



赵可正先生(左)与宗伟先生(右)讲述济南茶叶变迁史。记者 雍坚 摄

■受访人简介

赵可正:祖籍济南,1940年出生。1960年考入山东水利学院河川系学习,1962年底在“调整,巩固,充实,提高”八字方针下,学校院系调整,河川系下马,全省统一分配工作。分配到济南烟酒公司下属槐荫区工作,先后从营业员、区店业务员做起。组织曾两次调到学习班专学会计、财务、统计计划专业,后干会计至1966年初。1966年4月调到济南茶叶加工厂审评室,任物价员。改革开放后的上世纪80年代初,任茶叶加工厂副厂长兼物价员。

宗伟:1956年出生,1975年底在济南烟酒站茶叶加工厂参加工作。1977年被茶叶加工厂派到广州加工花茶,后调到审评室工作。1979年4月,受加工厂委派去南方学习六安瓜片、黄山毛峰、祁门红茶等名茶的制作工艺。1985年-1987年,被厂方派到浙江农业大学学习茶叶经济贸易专业。1989年提为副厂长,1991年任厂长。1993年,茶叶公司(原茶叶加工厂)被三联兼并后,留任济南糖酒总公司茶叶公司经理,直至6年后烟酒站破产。2000年,在五里牌坊自开伟华茶行,后辗转在银座圣洋等多处开店,旗下六七个分店。银座圣洋拆迁后,主店迁至七里堡茶城营业至今。

# 从每人一季度一两茶到满城茶市

## 茶叶市场在济南经历了一言难尽的起承转折和发展壮大



□记者 王僖 通讯员 张呈柱 整理

开门七件事,柴米油盐酱醋茶。茶虽然排在老末,但对济南人尤其重要。因为泉水适宜泡茶,养成了济南人爱喝茶的习惯。民国时期,茶行中就有赫赫有名的八大家;20世纪60年代,就有济南人参与了南茶北引;20世纪70年代,济南人参与了铁运、空运玉兰、茉莉鲜花到济南窰制花茶,后来又把茶厂建到了广东。改革开放以来,茶叶业在济南更是经历了一言难尽的起承转折和发展壮大。

### 1 当年买茶得凭证 每人一季度一两

20世纪80年代初,济南糖业烟酒批发站济南茶叶加工厂由于资金紧张贷款5000万,在这种情况下,时任副厂长的我(赵可正)受托写了个材料给省公司,反映茶叶加工厂缺资金等问题,后又和省公司同志一道去北京茶叶畜产局汇报。对于山东的茶叶情况,当时我曾总结几句话:“50年代好,60年代少,70年代差,80年代压。”

“50年代好”,各大茶庄刚刚公私合营,品种也多,家家不缺茶;“60年代少”,是因为1958年后受“大跃进”、“大炼钢铁”、“以粮为纲”的影响,全国茶叶减产50%。1958年前山东每年调入14万担茶叶,80%以上是花茶。1961年供给量降到3.6万担,80%是粗茶、绿茶,老茶。这时起开始凭购货证买茶,有城镇户口

的16岁以上的人,每人一个季度只给一两茶叶。

为了落实“发展经济、保障供给”的指示,从60年代初,济南烟酒批发站茶叶加工厂开始窰制玉兰花茶。先后从南京、广州铁运、空运玉兰鲜花加工花茶,最忙时,全厂职工昼夜连轴转,省公司、站上的领导和同志们纷纷来支援窰茶。70年代末是最困难的时候,我们曾用平阴玫瑰窰制玫瑰花茶,用烟台苹果窰制苹果茶,还试窰过槐花茶,但不理想。从1968年开始,我们直接在广州郊区设窰制组加工花茶。自1977年开始,在花县设厂,从浙江调茶坯,从山西调煤炭过去,每年加工茉莉花茶五千担左右,一直坚持到80年代末。

现在山东茶的生产、销售很火爆,主要源自老一代人的

贡献。从1952年起,就有人从南方带茶种在泰安徂徕山栽种,没成功。1959年和1960年,青岛中山公园和崂山分别种植4500丛和5000丛,长势旺盛。基于此,省领导在全省地委书记会上提出种茶意见,并责令商业厅负责,农业厅协助。提到山东的“南茶北引”,不能忘记济南人陈德熙。他50年代就读于浙江农学院茶学系栽培专业,1963年调回济南,在济南烟酒站茶叶加工部工作,省烟酒公司专门借调他去搞南茶北引,他们脚踏自行车,肩背土壤速测箱及试剂,从省城到县区四处奔走,任劳任怨。记得陈德熙常自豪地说:“伟大的俄罗斯农业科学家米丘林在苹果栽培上向北推进了600公里,而我们的南茶北引推进了700多公里”。

### 2 上世纪80年代初茶叶经营开始出现竞争

20世纪80年底,茶叶属国家二类物资,有统一标准,定价严格。从产区到销区都有专门的部门——审评室专管。济南茶叶加工厂审评室是厂里的主要业务科室,围绕茶叶定价,有审评,物价,验收和加工四个岗位。产区各厂茶叶调拨价,报国家有关部门核准,有一定保密性,销区只有物价员掌握。审评员评茶不受调拨价的干扰,只按照国家标准样、省标准样及厂内参考样评茶。每年的赔和赚,由物价员年终专门计算。

上世纪80年代前的高档绿茶,例如龙井、碧螺春及一些特种名茶等,基本上都赔钱。另外,高档茶、名茶、特级以上茶,定价权在省公司,济南茶叶加工厂审评室评出价格后,要连同样品及时上报省公司审定,待省公司批复后上市。所以,自上世纪50年代至80年代初,茶叶价格不受市场影响,全省统一价格。

改革开放后,茶叶产区和销区的经营,从渠道到价格悄然发生了变化。从茶农到市场,都开始搞活,产量大增,品种增加,国

营经营渠道受到冲击。推销、代销,售后付款,五花八门。由于我们的迟钝,济南茶叶加工厂在原来积压的基础上,库存更大,竞争加剧。济南茶叶加工厂所处的槐荫区就是一个竞争的典型。南方设点直销,退休的具有茶叶知识的老同志被挖去搞股份经营,合作单位拉出来搞专营,街道办也搞茶叶经营,一夜之间茶叶市场火起来。济南茶叶加工厂船大难掉头,条条框框仍紧锁,成本大,费用高,在群“攻”之下,我们的工作一度焦头烂额。

### 3 上世纪90年代济南形成茶叶市场

1985到1990年,在济南十二马路上陆续出现数家卖茶叶的。1990年以后,十二马路形成茶叶一条街,茶叶批发销售形成了气候。当时以花茶和绿茶为主,毛利能达到50%。一个小门市部一天卖500元就保住了,比上班赚的多得多。

改革开放后,传统花茶产区福建、浙江、江苏、安徽开始没落,花茶主产区转到了广西横县,当地形成几百家小茶厂。那里加工窰制的茉莉花茶大部分采用云南茶胚,喝起来苦涩味重,但是便宜、外形好看,逐渐流入山东市场。他们把茶叶运过来,在北洋大剧院附近省乡镇企业局搞批发部,仓库设在十二马路北面的张庄路土产果品仓库。后来就干脆在张庄路附近就近设办事处,一家、两家、三家,然后慢慢开始形成了茶叶市场。这个市场在1993-1995年初具规模,1996年正式成立。最初叫济南土产茶叶批发市场,也就是现在的张庄路茶叶第一市场。

伴随着济南土产茶叶批发市

场的形成,十二马路的茶叶一条街开始没落。当时茶叶市场的业户,有茶厂出来的,有南方产区过来推销的设办事处,零售带批发,主要是广西、福建、浙江、安徽等地的人过来的。

后来,济南的一个茶叶市场带出了好几个茶叶市场,临近的广友茶城原来卖钢材,第一茶叶市场起来后,这边也开始卖茶叶。第一茶市对面还有老屯茶城,过去做汽车配件,后来也改成茶城。当初,山东销售的茶以花茶为主,后来慢慢是绿茶为主。济南作为一个集散地,其批发范围包括河南、河北、山西等周围这些省,甚至到东三省、甘肃等地。大约在2000年后,济南在当时是北方最大的茶叶集散中心。

现在,济南的茶叶市场在张庄路有4个,七里堡1个,黄台2个,目前历黄路口有1个,动物园那边还有2个。光张庄路4个市场就有3500家业户,七里堡四五百家业户。干茶叶生意的,南方人能占80%。

### 4 从喝茶、品茶,再到流行茶文化

这些年来,茶叶的消费水平也提高很多。过去就是花茶为主,现在品种多元,国内各地产什么茶,济南就都有的卖。从消费水平来看,原来喝茶就是解渴,是满足生活需要的口粮茶,现在生活条件好了,有钱也有闲了,喝茶慢慢变成了品茶,再和茶文化结合起来,品茶、斗茶、茶艺及各种茶事活动都慢慢兴盛起来。

从各个茶叶市场转一圈就能看到,除了品类繁多的茶叶,各种茶具也是琳琅满目,一应俱全。茶叶不仅带动了相关产业,还把农副产业、机械生产加工以及包装印刷等都带动起来。与茶叶有关的上下游文化产业也逐渐兴盛,像是书法、绘画,各种工艺品等。

在茶文化传播方面,虽然身处北方,可咱们济南的贡献和水

平比南方还要高,因为南方容易受地域限制,往往是当地产什么茶就更了解什么,而咱济南什么茶都卖,像是武夷山的岩茶、福鼎的白茶、云南的普洱等,了解的茶多也全,所以茶文化水平也相应的更高一些。

客观地来说,济南过去批发走量,一天来十车货,不用卸货就都走了,但现在来一车货10天卖不完。加上很多地方的批发截留,济南不可能再有那么大的销量了,所以现在更重要的是搞零售小批发,搞茶文化了,这也符合发展趋势。现在交通物流更快了,各个地方都差不多,如今电商越做越大,而有了互联网以后对我们实体经济带来冲击的同时也有很大帮助,减少了我们很多的劳动力。