

合 作 讲 义

于树德 著

中国合作学社出版
民国二十四年四月再版本

序

记得民国十一年夏季，永定河河工正在吃紧的那一天，我到河上去，在固安局长行署，看见永滋的农村信用合作社经营论以后，不久我就到长江各省奔走，往返两个月之中，我的唯一旅伴，就是这本著作。

我的认识永滋，就在那时候，我的认识合作，就在那本书，那时中华洋义赈救灾总会决计试办合作，我就把永滋找来，当吾们的导师。

永滋见我具有诚意，一口承诺，从那时起，他每星期必到会三天，——那时永滋住在天津——如此日复一日，惨淡经营，下了不少苦工夫，同时他把杨性存君介绍到吾们会中，当他的助手。

办了些日子，永滋奔走国事，在北伐完成以前，北方党务尚未公开，永滋惟恐因为个人连累合作前途，毅然同华洋义赈会脱离了关系，他的爱护吾会，爱护合作的诚意，他的光明磊落的态度，使我钦佩他更为深切。

以后彼此为国努力，虽途径不同，目的却同是救国，在此不通音问的时期，——七八年之久——永滋在河北播下的合作种籽，幸有性存扶掖得法，才得继续着发展。

在这七八年之中华洋义赈会办了七次合作讲习会，用永滋的文章做教材，并且请他编专科讲义，供给吾们应用，原文都在各期讲习会汇刊中发表过。

这次我到南方来办赈，又把永滋找来做吾会的导师，江西安徽两省的农赈是参照合作制度办的。永滋悉心规画，处处以灾民福利为前提，打破历来办赈，假手「土劣」的成规。一切手续，都和农民直接发生关系，将来接着办合作，有了这一个基础，进步一定很快，永滋在河北种下的合作的种籽，现在已经移植到江西和安徽来了。

这次共事五个月，我个人得了永滋的指教不少，闲来无事，把他给吾会编的专科讲义六种，集起来看，觉得有複印之必要，就怂恿他出版，顺便把我许多年要想说而没有说的一段话，写了出来，附印在永滋的合作讲义中。

章元善二，四，三〇上海味莼园。

目录

序

第一编 农村合作社是什么

第二编 农民合作概论

第一章 合作社的性质及效用

第二章 信用合作社

第三章 购买合作社

第四章 贩卖合作社

第五章 生产合作社和利用合作社

第六章 合作社之兼营及合作社联合会

第三编 信用合作社讲义

第四编 贩卖合作社讲义

第一章 种类

第二章 效用

第三章 经营形式

第四章 贩卖合作社之业务

第一节 贩卖物之徵集

第二节 徵集物之品等检查

第三节 贩卖之准备

第四节 贩卖之手续

第五编 利用合作讲义

第一章 意义及性质

第二章 经营

第三章 资金

第四章 方法及费用

第六编 农仓合作社讲义

第一章 释名

第二章 意义

第三章 功用

第四章 经营

第一节 保管品及仓库

第二节 混合保管

第三节 入仓出仓手续

第四节 贩卖业务

第五节 信用业务

第六节 农仓证券

第七节 业务规程

跋

第一编 农村合作社是什么

农村合作社大体可以分为四种：一种是信用合作社、一种是购买合作社、一种是贩卖合作社、一种是利用合作社。

信用合作社就好像村中农民合开的一家小银行，所以有人就称他为农民合作银行。

农村中最需要而偏偏最感缺乏的，恐怕就是金钱了。人生在世，没有金钱办不了事，而现在的金钱，都集中到大都会上去了。像银行钱庄这些吸收存款并贷放金钱的金融机关，都开设在都会上，而农村中连一个影子也没有。所以都会上金融很流通，利息很低，而农村中金融很滞塞，利息很高。农民有时为生产上及生活上必须借几个钱去购买肥料籽种牲畜以及修圩补房的时候，则非向村中专放高利的人借债不可。

我们知道，农业上的出息是很薄的，要出高利借债来经营农业，那是必定亏本的。因此，贫苦农民如借高利债去买肥料籽种等等，则其债务必越积越多，终必永久陷于不能自拔的境地，说来实在可憐。

现在有一个好法子可以救济农村中这种金融滞塞的痛苦，就是农民大家联合起来组织信用合作社。信用合作社设立以后，社员有余钱的可以存在社里，社员要用钱的可以向社里去借，社里没有钱时可以凭社员全体的信用及担保向外面去筹借。这样一来，农村金融就可灵活起来了。大家的痛苦，仍要由大家来解除。

购买合作社就是村中农民合开的一家供给大家用品的商店，所以有人就称他为合作商店。

现在农民的日用必需品及生产用具，大部分都要从外面买来。农民买这些东西的时候，大半都是出高价钱买劣货。因为这些东西，大半是由都会上辗转运到农村，其间不知道要经过大大小小多少商人的手，而这些商人都要养家活口，都想发财致富，他们所赚的钱，当然都要出在最后的购买者即农民的身上。因此农民买这些东西就不得不出高价钱了。而且农民既不能向制造者直接购买，又多半没有鉴别货物的能力，只好一任贩卖人的摆布。他们以赚钱为目的，则其货物品质恶劣，分量不准确，价目不公道，自属不可避免的事体。

农民要想免除这种购买东西的损失，只有大家共同组织一个购买合作社，由合作社来大宗的批购社员日用必需品及生产用具，然后再零卖给社员。这样可以

省去若干层中间人，自然就可以得到物美价廉的货品了。

贩卖合作社就是村中农民自己设立的贩卖所，专贩卖自己的农产品。

农民所生产的农产品，必然要贩卖了，然后才有钱去购买他们的日用品及生产用具。但是当农民贩卖其农产品的时候，因为其数量小，其品质杂，而农民又多不明白货物的供给需要情形，势必又要受中间人的操纵，自己却毫无置喙之余地，其吃亏之大可以想见。加之农产品之最大需要市场为都会，农产品由农村辗转运到都会，也同工业品由都会辗转运到农村一样，也要经过不少的中间人，而这些人都是以愚弄农民，以不当的廉价购买农产品为发财的惟一捷径，则农民的损失更可想而知了。

农民要想免除这种农产品贩卖上的损失，就应该大家联合起来，组织一个贩卖合作社，由合作社收集大家的农产品，成为大量，再按其品质优劣分为等第，然后再去贩卖。品质整齐而大量的农产品贩卖，比较少量品质复杂的农产品贩卖，自然可以得到相当的善价。而且合作社职员比较一般农民，自然要熟悉市场情形些，如果由合作社自己运到相宜的市场上去销售，又可以省去不少的中间人，其利益之大可以想见，而这些利益，都是归合作社社员们享受啊！

利用合作社就是把一家农民的力量所不能设备或虽能设备而很不经济的农具机器或农仓等，由大家合力设备，再分租给大家使用的一种合作社。

这种合作社，就好像大家合起来开设的一家赁货铺一样。社员谁租用就可以来租用，而所赚的钱，仍归社员大家分配，利权不至外溢，不过合作社所设备的东 西所出租的东西，并不是赁货一类的奢侈品或消耗品，而是帮助社员增加生产能力的物品。例如农业器具，农业机械，或农产品仓库之类是。

现在农业机械一天一天进步，我们要想改良农业，非设法利用新式农具不可。而这种新式农具，第一价钱贵一家置不起，第二工作能力大一家用不完，因此很阻害了农民的生产力和我国农业的进步。

农民们如能大家联合起来组织利用合作社，则可以打破这种障碍，对于农村经济农民生计前途实有莫大的利益。

以上所说的各种农村合作社，乃是中产以下的农民，以彼此协力互助的精神和力量，谋自己生产的增进和生活的改善的，并不是汎对一般社会营利的组织，合作社社员一方面是合作社的股东，一方面又是合作社的顾客，社员之外没有股

东，社员之外也没有顾客。所以信用合作社之存款借款者，购买合作社之购买者，贩卖合作社之委托贩卖者，利用合作社之共同使用者，原则上都只以社员为限，这是合作社与普通银行商店回乎不同之点，是要大家特别注意的。

以上不过是各说一个大概，至其详细，可选购合作书来细看。

第二编 农民合作概论

第一章 合作社的性质及效用

现在的世界上，越有钱的人越便宜，越没有钱的人越吃亏。俗说的好，「多财善贾」，实在说，不但作买卖开工厂钱多的人占便宜，就是耕地务农也是钱多的人占便宜。这种事实，是人人都知道的。例如乡间豪农富户，自己既拥有若干顷田地，把田地租给别人耕种，自己吃租，无论风雹旱涝虫患等灾，他的生是受不到何等影响的。这等人又有的是钱财，可以对一般贫苦的农民放债，坐收高利，并且可以乘机并吞贫农的田地，试想据有这种地位的人，他们的生活，还能不一天好似一天么？

但是乡间的贫农小户，大半都是没有半亩田，只不过佃种他人的田地或租种他人田地，就是有几亩田的人家，差不多也都顾不住全家的生活，更没有财力去经营改良其田地了。所以贫农小户每年所收获的粮食，必须先除去借款的利息或佃租或租价，再有剩余才是自己的，年经一有不济，则尚须负担利息或佃租或租价的债务。再说有四百亩田地的农家养四头耕畜即足用，而有十亩田地的农家也必须养一头耕畜，试想一想田地少的农家经济上吃多大亏呢。

然百户的农村，富农也不过一两户或三四户，其余九十多户差不多全是贫农小户。这大多数的小农，立于经济上弱者的地位，以致家无蓄积，田地也不能改良，一遇年经不济，立刻就绝食绝粮，发生极大的恐慌。要想救济这些小农，惟有使他们结合起来，以团体的力量，互相扶助，互相救济，以排除相互的不利，而增进相互的利益，这个理正好譬如苇草，一根苇草力量虽极薄弱，若将百根苇草束成一把，便可支持高楼大厦了。

现在经济组织中最大的弊害，就是自由竞争和私有财产，由这两种制度再加以今日大规模产业的进步，一变从前劳力主义的生产而为资本主义的生产，资本多者享受生产上之利益多，资本少者享受生产上之利益也少。在专以劳力为生产之小农业者，辛辛苦苦的一年，收不到几石粮食，连自己的生活都维持不住，其田地及生产力只有日渐减少，绝没有力量扩张。惟有那些豪农富户，他们经济充裕，既可以利用最好的农具，买最好的骡马及肥料种子等。他们就是偶有急需借点债，也多半没有利息或是利息极低，他们在生产上处处估便宜，而且他们在平常年经，就可以每年增加田地及生产力，一遇到年经不济，田地落价，他们更可

乘机收买田地了。因此富者越富，贫者越贫，少数人之幸福越增，而最大多数人之痛苦越大，贫富之悬隔越甚，农村堕落，自此也就不堪问了。此等困难，根本的固是要打破自由竞争及私有财产两制度，而另创新组织，然在这种新社会组织未实现以前，欲救济此弊，惟有由小产业者组织合作社，以互相维持互相拥护，使小产业者和豪农富户立于平等之地位，免被其侵蚀而谋增进相互之幸福。

现在我们所讲的合作社，就是小产业者自助互助的团结，专赖集小为大集少成多的方法，结合许多社员，即以这些社员自己的力量谋相互产业的发达和排除相互的不利。固然，如政府地方长官或有志者愿为善意的辅助时，合作社也必不拒绝，但是合作社绝不应该专仰赖或希望这种外力的辅助。至于他人无故的或附条件的捐助或其他慈善施惠，在合作社不但不指望，且恐其有害合作社独立自主的精神，应该概行拒绝。

在合作社社员间，固然也有贫富之差，然其地位则一律平等，绝没有谁是救济者，谁是被救济者，和谁是宾谁是主的分别。说到救济统统是救济者，说到被救济又统统是被救济者，所以说合作社是平等互助的团体。

前项所谓自助互助，乃社员间之自助互助，其事业范围不及于会员外，这是和公司商店及慈善团体大不相同的地方。一般公司商店，乃资本团体，其股东不问其籍贯是山南的海北的，也不问其思想是保皇的民主的，只要他有钱，即可入股而为股东，而且它是营利的团体，其事业以尽量伸张于社会人人以谋其营利发达为目的。在慈善团体，如施粥厂、施医院、救火会、孤儿院、及贫民院等，乃公益的团体，以普济世人为目的，其事业的范围绝不限于团体内，而且这些团体的事业，全然是消费的，并不是生产的，合作社和这两种组织，全不一样，合作社乃人的团体，其社员必须具备一定的条件，固然他的条件并不严酷，但是游民政客，及一切性质上不相容的人，他们虽是有钱，也绝不允许其入社。而且合作社是公开的，随时可以入社。且为贫民打算，想尽种种方法(例如入社预约，股额极小，以及分期缴纳社员股等皆是)使他们容易入社。又合作社之事业范围只限于会员，会员以外的人不能享到合作社事业的利益。例如信用合作社之放款只限于会员，购买合作社之买主，贩卖合作社之委托贩卖人，利用合作社之利用人，生产制造合作社之原料供给人等，皆限于社员，所以社员对于合作社，一方是主人，同时又是顾客。

又合作社虽非以营利为目的的团体，但其事业之性质，却是生产的而不是消费的，直接间接对于社员之产业上和经济上的发达，都有莫大的助力。

以上把合作社普通的性质和效用，大略说完了，以下再分述各种合作社之特质和特效。关于合作社分类的各种学说及各国的立法例，本讲义都不必细说，本讲义的范围，既限于农民合作，故只就农民合作讲述。按农民间所可组织之合作社，大体不外以下五种：即信用合作社、购买合作社、贩卖合作社、生产合作社、利用合作社是。以下分章述之。

第二章 信用合作社

信用合作社也称为平民银行，即一方对于社员产业上和经济上所必要的资金谋低利放款，一方对于社员谋储蓄上便利，如此则信用合作社的特质和效用，可由两方面观察，一方面是农民的放款机关，一方面又是农民的储蓄机关。

按现在的经济组织，金钱流通的趋势，是回避农村而集中于都市，也就是回避农业而集中于工商业。试看都市上银行钱庄有多少，农村上哪里看得见一个银行钱庄的影子？都市上的银行钱庄都是给工业商业谋便利的，哪里有给农民谋便利的银行钱庄呢？这样看起来，农民所享受金钱流通的便利，比较都市上工商业者所享受金钱流通的便利，相差天地了。都市上一天比一天繁荣，农村中一天比一天贫穷，其原因固然很多，但这金钱的流通不流通，实在有莫大的关系呀。

试想数十年前的光景，农村多么宽裕，农民生活多么容易，现在闹得农村上的壮丁都想离开农村投奔都市上去谋生，都想离开农业投奔工商业去谋生，这岂不是金钱流通的趋势回避农村回避农业集中都市集中工商业的结果么？大家要知道，人口流动的趋势，都是由生活困难的地方向生活容易的地方走的啊。

再看一看农村上的豪农富户们，也都想把他们的家搬到都市上去住，把他们在农村上所吸收的金钱拿到都市上去消费或向工商业方面去投资。这样看起来，农村上的金钱，更是一天一天的集中于都市，农业上的金钱更是一天一天的集中于工商业了。

这种金钱流动的趋势，如不设法阻止或转移，则农村农民将来的困苦，实在是不堪设想啊。信用合作社的组织，就是阻止这种趋势或转移这种趋势的。

因为农村上有了信用合作社，农业上就有了金融机关，农村上的金钱就可以

藉此在农村中流通，不至再流溢于外或集中于都市，并可藉此机关由都市上吸收借款运用于农村，农民都可以得到比较低利的通融或高利的储蓄。这样看起来，信用合作社组织成功之后，农村上实可享受莫大的利益啊。

第三章 购买合作社

现在再说一说购买合作社的特质和效用。按购买合作社可分为两种，一种是生产材料或器械购买合作社，简称为原料供给合作社，一种是消费品购买合作社，简称为消费合作社，这两种合作社在农民间大半都是合并经营，简称为购买合作社。按现在的经济组织，当我们购买物品时，购买额越大价格越贱，而物品的成色也越精良，购买额越小价格越贵，而品质也越粗恶。

像这种道理，是人人知道的，不必多说。然何以发生这种现象呢？则不外商人之渔利。而商人所以能渔利。就是因为他们大额购买小额贩卖，精良购买粗恶贩卖(掺假)，原产地购买消费地贩卖。我们看一看现在中间商人有多少种。譬如南方产茶的地方，种茶的农人不能直接卖给北方之消费者，乃卖给本地小茶贩，由小茶贩卖给大茶贩，由大茶贩卖给北方收庄客，由收庄客卖给北方大茶庄，由大茶庄卖给都市批发茶庄，由都市批发茶庄卖给地方批发茶庄，由地方批发茶庄再卖给地方零卖杂货店，然后才可卖给消费者，这七八层买卖的中间，都还要由经纪或牙行经手？试想这七八层商人和经纪牙行，哪一层不吃不穿不养家活口？而且他们除云吃穿养家活口以外都还要发财致富，所以在茶的原产地不过百文一斤者，来到北方就得要一元以上，而且种种掺假作伪，费钱多而买不到好茶叶。这不过是举一个例，其余一切物品无论生产用品或消费用品，全是这样。但是我们若是发明不出好方法来，单把商人除云，则北方人立刻不能得到茶吃(假借此例)。现在有一个好方法，和有商人一样而把商人所赚的利益全部归到购买者自己手里(若生产者方面再有贩卖合作社则两方可以平分商人应获的利益)。这个方法是甚么，就是购买合作社。农家的生产用品，例如农具肥料种子绳子以及种茶者的茶具养蚕者的茶具等皆是。农家的消费用品，列如布疋针线灯油油盐酱醋蜡烛纸笔等皆是。在小农人，自己没有余钱，差不多甚么物品全是现用现买，而且是用多少买多少，只有买的不够用的，决没有余剩的。试想他们这种购买法，例如煤油每箱四十斤价洋三元五角，要买一斤就得用大洋一角，要买一两就得用大

洋一分，小农人明知道买的少吃亏，然日用品不止煤油一种，如何有力量全买下许多存储着呢？而且有的物品只适于一时应用，不适于长期存储的，例如豆粕肥料香油等是。豆粕一块价洋二元，十块价洋十八元，买十块固是合算，然小农人只有六七亩地，如何能使用这许多？如买下放到明年使用，慢说没有钱力，明年豆粕行市如何不敢定，而豆粕隔年经虫蚀及其他消耗，也是有损失的。因此小农人明知道少买是损失，也只得忍受着。而且小农人住在乡间，距城镇远者数十里，往返必得一天的工夫，他们既是现用现买，则必隔不到数日就得往城镇集市上去一趟，就是正在农忙的时候，工价很贵的时候，因为缺少油盐蜡烛，或是缺少一件农具叉耙扫帚等，也得派一个人费一天的工夫上城镇去买，而且所派的人都是精明强干很重要的人，不然就要受城镇奸商的欺诈，多费钱还不算，简直的买盐都买不咸呢。试想在购买上小农人吃多大亏呀？假使全村农人(或多数农人)组织一购买合作社，共同购入煤油，则每次不止一箱，共同购入豆粕，则每次不止十块，其价钱当然更可以低廉，然后由合作社再按市价(或比市价稍低)依商人零卖的方法，卖给社员，社员既可得到精良的物品，价钱又可以均衡(不问买多买少)，又可节俭许多劳力用在生产事业上，到年底结帐时，如有盈余也是大家的，这岂不是最利益的办法么。

在购买合作社开始创办的时候，固然力量薄弱，不能抵制一切商业机关，等到各处购买合作社都发达以后，各县组织各县的联合社，各省组织各省的联合社，全国组织一个全国联合社，各设批发部专管替各地方购买合作社批购货物，到那时候，则南方的特产物运到北方，北方的特产物运到南方，以及东西特产物之互相运送，甚至于同外国交易(英国批发消费合作社自己有好些只大轮船)，全用不着商人经手，全可以由联合社自己分配了。然就是在联合社尚未成立以前，至少也可以减少几层商人的渔利(这些商人可以改农或改工而变为生产者)。购买合作社还有一种效用，就是对于售卖品之自己加工。例如由合作社买麻自己打绳子，买竹条自己束成扫帚，买木材自己锯成木锄头等，然后再卖给社员，社员既可得到恰适于用之精良坚固的物品，而合作社又可少被商人剥去一层利益。像这种加工，农人自己孤立的时候，绝对是办不到的。总而言之，合作社是全体社员的社，处处要谋价格低廉而品质精良，以增加社员之利益，与商人和购买者立于利害冲突之地位者大不相同。

第四章 贩卖合作社

本章再说一说贩卖合作社的特质和效用。贩卖合作社以对于社员所生产之物品加工或不加工而共同贩卖之为目的，依此则贩卖合作社所贩卖之物品，必限于是社员自己生产的，如不是社员生产的物品或系社员贩来的物品，则不能委托合作社代为贩卖，因为合作社并不是商业的营利的机关。这种合作社的特质和效用，可以分为左列数项说明。

(一)贩卖上的特质和效用 在现在经济组织下面，因种种的原因(商业机关的存在是最大的一个原因)，使消费者购买时，购买额越大价格越廉，购买额越小价格越贵。反之，在生产者贩卖时，贩卖额越大价格越贵，贩卖额越小价格越廉，这是人人知道的。然无论哪一国，小消费者和小生产者总占全国人口之最大多数，而我国尤甚，农民更为最显著，因此在消费者方面，有组织购买合作社的必要，而在生产者方面则有组织贩卖合作社的必要(这两种合作社性质上并不相反，都是努力免去中间商人)。如前章所设茶叶的例子，商人运到北方，一斤可以卖一元以上，而原生产者一斤不过只落得几百文，然若没有商人运转，则该生产者生产额既小，将无地可以销售，商人就利用这种现状，从中抑勒居奇，以博厚利。现在已经把自足的生产时代过去了，现在的生产，差不多全是交易的生产，所谓交易的生产，就是自己所生产的物品，并不供自己应用，把他贩卖了再换买别的物品。农业的生产，最富于自足生产之性质，然现在也渐渐变为交易的生产了。例如北方农人自己并不常吃麦面，而每年偏种许多麦子，自己并吃不了许多鲜果菜蔬，而偏载种许多果木树及菜蔬。此外，栽种棉花烟叶等，也都不是为自己食用，他们所以生产这些物品的目的，也不外乎是「交易」。然试想这些小农业生产者，在交易场中所受的痛苦!小农人终年埋头在农村中，对于交易上的知识一点没有，到麦熟或秋收以后，把自己的生产品米谷之类，少者三四斗，多者四五石或八九石，用驴驮或人担或车载，运搬到近者七八里远者数十里的集市上，自己既不知道市场上的行情及将来的趋势以及全国或全世界的供给和需要，又对于自己生产品之品质没有正确的认识，又以既远道而来，运搬不容易，人地又生疏，所以在评定价格上评定品质上，不得不一任经纪牙行及商人之摆布，而商人和经纪牙行每天在一齐起居，这里边自然无私也有弊了。用大斗大秤大尺，评小价，评恶质的就算了。像小农人这些吃亏，都是我们在集市上可以亲眼目睹的，所以

为这些小农业生产者打算，他们惟有组织贩卖合作社，凑集许多小额生产物而为大额生产物，自己能直接运到大都市或海口或其他有利益的地方，能直接贩卖给消费者更好，就是不能也可以免去几层小粮食贩子。生产额既大，自己也可以有决定价格之权，由会员中举出精明强干的职员，既可观测物价将来的趋势，又不至于由经纪牙幻行任意鉴定品质，(合作社于职员外又可延聘有经验的社员或非社员为检查员)此外大斗大秤等弊都可免除。

(二)加工上的特质和效用 若把麦子磨成面卖，把稻子谷子碾成米卖，把豆子芝麻制成油卖，把麻制成绳子卖，既可以增高相当价格，还可以赚下许多副产物，麸子谷糠和稻壳粃之类。其余如把果物装成筐或箱，草帽辫薰白，蚕茧制成丝，棉花弹成絮，鸡卵分析青黄，皆可以增高相当价值。然这种加工，在小农业生产者是绝对办不到的，若由多数小农业者组织贩卖合作社，则可设置以上种种之设备，以供社员使用。然关于这一层，则属于生产合作社或利用合作社的范围，要待次章再说。现在单说不变更生产物之形体的加工。在贩卖上，品质相异之物品，如区别贩卖则价格高，混合贩卖则价格低。例如上等麦单独贩卖则价格高，上等麦若和次等麦混合贩卖，则其价格也就和次等麦差不多。在北方收获五谷，全是打场顺风扬其谷粒以除去其糠粃，其在上风头之谷粒，品质最好，其在下风头之谷粒，品质则很坏，若分别贩卖，上风头者一石卖十元，下风头者一石卖九元，可共卖十九元，若混合贩卖，则每石也不过九元或九元一二角，共同也难卖到十八元半。这个道理农民也都知道，但是农人因为生产物很少，不堪再分，分时又费工夫，而在商人因其为额太小又要从中取利，所以纵令农人分别品质优劣，而商人也不肯出高价，因此小农人也就不肯区分了，因此农产物也就不能改良进步。若有贩卖合作社，当聚集生产物时，即区别优劣，分出等级，不问生产额之大小，一律平等待遇，待聚集同品质者既多，无论直接对消费者贩卖，或是对大商人贩卖，一定可以获得相当高的代价。因此贩卖合作社对于生产物品质之改良进步上，也有很大的贡献。

(三)金融上的特质和效用 考各国贩卖合作社的先例，因经营之方针及本地方之状况，固然也有单纯是代理贩卖并不融通金融的，然此乃最少数，现在差不多没有了，日本初办贩卖组合时曾有其例，不过也是例外的样子，而最大多数全是对于委托贩卖之社员融通金融。在小农业者其经济都是簋要难的，差不多其生

产物尚未成熟，而其所负债务早已超过其生产物之价额了，因此其生产物一旦成熟，不能不立刻卖出，不然则不能救济目前之急，或不能预备次期的生产。在大多数的农产物，其成熟期是一致的，到收获时一齐收获，而小产业者之需款又是一致的，到收获后一齐贩卖，所以每到秋收以后，粮食都堆聚在集市上，而买者寥寥，于是商人从中故意抑勒价格，价格自然就暴落了。两三个月以后，集市上就渐渐见不到粮食了，纵令有也全是小贩售卖，并不是原生产者了，价格焉有不暴腾的呢。这种现象，年年如此，差不多已经成为定例了，农人焉有不知道的道理。然农人既知道秋收两三个月以后粮价一定渐渐腾贵，为甚么人们不稍待几天再卖，而偏赶最贱的时候来卖呢，难道说他们都傻么呆么疯了么？不是不是，用钱急迫，逼得没有办法啊！对于这种痛苦，有什么方法救济呢？最好由这些同感此种痛苦的人，结合一个团体，组织一个贩卖合作社，社员有生产产品时，全委托合作社贩卖，社员在尚未贩卖以前需要款项时，可向合作社预支代价。不用说社员对于其所预支的代价，像借款一样，要负担相当的利息。不过到年底结帐时，如合作社发生赢余，该社员仍可享受利益。然在独立的贩卖合作社，要想对于社员融通款项，有时很困难，最好是兼营信用合作社业务，以谋周转圆活。

(四)调节物价的性质 如前项所述，在没有贩卖合作社的时候，一到农产物收获期，市场上堆满了农产物，竞争贩卖，则物价必大跌落，以后又逐渐腾贵，至青黄不接时，市场上只见买主不见粮食，再加以奸商居奇，物价必大暴腾。这种现象，在一般生产者固是受莫大之损失，而实在更影响于社会全般生活的不安。因为一般人的收入，差不多都是有一定的，物价不怕稍高些，只要没有变动，则预算容易适合，收支也容易相偿，生活自然稳固。如物价不定，忽涨忽落，在低落时，因为收入超过支出，最容易引起人的浪费奢侈，不然也要受减薪折俸的影响。一旦物价暴腾，支出超过收入，则将不能维持其生计了。

在农产物特别是粮食之消费，差不多是有一定限量的，除非生产不足，若没有奸商抑勒居奇，价格上绝不会有绝大变动的。因为这种物品，一般人既不能多用，又不能不用，而这种物品之自体既不适于永久保存，又不像工场制品可以随意停止生产，其所以价格有暴涨暴落的原因，全是因为一方小农人急卖，一方奸商抑勒居奇。若有贩卖合作社，生产者既得融通金融，自然不必急于出售其生产产品，可由合作社斟酌社会的需要，源源的贩卖其生产产品，使生产产品于一年之间平

衡的出现于市场，使物价不致有大涨大落，生产者固因此中以多增加收入，而社会一般人之生活也因此可以安定。我国自古就讲「平准」，这真是平准的好办法了。这是贩卖合作社对于公益的贡献。

此外贩卖合作社每年可以开一次农产物品评会，对于社员生产品优良者加以奖励。又可常聘农业技术家开讲习会，以增进社员农业上的知识。又对于委托贩卖之物品既行严格的检查，分列等级，对于太劣者拒绝贩卖等等，都对于改良农业发达农业上有绝大之贡献，而为各国所实行有效的。

第五章 生产合作社和利用合作社

本章再说一说生产合作社和利用合作社之特质及效用。所谓生产合作社就是多数农业者组织一个合作社，共同从事于农产物的制造，其供给制造的原料，原则上只限于社员自己所生产之物品。例如养蚕的农民共同组织制丝合作社，养鸡的共同组织蛋厂，养鸭的共同组织松花制造厂，养牛的共同组织炼乳制造厂，养猪的组织熏肉制造厂，其他农产品罐头制造场等皆是(以上皆欧洲各国所已盛行着，故列举之，并非著者所杜撰)。所谓利用合作社，即多数小农业者组织一合作社，设备社员等农业生产上应用之物品器具或机器等，以供社员之利用，社员对于利用品须纳相当利用费，且依极公平之顺序，那是不用说了，例如小农人一家单独的无力置一盘碾和磨，可由合作社设备以供社员之利用，其他园圃用喷雾机、制绳机、养蚕用蚕室、蚕具、储藏室、消毒器、打谷场、仓库等设备皆是。

我们知道凡一称生产品，若加一番制造以后，其价值一定可以增高一点，制造越精，价值越高。一捆苇草卖五角钱，若能制成两张席则可卖一元以上，尚可剩余许多烂柴。然有的农产物之制造，需用很大的设备，在小农人绝对无力备办，而且孤立的小农人，其生产额既小，也绝没有设备的必要。所以小农人只有原样不变的售卖他们的生产品，然因此小农人之吃亏已经不知多少了。我国进口货全是制造品，而我国出口货全是原料品，我们都知道我国吃亏很大。而小农人在交易市场上，就像我国对外国的交易一样，我们就可以想见他们的吃亏了。若我们能集合起来组织生产合作社，把原料品变成制造品，把农业品变成工业品，我们试想一下，在他们个人所增收之利益如何大，又对于国家对于世界产业上之贡献如何大？在农业产物之制造，有的适于组织共同制造场，有的不必组织共同制造

场，只由合作社供给特种器具或机器之利用即可。前者例如蛋场、炼乳场、豆油坊、罐头场等，若社员分别各自制造，不但经济上不合算，而且个人之原料太少，事实上也不可能。后者例如碾米、磨面、制茶、织席、编篓、编筐等，组织共同工场，从事共同制造固无不可，但分别各自制造也没有多大不利，而且可以免除许多纷扰及争议。因这两种关系，所以发生出制造合作社和利用合作社两种组织来。而在利用合作社中，其所利用之设备，不限于制造用的器具或机器，只要是生产上利用之设备即可。例如耕具、养蚕用具、打谷场、仓库等是。这种合作社的组织，在利用合作社，多不用特别聘请技师，有时也很要紧，只要规定适当的利用费及利用手续即可。而在制造合作社，差不多都要特聘技师指导一切，不用说这种技师若社员中有适任者则不必聘用外人，若没有适任者也不妨另聘非社员。

第六章 合作社之兼营及合作社联合会

以上数种合作社，不过是大概的分类，而且并不是一定要各种合作社都独立经营，也并不是一个农村必须组织五种合作社。应按各农村经济的情形和农民的需要，或单独经营信用合作社，或单独经营购买合作社，或单独经营贩卖合作社，或单独经营生产合作社，或单独经营利用合作社都可以。又按各农村经济的情形和农民的需要，或组织信用购买合作社，或组织信用贩卖合作社，或组织购买贩卖利用生产合作社，或组织信用生产合作社，或组织信用购买贩卖合作社，也都可以。不过要按四（疑为五，编者著）种合作社性质上看，其需要最普遍而经营比较容易的第一是信用合作社，第二是购买合作社，第三是利用合作社，第四是贩卖合作社，第五是生产合作社。

合作社发达以后，各地方都普遍设立的时候，则各种合作社都应该联合起来，组织合作社联合会。

譬如各村各种合作社联合起来以县为范围而组织某县合作社联合会，各县合作社联合会组织成功之后，再组织全省合作社联合会，各省合作社联合会组织成功之后，再组织全国合作社联合会。联合会的责任，一方发行刊物宣传合作社之组织，使之普遍于全国，一方便各合作社相互扶助，相互接济，以助长合作社之发达。

我国合作社现在已经萌芽了，各省各地方都有人来提倡，不过中国华洋义赈救灾总会不但鼓吹提倡，而且加以实力的援助，故有很显著的成绩。我们大家如果努力去做，我国合作社思想不难普遍，在最短期间不难大大的发达，全国普遍的设立起来也不是难事，这全看我们大家的努力如何。(这是民国十四年中国华洋义赈救灾总会第一次合作讲习会讲义)

第三编 信用合作社讲义

信用合作社，又唤作农民合作银行或平民银行。乃一方对于社员谋融通产业上和济上，所必要的资金，为社员谋储蓄上的便利之合作社，如是则信用合作社之特质及效用，可从两方面观察：(一)充放款机关之信用合作社，(二)充储蓄机关之信用合作社。

先就第一面说，信用合作社，乃对于贫苦的农民，最有效用，最能救济其资力不足的一种放款机关。信用合作社对于贫苦的农民，以最简单的方法，较低微的利率，行产业上的放款。

在欧美各国，银行业极其发达，差不多对于商业放款有商业银行，对于工业放款，有工业银行，对于农业放款，有农业银行，此外又有甚么殖民地银行，不动产银行等特殊银行。然这些银行全是中产以上者的放款机关，能从这些银行借得到款项的，非是中产以上的士农工商不可，若像一般平民尤其是贫苦农民，借款额很小，借款期限很长，那里能够走进这些银行的门呢？在我们中国，连这些大银行都还不甚发达，就是偏僻地方上中产以上的士农工商需要资金时，都没有银行去借贷，更不要说一般贫苦的农民了，在各国贫苦的农民，因为感觉自己这一类人，没有相当的放款机关，只得向高利贷印子房去借款，利率又高，条件又酷，且非有抵押品不可，于是乃约集感同样痛苦的农民，组织信用合作社，专营对于贫苦农民的放款，使脱离没有放款机关的苦难。回头看看我们中国，除去通商大埠，有新式银行(大多数还是外国人设立的)以外，一般地方上工商业稍发达的城镇，全是些高利贷印子房式的旧钱铺和当铺在那里活动，而在农村中则除了个人高利贷印子房以外，再没有什么放款机关了。至于小工商人，因为对于自己没有很完善的放款机关，其所感受的痛苦并不下于农民，但以不在本讲义范围内，姑且不论。

单说贫苦的农民因为没有完善放款机关所受的痛苦。我国向来注重农业，抑制工商业，所以工商业很不发达。直到现在，工商业差不多全被外国人独占了，我国所谓商业，无非给外国人作转贩子。我国所谓工业，不过给外国人作整理机关修理机关。惟有农业一种，还是我国人民维持生命完完全全的途径。现在我国最大多数的人民，全依赖着农业来生活，这是不用说了，但是直接从事于耕种田地者，不是小地主就是佃户或租户，至于少数的大地主，徒拥有最大多数的田地，

并不必自己亲自经营，只是催佃讨租，一生就吃着不尽了，什么风雹水旱饥馑荒年，他们毫不受影响，有没有放款机关，和他们丝毫没有关系，而且若有放款机关时，他们因而不能高利放债，反倒受了损失了，唯有这些最大多数的小地主佃户及租户，他们是直接从事生产的，往小处说，他们自己及其家族的生活，全依赖他们的生产物，往大处说，全国人民的食粮及大部份国库收入全依赖他们的生产物，他们对于人类的责任及贡献虽是这样大，而他们的生活状况，则困苦到万分。这些小地主佃户租户等，自己所有的钱财是很少的，有的自己并没有一点钱财，纯靠自己及家族的劳力去生产。一年到头，惨淡经营，收获几石粮食，除去添备农具，交纳田赋地租，雇工等费，差不多丝毫没有余剩。一遇到风雹水旱虫害等灾，立刻就不能自给而仰承别人来救济，在平常年经，既没有余力为防灾之设备如掘井挖沟等，又没有余力改良田地。如购置精良农具幼壮牲畜新式机器优良籽种化学肥料等，那能经得住饥馑荒年呢？对于这些小地主等，既没有正当的放款机关，则他们只有忍受着以上的痛苦，他们如果紧急需款时，只有向本地方高利贷去借债，其利率平常是三分，最低的也不下二分，据农业上的经验，农业上的利益是很薄的，就是丰年，也不过一分多利，而农人借款利率。总在二分以上，则是农民田地的收益，总不能偿其负债的利息。因此在农家经济上，非至万不得已时，绝不肯轻易借债经营农业，但是贫苦的农民自己的钱财既是很少，又不能借债，(不是不愿意借债，乃计算上不合算，若有低利放款者，他们一定是欢迎的)，如何能把田园经营好了呢？如何能豫防荒年呢？这些小农人在需要紧急时，或是遇到荒年时，势不得不向高利贷借债，当这个时候，高利贷更是逞其凶残手段，要求极苛刻的条件，小农人求生无路，只得饮鸩止渴一一承认，以维持目前的生活。这种借债的结果，就是土地兼并，土地兼并的结果，就是有地的变为无地的，生产的变而为仰仗他人救济之纯消费的，说到大处，则于国民经济上，国民道德上，国民风化上，都受极恶极大的影响，如前几年北方之饥馑，去年南几省的大水灾就是活活的一个榜样了。

细考以上种种恶现像，其最大的原因，就是因为对于这些平民，没有正当的放款机关啊。因为没有正当的放教（疑为款，编者著）机关，所以在平常年经，农人不能改良其田地，而为防旱防水之设备，因此也就不能预防饥馑之不来。因此也就发生农业衰颓，农民生活低落，全国食粮不足等现象，欲防此等弊害，依

赖他人是靠不住的，只有由这些贫苦农民自己赶紧觉悟，迅速组织信用合作社，以求互助自助，因为只有信用合作社方是贫苦农民的完全放款机关。

何以说信用合作社方是贫苦农民的完全放款机关呢？在高利贷的个人或钱庄当铺等，其放款利率都是很高，而且条件极苛，那是不用说是极坏了，当然不能说是农民的完全放款机关了，就是新式的银行，甚至于农业银行，也不是农民的放款机关，因为第一他们全是以营利为目的，尽其可能的要增高利率，且尽其可能的要求严酷条件，对于借债额越小的利率越高条件越酷，对于借款额太小的则更不层照顾了，而且他们放款差不多全要抵押，说到对人信用，他们是完全不顾的，这也不能怪他们，因为他们的性质，本来就是这样的，至于信用合作社，乃是社员互相协力的团体，以互相救济相互通融为目的，不以营利为目的，其放款的利率，尽其可能的要低，其放款的条件，尽其可能的要宽，对于借款额小的和借款额大的，利率条件全然一样，(有时更对借款额越小的越便宜)借款额无论如何小没有不应承的。(但限其经营生产事业的借款)且信用合作社的放款，最注重对人信用，虽没有抵押物，只要人靠得住，也可以借到款，这也是信用合作社性质上当然如此的。因为信用合作社，既是贫苦农民自己互相的机关，当然利率要低，条件要宽，其放款既限于经营生产事业，且社员全都互相熟知，容易相互监督，所以不必要物的信用也可以。合作社既是专对社员放款，只要该社员系为谋生产事业借款，则当然不问其数额之大小，且当借款额大者和借款小者同时请求借款时，宁先放给小额借款者，因为他们全是更小的产业者需要资金更要紧急些。

信用合作社的放款最要紧的条件，就是「须使用于生产事业上。」借款以供浪费，固是绝对不借给，就是借款以供生活必需之消费，原则上也是不借给的，因为如此，信用合作社对于殖产兴业上也有莫大的利益。因为如此，所以才有人把信用合作社算作「产业合作社」的一种，因此其放款才没有危险。

但是合作社既是由小农业者集合而成，他们的钱财既全是很少的，差不多个个都需要款项，个个都没有力量存储，则合作社放款之来源从何处来呢？不用说，当组织合作社的时候，凡社员都要担任一定的股款，少者一股，多者十股。不过股款总是很少的，每股也不过在一元以上二十元以内，而第一次股款缴纳，不过每股只缴十分之一或五分之一，其余则分年分月缴纳，如专指望股款，绝不能满

足放款之需要，其实在资本最大的部分，就是仗着会员的储金和向外借债，关于储金的性质，尚待以后说明，至于由合作社向外借债，则全恃社员全体的信用；因为一个贫苦的农民，他的信用很小，他的借款额很少，自然是借不到款，或是借到款也必须出极高的利率，但是许多贫苦的农民合起力量来组织一信用合作社，大家的信用加到一块，彼此担保，信用自然就大了。多数人合起来向外借款，其借款额自然就多了，信用既大，借款额又多，自然可以向银行或正当的放款机关去借款，其利率必可低廉，其条件必可宽松，这也是合作社的一大优点。不过要是纯靠着股款储金和借债等现款以充放款，仍是不足需要，其放款最大的资本，就是「流通」和「信用」。「流通」和「信用」何以能充放款的资本呢？关于这一层原理的说明，要得好些文字，现在实在不能充分的说明，以下仅略说其大意，且回避高深的原理。

何以说「流通」可以增大资本呢，例如一元钱在各个农人手里死藏着，只可以充一元之用，再不能增加其效用，如社员百人各出一元集为百元，以半年为期放给社员，社员不能同时需要款项，第一月放给甲十元第二月放给乙十元，第三至第六月放给丙丁戊己各十元，至第七月以后连本带利每月可以收回十元余。则每月可以放给两人各十元，至第十二月以后，每月收回二十余元，而各社员之股款也随年增加，差不多每月可以放给五六个人各十元。在社员方面，绝不能各个人手里一点余款没有。其有余之款项，或虽借得款项而未全部动用或已收回一部时，全可以储蓄在合作社里，由合作社再放给其他需要紧急之社员，如此辗转流通，一百元足可供一千元之需要，我们看，若在农家有一百元死藏着，也不过是一百元罢了。若在商家有一百元资本，一年以内不知辗转充若干百元之用，由此，我们可以知道「流通」可以增大资本了。

何以说「信用」可以增大资本呢？同时一百元，若在不生产者手里，只可以充一百元之用，若在生产者手里，可以充无限大的用途。例如在住家户有一百元，每天用他买吃买穿，他这一百元，只可作一百元用，连一百零一元的物品也买不了，若是木匠有一百元的资本，则他这一百元可以存在银行里不必动，一方面可向木材商赊取百元的木材，一方面可向油漆商赊取百元的油漆，一方面又可向米面商赊取百元的米面。其余种种原料品及日用品全可以藉这百元存款的信用去赊取，合计起来他这一百元还没有动，就可以无利息的赊到千八百元以上的物品，

何以故呢，因为该木材商等都相信他有一百元存款，而又知道他除去这东西并不是消费，乃是生产，其将来所生产的物品价值。一定比原料的价值高，赊给他的物价，一定不难收回，总之因为这本匠有信用，所以一百元可充千元之用。合作社也是这样，合作社的社员，乃是相互保证的，如有二十个社员的合作社，每社员有一百元，则该合作社对外有两千元的信用，而各个社员又可藉合作社的信用，以增高自己的信用。差不移每一社员都可有两千元的信用，如此信用的循环保证，自可增加莫大的资本。

现在再举一例给大家看，日本有个松尾村信用购买组同（疑为合，编者注），乃是一个农村信用兼购买的合作社，成立不过八年，按他第八年度的报告，其已缴纳的股款，其总不过五千二百余元，而第八年度一年内对于社员的放款额竟达十七万五千余元，同年批购货物之价额竟达四万三千余元，其余储金额四十五万余元，由银行借债额十五万余元，向银行存款额三十七万余元，据此报告，我们就可以推知这五千余元因「流通」及「信用」所能增大的资本了，（该组合社员三百六十八人，社员股每股五元）。

以上把信用合作社，充贫苦农民放款机关的特质及效用，大略算说完了，现在再说说充储蓄机关之特质及效用，信用合作社乃农民最好的储蓄机关。在欧美各国，金融机关很发达，关于平民储蓄机关，除去一般银行外，又特设很多储蓄银行，又说邮政储金局，以吸收平民间零碎储金，在欧美各国。这些储蓄机关，差不多普遍于全国各处，就是极荒僻的农村，若有零零碎碎的余款，也都不愁无处去储蓄生息。

不过这些储蓄机关有最大的一种弊害，就是把农村间的资金，全都吸收到大都市里去，把农民间的资金，全都吸收去供大资本家，大企业家的运用，此种储蓄机关越多，越使农村的金融紧迫，越使农民缺乏资金，因为这些机关，只办平民的储蓄，不办平民的放款，只对资金有余的平民谋储蓄，而不对资金不足的平民谋放款。在资金有余的平民，固然可以得到一点利益，而在需要资金的平民，反倒大受其害了。就储蓄及放款两种的利益看，储蓄对于平民之利益小，而放款对于平民之利益大，今以小利给平民而剥夺平民之大利，就平民全体利害上看，对于这种片面的机关，实在不应该欢迎的。惟独信用合作社，一方面从平民间吸收储金，一方面仍将该储金放给平民，使民间有无相通，化无用为有用，化不生

产的而为生产的。又使平民间金融流通，信用增大，能使一元充十元之用，促进地方产业之发达，增大地方之繁荣，这真是平民间的完全储蓄机关啊！

再说储蓄机关，乃吸收平（民）底碎零资金，所以非具有以下四种资格不可：第一基楚鞏固，支付能力充分；第二须将所存资金投于最安全的用途；第三经营当事者须是最妥实最稳健的人；第四在储蓄者最切近的地方而储金手续须最简便。以上四种资格有一不备，则不能充分吸收平民的储金，然完全具备以上四种资格的，只有信用合作社。第一合作社乃多数社员互相保证其确实的机关，农村信用合作社都是全体社员负担连带无限责任，而保证合作社支付能力之确实。社员乃同志的结合，以相互的信任和协力保证合作社之鞏固；第二合作社之放款，不放给社员以外，而当放款时，合作社要调查其用途，且可随意增减其数额，如调查该用途系用于生产上且认为正当，然后才放给款项，且放款以后，实际上该社员如何使用，职员及其他社员全可以监督之。如发见其使用于其所声明之借款用途以外。则立刻可以迫其偿还，且合作社都应于执行监查委员以外，另举信用评定委员。预先评定各社员的信用，作成信用程度表，以为放款的标准。使执行委员以该表为标准以决定放款。可谓周密已极，其放款可以说最安全了。第三担任合作社之业务者，乃由社员大多数之信任选举出来的。自己所选举的人，一定是妥实稳健的，和一般银行职员与存款人丝毫没有关系者大不相同。第四合作社乃社员自己的机关，其区域范围很小，其事务所所在地又由社员之多数决定，则其距离各社员之住所一定很近。又其办事手续，也是由社员多数决定，一定不能很繁杂了。且合作社既距离自己很近。经营者又都是最熟悉的人，则早晚都可以存支。老幼都可以存支，多少都可以存支，其便利真不能用言语形容了。

我们中国，简直的可以说没有农民储蓄机关。通商大埠上虽有几个普通银行兼办储蓄。而地方城镇上连普通银行都没有，更漫说农村了。至邮政储金。现在才不过在少数大都市试验。不知何年月日才可以通行，以上这些储蓄机关。不知何年月日才能普及到农村，纵令普及到农村也并不是完全于农民有益的机关，农民们应该赶紧组织信用合作社。以谋自己产业的发达和地方的繁荣。

第四编 贩卖合作社讲义

第一章 种类

贩卖合作社，大体可分为二种。一为由合作社收集社员之生产物而共同贩卖之。二为由合作社收集社员之生产物以后，再由合作社加工之整理之，然后再共同贩卖之。前者可称为单纯贩卖合作社，后者可称为制造贩卖合作社。单纯贩卖合作社，意在使中农小农等获得商业上之利益，即贩卖他们的生产物时，使他们与大商人大批发庄获得同一地位。其兼营制造之贩卖合作社，则一方在增进中农小农等贩卖上之实利，同时为更增大其利益计，并于制造上使与大制造业者，获得同一地位。后者之业务虽比较艰难，但如组织得法，营业适当，则不但其个人可获厚利，而且生产增加之结果，国家社会亦受间接的利益。

第二章 效用

一 贩卖合作社

贩卖合作社之效用大体如下：

第一、免除商业机关操纵渔利 私人商业机关，乃以营利为目的，只顾获利之优厚，至于用如何恶劣手段，则概不顾惜。现代的生产者。——特别是小生产者之农民——大抵都不能与消费者直接交易其生产品，自不能不完全受商人之支配，亦自不能不俯从商人之一切苛酷条件。（自然，在消费者方面，也感受同样痛苦，所以他们也有组织消费合作社之必要），生产者与消费者之间，参加许多专事剥削不事生产之商人，生产者消费者之利，固受其侵蚀，实亦非国民经济社会经济之福。如此等生产者能联合起来组织贩卖合作社。可以大量的贩卖。此种贩卖合作社最好能与消费者所组织之消费合作社直接交易，或与大输出商人大批发庄号交易，此种弊害至少总可以免除几分。

第二、增高生产品之价值扩大生产品之销路 现在由商业机关支配生产消费之经济界，有必然的三种现象。（一）消费者之购买额愈小，其单位之价格愈贵，购买额愈大，价格愈贱。反之，生产者贩卖额愈小，其单位之价格愈贱，贩卖额愈大，价格愈贵。（二）生产品之成色愈复杂，价格愈贱，成色愈整齐，价格愈贵。（三）生产额愈小，贩路愈狭，价格亦愈贱，生产额愈大，贩路愈广，价格亦愈贵。凡此种种，都不利于小生产者。——特别是农产品之小生产者，——但是农民们

如能组织贩卖合作社，则此等不利，至少可以免除一大部分。

第三、调节物价 在一般中小农民，大概都因受经济压迫，急于出售其生产产品，不能待善价而沽，且有不待生产品成熟即行预售者。所以在农产品之成熟期，则市场上堆积多量之农产品，以致供过于求而价格暴落。及至新陈不接时，则市场上农产品减少，而求过于供，价格曝腾，而一般商人从中勒买勒卖，致其价格涨落之波度愈大。此种事实，尤以粮食类为最显著。然物价之暴胜暴落，非但生产者受其损害，实使一般人生活不安。假使有贩卖合作社，则生产者需款时，可向合作社通融，不必急卖其生产品，而由合作社源源不绝的出现于社会，不使物价发生剧烈之变动，实为生产与消费者双方之福利。

第四、使生产者容易获得资金 即以合作社之力筹得资金，遇社员需款紧急而生产品价格低落时，则可对社员通融而缓卖其生产品，以待善价。

第五、对农产品加以制造以增加生产，例如将生茶制成熟茶，稻谷碾成精米，生繭缫成丝，芦苇织成席等等，不仅对原生产者之农民有利，实于国家经济上有莫大的利益。

第六、能改良农产品 依前述各项，对于生产品改良上已经可以有莫大之贡献，而且依通常贩卖合作社之经营方法，当其收受社员之生产品时，必加以严正之检查，按其成色优劣，分为数等，凡同一等级者皆混合在一起而贩卖之。此时对于成绩优者，常加以特别奖励，而对于劣者不合格者，则拒绝收受。如此，则对于农产品之改良上，更予以直接之刺激。

第三章 经营形式

贩卖合作社之经营形式，依各国之先例，大体分为三种，以下各举示其代表之一例，以供参考。

第一、丹麦鸡卵贩卖合作社。丹麦鸡卵贩卖合作社有地方合作社及中央合作社。地方合作社之任务，只在把各该地方社员所产之鸡卵收集起来，运送至中央合作社为止。例如「丹麦鸡卵共同输出合作社」，乃丹麦中央贩卖合作社之一，其对于由地方合作社运来之鸡卵，加以拂拭检查，区别等级，然后运销外国，不过丹麦之中央合作社，除收受各地方合作社之鸡卵外，又可于社员以外以发行价格收买鸡卵，所以丹麦地方贩卖合作社对于中央贩卖合作社，并非联合的关系，

而为从属的关系。此中央机关之强大，实为丹麦鸡卵贩卖合作社之特色，这也是因为像鸡卵这一类零星些微之物品，其每一个价格既低而种类品级又多。其价格最难评定，所以才有这种强有力的中央机关之必要。这种鸡卵贩卖合作社，在丹麦实收莫大之效果。

第二、法国森第开特(Syndicate)式共同贩卖法。按(Syndicate)原为一种承揽事业团之组织，但此种组织乃临时的性质，而非永久的性质。法国有利用通常承揽事业团之组织以为农产品共同贩卖机关者，即在通常之承揽事业团内分设粮食果实蔬菜以及葡萄酒等等共同贩卖部，以经理其事务。但法国此种组织并未收得何等效果，因为承揽事业团不过以代理人之身分为其活动范围，其自身并非营业的主体，而且此种组织，并无一定的资本及商业的建筑物，故不易得社会的信任。事业承揽式共同贩卖法既有此种缺点，所以自一九〇五年以后，法国乃逐渐抛弃此种方式之共同贩卖组织，而采取德国式贩卖合作社之方式。总之德国之贩卖合作社组织，实为今日各国农产品共同贩卖之模范的组织。试略述如下。

第三、德国粮食贩卖合作社。德国粮食贩卖合作社依雷发巽氏一派(农民信用合作社派)的计划，即以农民信用合作社兼营贩卖合作社业务，因为由信用合作社兼营粮食贩卖业务，有两种利益。(一)信用合作社乃已经存在之机关，以之兼营贩卖合作社业务，既容易设立又节省经费。(二)如委托贩卖人需用资金时，信用合作社可以圆满供给。又依哈斯氏一派(雷式合作社之改良派，主张信用合作社单独经营，不主张信用合作社兼业之一派——详细请参看拙著《合作社之理论与经营》二五页以下)的计划，则主张以购买合作社兼营粮食贩卖。因为哈斯氏主张信用合作社宜单独经营，不宜兼业，所以主张由购买合作社兼营之。购买合作社也是已经存在之机关，哈斯氏注意到对于委托贩卖者之资金通融，这是两派相同之点。其所不同者，即一由信用合作社兼营，一由购买合作社兼营，而雷派信用合作社都是无限责任组织，哈派购买合作社都是有限责任组织而已。总之，德国粮食贩卖合作社都是小规模的组织，都散在于地方市场贩卖，并不能集中于中央市场。不过德国粮食贩卖合作社极为普遍，故其势力亦不可厚侮。

第四章 贩卖合作社之业务

第一节 贩卖物之徵集

第一 收集之手续 贩卖合作社者乃收集各社员自己所生产之物品，而以较个人贩卖有利之条件贩卖之合作社也。故向各社员收集其生产物，乃其重要之任务。至其徵集生产物之手续，可分为以下数种顺序。

一、生产物之调查 即调查各社员之生产状况品质数量等，以便决定贩卖业务经营上之方针。此种调查，在农产品贩卖合作社，可于夏秋行两次定时调查，遇有物价暴腾暴落，可加行临时调查。其调查之人，或由执行委员自己，或由彼等另行委任特别调查员皆可。社员对于此等调查，须具实报告，庶使其营业方针得以正确核定。

二、徵集之方法 合作社徵集生产物之方法，约有以下二种。(甲)使社员于一定之时期，各自将其生产物送交合作社。此种方法，合作社虽可节约劳费，而社员则颇靡劳费也。(乙)由合作社派人向各社员收集生产品。此种方法于社员极便，而合作社则须支出莫大之经费也。

以上二法，既各有得失，合作社惟有依生产物之种类，数量，成熟之时期，以及合作社区域之大小，而斟酌采取之耳。

三、徵集之时期 徵集生产物之时期，可分为定时徵集及临时徵集二种。前者即依生产物之成熟期而定为每月一次或每季一次。后者即于定时徵集外遇有必要时而行临时徵集也。例如麦之徵集，麦熟后，社员多有需款者，自应贩卖一次，即应向社员徵集一次也。又于次年春初青黄不接时，麦价必高亦应贩卖一次，亦即应向社员徵集一次也。除此两次定时徵集外，年内遇有麦价特别昂贵时，亦可临时徵集而贩卖之也。

四、徵集之场所 合作社之徵集生产物，乃为贩卖之预备，并非已觅得买主后始向社员徵集生产物也。故合作社须预备相当场所，以存储所徵集之物品。此种场所，或为仓库，或为空场。皆视其所徵集之物品而定。合作社设备仓库时，其仓库之构造，务求其坚牢。可以防火，其位置则须便于运送。

第二 徵集主义 按合作社徵集生产物之主义约有以下三种：

一、收买主义 又称为固有买卖主义。即合作社收受社员之生产物时即付以当时批发之市价而收买之主义也。依此主义，合作社为买主，社员为卖主，双方买卖成立之后，该生产品之所有权即移转于合作社，以后合作社贩卖之损益，皆与该社员无直接之关系矣。故此主义易致社员与合作社间利害关系之疎隔，而低

減其亲密之程度。特于贩卖损失时，更易陷合作社于危险。然此种主义手续简捷，在贩卖价格变动少，手续复杂之物品时，可以采用之。

二、委托贩卖主义 即合作社之收受社员之生产物也，乃受其贩卖之委托，并非收买之，日后贩卖价格之高低，悉归该委托人自己，合作社既不享受其利益，亦不承担其危险，合作社则依贩卖价格或数量而徵集相当之手续费之主义也。依此主义，则合作社始终以各社员单独之计算贩卖，不能集合多量品质相同之物品而总合贩卖之，其贩卖利益较之各社员各自之贩卖所增进者至有限也。

三、共同贩卖主义 即合作社对于各社员提出之物品，使检查员检定其品质及数量，凡同种类同品质者皆混合于一齐，而以各委托者共同之计算贩卖之，每一月或一季清算一次。依所提出物品之多少，平均分配其代价之主义。此种贩卖，虽亦为一种委托贩卖，但合作社不问其委托者之意思如何，有共同贩卖其生产物之全权。依此主义，合作社既不负担危险，又可获得相当的高价，实为最良主义也。

以上三主义中，以共同贩卖主义最为可取。惟采此主义者，其贩卖价格及贩卖时期，须任合作社自行决定，委托者绝不参预或限定也。盖合作社与社员之利害一致，实无指定卖价及卖时之必要，且就共同贩卖之性质，亦不容各委托者指定卖价及卖时也。

第三 徵集物代价之预支 合作社之贩卖物品也，必须待价格适当之时期，然后始可获得适当之利益。然合作社虽欲待价格适当之时期，而委托人中难免有急于需款者，如是则合作社对于此等委托者，必须与以相当之通融，然后贩卖业务始得完美的经营也。其通融之方法，即预支代价。即社员提出物品交付合作社之后，即可向合作社请求预支代价。此时合作社可付以当时市价之七成或八成，待以后卖出该物品时，即由其代价中扣还其预支之 *daijia* 及其他手续费等，而以其残额返还于该委托者。此种预支代价，实为一种抵押放款，其抵押品即其所提出之生产物，故合作社对于预支代价，无妨附加相当之利息。

第四 脱卖之防止 贩卖合作社不可不设法防止社员之自己单独贩卖或委托商人贩卖。盖贩卖合作社之贩卖价格，未必皆称委托者之心意，况再加以商人之诱惑，脱卖之弊，在所难免，贩卖合作社之经营者，不可不思有以防止之。其防止脱卖之方法，试举以下数种，以供参考：

一、贩卖品品评会 贩卖合作之检查员检定品质品等时，最易与社员发生齟齬，而啓其脱卖之心，盖社员多无鉴别品质品等之知能，虽合作社之检查毫无错误，亦难免发生误会也。欲防此弊，须预公布检查规则而明示其品等之标准，而品评会亦其一助也。且品评会不止可以增进社员品评品等之知能，更有促进生产物改良进步之效果。

二、利益特别分派 即于股分分派之外。特依提交生产品之多少分派利益。如此，则提交物品多寡之标准，是亦奖励物品提出之一道也。

三、清偿社员之旧债 社员中多有以未成熟之生产物为抵押而向他人借债或赊贷者，该生产物自不能委托合作社贩卖矣。合作社如发见此种情事，则可设法清偿其债务，而解脱该社员之束缚，则自无脱卖之弊矣。

四、合作社精神之普及 合作社精神果能普及。社员皆能了解合作社之真义，则自无脱卖之弊矣。

第二节 徵集物之品等检查

贩卖合作之徵集生产物也，须检查其品等，其同品等者，皆混合保管而共同贩卖之。盖检查品等之利益，第一，可改良生产品之品质。合作社依品质之优劣品等之上下，其贩卖价格亦自有高低之差，对于品质太劣者，则拒绝贩卖或特别贩卖，自可诱起各社员改良生产品之竞争心。第二，可增高价格。品等检查之结果，品质一律，品种同一，包装等亦各有进步，自可于市场上博得相当之信用，价格自可增高矣。第三，可矫正交易之弊风。我国商人多缺乏商业道德，商品中或以伪混真，或仅饰其外观以欺买主，以致交易界道德愈趋愈下，工商业因以不振结果不过欺人自欺。如由合作社检查品等而贩卖之，则此等弊风可免矣。故品等检查，实为贩卖合作社一种重要业务。以下分检查之标准及保管二项述之。

第一 检查之标准 检查品等之标准，依生产物之种类而异，不可一概而论。大体言之，规定农产品，原料品，粗制品之检查标准简单容易。规定工业品，精制品，美术品之检查标准，则复杂困难，检查标准概不能一概而论，且非有专门技术者不能胜任愉快。著者于此；不过略举数例，以备参考而已。

(一)日本二宫村新田组合检查草袋之标准(草袋日本原名「筵叭」即以稻藁织成之袋，用以包装稻米者。)

一、品质三分 二、色泽一分 三、乾燥三分 四、调制二分 五、意匠一分得

九分以上者为一等，七分以上九分以下为二等，七分以下为三等。

(二)日本竹馆村苹果生产购买贩卖组合检查苹果之标准(苹果日名「林禽」)。

国光(苹果之一种)(一箱之标准重量为四十英斤)

一等 品质色泽优秀，百颗以内满四十英斤者。

二等 品质色泽优等，百二十颗以内满四十英斤者。

三等 百五十颗以内满四十英斤者。

四等 百八十颗以内满四十英斤者。

五等 二百颗内外满四十英斤者。

此外他种苹果亦皆有例分为五等。

(三)依朝鲜米谷检查规则第五条之规定如下。

依朝鲜米谷检查规则第五条规定，米之检查合左例标准者为上格，不合者为下格。

一 乾燥程度 乾燥充分者。

二 夹杂物 如石，稻粒，碎米及其他杂物在百分之三以内者。

三 一袋之容量 五斗或四斗。

四 包装(甲)袋皮 一枚重量在七百匁以上，(合我国七十余两)。(乙)捆绳横绳四处纵绳二处，用每寻(八尺)重十一匁(约我国一两一分)以上之绳二条。

地方长官认为必要时，得就夹杂物中特检查石之混入比例。

依前项调查，每米一升，其石之混入不足十粒者为优等。

各国贩卖合作社检查之通例，皆由执行委员特聘专门技术家充检查员，且预行选定各品等之标准，经社员大会承认后，即为检查之准绳。

第二 保管 合作社既将徵集之物品检查品等之后，则该物品应由合作社自行保管，合作社保管徵集物之方法，不外分别保管及混合保管二种，以下试分述之。

一、分别保管 即将各徵集物分别记明各该社员之姓名而分别保管于合作社自备之仓库或一定之处所者是。依此保管方法，则合作社对各该徵集物必分别贩卖而分别负责。例如甲乙两同种同量同品等之徵集物，甲徵集物贩卖二十元时，甲社员即得二十元，乙徵集物贩卖三十元时，乙社员即得三十元，甲乙两社员各不相干，故曰分别贩卖。又如因天灾不可抗力，甲徵集品致遭损失，亦只归甲社

员负担，与乙社员无涉，故曰分别负责。

二、混合保管 即将所徵集之生产品不问其提出者为谁，但检定其品等测知其数量，而混合保管于仓库或一定之处所。依此保管方法，则合作社对于同种类同品质之徵集物，必为共同贩卖而共同负责。例如甲乙两同种同量同品等之徵集物，如共同卖得五十元时，则甲乙两社员各得二十五元，不问所卖者为甲或乙之徵集物，盖亦无从知其为甲或乙徵集物也。又如因天灾不可抗力而损失徵集物之一，则甲乙两社员共同分担之，故曰共同负责。

依一般委托贩卖保管之通则，皆采分别保管主义。惟合作之性质，与一般委托贩卖者不同。盖一般经理委托贩卖之商人，惟以取得手续费(佣钱)为目的，此外一听委托者之指挥，至于卖价之高低，及其他委托者之利益，概不顾虑。而合作社专以增进社员之利益为目的，凡可增进委托人之利益者无不周详为之，不必委托人自计自虑也。然贩卖上最有利益之条件，莫如品质一律数量巨大，欲如此，则非混合保管共同贩卖不可。而且如不混合保管共同贩卖，则检查之效用丧其大半。故混合保管乃检查制中之手续，非此不足以完成贩卖合作社之效用也。

第三节 贩卖之准备

第一 包装 贩卖徵集物时，包装亦为其标准行为之一，包装不注意，则运送时常有发生以下损失之虞。

一、运费之损失 盖物品之运送，容积愈大则运费愈多，如包装粗糙，则运费之损失难免，如棉花羊毛之类，用机械压榨，较之人力包装，必可减小容积也。

二、数量及品质之损失 如运送米谷面粉油类等，最易散逸洩漏蒸发之物品，包装稍不注意，则中途破裂损坏之损失在所难免。

三、诱发水灾盗难之损失 如运送之物品包装不完全，最易诱起水火盗难等危险。如髮毛棉花柴草蚕丝之类，包装松散则易潮湿或燃烧，包装严密，则可减轻此等危险。

兹将关于包装所应注意之事项，略述如左。

一、包装材料 包装材料，因所包装之物品而异，如用油纸油布之类以防潮湿，樟脑以防虫蚀之类是。大体言之，包装材料以柔软质轻者为宜，纸布麻袋筐篮木材等最为通用者也。

二、填充材料 即填充包装之空隙以制止物品之移动者，此种材料，普通以

竹头木屑锯末乱纸棉花等充之。

三、捆束材料 捆束包装之材料，大概为绳类竹籐铁丝铁带之类。

四、密封材料 如钉铅蜡漆纸票封条之类，皆用以密封包装之材料也。

五、包装方法 同种物品务宜同种包装。至包装之大小宽狭，则务求其适于运送。

六、包装货印 货印者，记载于包装上之文字或记号，以便区别识认者也。有因货印不明而受损失者，如海上运送之通例。船舶遭难抛弃货物时，先儘货印不明者是。故货印宜一望而知，又与其他货印不易混同。如「卍」「囍」等，可用为货印也。

第二 商标与牌号 商标者，制造者或批发者以表扬自己之制品或卖品之声价，而与其他粗制滥造品区别，所使用之文字图画或记号也。盖现今交易范围扩大，制造者批发者与需要者距离遥远，其制品卖品之精良与否，势难当面证明，即或能之，买卖双方亦必不胜其烦费。于是特以商标为标志，使买者一望见其商标即可深知其品质。至于商标之体裁，用文字亦可，用图画亦可，用记号亦可，总以一目了然，且便于记忆传播者为上。

关于商标各国皆有商标法，其既经注册之商标，则有专用权，受国家之保护，他人不能用与彼同一或类似之商标。其未经注册之商标，则不受国家之保护。且依万国工业所有权保护同盟条约，在一国注册之商标可受国际的保护。

商标与牌号不同，盖商标乃代表全工场或全商店之货物者。故一工场或一商家只有一个。而牌号则为代表货物之种类或品等者，故一工场或一商家可有数个也。例如面粉公司之商标为五星，更按其面粉品质之良窳分为三等，以松竹梅为牌号而代表其等级是。

贩卖合作社徵集各社员之生产品而为共同贩卖，如所徵集者系制造品，则亦有用商标及牌号之必要。如磁器，玻璃，炼乳，熏肉，火腿，掛面，布疋等，贩卖合作社，皆可用商标牌号以表彰自己之贩卖品。

第三、销路之获得 如何获得销路，如何维持销路，乃商业家焦心积虑者也。贩卖合作社乃一种交易机关，而现时与商业机关正立于竞争之地位，则其对于获得销路维持销路等，亦自不能不努力讲求。以下略述对于销路上应注意之点。(一) 调查货物需要供给之状态，务避需要少供给多之地方，而趋于需要多供给少之地

方。(二)调查需要者之嗜好趋向等，而供给以适应之物品。(三)利用新闻广告等，以宣传贩卖品之优点。

以上三者，乃求诸外者，然合作社非努力于内部之改良进步，以低减社员之生产费，而改良其生产品，则此三者绝不可恃也。

第四节 贩卖之手续

第一款 贩卖之方法

合作社贩卖徵集品之方法，与普通商店之贩卖方法微有不同。兹略述之如左。

一、通常贩卖 即以普通商人之零整贩卖方法以贩卖其货物者也。于此不必多述。

而该商人或出较市价相当比例之高价收买，或其贩卖价格之高低完全受合作社之指挥，此时合作社可向该特约商人索取押款或其他保证。采此贩卖方法之合作社，须慎重选择商人，总以信用确实，交易巨额之批发商为宜。

二、特约贩卖 即合作社与某商人缔结特约凡合作社出品，皆归该商人承卖，而该商人或出较市价相当比例之高价收买，或其贩卖价格之高低完全受合作社之指挥，此时合作社可向该特约商人索取押款或其他保证。采此贩卖方法之合作社，须慎重选择商人，总以信用确实，交易巨额之批发商为宜。

三、竞卖 竞卖亦曰拍卖，即由合作社预定一定之物品，场所，及期日，使多数卖主各出一买价，择其出价高者而卖与之之贩卖方法也。

竞卖又可分为投标竞卖及口头竞卖二种。前者于指定竞卖日以前，公告投标之条件，或更知平日之顾客，竞买者须以书面载明其所出价格，投入合作社投标匣，届竞卖日开标时，以投价最高者为中标，即将该生产物卖与之。后者则于竞卖之当日，当场以口头代投标，而卖与其出价最高者。竞卖公告事项，不外以下数种。(一)投标时期及场所，(二)竞卖品之说明，(三)开标期日，(四)交货场所，(五)保证金(押款)之有无，(六)定有投标最低价格时其最低价格，(七)投标决定之方法，(八)中标后契约不履行之制裁等。此种方法适宜于大都市或附近大都市之合作社。不过此方法在我国一般买卖场中尚未盛行耳。

四、联合贩卖 即多数贩卖合作社联合，积聚各自收集之生产物以为巨额交易，期获最利益之条件。此种联合。乃一时的非永久的，如欲永久的联合贩卖，则莫如联合多数贩卖合作社而组织贩卖合作社联合会。

五、联络贩卖 如与消费合作社或购买合作社联络，以行直接交易，完全排除中间商人之渔利，此乃最理想的贩卖方法也。

此外缔结契约时，其贩卖品有由买主自己运送者，有由合作社负责运送者。其由合作社负责运送时，则不可不选择最安全又最低廉之运送方法。例如(一)运送机关(如火车轮船帆船车马人夫等)之选择，(二)运送方法(如论重量或面积或件数或包运等)之选择(三)运送路径之选择等，皆须求其利益较大者。

第二款 价格之决定

贩卖合作社果以如何标准而决定其贩卖价格乎。合作社既为现行经济制度下之一种组织，则自须受现行经济制度之支配，至其决定卖价之标准，亦自与一般商人决定卖价之标准同。如其标价太高，则不能觅得顾客，如标价太低，则不能增进会员之利益，故其价格之决定，须使社员有利而又能招来顾额，始为适当也。惟贩卖合作社之收集社员之生产品也，有采收买主义者，有采委托或共同贩卖主义者，二者决定价格之标准稍有不同。以下试分述之。

第一 采收买主义之贩卖合作社决定卖价之标准，须将左列各款相加，以为最低卖价。

一、原价 此中包括(甲)收买原价，(乙)关于收买及贩卖所需之费用，(如旅费运费包装费杂费等是)(丙)保管费，(仓库费保险费及预测之伤损是)(丁)营业费，(地租房租薪金通信费息耗费是)。

二、资本之利息 此中包括资金借入之利息及直至收回代价其期间之利息二种。

三、固定资本之清偿费 此中包括固定资本之设备费维持费及修缮费等。

四、利润 即对于合作社固有资本及企业之报酬。采收买主义之合作社，乃以合作社自己之计算为买卖，形式上与一般商业同，故当决定卖价时，不可不加算利润，以巩固其业务也。

第二 采委托贩卖主义或共同贩卖主义之贩卖合作社，其决定卖价之标准，宜以社员之生产费，贩卖费，手续费，及利益金等合计额为最低卖价也。

一、生产费 即社员生产其生产品时所需之费用。例如农产品之生产费，自种子，肥料，地租，田赋，劳银，农具，以及牲畜等费皆是。

二、贩卖费 即贩卖生产品所需之费用，如(甲)包装费，(乙)保管费，(丙)运

费，(丁)加工费皆是。

三、手续费 采委托贩卖主义之合作社，对于所经手贩卖之物，当然徵收手续费，以支应合作社之经费，而此手续费又当然在卖价中求偿，至手续费之徵收，普通皆不问委托贩卖额之多少，而依卖价一定之比例徵收，如徵收卖价百分之一或二是。然纵依委托贩卖额之多少而定徵收比例之大小亦无不可。

四、利益金 其性质与前述利润同。但利润直接为合作社之所得，而此利益金则直接为社员之所得也。

第三款 顾客

依贩卖合作社之精神，以使生产者与消费者接近为主眼，故于选择顾客时，务必对此点努力。贩卖合作社自设零卖店，理论上固亦非所禁，但如在本产地设零卖店，事实上无其必要，如在远隔地方设零卖店，性质上固无不可，恐事实上不能。故贩卖合作社之贩卖，以大量的贩卖为主，其顾客则不外以下四种。

第一 消费及购买合作社 即直接消费或使用该贩卖品之机关，如贩卖合作社以购买及消费合作社为顾客，则是生产者与消费者直接交易，而完全排除中间商人，是为最善之顾客。

第二 工场 工场为原料品之消费地，其需要原料常为巨额，如贩卖合作社以工场为顾客，则亦可免去商人之渔利。例如棉花贩卖合作社以纺纱场为顾客，繭丝贩卖合作社，以绸缎厂为顾客，皮革贩卖合作社，以硝皮厂为顾客是。不惟原料品可以供给各工场应用，即日用品之米油盐醋等，亦可以巨额供给工场应用。

第三 官厅军队学校 是皆物品之直接消费者，故可以之为顾客。日本政府限制官厅军队之大宗购买，必须以投标方法或特对指定商人为之，惟对于由贩卖合作社购买时，得以随意契约为之。故日本贩卖合作社多以其官厅军队为有力之顾客，此日本政府奖励贩卖合作之方法也。

第四 普通商人 贩卖合作社之贩卖，固以与消费者直接交易脱离商人为宜，然事实上一时实不能达此目的，故仍有与商人交易或更藉以输出之必要。不过合作社之选择商人，以务求其大商人为宜。

以上数种顾客之外，如贩卖合作社组成全省或全国联合会时，则又可努力直接向外国输出。以外国之消费者工场商人等为顾客则利益更优渥矣。

第四款 贩卖手续费

采委托主义之贩卖合作社卖脱委托品时，对其委托者须徵收一定之报酬，即一定之手续费。此种手续费，一方充合作社之开支，一方构成合作社之赢余。故合作社之经营费及赢余，皆出诸社员自身。然实际上则系取诸一般买主。盖贩卖合作社之贩卖价格，较之社员单独之贩卖价格常高，而其所徵收之手续费，不过此高出价格中之一部分而已。

至于手续费之多少，须由总会以决议定之，或由总会以决议委托执行委员会定之。规定手续费之标准，有依委托品之数量者，有依贩卖代价者，吾人则赞成后者。至其比例之大小，固可视合作社之状况，及其竞争者之有无，委托品之种类数量等，而设差异之规定，依吾人所见，总宜在贩卖代价百分之五以内。

第五款 代价清算

采委托主义之合作社，既将委托品贩卖完了，即应清算代价，以交付于各委托者。关于清算代价之事项。可分为以下四种说明。

第一 清算标准 合作社依如何标准以清算代价，须明定于章程上。其清算代价之标准。须依以下三种。(一)委托品之种类(二)委托品之品等，(三)委托品之数量。所谓依委托品之种类清算者，如麦稻豆等分别清算是。所谓依委托品之品等清算者，如上等米中等米下等米分别清算是。所谓依委托品之数量清算者，如委托额多者与委托额少者分别清算是。

第二 清算时期 清算时期，依收买主义与委托主义而有不同。其采收买主义之合作社须于收受物品时，同时清算代价而支付之，无所谓清算时期。至采委托主义之合作社，则其清算时期可分为三种。(一)事业年度末之清算，例如工业制造品之委托贩卖，常年继续出品，故须待年度末始得为清算，年度内虽有支付代价之事实，非清算也。(二)事业年度内之清算，依合作社之情形，及社员之状况，如必一年清算一次，或于社员不便，而影响于合作社之发达，因此合作社可将一事业年度分为二期或四期或以一月为一期，每期清算一次，以支付其代价于社员，而谋社员之便利。(三)依物品之种类而定清算时期，于同一合作社因贩卖品之种类而异其清算时期，例如织物之贩卖，织物中有春夏秋冬各季用品，合作社可依织物之季节而规定其清算时期。

第三 清算方法 在采共同贩卖主义之合作社，其代价清算可分为以下二种方法。

(一)高低配分法 合作社之贩卖，其价格有高低，即依其高低准各社员之委托额而配分其代价，是为高低配分法。例如八月一日甲社员委托贩卖一等米三十石，同月十五日乙社员委托贩卖同等米十五石，同月三十日丙社员委托同等米九石，合作社于同月十日每石五元售卖五石，二十日以每石七元售卖七石，三十一日以每石八元售卖十四石，至月末清算时，甲社员应得每石五元者五石之代价，每石七元者四石之代价，每石八元者七石之代价。乙社员应得每石七元者三石之代价。每石八元者四石之代价。丙社员总得每石八元者三石之代价。是之谓高低配分法，亦可称为差别配分法。

(二)平均配分法 高低配分法骤观之虽似公平，然容易使社员踌躇出品，而手续又太繁杂，是亦其弊害也。平均配分法者，即不问委托贩卖之时期如何，亦不问贩卖之时期如何，凡在同一清算期内所贩卖货物，皆平均其卖价而配分于各委托者。如前例八月内共贩卖二十六石，代价共百八十六元，平均每石七元一角五，即以此价分配于甲乙丙之社员是也。

第四 扣除项目 当清算代价时，合作社须将左列数款由代价中扣除之，而以其残额支付于社员。

- (一)豫支代价者其本利合计额，
- (二)手续费及加工费，
- (三)调制包装或其他劳费及费用。

第五编 利用合作社讲义

第一章 意义及性质

利用合作社者，即由合作社以合作社之计算，设备农业经营上或农业副业经营上所必须之工具，(如土地，器具，机械之类)供给社员利用或使用，而向该社员徵收一定报酬之组织也。亦可以唤作「使用合作社」，乃是农民合作社中之一种，而属于生产性质的合作社也。

利用合作社所设备之生产工具(土地器具机械等)，只限于社员可以使用，非社员虽出重价亦不准其利用。而且社员利用此种工具以增加自己之生产力生产量则可，利用之以直接营利(如商人利用此种工具把贩来的物品加工制造以后再售卖是)则不可。故利用合作社之社员必为从事于生产之农民，单纯的商人，决不能加入此种合作社，——如商人而兼营农业者，自不妨以其农业部分加入利用合作社。

现在科学日见进步，机械非常发达，农业经营者或农业副业经营者要想增加生产，有非利用科学技术精良机械不可之势。在农民知识尚不知利用科学技术精良机械时固不必说，如已明知应该利用此种技术机械，可以增加生产力生产量，而徒以资金缺乏无力购置，技能缺乏不会使用，又或资金技能俱备，而徒以该项设备太大，自己基本生产力大小，如独力购置，大半付之搁置不用，太不经济。处此种情形之下，如由若干人组织一利用合作社，以合作社之力量，购置最新最精之器具或机械一份以上，以供社员轮流使用，则对于社员生产力生产量之增加上，当有莫大裨益，这是无可置议的事。

例如灌溉用的抽水机器及其他设备，打谷机器，磨粉机器，碾米机器，以及养蚕者之消毒机器，乾燥设备，缫丝设备等，都非小农一人之力所能设备，纵令有力设备，而亦不能无间断的使用，如由合作社购置之，供给社员使用，对于使用者只徵收相当之利用费，岂不经济之至。

总之，利用合作社就好像以出租器具或机械为业之赁货铺一样，一方面以器具或机械出租于社员，一方面向该社员徵收相当之租费，这是当然的事。有的复样精良机械，必须专门技术家才可以运用者，则由合作社聘用技师以管理之。有的规模宏大不便转移之设备，则由合作社设置于一定处所，而使社员就该地利用之。凡此宏大不便转移之设备，则由合作社设置于一定处所，而使社员就该地利

用之。凡此皆手续问题，俟以后再为详述。

按现在从事于生产者，资本越多，利益越厚；资本愈少，利益愈微，但是农民——尤其是最大多数之小农民——那里有雄厚的资本呢。近数十年来，一方面农民除吃的粮食以外，所用的日用必需品大部分都是由外国购买而来，如洋布，洋线，洋针，洋油，洋火，肥皂，纸张，洋碱，香烟之类是。至于本来的农家副业，如纺线，织布，刺绣，等等工艺，都被洋货所侵夺。一方面又以连年内战，供应浩繁，加以重利盘剥者大有人在，以致民穷财尽，小农中农越加不能支持了。因此小农中农要想维持其原有之地位，或者更想进一步的发展，非藉团体共同合作之力不可。

这种利用合作社，如更兼营贩卖合作社，则其利益必更大，因为社员之制造品，大部分都是要贩卖的。农产品固然，而农产副业之出品尤然。贩卖欲得善价，必须直接卖给消费者，或是以成色统一的物品大宗贩卖，或是运到消费市场之大都市上去贩卖，方始可以达到目的。但凡此等等，都非力量薄弱出品鲜少之小生产者个人所能做到。欲达此目的，只有由多数生产者所组织之利用合作社兼营之。利用合作社如能兼营购买合作社以供给社员生产上所用之原料种籽肥料等等，则对于社员之利益，亦必大有可观。

我国农民之大部分为小农，此等小农原有之生产力，实多不能自贍其生产，而日趋于破产之境，尤其是近年以来，连年水灾，旱灾，匪灾，兵灾，外患，以及苛捐杂税等等，益促是等小农走向破产之途，因此增加是等小农之生产力，实为今日最紧要之工作。如是等估最大多数之农民生产力增加，生活足以自给，则社会自然安定，国家自然富足。

但是于今日之社会而欲谋生产力之增加，非利用最新最精机械器具及技术不可，而此等利用，决非小农之单独个人之智力所能做到。又如建设堆栈开辟水路及开垦荒地等等，对于生产上有莫大利益，更绝非小农个人所能企及。如能运用利用合作社，则多数地位相等之小农，亦得利用最新式最精良之机械器具及其他设备，亦得利用堆栈水路开垦，亦得组织共同的大农场等等，不但可以解决小农本身之生活问题，就是对于国家社会问题之解决，亦必有莫大裨益。

第二章 经营

利用合作社既以使社员利用其事业上所必要之堆栈器具机械及共同农场等，以促社员事业之进步，生活之向上为目的。则其事业有多少种以及经营上之设备如何，不能不首先叙述。

(甲)可以组织利用合作社之事业 无论农业，森林业，园艺业，养蚕业，果木业，植茶业，垦荒，牲畜业，渔业，以及其他各种农业副业如织布、编席、草帽辫、养鸡、养蜂等等，皆可组织利用合作社。以下试举日本的几个例，以供参考。

(一)蚕丝业 日本新潟县「泽海合作社」依其利用合作部分，可获以下利益。

1、设备模范的蚕室蚕具，以供社员参考或使用。

2、制造病蚕容器，以防散逸之设备。

3、励行剩繭之杀蛹。

4、蚕室之甲醛液(Formalin 消毒用药品)消毒，于合作社附属消毒室内封蚕具之瓦斯消毒。

5、按照先进地方之成法，以制造蚕室，贮藏室，堆房杀蛹干繭兼用消毒室蚕种贮藏器等。

6、设蚕业传习所，以授知识技艺，制造蚕种。

7、励行幼蚕共同饲育。

(二)园艺业 日本群馬县蕨塚本村「大原合作社」利用合作部分之成绩。

1、社员多数从事于共同工作，即以其每日工资缴纳出资。

2、蔬菜水果由每年七月到九月，都在共同贩卖所中售卖。

3、桑苗都用青酸瓦斯燻蒸法，努力扑灭贝壳虫，抬高了大原桑苗之声价。

4、酱萝卜由社员供给萝卜，加工以后贩卖。

5、劝种特产物丝瓜，与横滨商人特约贩卖。

(三)畜产业 日本山口县「鸣门村合作社」利用合作部分之成绩。

1、设置炼乳制造所，备有四马力之最新式炼乳制造机械，这种设备经费约一万元。

2、雇用制造技术员一名，司机一名，助手三句。

3、谋改良畜牛，

4、合作所生产之炼乳，品质佳良。

(四)水产业 日本静冈县「烧津町合作社」之成绩。

1、建造故良渔船，购买渔具类，供社员使用、以谋渔业之发达。租给社员煤油发动机船十数艘，使营远洋渔业。

2、渔获物用冰冰起来，输送到远方、现在很有名。

3、制品中之鳕节(一种鱼乾)很有名。

(五)林业 爱知县「石野村合作社」之成绩。

1、置备土地，租于社员，采取松茸。(一种香菇)

2、对于社员所采取之松茸加工。

3、土地乃租借日皇之御松林。

(乙)设备 利用合作社之设备，须按社员生产物之种类，加工之程度，以及社员事业之性质而定，故其间差异很大。兹为方便起见，可以分为集中的设备及分散的设备二种叙述。所谓集中的设备，即其设备集中于物品生产上及其他必要上之某地点，而社员不能任意转换其位置者，如机械制丝工场堆栈库房之类是。反之社员得随意移转其设备之位置，以供自己之便宜者，谓之分散的设备。如蚕病消毒器车牛等之设备是。此等区别之意义，大体即为个人的生产与共同的生产之区别。依近代性的生产，大体应趋于后者。但在我国农业落后的农村中，亦未可一概而论。由合作社供给设备，使社员利用之，以为个人的生产或家庭的生产，在我国今日情形之下，亦大有必要。

如具体的举示利用合作社之设备，则其主要者不外土地，建筑物，器具，机械数种。

土地最普通的设备法，即由佃农组织利用合作社，由合作社租得若干田地，由社员出田租向合作社转租田地是。自然，合作社将来也可以获得田地之所有权，使社员共同从事于耕种，但最初之合作社，资金甚少，可承租国有地，或公有地，租金可以比较的便宜。

合作社所有地或承租地，可租给社员耕种五谷，或供栽培桑园菜圃果树园花园之用，或饲养鸡、牧汤、养鱼、植林、采菌，室基等用，皆无不可。其放租方法，分租于各个社员固可，如把社组成一个团体，依大农法使用新式农业机械则尤为至善。关于此试拟一方案如下。

(一)利用合作社假定由佃农四十人组成，由合作社以一百五十元承租水田两顷，旱田一顷。

(二)每股出资金额五十元，第一次缴纳五元。

(三)公积金积存至与出资同额即二千元(但出资额增加时公积金亦增加)时为止。

(四)公积金之积存尚未达到与资金同额以前，社员不分红利，一切盈余统拨充公积金。

(五)准备金满额以后，所有社中盈余，由社员接股份及利用设备之多寡，以定分配之多寡。

(六)社员须同住于一村内或一定区域内。

(七)水田旱田之租价，(即利用费)年额如下。

	一等	二等	三等	四等
水田	十元	八元	六元	四元
旱田	五元	四元	三元	二元

(八)水田旱田以外之土地，其租价由理事会定之。

(九)水田旱田之等级，由理事会起章，由大会决定之。

(十)租价缴纳期间，水田每年十一月终为止，旱田每年九月终为止，此外由理事会定之。

(十一)各社员可租种水田三十亩以内，旱田二十亩以内。

(十二)同一田地有二人以上希望租种时，先依本人等协商解决，协商不谐时，依以下顺序以定使用者。

1. 从来之利用者，
2. 距住宅近者，
3. 以前没有水田旱田者，
4. 家族众多者，
5. 抽签

(十三)社员得理事会之承认，可以交换田地。

(十四)理事会如认为施用肥料不充分时，得经大会议决，增徵二成以内之租价。

利用合作社之建筑物的设备，可得堆栈工厂船舶三种，堆栈亦可为一种独立之合作社，即农仓合作社，乃专司保管社员之农产品，且谋其贩卖上利益之合作社。关于此，另于农仓合作社讲义中详述之。

工厂之设备，有于合作中共同利用者，有设备规模很小由社员单独利用者，亦有由合作社做主动者，以从事于工作者。试举界其二三例。如蚕丝业中之蚕室、干燥室、制丝厂等，制纸业之制纸检查所、制纸厂、制纸试验所等，染织业之染工厂或机织厂干燥场等，农业之井，打谷场沟渠等，园艺业之温室，梨茶业之再制厂，林业之烧炭窑，筒罐头工厂水果罐头工厂等，至于船舶之设备，亦按各种用途而有大小各种形状之必要。

利用合作社器具机械之设备，更不胜数。如蚕丝业之养蚕器具、消毒器具、整理机、制丝机等，制纸业之抄纸机械等，染织业之染料、染具、刷糊器、织械、整理机等，园艺业之喷雾器(杀虫用)、干燥器、压榨机等，畜产业之种牛、种马、种猪、种羊，种鸡，罐头机械，孵卵器等，酿造业之酿造器具，酿造机械等，农业之抽水机、水车、水磨、碾磨、精米机、火磨、各种车辆、机器犁、割谷机器、制茶机等，养蜂业之各种器具等皆是。

第三章 资金

利用合作社之设备，除向他人租赁设备可以无需多大资金外，大体必须多额之资金，此种资金之筹措，必须预先计画。

大抵合作社之资本，应尽力先由社员出资，这是一个最重要的原则。但是在我国这种贫苦的农民状况之下，巨额的资本实在难以筹集。于是借款及租赁物品，势必成为合作社资金之主要来源。物品之租赁，如国有土地，公有土地，公共建筑物，同情者之土地，建筑物，以及其他器具机械等，合作社都可以设法租赁之，以为合作社之设备。至于资金之贷借，只有儘先向同情于合作社的银行(如农民银行等)，及机关团体或个人，择其利率低条件宽者商借，如预料资金难筹，则可以左列事项为集资之准备。

- (一)先设信用合作社，奖励社员勤勉，以其余财积存于合作社。
- (二)藉信用合作社之力，尽量开辟通融低利资金之途径。
- (三)一俟资金润泽，然后兼营利用合作社。

第四章 方法及费用

甲 方法 利用合作社之利用方法，因设备而不同，例如土地之利用方法，则有二种。(一)共同耕种，(二)分别耕种是，分别耕种即社员向合作社承租若干亩田地，照章纳租，与一般佃户向地主租种田地之手续相同，无庸多述。至于共同耕种，在我国似尚未有前例，以下试拟一方案以供参考。

(一)凡加入共同耕种合作社之社员，应将其所有之土地提交合作社。

(二)合作社组织一土地评委员会，按各社员所提交土地之优劣等级及其亩数位置等，评价之作为缴纳之资本。

(三)凡社员对于土地评定有争议者，可诉于监事会。

(四)合作社尽可能的将各社员之土地整理成一大农场。

(五)合作社应尽力购买各种农业机器，以谋节省劳力，增加生产，并尽力增加副业。

(六)凡社员能从事于劳动者，由理事会编为若干组，每组设组长一人监工五人，由理事会指定工作。

(七)社员之劳力及其所提供之农具牛马等，皆由理事会评价或作为资本缴纳或发给现金。

(八)合作社于必要时得聘技师。

(九)合作社每年之农业计划由理事组长监工技师联席会议规定之，遇有必要时，理事会主席得随时如集联席会。

(十)合作社之生产品应尽量加工之。

(十一)合作社生产品以共同贩卖为原则。

(十二)合作社所卖得之金钱，除以一部分提充公债金外，按各社员所提交之土地劳力等分配之。社员如欲领取生产品以供食用者，得折价发结之。

(十三)工作规则评定委员会规则等另定之。

(十四)田地之共同耕种可有以下的利益。

(1)耕地面积大则可以整理，其结果(甲)既没有繁殖杂草及害虫之阡陌，又不至妨害大规模机械之运用。(乙)耕作物之选择方便。(丙)许多田地打成一片，则施肥运搬上非常经济，节省不少时间。(丁)驱除害虫容易。(戊)可以利用小农业所不能或无力利用之农业机械。

(2)共同耕种(甲)可以免除机械畜力以及劳力之消耗。完全发挥其效用，低减生产品之原价，节约农具费。(乙)可以生产市场价格昂贵的物品，以增大收入。(丙)生产品之贩卖以及工业品之之购买上皆可有利。(丁)可以采用分业制度，以提高劳动能率。

至于器具机械工厂之利用方法，兹举示一例如下。例如碾米机及其工厂，分别租赁于社员使用固可，即使社员提交材料，由合作社代为精制亦无不可。前者之手续简单，只按其利用程度缴纳费用即可。后者又可分为混合制造及分别制造。分别制造即甲社员交来十石谷乙社员交来五石谷，由合作社分别碾成米之后，分别交于付甲乙，甲乙之谷及米自始至终即分别独立而不相混同，此种方法手续简单清楚，只向社员徵收每石壳预定之手续费即可。至于混合制造，乃将各社员所提交之谷，混合一齐精制，此时必须先各社员所提交之谷之数量及成色评定优劣以后，发给收条，然后将成色相同者混合一齐制造，出来之后，付之共同贩卖，将卖得之米价按交谷数量之多寡，成色之优劣，发给各该社员。此种混合制造，手续似觉繁难，但对社员之利益则甚大。

利用合作社之设备，不问为土地，堆栈，打谷场，工厂，大小器具等，总以满足社员之一切需要为度，如预计某项设备不能满足需要，则可暂缓设备，以免招致社员间之不平，而引起合作社之破裂。但为预防社员间之纷纠起见，可预设规定，以轮流满足社员之需求，而免无味之争执。

乙 费用 规定利用费，普通多依期间法。例如堆栈用费之栈租一个月若干元，土地利用费之租价每年若干元，机器之利用费每小时若干钱是。其以月计者应以每月十五日为界，徵收半个月或全月之费。以日计者对不满一日者亦应徵收一日之费。以时间计者对不满一小时者亦应徵收一小时之费。亦有依回数制者，即利用一回若干钱是。

由合作社代为加工时，其加工费有从量从价二法。从量法，例如一等精白米一石一角，二等精白一石六分之类是。从价法，例如制茶原价一元者，再制费五分之类是。

费用之徵收，原则上自应利用完毕或加工完毕之时间为之，但依生产品之性质，社员不能即时由该生产品获得收入时，则亦可延期徵收。

利用费应依以下标准决定之。

(一)设备该项物品所需要之费用，即代价，人工费，搬运费，修缮费。(A)

(二)该物品堪用之年数。(B)

(三)使用该物时之实费，即煤费、瓦斯费、煤油费，油费等。(C)

(四)使用该物品之专务员之薪金，即司机火夫技术员等之薪水。(D)

(五)合作社经费之一部。(E)

(六)对于合作社企业之报酬。(F)

其算式如下 $A/B+C+D+E+F$

如再加工费，则于以上各项之外再加算上补助材料之价即得。

第六编 农仓合作社讲义

第一章 释 名

中农小农贫农等，在农业经济上，于农产未收获以前，则感受资金困难，农具籽种购买上困难。而于农产品既收获以后，则感受贩卖上之困难，储藏保管上困难。解决前者之困难，有组织信用合作社购买合作社及利用合作社之必要。解决后者之困难，则有组织贩卖合作社及农仓合作社之必要。

农仓合作社之目的，固在储藏或保管社员之农产品，但其任务决不仅限于农产品之共同储藏或保管，此外共同贩卖及加工，亦为其主要之任务。而且事实上各国贩卖合作社多兼营农仓，因如无农仓，实不能充分达贩卖合作社之目的。

此种为谋中小农民之利益所组织之农仓，日本名之曰农业仓库。依日本农业仓库业法，农业仓库业者，并不限于合作社，凡农会，以发达农业为目的之公益法人，及地方自治团体，都可以为农业仓库业者，不过法律上把合作社列为第一顺位。

我国现在既没有这种法令，又没有这种类似的组织，自然也就没有确当的名称了。我国从前曾有常平仓，义仓，社仓，等组织，但其目的只在备荒救灾，乃偏于慈善的性质，既非农民互助的机关，更非积极的助长农民生产为目的之机关，所以其名称皆不足采。

此种组织，在我国可名之为农民堆栈，农业堆栈，农栈，或农仓，而最后之「农仓」，著者认为最恰当，所以本讲义就采用这个名称。因为「栈」或「堆栈」，现在已成为营利企业的一种专门名称。一言「栈」或「堆栈」，则人认为一种营利的组织。至于「仓」，我国普通多不用于营利的组织上，如社仓，义仓，常平仓之类是。农仓虽非慈善的组织，也并非如一般社会营利的组织，所以用「仓」比用「栈」或「堆栈」合式些。

至于农仓的经营者，在日本虽不限于合作社，而在我国目下既无法令规定，又无事实存在，草创此种组织者，自以直接感受此种必要之中小农民自己出来，以合作社的方式组织之，最为相宜。如由贩卖合作社兼营之，更可充分完成该合作社之目的。

第二章 意 义

第一 农仓合作社以保管农产品为目的 所谓农产品，固以粮食为主，但此外凡繭丝、棉花、茶叶、烟叶、水果、蔬菜之类、以及其他农家副产品，如草帽辫、柳条箱、席蓆之类，农仓合作社皆可保管。但以其建筑物及其他经营上之关系，可由章程限定保管物品，其不在规定范围内之物品，可暂不保管，例如棉花最易引火，危险性最大，农仓合作社如无健全坚固之仓房，则以不代保管为佳。大体初创立之农仓合作社，皆只经营粮食保管。以其产量既比较大，而经营上又比较的易。

第二 农仓合作社以保管社员之农产品为目的 农仓合作社只保管社员之农产品，这本是合作社一般的原则，这是同一般营利的堆栈迥然不同之点。

第三 农仓合作社须供给托存人(社员)金融上之便利 农仓合作社之目的，不仅限于社员农产品之保管储藏。并且须谋社员金融上之便利。因为合作社社员都是中小农民，资本不足，用款甚亟，如农仓合作社不设法通融资金，则必须急卖其托存之保管品，不能待善价而沽，则此种单纯保管，对于社员之利益甚少，而合作社之功用亦甚薄弱。所以农仓合作社必须供给托存人(社员)金融上之便利。至于供给之方法，或兼营信用合作社，或表面上虽与信用合作社各自独立，而社员共同，或对托存人发给农仓证券(仓票)，载明收存某种农产品若干，使该托存人持该仓票，可以向一般人(银行钱庄或个人)抵押借款。

第四 农仓合作社须兼营共同贩卖 农营合作社须尽量谋社员之利益，中小农民平日对于农产品之市价变动及前途，类多不注意，即令注意，亦无充分判断力。所以何时贩卖始相宜，何时贩卖始不逸失机会，中小农民实无由得知。农仓合作社经营者，既以此为专责，则其对于农产品贩卖价格及贩卖时期，当然比一般中小农民知之较熟，则由农仓合作社担任共同贩卖，其对于社员之利益必甚大，而更可达合作社之目的。

第五 农仓合作社乃合作社之一种 所以凡关于合作社一般的性质，农仓合作社无不俱备。而合作社一般的组织，(如社员机关等)亦无不适用于农仓合作社，不过关于此点，因另有讲述，本讲义从略。

第三章 功用

农仓合作社本来之目的，既在农产物之保管，所以保管产物，乃农仓合作社

之固有的业务，如单营此种固有业务之农仓合作社，则可划入利用合作社之范围，但单依此种固有业务，决不能充分达农仓合作社之目（目）的，即农仓所保管之农产物，大部分或者全体，必将出售，则农仓合作社不能不兼营保管品之贩卖任务，就这一点看，则农仓合作社又可划入贩卖合作社之范围，不过农仓合作社之任务，尚不止此。此外如农产物交农仓保管以后，物主需款时，农仓合作社不能不力谋通融。则是农仓合作社又为信用机关了。再者社员之所以委托农仓保管，是因价格关系，不宜于当时出售，而欲待善价而沽。假使农仓合作社普遍于全国，则于农产物价格之调节上，当有莫大之影响。由此点看来，则农仓合作社，又为价格调节机关了。

总之农仓合作社之业务上，虽有与利用合作社或贩卖合作社相似之点。但利用合作社或贩卖合作社之业务，决不能包括农仓合作社。农仓合作社实为独立的一种合作社，农产品之保管，虽为其固有业务，但为充分完成其目的起见，不能不兼营若干附随的事务。而此附随的业务之重要，有时并不让其固有业务之保管。所谓附随的业务，如贩卖，运送、周转金融，发行仓单，(或称农仓证券)等等皆是。

第四章 经营

第一节 保管品及仓库

农仓所保管之农产品，以该地大量产出而适于保管之农产品为限。粮食当然是适于保管之农产品。但北方不产稻米之地，则可以不保管稻米。南方不产高粱之地，则可以不管高粱。此外在产茶的地方，茶也是可以保管的农产品。同一理由，繭、棉花、麻、栗子、花生、水果、草帽辫、席、等都可以保管。但繭、棉花、水果等或容易引火，或容易腐败，是等农仓，必须有特别之设备，否则必招至失败。究竟农仓中保管何种农产品，可由合作社章程上规定明白。章程上所不规定之农产品则可不代为保管。

保管农产品，须建筑坚固之仓库。以防盗、火、水、鼠、虫、湿等患。因为社员之农产品收获以后，或因自己没有防止以上各患适宜之仓库，所以不能不急于贩卖者。

农仓之建筑，不一定建筑在社员之中心地点，甚至于不一定建筑在本村内。

因为农仓合作社之目的，不仅只在保管，贩卖也为其重要之目的。如本村交通不便，或有梗阻之虞，(如冬期或河道结冰期之类)，不适于贩卖之目的，则可把仓库建筑于附近农产品集散中心之市镇上，或车站船埠附近，以便预先将农产品运储仓库不致逸失贩卖之时机。

保管品当然以社员所有者为原则，但如出售于非社员以后，于章程上规定之一定期间内，(三个月以内或六个月以内)仍可继续代为保管。又如仓库空有余地，为避免合作社之损失计，亦可经执行委员会之决议，代非社员保管。但代非社员之保管品，可也随时请其出货，以让社员。

第二节 混合保管

农仓之保管农产品之方法，约有二种。一、分别保管。二、混合保管。分别保管，手续至为简单。即甲社员之农产品与乙丙丁各社员之农产品分别保管，日后返还时，即返还其原存之农产品。此种方法，虽为一般所采取，但极不经济。最新的保管方法，则为混合保管，即甲社员之农产品，与乙丙丁各社员之农产品，种类品质相同时，则混合在一齐保管，日后返还时，只就该混合品中，交付其相当数量即可，不一定为委托保管时之原物。此种保管法，骤视之似很繁难，其实很经济。

农产品大体部富有代替性，所以大体都适于混合保管，不过混合保管，有利亦有弊。混合保管之利益，在合作社方面，(一)可以节约仓库之面积及容积，(二)没有对每一托存者施行特别手续加以特别注意之麻烦，可以节省劳力及费用(三)各种管理上可以简便，事务可以敏速。在托存者方面，(1)保管经费既可约节，则仓租亦自然低减，(2)农产品统一，同一成色之货物，既有大量，则自可提高其市价，而对抗奸商之操纵，(3)农仓之农产物所评定之等级，如博得社会上之信用，则可增进交易之敏活，(例如买卖契约上，载明卖给某甲一等米若干，或二等米若干，则某甲不必领取该农产品，即可凭契约再转卖于他人、手续至为简便，)(4)同一理由，亦可增进金融上的便利。但亦有弊害，农产品混合时，审查成色等级动辄错误，或依故意或过失以劣货与良货相混合，致发生不公平之纷争，农产品之统一和集中，动辄为资力富裕之商人所买占，因而酿成物价之格外腾贵。但弊少而利多，且此等弊害，亦并非无法防止。

至于农仓合作社，究竟应该采取哪一种保管方法，要审慎选择决定，不过如

采取混合保管，则当社员委托保管时，合作社须聘用专门家，专司检查该托存品之成色，评定劣等级，然后入仓。关于此请参看贩卖合作社讲义「徵集物之品等检查」，于此从略，但合作社亦可规定对某某数种农产品采用混合保管，(大体为当地之主要农产品)此外之农产品则采分别保管。

第三节 入仓出仓手续

社员照章托存农产品时，合作社应立刻答应，至其托存时，用口头或书面皆可。不过为业务整理上之便利计，以用一定格式之书面为宜。如用书面而遇托存者不识字时，合作社职员当代为填写。

托存声明书	兹有下开货物请 贵社代为保管 并请于 贵社认为 适当之时期代为贩卖
计开	(一) 货物种类 (二) 成色 (三) 数量 (四) 摘要
某农仓合作社 住址 某 某 印	此致
中华民国 年 月 日	

如系单纯委托保管。则可将「并……卖」等字勾去或另备一种书式。

合作社既检收托存品也后，则应发给一收据，或保管证，或农仓证券，或先发一临时收据，指定于三日或五日以内，来社调换农仓证券，或发给保管摺。

托存者如欲提取该托存品时，不论何时，只要在营业时间内，都可以提取其一部，或全部。托存者提取托存品时，须提示其收据，或保管摺，或农仓证券。如系全部出仓，则须于领收栏内，署名盖章后交还于合作社，如系一部出仓，则由合作社于一部出仓栏内记明时日数量，及残存数量，盖章后仍交付托存人。

如保管品已设定抵押权时，则非得抵押权者之同意不能出仓，这乃是当然的事情。

第四节 贩卖业务

关于此，请参看本书第四编贩卖合作社讲义，于此从略。

第五节 信用业务

农仓合作社直接经营金融业务，直接对社员谋通融，不但其资金极不易筹措，而业务经营上亦大不易，所以农仓合作社于信用上的机能，大体依以下三种方法行之。

(一)兼营信用合作社，由信用部对托存者为抵押放款。(二)与某银行(如农民银行)特约，将持有该合作社农仓证券者，行抵押放款。(三)对托存人发行农仓证券，使向一般社会自由抵押借款。

总之，农仓合作社之信用业务，大体在发行代表保管货物之农仓证券。依此证券，可以获得通融。关于农仓证券，于次节述之。

第六节 农仓证券

农仓证券，亦可名为仓单，与一般堆栈业者所质行之栈单性质相同。农仓证券现在虽无法令之根据，但营利的堆栈同无法令根据，彼既能发行栈单，则农民互助的农仓，当然亦可以发行农仓证券(或仓单)。而农仓所以能克尽卖及信用之机能，端赖此种证券之发行。所以农仓证券在法律上固有证明保管物之领收，保证托存契约之成立而确保其履行之效力，但其最大的作用，却是在经济上的二种机能。即(一)使保管物之买卖便利。(二)使以保管物为担保之金融便利。如只是为前述法律上的效力，则只发给收据即可，并无发行农仓证券之必要。

各国栈单，有采取二枚制者，如日本是。对于托存物发行两枚栈单，一枚供买卖用，一枚供抵押用。但我国习惯，栈单为一枚制，既可供买卖用，又可供抵押用，不过一旦抵押以后，则不能再供买卖用矣(但二枚制实行起来，并不能像预期的那样圆滑，抵押时多半还是把两枚券，一齐交给抵押权者)。一枚制既简单明瞭，又与我国习惯相符，所以农仓证券，亦以采一枚制为宜。

农仓证券之邹形(上为正面下为背面)

农 仓 证 券						第 号
一·种类 一·成色 一·数量 一·摘要 此据(地点) 农仓合作社理主印 同上 仓库主任印 中华民国 年 月 日						今收到 先生名下下开货物寄 村本社第 号仓库 计开
				日期	转	
				让转人(印盖)	让	
				受承人姓名	栏	
				日期	出	
				出仓数	仓	
				残存数	栏	
				印社		

第七节 业务规程

农仓合作社应规定业务规程，根据规程以进行业务，业务规程应该规定以下的事项：

一、事务之种类。二、保管品之名称。三、保管方法，及保管上如允许某种工作时，则其工作。四、保管费即仓租。五、保管期间。六、关于托存物之入仓出仓。七、发行农仓证券者则其关于证券发行之规定。八、投保火险者，则其关于保险之规定。九、关于不得已之事由损失负担之规定。十、如对非社员保管农产品时，则其规定。十一、关于盈余及损失之规定。十二、如为混合保管时，则关于混合保管之范围，检查方法及反还之规定。

以下试举日本某农业仓库业务规程之一例，以供参考。

无限责任在原信用购买贩卖生产合作社农业仓库部业务规程。

一 本仓库部经济左列业务。1、谷物之保管，2、托存物之调制改装，3、托存物之运送，或贩卖之介绍，4、托存物之运送，或贩卖之经理。本仓库部对非组合员(即社员)亦经营前项业务。

二 依前条规定所保管之谷物，限于当初托存人自己所生产之物或系收受之佃租而为其所有者。

所保管谷物之品目如左 玄米 小麦。

三 本仓库对于种类及品位同一之谷物，皆混合保管之。但有托存人之请求，或有特别之事情时，不在此限。

四 本组合员自己所生产者或系收受之佃租，有保管上之必要时，本仓库部无论何时，得定相当期间，请求其他托存者(非社员)将其保管物出库。

五、保管费每月规定如后，出库时向领取人徵收之。但不满一月者，亦按一月徵收。玄米或小麦每包混合保管时五厘，特定保管时一分。托存物非本组合员所有或非佃租，而于本组合员间移转所有时，其当月以后之保管费为前项之一倍。托存物经过其保管期间时，其当月以后之保管费，为前二项之各一倍。

六 保管期间，除有特别契约外，概为六个月。但不得超过左列期间，玄米收穫后之翌年十月三十一日，小麦收穫后之翌年四月三十日。

七 对于第二条之托存物，限于移轻所有权时，可允诺其保管期内更新之请求。

八 欲向本仓库部托存物品者，可预先声明。

九 本仓库部对于入库物品。交付托存人以入库票。

十 欲将托存物出库者，须提示入库票，或提示依第十五条规定所发行之农业仓库证券。托存物出库时，徵收起卸脚力，其额另定之。

十一 对于混合保管之物，托存人不必待对该物有权利者之协议，即得为前条之请求。

十二 关于托存物之出入等，托存人须受仓库部职员之指定。

十三 托存于本仓库部之物品，由非本组合让受时，或本组合员非以佃租而受让时，须于五日以内通知本仓库部。

十四 保管期间满了后，经过一星期，仍不领取托存物时，则拍卖其托存物。

十五 本仓库部依农业仓库业法之规定所发行之农业仓库证券，乃仓库证券之一种。农业仓库证券依托存人之请求，与入库票交换后行之。关于农业仓库证券之发行，其手续费每张徵收一角。

十六 本仓库部所发行之入库票或农业仓库证券之所有者，依第七条之规定请求保管期间之更新时，须提示其入库票或证券。承诺保管期间之更新时，须于其入库票或证券上记入更新之年月日及期间。

十七 灭失入库票或农业仓库证券之所持人，于请求其再交付时，其所提供之担保，须为本仓库部所指定之物保或保证人。再交付之手续费，入库票一角，农业仓库证券一角五。

十八 本仓库部对于托存物，因火灾，虫蚀，鼠食，雨漏，窃盗纷失，及断绳等所发生之损害，负赔偿之责。但除火灾之外，其依不可抗力之损害，及经过保管期间或怠慢第十三条之通知者，不在此限。

十九 对于托存物发生本仓库不负责任之害时，或本仓库虽负责任而有重大之损害，本仓库无迟滞公告其旨。但对于经过保管期间，或怠慢第十三条之通知者，不在此限。前项公告之方法，依其损害之程度适宜定之。

二十 对本仓库部受寄托之谷物，本仓库部依另定之检查规则检查之，查定其品等。前项检查，对于县政府业经施行检查之物，不再行之。但本仓库部认为必要时，可请求受县府之再检查。

二十一 检查之不合格品，应拒绝其入库。

二十二 欲托本仓库代为托存物之调制改装者，须提示入库票或农业仓库证券。调制改装之手续费另定之。

二十三 受托存物运送之媒介或代办之委托时，依船车之必要，本仓库部得俟达一定数量时总结行之，运送之媒介，或代办之手续费另定之。

二十四 贩卖之媒介或代办，准据本组合贩卖部之办法办理之。

二十五 由本仓库部所生之损益，依特别之计算整理之。依此项所生之剩余金或损失金，于每年度末，过入一般之损益计算。(本稿为华洋义赈会第七次合作讲会会习讲员训练班讲义之一种于树德原著)

跋

于树德先生这一册稿本，早已交由中国合作学社为之梓行，事隔三载，始于今日出版。这期间却有一个原因。原来学社出版经费向极有限，三年以来，因学社同人，咸集中力量于购置基地与建筑薛仙舟先生纪念合作图书馆二事，俾植学社永久之基，其他经费之支出，乃不得不力事紧缩，故出版部分，除月刊继续发行外，他种稿件，竟压有十册以上之多，未能早日出版。兹则首都基地既已购置，合作图书馆亦部署确定，不日开幕，同人始能出其余绪，继续印行各种合作著述。在于先生此书发行之际，除说明经过外，同时对于先生，却是要深致其歉意的。尤其抱歉的，是此书原有美国戴乐仁先生一序，译文为陈翰笙先生手笔，客岁岁杪，学社总部迁京新屋，竟遭遗失，致此序不克附于篇首。他日清理旧档，如能检出，则当于此书第二版印行时补入也。

于先生此书，系若干种讲义汇集而成，分之各篇均能独立，合之则各式合作组织均详述无遗，颇切实用。且此项讲义，均为于先生在华洋义赈会举办合作讲习会时之讲稿，历经应用，成绩极佳，故今后我国各地有合作讲习会或类似的组织之举行时，此书实为最有实用之书册，故亟先为之梓行云。

民国二十三年五月十九日王世颖志于南京中国合作学社

附记：

于树德先生经历颇为丰富，李大钊的挚友，中国共产党早期领导人之一，一九二七年大革命后脱党，潜心于合作事业的研究和实践，建国后，历任中央合作事业管理局副局长、中华全国供销合作总社监事会副主任、政协常委等职。树德先生参与并指导了大量合作事业实践工作，在二十世纪二三年代出版了一系列合作社方面的专著，这些著作在今天看来仍富有启发和指导意义。在崔之元老师的鼓励和支持下，整理出来供志于合作事业的朋友参考，整理时难免有纰漏，如能指出深表谢意。我一直在整理树德先生生平的资料，囿于能力和资料，仍感到资料很匮乏，如有了解的老师和朋友，能够提供相关资料，更是不胜感激。

联系方式：

王东宾

清华大学公共管理学院国情研究中心

邮箱 wdb05@mails.tsinghua.edu.cn

手机 13810753679