

R
554932
718

26 OCT 1933

河北棉產彙報

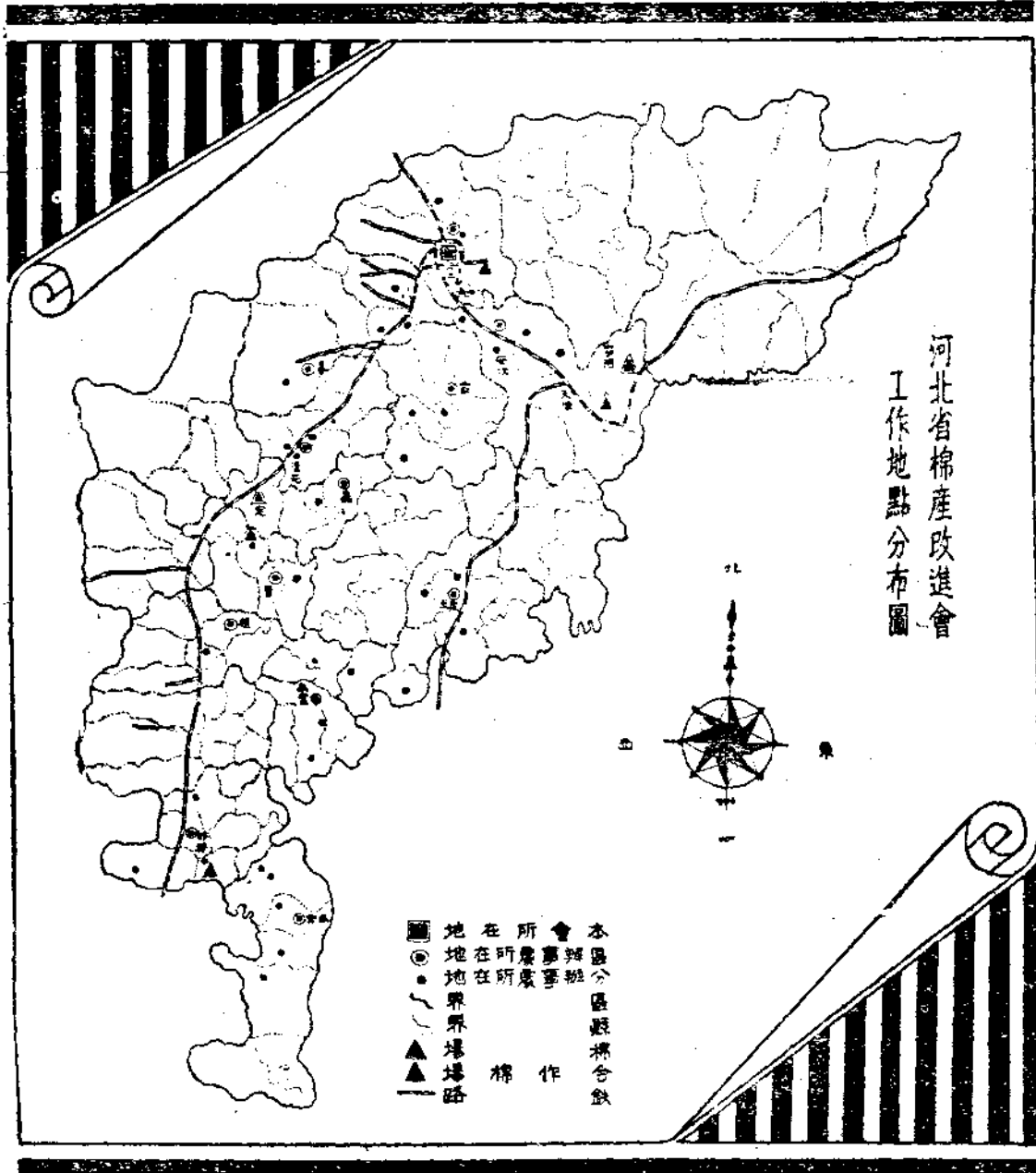
周作民題

第三十二期

北平東城前趙家樓二號

河北省棉產改進會編

民國廿六年四月一日出版



國立北平圖書館



農村合作社的組織及經營

盧廣綿先生講

本 期 要 目

- ▲農村合作社的組織及經營
- ▲本省棉訊
- ▲外省棉訊

此文係本會技師盧廣綿先生於去年十二月間在北平育英廣播無線電台之演講筆記，全稿復承盧先生惠予斧正，謹此致謝。

記者附識。

一、緒 言

年來中國合作事業，突飛猛進，一日千里，除由社會團體努力倡導外，中央暨地方政府且特設機關，積極推動，例如民國二十四年春，全國合作事業討論會的召集，合作司及合作事業委員會（現在已裁併於合作司）的設立，合作社法的公佈與施行，以及最近農本局合作金庫的籌辦，在在均表示政府對於合作事業不特具有很大的興趣，且在各方面已予以有力的協助。本來合作事業之在中國，早即有欣欣向榮之姿勢，今政府機關又復如此的扶持，是其前途之發展，實不可限量。合作本身的組織，雖然分爲信用、運銷、利用及供給等許多的種類，然而都是以解除民衆的痛苦爲主旨，尤其是在這農村破產的今日，

合作組織實具有復興農村的功效。但是中國是否能達到合作化的境地呢？那是未來的事，我們且不必管它，只要問合作組織是否於我們爲有利益，如果我們已把它的意義認清楚，那末就當腳踏實地的去做！只是我們應先知道有三種基本的原則，是任何合作社所不能離開的：第一，合作社是爲社員們服務而不是希求利潤的；第二，合作社的社員都是平等的，每個社員只有一票表決權，不像商業組織上的表決權數是按股東投資的多寡規定的；第三，合作社對於股份的投资，只給以有限的利息，至於贏餘的分配，却是按着各個社員合作數量的多寡來規定，直至年度終了時，除去各項開支，股本利息，及其必要的公積金以外，必須充作紅利分配給社員，社員與合作社來往的數量愈大，則所得到的紅利也愈多。以下所述的各種合作社，都是

本着這種原則組織進行的。

二、信用合作

我國農村合作事業之發展，以信用合作為最普遍，按農村現有的合作社來說，差不多其中百分之八十是信用合作社，由此我們可以看出農村中需要信用合作社是如何的急迫。就拿河北省的農村來說罷：農民所有的耕地極有限，以種一二十畝的人家佔多數，若把全年的收入折合成現款，至多也不過一百三四十塊錢。你想只拿這區區一百多元來維持全家五六口人的生活費，該是多麼的不易呢？假若再遇見天災、疾病、添補農具、牲畜，購買種籽肥料，或是辦理婚喪等事時，在在用款，就難以周轉得開了，結果就不得不舉債以濟眉急，鄉間借錢的利息很高，一旦借債，就不容易清還，因此常是借新債補舊債，結果愈借愈多，越補窟窿越大，到了窟窿太大，無法再借的時候，就不得不變賣所有，宣告破產，由自耕農變而為佃農，甚至由佃農再變為流亡，現在農村中隨處都可以看見這種現象，毫不足奇。救濟方法，固有多端，但是最好的有效辦法，却是組織信用合作社，因為信用合作社的目的，乃在以很低的利息，貸款給社員，使不再受高利的壓迫，並且社員們全體要負無限責任，以全體社員的財產為擔保，吸引外面的資金，希望能充分的並隨時的都可以借款給社員，使其應付一切正當的需要，利益甚大。但是信用合作社怎樣着手組織呢？這是有定程序的。先由發起人草擬章程，徵求社員，召開成立大會，通過社章，選舉職員，然後向政府登記，一俟批准，即可宣告正式成立，但在從事組織的時候，却有應當注意的幾件事：

河北棉產彙報 第二十三期

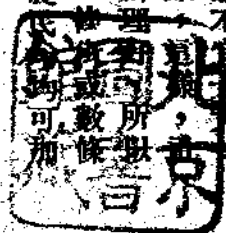
(一) 事業區域 信用合作社的社員，大家須負連帶的無限責任，所以大家必須互相認識，合作社的事業區域不宜太大，則社員彼此間接觸較少，聚集開會則更感困難，員間既不容易有深透的認識，則合作社就不容易辦理，最好以一個村莊為限，若是在較大的村鎮，即以一二條街為限，亦無不可，凡居住在這個限定的區域的農民均可加入這個合作社裏為社員。

(二) 社員人數 社員人數不可過多，最多以三四十人為限，假如人數超過五十以上，最好分組兩個合作社，因為信用合作社的社員，不但要互相認識，而且要彼此監督，免得一部分社員借到了合作社的款項後，有隨便消耗浪費的行為，假如人數太多，社員間就不容易互相監督，借款縱然用得不正當，合作社也沒法子知道，這樣，合作社就有隨時失敗的危險。

(三) 社員的需要 社員的需要要相同，換句話說，就是具有共同需要的人，方能聯合起來組織一個合作社，因為各個社員的需要若不同，大家的興趣就難齊一，若強把許多興趣不同的人們聯合在一起，則合作社的事業就不容易進行，因此以貸款收取利潤的富農們，決不能和受經濟壓迫的貧民同在一個合作社裏為社員，因為他們的利益互相衝突，彼此都不能滿足各人的需要。

(四) 財產與人格 合作社是一種以人為組織對象的團體，並不是財產的結合，所以徵求社員時，應該重視其人格，按其平素的信用如何為標準，不當專看財產的多少，因為擁有財產的人，並不一定有人格有信用。

(五) 選舉職員要謹慎 合作社組織成立了以後，一切的事



642608

務就要交託給幾個職員去辦理，職員的好壞，關係合作社事業的成敗，因為職員是代表大家的，是為大家做事的，若是付託非人，終必鬧個一塌糊塗，尙有何好處之可言。所以合作社選舉職員的時候，必須小心謹慎，選舉有能力有幹才，熱心服務，肯負責任的人，因為非這樣，合作社就得不到好領袖，社員也就難得到好處。

以上是組織信用合作社時所應當特別注意的幾點，當然還有許多別的事項也是不可忽略的，惟舉一反三，可不必細論。但在業務經營方面，尙有幾點意見，願加以討論：

(一)信用合作社的資金 按信用合作社的資金，其來源有四：第一是社員繳納的股款；第二是合作社歷年由盈餘項下提取的公積金；第三是社員的儲蓄；第四是由銀行或其他機關借來的款。第一第二第三項是自籌資金；第四項是借入資金。

按現在的信用合作社來講，其資金的來源多半是屬於第四項的借入資金；自籌資金極有限，所以現在的一些信用合作社，其唯一的業務就是合起來借錢，至於發揮自力的真正的信用合作社，不知何時才能以談到。我們若想組織一個理想的信用合作社，或是一個基礎穩固能夠自立的信用合作社，則必須努力於自籌資金的增加，換句話說，就是信用合作社的社員們，必須多多的儲蓄，社股也應當逐年增加，設法多提公積金。爲了自籌資金的增加，最好不分配盈餘，同時合作社且應當倡辦各種儲蓄的業務，設法鼓勵社員儲蓄，使其養成一種良好的習慣。

(二)信用合作社的放款 拿較低的利息放款給社員，是信用合作社主要的業務，其目的在使社員之自力更生，而享有合

理的生活。不過放款的時候，對於期限、數額及用途等，不能不加以相當的限制，因爲沒有限制，就容易浪費，還款時也就容易有困難，但現在一般合作社，竟變本加厲了，對於社員借款的用途，往往嚴格限制他必須用在與生產事業有直接關係的方面，結果許多社員遇有突難疾病或其他不時之需時，因合作社既不能予以周轉或通融，則不得不另尋其他的門徑，而仍受高利的宰割。合作社像這樣嚴格限制社員借款的用途，似未免失之太嚴苛，所以一個組織健全辦理完善的信用合作社，必須設法補救這樣的缺憾，只要社員借款的目的和用途正常，合作社就應當予以充分的供給。如此社員的經濟生活始能逐漸的發展，而信用合作社方算盡了它本身的使命。

三、運銷合作

我國以農立國，全國人口四分之三從事於農，依據我們過去幾千年的歷史來看，我們在經營農業「種地」的技術和方法上，不能說是沒有相當的進步或成績，例如對於選種施肥等事項。我們都已獲得了不少可貴的經驗，這一些雖然不一定是依據科學方法研究試驗而得來的，但是若按價值講，即使研究過農業科學的人，也不能不佩服，祇是我們只注意產量的增加，好像只要產量能增加，農人就可以多賺錢，其實並不盡然，因爲我們種地賺錢不賺錢，一方面固然要看產量的多少，同時也要看產品的價值如何，假如價格低落，則種地的結果，依然是賠錢，所以我們種地，不應單注意產量的增加，同時也應當注意產品的銷售，因爲產品能夠賣得好價格，和增加產量是同等重要的，尤其是棉花、烟草、麥子等帶有商業性的農產品，自己

家裏用得少，大部或全部是要運到市場出售的，因此農人仍賺錢或不賺錢，就完全要靠市價的高低來決定，但因為我們對於運銷一向不注意，市場的情形不熟悉，有時市場上對於某種產品的需要減少了，而我們還在那裏拚命的生產，結果運到市場上，祇能售得極低的代價；有時市場特別需要某產品，而我們却在那裏生產一種市場上所不需要的東西，結果銷路不暢，甚或賠錢；此外因為我們不知道選擇市場和選擇銷售的季節，也是要吃大虧的，例如農村中的一般小農們，用款常是很急切，只要產品一收穫，也不管價高或價低，就得立時的出售；又因為產品的數量太小零星，不是無力就是值不得運到較遠市價較高的市場去出售，一方面又急於用錢，所以就不得不以低價就地出售。像這樣賣非其時的立時出售法和賣非其地的就地出售法，恐怕怎樣也脫不掉中間商人的剝削與刁難，這種痛苦的經驗想來誰都體認過，勿須我再多說，但是，我們應當怎樣來解除這樣的苦痛；更進而怎樣改善這種境况呢？說起來方法也是多的很，不過其中最簡捷而有效的，莫過於組織運銷合作社，因為運銷合作的目的，是要先將社員們的零星產品，集中一起，積少成多，然後再大量的運銷，這樣既可以選擇優良的市場，以免掉中間商人的操縱與壓迫；又可以研究市場需要的情形，選擇出賣有利的時期，同時且可參照供求的情況，設法調整或改進農產的數量與品質，這樣產品的銷路自然能暢旺，價格亦自然能提高。運銷合作社既然有這樣的大效用，所以極合乎農村中切實的需要，自無怪乎一經提倡，即風行各地了。現在全國各地鄉村，共有運銷合作社二、二九三社，社員一七、五八七人。就拿河北省來說吧：第一個運銷合作社是在

民國二十一年組織成立的，迄今不過四五年，運銷合作社的組織，已幾乎普遍全境了。我們若組織運銷合作社，下述的幾項是應該注意的：

(一)特產區域 我們在組織運銷合作社以前，第一先要知道應該組織那一種農產品運銷合作社，換句話說，就是先要調查這個區域內的特產或主要的農產是什麼，並且這種農產品不是大部或全部須要拿到市場上去銷售，假如在這個區域內的農產品，都是為本地消用，並無須向外運銷，自然就不用不着組織運銷合作社；但若有一兩種主要農產品是必須要大部分或全部向外運銷的，那末就當更進一步調查這一兩種產品實在的情形。

(二)市場組織 組織運銷合作社，必須先明瞭市場組織的情形，例如農人的產品先要賣給誰？是不是小販？小販賣給誰？是不是商人？如此輾轉運賣，以至最後的消費者，究竟中間轉手多少次？其從中取利的情形是怎樣？此外在辦理運銷上，究竟應當完納何種的捐稅？向外運輸若用大車、汽車、火車或帆船、汽船等，接本地的情況說：究竟以何者為便利？運費各多少？究竟以何者用費小？以上一切的問題，都須要經過一番詳細的調查和核計，然後才能看出在這個區域內是不是有提倡運銷合作之必要，如果組織運銷合作社，是不是能免去許多的浪費，而增加農民的收入，這些問題若是都有滿意的解答，則可着手組織運銷合作社。

(三)業務區域 運銷合作社的業務區域以愈大愈好，這一點是和信用合作社的情形不同的，因為運銷合作社所運銷的數量越大，經營的用費就愈省，分別品級既較便利，選擇市場也

較容易，所以運銷業務的區域越大，則社員所得的利益也就越多。因此一個村莊組織一個運銷合作社，自然是可行的，不過按着區域看，未免嫌小，因為區域越小事業就越不易發展。爲了這一點，所以最好聯絡幾個或是十幾個距離相近的村莊組織一個合作社。假如交通便利，運輸並不困難，則一縣或數縣合組一個合作社，也不算大，不過我們爲求事業基礎的穩固起見，當然可先由小區域着手，而後再逐漸的擴展。這裏我要提醒大家一句：就是運銷合作社的業務區域適宜於大，不適宜於小，因爲太小了，業務就無法進行，合作社就難有成功的希望。

(四)社員人數 運銷合作社的社員人數，越多越好，其社員入社的條件，並不像信用合作社那樣的嚴格，因爲運銷合作社的社員們，彼此間所負擔的責任比較輕，如果限制太嚴厲，人數必不多，結果就要影響業務的發展，因此無論誰只要他是種植某種產品的農民，能够履行合作社的章則和規定，並經過合法的手續，有社員二人以上的介紹，就可加入運銷合作社爲社員。但對於社員的人格和行爲，自然也要加以注意的，不過限制較寬些，不像信用合作社限制得那樣嚴刻而已。

關於運銷合作社業務的經營，也有幾點意見，供獻給大家：

(一)運銷合作社的業務比信用合作社複雜，既須先把農產品收集到一起，還得分別等級和加工，運出前，更須施以妥善的包裝，然後由水陸運輸到市場，若是不能立時的售出，還須入棧存倉庫，售出後又有複雜的帳目要清算，這一切的手續，可說極其繁雜，爲了促進工作的效率計，所以運銷合作社辦事的手續和帳目，是必須要完善清楚的，因爲一發生錯誤，事

業就容易失敗，這一點必須予以深切的注意。

(二)運銷合作社的事業要發達，非先有大而固定的數量產品不可，假如運銷的數量太小或不固定，就很難在市場上博得鞏固的信用。所以一個組織健全的運銷合作社，社員們必須將各人所有的農產品（自用者除外），繳給合作社集中來運銷，有時合作社爲防止社員們將產品外賣，特與社員訂立一種不許外賣的契約，來限制社員必須將產品繳到合作社，否則即行科以罰金的處分。凡次種植，全是所以穩定合作社運銷數量的辦法，數量既大而固定，則合作社事業的發展，自能日蒸而月盛。

(三)農人們一向種地，耕耘耨耪，都是熟手，但對於商業上的常識，却知道的很少，經營事業，一本舊例，缺乏隨機應變的本領，大家一參加了運銷合作社，就單知道能多賺錢，並不知道運銷合作也是做買賣，也是有賠有賺的，農產品運到了市場，祇期待着賣高價，而不知道看風勢，有時價錢已經很高了，還希望它高上加高，死死的囤攔着不賣，忽然價格低下來了，就要立刻遭受很大的損失，所以運銷合作社辦理運銷時，應該採取薄利迅售（即見利就賣）的方策，以求安全。

(四)我們知道合作的目的，就是要大家彼此相助，所謂：「人人爲我，我爲人人」便是此意。合作社裏辦事情，既不能使一部份人特別的吃虧，也不能叫一部份人特別沾便宜，總希望利益得均霑，虧損能相共，因爲不這樣，社員的意見興趣就難一致；損益分配不均勻，大家就要起衝突，那末，合作社整個的事業還怎樣能够進行呢？所以運銷合作社於年度終了時，無論是盈虧，清算要公平，損益要分担，這樣，大家才算

表現出互助的真精神，才算認識了合作的真意義。

四、供給合作

關於我們應當怎樣組織信用合作社和運銷合作社，上面已經很簡略的提過，現在再談談另一種的合作社，就是供給合作社。

我們在鄉間日常生活上所需的東西很多，例如家庭裏所要購買的煤、煤油、豆油、和食鹽等等；耕種上所要購買的農具、牲畜、飼料以及肥料等等，這些東西多半是要在集市上或雜貨舖裏零星的購買，可是這樣零星購買倍多的東西，無形中我們就吃了很多的虧：第一，我們所購買的東西，品質不一定純淨，比如煤油裏常有機水的情形，食鹽和白麪裏常攪有細砂或土以及滑石粉等雜質，這樣我們花錢買了來，不但不耐用，而且還有其他的危險，例如若把攪有砂土的食鹽和帶滑石粉的白麪用做食物，就很容易生病；第二，我們所購買的東西，分量常常是不夠，這是因為商人所用的稱上有毛病，你若買一斤，實際上就許是十兩或十二兩，即使斤稱上沒毛病，然而因為雜質的關係，我們也是很難得着十足的分量；第三，價格高貴。因為這些商人多半是小販，他們的貨物大都是從遠處成批辦來的，雖然成本比較輕，但是他們是做買賣的，只以賺錢為目的，所以他們售出的價格，唯恐其不高，因為愈高他們就愈能佔便宜，同時我們這些顧客就愈吃虧，假使我們不願再這樣吃下去，我們怎能解脫商販們的壓迫呢？就是組織供給合作社。供給合作社的目的，是在使社員們省錢，因為農民們的經濟力有限，而市場上的變化却無窮，舉凡農村中日用所需的物

品，與其每個農民單獨的購買，價值既貴，品質又劣，何若由合作社整批的購入，然後再按照需要，分售與社員之物美而價廉？現在把經營供給合作社所應注意的事項，略述如左：

(一) 先要詳細調查社員需用貨品的數量。合作社在購貨或批貨以前，要把各社員需用每種貨品的數量統計清楚，以免有批多批少的危險，同時合作社應該與社員們訂立一種購貨的契約，以免合作社買進來的物品賣不出去。因為社員有時為了市價漲落的關係，到時不按調查時所填的數量來購買，這樣，合作社所担的風險就很大，但若有預訂的契約，這種風險，就可以減除，如果社員故意的爽約，則合作社即可予以適當的處分，這樣合作社的事業，才可期其穩定，而得順利進行。

(二) 要調查市場的物價、運輸的路線和費用。我們所住的地方，有時距離兩個或三個比較重要的市場都很近，而所要購買的東西又都可以買到，處在這樣的情形下，我們就須要加以詳細的調查了。價格究以何處為最低？品質是否較他處為高？運輸上究由何處購入為省費？這些事事前都須調查清楚，以免徒勞；此外對於貨品運輸的安全上，也當特別的審慎。

(三) 供給合作社最好由信用合作社或運銷合作社兼營。因為供給合作社的業務是依照各社員所需要貨品的數量買進來，仍按照各人的需要數量分出去，合作社本身並不担負何等的風險，論手續也很簡單，所以最好由上述的兩種合作社兼營，且兼營更有許多的便利，比如由信用合作社兼營，則其批貨時就有資金的周轉，就比較單營為容易；若由運銷合作社兼營，則比較由信用社兼營更便利，一方面自然可以減少經營的費用，同時更可以將售出農產品的價款順便購回所需要的貨品來，這

是一舉兩得的事，其間既免去了往返匯款帶款的損失和危險，且在運輸的費用上，利用帆船大車的回脚，也可以得到許多的便宜，所以我們組織供給合作社，如在可能的範圍內，最好由信用合作社或運銷合作社兼營。

最後，還有一件很重要的事項須要說明的，就是供給合作社並不是合作商店，因為兩者的不同點很大：

(一)供給合作社是按照各社員所需要的貨品數量購進來，然後仍按照各人需要的數量分配出去，所以在銷售方面毫無囤滯或其他任何困難的問題，而合作商店則不然，它自然事前也要把社員們需要物品的種類和數量，調查一下，但它不能限制社員非在合作社購買一定數量的貨品不可，所以它成批購入的貨品，常有放置許久而無法脫售的危險。要知道貨品若放置得太久了，合作社就要負擔利息的損失和因風濕鼠盜以至貨品腐壞或減少重量的危險。

(二)供給合作社不冒市價漲落的風險。因為供給合作社的貨品購入後，馬上即分配與各社員，其間為時極短，價格難有激烈的變化，即使價格偶有變動，利害是社員分擔，合作社並不負何責任。合作商店則不然，因為他所購進的貨品，既不能立刻售出去，時間一久價格就容易有變化，一旦價格低下來，則即須將價格壓低，所以虧損的機會極其多，因此合作商店業務上所擔負的風險也比較大。

(三)供給合作社業務比較着簡單，只要把整折買來的貨物一分散給各社員，則合作社的業務就算告一段落，而合作商店則不然，它必須有專人常川駐在合作社，以便社員或非社員隨時來社買東西。因此，合作商店的營業費或事業上的開銷就

要大多了。

我們從上述的幾點看起來，就可知道合作商店是一種極其複雜的合作，經營起來不像供給合作那樣的容易。它非聘請有眼光有能幹並且對於經商很有經驗的人做經理就不容易辦理好。但是就算它能有這樣的人才，而其虧損的危險，也是極難避免的。據予個人的經驗說：農村中過去所組辦的合作商店，失敗的很多，而成功者却極少。盼望大家對於合作商店要有真正的認識，慎重從事，切不可率爾舉辦，致遭失敗。至於不担風險，且輕而易舉的供給合作社，則不妨儘先大胆的組辦。

五、合作與節儉

社會上近來有一個最普遍的名詞和事實，是我們所常常耳聞目觀的，即所謂「農村破產」是。的確，現在的農村，也真算是窮得無可再窮了。因此合作運動便應時而起，如產銷合作、信用合作、供給合作以及利用合作等等，都紛紛的提倡組織，其方式雖然不相同，但其目的却是要救濟農村的。農村所以貧窮的原因，一方面固然是由於生產落後，收入有限，但是僅注意改良生產增加收入恐怕還是不夠，這祇可說是解決了問題的一半，因為農村的貧窮，在另一方面也是由於農民的愚昧和無知，不知道怎樣運用錢，換句話說：就是農民們應事接物不知道節儉。不良的嗜好逐天的增加；許許多多不良的風俗不知道改良；收入增加，壞習慣也因而加添；有錢就浪費，不會好好的運用，爲了這一點，所以現在特要把一些與「節儉」有關係的「合作」提出來，加以討論。依照予個人的經驗說：有許多地方的棉花運銷合作社，因為經營的得法都很賺錢，過去的兩年

，差不多每担棉花比當地市價多賣三元至五元，社員們因為賺了錢，花錢也就比較着隨便，以前不會吃烟喝酒的，現在也吃烟喝酒了；更有的村莊因為合作社裏賺了錢，便把這錢隨便的亂用，遇事就要大鋪張，甚至張羅着演戲，結果，除了演戲本身的開銷外，還得花却一大筆親友招待費，因此將所增加的一點點收入，就這樣隨便的浪費掉，有多麼可惜呢！所以我們在提倡合作的時候，同時也要提倡節儉，目的是在以合作的方式，來調節大家的開支，這種合作社，可以叫作「特種合作社」，它的範圍很廣闊，大可按着各地的特殊情形和需要，因地制宜的來組織，現在我隨便提出幾種來，供獻給大家做參攷：

(一)婚喪合作 農人們遇着婚喪和喪事，常因為舊習慣的限制，爭體面、鬧排場，結果浪費許多錢，告貸賣產，不一而足，所以常有因為辦喜事或喪事而傾家敗產的，這實在是太不值得，也太不應當，為了免除這樣的痛苦，大家很可以組織一個改善風俗或婚喪合作社，來謀求大家的福利，其主要的事項，是由合作社製定出規約，對於辦理婚喪花費上，加以相當的限制，同時，社員們無論誰家遇見婚喪的事，其他的社員都要出來義務的幫忙，如此事主不但很經濟，同時辦事也感覺格外容易。

(二)醫藥合作 人們往往以為農人有病常不吃藥，每年所用的醫藥費極有限，但是農人並不因為不吃藥就可省錢，他們不惜吃藥能治病，他們更不知道疾病的原因是什麼，差不多都以為是神鬼的作祟，或是命該如此的，所以農人得了病，雖然不吃藥，可是無論如何也要燒香、許愿、跳神弄鬼，甚或演戲來娛神，以期神鬼的赦免或保佑，每年所花費的錢比吃藥還要多

。此外還有遭受庸醫欺騙的，本來病是可治的病，因為醫法不良，而竟喪掉了性命，結果還得買棺材、置裝殮，開支一大筆的送終費，而死者的家屬們，還都認為是命該如此的，這是何等可惜而又可痛的事情呢！假如把這一切糊塗費用合算在一起，數目也就很可驚人了。就予個人的估計：每家平均起來總要花去四元至五元，這樣說起來，如果我們能夠把全村或幾個村莊的住戶都聯合起來，大家合作設立一個診療所，聘請一個研究過近代醫術的大夫，來保障大家身體的安全，每年所費至多不過三二千塊錢，這個區區的數目若由大家來分攤，則每家所攤的很有限，結果不但疾病可除去，而且可預防，就是一切焚香燒紙等等的迷信事，也可以漸漸的消滅。

此外，如治殺害蟲合作、看青合作、牲畜保險合作，都可以組織，都可以節省用費，減少損失；同時還可以改良風俗，使道德高尚；戒除不良習慣，使身體健康。假如我們凡事都知道合作，都知道團結，一方面我們能開源，以發展我們的事業；另一方面我們也能節流，以減少我們的消費和浪費，這樣我們還怕鄉村的窮困不能救濟嗎？所以其希望大家把各樣的事情都合着辦，因為鄉村生活是整個的，必須各方面都合作都改良，然後才有真正的進步。

六、合作社失敗的原因及補救

以上已將各種合作組織和農民的關係並應當怎樣組織以及所應注意的各項，都很簡略的提過了。現在所要討論的問題，是怎樣能使一個合作社成功。中國農村現有的合作社，數目總在三萬所左右，在量的方面亦不可謂不多，但若加以仔細的

考察，知大都是有名無實的。換句話說，就是大多數的合作社都辦理失敗了。但是這些合作社失敗的原因是什麼？這是要首先分析查攷的，因為非這樣，就難期事業之成功，茲擇其最普遍而重要者，述之如下：

(一)社員不瞭解合作的意義 社員是合作社組織的基本份子，他們必須先明瞭自己在合作社裡的地位權利和義務，更須能真合作，真明瞭合作的意義，然後合作社才可以辦得好。不幸有許多合作社失敗的原因，就是因為社員不知道自己主人，不知道愛護自己的合作社，他們都希望合作社裏找便宜，例如加入信用合作社就一心希望着借款；加入運銷合作社就只希望自己的產品多賣錢，自私自利，純以個人的利害為出發點，而對於合作社或團體的事情却不然了，有利則靠前，無利則退後，這樣還講什麼合作呢？要知道合作社是大家感有共同的需要，才聯合起來組織的團體，其目的是要以互助合作的力量來解決大家的問題和排除大家的困難的，所謂：「互助合作」，就是不只希望「人人為我」——（利己）；同時也要「我為人人」——（利他）。利他是手段，利己是目的；互助是手段，自助是目的。大家必須先抱有「利他」「互助」的精神，然後才可以達到「利己」「自助」的目的。所以一個成功的合作社，社員必須要明瞭「合作」即「人人為我，我為人人」的意思，要曉得自己就是合作社裏的主人，要愛護團體，要按時參加合作社各種的聚會，因為藉着聚會，可以聯絡感情，團結精神，或發表意見。更要曉得團體是大家的力量，信用是大家的保障，大家都能保守信用，才可以加強團體的力量。

(二)職員濫用職權把持社務 合作社失敗的另一原因，就

是職員把持社務濫用職權。我們知道鄉村裡一般普通的農民，多是沒有受過教育安分守己的人，他們的理想富於保守性，不容易接受什麼新事物，所以在鄉村裡最先發起提倡組織合作社的人，多半是受過一點教育的農民，他們既是發起人，所以就很容易被選為社中的職員。這些人中固然有的很富服務的精神，樂意為大家做事，謀利益，但也有一部份正如俗話所說：「無利不起早」的人，他們乃是想利用合作社別有用意的，他們遇事全不顧及大家的意見和利益，一味操縱把持，為所欲為，以致有許多合作社都是由於這個原因失敗了。但是怎樣才可以防止或減少這種情形呢？這實在是一個很難解決的問題。現在只能提出兩個希望來，對於這點也許是很有幫助的：

第一：希望社員們選舉職員要慎重，選出以後要監督。一般人總以為必須受過教育或識字的人才可以做合作社裏的職員，其實呢，選舉職員最要緊的標準乃是要看某人是不是熱心公益，有沒有辦事的能力，和大家對他有沒有信仰，倘若他這些條件都具備，縱然不識字，也可以充做合作社的職員或領袖。合作社的職員選出後，社員還須對他們的監督，假如他們有了什麼武斷越權的情事，社員們即當隨時的予以警告或彈劾，甚至於施行罷免也無不可。

第二：希望職員們要善盡其職責。我們要知道職員們既是由社員中選舉出來的，那末就應當為全社盡義務，除去依照社章行使職權外，職員本和普通社員是一樣，並沒有什麼特殊的地方。因此職員應當本着章程和大家的意見來做事，切不可有因循苟且或營私舞弊的毛病；與社員往還要持懇摯親切的態度；事事要認真，要公開；社員有不明瞭的事情，要很詳細的解

明。這樣，社員與職員間，既能互相信任，既無隔閡之存在，則合作社社務業務之發展，自可水到渠成而無疑。

(三)合作社的業務太繁重 業務太繁重，也是合作社辦理失敗的一個要緊的原因。鄉下人本來不慣於團體的生活，辦事經驗又很少，但是做起事情來，却往往不量力，喜好鋪張，有好多地方的農民們，剛把一個信用合作社組成，事業一點基礎還沒有，馬上就要兼營一些其他的業務，例如兼營運銷或供給啦，多是毫無把握的鋪張。我們要知道一個農村信用合作社就是一個小型的銀行，運銷合作社就是一個普通的棉花店，不過其組織的辦法是和普通的銀行花店不相同罷了，但在辦事上却是同樣的複雜，同樣的需要經驗和能力。所以一般喜歡鋪張而兼營許多業務的合作社，向來多是失敗的。因為合作社兼營的事業太多了，事情就愈複雜，不但職員的能力照管不過來，就是社員也極難明瞭合作社內部的情形，這樣他們對於合作社的態度，就未免漸趨於冷淡，加以兼營的事業太多太繁複，社員們間的利害就難免有衝突，則合作社事業必至無法以進行。因此我們組織合作社，萬不可鋪張，對於較為複雜的業務最好不由一個合作社裏來兼營。果如此，則合作社的事業就簡單易辦了，社員既能明瞭其內容，自然就會感覺到興趣，那末合作社失敗的危險，當然就可因此而減少。

(四)帳目和手續不清楚 合作社是由許多的社員組織而成的，且是一個帶有商業性質的團體。我們知道辦理團體的事情，或是經營商業，要緊的是帳目和手續，如果帳目清楚，手續清楚，則責任就可有所依歸了。此處所說的手續，乃是指開會所必需的記錄及借款放款所必需的收據和借據等，因為這些手

續若是不清楚或是帳目不完備，合作社就最容易發生許多無謂的糾紛，同時對於事業辦理的結果，無論是賺錢或賠錢，成功或失敗，也就很難有一種清晰的攷核。換句話說，就是糊里糊塗的往前走，這樣，事業還有不失敗的嗎？所以合作社的事業要想辦理好，要緊的條件是帳目一定要齊全，手續一定要清楚。

(五)不逐年增加社股和公積金 我們知道組織合作社的主要目的是在以社員們自己的力量聯合起來解除社員們共同的困難，並不是專靠外力的幫助。惟其如此，所以合作社對於社股應當逐年增加，公積金應當照章提取，因為這幾項都是合作社的基本自集資金，合作社有了充足的資金，不但能於短期間內求自立，且可藉以提高對外的信用，設或一旦事業失敗了，合作社也可以有法子彌補，而不致於發生根本的動搖。

以上所述，是合作社之所以失敗的幾個重要的原因，此外當然還有許多的原因，不過這些是特別的普遍罷了。假如我們能夠注意到這幾點，則其他枝節的問題，就都比較容易解決了。我們細查上面五個失敗的原因，實在可以歸納成兩個：一個是自私；一個是缺乏辦事的能力。社員們為什麼唯利是圖而對於團體或合作社的事情就不關心？職員們為什麼把持社務遇事輒不公開？還有合作社又為什麼不逐年增加社股和照章提取公積金？這一切的一切，其共同原因就是人們都自私，見識淺，眼光短，看不清團體和個人間關係的重要。再說辦事不講究手續，沒有一定的方法，不知道遵守團體的章則，更不瞭解自己的權利和義務，這一切是很顯然的表明着沒有辦事和組織團體的能力，希望大家速自猛醒吧！

七、結 論

總之，現在政府或其他團體之所以倡導農村合作事業者，其目的是在介紹或給予農民一種解決問題的方法或力量。換句話說，就是要叫農民們睜開眼睛，看清結合團體的重要。因為團體的利益，就是個人的利益。個人必須先來愛護團體，謀求團體的利益，然後個人的利益，才能真正的得到。農民們平素

之所以在各樣事上吃虧的緣故，也就是因無平素沒有組織的力量。不會合作互助，事事要仰賴他人，缺乏辦事的能力。要知這道自私自利是解決不了問題的，仰賴他人暫時還可以，日子一長就不行了。所以盼望大家都要運用合作的組織，來改變自私自利的念頭和訓練做事的能力。事事要合作互助，事事要信賴自己。這樣，不但合作社可以辦理得成功，就是整個農村的前途，也是極光明而有無限希望的。



本省棉訊

二十六年二月份

棉花檢驗統計

天津

較上月增加三萬餘担

天津商品檢驗局報告

(天津通訊)本月份內地運津棉花經商

品檢驗局初驗合格數量為六萬七千二百三十一公担，不合格數量為四萬五千一百三十四公担，共計為一十一萬二千三百六十五公担。較上月增加三萬九千三百六十二公担；較去年同期增加七萬七千六百六十六公担。茲將各花數量列表於下：

棉別	合格數量	不合格數量	共計	去年同期	本月份檢驗合格棉花輸出國外數量為	較去年同期增加	國別	共計	較去年同期	價值
西河花	二九·七九	二〇·四六	五〇·二五	三六·四九	六二·九六	二六·四七	比國	一五三	一五三	一五·四三
美籽花	二七·九五	一八·五三	四六·四八	三三·五五	四三·七五	一〇·二〇	比國	一五三	一五三	一五·四三
東河花	一·二四	一·五九	二·八三	二·四一	三·八七	一·四六	日本	一·二五	一·二五	一〇·六三
北河花	一·四三	二·四一	三·八四	四·九六	四·九六	〇	日本	一·二五	一·二五	一〇·六三
紅花次白	四·四三	四·八二	九·二五	四·九六	四·九六	四·二九	日本	一·二五	一·二五	一〇·六三
山西花	二·五九	二·〇三	四·六二	四·九六	四·九六	〇	日本	一·二五	一·二五	一〇·六三
吐魯番花	五	五	一〇	五	五	五	日本	一·二五	一·二五	一〇·六三
共計	六七·三三	四三·二四	一一〇·五七	七三·五五	一一〇·五七	三七·〇二	比國	一五三	一五三	一五·四三

二月份檢驗合格棉花輸出國外埠別量值

較去年同期增加六萬七千三百九十七元。茲列表於下：

埠別	數量	價值
比國	一五三	一五·四三
日本	一·二五	一〇·六三
共計	一五四	二六·〇六

二月份內地運津棉花初驗數量統計表

較去年同期增加七萬七千六百六十六公担。茲將各花數量列表於下：

大連	10.3	15.95
其他	1.26	5.56
埠別共計	18.56	19.51
去年同期	20.46	18.76
國埠別總計	40.41	35.76
去年同期	42.75	32.74

又本月份西河花每擔平均價為四七·六七元，較上月漲零·三八元。美籽花每擔平均價為五八·六二元，較上月漲零·六四元。東河花平均價為五五·七五元。北河花平均價為五六·零零元，較上月漲一·六二元。山西花平均價為五三·七五元，較上月跌零·零七元。茲分別列表於下：

二月份棉花行市表(據棉業公會報告)	最高	最低	平均	去年同期
西河花	四·〇〇	四·六〇	四·三〇	三·九〇
美籽花	六·〇〇	七·〇〇	六·五〇	六·三〇
東河花	五·六〇	五·七〇	五·六五	五·五〇
北河花	五·〇〇	五·〇〇	五·〇〇	五·〇〇
山西花	五·〇〇	五·〇〇	五·〇〇	五·〇〇

津紗業漸有起色

恒源等廠決擴展營業

謀在外商壓迫下苦鬥

(又訊)津市紗業，自裕元、華新、寶成

等廠先後為日商收買後，國人所營紗廠，僅存恒源、北洋二家。(誠孚信託公司管理)，幸努力掙扎，營業尚不落後，惟日商圖謀發展，不遺餘力，一般人懼於外報之誇大宣傳，亦殊多失實，甚有誤會華北紗業已無吾人插足餘地者，尤屬非是。紗業前途危機四伏，固不待言，但國家若肯予以協助，紗界奮起而現現有基礎更事努力，則光明正可期待。謹將津市紗業最近實況，略誌如次：

誠孚

信託公司接辦恒源北洋兩廠之初，煞費經營，恒源全廠工人且經均墮乎其後，恒源現有機器計三萬六千紗錠，織布機自動四百架，普通二百架，帆布機二十台；北洋紗廠現有機器二萬五千錠，型式較舊，不似恒源紗廠之全經修理改良，故出品略遜，但亦在日紗水準之上，誠孚公司為擴展北洋營業，決增機器一萬二千錠，本年五月可以裝妥，機匠現已來津，合兩廠總計紗錠七萬三千只，在競爭上，實具有相當實力。

日商

紗廠，最大者為鍾淵紡績會社之公大第六(裕元)第七(華新)兩廠，裕元舊有四廠，共紗錠七萬五千只

，現已開工者為二三四三廠，總計紗錠五萬餘只，普通織布台一千架。華新一廠，紗錠二萬五千只，最近有擴充布廠計劃。裕大、寶成(又稱裕大二廠)，前者有機器三萬六千錠，後者二萬五千錠，合日商四廠機器，總數不過十三萬錠(就已開工者言)。

東洋

紡績會社所營之裕豐紗廠，現正積極建築中，將來計劃共裝機器十萬紗錠，普通織布機一千台，去年日方揚言，本年四月即開始訓練工人，預定今年秋後正式開工。惟據調查，自去年紗花行市活躍，紗廠先後開工，招募新工人，實感相當困難，以裕豐現在規模論，非招足四千工人，殆難開車，津市實無此大量工人可供僱用，倘必就地招募，則其他各廠勢將因工人「跳廠」關係而大受影響，故裕豐現正派人分赴內地各處招募，訓練需時，開工尚遙遙無定期。

此間

紗業中人談：日廠與我廠互有優劣之點，日人技術，我固莫及，而吾人「人事」則佔優勢，近世各國輕工業，殆莫不仰賴於女工，在津之日商紗廠，對此殊不能處置適當，他若待遇問題，亦我厚而彼薄，此華商之所以能在危迫環

境下操縱自如也。恒源有女工一千九百餘人，均經基本訓練，管理得宜，裕元雖有女工二千三百人，其工作效率則相差甚遠，是則將來在各地募集之人，匆匆訓練之能否成功，殊未可知。

另悉

津市之日本紡織業界，以華北為我國產棉區域，對於華北棉紗之製造及銷路，亟謀壟斷，除於去歲在津收買國人經營之華新、裕大、裕源三紗廠，並先後開設大小八紗廠以外，近又在津市特別第一區及白河兩岸購買地皮三四十萬坪，準備創設五大紗廠，計為大日本、倉敷、內外、岸和田、和歌山，總計資本形如左：

現有台數

上海(九廠)	精紡機	一·三二八·〇五二	燃系機	三三八·六八八	織機	一八·〇四〇
青島(十廠)	精紡機	五二〇·三二〇	燃系機	二四〇·四六四	織機	八·七八六
天津(十一廠)	精紡機	二四九·八〇〇	燃系機	織機	一·四九〇
漢口(一廠)	精紡機	二四·八一六	燃系機	織機	三〇〇

既定計劃

上海	精紡機	一三八·一〇〇	燃系機	一四·〇〇〇	織機	四·〇九六
青島	精紡機	四二四·七〇〇	燃系機	三六·〇〇〇	織機	九·六六〇
天津	精紡機	五九九·〇〇〇	燃系機	織機	一四·七六〇
漢口	精紡機	燃系機	織機

計劃完成後累計

上海	一·四六二·五二一	三三·六六八	八三·二二五
青島	九五·〇〇〇	六〇·四六一	四九·四四六
天津	八四八·八〇〇	一六·三五〇
漢口	二四·八二六	三〇〇

根據以上情形觀察：我國當局如不速以鉅資補助國人經營之紗廠，力謀發展，如日商於一二年內實現其擴充計劃後，則非特天津碩果僅存之兩紗廠無法以存在，即上海無錫等地國人所營之紗廠，亦將蒙受莫大之威脅云。

保定

(保定通信)冀省各縣農場之設立，雖屬有年，而名稱各異，責任不明，且與省立農場，亦未實行聯絡，以致各自為政，漫無標準。省政府為切實整頓力謀改進起見，前曾通令各縣，擬具農業機關二十年計劃，呈候施行，現各縣計劃均已送齊，惟經省府彙案詳核，非因試驗事項過繁，遠非各縣人力財力所能逮，難獲良好之成績外，即事項簡單而不着於實際。省府深感農業推廣關係農村復興之重大，故經依照實際需要情形規定工作綱要十一條，令頒各縣切實遵辦，不得稍涉敷衍，茲錄原辦法如次：

一、舉行馴化試驗，省立農場育成之優良品種；或由他處徵到之優良品種，在縣農場先行馴化試驗，以考其對於本地土質氣候是否服習。

二、繁殖本地優良品種，在農場未育成優良種之前，縣農場可選本地優良品種，大量繁殖，推廣於農村，以淘汰固有之卑劣種籽。

三、舉辦表證農家，選各村領袖農戶發給優良種籽，指導其栽培辦法，以爲同村之表證，而取得農人之信仰，以便優良種之易於推廣。

四、指導農民防除農業病蟲害蟲。
五、提倡鑿井鑿泉，或開渠。
六、各縣如有特產或特種副業者，可提倡推廣。

七、辦理各種農業調查事項。
八、承辦省方或省農場之委辦事項。
九、遇有特殊事項，由省方專令遵照辦理。

十、以上所舉事項之外，各縣如有擬辦事項，得專呈請示，核准施行。

十一、未設林業機關縣份，由農業機關遵章育苗造林。

平 隆

（隆平通訊）本縣棉產改進委員會，自今春成立後，鄉村農民，實惠厚利，現又將屆種棉時節，該會已備就大批優良棉種，命各村鄉長副等呈領，俾便發放農民早務耕作。又，近年來本縣信用合作社，進展甚速，今已增爲五十餘處，去冬華洋義賑救災總會，派委員某氏蒞縣視察，凡成績昭著，認真籌辦者，均予承認聯絡，計共十三處，現各社均已陸續收到款項，計有五百元，一千元者不等，農村經濟因而大爲活動云。

趙 縣

（趙縣通訊）趙縣爲產棉區域，但所植棉花多係大青種（本地俗名笨花），纖維既粗，銷路亦甚遲滯，自河北省棉產改進會成立以來，極力倡種洋棉，去年洋棉幾已普遍。該會以洋棉種植伊始，對於培植養護方法，恐有隔闕，以故特開棉業講習會七日，俾得增進收成云。

靜 海

（靜海通訊）河北省棉產改進會天津區調查員許慶麟，由津來靜調查棉田面積，棉產數量，及棉花市場狀況等，因值春

種之期，藉便宣傳貸放棉種，並指導農民對於棉作病蟲害防治與改良之方法，刻該會已在本縣成立分辦事處並組織棉運合作社，代農介紹信用借款，以便推廣棉業，刻在積極推動中云。

外省棉訊

▲ 山 東

濟 南

（濟南通訊）建設廳數年以來，對於棉業之提倡與改進，極爲努力，棉花產量，亦與年俱進，現該廳爲改良棉農植棉技術起見，特與中央棉業統制委員會商設立植棉指導所，指導農民之植棉技術，以增加產量，改良品質，該所經費二十五年度爲一萬元，款由中央與本省分擔，本省應担之五千元，經建設廳提經省政府務會議決照准，由省道橋梁建設費項下撥支。又，建設廳棉作改良場場長胡長準，爲指導植棉技術，特派陳人鑄、王經邦、司達山等十一人，分發齊東、惠民、高

審、邱縣、濱縣、商河、臨清、館陶等九縣指導，並呈請省府通令各縣協助，省府已通令各縣遵照，並將派往各縣人員姓名及工作事項，誌錄於後：

齊東陳人鑄，曹驤祥，劉惟澤；濱縣王經邦，王遵信；惠民王廣成；商河胡長沛；高唐王明文，錢邦棟；臨清司蓬山；邱縣王寶鼎；館陶縣由邱縣指導員隨時前往指導；夏津縣由駐高唐指導員隨時前往指導云。

館陶

推廣美棉

(館陶通訊)魯建廳為改良棉業，增進生產計，前曾在本縣倡辦美棉合作社，藉以調劑金融，救濟農村，惜因棉種缺乏及種種關係，未得發展，縣當局為積極推進，以期普及起見，特呈准建廳，在邱縣棉聯社，購妥脫字美棉種籽十二萬斤(每斤洋三分)以擴大種植，刻已僱車輸送，即將到縣云。

河南

開封

舉辦貸款

(開封通訊)河南連年天災人禍，廢墟遍至，農村十室九空，經濟枯竭已達

極點，欲謀繁榮，非首先調劑金融，改良農業不可，豫省棉產改進所有鑒於此，本年二月間該所所長胡竟良，乘晉京出席全國棉作討論會之便，與農本局商洽推廣棉區生產，利用運銷整井等項貸款辦法，成立合同草案，返所後，又經數度函商，始行訂立正式合同，由全國經濟委員會棉業統制委員會，及河南省政府建設廳，作雙方證明人，除整井由農本局直接與省府另訂合同貸放外，其餘二項，合計一百五十萬零四千元，月息八厘，合同內容，分以下五項：

種類

一、生產借款，貸與所方組織指導之合作社，以四十八萬四千元為限；二、整井貸款，限於所方推廣棉農整井材料及購置水機等用途，貸額與省府另訂；三、利用貸款，貸與所方洛陽、靈寶，兩棉種管理區之軋花廠，貸額以兩萬元為限；四、運銷貸款，貸與所方及指導組織之合作社。運銷流動資金，以六十萬元為限。

辦法

一、生產貸款由局方於每年三四月及七八月間兩期貸款于安陽、陝縣、靈寶。兩棉種管理區合作社社員，每期每畝棉田貸款一元五角；洛陽、鄭

州、太康、確山、商邱、安陽、陝縣、靈寶、開封、各推廣區合作社員，每期每畝棉田貸款一元。二、利用貸款於二十六年六月底發，由局方貸放于所方，洛陽、陝縣、靈寶、兩棉種管理區設置軋花廠，以所需之修建廠屋與購置軋花打包機件等費用費六七成為限；三、運銷貸款限於所方所屬棉種管理區及合作社棉花運銷業務上必要用途之流動資金，於收花時貸放，以供預付花價及業務費用。

還款

一、生產貸款，以社員棉田，及所產棉花為還款之保障，併由同一單位組織內借款人全體負責，時期最長不得超過八個月，於十月至二月間，以售得花價歸還本息；二、整井貸款另定；三、利用貸款，時期定為二年，每年還本三分之一，併結清利息，除以軋花廠全部房屋設備基地等作抵押外，併以所方棉產收入作還款之保障；四、運銷貸款，借方收到棉花應隨時向局方做押匯或押款，其款額均以棉衣市價之八成為限，時期不得超過六個月，於棉衣脫售後，即須歸還本息。

責任

各項貸款於貸放時，應由所方或合作社，或棉農個人另訂借據，交局方存證，所方對於合作社或棉農個人之借款負保證責任。合同有效期間，自簽訂之日起，至局方收回全部本息日止云。

陝縣

棉業學校

(陝縣通訊) 省立陝州高級棉業學校，去秋成立，現有學生兩班，共八十名，該校為實施教學起見，曾擬定購買棉田計劃，呈請教廳核辦，當經派督學王紀初前往，會同該校長董靈辦理。王氏業已由陝返汴，據談：共購棉田二百畝，每畝價五十元，已丈量完竣，除由教育款產處撥八千元外，不敷之二千元，則由該校節餘項下支付，至棉田之分配，學校留四十畝實驗，其餘每生授田二畝，使學理應用於田間，收穫之棉，俟售出後，除去肥料及其他消耗費用，餘利均歸學生個人，以資鼓勵。預計學生，每年可得三十餘元云。

山西

太原

棉業情況

(太原通訊) 晉省當局以本省土質，多適植棉，而河東冀雁一帶，尤為適宜，

因於民二十一年籌定十年建設計劃之際，特將棉業列為專案，嗣即逐步實施，制定專案之翌年，當設棉業試驗場於臨汾，分場於榆次，併分區派員指導。二十三年全國經委會棉業統計委員會在解縣設立植棉指導所，擔任晉南棉產改進事務，二十四年復移設于運城，同時于猗氏縣設立棉作試驗場。二十五年春與省方商洽合組棉產改進所，舊年度開始時，即行正式成立。至是所謂棉產之改進事業，已有專責機關推動進行。

全省產棉區域，可分冀寧、河東、雁門三區，依據二十五年份各縣呈報棉田畝數之估計：○冀寧區計有棉田三十一萬七千零七十畝，棉戶十五萬七千三百八十五戶，產皮棉六百九十一萬餘斤。○河東區計有棉田一百六十七萬二千三百九十六畝，棉戶二十八萬二千九百八十八戶，產皮棉三千六百六十五萬三千斤。○雁門區計有棉田二萬二千六百九十三畝，棉戶五千零二十四戶，產皮棉四十九萬七千七百餘斤，每畝平均產量二十二斤餘，僅及普通產量之半，倘使棉田擴充，產量定可增加，則山西年所產皮棉當可超過四千四百餘萬斤。

改進棉產之途徑，計分產量、品質及運銷三方面進行。其推動設施，在曲沃、洪洞、平陸等三十五縣產棉區之特要地帶，設置運城區及臨汾區兩植棉指導所，辦理試驗場及棉種管理區三處，改良棉種中心區六處，推廣區八處。文水、定襄等二十六縣之主要區內，設置文水、定襄、高平、長治、沁縣等區指導區辦事處，辦理改良棉種中心區六處，推廣區二處，保賄試驗場十二處。榆次、和順、離石等十六縣之次要區內，設置榆次、和順、離石三區指導員，辦理改良棉種中心區一處，推廣區三處，保賄試驗場十八處，並在榆次設立試驗場一所。

運城、臨汾、榆次三棉作試驗場，專司種植栽培等試驗工作，現有鈴株行試驗、高級試驗、品種比較試驗、及行株距、栽培試驗、率皆孜孜不倦，埋頭苦幹，獲得優良品質之棉種，指日可期。棉種管理區所需種籽，概由棉產改進所貸給，棉農對於棉花栽培、選種、防治虫害，及組織合作社，軋花、打包等方法，均受指導員之指導，將來籽花由棉花運銷合作社聯合社收軋、打包、運銷，棉籽由棉產改進所統籌分配。其在解縣者劃定範圍為三千

畝，種植斯字四號棉。在務氏者為六千畝，種植靈寶棉。在曲沃者為一萬畝，種植脫字棉。此種設施，分別土宜，并統制棉種，以保持純良為目的。復為實行改良棉種促進棉質優良起見，在棉種已有成效之縣份，設置改良棉種中心區，以作管理棉種之初步。洪洞、稷山種植脫字棉，共五千畝。安邑、夏縣種植靈寶棉，共四千畝。虞鄉種植德字棉二千畝。大寧、文水、汾陽、定襄、高平、長治、武鄉、太谷種植金字棉，共一萬二千畝。

江蘇

實業部籌設

南京 全國合作金庫

合作金庫

先由農本局試辦

五年後成金融網

除管理區中心區外，更於洪洞、趙城、臨汾、稷山、河津、新絳、解縣、平陸、文水、晉城、太谷、榆次、太原等縣，設立棉田推廣區一萬畝至二萬餘畝。

至宜棉區域之農民，對於植棉尚有疑難者，悉設置保險試種場，選擇忠勤棉戶，其棉田毗連二十畝者，所需棉種農具，即由棉產改進所分配供給，生產需用，由棉戶自籌，將來收穫之值，如不及鄰田主要農產品值，賠償其不足之數，此種措施，業在孝義、五台、陵川、長治等二十餘縣設施試種場三十處。

更爲調劑棉農金融，促進棉產運輸起見，在各植棉集中區，及舊有棉花產銷合

作社地帶，組設若干棉花信用合作社及聯合社，并倡導於棉田內大量整井，俾防旱災，凡此種種現正積極籌辦云。

(南京通信)實業部為調劑全國合作事業資金，以謀發展起見，特籌辦全國合作金庫，經過縝密研究與集議，始決定由農本局試辦，先着手成立全國縣市合作金庫，然後再逐步推進，成立省合作金庫，項由實部制定「各縣縣金庫章程準則」四十三條，俟經核准後，即令飭農本局遵照進行，茲將各項籌辦計劃，探誌如左：

預計籌辦之全國合作金庫，經規定分爲四種：①中央合作金庫，乃由省合作金庫與直隸行政院之市合作金庫暨以全國爲範圍之合作社聯合社認股組織之資本總額，至少一千萬元，受實業部之監督；②省合作金庫，乃由縣市合作金庫暨以省爲範圍之合作社聯合社認股組織

種類

之監督；③省合作金庫，乃由縣市合作金庫暨以省爲範圍之合作社聯合社認股組織

以上合作主管機關之監督。

業務

全國合作金庫之業務，其重大者約有以下五種：①辦理存款，②辦理借款，③辦理放款，④辦理匯兌，⑤代理收付。各種不同之合作金庫，其於業務上相互聯繫，即中央合作金庫得放款於省合作金庫，直隸行政院之市合作金庫，暨以全國爲範圍之合作社聯合社；省合作金庫得放款於縣市合作金庫，及以省爲範圍之合作社聯合社；直隸行政院之市合作金庫得放款於該區域內信用合作社及各種合作社聯合社；縣市合作金庫得放款於該區域內信用合作社及各種合作社聯合社。

計劃

全國合作金庫計劃既如上述，其籌辦步驟，即依據上項計劃進行，頃經決定，即以農本局試辦代理中央合作金庫，然後由農本局進行於全國各縣成立縣合作金庫，再普及於市，而成立合作金庫，由於全國縣市合作金庫之完成，即合資成立省合作金庫，俟各省之省合作金庫完成後，即正式組織中央合作金庫，預期此項全國合作金庫之完成，須歷時五年以上，方能使組織完善，基礎穩固。實業部於最近制定「各縣縣金庫章程準則」四十三條，俟經核准後，即令飭農本局遵照辦理，至於農本局方面，則決擬遵照此項準則，先於安徽、河北、湖南、湖北四省，擇較重要之縣市，先行設立縣合作金庫數處，視其成績良劣，再計劃逐步推行全國，計於本年（第一年）內，完成縣合作金庫二十處，五年以後，全國各地之縣市合作金庫，至少須在一千處以上。

提倡，成立後，即由入股之諸社員選派代表，組織代表大會，由代表大會，推選理監事，理監事除由墊款提倡之各機關代表擔任外，更規定必須有合作社之代表充任，以資鼓勵合作社參與金庫之事務，至於業務方面則規定為存款、放款、借款、匯兌、代理收付等五項，而其營業對象，則限於當地之各合作社云。

上海 滬市紗廠紛增紗錠

（滬訊）紗錠銷路各地紗廠相繼擴充，今歲生產數量將較去年增加，棉紗市場，數月以來，因銷路活躍，各紗廠漸增生氣，為適應需要，均紛紛添紗錠，增加生產，茲探誌各情如後：國產棉紗，自去歲秋間以後，農村經濟稍舒，內地銷路突增，市面呈供不應求之勢，故紗價逐漸高漲，每包市價竟超過二百四十元，較最低之時，幾相差六十元之鉅，邇來粵、閩、浙、贛等省，需要雖稍見減低，但四川棉布商人採辦甚為盛旺，故市場仍呈活躍狀態。

上海、天津等地各紗廠，因鑒於需要增加，數月以來，莫不相繼增添紗錠，以求生產之增加，而江蘇省散處各縣之紗廠，亦爭相添增紗錠，是以華商紗廠而論，所增紗錠數量已不在少，故今歲之產紗，必將較去歲增加，如紗銷情形能維持久遠，產銷當可平衡云。又，無錫人夏伯樵，最近集資五萬元，在長源橋附近，開設維新染織廠，預備布機二百五十台，紗錠一萬錠，並將辦理印花及漂染，現廠基已購就五十畝，即將招標建造，並擬於七月一日開工云。

江西 南昌

（南昌通訊）贛省為促進國民經濟建設起見，對於農村之救濟，特產銷路之推廣，以及國貨運動之提倡等重要工作，莫不積極推進，所有本省各項特產，均經分別研究改進辦法，籌設專門改進機關，或與辦各項原料製造廠所，現土布業方面，為推廣銷路計，亦曾呈請建設廳函令各交通機關，減輕運費；又呈教育廳請其通令各學校採用土布為制服之布料。建設廳據呈後，即令飭全省公路處，儘量減輕運費，以示提倡，並一面函請浙贛鐵路局，對於贛省土布運費，予以特別優待；教育廳亦一再分飭各縣市鎮教育機關，分別通知各級中小學校，所有學生制服或添製其他

服裝，概須以本省土布為衣料，藉廣土布銷路，并促進國民經濟建設云。

● 葵源

提倡紡織

(葵源通信) 讀省手工織布，向為農村副業大宗，尤以吉安、宜春、樂平等縣出產為最廣，因該縣等鄉間婦女，都能紡紗織布，風氣所趨，樂業之興趣益厚，織出各種土布，不僅能自給，且遠銷及廣東湖南等省，昔時農村婦女紡織工作，既可補助其家計，復能養活不少經營布業之商人，惟近十餘年來，因機器工業發達，洋紗洋布，大量傾銷，直把農村婦女之大好副業奪去，致農村一般樂業之織女，多成無業之寄生者，現省新運會，為救濟江西土布業之衰落，增加農村副產，特擬具婦女紡織辦法，交農村合作委員會，會同農村服務區切實辦理，其辦法如下：

○由江西省農村合作委員會，委托中國農民銀行，統辦棉花，分派各縣合作社經銷；

○每一社員之婦女，均可向社每次領棉三斤，回家紡績，規定耗失分量，紡定後，繳紗抵棉，另給工資，其領棉手續，由社員評議會規定之；

○紗分粗中細三種，規定每斤工資若干，於繳紗時發給之；

○婦女能織布者，向社領紗織布，規定

分量，繳布抵紗，另給工資；

○布分狹幅寬幅等種，每疋工資若干，由社員評議會規定，在繳布時發給之；

○各合作社委託所在地之染坊各種顏色銷賣；

○紡織婦女，可於相當限制中，得向社領支布帛，以紡織工資抵繳之不足，照補現金；

○紡織出品不敷本社社員之用時，暫由社內販銷國產布疋，生產過剩時，可由社員負責運銷；

○紡車織機，或自製，或委託合作社代辦及租賃之；

○所需染布藍靛，由農委會統籌派銷；

○社員手工成績優異，應予獎勵，其辦法由農委會規定之；

○本辦法由江西省新生活運動促進會函請江西省政府轉令農村合作委員會推行。

▲ 貴州

● 貴陽

發展棉業

第一場設羅甸縣

第二場設長坡嶺

棉業試驗場成立

(特約通訊) 黔省政府建設廳前以該省人口達九百萬，所產棉花不能自給，年由省外輸入花紗布疋值千餘萬元之鉅，為謀全省棉業改良及推廣起見，特於二十五年設省立棉業試驗場，由建設廳技士劉君

樹霖負責籌備。茲悉現已有兩場組織成立：計第一場設於羅甸新城，面積約千餘畝，由宋文輝君任該場主任；第二場設於貴陽縣屬之長坡嶺，面積較第一場為廣，約二千畝，由葉俊藩君任該場主任。

按該省現有之產棉地帶，多在濱水或低下之處，約可分為下列各該域：○南盤江流域。安龍、興義冊亨等縣屬之；○北盤江流域。貞豐、關嶺、鎮寧、安南等縣屬之；○紅水流域。羅甸、紫雲、大塘、定番、平丹、荔波等縣屬之；○都江流域。榕江、三合、都江、下江、永從等縣屬之；○清江流域。都勻、丹江、台拱、劍河、黎平、錦屏、天柱、黃平、鎮山等縣屬之；○撫水流域。清溪、玉屏、岑肇、鎮遠等縣屬之；○烏江流域。思南、印江、石阡、德江、湄潭、綏陽等縣屬之；○赤水河流域。赤水、仁懷、習水等縣屬之。以上各流域，計達四十餘縣，內中羅甸、思南產棉較多，其餘如紫雲、印江、榕江、三合、荔波、赤水、貞豐等縣每皮棉產量則較少，然亦均在千担以上云。