



在日照最大的鲜料交易市场薄家口,茶农们正忙着卖茶青。

产量多了 价格跌了

今年日照茶叶产量不错,但普通茶青的收购价格竟比去年跌了一半还多

文/片 本报记者 刘红杰



这就是俗称的“针”,只有一个芽。

今年风调雨顺,日照茶叶的产量不错。茶农们又开始忙碌起来,如同宋代梅尧臣《茗赋》所言:“当此时也,女废蚕织,男废农耕,夜不得息,昼不得停。”只是,今年普通茶的价格不像高端茶那般惹眼,竟比去年跌了一半还多,多收了三五斗的喜悦又被冲淡了。

去年刚开头就收160元/斤,今年一开头只有70元

4月25日,在日照岚山区巨峰北山上,一坎坎茶田井然有序,朝阳初升,经过了如丝细雨的洗礼,茶树贪婪地吮吮着春日的露水甘霖,鲜嫩的茶叶晶莹透亮,在微风中轻轻摆动,如

粼光闪烁。

巨峰镇李家庄村民常成香正忙着采茶,记者看到她的时候,她围巾下面露出黝黑的圆脸和友善的笑容,笑得比茶树还灿烂。

常成香今年59岁了,家里种着二亩茶园,还有一亩刚种的,没出苗。“今年产量很好,比去年产得多。去年我家的茶园没被冻死,收入了三个大数。”常成香毫无保留,她伸出三根粗糙的手指,“三万。”

可惜,今年的茶青价格太低,常成香脸上的笑容换成了淡淡的惆怅。“去年刚开头就收160元/斤,今年一开头只有70元,而且就卖了四五天,就变成65元、60元,一直跌下去,昨天上午35元,下午就30元了。我估

计,今年能收入两万块钱就不错了。”

眼见着价格“跌跌不休”,常成香和老伴坐不住了,4月24日下大雨,老两口冒雨上山采茶,衣服全淋透了。“不能叫茶青老了,老了人家就不收了,要赶紧采。采完这一茬,再过二十多天,下一茬就出来了。”

茶叶是常成香一家的主要收入来源。她和老伴每天早上四五点钟上山,中午11点老两口开始往家赶。“到了家,我做做饭,他喂猪,吃完饭再赶回来,下午6点回家。昨晚吃完饭9点了,躺下就睡着了,早上不到4点就醒了,不用闹钟。”常成香说,老百姓挣个钱不容易,现在茶叶嫩还好采些,但也捻得手疼,去年手指都裂了口子。

4月26日中午,都日上三竿了,与常成香同村的茶农郭建升还在推着小车往茶园里推粪,他今年69岁了,看上去要比城里的同龄人老很多。

他说,茶园是他的希望,他要好好侍弄。“一斤小麦一元多,一亩地产七八百斤,除去费用,也就能挣三四百元。种茶一亩地能产2000斤,挣七八千元,多了能挣上万元。我的茶园在风口上,去年冷,都冻死了,一亩茶才挣3000多元。今年我要好好管理,多上点肥,两毛五一斤的鸡粪买了800斤,170元/袋的复合肥买了两袋,羊圈粪也拉了十几车了。今年雨水好,要拼命补回来。”

“抢茶青”,

一天只睡两个小时

茶农们很忙碌,炒茶客似乎比他们有之而无不及。为“抢茶青”,各路炒茶客拿着现金在茶园里,交易市场上守着竞价,跟拍卖场也差不多了。

4月25日下午,记者来到日照最大的鲜料集散地薄家口。一位炒茶客看到记者乘坐的车辆是“鲁A”牌照,立刻靠上来说,“济南来的,谁给您炒?要不我给您炒吧。”

市场上很忙碌,炒茶客各自带着筐和秤,拿马扎往地上一坐,一个简易的收购站就建成了。不断地有茶农拿着鲜料来卖,有的带一筐,有的只带一方兜。“86”、“85”……炒茶客根据茶青质量和自己的经验不断报价。当天,这里最好的鲜料卖到了400多元/斤,全都是一个芽的“针”。

一位不愿透露姓名的炒茶

客扒拉着刚收的鲜料告诉记者,上午他没出来收,下午接到通知,有人要货,他就赶紧来薄家口了。他收的料是统货,一般38-45元一斤。

日照茶叶商会秘书长高建华说,在日照,这样的个体炒茶户有几千家,他们大部分没有自己的茶园,收料炒茶,卖给客户,加工费每斤一二十元。他们一般接订单才炒,不会盲目去市场收购。

巨峰镇尚家村的尚明团很少去市场上收料,他喜欢守在茶园里。4月26日,日照的天气晴好无比,但风很大,采茶女全都戴上帽子裹着围巾。在巨峰北山茶园的田间路上,尚明团正靠在面包车上收茶。

他主要收春茶,伏茶、秋茶几乎不收,用他的话说,“价格太低,外面客户嫌味不好,无利可赚。”所以,四、五、六三个月,是他一年中最累的时候,他不假思索脱口而出,“一天能睡两个小时。”

每天早上4点,尚明团起床,赶物流的车往外发货。早上8点,他会准时出现在茶园收茶,与各路同行竞价。下午4点半回家,有茶农来送茶青。晚上6点开始炒茶,一直要熬到凌晨两点。

与茶农维系长久而良好的合作关系,是尚明团要花心思的问题。明明是三毛的零头,茶农要一元,他也给,不能太计较。而茶场欠着尚明团的钱,一般发两批货给第一批的钱,有的年底结账。

尚明团已经炒茶11年了,一个季度能炒万余斤。炒茶的人越来越多,原来尚家庄炒茶的就他自己,现在有七个人。这还不算多,有的一个庄就有四五十户炒茶的,薄家口几乎家家户户炒茶。

尚明团当日的收购价格是32元,今年一开始是70元,一个星期降到32元。他说不太明白今年价格为什么降这么多,大家都降,他也得降。头一天晚上熬到凌晨两点,他昏昏欲睡。

“茶青采完不能马上炒,要摊晾五个小时,否则炒出来的茶味不正。还要杀青、揉捻、烘干,每道工序都需要衔接过渡,这样才能炒出好喝的茶。”

“你累吗?”记者问。他笑笑,“习惯了,一年中就靠这几个月挣钱了,累点又何妨?我不怕累,就怕茶叶没人要。现在媒体炒作茶叶农药残留,就怕喝茶的人少了。”

延伸阅读

“山东茶相当于南方的高山茶”

——鲁茶半世纪掘进史

本报记者 刘红杰

茶圣陆羽在《茶经》中说,“茶者,南方之嘉木也。”上世纪60年代,这些南方嘉木阔别家乡,跨过千山万水落户齐鲁大地,拉开了南茶北引的大幕。半个世纪来,从50斤种子到30万亩茶园,山东茶叶已成为中国茶界的新秀。

1930年出生的任介民老人是第一代南茶北引人,他参与南茶北引科学实验30余年。他回忆,当时国家每年从南方调拨4万担茶叶,仍不能满足山东的消费需求。

上世纪50年代,谭启龙出任山东省省长,行前,毛泽东与他谈起南茶北引。谭启龙到山东不久,就拉开了南茶北引的序幕。任介民说,省里大力支持,无偿供应化肥、农药、种子,在全省适宜的地区发动种茶。1965年试种成功,将中国茶树种植区域向北移了三个纬度。

南茶北引工程以胶南市海青、黄山为中心,先后分出了东、西、南、北四大分支。东支大规模东扩,发展成为崂山绿茶;西支大范围西扩,发展成为五莲绿茶;南支一路南下,发展成为日照绿茶;北支缓缓北上,发展为诸城绿茶。

时至今日,山东茶叶生产已形成了三个优势区域:东南沿海茶区,主要包括崂山、胶南、日照、莒南、莒县、五莲和临沭等县市;鲁中南茶区,主要包括沂水、沂南、平邑、泰安、新泰和莱芜等县市;胶东半岛茶区,主要包括海阳、乳山、文登、荣成、即墨、莱西、平度等县市。

山东省果茶站站长苏桂林说,截至目前,全省茶园种植面积近30万亩,2011年产1万吨干茶,仍供不应求。近几年发展趋势很好,以年增2万亩的速度发展,今年预计产能1.2万多吨干茶。

全省茶行业发展势头迅猛,这让山东茶文化协会秘书长侯国云无比欣慰。“1999年茶协刚成立时,茶园不到3万亩。现在,日照不下400家茶场,青岛崂山有百十家,临沂不下300家,潍坊也有四五十家。从南茶北引的50斤种子到30万亩茶园,山东茶叶发展到了一个新阶段。尤其是日照,占全省种植面积的一半以上。”

日照茶叶商会秘书长高建华说,日照现有16万亩茶园,60%以上在岚山区,而岚山区的茶园一半以上在巨峰镇。

山东省茶业工程技术研究中心主任、日照市茶叶科学研究所所长袁洪刚认为,鲁茶有很多得天独厚条件,“山东是南方的北方,北方的南方,地处沿海,昼夜温差大,空气湿度大,茶树喜欢的漫射光相当于高山云雾出好茶的条件。省地质八队搞的日照地区茶园地质条件分析显示,我们的茶园是茶叶的富硒地,比全国茶叶高硒地的含量还高三到五倍。而且我们这个地区是清洁地区,符合有机茶的生产标准。”

山东农业大学茶学系主任、博士生导师张丽霞教授这样形容鲁茶的特点:香气高、滋味浓、耐冲泡,富含多种微量元素,适合北方人口感。“每向北推进一个纬度相当于海拔提高了100米,山东茶相当于南方的高山茶。”

品牌影响力也是山东茶叶做大做强利器。高建华说,山东茶叶在短短几十年内发展起来,有几个秘诀:一是品质;二是从业人员素质较高,很多受过高等教育,创造力强;三是浓缩了中国千年的茶文化,绕过弯路,直接走上了品牌化的路子。在2010年公示的山东名牌产品中,圣谷山、日照绿波等11个绿茶品牌榜上有名。

张丽霞认为,山东茶叶还有很大的发展空间。“山东一个省的茶业产量还不足南方一个县的产量,山东茶的总产量不到全国的1%,不到山东茶叶市场总销量的10%。”一边铸造品牌,一边加大产茶农业区的开发力度,是鲁茶香天下的未来之路。