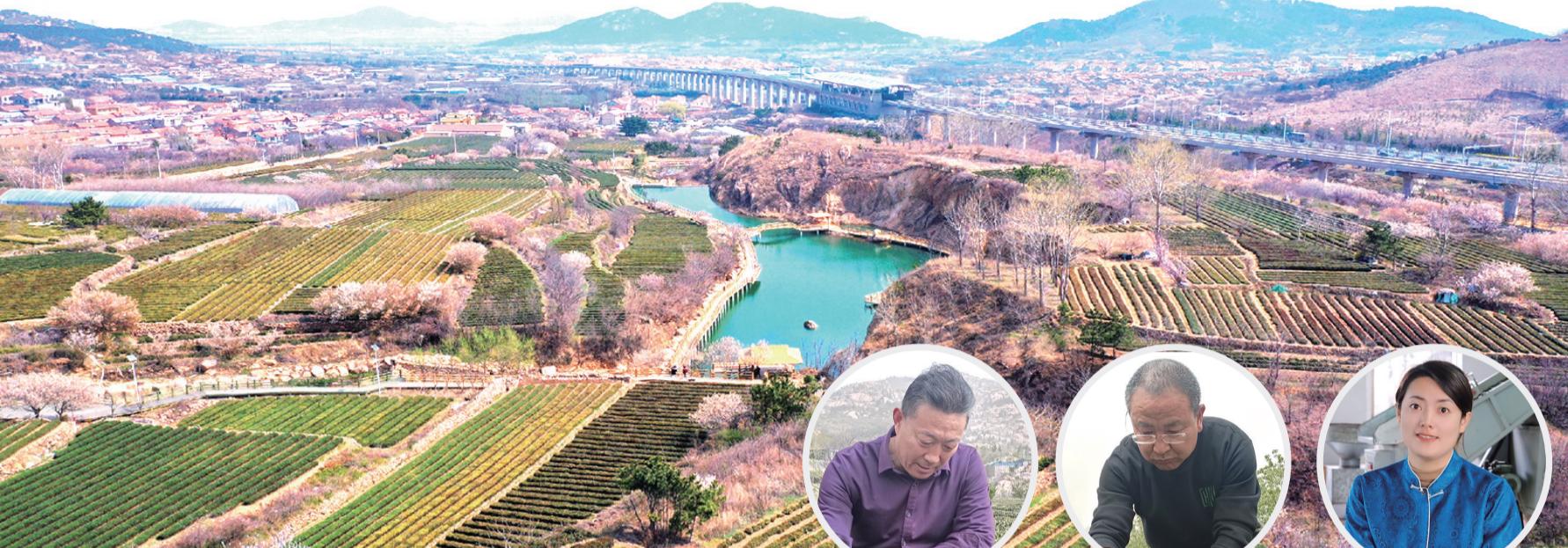


“绿叶”变“金叶” “茶叶”成“茶业”

从业人员1万余人、年产干茶近千吨、总收入近3亿元……崂山茶已成王哥庄街道富民增收支柱产业



王哥庄的茶园。



常方俊 林先勇 张婷



特色村镇系列报道 ④

4月11日上午，在崂山王哥庄庙石村，57岁的茶农常方俊赶到茶园，仔细查看大田春茶的长势；在固山村的碧海蓝田生态农场里，负责人林先勇正和以色列的技术人员调试水肥一体化设备；在长岭茶园里，“茶二代”张婷看到吐露新芽的春茶，拍照后在朋友圈里展示……人勤春来早，功到秋华实。茶农们说，再过10多天，崂山大田春茶就能采摘上市，一年当中崂山茶最香的时段即将到来。南茶北引60多年来，王哥庄街道逐渐成为崂山茶的主产区，茶叶种植面积有1.3万余亩，占到全区的六成以上，从事茶业的居民1万余人，茶企业50余家，年产干茶近千吨，茶叶总收入近3亿元。崂山茶已经成为王哥庄街道富民增收的支柱产业。

“种茶，让我尝到甜头”

清晨的庙石村，从村口朝四面望去，目光所及之处，最多的就是一排排的茶田，茶田旁边，地铁11号线穿行而过，不时有茶农走向茶园，打理着茶树。

“我是村子最早一批种茶的，今年正好是第31个年头。”常方俊一边查看着茶叶，一边向记者讲述自己的种茶故事。

31年前，常方俊还在崂山机械厂当扳工，“当时政府号召种崂山茶，作为土生土长的崂山人，我知道崂山的水土好，栽种崂山茶肯定会有好收成，于是，我就说服家人，买了20斤种子，在一亩地里先试验一下。”

放弃原先的固定工作，选择回家种茶，常方俊的这个决定，让不少村民感到诧异。但是3年后，当他把炒制的崂山春茶拿出来，并且这些茶叶以每斤400元的价格卖出后，很多人这才注意到，崂山茶原来这么金贵。“我当工人时，一年收入四五千元，我种茶后，花了半年时间就赚了1.1万元，成为村里少有的万元户。后来我买上了金城125摩托车、海尔大冰柜，再后来，我买上了一辆宝来轿车，成为当时村里最好的轿车。”谈及往事，常方俊显得很自豪。

“我花了6年时间研究炒茶技术，根据客户的不同口味，我能炒制六七种口味的崂山茶。”常方俊说，在他的示范带动下，村里很多人也跟着栽种崂山茶。常方俊家里的1亩茶园也增加到近10亩。

如今，庙石村200多户、600多口中，超过七成从事崂山茶种植、炒制工作，庙石村也成为王哥庄街道的崂山茶专业村。“今年春天气温较低，大田春茶吐芽有点晚，根据目前的情况，再过10多天就能采摘大田春茶了。”常方俊说，他们家的大田春茶还没上市，就已经被不少客户预订了。

“崂山茶用上国外技术”

修剪、起垄、施肥……在位于固山村的碧海蓝田生态农场，茶农们忙得热火朝天，伴随着轰隆隆的修剪机声，129亩茶园内一派春日劳作的热闹景象。

“修剪是为了让茶树更好地起蓬，不要剪得太重了，太重了容易伤到茶叶，不利于茶叶后期生长……”在生态农场的一处白毫早茶地里，王哥庄街道农业中心高级农艺师纪海旺正在为茶农们讲解春季茶树修剪的要领和注意事项，并根据不同茶树品种，围绕如何预防倒春寒、春季病虫害等方面进行一类一策讲解。

记者采访得知，该农场今年从以色列引进了先进的水肥一体化设备，打造智能化茶园。当天，来自以色列摩泰科（深圳）公司的总经理阿姆雷特正在现场安装调试设备。

阿姆雷特介绍，这是崂山区首个使用该公司水肥一体化技术的茶园，该设备能自动让肥料和水通过管路直接进入茶田，今后就可以直接用手机来控制浇地和施肥，这样能节省很多人工。在茶园产量相近或相同的情况下，该设备还将大大提高水资源的利用率，节水率超过70%。

“水肥一体化技术就是根据茶树生长需肥需水规律，把水与水溶肥通过一定的比例进行混合，再由铺设在田间的滴灌管道为茶树提供‘营养餐’，满足其对水分、养分的需求。”该农场负责人林先勇介绍，设备目前已完成滴灌管安装和管道的铺设，处于安装调试阶段，调试完成后，可实现茶园生产全过程的智能化管理、精准化施肥。

“原先，我们要安排3名工人来浇水、施肥，整个茶园要花费18天时间，采取的是大水漫灌的模式，现在，使用这个滴灌系统后，只需要1名工人来操作，两三天就能完成浇水、施肥。”林先勇说。

“打造崂山茶的新潮人设”

张婷是土生土长的“茶二代”。“我从小是闻着崂山茶香长大的，大学毕业后，我到了一家银行工作，工作两年后，我才发现自己更喜爱的是崂山茶，割舍不断的是家乡情结，后来，我毅然辞职，选择回家创业，当一名茶农。”张婷回到家乡，从销售做起，一步步熟悉整个崂山茶行业的运作和营销。

“一开始，我和爱人为了推销崂山茶，第一站就去了离青岛市区最远的平度市，我们挨家挨户推销散茶，一天下来要扫店20多家，面对已经有固定客源的茶叶店，我们只能依靠品质取胜，最终拿到了第一张订单，尽管当时扣除成本，只赚了200元钱，但是对我们来说却是莫大的收获。”张婷说，她和爱人花了3年时间跑遍了青岛市郊的大小茶叶店，也积累了较广的人脉，这为她后期的茶叶销售转型打下了基础。

“在销售过程中，我原先销售的是散茶，并没有品牌，赚取的实际上只是一点差价，为了打造自己的茶品牌特色，我决定推出品牌茶。”2018年3月，“初春”的商标申请注册，同年上新了四款包装，市场反响都不错，让她更有干劲了。

张婷说，崂山茶具有得天独厚的品质优势，再加上富有特色的包装，一下子让她的品牌茶赢得了更好的口碑。如今，张婷一年能设计出30多款崂山茶包装，前些年，为了更好地宣传崂山茶，她还把青山渔村、王哥庄茶园、崂山风景区等崂山符号用手绘的形式呈现在崂山茶包装上，进一步提升了崂山茶的品位和附加值。

“原先崂山茶的包装大多是大绿或者大红，缺少一些南方茶的细腻和质感，我专门去南方学习，除了学习炒茶工艺，陆续推出新产品外，在茶叶包装上也是不断推陈出新，打造富有个性化的崂山茶包装，进而展示崂山茶文化魅力。”张婷认为，现在越来越多的年轻人喜欢上崂山茶，崂山茶的炒制工艺、包装上也要进一步迎合年轻人的喜好，打造崂山茶的新潮人设。

为了更好地展示崂山茶，张婷不但在李沧区开了崂山茶专卖店，近期还要在市北区开一家崂山茶专卖店，专卖店既是茶叶店又是可以体验茶文化的茶馆，“先品茶再买茶，这样先赢得大家的信任和喜欢，茶叶自然不愁卖。”

/ 当家人说 /

王哥庄街道党工委副书记、办事处主任孟兆珂

用创新为
崂山茶赋能

山海小城王哥庄的春天，总是被茶香环绕。茶田里欢笑而忙碌的茶农们，茶厂里轰隆隆的机器声，茶叶市场里来来往往的茶商们，为这里带来了热闹的气氛。王哥庄街道作为崂山茶的主产地，得天独厚的自然禀赋，使崂山茶在王哥庄依山傍海的多个种茶村被孕育出不同的品质、香味和口感，头茬春茶更是成为“黄金芽”。

下一步，街道将认真落实崂山茶五项直补政策，加大崂山茶生产管理直补力度，普及有机肥、物理防治设备、测土配方检测、技术服务指导等，提高崂山茶品质和产量。同时，依托街道特色党建产业联盟、数字化乡村振兴电商平台等，持续促进茶+互联网、茶+文化、茶+旅游融合发展，在延伸产业链条上下功夫，使“黄金芽”更好地带动茶农增收、茶产业增效，真正推动王哥庄区域的崂山茶产业实现高质量发展。”王哥庄街道党工委副书记、办事处主任孟兆珂说道。

本报撰稿摄影 观海新闻/
青岛早报记者 陈勇 通讯员
招婷婷