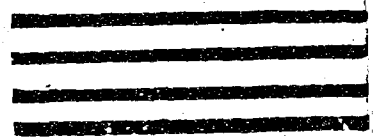


戰時茶業政策論

馮和法 著



九
六
六
五



馮和法著

戰時茶業政策論

上海農本書店出版

目次

第一講	戰時茶業政策的目標	一
第一節	爭取物資	四
第二節	增強金融	六
第三節	安定農村	八
第四節	「抗戰建國」	一〇
第二講	現行茶業體系的實況	一三
第一節	茶農生產	一三
第二節	茶廠製造	一六
第三節	申棧運銷	一九
第四節	洋行貿易	二一

第二講 當前茶業改造的原則……………二五

第一節 改良生產增益農民……………二五

第二節 健全茶廠改進製造……………三二

第三節 減少居間取消陋規……………三五

第四節 直接貿易促進出口……………三七

第四講 中央茶業行政的設施……………四一

第一節 調整茶業……………四二

第二節 辦理統購……………四五

第三節 推行易貨……………四七

第四節 直接運銷……………四九

第五講 地方茶業管理的內容……………五三

第一節	健全茶業組織	五四
第二節	維護農商利益	六一
第三節	指導產製技術	六五
第四節	推進茶業建設	六八
後記		七三

論策政業茶特戰

第一講 戰時茶業政策的目標

號稱以農立國的中國，對於各部門的農業，除了常有局部的或枝節的設施外，嚴格地講，可說始終沒有過具體的政策。絕對自足經濟破壞了以後，農業政策的具體內容，不但需要包括技術上的問題，而且必須解決生產過程中各階段關聯的社會關係問題。過去對於農業上的設施，不是偏於單純的技術的改進，便是一些商業性的賣買行為。在缺乏整個政策的農業各部門中，尤以茶業最爲大家所忽視，有悠久歷史的茶業生產，遂也較其他農產在更形衰落中。

抗戰以來，爲適應戰時的需要，各種農業部門均有多少的新的措置，但均還



(南)

未見有一套貫通生產各階段的整個政策，然本來落後的茶業，在理論上却已形成了一種整個的政策雛型，在實際上，這種政策亦已逐漸的在實行推進。造成這種情形的原因固有多端，然中國茶業改進領導者吳覺農先生近三十年不懈的奮鬥，和農業界先進鄒秉文先生對於這個政策的倡導支持，實有決定的作用。根據他們的言論及實際進行中的工作，來加以綜合分析，我們即可描述出一個完整的現行茶業政策。

戰時茶業政策是應用正確的農業經濟理論，配合於當前實際的情形，來予以決定的。確定這政策的條件，我們認為有下述這樣幾個原則：

(一) 抗戰期中，一切社會經濟體系均起有多少本質上的變動，需要一種新的政策或新的設施來予以適應，本來在衰落中的茶業，自必更成問題。所以，貿易委員會之執行茶業統銷政策，亦即就調整陳茶開始。但茶業政策的內容包括生產過程中技術的與社會的全部問題，所以這政策在動機上為戰時特殊的社會經濟

體系所引發，在實質上更須與這種體系相配合，在適合這種體系的前提下來推進。

(二) 過去對於茶業改進設施之所以僅限於檢驗推廣等一些枝節，關鍵是在於生產之社會關係的無法調整，明顯些說，也就是由於生產過程中層層不合理的桎梏之存在。抗戰期中，原有的社會關係已經起有變化，但尙還沒有本質的變革，我們茶業政策的推行雖較平時減少了阻礙，但需要遵守嚴格的統一戰線的信條。在統一戰線的綱領下，去完成技術改進與生產關係調整的工作，以求中國茶業生產之整個的改造。

(三) 農業政策的核心問題，也和其他經濟政策一樣，無非是一個「所有權」或「所有關係」的問題，在社會階層之統一戰線的原則下，應該認茶葉之生產手段與生產品是政府與私人所共有，根據這個認識，政府來進行統銷管理，人民來進行產製改進。並且這是一個由私營而轉向於公營的轉變期，也是發展國營茶

業的起步點。

(四) 因為戰時茶業政策是基於茶葉生產手段及生產品是政府與人民所共有的，所以政府與人民雙方，都在推行一種戰時所必要的國策，再不是一種單純的商業行爲。簡明些說，人民之經營茶業在目的上常以對國家提供物力爲主，政府對於茶葉的統銷與管理，當視爲抗戰中建國工作的一部份。

根據這種原則，我們提出戰時茶業政策所要達到的目標主要的是：爭取物資，增強外匯，安定農村，及改造茶業（亦即「抗戰建國」）四大端。這四端也是一般農業政策所要達到的目標，不過用以達到的方法有所不同而已。

第一節 爭取物資

動員一切人力物力，集中一切力量於抗戰建國，這是今日中國的根本要求。爭取物資是多方面的，不僅茶葉一項而已，而使茶葉能成爲抗戰建國的力量之一。

部份，並必須由政府統制管理的理由，有下述幾點：

(一) 爭取物資在消極方面是避免資敵，在積極方面還是增加生產。要達到這兩重目的，在戰時如非由政府統制管理，是不能見功的。避免資敵如對人民的運銷祇加以消極的限制，而使其市場無保障，則難免陷於同歸於盡的泥潭。因商人的物品既不能自由運銷，而政府又無法予以售出的保障，則敵人雖無法利用我物資，而我自己亦必致貨棄於地。反之，如因而放棄銷售的限制，則亦是因噎廢食。所以，必須在一個產製運銷一貫的整個的統制管理下，才能夠杜絕以物力資敵。

(二) 積極的增加茶葉生產，以增厚抗戰的物力，在戰時更非私人的力量所能做到。戰時因交通的阻礙，風險的增大，資金的困難，原有的生產尚在萎縮下來，如非由政府給予市場的保障，運輸的便利，以及資金的週轉，則生產的增加，是很難以空洞的或局部的獎勵所能奏功。

(三) 索取物資要做到茶葉的「所有」仍保存在人民手裏，而政府却能充分運用這種「所有」的力量。換言之，政府雖不將茶葉從私人手裏徵發而為公有，但却能把私人「所有」的浪費與不能直接利用於抗戰的因素，轉變而為集中的力量，並能直接利用之於抗戰。淺顯些說，如茶葉完全為私人所支配，則其機能是多浪費的，政府不能直接用之於抗戰的。惟有在政府整個的統制管理政策之下，茶葉之散漫的力量才能變為集中的力量，不能直接利用於抗戰的，才能直接利用之於抗戰。

(四) 物產調整的基本原則是產製運銷由分散而集中，由小規模而大規模。因為惟有在集中的大規模經營中，產製技術才能改進，成本消耗才能減低，種類花色才能整備。戰時茶業統制便是在對這種過程的推進，使分散的小規模的經營，通過了政府的統制管理，而收到實質上集中之效。

第二節 增強金融

法幣政策成了今日抗戰建國的命脈，軍事之勝敗，繫於法幣之穩定與否。抗戰二年，對照着日圓價值之狂跌，而法幣却能變動不多，在國際上保持着信用，在國內無限制的流通，主要的是由於現金及外匯準備金基礎穩定健全。兼取物資的直接作用，最主要的即是在於增強抗戰建國的金融基礎。

(一) 抗戰以來，爲了戰爭費用的必需，法幣準備金的消耗頗大，而同時因海口封鎖，用以換取外匯的出口貨物數量都在銳減中，爲應付這個非常的需用，紙有集中物力，由政府直接來控制。由茶葉而論，過去出口都是個別分散的，沒有在政府整個控制之下，政府所直接獲得的力量，祇是一些關稅。現在如由政府統銷，一切售出的外匯全歸政府，則其對於金融力量的增強，不下百倍於以前。

(二) 全部出口外匯如不歸政府，在整個國民經濟上看，似乎同是中國的收入，並沒有多少差別；而實質上，如出口物產所換得外匯仍操之私人之手，則因私人之無謂的消耗，以及資金逃亡等原因，外匯的增加，對於國力的增強，是毫

無幫助。必須在政府整個控制下，每一分的外匯，才能發生最大效用。

(三) 政府一方面取得外匯，一方面却又加強了法幣的流通。在統銷政策下，政府以法幣向人民換取茶葉，以茶葉換取外匯。外匯的取得固加強了金融的基礎，而法幣在國內流通額的加多，亦足加強金融的力量。

第三節 安定農村

抗戰勝利的基礎是在廣大的後方農村，安定農民生活與健全農村組織，是戰時一切農業政策的主要課題。第二期抗戰中，我們從各沿海都市撤退，廣大的農村已成爲民族解放戰爭的決勝地點，安定農村亦即是在健全我們作戰的陣地。

(一) 因戰事影響，後方農業生產曾陷於普遍的停頓，在政府茶業政策實施之前，各茶區毛茶山價的跌在成本之內，便是顯例。使生產增加，農民生活有保障，這是安定農村的初步條件。爲完成這種條件，必須由政府的整個茶業政策來

貫徹之。否則商人決不願以自己的資金來冒險，政府如僅以局部的方法，來予以救濟，也僅能收效於一時，惟有在產製運銷整個的政策推行下，安定農村才有可能。

(二) 在生產關係未曾調整，生產各階層的利益相矛盾的時候，單純的所謂增加生產，未必即能安定農村。二十七年度浙江省茶商盈利累累，而茶農虧折不堪，即是這種原由。要使利益合理地分配於生產的各部門與階層，使農民的利益有確切的保障，那非有政府的澈底統制管理，不能見效。調整生產的最後理想是使原始生產者成爲最後的加工者及銷售者，這也惟有在政府的統一管理下，才能逐步的做到。

(三) 安定農村不僅是改良農民生活，而還要健全農民組織。組織是力量，在抗戰建國過程中，這是決定的因子。加強農民組織的方法有各種，而通過經濟生活的組織才是最基本最健全的組織。戰時茶業政策是要農民以經濟生活的聯繫

爲黏着力，而普遍嚴密地組織起來。通過這種組織，才可使農民從原始生產者的本質而進展到具有現代勞動者的特性。如通過茶農合作社，發展合作精製，則茶農不僅是有組織的農民，而且也變成了有組織的工人。

第四節 「抗戰建國」

「抗戰建國」的真意是要在抗戰中進行建國工作。抗戰把原有惡勢力打破，給建設工作開闢了一條道路，而不斷的建設却又給予了抗戰以新的補充與新的力量，使抗戰能夠持久，能夠獲得最後的勝利。抗戰與建國同時並進，相輔而行，是民族解放戰爭勝利的保障，也就是何以中國愈戰愈強，戰爭愈持久，勝利愈有把握的原因。

抗戰建國的涵義是廣泛的，包括着一切社會經濟部門之破壞與建設的兩方。戰時茶業政策的最後目標，是要完成茶業之抗戰建國的任務。

(一) 戰時茶業政策決非單單爲了適應戰時短期的需要，而是利用抗戰爲最好的機會，以戰時的特種設施爲出發點，而進行茶業體系之整個的改造，亦即是樹立茶業建設的百年大計。

(二) 茶葉產製之技術的改進，最大的阻撓並不是對於自然的克服，而是生產過程中社會關係的不合理。抗戰使原有社會體系起了一個重大的變革，在對外關係言之，戰時中國已多少脫離了對於帝國主義的隸屬，經濟各部門均有獨立自主的可能。對內言之，因戰事的掃蕩，已使一部份阻撓生產改進的社會勢力失去了作用，餘下來的惡勢力亦已可以戰時的力量，來加以鎮壓。這給予了茶業整個改造一條大路，是千載難逢的機會。戰時茶業政策自當利用戰時阻撓的力量減輕，而邁步前進，給中國茶業體系以整個的改造。

(三) 茶業整個體系的改造可以推動其他農業部門同樣的變革，所以，戰時茶業政策還是一切農業政策的先驅，爲中國整個農業改造的樹範。

第二講 現行茶業體系的實況

統銷政策實施之前，中國茶業體系是一貫的「大魚吃小魚，小魚吃虫蛆」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；茶業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。

第一節 茶葉生產

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。

(一) 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，又不加以珍惜，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，土地被兼併及

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，常致摻偽摻雜，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。在現行的茶業生產關係中，產地市場是榨

取茶農的最主要的熔爐：第一、賣青預賣的商業資本的剝削，同樣的極流行於茶區，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，與預賣同樣的普遍。第三、即使產地現售，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辦法，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。在這種賣買方法之下，茶農的資金不但不易週轉，甚至有喪失成本之虞。茶廠營業如有虧折，所欠茶農的茶價即無清償之日，茶農因而將茶樹剷掘，甚至自殺的也頗多。

歸納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。

第二節 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，還決不一是

種現代式的工廠組織，而是較家庭作坊爲進步的一種手工業，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，爲數亦已極少。而且，每家茶廠的規模不大，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，很少固定經營，多是在每年茶季之前，預測本年市況，而定是否營業。如認爲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，因爲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

上海洋裝茶棧的剝削。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，貸借款項，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，多得佣金計，自不惜犧牲茶廠以自肥。第二、茶廠因無權決定茶價，如遇洋行抑價，即已有虧折之虞，而即使售出之價在成本之上，茶廠亦常致虧折。因申棧代理買賣，除佣金以外，尚有吃磅回扣等種種陋規，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，因申棧與洋行勾結的嚴密，以及運銷方便的壟斷，茶廠仍是無法直接推銷其箱茶的。

茶廠受申棧的剝削，惟一的出路是把負擔轉嫁之於茶農。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爲其利益的，正如其本身的簡陋貧乏爲中棧的利益一樣。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。

第三節 中棧運銷

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) 中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，它代爲收購，同時把內地茶廠的箱茶收集來由洋行選購。中棧通過「通事」(推銷員)，與洋行保持密切的關係。洋行爲它惟一的主顧，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，茶廠希望中棧能代表他們的利益向洋行奮鬥，不但中棧不會這樣辦，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。

(三)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位置，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，却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。

在現狀下，申棧對於茶葉生產的積極作用是沒有的，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。

第四節 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，這決非資力薄弱，急功近利的私人企業所能奏功。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立一種特殊牌號，行銷於國外，

著有信用，我們不明設其配合方法，即不能取而代之。故其營業方法的秘密，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中棧，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。這造成了茶葉之搶製搶運的風氣，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，則茶價常是數年一週的循環，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，但我們却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、中國商茶資力實在太薄弱，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，而壟斷力却大。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，遠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。

第三講 當前茶業改造的原則

第一節 改良生產增益農民

中國茶業的改進，當以茶葉的種植採製爲起點，這在表面上雖是農業技術上的問題，但其解決的關鍵還是在社會關係上面，簡單些說，要使茶農對於茶葉之產製改良，必然要改進他們的收益，寬裕他們的經濟條件。使茶農經濟利益增加，在積極方面，固是增加他們的收入，在消極方面還要減除他們若干無理的支出，如過高的地租利息，苛捐雜稅，以及賣買關係上非法剝削等，因爲這些均是促

進生產衰落的直接原因。

(一) 改造茶葉生產須以整頓茶園經營着手。其最高原則為使散漫凌雜的茶樹種植，改造而為現代式有計劃的大規模茶園經營。選擇最適宜種植茶樹的高地，以優良的品種，作大規模的栽植，並以進步的技術，進行截枝，中耕，施肥等必要技術，到採摘的時候，嚴格的執行早採嫩摘。這樣茶之青葉品質，必可提高與劃一。

在形式上同樣是這樣的大規模茶園，其性質可以有若千的不同。最普遍的一種，便是所謂資本主義式的茶園經營，其方式是由農業資本家租借或收買大規模土地，開闢茶園，以僱傭方法，招募大批雇工，替他經營。固不論這種資本主義性的茶園經營，在各國是否已為大家所詬病，在中國，實際上這種茶園是很難存在及發展的，原因是中國的農業利潤因受市場的限制，多在一定的社會平均利潤之下，茶農多半是剝奪其本身，或其家族所應得的工資，而艱苦地進行其小規模

的生產的。如以資本主義的方式，負擔一定的地租，利息，及工資的支出，則其產品售價所得，在市場關係沒有調整以前，是很難在成本以上的。而且，這種資本主義式的大規模茶園之產生及存在，必須以大規模的資本主義性茶廠之發展爲其先決條件，在茶廠未能普遍地臻於現代式的組織之前，這種性質的茶園是不易發展的。

與此相反的是純粹國營的大規模茶園。這是我們最後的理想。但在目前，第一，必需要其他茶業部份，如茶廠，也要有同樣性質的存在，互相配合，第二，在短期間內，是很難有普遍的發展。

參照常前的政治經濟形勢，配合戰時茶業政策的原則，我們要推行這種大規模茶園經營的方法，須採取生產合作的形式，由這種方法再過渡到普遍的國營茶園上去。推行茶葉生產合作的中心問題，最主要的是農民組織。

以生產合作爲黏着力的大規模茶園，未能立即實現之前，原有茶園問題也仍

需要予以初步的解決，要使茶農之茶葉產摘改進，有幾種必須完成的條件，第一，調整土地關係，免除茶農在土地使用上所受的束縛，在「耕者有其田」的國策未實現之前，必須厲行抗戰建國綱領中所規定之減租。第二，限制商業高利貸的榨取，厲行減息以外，必須改善地產貿易關係，並嚴禁預買賒買等榨取方法。第三，在積極方面必須予以金融上之幫助，以及技術上之指導。第四，青葉或毛茶的價格，不但須要予以保障，且須提高其收益，這才能根本寬裕其經濟條件，使其對於茶樹愛護，擴大其再生產。

(二)目前箱茶製造的程序，初製與精製是分開的，茶廠收購青葉作原料，來從事精製箱茶的，除了少數茶葉改良及研究性機關外，可謂絕無僅有。茶葉的初製工作多是由農民担任，以初製技術的不良，毛茶品質低劣，因而不能製造高級箱茶的，這種情形很多。所以毛茶的初製在改良箱茶的品質上，其重要性有時且甚於種植與採摘。

毛茶製造的不良，由於農民的初製技術的低劣，祇是一部份的原因，其主要關鍵還仍是由於經濟條件所決定。和採摘上不能做到早採嫩摘的情形一樣，在初製上之所以偷工減料，搶先競售，不過是爲了要節省成本，及早得現款應用。如我們能保障他們好的毛茶有好的價格，並能寬裕他們的經濟，不必搶先求售，則略加以技術上的指導，初製的改良是沒有多少困難的。

要使初製毛茶品質的整齊，並在技術上改進，個別的小農仍是很難爲力的，這必需要有個組織，這個組織在目前最適宜方式的是合作社。茶農通過合作社，有計劃地組織起來，以從事毛茶的集體初製，則可獲得這樣幾種利益：第一、容易取得金融機關或其他組織的信用貸款，足以寬裕必需的資金；第二、可以購置進步的較大規模的設備，並改良生產技術；第三、品質必可整齊，而且這還是走向集體精製的必要步驟。

在毛茶產製合作社沒有普遍成立以前，要改進初製，其困難情形與改良種植

採摘一樣，主要的方法不外制定毛茶標準，品質優良者以高價收購，並作產地零星小額貸款，以寬裕其資金。不過，這在收購毛茶的廠未統制之前，茶業貸款組織未能特別健全，都是很難有效果的。

(三)在目前，限制毛茶生產及初製之改進的樞紐，還是在於運銷。茶農自身不能控制毛茶產地市場，在賣買關係上受盡商業高利貸的剝削，在售價低於成本的條件下進行再生產，要求品質的改良是不可能的。

改進運銷機構的消極的辦法是由茶業主管機關於不合理的賣買關係予以嚴格的限制，如統一度量衡，制定最高最低的價格，禁止預買及賒買等等，務使茶農在毛茶賣買上得有一定利益的保障，杜絕茶販水客對於茶農的一切巧取豪奪。這樣，茶農才能以其所得利潤，來擴大其再生產。

商人之所以能利用不健全的運銷制度，來魚肉茶農的原因，是由茶農的過窮與每家所有的毛茶數量過少，爲了這兩個原因，茶農不能不急於求售，更無法屯

積論價，所以，改進運銷的辦法，最適宜的又是合作社的組織，茶農如能組織毛茶運銷合作社，通過合作社來出售其產品，即可彌補其本身過窮及數量過少的缺陷，因合作社容易取得信用貸款，產品不必急於求售，並能以較佳的設備，來予以貯藏，或是運輸到較有利的市場脫售。

(四) 原料與製成品利潤差額之懸殊，是誰都知道的，而農民今日在茶葉生產上所起的作用，僅限於原料生產。不論毛茶價格是否有保障，或是價格提高什麼程度，如不能享受製成品之優越利益，均不是首要的問題。單純的在技術上論，如青葉採摘到箱茶製就，能夠統一起來，也是改良茶葉品質的重要條件。所以，現行茶業政策對於茶農部份的最高原則，是茶農自營精製箱茶，使茶葉產製統一起來。

茶農精製箱茶在整個茶業政策中也是重要的部份，完成這政策的方法，決不能要求各個農民自營精製，即有若干富農，亦決無法望其發展而為茶業資本家，

爲使茶葉產製統一，其惟一的辦法，又是發展合作社，成立合作製茶廠。

以合作社的形式，來達到茶農之精製箱茶，產製統一，並不是困難的事情。有了組織，固已較易獲得貸款信用，而茶農以毛茶作抵押，亦可獲得多少資金，因爲在箱茶製造中原料佔成本的最大部份，而現行箱茶製造，還仍停滯在手工業階段，設備比較簡單，廠房用具又多是可以租借而來。所以合作製茶廠在創辦上的困難，也並不是怎樣大的。

第二節 健全茶廠改進製造

(一) 改進箱茶品質必自健全茶廠組織，充實茶廠設備着手。其第一步必須使現有的茶廠成爲固定的比較帶有永遠性的組織。現在各茶廠之製造箱茶，在時間上多是以每年爲單位，甚至有以每批爲單位的。這種短期的投機性的組織，自然談不到什麼充實設備，改進技術了。

在統制管理政策下，對於茶廠最起碼的要求，是使茶廠經營的固定，即經營茶廠者必須自有廠址，具備一定的設備，以及必要的資金，並須保證在一定時期內非有萬不得已的原因，不准停業。先使茶廠經營在時間上有了固定的限制以後，才能進一步來談內部設備的充實，與生產技術的改良。

茶業政策的目標在現狀下應該減少茶廠的數量，增進茶廠的質量，使不健全的茶廠逐步淘汰，健全的茶廠逐步的發展。大資本經營之排擠小資本雖是資本主義經濟病態之一，但在產業發展的過程上，無疑的是一種進步的現象。如我們能控制茶業經營，使大規模發展中的茶廠經營能將其本質改變，則其實質是可以走上非資本主義之路的。

(二) 茶廠經營固定，內容設備充實了以後，即可進而謀製就品的改進。現有茶葉花色之繁多，品質之不齊，不但使外人頭昏目眩，即業中人亦多捉摸不定。這雖一半是由於產地差別，一半是由於國外需要的習慣不同，而產品之沒有

一定的標準及各廠之散漫的產製，也未始不是一個原因。

欲使產品整齊必需以統制管理的力量，來制定一定的標準，規定一定的花色及名稱，限制茶廠製造，並固定各茶廠之茶用商標，以保證其信用。

不僅要使茶葉品質整齊並改進，並且要使各種茶葉之花色數量，能適應市場的需要，達到供需統一的目標。因茶葉花色種類之繁多，如能按照市場需要，予以有計劃的製造分配，生產過剩與不足之弊，是可以避免了的。

(三) 在茶葉製造技術上，茶業政策的最高目標是變現行手工業性的茶廠，達到機械化或現代化的階段，如印度錫蘭等地的茶廠，一批茶葉便是數千至數萬箱，並由精良的機器製造，則其品質的整齊與改進，自將不成爲什麼問題。

不但是茶廠的機械化現代化，就是要充實現有茶廠的組織，改進產品的性質，亦必須先有利的市場條件，使茶廠能控制箱茶的運銷，有一定利潤的保障，以擴大其再生產。這正和茶農之對於毛茶賣買的情形一樣。否則，商品物產沒有

市場保障是決沒有發展之前途的。

(四) 對於茶農，茶業政策的目標是求產製統一，茶農能精製箱茶，在茶廠方面，是公營或國營茶廠之普遍的發展。茶農的合作精製箱茶與國營茶廠之普遍的發展，是和計劃經濟下之集體農場之與國營農場一樣，是根本改造整個茶業經濟的主要樞杆。大規模現代式機械化的茶廠如不能在國家資本的支配下發展，則仍是要走向正在沒落中資本主義的前途的。

第三節 減少居間取消陋規

商品性農產之盛衰，全由市場關係來決定，茶農的毛茶產製，葉廠的箱茶精製，是否能達到期望的改進目的，須視我們對於市場的控制力量如何而定，亦即是運銷機構可以決定茶葉的全部生產。

(一) 毛茶的運銷問題之解決在於茶農之聯合運銷與合作精製箱茶之發展，

箱茶的運銷問題，最主要的在於市場關係的單純與統一。這在買賣的過程上說，必須取消一切不必要的中間人，在買賣的方法上說，必須取消繁瑣的手續及一切不合理的剝削，如扣佣等各種陋規。

茶葉市場的統一與正常化的過程中，最大的阻礙無可諱言的，是上海洋莊茶棧的存在。這種茶棧一方面依附於洋行，一方面控制着內地茶廠，是目前茶葉買賣關係中最大的毒。我們要使茶葉市場統一，必須利導上海洋莊茶棧，向不同的方面去發展，即一方面對外直接推銷，一方面參加實際的茶葉製造。

(二)減少中間商人，取消陋規，祇是茶葉市場管理的初步工作，欲能控制整個市場，以貿易關係作為一種手段，以誘發生產之發展，必須對於價格能予以控制。箱茶價格管理的原則，是保障茶商有一定的利潤，使其能擴大再生產，並使這種利潤，能平衡地分配於生產各部門。此外又必須使價格的提高不影響於實際的成本，甚且反而減低生產成本，使華茶在國外市場的競爭能處於有利的條件。

(三) 價格的變動以及操縱壟斷，全由於賣買的競爭，所以價格管理必然須以統制運銷爲前提。在運銷統制下，則一切中間剝削以及賣買方法上的流弊，可以取消，就是價格亦可正確地配合着實際的要求來規定。

統制運銷的目的在於箱茶之供需統一，不但是數量，即質量也是一樣。在供需統一下，逐步的使兩方面同時並進，才有可能。

第四節 直接貿易促進出口

(一) 百年來華茶貿易，操縱於洋行之手，產量衰落，價格被壟斷，均由是而來。華茶改造的最後歸宿是打破洋行的阻礙，發展直接貿易。但在對外推銷網未能建立以前，並不是說我們即不能與洋行往來，相反的，還仍可由洋行作爲貿易的中介，不過在本質上我們須以主動地位出之，換言之，即不能如以前申棧之於洋行，全受洋行支配控制，而是我們去控制洋行，洋行之所以能支配華茶貿易

，是利用中國茶商之內部矛盾與經濟力之不足。如銷售上沒有了競爭，全國茶葉由政府統銷，則洋行即將失去其主動的控制力，反而成爲我們的附庸。

(二) 利用洋行祇是一種初步的過渡，要推廣華茶的銷路，必須直接推銷。由政府的力量，在國外遍設推銷網，並以各種辦法，和日本印度各國茶葉作正面的競爭。商品市場必然的具有排他性，華茶在本質上不難有壓倒競爭者之可能，但必須以經濟的及政治的力量，予以培植。這如非由政府統銷，私人經營決難見功。

(三) 自世界經濟恐慌以後，國際貿易上發生了若干新的交易方法，如以貨易貨等是，政府統銷茶葉即可利用這種新的貿易方法，來推進茶葉的出口數量。

四、華茶貿易在鼎盛時出口總數達 萬萬，近年來不過二三千萬。市場爲別國茶葉所侵佔，固是一種原因，而咖啡可可等新飲料之代替，也是一個主要原因。華茶在貿易政策方面，不但要和其他國家的茶葉爭奪市場，而且必須要和其

他的飲料爭取顧客。這需要各種宣傳推廣，提高並普及各國人士的飲茶習慣，這工作是頗艱難，而成效又緩慢的，決非單純的商業行爲，所能達到目的。

論策政棄茶時戡

第四講 中央茶業行政的設施

戰時茶業政策之推行，必須有個全國性的中央組織，與地方行政機關相配合，統一辦理。在目前，這個中央機關是財政部貿易委員會，抗戰以來該會已為全國茶業行政之中樞，所有戰時茶業政策之精神，也均由該會予以建立與發揚。我們敘述中央對於茶業政策之推進工作，即以該會的工作內容及規定辦法，予以演釋。

中央機關對於茶業所當盡之任務，在政策的總目標方面較直接的為「爭取物資」及「增強金融」；在改進茶業諸原則方面，為「減少居間，取消陋規」及

「直接貿易，促進出口。」其總括的內容在任務方面為制定及執行一切含有全國性而不屬於地方機關的工作，在方法方面則為統收統銷。分別開來，如有下列各種主要部份。

第一節 調整茶業

調整的意義須由廣義方面解釋，其內容至為廣泛。

(一) 最初步的是陳茶及滯銷茶之調整。尤其是在抗戰爆發的時候，交通困難，商業停頓，各地存有大批陳茶，堆存滯銷，不但將使國家喪失千萬資源，而對於民生之影響，更非淺鮮，這時即須中央機關，來予以接濟資金，扶助運輸，以至收購出口，這種工作，由政府辦理，在運輸等各方面已較為力，且可不計盈虧，不避風險，自必更可見效。二十七年度貿易委員會調整武漢一帶陳茶，搶回資源無數。推而廣之，近戰區及游擊區各地茶葉，如無人收購而呆銷，或為與

敵僞爭取資源，均須由中央機關來統籌辦理。二十八年度貿易委員會之收購浙江戰區茶葉，即其一例。

(二)調整工作的目標，一方面要使農商獲得一定的價格，足以擴大其再生產，使整個的茶業向上，一方面又要在爭取物資的原則下，把一定限度內的所得歸國家，以用之於抗建。所以，調整工作的另一重要任務，是平衡價格。平衡價格的方法除由統銷來進行外，政府還須規定一定的標準，以獎勵金或補助金等方法，來維持標準價格。譬如，茶葉貨價跌落在成本以下時，政府即須予以補助或津貼，俾使其生產得能繼續進行。

(三)調整是帶有建設性的工作，關於全國共同性的改進事業，亦須由中央機關担任之，其中最重要的是活潑各地茶業金融，及統一與改進全國的茶用材料。這工作是由中央機關以貸款及實物貸款的方式來進行，去年貿易委員會即於各省作低利茶業貸款，今年更進一步以改良茶用材料作實物貸款。中央機關之茶業

貸款與普通金融機關的放款，在本質上有異，後者的目的不過求放款之安全與利息之獲得，而前者則在於茶葉之改良與生產之調整。

(四) 調整茶葉須予產製者以各種必要的便利，以資維護扶掖，其方法如於稅捐方面予以特典等。去年貿易委員會即實施統銷茶葉，免除國稅，今年更與各省訂立合約，除營業稅等必要國稅外，一切雜捐均須免除，若干必須負擔的經費，亦由會代為繳納。這樣，茶廠易於估計成本，售價易有保障，對於生產的增進，亦少阻礙。

(五) 調整茶葉必須統一機構，有了統一機構，才能有統一的辦法。在中央方面有了一個專責機關外，各省也應有一個機關，統籌產製運銷，作全盤的管理，以與中央機關相配合，始能互相呼應，收統一的效果。財政部今年頒佈各省茶業管理機關組織通則，於各產茶省份成立茶業管理處或其性質相似組織，統籌辦理各該省茶業改進工作。這可說是調整茶業的機構之建立，亦即是茶業管理機構

本身之調整。

第二節 辦理統購

(一) 中央機關推行戰時茶政的最主要及具體的辦法，是辦理全國茶葉的統銷，統銷的成功可說是戰時經濟統制的初步完成，第一、為完成爭取物資，增強金融兩大目標，非由政府統制，少有別法。第二、為調整茶價，保障價格，非由政府統銷，常因彼此競爭，及為顧及盈虧關係，難有整個的籌劃。第三、要利用市場收購的辦法，以改進茶葉品質，及刺激生產的增加，亦非由政府統銷不可。第四、使市場關係不但不為生產發展的桎梏，而為引發生產向上的因素，更非由政府統銷不可。

(二) 依照貿易委員會對於茶葉統銷的發展步驟，最初步的辦法是茶葉出口結匯，這是達到「增強金融」的目的的手段，單純的結匯自然過於簡單，對於戰

時茶政之積極的推動作用是有限的，不過對於多少含有可改製箱茶的毛茶出口，予以結匯的限制，則仍不失為採取物資的一種重要手段。

(三)統銷的方法最進步的是產地收購，其方法是按照生產實際成本，加上商人正常的利潤，制定分級標準價格，以後即評級定價。這辦法運用妥善，即可做到茶葉的供需統一，並提高品質。例如在保障生產成本及一定利潤的總原則之下，對於那一種茶葉需要多或少，以及希望品質的提高，均可以售價高低的規定，來達到目的。再與地方管理機關管理設施相配合，不論是質是量，要達到供需統一，是不難的。

(四)產地收購如能完善的執行，一切問題均可迎刃而解。在過去，貿易委員會因統銷在草創之始，為使茶商信服及辦理方便起見，又規定一種補救的辦法，即在產地不能成交的茶葉，可以代運出口代銷，如代銷出之價格超過產地評價，其差額仍歸物主，如不足，仍由政府依照產地評價付款，這種辦法祇是一種統

銷初創時的補充，產地收購機構健全，則就地收購自為最適宜的方法。

(五) 統購統銷的目的，不但是在各產地就地收購，而且必須做到對生產者的直接收購。如能這樣，則過去因市場關係的阻礙而及於生產上的影響，可一掃而空。一減少居間，取消「陋規」的原則，即可以充份實現。對生產者直接收購的辦法，是與地方管理機關相配合，必須由原生產者的證件，中央機關始予以收購，則市場關係自可單純化，一切不合理的陋規均可掃除。

第三節 推行易貨

(一) 茶葉自經中央貿易機關統銷後，在對外貿易關係上最大的一個成就就是易貨制度的創立。國際的易貨辦法必須建立於兩種基礎上，即如非由國際性托辣斯企業作貿易主體，必須由於該國企業統制的強化。所以，易貨制度的創立表示着中國對外貿易進入了一個新階段。

二十七年度貿易委員會即簽訂合約，與蘇聯協助會開始茶葉易貨；現在，更將進而與英美同樣辦理。華茶銷俄本居極重要地位，但自中東鐵路事件以後，在蘇聯的市場完全斷絕，後來邦交雖然調整，而華茶俄銷依然清淡，考察其原因，原來中國茶葉的出口，經過種種中間層，特別受着英美洋行的控制，消費市場的售價常較產地增加許多倍，華茶成本雖廉，結果市價比日本錫蘭等茶為貴，所以蘇聯方面甯願棄華茶而購買其他國家之茶，如貿易關係能夠單純，茶價減低，蘇聯表示自然歡迎華茶無疑。所以，經中央與蘇聯一度接洽之下，由政府辦理對蘇聯直接易貨，即成立了易貨合約，所需數量在全國總產量三分之二以上。

由這個情形來看，政府辦理易貨的本身價值，即已使貿易關係單純，成本減低，足以擴大市場，增加銷路。

(二) 在平時，外交關係上需要與國，在戰時，更加需要友邦。國與國之間，外交關係能夠嚴密，大概均是由於經濟關係的嚴密而來。易貨制度之推行，正

是聯繫友邦，通過經濟關係，而加強政治外交關係的因素。在相反方面，亦不免為對敵經濟鬥爭，亦即是經濟封鎖的手段之一種。

(三) 統制經濟之實施，以市場控制為最困難，如市場變動能夠完全控制，則生產之供需統一，自無問題，易貨制度大體均已規定種類數量，如定貨製造，對於需要在事先即已有了準備，生產即有依據，供需的統一，自易達到目的。所以，如中國茶葉大部能依易貨方法出口，則對於產製管理，以至於供需統一，均易進行。

(四) 易貨制度之確立，是發展國家資本主義之先聲。因為先有了需要，而後依照需要製造，對於國營茶業的發展，是一種重要的保障與推動。在他方面言，政府為勵行易貨契約，使花色種類數量，符合於易貨需要，不但需要管理產製，甚至有自營產製之必要。即就易貨本身來說，亦是國營貿易最進步的表現。

第四節 直接運銷

(一) 易貨制度無論怎樣普遍，推銷還是重要的。在中央機關辦理統銷之初，對於具有百餘年之歷史的洋行力量，是仍需予以估計的。不過，中央統銷機關之通過洋行推銷茶葉出口，在本質上與以前之申棧之與洋行關係，有個決對的不同。申棧之與洋行是依附於洋行，成爲洋行的附庸，而中央統銷機關對於洋行，則當作顧客之一種而與之交易。把茶葉推銷之於國外市場，與推銷之於洋行，在性質上並無兩樣。洋行之所以能控制華茶貿易是利用華茶運銷機構之內在的矛盾，如申棧之與茶廠利益之不一致，茶商之間的銷售競爭，以及中國茶業各部門之窮乏脆弱等，故能盡其操縱壟斷的作用。現在，中央統銷機關把原有的各種矛盾統一起來，以國家的資力，來進行茶葉的推銷，洋行不願交易則已，否則即須依照我們的辦法往來。所以，洋行在形式上雖還是一樣，而在本質上却未始不能起變化的。

貿易委員會在這方面的工作，已有了很大的成效，過去因洋行集中上海，所

以華茶出口貿易也集中上海。抗戰期中，因上海軍事政治地位變動，貿易委員會把箱茶全部集中於香港賣買，在開始時與洋行會有過奮鬥，但因貿易委員會把過去茶葉運銷上的各種矛盾均統一起來，始終站在主動的地位，結果，不但在貿易的地域上得到了勝利，即在貿易的方法上也得到了成功。過去都是申棧向洋行去求售，現在是洋行根據貿易委員會的佈樣，向貿易委員會來採購。

(二) 雖則對洋行貿易已經爭到了主動的地位，但因有一層中間關係的存在，仍有多少被壟斷的危機，且於增加出口數量上也有妨礙。所以，直接推銷仍須普遍國外的推銷網，這如非由政府的力量，在茶葉尚在小規模生產階級的今日，茶商自身是無能為力的。貿易委員會自辦理統銷以後，即於美國非洲等地，成立辦事處，辦理推銷，現在推銷網尚未普遍，待普遍後，華茶貿易常可進入於又一新階段中。

(三) 茶葉在國際市場的競爭是頗激烈的，如日本，即以各種方法，打擊華

茶銷路，逐步在侵佔吾國市場。我們必須利用各種貿易上所能利用的武器，以與之競爭，如各種宣傳，賤價傾銷，甚至應用政治的及外交的力量，如關稅協定等，都是市場競爭的必要方法。這種方法如非由政府來統籌主持，個別的私人經營，是無能為力的。

(四) 推廣銷路，除穩定舊市場外，尚須開拓新市場。因為茶葉是人人通用的飲料，限制較少，開拓新市場不是不可能的事，開拓的方法分兩方面，一方面是地域上的開拓，即本無華茶賣買的地方，使華茶能夠侵入其間，別一方面是推廣飲茶的嗜好，擴大各國對於華茶的需要量。這兩件工作均是艱苦，而且收效極慢的，非由政府的力量，來予以長時期的經營，自難見功。但如推銷不在這方面努力，則中國茶業前途仍是有限的。

第五講 地方茶業管理的內容

爲使地方茶業管理行政與中央茶業政策配合起見，各省均有茶業管理機關之組織，普通稱爲茶業管理處，亦有在名稱上略異的，如浙江省爲油茶棉絲管理處，福建省爲茶葉管理局等是。地方茶業管理機關的工作內容，有兩種很大的不同，一種是地方機關自營收購的，將全省茶葉收購了後，再交給中央統銷機關去推銷，另一種是不營收購業務的，不過協助中央機關收購，本身祇做地方茶業的改造工作。在分工的性質上說，前者自較後者爲進步，不過這需要組織健全，及技術人材充份爲前提，反之，還不如採取後者的方式爲佳。因爲，如無健全的組織

，亦無適當的人材，則管理工作與收購業務併在一起，不但常易偏重業務，忽略了管理行政，使戰時茶政未能徹底實現，甚且還可能的發生種種流弊，不自由中央機關直接來收購，地方機關一方面協助收購，一方面代表地方農商，並維護其利益，如此，則幾方面配合，政策的推行當可順利進展。反之，如地方組織機構健全，支持者得人，則由地方機關兼營收購，自為進一步的分工，且更可使中央與地方嚴密聯繫，進而打成一片。

不論地方茶業管理機關是否兼營收購，其所當完成的必要工作內容，仍是一樣的。這在戰時茶政的目標方面，最直接的當為「安定農村」，及茶業的「抗戰建國」，即茶業體系的改造。在改造的原則方面，最直接的為「改良生產，增益農民」，及「健全茶廠，改進創造」各端。地方茶業管理行政是在中央統銷政策及扶持下來進行並完成的，但其工作却較其他各部門為繁複而基本。

第一節 健全茶業組織

地方茶業體系的改造，當以建立健全，並充實各級各部門之組織為入手，利用這種組織機能來完成一定的目標，而這種組織的本身也就是茶政所欲完成的一種目標。

(一) 要完成「改良生產，增益農民」的目標，地方茶業管理機關最大的職責是把散漫的茶農組織起來，組織的形式與方法便是各級的茶農合作社，自生產、運銷起，以至茶農直接精製箱茶，使產製統一為最高目標。

地方茶業管理機關以什麼方法使茶農能嚴密地組織起來，是個重要的問題。經濟關係的嚴密是一切組織最大的黏着力，我們即以茶農的經濟利益的共同性作為組織的關鍵而推進之。其方法，第一、是普遍的派員指導宣傳，喚起其對於共同利益及團結重要的認識；第二、以一切的機會，引起茶農對於組織之實際的需要；如貸款，僅限於合作社社員有權利，運輸毛茶，須有組織予以保證等等；第三、給予茶農組織以各種的獎勵與特典，如合作社茶葉在若干方面可以免除某種

費用，且可得較優價格收買等等。

有組織的茶農比較無組織的在經濟利益方面，自能獲得較優裕的條件，以此為基礎，不難將散漫的茶農普遍地組織起來，由此再引發其向社會的、政治的、以至武力自衛的各方面發展，如由茶農合作社自營教育、推廣、保險等各種社會事業，參加選舉等政治活動，並武裝自身，展開對敵軍事自衛及游擊等，茶農有了組織，是可能在各方面表現出極偉大的力量的。這樣才能適應抗戰建國的需要，纔是作為配合全面抗戰的戰時茶業政策之真正的精神。

茶農組織採取合作社的名義是形式，那祇是用以達到組織效能的一種方法，在這裏，我們必須矯正一般庸俗的對於合作社之拜佛教性的偏見，在資本主義國家，合作社雖為團結分散的小生產者，而使之發生集團力量的利器，但同時也往往為金融資本家所利用，通過合作社來控制小生產者農民。例如丹麥的大部份農業合作社與日本的大部份農業組合，均多是資本家的工具。在中國，因為合作社

一般的被尊重與廣泛地提倡，遂有人以之爲利藪，有許多農業合作社都是僅爲一、二少數人假借名目，所操縱壟斷，所有合作社的真正效能，絕不具備。所以，我們對於茶農組織，雖採取合作社的名義與形式，但決不能踏上一般缺陷，而必須嚴格的貫徹茶農組織之特殊的任務。

(二)充實茶廠組織是完成「健全茶廠，改進製造」的必要手段。茶廠組織應分兩方面來說，一方面：是各個茶廠本身內容的充實，另一方面是多數茶廠的聯合組織。健全各個茶廠的內容，初步工作是依照原有的情形來予以充實，進一步便是使現行的手工業製造改進到機械化的現代工業階段。地方茶業管理機關，應該以消極的及積極的方法，來完成這種工作。消極的方法是登記，管理等方法，限制不良茶廠的存在，積極方面是以貸款，獎勵等方法來助長健全的茶廠之發展。

使原來手工業性的茶廠內容逐步充實，較易見功，但地方茶業管理機關的任

務還要把手工業生產推展到現代式機械化生產，當以各種獎勵的辦法，也不是不易推行的。第一、政府以長期低利貸款的方式，鼓勵人民應用製茶機械。第二、對於機器製茶予以優惠價格收購。第三、如有必要，政府可以參加茶廠股本，裝置茶用機器，並予茶商以一定的保障，在機械化茶廠發展到相當程度，又可以用一種消極的方法，限制落後的手工業性茶廠的存在，若干年後，中國的茶業是不難進入於一個新階段的。

在茶廠之間，我們已知道了聯合組織的重要，而現有的茶業公會是無力負擔這種任務的。地方茶業機關同樣可以消極的及積極的方法，來使茶廠之間的組織嚴密，以達到變競爭為協作的目標。

爲使茶廠在生產上的聯繫，地方茶業管理機關可強制不合規定及規模過小的茶廠合併組織，必要時，還可用登記的方法，來淘汰若干茶廠的存在，爲使各茶廠在共同事業上聯繫起來，可獎勵各區茶廠組織聯合及聯合辦事處，管理機關可

通過這種聯合組織，來完成管理的效能。其方法：可由管理機關予以若干權利，使茶廠聯合組織來担任各種共同性事務，並代執行若干方面管理行政。如由聯合組織代辦貸款、檢驗、運輸等事務，以及開業、出廠、運銷等須由聯合組織證明等。這種組織如能健全發展，則實是茶業自主的基礎，擴大分區聯合為全國性聯合組織，不難在社會經濟各方面，成為一個有力的職團。

(三) 在茶業構成份子中有一種力量是向被忽視的，即茶廠工人，大多數人談茶商而不提茶農，即使提茶農，亦絕不顧茶工。在戰時茶業政策中，茶工組織是戰時民衆動員的重要部份。在各茶廠中，男女工雜處，男工或稱茶司，尚不脫幫口的性質，女工則是副業性的散工。如何改進他們的利益，以及如何利用他們的力量於抗建，尙少見有人提到。

本來，動員民衆之最有效的方法，是利用各種職業組織，其中最有力量的的是產業工人。在初期抗戰時，沿海各都市雖有數千萬產業工人，但因動員力量不足

，未見有多少幫助於這次全民的全面戰爭。抗戰進入第二階段後，人力物力的基礎已建立之於廣大的農村，人力動員的條件，已無以前產業工人的便利，而茶廠工人實最具備都市產業工人相近的優越的可能動員的條件，如我們不能把他們組織起來，則且不論他們本身生活改進的要求如何，對於抗建，是一個重大損失。

茶工組織以非茶業管理機關的直接任務，所以，須和民衆團體主管機關聯絡倡導，規定無組織的茶工不能被僱傭，並以若干利益給予茶工團體，保障茶工生活，由茶工組織，一方面可發揚宣傳，自衛等抗戰力量，他方面可推進其技術訓練，產製改進等建設的工作。

(四)除了箱茶產製的本身以外，其附件如箱板，錫罐等製造組織，亦須注意。現在，這種附件的製造，除了若干茶廠茶工自製外，都是由手工業作坊或家庭作坊來擔任，產量零星，品質不齊，是普遍的狀況。地方茶業管理機關的責任，是把這種手工業家庭作坊昇達到大規模工廠集中製造。其方法是獎勵分區成立

茶用材料製造廠，依照規定，大量製造箱茶錫罐茶用材料，由政府予以專利，分配給各茶廠。甚或由政府以定貨製造的方法，全部購下，再以實物貸放的形式，轉貸予各茶廠。這種大規範製造廠的成立，在初期除了予以專利權外，還可予以免稅等特典，或再由政府予以金融上的接濟，俾能有價廉物美的茶用材料，供給各茶廠。到相當時期，這種製造廠能夠公營，自為最高目標。

第二節 維護農商利益

地方茶業管理機關的任務，一方面是推行中央的茶業政策，使茶業有個根本的改造，他方面又須代表當地茶葉生產者農商，維護他們的利益。地方管理機關，如不兼營收購，則其工作除協助收購外，同時又須作為物品的代表，保護當地生產者的利益。如兼營收購，則其本身即站於買賣雙方利益矛盾的地位，地方管理機關必須避免以收購為主體的單純商業行為的傾向，而仍須緊緊的把握住其對

於當地農商利益維護的責任之重大，因惟有增進生產者農商的利益，整個茶業改造，才有可能。

維護農商利益的要義，是平衡生產各階層的利益，至要的內容及方法是：

(一) 首須保障茶農的毛茶山價，使其在貿易的方法上不受剝削，在價格上有一定的利益可圖。第一、地方茶業管理機關規定賣買方法，主要的是現款市秤交易，限制水客茶販，不得拖欠山價，第二、規定最高最低價格及扯價，不得操縱壓低，第三、絕對嚴禁抵押預買，以及一切商業高利貸的剝削辦法。

以上，這種方法，還是側重於消極性的限制為多，未必能保證完全實現有效，所以，地方管理機關，仍須採取積極的措置，來保障茶農的利益。這在茶農尚未能達到產製統一，自營精製，以及「毛茶市場」，未能普遍建立以前，地方管理機關可於各茶區遍設毛茶收購處，以規定的價格及方法，收購茶農的毛茶。如商人出價在規定以上，可任其自然，如有抑價等情形，則收購處即可保障茶農以

規定的利益。

爲了救濟茶農因資金缺乏而受商業高利貸的剝削計，地方茶業管理機關在茶農合作社不普遍的區域，應設立「小木借貸所」一類性質的貸款機關，作普遍的產地貸放，以寬裕茶農的毛茶產製資金，這樣，消極的限制了對茶農的剝削，積極的助長了茶農的經濟發展，才能較切實的保障茶農的一般利益。

(二)對於茶工生活的改善，應是地方茶業管理機關的行政對象之一部份，至少應把工廠法各條所規定，同樣的引用之於茶廠，除揀工外，不宜僱傭女工與未成年童工，對於工作時間及待遇等，應有一定的規定，並且，茶廠還應顧到工人的健康，及具有必要的衛生設備。

茶工的僱傭均是短期季節性的，其生活毫無保障，政府應利用茶工本身的組織，來推進他們自身的社會福利事業，如社會保險，茶工教育等。逐步推行，亦未始不能以合作社組織的形式，使茶工成爲自己的主人。

(三)保障茶商的箱茶價格，是大家所注意的中心。地方茶業管理機關如不經營收購，則它應作地方茶商總代表的姿態，與中央統銷機關協議茶價。如本身兼營收購，則在買賣對立關係中，仍應嚴格的體察茶廠的困難，必須使其擴大再生產能夠順利地進行。

問題的中心是在箱茶收購價格。地方茶業管理機關詳盡地調查箱茶成本，根據成本，再參酌海外市況，來決定收購價格，務使茶商有一定利潤的保障，使其資本的積累足以擴大改進其生產，並由手工業而進入於機械化的階段。

現行的辦法，是貿易委員會與省茶業管理機關在保障茶商十一之利的原則下，事先頒佈標準茶樣協定等級定價，由省及商人三方面代表，組織評價委員會，密封評級，依照等級給分定價。因為茶葉的花色太多，品質高下難有科學的辦法鑑定，以上辦法如能運用完善，亦可差強人意。

如地方管理機關自營收購，因戰時交通困難，及為茶葉品質便於就地改製起

見，最好是能駐廠扞樣，集中評價，就地成交。自然，這是需要大批技術人員的養成爲前提的。

(四) 地方茶業管理機關在消極方面，應減輕茶商各種負擔，其主要的是取消地方政府所加於茶業的各種苛捐雜稅，以及一切少數人的壟斷剝削。進一步對於茶商的各種費用，在可能範圍內，亦應酌予減輕，如茶葉運輸費用等。對於茶農茶工組織，更應予以各種特典，以資獎勵。

(五) 在積極方面，地方茶業管理機關應予茶業各部門以各種實際的幫助，現在主要的是活動茶業金融，辦理低利貸款，使茶農茶商，不僅不致因金融困難，受到剝削，且能得有充裕資金，以改造其生產，其次，是爲茶廠廉價代辦各種茶用材料，以解除其戰時採購的困難。如毛茶收購處及毛茶市場發展，管理機關還可以將優良毛茶，供給各茶廠及合作製茶廠。

第三節 指導產製技術

對於現狀下茶葉產製技術的指導改進，地方茶業管理機關的工作大部是側重於消極的限制的，因為，祇有在新的生產體系建立以後，嶄新的技術應用才有可能。

這裏所謂產製技術，是廣義的包括茶業之產製運銷全部過程，地方茶業管理機關現行的工作是：

(一) 以登記的方法，來淘汰不良的產製程序，提高一般的技術水準。登記主要的分：一、茶廠，二、茶行，三、水客，四、茶工，五、茶用材料製造作坊，六、茶葉運輸業等，以之取締不合規定的設施，強制其符合規定標準，茶廠登記的中心是在於保證其一定的資本及相當完全的設備。茶行及水客登記是使其遵守規定的毛茶收購辦法，不致拖欠山價。茶工登記是希望具有必須的製茶技能，不致粗製濫造。茶用材料作坊登記是使其製造茶用材料，能適合規定標準及品質統一。運輸業登記是防止中途偷漏損壞及其他流弊。

經過登記，地方管理機關即可整個控制茶廠的產製。在統銷政策下，管理機關可嚴密的製定所需茶葉的種類花色及數量分配，限令各茶廠分別遵製。這可使原來的無政府生產在實質上轉變而為有計劃的生產。

(二) 如完成茶葉生產之花色、種類、數量等之供需統一，地方管理機關可採取駐廠管理的方法。分派技術人員分駐各廠，依照規定，分別指導監督茶廠產製，一切品質包裝等問題，均在當時就地解決。茶葉出廠可採用「出廠許可證」的辦法，在證上註明出廠茶葉之花色、種類及數量，限定其運到政府收購地點，到了終點，收購機關即憑證核對無誤，予以收購，如中途有所走漏等情，即可向原廠查究，這樣，全省茶葉不難有個通盤的計劃，雖是各廠分散製造，亦和集中一廠無異。如政府能做到產地就廠收購，祇要收購組織嚴密，更可應付裕如。

(三) 對於茶廠以外的管理，則可通過倉庫運輸業的管理來控制各種茶葉。其方法是茶葉倉庫及茶葉運輸必須依照一定的規定登記，管理機關對於茶葉的倉

儲及運輸，予以規定的查驗。這樣，不僅是可以防止茶葉的走私竄，以及中途損壞，而且可以限制可製箱茶的原料毛茶出口，並限制不良品質的茶葉之存在。

(四) 在積極方面，為改進產製技術，茶業管理機關尚須予以各種獎勵及實際的幫助，在箱茶方面，對於品質特佳的茶葉應予以特別優惠的價格，並規定特別獎勵及示範的方法。對於毛茶產製，在收購時以價格的差異來獎懲其產製的優劣外，茶業管理機關尚須推進各種推廣工作。如對於茶樹品種，除派員深入茶園，消極的取締不良品種及指導採摘及除虫等方法外，應普遍的分送改良種苗，強制茶農種植，並將新種推廣於新闢茶園。

(五) 以上各點均就現行生產體系的改進來論，欲求於茶葉生產體系之徹底的改造，必須破壞現行生產體系中的桎梏，將整個茶業推進到新的階段。這在茶廠方面為機械化，在茶農方面，為大規模的現代化茶園經營。

第四節 推進茶業建設

地方茶業管理機關之任務，不能僅自囿於現行茶業系體下局部之改進，而應以整個茶業的改造爲目標，這在生產形式上爲由手工業階段推進到現代化的機械生產，在所有關係上，應遵照抗戰建國綱領所昭示，走向發展國家資本之途徑，在當前，至少有下列各種建設工作，可以立即着手進行：

(一) 推進茶業國營，可由發展省營茶廠入手，地方茶業管理機關可於各茶區分別設立省營模範茶廠一所至數所，完全應用現代新工廠形式，大規模的以機械製茶。雖則這種省營茶廠在比重上尙不及原有茶廠的時候，對於茶業國營的作用不大，但其本身，亦已有許多重要的功效：第一、這種省營茶廠可爲產製技術改進的示範，各種花色的茶葉，可以省營茶廠的茶葉爲標準，以推廣之於各茶廠。第二、省營茶廠大量的收購毛茶，足以平衡山價。如毛茶收購處或毛茶市場未成立，則省營茶廠具有收購處及毛茶市場，同樣的功效；如已普遍的成立，則亦是爲供給各茶廠過剩的毛茶消納處。第三、正如產業革命的初期，機器生產是以

排斥手工業生產，而引發同樣生產方法的發展一樣，省營茶廠的機器生產，亦具有引發茶廠機械化的力量，不失其先驅的作用。第四、對於茶工組織及待遇改進等設施，省營茶廠亦具有示範的效用。

(二)對於茶葉生產的推廣，地方茶業管理機關可以舉辦「茶墾區」。其方法是勘定公有荒山，適於種植茶樹的，開闢為茶墾區，以各地剩餘的勞力，移殖來墾作，在戰時，更是移殖難民的最好方法。在茶墾區中，可以盡量應用新的經營技術，實驗大規模現代式茶園的功效。並可將墾區的茶工，予以嚴密的組織，練其高度的產製技術，在戰時，他們可成為地方武力自衛的核心，在平時，分派各處，不失為指導技術改進的細胞，茶墾區的經費比較週轉緩慢，必要時可向農業金融機關借貸長期信用。茶墾區如能與省營茶廠配合，即是茶業公營之產製統一。

(三)在茶葉買賣方面，地方茶業管理機關可於各茶區遍設毛茶市場，限令

毛茶買賣，必須於這種市場中成交。茶農的毛茶必須交予市場，茶商向市場申請登記購買。如求過於供時，按照各廠登記數量及參照各廠設備規模，予以比例的分配。如供過於求時，由管理機關自行收購，交由省營茶廠精製。毛茶市場亦可將毛茶先行購下，再以實物貸款方法，分配給各茶廠精製。對於茶農，毛茶市場可與茶業管理機關的金融部門配合，作產地貸款，以活潑茶農的資金。這樣，毛茶的山價以及賣買方法，自可完全依照規定辦理，茶農的利益得有充份的保障。

(四)各茶廠具有共同需要的茶用材料，為改進品質及統一形式起見，地方茶業管理機關可自營製造，即成立省營茶用材料製造廠，改良精製，或現購，或以貸款方法，分配給各茶廠。這樣，不但品質格式可以整齊，且可減輕成本，節省費用，原有這種材料作坊的工人，可僱備之於省營工廠中，並可酌量提高其待遇。

論策政業茶時戰

後記

這本小冊子中所有論列，不是對於茶業政策的建議，而祇是對現行政策的一種解說。——而且：（一）全以農業經濟的觀點來論述茶政各方面，未曾顧到自然科學性的產製技術；（二）所有立論全是針對着外銷箱茶而言，對於內銷茶及一般茶業問題，未有論及；（三）即對於外銷箱茶政策，亦尚未形成一貫的理論體系。

抗戰以來，茶業統制在鄒秉文吳覺農兩先生領導之下，得有驚人的成效。但所有的業績均存在於實際的工作上，其深刻的用意與遠大的目標，尙少為時人所

瞭解，即有一部份工作人員，亦昧於其自身任務之重大。對於戰時茶業政策的精神以及貿易委員會茶葉部份各種施設的原因，實需要一種淺鮮的說明。年來作者追隨諸先進，參加實際茶業行政工作，即想把各種事實，予以分析歸納，使自己對於戰時茶業政策的認識，具有一個大概的輪廓。在一個茶葉訓練班中，以上述各節作為講稿；為適應一般的需要，又粗率地發表於此。所以，書中各種缺陷，自知不免。

戰時茶業政策不論在理論上及在實際上，有待進一步的推進。我們希望全國同志，在諸先進領導之下，使茶業能成為抗建的一種支柱，並為發展國家資本的先驅。

一九三九年八月四日於寧渡。

中華民國二十八年八月出版

戰時茶業政策論

每冊實價大洋三角
外埠酌加郵運費

著者 馮 和 法

出版者 農 本 書 店
上海福州路

經售處 全 國 各 大 明 書 局

×××××××××××
× 有 所 權 版 ××
× × × × × × × × ×
× × × × × × × × ×

55
311223
123



434.81
477