三届中国湖南·安化黑茶文化节在安化县举行。记者在现场看到,曾经破旧的安化已经焕然一新。建设古朴又不失庄重的安化黑茶博物馆,总投资近20亿元的盛世茶都大市场、两岸斑斓的绿化带,整个安化县城华美无比。

这一切的变化都源于安化黑茶所带来的产业发展。在2007年以前,安化黑茶主要作为边销茶生产,价格低廉,外界也嫌弃它带点土壤气息的味道。公开数据显示,2006年,安化黑茶的年总产值还不足5000万元。

2007年安化县发布了《关于做大做强茶叶产业的意见》1号文件。2008年8月又出台了《关于做大做强茶叶产业的意见的实施细则》。安化黑茶从此开始走上正轨。2008年,安化全县黑茶产量9870吨、产值1.56亿元,实现大突破。从2007年的综合产值不足1亿元到年产值近80亿元,在7年时间内,安化黑茶的综合产值增长近百倍。

安化县委副书记、县长熊哲文表示:近年来,安化黑茶产业发展迅速,逐步成为区域内规模最大、品牌最响、综合效益最高和带动能力最强的富民产业。“黑茶产业广泛吸纳贫困农户进入市场经济圈,真正让他们参与改革进程、共享改革成果,成为全县实施精准扶贫的中坚力量。”

数据

5年内打造30亿电商产值

把握“互联网+”风口机遇,引领农业电商快速发展。

合理利用互联网带来的机遇,成为许多地区发展的新抓手。沅陵县政府在与大茶网合作发展碣滩茶上取得了卓绝成效,2016年开始,将进一步加强深度合作。1月6日下午,大茶控股董事局主席刘健一行与沅陵县委、县人民政府相关领导会晤,并就沅陵县电子商务产业合作项目达成一致意见。

2016年起,大茶控股将投入超过3亿元,建立电子商务办公大楼及仓储物流中心。并着手从公司建设、产业打造、品牌塑造、销售战略、电商人才的引进与培训等方面,全面推进沅陵电子商务产业的发展,帮助沅陵农产品走出去,促进沅陵农产品大流通。以期实现到2020年,沅陵电商产品在大茶系销售规模达到10亿元以上,带动电子商务产值不低于30亿元,真正意义上推动一方产业经济爆发式发展。

据了解,大茶控股旗下大茶网平台在过去两年对沅陵碣滩茶品牌打造,以及产品销售上的实际战绩,无疑为此次洽谈意向的达成提供有力的事实依据。而此前关于定位于茶叶批发市场的PC端平台大茶网,主要针对普通消费者的移动端平台大茶优选,针对地方产业媒体平台大茶视界,三个平台将齐头并进,大茶系将全面起航的发布,也在一定程度上奠定此次合作意向顺利达成的基础。

政策

启动“旅游+茶”行动计划

绿色、环保、健康,同时又能有效为农民增收,茶产业发展越来越受到各地重视。日前,张家界市宣布启动“旅游+茶”行动计划,把张家界美丽的自然景观和茶产业发展相结合。

张家界地处武陵山脉,海拔在800米左右的山地较多,土壤中铁、锌、硒等元素含量丰富,平均有雾天气较多,茶叶生产的气候、地理条件优越,尤其适合高山云雾茶的生产。2015年,张家界全市春茶产量1452吨,产值1.05亿元,其中名优茶产量193吨,产值5800万元。

尽管张家界市生态环境好,茶叶品质优良,但目前仍存在不少问题。全市现有茶叶商标20多个,其中湘陵春、云雾王等品牌相对比较成熟,但总的来说品牌散杂,各自为政,没有公共品牌和“拳头”产品。本来,茶叶是旅游商品的上上之

选,但张家界卖给游客的基本都是安化黑茶、古丈毛尖等,本地茶少得可怜。

由此,张家界提出实施“旅游+”战略,给市茶产业发展带来重大启示和机遇。将在全市大力实施“旅游+张家界茶”行动计划,推进茶产业与旅游业融合发展。

记者了解到,在发展“旅游+茶”行动计划中,将依靠“张家界”品牌打造“张家界茶”公共品牌,为“张家界茶”申请地理标志产品,搞好“张家界茶”地理标志产品的认证和保护,将其打造成又一张靓丽的张家界名片。以张家界白茶为重点大力发展茶产业,巩固现有绿茶、重点突破白茶、适度发展红茶、兼顾发展黑茶的思路,发展与其他地区差异化的“拳头”产品。围绕茶产品与旅游产品的融合打造符合旅游市场需求的茶产品。

茶动态

万和华润电商平台启动

1月12日,湖南万和华润农业开发有限公司电商平台在安化县正式启动。

万和华润董事长刘庆祥表示,在当前互联网以及移动互联网发展的大趋势下,万和华润洞察“互联网+”的时代商机,以中国生态农业为基石,创新生态农业综合电商服务模式,建设集商城、服务和金融三大板块为一体的电商平台,引领现代农业转型升级,打造生态农业大数据中心,助推“农业4.0”(智慧农业)。

2015年,万和华润南方马口鱼养殖基地、万亩茶园基地、天泉池茶厂、休闲度假农庄已完成建设,“三网联动”已全面实施,全国连锁系统正以规模化、品牌化优势开启大市场;2016年将全面打造品牌新高度。在国策和政府的大力支持下,在南方马口鱼养殖基地水库建设小型水电站,大力发展绿色能源。以“三网联动”为依托,将电子商务平台、生态农产品和消费商营销有机结合,打造一个服务于千万投资、生产、创业者的新型立体化农业发展平台。 ■记者 肖祖华

梅山黑茶登陆“新三板”

日前,湖南梅山黑茶股份有限公司在北京西城区金融街全国中小企业股份转让系统公司正式敲锣开市,这是湖南继2015年湖南黑美人茶业成功登陆“新三板”后的第二家茶叶企业。

湖南梅山黑茶股份有限公司总部位于安化县经济开发区江南工业园,注册资本6136万元,总资产1.5亿元,集黑茶种植、生产、研发、黑茶产品深加工、营销和茶文化传播于一体。公司汇聚湖南财信集团旗下财富同超投资有限公司、湖南农业大学茶学专家、安化茶企代表、资深茶人和科技、营销专家。投资5000万元建设的传统黑茶产品加工车间和新型黑茶制品深加工车间、1000平方米国内首家高科技、符合GMP10万级和30万级净化标准的黑茶生产加工车间。生产的40余款“梅山崖”系列安化黑茶质量稳定可靠,品质优良,深受消费者青睐。

该公司董事长陈安社表示,公司将以此次挂牌上市为新的起点和契机,坚持自主创新,不断提升产品及服务质量;以开放的胸怀接受公众股东的监督和指导,做挂牌上市公司规范经营和管理的典范,努力成为茶产业的明星企业。

■记者 肖祖华 通讯员 黄德开

