

當我們讓美國菸酒「自由」進口……

1987年元月美國跨國性菸酒資本憑藉強大的國際政治壓力，打破了台灣烟酒40年獨佔利益，即將造成對台灣菸酒市場的傾銷。長期批判西方國際菸酒資本對第三世界的支配，馬以工和楊憲宏發出嚴肅的反省和警告……

受訪者 ■ 馬以工 (新環境月刊總編輯)

1. 洋菸覬覦著台灣青少年

美國菸農、菸草公司和國會議員構成共犯集團

在去年的中美菸酒談判中，美國的跨國煙草公司發揮了很大的影響力。

大菸草公司一直是美國政治結構中很重要的一環。在美國，菸草有保證價格制度，生產煙草的北卡羅來納、肯塔基等南方各州的菸商，每年做300億美元的生意，75%左右繳了稅，是美國政府的一大筆財源。美國菸商把豐厚的利潤，用一部分作政治投資，支持很多參、眾議員。這些南方議員，常是連選連任，成為美國的「萬年」國會議員，在國會中結成一班子龐大的勢力。國會中大部分的主要委員會都由他們把持。他們一向極力確保菸草保證價格制度，也想辦法讓美國菸草跟美國糧食一樣，以外援方式大量輸出。近年來，美國的反菸運動日盛，香菸在美國的銷路急劇下跌，但菸草利益團體靠這些他們所支持的議壇政客，卻得以一直維持既得利益於不墜。美國菸農、菸草公司和國會

議員，構成了美國牌菸害的強大共犯集團，他們利害與共，唇齒相依。

「明修棧道」的開放進口

著名的美國菸草公司瞭解到：菸業在美國已開始走下坡，好景不常，於是他們開始利用龐大的資金、完整的行銷廣告系統和良好的政治關係，買下了其他型態的企業，成為多角經營的跨國公司，如Philip Morris公司買進了七喜(7-up)公司，R. J. Reynolds公司買下了世界最大的貨櫃運輸公司——水陸(Sea Land)公司等。

另外有很多跨國菸草企業到第三世界國家設立分公司，並與當地政要搭線。像台灣就是雷諾與摩里斯煙草公司的大主顧。美國菸商早就與台灣各界暗渡陳倉，建立了很好的關係。現在開放進口其實只是「明修的棧道」，讓他們更便宜、更方便的賣進來而已。

美國跨國菸草公司到台灣來，早已先調查過台灣的經濟結構，算定你花得起錢買他的產品，才進來的。像「麥當勞」在台灣開張之前，就

先做了7年的市場調查。美菸要大量對台進口，也因為菸商算出台灣市場的利潤不薄，才肯花每年2仟萬以上預算，做為廣告費、促銷費，做公共關係和打通關節的交際等費用。

美國跨國菸草公司對第三世界人民的崇洋心理弱點，也掌握得很好。台灣的經濟發展是用破壞生態、汙染環境等巨大社會成本換來的虛胖的成長。有了點錢沒處送，對洋玩意兒就趨之若鶩。有些沒有自信的人，叨根洋菸，藉崇洋獲得自我肯定。

煽情的香煙廣告

洋菸進來台灣後，最可怕的部分是，洋烟的廣告，將會吸引許許多多青少年去抽煙。



攝影 ■ 蔡明德 訪問 / 整理 ■ 杜繼平

洋菸廣告除了萬寶路(Marbo)標榜粗獷豪邁之外，其餘多以冒險的意象或俊男美女做廣告，來傳播抽煙是自我肯定、成熟的形象。菸

商為了推銷香菸，不惜巨資大作廣告，無所不用其極。像美國的Brown & Williamson公司，知道青少年有叛逆性、愛刺激，就設計一些把菸

跟聲色犬馬連在一起的廣告，以激起青少年不當娛樂的聯想。在這樣的廣告攻勢下，我們的青少年豈非可憂之至？

受訪者 ■ 楊憲宏 (聯合報記者)

2. 強凌弱的「談判」

政府為贏得選舉對美方大幅度讓步

去年年底的中美煙酒談判，我方大潰敗，輿論嘩然。

談判之初，美方的底牌是：長支美煙的公賣利益稅每包22元，短菸20元。我方堅持的底牌則是美方底牌價各加5元。到去年11月初談判爭持不下時，台灣的談判代表國貿局長蕭萬長發表談話，說是為了維護國民健康，絕不在價格上輕言退讓。信誓旦旦，意堅志篤，各報多以頭條新聞報導。不料，才隔一月，言猶在耳，卻以每包16.6元的低稅率達成協議了。一個月前才說為了國民健康，絕不讓步，如今忽然不知國民健康擺那裡去了。



有人說，301條款太厲害了，不能不投降。但是要讓頂多也只能讓到美方原訂的底線20元，怎麼會一下滑到16.6元？而且怎麼就那麼湊巧，雙方的協議內容偏在去年底中央民意代表選舉完後的第二天公佈？巧得叫人滿肚子狐疑。

從種種跡象，我大膽揣測，這是政府為了贏得去年底的大選而不得不作的「策略退卻」。

執政黨在去年宣佈要解嚴、開放組黨。接踵而至的選舉對執政黨就很重要了。執政黨想藉著選舉的大勝，來證明自己的實力，因此很看重這回選舉的成敗，非贏不可。我想美方看出這一點，就故意在談判上反覆刁難，使談判久懸不決。到選舉前，我想雙方應該已經談妥，我方讓了步，依美方原訂每包菸徵20元公賣稅的底牌讓價。可是政府擔心在選舉將屆或選舉期間公布讓步協議內容，會遭到強烈抨擊，被指責喪權辱國，從而流失大量選票，拖垮選戰。美國人一定是吃定政府這種心理，就要挾進一步再降價至16.6元，否則即在選舉期間片面宣告協議內容，終於迫使政府不得不屈從。我看就是這麼一個故事了。

可以說，我們的代表不會談判，不懂抓時機，策略上徹底失敗。可怕的是，美國在台灣買辦煙商的協助下，掌握了有關談判的一切資訊。察時度勢，控制了全局。這整個談判過程，實在值得做個案研究。

在最後的煙酒協議上規定，美國煙商一年只能在雜誌上做120則廣告，有人把這個看成我方的小勝，以為得計。殊不知美國廣告都同時搞Advertisement and Propagation(即所謂〈A and P〉，廣告及宣傳)。重要的是那個促銷廣告的P。美國煙商可以不在你的電視、報紙甚至雜誌上登廣告，他們會藉著贊助文化、藝術活動，或舉辦球賽、賽車等大眾喜愛的運動來促銷廣告，使他們的商標、品牌間接在電視、報紙上出現，而又不肯犯做廣告的惡名。此外，美國煙公司可以生產同名的其他產品，例如：有Salem牌香煙，也有Salem口香糖，「相得益彰」。

總之，這回中美煙酒談判，本質上是一個強權和它的跨國公司對一個怯弱無能的政府的談判；是第一世界壓迫第三世界，也是北方富強之國壓迫南方弱國的一個實例。

洋酒 公賣局 葡萄農

洋葡萄酒資本輕易地打破了
台灣40年烟酒專賣體制。
公賣局和商務代表迅速投降，
却在壓低和反悔契作價格上動腦筋，
以犧牲台灣葡萄農的利益
來保衛公賣的超額利潤……

攝影 ■ 蔡明德
撰文 ■ 官鴻志



十多年來，由於葡萄農的辛苦經營，
使得二林鎮的釀酒葡萄取得了相當的成果。
但是隨着最近美國菸酒的正式進口，
却使他們頭一次面臨了生存的危機。



李仁添的葡萄園因為種植成功，
常有園藝專家和教授到園子裡做實驗。
他說：「一年產量5萬到6萬公斤，稀鬆平常！」

台灣和美國煙酒談判之後，「物廉價美」的洋酒，將破關而來，在台灣市場上長驅直入。對於台灣中產階級而言，便宜、包裝好、質地好的洋酒可以在台灣市場上垂手可得，自然不是壞事，但對於台灣專業種植葡萄供公賣局釀造的農民，却是一項災難。理由？洋酒在市場上打垮公賣土酒已是勢所必至。公賣局被打下去，葡萄農自然沒有好日子過。

目前情況是，公賣局對洋酒資本軟弱，以優渥條件開關迎入洋酒，然後回頭在台灣契作葡萄農民頭上動腦筋：想盡辦法，削降契作原料葡萄價格，來抵補洋酒入關後所造成的公賣利益上的損失。

不安

去年年底，台灣著名的最大釀酒葡萄產地彰化二林的葡萄農民，有幾次醞釀集體北上找公賣局陳情，搞得當地農會、情治單位、農林廳和公賣局都很緊張。這些農民心中的不安與不平，大抵有三點：

一、公賣局因應洋酒進口後的虧損，傳出政策上要降低契作葡萄收購價，減少契作葡萄園面積。有一位張姓農民指出，目前契作葡萄的收購價，遠在10年前訂定，是蓬來米每公斤市價的5%加20%利潤。這10年來一直沒變動過，即上好甜度（15度）釀酒葡萄每公斤25.5元。現在公賣局以庫存葡萄酒積壓25億元至34億元，不勝負荷為由，要求降低收購價。這就直接影響葡萄農民的收入，使農民很不放心。

輿論上有人說葡萄農的收入好，葡萄株簡直是「搖錢樹」。農民說，這相對於稻作農民一年一公頃「收益」5萬元，一公頃葡萄在好的時候收20萬，當然好得多。「辛苦一年種一甲地稻子，一個月收入是4千多元。怎麼跟這種收入去比呢？種葡萄一年下來，一畝地一個月收入16000多元，比種稻強太多，可也只是一小公務員收入，養三、五口之家，保證富不死人！說話要有良心。」一個農民說。「誰說種葡萄是種搖錢樹，誰來種種看。我是寧可到城裡做工賺錢。」另一個農民說，「如果契作收購價再往下削，我們是什麼收入，你就自個兒算也知道。」

神奇的甜度

在台灣種釀酒葡萄，有地理上和技術上的困難，陽光要足，要乾燥少雨的地方，葡萄甜度才會高。很多園藝專家認為，在台灣，釀酒葡萄只能在山坡地上種，而且甜度不可能提高。可是台灣農民勤勞，敏於接受新事物，對新品



去年兩次的颱風，摧損了許多葡萄園。住在竹塘的洪太太，在葡萄園的一邊掛上了擋風膠布，希望能幫助葡萄快一點長出新芽來。

正在葡萄園中除草的吳順樑，68歲。種著8分地的葡萄，他說：「我實在無法理解，公賣局的葡萄酒都賣不完了，為什麼還要允准美國葡萄酒進口？」

種、新技術、凡是能賺錢的東西，不論要種，要養，都能很快地發展起來。二林的農民，15年前在政府大力輔導轉作下，竟然在水田改成的農園上把釀酒葡萄種起來，而且自己發展出來的農技上，大量提高葡萄的甜度。

目前農民第二個不安的焦點，在公賣局要以甜度水平的提高，來實質上減少收購量。「在台灣種葡萄要求甜度高，除了要有技術，還得看老天爺幫不幫忙。去年天氣好，甜度普遍高15度的5級品多。問明年有沒有這個水平，就是問明年的氣候會不會跟今年一樣。」一個年輕的農民說，「何況今年的風災，把海水潑成雨，灑在葡萄園裡，損害大著呢……」

新辦法是，沒有15度甜度的，照老價錢買，超出標準的，加價。可是15度以下的等級，收購



張世雄說：「農民怎麼憑空吃配額？你們拿筆桿的人，真有想像力。」

二林農會3樓會議廳的牆上，掛滿許多歌頌農業成果的匾額。讓人擔心，台灣農業推展，已經遠遠不是這些陳腔爛調的口號可以解決了。

價就比往年不如了。「這是以質制量。他們對付不了洋鬼子，整我們的時候，心計可細密了。」一個滿口檳榔的農民說，啐了一地的土紅色。

農會？哈！

二林農民第三個不滿和不安，是農會在這節骨眼兒上，幫不上農民什麼忙。一般而言，二林葡萄農對農會不信任。「他們呀，穩坐釣魚台，只賺不賠，」洪姓農民說，『抹壁雙面光』，他們對上頭兒要對付，對我們也不扯破臉皮。這在平時大家都可以對付對付，臨到這回生死大事，農會不肯為咱們硬起腰架子。」

大家的意見是，農會有些作業要公開。原來公賣局每年有多的收購配額，全交給農會去分配。農會把配額捏在手裡，愛怎麼配、配給誰

，全由農會。這對於C級以下的葡萄農，關係很大。因為C級和D級的農民，前者製作收購量只有B級者的40%；D級則是完全没有契約收購的保障，得全靠分一點配額多賣些。

原來第一批製作戶因為要保證甜度，公賣局規定一甲地只收25000公斤，多的不收，農民稱為「兩噸半」製作戶。後來收購量增加，又不能全部收購私自跟進的葡萄戶，一甲只收15000公斤，人稱「一噸半」的製作戶。這些A、B、C、D級的產生，是十幾年來，農村沒有既賺錢又有保障的作物可種，眼見葡萄製作收入好，資本主義規律吧，大家一窩蜂種葡萄，然後由民意代表疏通，加上公賣局當時有獨佔市場之利，還買得起，就這樣約定俗成，有了4等製作葡萄農戶。

日子久了，這幾個等級之間，自然互通有無

，在既定配額下，互相依賴，配額不免也成為不勞而獲的手段。中間商人、農會成了玩弄配額，以最低廉價收購過剩葡萄供人私釀和打成生葡萄汁當飲料賣。「過剩的葡萄，被打成『等外』的葡萄，賤得不像話。這些問題，農會應該站在農民立場提高過剩葡萄的價錢。但農會顯然是聰明的商人，而不是我們農民自己的朋友…」老洪說。請他說詳細些，他又說，「算了。講，有用嗎？我還在人家屋簷下討生活哩…」

三個「不變」，一個「提高」

去年底，公賣局知道二林農民很不安定，好幾次要發動示威請願。二林選出來的洪性榮省議員出來斡旋。在一次協調會上，洪議員說：「邱創煥省主席已經答應製作葡萄收購價絕對

不變…」並且提出一、單位面積製作收購量不變；二、契約面積不變，以及三、提高契約合格甜度等三個方案。

可是農民幾乎全都知道，收購量、收購面積等的「不變」，全卡死在合格甜度問題上。甜度問題，農民自己不能完全掌握，結果還是「以質制量」，農民不放心。

另外就是釀酒葡萄上的農藥殘留問題。台灣農業上的農藥殘留於菓蔬問題的確嚴重，不獨葡萄為然。這當然與正確使用農藥，在採收前一定時間內停用農藥，而且平常使用劑量也要合乎規定。「可是，如果他們收購時間不配合，停藥過久，影響品質，造成葡萄掉落…等問題。此外，『殘留毒』問題應該在收購時檢定。我們是在他們打成果汁後才檢定，一旦檢定殘留農藥過多，處分的方法是不付收購價款，



二林鎮農會總幹事陳俊德，在許多次農民集會上反對公賣局把葡萄農當作這次中美菸酒談判失利的代罪羔羊。



「張剪定」（剃光頭）是二林葡萄農特有的技術之一。在葡萄收成後，即剪去所有枝葉，讓它重新再長。但去年用「張剪定」的果農，却受到很大的損失，因為去年兩次風災，損毀了許多新出的枝葉，預料會對今年的收成造成嚴重影響。

而葡萄當然也拿不回來。」一位陳姓農民說。

外來的衝擊

隨著台灣工業化的進展，台灣農業因下列原因進入長期衰退和停滯：（一）農村人口大量外流成為產業工人，使農村人口老化；（二）農業高級化使農業投資增加。商品經濟的發展，使農戶的農業投資支出與生活支出加大；（三）在低米價政策以利台灣內外資本主義工商業的發展，使農村的農業收入降低；（四）土地零細化與法令對大土地所有的格禁，大型資本主義農業無法發展；（五）政府全面缺少新的農業政策，長期使農民自生自滅，使農村在非農業收入下勉強度日，一籌莫展。

二林葡萄農的發展，主要是農業收入過低，



爲了防止介殼蟲侵蝕了葡萄枝幹的養份，李仁添的太太正忙著將防治介殼蟲的藥劑塗上枝幹。這項每年兩次的防蟲工作，極爲繁瑣。

爲了因應葡萄價格下跌的危機，東興里的張世雄選了一塊農地，準備種植生薑。他特別從南投縣請來了4位有種植生薑經驗的農人來幫忙。



對有契約收購保證的公賣局葡萄趨之若鶩。如今却因洋烟進口而面臨著廣泛的打擊。這使人想起進口蘋果對台灣蘋果農；進口的牛肉、牛乳對台灣肉牛、乳牛畜牧農民的連番打擊。最近才獎勵玉米種植，却又搞自美進口玉米來打擊自己的農民。這種離奇的作法，正常的腦袋大約都想不出個答案來。

「爲今之計，二林和全省葡萄農民必需團結起來，以堅定的團結，來形成集體議價的力量，」關心二林葡萄農民利益的社會人士黃溪南說，「酒的公賣利益和收入，只佔國家全公賣收入極小的部份，大約只在百分之一到三的程度，至少在還沒有妥善安置和輔導目前葡萄農民生計、產業之前，大可不必急著要犧牲葡萄農民的利益和生活。」

更生

「對洋酒讓大步，對農民扣剋，這是清朝皇帝『寧與外人，不與家奴』的做法，殊不足取。」彰化一位從事反公害環保運動的盧思岳老師說。他認爲，農民是國家的根本，是自己人，有困難，政府應該團結自己的人民一塊兒想辦法。有一位農民說，公賣局實在沒出息，拿不出辦法和洋酒打仗，就該把酒的產銷開放民營，讓精明能幹、自信心強、有現代化企業腦筋的企業家來經營。「這樣，既可頂住洋酒，可以增進國家稅收，也可以使葡萄農有個出路。」有個曹姓農民笑著說，二林的葡萄私酒很多，「純得很，哪裡輸給洋酒了？放手讓我們製酒、賣酒，也不失爲一條路。」

解除烟酒公賣制度，牽涉到國家財政稅收，當然是個複雜的大問題。

不過，既然洋人把這40年來政府的烟酒獨佔體制破壞了，而且即將形成國際烟酒資本和台灣的買辦烟酒的資本的獨佔，又何不輔導台灣的民族資本家出來頂住？

「只要公賣局爭氣，力圖振作，革新產銷、包裝和品質，有決心和洋酒一爭長短，我們葡萄農做牛做馬，都願意配合、支持」

一位姓李的農民說。

政策還是生意？

可是反觀公賣局和農政單位，態度似乎沒有農民積極了。



民國72年7月，二林鎮舉辦的葡萄仙子選舉，讓外界產生了一種錯覺，以爲二林的葡萄農都有很優厚的收入，才有能力辦這項活動。



黃重，53歲，他同意公賣局提高釀酒葡萄品質的政策，也願意和公賣局併肩作戰，一起和美國葡萄酒競爭較量。但我不同意公賣局降低價格的做法，他說。

由於風聞二林農民要包車子上告，農林單位、公賣局都曾到二林去找農民「溝通」協調過。十二日間，公賣局派了一位張科長，說來說去，就是要農民體恤政府的困難，接受降價的決定。據農民說，曾經跟農民拍過胸脯，說如果將來政府降低收購價錢要跟農民一道到省政府上告的洪性榮省議員，最近大約也摸到政府還是採取消極抑壓收購價的政策，態度上也變得消極了。洪性榮說，「當年號召二林廣泛農

戶改作葡萄，是個政策。是政策，就要以政策來對待，賺錢時是政策，虧損了，爲了維護農民生計，爲了對過去的政策負責，現在就不應該以純經營的贏虧來計算。二林和全省葡萄農問題，就要看政府要把它當政策來處理呢？還是當單純的生意來處理。」

自強

對於第三世界國家，西洋的香烟和酒，有很

特殊的身份。它代表一種極爲時髦、高級、昂貴、品質好的東西。喝洋酒，抽洋烟，是一種炫耀，是一種身份。事實上，特別是酒，各民族有各自優秀、醇美的佳釀。中國的竹葉青、五糧液、茅台、女兒紅……單就酒本身的品質而論，不但不輸給洋酒，反而有過之而無不及。事實上，洋酒也是人家西歐國家幾百年傳下來的傳統發展出來的。「台灣的酒、金門的酒，只要水好，生產上加點油，包裝上全面革新，

拿出去，包不叫我們臉紅。」一位老農民說，「做飛彈、做原子彈，我們不如人。釀酒，怎麼就輸了？」

黃溪南同意這些意見。「政府缺少一種積極性的思考（Positive thinking），只知道見了洋人就下跪。拳亂就是這樣。滿朝文武很快投降，只剩中國農民不肯降，他們還要打，要抵抗，可惜我們知識科技不如人，鬧成義和團。可是義和團的精神——民族主義、敢於反對洋

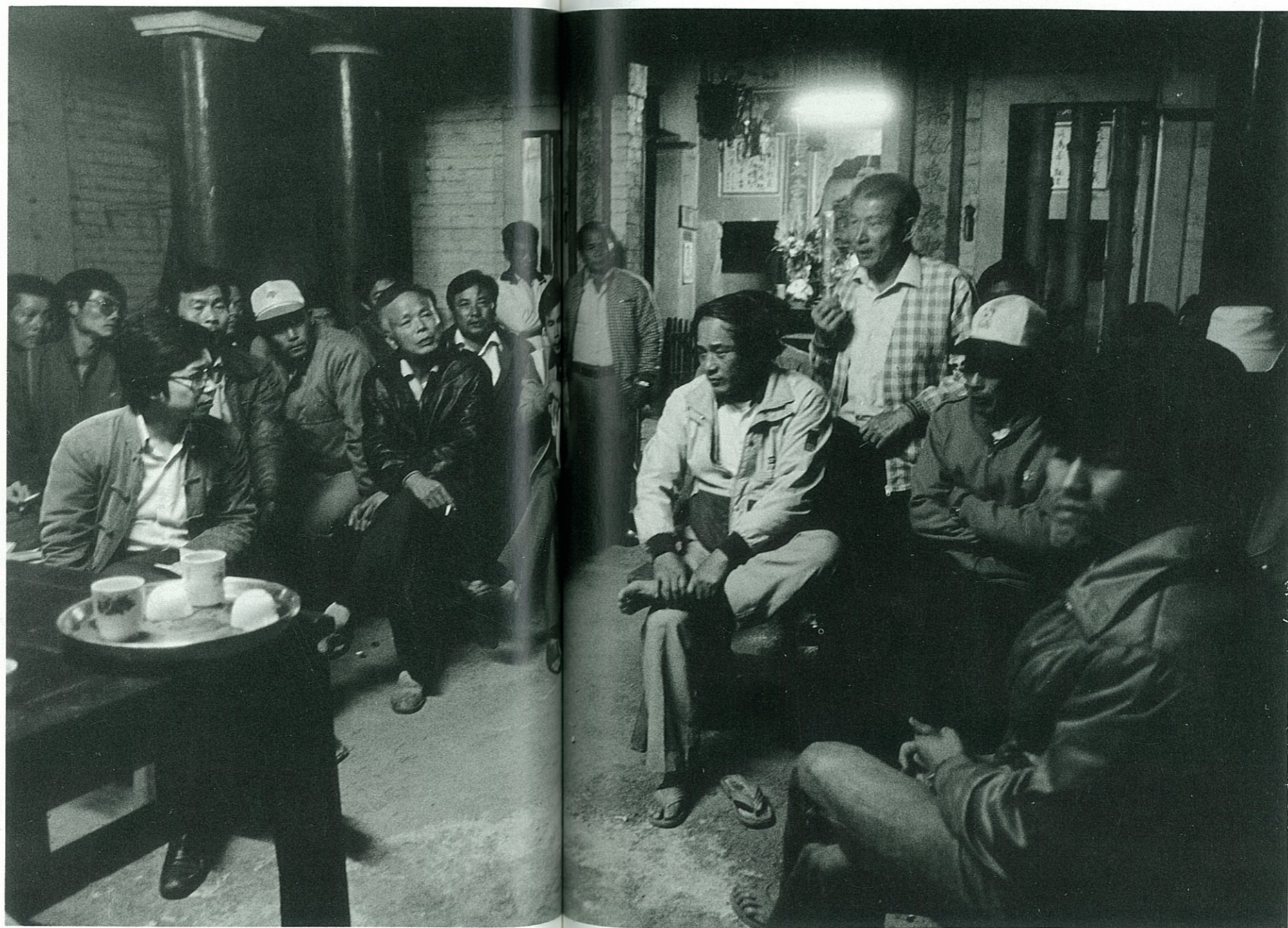


住在竹塘的莊廣南，49歲。他說：「農民賺的都是血汗錢。一枝草，一點露。一點錢，24點汗。」

美國菸酒正式進口，聽說公賣局有意降低契作價格來轉嫁專賣利益的損失。消息傳出，引起二林鎮的葡萄農的惶恐。他們深怕收購價格的降低，將無法正確反應成本。因此他們頻頻聚會，商討對策。圖中是去年12月19日西斗里天后宮前的一次聚會。



去年12月20日，在二林農會召開的葡萄農磋商會議中，葡萄農黃聰明激動地說，「種葡萄有暴利嗎？你們上面的人可了解葡萄農的辛苦？今天我做農是不得已的，要是有人願意替我種葡萄，我寧願去工廠做工賺錢來養家。」





李秋霖是日據時期遷到二林鎮上的客家人後代。因為落籍晚，土地少，比起其他的大戶自耕農，在土地投資報酬上就吃了大虧。

在美國菸酒進口的沖擊下，曾經景氣一時的釀酒葡萄，是否將從此成為黃昏夕陽的餘暉…

大人，愛國主義——全是可貴的東西。」他說，「台灣的酒，需要現代化經營和發展的觀念。農民說得對。日本不也發展出他們的威士忌，揚名國際嗎？他們的燒酒，也在國際酒市場上獨樹一幟。尼克森到大陸以後，中國土瓶酒不也是國際酒林的寵物？要嘛開放民營，要就公賣局自立自強，農民全力配合。農民說得對。消極找農民開刀，是不够意思。」

現在，二林葡萄農民很徬徨。上面的態度是

模稜兩可的安撫，提不出一個比較具體、長遠的政策和辦法。「兩噸半」的大戶，期待公賣局先「整頓」C、D級的散兵遊勇。農民這邊的團結，看來也不頂樂觀。農民需要自己的農會，需要心中有農民利益，為農民著想的農政單位。但是，長此以往，幾十年來，鍛鍊得很會吸收新知，找有利的作物種的農民，終於有一天會為自己的命運搞團結、搞行動、搞自力救濟的。

♠

年輕人不願意留在農村，造成農村勞力的老化，是台灣農村普遍的現象。「做田的人實在歹命。像我這大把年紀，還得整天在田裡從早忙到晚。」今年60歲的盧太太感慨地說。

褪色的金葉子

在原就生產過剩的台灣菸草農業上，
美國跨國性菸草公司，
以強大的政治壓力，打開了台灣公賣局的獨佔市場
公賣局1500個相關員工
和全省6500家菸農，面臨著解僱、轉作的命運
幾十年來，在屏東的陽光下閃耀著綠輝的「金葉子」，
將成為昨日田園回憶……

在台灣農業中，種植菸草一向被認為是具有穩定而高額的利潤的特種農業之一。根據台灣省公賣局對菸農的生產成本估計，平均每一公頃的菸田，約需花費32萬元左右的成本。若以利潤20%來計算，則每公頃可有6萬多元的純利，所以菸草在普遍不景氣的台灣農業中，堪稱是一株耀眼的「金葉子」。長期以來，在公賣局保證價格的護翼下，台灣菸農得以獲得較一般農民更為優渥而固定的收入。如今，美國香菸自由進口後，對全省6500多個產菸農戶及數萬個依賴菸葉為生的人口（其中包括公賣局1500個員工），即將造成一次空前的大恐慌。而首蒙美菸之害的，莫過於在原產地從事最上游的生產工作的菸農了。

為了了解菸農對於這新情勢的反應，我們到台灣最大的菸區——屏東，造訪近年來因試種春作菸而普受菸界肯定的菸農——林添丁。

攝影 ■ 鍾俊陞 撰文 ■ 李疾



在台灣的煙農中，林添丁是箇中的翹楚。
談起美菸進口後的菸業未來，他說：
「應該先從菸草品質的提昇開始做起，國產菸才有能力和美菸競爭。」



「厚斗仔」擁有一部拼裝的馬達車。他每次替僱主運送一趟菸草的工資是700元。

這是我們的土地……

去年11月11日，對52歲的菸農林添丁來說，可是一個叫人興奮的日子。

這一天，他的大兒子林宏隆，從台北帶著剛剛滿月的孫女回到屏東老家。小女嬰是添丁伯的第一個孫子。初為祖父的他，在祖先的神主牌前，帶著太太、兒子、媳婦和小孫女，點亮一對百壽燈，焚香祭祖，稟告林氏的列祖列宗，林家已經有了一個新生子孫，加入族系了。

列位先祖，添丁的第三代今日滿月，伊叫林耘年。耘是耕耘的耘；年是歸年透冬的年啦。祈求列位先祖保庇，保庇耘年好吃、好晒、好

搖飼，平安健康無百病……。」唸完禱辭，躬身三拜後，林添丁從媳婦手中接過小孫女說：「大家到菸田去看看吧！」

南台灣豐沛的陽光，白花花地灑在大地上。照在菸草田上飽足的菸葉，田田的葉片發出盈盈的綠亮。站在煙草路頭，林添丁將俯在肩頭的孫女轉身面向菸田，私語似地說：「耘年啊，妳看，這是我們的土地，上面的菸草是阿公種的哦！」

不斷帶來希望和煩惱的土地

種滿菸草的那一片田地，是林家在台灣光復，公地放領後才正式擁有的新地。那時候，這一

片好地給林添丁帶來了新的希望：要在自己的土地上種出值錢的作物。幾十年來，這塊地可也為他帶來了新的煩惱：在投資增加，收益不斷下降的台灣農業裡，到底要種什麼才是值錢的？

和大部分的農民一樣，林添丁也曾在這塊田地上種過好幾種作物。有時香蕉的價錢好，就種香蕉。蘆筍的價錢漲了，就種蘆筍吧。蔬菜的價錢俏了，就種蔬菜。木瓜的價錢往上提，他就種木瓜……可是，台灣農產市場上的行情，總叫農民無法安心地撒下種子，投下勞力。因為，誰也無法保證，等待種子變成市場上的農產商品時，是否還能維持跟上一季一樣的好價

錢？

就在市場行情朝不保夕的波動中，屏東，甚至全台灣的農民們，他們的農地上，不知更換耕作過幾次不同作物了。大家都急著為土地、為生活尋找出路。可是，換耕改作的結果，似乎常常令人不安的啊。以屏東為例，林添丁的長子林宏隆說：「一看某種作物市價高漲，我們跟著種的時候，來不及了。拿香蕉來說吧，17、8年前，我上國小的時候，我們翻了稻作，改種香蕉才不久，就碰到台灣香蕉對日本外銷的低潮，造成大量的生產過剩。香蕉擺在庭院和蕉園裡面，沒人要啊……」有一回，林宏隆還記得，他和他阿媽偷偷地把4、5隻香蕉，用

台灣的菸草分春秋兩季。春菸種植的初期正逢冬季，菸農使用PE塑膠膜覆蓋在本圃的稜道上，以保持土壤的溫度。



一株株站立在田土上的煙草
是一種利潤比較高的農作物，
堪稱是台灣農業中的「金葉子。」

手推車推到香蕉市上，看到香蕉市的路邊堆了幾堆像山一樣高的香蕉，正在大太陽底下腐爛。他看見小孩子們爬在香蕉山上玩著官兵捉強盜，市場裡也擠滿了討價還價、滿臉焦慮、愁困的蕉農。他阿媽搖搖頭，說：「還是推回去剝一剝餵豬算了……」。林宏隆說，「像這樣，因為產銷失序，造成生產過剩，價格暴跌而致血本無歸，在農村真是屢見不鮮啊。」



當我為蔡太太拍照之後，她說：「少年仔，你拍完回去，要跟人家說，我都快60了還要出來做……。」

菸農林添丁和僱工李坤泉，在煙田前討論農藥配置。農藥在台灣農業生產中，是一項不可或缺的投資。據估計，農民們每年要花5、60億元的經費購買農藥，可見農藥氾濫的程度了。



只要菸葉被風吹翻了，就得一葉一葉地翻回來……

由於缺乏完整的產銷計畫，對遙遠的島內外農產品市場無從把握，沒有成本計算和管理的認識……，使得農民在不穩定的農業生產結構中愈來愈難以生存。在台灣資本主義工業發達行程中強力壓擠和吞吐運動下，農村的生產秩序日益紊亂，日見衰蔽。在萬丹一地，原先300多甲地的菸田，1970年左右也在農民不斷的換耕中遽降到只剩2、30甲而已。然而，在幾次的換耕求利中，林添丁並沒有完全放棄過他的菸作。這一方面是因為他為對林家上一代在種菸耕技和土地利用上積累了一些經驗；另一方面，也因為他對市場上忽漲忽沉的行情，採取

比較沈穩的態度，比較不忽冷忽熱地跟著市場種。他看過許多人跟來跟去，沒趕上節拍，遭到重大難復的損失。林添丁再也不願意因為改耕錯誤，一敗塗地，重又回到早年貧困佃農的老日子去……。

「在以前，種菸的利潤和種稻子相比，大概也好不到那裡去。加上種菸的技術與工作相當吃苦、麻煩，每次，只要菸葉被風吹翻了，你就得一葉一葉地翻回來，以免因為日照不足和水分受到壓擠而受到斷傷。」林添丁說。到了採收時期，白天要忙著採菸、疊菸、入窯，晚上還要守在爐邊看守爐火，隨時要提防烤菸室失溫，工作壓力簡直是24小時裡沒有一個舒歇的段落。農忙時候，一、兩個月內，人都不能好好地睡到一天好覺。而且只要有一個小地方

疏忽了，辛辛苦苦從撒種到拍賣所費近半年的工夫，很容易地就化為烏有了。「這也就其怪一些人都紛紛改種其他比較省時、省工的經濟作物了。」林添丁說，「但是，菸草的產銷是由公賣局來負責輔導和控制，再以保證價格收購每一菸農戶在許可面積內的規定產量。即使種得再差，也不必像在菜市場那樣，和商人論斤稱兩，討價還價的。幾十年嘍，就圖這個吧。」

產銷不平衡

據了解，台灣的公賣制度，是承續日據時期台灣總督府專賣局的餘制而來。所以，包括在菸草產量的控制上，也一仍沿襲過去的「許可制度」來限定農民的耕作面積。日據當時規定，以每戶為一個單位，凡有兩個勞動人口、具耕作能力，並擁有8分地的農民，方得以向總督府專賣局申請種菸許可。而在耕作面積上，以每戶不得超過3甲地為原則。這個「許可制度」下的種菸申請，到了20年前才因台灣的香菸市場逐漸飽和而廢止。從此以後，台灣的耕菸面積，大都維持在9000公頃左右了。

「種菸的利潤轉好的真正原因，大概是在民國60年左右。政府為提高農民所得，把農民耕種利潤調整為成本的20%。從此以後，菸草才有了它的身價。」林添丁說。

但是，利潤提高以後，由於耕種面積的限制，加上我們公賣局採購價格總是跟不上物價上漲的速度，所以有些菸農便不耐煩地開始施用過量的氮肥來提高單位面積的產量。有的甚至是



煙農會坤炎以沉重的口吻說：「美菸進口後，大家才開始緊張。晚一步啦！」



菸草耕作技術相當繁瑣、細密。菸農們每在農忙空檔，經常相聚在一起討論和交換彼此的經驗。

去年11月11日，林添丁帶著剛剛滿月的孫女來到菸田。他說：「子孫回到家，就該來看看這塊地。否則，人對土地都沒有感情了……」



越限超耕了。

另外，保證價格收購的規定，使得這種施重肥或超耕的現象愈趨嚴重，從而影響到菸草的品質。根據公賣局統計，每年超收的省產菸，大概有400餘萬公斤。而每年用來捲菸上市的原料，約需40000公噸，其中省菸佔26000公噸，其餘的就是進口菸。就在長年超收不用的累積下，目前公賣局的原料庫存，已多至40000公噸左右，價值在80億元之譜，公賣局也因而常常怪罪菸農不顧品質，而漫無節制的追求產量，

造成國產菸產銷的不平衡。

國產菸草產銷不平衡的原因，並不能完全怪罪於菸農沒有把菸草種好。因為在事實上，公賣局生產線上運作效率的低落，以及在市場營運上因為「孤行獨市」的老大心態，也是造成國產香菸品質及行銷上的積弱不振的重要因素。等到市場上有了新的競爭對手後，才開始要發奮圖強，恐怕又要比人家慢上好幾步了。以日本為例，1984年在美菸自由進口前，美菸銷售量一年是65億支。開放進口第一年即增為70億

支，造成日本整體菸類0.6%的負成長。面對著美菸進口後的強大壓力，日本終於在1986年的8月公布，為因應日本國產菸的負成長，日本的34個菸廠將關閉了兩個，並且計劃在未來的5年內裁員7000至25000人，香菸產量計劃減少160億支之譜。

因應措施來得及嗎？

面臨國內拒抽「二手菸」運動和美國香菸進口的雙重壓力，台灣當局也開始擬定因應措施

中午12點鐘左右，女工們採菸完畢，正要回到僱主家吃中飯。



李德四種了一甲三分地的煙草。這在屏東菸區的菸戶中，算是規模比較小的一個。可是美菸進口後帶給他的壓力卻不小。因為種菸草幾乎是他一年四季的農作物中主要的收入。

採菸女工蔡逐女士，已經快60歲了。在勞動力嚴重匱乏的台灣農村，她還算是相當搶手的僱工哩！

了。在「生產」方面，公賣局農務組一位高級官員指出：「為了維護本省菸草生產事業，公賣局除了加強菸田面積管制，嚴格取締超耕，加強耕作輔導，防止多施氮肥和提高菸葉品質外，並且擬議修正當前法令，採面積和產量雙重許可制，並且獎勵補助秋菸面積休耕或轉作春菸，以達到計畫生產目標；並期在維持現有捲菸水準的原則下，研究以品質較秋菸為佳的春菸，來替代部分進口菸葉，以增加省菸的使用量。」

在「行銷」方面，政府財經當局據說正在計劃對目前的國產菸的經營行銷網作徹底的改革。除了考慮放寬菸酒零售商的設立限制，也研究把公賣局改為公司組織，或者甚至開始進行把香菸工業開放民營的分析工作。

國產菸似乎有意圖振作。但叫人擔心的是，當此應措施實行到最後時，恐怕美國香煙早已吃掉國內的市場了。

301專案·南京條約的翻版

「美菸進口，就進口吧。但是，叫人不平的是，美國的菸商居然還運動政客使用『301專



菸草上來以後，
便——送入烤菸室內，
準備昇火烘焙。

案』來達到他把香菸進口到台灣的野心。」林宏隆說。「這和以前我們在高中歷史課本唸到的那段歷史，真像。當初英國帝國主義用堅船利砲打開了中國門戶，簽訂了南京條約，這才護送大量的鴉片侵略中國，將我們大把大把的銀子撈到大英帝國去。現在，美國跨國煙草公司也如法炮製了。『301專案』不簡直是不平等的『南京條約』的翻版嗎？」最叫林宏隆氣憤的是那些台灣的洋烟代理商。「他們和當時的洋行買辦一樣，為了個人利益都甘願做剝奪民族利益者的附庸。」林宏隆說。

「事實上，只要政府禁菸或者社會大眾都不抽菸了，我們菸農絕對願意放棄菸作。但是目前似乎還不是這樣，反而讓洋菸也自由進口了。」

林添丁說。

褪色的金葉子

菸草業好不容易在台灣衰疲的農村造就了數萬人十幾年的好光景，可是美菸的進口，卻為這個光景蒙上了一層陰影。不久的未來；公賣局的倉庫堆滿腐敗的台灣煙草原料，而在台灣煙田土上閃亮的「金葉子」，也要漸漸褪色了。

「目前公賣局答應我們在一年內還維持過去一樣的耕作面積、收購量和價格。」林添丁說，「可是一年以後會有什麼變化，誰也不敢預料了……。」

再過兩個多月就是菸草採收的時期了。站在這條煙草路頭的林添丁，在初為祖父的喜悅中，心中兀自潛藏著一份隱憂。數十年來，在那一片田土上的殷實、認真，揮汗經營，到頭來還是在不穩定的農業生產結構中不安地擺盪著。現在他不得不慎重地重新考慮了：如果不種菸草，要種什麼才好呢？



從菸田採完菸葉出來，女工們將菸葉打捆成包後，背在腰際正要送上牛車。



採菸女工一天的工資是350元，外附一份中餐。
她們在做完僱主的工作之後，
通常大多在家裡還有一大堆農務等著她們回去處理呢。