

江蘇省建設廳
中華郵政特准掛號認爲新聞紙類
第二期

江蘇合作

張善壩
張世初

網業合作專號

第十二十八期

本期要目

導言

前奏曲

寫在網業合作專刊的前面

綜合理論

吳江網業運銷合作社之現狀及今後推進方針

威澤網之衰落與合作社之勃興

改進意見

如何走上真誠合作之路

關於網業合作社之管見

怎樣可以改進威澤網業

各社實況

第三區大謝鄉社概況

第七區南麻鄉社之過去與現在

第七區北麻鄉社組織經過及業務情形

第七區壇坵鄉社過去與將來

第三區威澤電機織網合作社述略

第五區張善壩社成立經過

虞貽孫

馬希仁

王寶璽

虞貽孫

朱震南

李有慶

王謬危

張連生

施士知

沈維新

趙光繩

張世初

編輯兼發行

江蘇合作半月刊

社址：江蘇省建設廳

中華民國二十六年八月一日出版

前奏曲

虞貽孫

積滿清數百年之異族淫威，而一舉廓清之，此辛亥革命之偉業也，舉盛澤數百年綢領投制而一旦剔除之，此合作運動之成功也，彼為盛事則此為快事，彼為快事則此為盛事，雖目的不同，手段不同，甚至一切均無相同，然剷除專制勢力，為全民求解放，固一而二，二而一也。

然或有問曰，綢領投制，已根本消滅否耶，曰，否否，辛亥革命後擾攘至十餘年，滿清遺孽，封建殘餘，或如虎負嵎，據地頑抗，或改頭換面，儼然同志，或野心未死，借外人以復辟，其人其事，方諸現在之合作事業，雖有大小之異，固亦一而二，二而一也。

是故總理洞見其癥結所在，分軍政訓政憲政三時期，以消滅各種反動勢力，建樹全民政治之基礎，以達到政權交與民衆之目的，吳江之合作事業亦猶是也，而尤以綢業為更甚，過去中間商人之剝削，使機戶宛轉跼蹐之下，奄奄無生氣，賴政治

力量之推動，機戶自身之覺悟，紛起組織合作社，幕路藍縷，艱苦自不待言。貽孫奉命來江，謬膺指導之責，以工作上之經驗，深感領投制度一日不剷除，機戶一日無生路，不寧唯是，名稱上之領投制，縱得取消，而變相之領投制，倘一日存在，則合作事業仍難望有長足之進展，綢業之繁榮，亦祇能憧憬過去之光榮歷史，復興云云，徒成高調而已。

今者應時勢之需要，覺非普遍宣傳不可，同時檢閱過去之工作，亦當作一有系統之報告，適徵約各社負責人，分撰各社概況，暨以後發展之計劃，彙編吳江綢業運銷合作專刊，惟以事屬草創執筆者程度不齊，味於取舍，內容自難臻於完善，閱者當原其真實。至其內容，分為綜合理論，工作意見及各社概況，按圖索驥為將來之參考讀則可，為合作之研究讀則不可也，編輯既竟爰書數語，以弁其旨。 二十六年合作節

寫在吳江綢業合作專刊的前面

馬希仁

在不算太短的時期中，我們徵集了僅僅六七編的合作實錄，和三四篇合作意見對於全縣已成立的各社統計起來，比例不過一半，我們的期望，當然不能說滿足，為存各社的真實性起見，不願多所刪節。現在要說的就是：我們各合作社，因為歷史太短的關係，內容當然不能相當地充實，但在這裏，可以找到吳江綢業合作社萌芽時期的輪廓，我們認為發行專刊，總算還不是毫無意義的事。我們歸納這些的文章裏面的共同之點，

大概可以分作三方面來說明：第一、盛澤綢的歷史，是有着世界市場上的重要性，數百年來，無時不估着我國出口貨的大宗，雖然在不久的過去，就是一個大衰落的時期，即是現在也仍舊沒有好轉，可是在這個震盪的時代中，又何獨盛澤綢一事為然，否極泰來，我們總不能沒有這個期望，復興的方式，雖然也是多樣的，復興的目標，却是共同的，我們要如何去擺脫不景氣的重圍，我們要如何去打開血路，恢復過去的光榮歷史，開

拓將來的繁榮大地，這是所需要考慮的，所需要慎重選擇的；時代的輪齒，既把舊有的制度碾個粉碎，那末舊有的製網、銷網種種方法，當然要重新估定他的價值，無疑的；過去祇能作為憑弔的資料、要生路，祇有邁開大步，望新的合理化的路上走！這條路就是適應這個大時代，否決資本主義剝削的合作制度，在這裏我們不願搬出些空泛的理論或不切實用的名詞來說：單就怎樣改良我們的網質，怎樣增加我們的網量，怎樣使我們運銷方面經濟便利，這幾個簡單的問題來說，都覺得非合作不為功，但是要使這合作萌芽，滋長發榮，却維繫在幾句老生常談上，就是「團結精神，真誠合作。」

第二、盛澤網既有他悠久的歷史，相互而生的，就有一種封建勢力——網領投，網領投制度的產生基礎，實在是很脆弱的，他的所用，僅僅是網行與產網者中間的一個說合人，也可說是一個嚮導員，在過去交通不便機戶知識幼稚的時候，形成網行的妄自尊大，機戶的自覺渺小，隔離在兩個極端的情況下，於是網領投奔走於兩方面，積習相沿，造成一個特殊地位，但是我們所可注意的，因為機戶需要一種期約式的借款，表面上好像是互惠的，而實際卸藉此使他們得遂壟斷剝削的目的，過去機戶之所以不能增加收入，無疑是這種制度在那裏作祟，合作社的利益歸之自己的宗旨，在這復興的時代中崛起，以機戶自身的覺悟，處政府的監督指導下來推進，給予為虎作倀式的傾投制以絕大的威脅，其嫉視破壞，當然是意料中的事，過去和現在，他們機械叢生，破壞方法，層見疊出，使這朵合作的蓓蕾，時時陷於狂風暴雨之中；但是我們要知道，一件事業的成就，不但外來的襲擊，防不勝防，就是內部的設施，也在在足以陷入困苦艱難的境地，披荆斬棘的工作，本來是要走在前面的人做的，我們要不灰心不氣餒，不怕任何蹉跌，用我們大眾的力量，排除我們當前的困難，嚴密我們的內部組織，努力

前進，做我們吳江合作社的前鋒。

第三、我們要使合作社在吳江全境汎廣地組織起來，收社與社間的互助功用，就不能不先有一種連鎖性的組織，我們要鞏固合作社的基礎，就不能不訓練各個社員明瞭自身的責任，確立一個健全的信念，使每一個細胞都能發生作用，但是社與社間的距離是相當的遼遠，如盛澤與嚴墓比較上是最近的，尚且有十多里路，聯絡上則因業務的相同，還能集中在同一地點，在訓練上却不能不運用巡迴式的方法，照着中心的目的，逐步去推進，同時還有一個最重要的問題，就是現在已成立的各合作社，都還只能做到合作社應做事情的一部分，沒有充分運用合作的機能，這當然是時期尚短促的原因，所謂「三年之病，須求九年之艾，」不是一朝一夕，所能求其速効的，但不能不計劃一種統籌的方法去策動他的進行，所以在最近已將一切應做的事，訂定一個具體的方案，以資逐漸去實踐，並且吳江縣政府已將合作事業列為二十六年度中心工作之一，只要我們不斷的努力，展開在我們眼前的，是光明燦爛充滿着生氣的花，在不久的將來，美滿的合作之果，將開遍我們吳江的每一個角落裏。

最後，我們要知道我們這副引擎，賴以推動的，不是資本家榨取來的血和肉，是我們每一個合作社員自己的熱和力，我們不要咒詛着過去，但如果要讚頌着將來，必須先要把握住現在。

二十六年六月二十日

綜合理論

吳江綢業運銷合作社之現狀及今後推進方針

王寶璽

(一) 盛綢情形

本縣盛澤紡綢，為本省江南之特產，亦為本縣重要農村副業之一，其出產區域，雖包括盛澤區大謝等十五鄉鎮；震澤區張善壩等四鄉；嚴墓區壇坵等十三鄉鎮；平望區周溪等六鄉；因其運銷地點，集中盛澤，故統稱為「盛澤紡綢」。在極盛時代，行銷歐美、南洋羣島、朝鮮等處；年銷千六七百萬之鉅，並有「日出萬綢」之豪語，當時盛況概可想見。自人造絲及人絲交織品輸入我國後，盛綢之銷路，逐年減少，加以中間人之種種壟斷，及機戶之偷工減料，致近年來盛澤之產量日減，品質日劣，銷路日疲，若長此以往，不謀出路，則本縣之良產，勢將無人問津而銷滅，關係農村經濟以繁榮，至為重大也。

(二) 提倡合作社之經過及現狀

盛綢之衰落情形既如上述；則不得不謀出路，以資復興。其出路維何？則提倡綢業運銷合作社為最良方法，故此種合作社之組織，在民國二十三年已提倡宣傳，並於同年列為縣政中心工作之一，經分赴產綢各鄉積極宣傳後，雖有第三區紅梨鄉提倡組織，然因機戶不覺悟，及舊勢力之太大，結果曇花一現，終未能成立。而給予社會人士及機戶之形象則殊深也。嗣後再加宣傳後，於二十四年一月間成立嚴墓沈家浜綢業運銷合作社一所，同年一月一日由第七區橫樞信用合作社，以社員自產素綢十六疋委託上海農產運銷辦事處銷售，終因數量太少，未能得到利益，此實為本縣組織綢業運銷合作社及綢疋直接運銷之嚆矣也。

查盛綢之買賣制度，較為特殊，如一綢之銷售，須經航戶

、領投、綢行，每經一手，均須扣取佣金，機戶之痛苦雖深，因受舊勢之壓迫，亦不敢有所表示，故雖經多方宣傳，終鮮效果。二十五年盛澤綢業公會因組織統制管理處而引起各鄉機戶之反對，大起風潮，此時認為時機已至，一面由縣撤銷管理組織，一面由本縣徐前縣長與合作指導員赴各區宣傳組織合作社，復經盛澤大謝鄉陸再雲先生之熱心提倡及盛澤農民銀行張廷良先生之協助，發起組織大謝鄉綢業運銷合作社，於四月廿三日籌備，於五月八日正式成立，嗣後張善壩、壇坵、南麻、北麻等鄉，相繼而起，經第七區鈕區長之熱心協助，於七月間先後完全成立，此時綢業運銷合作社之組織，風起雲湧，極一時之盛，本年又成立電機綢業合作社等七社因之有利關係之各方，如綢行之加侖、領投之偷運社員綢疋，航戶之勾結領投利誘社員，且聯絡當地劣紳，土棍思種種方法搗亂，極盡破壞之能事也。茲將本縣已呈准登記之各社，社務狀況列表於下：

吳江縣綢業運銷合作社組織概況表

社別	社員人數	每股金額	共認股數	已繳金額	理事主席姓名	核准登記年月日	登記證號數
大謝鄉	六九	二	七五	一五〇	張連生	二五·八	蘇字第四四號
張善壩鄉	三三	二	三六	三六	張世初	二五·八	蘇字第八一號
壇坵鄉	八〇	二	八〇	一三三	俞曉芬	二五·八	蘇字第八二號
南麻鄉	六六	二	六六	六九	施士知	二五·八	蘇字第二四八號
北麻鄉	五五	二	五五	四六	沈維新	二五·八	蘇字第二五一號
沈家浜	三三	二	三三	三〇	沈榮春	二五·八	蘇字第三一一號

盛澤鎮	111	110	100	390	趙光繩	吳·三·六	蘇字第二二〇八號
溪南鄉	46	2	590	105	張頌霞	吳·四·三	蘇字第二二六〇號
南塘鄉	26	2	26	26	程士軍	吳·三·四	蘇字第二四一六號
嚴墓鎮	1	2	1	1	沈瑞榮	吳·三·三	蘇字第二四二二號
澄源鄉	24	2	24	24	俞百楚	吳·三·三	蘇字第二四一九號
徐田鄉	35	2	35	35	陳兆山	吳·三·三	蘇字第二四二一號
永寧鄉	31	2	31	31	施以勤	吳·三·三	蘇字第二四二〇號

(二) 今後綢業合作社應注意各點

綢業運銷合作社，在本縣常係初創時期，而組織方面，猶未能普遍全縣，基礎亦未鞏固，如內部各事須經指導員之指導，資金須向外借入，運銷當須網行代銷，此後應力謀組織健全，自給資金之充足，普極普遍及擴大組織，進而辦理聯合直接運銷，均急不待緩之舉，茲將關於合作社本身應注意各點概述如左：

訓練社員 本縣各綢業合作社社員，多數均在二三百人以上，最多者有八百餘人，在此農村教育未能普及之時，社員對於合作意義，非但不能完全了解，甚且反生誤會，因而發生被人利誘情事，此點深覺可慮，故此後社員之訓練，認可切要之圖也。

職員之訓練 (是項職員係指由合作社雇用之職員) 綢業運銷合作社之經營，須賴專門人才，而此項人選，除應具有商業知識外，尤須予以合作社之認識，態度之和藹，道德之高尙之訓練，否則極易走入歧途，與合作社成敗之關係至重且大焉。

改良網疋品質 本縣盛澤之衰落，雖由於人造絲之輸入，及受中間人之壟斷所致，而機戶之墨守成法不加改良，實亦一大原因，此後應積極改良織網技術，以求品質之優良，籍以提倡信用，而適合市場之需要也。

開支宜謀減省 運銷合作社之目的，原為節省慶費，故合作社之一切設備，應力從簡單開支應逐漸減少，尤應避免過事輔張與無謂之酬應，以便增加社員之收益，而免外界之議論。

增加自給資金 現在本縣各社之社員網本及運銷熱款，完全向農民銀行借貸，現共約計二十餘萬元，統計每月利息，頗為可觀，此後社股之增加，公積金之多多攤提，社員儲蓄之實行，皆宜次第辦理，以謀合作社之自力更生。

進行聯合直接運銷 本縣已成立綢業合作社之網疋銷售，因基礎未固，力量薄弱，仍不得不賴網行代銷，而網行又多方為難，為增加行佣，不付現款，單就行欠一項合作社已損失不貲，萬一網行倒閉，則合作前途，得不堪設想，故待全縣綢業合作社組織普遍後，進行謀聯合直接運銷之實現。

(四) 結論

本縣自倡導綢業運銷合作社以來，進行尚稱順利，惟與合作社有利關係之團體以及個人，因鑒於綢業合作社一旦組織普遍，進行聯合運銷，則彼無將等立足之地，故聯絡當點土棍劣紳，竭力破壞，如散發傳單，捏詞控告，其思想之陳腐，手段之卑鄙，可憐亦復可笑，而各合作社之組織及經營，故能依法進行，而負責人亦能熱心從事，最近並由省廳積極倡導，加派人員，從事綢業合作社之組織所謂「冬夜雖長，不能阻來朝之日出」預計本縣不特綢業運銷合作社得蒸蒸日上而整個社會經濟，亦賴以繁榮也。

盛澤綢之衰落與合作社之勃興

虞貽孫

一、總述

查本縣（江蘇省吳江縣）為全國產綢區域之一，尤以縣屬之盛澤鎮為產綢最盛之區，亦為運銷集中之地，故本縣暨鄰境所產之綢，概以「盛澤綢」稱，歷史悠久，著名於世，四鄉農民，多以織綢所得，為主要收入，耕種收穫，及被漠視，溯其全盛時代，號稱「日出萬綢」行銷於國內海外，貿易總額，年達一千六七百萬元之巨，農村經濟，賴以繁榮，在國內農村手工副業中，實不多觀，比年以還，外受列強經濟侵略，內受中間商人層層剝削，以及生產技術落後種種原因，致盛綢之產量，一落千丈，盛綢之市場，日漸狹隘，直接影響於全縣綢農，陷於苟延殘喘之境，間接即為整個國民經濟之衰落，關係至巨。政府為救濟全縣綢農生活，恢復國民經濟起見，積極提倡合作事業，為對病發藥之唯一方法，於是各鄉綢業合作社之成立，如雨後春筍，蓬蓬勃勃，雖遭舊勢力之百端破壞，而合作社之推動依然有進無退，合作社之基礎，屹然不為動搖，盛綢之復興前途，將於此奮鬥中覘其成敗，爰草是篇，以供參考。

二、盛綢織機分佈狀況及產量

盛綢產綢區域，除鄰境浙江省嘉興縣屬之王江涇，新陸兩區約占總額十分之二，五外，本縣各鄉織機數量以及產綢數額列表如下：

區別	鄉別	綢別	全鄉機數	每日能出綢數	附記
三	蠶	南花	三〇〇架	三〇〇疋	
三	紅豆	花	二〇〇架	一〇〇疋	
三	紅梨	花	三〇〇架	一〇〇疋	

三	婁	下花	三〇〇架	一〇〇疋	
三	長	甸素	二〇〇架	一〇〇疋	
三	桃	源花	一〇〇架	五〇疋	
三	北	王花	四〇〇架	二〇〇疋	該鄉正在發起組織合作社
三	南	岷花	三〇〇架	一〇〇疋	
三	澄	溪花	四〇〇架	一〇〇疋	
三	茅	塔素	二〇〇架	一〇〇疋	
三	溪	南素	三〇〇架	二〇〇疋	該鄉已組織綢業運銷合作社
三	大	謝素	六〇〇架	二〇〇疋	同上
三	溪	北素	三〇〇架	一〇〇疋	
三	震	安素	三〇〇架	一〇〇疋	
三	盛	澤素	五〇〇架	二〇〇疋	該鄉紙家庭電機織已組織電機運銷合作社
五	雙	楊素	三〇〇架	一〇〇疋	該鄉已併入張善場鄉合作社
五	張	善場素	三〇〇架	二〇〇疋	該鄉已組織綢業運銷合作社
五	蠶	澤素	四〇〇架	一五〇疋	該鄉擬併入後渚鄉合作社
五	後	渚素	三〇〇架	一〇〇疋	該鄉合作社正在組織中
七	鵬	壘素	三〇〇架	六〇疋	該鄉正在組織合作社
七	壘	壘素	四〇〇架	二〇〇疋	該鄉已組織合作社
七	南	蘆素	六〇〇架	二〇〇疋	同上
七	北	蘆素	三〇〇架	一〇〇疋	同上
七	南	塘素	三〇〇架	五〇疋	該鄉正在組織合作社
七	中	穆素	二〇〇架	一〇〇疋	同上

七	大路	素	三〇架	二〇疋	該鄉一部份機戶已加入增
七	徐田	素	三〇架	二〇疋	該鄉正在組織合作社
七	澄源	素	三〇架	〇疋	同上
七	中郎	素	三〇架	二〇疋	該鄉大部份已加入南北航
七	永豐	素	三〇架	二〇疋	該鄉正在組織合作社
七	泰鴻	素	三〇架	二五疋	該鄉擬併入勝泰合作社
七	亭子	素	三〇架	一〇疋	同上
八	周溪	花素	三〇架	二〇疋	
八	梅堰	花素	三〇架	二五疋	
八	平珠	素	三〇架	二五疋	
八	秋橫	素	三〇架	一〇疋	
八	三官	素	一〇架	二五疋	
八	五大	素	三〇架	二五疋	
	總計		二二〇架	四六〇疋	

三、盛綱產銷狀況

四鄉農家，都自備紡織機一二架不等，當窗而織，機杼相聞，所用原料，素者多為天然絲，花者間用人造絲及臘線，天然絲除農民自育自織之士絲外，大部向外購入，其向盛澤新塍、破石、新市等地運入者，謂之南路絲，多作經絲之用，其購自菱湖，雙林震澤南潯等地者，謂之西路絲，充為緯絲之用，機戶（即網農）織成網疋，其出售手續，習慣上並不直接賣諸網行，而係先交與航戶，由航戶交由領投，由領投代為售與網行，更由網行運銷各處，其程序以及所需費用分述如次：

甲、航戶

機戶散處四鄉，不便負綱上市，乃委託航戶（即鄉間航船）為之運送至盛澤鎮上，交與領投脫售，其運費（俗稱航力）每疋

自六分至二角，視綱身之高下而定，航戶並可代替機戶賒購原料，以及日常用品，從中抽取回佣約百分之二，而領投所貨放機戶之綱本，亦必須由航戶經手支配，故航戶所得既豐，權威復大，機戶莫不仰其鼻息：

乙、領投

領投者，即領導機戶投行賣綱之謂，為一種特殊之仲賣商人，考其沿革在盛綱全盛時代，各地綱商，遠道來盛，委託網行辦貨，但機戶既散處四鄉，且所織之綱，類別不一，所需貨色，一時不易徵集，乃產生所謂綱「領投」者，凡輕、重、花、素，各綱，各有領投專司其責，綱行如欲選辦某種綱類，求之領投即得，而領投酌取佣金，當時每疋佣金，不過制錢五六文而已，利之所在，人之所趨，迨後業領投者逐漸增加，為鞏固自身地位，及拉攏機戶討，每於春初及育蠶之際，貨放機戶綱本及蠶本，但業此者，仍有增無減，全鎮竟有八百餘人之衆，乃形成供過於求為競爭營業計，紛紛以賒賣為號召，職是之故，往昔為沒本之生涯，今者亦需鉅資經營，而其佣金，則亦年增月異，每疋自二三角至一元餘不等。二十五年春，該業為限制外界投資及從業人數計，更為避免同業競爭，易於壟斷及操縱起見，乃聯合各領投組織集成公司，內分集成公，集成協，集成合，三部分領花幫（即花綱）西南幫（即素綱）下塘幫（即浙屬各鄉區域）各機戶，劃分地段，各不相侵，而與網行分庭抗扎，締結密約，即網行不得直接向機戶收綱，領投不得直接運銷外埠，於是領投可任意剝削機戶，操縱居奇，而網行亦得左右市價，乘機提高行佣，（自千分之十一，提增為千分之十七）尤有甚者機戶於交綱後對於售價及出售時期，並無顧問之權，一任領投支配，於是又有削扣售價之惡習在綱價上，削減碼數，備取佣金以外之額外利潤。又每因市場需要不同，或其他原因，而暫行存擱者，迨後銷售，遇市價上漲時，則以未漲時已

經脫售為詞，按未漲時之市價結算，若遇下跌，則網雖早於未跌時脫售亦往往按跌價開碼，此項情弊，為領投業之慣技，機戶受損最烈，亦該業主要利護之所在，此皆由於歷來習慣如此，故機戶縱明知受損，亦無可告訴。况中間尚有航戶朋比為奸，為虎作倀，機戶對此，實無可奈何，蓋機戶為缺乏資本，非將網交與領投，即無法支借現金，以維持其生活，及進行再生產，故事實上祇能，忍受剝削，抑有進者，領投對機戶之取備，每視貧富面異，其開價更視機戶之強弱而定，致造成富者愈富強者愈強之畸形狀態。

丙、網行

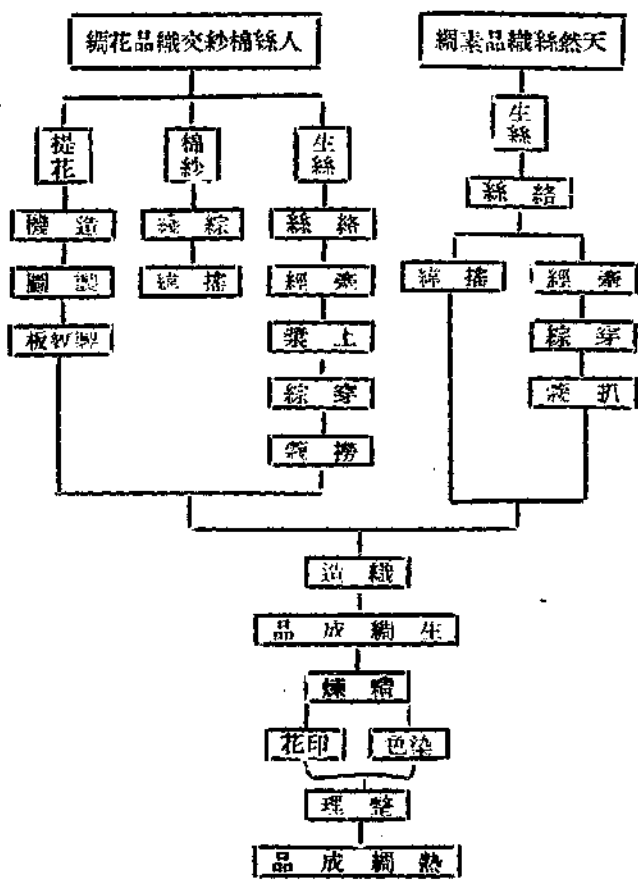
在昔晉、魯、粵、鄂、各省客商，雲集盛澤，咸以逆旅不便，乃有山西、山東、金陵、寧紹、新安等，會館之設立，（迄今遺址猶存）用以接洽貿易。迨後交通便利，客商齊集上海，於是範圍較大之網行，亦分設申莊於滬上。至各行所需貨品，全由領業供給，而其償付貨價方法，則因資本大小習慣不同而互異，有為現金交易者，當日或超三五日付款，有以票據支付者，大多半月為期。有係完全賒欠者，則例於月之逢十三日為付款期，但每期僅按總價十分之三支付，故每次成交貨款，需經三月始可清結。一網行分廣幫、店貨、下院、三幫大小七十餘家，資本自數千元起至十餘萬元不等，除販運網疋營利外，並代外來客商收買（俗稱抄莊）。網行代客收貨，除向客商收取佣金外，並向賣主（機戶）徵取千分之十五，五類似佣金之洋水。致洋水之起源，在遜清光緒初年，盛澤重遠東賜大橋，以工程浩大，距款難籌，乃由地方人士之提議，由網行於機戶網款上，每洋一元，扣取橋疏制錢二文，旋為便利計算，改扣千分之三，名曰「洋水」，舉網業中公正人士保管專供附近鄉鎮橋樑修葺費用，迨後網行方面，即以洋水改為佣金，由是地方公款一變而為網行胞利，並由千分之三增為千分之十一，民二

十五年網行履行與領業所點契之密約，復增為千分之十七，機戶以網行既取佣於買方，似不應再扣備於賣方，且疊次增加，不堪負擔，奔走呼號，羣情憤激，旋由官廳調解，凡經合作社售於網行者減以千分之十四扣水，由領業售於網行者以千分之十五，五扣佣。

盛澤以網立鎮，全市事業，莫不建築於網業之上，故網領二商，在當地具有特殊之勢力，而得左右一切。

（附產銷圖表）

1. 盛網生產程序系統圖



「說明」1. 機戶自原料織造成品，僅屬生網，而由網行分發染煉廠坊加工

2. 提花製板另有一種「紋製工」從其事
2. 盛網名稱及銷行地點表

名稱	每疋市價	行銷地點	名稱	每疋市價	行銷地點

各鄉機戶，處此重重剝削壓迫之下，而莫能自拔，尤以一般較貧機戶，因不易向領投借到綱本；痛苦更深，乃擬設法挽救，以維護其自身之利益，嗣因地方有識人士之提倡，及政府之指導，遂有綱業運銷合作社之組織，但關於檢定品質，銷售綱疋等事項，仍有賴於專門技能之人材，乃由社僱用一部分曾任領投者為推銷員專任此項職務，受合作社之命，直接與綱行交易，擺脫領業集團之束縛。最初成立者為大謝鄉，張善壩，沈家濱等社繼而成立者有境垵鄉南麻鄉、北麻鄉、淳南鄉、盛澤鎮等社，共有社員三百七十餘人，已繳股金一萬一千餘元，而第五七兩區產綱各鄉，亦經各該區區公所及地方人士熱烈促進組織，業已先後創立，正在策劃開業，其產綱總額存素綱幫中已佔十分之六以上，予領業以極大威脅，各該鄉航戶亦不敢輕視合作社，綱行業者更恐合作社辦理直接運銷，影響其營業，故一致敵視合作社，常利用種種方法，以企圖破壞合作社之組織。如最初拒絕與合作社交易，旋復積壓合作社之貨款，領業者勾結當地劣紳，脅迫無識鄉民散發傳單，反對加入合作社，指使航戶陰謀利誘社員不到合作社銷售綱疋，至若借端匿名控告，攻擊合作社負責人員，以及運動包圍各方贊助合作之人士，手段之卑劣方法之多端，不勝枚舉，其目的無非欲使已成立之各社，無法維持而至倒閉，將成立者，因其搗亂而不敢組織，各合作社為謀抵抗此種攻擊破壞，而求社基之鞏固計，乃運用保甲推進合作辦法，一面責成已加入合作社之各鄉鎮保甲長（均係機戶），將所轄區域內各機戶，不論貧富，一律以勸導方法，使其自動加入合作社為社員，每一社員對社均訂立委託銷綱契約，又採用分組管理制，每組設組長一人，負責傳達消息，及監督組內社員。一面報請公安局暨鄉公所派員取締潛入合作社業務區域內私向社員收購之航戶。關於社務業務之進行，均召集會議決定，力求手續完備，管理週密。對於資金之

調劑，由當地農民銀行負責辦理。其放款額已達二十四萬元，於是各反對者之計既不得逞。而一部分兼營機織之領投，亦又被勸導加入為社員，及担任推銷職務，致使領業內部發生變化，集成公司遂宣告解散，恢復各自經營之原狀，惟因無法壟斷，收益減少，故對於合作社之進行，自然嫉妒，而妄思有以破壞之。

六、綱業合作社之利益

各綱業合作社之組織，均經政府指導許可，其社員資格，以純正之機戶為限，非社員之綱疋，概不收受，社員不論貧富，所需綱本，按照實際需要數額，無利貸放，但非社員則概不貸借，故是項合作社確非牟利之團體，其經營業務，均採用委託運銷辦法，社員交來之綱，即予個別登記，由社預付墊款八成，代為出售，所得貨款除和去各項費用及墊款外，其餘仍交還社員，至於手續費一項暫依領業之佣金數以八折減收現正謀再予減低，嗣後基礎穩固，業務發達時尚可逐漸減低，且合作社所收之手續費，除去一切正當開支及公積金公益金外，所有盈餘，仍按照社員所繳綱疋之多寡攤還於社員，因此，生產速則盈餘可多得，生產少則盈餘亦少得，不啻獎勵其增進生產，故與領投所收之佣金性質截然不同。航力則由社減低為最高一角，綱行之洋水亦由社向政府請願及與綱行交涉，減低為按值抽千分之十四，假定社員售綱一疋之價值為十六元，則被扣除之各項費用共計八角四分四厘，較之交由領投售賣者，每疋綱可減輕二角五分四厘之負擔。各合作社現在產綱之總量，平均每疋日共約一千六百疋，無異社員每日可節省四百零六元四角之費用，則年計可省費用達十四萬餘元，若再加年終盈餘分配，則社員所得利益，更不止此數矣。

七、綱業合作社之展望

綱業合作社在目前，尚在開始組織時期，其目的僅在轉變

去不合理之銷售習慣，與擺脫中間商人之層層剝削，網利益已如上述，但合作之意義，未盡於此。夫所以組織網業合作社之目的，還在於生產技術之改進，與網業市場之恢復，故俟合作社之基礎鞏固以後，第一即須普遍網業教育，聘請技士，指導改良織網方法。提倡公用合作，凡改進上所需條件，非個人財力勝任者，則由公共購置，共同利用，以增加生產。一方面推廣運銷地點，研究購買心理，力圖品質之精良，恢復原來之信譽，則不獨盛綱前途，網農生計，有無限希望已也。

八、各方面反對合作社之剖視

各鄉網業合作社，近為求運費節省者，籍以減少社員無謂消耗起見，將原設鎮上之收網處，分設各本鄉，每一收網處僅分派航船二隻，按日集中運送，使社員交網便利，並減少來盛鎮喝茶飲酒之消耗機會，因此每日到鎮航船減少，各網農所需日常消耗用品又多向附近各小鎮市購買，來盛漸稀，職是之故，各鄉小鎮市之商業日趨興盛，而盛鎮上之茶館酒肆飯店、旅館各及洋廣雜貨糖菓等消耗品商店遂受相當影響，消耗市場，為之一變。於是反對合作社者，初僅限於網行及領投，今漸普遍於一般淺商。而各鄉航戶亦因航力減少，且又受合作社之節制，乃假借機戶名義，公然反對加入合作社，加之網行又目覩領業集團解體，合作實力日增，深恐合作社普遍設立後，一旦聯合直接運銷，則立可予以制命打擊，且洋水又較領投減低千分之，一五，故對合作社始終抱敵視態度，常利用其過去歷史造成之特殊地位及潛勢力，以阻止新社之成立，或向政府請求限制合作社運銷地點，以冀維持其固有地位。由於此種利害關係之結合，遂形成盛澤商人與各鄉航戶聯合反合作之濃厚空氣，一切糾紛，因此而起。但此種情形，在任何舊制度行將崩潰，新制度尚未鞏固時必有之現象，固無可避免，亦不必畏縮，故各合作社社員頗能精誠團結，主持者亦頗能謹慎應付。反對

者縱因一時利害關係，未肯遽捨其固有勢力與利益，但終必覺悟其過去行為為不合時代潮流，違反新政推行，而停止其無理之反對，共謀網業之復興與市面之繁榮。

九、結論

總觀上述，盛綱之盛衰，其影響於本縣農村經濟之榮枯至巨，自不待言。而致其衰落原因，則商人故步自封，機戶負擔太重，最為主要，故以合作方式，減輕其負擔，調劑其資金，進而改進其品質，恢復其信譽，自屬扼要之圖，亦為挽救之道。有識之士，咸以為然。惟網行領投航戶以及消費品商人，則以囿於舊習，妄思破壞，不知盛綱現狀已瀕絕境，不急起改進，勢必從此衰落，同歸於盡，否則綱量復興之日，即全盛商業轉榮之時，不暫時犧牲少數人之利益，即永久絕滅盛綱之前途，與全體網農之生計，為功為罪，判斷於此，是深望開明之網領二商，有以鑒之，速改變其陰謀破壞之行動，公然反對之態度，則網農網商，本是一體，何分階級。合作社以復興網業為前提，網農網商以及一切與網業有關係人，皆將同蒙其福利，正待集思廣益，衆志成城，此更應祈求一般社會所諒解者也。至於各網業合作社之組織與經營，均屬依法進行。各社負責人，亦頗熱心公正，凡事均取決於會議，力求公開，所有措施，頗能顧及大眾利益，雖有時急欲收效，難免有遷就舊習慣之處，然尚不違背合作原理。嗣後若由政府更加以嚴密監督，積極指導訓練，使職員社員對合作均有相當認識，發生深切信仰，各本「人」為我，我為「人」之合作口號，一貫進行。與反動勢力，反對空氣之設法消滅，則不特網業合作社滋生勃發，即不絕如縷之整個網業，亦將蒸蒸日上，社會經濟繁榮有待矣。

——二十六年五月——

改進意見

如何走上合作之路

朱震南

吳江綢業運銷合作社，是由于中間商人——領投業，過度剝削機戶而後產生的，僅在短短時期中，成立十餘個合作社；增加數千戶社員，實在也不是一體容易的事。在鄉村自治方面，牠是推動着人民自治的開展，在農村經濟方面，是變革了農村經濟的組織，前者是走得遲緩一些，因為要基于後者的變動而來的，與農村經濟有歷史關係的領投，航戶等，在已有合作社組織的場合，大部份是已斷絕關係，故其剝削制度，亦隨之而全部剝除，誠然，這是一個大轉變，今後合作社的邁步前進，不但於吳江農村機戶是有無窮的希望，即是整個農村經濟復興問題，這也是一個有力的前鋒。

然合作社的本身，現在當然不能說到完備；應如何去補救充實，而完成他的使命，這是值得注意的，有些部份尚在準備時期，不能立時實現，這是事實問題，不能苛求，但是，有些當前的困難和缺點，是必須要馬上解決而補救的。

(甲)在合作社社務方面的一般情形，如開會討論；是合作社主要事項之一，但據目前所組織的合作社，各有數百社員；其社員大會上所討論的議案，不過聊資通過而已，實未盡大會的應有任務，其次如社務委員會，雖能經常召開，然在農村中推選出來的人材，充其數最者居多數，思想健全者實是少數，(筆者以大概立論不敢一概武斷望各社務委員會諒之)且社務委員會是包括理監事會的，如不能自好的方案討論出來，合作社便不能有好辦法，一個數百社員集合的合作社，倚賴不健全的社務委員會去領導，事實上有些應付不了的，而社員與社務委員會中間雖有小組的組織，推定組長去辦理一組的事務，然

大部份組長亦多不能明瞭自己的責任，故雖有議決家庭訪問，小組會議等項，事實上仍不能充份去做。這一切的一切，都是沒有經過訓練時期之現象。

所以，目前共同所需要者是訓練，至於訓練方案，當然須共同討論後實施，不過時間愈早愈好，因為這是普遍的要求。

(乙)在合作社社務方面，看到合作社的運銷程序，其收集社員產品辦法；是社員委託合作社的，而社方與社員間沒有訂立完善的委託運銷契約，故其收集方法，雖是通知社員送交合作社，事實上尚是派員向各社員家徵集，這個情狀，本是補救目前的困難，然亦有不少的流弊，並且根本在信仰上也大有關係，社員委託運銷，那是很好的辦法；不過在社員沒有十分信仰合作社的時期，其效果也是要減少的，且生產的原料，主要是蠶絲與人造絲，其價格之升降，是隨國際市場為轉移，而生綢消費市場又是自己國內為大多數，顯然不能齊驅並進，而絲價已高綢價尚低的情形，亦是經常所遇到的，合作社的補救辦法，便是許可社員預支代價，以不取息為原則，期待高價而出售，然目前社員有一個，共同觀念，俱欲將產品立時銷售，此實受到近二三年來，產品愈存積，價格愈低落的影響，所以，合作社業務人員遇到此種問題，須要特別注意謹慎應付，以謀到社員的應有利益，全時可能得到社員對合作社的信仰，如另一方面消費市場呆本，價格不能升高，社員無大收入，則合作社就要將貨物緩緩出售，在這時候業務人員更要注意，對於社員的利益，可以充分的顧及，則合作社雖然對於貨物的保存增加了很大的責任，不過為着社員的利益，可以使社的信仰

大大增加。否則社員對社信仰失望，則社員供給產品，亦將不能足額。合作社雖派員收集產品，亦少效果。

此外合作社對於社員徵取手續費，以逐漸減輕為原則，同時要減少社內的經常開支，藉可得到社員共同擁護合作社的信念，然後再進一步去做改進產品的工作，則事半功倍；比較

關於綢業合作社之管見

吳江綢業合作社，以三區大謝鄉為首創，樹吳江綢業合作之先聲，現在先後已成立開學者，有七區之壇坵南麻北麻徐田中穆永寧南塘等鄉綢業，三區之電機溪南兩社，五區之張善壩鄉綢社，（其中有數社尚未奉頒建廳登記證）尚有其他在籌備組織中者數社，合作勢力日形膨脹，合作萌芽，滋生不已，社會觀念，農民心理，為之一變，吾人籠罩於此新氣象下，不僅為此一隅之農村，雀躍三百也。

合作社為新興事業，尤以網社事屬創舉，內無成軌之觀摩，外有荆棘之障礙，一社之健全，固有環境、生產、需要、地域，多方面之關係所促成，舉凡動作之表率，心理之改造，環境之設施，經濟之調撥，業務之推進，人事之支配，常務之處理，在在均足影響社務之進行，筆者敢就體察所得，管見所窺，拉雜述之，以供參證。

（一）組織力求完善，慎如全終，古有明訓，一社之組織，當自省本身之環境、生產、需要、其動機與目的，是否純潔正確，各項手續，須力求合法完備，入社份子，切忌有操縱把持，及其他作用，苟組織不健全，則徒負虛名，足以影響整個事業，貽害滋大，總之要面而顧到，勿使有尺蠖寸隙，供人指摘，組織既週，然後可與言推進。

（二）求普遍不求躁進。在茲領業解散，殘餘勢力猶在活動

起來可減少困難一些。

本來各個合作社多議有詳細的社務業務計劃，不過同樣感覺到未能完全實現，所以再來說幾句，算是補上一個小計劃，務請關心合作事業人士有以教之。

二六，六，一五，溪南鄉合作社

李有慶

農村需要迫切之秋，急則治標，宜利用行政力量，責成負責人員，各鄉須普遍指導成立，實為當務之急，若待現已成立之各社，如磐石之安，再謀逐步推進，法誠至善，然在此特殊情形下，稍縱即逝，未免失之迂緩，不足鑒農民之望乎，至社務業務之推行，則不妨成立之際，一面物色人材，設計規劃，按步實施，徐圖進展，俟基礎稍固，自有餘力，當致力於社會事業，以達到最後之目的，照目前情形而論，「量」的方面，即待普遍，「質」的方面，不求躁進。

（三）注重社員精神訓練，社員為社之基本份子，從理論方面而言，須自動組織，惟多數社員，智識簡陋，目不識丁，根本尚不知合作為何物，不得不賴少數人之引導，但一般社員，甘為破壞者之餌誘，貪圖小利，走私情事，時有所聞，社員之智識幼稚，誠無足怪，則端待社的本身體察，所給予社員之利益，注重精神訓練，如小組會議、家庭訪問，態度宜懇摯和藹，儘量予以安慰和便利，分別考績獎懲等等，多一次接觸，多一次認識，浸而久之，潛移默化，社員信仰日深，力量充實，其效率自難以道里計矣。

（四）養成職員辦事能力，網社事務紛繁，舉凡社內一切日常事務，莫不由職員分別處理，非具有清晰之腦力，靈活之手腕，純熟之技術，不克應付，至態度之安詳，道德之修養，能

力之培植，尤宜注意，平時宜多讀有關合作文字，指導社員出品等等，養成辦事才幹。

(五) 外界阻力之應付，在茲興替演變時期，外界發生之障礙與阻力，異常複雜，合作社於此，誠不易應付，從積極方面言，除以行政力量，及其他有效方法不足抵禦，從消極方面言，祇有充分擴大合作組織，充實力量，鞏固陣線，抱「寧人犯我，我不犯人」之旨，以逸待勞，沉着應付，使外界之阻力，消患於無形，然後始顯出真正合作之使命，和平奮鬥之精神。

(六) 各社應謀密切聯絡，各社之旨趣，業務經營，既如出一轍，自應謀得密切聯絡，取一致行動，整齊步伐，互相觀摩，互相探討，聲氣相通，緩急相濟，輔導促進其他未成立之各社，或每月舉行談話一次，一切社務業務之推進，當裨益不少。

(七) 農行應充分貸款，凡一社之申請借款，當然具有充分理由與需要，果如銀行調查屬實，信用良好，用途正確，組織完備，在標準條件下，當儘量予以扶助，俾資運用，而盡全功，在兩方面可以充分發揮機能，而完成其使命，可收事半功倍之效，設不悉當地之環境，徒恃片面之理論，竟拒絕貸款，或貸而不充，合作社每每不敷運用，譬如淺水行舟，吃力而不暢通，軌或左支右絀之苦，或為時事所限，而竟遭停頓，當亦非調整農村之本旨，要之，貸款與合作社，固隨時指導及監督其

怎樣可以改進盛澤綢業

盛澤綢業，現經政府之切實整頓，普遍派員指導組織合作社，剔除一切剝削，這當然是改進步驟中的第一個階段。但是我們要知道，還有幾件事，更是重要，萬不能忽略過去。

一、注意社員產品——社員在過去，受制於綢領船戶雙重剝削之下，譬如一疋九兩盛紡，需用絲十一兩半，假定以每兩

用途，充分扶植其繁榮，事先當亦有精確之考慮與步驟，決非孟浪將事者也。

(八) 改善產品，欲謀市場之信譽恢復，銷路之擴展，自非改善產品不為功，各社宜積極從事品質之改進，在短期內籌設「縲製改良生絲訓練班」聘請專科技師，指導紡織技術，長度闊度，及須行分重，應如何規定，社員所用之窻門，由社規定製發，實施生產統制管理，以達到出品齊一，適合市場需要之目的，產品既精，善價可獲，餘如桑樹之選擇，蠶種之改良，關係亦巨，在可能範圍內，亦加改進，以求澈底。

(九) 籌組聯合社直接運銷，各社之產品，完全運銷於盛澤綢行，市價之升降，品種之需要，全仰綢行之鼻息，且平時之累欠甚巨，資金呆滯，風險堪虞，在過去不敢侈言直接運銷，殆力量既充，當籌商聯合直接運銷，籌設煉染設備，不假綢行之手，資金流通，善價可獲，至聯合社之實現，綜各社之力量，共策進行，以聯合社名義，申請借款，分配各社，使職權集中，增加收入，樽節開支，事業之進展，可操左券也。

綜上所述，在可能範圍內，當能一一實施，總之綢社誠為吳江之一種絕好事業，端賴當局及關心合作事業者之誘導，及本身之努力，俾趨於繁榮之境也。

王謬危

四角計算，綢本須四元六角，市上銷路稍，可以售五元三四角，去掉綢領手續費三角，船力一角，綢行洋水八分，合計五角八分，淨餘祇有二三角一疋，一疋九兩紡牽綢、掉絲工程不在其內，純織須費二日功夫，而此二日工作，僅趁二三角代價，如何維持生活。如果停機不織，諺云「貧不做不活，」料鹽買

醬，更無法週轉，於是不得不偷工減料，冀求多得錢。九兩紡十一兩半減剩十一兩，甚至剩十兩半，綢領但求脫貨求財，綢行祇要客幫有去路，進貨削減一二角，貪便宜，大家不問綢的身分如何，因之外省顧客信譽大失，銷路銳減，從千餘萬金額銷數，跌至六百餘萬，如不急起注意，還恐有跌無增。當此各鄉合作社均告成立之際，應由各社聯合會商各種綢疋分銷、頭行、將碼、訂一標準限度，同時知照社員於牽經時注意，而市價亦應依照原料成本，市情狀況，作一個約計的評定，使社員不致因趁錢少而仍走到偷工減料的路上去。此外能別出心裁，進謀技術改進，亦是極需要的工作。

二、發展市場銷路——有了好的產品，一定還需要多量的市場去推銷，產品才有出路。盛澤綢之出名遠在百餘年前，那時廣東福建的幫口，都是轉運到南洋各島去銷售的，還有美國、法國，亦可以推銷一點，自從鄰邦實行傾銷政策以來，不獨國外銷路被其擠落，即國內市場如天津、北平、濟南，以及關外各處，均為搶奪無餘，若不設法發展，前途危險，正不堪設想。為今之計，甲、改善產品，恢復過往信譽，乙、儘量宣揚優點，增闢國內各大報紙附刊，喚起國人注意。丙、與國貨聯合社聯合，組織各省市展覽市場，並選擇較大省市設推銷處，極力設法推銷。丁、委託國際貿易局於各國都市及較大商埠設

各社實況

吳江縣第三區大謝鄉運銷合作社概況

張連生

置陳列室，一面陳列優良產品，一面利用機會推銷，多方面去進行，至少有幾分收穫的。

三、籲請政府改訂關稅稅率——中國商業不能發展之最大致命傷，就是關稅不能自主。其餘不去贅述，即拿今年五月下旬盛澤電力紡而說：以一担廠經價七百八十元，一担乾經，價七百四十元，共一千五百二十元，依照標準分兩，二担經產綢一百疋，每疋經本十五元二角外加電費，牽經等工程費以及織工工資合計須二元左右，連經本共十七元二角，現在市上售銷十七元五角，扣除二角七分網莊洋水，二角合作社手續費，以十七元二角成本，換取十七元〇三分代價，如不偷工減料，機本綢本利率，機件損壞消耗，管理人員工薪，無處來源，尚須每疋淨貼一角七分，市場售價並非不可提高，因五月上旬鄰邦大批電力紡，每疋售價十五元至十七元，身分較國貨為上，盛澤綢十七元五角之有人光顧，還是一、中國絲堅韌，二、國貨分上。所以國稅不自主，中國農產品及輕工業發展尚是困難，豈僅盛澤綢蒙其損害！當此政府盡力發展經濟建設，與復農村之際，應籲請設法改善關稅，則中國農產品輕工業可以增多向外發展銷售機會。

在此政府力謀改善盛綢產銷，合作社方興未艾之際，謹貢獻上列各點，冀備採擇焉。

本社創立迄今為時一週年餘矣，回首短短一年的過程中，險阻叢生，受反對者的仇視，百般摧殘，本社同人，咸抱「我為人人」之主旨，不避艱難，義無返顧，竭盡心力，慘淡經營，時屆一週紀念，綜合過去成績，尙可差強人意，謹將本社一年來之經過概況，臚列於後，藉供考核，尙希指導，以期到達福利農村之目的也。

甲、社務方面

本社社務進行均依照預定計畫推進茲特分述於次

(一)會議 一年來召集會議計創立一次社員大會二次社務委員會四次，理事會九次監事會七次社務促進會一次其他如社員談話會等十餘次。

時雖尙有鄉愚之輩，對合作利益，未敢置信，後經本社幹部之宣導乘乘之推進於是羣衆信服，從無阻言，現社員人數在六九九人股金增至一五九〇元。

(三)調查 為切實明瞭社員家庭經濟生活狀況社便利業務推進起見，於業務開始後二月，着手下列各項調查：

一、生活調查——各社員經濟狀況，除少數較富有者外，其他依賴機械社生活者，為數甚多。查社員經濟最寬裕時期，在收割及割草後七月至九月，以年終最為拮据。

二、消費調查——社員之消費，在衣食住方面均極節儉，惟對婚喪及迷信方面頗多無謂消耗，為數可觀。

三、生產調查，本鄉農產品，米佔大宗，年產約三萬石，其他豆、麥、油菜等均屬次之副業除耕種外以機械飼養視為重要，織綢最為普遍，尚有少數飼養家畜家禽等，得利亦豐。

四、文化調查——本鄉教育，過去極少推進，從前祇設有小學一所，自本社創立後，由本社之協助，在本鄉王家橋及甘茶壩等地方創立小學二所，一所現已立案，學生均在六十人以上，並以本社工作人員之餘，推行民教，設立民衆學校二所，一在小謝地方，一在洋關地方，學生均為社員青年子弟，從學者在一百名左右，查本鄉失學率在百分之九十以上，原因在地處偏僻，學校缺乏，且農民大都生活困苦，無相當求學時間與經濟之故也。

五、保甲調查——本鄉戶口編查尚為整齊，本社社員產品調查，亦根據保甲編制，現分五大區，由各區理事分別負責收集社員產品，聯合送往業務處運銷。

(四)宣傳 辦理鄉村事業，必先發揚鄉民智識，使其瞭解而生信仰，下列各項為本社之中心宣傳工作：
一、口頭宣傳——每隔相當時期，必召集公開演講，計約十餘次並以流動性的個別談話，以社員人為出發點。

二、文字宣傳——以推行民教為中心，並漸以淺近合作知識，訓練社員子弟，養成合作中堅份子，以期自動辦理社務。

三、實物宣傳——曾於本年業務開始時，舉辦機械物及機械材料零件流動展覽一次，以資增進社員生產之效率。

(乙)業務方面：

本社業務正式開始於廿五年六月廿八日。其間經歷頗多艱困，並受敵視者之陰謀摧殘，七月二十日綢行加例事件突然發生，本社為求社員利益計，不得已毅然停止營業，雙方堅持十三日之久，後經省縣方極力調處先行復業，徐待解決，繼決雙方為加例九八·三與九八·六之爭點，各執延不結算帳款，遲延四五日，本社因綢行加例事件，對借款利息無形不損失元銀，其間又因綢銷吳滯，經濟難於周轉，無奈於十月一日重向農行申請續借二萬元以資應付難局，經一月餘時，綢銷漸見起色，續借款項，始得陸續清償。上述一切，即本社業務之經過大概，茲將本社二十五年產銷表及資產負債表附錄於後。

二五年度產銷表如下

大謝鄉合作社二五年度總結算期產銷比較及存網統計表

綢名	產量	銷數	存額
綢直羅	10	10	
綢扣紡	1	1	
綢扣紡	1,977	1,188	889
綢格紡	3	3	
綢格紡	823	733	90
綢洋紡	13,554	11,711	1,843
綢15.13.9 刃紡	10,300	9,800	500
綢新市	9,888	7,233	2,655
綢新市	6元	6元	
綢定市	1元	1元	
綢定市	110	110	1元

16 格市	100	100	
15 持市	1,000	1,000	
15 綢定市	1	1	
15 市	6	6	
15 市	5,433	5,292	141
13 市	110	100	10
11.5 市	350	347	3
11.5 市	5	5	
20 綢邊市	3	3	
20 雙幅市	1,000	1,800	800
16 格川	4,621	4,770	149
14 速川	3	3	
14 速川	9	9	
14 速川	1	1	
13 雙連卜	100	100	
25 直羅	3	3	
18 白生	3	30	27
70 重卜	3	3	
合計	8,101	8,011	90

二五年度資產負債表如下
大謝鄉合作社二十六年二月十日止資產負債表

負債	金額	資產	金額
股本	1,000.00	現金	1,100.00
借入款	3,000.00	社員放款	1,900.00

吳江第七區南麻鄉綢業運銷合作社之過去與現在

一、關於過去

吾鄉南麻，以織綢為農家大宗副業，住戶二〇七戶，四六三六口，有人社資格者，八百四十五人，耕田一一、一九六畝，以有自田十畝左右之自耕農為最多，故在過去，男耕女織，尚能自給自足，日出而作日入而息，生活簡單，固無所謂經濟問題；惟近年來，外則受本資本主義經濟勢力之侵入，各地市場，盡被洋貨壟斷，而動輒收入亦大受打擊，致使自足之經濟基礎漸告崩潰；內則因感澤領業，增加捐餉，統制價目運銷統戶，加收稅力，農民處層層剝削之下，報酬無幾，祇得減工省料；藉圖微利，品質日下，銷路日狹，農村經濟，益趨衰頹矣。同仁等本以往服務農村之經驗，深知欲解決目前嚴重問題，必須有適當之途徑，而組織運銷合作社，實為解決嚴重問題之良好出路；乃在政府提倡指導之下，於民國二十五年八月正式成立吳江縣第七區南麻鄉無限綢業運銷合作社，旋蒙建廳發給二四八號登記證，計有社員五〇〇人，（最近除名出社九人）認定股金五〇〇股，十月二十日日開業，目下金資，委請墟社代為儲蓄；詎知即遭一般領業反對，勾結統戶，脅迫社員，強收網定，擴大私運，摧殘破壞，影響所及，合作事業不特無進展之望，反有且夕之危，本社處此困難環境之下，祇得呈請縣府，取締專事破壞合作之統戶，詎因

未售網疋	1,900.00	暫記欠款	600.00
備抵呆帳	1,200.00	存出保證金	300.00
本期純益	3,000.00	備用金	300.00
退貨款項	300.00	營業用具	400.00
開辦費	200.00		

此引起一部人之憤恨串造偽證，挾嫌誣告，對合作社意圖根本消滅，真以本社處境適中，動輒牽動全局，故反對合作社者，咸以本社為惟一對象，不惜以全力破壞，故本社所受阻力，甚於他社，但社中同仁，在特殊困難之下，乘堅苦耐勞之赤誠，雖在外力侵逼之中，仍獲得社外一部份農民之同情，紛紛自動請求入社，爰經第二次社員大會通過，新增社員二六四人，後奉縣府批示，以不合資格者，減去五人，實計新增社員二五九人，二十六年三月六日，本社網本借款五、四〇六元，運銷借款一一、〇〇〇元，已奉農行核准三月七日正式開業，設營業部於盛澤，出產貨品，共同運銷，旋因資金不足，難以週轉，申請續借網本三、〇〇〇元，運銷一〇、〇〇〇元，統計前後，共借網本八、四六〇元運銷二一、〇〇〇元，合計二九、四六〇元，自二十五年十月份至二十六年一月份止，共收網三、二〇四疋，二十六年三月份至六月份止，共收網七、二九三疋，合計一〇、五九七疋，已銷售一〇、五五八疋，售得銀三九、三二二、〇三元，毛計收手續費一、一三六、五六元，所有各項開支，極度節省，不敢稍有越出，重增社員負擔，短短數月中，困苦掙扎，可記者僅如此而已！

二、關於現在

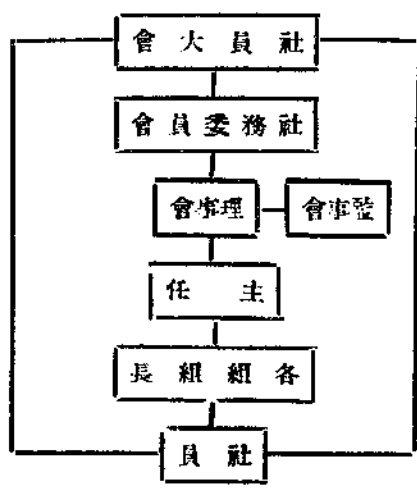
語云：「前事不忘」，「後事之師」。根據過去事

預付款	3,300.00	存回網疋	4,000.00
存網估價	2,000.00	社員抵押放款	1,000.00
合計	4,900.00	存出款	1,200.00

施士知

實，已往經驗，決定未來工作之方針與步驟，實為當務之急。故今後本社工作，大概可分為社務，業務二種。
1. 社務概況
(一) 組織 本社之主要業務，為社員之貸款，生織之運銷，惟以業務之便於發展，須有嚴格之組織與系統，以求上下連貫，收互助之效。

社務組織系統



(二) 考核 社員為合作社之基礎份子，故量的方面，擬在三年計劃中，逐年增加，社員二十五人如下：

時間	項目	社
現	有	七五九

第一年底止總數	七八四
第二年底止總數	八〇九
第三年底止總數	八三四

但質的方面，社員之純潔與否，有關整個事業之成敗，不得不加以密慎考慮，最近本社訂有社員暫行獎勵辦法，已奉縣府照准在案，務使不肖份子，難逞奸謀，以求質的完善，而達到質量並重目標。

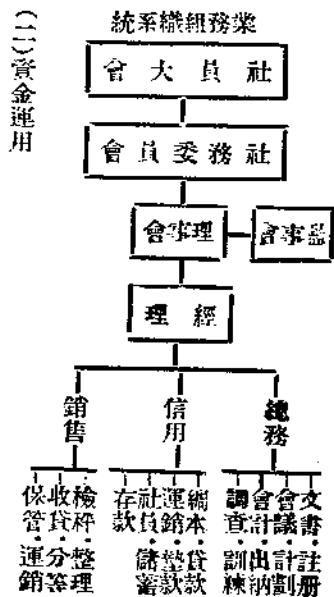
(三)調查 本鄉交通，及文化狀況，農村經濟現狀，總編調查情形，均擬分別調查統計，以資改進社務之張本。

(四)指導 指導亦為本社主要工作之一，事業關鍵全繫在指導與否，為適應市場需要計，隨時指導社員，改良出品努力生產。

(五)訓練 訓練即是教育工作，在推進合作事業中，頗佔重要，嗣後一方對本社職員，擬隨時加以口頭或書面訓練，使為職員者人人服從命令，盡忠職守，一方擬派員輪流赴鄉，訪問社員，在不居形式之談話中，儘量灌輸合作意義並解答各種疑問，使社員確切明瞭合作意義與利益，並引起對儲蓄之瞭解與興趣。

2.業務情形

(一)業務組織 本社以運銷業務為主要，應有嚴密之組織，與聯絡之系統，庶可增加辦事效率，防止人事舞弊茲錄系統如下。



(二)資金運用 1. 網本存款 社員網本存款，先調查其信用良否，及生產能力，予以核減，並限定時借款目，一次貸與社員，作為網本，其貸款以現織網名為標準，酌量核定如下。

網名	一次貸與數目
光口紡	二十元至三十元
洋紡	十五元至二十元
川網	十五元至二十元
福摺	十元至十五元

依此標準，已貸網本款共計國幣二一，八八三元，於銷網時視產網之成本，及借款數目，分次扣回。
1. 運銷墊款 運銷款完全作為社員運銷墊款，及網行現除準備。(向例網行買網後以現金交易亦須於二日後收到現金)即每日出網二五〇疋，每疋平均市價四四五元，估計運銷墊款十八日後亦全

數項清，但觀現在產銷情形尚覺暢旺，決不備置用，在四〇〇〇疋以上，即使網銷不振，尚可以生網抵押銀行，待市場暢銷再行脫售，故此二一，〇〇〇元之資金，運用並不糜濫也。

3. 收支預算 一、收入方面 本社業務元收入以目前論，全持手續費之收入，所收手續費之數目，較之現在領業，減少二成，以後業務發達，尚可減少，且本社之收取手續費，與一般價值不同，領例為商人少數所得，本社則除去必要開支，及銀行拆息外，均依產量多寡，將剩餘平均分配於社員。

二、開支方面 本社日常開支，為節省計，以極度減少為原則，良以本鄉被盛澤領業剝削太甚，俱似犧牲精神，服務本鄉，絕不顧及個人之利益。
4. 社員儲蓄 經第十一次理事會議決，本社職員，自六月份起，每月存儲一元，社員每月至少須儲一角，按月彙儲銀行，以養成儉德美風，每一社員，如此累積雖其始也微，但數年以後，其終也鉅，總之社員借款之穩妥，關於本社信譽甚大，故本社誓當竭全力以提倡之也。

三、結論 天然絲織品——網——為吾鄉之特產，亦即吾鄉農民之生命線，際茲農村經濟衰落之時不得不以自助互助之力量，平等和平之方法，共謀羣衆經濟之建設，與生活之改善，今則出品貨物，共同運銷，中間商人，無從剝削，使生產者增加收益，消費者購置得到，諸多便宜。故本社今後工作，一方應改進以往缺點，一方適應事實，需要，抱定「化一分心血」「收一分成效」，埋頭苦幹，處處以改良出品，發展業務為前提，後果如何，「則事實勝於雄辯」，當俟諸異日也。

吳江縣第七區北麻鄉網業運銷合作社組織經過及業務情形

沈維新

網業為本區區南農家主要副產，機戶產生網疋，必經航戶運往盛澤鎮交由網領銷售者，所受種種壓制，層層剝削，實無過於此者，年來該網領組織大規模的公司，所謂統制收網政策，機戶受其束縛及痛苦，更甚於昔。二十五年六月地方人士鑒於農村衰落，網產稀少，

乃起而集議，以圖挽救，咸謂非組織合作社，不足以解除一切，復召集集織區域內各鄉鎮長徵詢意見，一致贊同。本鄉由維新邀請熱心地方事業者及各保保長為籌備員，召開籌備會，討論進行步驟，分配工作：1. 調查 編查境內網機數量，以明業務狀況。2. 宣傳 分文字口頭

二種，使機戶瞭解合作意義。3. 徵求社員 挨戶勸導使人人認識入社之必要。4. 擬訂社章 請區方擬就草案，斟酌參照。並規定籌備限期，確定成立日期，呈請縣政府派員指導，監視選舉。因此籌備人員為時間所限制，均積極進行，不遺餘力，至限期屆滿，共徵社員三百五十

九人，認定社股三百五十九股，其區域範圍，為本鄉全部；附有南塘鄉第六保一保；中穆鄉第三保一部份。

七月十日，假龍泉城小學舉行創立會，出席社員一百九十二人，縣派合作指導員王寶聚先生來社指導，本區區長鈕善農氏親行代表青菊人均到社訓話，公推沈鄉長維新為臨時主席，當經通過社章，確定本社名稱，選舉沈維新黃收珍吳金榮胡鳳歧顧耀忠鈕芝廷朱定甫等七人為理事，黃甸海朱福珍潘朝江鈕榮昌沈天生等五人為監事，並各選其主席，維新當選為理事主席，黃監事甸海當選為監事主席，本社至此，乃得宣告成立。是月十四日召開第一次理事會，辦理登記，分派職務，擬訂業務規程進行計劃及社務理事會等辦事規則草案，並業務上各種辦法。十八日召開第一次社務會，討論業務區域分組情形，議決：劃分十一組，推選組長提倡交大會產生，即於三十七日第一次社員大會中推選，並討論申請借款標準，通過各會辦事規則三十日奉縣政府批准登記，旋於八月間復奉建設廳頒發總字第二五一號登記證到社。九月十五日召開第二次理事會，通過業務規程及進行計劃草案。此時本社擬訂事項粗告齊備，而組織亦於此是完竣，至其事業進行，均詳計劃書，試略言之：

按本社事業進行計劃：關於社務組織方面；訂有社務組織系統，以上下聯貫，求互助之精神。考察社員品性行為，不負者嚴防其行動，所以維大眾利益，而達農村合作化。調查範圍內種種狀況，以地方事業之緩急，辦理應與應革，為推進社務強本。努力宣傳工作，使社員發生信仰，而有維護觀念。關於業務組織方面；訂有業務組織系統，分總務信用銷售三股，互相牽制聯繫，以增業務效力而免弊端發生。估計營業種類數量；以明產量成本，確定信本數目。運用資金方法；分編本運銷二種，編本係一次貸與社員，為賤進原料之需，運銷用於經營業務，為墊款（墊付社員產額成本）行欠（網行欠款

）存貨之準備。預算收支情形；量入為出，以撥備為原則謹當。本其計劃循序推進，以期社務業務日臻於繁榮。

登記證到社後，就應開始業務，祇因徵收股金，適在青黃不接之候，社員違章繳納者寥寥無幾，所以不克開業者此其一。又以申請借款，寬保不易，即有相當保證，辦理手續，輾轉需時，亦難進行開業，指導員以本社成立已久，一再催促開始業務，無米之炊，巧婦難為，所以不克開業者又一也。或謂股金為數甚微，社員力能繳納者，數在不少，何難之有？殊不知本社社員，鑒於鄰區張善場社開業困難，發生索還已繳股金事，已非一次，本社社員深印此種不良徵象，股金不為僅收，尙有猜疑與謠之風聞，無論如何懇切勸告，能明白清楚者，十不一二，其時本社處於上催下疑萬分困難之中，惟有迅予設法開業，以符政府提倡之旨，而釋社員傳聞之疑！乃於十八日召開第二次社務會，討論委員代辦運銷，催收股金，申請借款等案。均經議決在案。委員運銷事經沈主席與境社接洽妥當，復於二十二日召開第三次理事會決定是月二十七日開始業務呈縣備案，一面趕收股金，至開業時止，先後共收三百另四元，繳存農行，遂開始收網，此時正在田稻登場，網本本少，而盛澤鎮業藉機戶欠款之名，實行破壞工作，賄賂佣金，誘惑社員，增加回力吸引航戶，雖經交涉，本社所收網正，亦不過十之四耳，至冬季結束止，共收網三千四百九十七疋，銷去三千四百疋，實收增社手續費二百七十三元，除收網部職薪雜項開支外，略有盈餘，聊堪告慰者。

至款借款，本年一月由中經吳江農民銀行派員調查，發呈省行後，至二月底始由省行核准網本四千元，運銷六千元，在分發網本時，續收股金一百二十二元，而業務方面，經第四次理事會議決，定於三月五日正式開始業務，推銷事宜，以推銷員之不易物色，會同南廠社與大謝社接洽代辦，期訂一年。推運銷款項，應由本社自理，依照核准數所言，不敷甚巨，同時中郎鄉鄉長王佐

廷請將該網二三六三保機戶一百四十四人，加入本社業務，連同各組新入社員共增一百八十戶，一認一股經第三次社務會之同意，提交第二次大會准予追認，並議決申請第二次借款網本二千元運銷五千元，復由盛澤辦事處呈經省行核准，業於露忙時期分貸與春季未借社員，隨收未繳股金七十元，所有網本借款先後貸與社員共計五千二百十六元，收繳股金四百九十六元。

當本社正式開始時，受絲費網股的影響，社員以無利可圖，出產後而結東早，未屆露忙而網機已停，所以今春僅產網四千九百三十九疋，（經填社售剩二十七疋一併在內）實為往年之半數，銷去四千九百二十一疋，共收手續費二千另四十二元，開支方面，收網部職員九人，息金及各項開支，每月預算二百七十元，推銷部係委大謝社代辦，按月提攤三分之一之手續費為職薪及津貼費用，約計一百三十元，兩共每月開支四百元，如今本社社員五百三十九人，南塘中穆兩鄉均已成立合作社，請將去年加入之社員九十人，移轉管轄，則此後產量又欲減少六分之一，業務前途，未易樂觀也。

綜上所述組織經過及業務情形，均因陋就簡，設備不周，籌備人員之缺乏相當學識與經驗，確是無可推諉者，所幸網業合作社，在本邑機械區域內，遍設各鄉，辦有成效者，當推大謝增城二社為最著，設備完善，規劃周詳，自當隨時作普遍的參觀，以資借鏡，並祈富有合作經驗與學識人士，及富有協助進行之機關團體，隨時予以指導，以匡不逮，則社務前途，庶有亨乎。

本刊半月一期

每期定價二分

全年二十四期

連郵三角五分

吳江縣第七區壇坵鄉蠶業運銷合作社過去與將來

俞煥芬

溯本社成立以還，歷時十月慘淡經營，備嘗艱苦，就社務籌備而言，幸獲稍奠基礎，獲各方之諒察，慚願何似，嘗於奮進之餘，益自淬勵，向未敢稍自滿也，惟際茲外界之阻力方殷，內部之諸端待舉，深慚力絀心餘，正有待吾人之繼續努力，與關心合作事業者之提攜贊助也！

(一)組織之動機與過去之事實

吳江蠶繅之紡織，享名悠久，銷場極廣，為農村之主要手工副業，徒以過去之產銷制度不其，天災之打擊，外貨之侵略，技術之鈍進，中間人之剝削，(盛澤舊有領投制)影響諸端，交相煎迫，農村經濟，一落千丈，盛衰之地位，江河日下，有不勝今昔之感矣！

欲謀救濟與復興，非採取合作制度不為功，有志之士，起而倡導，三區大謝鄉，成立最早，實開吳江蠶業合作社之先河，回顧本鄉之環境與生產，需要之迫切，遂迫諸大謝鄉之經驗，毅然着手組織，進行調查、編制、統計、申請、會議、計劃、籌備工作，歷時一月，於廿五年七月八日，在政府指導之下，宣告成立，社員四五百人，股金先後繳足一〇八三元，(每股二元)在盛澤農民銀行借款未曾核准以前，先向私人方面借入款三千元，於八月一日正式開始業務，未幾，農行亦核准備本放款五千元，(其社員購買生絲織網成本之用)運銷放款八千元，(作社員織成後送社運銷入成墊款週轉之用)社員申請本借款，經理率會核准放款者，計四千二百元，惟運銷業務，關係極重，一時不易物色相當人材，遂呈准委託大謝社協助辦理。

不加注意，殆本社繼起，始注射其驚異之目光，大起恐慌，認為趁此合作萌芽時代，非大施摧殘與破壞，不足以達到其永久剝削之目的，本社遂變為衆矢之的，不惟利用多方，大張謗略，侵入本社區域，非法設立收網處，藉詞收賬，抬高市價，搖惑人心，甚至開駐要隘，攔奪社員產品，社員信仰未深，惑於利誘，言之痛心，疊經呈請取締，均未獲有效制裁，一時風雨飄搖，陷於艱險奮鬥環境中，經數月之久，本社窮於應付，力竭精殫，以初之社，遭此境遇，其不遭摧折者幾希？迄今言之猶有餘悸也，厥後，合作勢力日益允實，合作之芽，滋生不已，復經區方作最後調解，該領眾既不獲逞，知難而退，同時其內部意志分歧，不致自破矣！

一波未平，一波又起，網行藉詞不入數出，無故增加洋水，本社負有減輕社員負擔之責任，堅持不允，幾度交涉，仍無效果，不得已停止運銷，積貨過重，資金不敷運用，遂繼續向農行借款七千元，又向私人方面借入四千元，藉資酌劑，嗣經政府出面調停，網行洋水，遂告解決，業務之進行，漸呈活躍，同年十月，毗鄰大路鄉，距離密邇，管理亦便，由該鄉鄉長申請以蔡發寶三牙劃入本社業務區域，呈准備案。

同時，本區南境北鄉兩鄉，先後成立，祇以資金與人才問題，未能開辦，本社為謀促進與輔導，保厚合作力量，提高興趣起見，遂與之商洽，由該兩社呈准縣府，委託本社推銷，并貸予運銷放款，分給社員，如斯互相轉領，一舉兩得，試辦三月，成績良好。廿五年年底，社員遂增至五三一人，產銷情形，可保持平衡，廿六年二月，值廢歷滿春，編行業務，商來習慣，社員生活，均告一結束，本社適應環境，亦同時辦理決算，結清網行貸款，農行借款，亦申請提前歸還，以樹第一年信用之初步，統計運銷網本放款，總額達九五，五一〇。一七元，決算純益八二五。二四元，茲將

廿五年下期，(八月一日至廿六年二月十日)決算列表報告如下：

(見附表)

(二)現實之概況與業務之情形

本年三月，繼續開始業務，一次向農行借入款三萬元，聘任高級推銷員二人，專司其實，獨立經營，大路鄉農，深感合作社之實益，自動申請加入社員二五七人，本鄉亦加入三四人社員總額增至八〇四人，社股已繳足一三八五元，(全數繳存農行)本社以業務擴充，社員日增，非有嚴密之組織，不足以發揮互助之精神，經社務委員會，議決，重行編組，以社員二十人至三十人為一組，設組長一人，上受理事之使命，下察社員之成績，每三組設理事一人，上承主席之囑托，下顧組長之動情，理事主席，負推行業務與督促職員工作之責，如是手相連，收效亦宏，對於社員成績，亦經考核依產品，信用，評定甲乙丙三等，分別獎勵，貸放網本，亦以斯為根據，經此一度整理，社員心理，進化良好，日趨信仰，值此新絲登場，本社為保持絲織原料計，商得盛澤農行之同意，代理受抵生絲業務，開辦以來，社員稱便，此亦聯絡情感之一法，惟上半年產量較少，社員因青蠶停止紡織，大部份業務，側重於下半年，如市場無大變遷，當不致挫跌也。

(三)將來之計劃

(甲)兼營絲米儲押倉庫，本社區域遼闊，人烟稠密，絲米產量豐富，估計每年產絲數約二四〇〇〇兩，產米數約二五二〇〇石，欲調整民食與原料，非辦理合作倉庫不可，本社有鑒及此，擬於最短期間，計劃實行。(乙)改良產品，盛蠶業負盛名，察其衰落之原因，係機農墨守陳規，不思改進，有以致之，若再因循，勢將淘汰，是以改良產品，實為當務之急，本社擬將網疋之頭行，闊度，長度，分重規定標準，無參差不齊之弊

，出品既良，進而改進紡織技能，至裁染，育霞，線絲，等，亦擬聘請專科技師，加以指導。

(丙)提倡社員儲蓄，儲蓄可以養成社員勤儉美德，雖經本社幾度宣傳，社員智識淺陋，愈以素無成軌，相率觀望，是以遲遲未能實現，茲擬由理監事組長，先行倡導，推及社員。

(丁)辦理直接運銷業務，本社成立伊始，一時無相當出路，不得不假手盛澤綢行，平時累欠甚巨，非惟損失子金，責任亦嫌過重，擬聯合各社辦理直接運銷，資金既可流通，售價必期有獲，一俟計劃就緒，即當實行。

(戊)開辦組長講習會，組長為合作社中堅份子，下層工作之主要人員，亟應施以相當訓練，擬在本年度內，舉辦講習會，灌輸合作智識，養成辦事才幹。

本社之過去與將來，概如上述，凡一事之成功，一社之健全，固有環境，生產，需要，等諸方之關係促成，要亦人事處理之得宜與否，為進退之樞紐，願者，本社在各方提攜指導之下，居安思危，深自惕勵，祇知邁步奮進，以盡綿力。謹述概略，以供關心合作事業諸先進之參考與教正焉

境坵鄉綢業運銷合作社廿五年份下期產銷數量報告表

本期收入	本期銷出	本期結存
100	80	20

吳江縣第三區盛澤電機織綢合作社略述

處今之世，欲墨守成法，以求進展，雖孺子亦知其難也，盛澤綢積數百年之光榮歷史，不見其進，反見其退，其故雖非一端，國械之未能革新，當為最大原因，所謂工欲善其事必先利其器，此之謂也。

然採用電力織造，言之匪艱，行之維艱，獨力以購

，惟資本家方能游多有餘，普通機戶，殊難為力，於是合作尙矣。

二十六年，二月二十八日，在虞貼孫指導員之下，宣告成立盛澤電機織綢運銷合作社，社員三十八人，已認股金一百七十八股，能力之薄弱，自不待言，然樹

貨值類	金額	資產類	金額
洋紡	1,235	洋紡	1,235
雙卜	2,895	雙卜	2,895
三丈卜	110	三丈卜	110
二二卜	55	二二卜	55
十三兩紡	6	十三兩紡	6
九兩紡	20	九兩紡	20
八兩紡	1,935	八兩紡	1,935
尺六巾	26	尺六巾	26
副摺	1,816	副摺	1,816
二二雙卜	26	二二雙卜	26
三丈雙卜	2	三丈雙卜	2
五五卜	9	五五卜	9
四九兩	80	四九兩	80
合計	5,616	合計	5,616

附註：(一)南北廠及大路鄉均併入內
(二)抵農行九百四十二元抵洋二千八百元正

境坵鄉綢業運銷合作社廿五年份下期資產負債報告表

借入款	金額	運銷放款	金額
借入款	2,000.00	運銷放款	2,945.00
股金	1,000.00	抵抽放款	100.00
應付利息	3.70	催收款項	596.60
本期純益	83.50	營業用具	29.70
		開辦費	91.00
		存出款	1,067.70
		暫記欠款	10.00
合計	3,917.20	現金	31.60

境坵鄉綢業運銷合作社二十五年份下期損益報告表

利	金額	損	金額
手續費	4,332.00	利息	67.70
		退貨損失	86.33
		各項開支	272.00
		各項雜提	31.00
合計	4,332.00	合計	436.03

趙光純

之風聲，於盛綢前途之進展，當稍有裨益也。

賴社員之羣策羣力，深明合作為當前要圖，數月以來，頗著成效，如品質之日見整齊，業務之逐漸改善，生氣勃勃，光明之來臨，一裝為指顧間事矣。本社事業進行之計劃，另有專書，茲為使閱者得一

輪廓起見，略述如下，關於社務組織方面：
 (一)組織務求嚴密(二)考核務求正確(三)調查務求詳細(四)宣傳務求普遍。

關於業務組織方面，因限於篇幅，殊難臚列，總之計劃與實施，當名實相符，此為六社之宗旨，以後之努力，亦以此為準繩，惟外來之破壞，至為變行，如領投業

吳江縣第五區張善壩綢業合作社成立經過

張世初

民國二十五年春，盛澤綢領業集中統制，組織集成公司，勢近壟斷，預計本鄉機戶，更將遭受較巨之壓迫，為機戶前途利益設想，不能不有所計劃，以期機戶拼手壓足之產品，不為中間人所漁利。籌之再三，乃與鄉團熱心而具有清澗筋之沈福山倪洪堂朱桐生周永山等商酌再三，決定組織合作社。即經徵集發起人，申請發起，旋復徵求社員，編造名冊，擬訂計劃，預算，章程，承王指導員資鑒冒暑下鄉詳細指示，于是年六月二十三日舉行創立會，選舉本人等為理事，開始徵集社股，申請登記。

自和日暮途窮，改頭換面為生綢行，納營業稅收取行例，表面上覺未嘗非正當營業，不知其用意所在，將使合作社無法存在也，其故可得而詳者，蓋本縣產綢區以盛澤為大宗，盛澤大致已成立合作社，而盛澤全區，共十四鄉，已成立者不過四五，大多數仍在領投業支配之下，而已成立者，因社員自身基礎未固認識猶來深

切，在在有被誘惑之可能，今被其更各為生綢行後，一仍舊貫，操縱市價，未成立者，固因此而無成立之望，已成者，因之社員之走私，亦將無法維持，被迫解體，故此舉為本縣綢業合作社存亡新繫，深望當局，洞燭其奸，逸予取締也

當開始徵集社股時，本鄉農民頗有懷疑是寫機捐，或抽網稅者，因此進行不無困難。後經全體理事及保甲長之努力，始於七月九日收集三百八十八股，即於十月四日登記證領到，即須開始業務，然而綢業業務非比其他，社員之資本，業務流動，在在需較巨之資金，的計本鄉三百餘社員，須萬餘元資金，始可辦理，于是向農行申請借款，經過數度接洽，終以手續未全，未能如願而社員以股本收取後未見開始業務，由期待局恢復懷疑，更有船戶從中破壞，遂致積有煩言，本各社

理監事費，主不少精神，尙拾多方面困難，斯時實懷表欲絕。然而退一步設想，辦理鄉村事業，自然有不少艱難，雖是「事倍功半」，總有成功一天，互相勉勵，祇有繼續努力進行。

二十六年春由社設法設立業務處于盛澤又承王指導員及陳指導員賡孫數度指正，對於農行申請手續逐漸完備，此後惟兢兢業業，為社服務，荷能多發展一分業務，即可為社員多謀一分利益，此為本社同人所企求，更冀政府與合作先進，隨時監察指正者也

合作研究

一卷二期要目

合作指導制度的探討
 我對於安徽石牌鎮農村實驗區一個計劃
 日本合作中央金庫之鳥瞰
 日本合作運動之現勢

社價目 每册一角 全年十二册定價一元
 社址 南京銅銀巷華里四號中華合作研究社

趙文階
 王石英
 范正桐
 王晶譯

合作前鋒

一卷七期要目

一九三七年國際合作協會民衆書
 浙江省合作社促進會往何處去
 浙江省合作社對於省農民銀行的需要
 住宅合作社會計制度概要
 確立中心理論和團結中心幹部

社價目 杭州開元橋晚合作前鋒月刊社
 每月一册，每册一角，全年連郵一元

浙江建設廳
 唐雲龍
 包雲龍
 謝允毅
 章景瑞
 徐由整

農行月刊

四卷五期要目

銀行的組織及其業務
 農村工業合作化的一個實驗
 合作社社員的幾個實際問題
 某業進銷合作社的幾個實際問題
 最近歐洲各國之農村信用合作

社價目 每册一角五分，全年十二册一元五角
 社址 鎮江中山路江蘇農民銀行

黃右昌
 陸國香
 張國芳
 侯厚吉

浙江合作

四卷二十三、四期要目

怎樣增加和善用合作社的資金
 農村自治與合作
 論合作社教育
 吳興合作事業一角組實
 浙江省推進絲業合作社法
 浙江省推進絲業合作社計劃大綱

社價目 杭州建設廳浙江合作月刊社
 全年二十四册四角八分

文子諤
 高柔子
 袁東
 王德建