



香港文匯報訊(記者王晉、譚旻煦、李守清 昆明報道)眾所周知,香港是雲南普洱茶的主銷區和集散地,作為窗口行銷到東南亞、美洲及歐洲各地。數據顯示,港人年均茶葉消費量接近2公斤,近年對普洱的需求量亦以年均20%的速度遞增。然而,面對如此龐大的市場,近來竟有企業透露,出口香港的茶葉陷入「出口越多虧損越大」的怪圈。究竟是什麼原因讓這一怪圈出現?這是普遍現象還是個別例子?香港市場又究竟需要什麼樣的普洱茶?

雲南海灣茶業是一間以出口起家的雲南普洱茶企業,香港一直為其十分重視的市場。從事茶葉出口工作多年的海灣茶業總經理王樂耘指出,該公司一開始做普洱茶的時候,主要就是為滿足海外市場的需求,包括香港、東南亞、日本、歐美等市場。然而,從去年開始,公司卻面對一個怪現象,產品出口香港的數量一直增加,效益卻保持不變甚至下滑。

### 人幣升值提高門檻

「今年茶葉生產成本不斷攀升,人民幣不斷升值,香港卻不能接受一次性漲價太多,公司進退兩難壓力增大。」王樂耘說。

如今,像海灣這樣苦心經營香港市場的雲南茶企還有很多。對於香港市場出現的這一「怪圈」,普洱茶業界分為兩種截然不同的見解:一種觀點以長期經營、研究海外市場的專家為代表,他們認為產品外銷海外市場時出現這樣的情況並不奇怪,因除香港以外,這種現象在馬來西亞等地區亦會存在;另一種觀點以雲南的一部分企業、香港客商為代表,他們認為出現這種情況是「不可思議」。

馬來西亞紫藤文化企業集團董事蕭慧娟是一名資深的茶人,目前並擔任馬來西亞國際茶文化協會理事。對於普洱茶企業「出口越多虧損越大」的「怪圈」,她接受記者採訪時對這一現象並不吃驚,而認為這算是一個比較正常的現象,主因在馬來西亞同樣存在這樣現象。

### 「裙帶」銷售損害利益

她分析,在馬來西亞,人們雖然也有飲茶的習慣,但一般來說不會接受太貴的茶,以普洱茶為例,它算是一種大眾茶,雖然幾乎所有的茶樓都有。這個市場看似很大,惟其實茶樓不會大批量進購過於高檔的茶葉,許多了解行情的企業,甚至會「敲門去賣茶」,把旗下茶葉以很低的利潤賣到茶樓。其實這



■馬來西亞紫藤文化企業集團董事蕭慧娟指,馬來西亞人一般不會接受太貴的茶。

樣做的目的,主要是為拿到一些做禮品茶的定單,茶企的利潤也大多從這裡而來。她舉例說,部分茶樓甚至可以買到2元多一公斤的茶,但如果企業不這麼做,就拿不到其它的定單。

蕭慧娟告訴記者,曾經有茶廠的老廠長對她說:「賣的越多,真的會虧得越多,但為了求穩定只好咬牙堅持。」

### 水貨衝擊出口市場

面對這樣情況,企業陷入兩難境地,王樂耘表示,除成本上漲及人民幣升值因素外,近年來水貨也在衝擊市場,令海灣對港出口量有所萎縮。儘管該公司對香港市場仍非常重視,惟面對目前的市場情況,他們也只能以觀望為主。

蕭慧娟同樣認為,現在對於企業來說的確經營困難,一方面原料上漲帶動整體成本上漲,茶葉成品加價壓力很大,惟以馬來西亞為例,這樣的海外市場又不太接受普洱茶大規模漲價。另一方面,企業又不想就此放棄已經建立起來的相對穩定之海外市場。故此,她個人認為,找到市場定位,加強對海外市場的研究是企業急需解決的問題。

## 成本飆升加價難 雲南茶企外銷陷怪圈

# 茶客求「普」通 普洱出口見紅



## 定位不清 好茶未搶手



■香港茶道協會創會會長葉榮枝表示,「普洱茶」的「普」代表其在香港的定位。

香港文匯報訊 出現在海外市場「賣的越多,虧損越多」的怪現象,不論整個普洱茶界是否普遍現象,其已經引起業界對此的關注和分析。

香港茶道協會創會會長、世界茶聯合會創會監事長葉榮枝分析,香港人喜歡飲茶,用量很大,但是除非是收藏,否則一般不會花費太多金錢在普洱茶之上,因為他們認為普洱茶僅是一種普通的飲品。

### 成熟市場拒頻加價

身為馬來西亞國際茶文化協會理事長的紫藤文化企業集團董事蕭慧娟進一步解釋指,相對於中國大陸來說,海外市場是一個非常成熟的市場。儘管現在人工、原料

的成本在一直漲價,相應來說產品也應該隨之漲價,但成熟的市場接受程度有限,他們不會接受某一個產品一直漲價。

在今年四月,本報記者在雲南茶博會遇到一名香港客商,他認為普洱茶最好要數老樹茶類型,而香港市場最喜歡的老樹茶要數一芽三葉、一芽四葉的茶,因為這類茶不僅生長時間長,吸收養份更足,而且耐泡。他又認為,這也許是香港人為何大量購買雲南「不好的普洱茶」的主因。

「這位客商說的其實是一個產品定位的問題」,蕭慧娟認為,要在某一個市場做什麼樣的茶,應當對這個市場包括當地社會、經濟、文化都進行了解,產品定位很重要。

## 香港用茶平民化



■普洱茶在香港人心中屬日用品。

香港文匯報訊 香港市場究竟接受和需要什麼樣的普洱茶呢?香港茶道協會創會會長、世界茶聯合會創會監事長葉榮枝說得生動,「普洱茶」的「普」代表其在香港定位。

### 日用茶用量驚人

他解釋,普洱茶是香港人的大眾茶、日用品,久而久之,它們在今天的香港依然是日用的「普」通茶,不會太講究。意即人們也不會花大錢去消費,然而用量驚人。

雲南普洱茶(集團)公司董事長鄭炳基是香港人,惟個人對於公司普洱茶產品進入香港市場十分謹慎,目前銷往香港的產品僅佔公司產品比例不到5%,種類也多以一般茶為主。儘管該公司正準備進一步擴展香港市場,但會以賣場、電子商務的方式分步進行。「不會太快大規模拓展香港市場,這得一步一步來。」鄭炳基稱。

## 滇企香港茶展尋出路

香港文匯報訊 儘管部分內地茶企在香港市場遇到「怪圈」,惟它們並沒有放棄香港市場,並依舊對其充滿信心,即將舉行的第三屆香港國際茶展亦被各個參展企業視為尋找商機的大好平台。

六大茶山楊君副總裁表示,海外市場一直以來是公司十分看重的市場,此次參加香港國際茶展希望展會能充分的發揮橋樑作用,讓客戶「走進我們、了解我們」,也讓公司認識客戶,進而拓展海外市場。

### 現場試茶招四方客

德風茶業公司董事長盧鳳亦指出,公司此次參展將會採取產品展示,現場品嚐、講解,發放宣稱畫冊的方式來進行推廣,並對香港茶展充滿希望,期望把普洱茶在進行深層次的推廣,讓其普及而更廣。此外,黎明茶廠廠長區堅毅表示,香港國際茶展搭建一個很好的平台,可以接觸到香港的客商,了解

香港市場,從而推動公司的產品走向海外。此次參展,公司將以推廣品牌,結交朋友,尋求合作為主要目的。



■香港是雲南普洱茶的主銷區和集散地。圖為香港國際茶展上,客商與雲南企業進行交流。

源自雍正柒年(1729)

**云南普洱茶集團**  
PUER HOMETOWN

**公司簡介**

雲南普洱茶(集團)有限公司位於馳名中外的「普洱茶都」——雲南省寧洱縣的普洱山下、龍潭池畔,其前身為成立於1975年4月的「普洱茶廠」(源自1729年成立的清貢茶廠),建廠之際,就被指定為雲南省普洱茶四大生產廠家之一,其出口噸位數為4,產品於1977開始專供雲南省土產進出口公司。

集團公司是雲南省農業產業化重點龍頭企業,註冊商標「普秀」牌,是一家具有豐厚歷史積澱的從事茶葉種植、加工技術推廣、茶文化傳播及茶葉營銷專業公司。公司自營6大生態茶葉基地,土地總面積45000畝,茶園面積超26000畝,茶工3200多人,公司資產上億元。主要產品有普洱茶、綠茶、紅茶,部優產品板山毫峰,深加工產品乾吃茶、茶飲料、速溶茶等200多個單品。產品多次榮獲國家級、省級金獎、銀獎、名優茶、優質茶稱號。公司擁有自營出口經營權,產品出口南亞、東南亞、歐洲等多個國家。

香港是雲南普洱茶的主銷區和集散地。圖為香港國際茶展上,客商與雲南企業進行交流。

雲南普洱茶集團熱烈恭候香港社會各界於2011年8月11日——13日  
蒞臨香港國際茶展會現場(3C-E07, 3C-E09)品茗鑒賞。

雲南名牌產品 雲南省著名商標  
本企業為省級重點龍頭企業  
本企業通過ISO9001:2008國際質量管理體系認證

集團地址:雲南省普洱市寧洱縣西門龍潭旁  
客戶熱線:86-879-3209888  
傳真:86-879-3209099  
營銷中心:廣州市荔灣區芳村大道中311號啟秀茶葉城F070、F071號

營銷中心熱線:86-20-81342899  
傳真:86-20-81342896  
電子郵件:puercha@vip.km169.net  
網址:http://www.puercha.com.cn