

中國茶葉研究叢書

# 茶葉全書

威廉·烏斯克原著

中國茶葉研究社社員集體翻譯

中國茶葉研究叢書

吳覺農 主編

# 茶葉全書

威廉·烏斯克 原著

中國茶葉研究社社員集體翻譯

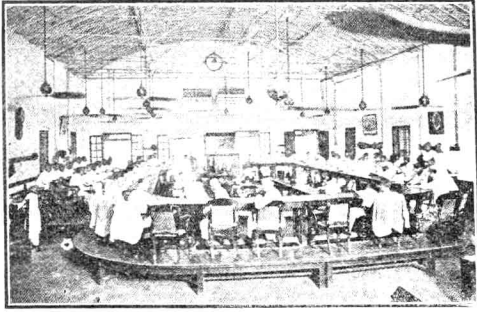
下冊

中國茶葉研究社出版

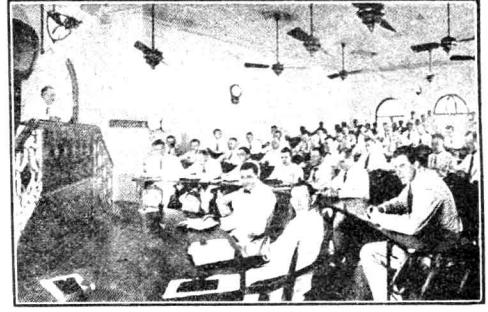
上海

第四篇

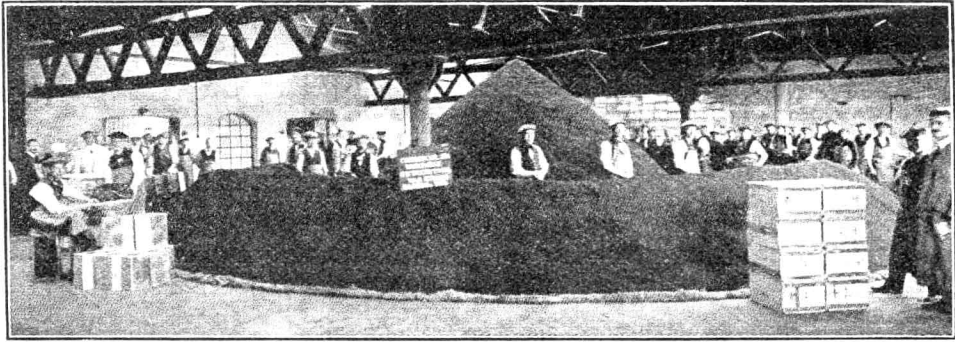
商業方面



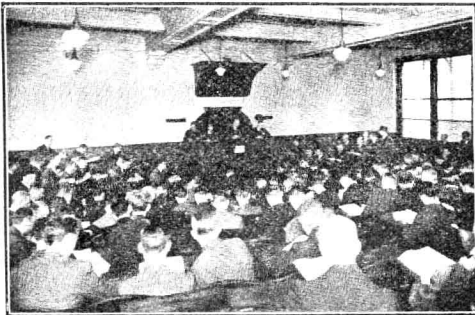
加爾各答茶葉拍賣場



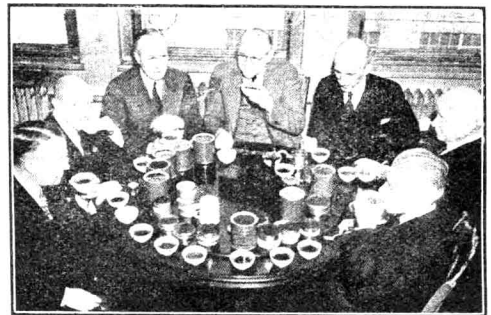
可倫坡茶葉拍賣場



倫敦倉庫中之茶葉打堆



倫敦茶葉拍賣場



一九三五年美國茶葉檢驗局選定標準茶情形



美國茶葉托樣方法：左，用特製螺鑽打孔。  
右，用金屬製之把取樣。

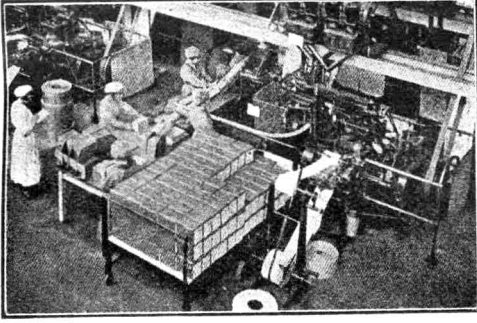


倫敦商業售賣室之入口  
(茶葉拍賣場即在此處)

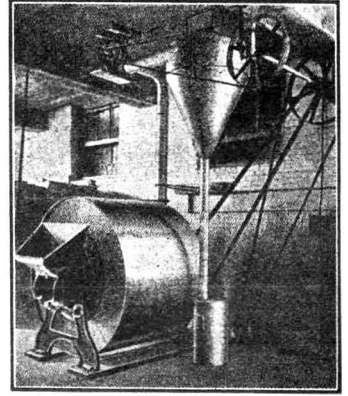
包裝工場——倫敦



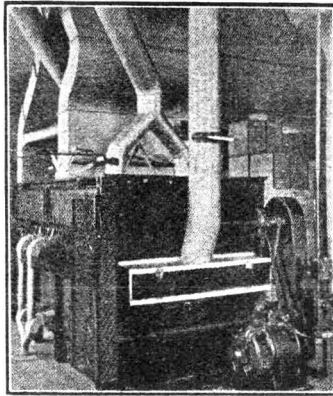
自動包裝機器——倫敦



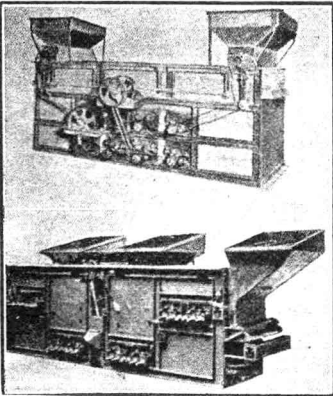
美國茶葉混合機，附有足氣吸引裝置



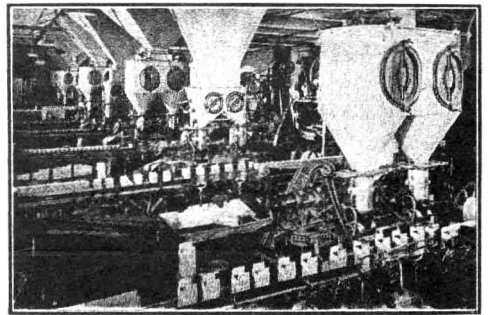
美國碎切篩分機



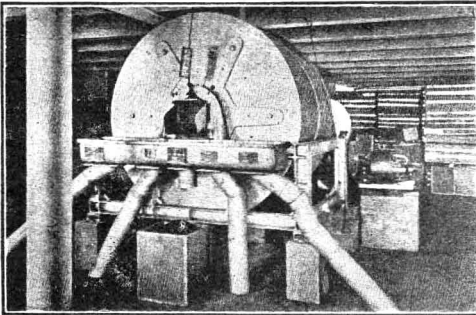
英國一六——軸碎切篩分機



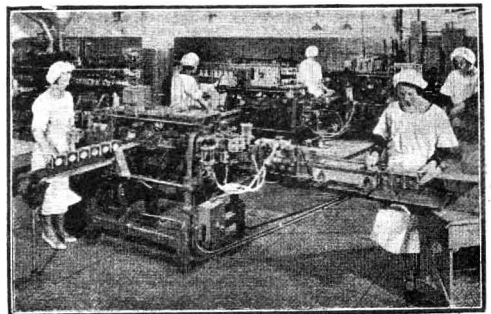
自動秤重之茶葉包裝機



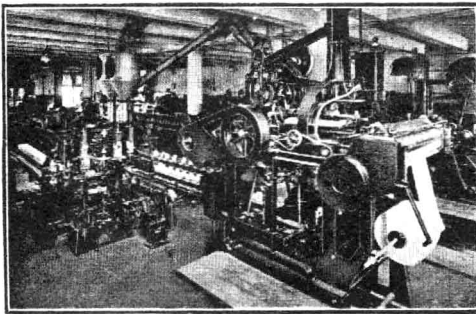
波士頓JUNBO式旋轉茶葉混合機

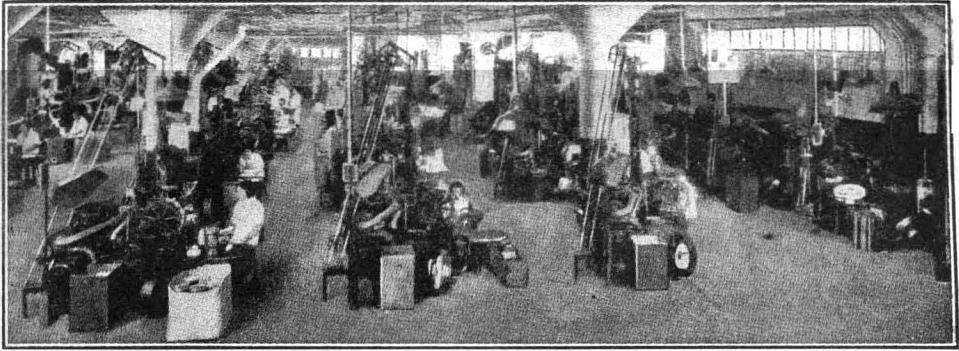


包盒機



紐約之秤重打印機

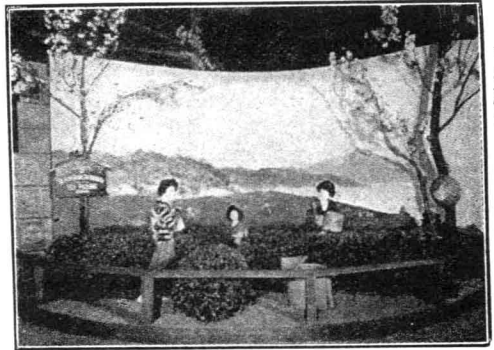




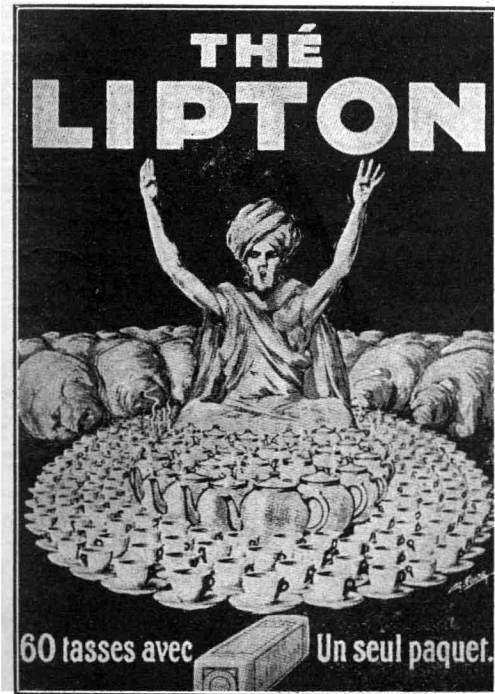
紐約袋茶 (TEA BAG) 包  
裝工廠



中國茶葉廣告——中國洋莊茶同業公會製



一九二六年菲列特爾菲亞百  
五十周年紀念博覽會中之日  
本茶廣告



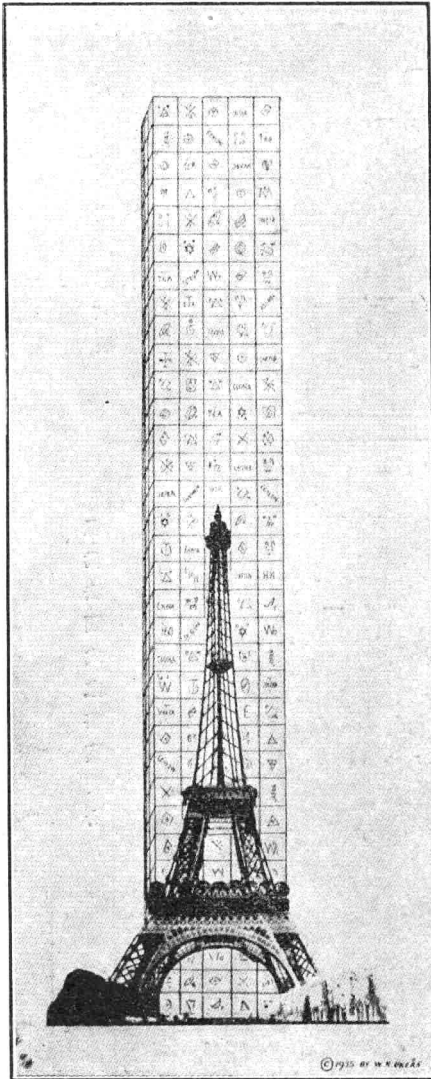
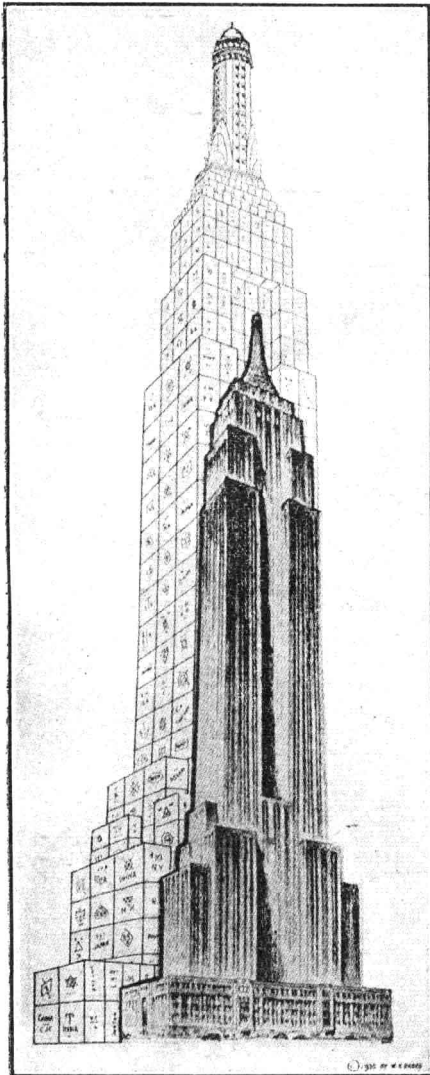
現代法國式之茶葉廣告



現代英國式之茶葉廣告



典型的印度茶廣告——印度茶葉局製



世界每年茶葉供給量與巴黎鐵塔及帝國大樓之比較：  
 世界之最高建築帝國大樓，自頂至底高一二四八呎，其主要部份自底至八十五層高一〇四八呎。其容積為三七、〇〇〇、〇〇〇立方呎；但每年茶葉供給量之總箱額容積為九五、〇〇〇、〇〇〇立方呎，為帝國大樓之二倍半。巴黎鐵塔高一千呎，以巴黎鐵塔底面積二三〇方呎造成之茶葉塔，高達一八〇〇呎，計高出八百呎。

茶葉全書 下冊

目次

第四篇 商業方面

第一章 產茶國之茶葉貿易……………一

第二章 茶葉消費國之市況……………二一

第三章 茶葉躉賣貿易……………三二

第四章 茶葉零售貿易……………四八

第五章 中國茶葉貿易……………五三

第六章 荷蘭茶葉貿易……………六〇

第七章 英國茶葉貿易……………六四

第八章 印度之茶葉貿易……………七一

第九章 英國之茶葉貿易協會……………七三

第十章 茶葉股票與茶葉股票貿易……………七五

第十一章 台灣之茶葉貿易……………七七

第十二章 日本茶葉貿易史……………八〇

第五篇 社會方面

第十三章 其他各地之茶葉貿易……………九〇

第十四章 美國茶葉貿易史……………九六

第十五章 茶葉廣告史……………一〇二

第十六章 生產與消費……………一一八

第十七章 飲茶之早期歷史……………一四一

第十八章 茶在日本之尊榮……………一四二

第十九章 茶園中之故事……………一四九

第二十章 早期之飲茶習俗……………一五二

第二十一章 近代之飲茶習俗……………一五八

第二十二章 茶具之進展……………一六九

第二十三章 茶之調製……………一七五

第六篇 藝術方面

第二十四章 茶與美術……………一八三

第二十五章 茶與文學……………一九一

附錄

茶葉年表……………二〇三



# 第一章 產茶國之茶葉貿易

世界上產茶國之主要貿易中心——印度之茶葉貿易——加爾各答公賣市場——錫蘭之茶市——可倫布公賣市場——荷印之茶葉——爪哇及蘇門答臘之貿易協會——中國貿易習慣——中國之主要茶葉口岸——日本茶葉買賣情形——輸出口岸——台灣之茶葉貿易

茶葉從產地運往消費各國，其運輸之途徑，與其他東方物產相同。就一般而論，茶葉必由生產者經過代理商，或駐產地之出口商之手而輸出，其間制度容有差別，而順序則大率相同。

產茶各國之最重要運輸中心，印度為加爾各答、吉大港、圖提科林、加里庫特；錫蘭為可倫坡；爪哇為巴達維亞；蘇門答臘為棉蘭；日本為清水港、橫濱及神戶；中國為上海、福州、漢口及廣州；臺灣為台北。加爾各答及可倫坡雖有正式之茶葉市場，惟多數印錫茶葉仍運往倫敦公賣市場出售。至於其餘產茶諸國，除有一部份茶葉運往倫敦及阿姆斯特丹市場者外，餘者多直接售與各消費國之進口商。

## 一——印度之茶葉貿易

加爾各答為印度茶葉之最重要之市場及航運中心。一部份南印度茶葉經由可倫坡輸出，一部份從加里庫特或圖提科林直接運往消費各國。印度東北部茶葉之一部分由吉大港起運，所有運至此處之茶葉，均以倫敦公賣市場為目的地，有便輪即儘速裝運。

印度之茶園大都為英人之有限公司所經營，總公司均設在倫敦，加爾各答、利物浦、格拉斯哥或其他經濟中心，此外亦有為印度土人組織之公司及茶農私人所經營之茶園，惟此種茶園近雖漸見增加，但究屬少

數，凡自有茶園之公司均派有代理人或推銷員駐在加爾各答或倫敦。

茶葉在茶園製造包裝以後，茶園管理入即將茶葉送往駐加爾各答之代理人，如在倫敦設有總公司者，則代理人對於茶葉之處理，須聽命於總公司。此時茶葉寄存於該地港務委員所經營之堆棧中。堆棧有二處，一為哈特路（Hide Road）堆棧，專為堆置由鐵路運來之茶葉；一為吉特波爾（Kidder Pore）堆棧，專備由水路運來之茶葉。前者面積為二八三、三一二方呎，後者為二四五、〇〇〇方呎。每棧約可容納十萬箱。港務委員為孟加拉商會所委派，其所用工作人員均雇自本地或國外，一切棧費均由港務委員負責徵收。

代理人對於茶葉棧單之處置有兩種辦法，渠可將棧單交由加爾各答之經紀人在當地出售，或將棧單寄與在倫敦之代理人，再轉請經紀人在倫敦市場拍賣。如採第一種方法，代理人所處之地位正與賣者相同，可將茶葉已出運消息告知其委託之經紀人。加爾各答之茶葉經紀人祇有四家，即湯麥斯公司（Messrs. J. Thomas & Co.）、馬倫公司（Carritt Moran & Co.）、克萊斯魏爾公司（W. S. Cresswell & Co.）及非奇斯公司（A. W. Figgis & Co.）。經紀人接受委託經售以後，即可通知貨棧，使預作一切檢驗之準備，先將茶箱分行排列，每箱鑿一小洞，每箱取茶葉數噸作為茶樣。

經紀人對於茶樣如認為均勻滿意，即可將箱上所鑿之洞重行封固，一面將茶樣分成許多小樣，於拍賣前數日先分送每一可靠之買客；倘經紀人認為樣茶參差而與原樣不符，則該批茶葉即作為「零星雜茶」，另行出售，或將各箱茶葉重新混和，另扞新樣。此種手續皆在堆棧內辦竣，然後將茶葉重新包裝，以待買客來函定購。

## 加爾各答之堆棧

加爾各答之堆棧以吉特波爾棧較爲著名。此棧位於胡格利(Hooghly)河濱，離城約二哩，係一狹長之建築，面積600 X 118呎。茶箱在屋內分行堆疊，每二行間留一狹弄，棧內更須留存充分餘地，使經紀人在扞棧時得以迴旋自如，若干茶箱預先已在頂面或底面鑿有便於扞棧之小孔。

## 加爾各答之公賣市場

在茶季時，茶葉在公賣市場定每星期二拍賣。一日內成交數往往多至四萬箱，價目範圍每磅自一安那六派至五盧比。在六月及一、二兩月雖亦有少數交易，但旺月則在七月至十二月之間。茶葉拍賣係在加爾各答茶葉貿易協會指導之下舉行，拍賣地點在茶葉經紀人公會所租賃之公賣廳內。在競賣時四個經紀人輪流到場，各人約在競賣之四日前，刊印一種目錄，連同將拍賣之茶樣分發各進貨商店。一切拍賣事務皆由加爾各答茶葉貿易協會負責辦理。

拍賣時間自上午十時起，至下午四、五時止，惟在旺季時，遇有大批茶葉從茶園運到，則拍賣時間往往延至晚上七時或八時。

在一九二五——二六年拍賣季之下半年，對於出賣數量曾加調節，每星期以三萬箱爲限，其目的在於分配均勻，使不致有過多過少之弊。此外更有一種節省時間辦法，即將五百磅以下之小件貨物另印目錄，俟其餘茶葉拍賣後再行拍賣，因此項數量微少之茶葉不爲一般大顧客所注意。

如賣客認爲所估價目過低，即可停止拍賣或將茶葉暫存加爾各答，以待漲價，或轉運至倫敦市場，以期得較優之價格。

在加爾各答公賣市場，拍賣茶葉以磅爲單位，在棧房交貨。裝運則以箱爲單位，每箱重量自八〇磅至一二〇磅不等，片末每箱重約一二〇磅，小葉茶每箱重約八〇磅。

在拍賣時之叫價，凡在八安那（印幣名）以下之茶葉，每磅以一派

增減，其在八安那或八安那以上之茶葉，則叫價增減不得少於四分之一安那。每次拍賣約有叫賣員四人，將目錄內所開貨物售罄爲止。叫賣員叫價極快，買客非十分注意不可。

## 加爾各答買茶情形

買客必須非常精確，必須決定茶價之限度，惟雖盡最大之努力，亦未必定能成交，因在場買客每多至五十人，其中極易有一競爭者先出之價，正合於自己所預定者，而自己又不敢將價再行抬高，故一買客如能在競賣場中以其限度相差極微之價而獲成交，其心中之滿意，自不待言。

買客在成交以後，即當儘速趕本週第一隻郵船將樣茶寄出。惟每次進貨，均須逐一扞取貨樣，以備寄發，手續極爲繁瑣。每星期二爲競賣日，如郵船開行日期爲星期四，則必須於二天內辦好一切手續，時間非常匆促。

有數種費用必須在茶葉裝出以前付清，其中如檢驗、扞棧及印刷費每箱爲三安那；堆棧費每九十磅爲三安那六派；租金每九十磅每星期爲九派；佣金百分之一；並須繳納政府所徵用以作爲印茶宣傳之捐稅。以上各種費用雖在裝運時繳付，但概歸茶園負擔，在開與買客之帳單內扣除。

## 加爾各答茶商協會

加爾各答茶商協會係由賣客、買客及經紀人合組而成，凡在加爾各答之一切茶葉交易，皆受此協會之支配與管理，其目的在於促進買賣雙方在加爾各答市場上之共同利益。

協會一切事務由九人所組成之委員會處理之。選舉委員係採用投票方法，買客、賣客與經紀人三方面各自推舉代表爲協會委員，每年於十二月間舉行一次，常年會費一百羅比，入會費十羅比。

在協會規程中規定協會得向賣買雙方各收佣金百分之一，無論出於

競賣或私人自行成交方式，概須收此項佣金。對於茶葉之報告與估價，每件茶樣取費二羅比，除非經紀人能在加爾各答售出報告上所列茶葉總數量百分之二十五以上，方可免收此項手續費。

經紀人不得直接收取棧單，一切在加爾各答出售之茶葉，必須經過登記合格之代理商之手，此種代理商之姓名住址，必要時須向協會之委員會報告，如所售茶葉並無已登記茶園之商標，則經紀人在代為兜銷以前，可責成賣客提供關於此種茶葉之來源及一切詳細情形。

經紀人必須遵守協會規章，如有違反，即須處以五千羅比之罰款，並須有股實之保證人二人，各負二千五百羅比之責任。經紀人無論直接或間接，不得參預茶葉之採辦或裝運，同時茶商或代理人亦不得經營茶葉購買、出售或裝運業務。

除茶商協會以外，更有一種茶葉經紀人公會，由加爾各答四經紀人合組而成，專為其自身利益而設。

表一 十年內在加爾各答競賣場售出茶葉之箱數及每磅之平均價

時期	亞 羅 埠		卡 察		雪 蘭 莪 脫		大 吉 嶺		杜 爾 斯		丹 雷		* 屈 比 拉		其 餘 各 地		合 計		
	箱數	價目 羅安派 比那	箱數	價目 空那	箱數	價目 空那	箱數	價目 羅安派 比那	箱數	價目 空那	箱數	價目 空那	箱數	價目 空那	箱數	價目 空那	箱數	價目 空那	
1923-24	237,189	15-10	95,759	13-10	97,291	13-11	50,492	1-2-2	255,262	14-7	37,253	14-2	.....	.....	10,167	13-4	783,413	15-0	
1924-25	259,473	1-0-8	77,607	14-10	89,928	14-9	45,547	1-4-3	267,207	15-4	29,176	14-8	.....	.....	9,603	13-10	778,541	15-11	
1925-26	229,626	14-9	81,248	1-6	100,237	11-10	45,730	1-0-0	224,548	13-1	30,806	12-0	.....	.....	10,771	11-10	722,966	13-5	
1926-27	273,327	12-9	99,452	11-6	95,765	11-5	48,578	1-0-8	276,586	11-9	39,739	10-9	.....	.....	9-7	11,870	10-9	850,722	12-3
1927-28	269,913	15-5	69,233	13-7	93,030	13-4	49,425	1-3-0	269,281	14-8	45,040	13-5	7,890	12-6	14,143	12-9	817,955	14-10	
1928-29	279,259	12-4	72,553	10-1	95,780	9-10	40,874	14-8	251,194	10-11	43,650	9-11	8,952	9-2	14,420	10-2	816,964	11-4	
1929-30	303,239	10-10	59,925	8-5	100,504	8-2	47,664	14-11	273,923	9-6	52,864	8-6	12,594	7-4	10,744	8-0	863,459	9-11	
1930-31	256,117	10-1	59,104	7-9	85,701	7-7	38,304	14-9	240,579	9-1	50,525	8-0	11,836	7-0	12,532	8-4	754,703	9-4	
1931-32	251,855	7-10	72,352	4-9	116,482	4-9	28,866	11-5	206,378	5-11	48,976	5-2	11,841	4-6	9,617	6-11	746,367	6-5	
1932-33	250,797	5-11	70,233	4-5	100,915	4-3	27,659	9-8	243,175	4-8	56,213	4-4	11,607	3-11	12,244	5-8	773,843	5-2	

表內數字並不包括次貨及受損茶葉、茶末在內。  
\* 一九二六——二十七年前包括於雪蘭莪脫內。

貿易範圍及運費

上列表一表示十年內加爾各答售出茶葉之箱數及平均價，依此十年之平均價而論，大吉嶺茶常佔首位。

南印度並無如加爾各答及可倫坡所有之主要茶葉市場或拍賣場，其所屬各區出產之茶葉均從南印度各海口運往可倫坡或倫敦市場，或直接送與消費國之買客，下列表二為一九二七年至一九三二年六年間從南印度輸出茶葉之數量。

表二 在六年內從南印度輸出之茶葉

運往地	1927	1928	1929	1930	1931	1932
聯合王國	42,635,331	43,992,019	47,164,651	41,446,098	45,077,023	49,946,978
澳洲	7,534	599	16,992	10,206	7,339	11,092
美洲	53,957	64,255	99,755	279,927	185,794	175,024
其他	3,922,879	3,776,240	4,109,209	4,846,876	2,928,373	3,243,313
總磅數	994,343	814,021	893,638	854,302	1,044,656	1,137,159
總磅數	47,614,044	48,647,134	52,284,245	47,437,409	49,223,185	54,513,566

茶葉由加爾各答運往倫敦，需時約五星期，運往紐約需七星期。輪船裝運之取費標準，依容量而不依重量。故可裝一百磅之茶箱，如與僅裝九十五磅之茶箱大小相同，則運費亦同，茶葉海運運費從加爾各答至倫敦，每五十立方呎作一噸，約為二鎊，至紐約約二鎊十五先令。

### 加爾各答之茶葉買客

欲成一幹練之茶葉買客，必須具備種種資格或條件。對於茶葉不獨須有明確之認識，且須熟諳各種茶葉之銷路，何者行銷於某處，何者最合於某地之嗜好，均當胸有成竹，餘如對於變化不定之市況，以及經濟、運輸及匯兌諸事，亦須有優越之智識。更須有果斷卓見，使其當事人能預知市況之趨勢。此外又須專心致志於其所担任之工作，在旺月或工作繁重之時，雖個人享樂亦當一併犧牲。其工作之繁劇，決非體弱者所能勝任也。

大多數買客之養成，自出學校以後，先在倫敦之茶葉公司實習數年，在此期內大都不給薪金。實習期滿後即派往印度充任助理買客，經過相當時期後，如才能勝任，即可升為正式買客。

此項人才以受過良好普通教育者——尤其關於商業方面之教育——

為最宜，更須有易於訓練之素質。

若輩到印度任職，大概訂約五年，期滿後如雙方同意，得續訂三年。薪金向守秘密，但一幹練之買客，其收入當不亞於從事他業者，且除薪水以外，往往得分潤紅利，惟大都不供住宿。

至於茶葉買客之聘約則並無一定格式，各公司各有其自備之合同；助理買客所訂之合同，其格式亦同。

六月至十二月為工作最繁忙時期，平均每一買客之辦公時間自上午九時或不到九時起，遲至下午七時半始止。當時適值炎暑，溼度幾近百分之百，揮汗工作，備極辛勞。其日常例行工作大部份為站立與辨味。每星期所需辨味之茶甚有多至二千種者。每星期二舉行公開競賽，自上午十時開始，直至下午七時或七時後始能竣事。星期四為寄發最忙之一日，例如寄出進貨茶樣，在棧單上簽字，開出匯票，皆須於是日辦畢。電報亦為一種極重要工作，每日與世界各地來往之電報有如雪片，大有應接不暇之勢。所開貨價大概每磅以四分之一分(Cent)以內為基。一個買客之工作既如此繁重，故除星期日以外，幾無休息或遊戲運動之時間。

買客之假期視其服務時期之長短而異。一初來之買客須在五年以後方有假期，以後每隔三年或四年給假一次。假期尋常為六個月，但在三、四、五諸淡月中，買客亦有至各國考察有關本身業務之一切事項，以消磨其假期者。大多數買客之旅費由雇主供給，在假期內仍得領取全薪。

一買客在東方服務二十年之久者，大概已有相當積蓄，許多買客於此時即返本國另覓其他職務，但亦有繼續工作至三十年者。

### 二——錫蘭之市況

可倫坡為錫蘭之一主要城市，位於錫蘭島之西海岸，自加爾各答乘輪船六天可到，自倫敦乘郵輪需廿一至廿三天，自美爾鉢(Melbourne)為廿一天。錫蘭與南印度之鐵路交通可藉摩埋海峽(Mommar)之阿罕

納舒考第 (Ahaneshkodi) 與塔萊曼那 (Talamannar) 兩地間一短距離之輪渡而溝通。可倫坡與錫蘭各大城市之間有公路網相連接，鐵路線則幾伸展至一切茶區。

可倫坡海口以東方之克拉巴姆交接點 (Clapham Junction) 著稱，凡往來於印度、澳洲、海峽殖民地及遠東各地之郵船與貨船皆在此停泊，以備載客；裝貨或取給燃料，因此茶葉不僅可直接裝運至英國與歐洲，且亦可運往澳洲、新西蘭、非洲、南北美洲、俄國及西伯利亞等處。駁運貨物有特別便利之設備，在關吏督察之下，船貨可直接從一船轉駁至他船，或將貨物起至岸上而堆存於駁運棧內，以候轉運。在可倫坡與南印度各口岸如圖提科林之間，通常有定期之交通。

茶葉在茶園製成並積有相當數量以後，即裝入箱內運寄可倫坡，或由可倫坡直接運往倫敦，或即在可倫坡市場出售。在本地出售之茶葉，大概以各殖民地與澳洲為目的地，同時亦有一大部份從英國再運至此等市場。

裝運時大都係用茶園原來之包裝，但在可倫坡成交之茶葉亦有聽顧主之指示而重行包裝者。每週之茶葉競賣均在可倫坡舉行，受錫蘭商會及可倫坡茶商協會之管理。

錫蘭茶葉以英國為最大主顧，約佔銷售總額百分之六十一，澳洲及美國次之，前者約佔百分之九，後者佔百分之七。新西蘭與南非洲亦為錫蘭茶之重要市場，其餘如埃及、伊拉克及小亞細亞亦為未來極有希望之市場。

### 可倫坡港

可倫坡港實際上為陸地所環繞，東南二面連接大陸，西北二面圍以海隄，其中所包之水面計達六四三畝。裝貨卸貨皆用駁船，碼頭全長一〇、六〇四呎，裝有最新式之電氣起重機及蒸氣起重機等設備。堆棧容積五八三、六三三方呎，口岸歸一港務委員會管理。

錫蘭之大多數茶園與印度及爪哇之情形相同，亦為本地之公司所

有，此等公司之代理人負責經營公司之財產並處置其出品。茶葉在茶園製造及包裝以後，即由公司經理從鐵路運交可倫坡之代理人。此後茶葉運銷之路線有四——(1) 運往英國，在倫敦公賣市場拍賣；(2) 在可倫坡公賣市場拍賣；(3) 如已受定購，即可直接運往消費國；(4) 在可倫坡用私人交易方法出售。

預約定購辦法，為錫蘭近來之一種新發展，惟其應用之範圍遠不如在爪哇之廣。

### 可倫坡售茶情形

錫蘭所產之茶約有半數係在可倫坡之公賣市場出售。該處有正式之茶葉經紀人六人，即 Somerville & Co.、E. John & Co.、R. Gordon & Co.、Forbes & Walker、Bartlett & Co. 及 Keell & Waldoock。每一經紀人在每次競賣前均發刊一種目錄。各茶園之代理人將所欲出售之茶葉之花色開單寄與經紀人，經紀人即將此項花色之茶列入目錄內，然後經紀人將茶樣及目錄送交就地之出口商店，惟此必須在舉行競賣前之週星期五上午十時以前送出。

目錄寄出以後之各種手續，與在加爾各答公賣市場所用者相同。每逢星期二在商會之競賣廳舉行競賣一次。茶之分批稱為「票」(Breaks)，重量在一千磅或一千磅以上者為大票，不滿一千磅者為小票，惟最少須三百磅方得列入目錄內。

目錄中編列之每票茶葉如下：

At Messrs. John Jones & Co.'s Stores

On Estate Account

MARABOOLA.....Inv. No. 16

B & H (Native Packages)

36.....322.....15 Half chests Br. Or. Pekoe 820

37.....329.....16 Chests.....Orange Pekoe 1285

票上所寫「On Estate Account」字樣，即貨單為原出品人（公司

或個人)之財產之意；貨單之號碼自一號起，係從公司或茶園之會計年度開始時依次編列，第一個數字「86」係該單貨物之號碼；第二個數字「32」係經紀人樣茶箱之號碼，「B&H」即打包與加雜之意；最後一個數字「825」則表示磅數。茶之包裝可分四種：(一)「本地包裝」係用錫蘭之本地木材製成；(二)日本「楓樹」箱；(三)專利木箱，如 Venesta、Luralda、Bobbins、Acme 及其他；(四)「金屬」包裝，係在木架上裝置輕金屬。

代理人賣茶之佣金大抵為百分之一，另加送至堆棧之車力、扞樣、存棧及保險等費，各項合計大概每磅在半分至一分之間。此項費用亦包括營業費及代理處之辦公費等在內。代理人之取費，其實有名無實，尚不足支付錫蘭籍職員之薪金。茶園代理人必須任用富有經驗之植茶者，若輩所得之酬報極豐，往往被聘為代理公司之董事或邀請合夥。倫敦各公司所管茶園之面積雖多過本地公司所管者約二倍，但本地代理公司之家數極多。

在可倫坡拍賣場所欲拍賣之茶葉，顯然遠過於實際出售者，但此非茶葉在可倫坡供過於求之意。代理商店往往向賣茶經紀人規定限價，如競購者所出最高之價未能達到其限價之數，則其競賣之權利仍可保留至次日下午一時止。換言之，貨主對於賣價如認為不滿足，儘有拒絕出賣之權，與賣茶經紀人言明，使競賣者競拾價格，而以最後出價最高者為得主。然實際上此項從競賣場提出之茶葉，往往在第二天內由私人議價而成交。

### 特別之契約方式

錫蘭亦有少數之綠茶出產，大多數行銷於美、蘇二國。此種綠茶大都不在競賣場出售，而由訂約預定，備有一種特別之契約格式，載明賣買雙方之條件。

紅茶之定購亦有一種特別之契約方式。錫蘭商會每年指定若干茶業專家，如遇有爭論時可在此指定之專家中選擇一仲裁人，執行公斷。

### 全年之茶市

錫蘭全年皆有茶葉生產，印度則每年春季有三個月停止工作。此一間歇時期對於工作過度之買茶經紀人確為一種恩惠，蓋藉此可得一休養身心之機會也。其在錫蘭之不幸同業則毫無間歇之時間，必須長年不斷工作，每星期需應付一千五百至二千種之茶樣，僅聖誕節及茶葉貿易節有數天休息。

加爾各答有許多買茶經紀人每年可回英國一次，但在可倫坡之習慣，則工作至三年後始有六個月之假期，有時尚須等待較久之時間方可得到休假。在熱帶中，人之生命比在他處更無把握，休假者已整裝待發，但因一同事之疾病或死亡而又須臨時打銷歸計者，屢見不鮮，結果遂不得不再候一年。

可倫坡之茶葉專家對於製茶之科學方面，亦須有相當智識，俾能對於由茶園送來之茶樣加以品評或表示意見。關於茶之評驗方法，係用茶葉一份——其重量等於值六辨士之錢幣一枚——放置一小壺內，沖入八分之一品脫之沸水，蓋上壺蓋，經五、六分鐘後，將茶汁傾入磁杯中，其泡過之茶葉則取出置於倒置之壺蓋上，從茶汁之滋味，泡過茶葉之香氣與形狀，以及樣茶乾葉之外觀，以判斷茶之品質。

可倫坡亦與加爾各答相同，買茶經紀人必須使樣茶於成交後趕第一班郵船寄出。每星期二或四(例如此星期為星期二，下星期即為星期四，交錯變換)為郵寄日，故買茶經紀人須於二天內趕辦寄發手續，而所購茶葉貯存之地點或相隔甚遠。

### 茶稅與茶捐

可倫坡所以未能成爲一茶葉集合中心地，其最大原因在於每磅茶葉進口須徵茶稅二十五錫蘭分(約等於美金八分或英幣四辨士)之故。曾有人主張准許茶葉用保結方法(意即在提貨時納稅)輸入或轉口，據若輩之宣傳，此項計劃可使可倫坡成爲印度、爪哇或竟爲中國茶葉以及錫

蘭本地所產茶葉之一大集散中心。

惟在現行之辦法下，亦有相當數量之南印度茶在可倫坡競賣，此種售賣品係從預備轉運之堆棧內所存大票之茶葉扞取茶樣而得。錫蘭實際進口之茶葉數量，實無足輕重。

茶葉之出口稅每百磅征收二·三七羅比，此種稅率自一九三二年四月實行以來，至今未變。

除出口稅以外，對於出口茶更有每百磅十錫蘭分之捐稅。此種捐稅係為維持茶葉研究所之用，因一九二五年所頒佈之第十二號條例，即所謂「茶葉研究條例」，自一九二五年十一月十二日起發生效力。

一九三〇年，在倫敦之錫蘭協會、錫蘭茶園主協會、錫蘭植茶業者協會及低地區物產協會一致贊成在一九三一年——三三年將每百磅茶葉之捐稅增加至十四錫蘭分，因茶葉研究所對政府負債甚多，原來十分之稅率不敷應用。此種增加之稅率繼續徵收至一九三四年年底。

在一九三二年，另征每磅半分之捐稅，作為新成立之茶葉宣傳機關之經費。自一九三三年以後，為推行限制茶葉生產計劃，又加征每百磅十四分之捐稅，於是每百磅出口之茶葉總計須納稅三·一五羅比。

### 港口捐及棧租

港口捐係根據每箱茶葉之淨重計算，凡重在五十磅或五十磅以下者，每件收捐三分，自五十磅至一百磅者，每件六分，以後每加二十磅或不滿二十磅，均加捐一分。付清此項捐稅以後，茶葉方可在碼頭留置三天，星期日及海關例假日不計入在內（若輪船在此項休假日得特准裝貨，則不在此例）。在三天滿期以後，多一天或不到一天，即照原稅率多收一天捐稅，包括星期日、海關例假日及裝貨之日在內。

出口之茶葉堆存於有遮欄之棧房內，每週須付與出口捐同類之棧租，不及一週者亦以一週計。

### 運費

在大戰前，茶葉運往英國，每噸平均運費約三十五先令。在一九一六年，突增至二百四十五先令。至一九一七年，竟達三百先令之最高紀錄。在一九一九年初期，每噸之運費為一百三十先令，至同年後期即漲至一百七十五先令。在一九二〇年中期仍保持一百七十五先令之數額，至一九二一年中期跌至六十五先令，至同年末又跌至六十先令。一九二三年四月至一九二五年六月一日之時期，則停留在五十二先令六辨士之數，以後又增至五十七先令九辨士，公定折扣為百分之十。

運至澳洲之運費為七十一先令三辨士；至美國（紐約、波士頓、菲列得爾非亞）為六十七先令六辨士；至馬賽、安特威普（Antwerp）、阿姆斯特丹、鹿特丹、漢堡、不來梅及意大利各口岸為五十七先令九辨士；至寶班（Durban）為六十二先令；至開普敦（Cape Town）為七十二先令十辨士。

### 茶葉競賣之數量及價值

可倫坡茶葉公賣市場自一九二三年至一九三二年之十年中，其競賣數量及平均價如下表。

### 貿易協會

可倫坡茶商協會共有會員四十二人，包括在可倫坡市場買賣茶葉之買客、茶園代理人以及代表個人與茶葉經紀人而非商店雇用之一切茶葉買客。該協會係在錫蘭商會之指導下組成，以維護茶業之利益為宗旨，其職責在於監督茶葉之競賣事宜。

可倫坡經紀人協會由上述物產或股票經濟人六人組成，係為維護其會員之利益而設。

錫蘭商會約有會員一百人，其宗旨在於促進並扶植與維護錫蘭之商

年別	本地公賣之數 磅	平均價 羅比/分	年別	本地公賣之數 磅	平均價 羅比/分
1923	82,956,852	1.02	1928	117,940,469	0.85
1924	95,613,729	1.04	1929	132,805,644	0.81
1925	100,958,076	0.96	1930	119,773,827	0.75
1926	105,277,310	0.99	1931	110,058,150	0.57
1927	113,271,778	0.94	1932	111,560,761	0.42

業，收集或分析有關錫蘭商業之消息，糾正公認之錯誤與祛除有害之限制，決定關於當地習俗與慣例之一切爭端或異同之點，並設立調解或仲裁庭，應雙方當事人之請求而執行調解或仲裁；與公共機關在他處之同性質之會社以及有關業務之個人互通消息，並將一切程序與議決案件印成彙編，以備商業上之參考或採用。錫蘭商會之主席或副主席即為可倫坡茶商協會之當然主席。

### 可倫坡之茶葉買客

在可倫坡一成功之茶葉買客必須具備多種之資格，即熟諳各種顧客之嗜好，明瞭各地市場之需要，以及各產茶國之情形，對於茶之製造亦須有相當智識，能知各種不同之茶葉係何種不同方法製成；尤須有強健之體格能抵禦酷熱之氣候，而最重要者更須具有敏利之味覺。

如欲成爲一茶葉買客，最初可加入一倫敦茶葉機關，學習每日之例行公事約一年，然後轉入一茶葉買客之事務所，協助買客採樣與司秤，由此即可得到在堆棧內應辦手續之智識，亦由是可學習分別茶葉之種類或等級；用嗅覺鑑別所售之各種茶葉，開始幫同買客辨別茶味，辦理茶葉之過秤與勻堆；寄發樣茶；照料準備之茶葉；保管存貨；襄助其他一切。同時可以獲得茶葉營業上之智識，參與茶葉競賣並摘錄其價目，將競賣部分之茶葉依各種等級或產區而分別成堆，以供買客辨味。其責任逐漸增加。在初期實習以後，一練習買客進步之迅速與否全視其能力與味覺之大小銳鈍而異。實習時期平均自三年至五年。

經過上述訓練而到錫蘭之一生手，即可任爲初級買客，從事茶葉之辨味，並學習一種新幣制之應用，親赴公賣市場購買小票茶葉，逐步學習，而其責任亦逐步增加。

最適合於此種職位者爲中等學校出身之青年，有強健之體格，富於熱誠與懇切之表情，而能使當事人對之發生良好之印象者，則尤爲一成功之買客所應具之條件。

一初級買客之薪給起初大約每月自四百羅比至五百羅比，在第一次

訂約之三至五年之期限中，可逐年遞增至六百羅比至一千羅比。在第一次聘約期滿後之薪給，則視營業範圍之大小與所負責任之繁簡而異，每月可增至一千五百羅比至二千羅比。亦有除薪給以外更可得到貨物之佣金者；此項佣金之數額絕無限制。僅極少數商店備有小屋，可供買客之住宿，但須作爲薪金之一部份。

茶葉買客之聘約並無一定格式，一担任買客之人或依彼受雇之公司所用標準格式而簽訂合同，或竟以一言爲定而不訂任何契約。

一初級買客之日常例行公事約如下述：晨七時至工廠視察，並部署一天之工作程序，在上午八時半至九時之間至辦公室，直至下午四時半至五時之間始停止辦公。其離辦公室之時間自然遲早不同，在郵寄日及茶葉競賣日工作繁重時，須至傍晚六時或六時以後方可離辦公室。按照大概情形，一買客可在較早之時間（四時半至五時）離開辦公室，大多數商店之政策，多鼓勵其低級職員從事運動。戶外運動之時間自下午四時半至五時或六時至六時半。在夜間八時至八時半之間進晚餐，十時或十一時就寢。

高級或正式買客，間或至工廠中視察，通常此種視察多少帶有督導性質。自上午九時或九時半至下午四時或五時，彼恆在辦公室中，但每逢茶葉競賣日及競賣以後之二天，則留辦公室之時間較久。上午之時間大概用於茶之辨味一項工作上，下午則專事寫信。

一買客在錫蘭服務至五年者給假一次，其後經過四年給假一次，更後則每三年一次。假期大約爲六個月，在事前排定，惟有時因發生意外事故而不得有所變動。來回之頭等客票由公司供給，在假期內給以半薪或全薪。

服務期限之長短大有差異，惟大多數買客之服務期多在十五年三十年之間，至四十五歲或五十歲時退休。

### 三——荷屬東印度

荷印首府巴達維亞亦爲茶葉之一大市場，位於爪哇島之西北角，離



其海口德喬比利克 (Tandjong Priok) 六哩。在巴達維亞附近有巴達維亞行政區 (Batavia Residency) 及布林加統治區 (Preanger Regencies)，大部份之爪哇茶葉皆產於此一帶地方。

爪哇之茶箱係用木製，內襯以鉛皮或銅皮，每箱可裝茶一百磅。一部份茶箱雖聽任茶園自製，但三夾板之專利式茶箱之採用已漸見普遍。茶葉在包裝以後，即用貨車送至最近之車站，由鐵路運至巴達維亞。

德喬比利克港有外口一，內口三。外口圍以長堤，蓄水面積約三五〇畝。內口各長一、二〇〇碼，惟闊狹不同，第一內口闊二〇〇碼，第二內口約一六五碼，第三內口約二三五碼。各內口均築有碼頭，裝以現代式電氣起重機，在碼頭上有港務當局及私人輪船公司所設之堆棧。有一公路及雙軌鐵路自該港通至巴達維亞。茶葉先運至巴達維亞車站，然後由鐵路運往各處。茶葉運至阿姆斯特丹，每方公尺之運費需三十七盾五十仙，運至倫敦為三十八盾五十仙，各以九折實收。

巴達維亞之茶葉幾全為英國公司所收買，在該處所設之英國公司或代理處約有七、八家。在他方面，茶葉之出售則幾完全操於荷人之手；惟亦有三家英國公司及一家德國公司支配多數之茶園，此外有少數中國人及亞拉伯人亦有茶葉出售，惟範圍較為狹小。

爪哇之茶園大部份隸屬於若干公司，此類公司在阿姆斯特丹或倫敦均設有總公司，其中有在巴達維亞設立代理處者。茶園經理對於茶葉之處置直接聽命於公司之董事，如在巴達維亞設立代理處，則由代理處轉達董事之意於茶園經理。董事之指示方針依據其所持之政策而定，此項政策可分二種：將一切茶葉在阿姆斯特丹、倫敦或巴達維亞出售，或視各地茶葉市場之公議市價而酌予處置。如在巴達維亞設有代理處，代理人可將處理茶葉之一切實際費用向公司報銷，並可收取所經售茶葉之定額佣金。

茶葉在一爪哇茶園製成以後，即運往下列各地之一：(一) 運至倫敦，在公賣市場出售；(二) 運至阿姆斯特丹競賣；或(三) 運至巴達維亞，用私人契約方式輸出至消費國。最後一種方法即為此處所最注重者。

巴達維亞並無公賣市場，茶葉以私人交易方式售與當地之公司或各消費國之代理處。有賣茶及買茶經紀人，若輩向買賣雙方各收取千分之五之佣金。港務當局所設之堆棧並無勻堆茶葉之設備。處理茶葉所需之費用如下：

	巴達維亞	德喬比利克
運費	每箱一七·五分	每箱二〇分
棧費	每箱六分	每箱六分
保險	每月〇·五分	每月〇·五分
統計出口稅	〇·二五%	〇·二五%

### 預約購買

大部份茶葉之銷售為定期交貨。此或為一茶園一年內或一年以上各種茶葉之全部產額，或限定某種茶葉在一個月、三個月或六個月內之產額，或包括乾季內所產優良之茶葉，或包括雨季內所製次等之茶葉。此全視顧客之需要而定。就大體而論，荷蘭之茶葉生產者對於出售茶葉之事，一切惟顧客之命是從。實際上，有許多茶葉在離開茶園以前早經售去，或將茶葉運至巴達維亞顧客之倉庫，或直接送往顧客指定之口岸。

預定以 f. a. q. (Fair average quality) 標準為根據，意即一種商標所代表之某一季候所產茶葉之平均品質。此種預定方法與看樣購茶不同，辦理頗屬不易，往往發生糾紛。假如有一顧客在十二月間向一茶園預定次年六月至九月間之生產，則必須對於該茶園能產生某種品質之茶葉有相當之把握。

在賣方亦必須注意不使其出品之標準低落，因實際上在巴達維亞所售之茶多屬預定，完全以商標為選擇之標準，故賣方若不顧商標之信用，即將失去一種極有價值之資產。各茶園之商標為全世界所熟諳，在消費國之顧客如對於某種商標之茶葉表示不滿時，即飭令在巴達維亞之代理人不再購買此種商標之茶葉，雖該茶園以後所出之茶葉在品質上已加以改進，但非經過若干年不能恢復其已失之信譽。