



559.41  
808  
2

經 濟 名 著

第 八 種

消

費

協

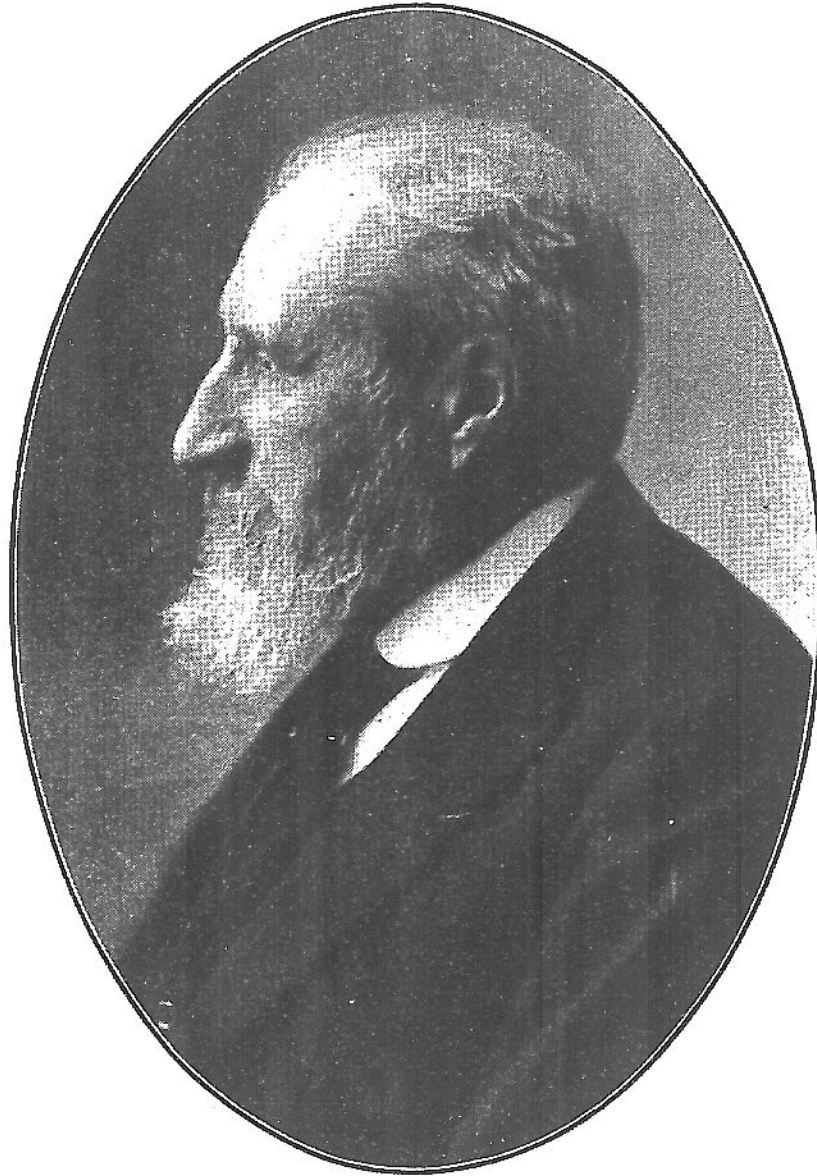
社

法 國 季 特 原 著  
樓 桐 孫 譯 述  
于 能 模

商 務 印 書 館 出 版



A 233152



CHARLES GIDE

## 原著者爲中譯本所做的序

我聽說關於結社一事，不拘是祕密的形式，還是公開的形式，在無論何國，都沒有在中國那樣通行。現有一種結社的形式，在白種各國以及日本極爲流播。本書所述的，就是那種形式的歷史，的組織，的發展。所以我希望中國閱者知了，或可稍有幾分意味。

協社的形式極其紛歧，本書所討論的單是其中的一種：這就是在法文中大家所稱的『消費協社』（這個稱號比英文名詞『分配社』卻要明瞭得多。）實因在這些協社內，無論何人都只以消費者或買主的資格加入；是工人還是老板，是貧是富，是男是女，一概沒有什麼關係。直至今日爲止，在經濟界中，祇有生產者或賣主一日萬幾，指揮一切；而他（指生產者）之所以終歲碌碌，要不外是謀他的利益。我們以爲現應注意於消費者和他的需要；而且我們以爲，除滿足消費者的需要以外，政治經濟學更不宜有別的目的。

本書的對象就在於此。如果他（指本書）能引起中國智識界的注意，因而在那廣漠無垠的中華助成協作的發達，則我們將不勝欣樂。

或說中國人是最靈敏的商人，較之猶太人或過之而無不及；但他（指中國人）將是同樣的靈敏，以發現種種方法來做沒有商人的商業，這恰恰就是消費協社的目的。

查理季特 一九二五年七月

## Préface pour L'édition Chinoise des "Sociétés de Consommation."

J'ai entendu dire que dans aucun pays l'association, sous toutes ses formes, tant secrètes que ouvertes, n'étaét plus pratiquée qu'en Chine. J'espère donc que les lecteurs chinois trouveront quelque intérêt à connaître l'histoire, l'organisation et le développement d'une des formes d'association les plus répandues dans les pays de race blanche et même au Japon.

Il n'est pas traité dans ce livre toutes les formes d'association coopérative, mais d'une seule: Celle qu'on nomme en français: Sociétés Coopératives de Consommation (dénomination beaucoup plus claire que le nom anglais distributives societies). Il s'agit en effet dans ces sociétés des hommes considérés seulement en tant que consommateurs ou acheteurs: peu importe qu'ils soient ouvriers ou patrons, pauvres ou riches, hommes ou femmes. Dans le monde économique, jusqu'à présent, c'est le producteur ou le vendeur qui a tout dirigé et celui-ci ne se préoccupe que de ses profits. Nous pensons qu'il est temps de se préoccuper des consommateurs et de ses besoins, et même que l'Economie politique ne doit pas avoir un autre but.

C'est là l'objet de ce livre. Nous serions heureux qu'il peut attirer l'attention des lettrés chinois sur cette forme de société et aider ainsi à son développement dans l'immense Empire du Milieu.

On dit que le Chinois est le plus habile des commerçants, autant ou plus que le Juif: mais il ne sera pas moins habile pour trouver les moyens de faire le commerce sans commerçants, ce qui est précisément le but de la société de consommation.

CHARLES GIDE.

(Juillet 1925)

## 譯者序

消費協社與協作（註一）二書，均爲當代經濟學家泰斗季特氏的名著。協作尙理論，備宣傳；協社重實行，究組織。二者互相表裏，有連帶的關係——凡將看過協社的人，固不可不看協作；凡已看過協作的人，尤不可不看協社。

協作制度以組織消費爲出發點，而歸宿於生產。以言乎步驟，則由邇及遠，有循序漸進之功。以言乎組織，則衡理平情，無偏枯畸零之弊。綜其妙處，不必節苦而儲蓄以成；不攻利潤而利潤可去；不沒奪已存的舊資本，而新資本自生。及其至也，消費有定量，生產得定準，力不虛耗，物無過剩，化傾軋競爭的社會，爲諧和精密的團體。這實爲社會經濟制度的極軌，而爲其他種種主義所斷難比擬。

協作制度係濫觴於英倫，迄今不過八十年，而歐美（就中尤以歐洲爲最盛）各邦，所向風靡；卽以僻處極東的日本，自近年以來，亦已急起直追，駸駸日上。（註二）真如水銀倒地，無孔不入；約計全球加入協社，而沾其實惠的，已有四萬萬家之夥，而

前途的發展，尤屬未可限量。季特教授在本書第四版序文結尾，曾問：『現在各國究有那一種社會運動，能比協作運動還要得到更多的實效，而對於前途（發展）的券據，能比本書中所舉的各種統計，還要來得格外確切動人？』以我們看來，竊怕世人實不能給他（指季特教授）以一個肯定的而且滿意的答案。敢望我們素以善賈著名於世的中國人，用些『靈敏』手腕來試做試做這『沒有商人的商業』。（註三）

本書前九章爲能模所譯，後七章爲桐孫所譯。除第九章說到各種買賣，及末後數章附註稍嫌繁瑣，無關宏旨，不得不酌量刪節外，餘都依書細譯，力求信達。雖有時因行文關係，不能不前後易位，長短易度，纖者洪之，卷者舒之，密者疎之，務使閱者一目了然，易於索解；但我們却謹守二句要訣：話雖我們的，意是著者的。

我們所最感困難的莫如名詞有同字而異義，有同實而異名，要當隨勢酌用，無可拘泥；至音譯紛歧，尤所難免，統望閱者教原。

（註一）樓桐孫譯，上海商務印書館民國十四年一月出版。

（註二）日本近有消費協社數千家，去歲又新立中央協作銀行一家，資本頗爲雄厚。

(註三)見本書著者序。

民國十四年九月樓桐孫于能模同識

譯者序

五



## 第四版原序

本書自第一版露佈後，迄今二十年，協作已非常發達。若把當日這本小書依同樣的比例擴充起來，那就是可變成一巨冊了。但我不願擴充他，以便保存他本來的面目。本書並非消費協社的管理論，乃是一副協作機括的寫真，專為後列二種人而作的：（一）有些局外人很願意明白消費協社中所做的，到底是怎麼一回事；——（二）有些人雖已入了協社，但一知半解，對於社中的組織仍屬茫無頭緒。不幸在協作人員中，這樣的人（指第二種人）還是佔極大的多數。

因為這個緣故，本版的篇幅不但比前版沒有增加，倒反略為減少。這並不是我沒有許多添進去的地方，但實因刪去的更多了。不消說，所有本版的數目和各種事實，都是根據最近的統計總觀全書，幾乎沒有一頁不經過修改；且有幾章——如最後的兩章——是完全從新改做了。

協作運動不但不爲歐戰所摧殘，而反受意外的推助。這種現象就是最熱誠的協作家亦所夢想不及的。單在五年戰期以內，消費協社社員與出售數目的增加，較之從前二十年間所增加的，猶有過之而無不及。在歐戰期內，消費協社曾受了種種的鍛鍊；但是別的制度，如同業組合等，都覺痛深創巨，難於撐持；只有消費協社卻能履險如夷，增長了許多經歷。一切戰爭的禍難，都是玉成她們（指消費協社）的。因爲食物的稀少及物價的騰昂，把一切希求節省的人——就是一般蒲爾熱窪也都如此——都引到她們的店裏去了。戰時民食問題，極爲緊要，政府對於這種任務，是向來沒有什麼經驗的；幸得消費協社慷慨幫助，方能渡過難關。德國弗蘭克福爾的教授史丹氏（M. Stein, de Francfort）關於此點，曾有幾句很爲深切動人的證言：『在這次戰爭中，德國是一座四面被圍的要塞，倘若沒有消費協社，我們真不知將到什麼地步了。』

凡被敵軍侵毀的區域，消費協社的店舖大都幸被保全而爲居民避難的場所，幾與中古戰爭時代的教堂一樣。

在俄國，協作運動的發展，尤足令人驚嘆。俄國自近年以來，兩遭變難——初爲戰爭，次爲革命——迨有中央協作聯合會（或譯音：桑脫落蘇娃育士 Le. Central-Boynig）成立，幾把那廣漠無垠的俄羅斯一網包舉起來，始得出了那水深火熱的境界。大家都可知道蘇維埃政府當初本欲將各協社一律禁絕，後來又欲加以吞併；但都勞而無功。到了結局，反以組織商業的任務完全付託於協社。李寧自看出共產政策相對的失敗以後，曾說：『總之，我們時至今日，只有一事可做，就是開導人民，使他們懂得協作的好處，而知道把她（指協作）組織起來，那就穀了。』（註二）

在法國，當歐戰以前，協作制度，無論在中等階級，還是在勞動階級，都未得什麼熱烈的同情；前者既疑她有革命的傾向；後者又嫌她規模太小，不足與謀偉大的改革。且消費協社向與公家無甚交往，非若工人生產協社，農業生產協社，建築協社，信用協社等，能邀政府的青盼和資助。對於這等協社，有許多特定的法律，以便利她們的事業；豁免捐稅；撥助公帑，或是無償的津貼，或是長期的借貸，前者數百萬，後者數萬萬——總之，沒有一事虧待她們；就是新聞界亦爲她們大行鼓吹，更是不消多說

了。至於當消費協社出現的時候，却就羣守緘默，不加措意。當她們（指消費協社）開聯合大會時，既沒有一個官員寵賜光臨，也沒有一家報紙略加紀載。

當時法國協作運動在社會上遇到這樣冷淡的待遇，自然難於發展。所以與他國比較起來，實已落後得多；且大家對於前途的推測，亦都極抱悲觀。在前版的序言中，著者自己亦曾作傷心語：『對於協作制度在世界上的進步，我們毫無疑慮；但法國能否在協作運動中，取得一個和她那堂堂大民主國相稱的地位，却是疑問。不過即使法國不願或不能取得這個地位，協作的進化還是一樣的成就——只怕沒有她就是了。』（註二）

現在已不復如此了。在歐戰期內，前敵的軍官爲供給兵士的需要，並爲避免商人的敲索起見，特在每一軍團中組織消費協社——在內地也是一樣，有許多協社開設於製造戰品的各大工廠之旁，以作附屬機關。這等消費協社對於那數百萬戰士都會有相當的報效，所以兵士解甲歸里，對於她們（指消費協社）也就永難忘情了。一波未平，一波又起，戰前那樣冷淡的態度，雖已消歇，然對於消費協社猛烈的攻

擊，却又激動起來，這固是真實的情況。不過與其像從前那般自生自滅，漠不相關，倒不如這樣明張旗鼓，互相搏戰的好。全國消費協社聯合會（La Fédération nationale des Sociétés coopératives de Consommation）因指揮者智勇兼全，已迫得政府不得不加以注意；且他（指聯合會）的任務，逐漸擴大，不僅單以保障各消費協社的利益為職志，即一切尚無組織之消費者的利益，亦莫不引為己任。直至今日為止，保障公共利益的機關，只有國會與報紙，但他倆們每每背義貪利，不足深恃。自今以往，可有一種新機關：協作聯合會。

或者將不免以為協作在歐戰期內的進步，乃是暫時的現象；及時過境遷，則進步亦將歸於消滅。但我們所信，適得其反。我們以為協作的發展，絕對不是偶然的，而實有深遠的根由。此次戰爭不過把這些根由表現出來就是了；戰事雖終，而此等根由仍然存在。在各種經濟組織的形式之中，實以消費協作最足建立平價（The Juste Prix）。所謂平價者——因為這兩字的確確有這個價值——就是要使經濟界受

正義 (La justice) 的支配。關於此點，消費協作實覺勝過自由競爭的個人制度 (régime individualiste de libre concurrence) 因為個人制度，當此歐洲社會桎梏不安的時代，只知犧牲消費者以造成三五龐大的家產；——也覺勝過國家的干涉 (L' intervention de l' Etat) 因為國家欲干涉經濟界，自不得不用課稅的武斷手段，(雖然凡沒有協作組織的地方，卻恰有這種手段的必要) 因之結果不僅不能必物價之低平，而倒有減少供給的危險；——末後，還要勝過那俄羅斯所曾經實驗的馬克思集產主義 (Le collectivisme marxiste) 因為對於這個主義的失敗，就是俄國 諸領袖都已直認不諱。消費協社將一切物價都歸到成本的實價 (Prix de revient) ；——所謂成本的實價，就是適足以報酬生產諸要素的水平點；——正是實現那久為國家強行干涉，及絕對自由競爭所理想而不能達到的理想價格。行了這個價格以後，則一切分外的贏餘，黑心的抬價，以及如英人所謂『不勞而獲』的利得 (un-earned increments) 都可一概廢除。

現有二種大規模的平民組織，正在醞釀未來的社會同業組合 (Le syndica-

isme) 協濟 (La mutualité), 協作 (La coopération)。第一種欲組織階級爭鬪以圖解放工人, 第二種欲預防一切危及人類生存的災難以求減輕慘苦, 所以一做奮爭的工夫, 一行補救的事業, 而協作卻從事於建設。她實當仁不讓的要改造現有的經濟界, 而使她 (指經濟界) 成爲一個較爲完美的新組織。

協作主義的綱旨似乎與社會急進黨 (Le parti radical socialiste) 在他的宣言及大會中, 所久欲標明而尙未十分完成的綱旨頗相吻合。該黨慣談聯帶 (La solidarité), 但應知聯帶主義 (Le solidarisme) 不過是一種學說, 而實行端在協作。該黨所希望的, 既非個人主義, 亦非集產主義, 既欲廢除資本主義及傭工制度, 而卻不願犧牲私產制度, 及自大革命以來歷世相承的各種自由。然則協作主義 (Le coopérationisme) 所能貢獻於該黨的, 正在於此。

敢問現在各國有那一種社會運動, 能比協作運動還要得到更多的實效; 而對於前途 (發達) 的券據, 能比本書中所舉的各種統計, 還要來得格外確切動人呢?

(註一) 見新紀元 (L'Ére Nouvelle) 轉載一九二三年八月真理報 (La Pravda) 某文。

(註二)在一本萬君新著的英文書中(Coopération at home and abroad, de M. Fay)內有一語，簡直將法國屏出於各協作國的大希望之外。他說：『無論何處——除外法蘭西——我們都可看出，在一近將來內，各協社將能吸收被備階級中的大部分。』

查理季特



# 消費協社

## 目錄

第一章 消費協社的目的是什麼	一
第二章 協作計畫	七
第三章 消費協社的歷史	二〇
第一節 英國	二〇
第二節 比利時	三三
第三節 法國	三五
第四節 德國	四四
第四章 協作運動的統計及區域	四九
第五章 各種出售的方法	七五

第一節 依市價出售	七五
第二節 現錢交易	八一
第三節 售於公衆	八五
第六章 贏利的分配	九三
第一節 羅斯塔的規則	九三
第二節 盈餘分配率大小不同的原因	一〇二
第三節 關於盈餘個人的使用	一〇八
第四節 關於盈餘集合的使用	一一二
第七章 社員	一一三
第一節 自由入社	一一三
第二節 自由出社	一一八
第八章 資本	一二二
第一節 資本的構成	一二二

第二節	資本的酬報	一三九
第三節	資本的用途	一四二
第九章	各種消費協社	一四五
第一節	協作雜貨店	一四六
第二節	協作麵包店	一四八
第三節	協作肉舖	一五〇
第四節	協作飯館及協作咖啡館	一五二
第五節	協作藥舖	一五三
第六節	建築協社	一五四
第七節	智識協社	一五六
第八節	保險協社	一五八
第十章	協作聯盟	一六一
第一節	協作聯合會	一六一

第二節	購買聯盟·····	一六九
第二節	萬國協作聯盟·····	一八五
第十一章	協社與商人的爭鬪·····	一九〇
第一節	爭鬪的方法·····	一九一
第二節	爭鬪的出路·····	一九九
第十二章	消費協社成敗的原因·····	二一五
第一節	管理·····	二一六
第二節	散漫·····	二二二
第三節	道德心·····	二二七
第四節	種族·····	二三二
第五節	環境·····	二三六
第十三章	消費協社的法制及稅制·····	二三九
第一節	組織協社的司法規則·····	二二九

第二節	協社所納的稅	二五九
第十四章	由消費協社到生產事業	二六九
第一節	在生產事業中的步驟	二六九
甲	工業生產	二七一
乙	農業生產	二七五
丙	公共事務	二八一
第二節	消費協社與生產協社雙方的衝突	二八七
第三節	消費協社與生產協社雙方的親善	二九九
第十五章	協社中的被傭者	三二〇
第一節	協社與員夥的衝突	三二二
第二節	調和的方法	三二九
甲	社員工夥	三三〇
乙	僱員分紅	三三五

丙	以僱員爲負責的經理.....	三二八
第十六章	協社與社會主義.....	三三四
第一節	協作是否爲社會主義的.....	三三四
第二節	社會主義式的協社.....	三四四
第三節	蒲爾熱達式的協社.....	三五四

# 消費協社

## 第一章 消費協社的目的是什麼

就廣義說，凡有數人，因感有同樣的需要，互相結合，以求滿足，因為想憑團體的方法比憑個人的方法當格外能得滿足的——這樣組成的團體，便一概可稱為消費協社。

凡欲滿足需要，必先講求生產，依上文這個定義看來，豈非凡是消費協社都應該以生產 (production) 為目的嗎？不錯，這個正是消費協社的最後目的。但在實際上，須消費協作已進化得高了，纔能達到這個目的。在創始時，只要能購辦為社員所需要的事物就好了；他總該先做商家，久後再變成製造家。

開辦消費協社，通常都從食物入手，因為這是在各需要中最切要的；或從食物

中，擇一先辦，如麵包酒等等。因此梅楊市主教蓋得來氏 (Mgr Von Ketteler, l'archevêque de Mayence) 曾說協作問題可簡稱為純粹的食物問題。但是這話並非輕視他，因為即使消費協社沒有別的目的，單是供給工界以一個更好更廉的養活方法，已是非同小可。這或應到這句禱語：『請上帝賜給我們每日的麵包！』我們只要對於下述的情形細想一下，便會曉得這個食物問題的重要。

一 勞働階級中，有一重要的部分——蒲資和朗脫里 (M<sup>r</sup>. Charles Booth et Rowntree) 兩君估計英國各城工人每百人中約居二十七至三十之間——尙未能得到爲維持形體的生存所不可少的最低工資，因而他們所吃的，尙未能達到由衛生學家所計算出來爲維持人類軀體所必要的『食物的格蘭姆數』 (Le nombre de grammes d'aliments)。

二 一個工人的購買力，本來是有限的，又因爲不能得經濟的使用方法，每每耗於枉費。他零星地從小店裏購辦，小店所售給他的貨物，都是已經過三手四手的，品質已變壞了，價錢又擡高了，因爲每手都先把贏利提去的。他，或因無知，或因無法當



他不得不賒買的時候，受了一切的假充，偽造；這又是生存競爭的猛烈迫小店家去做的，因為小店家與他是一樣貧苦的。不僅如此，他（工人）還該付商人以一種保險費——暗暗地加在物價裏面——以抵補他的同伴中那些無力償還的掛欠。這種情形，都是很不利於他的，所以有人反刺道：富人購買事物，肯與貧人吃同樣的虧的，恐怕不多哩！

上述的各種弊端，消費協社——尤其是當各消費協社已組有強固的購買聯盟會（Fédération d'achat）以作後盾時——都能一掃而空。第一，若是消費協社，僅以廉價為目的，就可將貨物出售，比市價便宜得多。其次，若照市價出售——這是普通的情形——最少，亦能使消費者受了二種利益：（一）品質較良，如關於食物，更多滋養質，關於衣料，更牢固耐久；（二）分量較足，這是由於秤的公平，如關於麵包，肉，及其他一切。且消費協社為一等的社會衛生機關，如在英國，肺癆病的減少，極為顯著，消費協社，實有大功。

雖然蓋得來氏是那樣說，然而消費協社，並不是限於食物的，正可以推廣到一

切物質的需要(註)，如衣，傢具，住宅等。(住宅的需要，非常重大，所以關於供給住宅的協社已另歸一類名曰築建協社。)且又不限於物質的，並可以擴充到一切智識的道德的需要，簡言之，就是一切可以增進人生樂利的。吾人正可以想像，且實際上已有存在的，協作俱樂部，協作戲園，協作日報館等等；又如一班同志，願意互相聯合，用他們自己的能力與方法創設，維持一種機關，以便他們共同在一處研求智識，怡養性情，並砥礪德行，尤為可能的事情——這種機關，便可名之曰協作教堂。

(註)在紐約，不魯捨勒(比都)，柏林，米蘭(意大利北部大城)等地方，一般備有汽車的人，因為汽車上的用品，極為商人所敲詐，乃組織消費協社，專以購備汽油，汽輪，及其附屬品為目的。

消費協社，所以無往不利，就是因為他的目的可以隨人變化，你要什麼，他就能給你什麼，無論那一種社會目的他都易適應；所以吾人常見此社的目的與彼社不同，且有時竟至完全相反，互相矛盾！這是無可諱言的。因此，凡欲創設協社的人們，應由自己慎選目的。實在的，讀者在後文會看到，吾人可以要求消費協社，或廉價出售，或補充收入，或為個人儲蓄，或組織社會永產(Una mainmorté sociale)。但是不能同

時要求他包辦一切；即欲他同時向着二個目的，做一個一箭雙雕的能手，也非易事。所以在一個時間，只能要求他一個目的；至於這個目的究竟是什麼性質，他卻不管。所以不論是保守派還是革新派，中產界還是勞働界，鄉農或市民，集產主義者或無治主義者，新教徒或舊教徒，莫不異口同聲地稱讚他，雖然他們的心思是各各不相同的。然而還有一層應該注意的，消費協社，除他所直接指望的那個目的以外，還可以他的贏利間接地供任何他種目的之用。試舉二例如下：一，在比利時，及法國的北部，那些由社會黨所辦的協社，以他們的盈餘爲宣傳政見之用；二，有一派猶太人，自稱爲建國黨（*Les Juifs des Sionistes*）的，曾在倫敦設立一個消費協社，以贏利百分之三十專爲發展建國運動之用，意欲在耶路撒冷建設一個新國家。這種協作目的，實是出人意外的，且與此類似的，恐將層出不窮。

當消費協作萌芽時代，法國有幾個經濟學家亦曾關心及之，他們主張以儲蓄爲消費協作的唯一目的（見本書末章）。但是這個觀念，現在已不合時宜了。

然而『協作』與『協濟』（*Mutualité*）究有什麼區別呢？豈不是『協濟』亦以滿足

幾種需要爲目的嗎？例如：疾病的照料，養老，安葬等等。無疑的，她們是兩姊妹，同是『互助』與『聯帶』（L' aide mutuelle et la solidarité）的女兒，可是她們的面貌是很不相同的。凡是協濟會都以抗拒危及人類生存的患難爲職志，如病，老，死等，所以是有慈善的性質；從前有人稱她爲博愛社（La Fraternité），便是這個原因。至於協社，她的任務，是以經濟的新方法，供給日常生活的需要；若用經濟學上的名詞來說，協社確爲一種『企業』（L' entreprise）。彼此的性質，既如此不同，所以立法者不得不爲她們各定法規。最顯著的，協社社員必須預繳資本（股金）；至於協濟會會員，只要按期交納會金就穀了。（註）

（註）參看後面『消費協社的法律性質』章。

論到財產保險會社，如防禦火災及牲畜的死亡等等，『協作的』與『協濟的』兩個形容詞，人多混用，不加區別。——有時對於信用會社（就是借貸資本的）亦然。

## 第二章 協作計畫

依上文所述，可知消費協社的直接目的，是要滿足社員的需要，比現在的社會組織更好且更經濟。譬如以麵包論，是要供給一種麵包，比麵包店的品質較良，重量較實，價格較廉。

但是這話是否有根據的呢？初看去，似很冒昧的，因為平常的消費者，本非專門家，謂他們能做出一種麵包，或盡他種職務，比麵包師或他種工師更經濟且更完善，這似不可相信的。並且這話似與分工及貿易兩大定律相刺謬，或將使人類退化到野蠻的形態，如那海天荒島的魯濱遜的生活，或如那閉戶自封的封建家族生活一樣，不得不以他們自己的能力與方法，以滿足一切他們的需要。

這樣的批評，為一般經濟學者所慣說的。但是半世紀以來的經驗，幾為全世界各國所試行，且有千萬是成功的，已足證明上面所說的話，完全有根據，毫無辯難的

餘地。當然的，協社的企業方法，也有他的短處：第一，缺乏專門的技能；第二，——這是關係更大的——缺乏主人的指揮。且因為是廢除分紅制度的緣故，所以管理者，不論是盡義務的，或略受薪資的，都沒有個人利益的鼓勵。

但是另一方面，他的長處，卻是很多。因為只須準備社員的需要，便可以有所略的預計；若是社員都有恒心，專在社中購買，這個預計，當更有把握。即此一端，已有莫大的利益：第一，就可避免空盤失算及拍賣陳貨等危險；第二，可以確計協社中應該僱用的人數。

復次，因為協作的企業，不要仰求於大眾的；就無須登廣告，也不要華麗奢侈的陳列；又因為通常是不賒賣的，所以不必受預防拖欠的保險。因此，就避免了為一般普通商人所受的兩種最重負擔。

最後，協社常能以低廉的代價，得到能幹，誠實，忠心的經理為他服務。如英格蘭協作批發棧 (Le Magasin de gros d'Angleterre)，每年所做的生意，約達一萬萬鎊；蘇格蘭協作批發棧 (Le Magasin de gros d'Ecosse)，每年所做的生意約達二千萬鎊。

營業已不可謂不發達，然而他們的經理所受的薪金，還不及更小百倍的普通商店的經理所受的。這種情形，世界各國，大抵略同。有一次，一個美國的經濟學家，名白樂克斯 (Graham Brooks) 的問曼徹斯特 (Manchester) 協作批發棧的一位前任經理，名米楷爾的道：『先生爲什麼甘受這樣微薄的薪水？』米楷爾回說：『我自信頗受諸同事的敬重。我握有重大的權力。我對於協作主義的至善，實有很深的信仰。即此數端，已能使我滿意。』依這樣看來，可見協作已將一新而有力的要素，引入經濟界，且備工業的利用。此要素維何？就是爲團體而不爲個人的努力 (U. etfort deinteresse)。

以上所說協社的各種利益，已足補償因辦事人經驗不足所生的一切弊害而有餘，且在生意的競爭場中，亦足使協社戰勝商人，毫不費力。是以在實際上，協社因營業失敗而破產的，並不比普通的商家多，且從有統計的地方看起來，卻還要更少。

(註) 這實是出於一般人的意料之外的。

(註) 一九〇八年一月十八日所出版的漢堡協作雜誌 (Konsumgenossenschaft Rundschau) 曾

載有一篇自一九〇五年至一九〇六年德意志帝國內破產統計的論文。在四千九百五十二家股份

公司的資本企業中，內有二十四家破產，合到千分之四·八五的比例。至在二萬五千七百十四家協社中，內有二十七家破產，只合到千分之一·四三的比例。

在這二萬五千七百十四家協社中，大半爲信用協社，至於消費協社實屬無幾，故破產的平均數遠得格外減少。但他方在那四千九百五十二家資本企業中，差不多全是大規模的企業，一般的小商店並不包括在內，可是商界中的破產，以小商業爲最多，這也是應該注意的。

至於一般經濟學家的批評，以爲協社的組織，是廢除分工制度，使吾人退化到自作自給的時代，如在原人的部落中一樣——這話就該剖辯了！是的，從一方面看，可以說消費協社是一個擴大的家族；且這是真的，如從前的時候，且現在也還是一樣，在幾處田莊中，消費協社就在自己的店裏，製麵包，菓漿，紡紗，織布，洗衣等等。凡莊中所需要的，幾乎應有盡有，不假外求。但是有一要點，不可不注意的：在那裏做這種種事情的人，非消費者本身，乃是有專門技能的工人，但這等工人，自以社中份子，最爲適宜。是以從經濟方面看起來，分工制度，雖已廢除，從技能方面看起來，還是完全存在。只要能保存技能的分工，就可維持進步於不敵。



且協作本爲一切人類社會所固有，惟因在潛伏的狀態之下，所以人多未察。吾人正可以說：消費協社，是將這種自然的協作，變爲有理智，有組織的。一般的經濟學者最喜一種議論，謂一切事業，悉任個人創作，因自由競爭的結果，自然會實現社會全體的諧和 (Harmonie d' ensemble)。不幸證諸事實，只聞碰裂，不聞和聲。今消費協社卻不然：他的職務彷彿是音樂隊中的指揮者，令人按拍奏彈，秩然有序。吾人只要用簡單的良知推想一下：這個全體的諧和，憑有理智的協作，較之憑無紀律的競爭，豈不更多實現的機會嗎？

在本章開端，我已指明消費協社所特長的任務，是以更經濟的方法滿足一切生活的需要。現在世界各國的消費協社，大半專以此爲職志，不復有他種更大的欲望。但是單是這個任務，已足使協作在經濟演化中爲第一要素，并使社會上各色人等成千整萬的來求庇護：不僅在工資僅足餬口的工人們中是這樣，即在中級社會裏面，如官吏，僱員，小財主等等，也是如此。因爲他們眼看他們的收入因稅率增加及公債減價等影響，一天一天的減少去，便覺得受生活增高的壓迫，較工人爲尤甚。

雖然大多數的協作家，只希望憑協作以得到更好的生活方法，但是凡在協作運動較爲發展的國家，總有一小部分從事協作事業的人，希望更進一步建立平價 (L' établissement du juste prix)，以期正義得在經濟界放更大的光彩。所謂平價，就是排除一切非分的寄生式的加價。在現今的資本制度之下，一切物價，被這樣的寄生生物一天天地積壓得太重了。這種情形，爲古今所同慨。上自希伯來的先知，中經中世紀的教徒，以及今昔的社會學者，莫不舌敝唇焦，以求建立平價。今消費協社，應召而起，以償此數千年來的夙願，不可爲非一壯舉。若吾人欲與協作以一簡單定義，則實現平價四字，足毅明白了。

從前，羅斯塔那二十八位織工，願意自稱爲『公平的』先導 (Les "Équitables" Pionniers de Rochdale)，實具有深意。他們不僅欲藉協作以增進工界的樂利，并視協作爲改革經濟組織的利器；且不限於貿易方面，即生產與分配兩方面，莫不包括在內——生產方面，因爲若是協作的組織，仍以競爭的生產組織爲基礎，則毫不鞏固，正如一所房屋，日在風雨飄搖中，決不可以久居的；——分配方面因爲既說協作企

業的一切出息，悉數歸於消費者，不啻說資本將不復有利潤可以染指，如此無異創立一種分配的新方法。

依這樣看來，消費協作非他，正是一種新發明的經濟制度，用以代替現行的資本制度。雖以『革命』目之，亦無不可。

最後吾人期望於消費協作的，爲道德的進步。這是實在的，要實現平價第一，就該廢止欺詐與作弊，如廣告，假充，及一切哄誘的行爲皆是，今日商業的腐敗都是因爲受了這一類的毒太深了；其次，便要廢除一切過度的加價，因爲這不是損害消費者，就是損害工人的。因此，若協作制度一旦完全實現，則利潤的威權便頓時衰歇。此後經濟的活動，不復以利潤爲唯一動機，代而興者爲滿足需要之一念 (*Un besoin* *preoccupation des besoins à satisfaire*)。

無疑的，一般的經濟學者聽了上述的話，便會這樣回答：提出這個建立平價的目的，是違反科學的。第一，因爲利潤久爲經濟活動的唯一動機，這不啻是一個天經地義，雖歷萬世而不變；第二，固定一個平價，或任何一種價格，其權不在於人，不在協

社，并亦不在國家；惟各種經濟的要素，總名爲供求定律的，得有此權力。

但是這話卻未必盡然。豈不見現今工商界對於固定價格一事已日甚一日的注意起來了嗎？試問一般的商人，誰不極力設法，使物價固定，以免受競爭的波動？正是因爲這個緣故。『價錢劃一』幾爲商店通例；除鄉下市場外，已無議價的習慣。

不過這個商業中的『價錢劃一』，非協作的『平價』，彼此絕無相同之點。前者不但不廢除利潤，反從而增固之；將他加入物價裏面，如一件不可分離的要素一樣。實在的，一般的製造家，也漸漸地以一種定價強制商人。凡貼有他們的商標的貨物，莫不註明價格，不准商人在定價以下出售（*Au-dessous du prix marqué*）。這種制度，已盛行於美國，通常名曰恒價（*Price maintenance*）。幸而在法國除書店及藥房中幾種『特品』外，尙未通行。倘若這種制度，一旦普化，則消費者完全爲生產者所支配，所以不能不用協作以抵制之。協作制度，雖亦以固定價格爲目的，然而他的標準，完全由消費者自定，且不准在定價以上出售（*Au-dessus du prix marqué*）。這是兩種制度根本不同的地方。

讀者在後文會看到協作的人們，如何盡心竭力，將協社擴充，以期成就這等偉大的事業。但是我不妨在此處簡單的提示幾句：協社之所以得發皇騰達，實因他要求協作人們放棄全部或一部由協作而得的個人的節省，或至少允將此等每年所得的餘積，存在協櫃；再以如此積成的資本，或開設工廠，或購買地皮，或建築房屋。關於這種種的出息，當然仍歸協社——因此，他遂能將自古及今為資本家所獨取獨霸的利潤，慢慢地吸收起來，如滾雪球，愈滾愈大。但是這並不是去沒收為資本家所已得的資本，乃是由勞動階級用羣策羣力為他們自己創造一種新資本；讀者不可不察。

一般的社會學者，謂：『勞動家的薪資，單是供給他們的生活，都還不敷的，若說他們可以從中提出一部分，以組織一種新資本，實為妄想，即期諸數百年後，恐未能達到目的。』但是為什麼不能呢？他們（社會學者）豈不是口口聲聲地說：現存的資本全是從以前的勞工產物上（*Le produit du travail ancien*）預先剋扣起來的嗎？（這話本不免過甚，但引用在此處，卻無甚緊要。）那末，對於我們下述的話，謂：『未

來的勞工，用與昔日同樣的努力，可以產生同樣的資本，且可保存起來，以為他自己，『爲什麼偏又不可相信的呢？老實說：若是勞工從此以後，捨去舊資本，以專事發展將來屬於他自己的新資本，那末，舊資本將漸漸地變爲無用的，乾枯的，如蝴蝶出飛後的空繭一樣。

從這樣看起來，在各種社會改革的運動中，協作實顯出一種特別的性質，特別的面貌：他是一個漂亮的理想家，同時又是誠樸的實行家。他也要幸福，然不求之於虛無縹緲間，而在自己的店中。他很願改造世界，但卻從打掃門前整理家務入手。他亦向明星而走，但他是先看立足點的。（註）

（註）劍橋（Cambridge）的著名大經濟學家馬歇耳（Le Professeur Marshall），當一八八九  
年主席意魄斯衛溪大會（Congrès d' Ipswich）時，曾說：『協作運動之所以異於其他一切運動的，  
就是因爲他既是一種偉大的，賢明的，謹慎的事業，同時又是一種堅定的，熱心的，維新的信德。』

有一個問題，帶有幾分書生氣的，卻常有人在那裏辯論：協作是目的還是方法？這原是不一定的。由大多數中級社會的，協作人員看起來，協作不過是一種方法：是

一種不加費用而生活更佳的方法，或如我們在後面會看到，是一個方法不節而自省的。

又從那班集產主義或無治主義的協作人們看起來，協作也不過是一種方法，——一種方法，用以預備集產制度，或無治制度的實現。他們想利用協作，把人民集攏來，與以戒備，使從事於階級競爭，并供以要塞，軍糧，圖籍，及必要的技能教育，以備革命告成後，人民可以擔任生產與分配的職務。

但是從那些爲協作而愛協作的人——那些真正的協作家——那些自稱爲協作主義者，然而他人則以神祕者譏之的人們看起來，協作確爲一種目的，在他自身，不假外求：這並不是他們以已得的效果爲滿足，實因爲他們深信協作有創造的能力，且視現在的成績已含有將來的佳兆，如一顆種子，已包有潛伏的佳果——若不用譬喻，直捷的說：每個消費協社，依他自定的章程，已宛然成爲一個合正義重公益的小世界，只要任這等小小地世界自動的擴大蕃衍起來，遲早總有一天會實現出一個盡美盡善的大世界。

對於那班經濟學者不信上述的話，反譏爲死後還魂的囈語的，（註一）吾人正可以這樣地回答：協作家抱了這種希望，無非是想實行向爲經典派經濟學者所尊視的一條原則，這就是巴士典（Bastiat）在臨終幾小時前曾用下列一語以說明的：『研究經濟學，應以消費者爲中心。』（註二）今協作的計畫，正欲提高消費者的地位，與經典派的宗旨豈不是完全相契的嗎？（註三）

（註一）蒲理猷（M. Paul Leroy-Beaulieu）在他的經濟學通論（Traité d' Economie Politique）第四冊中，就是這樣說法。

（註二）見巴士典集（Oeuvres de Bastiat）中那篇巴育戴（Parfotet）所作的序言。

（註三）龐戴來沃尼君（Pantaleoni）曾提出這個問題：『在支配「供求」的諸要素中，協作有什麼新的供獻？』我們答道：『現在一般消費者的「求」千頭萬緒，散亂無常；正是東家要鹽西家醋，欲來南家買，忽向北家去，神出鬼沒，誰也不能知道的。協作卻能把他（求）歸聚起來，使他井然有序，秩然不紊，這就是協作影響於「求」的方面了。對於「供」的方面，亦可以有偉大的供獻：到有一天，協作的羽毛豐滿，他便能自行生產——自盡「供」的根本任務——以「求」的性質和分量爲標準，如現在資本家所組



不過一般的意見——最顯著的，如那些主張保護貿易的及社會主義者的論調——以爲生產者，從經濟方面看，比消費者更有用，從道德方面看，比消費者更可敬。因爲生產者差不多常是爲他人而生產，至於消費者總是爲自己而消費的，所以欲爲後者而犧牲前者，實爲大謬。

然而在現代的經濟組織中，說生產者，是爲他人而生存的，實爲欺人語。應知當麵包商製造麵包時，絕對不以養活他的主顧爲目的，不過欲借此營利罷了。若是他養活了他們，實因爲這是他求財的唯一方法。至於這個新道德：專爲供給需要而生產，絕不以營利爲目的，惟協社能之。且說到底處，這並不是要爲消費者而犧牲生產者，不過是使他們各歸本位就是了。而且這是顯然的，先有了飢而思食的人，纔有麵包商。（歐洲的麵包商是兼做兼賣的，譯者附註）所以我們可以總括說一句：『生產者單爲消費者而存在；若反言之，便不通了。』這個真理，何等明顯！但是在現代的經濟界中，卻常被種種塵霧所蔽，所以人多不見。幸而協作一出，便能把他托獻出來，正如重光日月一般，豈非幸事？

### 第三章 消費協社的歷史

#### 第一節 英國

大家都知道消費協社老祖宗的生日，出生地，及名字：一八四四年十二月二十一日，在曼徹斯特 (Manchester) 的羅斯塔地方，生出一個小小的協社來，(註) 他的名字，叫做『羅斯塔的公平先導』 (Les Equitables Pionniers de Rochdale) 及一旦長成之後，他的精神瀰漫全世界，遂衍生出無數的肖子賢孫。現在這一班後生家，數起典祖來，又誰敢不尊敬他呢？在當時創設這個協社的人，都是織布匠，內中有幾個是烏文 (Robert Owen) 的弟子，換言之，就是社會主義者；其餘的是急進主義派 (Chartists)，他們的主張，與法國現在的社會急進黨 (Le parti radical socialiste) 略同——但是他們大家個個都富於英人的自助 (self-help)，或更切當的可說是互助 (mutual help) 的精神。他們辛辛苦苦地費了一年的心力，且中間不知受了多少人

的翻變，纔能湊成他們所預計爲開辦所萬不可少的小小資本，共計二十八人，資本二十八鎊。這就是協作運動的起點。到了現在，不過八十年，在世界各國，已莫不風行草偃，受其蔭庇者，不下四千萬家，且已能供給他們食物的一重大部分，其進步之速，真令人驚異。

(註)這是他的店鋪——一個卑微的小鋪——開張的日子。至於註冊的日期，爲一八四四年十一月二十四日。該店的舊屋，現尙存在；但是已不屬於羅斯塔協社所有了。羅斯塔協社後來本已漸漸殷富，乃竟任這個發祥地點，落於他人之手，殊爲不解。在歐戰前那幾年曾有人提議，要將他贖回，以保存聖蹟；然「所有人」便乘此機會，大肆敲索。當一九一四年協作大會中，已議決籌款取贖，但後因戰事中止，迄今尙未實行。

然以這個協作始祖的尊稱歸之羅斯塔的織工，亦頗有人持異議的。

常有人以此稱號，加諸烏文，因爲當這班職工組織協會時，此老尙在，且其中有幾個是他的弟子。這是真的，這一位鼎鼎大名的社會學家（他同時又是大老板），曾好好地下了一个協作的定義，他說：『你們應該變做你們自己的商人及你們自己』

的製造家……以供給你們自己以品質最良價格最廉的貨物。」不久「協作」二字便得廣佈遠揚，幾乎家喻戶曉，實是烏文宣導之功。總觀上述諸因，那班以烏文爲協作始祖的人們，原非毫無見地。不過烏文因爲一心要在他的諧村(Cité d'Harmonie)中實現那個共產式的全協作(La coopération intégrale sous forme de communisme)——最著的如土地共有——所以對於協作的商店(Dores)總是表示不屑的；他以爲用開店的方法，以試行部分的協作，非但不能實現他的制度，反足減其聲價。

另一方面，有爲英人金博士(Le Dr. King)要求這個稱號的。博士於一八二七年，曾在白萊頓(Brighton)地方創設一個消費協社；這朵鮮豔的好花，頓時傳開了三百朵左右，可惜開得太早，轉瞬都謝了。

最後，還有一班人，謂這個尊稱宜歸於里昂的二位織工名台雷翁(Derrion)及雷尼哀(Reynier)的。一八三五年——早於羅斯塔諸先導九年——二氏在里昂開一協作公司。他的招牌，稱爲真實商業(Au commerce véridique)，頗得協作的精義。

一定的，若以羅斯塔爲破天荒的第一協社，這是一個錯誤。從十八世紀末，我們

已能指出數個了。(註一)到了一千八百二十年，又有一個同盟會出現，『專以宣傳協作爲宗旨』；且到一千八百四十年止，因爲受了烏文、金博士及他們弟子的感化，這個宣傳協作的運動，尤爲蓬蓬勃勃，有聲有色；同盟會呀，機關報呀，代表聯合會呀，以及先後散佈出去的小冊子不下數百萬本，簡言之，沒有一件缺少的。(註二)當時受了這等大宣傳的影響，一時增設的協社，當以數百計。

(註一)請參看梅爾塞 (M. Mercer) 君所印行的金博士與協作 (Dr. William King and the Coöperation) 一書。

(註二)在一八三〇年至一八三三年這個時期中，實開了數次代表聯合會；有一次，於一八三一年十月四日在北明翰 (Birmingham) 舉行；翌年，在倫敦 又舉行一次。

然而『協作史』將爲羅斯塔諸先導維持始祖的尊稱，因爲這個尊稱宜歸於及時耕耘而培成生物的人，不宜歸於下種而不萌發的人。

須知在羅斯塔諸先導以前的一切協社，都是隨生隨死的。他們受了一種通病，以致不能發育而終難免於夭折；他們都做慈善與保護的事業，且徵集社員，又嚴加

道德的限制。(註) 原他們之所以產生，都本於一種憐憫的情感——一種願望，專以救濟工人的疾苦與工資的減少為目的。因為在十九世紀初，機器制度（一切工業的機器化簡稱為機器制度，原文為 *Machinisme*，譯者註）打倒人工 (*Le Travail manuel*)，所以工資減少的趨勢非常猛烈，凡在工界莫不人人自危；且使之更難堪的：因穀物保護稅的影響，麵包一天貴於一天，大地主坐收其利，而工人益困——這種稅則經高白登 (*Gobden*) 與白雷忒 (*John Bright*) 二氏糾集同志（羅斯塔諸先導亦在其列）極力攻擊，不久即廢除。——因此，從這等協社的原始與目的兩方面看起來，他們與『公司附店』 (*Les Economats*) 實無以大異。所不同的：公司附店，不久即愈趨愈下，反變為剝削傭工的工具，至於這等協社總是大公無私，不改初志。且吾人可以說：他們實過於大公無私。何以呢？因為他們本賴慈善家的資本以組成，這等慈善家在協社中只任名譽社員的職務，且通常與『協作店』 (*Magasin cooperatif*) 毫無往來；他們（這等協社）又每每只望廉價不求絲毫贏利；即或求之，常以所得分諸股東，而不分諸買主；且有時既不分諸買主，亦不分諸股東，將所得贏利，完全保存起

來，作爲一種不可讓渡的公積金(Fonds de réserve inaliénable)專爲後代之用；這種意像，表面上極是深仁，按之實際，卻甚虛幻，不幸他們乃深信之——如法國哲學家別歇氏 (Buchez) 及英國一八四八年的基督社會黨 (Christian Socialists) 都深爲所惑，如受催眠一般——因爲這種種的原因，他們(這等協社)便不能攝引買主，既沒有買主，又何能發達？自然不能不轉入循環的覆轍了！

(註)如金博士所創辦的協社，對於社員的資格，如品行，年齡，手藝等等，限制極嚴；甚至限定名額，不得多收。意雖可嘉，而計實拙！至於贏利，若或有之，當完全保留，以組成一種團體的資本 (The Capital Collectif)。

關於盈利的使用，後來又另試一法：按照社員人數平均分攤。但是他的結果沒有得比以前的好。且這個平均的制度，對於那班慳慳來社中購買的社員，與一班徒掛虛名不入社門一步的，實際上毫無分別。

直至羅斯塔諸先導——亦可以說全賴霍華爾資君 (Charles Howarth) 的靈智，因爲在那二十八個匿名好漢中，只有他的名字獨留青史 (註一)——纔想出一

個分配贏利的妙法：既不以股分爲標準，亦不以社員爲單位，乃以各社員購買數量的多寡爲比例；核計的方法，最爲簡單，先由社中置備籌籤，分等標明價值，當每人每次購買畢，收了錢，即與以數值相等的籌籤；到結賬時，一起收回，以便通盤核算。這種思想似乎極平常的，且好像從前已有人實行過（一八三五年里昂各消費協社曾分給贏利三分之一），但是到了這次，纔發生莫大的影響；我們在後面會看到，這是因爲什麼理由。我今單用一個譬喻來說明這種思想與協作的關係：消費協作，彷彿是一副機器，這種思想，恰如機器的總機關，只須把這個總機關一彈，全部的機器，便同風馳電駛一般地轉動起來了。從前所以止而不動的原因，就是這個總機關沒有找到啊！（註二）

（註一）霍氏生於一八一四年，卒於一八六八年。英人於一九一四年曾舉行霍華爾資百歲週年紀念，有一傳記家說他是協作主義中的亞爾熙梅特（Archimède 希臘數學家西元前二八七或二二一）

（二）可謂知言。霍氏係一排紗工人，沒有受過高深教育，但對於烏文的學說，私淑極深。

（註二）羅斯塔諾先導的歷史（L' Histoire des Pionniers de Rochdale）係在一八五八年時由



霍摩克君 (Jacob Holyoke) 撰述印行。該書極爲著名，各國文字都有轉譯及翻印，有功於協作運動的發展不少。

顯然的，有了這個分配贏利的新方法，消費協社的性質較從前多帶個人主義的色彩了。他既然是因功酬賞分給各人的盈餘，一以各人的購買數量爲標準，那末，當然不是共產的或平等的如烏文所夢想的一樣。且這又無可諱言的：既有贏利可分，協作制度，便會保持，并養成社員的心思及嗜慾，與那班投資取利的資本家無以大異。關於這點，我們在後還當再論。最多，消費協社只能保存部分的共產主義，就是請求各社員，允將個人應得的盈餘儲爲公用。首之，如擴充協社，宣傳協作；次之，如推廣社會教育等等。但是我們應該承認：在協作運動中，這兩種稍形衝突的趨勢——共產的趨勢與個人的趨勢——後者已較前者爲發達。

是以『協作史』以始祖的尊稱，歸之羅斯塔諸先導，極有理由。他們實有兩重資格可以配受這個尊稱：

第一，因爲他們所規定的社綱具有深識遠見，不但適合於當時，并可應用於萬

世。茲將他們那篇著名的宣言照錄如下：（註）

本協社以實現經濟的利益及改善各社員家庭上及社會上的景況爲目的。本社開辦資本，由社員平均分擔，每人一鎊，以實行下列的計畫：

開設一個協作公司，以出售食品，衣服等等；

購買或建築房屋，以爲社員中那些願望互助以改善他們的「家庭及社會生活狀況」的人們居住應用；

擔任製造由本社視爲適宜的物品，以供給失業的，或因工資遞減，不堪痛苦的社員相當的工作；

購買或租賃土地，由失工或工資不足的社員耕種之。

一到可能的時機，本協社即在內部并以自己的方法從事生產的組織，以成爲『自立的團體』（self-supporting）。在這個團體中，一切利益，都有連帶的關係；且有別的協社要組織同樣的團體時，本協社將與以幫助。

爲宣傳戒酒起見，本協社將在附近設一戒酒所。

(註)此處所錄的宣言書，係根據一八五四年的諸先導年譜(L' Almanach des Pionniers de 1854)。

第二，他們所以配受這個尊稱，因為他們不僅以規定協作大綱顯示他們的深遠目的爲已足，并能找出切實的方法以實現這個目的。這纔是有體有用，難能可貴！只要這樣一想：幾個織法蘭絨的工匠，一下子便把這幾條社章定得如此確切，以致半世紀以來的經驗，不能加入一條半節，且在他們以後所產生的協社中，有數千萬家，幾乎依樣抄承，無甚增改，——我們便覺得這是經濟史上一段奇蹟了！然而當時的經濟學家，不論在英(註)在法，卻沒有一人加以注意。可知協作制度，並不是從一位博學家或改革家的腦筋中製造出來，乃是從平民的性靈中自然流露出來的。

(註)直至近年始有人爲彌勒 (Ogden Meek) 申辯：謂彌氏在他的著作中，對於協作運動在經濟演化上的重要，曾能察隱觀微，加以注意；但以余(著者自稱)看來，彌氏在他的著作中所說的協作，乃係單指生產協社一項而言，與基督社會黨(The Christian Socialists)初無二致。

現在再就自諸先導後英國協作史中最顯著的事實，畧加論述。

在一八五二及一八六二年間，通過工業及預防會社法 (Industrial and Provident Societies Acts)。兩法之中，尤以前者為重要，不啻為協作的大憲章。英國協社向來沒有私法人的資格，因此所有財產毫沒有法律的保障，若是社員中有不良分子想侵吞社產，便可為所欲為。自該法通過後，協社在法律上的地位，始得鞏固。然飲水思源，這種法律之得以造成，實大半是一個小小地宗教團體鼓吹的力量。這就是一班基督社會主義者所組織的，其中最著名的為一個傳道家又是小說家金斯來氏 (Charles Kingsley)，又同時得了大經濟學家彌勒的幫助也頗不少——雖然他們（指基督社會主義者和彌勒）的理想制度，在生產協作，而不在消費協作；且他們所追慕的，為一八四八年的法國社會黨，而非羅斯塔諸先導。這班英國基督社會主義者以為當代經濟組織的病根在於傭工制 (The Salarist)，與法國社會黨的意見相同。至於烏文及他的學派，則以為所應攻擊而排除的，不在傭工，而在利潤 (The Profit)。(註) 雖然雙方的見地截然不同，但協作運動之所以能得法律的根據及輿論的同情，實賴他們分道揚鑣，闡關宣導的功勞。

(註)傭工與利潤，恰如一物的兩面，彼此都爲『勞工隸屬於資本』的標記，這是千真萬確的。不過生產協作似爲走向『廢除傭工』的唯一途徑；至於消費協作卻爲直入『廢除利潤』的大道。

至一八六四年，有一件極重大的事情，實爲吾人所不可不注意的，就是曼徹斯特特購買聯盟會(La Fédération d'achats en gros à Manchester)的創立。英名爲協作批發公司(Coöperative Wholesale Society)，或簡稱 C. W. S.，人家尤爲熟悉。該聯合會的勢力，影響於英國的協作，非常偉大；到了現在，更是一天膨脹一天(見第十章)。他的成立，實以羅斯塔諸先導遺老格林胡特(Abraham Greenwood)提倡擘畫之力爲多。他(聯合會)的任務，是供給協作的經濟上及實用上的需要。

有了這個購買聯合會，彷彿如人家已有了鍋子了；但是還該燒起火來，纔可奏烹飪之功。因爲這個道理，所以到一八六九年，又創立一個協作聯合會(Le Diction Coöperative)，代表這個聯合的爲一常任參事會(Conseil permanent)，恰如全英協作家的政府一般(不過只有道德上的權能就是了)。這個聯合會每年舉行大會一次，又好像是協作議會的會期。他(協作聯合會)與那個特購買聯盟的關係，一如靈魂之

於肉體。

自一八六九年後，英國的協作不復有特異的史實——如後起的，享現成福的各民族一樣。——因爲自此以後，協作已能自由發展，非常順利。在今日，英國的協作已爲國中活潑有生氣的勢力之一。在一八九〇年格拉斯哥協作大會中（Congrès Cooperatif de Glascoiw），羅斯培里君（Lord Roseberry）曾有『國中國』（A State within the State）一語，可謂形容恰當。現在英人加入協作的總數，已達全人口三分之一以上，一看下章，便可明白。然而有許多人卻抱了一種憂慮，謂協作將隨其發展的程度，漸漸失去他的本真。他們說：一個新的協社，因爲過於崇拜羅斯塔諸先導的經濟思想，除期望大宗盈餘外，不復有他種目的。如彌勒尼痕協社（Millenium）本爲基督教徒而組織的，但是完全是一種商業性質，毫沒有宗教的意味。是的，但凡一種運動大發展之後，他的本來美德，在羣衆裏面總要消失了幾分，這是事實上所不能免的。但是對於這一層，英國協作家已非常注意，所以不惜犧牲巨款，以供『協作教育』之用。吾人希望這種教育的效果，將足以保持後代的協作家，常存『愛護協作的真誠』。

如國人愛國一般。

## 第二節 比利時

當英國羅斯塔式的協作正在那裏發展的時候，在他的對面比國中，又生出一種新式的，具有特別色彩的協作來。以前的工黨及社會學派，都是與協作不生關係的；靠了比利時的力量，亦可以說靠了幾個領袖撮合的力量——先有杯魄（César de Praepe），後有杭歲立（Ansele），備脫杭（Bertrand），岡特佛特（Vanderveelde）等——纔有一部分的工黨及社會學派投入協作的旗幟之下。

但是比國協作運動的聲勢，究不及英國那樣的浩大——第一，因為年代較淺，追溯他的誕生時期，僅在一八八〇年，與英國的比較，要差三十餘年；其次，因為他自始即含有社會主義與政治作用，所以他的勢力不能不因他種政黨的反對而少挫。常見在同一城市中，公教黨（Le parti catholique）及自由黨（Le parti libérale）各組織對敵的會社以爲抵制。

然從另一方面看，這種黨派的競爭，又卻爲鼓舞協作的工具，一切的政黨，莫不

借此以號召人心。且比國協作的特點，就是把協作行爲與政治行爲混而爲一。這種情形，在他國中，未之前聞。就中以社會黨尤爲認真，不但如杭歲立所說，『以協作公司爲壘，以馬鈴薯，麵包爲彈，以轟擊資本會社』而已；他們所爲，尙有更善於此的：以協作公司爲人民公所（*Une maison du peuple*），以爲供給糧食，聯絡感情，傳授智識，休養精神，鼓勵道德的總機關，亦可謂之一種保護機關（*Une sorte de Patronage*），與資本家的保護，用意雖相反，而辦法實相同——且可以說這個機關所用的辦法，或竟有爲資本家所不敢嘗試的：如各社員所需要的麵包，應於每星期前，預購籌籤，這不啻爲協社開一方便之門，使他得向社員預借流通資本。且在歐戰以前，協社所售的麵包，要比市價貴三分之一，衆社員亦願意承受，毫無怨言；但是工人決不願以維持協社者維持僱主，可斷言的。他們（工人）所以愛護協社，實因他爲扶養，預防，互助等事業的聯鎖。他們（工人）自生至死，一舉一動，不論是關於家庭的，職業的，或政治的生活，莫不受這個聯鎖的維繫，因爲親之至，所以愛之深。關於投票方法及戒酒二端，社員均受特別的訓練。又因爲要與社員時常接觸，并得督察他們對於協社的勤



情起見，所以一切比利時的協社，都以出售麵包爲基本社務。

### 第三節 法國（註）

（註）詳見古蒙君（M. Gaumont）所著的協作史（L' Histoire de la Coopération）。

法國遲之又久，纔加入消費協作，因爲他先向別處尋求路道——起初，在一八四八年時，因受了十九世紀前半期結社社會主義（Le Socialisme associationniste）的默化，他就在生產協社（L' Association Cooperative de production）方面進行——後來，自一八六三年至一八六六年，他又向信用協社（L' Association Cooperative de Credit）方面走，不過他對於信用協社僅視爲達到生產協社的一種步驟，並非真正目的。當十九世紀前半期，法國一般的社會黨所視爲社會的禍端，而痛斥不已的爲競爭制度。協作適爲競爭的反面，所以他們以協作爲解決方法——爲廢除競爭消滅禍端的方法——原是很合理的。不過他們求之於生產方面，而不求之於消費方面。

但是在這個時期中，消費協社也東一家西一家同晨星一般的發現出來。一八

三五年里昂的協社，我們在前文已引證過了。自後，在協作年譜(L'Almanach de la Coopération) 中考證起來，最老的協社，要算到一八五五年的聖戴帝陽納 (Saint-Etienne) 的斯戴帆諾哀士蜜蜂築社 (La Ruche Stéphanoise) 了。在這個協社以前，當然還有更古的，不過他們都只如曇花一現，毫無遺跡，所以便不可考。這個意思：『由大家互相聯合起來以購買幾種共通需要的事物，』本來是很淺近的，所以一般的人都容易想到，做到。

一八四八年協作的猛進，雖完全傾向在生產方面，卻亦帶生幾家消費協社出來。在這個時代，里昂實為社會活動的中心，所以協社的產生，較他處為多，就中水獺協社 (La Société des Castors) 尤為著名。(註)

(註)關於里昂的協作史，著書研究的會有數人，茲舉示如下：一八六七年勿洛臺爾 (Flodard) 所發表的結社記年 (Annuaire de l'association)；一九〇四年，顧臺爾君 (M. Godard) 所著里昂協作的緣起 (Les Origines de la Coopération Lyonnaise)；古蒙所著的協作史等。我們上文所引一八三五年那家里昂的協社，名為真實社會商業 (Commerce Véridique et Sociale)，當時官廳曾有

加以檢舉的威嚇，及七年後，由來克來爾 (Leclair) 所創立的分紅制 (La participation aux bénéfices) 亦受同樣的威嚇。

自一八六七年至一八八三年間，大家對於協作的熱忱，雖全注在信用協社方面，(註一) 卻也有百十家消費協社先後產生出來。最著的如馬隆 (Benoit Malon) (註二) 所發起的表島還我商權社 (La Revendication de Puteaux)，克乃維 (Clavel) 所組織的舒海斯諾哀密蜂社 (L' Abeille Suresnoise) 及巴黎第十八區協社 (La Société du XVIII<sup>e</sup>. arrondissement) 等。但以區域論，仍以里昂所產生的為最多，共計有一百二十三家。

(註一) 當一八六七年時，巴黎共有生產協社五十家，信用協社百餘家；至消費協社不過五六家。但無論生產協社或消費協社，都以下列三家平民銀行為樞紐：勞工信用 (Le crédit du travail) 協社銀行 (La Caisse des Associations Cooperatives) 及平民協社兌現所 (La Caisse d'Escompte des Associations Populaires)。

(註二) 馬隆是一個法蘭西派社會主義者，該派與馬克斯主義不同的地方，就在對於協作的意像表

示相當的同情——雖然馬隆有時批評協作，出言殊爲不遜，視一般提倡協作者爲導工人於迷途，這就是言行矛盾處。

在這個時期，協作卻蒙幾位有聲望的經濟學家所認可，如雷雄塞 (Léon Say)，西蒙 (Jules Simon)，華爾哈 (Walras) 等。不過他們看協作又另是一個眼法：他們以爲這是一個爲工人們組織資本的法子，並爲社會主義的解毒散。這種論調，在當時頗有勢力；一八六七年的法律（在後文再研究）便是他的產兒。

此後，法國的協作，便遇到厄運了。一般工界中人，因稍受挫折，便生灰心，竟貿然離開一切的協作——不論是生產的，信用的，或消費的。然在一八六八年里昂大會中，（註）他們還稱許協作爲解決社會問題的利器；但是這便是他們對於協作最後的敬禮，過此以往，他們便不客氣了。翌年，在馬賽大會中，受了馬克斯集產主義的慫恿——當時初傳入法國，做他的先行的就是格特氏 (Jules Guesde)——他們竟反過臉來，說協作的壞話，謂他實不足爲『解放無產階級』的方法，並當場表決，要實行生產工具的社會化。

(註)在里昂大會所表決的議案是：因為由我們大家(到會人)看來，傭工制度不過是奴隸制度與向未知名的制度中間的一段過程，所以應該由同業組合聯合會(Les Chambres Syndicales)從事組織消費、信用及生產的普通協社。

然而協作是不死的。在一八八五那一年，賴有尼墨(Nimes)城的幾位協作家如蒲活佛(de Boyve) 法白爾(Fabre) 兩君(註)及幾位工人的提倡，消費協社，便蠕蠕地復活轉來；且自此以後，他的進行，雖不甚速，亦不中斷了。一八八五年在巴黎開第一次大會時，便已定下計畫，要組織一個協作的總機關，與上述英國的那個相似的。所以不久便產出一個協作聯合會(Une Union Coopérative)內設一常任中央委員會，(Un Comité Central Permanent)一購買聯盟會，一協作報館，并規定每年開大會一次。

(註)兩君纔死了不久，彼此都活到八十多歲。

蒲活佛君 (Edouard de Boyve) 法父而英母，極是一位完善的君子。因為這個親誼的關係，并因為他是很信基督教的，所以他生平極傾慕英國的社會運動(就是協作)并竭力想把他引

導到法國來。他在尼墨結婚後，便長住在那裏；但爲各事所羈，無暇撰述，綜他生平的著作，不過是關於英國協作家及協作聯盟的原始諸小書而已。

法白爾 (Auguste Fabre) 君，本來是一位小小的老板，但他卻願意去試嘗了一段工人的生活。他極服膺富麗歐 (Fourier) 的學說，所以他曾往格斯各家合居社 (Famillière de Guise) 做了幾許時間的工作。(按富麗歐爲法國一個著名的哲學家，同時又是社會學家。生於一七七二年，卒於一八三七年。富有天才，著書立說，每以談笑出之，極談諧之致。他的學說大旨，謂工作當含有興味，同游戲一般。他的理想制度，名爲法朗斯戴哀 (Phalanstère)，意謂由大家自願地同居共業，則彼此便能享受多量的財物。上述各家合居社，便是這個制度的化形。(譯者附註。)

著者雖不與富法二君同里，卻生長在一個很近的小縣中，自幼便親炙於二氏，所以在蒙彼利哀 (Montpellier) 執教鞭時，便做了一個尼墨派 (L' Ecole de nimes) 的先鋒。

自這次大整旗鼓後，凡加入聯盟的協社，一個個都守着羅斯塔諸先導的成規，一德一心，毫無間言，卻早過了十餘年。其間有一件可喜的事情，便是中央委員會得了一位很好的總祕書，既富熱忱，又有經驗。這是誰呢？就是一生最主張『分配贏利』

說』的羅培氏 (Charles Robert) 不幸時機未熟，便試辦那個公共購買聯盟，遂不免在聯合會中引起多少的紛擾與失望。(詳看後文協作聯盟章。)

在當時種種事情的中間，卻有一件最應注意的，就是法國一部分的社會黨，看了比利時協社的樣兒，并受了他們領袖的忠告，也要想嘗嘗協作的風味，以爲即不足解決社會問題亦不失爲一種活動 (吸引徒黨) 的方法。於是便有帶着社會主義色彩的消費協社一個一個地產生出來了。這類協社，以巴黎爲最多；初時，他們對於上述的協作聯合會頗有同情，所以亦曾誠心的歸附他。但是不久，以爲他的趨勢太偏向蒲爾熱窪 (Bourgeois)，就是說太偏向中產階級，并嫌他的小小議會中，鄉下氣太重，便決然與他脫離，另起爐竈。一八九五年，遂有社會黨消費協社交易所 (Bourse Coopérative des sociétés socialistes de consommation) 的出現。這是大半由巴黎的協社組成的。

當時一般的社會黨，非常得意，謂這一次分離，實開法國協作的新紀元。自此以後，協作不復以商業性質引起社會上一大部分的觀念了。

他們說了這種話，一部分雖是實情，一部分卻是忘恩的。老實說，關於規定社網一層，這班獨樹一幟的人，也沒有什麼新奇的發明，還是老守着昔日創辦協作聯盟諸君所定的舊章。惟關於實行方面，我們却承認他們的協社比較的更發奮，更有紀律，更能負聯帶的責任。這是因為這等協社（社會黨的）是完全由工人組成，富有階級競爭的精神，所以便覺得格外認真，格外有聲勢。但是釁端一開，社會黨與蒲爾熱窪衝突不已者十有七年。不消說，法國協作的進步要大受影響了！這種紛爭在他章中當詳述之。

後來，幸賴雙方各有幾位忠誠的協作家在內部極力調和，外面又受了各國協作勢力的壓迫，——就中以英比的為最甚。凡在協作大會中，不論是一國獨開的，或由萬國協作聯盟（L' Alliance cooperative internationale）所召集的，都不免有這種感觸——法國的協作遂重行統一。一九一二年，由雙方協同，發出一片宣言書，這是一位尼墨派協作家的手筆。這片宣言書，亦稱為統一的條約，曾由雙方各召集大會，分頭并自動的批准。在協作聯合會大會中（Le Congrès de l' Union Cooperative）



全體一致贊成；至在社會黨交易所大會中 (Le Congrès de la Bourse Socialiste) 亦以三〇七對三〇票的大多數通過之。因此，即於一九二二年二月二十八至三十日在多爾(Dole)開統一大會，當時各國協作聯合會都派遣代表，前來參與盛典，以頌無疆之休。

然而雙方各有少數的協社，反對統一，并睹氣了多時。但是其餘大多數的，從前雖亦願意分立，自經大會決定統一後，毫不躊躇，立即加入。因此，到了今日，這個新的聯合會，以協社數目論，占有全法國協社之半；以社員人數及營業總數論，各占三分之一（參看第十章）。然當日渾合初成，鎔性未固，霹靂一聲，歐戰早起，竟將東北兩部勢力最雄向新聯合會協款最多的協社直截橫斷，這個艱難締造的事業，幾有一蹶不振之勢。

幸而事機一變，轉禍爲福，使一般熱心的協作家，一個個都破涕爲笑，這是什麼緣故呢？因爲自戰亂一開，經濟界立即顯出三種現象：（一）物價異常騰貴，（二）消費者益受剝削，（三）利潤的勢力，橫行一世（商界得以予取予求，從心所欲）。當時的

人民，終非木偶，眼看這等現象，豈有不起而自救之理，所以無貧無富，都爭先恐後逃入協作的桃源洞中去了。在前敵百萬軍中，也不知有多少的協社頓時組織起來，俾可憐的兵士，不致更受商人的敲詐。及停戰後，在解圍的區域，又產生無數的協社，以救兵燹的餘生。當日的政府見了協作這等義烈的行爲，也不能不肅然起敬，所以在一九二〇年便明令組織一個協作的高等參議會 (Le Conseil Supérieur de la Co-opération) 以討論關於協作的法律草案——這就是表明政府對於協作已正式的承認了。且在他種諮詢機關，亦與協作家以代表的位置，并已組成小小的獎勵基金，以借貸名義，濟助協社。

但是這種種恩典，已引起劇烈的反動。關於這一層，容後再述。

#### 第四節 德國

德國的工界，對於消費協作的效果，久持懷疑的態度，這大半是由于過信如拉薩耳 (Lassalle) 所謂鐵律 (La théorie de la loi d'airain) 的緣故。什麼叫做鐵律呢？便是一種學說，謂『生活費減少，便要引起工資的減少，如影隨形，無或少爽，因此，

消費協社決免不了這種因果關係。』在工人的心理中，有了這種學說，先入爲主，那能再信消費協作呢？又當時一般提倡協作的領袖，專向信用協社方面指引，所以有『協作熱』的人們，便不知不覺羣趨於此一途。自一八五一年，便有這個趨勢，執指揮刀的爲台里子趣 (Schulze-Delitsch)。這一支偏軍，不久便大大地發展，可以睥睨一世；他的勢力的偉大，實駕英國消費協作而上之。這又是什麼原因呢？因爲就生產、消費，及信用三種協作的制度比較，要算信用協作最富保守性。所以當日在德國，只要把這個風氣一開，不但一班自由中產黨 (Le parti libéral et bourgeois) 欣然來從，便是那班小商家亦競相趨附。他們視信用協作，彷彿如一枚避雷針，可以防禦拉薩耳與馬克斯的社會學說的不消說，在各種協社的聯合會中，亦以信用協社爲主體，如在那個最有勢力的，爲台里子趣所創辦的柏林協作總會 (L' Union Générale de Berlin) 中，便是這樣。至於消費協社，總是貶居下位，除用以便利工人儲蓄，及助信用協社的發達外，便沒有別的任务了。

這樣看來，消費和信用兩種協社雖同處在一面旗幟底下，彼此的意見，實不甚

投合。所以自那班在信用協社中占大勢力商人發出危言之後，謂『消費協社一旦發達起來，便要滅絕商人。』雙方的意見，更同水火一般，這種苟合的制度，便根本動搖。且那個柏林總會死守台里子趣的成見，只知代表蒲爾熱窪的自由主義，保護中等階級，對於當時消費協社開始在德法宣傳的工人社會革新計畫，視同蛇蝎一般，恨不得拒之於千里之外。到一九〇二年，在克魯及博士(Docteur Orger)主席的克魯士乃楷(Kreuznach)大會中，便公然提出議題，當場表決，責備消費協社這個計畫太趨重社會主義。須知這位博士原是台里子趣的學生，現在便是他的繼任人，所以與台氏只是一鼻孔出氣的。但是這一回的表示，便使消費協社中人忍無可忍，不久大部份的消費協社，便自行分離，在漢堡組織一個獨立的聯合會。這個新聯合會，並不同比利時那個一般地宣誓恪守社會主義，且與那個大大的民主社會黨，也沒有什麼連絡；但是他卻能使他所統屬的協社，具有一種極端反對資本主義的性質，比利時的協社爲尤甚。這便是因爲他立下規例：(一)不准賣於公衆，(二)對於股金，不付分毫利息的緣故。

以上所述的，都是過去的情形。到了今日，一般的德國人民，早已毅然加入消費協作運動，并放步長驅，大有一日千里之勢；推他們的用心，以爲在這個事業中，非與在工業中一樣地凌駕英人，不足以長日耳曼民族的威風。看他們現在的步勢，或能達到這個目的，只要一比較下章所列的統計數目，便可明白。德人組織能力的優越，本爲他們所自誇的。但世人每只承認其一部分，謂對於國家的或軍隊的組織，有強制性質的，確爲德人所擅長，此外便不敢恭維；然而在這個完全自由，絕無強制性質的消費協作組織中，他們一樣地顯出他們的天才，半點也不讓英人獨美。吾人應該承認，凡日耳曼民族所固有的性質，不論他是好的壞的，都是德國協作成功的好條件；如尊重紀律的精神，知道以公益爲先，以私益爲後，結合族類的本能（這是常常鼓動日耳曼民族去集成大團體的），崇拜組織的天性，以及強大的嗜慾（不要忘記他們偉大的消費能力），那一件不是助協作的勝利的呢？

顯然的一九一四年的歐洲大戰爭，並沒有阻滯德國消費協作的奮進；且如在法國及各國一樣，凡協社一遇到受了戰爭的刺激鼓盪的人民，不啻巨舟遇洪濤，進

行益急。

我說到此處，便停止了。因為欲在這本小小的書中，將十九世紀後半期的消費協作歷史，一一地詳敘出來，是事實上所做不到的。且各國的歷史，大抵相同，除比利時別開生面外，大都守着羅斯塔的成規，毫無更變；若果把他一國一國地細述起來，只怕雷同無味。所以不如將他延至將來，以證出那幾國有最多的成功機會，比較地更有興味。

## 第四章 協作運動的統計及區域

若使吾人迴想一下：羅斯塔諸先導所創造的那個結社樣式，本來是何等特別的，他居然能隨環境而變化，適應世界各國，并生出新式的形狀來，便覺得這是一件奇妙的事情了。這顆小小的種子不管是什麼地方，或在蘇丹的高多（Karthoum en Souden），或在伊朗及來勃雷多（Islande et Labrador）的冰地，或在聖地巴勒士登（Palestine）或在太平洋羣島，他已一樣地開花。

不幸消費協社的統計，很不完全。只有各國的協社數目，還可略知梗概；至於社員人數，各國中有正確的統計的，已不可多觀；若說到營業數目，即單以出售數目論，便更難得有切實的報告了。如在意大利，消費協作已不可謂不發達，但是他的統計還是零碎不全的。且有幾個國家，他們的協社，雖已集成聯合會，但是還未脫『野蠻的』習慣。向他們詢問實情，往往置之不答。因此下列的數目，比實際上所存在的，要

相差得多，不知要加上多少，才能相等。只有英國與瑞士的，可以說差不多是完全的。因為在這兩國中，所有的協社，都已歸入一個全國統一的聯合會。

下述幾種重要的數目，可以視為協作進步的標準。

一、社員人數與全人口的比例。但是應該知道每個社員是代表一家的（不婚娶的人們，很難得有加入協社的動機。）所以應該視每國人口出生率的強弱，以係數三，或四，或五，把社員人數乘起來。纔可估計每國協作的總人數。

協社數目，比較的不要緊，因為協社的增多，不一定是進步的標記；反之，協社的減少，有時恰足以顯出集中的進步。

二、出售數目，及每名社員平均的購買數目。若是一國的協社，出售於公眾的數目不多，這個平均數便是協作家熱心與否的真標準。

三、協社所有的資本數目。不論是股金，或是借款，或是存款，一概都應作為資本。至於所得的贏利數目，及均分於社員的盈餘數目都是次要的。因為彼此二者都隨各協社所定的章程及所持的主義而不同。如蒲爾熱窪的，或抱社會主義的，或



抱聯帶主義的，各有各的辦法，所以不能視為正確的標準。

以下先舉協社數目及社員人數，這都是依據一九二一年與一九二二年的統計的；(註)括弧中所示的為戰前一九一四年的社員人數，特附列於此，以便比較。

(註)這些數目，大部分是從萬國協作聯盟備考中 (Le Bulletin de l' Alliance Cooperative,

Internationale) 摘錄出來的，其餘的是依據各國協作日報及協作大會中各代表的報告書。

我們依第二行的數目順序——就是關於社員人數那一行——把國家先後依次排列。至於第一行中那些協社的大數目，不足為優越之徵，却為一個反象，因為這正是表明消費協社尚在瑣碎分離的時代。但是我們也可藉此看出在某國中協作的傳播，已達到某種程度，所以並非是毫無價值的。今列表如下：

國名	協社數目	社員人數(以千數為單位)	社員人數與全人口比例(每千人中)
英國(一九二二)	一,三三六	四,五二六	(三,〇五二)
德國(一九二二)	一,三五〇	三,一六二	(二,七二七)
法國(一九二〇)	四,七九〇	二,四九八	(八八〇)
			六六

波蘭(一九二〇)	一、八七四	一、一四四	(九六)	四二
捷克斯洛伐克(一九二二)	一、三二六	一、一二〇		四四
匈牙利(一九二三)	一、九四五	九〇〇		一六四
奧國(一九二二)	一三〇	七五〇	(二〇五)	九六
芬蘭(一九二三)	一、四〇〇	三四〇	(二〇〇)	一〇〇
比利時(一九二三)	二八〇	三五〇	(二七〇)	四七
瑞士(一九二二)	五〇五	三六九	(二七六)	九六
丹麥(一九二〇)	一、六九一	三三五	(二五〇)	一〇三
瑞典(一九二二)	九二八	二五五	(一五三)	四四
荷蘭(一九二〇)	三二八	一九二	(九九)	二八
那威(一九二三)	四〇四	九三	(三九)	三六

在這個表上，一眼看去，便會發見兩件驚人的事實：

一、自一九一四年以來，在歐戰期中，社員人數已增加得奇了。在法國，幾多了三

倍，在芬蘭也是一樣；在比利時，已達四倍；在波蘭竟至十倍；在奧國現在的國境中，也多了五倍；在荷蘭與那威，有二倍之數；在英國與瑞士增加的速度雖比較的小，因為在這兩國中，協作早已發達，然而也增加了百分之五十以上。

二，有幾國協作人數，在全人口中已占了極大的部分。我在上文已說過，必須將表中數目用係數四，或五乘起來，纔能與實際相符，因為每一社員總要代表四人或五人。因此，在匈牙利與芬蘭，這個比例數當可達到百分之六十至七十；在英、奧、瑞士、丹麥，亦能達到百分之四十至五十。還有幾國，如俄羅斯、烏克蘭、喬治 (Georgie) 雖因統計不確，未能加入此表；但是這個比例數，一定是很大的。

在這個表上面，却缺少了好幾個大國，這都是因為沒有得到他們統計的緣故。在實際上，俄國當列在此表之首，因為沒有一國的進步，比他更大的（看本章末）。

俄國消費協社數目，當達二七、〇〇〇，社員人數，當有一二、〇〇〇、〇〇〇家。這些數目，原是不甚正確的；但是我們可以說，而且半分也不要誇張他：在俄國萬

萬人口中（帝國時代的統計）協作的人數，已占了一重要的部分。

意大利的協作運動，也是活潑而善變化的。他的消費協社數目，當在一萬二左右。不幸分爲三黨，互相仇視。社員總數，不得而知；然最少也在百萬以上，可無疑的。

西班牙尤爲後起之國。今爲協作的中心地點，只有二處：一爲巴塞龍（Barcelona），一爲琵琶塢（Bilbao），兩處共有三二百協社，社員人數，約在五萬左右。

美國對於協作運動，久持旁觀態度，不肯輕易插足，似有幾分不屑之意。但現在已開始加入。有人估計美國協社總數，已達三千，社員總數，已達七十萬，恐不無誇張過甚之處。

在上列的表上，還該爲巴爾幹諸國，及葡萄牙加上一千協社（單在布加利亞已有六百五十）；更應爲歐洲以外各國，如加拿大，日本，加泊（Cape），印度，安的耳（Antilles）等國，加上一千左右。因此從全地球上估計起來，消費協社已不下五十萬所，（註）社員總數，約在三千萬至三千五百萬左右；換言之，就是三千萬或三千五百萬家，至少也要代表一萬五千萬左右的消費者。但是這一層應該知道：現在的協社還

只能供給協作家所消費的一弱小部分。

(註)下列三種協社，雖亦包括在消費協社定義以內；但非真正的消費協社，故在上列的表上，並沒有將他們計算在內。那三種呢？就是：

一，建築協社，就是供給居住的，其數在一萬以上，就中以英美為最多，在法國則甚少；在後文中當再論述。

二，農業及都市協社，以購買肥料及原料為目的，其數在二萬左右（單就法國論，已達四千）。

三，信用協社，不論是在城市或在鄉間的，總共計算起來，也有五萬至六萬左右（單是德國，已有一萬八千）。但是在消費協社的定義內，為什麼可以包括信用協社的呢？因為信用協社也是以滿足

社員的需要為目的；且這個需要是很緊要的，是什麼呢？大家都曉得這便是金錢的需要。

上述的三種協社，在全世界上總計起來，其數當在十三萬以上（在一九〇一年，依據萬國聯盟會秘書處所公布的，其數已達五萬六千六百二十三）。

至於那些生產協社，當然不在其內了。因為他們在名義上，雖亦稱為協社；然而他們的主義，以我們的眼光看起來，與消費協社是大相逕庭的。現在生產協社的數目，計有三萬左右。

現在我們要說到出售數目的統計了。在歐戰以前，整理這種統計，卻也不難，所以在前版中曾切實做過一回；但是到了現在，因為物價紊亂的結果，幾為一件不能的事情。且如俄之盧布，奧之哥龍（Couronne），德之馬克，既已失了價值，把他們無千無萬的登記起來，究有什麼意義？若要曉得他們價值的標準，須將他們折成金價；然而國際兌換，一日數變，究應以何者為標準？

還有一層，應該注意的：即在幾個保持一種貨幣與金價相等的國家，如英，瑞士，及斯干第那維亞諸國（Les pays scandinaves）這個金的本身，已不復代表與戰前一樣的價值；換言之，物價方面，已增高得多了。在英國，已增加百分之七十，在瑞士，百分之八十，在法國，百分之二百五十；因此，出售數目，表面上雖然是大大地增加起來，實際上或反是減少去的。

上述種種的情形都注意到了，才可明白下列數目的價值。這是將幾國在一九一四年的數目與在一九二〇年或一九二一年的兩相比較；其餘的國家，因統計不全，不能有此比較的，概不攔入。

國名	一九一三年的出售數(以兆為單位)	每名社員平均購買數	一九二〇年出售數(以兆為單位)	每名社員平均購買數
英國	八三(金鎊)	二八	二五四	五六
瑞士	一三四(佛朗)	五二〇	三三七	九〇〇
丹麥	一〇三(哥龍)	四二〇	二〇三	六〇〇
比利時	六四(佛朗)	八二〇	三八〇	一一〇〇
法國	三一七(佛朗)	三六六	一、八三九	七三六

我們在這個表上一看，便曉得從一九一三年至一九二〇年，出售數目，確已增加得多了。但是這個現象，卻根據兩重大原因，一社員人數的增加（參看前表）；二，物價的騰貴。假使我們把這兩重都拿來矯正一下，先去第一因，使下一行的平均購買數與上一行的（就是一九一三年的）一樣；再以下一行的平均購買數，折成戰前的佛朗，我們便會看出這個進步，不論在那一國都很微弱。且在法國，反是退步，因為在今日一、八三九兆的出售數，及七三六佛朗的每名社員平均購買數，只值得戰前六一三兆，及二五〇佛朗。且在比利時，實際上的倒退，較法國為尤甚。

就表中所列的幾國論，每國的貿易數，都以數萬兆計，若將協社的出售數與之比較，自然覺得微乎其微了。但是只要一想，協作運動，自誕生至今，尙不滿一世紀的四分之三，一個人的壽命還不到，在世界史中，算得是什麼？然而現在已有這樣的結果，不但不可輕視，且已可證明協作家將來的希望是無窮的！

關於協作已發達的國家，還有幾句話要說。他們在協作路上所走的步伐，並不是一齊的。

遠遠地立在前鋒的爲英格蘭，這句話想來一點不會使大家驚異。因爲這個事實，在前章協作史中已詳細地說明了。

第一，以協作人數論，已達四百五十萬家以上。這就差不多可以代表大不列顛人口之半（除愛爾蘭，在這個地方，消費協作，也算不得什麼東西。）在幾個大城市中，如里子（Leeds），凱脫令（Kettering），台斯鮑洛（Desborough）等，協作的勢力，幾包捲全體的居民。

凡英國的協社，都是社員濟濟的，每社的平均數，在三千二百以上（在法國，只



二百九十) 中有十幾個，竟超過五萬。且近年來因各處相近的協社互相合併的結果，每年總有這樣的一個大協社添生出來。如倫敦六社合併，遂組成倫敦協社，他的社員有十七萬；又如漢腦威協社 (Holloway)，有社員十萬；里子協社與泊里蒙資協社 (Plymouth) 亦與此數相差不遠。(註)

(註) 至於那個真正的老祖宗羅斯塔的先導，他已被這班後生搶上前去了；但是他現在也有二萬五千社員。

次言英國協作的營業數目，也是首屈一指的。單以協社售於社員的數目論，在一九二二年，已達一百七十二兆金鎊，合爲金佛朗，恰得四千三百兆；以協社總數平均，每社得三百二十萬佛朗；再以社員總數平均，每人的購買數，爲九百五十五佛朗。比任何那一國的，都要強得多；與法國的比較，竟超過三倍。但是這個數目，怎地能得這樣高的呢？仔細說起來，卻有兩個原因：第一，因爲英國的協社並非單是小小的雜貨店，只賣香料，糖，咖啡，等等便完的，他們實供給一切的貨物；第二，因爲社員對於協社，非常忠誠，凡社中所備的物品，總在社中購買，再也不會到別處去尋求花樣。這種

美德，是很難得的。我們要看協作家是否熱心，這便是一個最正確的標準。實在的，英國有不少的工人，把他們的工資，悉數用在協作店裏，在外面幾乎沒有什麼化費的。但是我們若把物價騰貴的關係，細細地考慮一番，便知道這個進步——這個社員平均購買數的增加，在這幾年中，也不甚顯著，社員的熱忱，似乎也弛緩了。（註）

（註）在這個八十年來年年進步的運動中，在一九二二年，竟顯出一個退勢——社員人數，竟少了二萬六千——至於出售數更減少得多了。一九二〇年，爲物價最高之年，所以出售數亦升至最高之點；有英鎊二百五十四兆，合爲金佛朗可得六千三百五十兆。翌年，協作之風潮起，因爲欲將盈餘幾乎全部廢除，一班熱心不足的社員，便離開協社。

下述的三種數目，是不在協社營業數目範圍以內的：一，英格蘭與蘇格蘭購買聯合會所售於他們附屬協社的總數，約在三千兆佛朗以上（因爲協社所售的，便是聯合會售於他們的，一而二，二而一，若將二數相加，便重覆了）；二，協作銀行的流動資本數目，約在一萬五千兆佛朗以上；三，協作保險公司的營業數目。若使把三數統加起來，其總數當在二萬二千兆金佛朗以上。

以上是說英國的。至於德國，原是一個以信用協社著名的國家，我在前面，已說過了。但是論到消費協社，他也算到第二名。他在這條路上，亦已放開脚步，勇往直前。在歐戰前那幾年，比英國著實跑得快，所以他便有下列赫赫的成績。

英國		德國	
社員人數 (以千為單位)	出售數 (以兆為單位) (以佛朗計算)	社員人數 (以千為單位)	出售數 (以兆為單位) (以佛朗計算)
一九〇二年	一,七〇九	一,二五一	五七五
一九一四年	三,〇五四	二,二〇〇	一,七一一
增加	百分之百七十八	百分之三百十六	百分之三百七十四

我們從這個表上可以看出：在這十年間，德國協社社員的增加，已達三倍，營業數目，幾達四倍；至於英國，這兩種數目，都不過增加四分之三。但是在這個比較裏面，有兩點還該注意到：一，但凡一種運動，卻同一個生物一樣，年紀越少，發達得越快；二，德國的人口比英國的多了一半，所以發展的範圍便比較的大得多。

上述的是戰前的情形。但是德國協作的猛進，似不因歐戰而少挫，我們只要比較下列的數目便可明白。在歐戰以前，中央聯合會所統屬的社員，只有一、七一七、〇〇〇；據一九二二年報告，已達三、一六二、〇〇〇了，差不多增加了百分之八十七。若使我們想到這個事實：『在歐戰中，德國的人口已減去了十分之一，』我們便覺得這個增加已毅大了。惟出售數目，雖亦升至五兆馬克；然以金價計，顯然比一九一四年的還要少哩。

（註）這些社員的數目，是單屬於漢堡中央聯合會所統率的協社的。但是該聯合會已包有德國協作勢力四分之三（這是指出售數與社員數而言的，若以協社數論，尙未及此）。

德國的協社，也有極大的，如那漢堡（Hambourg）的，勒不士格（Leipzig）的，比勒斯勞（Breslau）的，他們的社員，有達到十萬；且有超過此數的，真不愧至大至強之稱（Colossal）。不過以德國的消費協作全體論，尙不及英國的遠甚。因為社員總數，僅及英國的三分之二，營業總數，未及三分之一。這是現在的實情。

又以德國協社社員的購買平均數論，通常也要比英國的弱得多。在戰前只二

八七馬克（合金佛朗三六〇）到了現在，若以金價計算，比戰前還要少。但是這個原因，與其說由於德國的協作家不及英國的熱心踴躍；不如說因為德國的協社通常只售雜貨，非如英國協社之包賣一切，較為允當。

現在要說到法國了。以協社的數目論，我們在前面已看見過，法國也算是前列諸國之一，在俄羅斯及意大利之後，便要數到他了。但是法國卻不能以此自耀，因為協社的數目多，並不是優越的標記，反是微弱的徵象；只顯得各協社還是東分西散罷了。

今為讀者可以得到一個明瞭的印象起見，特示下列二表，以資比較。其一，是關於英國協社增加的程序；其二，是法國的。

先示英國的，這是協社和社員並行的進步表：

	協社總數	社員總數	每社的社員平均數
一八六二年	三三二	八九、〇〇〇	二六九
一八七二年	九三〇	三三四、〇〇〇	三四八

一八八二年	一、〇四三	五九八、〇〇〇	五七三
一八九二年	一、四二〇	一、一二七、〇〇〇	七九四
一九〇二年	一、四七六	一、八九三、〇〇〇	一、二一五
一九一二年	一、三九九	二、七五〇、〇〇〇	一、九七〇
一九二〇年	一、三七六	四、五二一、〇〇〇	三、二六〇

從這個表上，我們可以看出：到一九〇二年，協社總數，已達到極點，此後便漸漸地減少了一百之數；反之，社員總數，竟增加了一倍以上。

次及法國的。下列的這個表，與上列的形式相同；但是我們只能追溯到一九〇〇年，因為以前的統計，都是靠不住的。

	協社總數	社員總數	每社的社員平均數
一九〇〇年	九三九	三七五、〇〇〇	四〇〇
一九〇七年	一三、二一四	七〇五、〇〇〇	三二八
一九一四年	三三、二六一	八六五、〇〇〇	二七八

一九二〇年 四、七九〇 一、四九八、〇〇〇 五二〇

我們在這個表中看出直至歐戰爲止，一方面協社總數，雖增加了三倍以上；他方面，每社的社員平均數，竟繼續不斷的減少！反之，如我們剛纔所見的，在相同的期間，英國協社的數目，曾減少了些須；然每社的社員平均數，倒多了一倍。由這個相並的比較，我們便知道法人分散的趨勢，是完全與盎格魯撒克遜人集中的趨勢相反的。這便可顯出法國協社的增多，實速於協作人數的增多，因此，在法國『乘』與『除』變爲同一意義了！但是看表中最後的數目，法國的協作運動，受了歐戰的影響，却又有轉機。全國協作聯合會已積極地向集中的途徑進行，鼓吹以大區域的協社兼併小區域的，其目的便是欲藉此以增加協社的能力。

受了這種鼓吹的影響，便生出幾個大協社組。在歐戰前，有一萬社員的協社，只有六家，到今日已增至十五；其中最重要的，爲巴黎協作家聯合會（*L'Union des Co-opérateurs Parisiens*），他的社員，已達七萬五千。（註）

（註）然而法國的協社，其中有四分之一，他們的社員尚不到百人的；甚至只有七人的，恰能達到法定

人數下列的，便是有社員一萬以上的協社：

社名	社址	社員人數
巴黎聯合會 (Union Parisienne)	巴黎	七五,〇〇〇
羅蘭聯合會 (Lorraine)	牌樓迪克 (Bar-le-Duc)	三七,〇〇〇
下萊茵河聯合會 (Bas-Rhin)	斯德拉斯不爾厄 (Strasbourg)	三六,〇〇〇
沙末聯合會 (Somme)	阿米安 (Amiens)	三五,〇〇〇
諾曼第聯合會 (Normandie)	薩脫維納來樂安 (Sotteville-lès-Rouen)	二〇,〇〇〇
那特聯合會 (Nord)	散樓諾白爾 (Sin-le-noble)	一八,〇〇〇
上萊茵河聯合會 (Haut-Rhin)	慕洛斯 (Mulhouse)	一八,〇〇〇
洛爾耳聯合會 (Loire)	聖戴帝安 (Saint-Etienne)	一五,〇〇〇
佩勒尾洛哀斯聯合會 (Bellevilloise)	巴黎	一五,〇〇〇
保哀到聯合會 (Poitou)	黎莫如 (Limoges)	一四,〇〇〇
龍納聯合會 (Rhône)	里昂	一二,〇〇〇



朗特聯合會 (Landes)

蒙特邁桑 (Mont-de-Marsan)

11,000

下諾曼第聯合會 (Basse-Normandie)

哀朗桑 (Alençon)

10,000

老實說，上列的都是大區域的聯合會，各統有許多分社的。

我們在表上可以看出，法國協作的運動，並不是在各區平均地發展的，在東南部及西部，實落後得很多。

現在我們對於法國的協作，可以下一個結論：他不僅在社員人數方面，顯出弱點，即以出售數與每名社員平均購買數論（七三六法朗）亦大不如人；且後者實為協作精神不足的更大症象，因為這就是表示大部分社員是熱忱不足的。（註一）但是還有一個理由，可以說明這種現象的一部分的關係，因為法國大多數的協社，單是出售雜貨，因此社員能在協社購買的事物，便很有限了；且有三分之一以上的協社，專賣麵包，試問他們的生意，尙何能發展？（註二）至於包賣一切的協社，是很少的。

（註一）一九二〇年全法國四千協社的出售總數，爲一、八三九兆，每社平均不過四六〇、〇〇〇

佛朗。至於英國，在同一時期，每社的平均數有三、二〇〇、〇〇〇佛朗。

便是瑞士，這個平均數，也還要高得多：每社有六七四、〇〇〇佛朗，並且是以金佛朗計算的。

(註二)對於一個麵包協社，無論社員如何熱心，每人每日至多只能購買四斤(法斤)麵包，以現在的價格算，全年不過六百佛朗。

上面英德法三國已說過，現在要論到瑞士了。在協作國中，瑞士却占了一個很足令人尊敬的地位。因為他這樣一個小小的國家，人口不到四百萬，竟有五百家消費協社，三十六萬九千社員。故以社員人數與全人口比，便得千分之九十八，換言之，就是每千人中有九十八個是協作家；較之英國每千人中只有六十五個的，自然要強得多了。又以出售數論，也有三三七兆佛朗，以社員數平均，每人可得九一三佛朗，比大部分的國家都要高得多。有五所協社的人數，是在一萬以上的。就中尤以倍勒(Bale)協社為最大，他的社員有四萬一千人，換言之，便是四萬一千家，幾包容全城的居民。但是這種現象，還是新近的；只從一八九〇年倍勒協作聯盟會 (U. Union cooperative de Bale) 組成後，把一切的協社統都聯合起來，纔真實地向集中路上

走。一切的協社，幾乎沒有一個不對於聯合會負密切的聯帶責任，并與以經濟，及道德的完全協助——這便是瑞士協作的特色。但是他何以能達到這個地步的呢？這是因為瑞士本來是一個聯邦的民主國，他的格言是：「一人爲大家，大家爲一人」(Un pour tous, tous pour un)，所以這種聯帶的，互助的精神，遂由政治上傳到經濟上。

現在瑞士說完，要論到意大利了。在這個半島中，協作的運動，雖然生出幾種異點，然他的成績，也斐然可觀。現在世界上有三種工人結社的大規模——同業組合，協濟會，消費協社。就普通的情形論，在各國中，三者各自分頭進行，實少聯絡；獨在意大利，竟能彼此合作，熔爲一爐，這是爲世界各國所不及的。現在偉大的協社尙不多，只有下述的幾個：一，米蘭協作聯合會 (L' Union Coopérative de Milan) 有社員一萬七千；二，都靈協作聯盟會 (L' Alliance Coopérative de Turin) 有社員一萬九千；三，的里雅斯德工人協社 (La Société Ouvrière de Trieste) 有社員四萬一千；四，羅馬軍界聯合會 (L' Union Militaire de Rome) 帶有一種職業的性質的。

不幸意大利的協作，現在正在一種恐怖的風潮中。但凡稱爲社會黨的協社，黑衣黨 (*Les fascistes*) 無不極力破壞之。意大利的經濟演化實因政治演化而遲緩；他尙未能實現統一。現在的協社，雖有一萬（或云一萬二千），然分爲三派，互相水火；每派之首，各有一統率聯盟會：

第一，爲協作聯盟 (*La Ligue Coopérative*)，以社會主義爲旗幟，他的地址在米蘭，統屬協社四千家。這個組織，要算是最早的。

第二，爲協作同盟 (*La Confédération Coopérative*)，以白爲號，即所謂天主教的，統屬協社三千家，大部分是在鄉下的。以組織時期論，較前者爲遲。

第三，爲協社的同業組合 (*Le Syndicat des Coopératives*)，名爲獨立的，惟實際上有國家主義即法西斯主義的傾向。在他下面的協社，也有三千。（自去年來，受了政潮的影響，這個數目已減少得很多了。惜無統計，未能證明確數。）

說到比利時，他的協作旨趣，又與各國的不同。他獨能別出心裁，創造一種協作的新樣式，同時帶有社會主義和政治作用的色彩。我們只要一復前章，便可了然。

還有一個小小的國家，他的協作，已非常發展，世界各國沒有一個及得他，便是英國，也要退避三舍；這是那一個國呢？就是歐洲北部那個小小的丹麥國。他的消費協社，幾達一千八百，這個數目，在這樣一個不到三百萬居民國中，已算是很大了；若照英法的人口比例起來，當有二萬三千協社哩！但是在實際上，這些協社，都不甚大；他們的社員數目，每社平均尚不到二百人。這是因為大部分的協社，都是農民組織的。所以丹麥的協作，便與他國的相反，不在城市中發展，卻在鄉間滿地分布，這便是農民消費協作的現象。

由最小的國家，說到最大的，這便是濟濟蕩蕩的俄羅斯了。到本世紀初年止，俄國協作的發展甚是遲緩；但是從一九一〇年半年革命（Semi-revolution）後，他的進步，卻又出人意外。無疑的，俄國農村自治（*Ye mir* 俄文）及匠師工人合作（*Yes artel*）兩種舊制度，實啓發俄人結社的天性不少；所以當這兩種制度漸漸消滅的時候，這種結社的精神，便漫漫地移注到這種新制度下面來——這是自然的道理，一點也不足驚異的。當日俄國各種制度——不論是政治的或經濟的對於德謨克雷西的

運動，莫不深閉固拒。自協作漸興，他（德謨克雷西的運動）才能得到一條出路。

自第二次革命一起，鮑爾希維斯脫當權，協作便受了意外的推助。當時私人的商業，既被禁止，全國的糧食，盡入協社的掌握中。這些協社，一面環供莫斯科中央協作聯合會，一面又與農業協社結密切的關係。雖不能預防饑饉，然俄國的經濟生命，尙能維持一線的生機，端賴他們（消費協社）之力。吾人知道蘇維埃政府，始欲禁止消費協社，繼又欲併吞之，將他們改爲公共強制的糧食機關；到後來，終不免要還他們的自主權，承認他們已是『商業與生產的社會化』的一種進步的組織。

至於巴爾幹半島諸國，尙盡力在農業協作中進行，因爲這是與他們的經濟狀況最適合的。但是對於消費協作，現在也稍稍着手。如保加利亞（Bulgaria）在歐戰初停時，尙不見一所消費協社，到今日已有六百五十家了！

在歐洲之外，有一個赫赫的大國，在我這篇簡捷的回顧中，竟沒有將他列在前茅，或者不免要令人發生驚異：這就是在新大陸上執牛耳的那個合衆國。一直到了現在，在這個國中，協作制度，幾視爲無足輕重。這種情形，在其餘的新國家及殖民地

中，也是一樣。這是什麼緣故呢？說起來卻有二種原因：一，在這種國家，工人都受豐厚的工資，不汲汲於小小的經濟；且他們的生活，幾乎是遷徙無定的，所以他們的『社會，與經濟的狀況』完全不利於協作的成功。二，生存競爭 (The struggle for life) 之說，最風行於美國，須知道正是協作的反論 (Antithese)。

但是，一九一八年，在紐約地方，也組成一個全國協作聯盟會 (La Ligue Co-operative nationale)，一切的規制，悉仿歐洲各國的。他亦發行一種報紙，召集常年大會，并支出鉅款，以為宣傳之用。我在上文已說過，有人估計美國的協社，已達三千。但是其中有許多同法國的農業組合一樣 (Syndicats agricoles)，以出售器具，種子等等為目的，與出售消費物品一事同時並行；且有以前者為主，後者為附的。不論從社員人數，或從營業數目觀察，沒有一個協社可算得是發達的。大部分的協社是在中部幾州（如岡色斯 (Kansas)，惠斯康新 (Wisconsin)，及加利福尼亞 (California)），而且是屬於生產方面的多。

我們想起來，在德、意、俄諸國民移殖的中心地帶，新去的人都會保存祖國的風

光，將來或是協作發展的新區域。如米尼波利 (Minneapolis)，其中居民有許多是德人及斯干第那維亞人 (Scandinavians)，早為協作的中心。且在黑人中，亦將有許多皈依協作的，但是要增加協作在美洲的信用，在彼而不在此。



## 第五章 各種出售的方法

### 第一節 依市價出售

消費協社出售貨物的普通規則，總是依照本地物價，就是依照市上零售的價格出賣。

這條規則，初看去，似與消費協作的本意不甚相合，因為節省費用，為消費協作的第一目的，是我們在前面所看過的；似乎不如直接向這個目的走去，將物價放低，依原價出售，較為自然。

且在英國，已有人作不平之鳴。謂消費協作，專為容易生活的工人設法；還有一班生活拮据，仰望協作更切的人，反不得其門而入。（註）又婦女協作聯盟會（*W. C. W. Co-operative de femmes*），對於該會的詳情，容後再說，也極力想把協作的方針移向到低價方面。但是要曉得，單靠放低價格，仍不足以攝引貧苦的主顧，還該勉強

地出售劣等貨物，因為不幸只有這等貨物為他們所能消費的。然而消費協作，要尊重一個信用，專售上選的物品。

(註)有一英人，說得稍稍有點苛刻，謂：「按諸實情，消費協作，單救已救出的人。」或者如此！但是却不應以協作為救濟事業 (une oeuvre de sauvetage)：因為救濟是助人，不是協作。在各社會的各團體間，要同在各個人間一樣地遵守分工定律才是。

但是據我們的意見，在貧苦的區域，正可以原價出售為定則。因為對於工人，原該依他們的經濟能力——依他們所能付出的金錢，盡量地供給他們以食物，越多越好；否則，便是不近人情的。為工人打算，總要使每個錢得到最大效用才好。

且在社會階級的他端，這個照原價出售的制度，已有人在那裏實行。如一班蒲爾熱窪，官吏，僱員等，他們所受的薪資已不可謂不高；但是因為有一份家務要維持的，所以他們亦該出來組織協社。可是他們的目的，並不是要求協作去實現何種社會改革；只要能以最少的金錢，滿足得最多的需要，便稱心遂意了。凡官吏的及軍士的大協社都是屬於這一類：如文官職務 (The Civil Service) 及海陸軍協社 (The

Army and Navy Store)實爲倫敦最大的店舖，也是實行這個制度。但是，我們在後文會看到，英國協作家，是不承認這類協社爲真正屬於協作範圍以內的。

不過這個照原價出售的制度，也有大大的不便之處：

第一，得罪商人，因爲減價以競爭，非他們所能支持的，所以他們便不免要怨恨了。且這是無益的，因爲，若是協作家除節省費用外，別無他種目的，他們不如省了組織協社的辛苦，簡單地向本地商人接洽，要求他們依購買人數爲比例，比通常市價減少購買人數愈大，則減少愈多，這豈不是一件更容易的事情麼！這個簡單的辦法，常有人採用，並常有人在那裏鼓吹，謂：『採用這個辦法之後，不必協作而能得協作的好處，同時又不至損害商業，實屬便利之至。』（但是這個辦法，是不澈底的，商人還是一樣地可以作假舞弊，讀者審之。譯者附註。）

第二，取消協社售於公衆的權能，因爲，一方面，使白面不相識的人與出過股金，或有時并出過勞力的社員受同樣的利益，是不合理的；另一方面，若要分出兩種主顧，定出兩種價錢，在事實上豈不是很困難的嗎？

這是真的，並不是個個協社都售於公衆的。但是即以專一售於社員而論，這個照原價出售的制度，便會另生出一個弊端來：引誘那些不誠實的社員，假託自己名義，爲朋友隣舍代買，或且借此從中取利。這是一個很通常的弊病，在西班牙的協社中，是最著的。

第三，這個制度，還有一個最大的短處，就是不能爲協社準備必要的財力以達到任何一種目的。無論是個人的或團體的儲蓄，或是保險，或是生產，或是教育與宣傳的事業，沒有一件可以辦得到；老實說，便是要組成一種資本也不可能，因爲除非有過多的收入，可以存積在協社，再也沒有別的方法可以組成資本。如此，則一切的目的，換言之，就是協作的全部計畫都爲廉價一端而犧牲了！所以凡是實行這個制度的協社，不啻是麥未開花先把他割了，可惜之至！試問與那種公司附店（Tea shop donats patronats）比較，有什麼多大的分別？（註）

（註）在從前的時候，有一班人對於這個制度，另有一個不滿意的地方。謂這個制度，一旦普及之後，恐要使工資減少。這便是社會黨攻擊協作的唯一口實，十九世紀後半期，社會黨之離開協作，便是這個

原因。他們說：消費物品減價之後，過了多少時間，關於工資方面，也要引起相當的減少；此即所謂鐵律。到了現在，雖然這個鐵律，已沒有人相信；但是那班反對協作的馬克斯徒黨，還時常在那裏憤嘆哩！

因爲上述的各種理由，所以各國的消費協社，差不多都是率由羅斯塔諸先導的舊章，不依原價出售而依市價出售。至於每次購買時所實得的餘數仍記在買主的賬上，以便等到年終，或更普通的六個月之後，歸還於他。

若然，此等協社，雖不與社員以逐日節省的便宜，卻能因此得供獻他們以一個更大的利益，爲他們組成一個整款，一年付還他們一次或二次，幾同一種年金的息票一樣。當然的，歸到底處，這個辦法，與原價出售，還是一樣地不賺社員的錢，所有盈餘，仍歸社員。但是從經濟學上的眼光看起來，這兩種辦法對於消費者所生的效果是大大地不同了。實在的，這個辦法，爲一般工人所極端稱許，而尤以他們的妻室爲甚。

按諸實情，到處的工人，若是他們的工資，很可以維持生活的，他們的智識，能瞭解協作的底蘊的；他們的眼光看得破，每日節省幾個銅子的目前小便宜，寧願將來

得到一個更大的利益，或爲個人增加收入，或爲協社發展勢力——這樣的工人，都是毅然採用羅斯塔的成例，依照市價出售。

還有一層，應該知道的：在英國及比利時，竟有不少的協社，爲欲增加盈餘的分配率起見，反將出售價格比市價增高。因此有幾個協社的盈餘分配率，竟達購買數百分之二十以至二十五（英人計算每鎊購買數，可以得到四個或五個先令。）這個戲法是從社員的袋裏，多拿了一二枚銅子，過了六個月之後，一樣地歸還他。所以那一般解事的協作家，不但不埋怨，反在常會（*assemblies générales*）中喝采贊成，或自行提議，要推行這個儲蓄的新方法。因爲他們看出這個方法，如同一副自動機一樣，不要他們去加上半點氣力，他會好好地爲他們積少成多，化小爲大。（註）但是這個加價的制度，也有種種很大的不便，最顯著的，便是屏絕最貧苦的階級於協作之外。且必須社員專信協作，不管貴賤，總會到協社中來購買，才能實行這個制度；然而要社員都有這種信德，是很難得的。不幸法國的社員，老是以協作社的價格與商人的價格斤斤地較量；若是有一個協社試行比市價加高出售的方法，不管他將來付

還的盈餘是怎樣的，再也請不到一個人去入社了。

(註)一九〇〇年巴黎開展覽會時，華來君 (M. Varles) 送來一片關於比利時的社會經濟的報告書，中有一段是論到比國協社的。他說：『現在有一種奇怪的制度，值得二十生丁的麵包要賣三十生丁，居然成爲習慣。有好幾處城市的工人，竟戀戀不忍棄。幾次有人向協社社員提議廢除，而一般的社員竟力拒之。』

這段話，到了現在，只有歷史上的價值。比利時的協社，已不復實行比市價加高的制度。

大半的協社，實行一種混合制。就是酌定一種價格，比市價稍低，以便招引社員；但是仍足以得到相當的贏利，以供應一種用途。關於各種用途，容後再述。

## 第二節 現錢交易

關於出售的第二條規則，就是現錢交易。此處有經濟，及道德的理由。

先說經濟的理由。但凡商店，做賒賣的生意的，其勢不能不增價；不然，便有倒閉的危險。且在實際上，一面，他總不免要失了一部分的賒賬；一面，因爲是要賒賣的緣

故，又不得不先去賒買。既然要賒買，他的上手，也要加價，所以他所購辦的貨物，已比人家的貴了。又因為他的賒賬，不是短期間所能收回的，便不能不有較大的資本；不然，便流通不轉了。這樣看來，消費協社，切不可自投羅網，去採用這個賒賣制度。

次說道德的理由。使一班好主顧，就是說一班誠實的社員，無端受高價的損失，實是不道德的。因為抬價原以彌補拖欠，這都是一班抹賬不還的人的過失，今使好願意現付的人，代人受過，揆之事理，豈得謂平？且賒買的习惯，常使不顧利害的工人家族，陷入奴隸之境，這句話是一點不過甚的。因為一個人欠了麵包商或雜貨店之後，他便不敢與他（商人）論價，論秤，或論貨物的優劣；他又不敢到別家去買。簡言之，他便不得不承受一切，否則便有『結賬』之虞。有時一個工人眼看得是無法清償了，往往暗地逃走。

便是對於容易過活的消費者，遲早總會還賬的，賒買也不是一種好習慣。因為引起無益的消耗，沒有比『購買不要錢』為甚。商人很明白這個底蘊，所以他們都歡迎賒買。這是真的，商人把這種習慣同種痘一樣地傳布於他們的主顧，到後來，往往



自受其害。吾人常見做帽的，做衣的，開飯店的，東一家西一家在那裏封門，這都是因爲他們的發票上所開的錢，賒得出去，收不進來。便是那些開把最富的主顧的，也是一樣地緩不濟急。

若然，消費協社，不但爲本身的利益着想，應該現錢交易；卽爲工界全體的利益着想，也不得不如此。因爲這個辦法對於工界，不啻是一種正當的教育；且可將他們從奴隸式的，任人支配的制度中超度出來。所以從英國一位著名的政治家格雷登（Gradenone）的眼裏看起來，這便是消費協作最高的美德。

但是這個規則，並不是普遍遵守的。有不少的協社，還是通行賒賣制。這是真的，這個賒賣制度的引誘力甚是廣大。一面，消費協社常爲人道所牽制，不能凜然拒絕陷於絕境嗷嗷待哺的社員，以得之則生不得則死的麵包。一面，希望以同樣的便宜方法吸引主顧，或更易與商人競爭。但是學敵人的壞處以戰勝敵人，勝不爲武；在商業場中，這或是一種戰術，但是絕對非協作所宜用的。若是一個協社用賒賣的制度以引誘別個售現的協社社員，使他們脫離本社，貪利來歸，這便是最卑鄙，最可惡的。

不幸在實際上，這等協社，亦數見不鮮。

然而有一個特別的情形，卻當別論：若是在一個區域，有一部分的工人生活是顧得今日顧不得明日的，便是要預先積聚幾許錢，以爲購買日常事物及吃飯之用，等到每半個月發出工錢以爲周轉，也不可得。此時，協社就不能不擔些干係，走入賒賣的險道。然而卻不可不謹守幾條規則：

或限定每一社員所能賒買的數目，通常以該員所持有的股金總數爲限度，如此該股金便是擔保物。

或僅賒賣可以久存的物品，例如傢具。關於這一類物品，准予賒買或分期付款。卻很有理由。因爲，一面，這種費用，比較的浩繁；一面，這是一件便利『組織少年家庭』的美事。吾人所曉得的，法國有一家大商店，專一期賣傢具。就是先行交付貨物，准到某一時期，再還價錢。其生意之好，固不待言；即其中弊端，也並不如常人所說的那樣已甚。

但是欲求一更妥善的方法，不如在消費協社外，另設一『借貸會社』(Société de

price)——或是慈善性質的，或是協濟主義的都可以，惟後者更好——專爲貧乏的工人墊款之用。至於墊付的手續，可以酌量情形，變通辦理，或取社員股票爲質，或要二名社員擔保，或逕行名譽借貸 (prêt d'honneur)——若是一個社員是極端靠得住的。這幾種制度，已都有人試行。

關於麵包一項，爲協社計，除賣不如施與——惟須在會章中規定特別情形如失業及意外之不幸等等。這個辦法，便是比利時的協社所通行的，他們所施與的麵包分量，以社員本人的購買數量爲比例。

還有一層，要請大家注意：在比國，非協社除貸於社員，反是社員除貸於協社。因爲社員須在一星期或半月以前預購籌籤，再以籌籤易麵包。這是一個強制工人未雨綢繆的妙法。

### 第三節 售於公衆

關於出售的第三個問題是：一個協社應該專一售於社員的呢？抑或可以兼售公衆的？

當然的，售於公衆，是軼出協作的範圍；且可以說，是超出他本來的定義的。因爲一個協社，既要售於公衆，便不能說『以供給社員的需要爲目的』了。因爲這個道理，德國的法制（一八八九年五月一日及一八九六年八月十二日的法律）嚴禁協社售於公衆，違者處以重罰；且令協社將該項法律，貼在他們的店中，以昭炯戒。

然而羅斯塔諸先導，卻實行售於公衆的制度。不過他們雅不欲人家得以他們平日所責備商業的話，還責他們——就是先提贏利剝削公衆那些話——所以他們因此就立了一個規則：對於社外的買主，當分給盈餘之半；其他一半，歸入公積金（Le fonds de réserve）（註）

（註）這條規則，並不是絕對的斟酌損益，悉聽人便。有些協社，只許社外的買主以四分之一的盈餘；反之，亦有概予四分之三的。尤甚者（吾人最少亦能舉出一個例證，如達爾文協社（de Darwin）便是這樣），竟與社員一律看待，不分軒輊——這個寬大的恩典，如我們在上文所說的，實無理由可以自全其說。

但是總不免有人要說：『爲什麼不歸還公衆在他們的購買上所提取的全部

盈餘更退一步說，爲什麼不使他們與社員受同等的分配量？果能依據此道，豈不是一切剝削的弊端一旦都雲消雪散了麼？這話固然不錯。不過要知道如果實行這個辦法，則一般的公衆不要擔負分毫的義務（如繳納股金，管理，負責任等等），卻能與社員享受同等的利益，是他們反得了一個『不入社』的便宜了那末，還有誰肯來入社呢？且協作的目的，原是要廣集人員，愈多愈好；今若是，豈不是恰與他的目的背馳了嗎？

因爲這個道理，所以羅斯塔諸先導所定的那條規則：『兼售公衆，分給部分的盈餘』爲大部分的英國協社所仿行。但是在歐洲大陸各國，關於這種辦法，意見頗爲分歧。<sup>（註）</sup>

<sup>（註）</sup>如在瑞士，一般的協社，有廢止『兼售公衆』的趨勢；反之，意大利的協作領袖又欲推廣之。

法國的稅制，視協社兼售公衆與否而異其待遇。對於兼售公衆的協社，課以與商業同樣的稅則；反之，對於不售賣公衆的協社一概豁免。但是這種稅制，也沒有多大的影響。售於公衆的協社，仍未絕跡；換言之，售者自售，不因稅制的關係而改變其宗旨。關於此點，容當再述。

不過那班反對出售於公衆的協作家，亦頗持之有故，言之成理。他們說：『第一，他們絕不願與商人同流合汙，故不屑爲商人之所爲；第二，這個『出售於公衆』的習慣，將養成協作家圖利的心思，因爲他們本來免不了有這種傾向的。』實在的有許多協作家且恐因售於公衆一端，使協作人們變爲通常的商賈，而協作的精神，遂完全掃地。

但是平心而論，若是一個協社，將售於公衆所得的贏利，分諸社員，則上述的恐怖，完全合理。反之，若能謹守羅斯塔的成規，以一部分還諸本人，一部分歸諸公積金，則此種恐怖已稍失根據。(註)不過這一點不要忘記：協社的公積金，仍是屬於社員的；倘或遇到解散，這種公積金還是悉數歸還社員。因此凡歸入公積金的，都是間接爲社員的利益的。不僅如此，凡協社中的聯帶事業，如濟助銀行(Caisse de secours)及教育、休養等等的設備，都是單爲社員同人的好處的。所以欲人家不說『協社剝削公衆』的閑話，不如將從社外買主手中所得的贏利——最少亦要將不歸還他們的，那一部分——充作社會上某種公益事業之用。但是關於這一層，必須在各協

社間，有一種協同方可；否則一社選擇一種事業，則能力分散，其效甚微。

（註）實行這種制度，則簿記上的手續，非常複雜。因為在實際上必須有二本簿記：其一為社員的，其二為「非社員」的。且每次購買，必須登記；且宜首尾連貫，俾結算時，得以全盤在握，瞭如指掌。

因上述種種的理由，所以普通一般的協社，都寧願採用售於公衆的制度。第一，因為他們深信售於公衆，實為宣傳協作徵集社員的最有效力的方法，一切新主顧都是候補的社員。第二，營業數目愈增加，協社愈能減少普通的費用（便是每件貨物上愈能減少普通費用的負擔），收復店中資本的期間亦愈短速，因而活動的勢力亦愈大。倘若協作志不在小，端的要取商業而代之，正宜猛力進攻，深入敵人陣地（即指售於公衆而言）。

在法國，大部分的協社，是採用售於公衆的制度的。但是他們卻不許社外的買主得分毫絲毫的盈餘。一切由售於公衆所得的贏利，都歸諸宣傳、教育、及他種關於公共利益的事業之用。

且說到底處，售於公衆也沒有什麼重大的關係。在英國僅占出售數百分之四

至五，在法國百分之七至八。(註)凡向協社購買的，都不久即由門外漢變為局內人，這是必然的趨勢。且協社實迫使之他(協社)不將那小小部分的贏利，立即分給社外買主，只恐他們以此自足，不再想做社員，所以特地將此種數目，登記在他們各人的名下，使他們同傀儡一般地變成社員。

(註)所謂百分之八，是指法國全體的協社的出售總數而言，就是那些不出售公衆的協社亦計算在內的。若單就出售公衆的協社而論，這個比例數當然還要大一點。據法國工部局 (La Direction du Travail) 的調查，在歐戰前，法國出售公衆的協社，在全國的協社中，占有百分之三十八；至此等協社出售於公衆的數目，占有百分之二十一。

不幸有些協社，絕不設法使社外買主變成社員，只望他們常在分受盈餘的範圍以外，以便各社員所得的部分較為豐厚。法國有幾個協社，便是這樣。(註一)尤以西班牙的為甚。在西班牙巴色龍 (Barcelone) 地方，有幾個協社，他們的社員，大率是工人。這班『工人社員』所得的紅利 (dividends)，每以幾百佛朗計，這都是從『社外工人』的購買上提取得來的。至於這班工人，願做平常的主顧，(註二)而不做社員，



當然是因爲無錢認股，所以不能不忍受痛苦了！這個制度，與有一班工人，以一間房子或一張牀鋪，轉租於比他們更貧苦的同伴；因而暗地苛索，不惜損人以利己，實無大差異。

（註一）這種事情，一眼看去，便覺得不合理的。我們竟看到在伐斯如（Les Vosges）的一個協社。他的社員，只有七人；然他在一九一三年的出售數，竟達四萬八千六百佛朗。請大家想一想，一個社員要消費七千佛朗（戰前二佛朗半便合中國銀幣一元），差不多要二十倍於法國協作家的平均購買數，究竟在事實上是否可能的？當然是不可能的，其中有百分之九十五，是售於社外的買主。或者他們（社外買主）並沒有到店裏來，單從社員處購買『第二手』貨物。若然，這等協社，無以名之，名之曰商工協社（Les sociétés d'ouvriers-marchands）（意即謂以工人的身分，借協作的名義，而爲商人之所爲）。

（註二）巴黎協作家聯合會（U. Union des Coopérateurs de Paris）不論社員與非社員，凡去購買的，即依所付的錢，給與價值相當的票子，以爲日後分還餘頭的證券。不過在分配時，惟社員可以將這種票子呈交，因此只有社員得利用非社員的票子。

凡可以妨礙『化主顧爲社員』的，除上述求利心思外，還有一端：一般的主顧，對於協社的興味，非常淡薄，視入社與否，無甚關係。所以爲適應這種公衆的惰性起見，法國有許多協社，特創一個介於社員及外人之間的中間資格，名曰『社友』(Les adhérents)。在一切的統計表上，都作社員看待。惟在法律上，他們實非社員。因爲他們未繳納股金，且實際上尙未認股。他們所交入協社的，只一種極微的入社費，通常二佛朗。他們不能參與協社的管理，在協社的議會中，亦無他們的坐席；然而通常他們所受的盈餘，與社員同率，絕無厚薄之分。這個辦法雖不能使一般熱心不足及能力不及的工人升堂入室，去做協社的主人翁，卻能把他們引入協作的店中，結成密切的關係。(註)

(註) 這個制度，分社員爲上下兩等，實違反『德謨克雷西』及協作的宗旨的，所以不應該去介紹他。

甚至在有幾個協社，其中的『社友』永遠不能成爲社員。如在塞納州的民政機關僱員大協社

(La Grande Coopérative des Employés civies de la Seine) 中，便是這樣。

## 第六章 贏利的分配

### 第一節 羅斯塔的規則

依前章所述的規則，消費協社是應該依市價出售的；那末，照規矩應該取得贏利。現在我們要曉得的是：何者為處置贏利最好的方法？這是協作的重要問題。

我們已經說過，羅斯塔諸先導，竟能憑他們的靈機，發現一個處置贏利的妙法。消費協作的成功，端賴於此。這個方法是將贏利分給社員，依各人購買數量的大小，為分配比例的標準。

我們應該承認，消費協社之所以日形發達，都是應用這條規則的效果。因為是依各社員的熱心——依他們各人對於協社的店舖的忠勤，給他們以相當的報酬，無偏無黨，最能使人悅服的。這條小小的規則，卻好合到經濟學上一條煌煌的定律：『凡經營一切的商業，其成功的要素，主顧為上，資本次之。』故以利潤歸之保協社。

之昌盛者（主顧）實爲至公。

這條規則，初視之，似甚簡易，越細看越覺得有深微的妙理。他的特色，便是因爲他具有兩個面目：同時是個人主義的，又是社會主義的；是保守的，又是革命的。

一面，如我們在上文所說過的，因爲他把贏利分諸社員，他便以『個人利益』（*intérêt personnel*）爲立足點；并能養成社員喜盈餘，愛資本的心思。

一面，因爲他不將贏利分諸供給資本者而分諸主顧，他便創出一個新原則，在現今的社會組織中，真可以說是革命的。因爲明白宣布資本永無分霑利潤的權利，實爲非常之舉，此不啻宣告資本的失位，如君王被黜一般。至少，以生產的要素而論（勞工與資本二者），亦由主而變爲從（現在的社會組織，以資本爲主要的生產要素，而勞工次之；協作採用這條規則後，便以勞工爲主，資本爲附，彼此易位了。）真的，將資本昔日所堂堂皇皇取爲已有的一切利潤，悉數歸諸他（資本）昔日所敲剝的人——就是他的（資本的）利潤所從出的人；——并將『股券資本』（*Capital-action*）同那『債券資本』（*Capital-obligation*）的酬勞一樣地減至最低限度，是即以昔日資

本待遇傭工的方法還待資本。

且大家應該注意，這不僅是改換主人，將贏利從資本家移諸消費者而已；說到底處，實是取消贏利。試問既將贏利歸還原主，非取消而何？這個意思，從法人所用的字上更易明白看出來：他們說到協社的贏利，絕不稱爲『利潤』(Profit)，他們總是用『盈餘』(Bonis)，『餘頭』(Ristourne)，『收餘』(Trop Percus)等字，就以最後這個名字尤爲允當。英人稱爲『紅利』(Div)，實爲不妥，所以有人提議改稱『剩餘』(Surplus)。但是無論如何，這不啻對社員明白宣告：『因爲種種的理由——或爲你便利儲蓄；或欲使你在每次結束的時候，受了一種意外的快樂；或欲給你一個切實的教訓，使你曉得利潤是無用的，並且是不合理的，——我們曾使你付得太貴了。但是一切從你的手中多取來的，現在仍舊還給你：這便是你的。』

照這樣看來，把贏利歸還原主，社會上便會生出一種新現象：一切事物的出售悉依公平的價格，——就是依照一種價格，恰足以代表原料和手工的——這正與我們所定的協作界說相符（即所謂實現平價）。

一般的經濟學家，卻不以為然。他們說：這個目的，不過是一種誘餌，絕不可靠。若果一旦取消利潤，恐全部經濟活動，立即停止。

然而他們這個比擬，說是一種誘餌，實為不倫。請他們想一想：這個協作的目的，豈非便是實現自由學派經濟學家的理想嗎？吾人豈不是都知道該派經濟學家，是想像一種完美的自由競爭制度嗎？這個制度，除將利潤減至零度外，試問尚有別的目的否？他們豈不是告訴我們，一切競爭的趨向，是使賣價與原價漸相接近，以至符合，是一個定律嗎？那末，所謂利潤者究竟何在？且他們豈不是這樣解釋：『若使這個定律，不能在現代經濟狀況底下完全發生效力，實因有千種阻礙，與他接觸。一切法律上的或事實上的專賣，莫不與他衝突。若在一個完全的自由競爭制度底下，這種種阻礙都能一掃而空，則賣價與原價自然會歸到一致。』他們這話，也須是的！但在實際上，我們只見這個競爭制度反在那裏日增不已地產生利潤。若然，看到這個協作制度，一旦推廣起來，便能達到那個自由競爭制度所期望而不能達到的目的，豈非快事！

說到此處，對於這個羅斯塔的成規，想大家都已明白了。但這是不是與從那一位協作的創造家，曾指斥利潤為社會的癰疽的烏文氏以來，一切的社會學者的夢想相合的呢？絕對不是。這班社會主義的協作家，是不贊成這條規則的；且他們以為一切的利潤，不論化為什麼名目——或是盈餘，或是收餘等等——總是不合理的。那末，他們對於贏利一端，是如何處置的呢？他們卻有二法：或逕行廢除，專依實價出售；若不廢除，將他歸入一種『非屬於人的』社會的用途。

現在要說到分配盈餘的方法了。

要核算歸還每個社員的部分，應先確知他的購買總數。關於這層，有種種不同的辦法——或為每一社員立一分賬；或給每人一本社摺，每次購買時，都要呈交，以便當面登記數目，到結賬時，須將此摺交還協社，以便核算；或在每次購買畢，給與籌籤，以代表每次購買總數；或給與一張票子，即在票上以『打數字機』打上每次購買總數。從這幾種制度中比較起來，以最後這一種最為簡便，不過不能將社員與非社員分別出來。

各人的購買總數既知道，便可核算盈餘了。通常以出售總數除所得的純利數以求兩數間的百分比例數；再以這個比例數乘每個社員的購買總數，即每個社員應得的盈餘。例如：——一個協社的出售總數為 7,000,000 佛朗，他的純利數為 150,

000 佛朗，以前數除後數即為  $\frac{150}{100}$ 。若一個社員的購買總數為 1,000 佛朗，則  $1,000 \times$

$\frac{15}{100} = 150$  佛朗，便是他所應得的盈餘了。但是贏利常因出售的物品而不同，對於有

幾種物品（如乾糖菓，罐頭食品等），原是很大的；對於另外的幾種，也須是絕無的；且更有幾種，還要倒貼的。若一個社員專購白賣的，或要倒貼的貨物（在社員中，不乏會這樣打算的人），那末，在分配盈餘的時候，他就大占便宜了。

有幾個協社，為要免除這種弊竇起見，便創出一條規則來：以同率規定各物的價格——例如照原價通加百分之二十——以便在各物上實現同等的贏利。但是用這個呆板的方法規定起來的價格，其中有些要比本地市價高得多，有些卻要比他們低得多。因此一班狡黠的社員單向協社購買比市上便宜的貨物；對於那些比市上更貴的，便讓他們存積在那裏，寧願另到商店裏去購買了！



但是關於分配盈餘時社員所受的利益不平均這一層，究竟應否顧慮，并應否求一校正的方法？我們以為不必。因為表面上雖似不公平，實際上卻是實行那條應該統御消費協社的聯帶律（La loi de solidarité）。這是實在的，通常在奢侈品上，贏利最高；在必要品上，贏利最低。因此，在那班富裕社員的購買上，貧苦的社員亦得分沾利益。從人道方面論，豈不是一個極好的方法嗎？

現在還有一個緊要的問題，便是分配盈餘用什麼東西最好呢？據羅斯塔的成規，且差不多為到處所做行的，是用錢分給。但是比利時的協社，卻別開生面，不用錢而用券，券的用處只能在協社裏交換貨物。這個制度的好處，便使社員不得不忠於本社。這是實在的，那班會將從協社得來的錢，持向外面去用的社員，有時或到那些正是協社的對頭家裏去，有時或到酒店裏去，把名譽錢作冤枉費——這班社員，只有籌籤在衣袋中，便不復能胡亂化費了。因此，一個協社，每年有了多少盈餘數目，便呆板地增加多少出售數目。

然而對於這個制度，似不應該去介紹他——從經濟方面看，這是助長消費的，

因爲一個社員除將所得的盈餘以增加他的消耗外，便沒有別種可以利用的方法——從道德方面看，這是將一種手續，昔日公司附店 (*Les économats patronaux*) 行之而爲世人所詬病的，重復引入協作之中。且商人中亦有竊取此意的，分給主顧以一種誘餌，美其名曰『減價印花票』 (*Les timbres-rabais*)，積成多少後，可以在本店交換貨物。若然，則協社之所以異於商人者何在？(註) 推其極，是強使工人將所有的工資，悉數用在協社的店裏，使他不得自由處置一錢半文。然而金錢爲使用的自由，自然的，世人不乏濫用者；但是這個自由，也同其他一切的自由一樣，非與人以練習的機會，不能教以享受的方法；若使之常在他人的監護之下，恐愛之適以害之。

(註) 德國在一八九六年頒布一種法律，禁止協社——同禁止公司附店及一般的商家一樣——分給可以交換貨物的券或籌籤等等。

這種半年分配一次的盈餘，對於工人的家庭，便算是一種補充收入，深爲主婦所重視；且在實際上，原是很有價值的。但我深知那班輕視協作，學燕雀笑的人們，不免要說：這算得什麼？即以協作最發達的英國論，以三百或四百兆佛朗的盈餘，散諸

四兆協作者，每家所得，尚不及百佛朗。要改變工人的地位，恐非這區區的小數所能爲力罷！若能因完善的同業組織或團體的契約得增高工資，他們所得的，不當更多嗎？

但是單靠平均數以估量一種組織的成效，絕對不足以得他的真相的。即使平均數是極細微，一點也不足驚異。只要一想：第一，在英國全體的消費協社中，有許多是不想增進他們社員的收入，專以廉價爲目的，或以所得的贏利供他種目的之用，看到後文，便可明白；第二，在四兆協作人數中，有許多只掛一空名，從來不入協店一步，所以對於贏餘也不得染指——這一點實是自由的社會組織的特色。最足令人佩服的：他（協社）只對於願意并曉得用他的人，才肯與以相當的利益；且人家亦不能要求他對於漠不關心的人盡多大的義務。現在我們若將平均數攔開，試看在那些最發達的協社中，那班購買最勤的社員所得的『附加收入』是怎樣的一個數目，我們便可以證明出來，消費協社的效果，是絕對不可輕視的。（註）

（註）在歐戰前，有人說一個來納克（Lanark）協社的社員，將他每年應得的盈餘，悉數存在協社中；

三十六年之後，竟積得九百四十五鎊，合諸金佛朗有二萬五千之數。

我們亦承認單靠協社的盈餘以增加收入是有限的。因為即使一個社員以他的工資三分之二（百分之六十六）用在協社裏面——他不能在此用得更多了。因為還有別種必要的費用，不在協社範圍以內的，如房貸，車費，各種稅例，郵票，會金，教育費等等都是——且即使協社付還他百分之十，也只得增加百分之六零二分之一的收入（*ibid.* p. 100），而且我們在後文會看到，現在已有減少盈餘的趨勢。

（註）在歐戰前，英國協社的盈餘平均數為百分之十三零二分之一（*ibid.* p. 100），但是大家都以為不免有點誇張的。在瑞士，只有百分之七。在法國雖未知其詳，然比瑞士的更少，是無疑的。

## 第二節 盈餘分配率大小不同的原因

盈餘分配率的大小，因各種複雜的情形而不同。今約舉之，可得其五：

第一，要看協社的管理如何。這是顯然的，若一個協社管理得不好，便要同一切的工業一樣，不能得到分毫贏利，因此便沒有東西可以分配。但卻不能說凡不分給盈餘的協社都是管理不良的。因為如我們在上面所說，有些協社，不分盈餘，是本

於社員的志願及組織的原則的。反之，若一個協社能分給重大的盈餘，單從財政與經濟方面說，他固然是管理得不錯；但是他若以種種不合理的方法取得這種重大的利潤，或強加物價，或減少工資（對於社中僱員等等），或除去社內一切聯帶事業的費用；那末，他便缺乏協作的精神。

第二，要看協社所定的賣價如何。這又是很明白的，盈餘的分配率要視賣價為轉移。

對於定價的問題，議論紛紛，頗不一致。

有主張低價——即原價——出售的。在實際上，這個制度已通行於社會階級的兩端——或在最貧苦的人所組織的協社中，因為這些人在想到儲蓄及盈餘之先，還該想到吃起；——或在官吏們所組織的協社中，他們雖不能收縮他們的預算，不得不出來組織協社，以免商人的剝削，卻也不期望藉此以得到什麼盈餘。

有主張高價出售的——即比市價還要增高。這個制度，為那些欲求重大盈餘的協社所採用。但是他們的用意卻未必盡同，且也須是完全相反的。如『蒲爾熱窪』

的協社，以使每個社員得到最大的分配量爲目的；他們以多分盈餘爲榮，常有達到百分之二十；且英國有幾個協社，竟達到百分之二十五的。反之，如比國社會黨所辦的協社，卻又欲用以光大協社的聯帶事業及宣傳政見，所以亦是多多益善。

到了現在，卻有一種反對高價的趨勢，一般的人以爲只要有一個中平的分配量就穀了。這是實在的，高價出售，常拒貧苦者於協社之外；并常在同城的各協社間引起一種可惡的擡價競爭。因爲各協社都欲以重大盈餘爲餌，以招引社員，所以一切物價甲加之而乙復增之。英人諺曰『賽馬』(overlapping)，實爲允當。充其極，將使協作精神全爲利慾所蔽，而與協作教育的目的，完全背馳。故加價制度，實不可訓。

第三，要看社員向協社購買的恆心如何。然而說到這個恆心，在協作的人們中，便大大的不同；且實際上尤以他們的妻室對於協社有無恆心爲更有重大的關係。因爲購買的事情，通常總是婦女們的任務。這是真的，便是那些最興盛熱鬧的協社，也有許多社員很少去購買的。推其原因，不是懶惰怕走，便是漠不關心。且最通常的是單因他們的妻室，或貪近便，或因親暱，好在路旁巷角的小店裏盤桓；至於利害

關係，她們那裏想得到哩！（註）

（註）下列的為幾個國家在一九一三年中的社員購買平均數。所示的佛朗，當然以戰前的價值估計的。

英國	七三〇佛朗
芬蘭	六三〇佛朗
丹麥	六〇〇佛朗
瑞士	五二〇佛朗
德國	三八四佛朗
法國	三六五佛朗

我們不舉示今日的數目而舉示戰前的呢？因為現在國際兌換，變遷無常，難得正確的比例。且依據現在的價值的，我們在上文已舉示幾國過了（在五六頁），故不贅。

假使我們將一切協社的普通平均數攔開，單取最發達的協社的平均數為例。這種數目，顯然還要高得多。以巴黎重要的協社論，在一九一三年，每個社員的購買平均數為五八四佛朗。但是這個數

目與我們理想上所視為應有的數目尚相差得遠；因為他尚不足代表一個工人家庭中四分之一的工資。若使社員肯盡他們的義務，他們尚大能增加此數，便至四倍，亦不為過。

我在尼墨 (Nimes) 認得一個 P. L. M. 鐵路僱員協社，該社每個社員購買平均數，在三千佛朗以上。又在瑞士那個小小弗雷道夫 (Fraidorf) 的協作城中，這個數目有三、四四〇佛朗（瑞士的）。

這些數目，是以社員數除出售數而得。因此在有幾國中，他們的協社是出售於公衆的，便見得每個社員的購買平均數格外的增高。因為賣於公衆的部分，通常混在一起，不能分開的。所以在各國間，這種平均數的比較，實不精確。如德國因禁止出售於公衆，故其平均數表面上便比較的小了。

有些協社，為欲強迫社員忠勤起見，特規定每年或每六個月，每一社員應購買的最低限數；若有不滿此數者，則除名。<sup>(註)</sup>但是這種空規矩，很難得見諸實行的。因為如果認真辦理，將見社員的數目一年一年地減少去，如米篩輪米一般，越輪越少。正經說，要社員忠勤，在教育不在罰規。

<sup>(註)</sup>法國新協作聯合會中，設有一個中央委員會，是我們在上文所說到過的；要做該委員會的會員，



必須一個社員在他所原屬的協社裏，已購足社章中所定的最低限數（惟無此規定者，便無此限制）。

西伯利亞的協社，還要嚴厲！凡社員不購足規定的限數，要罰盧布十枚。

第四，要看出售貨物種類的多少。若是一個協社，單售麵包，或專賣雜貨（如咖啡，茶，油，小菜等等）那末，任憑一個社員如何熱心，盡量地在協社購買，他的消費量總是有限的；因而他所得的盈餘，便很微了。反之，如一個協社，同普通的大公司一樣，包賣一切，如衣服類，妝飾品類，鞋類，傢具類，紙類，玩具類，以至藥品類，色色都齊——若然，社員們既沒有須到別處尋花樣的理由，幾可將他們的全部收入用在協社裏；因而他們的各項預算，一項項都得了『補充收入』。

這便是英國社員平均購買數高於各國的一部分的理由。至於法國，三分之二的強，的協社單售麵包，其餘的又有十九是專賣雜貨，所以這個購買平均數，便相形見細了。

第五，要看有無競爭的。若在一個地方，除協社外便沒有別的店舖——有些大工廠或礦場所附屬的協社便是這樣的情形——那末，所有的社員，一個個都不

能不專在協店內購買他們一切需要的物品。因為這個道理，所以那些『僱主保護協社』(Coopératives patronales)實際上雖與『公司附店』無異；然他們的購買平均數，常是超人一等。如安蠶(Ancin)煤礦大公司所附屬的協社，在歐戰前，他的平均數，為八〇〇佛朗，與法國全體協社的社員購買平均數(二六五佛朗)比較，二倍之而有餘。因而他所給的盈餘，便比通常的協社高得多，每八百佛朗的購買數可以分得一百五十佛朗，幾等於一個月的工資。

### 第三節 關於盈餘個人的使用

現在要曉得的問題是：社員領到這種補充收入時，將如何處用他？

有許多社員，盈餘一到手，立刻將他化了去；除得到一次白白的消費外，分毫也沒有別的好處——常有人說，巴黎各協社分給盈餘時，有一班社員便拿去『吃三杯』。但是，若領得的數目不是些須的，且那班協社人們的腦筋，不是十分簡單的，他們當不至拿這種錢到酒店裏去開心；也須會把他歸入一種特別的用途，或購買傢具(註)。(這便是英國一般擔心家務的社員處用盈餘最普通的方法)，或清還舊欠，

或付給藥費（如在病時）或爲子女婚嫁之資等等。這是真的，便是一個極平常的人家，也免不了『特別的開支』（Les dépenses extraordinaires），正是同國家的預算一般。所以要填補這種開支，應有特別的收入纔好；然而一般的工人那有這種收入，一遇到意外的費用，除借債外，別無他道。今協作制度，卻能給他們一種補充收入（卽盈餘），此後他們不要乞靈借款，便能填此漏洞（à boucher le trou）。

（註）有一次我們去參觀曼徹斯特（Manchester）協作批發公司，見其中陳列幾種傢具，比較的精美，價格亦頗高：如裝有全身鏡子的衣櫥，梳妝室中所用的全副器具，暖氣浴盆，以及鋼琴等等，似都非工人的預算所能容納的；所以我們當時不免要驚問，有一位引導的人答道：『在分給盈餘時，這種傢具，都有人購買的。』且這是真的，卽在平常時候，也有人買——如那班地位較高的僱員及一切的外人。

若是一個工人，十分有幸，半點沒有特別的開支，便可將這種補充收入儲蓄起來。且他會覺得這種收入，正該這樣處用。這便是協作的重要目的之一——只有這個目的向來爲英法的經濟學家所稱許的。

我們應該注意：這種儲蓄的方法卻有一個特別的好處，不要你半點自苦，還是任你一樣地吃著，用，倒自會生出一宗整款來，恰同天外飛來一般。這真是獨一無二的儲蓄妙法，舍協作外，再也求不到的。不觀經濟學家一論到儲蓄使用一個『節』字 (L'abstinence) 來代表的嗎？今却說不節也可以儲蓄，幾令人疑為矛盾。殊不知這正是一個難解的問題，千百年來，沒有一人想得通，推得破；今一遇協作，迎刃而解，可知萬事成就，都待妙機。協作家驚喜之餘，便欣然名之曰『因用儲蓄法』(L'épargne par la dépense)。且這個法子，恰如自動機一般，半點不要本人的努力；因為協社只要不將盈餘付還，把他扣留，并登記起來便完了。或有人要問：要得本人的同意嗎？——是的。但是對於那班社員只付過十分之一的股金，或一班『社友』(Les adhérents) 單交過入社費的，却當別論；對於這些人應將他們的盈餘，一期(通常六個月)一期地扣留起來，到與他們已認或應認的股金相等為止；此後，便無須強制扣留了。但是他們慣看盈餘存留在協櫃之後，一到不要受強制的扣留時候，他們也須會自願讓他仍舊存留在那裏，不肯輕易去動用他。若然，消費協社便是儲蓄銀行了。

在協作家所最重視的儲蓄方法中，有一種是逐年攤還連本帶利的一部分，以購得一所房子。但是，要達到這種目的，須將消費協社，變為建築協社。關於這一層，俟後文再述。

更有一種盈餘的使用法，幾年前有人極力勸協作家去實行的，便是預防病老，失業的保險。

有一位經濟學家，名為歇桑的(M. Cheysson)，曾估計五種與工人的家族有關的保險費——病痛，殘廢，衰老，失業，早死——總數不過五十佛朗。這區區之數，正不難得之於消費協社的盈餘，因為這不過代表在每千佛朗的購買數上百分之五。須知這位先生是鼓吹將盈餘這樣處用的，因為他希望因此可以得到『協濟』的好處。但是到了今日，這種學說，已不風行了。第一，因為這種種保險費在實際上早已大大地超過他所指示的數目（五十佛朗）；第二，因為生命保險的責任，據一般的輿論，國家雖不能完全擔負，至少，這種保險機關的組織須受國家的監督，這種輿論，有日盛一日之勢。

要之，無論如何，協作應該將他自己的財源，保留爲自己的目的之用。切不可任他變爲他種機關的工具，不論是同業組合或是協濟會 (*pas plus aux mutualités qu'aux syndicats*)，一概都應拒絕。

#### 第四節 關於贏利集合的使用

如我們在前面所說，協社以盈餘分給社員，羣譏爲太趨向個人主義的。如一般社會主義者所提議，雖不必將這種制度完全廢除；但是無論如何，總該加以限制；少須將一部分留爲團體的事業之用。

昔日羅斯塔諸先導，對於團體和個人兩方面，卻能兼籌並顧：一面既以分配盈餘爲定則，一面又規定須提取盈餘百分之二·五以爲教育之用。假使英國的協社都能遵從第二條規則，當可組成一宗大大的教育用款，令人半點也不敢輕視。因爲英國全體協社的贏利總數，爲四百兆佛朗，以百分之二·五計算，每年已可得到十兆佛朗。(註)不過據我們所知道的，在實際上，沒有一個協社，有這樣的勇氣，去實行這個百分之二·五的定率；便是羅斯塔協社自己，也未能照章辦理！因此上英國協

社所提歸教育的用款，還不到三兆；換言之，尚不及那四百兆贏利的百分之一。所以在英國一切協作大會及報紙中，一班目光稍遠的協作家，常在那裏聲言英國協社提歸教育的部分太微；因而這種教育，不但不能擴充，反有退減之勢。其中有一位說：「分給各社員的部分，至多不得過百分之六至七；其餘的（尚有一半之數，因為英國的盈餘平均率為百分之一三·五）應歸入教育之用。」這種提議，實是不錯的。因為如霍利阿克所說，教育實為我們進步的基礎。

（註）在諸先導規定這種教育用途時，英國向未有「公共」教育；當時的學校，都是私人設立，且大半是屬於教會的。到了現在，教育的費用，比較地不要緊一點，因為已由國家完全擔負了。但是在諸先導的思想，這不僅是關於「普通」教育的；他們所注重的，還在「協作」教育；他們願望將後代的人，都好好地培成協作家——這件事情，不論在英在法，在今日都是非常緊要的。

至於協作的教育，常從兒童入手；惟對於成人亦注意及之。這種教育，以真正的協作為目的，所以主要的教材，便是協社的組織，協作的歷史，協作的任務等。且亦兼及普通教育，因為要培成好協作家，須培成好人起。

英國的協社，爲欲鼓舞兒童起見，特組織『獎金比試』，且將所取的論文，擇優在協作日報上發表。又由衆協社，或協作聯合會組織教育委員會，由該會分給學費，以便到牛津，劍橋，愛丁堡諸大學中的『假期班』去聽講，或直入諸大學專門部肄業。但是一般的協作家，對於這種資助的辦法，尙不甚滿意，因爲他的結果，不過是將幾個少年的工人養成『蒲爾熱窪』而已。所以他們願試辦一個專門學校，專爲教育協作同人的子弟。現在關於協作的講演會，非常發達；又圖書館亦已有好幾個成立——這是非常緊要的。因爲英國的書籍，是太貴了，寒家子弟，實在是買不起的。

(註)

(註)有一件事實，說起來卻有點希奇：在西班牙，消費協社實未甚發達；但是他們早已創設學校以教育兒童，且辦理甚佳，大足補助公共教育之不及——同在英國諸先導的時代一樣。

這是真的，英國協社，對於團體的消遣一門，所費太大。據人說，每年茶話會，宴會，音樂會，及旅行等等的費用，實占教育費三分之一以上（雖然彼此的界限，原是不能顯然劃分的）。但是這種費用，並不是空化的，也有大大的效用：第一，可以增進社



員間的友誼；第二，使婦女及兒童們視之，協作確爲一件有興味的事情；須知今日的兒童，便是他年的協作家。

在法國，雖不乏老成的協作家，如蒲活佛(M. de Boyer)先生等，曾極力鼓吹協社提取教育用款；但是言者諄諄，聽者藐藐。直至近年爲止，在協社的預算中，絕無教育的位置。只從這幾年來，忽然顯出極大的進步，這便不可不說一說：

一，組織常課 (Les cours permanents) 以教授協社的僱員和管理人，現在已設有五六處。惟都在巴黎，不久他處將依樣組織。

二，在法國學院 (Le Collège de France) 特設一協作教席，一切經費，悉由協作團體供給 (這個教授，便是季特先生。譯者註)。

三，已歷次請求教育部將協作列入中學校，職業學校，以及小學校的課程中。

四，組織教育委員會，『兒童會』(Groupes de Pupilles) 俱樂部。如能力做得到的，常由一社獨設，專以維持協作的精神。有幾個協社，已組成圖書館，大會堂，戲園，(註) 演講堂，診視及施醫室，雨天體操場等等。所以大家都稱這等協社爲『人民公

所』(Les Maisons du Peuple)

(註)法國的協社，對那些音樂會，在他們的紀念日會請來助興過的，莫不慷慨資助。雖然協社的生活，不能供給一種情節離奇，或風景明媚的畫片；但卻有人在那裏搜集關於協作的「景片」，希望以影戲園為宣講所。

五、組織『一來復的聯合會』(Une semaine d'adhésion)每年一次，邀請眾協社一齊併力宣傳。

(註)自一九二三年後，已由萬國協作同盟會(L'Alliance Cooperative Internationale)規定七月七日為萬國協作節日。

法國的協社，對於教育事業，雖頗遲緩；然對於他種團體的事業——如聯帶事業，宣傳事業等等，卻早已着手進行。大多數的協社，至少總能提出百分之二·五以為此類事業之用——其不提出者殆甚寡。這便是羅斯塔諸先導所規定以為教育用款之數；且實際上有較此更多的。如巴黎協作家聯合會所規定之數，為百分之五。現在法國協社所辦的事業，種類頗多，不勝枚舉。就中最有興味的為「兒童的

新地』(Les colonies pour enfants)及專供有家室的人居住的『鄉間旅社』(Les villégiatures pour ménages)前者是創舉，後者模仿英人(註)但是二者都爲假期遊息用的。

(註)有五處『成年的新地』(Cinq colonies pour adultes)早已開闢，四處在海，一處在山。對於兒童，尙欲爲他們組織一個『假期新地的全國大協社』(Une grande société nationale coopérative de colonies de vacances)現在正在研究中。

在比利時的協社中，教育亦占了一個重要的地位。這並不是因爲他們提取一大部分的盈餘歸爲教育之用，實因爲他們有一種普遍的勢力足以影響於社員的生活——如懇親會，新聞紙，講演會，兒童旅行隊(當然是協作人們的子女)及款待外國社會黨的協社社員等等，都有很大的影響的。且他們宣傳戒酒，這便是比利時協作有興味的特點之一。在比利時協社中，一切酒類，都是禁賣的。不幸法國的協社尙不足以語此(註)他們實沒同樣的勇氣。但是他們卻有所藉口，他們常說『即使他們禁止賣酒，而飲酒之風，仍不少衰。因爲他們的社員仍可轉入酒家，或且費得

更多，吃得更醉，對於他們的經濟和衛生更爲不利；且有些社員或因此失歡，離棄協社。』或者如此！但是這個危險，尙不及貪營業的利益（售酒），而犧牲道德的，教育的行爲（宣傳戒酒），以敗壞，摧殘協作運動之爲甚。

（註）協作聯合會開大會時，最著的如一九〇六年里莫如（Linnoges）大會中，曾表示這種願望：

一切的協社及聯合會，務各盡他們的力量，禁止賣酒。

協社附設的酒店，一律禁止。

請教育委員會，本蒲活佛先生的願望，以釋明禁酒理由爲先務。

不幸大會的議案，徒托空言，毫無制裁。

在匈牙利的協社中，燒酒爲主要的出售物品之一。他們之所以得與猶太商人競爭，端賴於此。但是他們只按斤出售（每次以一斤爲度），且不准賒賣；因此，便得略減酗酒之害。

在一切的教育方法之中，以新聞紙爲最有效力。吾人正可以說，在一個國家裏，面，協作的運動究竟發達與否，全視定報人數的多寡以爲衡。英國協作週刊（The

Cooperative News）每次出版，達十萬份；更有一種小報，名曰『一束麥』（Wheatstreak）

每次要出五十萬。然瑞士的現象，比英國更好；在他這樣一個小國中，定購協作主要日報的，竟達十九萬。但是有一點應該知道的，就是關於定報的手續，都是由協社爲社員按名代定，報資由他們的盈餘中扣取，所以社員是現成看報的。在法國，早已發行一種日報，名曰協作行爲（L' Action Coöperative）。當初曾受了多年的虧折；到了現在，已稍有微利。每日出版數也達十萬份。

凡聯合會，對於宣傳的小書，都盡印刷發行的義務。不幸在法國的協作界，實沒有銷場，他們都不愛看這種小書。在他國，除斯拉夫及斯干地那維亞諸國外，也是同樣的情形。

但是欲求協作的教育得到更大的效果，還該致力於婦女方面。這並不是單因爲這個普通理由：凡是男人家都是愛聽帷訓的；此處還有一個特別的理由在。凡婦女們對於協作天然的比男人家少同情一點，可是沒有婦女，協社便不能生存。凡是不娶妻的人們，通常都是寄食於飯館，與協社是風馬牛不相及的。所以勸導婦女，使她們信仰協作，實爲重要的事情。因爲處理家政，購買事物，一一都是她們的任務。須

知『婦女與籃』(謂持籃購物)也是人類勞動的大規模之一，與『耕夫與犁』、『鐵工與鎚』都是一樣的。但是她們總是願意在街旁巷角的小店裏盤桓，這不僅是因為她們只求近便——關於這一點，有時卻該原諒的，因有許多的工人家庭，夫妻都要做工，有時既極疲勞，又乏時間，便不得不就近購買，——實因為婦女們最歡喜聽好話。她們覺得小商家比協店格外客氣，格外慇懃；有時且能給點私人的小便宜，——這是協店所絕對做不到的。

然在英國，當一八八四年，早已創設一個婦女協作聯合會 (British Women's Co-operative Guild)。該會每年也開大會一次。又在協作週報中，獨占了一張新聞。他對於宣傳的活動，極是奮勇而富有精神；尤以反對『協社趨向個人主義及營業性質』為最烈。他大聲疾呼，籲請協社廉價出售。希望在這個協作的新世界中，為最貧苦的工人築平等之路，開自由之門。又為婦女們要求增加在協社管理中的權限，使她們得與男子立於均衡的地位。(註)

(註)萬國協作聯盟會在台爾弗 (Delft) 開大會時，曾由全體歡呼表決下列的這個議案：

『本會因視婦女對於協作與男子有同樣的關係，只特表此願望：凡將來新設的協社，對於婦女應公平看待；至於已設的協社，若有不許婦女入社，或只許入社不准參與事務員選舉等等的規定，一到下次修改社章時，便應該將此等條文一律刪除。』

又在荷蘭及匈牙利，也有類似的聯合會組織起來，並非毫無成功。至於法國，亦曾幾次有了這種企圖，可惜未能達到目的，惟全國協作聯合會，已在大會中提出計畫書，遲早當有實行的一日。

## 第七章 社員

『凡是社員，一律平等，』這是消費協社小共和國的原則。爲保持這條原則起見，所以照例一個社員，只有一個選舉權——這便與普通選舉一人一票之制相符。但是與資本會社所通行的制度大不相同：在資本會社中，各股東的選舉權，常以他所持有的股份數目爲比例，且理事的被選舉權，往往惟大股東得享有之。

今協社創出這條原則，實大反資本會社之所爲。因此『資本』既失了獨霸利潤的特權，復失了指揮一切的勢力。假使有人欲趨到這條原則的極端，正可將選舉權獨歸於『消費社員』(aux sociétaires consommateurs)且各人票數的多寡，一以他的消費量爲衡。不過這個辦法爲法律所不許。但凡股本會社，惟股東得管理之，此外便沒有別種資格了。

### 第一節 自由入社



『社員平等』這個原則，在下述這一點中，也可以顯示出來：最後入社的人，在入社時所受的條件及入社後所享的權利，完全與最先來的一樣。最顯著的，便是他們（後來者）入社時，也只要承認一個股分，交納與最初同樣的股金。這種辦法，與普通匿名公司的，大不相同：在普通匿名公司中，凡欲加入進去做股東的，應該購買一個股分，就是說應該由舊股東讓出一個纔興；若是那個公司是發達的，這個股分的價格，比當初原定的要高得多，有時竟漲到十倍！因為普通股分公司，他的股數是有限的；至於協社是無限的，凡是願意入社的，可以隨時直接認股，這便叫做『自由入社』。但是對於這種辦法，亦有加以限制的。常見有些協社，另立一條規則：凡新來者，應具有某種資格——如應操某種職業等等。

因此，有幾種協社——如鐵路僱員協社，普通官吏協社，軍官協社，以及同屬於一個公司的工人協社（如安蠶（Ardin）礦工協社，及克合蘇（Creusot）工人協社）等等，只許操同一職業的得為社員。

這種『同業協社』有他們的長處，也有他們的短處。

先說長處：在同業的人們中，聯帶的精神——即視同一體的精神——比在各業混合的人們中，自然要發達得多。這種協社通常都成爲很強固的：他們的理事常握有大權，可以指揮如意。因爲這個理由，在各國中凡是文官或軍官所組織的協社，都是非常順利的。如在倫敦，那兩個名爲文官職務及軍官職務的 (de civil et de military service)，在羅馬，那個軍界聯合會 (L' Union Militaire)，在巴黎，那個『巴黎及塞因省民政官廳職員協社』——這幾個協社，各在本國中，不論從社員人數或出售數目觀察，都早已高列前茅。

次說短處：因爲他們只望廉價，對於協作的一切『社會目的』漠不關心。所以常在『協作運動』之外，且容易失去本真，而變爲單純的商業。不過無論如何，他們總不失爲強固的團體。對於他們所集合的那一類人——他們的社員——還是一樣地能盡極真實的義務。

但是社會學者對於此等『同業協社』極鄙夷之；而尤以對於同一僱主或同一公司的工人或僱員協社爲甚；他們目這等協社爲化裝的『公司附店』 (Des Eco-

nomats déguises) 且加他們(此等協社)以一個『黃』字的徽號。但是據我們的意見，若社會學者用這個字以表明此等協社，對於僱主或公司不啻處於奴隸之境，實是誣蔑他們的。在實際上，此等協社常爲反對僱主的中心，正與社會學者所推想的相反。若說此等協社只圖社內的利益，對於公共的，往往置之不聞不問，這卻是實在的。不過要請他們(社會學者)自反一下：他們自己所辦的協社，能不犯此同一的毛病？否？據實在的情形，凡是社會黨所辦的協社，徵集社員，只限工人；且有限定必須已入同業組合的(Les ouvriers syndiqués)，更有限定必須已入社會黨的——同另有一種協社，非宣誓遵守宗教上某種信條者不得入社的，無甚差異。此等紅色或黑色的同業組合，受了人家的責備，差不多與他們責備人家的相同。常有人說他們專爲一黨，一教會，或一階級謀利益；不但誤認消費協作的性質——須知這種責備是不錯的。因爲協作的性質，本來是普遍的，對於新來的人，只要是消費者便是了。此外不應加以任何限制——且別戶分門，各樹一幟，實足以大減協作運動的勢力。關於社會黨協作方法的危險之處，我們將來還當再論。

這樣看來，最好總該盡量地免除同業協社；不過有時卻為環境所限，或為事理所拘，實不得不出於此一途。譬如一個工廠，或一個礦場，離城市很遠，除工人們自己外，便沒有別人在附近居住。此時雖欲不為『同業協社』亦不可得了。又如鐵路公司僱員要組織協社時，對於運輸糧食一端，公司當然允許他們以特別的便宜——這是一般商人所能希望的——若說他們的協社也應該一概承受，來者不拒，揆諸事理，卻是困難的。

我們說了同業協社後，對於軍士協社，也要稍說幾句。這類協社的體制，實有好幾樣：

有的是軍官組織的，便名為軍官協社。這種協社，在有幾個國家中（如英、意、法）是很強固的。通常他們只望廉價，且有時只有協社之名，毫無協作之實。不過對於軍官的效用，仍是很大的。

有的是為兵士而組織的，便名為兵士協社。這種協社却不能說是同業的。因為現在的軍役，除志願軍外，都是強制的服務，不應作職業看。當歐戰以前，在大軍營中，

曾組有這種協社。不過實際上與咖啡館、酒館等毫無差異。因爲兵士既就食軍營，又無家小，自然無須購買糧食。且當日曾引起那班有關係的小商家及酒館主人等的呼號，謂這不啻是與他們爭利的。

當歐戰期間，在前敵的軍隊中，產生了幾百家消費協社，都由軍政處指揮組織，以免兵士受商人的剝削。當時成效極佳，實出于預料之外。

一般的兵士，既受了大大的好處，所以他們停戰歸來，不能忽然忘情。在許多城市中，便有所謂『軍界協社』(Les cooperatives militaires) 發現出來。依據原則，這等協社，是單爲出陣過的軍官及兵士們而組織的；但是在實際上，凡是願意的，都可以進去，因爲一般的人差不多都出軍過的。這等協社，曾受過特別便宜；他們得利用場所，人工、車輛等，有時且由軍政處供給糧食。所以不久便引起一般普通協社的抗議。到了現在，軍政處的恩典，悉已除去；這等協社，便漸漸的不見了。(註)

(註)這等協社的『組織』，完全違反協作的原則。因爲只許昔日當過軍官的得爲股東，因而協社的管理權遂完全在他們手中；至於一般無官級的兵士，單做買主罷了。

## 第二節 自由入社

既許人家自由入社，應許人家自由出社，這是情理之常；但是在實際上，却很難實行的。

假使援用普通股分公司的辦法，須由社員賣脫股分——就是要他找到一個買主——這個出社的自由，便很縮小了。因為協社的股分，沒有『法蘭西銀行』或各大工業會社的那樣大行市的！要找到一個承受人（就是代替者），也許是一件極困難的事情。若是一個協社，對於承受人，要保留允可或拒絕之權（在實際上，許多協社，是這樣辦理的），這個困難，還要更甚。可是大家都明白，協社實應該保留這個權能；否則，鴻來雁去，純任自然，曾傳舍之不如，顧念前途，殊為可危。須知協社自有特質，與普通匿名公司，迥不相同。前者是人的結合，後者是資本的結合。

此外另有一種方法——也許是最寬大的——便是允許社員自由辭退，還他股金。可是對於協社本身，却有極大的危險。因為只要社員們稍稍有點不滿意（這是事實上所不免的），便可私相聯絡，一致要求退還股金。這個時候，他們全是意氣

用事，只要能使得協社倉皇失措，或終至倒閉，他們便快樂了！若要防止，或至少減輕這種危險，協社便該保留一個很長的退還時期——有人直限至五年的。并有許多社章規定，須等到那個退社的社員死時，或徙居他城時纔得退還的；然而在大城中遷移住所，便該視為充分理由。

除上述這幾個保留條件外，社員的入社與出社總算是自由的。但是協社是否應有革除社員之權呢？論理是應該有的。且在大部分的社章中，都有這種權能的規定。但在法國，却有一種法律（一九一三年頒布的）可為行使這個權能的大障礙。該法規定：一切會社，關於革除社員一節，必須召集特別會議，且應援用在修改社章時所宜遵守的各種條件——就是說出席人數必須代表四分之三的股份，決議票數必須超過三分之二。若然，這種法律，豈不同禁止『革除社員』一樣？試問人數稍多的協社，還能做得到嗎？

在協社應否收納公衆這個普通問題中，尚含有一個較為特別的問題：對於一個家庭應該單許一人入社的，或可概許全家入社的？通常消費協社社員，一家不過

一人，且總是丈夫；雖然購買的職務往往由婦女任之。又在實際上，購買的事物，是爲全家食用的；所以允許其他分子，同時掛名協社，似可不必。因爲使一家中人，一個個都要拿出股金，不啻將有用之錢，置無用之地；且對於協社的出售數量，亦無甚關係，因爲他的買賣總是有定的。

但却有人說，允許全家入社，是很有益的。最要緊的，便是使婦女成爲股東，以便她們可以參加普通會議；對於協社的管理上，她們也得表示意見；那末，她們此後對於協社，當格外容易表示同情了。到現在爲止，在協社議會中，沒有婦女的坐席。這正是因爲她們幾乎從來沒有做過股東的。現在提倡『允許全家入社』的頗不乏人，就中尤以英國婦女協作聯合會爲最出力，這就是英人所謂『社員公開』(Open membership)。

復次，一班青年兒女，早受『社員』的稱號，對於協社便早生好感；這是保後代歸向協社的一個方法。

在實際上，這個允許全家自由入社的制度，已有幾個大協社在那裏試行；且已



證明各家的購買數，實較前增多，這却是出人意外的。但是仔細一想，亦是當然之理。因爲在一家中，其餘的人都做了社員之後，他們便自然而然的會常到社中去走走；若有所需要，便購買了。再更進一層解釋，自他們一同加入社員名籍後，他們對於協社的義務觀念，便更明瞭；對於購買上，當然會較前更勤了！

總之，無論如何，這種制度，至少應有這個好處：增加協社的資本，須知這也是一件很要緊的事情。

## 第八章 資本

### 第一節 資本的構成

組成協社資本的第一要素，便是社員的股金，這一點是與普通會社相同的。

爲要使人人認得起，拿得出起見，法國一八六七年的法律，特定協社每一股分之數僅爲二十五佛朗；至於資本會社至少必須一百佛朗，且在實際上通常總是五百。該法并規定：只要一個人能先交十分之一——二佛朗半——便可許他入社（註）。

（註）英國法律，規定一鎊（當日合二十五佛朗）一股。對於一切會社——協社與非協社——不加區別。

法國當日規定二十五佛朗，原是任意的。但不久便證明出來，却極是合理。因爲經驗已顯示吾人：每一股分之數不應超過每週工資之數。這便是德奧二國的協社所確守的規則。這個「二十五佛朗」

的數目，與每週工資大致相同者凡五十餘年。到今日，已大相懸絕，須四倍之（一百佛朗）纔能相等；所以有些協社，已規定一百佛朗一股，或至少也要五十佛朗。

這是少極了！幸而消費協社的企業，具有一種特別的性質（不賒賣），至少在初辦的時候，用不着什麼大資本；且收回資本的時間愈短，則需用資本愈省，如麵包協社，天天是一進一出的，所以只要小小資本，便可周轉自如。這便是消費協社優於生產協社的主要原因；正因為前者需款較小，故創辦較易，發展較速。

吾人且見到竟有不少的協社，除些須入社金（*un petit dépôt*）外，並沒有別的創辦資本，居然也能產生出來；且欣欣向榮，如無根的芝草一般。這是實在的，他們（協社）先從上手大批賒來，以現錢賣於社員；因此，除稍稍購買幾件設備上所必要的器具外，沒有資本，也得開張（註）。

（註）如瑞士的倍納（*Bale*）協社，在今日為歐洲大協社之一（社員四萬每年出售數三千八百萬佛朗），當初辦時除三佛朗的入會金外，便沒有別的資本。

在比利時，法律並不強制繳納任何股金，如符盧意（*Yvernia*）協社，只要付出一個佛朗的入社

費及二十五生丁的社摺費，便許入社了。然而此等協社，用預售籌籤之法——就是令社員在一星期或半月以前以現錢先購籌籤，再以此等籌籤作錢購物——也能得到足夠的流通資本。

又消費協社的資本，有一種特別的長處，就是因盈餘的逐漸存積，便會自然而然的擴大起來。常見有許多協社社員將盈餘的全部，或一部存在協櫃；這或是由協社請求的；或是出於強制的，如社員僅交十分之一，或任何一部分股金，而未完全繳納時——在這個時候，社員的盈餘，由協社照章扣留，至湊足股金而止。

且不但有許多社員，將他們的盈餘，存之協櫃；并有將他們家內的積蓄，亦拿到協社裏去，或託他存儲，隨用隨取，或以數年為期，竟同交託儲蓄銀行一般。

若是英國協社的資本，除每一社員拿出一鎊股金外，別無他種來源；那末，以全國四百五十萬協作家計算，也只得四百五十萬鎊。但是在實際上，却有九千萬鎊了！

(註)

(註)英國「零售協社」的資本，分為下列三項（這是一九二二年統計，為簡明計，單列整數）：

股本 (Capital-actions)

七千三百萬鎊

公積資本 (Capital reserves) 五百萬鎊

借入資本 (Capital emprunte) 一千二百萬鎊

然而這個差數從何而來的呢？這便是因為協社的資本有三種源泉：

第一，社員入社時所納的股金。

第二，盈餘——或單是存儲，或化作股金。

第三，借款——發行債券。

從上列三種比較，第一種最無關重要，因為他的數目總是有限的；第二種來源，滔滔不絕，如行潦之水，寢成江河，這種現象，在英國尤為顯著。第三種以瑞士為最盛。但在當初時候，消費協社，不但不設法擴充資本，倒反禁止之。大部分協社，在社章中限定每一社員所能認購的股數，通常不能超過五股——這是羅斯塔的成例。如英國，法律上也有明白的規定，每一社員所能持有的股份，至多不能超過二百鎊（合二百股），不過這個限數，已不算小。

為什麼大家對於資本有這種不信任的態度的呢？說起來倒有三個情由：

第一，因為協作的精神，本來是反對資本的。既欲廢除他的勢力，若反另開一條途徑，使他入據協社，來做主人，似乎太不小心了。若有一個社員——一個有錢的——霸佔了許多股分，他的勢力，便覺可怕。雖然關於選舉一層，已規定一人一票，便有大股東，也沒有任他操縱的餘地；但是他只要說一聲，要抽回他的資本，便能使協社頓時現出不安之象。

第二，從協社資本的『組織條件』而論，若協社有了偉大資本，也覺是危險的。因為凡由社員存放在協櫃的資本，通常任他們隨時抽取；又以股本論，也與普通會社不同，當社員退社後，遲早總該付還的。這種財政狀況，極是可怕。普通信用銀行無論如何，不敢嘗試，否則，立時倒閉。今協社却能履險如夷，實賴社員同人富有聯帶精神，不肯輕自菲薄，單以買主自居，乃能挺身負責以共撐協社為職志。如在歐戰期間，普通銀行，沒有一家不受擠兌風潮；乃消費協社卻能設法預防，有時雖亦不免有點緊張之勢，然瞬息間便能消患無形——這都是能深得社員相諒的緣故。且在英國，當歐戰正酣之際——一九一五年——全體協社的資本，反增加了四百萬鎊，這真是

出人意外的。

第三，因為消費協社，只知空餘資本，而不能找出他的用途；那末，又何苦受此『資本化』的危險？

這都是一般人的『過去的觀念』。自這幾年來，卻有一種相反的思潮。大多數的協作家，已知道資本也有資本的好處，——這或與經濟學者以辯勝的機會。他們（協作家）的志願愈大，便愈覺得從前限制資本的非是。這是顯然的，沒有相當的資本，何能創辦工廠，或購買土地，以從事於生產而實行他們最高的目的？且他們昔日之所以懷疑資本，確有見不到之處。其實協社既不許資本操縱選舉，獨霸利潤，便無資本專權之慮。但是他們當日卻還要小心惴惴，防之惟恐不周，真不啻杞人憂天。假使有些熱心社員，手頭寬裕，很願意多認幾個股分，這豈不是很好的事情？卻要苦苦地限制他們，情願自失財源，真是令人不解？如果只怕社員股分一大，稍有風波，便來提取，正可在社章中慎定條件，防患未然。

且經這次空前大戰，資本毀壞既不知其數，而他的價值又復一落千丈。因此，在

戰前籌辦事業的估計，至今遂完全失其標準。一切資本公司，都不得不大增資本，有須增加一倍的，有須增加三倍的，更在幾個金融破壞的國家，非百倍之不可。消費協社，也不得不跟牢這個潮流走，這真是一件危難的事情。（註）

（註）在德國，當歐戰以前，每一股份通常是五十馬克；到一九二〇年，已增至二百；二年之後——至一九二二年——竟增至二千。且尙形不足，因為二千馬克，只及戰前幾個分尼（分尼之於馬克，一若銅子之於銀圓）。

因為這個原因，所以在英國，已一片聲在那裏，請求除去社章上法律上對於社員認購股數的限制。

至於法國的協社，至今尙未甚發展，所以無需大資本；但現在已開始設法增加財源。不過他們對於社員方面，不敢多望；對於社外的資本家，所冀更少。現在他們所努力的，就是援生產協社信用協社的成例，求國家盡量地資助。（註）

（註）一九一七年五月七日，通過一種法律，對於消費協社，特設二百萬佛朗墊款。惟有一個條件，必須此等協社盡將他們的贏利歸還社員，或歸入某種公益事業之用。此等墊款，利率極微，只有百分之二。



退還之期，限定五年，至一九二〇年，借出總數，幾達一千二百萬。

## 第二節 資本的酬報

依據消費協社通行的規則，利潤一項，資本是絕對沒分的。凡許資本得分沾利潤的，便非協社；若再稱協社，便是冒名。

這個道理，是大家所曉得的。但是股本究竟因此而犧牲多少，恐普通一般的人都不知道了。實在的，在協社中『利潤率』與『股本』比例，可得百分之三十。且有過此以上的。與平常商業的利潤率，只有百分之十，或十二的比較，實差得多了。

在歐戰前，英國全體消費協社的股本，幾達九百兆佛朗，利潤在三百兆以上。若將利潤的全部歸之股本，可得百分之三十三——這是全體的平均數。若單就幾個利潤最多的協社論，這個比例數還要高得多哩！（註）

（註）這是真的，自歐戰以後，這個利潤率已減少了。因為資本數目的加增，比利潤數目的加增強得多。（資本為七十三兆金鎊，盈餘為十八兆金鎊；但二數比例還有百分之二十四。）

富麗歐 (Fourier) 曾說他所發明的那個法朗斯戴爾 (Phalanstère) 制度，可以

分給紅利百分之二十四至二十六。可知他對於他的制度的希望，彷彿對於消費協社一般。

但是我們應該承認，當羅斯塔諸先導創立這個原則時——以利潤歸諸消費者——他們以為協社的利潤是不甚重大的。如果他們當日能逆料後來會達到這樣高的數率——百分之三十以上——那末，他們都是原股東，恐未必肯將股東的權利取消得這樣干淨哩！

我們對於利潤(*the profit*)問題，既已說明，現在要論到利息(*the interest*)了。這是另外一件東西，請勿與前者相混。

協社對於股本或借入資本應否酬給利息？對於這個問題的解答，似乎毫無疑難的餘地；且可以說資本應受利息，再沒有別處能比此處更合理了。第一這種資本都是勞工和節儉的結果，且都從社員中來的；——所謂借入資本亦然，通常總是發行債券，請社員隨意購認——第二，對於協社，效用極大，所以論功行賞，自然不可虧負於他。一般的協社都酬給利息百分之五。

然而反對這種辦法的，頗不乏人，且不僅社會黨方面而已。

如在德國，凡是消費協社，一律廢止股本的利息。他們所持的理由，却有正反二面：一面謂若一個『股東社員』（Le sociétaire actionnaire），是協社的忠誠買主，正可不必付以股息。因為在分給盈餘時，他的部分，自然會增多起來，可以合到那個股息的數目；且為增高盈餘率計，正該卸卻一切的擔負。反之，若一個社員，單掛空名，不來協社購買，便是放棄義務，理應加以處罰；不付利息，是最好的處罰方法。

但是這個雙關的論調，卻是不正確的。若是社員交入協社的款——或是股金或是借款——一個個都是相等；且各人的購買數，大小一樣，毫無差別，這個推理，纔算不錯。這個時候，他們應受的利息或是另外分開，或是合在盈餘裏面，都無甚關係。但是這兩個條件——交款同，購物同——沒有一個能實現的。所以對於資本，總該另外付息纔是。須知購買之功，固宜酬報；墊款之功，亦難抹殺。且後者的效用實不遜於前者。若使之向隅，豈得謂公？

還有一個很明白的道理，似乎人人都想得到的：依協社通例，每人只要購認一

個股分，便可完全享受他的購買上所實現的盈餘；若再多購幾股，與盈餘毫無關係。假使規定股本毫無利息，試問誰肯多認股分？（註）如此，無異限制股本，使他永遠不能大擴充，豈不與協作計畫完全矛盾？

（註）德國協社的情形，便是這樣，每一社員，只認一股。因此，即在歐戰前，各協社已不得不升高每個股分的金額，通常升至三十馬克，且有六十馬克的！

爲糾正這種弊端起見，有的協社採用一種折中制度：每人所認的第一股分，不予報酬；在二股以上的，便照股數給以利息。至對於存入，或借入之款，一概照例付息，更不必說了。

### 第三節 資本的用途

從前有一個時候，英國的消費協社，曾發生資本過剩的恐慌。當時各協社以他們所有財富的一半，作爲『流通資本』，已儘足周轉；其餘一半，竟找不到用途；於是大家都生出多錢的心事來。

拿去購買每年付息的債券或各種有價證券嗎？這却使不得，因爲這不啻是本

欲鑄造軍器以防禦敵人（指現在的資本組織）及鑄好之後，反供敵人應用了。拿去投入他人的企業嗎？也不是，這是爲人作嫁的。拿去助軍需嗎？更是不必。那末，究竟應該怎樣地使用呢？這卻使當時的人大費躊躇。

但是到了今日，已不成問題，消費協社，再也不怕有錢沒處用了。

有一種用途，極爲一般人所主張，并足以吸收協社的資本，只恐不足，不怕有餘的：便是開辦製造廠，或購置田莊。如英格蘭及蘇格蘭協作批發公司，已將數百萬鎊用在生產之中（在後文當更有詳細的說明）。這種趨勢，受歐戰的影響不少。因爲戰後物價奇昂，消費協社——若稍有能力——便欲設法補救；欲圖補救，又非根本解決不可！就是說必須由消費協社自己從事產生原料（參看第十五章——生產）。還有一個可能的用途，却能大有造於工界，且他的範圍，絕無限制，又比之存入銀行還要穩當的：便是建築『設備完善賃金便宜』的房屋。關於這一層，在後文還當再說。

有這兩種用途——從事生產和爲工人建築房屋——便可將協作所聚集大

部分資本還諸人民。就此點而論，消費協社對於社會上所盡的職務，實高出儲蓄金櫃 (Les caisses d'épargne) 萬萬。因為平民存入儲蓄金櫃的款，幾悉數用以購買公債 (這是法國的法律)，或資本公司股券，對於工人，毫無好處。所以路柴蒂 (Luzatti) 先生曾說：『儲蓄金櫃，是以貧人的錢，借於富人；反之，消費協社，却以富人的錢借於貧人。』這真是透骨穿心的話。

法國的消費協社，尙未到資本雄厚時期，所以對於上述的問題，還不甚關心。且他們若已積得多少資本，第一個思想，便要建築一所美麗的店屋。可憐在他們當中，不知有多少的，欲達此小小的目的而尙感不足，所以有向社員借貸以完此宿願的。這種建築店屋的狂熱，原不乏部分的理由：欲藉此以表明有勇氣，可與大商店抗衡；并以壯觀瞻，引買主。然而卻是一件危險的事情，在巴黎有許多協社，便因此滅亡；且說起來最可傷感的，便是他們的『王宮』落成之日，即為他們衰敗之初。後之人當以此為鑒。

## 第九章 各種消費協社

依上述的定義，消費協社似應供給社員的一切需要，務使他在協社以外，不要化費半文。然而在現代的經濟組織之下，要實現這個萬全的宏願，談何容易。這是實在的，吾人的需要，有的是國家供給的，有的是地方（縣區，市區，等等）供給的，有的是專賣公司供給的，有的是自由職業（律師，醫生，等等）供給的——此種職業至今尚未受協作化。試問在現今時候，我們豈能逕赴協社，交納糧稅，訟費，考試費，及律師，莊書，醫生等的酬金嗎？且即如火車，電車，戲園等票，亦未歸協社管理，雖以情理推之，或非絕不可能之事。

又對於一切奢侈的慾望，似亦非協社所易能供應的：第一，所費太大；其次，花樣太多，應得這樣，應不得那樣。所以關於美術及新奇物品的買賣，協社雖不必永遠放棄，尚須讓個人企業再延長幾時。

上述種種費用，雖不能盡入協櫃；可是在工人的預算中，也占不得什麼重要的地位。換一方面看，對於生活上所不可少的需要，如衣食住等等，協社却能一一供應，毫無遺憾。

要做協作生意，也可同普通商店一樣，或組織大公司，售賣一切；或開設特別的店舖，專以供應一種需要為目的，如麵包店、牛乳店等等。

至今在協社的買賣中，占最重要地位的為食物一門。這是因為工人的需要範圍極小，除求生活外，凡可免的，一概都免了。若是協作漸漸推行到中產階級裏面，這個現象，或當一變。如在倫敦，米蘭諸大城中，已組有汽車消費協社，專以購備汽車上的用品為目的。又在紐約，有電話消費協社。這都是別開生面的。

我們不能將一切特別協社，歷數無遺。只得揀最重要的幾種，略述如下。

### 第一節 協作雜貨店 (Epicerie)

大部分的消費協社，看了羅斯塔諸先導的成例，都從雜貨店入手。至今大多數協社，還是專做這一種生意；這並非是因這種店是最重要的，不過是因他容易開辦。



就是了。

第一，雜貨店不但出售咖啡，茶，胡椒等香料而已（按 *Epicerie* 一字，原為香料店，現因他的範圍極大，非香料二字所能包括，故譯為雜貨店）并兼售各種食物附料（如罐頭食物，糖，乾菜，糖菓漿等等）以及一切家用物品（如肥皂，燈料等等）簡言之，除麵包外，一切工人所需要的食用物品，幾乎無所不備。因此他的買賣，便同流水一樣，不會間斷的。

第二，不要專門的技能，除炒咖啡，研糖粉外，什麼也不要調製的。

第三，所售的物品，都易保存，不若肉類，菜類，乳類之容易腐敗；又損耗亦極少。

第四，品類既多，雖有時不免有幾種因市價變遷，不能維持原來定價，絕不至發生重大的影響。

第五，所需開辦資本極小，然而亦能漸漸發達起來，以變成偉大的協作公司。

第六，雜貨店最易充假，協社辦之，自然衆弊廓清，不難得到一個盛名。

凡此種種，對於不懂生意的協作家，都是極大便利處。

且吾人每遊街市，只見路旁巷角，到處皆是雜貨店，便是這種生意最易經營的老大見證。凡是技能不足，財力不充的人們——或是還家老僕，或是退伍殘兵——莫不擁入此途，以爲安身立命之所。故昔日法國文人學士，咸以此爲譏笑商賈之資；不意至於今日，一變爲協作發祥之地，豈非異事。

凡是專以賣酒爲目的的消費協社，是極少的。所以一般的協作雜貨店，大都兼售酒類，尤以巴黎爲最風行。這卻是一宗好買賣，不過是極危險的。因爲酒價漲落無常，比任何他種物品爲尤甚。有幾年，一升一降，可以相差十倍！如一個協社，存了許多酒，一遇跌價，便損失無數。且不要空想，謂一遇高價的年份，可以補償損失；因爲到那個時候，恐社員不免要請求維持原價哩！

## 第二節 協作麵包店

協作的企業，除雜貨店外，以麵包店爲最發達。凡比利時的協社，都以此爲起點；在法國協社中，亦占三分之一（法國消費協社，共四千家；其中以麵包爲業的，有一千三百）。

然麵包店卻比雜貨店爲複雜，因爲他要自做自賣，實帶有生產的職務。不過做麵包，並非是一種新奇的『生產方法』，乃是歷代相承家喻戶曉的。開麵包店第一好處，便是不要大資本；第二，可用簡單機器，不要多大人工；第三，所需原料，單是麥粉，他的價格，與其他一切的產物比較，要算是最有定的，因此便沒有風波偶起物價顛倒的恐慌——須知這種憂慮，在他種生產中，往往是難免的。

上述三層，是說他生產方面的好處。至於買賣方面，他的好處，也是不少；與其他一切的生意比較，都要高出一等：第一，消費量大。若單以白種民族論，實爲主要的食品；在工人『預算』中，要占四分之一以上。第二，消費量有定。各家購買麵包，差不多一天一樣，一文不多，一文不少；因此每一社員的家庭，一年所消費的麵包，究該多少，協社便能預先知道；再全盤一算，所有社員的消費總量，也得預知梗概——這是爲他種生意所萬難做到的。若有一個社員，只要一天不來買，他的不忠，便可顯然知道，因爲他不能一天沒有麵包的。這就是比利時及法國北部社會黨都歡喜開辦『麵包協社』的主要原因；他們便得藉此視察社員的趨向。若有一個社員數天不來，便可

派遣同人前往探問；若尚有轉圜之機，更可把他的熱心，再吹紅來。

還有一層好處，應該知道的：協社天天供給社員以麵包，社員視協社，彷彿如子弟視家庭一般；又各社員日見日親，自然會生出好感來。倘一旦不幸發生罷工風潮，分送麵包是最得力的。

初辦麵包協社，人數不多，自然不能實現多大的盈餘；但一旦擴大之後，如里而（Lille），格拉斯哥（Glasgow），及盧備（Louvain）等協社，每日要出售自二萬至四萬基羅麵包，就可分給盈餘百分之二十五。

### 第三節 協作肉鋪

肉鋪生意，似乎極應該由協社去做的；因為肉價太貴，又殺價與賣價，相差太巨，由協社承辦，便可徐圖補救。

但在實際上，此等協社，為數極少；在法國只有四十家左右，在其他各國，還要更少。其原因頗為複雜，今略舉數種如下：

一、肉類最難保存，買賣又是無常；牲畜的價錢更是變遷無定，所以肉鋪生意，很

難得一個預計。

二，一牛一羊的肉，往往須分爲十餘種；此種與彼種的價格，有相差至五倍的。然而一社的社員，他們的經濟能力，大致相等；欲使不同價的物——肉——悉數銷售於經濟相等的人，頗非易事。

三，賣肉爲一件專門的技能，各部應如何分割，何處該多配骨頭，何處該淨除脂肪，非久於其道，無所措手。這是說出售的。再到肉市批買論，選擇品類，審定價格，也非內行不辦。

四，賣價應隨時伸縮，這個權能，最宜於店老板；與協社管理者的性質，却不甚相合。

五，在普通肉業同行之間，往往有無相通，此家賣不去的，可以轉銷他家。然他們對於協社，視同仇敵，絕對不肯相助爲理；且協社到肉市批買時候，往往受他們傾軋。然而，在一個通賣一切的協社中，兼售肉類，無甚妨礙。因爲在這個時候，普通費用，已可減少；且合在各種買賣的中間，盈虛損益，互相調劑，自可減少危險。

#### 第四節 協作飯館與協作咖啡館

對於食物的需要，不供給生的，而供給熟的，是否可能的呢？當然是很可能的。不過這不復是一家貨店，乃是一個飯館。或是獨立的，或是附屬於雜貨店，肉店，麵包店都可以。然這種協作飯館，至今尙爲數不多，且失敗的卻已不少。這是什麼緣故呢？說起理由來，却甚簡單。因爲通常協作的人們，都有家室，不到飯館吃飯；至於在飯館吃飯的人，大半是過往旅客，又是協作不來的。因此除不在校膳宿的學生，及離家甚遠而同在一處作工的工人，可以組織協作飯館外，其餘的人都不甚適宜。但若另起爐灶，附設在已發達的消費協社之下，這種飯館，便較易生存，如巴黎協作家聯合會在巴黎城內外附設飯館不下四十家，便是明證。

至於開辦協作咖啡館，似乎比協作飯館，容易成功。第一，因爲就通常的情形論，咖啡館的主顧，比飯館的有定一點。凡咖啡館所謂『長主顧』差不多三百六十天，天天要到的。第二，咖啡館的賺頭極大，以賣價與本錢比，後者是極微的。但是在法國，卻不見一家真正的協作咖啡館，這又是什麼緣故呢？因爲普通咖啡館的『長主顧』都

沒有節儉與協作的精神，要他們來入社，是很難的。

有人曾試辦一種咖啡館，不但依據協作制度，并帶有戒酒的用意。可是在法國不但沒有協作咖啡館，便是名爲『戒酒所』的咖啡館——單備咖啡，不供酒類，意欲以前者代後者——也未曾見。一般的工人對於禁酒運動，絕不關心，且有許多消費協社，眩於厚利，不肯不兼售酒類。關於這一層，吾人不能不佩服比利時的社會黨，凡是他們所辦的協社，都能一律禁止售酒，這真是一個好榜樣。

### 第五節 協作藥舖

在不魯捨而（比京），米蘭（意大利北部大城），及日內瓦等處，已有人組成協作藥舖，且非常順利。他們出售藥品，比普通藥舖，要便宜一半；然而他們的『盈餘率』尙能達到百分之五十。因爲藥品成本，原是甚微；且他們兼售公衆，故獲利甚大。

但是即使專一賣於社員，他們的贏利，還是極大的。若依普通市價出售，可以獲利百分之三十至六十；如以半價出售——這是普通的情形——尙能得到百分之十五至三十。若能請一個藥師，自行配造藥品，所得當更半。須知組織協作藥舖，是一

件緊要事情：一面，可以減輕工人醫費；一面，對於公衆衛生，也大有裨益。

### 第六節 建築協社

自西歐、北美，先後受工業化以來，人民遂羣集於都市。故解決居住問題，實爲當務之急。然茲事體大，非鉅款不辦；且自歐戰以後，材料人工，較前更貴，已非尋常消費協社所能兼任。

所以對於此種偉大企業，必須特別組織建築協社。但若不得國家與地方相助爲理，往往能力不足，仍不能肩此重任。

現在由建築協社造成的房屋，在美、英、德三國——德國較少——已有數十萬所。成績不可謂不佳。

惟此種協社的組織，比普通的消費協社爲複雜。第一問題，便該籌集鉅款；將取之於社員嗎？當然不是。我們只要一想：若社員有錢造屋，他們使用不到來組織特別的協社了。故單從他們（社員）中籌集，是不濟事的。

所以這種協社，必須包有兩種社員：一種是爲居住的，一種是爲存錢的；如此，便



可用後者的資本，造成房屋，以供前者居住。這種制度，爲英美建築協社所通行，且已得到最大的效果。

還有一件事實，應該說明的：在歐戰以前，英國普通的消費協社，曾將過剩的資本，造成房屋四萬所。若將這些房屋，聚在一處，豈不成爲一個大大的都市嗎？（巴黎房屋總數尙不到十萬所？）現在全英國消費協社所有的房屋，其值不下九百萬鎊。凡由協社所造的房屋——不論是普通消費協社的，或是建築協社的——究應售於社員，抑應永由協社管有，卻是一個問題。

在以前的時候，大家都實行第一種辦法；且視爲當然的，絲毫不生疑義。他們以爲准社員購買，分年上價，是教社員節儲的最好方法。所以英美法諸國的建築協社，至今尙沿用此制。

但是現在有幾國的建築協社，卻願採用第二種辦法。他們的理由是：

一，保存協社的管理權，便可維持這等房屋的清潔與完好；賣於工人之後，往往容易糟蹋。

二、現在的房價，一年長一年；若將協社的房屋賣於個人——社員——過了幾年之後，他將眩於高價，轉賣他人。所以不如長由協社管有，組成一種『社會永產』。

三、工人購了房屋，便不能來去自由，這是與工人稍有妨礙的。因為欲使僱主不敢任意減除工資，須使工人兩足自由始。

這樣看來，對於這個問題，各國協社，尙未能一致。

### 第七節 智識協社

凡是消費協社，不以供給物質的需要爲目的，而以滿足智識的，宗教的，審美的，欲望爲職志的，一概可稱爲智識協社。吾人正可組織協作大學，協作報館，協作戲園，協作教堂（自政教分離後，教會多賴教友維持，早含有協作意味，）及協作俱樂部。且吾人應該知道：欲滿足形上的欲望，更不可不用協作方法。一人可以獨作，獨買，獨自消費；但欲獨自教育，獨自消遣，頗非易事。且獨樂樂不若與人，與少樂樂不若與衆，實爲普通心理學上一個不變的定理。

但是智識協社，至今尙未甚發達；欲求大放光彩，還須大家努力。茲將現狀略述

如下：

在許多離都會稍遠的地方，常有一班志趨向上的人，組織一種閱書社（Les sociétés de lecture）。由同人湊集資本，向各處購買書籍，挨名輪閱，這便是一種消費協社。

在美國，有許多大學，由學生自行組織協社，專售學校用品。這是一個極好的制度，所以有人想把他傳導入法國來。

吾人正可想像一種『閱報者的協報』——由一班同好——或同喜某種政論，或同愛某種學說——自行選舉編輯主任，以滿足同人的『新聞欲』及『智識欲』。這是與由普通消費協社所附辦的協作日報，或週報不同，閱者注意。

有一種很有興味的協作方法，便是在海邊或山中組織旅社，以便勞動人們，得利用假期，或空閑時候，挈家遊息之用。他們終歲勤動，全為物質生活所束縛，理宜設法使他們過幾天精神生活。這種旅社，都由已發達的消費協社籌辦；所用的房屋，有租賃的，有特別建造的；對於旅費及住費，均照實價收取。英國協社聯合會（The C. D. H. S.）

*des coopératives anglaises*) 在英格蘭、蘇格蘭、法國、德國、瑞士等處，共設有協作旅社十三處。其中有幾處，設備極佳；他們的價錢，雖彼此不同，但是都極微薄的。又法國巴黎協作家聯合會，新近亦已開設數處旅社（看前文八十一頁）。

至於普通的俱樂部，也有與協社相似的地方：凡是部員，都是享受利益的人。可是他們收取會金，而不收取股金，這便不是真正的協社了。法國全國協作聯合會（*La Fédération Nationale Coopérative*）有一條章程卻定得不錯：『凡欲加入本會的協社，必須具有下列的條件：由協店附設俱樂部，在俱樂部中，應設備消費室（如能禁酒最好，）遊戲室（但不准賭錢，）閱書及講演室。』我們須知道：這是聯絡社員感情最好的方法，且足以常保協作精神於不敝。

## 第八節 保險協社

除衣食住外，還有一種需要，也是極重要的，便是『求保平安』這是當然的，要抗拒生命的危險，有時非人力所能及；但是因受此種危險而發生的金錢關係，總可用保險方法，以求彌補。須知由多數的人，結合起來，共負聯帶責任，以抵抗一種危險，

實爲最妙方法。卽有天大禍難降於一人之身，便可由大家分擔干係。人數愈多，每人的擔負愈小，漸至不覺，這正如衆擎舉千鈞，重化爲輕。

因此，從廣義說，凡是保險事業，都含有協作意義。惟普通由資本家所組成的保險公司，股東與受保者，是二類人；前者卽不多提紅利以損害後者，至少彼此無甚關係，故不能謂之協社。又保險協社不可與保險協濟會相混；後者不收股金，不取贏利，專賴會金以爲生存，故賠償能力，亦只得以會金爲限。至於保險協社，與普通保險公司相同之處甚多；其主要不同之點，便是保險協社，不將贏利分諸普通的股東，而分諸受保的協作者；其數之多寡，一以每人所出的保費爲衡。

至今真正的保險協社，爲數不多，這便是因爲籌集鉅款，頗非易事。

但是據我們的意思，消費協社發達之後，資本充斥，正可兼任保險職務。須知道是一個正當的用途，消費協社，若有能力，是應該擔任的。（註）

（註）在英國，當一八六七年時，組成一個協作保險公司，受保的協作家，在一百十萬以上，所保事項，爲火災，不測的患難，僱員不忠，及打碎玻璃窗等等，而尤以關於生命的事件爲多。

供給他的資本，并做他的主顧的，盡是消費協社。至一九一三年，該公司遂附屬於英蘇協作批發公司。

## 第十章 協作聯盟

不論在那一國，凡協作運動一發展之後，各協社便會互相聯合起來；這種步勢，卻與各協濟會及各同業組合所取的完全一樣。

協作聯盟，可分二類：其一，注意在道德方面；其二，注意在商業方面。前者欲在各協社間發展聯帶精神；後者以集中購買爲目的，一有能力，便要組織生產機關。這樣看來，彼此任務，完全不同，雖有混合在一個機關之下的（如在瑞士及匈牙利）；但是據我們的意見，還是分開好，可以實行分工，如國會之有兩院。今將二者分別討論如下。

### 第一節 協作聯合會 (Unions Coopératives)

組織協作聯合會，有下列六種目的：

一，要在各協社間，擴充聯帶感情，並啓示他們：何者爲他們的任務，如何可以變

成一個強固團體；二，從他們中徵集，並以轉示他們一切關於統計上、司法上、經濟上的事實；三，按期召開大會；四，發行日報及小本論說，並派人巡迴演講，尤應利用節日及國慶日；五，如其可能，便要訂定一種共同遵守的協作程序，以便步趨一致；六，勸令各地小協社組織大區域的聯合會，如由各縣的組織全省的，或即直接由一個中央聯合會統率，使各地協社都變成分社。如此，協作行動完全一致，在各協社間可免競爭之弊——簡言之，就是組織一個協作政府。不過這個政府，只有道德上的權能，並沒有法律的制裁，是很明白的。

從這種種目的觀察，已覺得『協作聯合會』是非常重要的；若再一考各國協作史實，更可知這個機關，是萬不可少的。不論在那一國，必須協作聯合會組成之後，纔有協作史可觀。例如在英國，自一八六九年曼徹斯特協作聯合會產生之後，全國協作運動，纔蓬蓬勃勃地發達起來。

現在各國協作聯合會，以英國和瑞士的爲最有勢力；英國協作聯合會統屬協社一千三百三十四家，社員四百四十九萬二千，差不多已將全英協作家悉數團結



起來了。至於那個瑞士的，創自一八九〇年，曾統有協社五百家——比現在的數目還多；因為近年來，衆小合併，羣向『集中途徑』進行。

又俄羅斯，匈牙利，奧國，波蘭，捷克斯洛伐克，瑞典，挪威，丹麥，芬蘭，等國的聯合會，也幾乎各能將全國的協社團成一體。

法國對於這種事業，實落他人後。在歐戰發軔之前，全國協社總數，共計三千，社員總數，爲二十五萬六千。然而加入全國聯合的協社，只有九百家，社員人數，不過八萬八千；換言之，聯合會所統屬的社數及人數，各未能得全體的三分之一。但從歐戰以來，進步極速。下列的表，便是現在的情形。

	已加入聯合會的	未加入聯合會的	上數與下數比例
協社	一、七三三	二、二二〇	百分之四十三
社員	一、三六一、〇〇〇	一、二三七、〇〇〇	百分之五十五
出售數(以千爲單位)	一、一五三、九〇〇	六八五、八〇〇	百分之六十三

我們從這個表上可以看出：法國全國聯合會所統屬的協社，尙未能超過半數；

然社員數與出售數卻已過之。可知未加入的協社，當比已加入的爲更小。但有時卻不盡然。常見有幾個大協社，侈然自足，不肯加入聯合會。殊不知他們既然人多錢多，便該欣然加入，一者可以增長聯合會的勢力，二者可以鼓舞弱小協社的勇氣；不然，便與協作精神互相矛盾。

法國協作聯合會的歷史，在前文已略有論述。他有二個應該紀念的時期：其一，爲一八八五年，這就是蒲活佛 (De Bover) 先生創立第一協作聯合會時期；其二，爲一九一二年，爲欲統一協作運動起見，將前者取消，以組成現在這個全國聯合會。

但是第一個聯合會，也有許多功勞：他曾按期召開大會；發行一種協作備考；從一八九三年後，又發行一種年鑑；且曾造法國的協作統計。當一八八九及一九〇〇年在巴黎開萬國展覽會時，他曾在展覽會中組織『消費協作』一部，以廣傳布；又幾次萬國展覽會在外國開會時，他也有同樣的組織。當創設萬國協作聯盟時候，他曾派蒲活佛先生參與其事。當時各協社社章，大都未盡妥善，向他請教的當以數千計；他——或由自己，或托法律委員會——莫不一一指示。且極力保護協社以抵抗

過重的稅則。然他的收入每年不過一萬五千佛朗，竟能做出如許事業，實足令人起敬！

現在法國全國聯合會，已較昔日的強大得多，揆情度理，自當更可有爲。且今日在聯會中辦事的，都是熱心的協作家；凡可以助長道德與經濟的發展的，莫不極力爲之；如發行日報，刊印年鑑，組織演講團，召開季會及常年大會，及派遣代表團到萬國協作大會等等，沒有一件不盡心的。惟我們應該承認：近年以來，全國聯合會，能發達得如此神速，半是人力，半是歐戰促成。這一層，在前文已說過，茲不贅述。

但是這個艱難締造的統一，能否永久維持，尙屬疑問。現在全國聯合會，左右受敵：一方受共產黨的攻擊，一方受保守黨的詆毀。且近來已有一個號爲獨立的『反聯合會』出現，爲少數天主教徒所組織；將來能否調和，尙未可知。

在比利時，因黨派分歧，遂不能組成一個強固的聯合會。現在比國協社已達三百，乃社會黨聯合會所統率的只六十家，不過五分之一。在意大利也是同樣的情形，那個出生最早的聯合會，竟被兩個後起的打敗了（參看四十八頁）。

昔在德國，協作聯合會，多至十餘，錯綜紛雜，幾與日耳曼同盟諸邦一樣。一切協作的結社——如消費的，生產的，信用的，建築的——一時紛至沓來，各有各的理想和目的，故衝突易而互助難；但至今日，已力向集中的途徑進行。那個漢堡中央聯合會，已統有協社一千三百七十六家，社員三百十七萬。然尙未能將德國全體消費協社，包舉無遺。

現在不論那國的協作聯合會，都恰與議院制相合；但是有一個不同的地方：協作議會——即所謂『剛格雷』（Confer）通常譯爲大會）——每年只開會一次；且他的會期也只有數天。不過在其餘的時間，有『常川辦公處』（Le Bureau permanent）可以代表一切。該處分子，由加入聯合會的協社共同選舉，任期數年。

現在再論到法國，在那個全國協作聯合會中，有一個中央參事會，以管理會中事務。該參事會共有三十一人，在每年開大會時，由各協社選舉，惟候選人名，有自各區聯合會提出的，有自全國聯合會提出的——這是一個調和辦法，以免爲一方勢力所支配。該參事會每月開會一次，議決事件交與祕書處執行，該處以祕書三人組

成之，彷彿如行政部一般。

除那個中央參事會外，尚有一個純粹的諮詢機關，名曰『專門事務所』(Office technique)。凡關於經濟上及實施上一切帶有專門性質的問題，都向該處詢問。

在全國聯合會之下，尚有地方聯合會——或曰各區聯合會——十七處。

但是聯合會中的機關，如參事會，祕書處等等，對於所屬的協社，只有一種道德上的權能——這種情形，在各國中都是一樣。但是可否與他們以實權的呢？據我們的意見，若聯合會真能統一全國協社時，他便是中央總社，各協社都是分社，對於他所有的機關，當然應付與以一種真實的權能。且當一九〇六年在北明翰 (Birmingham) 開大會時，英國聯合會總祕書格雷氏 (John Gray) 在開會詞中，曾提示一種協作的大計畫，其宗旨正與我們所說的相同。依他的計畫：『凡加入聯合會的協社，不但應該犧牲他的自主權，並須將他們的盈餘之半，交於聯合會；其使用方法，一聽聯合會體察公共利益，自由處置。且最緊要的，應由聯合會組織一個批發公司以供應

各協社的需要。至聯合會中所設的參事會，當然由各協社選舉，其選舉法則在大會中議決之。』

惟格雷氏的計畫，去實現時期尙遠。試問當今協社，誰肯犧牲自主權，並以盈餘之半，歸諸聯合會？

若要協作聯合會成就大事業，第一便要經濟充裕；換言之，必須建立一個『預算』。現在聯合會的預算，專賴各協社所繳納的『會金』構成，此外別無進款。故聯合會能否發達，全視各協社肯多出會金與否以爲衡。

在英國，每一協社對聯合會所應交納的會金，以他所有的社員人數爲標準；每名二辨士。

在法國則又以各協社的出售數爲標準，因爲出售數比較的容易檢查——且物價愈高，各協社的出售數愈大，則聯合會的收入亦愈多。現在定章每百佛朗抽取五生丁（百生丁爲一佛朗）；換言之，便是二千分之一。但是所取會金，歸於全國聯合會的，只有三成，餘二成歸於地方聯合會。

## 第二節 購買聯盟

這種『購買聯盟會』的任務，完全在經濟方面的；便是購買必要的物品，以供應各社的需要。

購買聯盟有下述種種的好處：

一、減少每個協社的買價——這便是批發的結果。我們都知道，凡有一班人聯合起來，共同去購買某種事物，便可得到許多便宜；那末，由許多協社聯合起來，共同去購買，豈不是完全一樣的嗎？蓋聯盟會非他，不過是『協社的協社』罷了（Une

*Coopérative des coopératives*）。

二、減少弱小協社創始時代的困難——沒有一人不曉得，凡經營事業，創始較難；然尤以開辦協社為最甚。一個初生的協社，社員既少，資本又不多，對於業務上面，也沒有什麼經驗，更有本地商人暗地盤算他；故危亡之機，觸處皆是。吾人對於小兒夭亡，莫不同深憫惻；若初生協社不幸短命，豈不是一樣可哀的嗎？

但是要改造初生協社的境遇，不要別的，單是創立一個購買聯盟會就好了。因

爲有了這個聯盟會之後，他們要定購貨物，無須與普通商家交接，只要函告聯盟會便是。聯盟會待這班『小女兒』自應與『大女兒』一樣，一切貨物，均照原價批發。因此一般弱小協社遂得下述三種利益：第一，價錢便宜；第二，貨色真實；第三，手續簡單。否則，要自行選購，豈不煩難。

常有許多協社，自矜羽滿，不肯加入聯盟會；謂不入聯盟，已一樣能得上手的便宜。但是他們須知道：入了聯盟會之後，雖沒有經濟上的利益，然而他們的聲勢便會大大地增長起來。且一個協社到了發達之後，欲謀永久生存，正該扶持一班小妹妹，個個都得成人長大，使『協作的家族』一天天光大起來纔可。

三、免除不合理的用錢 (Les commissions illicites) —— 俗名『酒錢』 (Les pots-de-vins) 便是經手人所得的酬資。因爲向聯盟會批發，一是二，二是二，對於中間人，絲毫不與私惠的。然而現在一般協社的經理，向普通公司批發時，往往私受報酬，實是一個污點。

四、避免商人及『供貨者』 (Fournisseurs) 的同盟抵制 —— 在英國及瑞士常見



「供貨者」私相結合，對於本地協社，不供給貨物，欲使他自斃。

若有購買聯合會，一切協社，都有後盾；此等局部封鎖的伎倆，便無所施。

五、容易建設製造廠——由一個協社獨辦一個製鞋、製帽、製肥皂等等的工廠，確是不容易的；最重要的原因，就是銷場不敷大，不管自己的社員如何多，總是有限。

若一個購買聯盟會，集合得協社數百家，那末，他們下面所屬的家庭，至少也有數十萬；到這個時候，便立刻可以開辦製造廠。因為各種貨物的銷數，只要一查每年的統計，便可預知梗概；因而某種貨物應該製造多少，可用工人幾名，都有把握。這便是以消費量為標準的生產妙法，再穩當沒有的。如英國曼徹斯特協作批發公司，創辦下列各業——磨廠，肥皂廠，鞋廠，及糖菓、醬坊等，都能供求相消，便是明證。

試問這樣的事業，豈一個協社所能獨辦的嗎？且生產為協作的最後目的，惟協作能擔任生產的職務，然後能改造現代的經濟組織，故聯盟會實為萬不可少的機關。我們都知道欲達目的，須有方法；組織聯盟會以從事生產，便是達協作目的唯一方法了。

六，組織公益事業——最要緊的爲銀行及保險事務。到可能的時機，更要組織一個萬國協作批發公司。惟茲事體大，非協同各國聯盟會，不易舉辦。

以上所說的，是組織購買聯盟的利益；但是要組成這個機關，並非一蹴可幾，須有三個步驟：

第一步，組織商務諮詢處 (L'Office de renseignements commerciaux)。該處職務，分爲二種：一，爲各協社調查各貨批發所及各所物價；二，以各社定貨事宜，轉達批發所。

這第一步的組織，極是簡單，除一個小小的事務所外，無須別種機關；又除布告及通信兩種極微的費用外，並不要什麼資本。

但是這個組織，雖不要多錢，卻也盡不得多大任務。我們上文所說六種利益，一種也不能賴他實現；最多或能稍減價錢，又對於貨物的品質或稍稍可靠。

然而初辦時，只得謹慎將事，從輕而易舉的入手。

第二步，組織協作同業會 (Syndicat)——這個組織，已不復同前者一樣，單做一

個傳達機關。他要擔任一種『買辦職務』(La commission)，將各協社定購貨件，總集起來，代他們向各批發處購辦。這種辦法，是為大部分農業組合(Les syndicats agricoles)，採辦肥料及種子時所通行的。且遇有好機會，常由同業會自己作主，先行購儲，以備會員購買。

這二步的組織，比第一步較有力量；但此時非有相當的資本，便不能周轉了。

第三步，組織協作批發公司(Le Magasin de Gros)——這個組織，方是真正的『協社的協社』與我們在上文所詮說的一樣。最初，他直接向生產者購辦；一到可能時機，便以自己的能力和方法，製造一切由他認為對於各協社所必要物品。他轉售於各協社，悉依原價；即或微微增加一點，不過是稍留餘地，以防意外。若有贏利，則其分配方法，不以各社所交股分為比例，而以各社的購買數為標準。這個辦法，與協社分配盈餘於社員時，所通用的完全一樣。

不過要做這樣的大事業，不但要大資本(註)並要籌設幾個大公司，且須用許多僱員。一到全盛時期，便足以統御全國的協社。

(註)在英國，凡是附屬於「協作批發公司」的協社，都該認股。每社應認股數，一視他所有社員人數爲標準；每有社員二名，便該認納五股（一股一鎊）。

昔日羅斯塔諸先導，極是想得周到。在他們的協社中，他們早已創設一個小小的批發店，以幫助他社。惟那個真正的協作批發公司（Cooperative Wholesale Society）到一八六四年，纔得誕生。在初起時也只集得協社五十家；所有資本，不過一千鎊。到了今日，羽毛大豐，非舊日可比；所屬協社，已增至一千二百二十六家——這就是英國全體協社之數；所有資本，已達一千八百五十萬鎊（其中三分之一爲股本，餘二分是借入的）；所用人數——僱員及工人——已有二萬一千；所屬各店，都極宏大，每年各店出售總數，有六千六百萬鎊；所辦製造廠，多至七十家，各種出品的總值，可得二千六百鎊。(註)還有一層，更足令人注意的，便是他的勢力，已能在世界各國，自由活動；向各國購辦物品，有一部分是用他自己的船，運入本國；且自曼徹斯特運河至海一帶，已購有極大地段，以爲建設船塢之用。又在各國特設「採辦處」(Les Comptoirs)；在丹麥有三處（專買鱈油及醃肉），美國一處，德國一處（在漢

堡) 瑞典一處, 法國二處, 西班牙一處, 加拿大一處, 澳大利亞一處。除此等採辦處外, 又在澳大利亞辦有一個羊蠟廠; 在非洲西部, 租有極大的棕樹林, 以採集製造肥皂的原料。又在本國, 購有六塊大地, 共計一萬八千『平方英尺』, 以爲種植草莓 (Strawberries) 及番茄之用。又在錫蘭及印度, 購有同樣的廣大地皮, 以爲種茶之用。且在上述的一塊地上, 已建有一所『病後休養室』, 專供社員及其家族病後調養之用。且不久他將有一個煤礦。在歐戰期間, 曾爲本國政府承辦食品衣料, 並爲俄國政府製造鞋類。你們想一想, 一個協作公司, 竟有如此能力, 豈不可驚! 且他的前途, 未可限量, 將來還當做出更大的事業哩!

(註) 此處所舉數目, 悉依一九二二年的統計。在一九二〇年, 因物價騰貴的關係, 他的數目還要更大: 出售總數, 爲一〇五兆 (鎊); 出產品總值, 爲四八兆。

爲清付各種商業行爲起見, 這個英國協作批發公司, 特設一個銀行; 一切銀行事務如貼現, 存儲, 墊款等等, 他都兼辦。在一九二一年, 營業總數, 竟達六萬二千七百萬。賴有這個銀行, 那班小協社, 便能得到借款; 其利息比大資本家, 向英國銀行借貸

時還輕。

我們在前章末段，已說明該公司已擔任一切保險的事務了。

然而該公司營業雖大，他並不多求贏利，盡他所取的，不過百分之一·二·依一九一五年的統計，他的盈餘不過一百十九萬七千鎊。且近年來，他的營業，還是虧本的，所以沒有盈餘可分。不過他的虧缺，極易用公積金彌補，絕不至發生危險。

現在有一班人，因看他勢力偉大，倒生出疑懼來：謂他將把協作變為一種集中的專制的工具（關於這一點，後當再論）。

但是據我們的意見，他還該努力以求發展。因為他所屬的協社，所出售於社員的貨物，並不是悉數由他供給的，老實說一半也不到。所以到了那一天，各協社要他供給一切的時候，他的出售數，還要大得多哩！（註）

（註）但是不要呆想：批發公司的出售數，與他所屬各協社的零售總數可以完全相等；因為批發價與零售價，多少總要相差一點的。

且二數不能相等，還有一個原因：有許多協社自做自賣——例如麵包協社——不要到批發公

司來購買的。

因此，批發公司在實際上所留的空度 (La marge d'extension) 不及表面所顯示的那樣已甚。不過現在這個空度還是很大；且在他國，比英國為更甚。

下列這個表，將各國協作批發公司的出售數，與各該公司所屬各社的零售總數，兩相對照而示其比例數。看了這個比例，便可知各國協作的集中程度。表中所舉數目，是依據一九一四年的，所以都用金佛朗計算。

這是很明白的，要實行這種比較，不可不顧到各國協作批發公司產生時代的遲早。因此，我們不但將他們出生的年代一一舉示，並依時代先後排列。但是可以影響於協作公司的發達的，除年代外，尚有其他關係。細閱下表，便會明白。

國名	各國協作批發公司的地址及產生年代	各該批發公司出售數	各該公司所屬協社的零售總數	上下兩數的比例
英國	曼徹斯特 (一八六四)	八八〇兆	一、八七〇兆	百分之四十七
蘇格蘭	格拉斯哥 (一八六八)	二三七兆	三三〇兆	百分之七十二
丹麥	哥卑納吉 (一八八八)	九八兆	一五〇兆	百分之六十五

瑞士	倍納	(二八九二)	四六兆	一四四兆	百分之三十二
德國	漢堡	(二八九四)	一九七兆	六五九兆	百分之三十
俄國	莫斯科	(二八九八)	二八兆	八〇〇兆	百分之三·五
法國	巴黎	(二九〇〇)	一一兆	三二一兆	百分之三·五
芬蘭	赫爾森法斯	(二九〇四)	二六兆	六三兆	百分之五十一

這樣看來，在現代的經濟界中，除『托辣斯』(Trust)與『卡德兒』(Cartels)外，已沒有一種組織，可與英國協作批發公司相比；且他有托辣斯與卡德兒之長，而無其短，因為他是絕對不容許大資本家壟斷一切的。

這是真的，這個協作巨象（指英國協作批發公司），在世界上確是獨一無二。惟格拉斯哥、漢堡、莫斯科協作批發公司，也正如春筍怒發，不可輕侮。（註）

（註）自歐戰以來，有幾個國家，因金融破壞，物價失常；他們的協作批發公司出售數，遂至碩大無朋。如那德國的，竟達三十八『脫雷里翁』(Tillion)每一脫雷里翁，下附十八個〇，匈牙利的亦有七個『脫雷里翁』。表面上看去，真令人可怕；但是按諸實際，卻如喫水海綿，膨脹太大；若要求他原來重值，不知



應該去了多少的水哩！

下列幾國的協作批發公司出售數目，是尙能以金佛朗計算的。這都是依據最近的統計，若與上表（一九一四年的）對看，便知今昔的差異。

曼徹斯特	二,〇二〇
格拉斯哥	四六〇
哥卑納給	三〇八
倍納	二九〇
莫斯科	一七〇
巴黎	七六

那個格拉斯哥協作批發公司，以出售數論，自然不敢望曼徹斯特的肩背；然以他所辦的事業論，種類繁多，志趣遠大，正可與曼徹斯特媲美。他已設有許多製造廠，每年各廠出品的總值，已達九千二百萬佛朗。且近來正在那裏提議，要建設幾處電廠。

在德國，自一九〇二年克魯士乃楷 (Kreuznach) 大會後，一班由工人組織的協社，脫離柏林中央聯合會，另在漢堡組成一個購買聯合會。至一九二一年，這個購買聯合會，已能集合德國全體協社四分之三；且大都是消費協社。在歐戰前，他曾發宏願，欲駕曼徹斯特而上之。看他當日進步的迅速，或非絕不可能之事。

若吾人將他們二個各自產生後，二十年間進步——漢堡的自一八九四年至一九一四年，曼徹斯特的自一八六四年至一八八四年——一為比較，便知還是漢堡的快。因為曼徹斯特的在第二十年上，出售總數只有六十八兆佛朗；至於漢堡的在同樣年齡，已達一百九十七兆。

在比利時，協作的運動，也不算沒有聲勢；但是在上列的表中，卻沒有他的名字。因為比利時協作聯盟（產生於一九〇〇年）所屬協社不多，且營業亦未發達。

說到法國，我們實遠落人後。在一八八七年，協作聯合會 (L'Union Cooperative)（現在已取消）曾千辛萬苦創立一個批發公司。該公司極力經營，在一八九二年，他的出售數也曾達到二百五十萬。但不久便倒閉，其原因甚多，說起來太長，只得從略。

然因此次失敗，法國協作運動，元氣大傷；今日之所以落他人後，其大原因實在於此。在一九〇〇年協作大會中——當時法國協社分爲二派：一屬於協作聯合會（L'Union Coopérative），一屬於社會黨交易所（La Bourse socialiste）——曾由二派共同表決，要創立一個購買聯盟會；但是後來又忽然變卦，雙方各組一個機關，互相對敵。

其一，屬於協作聯合會，名爲協作事務所（L'Office Coopératif）。在最初時候，不過是一種諮詢機關；不久便變爲協社同業會（Syndicat）以擔任定貨的事宜；最後，乃變爲批發公司。但一直到了一九一二年，與社會黨交易所合併時，這個批發公司的出售數，始終未能達到二百萬。

其二，屬於社會黨交易所，便名爲協作批發公司。這班社會黨的協社，都是工人組成，富於競爭的精神，故在各社間，常有一種『聯帶』的情感。因此這個公司的進步，遂較前者爲速。到一九一二年合併時候，他的出售數已達一千萬佛朗。

但是從這兩個對敵的聯盟合成一個批發公司之後（他的地址在巴黎 登

街(Boulevard Bourdon)大家曾希望對於營業上當大有起色。誰知這個希望，一時不易實現，且該公司曾受了好幾年的困難。平心而論，這也是事實上所難免的。因為他的資本太少，總共不過八萬八千佛朗。假定一年要做一千二百萬的生意，便須將這資本一進一出周轉了一百三十次；換言之，三天便該收回一次！因此該公司不得不在存款中，提取流通資本（當日存款總數不過三四百萬）。若是一個普通銀行，這種情形，極是危險；幸而該公司的存款者，都是協社及同業組合，有意要幫助他，絕對不會使他受困難的。且那個富強的英國協作批發公司，極願扶持她的小妹妹成人，先後借她的款，已達六十萬佛朗。

到了今日，法國協作批發公司的出售數，已超過二萬萬。然而他的資本，還只有七百二十四萬，實未足以應付這樣大的營業，所以仍不免捉襟見肘。

他的生產總值，據一九二二年的統計，不過二千四百萬佛朗；其中主要品為鞋類。(註)

(註)下列的為他的產品和價額，並生產的普通費。

鞋類	一〇、五四〇、〇〇〇
衣服	二六六、〇〇〇
罐頭食物	三、一九四、〇〇〇
初高辣 (Chocolate)	一、三六九、〇〇〇
咖啡 (炒製)	七、七一七、〇〇〇
支付處及各種費用	八四二、〇〇〇
各項總數	二三、九二八、〇〇〇

這個公司在歐戰期間，幸喜安然無恙。近年來，因物價變更，及一九二一年銷路停滯的緣故，倒反受了許多困難。在一九二一，一九二二，及一九二三這三年中，都是折本出售的；(註)但是在同一時期，英國協作批發公司所受的損失，還要更大。

(註)就中以酒類的損失為最大，在一九二〇年每百斤要損失一百佛郎；在一九二三年，至少也要五十佛郎。

有人說，這個組織太集中了。在法國這樣的一個國家裏面，各處出產既不相同，

人民嗜好又不一致，似不如讓各區聯合會體察本地情形，自行組織生產的好。或者如此！現在協作批發公司在各省中，也有幾處棧房，但是並沒有什麼佳果。

仔細說起來，法國協作聯盟——不論在道德或在商業方面——竟至如此落後，並要受如此困難，實有極深極複雜的原因，非一語所能盡。第一，似與國民性有關：法國民族，極趨重個人主義；若說得更切當一點，竟是歡喜分立主義（*Scissionnisme*）。且最愛虛榮，便是最小協社的社員，也不肯拋棄他們的獨立權；一般理事會中的理事，對於他們在管理上及購買上的權限，又絲毫不肯讓出；他們只喜與上手供貨的人直接接洽。最壞的，或且借此營私作弊；常有一般理事，因自向普通公司購辦，可以從中取利，便不肯加入聯盟。這種現象恰如一種疫病，極是危險。法國及他國協社罹此病而死的，已數見不鮮；不幸，據最近消息，雖在英國亦所難免，真堪浩歎！

法國早有一家協作銀行，向來附屬於批發公司；但自一九二二年後，已變為獨立。她的主顧並非同批發公司一樣，專恃協社；現在她的帳戶有二萬四千，其中協社不過三百家而已。那末，這家銀行何以稱為協作銀行呢？因為她的贏利分諸借者，而

不歸諸股東，這便合協作的精義。現在該行僅有資本一千四百萬，實不敷周轉，所以不能不借貸，或發行債券，或辦理存貯——或是無期存款，或是定期存款，二者都可，但要以後者為佳。

### 第三節 萬國協作聯盟

在各國全國聯盟之上，原尙應組織一個國際的聯盟，果然近已創立起來了，名叫萬國協作聯盟。法國協作聯合會的創建人，我們的朋友蒲活佛氏就是萬國聯盟的發起人之一。蒲氏於一八八六年，當英國協作大會在蒲理穆資舉行時，就有這個建議。但到一八九五年始正式成立，而在倫敦開第一次大會。自後，每三年舉行大會一次。其地點為巴黎，台爾弗（Thelf），曼徹斯特，布達佩斯，克萊穆納，漢堡，格蘭斯哥等處。戰時中斷；至一九二一年復在巴黎重復舊規，舉行大會。歷屆大會的紀事錄，允為研究世界協作運動一種重要的貢獻。該聯盟曾公布一部協作錄，係用各國語言，無遠勿屆；又以英法德三國文字發行一種月刊。（雖在戰時，未嘗間輟。）

萬國協作聯盟設一中央委員會以代表之，委員五十人，每三年集會一次；至尋

常事務，統歸執行委員會處理，會員六人，每三個月集會一次。

中央委員會的委員，向由原任委員自行引選（*par cooptation*）；但現已改由各國的協社聯盟所選舉。（註）每一國家所能選派的員額，係以各國所納經費的總數爲定（凡納經費二百五十佛郎，得選中央委員會委員一名；納經費一萬五千佛郎，得選委員七人；但以此爲最多限度，不得超過。）這種選舉的方法，以我們看來，本覺偏重金錢，而不甚合於民治的原理，所以也頗引起一時的訾議；但贊成最力的，卻偏是一般社會黨中人。

（註）英國七人，德國四人，法國亦四人，爲蒲活松（*Poisson* 副會長），屠馬士（*Albert Thomas*）李理季特，蒲活佛以創建人的資格，被任爲永久名譽祕書（*secrétaire perpétuel honoraire*）。

萬國協作聯盟無論對於那一種協社——消費，生產，信用，農業等——本係兼收並蓄，來者不拒；但現在只有第一種；其餘各種形式的協社，大概總將加入。另有一個保守派，而又天主派的國際；而且這個國際確已成立，地址設在羅馬。

然而就原始時候而言，萬國協作聯盟本以保護生產者的利益爲目的，以免受



消費者獨裁政府的壓制。比如胡力沙立那種日長月大的威權，顯足使人望而生畏。這原是一種個人派的叛抗 (*révolte individualiste*)，以反對那人家所能叫作『協作的集產主義 (*Le collectivisme coopérative*)』而且，因為這個緣由，所以該聯盟如果不主張將生產協社加以普遍化，但至少總屢次爲一切工人要求分紅——至實行步驟，自以各消費協社所用的工人和僱員爲始。(註) 不過初時這種理想，早已慢慢的置之高閣，因分紅從沒有多大的成功，況社會黨份子在萬國協作聯盟中的勢力一天膨脹一天，對於分紅統抱絕對的反對態度。

(註)該聯盟的章程第一條，就是規定分紅，但現已刪除。詳見拙著協作末章。

所有各國的全國各大聯盟，現已全爲萬國協作聯盟所包舉，此外又有某某等社，以特別的名義加入。不幸該聯盟的財源，總是異常竭蹶。所有從中歐及東歐各地而來的常年費，都因幣價奇跌，已屬有名無實。(註) 英國一國約就擔任全部經費之半。

(註)該聯盟的經費全恃各國常年費，而總數不過二千鎊。與國際聯盟會的預算真是差遠咧！

現在該聯盟的綱旨，依照她的會長近來所發表的，是：

(一) 道德及教育的目的：使各國協社互生關係，以便交換消息，而利協作運動的進行。

(二) 實際及商業的目的：使各國協社互生關係，以便調劑產消，而使消費協社能以最利益的條件採購食品。並擬創立一國際批發棧，及國際協作銀行，現正在積極研究中。

(三) 還有一個更高尙的目的，就是建樹國際間的和平。要知近代的戰爭，實以經濟爲主要的原因；而經濟又以爭奪利潤爲目的。協作的意像本在廢除利潤；然則希望戰爭的主因，亦隨利潤而歸於廢滅，究何荒誕之有？

關於上述這三種目的，惟有第一種做到幾分，這是卻應聲明的。第二種目的現似頗陷於窘境，其情由約有二端：英國胡力沙立協社，要算是能够以實力幫助聯盟的唯一組織；但對於設立國際批發棧，以調劑產消等事，卻竟置若罔聞，不贊一語。——而他方，又因橫受各消費協社專制野心的驚嚇，所有農業協社，信用協社，甚致

生產協社，都慢慢的與聯盟脫離關係。

至於第三種目的，上次（按指歐戰之役），總已錯過；而以後萬國協作聯盟究能達到與否，且俟來世方知。惟此次該聯盟於戰火瀰天之中，仍能以一合用三國文字的月刊，維持各交戰國協作家的關係；而戰事一終，遂復於一九二〇年舉行大會，集合雙方過去的戰鬪員於一堂，以討論協作事務，究屬難能而可敬。

## 第十一章 協社與商人的爭鬪

多一家消費協社，地方上的商業就多一分競爭；而且協作的宗旨，簡直是要循序漸進的，把各種商業吸收淨盡——在許多大城市中，如英國的里子（Leeds），德國的布勒斯路（Breslau），瑞士的巴律（Basle）等，這種演化，差不多已告完成：所有全城居民的需要，幾無不取給於協作公司。因之商人見了協社，總不覺抱有一種切膚的隱痛，而視爲眼中釘，這是絲毫不足爲怪的。是以，在無論何國，雙方的奮鬪均極爲激烈，而以法國爲尤甚。大約因法國的小商業——小工業及小財產也是如此——比他國格外來得發達的緣故。

協社與商人互相仇視的這個問題，且每爲競爭選舉的一種招牌。當一千九百十年，巴黎改選市政會時，社會黨頗遭失敗；而歸因於商人的憤恨協社，或也不無理由。（註）

(註)徐雷士(Jarres)在人道報(L'Humanité)上曾說：「一般小商人視工人的消費力，為他們的私產。倘工人要將這些消費力向各協社中自由處置，他們就幾乎視為一種盜賊行為。這次選舉的結果，就是他們要將工人們拿交反動派嚴行究辦。」

### 第一節 爭鬪的方法

講到爭鬪的方法，可以分爲兩種：

第一種就是自由競爭的強弱，和營業方法的優劣。關於這等方法，雙方各盡他的本領，我們絲毫無可訾議；且近來商業的組織，確有偉大的進步，這也是應該承認的——不過在這個進步之中，也許有一部分係受協社競爭鼓勵的結果。

假使在羅斯塔諸先導協社創辦的時候，商業的組織已如今日；那就協作運動，或者未必能夠與之爭持而將歸於夭折，也未可知。好在那時的商業，只有幾家小雜貨店和幾家小麵包店；且都死守中古時代的遺習，並無組織可言。所有出售的貨價，必須漲至百分之五十以至百分之百，方能維持生活。所以各協社應運而生，易於發展。至於現在經商的利息，卻已一天微薄一天了。

對於協社與商人這兩種對敵的組織，消費者何去何從？只須以自身的利益爲唯一之標準，而毋庸猶豫：誰於我有利，就祝誰勝利。

不過商人所用以對付各協社的競爭方法，卻未必盡合於公道（fair play）。在這等方法之中，最爲商人所習用而極奏靈驗的，首推放賬（la vente à crédit）。工人們大都手頭支絀，喜於賒賬；商人乘之以資籠絡，愈賒愈多，而終難於擺脫。這是各協社所不願爲的（參觀第五章第五十九至六十二頁）。

至於誘引蒲爾熱窪的老媽子，和平民家庭的中饋婦，商人有『回扣』（Le sou par franc）的方法：每買一佛郎給以一蘇（按每蘇係五生丁；百生丁爲一佛郎）或有時主人婆親自出馬，他們又有什麼贈品（des primes）及減價券（des timbres-rabais）的辦法以廣招徠。此法係爲對待各協社中的盈餘（La ristourne）而設。凡一切現錢交易的買主，概照所買的貨價，給以百分之十的憑券；買主將此等憑券積聚起來，可於他日在原店兌換他物，不必另行付錢；所以實與將原價減去百分之十無甚差異，故直稱爲減價券。這豈不是挖苦羅斯塔制度的一種滑稽畫嗎？此法曾在某

某等國——瑞士就是一個明例——一時曾極爲流行；但論其結果，如非買主受欺，即係商人虧本，二者必居其一，所以近來已沒有什麼效用。（註）

（註）瑞士的商人，曾特行互相結合起來，以發行這種憑券（*rabattspareine*）。買主收積之後，不僅單在原買的店家可以兌換貨物；凡在結合以內的其他店家，都可自由兌換。這簡直是一種『商人協社』（*des coopératives de marchands*）。

至於各商人預行商妥，將一切貨價，漲至與所發出的券價相等，這是當然的道理。不過欲發行減價券，必須現錢交易，卻也未始不是防杜濫放貨賬的一種方法。

當一千九百二十三年五六月間，日內瓦有許多商人，曾分給各買主一種獎券（*des billets de loterie*），獎金爲十萬佛郎。又有一種別的獎券，凡得獎的人，給以店中一天所賣的貨價……至於那一天的貨價，以後來抽籤定之。

上文所舉的這等方法，雖稱刁黠，尙屬和平。要知商人視協社爲死敵，斷難如此甘休；他們平常所最慣用的，大都明槍暗箭，奇正相生，實與戰爭無甚區別。

他們羣相聯結起來，組織蒲葛（*Le boycottage*）以抵制協社，約定：（一）凡製造家

或批發商售貨於各協社者，各商人應一律與他們完全斷絕關係；（註）（二）凡所用人員中，有係爲各協社社員者，各商人應一律加以辭退。

（註）這種事例，實在很多。

當一千八百九十七年時，蘇格蘭格拉斯哥的肉業商人，曾與協作批發棧有一場劇戰。凡畜牧家及牲畜商有批售肉料於各協社的，他們都一律加以抵制，範圍之廣，延至美國；甚至凡有爲各協社運輸肉料的船家，都大受他們的擯斥。他方並竟慫恿格拉斯哥的市政會，禁止各協社至屠宰場屠殺牲畜，使之缺乏肉料，不得不關閉社門。

好在各個戶反對抵制，不肯盲從。所以格拉斯哥肉商一場搗蛋的結果，不外爲淵驅魚，使許多新社員紛紛加入協社；而各協社懲前毖後，特創立一種抵制費（Cooperative Defence Funds）以資預防。

還有一個更新的例：當一九二一年時，瑞典的馬爾加黎納（La margarine）製造家，組成一個加忒爾（cartel），預定價格，凡批售馬爾加黎納的人，一概不許自由漲落。但協作聯合會獨行反抗，遂受各製造家的抵制。結果由各協社自行創辦一家馬爾加黎納製造廠——而製造家也終莫如之何。



最後，商人還有一種陰險的手段，就是向政府攻擊協社而自求保護。他們所用的方法，雖得寸進尺，層出不窮；但所注射的目標，卻在無論何國，不約而同。

因為協社本非全以買賣為業的商人，所以營業上的種種義務和負擔，就法國而言：如牌照稅，商事裁判所，破產法，各種衛生檢查條件，以及度量衡校正法等等，都向來不受適用。這是一般商人所第一不平的地方：他們要求無論協社不協社，統須與普通商人受同樣的待遇，而不得有所偏袒。

商人對於協社這等豁免的所以如此憤憤難平，實因關於經濟負擔的不平等者小；而因關於用以證明這個不平等的理由者大——這個不平等的理由，就是協社乃以改革社會為宗旨，而商人只是謀利的走販。以商人的眼光看來，如果各協社可以豁免捐稅，那就直與從前的貴族和教會後先鼎立！頭上所蒙那慈善和高尚的圓光，實不過是一種極為靈驗的廣告。

但商人對於這些要求，都無不一一如願以償。按照法國的立法，凡一切在股份公司形式下所組成的協社，概須受一切商業法律及慣例的支配（一八九三年法

律所增定的，一八六七年法律第六十八條。就法理上論，這種將協社與商人視爲一邱之貉的比納，固然大有批評的餘地；但我們的主張，卻向來以爲各協社儘宜誠心悅服，毋須介介；不僅因爲負擔既同，在行動上可以自由發展，並且因爲這個豁免，永難使公衆不視爲一種特利（*un privilege*）。凡在如我們法國這樣崇尚平等，富於酸性的國家，一切特利都必遭人白眼，而結果反因之大受不利。各協社索性放出手，不假外力，和商人旗鼓相當的努力奮鬥，豈不更好嗎？

然而商人狃於勝利，氣餒大張，各協社既願與他們受同樣的義務和負擔；他們仍盤馬彎弓，不肯放手，要求政府禁止各協社與公衆交易，這真是無理已極。可是這種要求，竟居然見諸事實：德國的協社，不得售貨於社員以外的人，係由法律所明定。匈牙利的商人來得更凶：他們不獨要求禁止各協社與公衆交易，並要求禁止各協社不得開設於街面之上；意欲使她們藏身掩面，好像什麼穢名廣播，難見天日的勾當一般。（註）講到付錢，各協社既須與商人同受普通法的待遇；講到營業，各協社卻須較商人更受特別法的制裁。商人對於協社的仇恨，於此亦可概想。

(註) 要求協社的成立，必須以各社員負連帶的及無限的責任爲條件，也是匈牙利的商人。他們希望這樣一來，則一般人都將各懷戒心，而不敢輕行入社。連帶的及無限的責任這條定則，在信用協社中本來極爲適宜；但若用之於消費協社，卻未免張冠李戴，不近人情。因爲消費協社是差不多永遠不會處於債務者的地位的，試問又有什麼責任可言？

方纔上文所述的這等要求，還可說是德匈二國商人特殊的現象；至於要求官吏及僱員一律不得爲消費協社的社員，或至少不得爲協社中的理事，乃是各國商人英雄所見，無不略同的。他們所主張的理由，說也可怪：官吏及僱員的薪俸，是從人民所納的租稅而來（而內有一部分實爲商人所出）。協作主義的宗旨，要廢除一切商業，所以一切官吏及僱員由商人荷包中所受的薪金，不應用到主張廢除商人的協社裏去！依此說來，一般可憐的官員，不得不將所有的需要盡向商人購買，任其敲詐，以盡償還商人所納稅額的責任；徭役羈身，無權解脫，豈非冤屈已極！

商人這個要求，倘果能如願以償，對於協社的前途，定將有極嚴重的影響；有許多協社，或竟將因而致命，也未可知。爲什麼呢？因爲協社所需求的各種才智，恰恰就

出在官吏階級中，而爲工人階級所不易常得。所以各國協社，也都無不向上峯盡力抗爭，堅持不屈，而商人終歸於失望。

然而在好幾個國家內，各種上級行政機關，竟耳軟如棉，屢屢爲商人的舌花所唆動。雖不禁止所屬官吏及僱員（如軍人，憲兵，郵務員，稅務員，高中級學校教授及小學教員等等）加入協社；但至少總要三令五申的儆戒他們，勿得充當協社理事會中的理事。人家所引據的理由，以爲經營商業與執行公務，是兩種不可並兼的事項；人家又說，如果某等官吏（如海關人員及落地稅局局員等）可以兼充協社中的理事，那就對於該社的貨稅，將難免發生偏袒的流弊。（註）

（註）瑞士的聯邦政府因受商界的唆使，曾以明令禁止稅務員及郵務員兼充各協社的理事，以避辦事不公的嫌疑；但後因輿論反對，即行取消。

至於法國行政官廳，則看風使帆，並無什麼主見。不過就目前普通的解決看來，官吏似有自由加入協社及兼充協社理事之權；但如兼充理事時，不得於名下開敘官銜就是了。

關於此點，自此次大戰後，似可不成問題。因凡在各交戰國中——就是德國，也

無不如此——行政官廳都爭把一切禁令完全撤除，而准各屬吏自由入社。

有時，一般商人甚至要求各協社，除工人以外，不得收爲社員；或至少每一社員在協社中所購買的價額，不得超過一個最高的限度（八百佛郎）。（註）真是頑強已極，無理可喻。然而以上所述的種種要求，都還算不得十分利害；直從協社命根上着手，而欲作一網打盡之計的，實當首推一九一二年哈諾威藝術會（La Chambre des Arts et Métiers de Hanovre）的主張。閱者試思，該會的高見，是要：凡創立一家協社，『務須先行證明該協社有存在的必要！』

（註）見當國會討論協社法時，『巴黎糧食業公所』Syndicat de l'alimentation parisienne）上參議院的意見書。

## 第二節 爭鬪的出路

就普通想來，大都以爲協社與商人雙方爭鬪的勝負，一以所賣的貨價之高低爲轉移；誰賣得便宜，就誰得最後的勝利。

在生意場中，價錢當然是一種最重要的要素；但勝負之數，卻不盡在於此；此外

還有心理上的要素 (des facteurs psychologiques)。有許多堅於信仰的工人，雖明知協社賣得更貴，亦決不他往；猶之有許多安於故常的蒲爾熱窪，無論商人如何敲詐，亦終不行決絕。(註)

(註)應知協社與商人雙方所賣的價格，究竟誰貴誰賤，原是一件不易明白的事情，閱者不可輕視。但就近來各種調查而論，確以協社所賣的價格，較普通的商店為廉；巴黎某工匠近日從新調查的結果，雙方所差為百分之八——此外還應加上貨質的精美，分量的準確 (例如紙包不算入重量之類) 及年終的盈餘，方能得正確的差別。

於此有一可注意的事項：在這協社與商人的混戰中，輿論大都袒護商人——或至少也總袒護小商人。因為協作運動發達的結果，厥以小商人首當其衝。人家每自思自語的說道：如果協社日多一日，到有一天將小商人全行淘汰；那時這般失業的小商人，又將成何景況呢？小商人的數目，不下數百萬，允為中等階級中主要的部分；協社對於消費者所謀得這些好處，豈果值得毀滅此數百萬無辜小民於不恤嗎？對此諸題，應如後答：

(一) 凡欲進步，必有犧牲，而在經濟上尤爲明顯。因經濟進步——如鐵路呀，機器呀，大銀行呀，托辣司及大公司呀——之所以會進步，就恰在廢除一部分陳舊無益的工作；因而凡操此工作的人，亦當然成爲無益而自歸於淘汰。所以上文那些爲小商人設想的批評，本是一種信口開河的常套，不獨對協社爲然；自古以來，對於經濟上一切任何形式的進步無不皆然，絲毫不足爲異。試就法國的統計一談罷。全法農工兩業的生產者（包括工人和老板而言），共計一千六百萬，而商人竟有二百萬之夥；申言之：照現在的情形，每九人中即有一人專司分給商品之事。茲倘另有一制，對於百人的分配職務，祇須一人便可了事，豈不是一種進步而應加欣祝的嗎？由此所節省下來的人工，豈不可用於別種生產事業，而勝過在店後細擣糖塊嗎？

(二) 商人不過是公衆的一種僕役，以一人而蓄養多數的僕役，原來是一樁極花錢的耗費；且近來蓄僕的風尚，亦已一天衰落一天。那末，現在把中間人的數目大加縮少以減輕——尤其是窮民的——負擔，這實名正言順，理所當然。（註）協社就是爲消費者廢除這輩坐食敗家的僕役，以實行節費的方法。

(註)有一英人華脫君 (John Watts) 曾說：「以窮人而蓄養最多數的僕役，實是一件令人難解的怪事。如果人民不願致富則罷，如欲致富，則必先自辭遣僕役始。」然則，我們後文(第十六章)便可知道，各協社必有社員四十人左右始用夥友一名；所謂四十社員者，就是四十家庭，平均照每家庭四人或五人計算，約在百六十人以至二百人之間。是以如果全法人民的需要統由協社供給，祇須二十萬人便足；而不像現在的必須二百萬商人濫竽耗費。

又有一種相反的指數，亦可以確證經濟上優劣的等級，這就是每一公司所服侍買主的數目。英國曾有一次調查，其結果如後：

每一家小公司，服侍買主三百十四人；

設有支號的公司，每家七百人；

協作公司每家二千四百人。

無疑，凡因經濟進步而橫受淘汰的人，實在都很當得起他人的憐恤；而在此情形，尤以小商人最爲可悲。因他們乃爲社會上一種有意趣的階級，雖詐弊重重，取利苛刻；然或非甚出於貪利的惡心，而實由於競爭的壓迫。他們頗具有幾種蒲爾熱達



的美德，如獨立，自治，儲蓄。近代的文明，大商人亦實爲要素之一。現在的小商人，雖然名分已亡，但究不失爲此等大商人的後裔。就政治方面及社會方面觀察，他們實介於守舊頑固的農民，和輕舉喜亂的工人之間。

不過應知就算從來沒有協作運動誕生於世，而商人——此所謂商人，是獨立的商人，是個人的商業企業——究竟能否自全而毫無夭損，尙在不可知之數。以我們想來，大約有協作運動也好，沒有協作運動也好；而此等商人，終難免歸於淘汰；不過從中得利的，將是各大公司，或各種廣設支號的公司就是了。然則，這個結局，對於一般關心中等階級之幸福的先生們，將未免尤爲不利。因爲概括說起來，消費協社與其說是廢除中等階級，毋寧說是改造而延長中等階級；每成立一家新協社，就當然有一羣社員，每人至少一股，就當然是一羣小股東——這等社員倘欲將他們的小資本投入於他種企業之中，以圖收息生活，固有未能；而投諸協社，以使他們感有尊重各人私產的觀念，卻屬充足。

而且在各種社會制度中，如果是集產制度 (Le régime collectivists) 大奏凱旋，

那就小商業的滅亡，更可翹足以待！這是一目了然的。

歸根論來，似乎現在各協社的營業，究尙不足爲商人的急難。因爲各種統計，都未嘗有商店減少的指示；就是在協作運動最發達的地方，也是如此。祇須前往幾已全成協作化的城市一遊，如瑞士的巴律，商人也並非真無噍類。

在許多地方，協社的組織確算強固，足以規定市價，使商人不得不降心遵循，無敢歧貳；而各協社所規定的這個價格，似覺尙頗騰昂，以便多數商人從中謀活。以致協社發達的結果，好像不盡在於價格的低廉，而卻在於價格的劃一和確定；但這又何嘗不是消費者一種重要的利益？

假使一般小商人不專向協社高聲怒罵，故意尋仇；而亦將計就計，自相結合起來，以共購大宗的進貨，或直開工廠，自行製造；將由此所能實行的經濟，和買主酌量均沾，則對於他們本身的利益，或者還要易於自衛。

商人才智精敏，關於這層，亦已早經見到而有所試驗。德國有好幾處地方的商人，曾創立一種百貨競賣所 (*Des comptoirs de vente*)，以便將各人的商貨，集中零售。

就在巴黎，當大戰前數年，關於雜貨業一項，亦曾設有一家合購代理所（Une agence d'achats en commun），及一座規模偉大的勸賣場（Magasin de vente）。但巴黎的歸於失敗，而德國的也無甚成功。介乎個人式的企業與協作式的企業之間，難道確有一種不可兼性（Une incompatibilité de nature）的存在嗎？

但是協社真正可怖的勁敵，實莫如各大公司。自從各大公司不僅單做『時式』生意（Le commerce des "nouvelautés"），而積極的兼營雜貨及食品等業以後，各協社尤受極大的影響。然而協社的組織究不無好過大公司的地方，而足以確保最後的勝利。因為大公司所有的優點——如現錢交易，定價劃一，貨色豐富易於選購，以節省時間，而又無欺詐等事——各協社無不一一俱備；而卻沒有各大公司種種重大的缺點，如同遍登廣告，分送貨目，減價拍賣，舖設店櫃等種種無謂的耗費，辦理展覽，舉行清算，活賣退換等種種不時的損失；以致其他一切異想天開的煽動，誨淫害性的招誘，甚至使許多女顧客因欲買則力有不能，不買又欲有所難遏，而竟成爲一種特別的病態以陷於罪，名曰『偷竊瘋』（La Kleptomanie）（註）

(註)但各協作公司對於一切廣告、陳列，以及凡可以招引衆人的行爲，一概加以輕視，又或未免趨於極端而失之過火。假使把現在都會中各大公司一切琳琅滿架，輝煌奪目的陳設除去，而代以各協社半陰半陽，愁容可掬的店櫃，則各大城市的街衢，定將頓呈一種不快的現象，這是不難想像而得的。是以英國各協社現已露有一種講求美觀的反動。倘各協社果欲變成一種平民公所 (The Maison du People)，自宜稍修邊幅以廣招徠。

關於廣告及告白這個問題，現英國協作報界中正在討論。

上文所論，係協社與公衆的關係，已視各大公司利多而害少。

至就各協社與其所用的役員方面而言，也可望不致有各大公司那種專圖賤價暢銷，而尅扣夥友的薪資以作抵補的情事。又現在各大公司中，有許多棉織品實在賣得太賤，在買主方面，固然是價廉物美，大開其心；應知縫製這些棉織品的女工，確是每日晚眠早起，頭暈目花，而所得的工資尙不足以謀一飽——而協社決不出此。

還有一層：開設大公司的股東，大都是幾位長袖善舞的巨賈。如果他們營業發

達，財運亨通，不出數年，就各成了擁資千百萬的大富豪；究不若協社的利益均霑，爲無數小股東稍圖安適。瑞士有一位協作家曾說：『我們要把這許許多多的衆人，做成一個巨富。』可謂中肯。

倘是沒有協社的辦法，消費者定將永遠逃不出下面這個勾當——或日復一日，以承當小商業這種笨重的負擔；——或俯首低身，以服從一種商業封建（*féodalité commerciale*）的羈絆。有了協社，這個勾當則可不攻自破，而自樹一幟；按諸往績，斷非無稽之談。

世路崎嶇，協作運動的前途，忽又遇了一種新危險；這就是近來商界中——無論食品業也好，時式業也好——所流行的一種新形式：於總公司之外，廣設支號（*Le magasin à Succursales*）（註1）如同葛亨杭（*Verhaeren*）說近代的各大城市一般，人家也可以稱這種公司爲具有『多觸線的』公司（*Le magasin "tentaculaire"*）。總公司主集中；分公司主擴展。總公司是等候買主惠臨光顧；分公司是深入各小城市鄉鎮，以至偏塢僻壤中訪求買主——至於訪求的方法，或就地設立永久的支號，或

隨時周遊流動的貨車 (La voiture-magasin) 而叫做『車店』 (La roulotte)。(註一)

(註一)參觀莫黎特所著的一本好書，名叫：法國及外國廣設支號的公司 (Les maisons à succursales multiples en France et à l'étranger)。莫君係一少年經濟學家，與其他好多別的少年經濟學家均於戰時喪身疆場，實堪悼惋。

照諾爾芒君 (M. Gilles Normand) 的統計，法國單就食品業 (Le commerce de l'alimentation) 一項而言，有大公司七十五家，共計支號一萬四千所，每年所做生意，共達五十萬萬佛郎之巨，較之全法各協社所做的總數不啻三倍！

(註二)現有一家雜貨店，名叫：加依番的種植者 (Les Planteurs de Caiffa)，置有三輪小車數千輛，終日巡遊鄉野，縱橫不息。

行了這種支號的新制以後，所有各種集中的優點，自難一一保存，這是毫無容疑的；多設一家支號，就多一處地址，故房租費定須大行增加，尤為明顯。(註一)但就另一方面而言，這種廣設支號的制度，又卻有種種重大的利益：每一支號，都有負責的經理人；所有員役薪資，統由經理人一手清理——不僅不需總公司開支半文，且

反對於總公司有所獻納；（註二）所有支號中的殘破耗損，統歸經理負擔；所有一切廣告，貨目等等費用，都可因而節省。

（註一）但現在美國卻有一種無公司的商號（La maison de commerce sans magasin）除貨樣及通訊所（Bureau d'échantillons et de correspondances）一處外，別無長物。雖此事獨見於美國，但卻有聲明的必要。

（註二）因每一支號的經理人，都須預繳一筆保證金（un cautionnement）。倘遇支號生意不佳，經理去任，這筆保證金每每爲總號所沒收。於是立刻由另一新經理出而接替，又須另繳保證金。而且去了一個，又來一個，這種經理的候補人從來不會缺乏。

各協社爲要和這等可怖的勁敵一決雌雄，最好莫如借用敵人固有的武器。申言之，就是將所有的資本盡數集中於中心的組織，而將各處的分社改爲普通的支號，歸經理人自行負責（詳見後文第十六章）。不過協社本欲毀滅資本主義，而卻抄襲資本家所用的手段，於協作運動前途，殊恐不無危險。

且將集中制應用於各大協社中，在事實上果已發現不少的弊害——如機關

繁瑣，耗損浩大，指揮人才的缺乏，和連帶思想的消失等——而惹起激烈的爭論，尤以在瑞士協作報界中最為顯著。

協社與商人這種戰爭，豈竟冰炭不能兩立，而必須有一方完全被滅方可休止嗎？抑將勢均力敵，勝負難分而不得不求一妥協的方法呢？

關於此點，有幾位社會上的和事老，曾建議數種解決方法：

第一種解決方法，就是大家只須結成各種『消費者同盟』(des ligues de consommateurs)，以便與商人特別交涉，要求減價。凡同盟愈大，買主愈多，則貨價亦當然易於減落。一般只求廉價而不恤其他的消費者，對於這種辦法，頗為適宜；他們所能得到的減價，和特設一家協社所能實行的，實在所差無幾；而卻沒有辦事上，管理上，以及拮据籌畫，建蓄資本的一切危險和憂心。

軍人及學生等所組織的俱樂部，並無絲毫協作的性質，對於消費者同盟這個制度，每每頗為通行。都林格游歷團(Touring Club)的硬要各旅館特別減價，也不外此法。而且就是在純然的消費協社中，如同塞納省民吏消費協社(La Coopérative



des employés civils de la Seine) 及有幾家巴黎里昂地中海鐵路職工消費協社 (Quelques-unes de Coopératives des employés de la Cie Paris-Lyon-Méditerranée) 等，關於某種貨品，如肉，奶，衣服，藥料等，每因任何理由，不願購儲社中，自求煩惱，而卻向商人轉買，以應需要，也畢竟是屢見不鮮的事情。

在戰爭期內，百物騰昂而又沒有協社的地方，亦常行消費同盟的方法以資補救。對於此法的效用，殊難加以絕對的棄斥；且在於當條件之內，實未始不為無益；但倘果到處都普行起來，則協作定將受其破壞。爲什麼呢？因爲協作原是要使商人掩旗息鼓，唯唯聽命；今若一天尚有求於商人，則一天必須受商人的牽制。(註)

(註) 當年徐雷士曾在他的機關報上發表一篇文章，內中所提議與商人媾和的方式，與此頗爲相同。依徐氏的意見，所有工人向商人日常購物，統由工團 (Les syndicats ouvriers) 負責清償的責任；且每月各工人所購買的貨量，由工團預定一最低限度。因此商人對於銷售既有把握，而賬務又可無憂，那就當然可以減低價格而大行放帳。不過欲行這種辦法，必須各工團有充分的財力方可，就目前狀而言，卻是談何容易？

與上文所論消費同盟的意向相反，而作正本清源之計的，應推沙巴支氏（Carnille Sabatier）在碎裂主義（Le Morcellisme）內所建議那由各協社對於私人商店的協議收贖（rachat à l'amiable des magasins privés）。全國商店的價額，實是非同小可，今欲全行收贖，則所需巨款又將從何而來呢？據沙氏的意見，以為各協社應將盈餘撥出四分之三以充此費；此外又由公家撥款補助，每年數目，約為各協社盈餘三分之一，至私人商店盡數贖完為止。至消費協社則將由政府認為公益團體（Etablissement d'utilité publique）而受其檢查，於威信上定將有偉大的增展。

沙氏這種說法，可謂知其一而不知其二。試問欲以協議的方法收贖私人商店，果將以什麼為理由呢？若欲單恃『協作發達，則商業必將歸於滅亡，與其屆時隨風消散，名利兩失，何如早日乘機盤賣，藉保血本』之說感動商人，而使他們心悅誠服，賤價標售，是何異對牛彈琴，言者諄諄而聽者終屬渺渺？（註）姑退一百步言：不管商人是願意還是強制，總算收贖業已成議，而每年各協社——至少法國的各協社——所能提付的價額，真將浩海投沙，小得可笑，甚至不知直到幾千百年之後，方能

掃數清償。而且目前各協社的所以發達，大半就是因爲有盈餘 (un bon profit) 可分的關係；倘果一旦將盈餘的四分之三提作他用而不行分給，一般社員就會逃之夭夭，陸續退社，那就商人未亡，而協作的坡頭樹恐已成拱了！

(註)沙氏向住都魯士 (Toulouse) 城中，據言他『曾將這種協議收贖的提議，分交都城雜貨商投票公決，得大多數的贊成。』事或屬實，無庸爭議；但由此也許得到一種結論：沙氏所諮詢的雜貨商如非營業失利，就是達人哲士。——若貪財務得，生意興隆的店官們，只怕不在贊成之列！

我們的結論，以爲調和這兩種企業形式的一切方法，好像都是荒誕之談，難成事實；因爲她倆們——協作企業與個人企業——是柄鑿性成，未可強合的。但依照分工的原理，雙方慢慢的各行其是而不相悖，却是極爲可能，且似必能的事。例如對於社會上一切富有個人性 (individuel)，暫時性 (temporaire)，時髦性 (fantaisiste) 的需要而大家所稱爲『時式』(La mode) 或『新式』(La nouveauté) 的，仍由商人擔任滿足；——至一切具有普通性 (général)，純一性及永久性 (homogène et permanent) 的需要：首如食品及一切家務上的需要，次如衣飾及普通應用的器具等，概歸協社

消費協社

供給（見第十四章生産。）

## 第十二章 消費協社成敗的原因

全書十六章，論列起來，要算本章最爲重要。不幸，欲求議論的緊策，直需一門協作心理學 (*une psychologie de la coopération*) 的協助。可是這乃一樁極其繁複的功課，有斷非這册小書的目的所能問鼎；況且即欲研究協作心理學，現尙沒有充分的資料。所以每每同是一樣的協社，有的一日千里，發達彌速，有的奄奄不振，而終難免於夭亡；我們身親目擊，實在知其然而不能知其所以然。

法國的死亡率，尤足特別令人驚心。據勞動司 (*La Direction du Travail*) 每年所宣布的消費協社統計表，十年之間（自一九〇四至一九一四），協社死亡的數目，竟達八百〇二家之夥，平均每年在八十家以上。就一九〇四至一九一四年，法國所有消費協社的數目與一九一四年的數目兩相合計起來，每年平均爲二千五百家；茲以每年死亡的數目和這個平均數比照，其死亡率爲百分之三十一（32 p. 1000），較之通常人口

的死率約多一倍。且勞動司的統計，係根據各省長(Le Prefet)的報告，與實際上協社死亡的數目相差極遠，約應以二乘之；(註)故每年死率，實在千分之六十以上(De de Gu p. 1000)，平均每協社享壽不過十六七年。

(註)據各省長的報告，在一九〇四年至一九一四年這個時期內，誕生的協社為一千四百五十七家，死亡的八百零二家。依此算來，這個時期較從前所增多的協社，只有六百五十五家；——可是實際上確有一千三百二十六家。所以無論關於協社的誕生或死亡，大約都應將勞動司所宣布的數目一律加倍。應知有許多協社的誕生，尤其是有許多協社的死亡，大都聲息闐然，無人明悉。各省長報告的所以名實不符，卻屬情有可原而易於索解。

### 第一節 管理

凡遇一協社歸於失敗，總有一個現成的解釋：管理不良。這卻決然不是唯一的原因，別的原因，實還多得利害！不過管理不良，必非陷協社於失敗不止，這是理所固然；而管理協社的所以易於不良，又屬勢有必至。

首則各協社的管理人，每多缺乏辦事的才識，這是不難推想而知的，因為一般

消費者，工人，或者就是小蒲爾熱窪，雖能創立協社，卻決不盡知經商；他們對於審時揆勢，採辦商品，截補調和，建立貨價，以及檢查貨色，清釐簿記等技，都全是門外漢。一旦設了協社，便不得不自作聰明，輕率嘗試；要知嘗試原不是次次都能成功的。或說：既然如此，又何妨向社外聘用幾個管理人以資輔助呢？——但是那就困難益將加倍；爲什麼呢？因爲單單找到一位幹練的經理是不行的，還須這位先生能够相對的輕財仗義方好。我們早經說過，各協社對於經理人所給的薪金頗爲微薄，而爲與資本企業（Les entreprises capitalistes）奮鬥的一種優勢。是的，若就節省社中的開銷（或普通費，*fraix généraux*）而言，這固然是一種優勢；但若就難於聘請好經理而言，卻又是一種弱點。既富於營業的智識，又抱有利他的精神，這種才德兼全的人，殊屬寥寥無幾。

經理如此，關於經理以下的屬員也是如此。凡精明幹練的夥友，都情願在私人商號中服務，地位較爲穩固，希望較爲遠大，而工資大約亦必較爲豐厚。各協社所覓得的人員，差不多都是各商號所不願領教的朋友。以致歲耐松君（*M. Carnegion*）直

說各協社的經理，都是從倒擇(Selection à rebours)而來的，亦可謂微言善諷了。(註)

(註)歲氏在一九〇八年十月十五日的兩世界雜誌(La Revue de Deux-Mondes)上，曾發表一文，對於『消費協社』的議論，殊屬緊肯有味。

姑算協社果然找到一位素質才名或差強人意的經理，而理事會(Le conseil d'administration)中的諸位理事先生，卻竟像煞有介事的勤慎厥職起來，應該干涉的干涉，不應該干涉的也要干涉，並常常此是彼非，自相矛盾；對於經理部的行爲，吹毛求疵，紛紛監視；致使經理四面受圍，一籌莫展，實是一件可怕的事情。幸使有幾次，因爲經理人的才識堅定，經驗豐富，成績優越，他終能不恤衆議，一意孤行；但諸理事對於他的一切措施，無不羣相窺伺，乘機指摘，而早晚總將加以推倒的一天，這也是一種勢所難免的現象。我們本身曾親見有一家協社的經理，任事二十五年，社務非常發達，每年所分給的股利(dividendes)，與其說是太微，毋寧謂爲過厚；乃竟因種種譏言的侮謗，不得不自行引退。這等譏言，固然全屬無稽，不值識者一笑；但好鳥惜毛羽，不逞之徒藉作一種傾軋的口實，卻已綽有餘裕。應知即在協社中，也有一般專事



鑽營的朋友(Des arrivistes)他們日夜想把經理一職取而自代，實已技癢難抑了。

彌勒(Stuart Mill)曾說：『德謨克拉西的意像，在於以民爲主而任選賢能。』消費協社的意像與此正復相同。無奈不易實行就是了。

消費協社的管理，好像是泛扁舟於美西納海峽(Le détroit de Messine)之中，雖不覆於珈黎勃特(Charlybde)的颶風，或難逃於西拉(Seylla)的礁石。一方既欲——而且簡直可說是必須——使全社各份子，無論是職員，還是社員，對於協社的生命，都能黽勉將護，不稍推諉——就是各人因本身有不滿意的地方，向社中紛紛纏擾，也是不妨——凡遇每屆總會(Assemblée générale)，咸相踴躍惠臨，風雨無阻；總求社員人人都覺得幹自己的事。他方，卻又不宜遇事張皇，妄行干涉，以阻礙經理部的行動！話雖如此，但大家倘確能開誠協力，處處爲社務着想，則對於上文所述那進退維谷的難關，亦不難以嚴行分工的方法酌加調劑，將監察(Le conseil)及執行(L'exécution)兩種事權劃清界限，而於同一任務，又使數人輪流替代，那末，責成既專，而猜忌自可不起(參觀後文第十五章)。

依照法律的規定和環境的情形，協社的形式，要不外是股份公司 (*La société par actions*) 的形式；築室道旁，議論多而成功少，所以管理上的困難自屬常有。就辦事及檢查二點而言，實以個人企業 (*L'entreprise individuelle*) 最爲靈便；在資本家所組織的各大公司中，已覺稍形棘手；至於協社，那就更不待言了。

爲什麼呢？因爲資本主義式的公司，對於集合企業 (*L'entreprise collective*) 的缺點，固已不能一一洗除淨盡；但至少她們的理事會——因諸理事每每都占有公司中最大部分的股本——差不多是一個萬能的機關。每年只開總會一次；到會的股東 (*Les actionnaires*) 並不很多——有時並竟惟有大股東方能預會。在會場中，股東罕有發言，且即發言而會長亦每每以『毋庸置答』四個大字相答。至於協社的情形，與此便大不相同了。各協社可說是真正採行議院制的小共和國，一社之中，時分兩黨；一黨當權，則他黨必處於反對的地位；彼此互相排擠以圖傾軋，那是自然的道理。各協社每年至少舉行總會兩次；每次總有無數憤激的攻擊——而以——不問任何原因——盈餘 (*Les bonis*) 減少時爲尤甚。(註)閱者或將說這是因爲社員到會

太形踴躍，以致人多言雜嗎？且慢！決然不是的。有許多協社，全體社員約達二萬，而到會的竟遠不及百人！那一萬九千九百缺席的社員，實於無意中使社務更形棘手。因為到會最專的人，多半是最囂張的人。

（註）『憤怒的聲浪紛紛四起，種種五花八門，耳不暇接的質問，互相綜錯……到有一時，客氣橫襲，血脈憤張，無論所議的問題怎樣重要，如修改社章，商訂借款或建築倉庫等，都弄得虎頭蛇尾，一事無成。晚膳的時刻過了，中饋的主婦外出散步了，種種冷嘲熱諷的抗議起來了：晚餐閉會於是全場會衆，紛向門外洶湧而出，好像一陣不可抗禦的黑旋風。雖經主席人等苦口勸阻，概若罔聞；而幾位明識的協作家和三五忠教的辦事人所有心中無限的懊喪，更非他們（指會衆）所暇計及』（見前引歲耐松文）。在資本主義式的公司中，當總會主席的，常常是理事會的會長，聲望素隆，羣情洽服；至於各協社總會的主席，係於開會時臨時推舉，一唱百和，毫無意識。是以有許多久經準備的要案，甚至就是企業前途的方針，都聽憑總會一時衝動的表決。（註）

（註）歲耐松君在前引文中，論及巴黎各工人協社，又說：『凡欲充當（理事會）理事的，必須自行提出候補宣言書；否則無論何人，一概不得當選。這已是使長厚謙遜之徒，潔身韜晦的一種妙計……既提

出宣言書後，又須在會場中靜聽傳名，方可登臺演說，信口開河，以吹薦自己的才能……在這等情勢之中選舉理事，凡稍知自重的人，大都裹足不前，不願與雞羣爭粒，這是不難懸揣而知的。所以實際上每有空缺，無人承擔，不得不抽籤爲定，以資填補。蒙瑪爾脫爾區的協社，名叫貧婦 (La Proletarienne de Montmartre)，對於一部分的理事，簡直以抽籤選任爲社章明定的常規。」

不過歲氏此文，係在十五年前所作，迄今却已不無進步。

## 第二節 散漫

協社的散漫，乃是法國協作運動最不良的特質之一，我們前面當討論國際協作統計的時候，業經提及。若就協社的數目而言，無論那一國，都確乎不及法國；不過在同一城市之中，有時或竟在同一小城市之中，設有半打或甚至二十來家的協社，這決然不是一種優勢，而反是一種劣點，乃是顯而易見的。爲什麼呢？因爲一地之中，協社林立，那就對於該地的社員，自然不得不互相爭奪（這就是英國人所稱爲賽馬 overlapping），而協作就顧名思義而言，所欲廢除由競爭而來的種種弊害，遂都如火後野草，隨風復生。這些協社爲要發展社務起見，無不竭力招募新社員，所以或增

高股息，或減低物價，乃是不可免的事實——二者名雖相反，而爲弊則同。還應加上普通費用的濫帳呢？——一社有一社的地址，房費自然增多；一社有一社的用人，終日對門靜坐，以餽候幾位寥寥可數的顧主；——送貨上門，一社又不得不有一社的專差；在同一城內，就實際上言，只須專差一人，貨車一輛，便可分頭交送；今因有三家或四家協社，乃竟有三輛或四輛貨車縱橫馳突，交臂往復，也是不難見到的事。還應知道理事人才的缺乏呢？在一隅之地，要找出幾位精練的人以組成一個好理事會，已是談何容易；倘因有好多家協社的緣故，要找出好多精練的人以組織好多的理事會，那就更不足恃了！全法消費協社四千家，共需管理人員四萬至五萬之夥。濟濟羣才，試問又將從何處尋覓？

這種現象，大抵由於法國人好分的性質（*Caractère français qui se plaît à l'état de division*）而來；而且這不僅在小小的協作界中如此；就是在互濟會（*Les sociétés de secours mutuels*）中，以及其他一切的結社也無不如此。不過在協作界中，因有後列的種種原因，而形勢益形險惡：

(A) 第一原因，是組織職業協社 (des coopératives professionnelles) 的趨勢。例如在好多城市中，於普通的協社之外，又有鐵道協社。倘若一城而介於兩條鐵道路線之間的，那就這邊既有巴里馬 (P.L.M. 按此係巴黎里昂馬爾塞鐵道公司的簡稱) 鐵路職員的協社；而那邊又有南公司 (La Cie du Midi) 鐵路職員的協社。有時這種分業的組織，還絲毫算不得什麼，而竟有分別專門技能的組織。例如在亞維濃 (Avignon) 地方，於同一巴里馬鐵路職員協社之中，又曾更分爲二三家專門技能的協社：有一家專爲運輸部的職員而設的，另有一家專爲營業部的職員而設的！

(B) 第二原因，是政治、宗教或社會主義的派別。(註) 倘有一社公然掛起紅旗來，那就凡與共產主義臭味不投的人，定然望門止步，另組他社。在比利時各大城市中，每每有兩家協社犄角相持：社會黨的協社和公教黨的協社；有時還許有第三家——自由黨的協社——出而鼎立。在法國北省 (Le département du Nord) 的各大工業區域，也有這種兩社對立的現象：『紅社』 (La rouge) 及『黃社』 (La jaune)——有時後者還要比前者更爲強固。但以政治的派別而混入於協作運動之中，這是一

個重要的問題，我們後文另有專章討論，茲不細述。

(註)關於此點，我們曾頗受外人嚴重的評論，如同萬國協作聯盟中央委員會 (Le Comité central de l'Alliance coopérative internationale) 會員麥依納氏 (M. MacInnes) 的批評，就是一個確證；雖爲時已久，而言實有因。茲摘述於後，以資儆惕：『協作運動的遲鈍，而其進步不足以副吾人之期望的，惟有法蘭西一國；但凡稍諳法國內情的人，都可知道法國的協作運動，實因政治上及宗教上種種派別而極形渙散。』

(C) 還有一個原因足以使協作運動趨於散漫的，就是各協社的專門化 (La spécialisation des sociétés)。這幾家協社專做麵包，那幾家協社專賣雜貨，又有別的專賣老酒等等。這樣一來，每一種專門的行業，就須一家特別的協社；行業愈多，則協社也必隨而愈衆；分則勢弱，這是極明顯的道理。

爲要制止這種散漫的趨勢，莫如使同一城市的各協社，大家合併起來——這就是英國人所實行的方法，他的名稱，叫做結聚 (amalgamation)；英國協社的數目一天少過一天，而社員的數目卻一天大過一天，推其原因，就在於此。

我們前文所說那德國各協社的所以能夠到了那麼偉大的地步，也是由於這個同城合併的制度。至於法國，直到大戰以後，纔開始做這種合併的運動，而有什麼『發展』的區協社 (*Sociétés régionales dites "de développement"*) 之組織 (參觀前文第十章)——而且各協社紛紛反抗，不一而足：越小的協社，越不願合併。實因一社有一社的歷史，都想各秉初衷，自行其是，却也是一種自負的傲態，而未可厚非的。

歸根論來，倘使凡有實行合併的地方，就不管三七二十一，將各協社一律關閉，而集中於一家大公司以節省費用，到底是一件極不謹慎的事體；或許所用的藥，反毒於病。(註)單就這家大公司的建築而言，雖將社中資本和盤用入，只怕尙形不足，而或須借款。他方，各被併的協社既經關閉，則原有各社員與合併後新造大公司的距離，定將極爲遙遠，而勢必出於退社。所以協社萬不宜與社員疏遠。所應切實進行的，不外是管理的統一；至於凡有社員稍衆的地方，仍宜特設支社 (*succursales*) 以圖接近。巴黎協作家聯合 (*L'Union des coopérateurs parisiens*) 在巴黎城廂內外，共有支社三百六十家，就是這個辦法。



(註)費用的大小與零售的多少成反比例，這是一種普通所公認，而且確已證實的定律；但只以擴充到相當的限度爲止。一過了這個限度，該定律的效果就不得其準。是以一切經濟企業的發展，通常都有一種界限，而以不必輕行超越爲是。

不過支社的增多，於管理上定生莫大的複雜。『監察』(Le contrôle)二字差不多已成爲不可能的事實，故不得不採行我們前文所論那責任經理人的制度(Le système du gérant responsable)。散漫固有散漫的危險，而集中亦有集中的壞處，以致協作愈擴大，則其發展上所遇的障礙亦同時愈形增長，這卻是一個可憂慮的難關。

因爲以上種種理由，確似不必將集中的辦法推行太遠，而只須於各地的協社之間互相協議——實行加忒爾 (un cartel) 的組織——約定關於每社所規定的股息率 (taux de dividende)，務須全體一致；而各社所有一切需要的貨品，又應大家拼合起來，共行採購，以廢除競爭，也是未始不可能的事。

### 第三節 道德心

在一協社中，各社員道德心的高低，即使不說是一切協社成敗最重要的要素，

至少也必是最重要的要素之一（烏文稱他自己所行的制度爲『新道德世界』  
（The New Moral World）實在不爲無因）——就理事會中的諸理事而言，道德心固  
爲重要，因爲只有道德心一項，纔能使他們暗室慎獨，不致有要素或接受回扣（或  
酒資 *des pots-de-vin*）的情弊。就簡單的社員而言，道德心也極重要，因爲只有這種  
道德觀念，纔能使他們於選舉理事時，慎擇賢能，無偏無黨，以預杜種種內部的爭執；  
使他們正心誠意，做一個好社員，雖然明知近隣雜貨店有某某貨物，格外廉價，有利  
可乘，也寧掉頭不顧，多費幾步腳力跑至社中購買；最後，還要使他們對於社中一切  
團體生活的行爲，無不熱烈參加，不稍諉避。無如這些連帶上的起馬義務，社員中真  
能誠心完成的，實屬寥寥無幾。（註）

（註）就是在英國各協社中，也未嘗不如此。自三十年以來，每社員在協社中平均所買的貨價，殊覺沒  
有什麼起色，或倒還要較前減少——但就近來工資的增高，和物價的騰昂而言，每社員平均的買價，  
實應大行增倍。維持原狀（*le status quo*），是退步的別名，所以英國協作運動的諸領袖，對於這種不  
快的現象頗爲關心。

法國協作運動的所以奄奄不振，與其他各國大有霄壤之別。一部分實因各協社道德心的水平線，雖然已勝過普通的商業，但究還不甚升高，這是無由諱飾的。應知全法協社中，因染了收受酒資（或回扣（*des pots-de-vin*））的惡習而歸於夭折的實屬不少；至於雖不夭折，但苟且因循，積習成性，不獨絲毫不求所以療治的方法，而反厭惡藥石——如不願加入購買聯合（*Fédération d'achat*）等，因為購買聯合恰恰就是要斬草除根的廢除那些回扣的惡習——養癰遺患的卻是更多。工人們手中所有的銀錢，從來至多不過是一週半月的工資；現在協社中辦事，忽有成千整萬的佛郎以資調動，邪心一起，就未免要做出不名譽的勾當來。千里毫釐，確是很危險的關口。況且一般兜攬銷路的供給者（*Les fournisseurs*）以及他們的代理人（*Leurs représentants*）都是眼快心靈，工於誘惑。當他們跑到協社辦事人家中的時候，多多少少總帶有一些禮物，從什麼一盒糖餌，送給令郎，或一筐黃柑，供獻太太等無關重要的東西起，以至提議凡協社每辦一宗貨物，報效回扣百分之幾止；中間這一條斜坡，確是蜿蜒潤滑，易於失足。至於有些辦事人，甚至商人雖不提供回扣而竟覩顏要索

的，亦屬事所常有。在生意場中，介紹費 (Les commissions) 原是一種通行的慣例；交易定奪以後，辦事人若將介紹費歸諸公司，是正常的介紹費 (La commission licite)；若辦事人將這筆外快不聲不響的放在自己的腰包裏去，那就不正當 (La commission illicite) 了。無奈這個正當不正當的界限，在事實上殊覺稍嫌飄縹模糊，而不易捉摸——各協社的辦事人就紛紛效尤，從中作祟，也未始不半由於此。(註)

(註) 如要爲本篇文章作一幅插畫，莫如把收獲婦協社 (La Moissonneuse) 的痛史從頭細敘。該社係一八七五年創建於巴黎附郭聖安那挂納 (Le faubourg Saint-Antoine) 地方，全係工人協社的性質，曾有社員一萬六千人之夥；乃竟因管理上種種弊竇，紀律毫無，遂於一九〇三年歸於倒閉。

凡社員中含有許多公吏、僱員（如郵電局辦事人等，通常頗爲不少）、中學教授（他們也是極願意加入協社的）、軍人、小財主等，一言以蔽之，就是社員中含有許多大家所稱爲蒲爾熱窪的消費協社，對於私受回扣這層弊病，實覺格外謹防，不易發作。因爲他們互相熟識，便於糾察；且他們因平日所處的地位，向有調動銀錢的習慣，於簿記、支銷等事，無不步步留神，較難誘惑。閱者千萬弗可誤會！我們決然沒有

一絲半毫的意思，要說勞動階級的道德心，當然是比蒲爾熱窪的來得低劣。既因恰恰相反，勞動階級的所以知道玩出那種打回扣的意兒，實都從蒲爾熱窪們的學校中領教而來；不過我們要說當蒲爾熱窪和人混在同一協社中的時候，彼此自覺格外經意以遠流言，而極力保重雙方階級的榮譽。是以就圖社務上健全的進行而言，那些社會黨所辦的協社，凡對於非工人的成份，都一概予以摒除，確是一件令人抱憾的事。無論如何，依照上文那樣說來，各協社應有厲行訓練的必要，總已多出一個明證，不過此事我們在前面（一一二頁）曾經詳論，茲不贅述。

我們剛纔所述的那幾種低劣的原因，並非各國協社一律相同，而卻稍有等級上的差別：英國、德國或瑞士的協社，似乎要比他國較勝一籌。英國各協社作報上雖然也有幾次關於私受不正當的介紹費之揭載，但究屬很少；且法律及輿論對於這等弊端的制裁，都是極為嚴重。（註）

（註）英國於一九〇六年八月四日曾特製 Bribery and Corruption Act 1 法，規定凡辦事人有收納秘密介紹費的，即可立行辭退，絕無費給；至於由此介紹費所訂定的交易，可以根本取消，不生效。

力。

所以我們又不得不從各種特別情形的偶象 (des contingences de cas particuliers) 之中，去找尋幾個普通的原因。

#### 第四節 種族

種族——或至少就大家在這個界說稍覺渾沌的名詞下，所指那各種原素的全體 (L'ensemble des facteurs)——究於協作運動上有沒有什麼影響呢？就歐洲的協作與圖觀察起來（這種與圖雖然目前尙未經繪製，但不難想像而得）好像應下一個肯定的答案。試從萊因河河口至多惱河河口劃成一條分界線，凡在此線以北的國家，如英國，荷蘭，德國，奧大利，斯干的那瓦半島三國，捷哥，斯洛伐基，波蘭，俄羅斯以及巴爾幹三國，協作主義者的數目，對於全體人口的比例，較之在此線以南，叫做拉丁種族的諸國，如法國，比利時，意大利，西班牙及葡萄牙的比例，差不多要高過一倍。（註）

（註）如果參照前面第五十一頁所列各重要協作國的統計表第四欄，我們就可看出表中所列，除法

國外，只都是在此線以北的國家。

或說：歐洲各國，星羅棋佈，所有一切社會上的事實，統有無數特殊的原因；倘果硬要從種族二字上找出幾個結論來，究未免近於武斷？

這固然也是實在的情形。但是我們現在姑且縮小範圍，單就同一國中的居民而論，種族二字在協作運動的盛衰強弱中，到底也有明顯的關係。例如瑞士所有全瑞人民在文化上，教育上，富庶上的種種條件，都是沒有什麼多大的區別；可是德國民族所居的各郡，協作主義者對於人口的比例約為百分之七；至於拉丁民族所居的五郡（法蘭西人四郡：日內瓦（Genève），福特（Vaud），紐沙德爾（Neuchâtel），弗利布格（Fribourg），意大利人一郡：台桑（Tessin））只有百分之三。再就比利時而言，也是如此。凡在屬於佛蘭芒民族的各省分（Les provinces flamandes）中之協作運動，雖然比不上瑞士；但較之屬於華隆民族的各省分（Les provinces wallonnes）實已優強得多了。即論法國本身，如果西自綠鴨河（La Loire）河口，東至里昂，劃成一條界線，那就所有法國的協作勢力，十九都在此線以北，南方各地，幾乎空無所有。（註）

(註)在意大利西班牙兩國也都一樣，所有協社統舊集於北部及中部的各省分中。如意國的龍巴爾地 (Lombardie) 維耐的 (Vénétie) 西班牙的巴爾薩羅納 (Barcelone) 畢爾巴俄 (Bilbao) 等。不過上述諸地，都是西意兩國的工業中心點，這也是實在的情形。請參觀後節。

照上文這些數目看來，可見盎格魯日耳曼尼克民族 (La race anglo-germanique) 似乎恰有種種美德——或者也有種種缺點——最足以促進協作運動的成功；例如愛秩序，崇紀律，連帶精神，組織方法等，都是構成及領導偉大的羣衆所必要的條件。

這是我在本書初版中所肯定的意見。可是近來協作運動在東歐各國，如俄羅斯，波蘭，捷戈斯洛伐基等，都發達得非常燦爛。足見斯拉夫民族 (La race slave) 卻也可以和盎格魯撒克遜民族並駕齊驅，而沒有什麼遜色（參觀第四章）。

然則拉丁人對於這個團結的能力，簡直是門外棄子，毫無權分的嗎？但意大利人，雖然不幸也和比利時人一樣，直到現在還未能將全國的協作家聯成一氣；而對於各種協社的形式，卻都覺具有不可輕視的性能。



法國豈非也是拉丁民族嗎？就語言和文化上說，當然無疑；但就血統上說，卻屬未必。法國是塞爾的克民族（La race celtique）。然則在印度歐羅巴全家（La famille Indo-Européenne）之中，獨有塞爾的克一族與協作最不相宜嗎？法國協作運動的所以奄奄不振，落人牛後，豈真由於孤魯娃人（Les Gallois）血性的關係嗎？從前凡爾桑捷都里克思（Vercingétorix）只因不能將這些孤魯娃人衆團結一致，而終爲凱撒（César）所克服；難道直至如今，法國各協社仍將因缺乏團結力，而不能有多大發展的希望嗎？就種族方面而言，愛爾蘭人實與法國最爲親近，愛島全域的消費協社，若和大不列顛兩相比較，真可說是絕無僅有，似覺也是民族性對於協作運動有直接影響的一種論據。

是的，愛爾蘭的消費協社，實如鳳毛麟角，屈指可數。不過關於農業上的生產協社，却是很多；且他方還有一事，不宜輕輕忘却的：威爾士也是純粹的塞爾的克種，蘇格蘭人也有一部分屬於該種；可是威蘇兩地協作家與人口的比例，確和英倫無甚上下。

依此看來，我們究竟又不能說協作運動的盛衰，乃為各國民族性必然的結果。

### 第五節 環境

環境對於協作運動上所施行的影響，比較種族還要格外易於證明。

消費協社大都生長於城市之中。（註一）為什麼呢？首則，因為人口稠密及工價騰昂，乃顯然是助長協作的優勝條件。不過協作運動單靠城市，還是不行；又須有一種工業的環境。我們只消把上文已經引證過的那張統計表（見第五十一頁），重行打開一看，便可證明在無論何國，協作運動的發展，實與工業的發展，差不多成正比例。瑞士三家最大的消費協社，每社社員自二萬以至四萬不等，恰恰就在三個工業大中心點內：巴律，舒里酒（Nurich），日內瓦。至於法國，人家如果自里昂至波爾多劃成一條界線，就可知道最大部分的消費協社，都在此線以北；南半部實屬極少。法國南方直可算是一種協作界中的荒漠。南方並非沒有大城：都魯士，蒙白里，尼墨，馬賽，都龍，尼市；——而所以致此的原因，就在於工業活動的微弱。（註二）

（註一）在本書上版中，余向說協作是一種城市中的花木；但當時以為極大的都會，如各國京城等，却

不在此例。實因那時倫敦還是一片協作界的荒漠；巴黎各協社也大都散處四郭，而不在城內——且其中尚有許多頗不發達。但是現在却不如是了：巴黎、倫敦、維也納、莫斯科、布達佩斯、漢堡等地，都有極其偉大的協社。

（註二）法國南方的人民最喜談論『政治』，每致終日爭持，而他事概所不恤。協作運動的所以那樣不振，或者這也是一種原因。

工業與協作二者關係的密切，其理由易於說明。大工業的工人們，或同在一工廠作工，或同在一地區居住，於事勢上本已早晚相遇，聲求氣合，故於團體的組織，如工團、協社等自然順水推舟，易於成熟。我們簡直可說他們（指工人）是迫於環境，不得不社會化的（*forcement socialisés*），而且生計艱難，也是推助他們紛紛奔向消費協社而來的一種壓力。至於鄉間的農民，與此恰得其反：他們（指農民）各有各的住宅，各有各的工作，田園半畝，界限森嚴，個人主義的彩色，是非常之深厚的（*forcement individualisés*）。凡有從城市中傳播而來的思想，他們無不預存三分猜疑的心理。他們需要簡單，易於滿足；大部分的貨品，都由田莊中自行生產，有自家不能生產的，纔

向巡遊商人，臨門購買。在法國的農業協社，在外國的鄉野銀行，都覺分道揚鑣，有顯耀的成效，這固然也是不刊的事實；不過他們（指農業協社及鄉野銀行）所以能至於此，實因他們對於社員的待遇，比消費協社來得寬縱；他們爲社員謀種種利益，而要求社員犧牲的事情，直可說一無所有。就另一方面言，農民自身的利害，與其說是屬於消費者，毋寧謂爲趨於生產者；他們（指農民）是贊成保護貿易主義的，他們只望物價騰昂；他們對於中等階級及小商業，均富有同情而加以扶助——試看，直至今日爲止，一般農民對於消費協社所以視同陌路，無可無不可，其理由實不一而足。

話雖如此，但我有應聲明的：自近年以來，與從前的情形已頗有變更；雖在偏僻村落中，也漸見消費協社的足跡。這是從廣設支號的各大公司中模倣而來的；各大公司凡在十室三戶的地方，無不設立支號，以廣招徠；現在各城市的發展協社，也依樣進行，廣設支社。是以凡一個獨立的「地方協社」所勢難成立的區所，支社却能勉強生存，以植基礎。（註）

（註）在俄羅斯丹麥兩國，鄉野協社——就論消費協社而言——均甚爲繁夥。

## 第十三章 消費協社的法制及稅制

### 第一節 組織協社的司法規則

消費協社在成立上及運用上所必要的司法條件，有如左列：

(一) 將社中資本分爲極小的股份，以便沒有多大儲蓄的工人們，都可量力購認；

(二) 務使社中這宗資本，可以隨社務的擴充，及新社員的加入，而能儘量增大，以至無窮；

(三) 取得私法人資格 (*La personnalité civile*)，以便一切事務都可由協社出名，而不必使各社員盡行捲入；

(四) 當協社成立時，關於形式上及費用上總求最簡省的限度；

(五) 協社中對於各方所締結的契約，務以使各社員負最低限度的責任爲宜。

可是在各國現行的法制中，在商法中，對於我們剛纔所列舉的這些意願，大都未能一一符合。因之，差不多無論何國，關於協社一項，均不得不特設專法，以資適用。

(一) 股份公司 大家都可知道，在商業公司中，有一種形式為世界各國所一律採用的，這就是股份公司 (*La société par actions*)。我們上文所舉那些要求，在這股份公司的形式中，似乎可以得到大部分的滿足。實因：

(甲) 在股份公司中，所有資本係分為一大批的小紙頭——這正好就是股票——而每股的定額，為數頗微，以便無貧無富，都可酌量分認。這個定額，在英國為一鎊(二十五佛郎)；在法國，自直至我們下文便將論到的改革為止，向為一百佛郎。

(乙) 每一股東所負的責任，只以他在股票上所認明的數目為限。(註) 所以這個責任，確是微乎其微。不過每人一經認股之後，就應對於所認的總額完全負責，而不單以業已交繳的部分為止。但事實上，如果協社因營業失敗，歸於倒閉，而欲向一般工人們追繳尚未交清的股款，却是一件甚為困難的事項。

(註) 在英國凡關於這種公司，必須於名下加載『有限的』(*limited*) 一個形容詞，以作通告公眾之

用，否則概歸無效，其用意正名，即由於此。

(丙) 股票是可以讓渡的。凡股東當欲與公司脫離關係時，可以將股票立行出賣。是以各股票所持人，雖張三李四，更換無常，而於公司的存續性，却沒有絲毫影響。

(丁) 股份公司享有法人資格，所謂法人資格者，就是在法律上有獨立生存的身分，而不與構成這公司的各個人互相混合，故公司有借款，買賣，訴訟等權。(註)

(註) 英國各協社，從前本無私法人的資格，故倘有不忠誠的管賬人，將社中款項盡數捲逃，協社也無可如何。是以一八五二年法律給予協社以司法上生存的身分，實為協作運動發展上一件基本的大事。這條法律的成功，實由於一般基督社會主義者 (Les socialistes chrétiens) 寬宏的運動，而得力於彌勒 (Stuart Mill) 的，也自不少。

依此說來，股份公司的形式，似與協社的組織頗為適合。但却未必盡然，其理由如下。

首則，在股份公司中，所有股票的數類，統係預行限定，而資本的總額也然。所以凡有歡喜加入公司的人，必須買到該公司的股票一張或數張方可，申言之，就是必

須以有一老股東自願退讓爲條件。反過面來，凡股東中有自願退出公司的，亦必須以有人承買股票，接補遺缺爲條件，否則所有股份，只得付諸流水。工人的結合，應以行動自由爲要着。股份公司那種剛性的圈套，實與協社柄鑿難入。

次之，爲要創設一家股份公司，以及後來在組織定款上一切的修改，都向有種種形式，既複雜而又耗費。

是以對於各協社實非另設一特別法不可。一千八百六十七年法律的頒製即由於此。不過該法律由於一種奇異的顧慮，偏偏把『協作』公司（即協社 *Société coopérative*）這個名目避去不用，（註）而只稱『名資無定』公司（*Société "à capital et à personnel variables"*）。她（指法律）給予各協社以自由隨時增減社員及股本之權。所以顧名思義，爲要解決我們上文剛才所說的那種困難，實爲該法律主要的目的。

（註）當時立法者的所以有這種顧慮，大抵爲要免去因一部分人民而特製法律的外相；但或者故隱其名，以免協社的敵人紛起反對，也未可知。英國立法者關於協社的法制，也因同樣的理由而得同樣



的結果，這却是一種奇巧的現象。因英國適用於各協社的法律，稱爲工業及先見結社法 (Industrial and Provident Societies Acts) 而非協社法。

但一八六七年法律所謂各協社的社員及資本得自由隨時增減者，須受一種條件的限制：每協社原始的資本不得超過二十萬佛郎；嗣後每年的增加，亦以二十萬佛郎爲限。可是這個限制，到了協社駸駸發達起來——而貨幣的價值，又一天跌落一天——就變成一種極爲束縛的辦法，所以已於一九二〇年六月十四日另設新法加以廢除了。

就經濟方面及社會方面而言，各協社得將股本的數額自由增加以至無窮的這個權能，實有極其重要的影響，我們前在第一一九頁中曾經提及，這就是無論協社的營業發達到如何地步，而股票的價值總是永遠不會升漲半文，試問協社中發行股票的櫃門既經大開，求者不拒，那末票價又怎麼能有升漲的日子呢？這真是供給與需要時時相等而沒有絲毫差隔了。

此外還有一個理由，足以供各協社的股票，無論社中事業如何得利，都却不會

漲價：這因協社的股票，除了一種確定的利息，至多不能超過六釐（*6 p. 100*）外，對於社中的贏利，毫無染指之權。（註）協作公司（即協社）與普通公司所以不同的要點，即在於此，因為普通公司的票額是有定限的，如果公司的企業非常發達起來，則股票的價值一定日高一日，漲得非常利害，而初時幸運的幾個股東，就不難坐享厚利，大發其財。

（註）協社的股票，對於社中贏利，雖然不能分潤，但當協社解散的時候，如果社中儲有公積金，以供分配，那就可以得到一宗剩餘的利益。有許多半協作半資本的協社（*Sociétés semi-coopératives*

*semi capitalistes*）如同塞納夥友社（*L'Association des employés de la Seine*）等，就是如此。（參觀本書末章）。

別的，關於協社股票的股額，亦已由每股一百佛郎減至五十佛郎，而這五十佛郎之中，又可僅繳十分之一，計五佛郎。而且後來（一九二〇年六月十四日）又有一條法律，將每股最低限額，再行減至二十五佛郎，（註）仍可分十期交繳，每期只合二佛郎五十生丁。

(註)但凡資本超過二十萬佛郎以上的協社，每股的定額仍爲一百佛郎。就事實上說，一百佛郎這個股額，現已爲一般所採用，不過可分十次交繳就是了。

至於創設協社的手續，已由一千八百六十七年七月二十四日法律重行刪訂，歸於簡約，而後來關於清釐手續的法律尙有數起，以冀聲助協作的發達。但概括起來，所有手續，畢竟尙覺稍嫌繁冗，而頗形昂費。

凡有發起創立協社的人，除擬定簡章及聯絡相當必要的人數以外，還須遵行後列各種法定手續，否則協社必歸無效：

(甲)用印花紙(Papier timbré)編定簡章，呈請登記局(Bureau de l'Enregistrement)註冊，登記費是極有限的；

(乙)至公證吏(Le notaire)處聲明所有簡章中所定的全部資本統已認足，而其中至少有十分之一已由各社員以現銀交繳，並開附設各社員及繳款人名單以作證據。(註)

(註)有許多協社並以爲結社契約(L'acte de société) (按即社章)亦須由公證吏編製，實全屬無

謂只消於編定後由縣署蓋印(acte sous seing privé)便是法律的所以要使公證吏參加者只爲收納及證實資本業已認足的宣言而非爲社章的編製。

(丙)召集社員舉行大會，由各社員證實所有法定條件均已一一照辦，而協社乃爲確定的 (définitivement) 成立；

(丁)將社章分送治安裁判所書記處 (au greffe de la Justice de paix) 及商事裁判所 (au Tribunal de commerce) 存案；

(戊)將社章中主要條款 (名稱、地址、管理人姓名、資本總額、創立日期及存續期限) 在一國定的公告報 (Journaux désignés pour les annonces légales) 上宣布，並宜將載有上述條款的報紙呈由官廳蓋印登記，以備佐證。

有一應當注意的要點：倘遇社章有所修改時，則前舉種種手續，都須從頭再做！還有，關於召集及舉行社員大會的時候，法律尙有種種瑣屑惱人的規定，稍一不慎，則大會中所決定的議案，一概不能發生效力。如出席的人不能代表資本總額四分之一的數目，則不能舉行大會。如欲修改社章，則出席的人，至少必須能够代表

股票總額的四分之三方可。(註一)倘第一次大會不能滿足法定的限額 (Le quorum)，則可以召集第二次，這固然是實在的情形，不過遇到要修改社章的時候，則第二次大會，至少仍須有股票半數以上的代表出席方可。倘半數的限額又不能滿足，又可召集第三次，那就只須有股票全額三分之一的代表出席便可了。(註二)

(註一)我說股票總額的四分之三而不說股東，因為股東不到，是可以托他人代表的。

(註二)在一九一三年十一月二十二日法律尚未頒製以前，這些規則，尤其嚴厲，因為從前凡遇在社章中有『主要』的修改 (modification "essentielle") 時，必須全體社員一致 (l'unanimité) 方可。

可是，每開大會一次（如印刷召集書，所有不親自到會的股東，委託他人代表的印花執證 (feuilles de papier timbré pour pouvoirs)，郵寄函件，或派人分送，在公報上登載告白，如果社中沒有廳事，還應租借會場等等），所費總不下數百佛郎。倘是社員稍夥的協社，就將不下數千佛郎。而且如果有一萬或二萬社員的協社，硬要聚集足以代表資本四分之三，或就是三分之一的人數出席，還是一件十分困難的事項，因為有許多社員，對於社務簡直是漠不關心，不願勞駕的。就算豪興大發，全體

到會，要想找出一個可以容納一二萬人的會場，畢竟是一件不可能的事。所以有許多大協社不僅不能修改她們的章程（或定款），就是要行合法的解散，事實上都有所不能。這種事例，我們真是多不勝舉。

無疑，有許多協社對於法律上這等規定，老實不客氣的置之不理，但是如果遇有幾個惡作劇的社員，只消隨口告發，便可使她們的議決歸於無效，而生出種種可怖的棘手。

末後，股份公司的形式，對於協社還有一種重大的不便，就是硬要把協社印上一個商業的性質，而使之不得不受商業上種種法律及慣例的支配，其中有幾項——如應受商事裁判所管轄，設立某等簿記及檢查，校正等手續，適用破產法，向裁判所登錄，並於協社用箋及發票賬單上載明註冊號碼，或者有許多公吏或自由職業不能與協社理事同時兼充等——都於消費協社有非常的妨礙。

不過就另一方面而言，協社必須罩上商業的形式，方能售貨於公衆，而做商業的行爲；若固守民事結社，或慈善團體的性質，則除社員以外，不能與公衆交易，這無

非也是失彼得此，互相抵償的辦法。

(二)民事結社 除股份公司以外，在全部法制中，豈就找不出一二種更爲柔便的形式以應協作結合的需用嗎？

有是有的，但那時種種窒礙，只怕比股份公司還要來得利害。

有一種形式，叫做民事結社 (*Société civile*) (因爲她是由民律規定，而非由商律規定)，凡不以經商爲業的人，都可以應用她(指民事結社)有一種很大的好處，就是所有一切形式上的條件，差不多一律掃除(註)而關於章程的編定，各社員有絕大的自由——例如所集經費，無論如何大小，毫無限制，或竟不收現款，而由各人繳納物品 (*apport en nature*)，亦無不可，每社員應出的股額及管理方法等統可由酌奪，不必顧慮。

(註)但却有一個形式上的條件，認真說來，實是極爲麻煩的：依據民律第一千三百二十五條的規定，關於社約一項，有多少社員，就應繕繕多少樣本，而每一樣本之上，又須由各社員全體簽押。是以一家協社倘使有一萬社員，則以後每一新社員加入，勢必非邀集一萬個花押不可！

但是，反過面來，民事結社卻有後列的缺點：

(甲)在民事結社中，社員所應負的責任，實在頗爲可慮：因爲所有社中的債務，每人都應負責，以致如果該社生意不佳，歸於『倒賬』(déconfiture)——這是民法上的專門名詞，(破產 faillite 二字，惟在商業公司中方爲適用)——則每一社員均可依照應負擔的比例部分而受債權者的訴追：例如假有十個社員，則每人應負擔十分之一的債務；假有一百社員，則每人應負擔百分之一等等——但卻決然不是如一般人每每誤會的樣子，以爲各社員應負連帶上全部的責任。(民律第一千八百六十二條所定，與此恰恰相反。)然就社員方面而言，只須負擔比例部分的債務，實已非同小可。(註)

(註)全體社員連帶負責的這個原則 (Le principe de la responsabilité solidaire) 在史舒爾斯臺里資舒式或雷萬桑式 (type Schulze-Deitzsch ou type Raiffeisen) 的信用協社中，普通極爲適用。因爲必須全體社員連帶負責，而後信用乃固，信用既固，而後金融活動。至於在消費協社中，則這個原則不徒無益，而反有害。



(乙)民事結社與消費協社的性質，處於矛盾的地位，因為消費協社的社員，勢必迎新送舊，更換無常，而民事結社的特質，恰在人少名知，一成不變。

(丙)他方，如果以消費協社而用民事結社的形式，則和我們前文剛才所說的樣子，當然不能開設店鋪，與公眾交易；就算退一步說，消費協社以為我們上文所舉那些民事結社的利益，確是浩大，而情願犧牲與公眾交易的權利，加以採用，但只貪目前一時的便宜，而置前途的自由於不恤，到底是一件危險的事情。

然而有不少的協社，還都選擇民事結社的形式，因為不管她（指民事結社）的缺點如何，但她的形式總覺與協作的精神格外來得適合，因在民事結社中各社友相互的關係，格外來得親熱，而顯然沒有經商謀利的性質存乎其間。不過將雙方利害權衡起來，採用民事結社的形式以實行協作，究屬得不償失；所以凡有從新創立的協社，勸她不宜採用民事結社的形式，而業已採用民事結社形式的協社，亦宜勸她設法改組，確已為目前普通一致的意見。

(三)通常結社 然則豈竟沒有第三種模範的形式，足以供協社的應用嗎？法

國一九〇一年七月一日法律所承認那通常單純的結社(L'association proprement dite)，豈非完全自由，輕便易舉嗎？

該法律的規定，只指『不以謀利爲目的而組成的會社』而言，如同以慈善，宗教，科學，政治等等爲目的的結社都是，這固然是實在的情形。然則消費協社豈非恰恰就在於『不以謀利爲目的』結社之列嗎？她（指消費協社）的目的，豈非在於慈善事業，社會事業，而不在于謀利嗎？協社所分給的盈利(Bonis)，就實際上論，不過是平時多收(Thor pécunia)的歸還，而斷難視爲真正的利益(Bénéfice)。而且如果協社的目的，既然確在於廢除利潤，那末她（指協社）對於『無謀利目的的結社』這個好頭銜，豈非名實相副，比其他任何結社，都要格外相稱而無媿色嗎？

假使這種解釋確是成立的，（註）那末，協社就可採用通常結社的辦法，而能得二重好處：——第一，手續簡單：只消在縣公署(La sous-préfecture)中呈報一下，便絲毫沒有別的，是以比較民事結社，還要來得快當；——第二，所有社員責任，完全撤除，因爲在通常結社，只有常年會費(cotisations annuelles)而無所謂認股(souscription

d'actions) 是以比較股份有限公司，還要來得輕微。

(註) 這個解釋，海耶姆 (Henri Hayem) 在他 (一九〇六年) 所著公司與結社 (Sociétés et Associations) 一書中極為贊賞。(海君是少年熱烈的協作主義者之一，不幸已於戰時殉國了。)

他方，協社如果採用通常結社的形式，則她們(指協社)在法律行為上的能力，亦可極為充足，因為她們當然能够取得及佔有財物，或者就是不動產，也未嘗不可，但依照法律明文的規定，祇須『以達到結社目的所必要的為限』就是了。

這等結社，既因沒有絲毫的股本 (capital action)，故只得單靠會費的收入以資生活，(而且如果以這種結社去行協作，則這些會費或許於他日以盈利的名義歸還各人。) 平心論來，這確未必是一種不可能的辦法；況且法律明許以一次繳納 (un versement unique) 來替代常年會費，那就與認股無甚區別。一次繳納的款額，至多不能超過五百佛郎，這固然也是法律所明定的限制，但是一次繳納五百佛郎的這個定限，行之於消費協社，實已心滿意足，因為，事實上，各社員以股款名義所繳納的數目，普通都不知要小過幾多倍。

依此說來，可見以通常結社的形式而組織消費協社，本亦並無不可，（註）不過有一條件：由此所組織而成的協社，只能具有一種慈善的性質，說個明白，就是不僅不能分紅謀利，雖一切商業行爲亦所不許，如同提發期票（*Titer des lettres de change*），支付利息，（這不是說股利，因為在通常結社中，本無所謂股本，這是說社員一切所繳納的款項，都不能給予利息）一言以蔽之，凡含有企業性質的行爲，一概不能過問。并且社中如能將歷年所收的會費，儲起一宗公積金，也將是一種死產（*un bien de mainmorte*），就算遇到散社的情形，各社員亦永遠絲毫不能染指。

（註）法國有一家很盛很古的消費協社，係於一八七二年開辦，名叫慈善會（*Société philanthropique de Saint-Rémy-sur Avre*），她恰好就是照普通的『結社』組織而成的。該社的資本，並非招股，而係可以歸還的會費（*cotisations remboursables*）。但該社却不受一九〇一年法律的支配；她所依據的法制，現已歸於消滅了；她所收受合法的資格，係由省公署批准（*arrêté préfectoral*）而來，那是當時結社的通例。

可是，這樣的一種生存形式，雖算合法，但以我們看來，究覺與消費協社固有的

任務，實屬牛頭不對馬嘴。應知消費協社不應該如同互助會的樣子，是一種『功德事業』(une "œuvre")『博愛事業』(une "fraternité")，她應該是一種『經濟企業』(une "entreprise économique")。如果協社一不能經營生意，二不能與衆交易，三不能設廠製造，四不能執行商業家，工業家，銀行家，農業家，航業家的任務，如果協社只不外是一種互助的結合 (Associations mutuelles)，那末，她們(指協社)對於改造經濟組織的野心，還不如及早撒手，而安居固守於博愛的廣廈之內就是了。倘使協作不欲厲兵秣馬，征服商業，也就罷了，如欲再接再厲，與資本式的公司一決雌雄，則借彼太阿，以作武器，乃是一種無上的妙法。

(四)協社的解散 協作家對於協社未來的解散，以及解散後處分社產的辦法，亦應預行計及。依照普通法的規定，如果協社是用民事結社或商事結社(如股份公司)的形式而組織的，那末，到了解散的時候，所有社中的遺產，應歸各社員按股分派，並沒有什麼問題。但是這個分派遺產的規則，實為一般熱烈的協作家所不悅，因他們在這種分法之中，看出一條各社員個人致富的偏路，而確無異為協作思

想的破產；而且弄得不好，或竟有些社員，爲要分潤社產的緣故，故特撥冗駕臨，贊成解散，也是他們（指熱烈的協作家）心中無限的隱憂。不幸這種隱憂，確非全無見地。所以爲欲預防自殺起見，各協社有時特在社章中定明：（一）或使協社永終天年（*durée perpétuelle*），而不得加以解散；（二）或倘遇消滅或解散的時候，應將社產併入他社，或行歸公，或另供辦理社會事業之用。（註）

（註）聖克羅特協社（*La société de Saint-Claude*）的社章中，就有這種相近的規定。

不過上文所舉這兩條定章，在大家所稱『不以謀利爲目的的結社』中，所謂不以謀利爲目的的結社，即指各種慈善的團體而言，固覺名正言順，不足爲奇，但若行之於協社，則雖不致連累協社歸於無效，而定章的本身，究未見能有如何的效力。

單就協社的期限而言，由社章定明永生不老，毫無預期，固確爲法律所不禁；但以現在的社員，而欲對於未來的繼承人施行禁止改定社章的權力，卻向爲法律所不許；是以未來的社員倘果全體同意，修改社章，以便允許協社的解散，實在權限範圍之內，而絲毫不受舊社員的拘束。實因法國法律，無論何人，若欲由於雙方的契約，

或片面的意願，將前途情形永行約束，不准變更，既有所不準，又怎能聽憑社員以一紙簡章束縛繼承人的意旨呢？

至於第二條定章，將社中遺產撥作他用，而不許社員染指，至多只能適用於公積金 (*Les fonds de réserve*) 上面；若就各股東所繳納的股本而言，則必成爲具文，毫無效力，因爲產有專歸，斷難橫加剝奪。

有許多對於司法問題不甚內行的人，看了上面這一大篇文章，將不免自思自語的問道：辦協社就是辦協社，何以定須費那麼多的周折呢？集會結社，原屬自由設制定章，勢難拘執，何以不聽憑各人隨機主奪，而必須勞法律的過慮呢？

這乃是一種未加省察的情感。應知關於協社的組織，確應有法律的干涉，否則若與各人以絕對的自由，將難免發生重大的危險——對於社外人的危險，因爲如果一家有名無實，無人負責的協社，則一般衆人未必不上老當——對於社員的危險，因爲如果防杜不周，互相凌蝕，則一般誠厚的社員未必不上少數貪詐無恥的當——還有對於協社本身的危險，因爲如果沒有一種法定的標識以資認別，則一般

假協社 (des fausses coopératives) 勢必魚目混珠，淆亂觀聽。

因此一九一七年五月七日法律特爲協社下了一個合法的定義，實有極大的效用：凡不能滿足我們前文所曾經臚列的那些條件的結合，一律不能稱爲協社。那些條件就是：對於資本，沒有紅利 (Pas de dividendes pour le capital)，所有盈餘 (des bonis)，應歸還買主，或用於社會公益的事業等等。

不過，若欲將一切司法上的防範加以廢除，固屬勢所難能，但至少對於現行法制，卻有改良的餘地，實覺理無庸諱。法國的公家 (L'Etat) 對於無論那一種結社，向來抱着滿腔的狐疑，直至今日，初無少改。說也難信：西班牙的法制，實屬最爲寬大，而使我們兩目睽睽，徒生欽羨。西班牙自從一八八七年六月的法律公布以後，所有一切結社——協社也當然包括在內——除只須將簡章呈報省公署 (La Préfecture) 存案以外，概可自由設立，自由治理。在簡章中所應定明的，又不過只有五項：社名，社址，財源，管理方式，以及當解散時社產的處分。如果省長 (Le Préfet) 看了簡章之後，以爲與法律不合，只能將原案移交於民事裁判所審查，而且自收到呈文之日起，至移



交裁判所止，法律所給予於省長的審查期限，祇有八天，所給予於裁判所的祇有二十天。以這樣簡單的手續和節省的費用，一經呈准立案之後，協社就能享受最完足的權利，無論由於無償行為或有償行為，都可以取得一切動產或不動產。但協社只須於每年賬務結束後，將摘要情形呈報省公署備案。至於各社聯合的辦法，也與此大略相同。

## 第二節 協社所納的稅

這是消費協社與財政官廳二者中間的一種永久戰爭，而以目前為尤甚，因自近年以來，稅額大增，雙方爭持，益形劇烈，不獨法國為然，其他各國亦莫不皆然。協社的目的，在於調劑生活的騰昂，對於相當的租稅，公家想也未嘗不欲予以豁免，或酌加減除，以資鼓勵——是以關於建築協社一項確經如此，而輿論亦無不一致贊同。人民的居住，固然應該鼓勵，人民的糧食又為什麼不應該鼓勵呢？我想公家原欲關心民食，但卻力有不能，因他係受商人的監視，如遇政府對於各協社稍加優待，他們（指商人）便馬上大興醋波，極力抗議。應知在選舉場中，一般小商店的勢力，實比各

協社優強得多，所以至少直至今日爲止，政府中人，總是看風使帆，恃強凌弱。

協社與政府雙方連續的爭執，大要在三項租稅上面：

(甲) 牌照稅 在二十年前，雙方的爭點爲牌照稅 (*La patente*)。法國所謂牌照稅，是一種商業的特別稅，這是大家所知道的。當初消費協社對於此稅，原來不必完納，認定的理由，是因爲協社不是商人，而並非執行商業。協作家的購買，不在於轉賣，如同一般普通商人所做的樣式；他們的所以購買，係爲分給各社員以供消費的需要。

所以參政院 (*Le Conseil d'Etat*) 關於此項爭執所有的判決例，也都以協作家的主張爲有理由。無如商人神通廣大，最後的勝利竟爲他們所得。一九零五年四月十九日的財政法定明，所有一切協社，都應與商人繳納同樣的牌照稅，就是專重賣貨於社員，而不與公衆交易的協社，也是如此。惟有並無棧房 (至少總須並無賣貨的棧房 *magasin de vente* 而祇有存貨的棧房 *magasins de dépôt*) 的協社，方爲例外，而不必繳納牌照稅，因爲這種協社的任務，不過將各社員所有定購的貨單彙集

一團，而沒有什麼組織的結合。但是享受這個豁免的協社，幾乎沒有一家。(註)

(註)這個豁免是為農業組合 (*des syndicats agricoles*) 而設的。農業組合也是一些購買的協社 (*des sociétés coopératives d'achat*)，不過是為生產而購買，而非為消費而購買就是了。而且有一部分分的農業組合，實際上只有各種貨樣的棧房 (*magasins d'échantillons*) 及存貨的棧房；他們的任務，只在彙集各社員的定貨而加以實行。所以他們確在一九零五年四月十九日法律所預定的例外之列。

然而這原來不是一件壞事；協社繳納牌照稅，定是利多而害少，這是我們幾個協作主義者始終堅持的意見。協社於牌照稅中可以得到自由，購求這個自由，是永遠不會太貴的。什麼自由呢？就是售貨於公眾的自由，而且，實際上，各協社差不多都深明利害，爭先交繳，因為既須負擔牌照稅之後，便樂得享有利益以及處置協社贏利的自由。實在大家應加注意：繳納牌照稅所換取的好處，不單是與公眾交易的權，并且對於協社中的餘利 (*Les bonis*)，除各人分配以外，也因而得有自由使用的權，例如將餘利用之於生產、保險等等。

或者曾總總過慮的說：協作意象，本極高尚；倘各協社繳納牌照，與公眾公然交易起來，豈不將有損意象而足以助長貪利的心理嗎？（註）

（註）就實際上論，一般協作家的所以反抗牌照稅，並非由於稅款的負擔，而實由於貶損意象的恐懼。

我們試舉巴里馬（P.-L.-M. 即巴黎里昂馬賽）鐵路職員協社聯合會（La Fédération des coopératives des employés de la Compagnie P.-L.-M.）會長蕭士君（M. Chiouse）於一八九六年在格蘭奴勃爾（Grenoble）協作大會中所洋洋發揮的一段話來作例證，便可明白這個道理。

蕭君曾說：

「人家想使我們變做商人，人家想使我們變做那街角雜貨店的店主，和顏諂笑的招誘奪人。我們是做不到的！無論如何，我們總將是守一不渝的協作主義者。我們創立了許多大家庭；在這些大家庭之中，我們總要使博愛，連帶，愛情諸物如春花怒放，欣欣向榮；至若出了這個範圍，則非吾人所敢承教。」

「我們不願變做商人；這是我們的權；人家固不能剝奪我們，我們也決不輕行退讓。（衆拍手）」

「我們的協社是一種和平及諧和的學校。在這些學校裏，我們砥礪德行，以作良善的公民；我們以

協社爲儲蓄及預防的機括，而却斥絕自利的私心。我們要維持我們的協社站在這個堅實的土地之上：凡有欲將經商營利的招牌掛在我們協社的門上，我們立當加以揭除，避之惟恐不遠。」（衆拍手）

——以我看來，這卻未必盡然。關於這點，英國各協社的先例，可以給我們一種擔保。而且社會主義式的各協社，誰也不會說她們沒有連帶和奮鬥的情感，但對於牌照稅的適用，卻無不極爲贊同，這實是一種極堪注意的地方。是以只須對於前文（見第八十九頁）所定的原則謹守不渝，牌照不牌照，實在沒有什麼打緊，那條原則就是：應將由與公衆交易所得的利益，用之於普通公益的事業，而切不可歸入各社員的私囊。

（乙）所得稅 上文所說的牌照稅現在已經不存在了，起而代之的有所得稅（L'impôt sur les revenus）——於是舊案翻新，爭端復起。所得稅在英國施行已久，名叫 income-tax，但各協社向在豁免之列。一般商人對於這個豁免，羣起抗議。（註）

（註）一九一六年六月七日曼徹斯特市政委員會的意見書中，曾說：「各協社享有所得稅的豁免，實

爲不公，凡屬稅民，同受其害，甚望財政大臣加以注意。」就是一個明例。

但協社方面對於這個豁免，亦自持之有故，言之成理，她們說：所謂『所得稅』者，就是稅其所得的意思，我們既無利可得，故亦當然無所謂所得稅，這個道理，真是極其簡單。英文 *paid* 一字，易令人發生誤會；但在法文的表辭上卻另有一字，比較上實要明確得多：協社所發給於各社員的，乃是多收的歸還 (*rembourser des trop perçus*) 而非真正的利得。

關於普通所得稅 (*L'impôt général sur le revenu*) 一項，在法國向來沒有什麼問題，因爲凡屬社會，以及其他團體等等，都一律豁免此稅，本爲法律所明定。所以協社亦當然在豁免之列，而無疑議的餘地。

至關於商業的特別所得稅 (*L'impôt cédulaire sur les bénéfices commerciaux*)，則法國各協社所執的口吻，全與英國各協社相同。協社絲毫沒有利得，因爲就算她所做成的利得，亦都如數歸還原主（即社員），並無中落。至於因與公衆交易所得到的利益，雖然每每都是另充他用，而絕不分給於各社員，各協社卻願負擔此稅，初

無爭執。是以各協社應否繳納特別所得稅，一以她們所有的利得是否由於與公眾交易而來爲斷。這個區別，似已得財政當局的認可了。

依上文所言，姑算各協社確已不受所得稅的支配，但各社員以個人資格所領取的餘利 (Les *Bonias*)，或者總應負擔納稅的義務嗎？——對於這個問題的答案，仍應加以否定，其理由與剛才上文所說的相同，就是：各社員所領取的餘利（或譯音：補義 *Bonias*）乃是一種多付的收還，而非利得。就算退一步說，以爲這個理由稍覺太嫌縹緲，但對於各社員應否負擔所得稅的問題，仍應下一否定的答案，因爲事實上在大部分情形中，各社員所得的這些補義，殊屬微乎其微，只須各人在聲報利得的時候，誤脫十分之一，便可使他（指補義）歸於烏有——應知十分之一的脫誤，是爲法律所容認的。

（丙）營業稅 末後，各協社還有一種最可怖的稅，這是百分之一，一〇的營業稅 (L'impôt de 1,10 pour 100 sur le chiffre des affaires)。對於此項營業稅，各協社所持的論調，仍與對於前兩稅如出一轍：我們並不『營業』稅於何有？但財政當局

以爲所謂營業稅者，非即對於商業或利益所課的稅；現行的營業稅，實爲一種消費稅，不過爲圖徵收便利起見，應由賣主（即商人）先行墊繳就是了。——否！各協作家衆口一詞的駁道：試就麵包商而言，就是一個明證：麵包商所應完的稅，乃是抽在賣出的麵包上；至於麵包商自己及其家人所消費的麵包，初沒有什麼賦稅可言。然則各協社所處的地位正復相同：凡由社中出去的東西，統爲該社內部的消費，猶之酒肴出庖以供合家老幼的飲食，那可加以課稅呢？

這個理由，若就單賣於本社社員，而不與公衆交易的協社而言，則豁免營業稅似屬名正而實順；可是現在的協社，差不多都是與公衆交易的，那就是無言可說了。

（註）

（註）由與公衆交易所得的利益，並不分給於各社員，而每提作公積金，這也是實在的情形。不過這些公積金遲早總歸於各社員所有。

因此，對於這點，財政當局始終不肯讓步。而且一方因預算上的需求，他方受各商人的壓迫，各協社終不得不俯首聽從，也屬意料中事。（註）



(註)但協作大宗批發棧 (Le Magasin Coopératif de Gros) 大約不在此限，而能得到中間人或代理人的待遇，因他(指批發棧)的任務祇在於執行各協社的定貨，而確無所謂『營業』。

各協社每年所做的社務，約計不下數百萬，至於批發棧每年的營業，(譯者按：此所謂營業，亦即事務之意，與通常所謂商務的營業不同。餘倣此。)竟達二萬萬之巨。所以關於稅務的這場公案，出入之間，關係極大，已可概想。

而且這場公案，雙方爭執，已及三年，如果財政當局於追繳累年積欠之外，並欲加徵罰款，竊怕有不少的協社，都將因此而陷於破產的地位。(註)

(註)單就綠鴨省 (Le département de la Loire) 一省的協社而言，所負欠稅的款額，已屬非同小可，茲略舉數項於後：

工人聯合 (L'Union des travailleurs) (在聖戴帝盎納 Saint-Etienne) 共受追繳七百八十萬佛郎；

復興 (La Renaissance) (在菲爾米尼 Firminy) 受課一百六十七萬三千佛郎；

勞工聯合 (L'Union ouvrière) (亦在菲爾米尼) 五十萬佛郎；

聯合 (L'Union) (在黎加瑪里 La Ricamarie) 四十萬佛郎；  
家庭 (La Famille) (在商篷 Le Chambon) 二十五萬佛郎；  
等等。

當我們校正本版書稿的時候，在聖戴帝盎納地方適有舉行大示威的通告，以求至少總要使關於營業稅的法律不溯及既往。

## 第十四章 由消費協社到生產事業

### 第一節 在生產事業中的步驟

一等消費協社發展到相當的程度，她們（即消費協社）就要想到生產，這是天然的道理。漢堡有一家很大的消費協社，取名生產（*Produktion*），把消費協社的目的關頭道破，實可謂奇妙得旨。

她們的所以想到生產，當初只專為實行節費及講求廉價，因為將從來向生產者現成購辦的東西，改由協社自行生產，自然要來得經濟。各協社平價折售，既把零躉小商業的利益佔了過來，由各協社合組批發棧，又把批發商業的利益淘汰淨盡，於是順水推舟，再進而自行設廠製造，以直接供給各社員的需要，本是一種極其簡單的聯想。到了那時，一切東西都由消費以直溯生產，物價定可低廉到最後的限度。產消之間的空白既連續不斷的一天縮小一天，然後勢均力敵，旗鼓相當，各協社乃

可和商人一決最後的勝負了。

各消費協社的所以要從事生產，將一切東西的成本縮小到最小的限度，這決不是因勢利導，意存玩耍，確因各協社觀察現狀，洞見癥結，惟有由於此法方能改造經濟的組織。或許她們（指各消費協社）帶有集產主義的氣味，要把一切生產方法化爲社會公有；——或許她們信守結社社會主義（Socialisme associatif）的遺規，主張廢除傭工制（Le salariat）；——末後，也許她們並不堅持傭工制的廢除，但只欲解放被傭者（Les salariés），使一般地主及資本家勿再在他們（指被傭者）頭上吸取脂血——但無論如何，她們總覺有從事生產或至少檢查生產的需要。倘若只管依照競爭的定理而繼續生財，只管依照協作的定理而永行分利，那就簡直是半途而廢，而必將歸於盜名失實。

況且關於此點，羅斯塔那幾位謙遜誠厚的織匠，對於消費協社這個最後的效果，亦早已見到，而預行指明。請閱者對於他們當時所發表的幾條宣言稍加以覆按（見前第二十八頁），便可明白，尤以末尾前一條最爲顯著。

『一到可能的時機，本協社即以自己的方法，從事生產的組織，以成爲自立的團體 (Self supporting)』他們對於協作爲要達到目的所可經歷的兩種步驟並都明白指出：『一，製造社中視爲適宜的物品；二，購買或租賃土地以供社員的耕種。』(註)換言之，就是先行征服工業，次行征服農業。

(註)當時原文中所謂工業及農業的生產，本只以『供給失業社員相當的工作』爲限，這固然是實在的；但那不過是一種預定的計畫，而非最後的目標。

現在再就這兩個步驟依次分論。

### (甲)工業生產

所謂工業生產者，就是工場及製造廠的創立，倘是一家孤立的協社，除非她有數千數萬的社員，是頗不容易實行的。爲什麼呢？因爲你若欲開辦一家麵包店，只須有三百家家庭的生意便可；至於若欲創辦一家皮鞋製造廠，肥皂製造廠，或呢織，棉織廠等，則斷非區區幾百家家庭的需要所能維持。所以消費協社若欲單槍匹馬的從事於工業生產，定難奏效；不獨缺乏必要的資本，且更沒有充分的銷路。因此小協社

所從事的生產，向來——在鄉間就是今日也還如此——都只是一些家常的生產，而為家庭工業的形式，例如麵包，糕餅，鹽肉，臘貨，菓醬，洗衣（註）等，只須有一千或數百社員的協社，便可酌加試辦，而不難成功。

（註）就我們所知，法國消費協社經營洗衣業的絕沒有一家，但在英國消費協社中却頗不少。

但是如果到有一天，所有消費協社統行聯合起來以購辦貨品，那時，如同英國的樣子，合計買主，不下數百萬，對於工業上的各種大生產，就可放膽進行，無庸顧慮。所以購買聯合會（*Fédération d'achats*）或大宗批發棧（*Magasin de gros*）的創立，差不多是一個萬不可少的預備步驟，而且我們曾經說過，必須設立購買聯合，方有從事生產的可能，這也是購買聯合的主要利益之一。

英國各消費協社的批發棧，在十九世紀中，或可算是一種別開生面的經濟現象，而世無其匹，曾已辦起製造廠五十來家，所有各種日常需要的東西（麥粉，牛奶，油，臘肉，糕餅，糖餌，菓醬，罐頭食物，荳膏，煙草，大小捲煙，肥皂，蠟燭，皮鞋，毛織及棉織衣物，布料，內衣，帽，刷，器具等），無不自行生產，應有盡有。該棧並有一家鹽肉廠（*Baron*）

開在丹麥，另有一家羊毛廠設在奧斯坦利亞，至於辦在愛爾蘭的牛奶廠，共計不下四十家。蘇格蘭的批發棧，雖然比不上他的長兄，但卻亦有極重要的製造廠。（當歐戰期內，並曾售給俄國政府很多的商貨。）戰前一九一三年，這兩家批發棧所有製造廠的產額，共計一千一百萬磅（二萬八千萬佛郎），到了現在，已增至三千八百萬磅（九萬五千萬金佛郎）。此外還有許多零售的協社，所有各種物品，係由她們自行生產，而不轉購於批發棧，差不多也要合到這個數目。（註）所以總計英國各消費協社，孤立或聯合，每年所生產的總額，幾及二米里亞（即二十萬萬）金佛郎之巨。

（註）但在這個數目內，有大半是關於麵包及麥粉的生產，在法國係列入消費範圍，而並非純粹的生產。

至於各種獨立的生產社所製造的出品，每年產額約自二百萬至四百萬，又並不算在這個總數之內。（所有各種統計的數目，因對於結社所下的定義不同，而彼此極相差異，這是我所應聲明的。）

無疑，上文所舉這些數目，固已非同小可，但就全英協作界所消費的總額而言，實尚不及其半。（註）所以他們（指英國協作界）如果要遵照羅斯塔的遺規，自產自

消，而成爲自立的團體，相去尙遠。不過他們對於這個意象，究已一步接近一步，因爲生產額與消費額雙方的比例增長頗速，而有秩序。茲從十七年前起的數目開列於後，以資比照（係以一千金佛郎爲單位）：

生產	零售（即消費）	比例額
一八九八	二三九	百分之二十二
一九一四	八一五	百分之三十七
一九三二	一九〇〇	百分之四十四

（註）介於批發價錢與零售價錢之間，本有相當的差額（見前一百七十五頁註）此處所算各協社的生產額，都係批發價錢，所以若把這個差額加入於生產額之上，那就雖直說英國的協作生產已儘達消費額的半數，亦無不可。

依上表所列的數目看來，可見在這個比較的短時期以內，協作生產額的增加足有八倍，而消費額不過四倍有零。

此外，歐洲其他各國的協作批發棧，雖然在生產事業中，還遠比不上胡力沙立



的那樣偉大，但卻都已辦有各種不同的工業。漢堡有一大捲煙（即呂宋煙）製造廠，史康地那弗三國有一火柴製造廠——曾敢和那把持火柴業的托辣司，叫做什麼『瑞典聯合』一爭長短——又匈牙利的協作聯合會（La Hangya）也已設有工廠十餘家。

## （乙）農業生產

剛才上節所說的工業生產，都只以手工製造品（Les produits manufacturés）——如衣服，器具，鐵器——或農產改造品（La transformation des produits alimen-  
taires）為限，可是在消費協社中所銷售的貨物，這乃是一個小小的部分。我們實會知道，所有大部分的協社，都是些雜貨店，麵包店，或水果店，以出售地產——土貨或外貨——為主（而且專以出售地產為限，而不兼售他物的，亦屬事所常有）。還有煤炭及煤油兩物，如果不是地上的產品，至少也總是地下的產品，在各協社的銷售中，也佔一重要的位置。（註）所以，她們（指各協社）倘果有自消自產而不願仰給於外人的野心，那就應從農業方面，或竟是礦業方面去努力，且努力的範圍，不僅以不

列巔的地界爲限，還須高掌遠矚，從海外發展。

(註)英國各協社每年已經消到六百萬哀克都里脫爾 (Nectolite) 的小麥，而胡力沙立各社每年約售出煤炭百五十萬噸，茶葉一千五百萬基羅之巨。但是如果全英的協作家都能各盡社務，不行他購，則上述數目當不止三倍。

就是在諸先導紀元以前，當金博士（見前二十一、二十二頁）的時代，一般協作家對於土地的占有，已視爲一種福地 (La Terre Promise) 的佳兆。一八三二年大會，因受烏文的啓牘，曾有『一切協社最後的大目的，要在土地的共有，這是我們所應明澈了解的』之宣言。

這次戰爭又對於此項運動給以一種强有力的衝動。因爲自戰事爆裂後，百物騰昂，市儈奸商，獲利無算，各協社出而奮鬪，以期稍挽狂瀾，以維生計，而奏效甚微，乃知土地及各種原料乃爲生產的源頭，在這源頭上一天不能加以相當的檢查，則一切對於物價及商儈的奮鬪，統屬徒勞而無益。(註)

(註)法國協作批發棧，在生產的銷售上，雖然沒有什麼過人的地方，但却占有一所鹽礦，爲他國批發

棧所未有，這是我們所自信得過的。這所鹽礦係在勞倫省中，面積七百零三畝克打爾 (Nectare)。

有應注意的要點：這不僅是對於糧食品的出產有加以檢查的必要，凡一切工業上所需要的各種原料而係出產於土地上的，也都宜溯本推源，不可輕忽。英國各協社每年出售皮鞋至二千五百萬佛郎之巨，但是如果所有需要的皮料都須仰給於皮商及製皮的人，試問雖欲減低皮鞋的價錢，又有何法？就算各協社所需要的皮革業已由她們（指各協社）自行設廠燒製，但是如果不自行兼營牧畜，則皮貨又從何而來？如果沒有廣漠的土地，則牧畜又怎麼着手？所以歸根而論，終非自行購置地皮不可。

大家所稱那西里都計畫 (Le Plan Shillito) 就以此爲出發點。西氏係英國胡力沙立協社的社長之一，當一九〇三年協作大會在童卡士台爾 (Dorchester) 舉行時，被推爲主席，在其開幕演詞中，曾有購置地皮的建議。

且關於此點，瑞士的協作家所見亦同，而不肯讓英人之專美。當一九一六年時，瑞士協作聯合會在沙福市 (Schaffhouse) 舉行大會，以二百五十六票對一百零五票

通過議案如下，便是一個明證：

「本代表大會以為：

「一，為圖消費者的利益起見，無論在農業範圍或在其他範圍，（瑞士協作）聯合會有企圖一切生產事業的義務；

「二，這種任務，必須由取得地皮，實行墾殖着手，方有完成的可能；

「三，如能在相當條件內（平價）取得地皮，則對於社務前途，自不致有重大的危險；

「四，瑞士聯合會儘能購買一處或數處農業場所，而不致使各社資本變為不動化，以妨礙其他社務的活動；

「即着監察委員會（Le Conseil de surveillance）以瑞士協作聯合會名義購置農業場所一處或數處。關於此項農業場所的買價，即由本大會預行撥款三十五萬佛郎以資應用。」

自西里都計畫露佈後，種種實行的草案踵相繼出，例如在加拿大購地十萬亞

克爾(約合四萬哀克打爾)以耕種六十至七十萬哀克都里脫爾小麥的倡議,或如購買煤礦,在戰前已爲協作界中一件重要的議程。(註)

(註)西里都同盟會(La Ligue Sillito)創立於一九一六年,所定綱旨如後:

「將協作界對於共同佔有各種原料問題一切空洞的趨勢結晶(妙語)起來;

「在大不列顛境內購買各種大地域;但在加拿大,白拉達(B. B. B.),印度,以及其他一切凡有地域可買的地方,也宜隨時進行,以供牧養六畜,耕種五穀,茶葉,及其他食物之用,凡由此所買得的地域,務宜逐漸輸入各種協作的方法;

「俟遇有順利的機會,即行購買煤礦等等。」

現在我們對於這個目的相隔尙遠,但却已認定這個方針進行。在英國曾經購買或租賃土地(註一)以供耕畜的消費協社已有百家左右,規模最大的自然首推胡力沙立,她現已佔有多處的地域,不獨單在不列顛境內購有四萬多亞克爾(約合一萬六千哀克打爾)的地面,生產了種種很多的蔬菜,並且在各屬地中亦已有偉大的墾殖;在錫蘭島及印度各屬共有茶場八處,合計面積約在四萬至五萬亞克

爾之間，所產茶葉已足供一部分消費之用。總之，在英國協作家中，大嚼他們自己的蔬菜，和細評他們自己的香茗的，實已大有人在。（註二）

（註一）所有租賃的土地，普通都本已由其他佃戶承種的，當各協社買入此等土地時，每不願急事更張，而仍保留舊佃戶。但這不過是一種暫時的辦法。

（註二）關於此點，尤其顯著而應聲明的，要算胡力沙立在西非洲所購買的棕樹林，可將樹油以作製造肥皂的原料。英國各大肥皂製造廠，互相結合，壟斷市場，而胡社却能堅持不撓者，未必不即由於此。但是截至現在為止，這些農業上的經驗，實尚沒有多大足以使人振作勇氣的地方，這是我們所應承認的。有好幾處的墾殖事業，都是稍形虧折；如果將全體的平均數統計起來，固然也可得到一筆贏利，不過這筆贏利，差不多只够支付股利——或者於股利之外，還有百分之一的盈餘，也未可知。

然而於此有應聲明的：各協社的所以從事墾殖，並非有什麼營利的目的；但只求將協作家食糧的成本加以縮小，要知這個經濟，倘能計算起來，實已非同小可。消費協社全由城市中的工人及商夥等組合而成，對於農業一道，差不多都是門外漢，

乃是情意中事。若說他們（指工人商夥等）善於經營農業，似覺未免可異。然而，這裏那裏，卻有幾處由於消費協社所辦理的農場，成功頗為不壞；茶葉的種植，成績尤為可觀。

各協社所墾殖的農莊，每每不僅從事生產以專供社員的消費；而卻如同四圍隣莊的樣子，將所有產品紛行出賣。這似乎是許多協作農莊所共犯的錯誤，而亦即為失敗的原因之一。協作家的所以從事農產，在於供給自家的食用，而不在於出售，這是大家所不宜輕輕忘卻的。今有一位全靠他的土地和那土地的產品為生的地主，他如果賺不到錢，他卻亦沒有什麼損失，而生活總極舒足。消費協社關於農產上所抱的觀念也宜如此。

人家曾經算過，每四百哀克打爾（hectare）的農場一所，如果耕種得宜，足可供給一家有二千至三千社員之協社的需要。

### （丙）公共事務

公共事務（Les services publics）——如同電車，煤燈或電燈等；至於鐵路，航運之

爲公共事務，更不待言——似乎永非消費協社所能染指。但到底由於什麼道理呢？豈因所需的資本太形浩大嗎？但較之各大協作聯合會所能調動的資本，卻亦相差無幾。豈因公共事務的性質，乃爲一種無形的效用（*un service rendu*），而非有形商品的交付，故不能用協作的方法辦理嗎？這亦未必盡然。因爲電話也是同樣的性質，而在美國不少的城市中，卻已用協作形式辦理，我們前文曾經說過。然則，豈因這等事務實係提供於全體的市民，按實授名，真不媿『公共』兩字的稱號，故無論就道德上說，還是就物質上說，都沒有付托一種結社的團體以主持其事的可能嗎？這亦未見得是一個確切不刊的理由。因爲我們知道在各消費協社中，有一個很大的部分——就算不說是大部分——都是出售於公共的。

以我們看來，似乎真正的理由在於公共事務不能適合於循序漸進的定律。凡各種生物及一切結社，都是由小而大，不可強躐；而公共事務卻屬不然：必須立地成長，以臻強固。試就電車事業或地下電車而言，必須自開辦之日起，就將全城各主要街道通盤籌畫，敷設幹線，方能發達。若今日通一街，明日穿一巷，隨社員的增多而擴



充路線，臨時添設，只怕沒有多大生長希望。因為這個道理，所以各種公共事務差不多只能在大企業的形式下創辦起來；至於或係資本企業，或係市政企業，卻又隨勢而異，無可強同。

然而，進一步觀察起來，市政企業的形式（La forme municipale）豈非就是協作的形式嗎？市政的企業，豈非也是在於以最經濟的方法，供給消費者的需要，而不以謀利為目的嗎？或者市政企業，有時就算做出盈利來，但就這些盈利的用途而論，或用之於各種公益事業，或簡直以減稅的形式，歸還於消費者——此處所謂消費者，就是全城的市民——豈非與各協社的補義（bonis 或贏餘）名不同而實無異嗎？因為凡市政公所在各種企業中多得一文利益，就是間接向市民少征一文捐稅，這是極其明顯的事實。

是以，我們以為市政企業的形式，髣髴就是一種包括全城居民的協社形式。由於私人的協作（Coopération privée）擴成公共的協作（Coopération publique）無疑，介於市政企業和協作企業之間，一般經濟學家及服膺個人主義的人，不由得要找出

一個區別來而氣憤憤地說道：凡人一住到某地，就是某地的市民，與該地各種市政的企業立刻發生種種權利義務的關係，故雖可勉強稱之曰結社，而究不免有強制的性質；而且各人所應負擔的社費——如果人家能夠說是社費——係用捐稅的名義征收，都和通常的協社大不相同，斷未可張冠李戴，妄加牽混。

我們對於這個區別，並不想妄加否認；對於這個區別的重要，也不願強行諱飾。不過認真論起來，人家未嘗不可說在法律上原有許多契約，爲一般法學家所名作『附加契約』（Contrats d'adhésion）的——或者也不妨稱爲『默認契約』（Contrats "tacites" ou "implicites"）——其自由意思的承諾，並沒有明白的表示，而只由法律上加以認定（*présomé*）例如租賃房屋或加入俱樂部的事實，凡房客一經住入該屋，或會員一經到部消遣之後，則屋中或俱樂部中所有一切的規則和負擔，都認定得房客或會員自由意思的承諾。那末，凡人到一城市中居住或停留的事實，——應知那時其人儘可自由行動，改往他處——人家豈非也可說他與該城市的居民成立了一種附加契約，而加入於他們（指居民）的結社嗎？依此說來，試問介於那叫做

協社的結社與那叫做城市的結社之中，與其說有性質上的區別，實毋寧說只有程度上的區別嗎？

而且這個區別很不難，由下開的事實加以證明：城市居民的需要，如同燈、水，以及每日由住所到工作地的交通等，都有一種極其普遍而又極其必要的性質，以致人家簡直可以放膽的說，無論何人一律不得有這些需要。所以居民雖欲拒絕，也有所不能——而且也不能聽他們自由拒絕。

論到這裏，我們由不得要把企業的形式，大別為二種或竟三種，以適應三種不同的需要：

(甲) 個人企業 (*L'entreprise individuelle*) 以供給一切新的，或雖不新而卻只關於各人嗜好的需要，如同藝術品等。

(乙) 協作企業 (*L'entreprise coopérative*) 以供給一切大消費的需要，務求各產品形體齊一，或至少貨質相同。

(丙) 市政的公共企業或國有企業 (*L'entreprise publique municipale ou d'*

可以供給一切必要的、普遍的、而且由於性質上的關係，差不多有強制作用的需要。(註)

(註)「如同一般算學家說的，到了終點上，協作與公家所直接辦理的企業要必互相接合，混而為一；或由於一家消費協社，如同巴爾的『孔松弗杭』(La "Consumverein" de Bale)發達得幾乎將全城居民統行包納於協社之內，實際上，這就是一種真真確確的公共事務；或由於公家的企業，如同撒克遜的國立火險公司 (La Caisse Nationale d'assurance-incendie Saxe) 交由保戶自行管理，實際上，這就是一種真真確確的協作企業。」(見彌鹿 (Edgard Milhaud) 政治經濟學)

總之，姑退一步說，就算上文所舉的這些比納似覺太形精微，不易捉摸，而各協社對於各種市政企業的視同戚族，一天親似一天，總已是確鑿可信的事實。且她們(指協社)苦心孤詣，務欲使這等企業超出於一切政治勢力之外，而歸由消費者自行管理，以擺脫行政上的官場習氣，於無形中加以協作化，諒亦不致招自由學派(L' Ecole libérale)的白眼。(註)况她們卻亦當仁不讓的要求各城市務宜盡可能的範圍將各種企業交由她們代為辦理。

(註)在新近由國家讓出的幾種大企業中，如亞爾沙士(Alsace)的鹽硝礦，盧納河(Le Rhone)水動力的承設等等，使用人(Usagers)換言之，就是消費者，已有一部分相當的地位。

關於，在其他各種生產事業中，生產與消費雙方的衝突，我們後文便將討論。可是在本節所論的公共事務中，究也免不了重演這場衝突。因為各公共事務中的員夥，也要求允許他們組成協社；但不是消費協社，而係生產協社。於是順水推舟，再進而要求各城市及政府讓與他們（指員夥）以開拓這些企業的權利。

後面所論關於墾殖土地一項，這些衝突已得有一個調停的辦法（見第三百零四頁）就是將經理的事權歸於消費者的結社，將收種的事權歸於工人的結社——在公共事務中雙方反對的要素，將來或者也可用同樣的方法解決咧。

## 第二節 消費協社與生產協社雙方的衝突

一經走上生產的路以後，消費協社卻能在各種市政企業中找出合作的夥伴，我們剛纔曾經指示明白了；但是在另有一種協作企業的形式中，叫做工人生產協社(Association ouvrière de production)的，她們（指消費協社）也可遇着這些同事

否呢？就表面看來，她倆們（合指消費協社生產協社）既然同姓，似屬一家，風雨同舟，總期共濟；可是實際上絕不如此。而且於這個當口，突然發生一種職分上的衝突（*Conflict d'attributions*），在我們所研究的全書裏，可算是一個最重要而又最難解決的問題。因為這個問題的根節，簡直可以觸動全部經濟學的底蘊。着實而論，這個問題可如下列：從資本家那處所爭奪過來的利潤，應將歸於何人？歸於勞動者，還是歸於消費者？

關於生產協社的研究，不屬本書的範圍。不過人人都知道所謂生產協社者，就是一種同一行業的工人團體，以他們（指工人）固有的方法，生產某某物品或執行某某工務，而將所得的物價或工價，歸他們自行分配。這就是些與公衆交易的企業，和其他隨便那種資本家所辦的企業，原是魯衛之政；不過卻有這個主要的區別：就是在這些團體之中，東家（或老板 *Le Patron*）已沒有立足的餘地，而其地位即為一個小小的共和所代襲；至於這些小共和的憲章，仍是五花八門，極不一致。

大家也可知道這種協社的特別形式，曾引起許多偉大的熱誠——尤以在

法國一八四八年革命時期中爲最；但英國一般『基督社會主義者』也曾聞風興起，當仁不讓——而爲數十年間所視爲社會問題的真正解決。

末後，我們還應據實申明，這些生產協社雖沒有實行各種大家所囑囑期望的大效果，但卻也不無連續的發展，而在各國——尤以在法國最爲明顯——得到這些轟轟烈烈的成功。比如祁市（Grise）的新家（或譯音：凡米李斯戴爾（Familistère），酈克來（Leclaire）的畫室（La maison de peinture），及巴黎木匠會（L'association des Charpentiers de Paris）等，都是最爲人人所稱道的。

上文這些情形既經明白，人家就可懂得一般生產協社，單和資本家所辦的各種企業對陣，已覺左右張皇，難於應付；乃眼睜睜看見那些消費協社，竟從她們（指生產協社）所認爲天然祖產，兢兢自保的境界上紛紛馳逐過來，不由得心頭上不甚滿意。更加得她們（同上）也抱有同樣的野心：慢慢地要自作生產界的主宰；但她們所走的路卻是不同；且這路似覺還要格外正直：一由工人結社而到生產，一由消費結社而到生產，前者豈不是格外比後者還要自然嗎？（註）

(註)在法國，一般生產協社對於消費協社極其瞧不上眼，實是一樁有趣的事。杜梅氏 (M. Dou-  
mer) 曾說：「消費協社在社會上的行爲極爲有限，只能視爲一種改善工人物質境遇的方法。」

生產協社的所以異於消費協社，只因她們(指生產協社)全然不以廢除利潤爲目的——她們反想將利潤佔爲己有，這卻是絕不相同！——而主張廢除傭工制 (The salariat)。可是消費協社恰就相反：各社都用有被傭的人 (Les salariés)，而且協社一天擴大一天，所用的被傭人也隨之一天增多一天。

遇有消費協社將各種企業，從工人協社手中取贖回來，以自行辦理的時候，這兩種組織的衝突尤爲火上添油，不可嚮邇。這種情形曾經出現過好幾次：近來在法國曾有一家皮鞋製造廠，原係工人協社所創辦；而現已歸入各消費協社所合組之批發棧的手中。關於英國的情形，請觀後文（見第三百零二頁）。

所以雙方這些主張，都覺是枘鑿不能相入的；而於二者之中，也殊不易加以軒輊。因爲每方確都持之有故，言之成理。欲知底細，且聽她們申說。

我們先聽一聽生產派的論調，他們主張以各種自主的結社經紀生產——在



英國這就叫做個人制度(Le système individualiste)；雖然這些結社所辦的企業，都是團體的形式，而非個人的形式。他們說：

(一)以生產協社來辦理生產事業，就是顧名思義，也當然應比消費者的結社高明得多。將生產事業付托於消費者之手，乃是問道於盲，使他將不知從何處答起。分工和專職的定律(La loi de la division du travail et de la spécialisation des fonctions) 都將從此消亡，而因適用這等定律所得到的一切經濟進步，亦將受其牽動。就過去的經驗看來，我們已可知道消費者乃是一個庸懦守舊的人物，他對於各種專門的進步，都只以白眼相加，而創意則永遠一無所有。在工業上及時樣上，凡一切人家所稱爲『創造』(Les créations)的，都是一般生產者血汗的結晶。

(二)惟有生產協社方能廢除傭工制，以實行勞動界的解放；惟有生產協社方能使工人變成他們自己的老板，以收受勞工產品的全部。至於消費協社恰就相反：她的所以要兼吞生產，無非使傭工制永生不滅。因爲各消費協社中所用的工人，考其待遇，與其他任何老板或任何大公司所用的工人並沒有什麼區別。他們是——

且將常常是些被傭者。行了協作化以後，他們將是別些工人——同夥 (camarades) 的被傭者，這固然也是實在的情形。可是於他們又將究有何益？

他們可以從此獨立嗎？凡稍有協社中些須習慣的人，都知道一個由同夥所用的工人，倒每每不如一個由蒲爾熱窪所用的舒適。

可以多得工資嗎？但卻絲毫也沒有比在一個老板——如果人家願意，我們且說在一個好老板——家裏作工的多。所有勞工產品的全值，工人夢也休想自作自得。既因在這些產品之上，將預行提出一部分，與平常老板以利潤的名義所提出的部分完全相等；不過只有一個惟一的異點，就是以盈餘——或譯音補義 (Bonis)

——的名義，將所提取的那一部分歸入消費者的腰包。假如現有一個工人在皮鞋廠裏作工，他共生產出一宗一萬佛郎的商業價值。無論他在老板家做工也好，在消費協社中做工也好，他只能得到工錢——姑算六千佛郎罷；至於在一個自主的生產協社中做工，他就可以完全自得，足有一萬。

但，他方，一般消費派堅持必須以消費者聯合的方法自行從事生產（這就是

英人所稱的聯合制度 *Le système fédéraliste*，其理由也自精闢絕倫，針鋒相對。

(一) 消費者對於專門方面，不甚在行，這固然也是確實的情形，毋足爲諱。是以人家也並非強求他自行出馬，來製造麵包或皮鞋；他定然可以叫些專行的人製造，這是一目了然的。那就對於分工的原則，絲毫沒有違背。如果新制竟能完全實現，其主要的效果，不過是將生產的經理權和檢查權，移歸於消費者的手中。要知以一不甚在行的人來當一種企業的經理，未必就是一個劣敗的原因。這話斷不是一種胡說；爲要指揮得宜，必須具有知己知彼的膽識；至若執行上種種專門的智識，卻屬可有可無，無關大體。倘說定須經理人親知執行，尤覺輕誹牛刀，大材小用。(註)

(註) 在一九〇四年法國協作年鑑 (*L'Almanach de la Coopération française*) 中，杭倍爾

(Humbert) 教授曾有一文，題曰「職能」(*Des Compétences*)，極爲精審。杭氏在桑市(Sens) 一家生

產協社的社章中引出一個可異的事例，以作他持論的依據。該社係由一般皮鞋匠所組合，名叫勤婦

(*La Labourieuse*)，決定「經理人永遠不得在皮鞋匠中選用」事實上，那時該社的經理果然是一個排字的工人。

在目前的經濟狀況中，消費者對於我們所欲加以擁戴的那個經濟皇位，確然不甚相稱，這是應該承認的。不過惡勞好逸，乃是普通人的常性；你若一無所求，人每毫無所事，正不獨消費者爲然。可是吾人對於消費者，素來置之不聞不問；加以啓導而使之了解他的權利和責任，實只自近日始。現在我們把他擁戴起來而爲生產界的主宰，倒是授他以經濟教育及社會教育最好的方法。

(二) 消費協社到了自行從事生產的時候，並不廢除傭工制；因而一八四八年一般法國社會主義者所懸想的好夢，也不能圓滿實現，這都是實在的情形。但是既經將股東 (Actionnaire) 的利潤權奪取以後，而且股東的統治權亦幾乎一削無餘 (因爲每一股東總祇有一投票權)；那末，消費協社實已將資本主義的傭主制 (Le patronat capitaliste) 無形打消；而歸根論來，一般工人所殷殷希冀的，要不外此。

一家消費協社中所用的工人，並不單是永受同夥的驅遣，如剛纔那些批評家所言。如果他們 (指工人) 確有協作的精神，他們能够而且應該立刻變爲社員；那末，爲一家自己有分的協社工作，實與爲自己作工極相髣髴。總之，這個辦法究利從前

的舊傭工制大不相同；而且——閱者不可大意——和現有的生產協社倒是兄弟之政，並沒有什麼大不了的辨別，因為生產協社自身差不多也常常有僱用工人的必要。

或說消費協社所用的工人，除工資以外，對於他那勞工產品的剩頭，如同馬克思所說的，他那勞工產品的剩餘價值，毫無所得；因為這個價值已歸入於總額之內，而為社員消費者（*Les consommateurs sociétaires* 按即曾經加入協社的消費者之稱）所分配，於他（指工人）漠不相涉。但是人家不會細想到下面這個情形：如果工人自身是消費協社的社員，又如果他（即工人）將他所得二千佛郎的工資，全部或只四分之三用到協社裏去，他將來所能分領的還頭（或譯音：黎士都爾納 *黎士都爾納* *黎士都爾納* *黎士都爾納* 與盈餘或譯音：補義 *Bonus* 異名而同義）一定不多不少，而恰與這個剩餘價值相等，於是他所處的地位；至少也可與生產協社中社員工人（*Les ouvriers membres*）的地位等視齊觀。但卻有一點獨一無二的區別，就是消費協社中的工人，以消費者的資格分領利潤，而生產協社中的工人，以生產者的資格分領利潤；然則

八兩或半斤，於他（總指工人）究有什麼關係？

他方，一般聯合派（Les fédéralistes 即消費派）——社會黨人統屬此派——又儼然宣言，以爲自主的生產協社，對於規模稍大的社會改革，——如廢除傭工制——將永遠沒有實行的能力。她所能的只在解放幾個工人的小團體，使他們（指工人）由被傭者的地位，進而居於小社員的地位；至於他們所辦的那些一鱗半爪，散漫無歸的企業，對於勞動階級實在沒有絲毫的好處，倒還大有妨害！因那些企業將工人中幾個最勇毅或最聰穎的都剔選淨盡，而勞動階級反形衰落。生產協社的無能，不是我們（消費派自稱）的武斷，按諸往史，彰彰可考。法國乃是生產協社肇祥的地方，試問自六十餘年來，她們所做的到底有些什麼？她們千辛萬苦的招得二萬社員，做到二萬萬（紙）佛郎的生意，較之巴黎批發棧一家所獨辦的成績還覺顯有遜色。在英國她們也沒有什麼轟烈的成功；至於其他各國，更不待言。

胡力沙立協社社長西里都氏在一九〇三年童卡士台爾大會中，曾將消費者互相結合起來所做生產事業的進步，和生產者（即工人）自行立社所做生產事業

的進步兩相比照，欣然自得。果然，如果我們將最近十年這個時期來作依據（將西氏所舉一九〇二年的數目，換爲一九一四年的數目），我們便可看出工人自立的生產協社所有的產額，只由二千八百萬佛郎增至四千五百萬佛郎，其進步爲百分之六十（60 p. 100），至於英格蘭和蘇格蘭二家胡社在同時期內所有的生產，竟由一萬三千八百萬佛郎增至三萬二千二百萬佛郎，其進步的比例爲百分之二百三十一（233 p. 100），換言之，就是遠在二倍以上。

姑退一百步說，就算生產協社日新月異，發展得非常利害，而能征服全國的工業。試問這樣所組成的國家，究將成何體式？而其中心的思想究將何屬？單單只有一種職業的思想（L'esprit professionnel），公共的普通利益（Les intérêts généraux du public）且將爲行業的利益（Les intérêts corporaux）所犧牲。只怕依然還是競爭和逐利的世界，與今日如出一轍，不過那時或可沒有大老板就是了。五十步與百步之間，相差殊覺不遠。

這一種聯合制度同時既得實行家的歡迎，又承社會黨的贊許，實可謂時運亨。

通，爲尋常所罕有。實行家(Les Sens Pratiques，或直譯英語：實業家“business men”)的所以歡迎他，因他所得到的成效，迥覺與衆不同；社會黨的所以贊許他，因他主張將生產事業委託於一切有團結的消費者之手，而組織爲『社會事務』(Services *Sociaux*) 的形式，不得聽憑各種獨立的企業壟斷居奇，與集產主義的制度實屬多相類似。所有各國集產黨的政綱，都以『生產工具的社會化』(La socialisation des instruments de production) 一條爲開宗的明義。倘果能行到聯合制度，便已殊途而同歸了。我們只消從理想上把曼徹斯特的胡力沙立協社無限的擴大起來，直至她(指胡社)足以把持全英的工業和農業，即可使這個在生產機械中，行使最高權而卻爲全體消費者——申言之，就是人人——所公選的大管理局，預給我們以一個集產社會——像德國人說的一個社會民主(La Démocratie Sociale)——所能成就的肖像。

因此之故，所以歷屆法國社會主義式的協作大會，都主張將生產事業付托於消費協社。(註) 實因一般社會黨，既即以社會主義的目的作爲協作的目的——將



資本主義式的財產，改爲集產主義式的財產——那末，竟把各種生產協社變爲全體消費者的公產，豈不是雙方接近的一個良法嗎？

(註)一九〇三年七月在 Sotteville-les-Rouen 地方所舉行的大會，就是一個明證。

「本會以爲社會主義式的協社，應以實行社會黨的目的全部爲目的；尤其明顯的，就是集合財產的實行，和個人利益的廢革。

「着由各協社，凡在可能的地方，以聯合事務或互聯合事務的形式 (sous forme de services fédéraux ou interfédéraux) 創立生產協社，而歸由工人所組織的機關管理。」

無如這副未來的遠景，偏非爲盡人所青賞。而許多協作家正惟因爲聯合派的協作主義 (Le coopératisme fédéraliste) 和集產主義 (Le collectivisme) 二者之間，有這個肖妙可疑的類似，起了一種猜懼的作用：以爲如果協作一日奄有天下，則衙署習氣和事權集中的弊害仍所難免；倒不如率由舊章，暫行遷就，由一般生產者自由結合起來，盡可能的範圍互相聯絡，以從事於生產事業。

### 第三節 消費協社與生產協社雙方的親善

這二種制度衝突的方面，既已如上節所言。但這些綱目上的差池，在英國卻未能阻遏雙方——生產協社與消費協社——的關係一天親密一天。實因生產協社關於後舉兩事，每多仰給於消費協社，就是：

(甲)資本 生產協社所必要的資本，每多從各消費協社中籌措而來；否則金融二字，正怕未易解決。至各消費協社卻又擁金巨萬，本頗有無處投資之感；所以各生產協社的股票，必有一重要的部分——或竟往往是大部分——落於消費協社的手。甚至有許多生產協社，如蘇格蘭的協社等，到底是獨立的企業呢？還只是各消費協社的附屬品呢？人家簡直不能加以明確的認識。

(乙)顧客 就企業的生存而言，顧客實比資本尤為重要；而其不易於尋獲，則同。生產協社既與消費協社互相親善，則何社可銷何貨，何貨可銷若干，都能操券而算，百無一失。

在法國則其情形迥不相同，因為我們剛纔所說那二種親善的關係，幾乎一無可能。到底為什麼緣故呢？實因法國的消費協社，就資本一項而言，除緊緊湊湊對於

她們自己的需要所萬不可少的以外，罕有什麼多餘；或者就是這些支絀的資本，都竟往往用之於建造社棧而成爲不動化。且她們既然罕能擔任一份股款，予生產協社以資本上的援助，就是對生產協社所製造的出品，也沒有什麼多大光顧的能力。其理由不難想像而得：法國各消費協社之中，實以專賣雜貨或麵包的居其大半；她們所銷售的東西，既與生產協社所製造的東西，如風馬牛之不相涉，試問她們究能光顧些什麼？

然而人家卻能舉出幾個試辦的事例，雖屬孤零，要爲可喜。例如亞爾皮（Alpi）的玻璃廠，巴黎某紙袋廠（以及比國甘特地方的 Le Minge (de Gand)）等，都是由工人組織而成的生產協社；但其一部分的資本，卻係各消費協社所籌集，而其所以能勉強撐持，亦只因各消費協社的紛紛光顧。當亞爾皮玻璃廠初辦時，各消費協社爲維持她的生存，並曾允向該廠批購玻璃瓶，比市價增漲百分之二十。

況且我們還有應該承認的，就算消費協社與生產協社的合作儘能圓滿實行，好像現在英國的趨勢，而結果要不外是爲聯合制度作嫁，明白些說：生產協社終將

爲消費協社所吞併。

何以見得呢？實因這種合作定非牽涉到檢查不可。消費協社既然具了雙料的資格——一方既爲生產協社的主要顧主，而他方又爲她們主要的股東——在生產協社中定將行使一種偉大的威權。雖然消費協社所行使的這個檢查權，於生產協社的管理上儘能極爲有益，因爲這些工人們所組織的生產團體，往往缺乏紀律；但到了後來——比如當各消費協社變成生產協社唯一的股東，和唯一的買主時——卻未始不能使各生產協社那『自主』二字有名無實，而與聯合制的協作主義極爲相近。在數十年前，英國曾有雷雅立 (Vansittart Neale) 胡了克 (Holyoke) 兩氏，在今日又有維廉亞姆 (Aneurin Williams) 及分紅派諸人 (Ecole de la Copartnership) 對於上述那種趨勢，都是極力阻遏；但事勢所趨，終怕沒有什麼挽救的能力，乃是顯而易見的現象。當他們（指雷胡維等）一意鼓吹，以爲消費協社只宜維持生產協社而不宜加以把持，猶之母鳥養雛，一俟雛鳥羽毛豐滿，即可任其高飛的時候，事實上，各消費協社因組織完密，根蒂深固，大非生產協社所能比擬，早已把她們（指生

產協社) 箝制得不生不死，往往是受把持的生產協社，倒還多過受維持的生產協社。(註)

(註)當一九一〇年時，英國 Leicester 的製帽廠，在生產協社中要算是最強固的一家，曾為胡力沙立所收買，而簡直變作胡社的工場。該廠一般社員工人 (ouvriers-sociétaires) 雖也苦口抗辯；但他們自己所有的資本不過全額七分之一，而各消費協社所有的股票竟居三分之二；且廠中最大部分的出貨，都係她們 (指消費協社) 所定購。她們一律贊成將該帽廠讓與胡社，故社員工人亦終無可如何。

不過多時，Hebden Bridge 的棉布廠是英國生產協社中最老而又最著名的，也遭同樣的命運。

德國的情形也是如此：曾有一家大雪茄烟廠久為自主的協社，而現已為漢堡一家大消費協社所壟斷，該社社名號為『生產』，諒非偶然。

農業一項，對於消費協社和生產協社雙方的提攜，似乎是天作之合，極為適宜。其緣由有二：

(一) 因消費協社，大都是些糧食品的消費者，與農業生產的關誼，自然要比與工業生產的格外來得深密；

(二) 因我們曾經知道，各消費協社，對於農事上的墾殖，並沒有多大的成功。那末，她們如果將這些農地，交託於由農業工人所結合的團體之手——或租與他們（指農人）自行承種，那時就成了一種佃戶協社（Coopérative de fermiers）（註1）——或贊助他們互相合作，以組成一種共有財產的協社（Association de co-propriétaires）（註2）——豈非一種因時制宜的辦法，比那自作聰明，倒要好些嗎？

（註1）這些耕種協社（Coopératives de culture）係由鄉間的農工所組合而成，以墾殖一塊買入或租到的土地，現尙在試辦的時期。但在意大利卻已頗多，名叫 *affittanze collettive*。在英國也有幾百家，係受小地及小農獎勵法（*Small holdings et allotments*）的支配；一九〇一年又有 *Agricultural Organisation Society* 大同盟的創立，以促進這個運動。自一九〇八年後，法國也有一道相彷彿的法律（叫做黎圃法律 *loi Ribot*），但根據此法所組成的小農社，都還是個人的形式，而非協作的形式。

(註一)這就是生產及出售的農業協社 (Coopératives agricoles de production et de vente) 在法國已有數百家；但迭遭失敗。

倘果欲依據上述的理由，以農業作為生產協社與消費協社雙方的溝通點，未免又將有幾分解決上的難點。因為，如果以為這些農社，應將她們農莊內的產品儘先供給於各消費協社，而不准他售嗎？那末，她們（指農社）就要受各消費協社的把持，因為價格高低，都可由各消費協社所欲；反之，以為這些農社應保留在市場上，隨意出售的自由，而只受需供律 (Loi de l'offre et de la demande) 的支配嗎？那末，消費協社且怕沒有什麼維持她們（指農社）的利益。

然則關於這個棘手的問題，究可得到怎樣的結論呢？個人的意見，雖然自數十年以來，都是從事於消費協社的宣傳，而有『消費者的朝統』 (Le règne du consommateur) 之預報；但對於人家所稱那聯合制的普遍化 (L'universalisation du régime fédéraliste) 卻未敢隨聲苟同；以我們看來，這種普遍化既非優美，亦屬難行；而且我們相信，在未來的社會中，生產協社將有相當的位置。

我很知道這個論調，在今日看來稍覺陳腐。但我希望大家平心一想，姑且假定——應知這個假設離實現之期，尚不知幾千百里——消費協社，竟能把全國的居民，包舉靡遺，而供給家常消費品的全體；又假定她們（指消費協社）所有一切出售的東西，都係她們自己的社員，在她們自己的工廠中所製造——姑算到了那個時候，應知總將還有無千無萬的工人——就生產者的資格而言——不入於消費協社的範圍之內。第一，凡一切為公家做工的人們，市政事務，鐵路，海商及海上漁業，出口業等，還有各種美術品和奢侈品的工業，若說要以協作的形式澆成印版，只怕未甚雅觀，而為識者所不取。此外又有一切地上及礦業的工人也在此列，因消費協社收買土地及地層的時期，現正未可屈指而待。然則，在這廣漠無垠的境界之內，介於消費協社的空白之間，各種生產協社，如果力所能及，為什麼竟將沒有創立一個獨立地位的權呢？

何況事有後先，害有輕重，就照凡能圈入消費協社的經濟範圍，而遲早總有一天應受牠們（指消費協社）吞併的工業而言，在時機尚未成熟以前，又何樂而不



憐他人之慨，任憑生產協社安排在資本企業的坐位上呢？

是以，以我們看來，若說生產協社在經濟演化中的任務業已完成，究覺尙未證實。但她（指生產協社）大概似向勞工協社或工藝協社（Association coopérative du travail ou de main-d'œuvre）方面進化，而意大利白蘭西安底（Braccianti）式的結社，和英德兩國的基爾特（Guilds），已給我們這般大堪注意的例證。將來消費者和生產者雙方的契約，少不得還要他們（指白式社及基爾特）來作個說合人咧（參看後章）。

依此說來，可見最好的方法，莫如放任生產協社和消費協社，各在各自的範圍內自由發展。就算她倆們的範圍果似犬牙交錯，互相僭越，但接觸既多，同化自起，他倆們終將必混而爲一。

實因如果消費協社可以開設工場，出產雜物，生產協社亦能創立公司，暢銷產品。如果消費協社可以與她們的工人實行分紅，在英國已有好多生產協社也和她們的顧客分沾利益，這是互相表裏而不相尅的。那末，試想，一方面一家消費協社將

她所得的利益歸給她的買主社員 (sociétaires-acheteurs) 和她的工人對半平分——而他方一家生產協社也將她所得的利益歸給她的工人社員 (sociétaires-ouvriers) 和她的買主對半平分 (這些買主或許就是消費協社自己)——易地則皆然，她倆們豈非幾乎全無差別？(註)

(註)關於消費協社中工人分紅的情形，請詳後章。關於生產協社中買主分紅的辦法，在英國的事例，已不一而足；而且各大保險公司早已樹此風聲，人所共曉。在甘特地方，有一家名叫 Le Tissage 的生產協社，將全體紅利的百分之三十五，分給於社員工人；百分之二十五，分給於買主。

是以，在協作主義中這二種大運動，出發點雖適相反，而結果將能同歸於一的，而成立一種優上的形式。一方既能符合經濟上的邏輯，將指揮的任務付託於消費者；而同時又可予工人以一個比現在顯形優勝的獨立，而且還可使他們(指工人)生有一種極可寶貴的情感：由他們自己自行治理，為他們自己自行作工；而在他們的勞動產品上所有一切應歸他們所得的果實，統由他們照實收享，不致旁落。況這兩種組織，表面雖不相同，而內部的份子定是無異。所以上文所說那個合論(或譯

音桑對司 (Syndes) 更覺不難實現。

## 第十五章 協社中的被備者

驟然看來，人家或將以爲本章所討論的，只是協社內部的問題，而專從管理上着眼；實則完全相反，這乃協作前途最重要的問題。因爲這是爲要知道到底怎樣協作可以解決傭工制 (*Le salariat*) 的問題——或者只要知道到底她 (指協作) 能不能夠解決這個問題；試看這不是協作本身一個生死的問題嗎？

大家都可知道廢除傭工制 (*L'abolition du salariat*) 是工團主義的第一要旨。而協作卻只要廢除利潤 (*L'abolition du profit*)。這兩個目的是否將歸於化合呢？或者彼此絲毫沒有必要的關係呢？

各協社都衆口一詞的說道：這兩個目的是八兩和半斤，並沒有什麼分別的。因爲就實際上論，將利潤廢去；或者，這也是殊途而同歸的，將他 (指利潤) 歸還於所從取來的人，於消費者；我們就已將經濟界中，現所壓負於工人頭上的種種剝削，解除

淨盡。所有由他工作而來的產品，都完全由工人自行接收。那末，這就是傭工制的廢除了。——他（指工人）那所完全收回的勞動產品，並不是用他所日夜想望的形式——增加工資——收回，而係用減少生活費的形式收回，這固然是實在的情形；但二五得十，於他（指工人）究有什麼關係？

一般工人，或寧說是一般以工人名義說話的工團主義者，就隨聲答道：否，那是有關係的。因為，以我們想來，與其說利潤是從消費者頭上抽取而來，毋寧說是從工人頭上抽取而來；所以單單將利潤歸還於消費者，而欲使工人得所應有，不受侵剝，是不行的。就另一方面言，依照我們的意見，廢除傭工制一語，並不是只要使工人們多得一些或少用一些傭工制的所以應行廢除，在於要使工人們變成他們所終日操作的那些企業的主人翁。那末，在消費協社中可是並不如此。消費協社中所用的工人或員夥是受有組織的消費者之驅遣，利受有組織的資本家之驅遣，原屬一而二，二而一，絲毫沒有什麼差別。

因此，在協作運動與工團運動二者之間，發生衝突，雖在潛伏的狀態；但有時却

頗激烈咧。

### 第一節 協社與員夥的衝突

各協社一天只知經營小商業，而只僱用社棧中的幾個夥友，她們（指協社）與她們（同上）所用的員夥，雙方關係的問題，就一天不致十分棘手，因為這些夥友與通常所謂工人階級，尙覺無甚關涉。但一旦她們（同上）從事於生產事業起來，創立工廠，招用純粹而普通又都入了工團的工人，到了那時，雙方的形勢就變為緊張而難於解決了。（註）

（註）在英國，當一九二一年時，這些被傭者的數目多至二十萬一千人。內有十一萬四千人，係為各社棧中的夥友；八萬七千人係為各製造廠中的工人，儼然一支大軍。

如果我們單就各社棧所用夥友的數目——十一萬四千人——計算起來，每一夥友應照料四十社員，（申言之，就是四十家庭。）這種比例——一與四十——本已頗覺適宜；但各協社如果化為零，為整，互相合併，還可稍加減縮（參觀第一百四十五頁）。

此裏所討論的這個問題，和那公家與公家所用僱員，雙方關係的問題初無二

致。應知在法及其他各國，關於公家僱員，這個問題，曾經惹起不少頗爲嚴重的擾亂；而自今以往，在政治範圍上，還將一天險惡一天。

以工團主義者的眼光看來，凡屬工人概爲被剝奪者，凡屬老板概爲剝奪者；對於爲各協社做事的工人和夥友，他（指工團主義者）亦一律同科，不肯加以例外的寬假。他不管協社的性質是黑是白，總不願拋棄階級戰爭的口號，而仍以罷工爲對待她們（指協社）的武器。他只要增高工資，越高越好。而且就是人家苦口婆心的勸導他們（指工團主義者），申明工資的增高，必引起物價的增高，而他們（同上）終將以消費者的資格自作自受，毫無利益；他們總是充耳不聞，不加聽信，因爲依據他們的計算，以爲他們收入的增加，定可超過那家常費用未來的減少。（按著者的意思，略謂：工資若不增高，則物價可望低落，而生活程度必將因而減低，故曰未來的減少。）

協作主義者的主張恰恰相反。他們只見消費者是被剝削者，故所欲解放的人，亦是消費者。他們不知道有什麼階級戰爭，因爲，祇就消費二字的定義而言，消費者

的任務是獨立，而沒有任何階級或男女之別的。所以他們總求將生產費減縮到最小可能的限度，而實行廉價。

各協社與她們所用的僱員，彼此本同屬於勞動階級；故就常情論，他們（合指協社與僱員）似宜互相愛好，而關係自親。但卻不甚如此。因為，照普通情形說來，一方面凡各協社的管理委員會，係由一般小官吏組合而成，或有許多行政廳署中的僱員，於協社理事之職亦頗為適宜；而且其中就算含有工人的份子，要知這些工人於他們所素習的範圍以外，都沒有什麼本領，以致社中的僱員對於他們（指當理事的工人）未免意存輕視，非若對於蒲爾熱窪的老板家擁巨資，長袖善舞，已隱得部屬的敬仰。他方，遇有當工人們指揮一家企業的時候，他們每每比一般蒲爾熱窪的老板還要來得認真。因此雙方的關係反多齟齬不諧。（註）

（註）巴黎時報，在經濟上，是一家自由主義的大報，對於工人們的反對協社，每暗送秋波而加以贊助，這是值得留意的一件事。

各協社對於她們部屬的要求，通常無不極力承納而給以滿意。大部份協社，就



是沒有社會主義彩色的協社，都以在經濟條件可能的範圍以內，擔保工人以最優善的待遇爲常則。無疑，有許多消費協社所做的，實並不比通常的老板好；但若以一例百，將這種現象加以普通化，比如白魯納君 (M. Brunhes) 在買主社會同盟大會 (Congrès de la Ligue Sociale des Acheteurs) 所說：『各協社對於勞工條件的改善，及工人的工資，一概置之不理，』未免失平。

話雖如此，但凡有其他商業與協社處於競爭地位的地方，她們（指協社）却難獨行輕諾，照工團所定的工價 (Tarif syndical) 給發工資；或每天開社的時間，比其他商店格外縮短。若盲從桑地加 (Syndicat 即工團) 的定章，而陷協社於死地，這簡直是違背勞動階級的利益，斷爲明識者所不爲。所以，凡遇各協社不能依照工團定價的場合，人家所能求備於她們（指協社）的，厥在要她們（同上）於競爭情勢之中，至少總應設法發給最高可能的工價。（註）至於男工與女工之間，只消工作相同，則她們所發給的工資，普通都是一律而無差異。

（註）有時她們會定一個最低限度的工資，而加以保障。

是以，各協社對於社中所用工人的罷工，覺得是極不平允的；而以連帶的罷工 (Grèves de solidarité) 爲尤甚。所謂連帶罷工者，工人對於協社本沒有什麼冤屈的情節；不過爲要維持他人罷工以抵抗商人或廠主，而遂延及於協社。幾年前，巴黎麵包工人的罷工，就是如此。各協社的麵包工人，因連帶關係被迫棄工，大爲一般協作家所不直。他們（指協作家）以爲這不僅是對於勞動階級利益的一種叛逆；因爲，一言以蔽之，協社總不失爲是由工人而又爲工人 (faites par les ouvriers et pour les ouvriers) 所組成的團體；而且也是戰略上一種錯誤；因爲他們（指協社中的麵包工人）倘果不行罷工，使協社得以繼續營業，則單就供給其他罷工工人的麵包一點而言，於罷工的成功，定可不無稍補。

各消費協社通常還有一種規則，就是她們所用的工人和員夥都是入了工團的份子；但這純出情願，她們並不承認有義務上的拘束。一般工團主義者，往往聲稱各協社非全用工團中的份子不可；各協社只消答詰如下：諸君（指工團主義者）亦欲強迫凡加入工團的人，如在工團隣近有一家消費協社，應一律加入該協社嗎？

——一定不然！那末，工團（或譯音：桑地加）對於協社所不願做的事體，爲什麼偏要協社對於工團去奉承投效呢？

這二種組織應宜各以自有的方法招羅同志；但並沒有互相代爲招羅的任務。各協社對於她們部屬的加入工團，固無所用其強迫；但亦不宜加以禁阻，如同現在尙有許多老板所做的樣子，這是理所當然，毋庸多贅。關於此點，各協社中所用的工人和員夥享有完全的自由，斷非她們（指協社）所能過問。

在大部份國家，比如英法兩國，更屬顯然。介於協作組織與工團組織二者之間，簡直有種種真正的和約，以規定雙方相互的義務——各協社自願凡遇招募工人或員夥，對於工團份子，儘先選用，而按照市情，給發最高限度的工資；各工團自願對於工人的工作擔任檢查，而對於罷工的風潮，隨時設法避免。通常設有仲裁委員會（Conseil d'arbitrage）以司公斷。（註）

（註）在一九二三年五月海牙和會中，關於萬國協作聯盟（L'Alliance Coöperative Internationale）與美國工團聯合會（La Fédération Syndicaliste Internationale）二個團體，曾有人預備

組織一種國際的協議。

排擊協社的若單單是些通常職業的工團 (Syndicats professionnels ordinaires) 猶屬可說；倘若全由各協社所用的工夥組成一個特別的工團，專與協社爲難，那時雙方的衝突，自然更加吃緊了。

這樣特別工團的組織，於理本不甚可通。因爲，就定義上說，一個工團無非就是一種『職業的』結合 (une association "professionnelle")。當雜貨店官，做麵包工或皮鞋匠，如果固然是執行一種職業，那末，受『協社的僱用』 (être "employé de cooperative")，卻不能算是執行職業。茲有一家雜貨協社的用人，加入於雜貨夥計的工團 (syndicat des garçons épiciers) 或是一家麵包協社的工人，加入於麵包工人的工團，這是好的；但他們如果不與同業的弟兄們組織工團，而只聯合協社中的夥友，則其互相朋比，專與協社爲難的心理，自己昭然若揭。

有一件很可注意的事項，就是這些工團，大受純粹職業工團的白眼。職業工團責備他們 (指特別工團) 牽引各業的工人入於歧路；而爲他們團員所孜孜代謀

的工資，又每高過各職業工團團員的工資。

然而這些特別工團的成立，現在各國卻屢見不鮮。在英國有二個協社僱員的工團，(註)與各協社分庭抗禮，有聲有色，其最老一個係創立於一八九一年。雙方爭衡之烈，甚致各協社不得不思有所組織，公建防衛費(Defense Fund)，以抵抗工夥協社的壓力。

(註)一名 National Union Distribution and Allied Workers 縮稱 N. U. D. A. W. 全由批發棧的工人及員夥所組織而成；一名 National Amalgated Union of Shops Assistants 包括一切協社的僱員。

但設有一個調和永久委員會(Comité permanent de conciliation)係由各協社及各工會(Trade-Unions 即法國之工團)所派代表組成之。當協社與僱員工團發生衝突時，即由該會出而排解；不過該會似乎沒有多大的權力。

## 第二節 調和的方法

除我們剛纔所說，那些與職業工團交涉的辦法以外，介於協社與她們所用的

僱員之間，豈更沒有一二其他預防衝突的方法嗎？

人家曾試過三種：

(甲) 社員工夥

凡非曾經加入協社，或將行加入的人，一概不准充當各協社中的夥友或工人，這豈不是一種最簡單的調和方法嗎？因為到了那時，老實說來，僱員已不復處於被傭者的地位；他在他自己家裏；他是他自己的老板；他自己與自己更無從發生衝突。不幸這個解決表面雖似簡單，而實際不盡如此。各協社對於這個問題，有二種而且簡直有三種相反的態度：強迫，拒絕，自由。

有些協社，這都是帶有社會黨彩色的協社，採取第一種態度。她們所有的夥友一律從社員中選聘，或雖非社員，亦必以他們（指夥友）變成社員為條件；但這種態度殊多訾議。

首則，凡應聘之人既必須以加入協社為條件，則其人數自將大形縮少；而對於人材之選拔，定覺較為困難。

還有，如果僱員既是社員，凡社員，無論在法律上或在事實上，都一律平等，則關於社務進行上所萬不可少的紀律和階級將必大受動搖。倘首領欲對於僱員稍加訓導，僱員未免要意存不服，以爲爾社員，我亦社員，同渡一舟，本無名分上的差別，而且姑算首領使用職權，解其僱員之職，然社員資格依然如故，斷非首領所能擅褫。

何況如果僱員既是社員，則對於他自己的需要，儘可將社中貨物自賣自買，營私之心本屬常情，則舞弊之事或所難免，尤不可不預行提防。

末後，就算一切情弊上的嫌疑，統已防微杜漸，無從發作，但在協社常年大會中，一般僱員挾有選舉權和被選舉權聯袂到會，則關於各理事人的任務足以引起種種無謂的糾紛。休說僱員的人數比社員的人數相對上要少得多，因而以爲僱員們到會選舉，也並沒有什麼重大的不便。是有的！因爲這些僱員大都最爲熱心到會，風雨無阻，乃是極屬意料中事，良因他們常常有多少情節，須待出席聲訴。而且就算遇有單純的員（按即不兼充僱員的社員）偶爾到會，總是寥若晨星，與僱員那踴躍爭先的情形適得其反，所以到了結果，居多數的未必不是僱員，於是凡所表決的事

項往往是有利於僱員者多，有益於協社者少。

因以上所述種種理由，所以有不少的協社，內以英國協社爲多，不但不強制僱員加入協社，而反嚴行拒絕，不予僱員以變成社員之權！（倘若在地方上另有一家協社，則他們（指僱員）自可隨時加入，無待煩言。）她們（指協社）以爲僱員與社員兩種資格是不可並兼的。就協作的學理而言，這種拒絕入社的辦法似覺不合於理而自相矛盾，那是應該承認的，但就實際上觀察起來，則對於我們剛才所指那些優美的理由，無不一一吻合。

不過以我們看來，無論何人都有自由入社之權，今竟欲剝奪僱員加入協社的普通權，則上文所舉的理由究覺尙欠充足。拒絕入社，豈非就是對他們（指僱員）表示一種難堪的猜疑嗎？那就無異爲淵馭魚，迫得他們非投入於反對協社之林不止。至於僱員的踴躍到會，固然有多少不便的地方，但卻亦未始不可發生良善的效果。無疑，在一切企業中，凡應受檢查的人，莫不自行互相督察，故使被檢查者得有一種高級的道德教育，但是各協社所應勉實行的，恰恰就是這個集合的良知。



(conscience collective) 以社員而兼充僱員，我們不宜預存疑慮，以爲一身二任，便於自私，而反宜抱一樂觀，以爲這正是協社利益的保障，因爲凡辦事人有所侵吞，則盈餘必隨而減少，以僱員資格所舞弊而得者，則必將以社員資格失去其一部份。

當在一個被備者，紛紛要求生產『檢查權』的時代，所謂生產檢查權者，就是在工廠政府中，在工人的招募及辭退中，在勞工條件中有一部份參預的權利——而且這個要求，已在工廠委員會 (Comités d'usine) 或其他類似的形式下慢慢地一天普及一天——而在那恰恰以最能代表工業民治自豪的協作企業中，對於以社員兼充僱員的互相檢查，倒各心懷猜懼而加以拒絕，實將無以自圓其說。

介於對付僱員，這二種反對的態度——強迫入社或拒絕入社——之中，最多數的協社對於僱員之入社與否，都一任他們（指僱員）自由定奪，不加干涉，可謂直截而了當。就實際上言，這或許是一種最適當的解決，但據我們的意見，卻以採用社員工夥 (employés-sociétaires) 的辦法爲優。

如果各協社所用的社員僱員，只在社中辦理雜務，尙不十分緊要，若由僱員進

而兼充理事會中的理事，則問題更形棘手，因僱員既經兼了理事以後，則不免以他自己檢查他的行爲，事權的界限既混淆不清，則社務的進行自將有莫大的危險，乃是極爲明顯的事理。

但我們卻相信以爲僱員既可兼爲社員，申言之，就是選舉者，則對於他那被選爲理事的權，亦當然不能加以拒絕，不過應有一種條件，就是在理事會中，以僱員兼充理事的名額，務須預行限定，不得超越，因爲欲求社務的順利進行，故使一般僱員能參與於管理上的事項，固屬名正言順，若竟從而將協社付託於僱員之手以聽其治理，則於情於理，究所難通：協社不屬於僱員所有。

有幾家社會主義式的協社，比剛才所說的還要更進一層：她們（指協社）在理事會中給予僱員以一個位置，至於這些僱員到底是否爲本社的社員，概所不問。她們所承認於僱員的權利，是以僱員賢勞的才能爲唯一的基礎，而不拘拘於社員的資格。

以我們看來，這卻未免失之太過。如果在公共企業或資本企業中，人家單以勞

動者 (Travailleurs) 的名義，在理事會中，給予被傭者以一個位置，猶或可說！至於在  
一種四門大開，無論何人都可隨時自由加入的企業，如同消費協社的樣子，而人家  
偏欲以統治的權力給予於一個袖手旁觀，不屑加入的僱員，這豈不是令人百思而  
不得其解？(註)

(註) 况且這種辦法是違法的，協社的本身都可因而歸於無效。在股份公司 (sociétés par actions)  
中，凡與公司沒有關係的人，股東大會不得選之為理事；股份公司只能受股東的治理。

### (乙) 僱員分紅

欲求於各協社與各協社所用僱員之間——況且就是在其他企業中；介於老  
板與被傭者之間也是如此——建立一個持久的和平，曾另有一種方法的提議，這  
就是分紅 (Participation aux bénéfices)。關於這個制度的歷史，大家諒可知道，從前，  
在三數十年之間，曾覺她是社會問題的解決，到了今日已頗失社會的信仰。然而，偏  
偏在協作界中，她卻尚保存有很熱烈的辯護人。在英國有一個協作學派，叫做分紅  
派 (Ecole de la Copartnership) 直以她(指分紅制度)為主要的綱旨。(註)

(註)當萬國協作聯盟初創的時候，簡直以在協作界中宣傳分紅爲主要的目的。但英國協社聯合會向持反對的態度。

至於英國胡力沙立協社，對於工夥分紅一節，拒絕尤爲堅決。就照全英協社計算起來，實行分紅的不過一百四十一家，約合總數十分之一。她們以爲協社的社員也都是些工人，今若從工人們的餘利中抽取一部分以給予僱員，未免失之不公。

若單就理論方面說，分紅這個辦法與消費協社，真可謂在一切的企業形式之中，最爲牛頭不對馬嘴。消費協社的各種企業，就大體上而言，本來就不得謀什麼利(Des Bénéfices)，今在協作企業中高談分沾紅利，這簡直是毫無意義。在一家老板企業中，一家股份公司中，或者就是在一家生產協社的企業中，人家竟能承認工人對於企業所得的利益有分潤一部份之權，好比資本家一樣，很好！可是我們知道，消費協社的目的，偏偏就是要廢除利潤，她（指消費協社）做有所謂利潤出來，絲毫都不容股東染指。她所分配於各社員的，是平日在各社員所買貨價上多收的錢(Des trop perçus)是黎司都納(La ristourne)。既然如此，那末，試問一般工人或僱員

在這些歸還買主的款目上到底有什麼名分可來分潤？這些錢都不是從工人們的手上出來；這是從買主的腰包裏出來？況且如果遇有一類協社，所有社中得到的利益，就是對於本社的社員，都一律不准作個人的分配，豈對於該社的工人卻應准其提分紅利嗎？

再就實行上說，欲於消費協社中援用分紅的辦法，亦屬害多而利少，因為工夥們所分沾的紅利，要不外從盈餘（即補義或黎司都納）上提取而來，則盈餘當然因而減少，而協社本身的發展即將難免受其阻礙。

一般主張分紅的人（Les participatinnistes）都說：工人和夥友對於社中所得的利益既能分沾，則辦理社務益形勤奮，結果終可使生產費減小而全體的盈餘自然增加。這話固也實在，不重這種預測，似覺太為樂觀，應知一方，就普通說來，工人對於分紅是如何的冷淡，大有無可無不可之概，而他方由分紅所多得到的工資又是如何的微末。照英國曾經實行分紅的各協社而論，所增加的工資不過為百分之五。但有應聲明的，上面所述那等駁論，大都是對着舊式分紅制而發的，所謂舊式

分紅制者，就是如蒲理猷君(M. Leroy-Beaulieu)所說，乃是在工資上所調配的一些『鹽料』(condiment du salaire)可是英國分紅派的主張並不在此。她（指分紅派）所謂分紅一語，並不是有利大家分(Profit-sharing)的簡單意思，據該派的主張，工人或僱員不僅對於利益可以均沾，而且對於所有權亦宜共有，因而亦宜同負責任，這就是我們所謂『工股制』(L' actionariat ouvrier) 的是。我們應該注意：此裏所說這些工人股社中的夥友決然不是，如同其他一切社員的樣子，以消費者社員 (sociétaire-consommateur) 的資格得到的；這些新股份，乃是工股 (actions-travail)，工股的所以給予於工人或夥友以分潤一部分紅利的權，乃是以工夥為生產者，而並非以工夥為消費者。

依此說來，所以在一家協社之中，可有二種股份：普通股份，係由認股或扣積補義而取得；勞工股份，係由分紅而卻將應得部分的紅利扣積起來而取得。無如介於這兩種股份之間，終怕免不了衝突。

(丙) 以僱員為負責的經理

爲要解決協社與協社僱員雙方的衝突，還有第三個方式：這就是不使僱員長處於被傭者的地位而使他做一個準獨立及負責任的經理 (*gérant quasi-indépendant et responsable*)。這個辦法原爲一般商人所慣用，現在各協社只消把他（指辦法）依樣抄襲過來就是了，這是應該直認不諱的，而且以主張淘汰商人的協社，倒要模仿商人的制度，究覺有些難乎爲情。

我們（在第十一章中）曾經將近時商業的演化敘過一番，而可以用三語概括起來：小公司，再由大公司厲行集中，復以多設分號的方法廣行分治。

到了大公司集中的時候，萬般貿易，聚於一堂，頓呈擁塞難通的現象，爲欲渡出這個難關，所以人家乃有分號的發明，所謂分號商屋 (*Maison à succursales*) 者，就是。一家大公司自起一種斷裂的作用，東也分設一家，西也分設一家，不復如從前那死守店中，苦心焦思的以求招致顧主之法，而直四出探訪顧主。但有實行上的困難，就是分號既多，則檢查究屬不易。欲圖補救，惟有使經理人對於他所經手的商貨應負責任；倘有缺損，經理人務宜按值賠償，爲此凡欲承充經理的人，例須預繳巨金以作

保證。至於經理人的報酬，依照分號中所售的貨價提給百分之幾。

各協社對於商業所經越那集中和散展 (*La concentration et l'expansion*) 向心和離心 (*Centripète et centrifuge*) 兩種連續的步驟，現曾百計追隨，不敢稍有歧異。

首將在同一地區的各小協社聯合起來而組為一家大協社。

次又於各大協社之附近各地，創立很多的分社。而且這個過程，極為簡易，只消將原有的小協社照舊保存以免擾亂社員們的習慣，而不致有使他們相率退社的危險——而此外，凡在一區坊內，一俟社員到有充分的人數，即行開辦新協社。某某各大協社現有分社數百家，就是這個作品。

不過，在這些小分社內，僱員的散漫——有些分社往往只用一個僱員以撐持社務——定將使總社的監督成爲鞭長莫及之勢，而甚至於有名無實。我們前文剛才所檢閱過的那些解決——強制僱員入社或准其分紅——且都怕不足以保證該僱員的忠誠而作弊，或疏忽之事在所難免。但是由於責任經理 (*La gérance responsable*) 的制度，則協社的利益與經理的利益只是一而二，二而一，不致有什麼衝



突。何以故呢？因爲經理人的報酬，只以分社中所做的生意之大小爲標準，而不以生意上所得的利益之多少爲標準，生意做得越大，則報酬越豐，故經理人自以盡力暢售社貨爲職志，——而且社中耗損亦可從而縮到最小可能的限度，因經理人應自任其責。是以僱員已不復處於被傭者的地位而變爲一個自主的企業家，所異者只是社中出售的貨價並非由他規定而已。

所以這個制度，於協社與僱員雙方俱稱便利：協社既可得企業之安全而僱員於辦事上又不致受他人的掣肘。

到了分社日臻發達，用人增多的時候，可以集合經理(*La gérance collective*)來替代個人經理，所謂集合經理者，就是由分社中全體僱員組成一家子社，對母社負責。

但我們還有應該聲明的，各協社雖然從商人們的葫蘆中採用這味妙藥，而卻已將藥中所極常含有的一種毒性細加釐剔，務求不致以僱員負責經理的辦法，變爲總社剝奪分社的機械，這並非就說是要將現行的保證金廢去，不過現在各協社

所定各種雜耗的空白 (La marge des déchets) 頗爲寬從，經理人儘有旋轉的餘地而無論如何總可以得到一宗最低限度的報酬。

責任經理這個制度，以我們看來，也並非盡善盡美，毫無弊害，因爲這乃是從資本主義中所借用來的武器，雖說借刀殺人，頗爲得計，但卻以個人利益爲唯一的動力，於協作原理，究屬有違，乃是顯而易見。所以人家果加採用，也只是將錯就錯罷了。

總之，這不過是一個對於社棧僱員的解決，而與製造廠中的工人仍不相及。關於這些工人，人家豈不能在大家所謂工場社 (Commandite d'atelier) 的形式下創立一種責任經理的制度嗎？所謂工場社者，就是由一班工人組成自主的團體——組成許多勞工小協社——對於一件特定的工作與消費協社直接交涉，猶之現在這班工人與包工者（或企業者）交涉的樣子。傭工問題的解決將來總應從這方面去尋，不問對於協作企業，還是對於資本企業，原來事屬相同，理無二致。（註）

（註）這個制度與自歐戰後講傳一時的基爾特制度頗相接近。

總觀上文所論的種種方法，我們的結論却竟偏於悲觀，就是各協社一天未能

培養一般，對於協作的任務和目的，具有有意識的了解的人材，而願鞠躬盡瘁以從事於社務，則一切制度，都將不足以解決，協社與僱員間的衝突。治本之法，要不外是一個協作教育的問題：教育非一朝一夕所能奏效，而出路如何卻還是在於不可知之數咧。（註）

（註）在巴黎——我想在別處也是如此——法國協作聯盟曾創立一個特別學校以培植協社僱員的人材。該校諸教授的任命却是非同小可。

## 第十六章 協社與社會主義

### 第一節 協作是否爲社會主義的

協作一語，當烏文及其門人初次用他以標說一種新社會制度的時候，原爲競爭二字的反論以互相對待而與社會主義一語，或可寧說與共產主義一語（因其時社會主義這個名詞知者尙少）異名而同義。直至上世紀的中葉爲止，協作運動的歷史與社會主義的歷史實屬互相混同而不可辨別。

但到了這個日子（指十九世紀中葉）這兩種運動始各分道揚鑣而尤以在法德兩國最爲顯著。

一方面，協作好像是社會主義的解毒藥，好像是一種制度，用以指引貧民使之走向置產立業的路，而教授社員以儲蓄的嗜好和實施。就大體言，自由派政治經濟學所指畫於協社的任務本不外此，我們在第一章（第四頁）中曾經提明。台里子

趣對於他所辦的信用協社和消費協社也就是這個觀念，而且他在柏林所創立的那個協作總會雖在今日，仍恪守成規，無所變易，我們前在第三章（第三十二頁）中所說過的分裂即由此而來。雷雄塞（Leon Say）對於協作所抱的觀念也是如此。當一八六六年十一月在政治經濟學會中討論這個問題時，雷氏所下（消費，建築，信用等等）協社的定義是：『一些改良的儲蓄會（des caisses d'épargne perfectio-bonées），所有儲蓄金係由存放人使用而來，亦爲存放人使用而設。』（註）而且過了數天，在（一八六六年十一月二十七日）的演講會中，於重申前義外，他（指雷氏）又說：『如果協作運動是可以轉移風化的，乃由於儲蓄的儉德；如果他是可以解脫貧困的，乃由於儲蓄的仁風。』况雷氏自認以爲『這種觀察，在一般置身於協作運動中的人看來，未免識爲小見。』

（註）在這個時期，華爾哈（Walras）與雷雄塞共事，華氏對於協作的觀念也與雷氏如出一轍。以華氏看來，協作乃是『勞動者由儲蓄而晉於資本所有人的登極。』

依上所言，協作既已爲保守派（指台雷華等）所強自羅致，但他方，在同一時

期，卻又爲新社會主義——馬克思社會主義——所否認。這個新社會主義，與一八四八年的法蘭西社會主義迥不相同，對於博愛，連帶二義已漠不相涉，但他的綱旨是階級戰爭，他的目的是沒收式的革命，他的論據是生於勞工而歸於資本的剩餘價值。他對於協作當然不能重視，因就種種方面的觀察而言，二者適處於互相對敵的地位。他（指新社會主義）對於協作在物質上，所能給與的種種好處並非不知，但——蓋士特（Julius Guesde）曾說——社會主義，決不願以一盤綠荳而出賣他的長子權（droit d'aînesse）。

到了一八七八年，法國工黨大會在馬賽舉行，法國馬克思主義的宗師蓋士特氏在大會中提出一件議事日程，視協作爲絕無能力而以生產方法的社會化，爲工黨的標的，竟經多數通過，於是協作與社會主義，乃由意見分歧，而終歸於公開的決裂。在蓋士特輩看來，這件表決案好像是法國協作的致命傷。

無如甫過數年，就有一個服膺協作的小團體，竭力爲協作恢復信用，重整旗鼓，且使世人咸曉，然於協作之所以爲協作，不在社會的保障（défense sociale）而在於

社會的解放 (émancipation sociale) (註) 至於這番努力的效果，我從前曾經所說過 (見第二十七、二十九等頁) 這真真確確的協作運動的一種醒悟。

(註)這就是一般新協作主義者所給與尼墨一家小報的名目：解放 (L'Émancipation) 而且我敢說直到今日他(指小報)依然沿用此名，頗為流播。

對於個人的及重商的協作觀念，這些新協作主義者 (néo-coopératistes 按即尼墨派諸人) 隨時奮鬪，初不讓於社會主義式的協作家 (coopérateurs socialistes)，至於提高眼光，竭力以意像互相切磋，以明星互相勗勵，則前者還勝於後者。(註)

(註) James Deans 氏近在蘇格蘭夏校 (Summer School) 中曾說：『目前的急務，莫如喚醒今日的協作家使之有諸先導時代的熱誠和意像。』尼墨學派已從這裏上努力。

不過，因為協作運動的主動人，大都是些蒲爾熱窪，所以一般社會黨對於協作的疑忌，究非旦夕所能消釋。後來社會黨人之終所以與協作修好而攜手同行者，比利時協作家的模範和勸諭之力為巨而甚為可喜。至一九一二年，乃始由社會主義的協作家和立中的協作家，如同當日大家所叫的樣子，互相協議，發表共同的宣言

(註) 而創立全國聯盟。

(註)茲將這件歷史的文件或至少也總是主要原則部分的宣言之原文照錄如左：

『協作聯合會 (L' Union Coopérative) 與 協社盟聯 (La Confédération des coopératives) 成願制止一種分裂的狀態，以免許許多多的協社藉口於這種分裂，對於現有的兩種組織既不加於彼，亦不入於此，而且這種分裂，足以遲緩協作運動的發展，而致使法國不能得到與其他各國同樣偉大的效果；

『對於協作主要諸原則，一如當日羅斯塔諸先導所規定，而自是厥後經世界各國千千萬萬的勞動者，加以實行而日起有功的，協作聯合會與協社盟聯一致遵守，其原則如次：

『甲，以一種為公共消費，而非為個人利潤而組織的生產制度，來代替現有那資本的和競爭的制度；

『乙，所有交換和生產的方法應由有組織的消費者行集合而依次的佔有，至嗣後由消費者所得創造出來的財富，概由消費者自行保存；

『丙，這些純粹的協作原則與國際社會主義綱旨中所登載的原則，協作聯合會與協社盟聯證明



雙方一致，並無衝突，但協作運動仍宜聽其自主，一如漢堡大會與哥本那克大會所後先承認，不得更改；

『況且單單除資本主義式的協社或老板式的協社 (*sociétés capitalistes ou patronales*) 以外，所謂資本協社或老板協社者，就是各股東於股息外另給紅利的協社，或者是股東人數定有限制的協社，或者是股東的表決權一以股份為比例的協社，或者是不以最高權歸給於股東（即社員）大會的協社，每一協社對於盈餘（或補義）有自由處分之權；

『爲此公決凡現有的中央組織概加撤廢而代以一新組織，叫做全國消費協社聯合會 (*La Fédération Nationale des Coopératives de consommation*) 以作解放勞動者的機關。』

最後這『以作解放勞動者的機關』數字，在原稿上本來沒有而係後來加入的。依此看來，則協作主義好似帶有一種階級運動的色彩；但實則不然，因爲『勞動者 (*travailleurs*)』這個名詞應從廣義解釋。

這樣的一篇宣言，到底應不應該說他是社會主義的綱旨呢？

一般自由派的經濟學家 and 保守派的批評家，都衆口一詞的答道：這是應該的。

(註) 依照我們剛才所述的這篇綱旨，生產的組織，不復以利潤為目標，而以需要為歸宿，工業政府將由資本家的手中，移轉於生消費者的手中，這固然是實在的情形——可是試看，這豈非明明是一種社會的改造，而且人家如果願意，直是一場革命嗎？

(註) 他們在國家行爲 (L'Action Nationale) 中所發表的文字很多，而以一九二二至一九二三年間為止，又有一宣傳小冊，名叫法蘭西的農民 (Le Paysan de France) 依由經濟利益聯合會 (L'Union des Intérêts Economiques) 民合社 (Les Unions Civiques) 等等團體所發刊。

況且社會主義綱旨中最主要的條目，莫如生產工具的社會化，今協社聯合會的宣言既欲將商事企業，製造企業以及未來之農業生產等，都一步一步的交付於有組織的消費者之手，試問非生產工具的社會化而何？

無如他方一般社會主義者，又以協社聯合會宣言中所提舉的改革為鄙劣不足道，而且甚致認為用以挽救資本主義的一種圈套，使勞動階級舍正路而不由而陷入於邪道。(註)

『註』參觀共產社會主義的機關報人道報 (L'Humanité) 上許多的論文。

就實際論，協作家實未嘗欲沒收已被衆人所佔有的財產，但他要創造新財產而自行保存。認真說來，這卻也可算是現有各種企業的沒收，但既不由於革命的武力，也不求於法律的強制，而只是一種純屬經濟作用的沒收 (une expropriation purement économique)，和目前日日所成就的那些或由於自由競爭，或由於發明新器，或由於新闢銷場的沒收原來頗爲相像。

所以由於這些反義的批評，亦足以證明協作主義那自樹一幟，獨立運動的要求實屬名正而實順。協作主義爲協作而協作，而斷非聽憑社會主義，工團主義或保守主義，所利用的工具。

關於協作運動的自主權這個問題，在無論何國都引起很多激烈的爭論，而以法國爲尤甚。十七年之間——自一八九五至一九二二——這個爭論充滿着全法協作各報的篇幅，而瀰漫着歷屆大會會場的空氣。工人協社反對蒲爾熱窪協社，社會主義式的協社排擊中立的協社，紅協社擯斥黃協社，聖克魯特學派 (L'école de

Saint-Claude)，又非議尼墨學派，這些激於感情，有聲有色的辯難，在今日雖已時移境遷，漸成陳績，但在協作史中，總將不失為足資借鑑的一章呵。

卒之，最後的勝利終為協作自主論所得。這個論調在英國、瑞士等國都有一種堅勁的聲援；至於德國，雖然漢堡協作聯盟（La Fédération coopérative de Hambourg）與社會主義（社會民主 Social-Democrate，如同人家所說的樣子）頗為接近，但對於協作自主運動的成功，卻也不無為力。到了一九一〇年萬國社會黨大會在丹京舉行，贊揚協作『不但為勞動者謀得物質上的』好處，而其結論是：『工人階級在其對於資本主義的奮鬥中，若能使各工團，各協社及社會黨互相聯絡，一天親密一天，則定可得最大的利益，但各種組織仍應各各保存其本來的自主和固有的本位，而協作運動的自主，乃從此得正式的承認。』

數日後，萬國協作聯盟在漢堡舉行大會，將社會黨大會的宣言予以認可——而二年後，法國協作統一的實行，亦以這道宣言為基礎，我們前文曾經說過（見第二十八頁）所謂蒲爾熱窪式的組織中之最新進的份子，和社會主義式的組織中

之最緩和的份子，對於一種共通的綱旨，本不難歸於一致，應知這個綱旨就是歷傳不刊的綱旨，就是在本書中所再三申說那羅斯塔諸先導的綱旨——不過將協社二字原始的意思更加推廣；在初時的協社，只爲解放工人的器具，至於今日卻要變成一種新經濟 (une Economie nouvelle) 而擁戴消費者登極。

凡抱這樣態度的協社，曾受他人紛紛侮謾，而加以蒲爾熱窪或模稜派的形容詞。但她們（指協社）自認『中立』而使與他種協社標異，也卻有幾分錯處。不過此裏所謂中立，並非是無力過問或麻木不仁，不關痛癢的意思。正惟相反，她們的所以嚴守中立，實因胸具成竹而持以極堅毅的態度，成竹維何？就是不肯將協作的恩澤爲一階級或一黨所獨保而務使萬家受惠，百姓蒙庥，一如日光井泉，無遠弗屆。一個確定而又簡單的思想——尤其是當這個思想，與職業利益或階級利益互相混合的時候——足以鼓動羣衆而使之影從於己，我們難道不知？不過就他方面言，如果協作家人人都應戴上一塊帽章，無論是紅是白，總非自樹一幟，而與他種組織畫分畛域不可，那末，比利時意大利協作界那種可悲傷的分裂現象和往年法國各協社互

相傾軋的情形，豈不將重現嗎？

## 第二節 社會主義式的協社

社會主義式的協社，就通常而論，對於社員方面總要比蒲爾熱窪式的協社格外有紀律，而富於犧牲的精神，這是我們所早經明認的（見第二十四頁）。說來也不足為異：在無論何事及自從無論何時，戰鬪的精神（*L'esprit de combativité*）和連帶的精神（*L'esprit de solidarité*）總是唇齒相依，相因為用的，而凡投身於「一種任何爭鬪的人，比那單單追求一種若近若遠，似滅似明的意像的人，總要格外來得團結而樂於犧牲；人家不難推想凡為紅旗而奮鬪的人，大抵比那嚮明星而慕往的人定要來得勇毅——何況這顆明星又遠在雲霧之內而見者殊屬寥寥呢？

關於組織上和運用上，社會主義式的協社——雖然她們極力標榜自立門戶——與所謂羅斯塔式的協社，究並沒有什麼了不得的區別。然而卻也有幾點不同的特質，茲臚述於後以資認辨：

（一）社會主義式的協社大都不給股息（*pas d'intérêt au capital-actions*），但若

須向資本家借款時，則仍非付利不可（見第九十七頁）。

(二) 她們（指社會主義式的協社）大都是階級的團體（Association de classe），所謂階級團體者，就是凡非工人或至少凡非被傭者一概不准加入；有的甚至規定凡能加入的只爲曾經加入工團的工人。而且就是那些從前曾經加入，所謂社會黨協社公會（La Bourse des Coopératives socialistes）過的協社，也只許凡志願贊成社會黨綱旨的人方可加入。這種態度，固屬褊窄而却合於邏輯；實因凡置協作於階級戰爭之戒嚴區域上的協社，倘又四門大開，任憑所與對壘那階級的份子隨時潛入，則所謂戰爭，寧非無謂而敵方階級份子的加入，亦究未免有後顧之憂，而進行倒不順利。

反之，爲別於他種協社起見，而我們所叫做羅斯塔式的協社，是來者不拒全取開放的（ouvertes à tous）。無論何人，不管他的社會條件如何，政治或宗教上的意見如何，都一概可以加入；她們（指協社）對於外人的入社，無不盡量歡迎，絕沒有什麼條件的強迫，如同曾爲一工團的團員，或已加入社會黨，或須隸屬天主教等等。這決

不是單單由於仁恕的精神而出此，但因協作綱旨的邏輯實斷非如此不可。因為實際上各協社所照準的目標，是解放消費者，然則她們（指協社）所可要求的唯一條件，要不外欲使社會是些消費者。

（三）關於分配盈餘一項，應分別學理與實際而言。就原則上，舉凡一切盈餘個人的分配，都為一般社會主義者所痛斥；他們以為這種分配實帶有資本主義和自私主義的臭味，所以儼然宣言或照成本出售，而廢除這些盈餘，或將這些盈餘全部撥作社會事業的公用。

可是，事實上，實行這個理想的協社，究屬寥寥無幾，而最著名一時，久為社會黨協社中完美之模範的聖克魯特的博愛社（*La Fraternelle de Saint-Claude*）。

（註）至於極大多數的社會黨協社，仍均於盈餘中提出一最大部分，以供各社員的分配，因為她們（指協社）十分明白，如果對於人性的自私心不給以相當的讓步，則一般社員未免要相將退社，無所依戀，或至少凡未入社的人定將遲疑觀望，裹足不前。所以盡她們的力量，不過是將個人分配的盈餘，縮小到為要羈縻社員所必要



的最小限度——尤其爲要羈縻一般不甚情願犧牲的工婦們——而將餘款悉數用於社會公益的事業，向那學理上的原則，多盡了些敬禮就是了。

(註)該社於一八九六年將社章重行修正，規定自後處分盈餘的辦法如下：——百分之五十提作不可讓度的公積金，以備他日組織生產之用；——百分之五十作爲養老費和救助費。——如遇協社解散時，則所有儲款統歸聖克魯特市接收處分，雖有多數社員亦不能加以反對。

嗎？羅斯塔式的協社絲毫沒有廢除個人分配野心。巴士卡立(Pascal)不曾說過『學仙不成反類畜 (qui veut faire l'ange fait la bête)』，她們深知如果一旦將社中的盈餘不歸各人分配，則影響所及，不僅是一地一社的停頓，而直足以陷全世界的協作運動於死亡。她們以爲各協社既不將所得的利潤歸於資本，已是一場充分的革命。但閱者不可誤會，她們決不是以個人分配的辦法是天經地義，不可移易的；她們也極願承認以爲這種分配，是用以滿足個人思想的一種讓步，不過一方務須將協作教育逐漸提高，則他方盈餘的分配方可逐漸縮小。

况她們在盈餘中提出一部分——一最大可能的部分——以充社會公益事

業的應用，也與社會主義式的協社毫無差異。至她們所做的事業——教育，繳納全國聯合會會費及萬國協作聯盟會費，組織生產，連帶事業等——亦就是一般社會黨所諄諄勸導的事業。

(四)若就盈利的使用方式而言，豈更有比社會主義式的協社還要來得別致的嗎？

她們別出心裁，首創什麼疾病救助費，失業救助費，退老供養費，借貸，醫生診視或法律諮詢以及其他種種細務而總名之曰：連帶事業 (*oeuvres de solidarité*)。開其先例的爲比利時各協社。她們對工人提供這五花八門，應有盡有的好處，所以易於招致社員，而一經加入之後，更不致輕率退社，比那用現銀來分配補義（即盈餘）還要靈驗得多（人家知道，在比國各協社中，就是提歸各人分配的一部分盈餘也不用現銀而用商貨，見第六十八頁。）法國北部的各大協社，也曾模仿這種辦法。

在協社中組織醫生的送診，是社會黨協社最有趣的特點，當英國代表到比參觀時，曾表示一種驚喜的感想。通常凡欲免費求診者，必須爲入社已達一年以上而

在社中購買一最低限度的貨額之社員。

然而以上所舉種種使用盈餘的方式，現在羅斯塔式的協社中亦均已紛紛實行。

社會主義式的協社對於使用盈餘上唯一的特質，只在用之於階級戰爭，或當罷工時分給補助費或食糧以資維持，或當選舉時提作運動費以謀勝利。（註）

（註）美國協社大都沒有社會主義的彩色，但將盈餘提作罷工維持費之用的事實却頗屢見不鮮。關於美國協社情形，請見華爾巴士（Warbasse）所著氏的書。

政治問題乃為各協社中爭持最烈的各大問題之一。有好幾個國家——比利時向來如此，至意大利則自新近方然。——純係社會主義式的協社而自信應與『社會黨』聲求氣合，一致進行，此處所謂社會黨一語，係就政治的意義而言，就是將各協社的財源聽憑該黨調處，或用以補助機關報，或用以維持候補員，或要求凡欲入社的人，先須在繳納黨費的形式下實行加入社會黨。

但在大部分國家中，——尤其顯然的是法國——各協社都置身於政治之外。

其理由可如下述。

首則，由於自主原則 (principe d'autonomie) 的信守。法國及其他大部分國家的協社，對於協作運動內蘊的勢力，具有深摯的情感而認為儘足以實行革新社會的宗旨（見第八至第十頁），她們正引以為自豪——何況一般工團主義者從未肯與社會黨締結姻緣而甚至完全看不起政治上和議會上的活動，其意想正復相同。

次之，如果一旦從事於政治上的行動，則凡政見不同的協作家非一律加以革除不可而內部從此解體，協作運動亦將因而陷於衰弱之象。在無論何國，凡帶有政治色彩的協作，則其活動範圍定形縮限，事實彰彰，毋待煩論。姑就比國而言，康特的福留彝 (Le Vooruit de Gand) 或平民公所 (La Maison du Peuple)，規模雄偉，實至名歸，固不可謂不盛，但若論其所結合的居民人數，究尙比不上彩色較為淺淡的協社，帶有中立色彩的協社，如同巴立里子或白勒斯路各地的協社等。（註）在意大利，

米蘭協社同盟 (La Ligue coopérative de Milan) 與社會黨的關係本來還沒有什麼

親密，然而意見紛歧，遂使協作運動陷於分裂的地步，這是大家所曾目擊的（見第四十八頁）。

（註）杭穆勒君（M. Hans Müller）在其所著階級戰爭的理論（La theorie de la lutte des classes）一書中，曾舉統計數條，頗堪注意：巴立協社共有社員三萬，而巴立居民不過十二萬五千人，為百分之二十四。勃柳賽律協社為大家所稱為平民公所的，祇有社員二萬，而比京居民計有六十五萬人之夥，只為百分之三。社員的數目係為家庭的數目，今為覈實起見，以四乘之，則其比例額一為百分之九十六，一為百分之十二；至於雙方的比較，並沒有什麼關係，姑不必論。

在瑞士，於一九〇〇年巴立協作大會中，曾有社會黨協作家數人提出一議案討論政治問題，後經大會以六十票對十六的大多數公決，『各協社關於政治及宗教的問題應守中立』。由德國各協社所組成的漢保聯盟，其社員本多為『社會民主』黨的份子，却屢次申明協作中立的原則，而在各工團中則仍皈依階級戰爭的信條而各行其是。

萬國協作聯盟在其歷屆大會中，也屢屢宣布協作的中立，雖有極左派盡力疏通以冀打消此議，亦不為動。

就是在一般服膺社會主義的協作家中，也不乏贊成協作中立的份子，當一九〇九年社會黨大會（Montherme舉行時，有一報告員曾在大會中發表這種意見。至黃臺爾維爾特氏（M. Van-dervelde）的主張恰恰相反；但他所持的論調似係就比國的特別情形而言。

英國協社從來沒有挂社會主義的招牌的，但關於應否加入政治活動的這個問題，卻也應運而生而引起激烈的爭論。而且羅斯塔那嚴守中立的老原則，似已歸於廢棄，也是實在的情形。當一九〇五年在皮士萊（Peters）大會中所提出的問題，其形式殊為謙約；當時所討論的，單是各協社應否準備選派代議士出席巴力門而卻並不加入工黨（Labour Party）或其他任何政黨。然而這個建議終在兩屆連續的大會中受極大多數的否決；後復舉行諮詢，而一千四百家協社中，贊成選人代議的只有六家。無如自歐戰以後，稅重物昂，一般協作家都有怏怏不平之氣，於是風轉勢移，遂由一九一七年大會決定各協社應於巴力門中有特別的代議。是以現在英國有一『協作黨』凡在可能的地方概行提出自己的候補代議士，否則與工黨聯合進行。

至於法國的協社。直到現在爲止，素來不肯走這條路。在上下兩院中，固然也有一個由信仰協作主義的衆議員或參議員所集合而成的團體，但這乃無左無右而絕沒有一黨或一派的彩色。在歷屆選舉中，全國協社聯合會所出而干涉的，無非是要求各候補議員務宜於他日在國會中保障協作的利益，而斷不問該議員係屬於左黨或右黨。

因爲我們所謂協作不宜從事於政治行爲者，是指胸懷成見，出而贊成或反對政府以及加入選舉運動等行爲而言，但決非說協作茫然不知國家立法與協作運動關係的重要。她（指協作）對於海關，捐稅，房屋，食物衛生以及其他一切與消費者利益有關係——敢問與消費者利益無關係的東西究是什麼？——的法案都應隨時認真留意以便發表意見而示贊否。有一協作高等委員會（*Conseil supérieur de la coopération*）就是專爲此層而設。

關於國際的政治，她（指協作）所孜孜致力的目的，在於使各國也有與各個人同樣的協作組織。這不但單指商貨的買賣而言，凡在一切人與人和民族與民族之

間的關係，她（同上）都要建立和平及正義。不過關於一切足以惹起國際衝突的政治問題，自以萬國協作聯盟出而排解，（註）尤為適當，協作聯盟乃為萬國聯盟會（La Société des Nations）的長姊，論起年紀，還要大過她的妹子——萬國聯盟會——二十五歲。是以法國全國消費協社聯合會以及她的報紙對於這些國際上的政治問題，每在可能的範圍以內謹守緘默。

（註）萬國協作聯盟對於她的任命未嘗有所曠失。無論戰前戰後，她都曾表決意見，反對戰爭——而新近關於魯爾（La Ruhr）的佔據，她亦仗義執言，起而抗議。

### 第三節 蒲爾熱窪式的協社

『蒲爾熱窪』這個形容詞，十次有九次都是出於一般社會黨人的口中而用以榮寵相當協社的。為什麼那些協社被他們（指社會黨人）視為是『蒲爾熱窪』的呢？說來十分簡單，只因在他們（指協社）的社員及理事會中，含有些『蒲爾熱窪』官吏，小財翁，僱員的份子，或又只因她們的社員係隸屬於一二緩和的政黨或宣傳某某宗教的信仰。依照這種情況而言，由於蒲爾熱窪這語所暗示的那種惡品評，乃屬



完全過當；這不過是人家對於那些協社的趨向加以非難罷了。

但是如果人家欲給予『蒲爾熱窪』這個形容詞以一個科學的真確意義，那就名實攸關，不宜輕亂假借；必須那些協社，總要多多少少與資本主義式的協社有神疑形似的地方，而社中所終年碌碌，除欲爲各社員謀得個人利益以外更無他求的，方可稱之爲蒲爾熱窪式的協社。她們（指蒲式的協社）的性質，隨各國而不同。在法國，爲要認辨她們是否爲蒲式的協社，要有一點：蒲爾熱窪式的協社，大都不肯繳納種種連帶事業的費用，如教育費，如協作宣傳費或擴充費等；他方，她們又每每不願加入各種全國的聯合會，或她們雖然通過應繳納於這些聯合會以維持生存的會費，但究氣鬱於中而怒形於色；她們常說：聯合會自聯合會，我們（蒲式的協社自稱）絕沒有需要她們（指聯合會）的地方，如果人家需要她們，人家儘可加入，於我們何干？在英國可就相反，對於這等連帶義務，差不多沒有一家協社不踴躍輸將的，但英人個人主義的性格，另在獵利的形式下表現，*dividualism* 猶之英國人所通說的。

另有許多消費協社，只以養成社員儲蓄的嗜好和實行爲宗旨的，亦可稱之曰個人主義式的協社。

然而帶有我們剛纔所列舉那些性質——拘執的精神，盈利的貪得，個人儲蓄的注重——的結社，也並未可厚非而遽褫其協社的名號。就照她們的現狀而論，亦能供給種種巨大的效用而形成協作演化中一個自然的過級：這都是些協作的蛹。可是此外尚有許多協社，與諸主要原則爲大家所稱爲羅斯塔式 (Le type de Rochdale) 的顯相違犯，總其大的，約有後列四端：

(一) 有許多協社將盈利歸於資本，申言之，就是歸各社員按股分派 (au Pro-rata des actions)。如同倫敦的民吏社 (Civil Service Store) 就是這樣，該社所有的盈利，只歸股東社員 (sociétaires-actionnaires) 所有，若無股份，則雖係社員亦不能染指。(註) 該社所出售的貨價，雖然以極廣爲主，但營業既大，股東又少，所以該社所分給於各股東的紅利究屬不小而股票的價格亦高。建設於這些同樣基礎之上的協社，在倫敦尚有數家——一家是高等官吏所組織的，一家是軍人所組織的等等。但是

她們都不算爲純粹的協社而亦不加入於協作聯合會；在公然上，她們不用協社的名義而單稱糧社(supply societies)。這些協社使各社員生活較爲低廉而能滿足一種類有意味的消費者之需要，却也不無用處。

(註)一般簡單的社員只須付筆小小的入社費以便赴社購買。

又有許多協社，雖然並不將盈利的全部全歸股東分派，但只保留一部分以作股東的特利，也屬於此類。無論所保留的部分小到怎樣，就法律上以及就道德上而言，便足以起去協作的性質，除非那所保留的確定部分不叫做利息，而不能算作盈利的一部分，只因倘果如此，則那一部分的開支倒應算入生產費裏去。

(二)有許多協社，雖然與前種不同，仍將社中盈利分給於買主，但於社員之中，卻分兩種：有的係爲人數有限的股東(les actionnaires)，獨握治理社務的全權；有的係稱社友(les adhérents)而不能參與大會。如同那些軍界的協社，唯有軍官方能爲股東，就是如此。(見第八十六頁) 國家巴黎市及塞納省民吏社 (La Société des Employés civils de l'Etat, de la Ville de Paris et du département de la Seine)也

是如此。非有股東自願退位或將股份出賣，則社友不能變爲股東。因之這些股份是爲一般所貪求的而股價儘能超出於面價之上，與一切資本公司的股份全然相同。無疑，她們（指協社股票）的價格究不能漲到與資本公司股份同樣的高，因爲她們（同上）不給股東以專分盈利的權，但她們（同上）卻可得到一種剩餘價值，因爲社中那日長月大的公積金，全歸她們（同上）所有，而股東的要求每每多過於供給，亦爲足以使她們增價的地方。

這一個大社——也與前項所舉倫敦各社一樣——與其他協社絕少往來，而且平政院（*The Council of Fact*）的決定亦向以她爲商業的性質。

（三）有許多協社將盈利的一部分提給於理事會的理事。平政院也迭經決定，不以她們爲真正的協社。但若單給各理事以些須出席費，則又似無不可；這是一種辦法上的問題。既發出席費，則或者竟可以減弱收納不當小費的引誘也未可知。况且這些出席費，未始不可看作一種真正勞動的工資；姑退一步言，應以這些出席費爲盈利的一部分，但較之僱員的分紅，要亦無甚軒輊——不過若因定有出席費而

於選舉理事時演出種種可憤的競爭，卻是應該想到的事。

(四)有許多協社並不行民主式的治理，申言之，就是『每股東只有一投票權』的原則，並不為那些協社所尊重；有若干社員，在股東大會中，佔有一種優異的勢位，或因他們的股份大，或因他們可以充當法定的理事而不必經過選舉，如同有幾家老板式的消費協社就是如此，因為那些協社通常都由廠舖 (*des économats*) 改組而成。

我們剛纔所列舉的這四種協社，認真說起來，都只是些假協社 (*fausses coopératives*)。但卻並不為法律所禁止，而且只是禁阻她們不得冒用協社名義的法律也還沒有，不過她們不能受公家的借款就是了。就一九一七年五月十七日法律所下真協社的定義而言，前面所述那些協社當然概在摒斥之列。

商 務 印 書 館 出 版

# 經 濟 名 著

消費協社

O. Gide: Les Sociétés Coopératives de Consommation

樓桐孫譯 一册 定價二元

協作

O. Gide: La Coopération

樓桐孫譯 一册 定價二元

李士特國家經濟學

F. List: National System of Political Economy

王開化譯 一册 定價二元

經濟學史

O. Gide & C. Rist: History of Economic Doctrines

王建祖譯 一册 一元五角

經濟思想史

L. H. Haney: History of Economic Thought

臧啓芳譯 一册 定價四元

近歐洲經濟發達史

F. A. Ogg: Economic Development of Modern Europe

李光忠譯 一册 定價四元

工業政策

日本關一著  
馬凌甫譯

二册 定價四元

富之研究

E. Cannan: Wealth

史維煥譯 一册 一元五角

# 著名經濟 消費協會

此書作者編譯必究

中華民國十六年六月初版

每冊定價大洋貳元

外埠酌加運費匯費

原著者

法國季特

譯述者

樓于 桐能 孫模

發行所

印刷者

上海寶山路  
商務印書館  
上海及各埠  
商務印書館

Standard Works On Economics

LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES  
DE CONSOMMATION

By

C. GIDE

Translated by

LOU TUNG SUN and YU NENG MU

1st ed., June, 1927

2nd ed., Dec., 1930

Price: \$2.00, postage extra

THE COMMERCIAL PRESS, LTD., SHANGHAI

ALL RIGHTS RESERVED

