

明前茶贵但挣钱少,消费量大但产量有限

泰山绿茶闯市场缺“本钱”

文/片 本报记者 刘慧娟 通讯员 石中胜



又近清明,一向在市场上卖价极高的“明前茶”也即将酝酿上市。作为泰安市茶叶主产区之一的大津口乡,也提前打响了茶叶“抢收战”。但各自为战的泰安茶发展前景却受到诸多限制,为此,泰安市有关部门制订了一系列的扶持措施。



大津口一家茶场的工作人员吕西英正在茶棚里采茶。



茶情:明前茶虽贵,挣钱却不多

17日上午,在大津口乡范家庄村的一片茶叶大棚内,茶农唐兴盛已经转了好几圈。唐兴盛说,再过几天就是明前茶上市的日子了,他现在最愁的就是采茶,因为采茶是个细致的活,标准的芽头是由一芽一叶组成的,一斤茶叶由13800个芽头组成,五斤茶叶才能炒成一斤成品茶。而采茶时,下手的力道,芽头杆的长度也是有讲究的,掐的短了不符合标准,掐的长了不利于下一茬茶叶的生长,所以一个熟练的采茶工一天只能采一斤左右的茶叶。由于采茶的进度直接影响到茶叶上市时间,特别是对

于明前茶来说,早上市一天,每斤就能多卖200多元。

“春茶贵如金,茶农都在抢时间。”唐兴盛边说边掀开大棚的帘子。一进入茶棚内,一股湿热的气息扑面而来,棚顶上不时滴下水珠。正在整理茶树的工作人员吕西英说,今年春天虽然没有遭到和去年一样的倒春寒,但遇到干旱,茶叶的收成也不是很好,平均每亩能收入1万元左右。

唐兴盛在紧靠茶场的公路边上开了一家门头店,提供收茶、炒茶、卖茶一条龙服务。记者发现,不到半小时,就有三拨顾客驱

车上门,询问最近新茶上市情况。“明前茶主要是个名声,太贵,自己舍不得喝,我们买了是送人的。”来自济南长清的顾先生说。

“泰安绿茶在泰安周边地区小有名气,明前茶最贵的时候卖到1500元一斤,我们现在不愁卖,愁得是我们手上可以卖的茶叶太少。我们茶场今年800亩的茶园,真正做出来的明前茶也就四五十斤。”唐兴盛说。

据了解,大津口乡分布着很多大小茶场,由于规模分散,管理缺乏经验,茶场产量不高,加上受到采摘能力限制,明前茶虽贵,但是茶农挣的钱却有限。



瓶颈:年消费约50万斤,自产茶仅2.5万斤

泰安市泰山女儿旅游商贸有限公司董事长张东称,根据以往销量情况分析,泰山女儿茶大部分在泰安本地销售,其余部分除在省内销售外,很少一部分在北京、天津等北方地区销售。目前,泰安茶树栽培规模非常小,茶园多建在各县市区的丘陵、湖滨地带,茶树栽培面积虽然在近几年得到快速发展,但总体规模还是太小。泰安是茶叶消费大市,年茶叶消费量约50万斤,但自

产茶叶仅有2.5万斤,远远不能满足市场需求。

随着市场要求的逐步增加,泰安市的茶商也意识到自身存在的问题。泰安市长寿桥工贸有限公司总经理陈军告诉记者,在泰安市内,绿茶通常卖得很好,基本不担心销路问题。但是目前都是各自为战,产量小,缺少龙头企业和拳头产品。

“以前的很多茶场都是进行作坊式生

产,从茶叶的种植管理到加工销售都没有章法,随意性较大,严重制约了泰安市茶产业的发展,使泰安茶叶销售只能限于泰安周边地区,一直没能形成产业化规模,很多厂家生产的产品虽然很好但没法销售出去。”泰安市质监局工作人员说。为了泰安茶叶的发展,他们正筹划制定泰安茶的企业联盟,整合和规范市场,扩大规模效应。



破题:统一标准,增强市场竞争力

除了在规模化、产业化上下功夫外,绿茶的质量标准也是市场竞争力的“硬杠杠”。民革泰安市委员会委员张丽霞表示,通过调查发现,泰安市的茶叶加工厂产品质量标准不统一,拳头产品不多,龙头企业较少,产品品牌多,名牌少,成本高,损耗大。

针对泰安市茶产业的发展现状,张丽霞提出,泰安市应该走政策扶持的路子,大力培育茶园基地,做大做强规模,提高茶产业的核心竞争力。不仅能满足泰安以及周边地区的市场需求,形成规模效益,还应积极扩大市场,争取外销“身份证”。

泰安市质监局标准化科工作人员梁菲说,在山东省内,尽管生产经营泰山绿茶的企业数量众多,但是由于缺乏统一的技术标准,阻碍了“泰山绿茶”品牌的形成壮大。

2011年1月12日发布的省级地方

标准《泰安泰山绿茶》,是第一次以标准的形式为泰安泰山绿茶立名。这项标准不仅对什么是泰安泰山绿茶进行了准确描述,而且还从产品的分类分级与实物标准样、自然环境与生产、质量要求、生产加工过程、卫生要求、检验方法、检验规则、标识、包装、运输、贮存、保质期等对泰山绿茶进行了严格规范。

这项标准规定,在泰安市行政区域内,泰山山脉特定的自然生态环境条件下,选用优质茶树的鲜叶,按绿茶的加工工艺制作而成,具有“鲜醇甘爽、味浓高香”特征的绿茶才能真正具备竞争力。

同时,泰安市农业局也开始着手编制《泰安市茶产业发展总体规划》,力争到2013年,全市的茶业基地面积发展到4万亩。同时,把扶持壮大龙头企业作为茶叶发展的重中之重,帮助茶厂争取资金。



制茶厂工作人员王金花擦拭整理晒茶的簸箕,为即将采摘春茶做准备。



专家:

做大做强品牌 促茶文化传播

“现在市场上泰山绿茶品牌多而杂,单单女儿茶就有泰山女儿茶、岱宗女儿茶、天烛峰女儿茶、津口女儿茶等近20种,产品虽然多,名牌却比较少,因此生产、加工和销售都呈现出较为分散的局面,环节多、成本高、损耗大,形不成规模效益。”泰山学院旅游与资源环境系的张建忠教授分析说。

张建忠教授称,泰安茶必须实施品牌战略,使其和日照绿茶、崂山茶、济南灵岩茶一起成为山东的四大茶叶品牌。政府有关部门也要积极培育和保护环境,品牌在泰安市场打响了,向全省乃至全国推广才有可能。

在增加泰山绿茶茶产业的附加值方面,泰安市政协副主席王昌元建议积极发展生态茶园,营造泰山茶文化,可以用一些消费者喜闻乐见的茶书、茶歌、茶诗、茶联、茶旅游等进行泰山茶文化的传播。