

有月饼的中秋节才叫真正的中秋节呢!“月饼”和“中秋”有着剥离不开的关系。随着年代的变迁,月饼不再是“趁着节日吃得好点儿”的说辞,而是一种节日的象征和见证。另外,从古至今,中秋节不仅要吃月饼,还要喝茶、赏月,三者兼备才是最诗意的中秋节日过法。而以现代的养生观点来看,在吃月饼、赏圆月的晚上,“茗”更是不可或缺,它的回甘正解月饼的甜腻,它的清香正配圆月的温润……



茗月相伴过中秋

不同月饼配不同茶饮

营养学家认为,月饼与清茶是最佳搭配。首先,清茶能够提升月饼的口感;其次,清茶可以促进消化,吸收月饼中的油脂,从而减少人体对油脂的摄入量;再次,喝茶、赏月、与家人分食月饼,三者若能兼得,确实是一件赏心悦目之事。

随着中秋临近,微博上关于月饼的话题也越来越多。其中,月饼的“三高”问题还是让人放心不下。“大嘴韩乔生”直言:“相信这高糖、高油脂、高胆固醇又添加了防腐剂的食品也就是图个面子送礼用。真吞多了这黏甜的月饼只能让自己受罪。”

针对月饼油腻的问题,有人专门在不同的月饼和不同的茶种之间做起了连线题。如以枣泥、豆沙馅月饼为主的高糖月饼,应当搭配红茶饮。红茶香味醇厚,能够更好地衬托出月饼口感的香浓。而高油的月饼,如肉类月饼、五仁月饼则可以搭配普洱茶。因为普洱茶属性甘冷、味苦,不仅有消解油腻之功效,还有降低人体所含的三酸甘油酯、胆固醇等作用。

平时很注重热量摄入的白领刘薇薇表示,自己之前在网络

上也曾看过这样的搭配知识介绍。“但是实际操作起来应该很复杂。一盒月饼,通常都包含很多种口味,一家人里有人喜欢豆沙的,有人喜欢蛋黄的,还有人就喜欢莲蓉口味的,不可能说每人各自泡一壶茶。”但她同时也表示,吃月饼的时候喝点茶,确实能够缓解油腻带来的不舒适感。“有空的话,我会给自己选一份花茶,给父母选一份绿茶,应该是另有一番生活滋味。”

店家专门搭配茶饮的少

记者在市面上走访时发现,目前在售的月饼礼盒包装都相对简单,礼盒内除了月饼,还“藏金纳银”或搭配其他东西的现象几乎没有。只有部分品牌门店会把月饼礼盒和黄酒、茶叶等做成更大的礼品篮或大礼包。如元祖选择了将月饼同威士忌、台湾高山乌龙、高丽参等多种其他礼品组合搭配。

网购渠道中的月饼销售也是差不多如此。多以月饼的口感、包装、健康元素等“博出位”。搭配茶饮的销售方式少之又少。在搜索栏中输入关键词“月饼”、“茶叶”,显示的结果几乎都是对“茶月饼”的推荐,即以抹茶、绿茶等原料为馅的月

饼。只有极少数的几款礼盒配赠茶叶。如一款名为“圆月茗茶锦盒月饼”的礼盒,店家不仅免运费,而且还加送一罐茶叶。

但不论是实体店销售,还是网购模式,基本上都没有特意为特定月饼类型挑选相应的茶叶。有的甚至只简单标明:“赠送一盒茗茶”,连茗茶的种类都没有细说。天福茶社的工作人员表示:“其实不管喝什么茶都有利于减轻月饼的油腻感,没有必要那么仔细地对号入座。”

挑茶叶时注意生产日期

现在,有些茶社也开始推出自己的月饼礼盒,配合茶叶一起销售。在新街口某家茶社里,工作人员表示,目前店里在售的茶叶都是今年的新茶。记者随便拿起几款茶叶:西湖龙井的生产日期是3月13日,雨花茶的生产日期是5月10日,铁观音的生产日期是8月10日……从标注的生产日期看,确实都是今年新出的茶叶。

但是从事茶叶生意的老崔则提醒,看茶叶的生产日期时最好有些知识储备。“比如说,那标注为3月13日生产的西湖龙井,就有些问题。因为业内都知道,今年的明前茶采摘得比较

晚,大致推迟了10天左右。因此,若是3月13日生产的龙井茶叶,应当不是今年的新茶。”老崔说。

据查,今年的新茶品种中,福建、广西、四川等地的春茶采摘和上市工作在3月20日前后就已经结束。而江浙、安徽一带的“明前茶”在4月6日前后才上市。消费者若购买时,要记住今年春茶采摘的这一特殊情况。而对于记者随便查看的另外几款茶叶,老崔表示:“从标注的生产日期看,应该没有什么问题。”

老崔表示,不同的月饼配不同的茶饮有一定的养生道理,这是对“吃月饼最好呷口茶”的细化。比如他推荐吃甜月饼的时候,最好来点乌龙茶,吃咸月饼的时候,最好配上绿茶等等。“我的茶馆今年主推的是苏式月饼,我为这类月饼搭配的是乌龙茶。因为乌龙茶属半发酵制成的茶,没有绿茶生涩的口感,从而能够衬托出月饼咸甜的口感。而且乌龙茶中的单宁酸具有溶解脂肪的作用。”他说,“但这也并不强求,要不要更细致地去搭配月饼和茶饮最终还是看个人喜欢。”

快报记者 宣颖

携月饼入境不可超限

根据中国质检网上的特别提示:中秋佳节将至,许多入境旅客希望从香港带一些月饼送给家乡的亲朋好友,以分享快乐、表达祝福,但入境旅客需要按照检验检疫的相关规定携带限额内的月饼,不可超限。

之前,皇岗检验检疫局工作人员在皇岗口岸入境小车道发现一辆小车上携带了100多公斤月饼,远远超过入境携带食品规定中所允许的数额。由于车主无法按要求提供合同、发票、货物清单等有效单证,该局工作人员最终将超出限量部分的月饼作退港处理。

根据规定,入境旅客随身携带食品要以旅途合理自用为原则,每日每一品种食品以原厂运输包装“一箱”为限,每人每日携带食品总量不超过20公斤。超出限量的视为贸易行为,旅客应当按要求提供合同、发票、货物清单等相关单证,向入境口岸检验检疫部门申报,缴纳相应检验检疫费用,并接受口岸检验检疫部门的检验监督,经检验合格后方可入境。若入境旅客不能提供相关单证或提供相关单证不齐、无效的,口岸检验检疫部门对其携带的超出限量部分的入境食品作退回或销毁处理。

快报记者 宣颖

“梦传递,乐分享”

怡宝漂流瓶漂遍华东区域



8月28日,怡宝“梦传递,乐分享”漂流瓶主题活动在南京湖南路狮子桥圆满落幕,至此,华东区域漂流瓶主题活动也圆满结束。

“要天天开心”、“希望工作顺利”、“嫁给我吧”、“我们的友谊天长地久”、“愿我们有更多的信任”……华润怡宝方面的工作人员表示,这些漂流瓶不仅仅是一个瓶子那么简单,那是大家所要真心传递的祝福、心愿、梦想和信任。“这上面有对陌生人的祝福,有亲人之间的祝福,有恋人之间的密语……每一份寄语,都让我们深深地为之感动。”

据此次怡宝漂流瓶活动华东区负责人丁奶源先生介绍:在每一次的活动现场,总有让人感动、快乐、幸福的事情发生。浪漫情侣雨中参与信任喝怡宝游戏;父母与孩子同台互动;浪漫求婚男,俯卧撑求爱等等。而怡宝方面的初衷也正是希望通过这些主题活动,建立交流分享的平台,鼓励每个人都能敞开心扉,勇敢地表达自己的情感,与他人分享自己的心愿,让怡宝漂流瓶替每一个人传递浪漫和期待。

廖记棒棒鸡卖盒饭了

日前,廖记棒棒鸡新街口店开始出售“开饭乐”盒饭。据了解,南京18家廖记棒棒鸡门店中,新街口店是继丹凤街店、中华门店之后的第三家开售盒饭的门店。

廖记棒棒鸡此前一直以著名的川味熟食零售为主,此次推出“开饭乐”盒饭,意在进一步拓展餐饮市场,利用原有品牌效应吸引更多消费者。目前已经推出的盒饭品种有棒棒鸡套餐、夫妻肺片套餐等7种口味,价格在14元-17元不等。开业当天,新街口店还发放优惠券,消费者在9月底前光顾,可以享受每盒3元的优惠。廖记承诺,按5盒起送,步行15分钟内,40分钟内送到。据悉,南京所有的廖记棒棒鸡门店将陆续提供盒饭供应。(沙辰)

上市之路反复、资本运作连续、珍藏级酒投放市场 剑南春“绝地反击” 谋略不断

自去年年底开始,剑南春在全国各大城市广泛推出它的高端酒品——珍藏级剑南春。据说,此酒曾于2003年赠送给到访的美国领导人。之后因对批量上市一直持谨慎态度,该酒直至去年底才开始考虑投放市场。尤其是今年前几个月,珍藏级剑南春连续在云南、重庆、甘肃、江苏等市场登陆,此举被业界人士看做是剑南春欲重拾白酒行业老三地位的战略之一。

在一些人看来,剑南春的发展史是一部名酒逐渐衰败沉默的历史。但其实,不管在剑南春风光之时,还是逐渐被其他二线酒超越之时,剑南春一直在谋变。这其中就包括剑南春在2002、2003年之时曾欲谋求上市,之后推出金剑南、银剑南以及后来与隶属法国路易威登集团的酩悦轩尼诗酒业公司合作开发文君酒等等。只不过,受固有的求稳思想束缚,剑南春在谋变之时显得束手束脚,最终逃不开跟不上市场步伐的结果。

2007年,被炒得沸沸扬扬的“剑南春欲借壳金路集团上市”的消息,并非无根可循。据了解,2002年9月4日,剑南春集

团曾受让四川佛兰印务有限公司所持有金路集团的1915万股股权和四川德阳天然气有限责任公司持有金路集团的524万股股权,占总股数量的5.21%,成为该上市公司第三大股东。此后,金路集团发布提示性公告,公司第一大股东西珠峰摩托公司拟将其持有的金路集团法人股转让给剑南春集团,这意味着第一大股东将正式易主为剑南春。但这宗交易后来却因珠峰集团的一笔历史欠款而不了了之,剑南春第一次上市梦想就此破灭。

然而,金路集团2006年度报告显示,该公司投资的电化、纺织等产业均处于亏损状态,因此希望优质的资本注入。这一公告给了剑南春谋求第二次上市希望。只是后来双方因股权占有比例问题没有谈拢,剑南春上市的计划再次搁浅。去年,又传出剑南春欲借壳国兴地产上市,后来也被否认。

关于剑南春到底要不要上市,剑南春方面的反应也是反反复复。汶川地震发生之后,剑南春方面曾对媒体表示:“我们最近几年并不打算上市。我们曾有过的上市计划,尤其在2004年

最为强烈,但之后就改变了想法。第一,剑南春不需要钱,第二,上市募集几十亿资金,如果找不到好的项目用好这些钱,让这些钱产生效益,酒类利润反会被分割,第三,上市必然会分散精力,不利全力发展酒业。”但2009年,剑南春掌门人乔天明又承认,剑南春要实现灾后重建,并重新杀入白酒行业的第一阵营,必须要靠自救。对此,剑南春还是希望能够谋求上市来实现扩张,但是因诸如部分无形资产仍属于当地政府等因素,企业上市的进度受到影响。

虽在上市问题上,剑南春反反复复仍不能达到目的,但剑南春对资本的运作却一直不断。2007年5月16日,酩悦轩尼诗酒业公司与剑南春牵手,双方共同控股文君酒,其后,剑南春又携手世界酒业老六——瑞典伏特加(V&S集团),以贴牌的方式在国内生产“绝对”品牌的伏特加酒。但时至今日,不管是剑南春,还是文君酒抑或绝对伏特加,其市场一直不瘟不火。如今,珍藏级剑南春已推出数月,从其定价看,它依旧与第一梯队的酒品相差甚远。快报记者 宣颖

