

鄉建通訊

第五期

民國二十八年

七月五日出版

要目

致鄉建工作者……

葉奇峯

縣單位合作工作經驗談……

周文建

處屬各縣的肥料問題……

馮奎義

茶葉
管理
專欄

現行茶業體系之實況
戰區茶葉成本的研究

馮和法

孔凡定

運銷成本問題的商榷……

曾昭文

油類統制運銷的檢討……

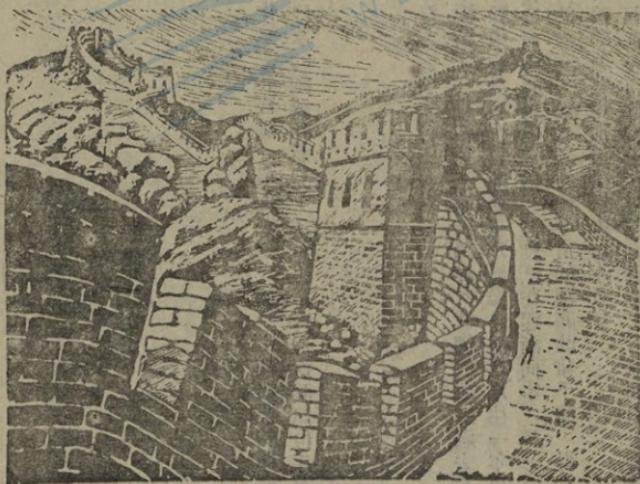
陸銘山

國防經濟的迫切要求(續完)……

盧文迪譯

戰爭與日本的農民狀況……

曹若茗譯



築起我們經濟的長城

段幹青作

致鄉建工作者

葉奇峰

——希望農業同志們特予注意——

各位同志：

講起來萬分抱愧，總沒有一個機會，得和各位普遍的聚談，彼此交換工作意見和經驗。最近擬了一篇「山區農業的開發問題」，想在本應復刊號的建設月刊上發表；在那篇文字裏，多少敘述了些個人一年半以來的觀感和意見，不久也許可以送到諸位手裏。這裏想更具體地摘出幾點意見，希望大家研究和討論。

一、中心農場的基礎問題

抗戰後的浙省農業，幾乎是從根做起，原因是過去在鄉村裏，沒有固定機構，一經激盪，蕩然無存。我們檢討到過去設施上的弱點，從去年一月份後，確定計劃，第一步先組成各縣農業推廣機構——設立各縣中心農場、繁殖場、示範場。這在以往一年內已達成了屬十縣普遍設立的目的，現在奉省府核定要繼續將原有縣農場的各縣，一律改設中心農場，這一制度已在逐漸向寧、紹、溫、台、金、衢、嚴各屬擴展，將來有普及全省各縣的希望，這是一個各縣農業建設機構的樹立，絕不是一個平常的機關改組手續，得首先注意的！關於這種機構的運用和所負的使命，大多數的同志想該明白，這裏要討論的怎麼樣把這機構維持永久。

現在各中心農場的場地大概都是租用的，經常費幾乎全是省款，這是一個重大的負擔！在省款有着時，可無問題，否則不免立刻發生影響。目前急待解決的，怎樣設法自置場地，準備將來省款撤除時縣裏也能繼續維持各該場的經濟自給自足？再有繁殖場和示範場，一天一天增加，處處租地，不是根本辦法，要竭力利用民田地，從特約方式進行，而且必須這樣，才能和農家密切地打成一片。

二、各部門專業的協調問題

因為技術的分工關係，實施起來容易發生抵觸，舉例說吧：

推廣雙季稻，原是增加食糧的捷徑，爲了要種雙季稻，冬季必須種植綠肥作物，結果不免犧牲了冬季作物。又，發生三化螟的地方，照治虫來講，應勸止種植晚稻；但站在推廣雙季稻的立場說，晚稻必須種植的。

再就墾荒來講，不管荒山斜度大小如何，都可燒墾，但拿經營林業的眼光來評斷，二十度以上的山地，以造林爲宜。同時在辦理水利一方面，也希望傾斜度較大的山地，停止開墾，以免妨礙農田水利工程。

例子舉起來很多，絕不止上面兩種，我們應放棄各個人原來的立場，利求其厚，害取其輕，在一個增加生產的目標上，切實取得協調。

三、事實和宣傳

在初期的農業推廣階段裏，當然需要相當的宣傳，可是農民的腦筋是保守的，初接觸的時候，什麼都不信仰，什麼都不接受。相反的，既經相信了，接受了，就絕對不再懷疑，在這個條件之下，我們就得事先注意着，一切良種良法的宣傳工作，除了口頭講解或文字宣傳外，要以事實做根據，才能走上成功之路，違背了這個鐵律，不但宣傳失敗，整個的事業，也將受其影響，無法推進！最妥當的辦法，還是注重實物示範，作「無言之宣傳」，使一般農民得有就近觀摩的機會，如果示範材料確實是好的，自然會「不脛而走」，雖然時效較遲，可是基礎却是穩固的。

四、人與事

幹農鄉工作，是一件艱苦事業，要抱定任勞任怨的精神，積久了才有成績，存着「五日京兆」或「見異思遷」的心理，是不會有效果的，同時，農友們的習慣，往往是對人不對事的，任你什麼事業，不是熟人，就沒有信仰，也就絕對辦不通，要得事業推行無阻，先要取得農友們的稔熟和信仰，因此，工作人員受命担任某地工作，就應安心樂業，站在自己崗位上，發揮你的力量，經過相當時間以後，自然顯出效力。要是人人都能夠「只管耕耘，不問收穫」實幹下去，將自己的小小範圍，弄得儘滿人意，人家自然會來做效你，這樣由點而線，由線而面的擴大開去，影響農村的功效就很大了。否則人事時常調整，時常變動，農民的信仰，始終不得堅定，事業決不能深入和擴大。一切教會事業所以能在我國根深蒂固，就是抓住了這個原則。

五、技術

同志們：我說完上邊幾點意見，最後再提出個重要意見。總裁說：「中國持久抗戰，其最後決勝之中心，不在各大都市，而寄於全國廣大的農村。」目前的抗戰，已從城市轉到鄉村，從軍事進入經濟的階段了，我們的責任，是更增加了，我們要認清環境及對像，在這廣大的農村裏和農民羣衆中，農業技術改進問題是一件很不容易推行的工作。但是時間是不容我們遲延的，應當趕速運用簡而易行且易普遍實施的方法（如栽培，選種施肥等），指導農民採用，這與抗建兩大工作也是很有關係的。尤其是在這「勝利第一！」的大轟之下，我們應當準備發揮多少促成作用？這是值得每個同志深自警覺的！

同志們！我提供出來的，限於時間，限於篇幅，只是一點抽象的意見，希望每個同志都來參加研討這些問題，充分發揮其內容，當你看完了這篇文章以後。

縣單位合作工作經驗談

周文建

一、開場白

(一) 怎樣嚴密組織？

「合作社是人的結合，根據互助的、平等的原則，應用和平的、革命的手段，在相互組織的基礎上來共同經營，以謀社員經濟利益的增進，和生活改善的團體。」從這一定義中指出它是一個組織，要以這組織的力量來共同做事，才能獲得社員的利益，這種工作的效能，對社員能增進其經濟利益，改善其生活；對國家能發展國民經濟，奠定建國的經濟基礎，這種工作，是增強抗戰力量的基本工作，其任務是非常艱鉅的，作者從事縣單位合作工作有年，從工作中學習，從工作中領取教訓，覺得這工作的任務雖非常艱鉅，但我們要把它幹好，具體的說，只要把下面三個問題有適當的解決，事業就可操勝利的左券。

(一) 怎樣嚴密組織？

(二) 怎樣充實業務？

(三) 怎樣推進工作？

(二) 實際工作經驗

1. 確定工作方式

合作社組織本是「自下而上」由民衆自動起來組織的團體，目前因要適應戰時的要求，不能螞步蛙行的迂緩前進，所以決定第一工作要「快」，第二社員合作工作的基本條件，但是戰時合作補採取鄉單位制以後，有些鄉的範圍很闊，人民散居，甲地和乙地的民衆接近的機會很少，根本不便結合，就是勉強組織起來，其關係也不會密切，組織就不嚴密了，目前各縣的合作工作大概都有同樣的情形，所以各縣都前後建立「分社」或「辦事處」來補救，而事實上目前各縣的分社或辦事處與社員發生的關係，還嫌不夠，最好更應把社員分組，每組十人，造出一人爲組長，不論是信用、消費、運銷、生產等各種業務，都可由組長負領導責任，策動推進，舉實例來說：龍泉的合作壯就是靠分組的力量來推動的，譬如「開會」只要通過組長就易召集，「借款」以組爲單位，使社員相互担保，關係密切，保證不欠款，其他通過組的力量辦理供給等

2. 建立細胞組織

一種事業只有上層建築，沒有下層基礎是空中樓閣，風吹就倒的，合作事業也是一樣。如果合作金庫交易公店等上層建築沒有合作社來作下層基礎，合作事業就無法展開，所以要使合作社健全是合作工作的基本條件，但是戰時合作補採取

「多」的要求，以期顯出自己工作的效能，特別加強了「自上而下」的力量，不管民衆需要不需要？手續合法不合法？社員是張三、李四？把它成立了再說；以這種方式推行合作社的軀壳是產生了，但是沒有靈魂的東西！如果一個個組織起來，合作社的「量」的方面是很可觀了，「質」的方面還是弱得很！從這個事實的教訓，我們覺得組織合作社與其「快」「多」而「不良」不如「緩」「少」而「質精」，所以工作的方式首應確定「自上而下」配合到「自下而上」的需要，絕不

證不欠款，其他通過組的力量辦理供給等

業務，都頗見成效，故以小組來作合作社的細胞組織，是嚴密組織的方法。

3. 訓練社員職員 合作社的組成份子，第一是社員，第二是職員，要組織健全，首先要組織中的份子健全，那麼要合作社健全也首先要社員職員健全，在目前要一般合作社的社員職員很明瞭合作是很艱鉅的工作，因為合作事業，在中國還是一種新興的事業，一般民智很低根本不知合作為何物。要使社員職員人人明瞭合作，那就非靠訓練不爲功了，不過職員比社員尤爲重要，他是替社員做事的，他的好壞影響於合作事業的興衰很大！過去許多以「自上而下」的力量組織起來的合作社，其職員之不明瞭合作或假合作之名而獲利私利……等歹人，難免混跡其間，諸如此類的人，怎樣能替社員服務，而使組織健全呢？合作社既有這種份子存在，我們就應在工作中物色幹部，訓練幹部，培養幹部，把這種腐敗的，不合理的職員淘汰，代以新幹部，同時更要以各種方法去訓練社員，使社員注意合作社，明瞭合作社是自己的團體，盡量培養民主精神，運用四權來管理合作社，如此一來，職員不會作弊，社員大家熱心，合作社自然健全起來了。

(二) 怎樣充實業務？

1. 放款後辦農倉 合作社成立後，首先應注意實現合作的利益，否則，民衆就會懷疑你，不信仰你，設使第一個印像給民衆認識你的不忠實後，那麼關係以後的工作就很大。我們知道，合作工作使民衆最感到有利的就是放款，因爲目前的農村經濟還都很枯竭，借錢必須高利，假如合作社能有低利借貸之便，一則使民衆可以借到生產資金，從事生產，提高生產力，二則可以免除高利貸的剝削，所以放款是民衆最樂意的一種業務，不過這種業務往往是一放款容易還款難，實上，放款的條件做到

(一) 決定放款時期在春耕，還款時期在收穫。

(二) 合作指導者必須前往「監放」，使每個錢都落在社員手上，用作生產資金。

(三) 以組爲放款單位，使組內社員相互担保，負連帶償還責任。

社員的還款大致是不成問題的，不過新穀登場時，社員只有穀沒有錢，要把穀變錢來還款，必受商人「勒賈」的剝削！遭到青黃不接，社員需要食糧時，要糴米，又遭受商人「勒賈」之苦！這樣一出，一進，社員的損失很大，合作社趁這時機就要舉辦農倉給農民有抵押之便，使他將來穀抵押之錢償還借款，到青黃不接時，再放款給他們贖取，這樣一個「周期」，借款亦可以還清，社員的利益又可保障，是一舉兩得的最好辦法。

2. 生產業務最有意義 遭此戰時，交通不便，各地物產不易調劑，物品供不應求，價格騰貴，影響人民生活，實非淺鮮！故亟須加緊生產，以求自給自足，達到物品供求平衡的辦法來補救。合作社是國防經濟的碉堡，自應負起推動這種事業的責任，這種業務如果推行順利，對合作社的本身講，一面固然可以改善人民生活，顯出合作的效能，一面還可多取公積金，穩固合作社的基礎，其業務的展開，除推廣多作，開墾荒地，增加農業生產外，更需視地方環境的不同，多推廣紡織、造紙製碗、以及各種農產製造等手工業，因爲這些都是發展農村經濟表現合作效能的最好業務，除此之外，更須要普遍以「儲工方式」，徵集社員勞工，開墾荒地，充爲「社田」，以樹合作事業的永久基礎。

3. 運銷業務要從放款做起 運銷業務最難解決的內在問題就是物產不能集中。因爲在沒有合作社以前，生產者需要的資金多向商人借貸，我們知道商人的根本目的在於「賺錢」，假如你對他有要求，他必以剝削的手段來對付你！最普遍的現象，就是你向他借錢，他就要和你訂約，所有你的生產品，必須預定價錢，由他收買，一般生產者限於資金，不得不受商人的剝削，其實這種剝削的痛苦，何異於飲鴆止渴！假如有不以賺錢爲目的的合作社來辦低利放款，生產者必樂與合作社交易，那麼就可以合作社代替商人

，集中物產，一齊運銷了，我們只要使一般生產者感到有利，事業自然做通，一年如此，年年可以如此，商人的剝削可以免除，生產者的利益也可以保障，運銷業務自然辦得通了。

4. 多做分期性的供給業務 處於交通不便的地方，其消費業務，本可正常以開店的形式供給社員購買物品，但往往因為鄉下人購買能力弱，買不起大量的貨物，合作社的交易額很少，這種辦法，自要僱用店員，須要開支，往往有許多合作社，每日的交易額還不夠開支，假如賣價便宜，根本辦不到！賣價昂貴，社員得不到利益，當然不向你交易，況且這種業務，如商人的競爭，職員的優劣，眼目的真偽，……在在都可致失敗，由於這個事實的教訓，要謀補救其缺點，只有利用組的力量，先由組長調查組內社員需要的生產物品或消費物品的數量，報請合作社大量採購，定期分發，所需價款或事先繳或借款貸放，逾期收回，這樣辦了一期又一期，賬目最易結算，職員也不易舞弊，合作社既毫無虧損，而又能盡合作的意義，實現合作的利益了。

5. 添設職業性的合作社 在同一職業，同一需要的社員結合起來的合作社，組織易於健全，工作也能迅速展開，如碼頭工人、小販、手車夫、以及各種職業界都可視其需要程度，組織合作社。這種合作社，一切事

業的指導容易接受，辦起來也比較有興趣，舉例來說：譬如拉車夫合作社，就可以「拉者有其車」的辦法進行，過去一般拉車夫，沒有組織，自己沒有資本，無力購辦車輛，所拉車均係租用，每天不管生意如何，都得繳租，其生活之苦何想而知，假如組織合作社，就可先由合作社借款購車，供給社員利用，每天收取其賺錢之幾分之幾？俟抽足車價時，這把車就是車夫自己所有的東西了，這種業務的利益是如此，其他職業性的合作社也可以各種巧妙的方法，獲得很大的利益。

(三) 怎樣推進工作？

1. 訓練基層幹部 處此民智不開的現階段局勢下來推動合作工作，自然不能像過去一縣只有一個合作指導員，或兩縣合一個合作指導員的官僚做法所能勝任了，目前各縣的合作網多已分佈完成，合作社數已極可觀，合作事業的指導人員雖然也較前加多了，但因事業的展開和深入，還是感覺到忙不過來；況且担任指導工作者多屬「外來客」，也是所謂上中層的領導者，如果這種人一旦離職，合作社就好像嬰孩失了慈母一樣，必致無形停頓，所謂「人存政舉，人亡政息」的毛病終不可避免，所以合作工作需要訓練培養當地的基層幹部來負推動的責任，使下層的工作基礎鞏固起來，事業才能發展於永久。

所謂「幹部決定一切」，是合作工作者應深切領悟的至理名言，我們要造就這種當地幹部，必須從工作中選擇人材，用切實的和集體的訓練來領導工作，使担负起這展開的深入的合作工作，才能為合作事業樹立永久的基礎。

2. 建立推進制度 工作的發展，不進則退，是一定的道理；許多假自上而下的政治力量組織起來的合作社，不推不進，不進則退，也是一定的道理。故建立推進制度，負起推進工作之責，亦屬重要之圖，這種制度可以兩種方式來建立：

(A) 促進會 這個會可以肯定的說，如果能夠運用靈活，是推進工作最有力的機構。過去省縣的促進會都經建立起來了，但拿事實來檢討一下，第一會員份子不熱心合作事業，負起推進的責任，第二沒有下層組織，工作不能深入，第三只有會的形式，工作的內容不夠充實，現在我們要靈活的運用它，第一把訓練或培養出來的基層幹部人員介紹入會，作為基本會員，第二縣以下設立支部，第三各支部每月擇定地點和時間召開會員大會，檢討過去工作，劈畫未來的事業，決議之具體辦法，每個會員都應切實遵行，如此有了中軸機構領導工作，所謂促進會就能盡促進的效能了。

(B) 輔導員 促進會的推進工作僅能負起廣泛性的推進責任，往往因不負責任而鬆

懈了工作，所以最好在基層幹部中擇其熱心優良份子充為輔導員，把合作事業的區域依地理環境劃成輔導區域，每區派一輔導員專責輔導該區域內合作事業的發展，以為推進工作的中軸，此種幹部必須在合作指導員之指導下輔導合作社工作，並須指定每月必須正常呈送工作報告，並可能範圍內應酌給津貼並訂定獎懲辦法，切實執行，工作必更較深入了。

3. 力求聯繫工作 「聯繫工作，效能增進，孤獨工作，效能減低」，是必然的道理。合作工作與各方面直接間接關係至切，不論上下縱橫內外務須配合進行，化阻力為助力，效能始著。在縱的方面，第一「是工作人員的上下聯繫」，所謂上也者就是指中軸的領導者，所謂下也者就是指實際工作的幹部，領導者和實際工作幹部必須求得密切聯繫，使領導者所定的辦法得能正確推行，而實際工作的幹部所遇的實際困難，亦能為領導者所瞭解，才不脫節，得以上倡下行，下對上納的領導幹部工作，欲達到這目的，上必須勤作工作報告，那麼上下的關係就密切起來了；第二「是機構的上下聯繫」，在合作事業的本身立論，合作金庫是合作社員的銀行，交易公店是聯合社的前身，兩者都是合作社的上層建築，三者的關係，不可分割，假使只有合作社而無合作金庫與交易公店

的「錢」「物」的補助，合作社就一無辦法，不啻空掛社牌，反之，有了合作金庫交易公店而無合作社為其基層組織，事業也斷難展開，故此三者必須做到「三位一體」才有辦法，在龍泉的合作工作得較有成績的表現，就是力謀「三位一體」，確定了發展合作事業的共同目標所致。在工作實踐方面，譬如合作社的借款和購貨兩項來說，合作社申請借款時，合作指導員得簽註意見，認為該社健全即予放款之便，如遇合作社辦理消費業務者，合作金庫可介紹至交易公店批發貨物，并代行「轉賬」收入交易公店之賬項下，以免取款納款的麻煩，同時通知交易公店，而交易公店以「廉價」優待合作社，是以合作金庫得大量放款，交易公店能大量銷貨，而合作社既有低利借款之便，又可廉價購貨，如此力謀基層合作事業的發展，始得免頭重腳輕之弊。在橫的方面第一「要金融、技術、政治，打成一片」，我們知道金融是事業之母，技術是工作之能，政治是工作之盾，合作事業必須三者合於一流，使金融為基礎，技術來指導，政治作盾牌，事業的困難才可克服，所以一個理想的合作指導員，要使金融技術政治的力量合乎一身，工作效能始著，在目前的合作工作已經有金融機構，政治力量，所以指導者必須具有技術的能才行，否則也應和其他農業機關，工業機關的技術人員聯絡。第二「要與管教衛打成

一片」，我們知道管教養衛四部工作都有相互密切的關係，「養」的工作做好了，直接間接都有助於管教衛各部門工作的展開，而管教衛各部門工作直接間接也可幫助「養」的發展，養的工作能和管教衛各部門工作聯繫進行，才能產生偉大的力量，完成各部門工作的使命。總之合作工作要縱橫都聯繫起來，工作人員首先要有「以合作經濟入手促成管教衛統一達到抗日自衛的總目標」來「瞭解全般工作一點做一，絕對排除「為合作而合作」的小天地主義，英雄主義的氣概；幫助人家工作，才能得到人家幫助自己工作，這樣才有「利人利己」之便。其聯繫的辦法，除此此的生活多接近，或用文字報導自己的工作外，還要正常開會，來檢討工作，討論工作，以謀工作之聯繫！

三、結論

要以組織來做基礎動力，在共同目標下相互的基礎上謀獲得公共利益的合作工作，如果把組織嚴密起來了，業務充實起來了，工作的成績必斐然可觀，但合作工作所犯的毛病，往往是組織不嚴密，因此業務就不能充實，馴至使整個工作解體，所以必須要有推進工作的力量，來推進工作的發展，這樣，有嚴密組織充實業務的方法，再加上推進的力量，縣單位的合作工作之蓬勃發展就可操左券了。

處屬各縣的肥料問題

馮奎義

一、處屬各縣常用的幾種肥料

(一)草木灰 植物的灰，含鉀及石灰很多，所以古來稱爲惟一的鉀質肥料，灰類的成分，也因原料植物種類不同，稍有差異。這種肥料，在處屬各縣，施用得最爲普遍，其原料係採取山上的一種羊齒類植物，農民自山上把這種植物採歸後，和泥土一同用低溫焚燒成灰，施用時用篩篩去夾雜在泥土中的石礫，並拌入糞尿，然後施入田內，每畝用量，自二三百斤至五六百斤不等。

(二)人糞尿 人糞尿中，含氮質很多，他的主要成分是蛋白質、碳水化合物、脂肪、磷基酸類、酵素、膽汁、尿素、尿酸等一類物質。在處屬各縣也是一種主要的肥料，不過供給量並不多，而且因爲交通不便，人口密集與稀疏的地方，不能相互調劑。

(三)油餅 在處屬各縣，常用的油餅有桐油餅，茶油餅，烏柏餅，菜子餅，大豆餅等。茶油餅因爲肥效較低，烏柏餅和菜子餅則因產量較少，故用量不多。大豆餅除松陽於烟草田內，間有施用外，其他各縣殊不多見。

(四)厩肥 厩肥是我國農家主要的肥料，氣磷鉀三成份的含量，都有適當的比例，

有機物的含量也多，可算是完全的肥料了，無論對於那種土壤和那種作物，都很適宜。

不過處屬各縣對於厩肥的利用，尙欠合理，因爲處屬各縣農家，畜養的牲畜，尤其是豬羊一類的牲畜，廄內不墊蔴草，所以厩肥的供給量既少，成份也較差，因此這種肥料在處屬各縣，反居於次要的地位。

以上是處屬各縣農家常用的幾種肥料，此外如化學肥料、糟粕、骨粉等，雖亦常有施用，然爲數較微，茲不一一贅述。

二、改進處屬各縣肥料問題的

一點意見

(一)草木灰施用方法的改善 處屬各縣農家施用草木灰時，必與人糞尿相混和，這實在是一樁不甚合理的事體，因爲人糞尿和草木灰直接相混和時，則生成游離銻，使氮素發散，肥料喪失，所以草木灰和人糞尿，應當分開來施用才好。

(二)厩肥的利用 處屬各縣農家對於厩肥的利用素不講究，畜舍內尤其如猪舍內，向不鋪墊蔴草，我們知道畜舍內不鋪墊蔴草，一方面既妨害家畜的健康，而另一方面尿液的流散，肥份的損失，無法防止。爲增加肥料，防止損失計，急宜於畜舍內鋪墊蔴草

，其效用如左：

甲、吸收並保管家畜的排洩物，使不至損失。

乙、使糞尿的分解稍遲，減少養分的損失。

丙、增大厩肥的容積，使肥料成分均勻分布。

丁、加入蔴草中的養分，可以增加肥料

的價值。至於鋪墊的蔴草，以稻草蔴稈爲最適宜，因爲稻草稈對於液質的吸收力很強，而且在處屬各縣，供給量也很多，所以這是很容易做的一樁事體。

(三)利用空地栽培綠肥作物 在處屬各縣，栽培綠肥的地方，極爲少觀，所以對於綠肥的利用，也極不普遍。而考查處屬各縣的耕作制度，冬季休閑田極多，據作者所知，有些縣份，其休閑田的面積，佔全縣耕地總面積三分之二以上的很多。下面三種耕作制度，爲處屬各縣最習用的方式：

甲、三熟制 稻與大豆，蕃薯或蘿蔔。與

大小麥或油菜，每年連種三熟。

乙、兩熟制 稻與大小麥或油菜，每年種

植兩熟。

丙、一熟制 祇種水稻一熟，冬季休閑。此項田地，冬季所以休閑的原因，據農民的意思，謂此項田地，較爲瘠薄，種了冬作之後，將影響到來年稻作的收成。而另一部

茶葉管理專欄

油茶棉絲
管理處茶
葉部主編

現行茶葉體系之實況

——戰時茶業政策第二講——

馮和法

統銷政策實施之前，中國茶業體系是一

貫的「大魚喫少魚，小魚喫虫蛆」的關係。祇有純粹自足自給的農產，生產技術的改進才是主導的問題；茶葉在最初即以國際商品的姿態出現，生產過程中的社會關係如不能予以調整，則一切局部的技術改進，均屬無效。

把茶葉生產過程各階段，勉強的劃分為產製運銷四部份，把這四部份加以分析，即可明瞭各部份關係之密切與層層剝削之嚴重。

(一) 茶農生產

茶農是茶葉生產金字塔的最基層，而他們都是茶葉之原始的真正的生產者。他們命運和中國大多數的農民一樣終生處於被忽略被蔑視的地位，艱苦地進行他們簡陋的生產。又因他們的生產物純粹以出售為主，所受到市場關係的操縱剝削，其悲慘有甚於一般

栽種食料作物的農民。

(二) 由茶園經營來說，茶葉也同樣的保持着中國普遍的小農經營之特性。中國各地可說絕無僅有大規模而有計劃的茶樹栽植，多數農民均在山嶺地散漫的種植一些茶樹，數量既少，又不加以珍培，一任其自然生長，所以品質的改良固無從談起，就是數量多少，亦少有一定的保障。

小農的零碎地經營有幾個致命的缺陷：

第一，土地過少而又零碎，使種植者的農民在經濟能力上固無力改進其生產，而即欲採用新的技術工具，在過小的零碎地上，也不可能。第二，過少的零碎地經營必致生產成本在比例上增大，使資金人力均致無謂的耗費，第三，小農在土地關係上更易受到剝削，土地被兼併是高額地租的負擔，亦是小農不可免的命運。

這種小農經營的缺陷，全具備於中國一

般茶農身上，而茶葉品質的改進，不先解決經營問題，實難見效。

(二) 茶農採摘茶葉以後，除少數外，很少以青葉出售；均須經過初製，製成毛茶後，始出售於茶廠，毛茶是一切茶葉的根本原料，如原料不能改進，茶葉的製造即無由談起。

現在毛茶的製造是和茶樹栽植一樣，缺陷極多：第一、毛茶初製完全是一種手工，農民墨守成法，簡陋異常。第二、初製加工，須要相當成本，農民資金困乏，必然偷工減料。第三、製成毛茶，是否有利可圖，類似一種冒險的投機，農民為要多得若干利益，常致撓僥推損壞品質。

(三) 毛茶的買賣關係，亦即茶葉的原始市場，是決定毛茶生產的重要關鍵。市場作物的榮枯全依售價如何而定，在現行的茶葉生產關係中，產地市場是榨取茶農的最主要的熔爐：第一、賣者預賣的商業資本的剝削，同樣的瓶流行於茶區，茶農的毛茶大都以預賣的方法出售。第二、因負債而將毛茶抵押出售，然預賣同樣的普遍。第三、即使產

本期孫育萬先生運銷管理的理論與實際一文，因篇幅關係，留待下期刊登，特此聲明。

地現售，價格亦全操縱之於商販之手，茶農很少有決定自己產品售價的能力。第四、茶販水客到茶區收毛茶，多用賒買的办法，或僅先付茶款一二成，也有以自己的「土票」即自己所出之票據來代現鈔的，在這種買賣方法之下，茶農的資金不但不易週轉，甚多有喪失成本之虞，茶廠營業如有虧折，所欠茶農的收價即無清償之日，茶農因而將茶樹剝掘，甚至自殺的也頗多。

綜觀毛茶產製的中心問題，無非是由於茶農的貧困，而所以致此的原因，則為市場無保障，在賣買關係上受盡剝削。

(一) 茶廠製造

內地製造外銷茶的茶廠，有的稱茶棧，亦有稱茶號，直到現在，還決不是一種現代式的工廠組織，而是較家庭作坊為進步的一種手工業，茶廠的經營如不能走上現代的新式工廠之路，中國的茶業很少有發展的希望。

(一) 今日箱茶的製造還全靠手工，各茶廠的設備均極簡陋，即用簡單的馬達車色機的，為數亦已極少。而且，每家茶廠的規模極狹，出產數量不多，在這種生產條件之下，是不容易做到品質改良，花色整齊的。

(二) 茶廠生產技術改進之困難，決定之於生產資本。一般茶廠，很少有固定經營之人，多是在每年茶季之前，預測本年市況，

而定是否營業。如認為今年茶價有看好之望，即糾集若干股本，臨時去找一家廠址，開始營業，做了一二幫茶，如營業不佳，即又中途收歇。所以，因為：茶廠經營者資本不足，廠址設備及生產工具又非已有，以及製品市場沒有保障等原故，茶廠經營的擴大，製造的改良，是不可能的。

(三) 所謂製品市場沒有保障，就是茶廠在賣買關係下也和茶農一樣，備受上海洋莊

茶棧的剝削。第一、因為資金缺乏，在開始營業的時候，多已向上海洋莊茶棧，即申棧借貸款項，借款的條件是除了規定高利外，所有製就的箱茶，必須交由申棧出售，在名

義上申棧是代理性質，但在實際上箱茶的出售全由申棧決定，即售價多少，物主（茶廠）亦少有權過問。申棧為討好洋行，便易於成交，多得用金計，自不惜犧牲茶廠以自肥。第二、茶廠因無權決定售價，如遇洋行抑價，即已有虧折之虞，而即使售出之價在本之上，茶廠亦常致虧折，因申棧代理買賣，除佣金以外，尚有喫磅回扣等種種陋規，

剝削結果，茶廠所得的不到實際售價百分之八五，再加上付款的留難等，常使茶廠無從進行其再生產。第三、茶廠與申棧即使沒有貨款關係，因申棧是洋行勾結的嚴密，以及運銷方面的壟斷，茶廠仍是無法直接接銷其箱茶的。

茶廠受申棧的剝削，惟一的出路是把負

担轉嫁之於茶農。申棧利用茶廠的資金短絀，規模狹小，來操縱運銷，而茶廠則利用茶農的貧乏，產量的不多，以壟斷毛茶收買。茶廠是以茶農的散漫貧乏為其利益的，正如其本身的散漫貧乏為申棧的利益一樣。現在的生產關係不但不能改進生產，而且是在強有力地維持這種落後性，甚至還在加強它。

(三) 申棧運銷

上海洋莊茶棧是一種標準的中間剝削層，廢除這個階層，是改造茶葉貿易關係的樞紐。它的特性大概是：

(一) 申棧是個十足的買辦性組織，完全依賴於洋行而生存。洋行需要那種茶葉，它代為收購，同時把內地茶廠（也稱內棧）的箱茶收集來由洋行選購。申棧通過「通」（推銷員），與洋行保持密切的關係。洋行為它惟一的主顧，它本身雖似一種獨立的經營，實際在推銷上祇是洋行的代理人或附庸，茶廠希望申棧能代表他們的利益向洋行奮鬥，不但申棧不會這樣辦，而且也不能辦到，因對外推銷，洋行已保持了百年來壟斷之權。

(二) 但他方面却也不能說申棧絕對的祇是洋行買辦，它在某種限度內又是具有相當獨立性的商業高利貸資本者。它除代理買賣以外，自己也經營收購及貸款的工作，而且兩者又結合着併行的，它以高利貸款予茶廠

，又利用貸款關係來收購箱茶運銷，以盡其商業高利貸資本特有的作用；箱茶的製造即在這種壓力下艱苦地掙扎進行。

(二)申棧對於洋行及茶廠，站在矛盾而又統一的關係上。在進行獨立的商業高利貸資本的剝削中，和洋行是站在對立的地位，洋行對於茶價的壟斷，是相當阻礙申棧的利益的。但對茶廠發生中間剝削上，都又是與洋行的利益相一致的；沒有洋行，申棧的買辦性即將失去作用。對茶廠方面，它利用茶廠的貧乏以起中間作用，但如茶廠整個崩潰，則申棧亦將失去了活動的依據。

在現實下，申棧對於茶葉生產的積極作用是有沒有的，這種矛盾的解決是設法引導申棧之技術的及經濟的力量，發展於實際的茶葉生產上去，否則，它始終將是茶葉生產關係中的一個毒瘤。

(四)洋行貿易

茶葉是中國最早的國際商品，洋行的勢力在中國成長即與茶葉貿易發生密切關係。自從海禁開通以來，茶的出口可說全部為洋行所壟斷，其歷史與洋行同一悠久。茶葉貿易之所以受洋行壟斷及其方法不外數端：

(一)洋行壟斷華茶貿易重要的是憑其悠久的歷史與機密的組織。第一、茶葉的海外消費市場，早為洋行所控制，其力量已根深蒂固，頗難動搖。新的力量欲代之而起，非

經過長期的努力及大規模的進行不可，這次非實力薄弱，急功近利的私人企業所能奉功。第二、洋行貿易的組織及方法保持着嚴格的機密，非輕易所能攻破。例如各洋行多將若干種華茶併堆成一種特殊牌號，行銷於國外，著有信用，我們不明瞭其配合方法，即不能取而代之。如其營業方法的祕密，與海外市場的密切聯繫，均為其所以能操縱壟斷近百年來華茶貿易的原因。

(二)洋行對於中國茶葉的剝削方法是勾結申棧，壟斷價格。農產物價格變動多由於供需關係，多少均有線索可尋，惟茶價的變動却似一個謎，但其實際都是洋行之有計劃的操縱。在茶葉價格變動的圖表上，我們可以看到幾個顯著的現象：第一，以每年說，新茶在上市之初，沒有不奇俏的，但以後即直線的向下，這雖有若干是由於茶葉的品質及供需的關係，但主要的仍是一種人為的偉績。出新的時候，使茶價特別高挺，足以刺激茶廠對於茶葉的競製搶運，待陸續製就，價格却一往直下，便給予買方以剝削的機會。

這造成了茶葉之拾製拾運的風氣，祇要產品先到市場，即可獲得好價，根本忽視精製及改進品質的根本問題。第二、由逐年比較的觀察，則茶價常見數年一週的循環，在若干年內，突然有一年茶價特別高挺，茶商莫不獲利十倍但，以後即又一往直下，使商農多數虧折，這計劃是很陰毒的，它先刺激大

家對茶產投資，待製造的人多了後，即予以無情的打擊。此外，也可解說是：在茶商茶農多年的受着壓榨，到了奄奄垂斃的時候，即予以一年突然的高價，使不致全部崩潰。

(三)洋行與洋行之間，雖有矛盾，但我們卻無法利用他們之間的競爭，來抬高茶葉的價格，取得利益。這因為：第一、中國茶商實力實在太薄弱，極短時間的堅持力量都很缺乏，貨到市場，即非忍受宰割不可。第二、洋行的數量不多，競爭甚少，而壟斷力即大。第三、在對華茶的貿易上，洋行之間往往保持着統一，茶商更難為力。

商品性農產之興衰，取決於市場，但華茶的銷售對象止於洋行，遼遠的隔離着消費市場。華茶的改造不是局部的問題，它是由產到銷各個過程中一個連貫的社會生產關係的問題。

湘省成立茶葉管理處

(湖南通訊)財政部貿易委員會，於上月中旬與湖南省建設財政兩廳聯合設立河南茶葉管理處，辦理湘茶外銷事宜，聞現已開始辦公，其處長一職，由劉寶書掌執。

戰區茶葉成本的研究

孔凡定

戰區因環境惡劣，及經濟之特殊缺陷，如交通金融等條件不如後方各地之優越，因之戰區製茶葉成本，每高於他地，而茶價往往不能與生產成本相接近，此中原因，亟待研討。

我人若知戰區茶葉之成本價值，必先與後方各地茶葉之產製成本執為比較，先就生產成本而言，永嘉各地茶區，如烏牛、如永柘，其生產成本，以一畝地為單位計算，查得如次：

永嘉於潛有畝地生產成本之比較
(永嘉為民廿一至廿二年於潛為民廿三年)

地點	地 點		地 點		地 點		地 點	
	永嘉	於潛	永嘉	於潛	永嘉	於潛	永嘉	於潛
土地成本	七〇〇							
每開栽資合	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
地租	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
肥料	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
利息	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
工資	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
其他	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
合計	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇

據如上表，永嘉製茶成本均較於潛為低，異常明顯，而於潛特以抱注者，乃在戰區茶價收入較多，而今年本省收價址價為二十三元七角（根據貿易委員會訂定）自屬每况愈下，按永嘉在二十二年間綠茶價達八十元

，（每担）普通亦達三十五元至二十五元，茶農尙見虧蝕，於潛歷年來茶價向高於他處，以其運輸杭滬，出口特便。以今衡之，茶農自必痛苦不堪，但我人於此，可作如下結論，即此種茶價，要為受市場操縱所使然，

本年省方實施茶葉統銷，雖農民一時不能得其實惠，而從此庶可根絕為商販洋行掙錢之苦，而忍此一時之痛，亦屬值得。至於貿易委員會訂定批價經過，自有其他原因，此處不擬說明，次言製造成本經查得如次：

永嘉於潛毛茶初製再製成本之比較
(原料不計在內)

地點	地 點		地 點		地 點		地 點	
	永嘉	於潛	永嘉	於潛	永嘉	於潛	永嘉	於潛
原料	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
燃料	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
工資	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
其他	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
合計	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇

上表係在抗戰後所調查，查表列毛茶製造成本觀之，戰區毛茶加工，其成本似較永嘉為低，但尚不足以證明戰區茶葉成本之穩健，因加工成本中揀工為主要之一種，而於潛高永嘉者特多，此其實，因後方地區，人工易於找得，而戰區因壯年勞動征發太重，故女代男工，婦女勞動即形減少，工價因亦上漲，此亦戰區受影響之一，茲再臚列箱茶成本之比較如次：

永嘉於潛箱茶成本之比較(原料不計在內)

地點	地 點		地 點		地 點		地 點	
	永嘉	於潛	永嘉	於潛	永嘉	於潛	永嘉	於潛
原料	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
燃料	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
工資	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
其他	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
合計	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇

根據上表，查箱茶製造成本低於於潛者，將達二倍，此因製工費用特高之故，此種費用之增高，除箱茶製工費用提高為其原因外，內中揀工亦佔重要部份，因戰區各地茶葉，採摘均逐年過遲，因之茶頭硬而品質雜，若出製箱茶，非備此高價不辦。

綜如上述，戰區茶葉價格之應提高，固有其主觀理由，但政府所以在戰區仍須收運茶葉，亦有其主觀之苦衷，此即外匯政策之貫徹及統銷政策之執行。近來社會人士紛紛對茶價問題發生疑問，或嫌批價過低，而有所置詞，實則問題所在，尚為：

- (1) 戰區茶葉製成成本太大，使開價未能接近。
 - (2) 提高戰區茶價，尚須着眼於產製成本之減低，決不能盲目提高，不顧國際市場而獨行其是。
 - (3) 茶葉統銷政策，不是局部之救濟性質，乃是新建一種茶葉經濟體系，若僅提高茶價，於國家無補，於茶農亦非久計。
- 以上各點，因篇幅所限，只能揭其綱要，尙希關心諸君，再予以縝密省察之。
- 附註：於潛材料係根據實地調查。
永嘉材料則參考建設廳建設月刊茶葉專號。

份人，則因襲着他們的傳統思想，謂歷年習慣如此，此項田地，不能種植冬作，種了冬作，會無收成。照理論上講起來，處屬各縣的農田，大都較為貧瘠，種了冬作，肥料供給不足，的確能影響到收成的減損，土地休閑，可因風化作用及其他的因素，使土壤中的可給營養分增加起來，恢復原有的地力。

這總不是根本的辦法，應當利用隙地，栽培綠肥作物。本來在戰時，即使是在冬天，亦應當盡量種植食用作物；不過在處屬各縣講起來，冬季的休閒田是太多了，為着維持地方起見，應當把這種休閒田，作一個適當的分配，劃出一部份地，種植綠肥作物，至於綠肥作物的種類，紫雲英或苜蓿都好。此外我們知道，在處屬各縣，常用的幾種肥料之中，含有有機物質的肥料，較為缺乏，所以土壤的物理化學性質，亦較為惡劣，所以種植綠肥植物，尤為急要。

(四) 增製堆肥 利用一切動物植物或礦物等含有肥料成分的廢物體，好好的堆積起來，使他發酵腐爛，變成有用的肥料，這就叫作堆肥。堆肥的肥效，大體上說起來，和腐熟的廐肥差不多，其平均成分為氮百分之〇·一至三·〇，磷百分之〇，二至五·〇，鉀百分之〇·二至一·〇，以磷的含量為最多。這種肥料的效能，不獨直接供給作物以養分，而且還因為富於有機物質的緣故，能改良土壤的物理性質。同時輸入土壤以

微生物，促進土壤中的分解作用，所以間接肥效也很宏大。處屬各縣，肥料既甚形缺乏，同時土壤中又缺乏有機物質，為着增加肥料，改良土壤的物理化學性質起見，增製堆肥，實甚為必要。至於製造堆肥的材料，種類很多，到處都可以覓得。主要的如農場上所產的糞，雜草，落葉，廐芥，以及其他各種渣屑都可以。茲將製造堆肥簡略的方法介紹於後：

普通在製造堆肥時，預先在底層鋪一層糞，如稻草麥稈之類，上面再鋪一層腐爛的廐肥，然後將預備好的材料，如糞，雜草，落葉，廐芥，以及其他各種渣屑等，一層層地堆疊上去，每堆高一尺多厚，都經過一次加水，試尿或污水，以濕透其全部而不流出為度，這樣逐層堆高，逐層加濕，繼續堆到四五尺高，就可以把牠壓緊，不要再堆疊上去。因為堆得太高，熱氣也高，氮氣容易散失，有損肥分，如果堆得太低又不容易發酵，所以堆肥的高低，必須求其適度。如果堆肥堆在露天裏，頂好是能夠搭棚遮蓋，以防止風雨的適變，和日光的直射，不是則必須在堆肥的上面四週，加蓋約二三寸厚的細土，細土外面，再加蓋草葉，以資掩護。通常在天氣熱的時候，堆肥堆成後，相隔二三個月，即可施用。氣候寒冷的時候，要當為延長一些。總之，製堆肥的方法，簡單而易行，而且不需化費什麼本錢，即可

得到優良完善的肥料，這真是樂得舉辦的事情。

三、結語

在抗戰時期我們必須盡量利用國產天然肥料，減少資金外流，增加農業生產，所以關於肥料的增製或利用，異常重要。而這是一個問題，在肥料素感貧乏的處屬各縣，尤為重要。以上所述，凡關於肥料施用方法的改善，肥料增製項目的確定，如能切實推行，我想對於處屬各縣的肥料問題，一定有很多裨益。爰就管見所及寫出來給在鄉村工作的同志們作參考。

在今天的世界，要富要強，就要足食足兵，今天所謂足食就是發展生產，所謂足兵，就是擴軍建軍，必須足食足兵才能長期抗戰，才能建設富強的三民主義國家，必須發展生產，才能改善人民生活，才能使大家豐衣足食，必須發展生產，才能保障國家生存。現代戰爭，均須賴工業，所以生產是國計民生的中心問題。

建設是抗戰的後盾，也是抗戰的目的，建設三民主義國家的根本工作是生產建設。

——總裁對全國生產會議訓詞——

運銷成本問題的商榷

曾昭文

「增加生產」這句口號，許多人似乎專在農業或工業的生產方面尋求如何減低成本，增加產品，以最小的代價，換取最大的收穫，使生產者多得利潤，這自然是增加生產辦法之一；但是運銷亦為生產程序之一部，運銷機構的不合理，運銷成本不必要的提高，亦足以影響到生產者的利潤，甚至因運銷遲滯而致生產者的破產，所以健全運銷機構，減低運銷成本，也是「增加生產」聲中一件重要的工作。

各出入口公司或運銷處以及交易公店合作社或其聯合社，也都負着重大任務，尤其是各出入口公司或運銷處，負着許許多多更重大的運銷任務，這許多任務，假使其中任何一個沒有效率成為浪費，就是全部運銷成本不必要的提高；換言之：即其中運銷成本有減低的必要，故欲期如何減低運銷成本，須先將各種運銷任務一一加以研究，是否有效率沒有浪費？

運銷任務，簡單的說來就是：貨物自生產者至消費者之間所有一切的活動，這中間的活動，可以分為集中，運輸，加工製造，及批發零售等任務。茲分述於次：

一、集中 貨物的集中，是受報酬遞增法則所支配的，即為大規模的比規模狹少的

為經濟，因為大規模的生產者，很可以省去運銷機關的集中任務，例如本省的木材，因他的林場規模比較大，他可以由生產者從處屬的出產地直接運輸到温州銷售，但這不能衡之一般貨物，譬如蛋類茶葉情形就不同了，因他的生產者單位狹少，就需要一批蛋販與茶號去做這集中的任務，運銷成本也可以就因之增高，如果生產者能組織合作社，各出入口公司或運銷處依照規定予以密切的連繫，就可以排除中間以牟利為動機的運銷機構，及減少重複與浪費的運銷機構。

二、運輸 貨物的運輸，通常經過三個路程，簡單一點，亦可分為二個路程：一個是由生產地到集中地點；一個是集中地點到市場；第一個路程，許多貨物是由生產者去完成這任務，集中機構的組織健全，也可以完成這個任務，出入口公司或運銷處的運輸任務，普通偏重於第二個路程，現代國家，對於這方面有很多的扶助：如丹麥對於農業原料的運輸及到英國的輪運之有津貼；英國的津貼鐵道公司減輕運費的辦法；美國邦際商業委員會之優待運費的規定。我國之農業政策實施綱領亦有減輕農產品運費之規定，但是在政府的扶助及指導組織大規模運輸機關外，各出入口公司或運銷處更需要自身

的努力，運用各種技術，減少貨物相對於價值的體量，及適當的包裝，減少運輸途中數量的損失，及節省車輛船舶的地位，以達到最廉賤的運輸費用。

三、加工製造 加工製造，在出產地的生產者手中完成是最經濟的，但是有的是例外，譬如木板，假使在產地就將木材製成木板，這運輸費用的高昂，比之先將木材用木排運至集中地點後再製成木板將在十倍以上；並且集中許多貨物，可以大規模的利用機器製造，即一般貨物，經過運輸的第一個路程中的損壞，咸需要各出入口公司或運銷處重行加工分級，使出品標準化等級化，以適應市場的要求與運輸的便利。

四、批發另售 本來這兩種任務，應該在消費者的合作組織上設法，不過現在銷售市場情形特殊，這種任務，是需要出口公司或運銷處設法將貨物直接銷售給消費者或製造者，不要再轉折經過中間人，將運銷程序分割得太過，銷售單位獨立得太多，更要不得的是木板與木材那樣將此任務，委託給銷售市場的中間人，此非獨運銷成本增加，並且銷售的風險負擔極為重大，這是木板木材兩運銷處特別需要改進的。

基本上論各種運銷任務，可以得到如何減低運銷成本？其結論是：

密切連繫生產與消費者或其所組織之合作社，排除中間以牟利為目的及重複而浪費的運銷機構，以減低運銷成本不必要的提高。運用各種技術及適當的包裝，使出品標準化等級化與減少貨物相對於價值的體量，以節省車輛船舶位，使運銷成本因之減低。

油類統制運銷的檢討

陸銘山

爲了要回答敵人的經濟侵略，爲了要活潑農村經濟，消除農民的損失，雲和的合作社曾舉辦了油類的統制運銷。油類是本縣的大宗出品之一，往年各種油類，都是由油商收集後轉銷到市場上去的，油商們從中剝削着農民的利益；自從統制之後，農民的油類，直接交給合作社，再由合作社彙集運往市場，這樣一方面消除了中間人的剝削，一方面把零碎的油類集合起來，大量地運銷出去，既減少了運輸費用，又獲得了待價而賣的利息。這一次統制運銷，一般地說來是相當成功的，然而却也存在着不少缺點：

一、事前的宣傳和調查的不夠。在統制的辦法未實行以前，宣傳和調查工作是做得非常不夠的，有許多農民一點也沒有曉得，他們的油類仍舊和往年一樣地賣給油商，油商們非常狡猾，他們曉得政府要實行統制運銷，他們就連忙趕到山裏和農民定好，並且還付了定洋，無知的農民就這樣被商人帶騙帶誘地把他們的油類買去了，同樣的事件發生了好許多，後來被人發覺油商在那裏私運，一面把油商的油暫予扣留下來，一面派人到賣油的農家家裏去調查，原來農民根本不曉得什麼叫統制不統制！這是事先沒有廣泛的宣傳及詳細調查的緣故。

二、價格低於市價而且不能十足支付價格不照市價付給，而只能暫時先付七成，這是農民最不高興的事，同時也就是油商所以借來欺騙農民的藉口，農民的視線原是很近的，他們以爲眼前只付七成，那末，他爲什麼不把東西賣給油商而拿十足貨款呢？而油商們也是常常這樣對他們說的，你把東西賣給我，可以賣現錢，賣給合作社只付七成，另外的錢在什麼時候撈回來是沒有一定的，我們還是實實惠惠的現款交易來得好。這種甜蜜蜜的口吻，當然是落後的農民所樂於接受的。再加合作社收買的價格，往往比市價低，爲的是恐怕萬一將來銷路不好而不得不賤價出售的時候，虧本的損失，落在社員的頭上，所以爲了穩妥起見而暫時把價格壓低，其實，這種做法也不是頂好的辦法，東西既然由合作社統制運銷，中間可以減少商人的盤剝，又可以節省運費開支，價格當然不會比市價更低，即使偶而因供求關係而價格下跌，或因戰局的影響而不能銷售，那末，政府爲了一個政策的推行，她是應該負起

這個責任來的！

三、一縣單獨辦理不易收效。整個問題是要整個解決的，統制運銷是國家管理物產運銷的一種辦法，可是，國家要管理某一部門的物產運銷想把某一部門的物產受國家的節制，那就應該普遍地推行，至少也得以全省規模來進行，方能收效；否則甲縣統制而乙縣則沒有做，那末，結果會減少許多效果，尤其是在縣與縣的交界處，簡直是沒有辦法統制的，由於上述第二個缺點，農民爲了避免眼前的損失，他就拚命把油類向別縣流去！

四、政令的突然停止推行。一個政令推行到民間去，不但要切實地做，而且要澈底的做！開頭大家轟轟烈烈，後來因某一負責人員的更換，或因其他阻力的障礙而索性把一切統制機關撤消，任牠自然發展，這種「由牠去罷」的辦法，實在是要不得的！我們抱了「別人辦的事情，不管她！我有我的套法寶！」來做事是不好的。雖然別人辦的統制運銷不關你的事？可是，我們要退一步想想看：以前統制得很嚴，忽而把政令停止推行，這對民衆是一個何等壞的印象？使他們對政府的信任減弱，對合作事業發生懷疑，對鄉村工作人員感到討厭！這種虎頭蛇尾的做法，不但要影響到合作事業的發展，而且對日後政府的政令的推行，也會發生或多或少的障礙。

國防經濟的迫切要求

(續完)

盧文迪譯

(二) 急應建立工業合作以奠定

中國新經濟基礎

(七) 工業合作為中國各愛國團體的新的工作程序，使他們由高呼口號，轉而從事實際工作，在後方建立經濟抗戰的新軍。

(八) 工業合作可分為如下的三種形態：

(1) 大單位——應用重機器，僱用大批工人，設立於西部、西南及西北部，以為政府工業大計劃的輔助機能。(2) 較小的單位——設立於前方與後方之間，視製造上的需要，而配以機器。(3) 最小的單位——在前線附近工作。此第三種的「游擊式」的合作組織，其所用的工具應均為輕便而易於移動的，且此種單位須具備下列二種特殊機能：(a) 能供應軍隊的急需物品；(b) 充任經濟組織之中心，供給農村居民必需的製造品，並防止接近敵人警戒線的區域，有敵貨的輸入。

(九) 工業合作能吸收大量難民，並能使現在用在淪陷區域救濟難民的數百萬元的金錢，轉而從事生產工作，否則淪陷區域的難民救濟，無異是保存勞動力，以供日本剝削。

(十) 工業合作的教育作用，也有同樣重大的意義：能培養民衆的合作精神，能於此

空前的民族危機中，使民衆與政府共策共力。

(十一) 工業合作為一種進步的經濟運動

和社會運動，其為中國抗戰時期的顯著的建設事業，能引起全世界的注意而獲得其援助。僅就工業合作之公認的功用言，已值得政府予以提倡。其建設的意義，更足以使中國無論在財政上、技術上以及機器和原料供給所需的信用上，易於獲得國聯會員國以及一切熱心扶助中國的團體之援助，這比之用巨額金錢救濟難民，以供日本剝削，自然高強得多了。

若不建立工業合作系統，則中國現有的城市經濟中心被摧毀以後，將來遭受經濟崩潰的，不為日本而實為中國。

若以工業合作為農村大眾運動的基礎，以結合數百萬的中國農民、工人、學生、商人和兵士，則日本永無法征服富饒的中國腹地。

(三) 戰爭所予中國工業的嚴重

打擊

當上海四圍發生劇戰，上海工業所蒙受的致命的——令人難以置信的——打擊，以及上海昔日最繁華區域戰後所遺留的被摧殘

浙江省農業改進所

農業推廣區設置

特約農家暫行辦法

第一條 本辦法依據浙江省農業改進所農業推廣區組織通則第五條之規定訂定之

第二條 農業推廣區設置特約農家其特約之範圍暫定如左

一、關於優良種子種苗種畜之栽培飼養及繁殖事項

二、關於農產品之加工製造及改進事項

三、關於農作物病虫害及家畜疫病之防治事項

第三條 特約農家經農業推廣區認可後須訂立特約書兩份分存農業推廣區及特約農家以資信守特約書由當地保長蓋章證明其式樣另訂之

第四條 特約農家得享下列各項權利

一、得由推廣區免息借給優良之種子種苗種畜

二、得由推廣區商請合作金庫貸給必要之生產資金

三、得由推廣區業務給予經營技術上之指導

四、得由推廣區義務防除農作物病虫害及治療家畜疫病所需藥劑材料得由推廣區免費供給或收費代購

五、得由推廣區以最高價或加成儘先收買其品質優良而有推廣價值之出品

的景象，最近已由上海工部局公告於世。據該項報告所稱，全部的損失究有多少，無法估計，僅較大企業損失的數字，已足驚人。報告中記載，公共租界虹口一區內，完全被摧毀的華人工廠，達九百所以上。在戰前，大上海市區內約有八千所工廠。至一九三八年五月，復工的則僅有一千八百所工廠。戰前上海有工人六十萬，而現在復工的則僅十三萬左右——其中百分之九十是被僱於日本工廠！

上海的損失超過四十四萬五

千萬元

據復旦大學經濟學教授李權時博士的調查，一九三七年下半年中日戰爭中大上海市區內所蒙受的損失，總數達四、四五〇、三八四、五六二元，即較一九三二年的第一次不宣而戰的戰爭中所蒙受的損失超過三倍。又據美國專家的調查，上海中外人士的損失總數為八四四、五〇〇、〇〇〇美金。工廠房屋及設備 三五〇、〇〇〇、〇〇〇元
其他不動產 二〇〇、〇〇〇、〇〇〇元
一九三七年最後五個月的進口損失 一、五〇〇、〇〇〇元
一九二七年最後五個月的出口損失 五

、〇〇〇、〇〇〇元
一九三七年最後五個月的國內貿易損失 一四〇、〇〇〇、〇〇〇元
各堆棧被竊的鐵及五金 一三、四〇〇、〇〇〇元
十五萬噸貨物的額外水脚 一二、五〇〇、〇〇〇元
上海東區堆棧被竊的貨物 五〇、〇〇〇、〇〇〇元
戰區內貨物及傢具的損失 五〇、〇〇〇、〇〇〇元
一九三七年最後五個月各船公司的貨運損失 一〇〇、〇〇〇、〇〇〇元
難民捐 一、〇〇〇、〇〇〇元
合計 八四四、五〇〇、〇〇〇美金
上海各教育機器所蒙受的損失，總數又為一〇、三六〇、〇〇〇元
十五所專科學校和大學的損失 六、〇〇〇、〇〇〇元
二十七所中學的損失 二、一〇〇、〇〇〇元
四十二所小學的損失 二六〇、〇〇〇元
其他教育機關的損失 二、〇〇〇、〇〇〇元
各輪船公司所損失船隻的價值，為七千萬元。為日軍轟沉的以及中國軍隊因封鎖黃浦江而沉沒的華人輪船，達四七五隻，其總噸位為五七〇、〇〇〇。

六、得由推廣區介紹其出品於各處農產品展覽會或比賽會

第五條 特約農家須盡下列各項義務

一、須於農產品收穫時將所借種品如數歸還推廣區此項種品亦得照借用時市價以現款歸還

二、須於經營上絕對接受推廣區之指導

三、借用種品不得轉讓他人或換用其他種品

四、如遇農作物發生病虫害或家畜發生疫病須立即報告推廣區

五、如遇各縣推廣區或中心農場舉行農產品展覽會或比賽會時須以出品參加

六、如遇農友前來參觀須以誠意予以指導

第六條 特約農家借用優良種品須由推廣區依照借用時市價評定價值載入特約書

第七條 特約農家經營業務所需勞力用具飼料肥料及其他補助材料以自備為原則

第八條 特約農家之特約時效以特約生產品育成收穫之時間為限期滿經雙方同意得續訂特約書繼續特約

第九條 推廣區於特約農家特約書成立及解除時應分別填製報請浙江省農業改進所備查報告表式另訂之

第十條 本辦法呈奉建設廳核准備案後施行

關於信用放款的一點意見

巖 岩

我不是一個直接參加建廳事業裏的鄉建工作者，但工作崗位決定我須同它取得聯繫。我終覺得建廳在目前所已辦的各種事業中，像合作社，交易公店，出入口公司，尤其新創的經濟實驗區，示範場等等，都是無可諱議，百利而無一害的事情。但有時因籌劃欠周，或是執行其事的認識不清，經驗欠缺，自然難免有不諒解于人的地方。現在我單就信用放款這一項，提出經常縈迴于我腦間的一點意見，也就是間接所得的經驗。

一、信用放款普通發生的缺點，就是借款的人把款子借到後，是否把這筆款子像理想中的投入生產過程中？這就大成問題。因為信用放款最重要的目的，是在刺激生產，增加生產，發展生產。而不是刺激人民的消費，增加人民的消費能力或是購買力，假使這樣政府簡直是在剝削人民，促使人民枯瘠，農村無疑更形破產，間接的將造成貨幣的流通與貿易流通不能平衡的危機。但事實上却有這樣的事在發生。就拿我在某縣所見到的情形，有一位殷戶兼紳士以墾荒的名義向縣合作金庫借了三百塊錢，但荒開在那裏祇有「天曉得！有一次縣府大大的發動一次『擴充冬耕貸款運動』，因負責人的敷衍塞責，

既不進行調查，又不宣傳，就糊裏糊塗地把款子放出將近一萬光景。把它當作什麼救濟費或善後費的姿態出現，怪不得老百姓說政府在騙老百姓當兵！

一、信用放款的第二目的，是要把款子貸給需要這種款子的人手裏。假使這目的不能達到，生產就無從增加，而政府簡直在幫助有錢的人，（不需用這款子的人，大概是有錢的。）使富者愈富，貧則愈貧。促使財貨聚集在少數人的手裏，且與三民主義的節制私人資本背道而馳。但事實上有沒有這種情形呢？有！它有二個原因：一個他即使有餘多的款子可以舉辦他所要舉辦的事業，而他決不肯說把自己的款子投入的，原因向政府借錢利息低，自己款子儘可用高利貸的方法放出。第二個原因，因為是一舉而二得的事，祇有不用這款子的人，才肯鑽營，同需用這種款子的人競爭，而真正需要這筆款子的人反棄足不前，徬徨歧途了。

因為有上面二種的缺點，却引起了我一點改進意見。不過我早申明在前，我不是直接參加建廳鄉建的人，容有不切實際，或不對的地方，尚希大家指教。

一、對於上面的二個缺點，我想這樣來補救他：就是從事該項生產必須工具，由貨

款機關，或是行政機關替他代辦。例如擴充冬耕放款運動，索性把所需要的種子、肥料、農具由政府機關整頓的買來發給他們。當然有一條件，發給價格決不能超過人民可能買到的價格。不能像某縣政府發給的種子價格，比人民可能買到的價格將近二倍，難怪人民不諒于政府，說政府在敲竹槓，要不得的。這是關係農業方面的；至於工業同樣可以採用，例如造房屋建築等等由政府來代為招標等，至少可杜漏於萬一。

一、建立報銷制度，「報銷」這件事給人的印象太壞了，但如報得好，銷得對，核得對，未始不是好事。而在信用貸款的基礎上建立報銷制度，不但便於隨時的考核並給予指示，更可增加政府與人民的密切聯繫。至怎樣報銷，怎樣考核，當然以簡明方便為原則。

一、貸款的數量應以借款人的財產同預計舉辦的事業為標準，單就個人的財產不顧所要舉辦的事業自然欠公平，但單就舉辦的事業做標準，會發生上面第二點的弊害。

當然三種的改進意見，並不是十全十美的辦法。像特別乖刁的借款人會把東西轉賣給人，但因為有報銷制度就比較困難。會鑽營的人，即使有錢也還借到錢，但材料由政府供給，並隨時須要報告政府，而借了不辦，是不可能了。

載轉

戰爭與日本的農民狀況

Sato Bo 作
曹若茗譯

日本帝國主義在中國掠奪戰爭，把日本的國民經濟陷入於極端困難的苦境。但是特別受到打擊的，要算農業。日本的農民狀況，本來就已經完全窮窘化了，而現在則更加惡劣。

日本農民被地主高利貸者，製造業主和商人們多端的剝削。單是地主就向農民榨取了百分之五十到六十的收穫。農民們感受到勞動力的缺乏，耕馬的被徵發，和農具不夠的痛苦，感受到肥料缺乏，價格騰貴的痛苦；感受到工業品價格提高而農產品價格低落的痛苦。除此之外還加上地方與國家的各種各樣的苛捐雜稅，這就構成了使農民陷於極端貧困的狀態。

耕作器具和牲畜的缺乏，在農業裏異常的感覺到，這由於一方面，是許多生產農業機器的工廠都已經被改用來生產軍火；另一方面，是耕馬的被徵發給了大部份農業耕作一個嚴厲打擊。在日本中部和在西國島上許多農家都由利用耕馬而改作利用耕牛了。用馬耕作的農家數目，一年一年地減低。

在五百四十八萬一千農家中，祇有一百萬零七萬四千家，或是說祇有百分之十五是擁有兩匹以上的馬，而其中百分之九十五則祇有一匹馬而已。

日本農民佔有極少的土地。在五百四十八萬一千農家中，百分之七十是佔有一畝地（即〇·九九海克忒）以下的，而百分之九十是在二畝以下的。

耕種總面積，在一九三七年底達到了六〇九八、四三五畝；但是從這時起，在各區域的登記中耕種面積却減少了。這是由於農民勞力的減低，由於國家把土地收買以建築兵工廠和建築飛機場所致。

日本農業每年的肥料消費在三萬萬二千萬日圓，而一九三六年從外國輸入的肥料達一萬萬零一百萬日圓。由於輸入的強烈限制，價格經常提高，使日本的農民對於肥料無力過問。

雖然有些農產品的零賣價格提高了，但是日本的廣大農民羣衆還是得不到絲毫利益。農民們把收穫量百分之五十到六十，作為

編者按：

嚴君所提出的意見，單就信用放款的立場說，當然是很對的。但是我們認為有兩點必須同時看到的：

第一，嚴君所看到的是現在信用放款的缺點，這是我們不能否認的。但是假使照嚴君的意見裏的「報銷制度」是否可以補救這點，還是問題，而結果有一點可能發生的，就是把信用放款的好處亦否定了。因為報銷制度固然可以杜塞弊端，但同時這種手續可能使真正為了生產而請求貸款的也裹足不前了。

第二，合作信用貸款是必須通過合作組織的，決不能對個人貸款的。假使合作組織健全，則凡是通過這組織貸款，對於借戶的財力與用途等，合作社當然能盡監察的責任，可能使嚴君所指出的缺點不會發生。

嚴君所指出的毛病當然是不免的，尤其在事業創始的時候，我們希望在工作中不斷學習，不斷求得瞭解。如嚴君所提的意見是我們工作學習中最寶貴的材料，我們十分虔誠地歡迎的。

× × × × × × × ×

× × × × × × × ×

地租讓給地主時，剩下來的米，實在不夠供養自己。大部份的農家都是整年米糧不夠的。根據一九三八年六月秋田與山畑兩區域的調查，我們就能夠證明着：一九三八年三月在平崎（屬於秋田區域的）總共一萬二千。農家有二千二百二十七家是沒米的；到七月又有二千五百六十七家處在這種情形，而收割時期又僅在十月和十一月之間。山畑區域的九萬九千三百七十六農家中，有二萬一千六百九十九家（百分之二十二）在四月裏早就沒有米了；到了秋天，這些無米的農家數目，又達到三萬三千八百九十九家，佔全農家百分之三十四。

在四十個行政區域中，繭的收穫為三千八百三十六萬五千六百五十貫（每貫等於三七五公斤），這和一九三七年比較起來，降低了百分之一五。七。裸麥的收穫和一九三七年相比，低落了百分之四。

日本農民的肩上擔負着債務。在石川行政區域的八萬七千二百一十四個農家中百分之七四。四是負擔了債務的。在一九三五年，這個區域拖欠的債務增漲到四四、〇八六、六九八圓，在一九三七年則達到四七、一七二、六五六圓。每個農家的平均債務是七百二十七圓，即增高了百分之四。如果在農業裏每個農家的債務達到七百二十圓，那末連其他方面合算起來，就要達八百四十四個

了。

岩田區域的農業團體曾經研究了十八個種稻的農家，三十個靠山鄉村的農家，和二十個飼蠶農家的預算。下面就是這個研究的結果：

農業收入 其他來源的收入

（主要是副業利益）

種稻農村	三一三圓	二二九圓
靠山農村	二二四圓	一三一圓
飼蠶農村	一一二圓	三二四圓

這些數字指出了副業利益在全部農民的耕種中起了巨大的作用。種稻的農民裏達百分之四十三，靠山的農民裏達百分之三十八，專門飼蠶的農民裏達百分之七十三。這就證明了日本農民無產階級化的一個深奧點。

統治階級對於農民的窮困狀況，一點也不關心。他們曾起草了向滿洲里移植一百萬農民的五年殖民主綱，它的唯一的目的是在那裏創造軍事殖民地，和在那裏鞏固他們的統治。日本在滿洲里的頭一批移民，總共五百人，是在一九三二年被送到永豐城（譯音）去的。然而這是用最大的欺騙去騙他們來的。

報上說：

「有六十個農民在Tehoton地帶因為散佈「無根據的流言」曾被逮捕。這就是因為他們圍繞着喝茶談話，或是在泉水邊亂說，在這種情形中大家都是很容易發生不小心的言論的。」

日本農村要受戰爭、苛捐雜稅，和高度地租的負擔；而今年的颶風暴雨和地震又給與全體農民以極大的打擊。

自從一九三七年十一月以來，農民對地主的衝突不斷的增長了。大部份衝突的發生，都是由於地主提高地租和地主企圖向耕種者撤回土地。很多的衝突是直接發源於戰爭。農民要求延長士兵家屬的租契，要求在家主被抽做壯丁的時期縮減或完全取消租稅。

從一九三八年正月到四月發生了九次衝突，有一萬四千個佃耕農參加。這是某些警察廳所登記着的數字。

日本農民的愛國遊行示威馬上就變成日本法西斯軍閥送葬的行列。一九三八年七月陸相坂垣在軍官會議上宣稱：

「情形所給的徵驗表示着：在事件（在中國中的戰爭）開始時所見到的民族愛國熱情，漸漸的消滅了。」

農民都厭惡着這個無限限制地破壞農村的戰爭。

（譯自一九三八年十二月十七日法文國際通訊上）。