云南生态建设成效如何？

各州市陆续交出成绩单

周秋田

日前，由云南省委、省政府主办的主题为“美丽云南，绿色家园”生态文明建设系列新闻发布会陆续在昆明召开，展示云南各州市在生态环境保护和生态文明建设中的举措和成效，客观地反映云南省生态文明建设的现状。截至目前，已有昆明、德宏、普洱、楚雄等9个州市向社会公众交出了各自的“成绩单”。

幸福昆明

昆明市市长李文荣表示，环境是最稀缺的资源，生态是最宝贵的财富，生态文明是人、自然、环境和谐发展的最佳状态，也是经济、政治、文化和社会发展的必然结果。

对于昆明而言，滇池治理是头等大事。滇池已经从污染治理湖泊向生态恢复湖泊转变，为深化全国湖泊水污染防治提供了有益的借鉴。最近公布的2012年度云南省九大高原湖泊考核结果，滇池治理取得了第一。

与此同时，2012年昆明营造林108.2万亩，新增城市绿地1360公顷，城市绿地率、绿化覆盖率分别达到40%和44%，森林覆盖率达47 %，林木绿化率55%，荣获“国家园林城市”、“全国绿化模范城市”称号。

李文荣强调：昆明市将围绕建设世界知名旅游城市的目标，以滇池流域环境综合治理为核心，统筹滇池流域内外社会经济发展，调整优化经济产业结构，强化污染治理力度，创新环境综合管理手段，力争昆明成为云南省生态文明建设的示范区。

绿色德宏

德宏傣族景颇族自治州州长龚敬政誓言要让德宏展现“城在林中、人在绿中”的景象，使城市成为人们最向往的地方。

“生态立州”战略的实施使德宏州交出了一份令人满意成绩单：一是生态环境保护成绩喜人，重点流域污染治理显著成效。二是生态城市建设和生态旅游发展初见成效。瑞丽森林生态型园林城市，芒市生态花果园林城市，陇川森林宜居城市，盈江生态口岸城市建取得重大进展。2012年全州共接待国内外游客657.26万人次，增长23.2%，旅游业总收入81.23亿元。增长35.7%。三是“森林德宏”建设取得新进展。实施了生态公益林保护补偿、退耕还林、农村能源建设、自然保护区建设等工程。四是生物特色产业势头强劲。德宏州荣获“中国咖啡之乡”、“中国石斛之乡”、“中国坚果之乡”称号。生物特色产业已经成为惠及千家万户的富民产业、促进地方经济社会发展的强州产业和提升德宏知名度的品牌产业。

曼妙普洱

今年6月5日，国家发改委同意普洱市创建普洱国家级绿色经济试验示范区。对此，普洱市市长钱德伟开玩笑地说：普洱戴了一顶来之不易的“绿帽子”，我们很骄傲也很自豪。

钱德伟表示，普洱将大胆先行先试，着力培育特色生物产业、清洁能源、林产业和休闲度假四大基地，在试验示范中成就“妙曼普洱”，力争通过5至10年努力，把普洱建设成全国生态文明建设的标兵，转变经济发展方式的先锋，边疆少数民族欠发达地区繁荣发展的典范。

钱德伟表示，普洱是一个世人追寻梦想的家园和心灵栖息的居所，衷心期盼大家关注普洱、融入普洱，拥抱健康、体验妙曼，共铸绿色梦想，共享生态福利。

和谐楚雄

楚雄彝族自治州州长李红民则向人们展示了凝心聚力建设“和谐楚雄”的美好画卷。

李红民表示，楚雄州将“坚持开发与保护并重，坚持民生优先、环境优先，注重生态保护和可持续发展”的发展理念，打牢“五个基础”：

一是抓好经济发展，打牢建设和谐楚雄的物质基础。二是抓好民生改善，打牢建设和谐楚雄的社会基础。三是抓好民族文化建设，打牢建设和谐楚雄的文化基础。四是抓好民族团结进步，打牢建设和谐楚雄的人文基础。五是抓好生态文建，打牢建设和谐楚雄的环境基础。

今年1—6月

云南外贸进出口增速趋缓

上半年贸易额增长14.6%

本报电 据海关统计，今年上半年，云南外贸进出口额84.1亿美元，扣除汇率因素同比增长14.6%。其中，出口40.9亿美元，增长26.5%；进口43.2亿美元，增长5.3%，贸易逆差2.3亿美元。云南外贸额居全国各省区市第22位，贸易增速高于全国总体水平6个百分点。

数据显示，上半年，云南一般贸易进出口41亿美元，下降17.7%。云南边境小额贸易进出口16.7亿美元，增长59.7%。上半年，云南与最大贸易市场东盟贸易额38.2亿美元，增长23.9%；与南亚国家贸易额1.2亿美元，增长18.4%。

云南高速完成投资53亿

本报电 今年上半年，云南省公路投资公司利用施工黄金季节，抓紧高速公路建设，到6月底，共完成投资53亿元。

云南省公路投资公司今年在建和拟建工程项目共11个，总投资901.62亿元，建设规模1086.9公里。其中，在建工程8个，建设里程855公里，计划总投资659亿元。拟建项目3个，蒙自至文山、砚山、石屏至红龙厂、富宁至龙留（滇桂界），总投资242.19亿元，建设规模231.52公里。

云南各州市招商成效显著

本报电 今年上半年，云南省各州市完善引资政策体系，创新引资工作机制，招商引资成效显著。

上半年，滇中的昆明、玉溪、曲靖、楚雄4州市共引进省外到位资金达776.98亿元，占全省总额的42.77%。昆明市引进省外到位资金399.04亿元，占全省总额的21.97%。保山、红河、文山、普洱、西双版纳、德宏、怒江、临沧等州（市），引资布局了一批摩托汽配生产、轻纺加工、食品加工等出口导向型企业，推动了云南沿边经济大发展。西双版纳州以建设磨憨跨境经济合作区、打造沿边开放新高地为带动，引进省外到位资金56.52亿元。

人民日报海外版
中国—东盟南亚特刊

滇山秀水蕴茶香

探寻云茶“涨价”声

朱 丹 张 锐

春茶茶季早已结束，然而云南茶叶的价格依然是大众关注的热点：老班章涨到8000元一公斤了，景迈茶涨了30%了，50克普洱茶王拍出13.8万元天价，冰岛成资本新宠……那么，今年云南茶叶价格是否背离了其价值，到了虚高的地步呢？此番价格上涨对云茶发展又意味着什么？

影视作品《茶香》中表现的炒茶现场。

“钱多老班章，古茶肯定香。大款喝曼松，一身都轻松。钱少去冰岛，去了也白跑。易武寨刮风，金卡必刷空。无奈上景迈，家家混着卖。最后下昔归，空手把家归。”

这是今年流传在茶人间的一个顺口溜。

如何看待“涨”声一片

涨价最厉害的古树茶仅占春茶总产量的1%，这些茶的价格不能代表云茶整个产业

茶价涨，意味着收入多，这原本是件大喜事。而2007年和2008年普洱茶的泡沫让人们至今还谈虎变色。浙江网友茶哩旺在帖子中说，“茶价到了某高位，脱离其价值，就会形成恐慌心理。价位越高，恐慌越严重。”

吴晓婉 制图

事实是否如此呢？

“涨是因为古树茶资源的稀缺性。”云南省农业厅茶叶处处长王兴原说：“今年涨价最厉害的古树茶，在整个春茶总产量10.1万吨中仅占1%。这些茶的价格不能代表云茶整个产业，它只是云茶的亮点和卖点，反映出人们越来越重视生态，追求稀缺性的消费观。”

云南虽然有着丰富的茶树资源，但全省有百年至千年的成片古茶树（园）仅30余万亩。茶人、茶企争相竞夺的就是这区区2000吨至3000吨古树茶原料。

一位在班章老寨守着收购茶叶的东北客商告诉笔者，为了收购到300公斤高品质的班章古树茶，他从春节后就来到老班章村，一住就是两个多月。他自嘲地说，自己是带百万元来茶山做长工的。茶农们忙于采茶的时候，他要给他们烧火做饭，还帮忙揉茶、晒茶，就这样才能“求”得几百公斤。老班章每年只有5吨多产量，能买到这样的优质茶，钱多一点也愿意。

实际上，云茶中的另外99%，才能真实反映整个产业的发展现状。在全国茶叶中，云南茶叶价格水平总体上仍处于较低水平，与全国平均茶价差距较大，并未体现出云茶的“优质好价”。

“2012年云南省茶园平均亩产值（毛茶产值）1500元，较全国平均亩产值3500元低2000元；据统计，2012年云南省毛茶单价26元/公斤，仅为全国平均单价的一半(全国53.5元/公斤)，位居全国产茶省倒数第2；成品茶平均单价60元/公斤，比全国平均单价90.39元/公斤低30.39元/公斤，仅为江苏的1/7，浙江、安徽的1/3，位居全国产茶省倒数第3。”王兴原继续说，云茶整体只能算“大众名茶”，品牌知名度还需继续打造，茶叶平均价格还低于全国水平，26万吨的总产量中还有30%多卖的是原料，价值很低；大量茶园只注重春茶，秋茶资源浪费……这些短板也是云茶未来发展的空间。

专家评茶

可见，今年云茶的“涨”是不争的事实，古树茶领涨，但总体涨得“稳”，与其价值是相符的。

云茶品牌如何看“涨”

种植面积第一，产量第二，全国市场占有率13%，全球市场4%，有茶农600万，云茶产业链拓展大有文章可作

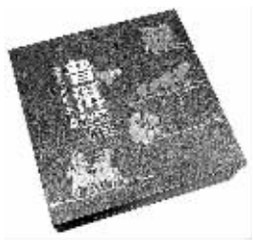
探寻“涨”声，人们不难发现，云茶今年“量增价涨”的同时，还表现出“品质提升、产销稳定”的特点。有机茶、乔木茶市场走势看好，如销往欧盟的有机芽头茶，售价达2000欧元/公斤，优质的有机茶售价达70多欧元/公斤。许多省外、海外客商重回云南市场，冷了几年的普洱茶市场渐渐回暖。

嗅着云茶再香的气息，茶界人士说：“这是普洱茶泡沫破灭后，云南茶产业逆境修炼，转型升级的结果。”

优化茶园布局，提高基地建设档次。临沧、普洱等主产茶区改造低产低效茶园，发展无性系茶园、无公害及有机茶园，全省高优茶园面积迅速扩大，到去年底，改造中低产茶园60多万亩，无公害茶园520万亩，生态茶园200多万亩。

加工上做文章，龙头企业成为产业的“领头羊”。云南全省10亿元以上茶企1户，亿元以上茶企达20多户，千万元以上茶企120多户，全省成品茶以每年增加1万吨的速度，助云茶加速告别卖原料、低效益的粗放时代，1至2倍的加工增值效益，提升了茶产业的整体效益。

整合产业、打造品牌。企业重组、资本重构的精彩大戏一次次在茶区上演，小散弱、没有市场影响力的企业停产或注销，“大益”、“龙润”、“七彩云南”等规模化、现代化的大集团、大品牌在转型中崛起，终结了“云茶”没有名品牌的历史。



坐等外地客商求购上门，企业没有自己的营销体系，是云南茶产业最大的“软肋”。在发展方式的转变中，转变营销理念，植入现代营销手段，茶企业纷纷将“品牌打造”、“知名度提升”、“文化内涵发掘”、“资本运作”、“包装营销”等先进的营销手段作为走出困境的“杀手锏”。同时加速构筑销售体系，在31个省区市建立销售网点2万余个，经销人员10多万人，扩大了“云茶”销区的版图，云茶产品尤其普洱茶不仅受到国内市场热捧，还销往40余个国家和地区。

云茶整体品牌效应已今非昔比。由浙江大学CARD中国农业品牌研究中心、《中国茶叶》杂志和中茶所中国茶叶网联合组成的中国茶叶区域公用品牌价值评估中，“普洱茶”被评为2013中国茶叶区域公用品牌价值十强，位居第3，品牌评估价值49.4亿元，品牌竞争力第一。同期发布的《中国茶叶区域公用品牌建设白皮书》中还指出，在中国华南、江北、江南和西南四大茶产区中，以云贵川等地为主的西南茶产区在平均品牌价值增长上远远高于其他三大产区。

种植面积第一，产量第二，全国市场占有率13%，全球市场4%，有茶农600万……云茶产业链拓展，大有文章可作。

（本文图片均来自百度网）

茶外音

品质

老曼峨遇上老班章

班章老寨的爱伲姑娘二帕是个远近闻名的炒茶高手，她做茶遵守传统古法，传承纯手工制茶技艺，并在多次手工制茶技艺比赛中获奖。

在她看来，班章茶的价格高不仅是因为原料品质好，还有班章人的坚持。村里人绝大多数都坚持用传统手工古法制茶，成立保护组，杜绝外地茶混入。此外，2008年，普洱茶市场行情跌入谷底之际，陈升茶业与老班章村携手合作，在保持传统的同时，带入强调清洁、卫生的严格制茶流程和筛选标准，形成老班章独有的体系，使老班章跃升到“品牌普洱”的快速发展新阶段。这样有品质、有品牌的普洱茶，就不会在市场中随波逐流。

昆明三味清心茶文化有限公司的刘亚梅介绍说，她们做普洱茶选取的是与老班章相邻的老曼峨寨的毛茶。两个相距不到20公里的村寨，同样是古树茶，价格却相差10倍。刘亚梅说，差距在于老曼峨有甜味和苦味不同品种的老茶树，混制的话就会大大影响茶味，且老曼峨寨制作毛茶工艺不及老班章成熟，如果没有专家全程监制就很难把控品质。这说明云南茶质资源深度开发的空间还非常大。为保证公司所制茶的品质，做好精细化的品质茶，刘亚梅的合作伙伴刘松一年有大半年要守在茶山上。

国际化

滇红茶赠英女王

6月底，滇红集团在英国王室宫殿肯辛顿宫-安妮公主橘园举办“印象中国滇红皇家品茗会”，并向英国女王伊丽莎白二世赠送了滇红茶“中国红”。滇红集团董事长王天权称，这是该集团布局国际化战略的其中一步。长期以来，中国红茶以出口原料为主，有人说，中国7万茶企不敌一个立顿公司。滇红要从产品的竞争转变为品牌的竞争，打造国际化品牌，使云南红茶走出国门，最大限度实现国际化。