

華聯茶葉公司

中國自古有神農發現茶葉的傳說，迄今已數千年歷史之久遠，而飲茶這個習慣更是港澳人士亘古不變文化情結。創辦於1965年的「華聯茶葉」是澳門首屈一指的茶葉經銷公司，而創辦人曾志揮更是澳門茶葉行業的領軍人物，有着「澳門茶王」的美譽。

品牌宣言

品質優良，衛生保證。

品牌之光

1965年「華聯茶葉」成立後，便成為澳門茶業界的領軍人物。

2007年「華聯」獲國營企業「中國茶葉股份有限公司」頒贈「業界之光」的獎座，藉以表揚其對茶業的奉獻。

2008年，為表彰曾志揮的傑出貢獻，獲澳門特區政府頒發「工商功績勳章」。

曾志揮現擔任中華總商會榮譽理事、澳門茶藝協會永遠會長、南河同鄉會榮譽會長、九江同鄉會會長等社會職務。並被業界譽為「澳門茶王」。



中國國際茶文化研究會副會長、全國政協委員鄒夢兆蒞澳訪問時，曾與曾志揮以茶會友。

品牌標識

「華聯茶葉」之名由曾志揮所創，因為在60年代時，港澳同胞也屬華僑身份，而華聯則由包括曾志揮在內的五名國貨經銷商聯合創辦，取名華聯正有「華僑聯合」之意。



「華聯」於2007年獲國營企業「中國茶葉股份有限公司」頒贈「業界之光」的獎座，藉以表揚其對茶業的貢獻。



「華聯茶葉公司」在中國安溪的鐵觀音生產基地。



近年致力推廣茶文化的揮叔，經常四出傳授茶經，如年初開辦的茶文化講座，便向中葡人士展示中國茶文化。



2000年在澳門舉辦的「茶王賽」，曾志揮受邀出席擔任嘉賓。



「華聯茶葉」創辦人曾志揮（左）與兒子曾佐威（右）。

品牌傳奇

祖籍南海九江的曾志揮，五歲時隨家人遷居澳門生活，曾志揮父親是秘魯華僑，在港澳兩地從事貿易生意，並在澳門開辦了一家酒餅廠。自幼熱愛化學科目的曾志揮，十來歲已受父親影響熟練掌握了釀酒技術，20歲時更被推選為澳門酒業商會主席。曾志揮笑言：「我讀書時數理化科目一流，在釀酒的發酵工序上研究出獨門技術，所以人家用一斤酵母產一斤雙蒸，但我用一斤酵母就可以產斤半酒。」年紀輕輕的曾志揮很快成為澳門釀酒業界翹楚，其酒廠生產的米酒更遠銷至海外各地，當年不少東南亞國家的客戶均邀請他到當地開辦酒廠，但對澳門懷有深厚感情的曾志揮婉拒了他們的好意與盛情邀請，繼續留在澳門發展。

新中國成立後，國家實行了一系列外銷、促進經濟的政策，希望能把中國內地的產品打進國際市場，而曾志揮便是其中一名擔任如此重任的澳門愛國商人。1965年，30歲的曾志揮受中資企業「南光公司」所託，重點拓展中國茶葉的外貿經營。曾志揮回憶說：「當時南光找我出來搞茶葉這個新項目，我爸爸第一個贊成我去做，因為我父親涉獵的行業比較多，所以他好鼓勵我接受南光的邀請，專心從事茶葉經銷。」

滿懷報國之情的愛國商人，能夠為國家效力是一件很光榮的事，曾志揮亦毫不例外。曾志揮說：「畢竟那時我們國家經濟不景氣，愛祖國、賣國貨便成了我做生意的本質及理念。而且我眼見茶農生活艱苦，若然我成功把茶葉做得有聲有色，不只可以幫助國家，甚至可以改善內地茶農的生活，這便成為我轉行做茶葉的推動力。」

有了報效祖國這種強大的使命感，以及父親在精神和經濟上的鼎力支持，曾志揮便言起行，召集了其餘四個經營國貨的朋友合資開辦了澳門「華聯茶葉公司」，並於1965年9月25日正式開業，專營中國內地進口的茶葉。

從未接觸過茶葉這個行當的曾志揮，一早就料到這條路走起來決不會平坦，他憶述說：「華聯」剛開業時，澳門市民的消费意慾很差，那個時代的人要先安居樂業才會去嘆杯茶，顧兩粒米已夠辛苦，哪有閒暇顧茶？更何況當時人們喝的是十元、八元一斤的茶，試問又豈會捨得買幾十元一斤的上好茶葉呢？我早就料到茶業這條路並不易行。

不出其所料，茶業確有一定難度，其他先不說，單是投資成本之高已嚇退不少商人，曾志揮

說他們五名經銷商籌集了十萬元作為開業資金，而當年澳門黑沙環一個住宅單位也不過只賣七千元，這個資金額在當時來說已屬天文數字，可惜的是開業僅一年當初的資金已消耗了超過三成。

他回憶說：「我在華聯的職務主要負責出納，記得開業不久，便遇上12·3事件（澳門有史以來最大的一場警民衝突，稱為12·3事件），澳門人的生活環境比前更加惡劣，我當時的建設性建議是增資40%，但有股東就跟我說，曾生，別說沒有錢了，即便是有錢我也不會夾，這也難怪他們的，茶業這一行的確是利潤低，當時做一噸茶最多也不過是賺30元，何況在那樣的環境及市道下，會估也是正常的。」

不甘心急流勇退的曾志揮本着「人唔做我做三十五」的心態，把增資額一力承擔，向家裡再多拿35萬元以增加資本，揮叔坦言父親的無限支持，的確給了他很大的信心，亦讓他無後顧之憂矢志發展自己的事業，這讓看似前途渺茫的「華聯」有了重新發展的動力和曙光。

曾志揮有了足夠的資金後，便仔細思考如何能使華聯的業務平穩發展，經過他對市場的分析及對行業的了解後，認知到茶業這一行除需大量資金外，從存貨到倉儲技術，都有着很高的要求，沒有足夠的專業知識肯定難以勝任。曾志揮不惜花半年時間深入雲南等東南部各省的產茶區，走訪當地專家與茶農，一方面日以繼夜吸收各種茶知識，另一方面亦把自己的科學知識與茶農們分享並共同研究，長時間下來終制定出一套茶業的開拓計劃。



年屆古稀之年的揮叔，心境年輕開朗，閒時在店內泡茶與客人交流茶經心得。

華聯成立之初，有鑒於澳門居民的消费意慾薄弱，相反香港卻已開始蓬勃發展，因此曾志揮便銳意轉戰拓展香港市場，由於家族本身在香港的生意亦涉獵飲食行業，曾志揮巧妙地利用有利的條件因素，在自家有份投資的酒家食肆內採用華聯經銷的茶葉。曾志揮笑言：「香港的茶商就好

由於出口茶葉有品質保證加上進口價格優惠，因此光顧華聯的不只本地居民，就連內地遊客亦常遠道慕名而來購買好茶。

誠信為本 用心經營

經過數十年對茶文化的研習和了解，曾志揮對茶葉的品質鑑賞和品茶、儲茶的豐富經驗令人嘆為觀止。他曾多次強調要成為一個成功茶業經銷商人，對於茶本身一定要有深厚認識才能駕馭此行業，為此他不只深入產茶區學習，並經常研讀相關書籍，務求以專業敬業的心態來經營。多年下來，他以「原是經銷商本是製茶人」來形容自己，同時亦是公認的茶葉倉貯專家，他說：「由於茶葉很容易吸附氣味及濕氣，故茶葉必須儲存在特定的倉庫中，而當年在沒有冷氣、抽濕、乾燥機年代時，我建造的茶倉便利用地下恆溫恆濕，再加上本人在釀酒發酵階段的科學經驗，很快便準確地拿捏到存茶的竅門，而且在我的理念內，要做出好的茶便一定要結合科學概念才能成事，而我就以傳統結合科學的知識，至今已有多年的存茶經驗，茶王之名也是由此而來。」



曾佐威手上的同興號青餅，產於20年代初的雲南西雙版納易武區，據知現時市值約25萬元，是「華聯」的鎮店之寶。

似以前的諸般各據一方，有的代理普洱、有的代理紅茶、有的代理龍井……但華聯就不一樣，我們一統山河，他們如何與我競爭？香港的頭批商見到我都腳震呀！」實力雄厚兼有勇有謀的曾志揮，只消短短時間已打出驕人成績，在他加入茶業後的兩年時間內，中國內地到澳門輸出茶葉量由原本不到5%，上升至市場佔有率高達90%，「華聯」及曾志揮的名聲亦揚威四海。

1989年，「華聯」業務由幼子曾佐威接棒打理，曾志揮笑言兒子可謂是青出於藍，在評茶論質上比他更勝一籌，他很放心把生意交由其打理，而自己則把更多精力投放於推廣中國茶文化之上。

為進一步普及茶文化，曾志揮於1997年聯合一眾茶藝愛好者成立「澳門茶藝協會」，十多年來積極向大眾傳播茶文化知識，並經常應各社團的要求舉辦各類茶藝班、到訪內地茶鄉，參與國際性的茶展、進行茶學講座、茶藝表演等茶文化交流活動，向世界展示中華傳統茶文化。

曾志揮表示，中國茶文化已有數千年歷史，是我國非常重要的非物質文化遺產，推廣茶文化便成為他畢生的重要使命，他認為，作為一個茶業經銷商，肩負了應有的社會責任，致力於推廣茶文化的其中一個原因，就是希望有更多人認識茶的知識，對於茶商來說希望他們可以為消費者提供正當無害的商品，而對於消費者來說，加深對茶的認識亦是對中華傳統文化的認知和了解。作為該會的永遠會長，曾志揮孜孜不倦地四出傳授茶經、積極參與公益事務，他坦言很多內地省市產茶地政府和機構經常發給他一封又一封的感謝信，讀着信中感謝他對國家茶業的貢獻及付出時，心中便感到無比欣慰，即使窮半生精力投入茶業也是無怨、無悔。

研習茶經 品味茶道

曾志揮在經營上有着誠信為本的不二法則，他形容當年茶業市場存在着許多不良歪風，如供應商和採購商收取「明佣」、「暗佣」等不良文化，茶商為了降低成本，唯有利用翻渣茶混合其他茶葉出售，從而影響消費者的健康。他說：若想扶助澳門茶業重上軌道，首先必須要掃走市場上的不正之風。

據他所指，當時的不法商人把泡過的茶葉渣收集後曬乾，再混於其他茶葉中再發售的「翻渣茶」，由於成本低、盈利高，因此「翻渣茶」充斥市面，但因質素低劣對行業影響很大，有礙振興中國茶文化品質和信譽，必須要把這些低劣商品及「三佣政策」等不良風氣掃出澳門，他說：「為了茶業能平穩在澳門發展，便一定要糾正這些不良之風，因此我便集合一眾茶商行家召開會議，要求他們不要再用這些虛假低劣商品以及剷除惡性的營商風氣，這些有違道德的手法不只阻礙行業發展，亦有損市民健康，保障消費者吃得安心是我們做飲食業的必然義務。」

品牌秘笈

嚴控品質 確保來源

「華聯」茶葉所經銷產品均為經嚴格質檢的外銷茶，確保無農藥、無污染、無含鉛方可出口。曾志揮介紹說，「除了出口的茶葉有品質的保證外，還有一個最厲害的武器就是為照顧山區農民，國家鼓勵茶葉出口，對出口有補貼政策，外銷價格比內銷便宜17%，華聯在這雙重利好因素下經營自然事半功倍。」



2000年安場西坪鎮國營茶王賽澳門品評會，曾志揮與多位嘉賓合影。