



边吃饭边喝茶会影响消化。茶叶中的茶多酚与食物中的铁质、蛋白质等产生络合,从而影响人体对铁质和蛋白质的吸收。饭后马上喝茶会影响食物的消化吸收,加重肠胃、肝脏的负担。正确的方法是至少餐后半小时到1小时后再喝茶。这个时候胃里的食物消化的差不多,喝些茶可以解油腻、舒肠胃。

刘立生:把通城茶叶卖向非洲

记者陈婧 通讯员徐为、易玲

38年前的乌兰浩特,一群来自湖北通城的茶叶销售员对这里“虎视眈眈”,他们都迫切想拿下这个大市场,可是来来去去不少人都无功而返。谁也没想到,一个叫刘立生的人最后打破了“坚冰”,一举为自己的茶事业拉开序幕,并逐步建立起自己的茶叶出口王国……

初入茶道,一鸣惊人

刘立生是咸宁通城人,1950年生。在他的童年记忆中,通城是全省十大产茶县之一,家家户户种植茶树,举目四望皆是茶园。初入社会的那些年,他当过教书先生,也做过赤脚医生,虽不是以茶为业,生活中却处处都有茶的影子。

“随手翻一本史书、医术,总会提到茶;更别说家中来了客,少不了要备茶相待。”刘立生回忆说。1979年,正是通城县茶产业发展的黄金时期,无数人涌进这个行业,渴望在其中“淘金”。刘立生也相中了茶业的巨大前景,他辞去教师的工作,成为乡镇企业东冲茶厂的一名茶叶销售人员。为了从庞大的“淘金队伍”中脱颖而出,刘立生把茶叶种植到生产、销售的每一个环节都摸清楚,带着样品跑市场,把自己推销的茶叶的品质特点、价格区间记得滚瓜烂熟。

当年,不少茶叶销售员都将目标放在了乌兰浩特市场,导致当地茶叶收购单位茶叶库存积压,消化困难。面对拒绝,不少人无功而返。刘立生却拍着胸脯向对方表示:“你的茶叶我买了,不过我帮你消化库存,你也要进我的货。”他将对方仓库里品质不佳的茶叶收购回来,精致加工后转手卖出,又将自家保质保量生产的茶叶卖给对方。这一招“腾笼换鸟”不仅小赚一笔,更打开了乌兰浩特的市场,换来了双方长达5年的业务合作。

入行第一年,刘立生是东冲茶厂的年度销售冠军;第二年,销售能力突出的刘立生成为茶厂业务经理,带领团队攻关销售难题;第四年,担任东冲茶厂厂长,让该厂实现业务翻翻……

逆势而为,雄狮崛起

1992年的一天,时年42岁的刘立生从工商局大楼中走出,他手里拿着“双狮”品牌注册成功的资料。

其时,通城茶产业已步入衰退期,



咸宁日报

刘立生(左)在茶叶包装车间

大量“淘金者”如潮水般退去,茶厂一家家关闭。“很多人劝我转行,我没有动摇。”刘立生说,做企业一定要看清发展形势,不可盲目跟随潮流。

在刘立生看来,茶叶有着悠久的历史,也有广阔的市场。眼前的低迷,只是暂时的,他对自己的选择很有信心。当晚,他为双狮茶业写下了十六个字:“认清形势、坚定信心、诚信创业、发展双狮”。这十六个字伴随着双狮茶业一路发展,成为双狮的企业精神,武装着企业以雄狮的姿态屹立于行业之中。

除了“十六字”精神,当年刘立生还为企业发展写下了“358”规划,即:3年创品牌,5年树品牌,8年扬品牌。而双狮茶业也是基本按照这个目标稳步发展的。

如今,双狮茶业已成为湖北省农业产业化重点龙头企业,双狮商标被评为湖北省著名商标。公司拥有优质的茶园基地近万亩,在全国设立县级以上总代理100多家,业务连锁店700多处。主营红茶、绿茶、花茶、名优茶等4个系列100多个品种,产品市场覆盖东北、西北等十多个省区,绿茶、红茶已出口德国、美国、非洲和香港等国家和地区。“双狮”牌茉莉花茶、毛尖茶、宜红茶多次荣获中国(武汉)农博会金奖产品称号。

此外,公司还采取订单基地和自建基地相结合的产业经营模式,把个体农户与市场连接起来,走产业化的

道路,带动了3500多农户增收致富,户均年增收近2万元。

耕耘不懈,抢滩海外

“企业做大后,有人猜测我赚了不少钱。我则跟他们开玩笑说,我口袋里的钱是一边进一边出的。我不存钱,我存的是企业、信誉、品牌。”刘立生说,利润不是企业的唯一目标,赋予企业生命力、竞争力,把品牌做好,寻求长远的发展才是他的理想。

双狮的每一分利润都用在了再发展、再投资上。

2002年,在湖北省农博会上,刘立生向香港一家采购公司送上了双狮茶业的茶样,引起了对方的注意。随后他了解到国外红茶市场的巨大需求,于是经过几番沟通与努力,与香港的公司达成合作协议,开拓国际市场,建立起产品出口的渠道,成为通城第一家涉及茶叶出口贸易的企业。

在当时,企业外出参展还没有相关扶持政策出台,出国一次,需花费7、8万元人民币。为了开拓国际市场,刘立生不怕花钱,平均每年参加2至3个国际性展会。2013年至2015年,他年年去摩洛哥参展,顺便考察当地茶业发展情况。了解到摩洛哥3000多万人,一年能消耗9万多吨茶叶,且对湖北绿茶接受度高后,刘立生萌生了自己在摩洛哥办厂的想法。

当时在通城,刘立生占地88000平方米、建筑面积20000平方米,一期投资1亿元的双狮茶业产业园才刚刚新建完毕。“再开一个厂,意味着大笔资金的投入,万一资金断链,产业园也会受影响。”面对家人的质疑,刘立生给他们算了一笔账:我们的茶叶卖给国内外贸公司,他们再卖给摩洛哥的外贸公司,到摩洛哥后再一级级卖给二级批发、三级批发……如果能省去中间环节,直接在当地开一家公司,以出厂价格直接销售,我们公司的产品价格就具备了极高的竞争力。

自2015年下半年决定办厂,到筹资金、租厂房、买设备,短短一年时间东方树叶有限责任公司在摩洛哥成功设立。今年4月,该公司正式投产,厂房面积1200平米,拥有半自动化生产包装线两条,年生产能力120吨。

“把钱用在提高企业竞争力的‘刀刃’上,才能在市场竞争中立于不败。”刘立生说。2017年,双狮茶业公司茶叶直接出口量140吨、创汇50万美元,其中摩洛哥市场占一半以上。在人们重视绿色健康的当下,刘立生将带领公司抢抓生态、有机市场,一方面抓紧建设有机茶示范基地,对产品提档升级;另一方面结合本地特色和新的消费需求,开发名优茶、袋泡茶等新产品,让“双狮”品牌走进更广阔的欧洲市场,让双狮茶业成长为真正的“茶叶出口王国”。



(排名不分先后)