

棉运合作 / 中央棉产改进所棉业经济系——V. 1  
no. 1 (民国25年[1936]1月) ~ V. 1, no. 12 (民国  
25年[1936]12月) · 一西安: 编者[发行者], 民  
国25年[1936].

12no. : 附表; 26cm.

月刊.

\* \* \* \* \*

本刊共摄制1卷, 16毫米, 缩率1:20, 原件藏北  
京图书馆, 北京图书馆摄制, 母片藏全国图书馆  
文献缩微复制中心(北京)

本刊片卷摄制目录:

V. 1, no. 1 ~ no. 12 (1936. 1 ~ 12)

559,705  
280

1-12 (36)

陳光甫題



# 棉運倉

中央郵政特准掛號  
第五一號  
編者：陳光甫  
發行所：上海  
紙張：四開  
出版：每日

發刊辭

我國本為世界產棉國家之一，宜棉區域之至為廣大；乃查海關報告：棉花入超，年成巨數，自給且不可能，奚足以言輸出，供應他人之需要哉。全國經濟委員會棉業統制委員會以我國棉業之興衰，關係於國計民生者至鉅，改進棉產，實為當務之急；乃在豫，晉，陝，冀等主要產棉省份，設立棉產改進所，植棉指導所，並設中央棉產改進所於首都，為指導監督研究推動之機關；植棉系研究育種，虫害，病害，化學，以治其本；推廣棉田，布散良種，以治其標；分級系研究棉花標準，提倡分級檢驗；經濟系則推行棉花產銷合作，舉凡棉種之改良管理，棉花之軋花打包，運銷，以及金融之借貸周轉，均指導棉農組織合作社以經營之。蓋本所以改進棉運事體重大，一面須從頭至尾作整個之策動；故於種植之外，兼顧運銷改善，一須自上而下，倡率力之集合；故於研究之外，再事棉農組織；是以提倡棉運合作，乃棉花生產與運銷事業集團化之中心工作也。棉運合作既為本所棉業經濟之主要工作，乃各地需要，督率各所指導棉農組織棉花產運銷合作社，為集散良種改良品質運銷產品增加收益之工具，實施年餘，尚有相當成效；惟以農民知識薄弱，社會環境複雜，一時未臻至善，為再圖精進，力謀發展起見；謹以進行棉花產銷合作事業之經過與現況，及關心茲事諸君子所賜之宏文偉著，刊行「棉運合作」，公諸社會，以求邦人士之研討教正，亦借助他山之石云爾。

## 本期目錄

- 論 我國棉運合作之發展 孫恩慶
- 棉運合作之四要點 徐維進
- 棉運合作之四要點 吳華寶
- 棉運合作之四要點 顧秉文
- 棉運合作之四要點 顧真祥
- 專載 我們的責任 顧真祥
- 專載 陝西棉運社一年來之工作 朱富漢
- 通訊 陝西棉運社一年來之工作 朱富漢
- 問題討論 消息種種
- 編輯室

每冊定價五分

棉運合作是山西安  
泰川印書館承印的





## 我國棉花產銷合作事業的重要性

徐仲迪

全國經濟委員會棉業統制委員會為統籌改進中國全國的棉業起見：在原料方面：是求增加原棉產量，提高原棉品質，改善棉花運銷等項；在紡織方面：在求改善紡織染廠的技術管理，和經營方法等項，要使我國整個棉業，達到穩固的地位。在改善棉業計劃中，有提倡棉花產銷合作組織一項，這是一個貫徹上列政策的辦法。現在就個人管見所及，將它的重要性加以說明，並求方家的指正。

棉農種植棉花，必須全部售出，以供他們田間，和生計費用；這其間，要經過商人的展轉交易，除少量粗絨棉花外，最後均係售給紡織業之用。所以原棉的能否暢銷，端係於紡織事業；而紡織事業的盛衰，除經營，管理等項問題外，尚須求適宜原料的充分供給；兩者的關係，是非常深切的。棉花產銷合作社的組織，對於增加棉花產量，提高棉花品質，將適宜的原料，充分供給紡織廠等，均能有切實有效的貢獻，約略說來，有下列四端：

一、增加棉花產量：棉花產銷合作社，因為它的本身是一個農民組織，一方面，對於改良種植方法，使用改良棉籽等項，可以作有系統，有組織之推廣；一方面，可以經營合作軋花廠，集中已推廣的改良棉籽，以便加速擴大棉籽推廣的範圍。同時，更因合作社借款貸款的便利，使每個社員，都能有充分的施肥，人工，畜工等；這些，都足以增高棉田每畝的產量。再一方面：合作社社員，因為能獲得較高的產量，



## 邯鄲棉訊

生產運銷組織 冀南邯鄲，磁縣，成安，永年等縣，本為冀省上西河區產棉區域；惟以棉農墨守成法，及農村經濟支絀，遂致生產技術，諸待改進，運銷組織，亦欠妥善。自察河北省棉產改進所設立邯鄲區指導所以來，該所對於各縣棉產之改良，進行不遺餘力。今春該區亢旱，備極艱地植棉，故工作不無困難之處；特任磁縣散發山東改良脫字棉籽五百担，並指導種植技術；復在邯鄲，磁縣，成安，永年等縣產棉區內，指導棉農組織棉花生產運銷合作社十四處，社員二千六百零八人，棉田五萬一千二百六十一畝。

借款及產量 八月間由該所介紹八社，向中華農業合作貸款銀團，借得生產借款洋二萬五千一百一十元；九月間介紹七社，借得運銷借款洋二萬二千六百六十元。各該社於九十月間，先後開始收花，軋花，打包工作。預計皮花收量，計美棉類

和較優的售價，以及借款的利率等等，覺得植棉的有益，棉田自然增多；每畝棉花產量和棉田畝數的增加結果，我國棉花產量的增加。

二、提高棉花品質：棉花產銷合作社對於提高品質的工作，可分下列幾項：甲，普通使用改良棉種，以產生較優的棉絨；乙，舉行籽花分級，以免棉絨長度不齊的棉花混雜，致減低其整齊率；丙，舉辦合作軋花，以免除棉花摻水摻雜，而使棉花潔淨；丁，打包時舉行皮棉分級，使紗廠能選擇適宜本廠出品原料。上列四項工作的目的，在以大量純潔整齊的原料，供給紗廠。通常情形，紗廠在國內收買棉花，長短粗細，棉絨混雜，購買極不經濟。合作社自統一棉種做起，其間辦理籽花分級分庫，合作軋花，皮花分級分庫；選銷棉花，當然可以整齊純潔。而且合作社係集合多數棉農的棉花，可將品質相同的棉花，分別彙集，以達到充分的數量。紗廠方面，可以從合作社購得充量整齊的棉花，既可減輕他管理經營的成本，更可提高出品的整齊，對於他們業務經營的關係甚大！

三、減低運銷成本：運銷成本，是包括棉農售出棉花後，以至紗廠購進，中間的一切費用；費用高低，和其間所經過過程的繁簡多寡，成為正比例。通常運銷程序，是由小販從農民購得棉花，轉售花行；再由花行，售於棉花客商；客商將棉花運至轉載中心地點，或打包地點，打成緊包，然後運至終點市場，售給紗廠，或規模較大的棉商；中間經過既繁，層層剝削，費用自大。合作社係將社員棉花集中，運至終點市場，直接售給紗廠，比較舊有過程為簡，費用亦少。再經相當時期，和經驗，對於減低運銷成本，當更有顯著的進步。

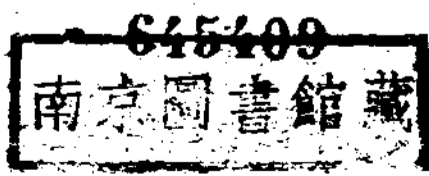
四、調節現棉供給量，穩定市價：我國棉市現貨價格，因為市場棉花供給數量的不能一定，便隨之漲落無常。雖然影響現貨價格的因子很多，但受現貨供給多寡的影響最大。紗廠因為適宜原料供給量的沒有把握，不得不預先購進大批，以免需要時，不致缺乏；這樣，資金利息的擔負既重，並因為市價無定，更須擔負更大風險。倘能將現貨按市場需要情形，適當的源源供給，則市價不致常有急劇漲落，市價穩定，紗廠也可不必大批預先購進，免擔資金利息，和風險之慮。

絨三千餘担，中棉絨絨數百担，中棉粗絨二千餘担；棉絨已於本月十八日下霜，近復陰雨連綿，預計棉花不多，現各社成包皮花，美棉絨絨四百包，至南棉絨絨數十包，中棉絨絨數百包，各社照常收花加工時，出量甚多。

倉庫及銷售：日前邯鄲區指導所，以各社社員雖係七成支款，繳花仍十分踴躍，前借資金，已不敷周轉，復商請中華農業貸款團來邯辦理倉庫，以資抵押。該團已委託金城銀行於日前抵邯，勘定地址，擇日啓用。邯鄲區指導所，並以各社存棉已夠三四車，復檢寄小樣，委託全國棉花產銷合作社運銷辦事處代為兜售。聞各紗廠以各該社所出棉花，確係原乾潔白純淨，並經分級，與普通商品，曾經攪水，攪粗，攪籽，攪雜者不同；雖售價較高，亦均樂於購買云。

### 徐州棉聯社銷花概况

徐州棉聯社，係由蕭縣之黃口，陶樓，孫莊，坡里四社，豐縣之唐莊社，及銅山之柳新莊社，聯合組織成立。本年共有棉田兩萬一千三百餘畝；惟因旱災及虫害關係，缺苗太多。平均以七折計算，實有



要使棉花各市場需要的品級，數量，和時期，作適當的供給，達到穩定市價的程度，必非棉商所能辦到；而棉花產銷合作社可以負起這個使命。因為棉商所收來的棉花，長短混雜不齊，而且棉商衆多，目標不同，不能將原料統籌兼顧，適宜的供給各市場，以適應廠方需要；更因為他們與棉業的關係，較為流動，少永久性，決不如棉農的世代植棉，紗廠的固定投資，與棉業有固定的，永久的關係，自難強其顧及整個棉業。貫徹棉花產銷合作的計劃，應由合作社分區劃一棉花品種，按統一的標準，辦理籽花分級，合作軋花打包，皮花分級；將成包的棉花在就近各地集中，受合作運銷業務總機關的支配，拿適合需要的原料，按合理的價格，以適當的數量，在適當的時期，供給各市場。雖然各市場的棉花來源，不祇合作社一方，但是合作社能集有總產額中的多量棉產，可視市場的供需情形，供給適當的數量，調節並平穩市價。同時，合作社能有多量純潔整齊的原料，運銷成本減低，決無不易全部銷出之虞。所以，棉花產銷合作組織，是穩定整個棉業的重要工具。

再就棉花產銷合作組織，對於農村社會經濟的關係來說：農民參加合作組織，接受團體的訓練，使他們的知識，技能，道德，經濟，組織能力等等，同時增進；直接能切實有效的復興農村，間接可以建立繁榮都市的基礎。我國目前農村的普遍貧困，急需充分的經濟增進；而經濟的增進，又非少量的，局部的，或緩進的所能為功。農產運銷合作組織，收效迅速，容易普遍，增進經濟的力量又充分，所以它是增進我國農村經濟最有效的方法之一。

棉花是供給紡織工業的原料。因為它的價值高，所以能夠遠運；它有生產區域，所以能作大量的集中；它的購主是紗廠，所以能大批售出；上列種種，都是適合合作運銷的農產標準。同時，棉花運銷合作社的施行，也可以說是開大規模運銷合作事業的先河，因為它試辦在先，可以利用它試辦的經驗結果，作辦理他種農產運銷合作的參考。雖各種農產的銷路，管理，經營，方法不同，但是對於農民合作組織中，辦理商業化的運銷業務，在大同小異的自然，或社會環境中，和在能力及經濟的可能程度上，實有值得參考的重要價值。

棉田，在一萬五千畝左右。入秋以來，天氣亢旱，棉株發育頗佳，產量尚稱不惡。去年以軋花籌備較遲，運至上海後，復受棉價跌落影響；益以開支太大，虧耗太鉅，銷售結果，未能使一般社員滿意。故本年各社，除陶樓社利用蕭縣民生工廠機器軋花外，均採取人工軋花辦法，各項設備，在未收花前，已布置完竣。收花開始，軋花亦隨之開工，以免失去花價良好之機會。

各社軋花，在九月下旬，已先後開工；至十月中旬，軋出皮花由數十担至百餘担不等。此時上海新花，尚无大批交易，價格亦无从比較，遂將花樣寄交上海運銷總辦事處試價，據復：僅可售四十五元左右。各社得此消息，甚為失望！誠以此項價目，已屬太低；設運滬後，市價再落，益以意外虧耗，社員不免羣起責難，遂裹足不敢前進。惟當時徐州市面，中棉售價，日有起色，各棉商及紗廠亦多來社接洽，出價較上海相去無幾。各社為免除意外虧耗，及促短時間計：遂決定在徐州出售一部分。

徐州為新成立美棉區，出品為一般廠家所不注意。各社為樹立良好信譽計：惟

其次，就減低入超方面說：我國對外貿易，自民國十八年後，入超的數目，約自二萬萬關兩，到五萬萬關兩；棉花的入超，自一百萬擔，到三百萬擔，漏卮的數目，實可驚人！並且關係到政府法幣政策，和穩定物價的完成；因為入超不能減低，則每年國際貿易的結果，決難支付平衡，白銀仍舊流出，穩定物價，也必受影響，雖有關金單位之緩衝，但也僅僅延長維持時間，而不是澈底的解決辦法。

要使入超減低，除減少入口外，必求增加出口；但我國工業機器品，技術未精，決難在國外市場競爭，所以不得不在原料品的輸出。增加棉產，於是重要！首先應使國內棉產增加三百萬擔，使棉花既夠自給，即可減少入超中一萬五千萬元的鉅數；其次再求棉花出口、銷售國外。以我國宜棉區域的廣大，要想每年出口三百萬擔，並非難事。但是，國際市場貿易的棉花，必須純潔整齊，等級標準，精確分明；可以按等級進出口交易，無須看貨，不受空間限制，方易暢銷。而實行標準分級，和貨物符合標準，又必須運輸合作社去實行，不然，是極難進行圓滿的。

綜上所說：我們可以看到棉花產銷合作組織的重要性，它對於整個棉業本身，是有切實有效的貢獻；對於農村社會經濟，是有密切關係；對於其他農產運銷合作事業，是可以從旁幫助的；對於國家每年入超，是可藉以減低的。現在我國朝野上下，一致的起來提倡合作；關於棉花產銷合作的組織，近年亦不乏成績給我們看到，這實是一個極好的現象！我們希望由提倡，而推進，而擴大這個組織，以挽救我國瀕危的農村經濟！更希望從事這種工作的同志們共同努力！

## 合作界月刊

是專門研討合作理論和實際的刊物

訂閱  
零售 每冊 五分  
半年 六冊 二角五分  
全年 十二冊 五角

編行者

金陵大學棉業合作班合作界社

地址：西安路四號

存在品級方面講求；故對於乾燥及純潔程度，異常注意。凡廠家駐徐職員，及花商來索花樣者，均先令其往柳新莊軋花廠參觀，俾得以目觀軋花打包情形，目的在求可以提高其價格。凡前往參觀者，亦無法加以不良之批評。當時各社售花，以紗廠為惟一對象，深欲實行產銷合作，以避免行商中間之剝奪。此時來社接洽之廠家，為天津華新，與無錫慶豐兩廠，惟一經議價，華新出價三十九元，慶豐出價四十元，并聲明為最高價格；而一般花商，反可出價四十一元五角，實屬出人意料以外。嗣後滬市上升，徐州市亦漲，各社又繼續售出數批，廠家出價，仍不能較行商為高，甚至有時要求隨行商價目購買，故終無一次成交。查花商買花，對於花行，至少須出行情一分。彼之最後銷路，仍為紗廠，且其間多少須佔有利益；較之廠家直接與合作社交易，價目自有懸殊。而廠家寧願以較高之價格，而謀之於轉手之商人，誠為大惑不解者也！

山西各棉花產銷合作社

第一批棉花銷售獲利

## 棉花產銷合作社

### 業務經營之合理化的研究

張鴻典

#### 一 緒言

我國近年棉田面積的增加，棉花產量的增大，使棉業飛速的進展，實具有最新的意識與動態；而棉花產銷合作社的組織，亦為此進程中主幹的形式。欲期棉花產銷合作事業的成功，必使棉農獲得善良的棉價，以抒裕其經濟，而改善其生活；欲達此目的，就合作社本身來講，除注意於社務的組織，尤貴有良好業務的經營。再就外圍環境的觀察：我國棉市常受國際市場的操縱與掠奪，試觀國內每年專銷外棉數字的可驚，及國棉滯銷事實的矛盾，即知此不僅國棉生產不敷的單純問題，同時尚含有複雜的國際商品廉價傾銷的問題在。處今日之局勢以言棉花產銷合作社之成功推進，實已加重其困難；但除生產適應市場條件的優良商品，用極輕的成本，去供給國內外需給的紗廠之外，道無他路可走，這更非謀經營的合理化不可了。謹就各地棉社實際的合理化的需要，擬定不向更移的鐵則，進而討論業務實施的問題。

#### 二 合理化經營的鐵則

一、須有精密的計畫 合作社在經營之初，須要下一番詳細設計審訂的工作，如社內機械之如何添製，工務之如何管理，人事怎樣去支配，產品如何推銷，才合乎經濟的原理，事前均須有精確的打算，合理的方法，求其把握在我，始有勝券可操；最好多方面調查搜集各地棉社業務報告計畫或方案，就其與本社情形相近的加以研究，何者可行，何弊宜免，實為一良好的佐證。倘若盲目的或片斷的進行，無整個精密的計畫，殊難有成功的希望！

二、須有合度的預算 棉花經營最後的目的，為求棉農較大的利潤與利益，欲得較好

山西植棉指導所自成立以來，即以提倡棉花產銷合作社，為最主要工作之一。去年曾在解縣指導組織金井區合作社一處，結果成績優良，甚得農民信仰。本年除將金井社擴大組織，積極進行外，復在虞鄉縣組織鄉頭區合作社，猗氏縣組織牛杜區合作社，夏縣組織裴介區，尉郭區兩合作社，連同金井區共計五社，均先後正式成立；並經該省村政處核准備案，一切進行，均稱順利。花月開始後，即由該所介紹各社向中華農業合作貸款銀團，貸給運銷透支借款二次，以便於社員送花時，預付八成貨價。其借款數額：計鄉頭社一萬元，牛杜社五千元，裴介社七千元，尉郭社八千元，共計三萬元。新棉上市以來，該所各指導員深入民間，奔走宣傳；故各社社員，送花甚為踴躍。該所鑒於去年金井社棉花運往上海銷售，成績不佳，本年為避免棉市風險計：指導各社，稍有獲利機會，即在當地出售；並介紹外地棉商，親赴各社，付價收買。現各社所收第一批棉花，均已先後出售。共售出七百六十担，獲利二千四百零八元；每担盈餘自一元三角至四元八角不等。

的價格，自然不能夠悖乎經濟的原理；倘經營時不估量棉花的數量，收支的成本，而沒有合度精確的預算，各種費用隨意增減，漫無標準，結果必然容易失敗。若合作社有相當預算，收支有適宜的限度，成本便不致增高，其理由與前條相同，而有相互的關聯的。

三、須有科學的管理 棉花，是由籽棉經過加工過程而成的商品；值茲工業戰爭日益尖銳的時候，管理不良，何能與精進舶來的棉產相對抗，必須運用科學方法去管理。而科學管理的利益，在提高工作效率，使成品優良價值低廉而迅速。譬如機器管理得當，引擎軋車定減少停滯毀壞，工作效率自增；工人支配得當，技術熟練，則出品自優而且速；同時對於時間，開支，人力，三方面，同屬經濟。故棉社成績的優良，非側重於科學管理不可。

四、須絕對節省用費 業務經營成敗之關鍵，在乎有否與國際市場競爭的力量，而其主要因素，在減輕成本；因美棉生產過剩，賤價傾銷，我國棉產成本過高，市場豈復有存在之餘地？若徒責本國紗廠，樂購外棉，亦非公允的論斷。主持業務人員，應力注國際目標，刻苦淬勵，禁絕消費，節省開支，始可勉與決戰；否則儘有熱烈的情緒，或專靠他方的幫助，終將無補於事實。棉花產銷合作社，在中國最近的將來，將成爲歷史上一名詞而已。

五、須有精良的貨品 現在我國一般市場棉產最大的缺點，是品種混雜，品質不純；而中間棉商，只顧賺錢而不擇手段的攪雜攪水，相習成風；致紗廠施工困難，不得不跌價，減收，採用外棉，以圖挽救，棉社組織最大的功效，即在掃除市場一切惡習，採取直線的貿易，但必須分別等級，提高品質，使產品優良，以適合消費廠家實際的需要，然後人樂採用。

六、須運用新式簿記 現代銀行工廠新式實業機關之發展，均靠有科學的經濟之組織，新式會計賬簿其要也。蓋新式賬簿之運用，在以紛亂博雜之經濟行爲，採用明確的方法，加以系統之整理，使業務過去及現狀，得隨時明瞭，財產增損變化之由來，積攷有自；并得靈活的比較得失，斟酌行止，減少弊端。故新興事業興亡

#### 鹽阜實驗區外

### 山東棉第二次產量估計

本年鹽阜境內，共有山東棉田五萬六千餘畝。內除六千餘畝，爲棉業統制實驗區外，其餘五萬餘畝，均屬普通推廣棉田。該項普通推廣棉田，第一次產量估計，業由中央棉產改進所鹽阜區指導所於十月份辦理完竣，十一月份內，復舉行第二次估計。但第一次估計時，棉鈴只有少數開始吐絮，故所估測之產量，僅爲概數；此次估計，則由十月下旬開始，至十一月上旬完成。斯時棉鈴，業已多數吐絮登場，一面估計田間尚未吐絮棉鈴之產量，一面調查各戶已收穫之產量，將二者之和，作爲全數產量，此後縱有天時影響，但對於本年產量，升減定屬甚微。故第二次估計所得之產量，較爲精確。至於較遠之區，如新壘會，淮豐等處，雖限於途程過遠（百里以上），人員不敷分配，未能實地調查估計，然亦均用通信方法，委託熟悉各該處情形當地人士，代爲精密估計。其他如：合德，華成，基產處等公司，及各私人業主等處，則均派員實地調查，以求精確。據以上兩次估計結果：鹽阜境內山東



之基，在能否利用新式簿記，棉社爲中國農村最有希望的新興事業，必須切實應用，始著成效。

七、須持穩健的方針。主持業務人員，對於施業方針，必須力求穩健，不可稍涉危險。勿因社員一時之誤會或不了解，急於成功，削足適履，致合作社受甚大損失，而致一切不振之境地。如收花貸款，按市價十足付現，原爲一時的權宜，若屢行之，實使社員永久無明瞭合作運銷真義的機會，及其發生之連鎖的關係的機能。又嘗見棉社在第一批花售出分批結算時，既不攤提折舊，又少打開支，使社員因一時的花價較高的刺激而興奮，結果花價繼落，而貽最後的損害，是因不明會計原理，使業務含極大的危險性，或有希圖省繳少數保險費，而置事業於極不安全的措施，均屬失其穩妥性，非合作者所應爲的。

### 三 合理化業務的實施

一、工務。茲分機械，軋花，管理，工資四項述之：

(一)機械設備及運用。機械軋花，可分機器軋車，與人工軋車二種；棉社添設究以何者爲宜？是誠一值得研究的問題。蓋規模較大籽花有五萬担，笨機器動力在三十四馬力以上者，始可採用機器；否則仍以後者爲宜。至究採何式何家的出品，及單位數量問題，必須注意物品價值的貴賤，人工雇用的省費，動力耗費的高低，出品是否優而且速，事前必須經過詳密的調查，及專家的設計，然後確定；若冒然從事，鮮有不失敗者。關於機械的運用，必須善於保護，勤於檢察，則運用靈活，使用久遠。譬如軋車刀軸距離過闊，則棉棉纖維被割而洩爲下脚，過密則棉籽軋碎，而黑斑點點，疏密不均，則花片卷舒不勻，均不能出良好的皮花，必須注意管理，嚴施懲罰方可。

(二)軋花集中。有許多種棉較多的棉農，感於向社繳花的煩忙及嚴格，主張購車自軋的人漸多。依作者個人見解：軋花必須守着集中或分區集中的原則，因集中

棉產量(除實驗區)共爲籽花二萬一千四百五十五擔(市秤)，每畝約合四十三斤。

### 鄭州區收回棉種辦法

今年鄭州區植棉指導所在各處推廣棉花，因受旱，風，蟲等災害影響，其成績優劣，天相懸殊。前貸給棉農之棉種收回辦法，不得不實事論事，而予以變通。該所業已擬定辦法，通知實行，茲摘錄辦法如下：(一)本年推廣區貸種辦法，與農民原訂定借一斤，還一斤半者，均一律改爲借一斤，還一斤，以示體恤。(二)凡經具報優良棉苗，及經指導員調查認爲優良者，一律歸原借種數。倘不願歸還棉種，而願作價歸還者，准予每斤作價一分五厘計算。(三)凡下種後，被旱災，風災而損失者，准予延至明年再種後歸還。(各受災棉農，可於明春照今年所報領種棉田，領種數量，再行貸借，於秋收後，一併償還。)(四)凡經具報將種籽保留者，其棉種准予延至明年春種秋收後，如數歸還。

### 太康區催收棉花棉籽

邇來天氣晴明，河南太康區指導所各指導員分往太，杞兩縣各鄉村棉戶催送籽

軋花，利益有四：A. 合作社可統制種子的純一，B. 避免社員繳花搥潮，提高棉花品質，C. 統一技術管理，節省軋花開支，D. 解除一般棉農無力設備的痛苦，為整個合作社及全體社員打算，似應確守軋花集中的原則的。

(五) 工務管理 物品精良，始易受對方之歡迎；而提高貨價，處理安全，始可免相當危險；斯為管理上二大目標，但必須注意下列數條件：A. 收花軋花，必須嚴分等級，B. 禁絕攪水搥雜，C. 講求包裝（注意減少佔據空間地位，及包皮等價值之節省），D. 隨保火險（尤須注意收花軋花時的保險）。

(四) 工資制度 棉社業務工作人員，除選任之理監事外，聘任之經理，技術員工，多為僱用性質，規模一大，用人必多。尤其是採用人工軋花工人，若工資處理不當，最易釀成糾紛。愚意人工軋花打包工人，應採計件工資制 Piece Wage System，適宜規定每斤軋出皮花價若干，與工人事前訂立契約，不得中途要求增添，或罷工要挾。至機械軋花工人，及機師長工等，應採用計時工資制 Time Wage system 按月或按日計算工資，較為公允合算，同時對工人應訂立公約，嚴其獎罰，以增效率。

二、人事 棉社業務，其間由播種而至市場的運售，包括棉花的原始生產，加工，運銷，分配諸過程，其賴專門人事之分工掌理者實大，茲述其要點如左：

(一) 人材宜專門 一切事業，非專不精，非精無用。健全的合作社，其業務人員，宜各有專精；最低限度，須有下列之專業人材：A. 深通農事之植棉指導人員，B. 技術熟練的機械管理員工，C. 會計人員，D. 有商業經驗的經理。

(二) 工作宜固定 一間管赴各棉社收花業務情形，見理監事服務人員，多係鄉村忠誠的鄉紳選拔而來，或一人兼理數事，或數人共理同一工作，分班輪值，半月一期，這種勞逸均攤，苦樂與共的服務精神，真是無可厚非；但對於做事的責任難清，處理凌亂，工作既不熟練，難免錯誤叢生，這種辦法，仍以不採用為宜。

(三) 精神宜一貫 普通義務服務的職員，最初激於義憤，工作頗為認真，實地幹去

花。以道路業已通行，故農戶送花至為踴躍；最多日有達三百担以上者，截至現在，收進籽花總量，已達千餘担之多。近已二度開車軋花，計軋出皮花八十五担有餘，已打成包者二十餘件。惟此間農民，不用法幣，該所又無現洋以滿農戶之銀慾，此後將不無影響，而望日漸減少之現象。至對棉籽，各區指導員，亦正向棉戶積極催收。惟棉戶因種植推廣之美棉，絨長不能自紡，多將棉花全數賣出，致無棉種歸還。該所現已通知各指導員，折價收回，以期優良棉籽，迅速集中，不致散失。復以購買籽花一千餘担，所貸運銷款，刻已存留無幾，殊難週轉，許主任醒民，特於月之十三日，往鄭再取貸款，並購廉布多件，以備打包之需。

### 太康區將籌設育種場

河南太康區指導所鑒於推廣優良棉種，因農民不得其法，每易失却其優性；且優良之種，多為他處所輸進，更易因風土氣候之不同而中途變劣。該所為解決以上問題，特擬租大面積之農田，供作育棉之用，既示栽種方法於農民，更造成地方純種主義，以改良本區棉業之基礎。茲經

；但時日既久，精神漸見鬆弛，工務怠懈，手續省簡，通融馬糊，百病叢生；是必須有持續一貫的精神，終始如一，的任務，最低限度，應在一個進程階段之內，一貫到底。

(四)工作宜迅速 棉市的行價，變化極快，普通紗廠進貨，多在棉市初上，進貨正濃，各社收花，速收速軋，趕快包裝，一俟市場價好，隨時運送拋售，然後良價可得；若工作遲緩，好價蹉跎過去，仍有滯銷的危險，此不可不注意及之。

### 三、賬務

#### 三 務 賬

(一)人材 棉社會計，宜運用新式簿記，前已言之；惟鄉村頗難覓得此項人材。宜就各地懂得舊式帳理者，由指導機關，加以訓練，最好由指導機關，直接補充，則同時更可免社內有力人員通融挪用資金之弊。

(二)查賬 查賬工作，對於合作社利益頗大，如檢查社內賬目，收支是否合度，資產負債是否確實，賬務有無訛誤及流弊，非經檢查，不可確信；凡此皆足保障合作社之安全，而增社員及投資機關之信仰；故應接受上級團體，或指導投資機關之檢查。

(三)結賬 合作社收花，可分一次結賬及分批結賬二種：分批結賬，在第一二次付還社員花價時，應將收支方面計算清楚；(包括應收未收應付未付各款)必須少打收入，多計支出，未了各項由末次結清，始符合會計原理；否則一遇棉價跌落，虧累無法彌補，應為深戒。

(四)貸款 青苗貸款，須按當地實況，規定每次一元或二元；收花貸款，須按七成貸付花價，不用或減用者聽！

(五)盈虧處理 合作社因繳花數量不足，開支增大，營業虧損時，宜按各社員植棉數量多寡，分担損失，方屬合理。有盈餘時，除提足法定公積金及按繳花量分配盈餘外，最好為穩健經營，增厚資金計，應酌提盈額百分之幾的營業準備金。

許主任醒民數度與太康張縣長接洽，請其代覓地方，業已稍有頭緒，想不久當可實現也。

### 汝南棉區蟲害情形

河南棉產改進所，為倡導豫南植棉事業計：特劃汝南為指導區，派員常川駐區主持。本年豫西一帶，以早拔為虐，未及播種，此地苗生頗佳。工作忙迫，特調胡培之由禹到汝工作，除每日赴各村鎮指導栽培外：并擇定能代表各種環境之棉區適中地點數處，以便研究。茲查該區棉蟲，除叶跳蟲、紅鈴蟲，為害較重外，其他棉蟲發現頗少。叶跳蟲在本年八月上旬發生，中旬最多，棲身叶之背面。棉農疏未注意；又加七月雨量過多，自八月起亢旱月餘，棉株發育頓失常態，畸形病因之釀成劇烈；紅鈴蟲亦在斯時猖獗，為害千花蕾幼鈴等處，尤以幼鈴被害而落者佔多數。曾到各擇定地點之棉田採集落鈴，雖數目多寡不一，而檢查結果，其百分率均在三十六以上；是棉農應有之收入，被紅鈴蟲而損失，不為少數。特附表於后，以示梗概，俾研究蟲害者之參考焉。

四、銷售 銷售是合作產銷業務上的第二行為，在合作社本身，當然喜歡多賣高價；但棉花是世界工業重要的原料商品，牠的定價，不僅受一時的供求關係的支配，而於國際政治，金融，及各個棉市相關的市場需給情形，連帶的被確定，而隨時變動着；所以不能採取適當的銷售技術，以應付此繁雜的任務；其主要的策略，有合乎紗廠需要的貨物，保持標準化的品級，須竭力廣大的宣傳，多角形的售賣，求銷路的擴張，而增其價值，其銷場有三：

(一)當地 不論售於當地的紗廠公司或棉商，必須計算成本，比較外埠的行價，預測將來棉價的高低，方足以操勝算；同時精較衡器，並嚴防棉商利用原社商標，改包攬水攪雜，這在他們只要有錢好賺，儘可不管破壞合作社的商品信用的。

(二)運銷 當地銷價不良，或一時無顧主時，應委託合作運銷機關，或合作社臨時組成的售賣團體，運至外埠市場求售；事前必須將兩地的商業習慣，及開支費用調查清楚，算出成本，用限價的辦法，使受委託者致量情形，易於辦理。

(三)套做 棉花套頭根本宗旨，乃謀棉花市價常處於均平，而免去陡然漲落的損失的交易行為，現在幾為專門買空賣空之投機家所獨佔；但棉產較多的合作社，為免除將來棉價跌落的損失起見，如現貨不及期貨價高時，則可賣出一部分的期貨，以抵已收未軋之現貨，或賣出近期，或賣出遠期，要在當事人員之酌定，是有助於花價之利益者實鉅。

#### 四 結 語

以上關於棉社業務經營合理化實施問題，僅就作者個人綜合的研究及實地體驗所得的結果，自難免粗疏疏漏之嫌；但新興的花產銷合作業務，既無成規可循，實施起棉，困難奚啻萬千，絕非本文所提的枝節問題，所可討論於什一。深信本此原則，作適宜的運用，決非無補於事實；至於進一步的討論，留待專家及實際工作的同志去繼續的深究吧！

汝南棉區被虫害落之下幼鈴調查表

備註	紅鈴為害百分數	其他關係目數	紅鈴為害目數	採集總數	採集地點
	46.4	1	29	62	史寨
	40.5	2	81	200	平輿東店
	40.0		28	70	蔡營集
	38.0	3	76	200	萬金店
	37.5	1	60	160	兩路口
	39.0		78	200	苗莊
	36.3	4	89	245	王岡鎮

泰源育種場推廣金字棉  
該場位居江蘇東台鹽墾區域，担任泰

## 棉花生產運銷合作社

### 對於棉花分級應有之認識

陳紀藻

增加產量與提高品質，同為吾國棉業界迫切之願望。棉業統制會年來努力從事于改進棉產，對於植棉之推廣與改良，兼籌並顧，故無論數量或品質，均有相當成效；但以將來之需要而言，則提高品質較增加產量為尤急，蓋社會愈進步，紡織品愈精緻，紗支亦有愈細愈佳之趨勢。返觀國棉產額雖年有增加，或且近乎自足之數量，借以品質尚次，優良細紗之原料，仍非購之國外不可；故欲挽回漏卮發展棉業，則提高棉質實為首要，而施行棉花分級工作確為提高品質之要舉。該會年來曾派遣分級員至各省已有相當組織之棉花產銷合作社施行分級，因事屬草創，合作社對於此種分級工作尚未有深切之明瞭及興趣，風聞初期偶有發生誤會，此亦創辦新事業者難免之波折，因特不揣庸陋，草述此文，以冀合作社對於棉花分級有相當之認識焉。

社所遭遇誤解之事件，綜計之約有五項如下：

- 1 以為不必舉行分級，亦可將棉花售去。
  - 2 誤認棉花一經分級，可提高價格，而無虧本之虞。
  - 3 運滬棉花，雖經分級，而白棉仍與黃花同售一價，認為不滿。
  - 4 等級高則欣欣然有喜色，等級低則由懷疑而發生惡感。
  - 5 棉花經分級後，不許買主再行杆樣檢驗。
- 上述五項固係少數社員有此意思表示，而非合作社共有之見解，但為闡明事實計，特逐項解釋于下：
- 1 普通社員每謂棉花不必舉行分級，亦可脫售，何必多此一舉！殊不知社會愈進步，市場之競爭亦愈劇，品質之優劣益為人所注意。吾國各地出售棉花，向不舉行分級，隨意攪和，購買者不能切實知該批棉花品質屬于

一，合作社對於棉花分級之誤解  
著者嘗聞該會分級員報告，在各合作

源，大寶兩鹽業公司地段棉產改進工作。曾於二十三年春推廣鉅量金氏棉種籽。去冬，棉戶留種數量，達二八五〇、〇〇担。今春繼續推銷木浦金氏棉四十餘担；總計推廣面積，達四萬一千貳百五十畝。本年平均產量每畝六十五斤，較之本地退化種產量方面，增高約二成。花衣價格，每百斤提高三元左右。統計本年增加該區棉戶收益，約七萬零六百九十餘元云云。

### 分級員駐陝工作

中央棉產改進所分級室，以陝西省各棉花產銷合作社，棉花均已採收，正值辦理運銷，特委派分級室余經侯，馮希彥等九人赴陝，辦理各社棉花分級，揀花，和花事項；分駐指定之合作社，或札花廠，專負該一處之分級責任。並為遷就商場習慣，使棉花推銷便利起見；特與運銷辦事處商定，依據室部標準，訂有簡明之商標牌號，本年分級蓋印記號，即用該項商標。其牌號名稱如下：甲。雪梅，乙。月梅，丙。春蘭，丁。秋蘭，戊。青竹，己。綠竹，庚。金菊，辛。銀菊。

何種程度，而其價格是否與品質相稱，毫無標準以相比較。似此情形何足以投合一般購買者之心理，更何以應付世界科學競爭之潮流；故為提高品質計，為產銷兩方便利計：棉花分級實屬必要之舉，固不能因其手續稍煩，遂生厭惡，以自淪于落伍之境地也。

2 上年有一部份合作社遭遇虧本，其主要原因，或在產地棉價過高，運輸遲緩，在出售時適值棉價低落之時，此乃時機使然，施行分級祇可按級評價，斷不能因之保障不受損失。

3 白棉與黃棉同售一價，其原因有三：  
(一)黃棉在市價高漲時出售較白棉在價低時出售，其價格有時本可相同。  
(二)黃棉色澤雖黃而纖維細長，夾雜物甚少，品種純粹。白棉色澤雖白，但纖維短，而夾雜物較多，或品種不純，則黃棉之價格未必較普通之白棉為低。  
(三)銷售者未將黃棉白棉分別出售，甚或將少數黃棉混入白棉堆內冒充出售，則其價格即無分別（此舉有損信用，為合作社所不取。）凡白棉與黃棉均係屬于同一之品種，同一區域所產，在同日同一市價標準之

下，分別出售，當決無此種情形也。  
4 分級員具有同樣之技術，根據同一之標準，分別等級，其地位係立于公正之立場，不得稍有瞻徇上下其手，故等級高者自高，低者自低，凡所舉措，純為協助合作社事業之發展，樹立永久之信譽。如分級員鑒定時妄將品級抬高或降低，到銷售時經購賣者抽樣察覺，品級不確，對於分級員有害而無利；一經該會查覺，輕則懲戒，重則撤革究辦，故合作社不必存心僥倖，運動分級員暗中抬高，以其不惟于分級員有害，即自身上亦必感受不利也。

5 某合作社以為棉花既經分級員鑒定出售，買主不必再行抽驗，此則由于不明責任所致。蓋分級員分別等級，旨在提高品質，按級評價，一方遵守統一之標準，以推行于棉業，至買主購貨以成本關係，自有其不同之立場，何以拒絕看樣？姑不論現在分級尚屬試驗性質，即將來全體通行以後，所有分級之棉花，買主亦有舉行驗貨手續之理由，良以分級棉花須與標準相對照，以正確為歸。當日後頒佈法規

## 陝西設立 各區植棉指導所

陝西省植棉區域，地面遼闊，陝西省棉產改進所以所屬各棉花產銷合作社，為數甚多，因交通不便，派員往返指導，殊感困難。現該所為期推廣及指導工作，便利敏捷起見：特將重要植棉區域，劃分省東、涇惠二區，各於中心地點，設立區植棉指導所，委蔣叔雍為省東區主任，余廷獻為涇惠區主任，關於區內植棉推廣事項，及合作社社務業務之指導事項，均由該主任就近辦理。計省東區轄中西，上漲，新豐，龍背，下廟，新興，赤水，柳枝，等社，涇惠區轄交雨，永樂，櫟陽，斗口，新市。大訓，花源，廣陽，魯橋，公義，等社。

## 陝西試驗

### 四號斯字棉之結果

四號斯字棉，係美國新進棉種，去年陝西棉產改進所涇惠渠棉作試驗場加入品種試驗。該試驗計二十六品種，經田間觀察及室內分析結果：以四號斯字棉成熟最

時，故意不正確者，可向法院控告也。

## 二、合作社與棉花分級

棉花生產運銷合作社為有組織之棉農團體，施行棉花分級，自以有合作社組織之產棉區域最為適宜。蓋吾國棉花品種素稱混雜，品質參差不齊，一般棉商恆優劣雜揉打成整包，政府檢驗機關欲于打樣時逐包并驗，為事實所不許。故市場上之棉花，本已大半失去分級之意義，不過得一混合之總結果而已。如在普通棉產區域舉行分級，則因我國棉農愚昧無識，必至發生障礙。夫合作社之重要目的，為改進生產，提高棉花之品質，使能直接運銷，藉以增加棉農之利益，則與提倡棉花分級之宗旨極相適合，能推誠相與，則分級工作必能收事半功倍之效。

最近胡竟良先生在美國調查棉花分級實施情形，證明美國棉花運銷合作社之棉花，均應由分級員施行分級，且為長期雇用性質，以便提高品質而助合作社業務之發展。故吾國合作社亦宜順應潮流，健全其組織，貫徹其宗旨，嚴行革除棉商棉農之一切陋習及舞弊行為，並熱心提倡棉花分級事業，使所產棉花可以依照等級分批

出售，經過相當之歲月，必有顯著之效用。須知現時分級尚在萌芽，非由生產者先造成事實，無以堅銷費者之信任也。

## 三、棉花分級對於合作社之功效

棉花分級之效用可謂有百利而無一弊，合作社可藉此明瞭所產棉花品質之程度，並督促其提高，使生產有定準，貨物暢其流，其有利于合作社事業之前途，不言而喻。進而論之，施行棉花分級而後，棉農亦可引起改進棉產之興趣，高級棉花有提價之利益，棉農自然樂種良棉增加生產；而在紗廠則因分級之棉其品質純正，棉絲整齊，欲紡何種之紗，應用何級之棉，調配便利，並減少無謂之消耗。至在國家，則因棉花有一定之標準，增加國際貿易之信用，即所以提高國家之地位，且品質一經提高，不獨可挽回漏卮，即向外推銷，亦可便利，對於社會可便利商業上買賣手續，減少爭執，此種關係真不在小處也。

## 四、棉花分級辦法之討論

英美等國對於棉花分級辦法，各因環境而異，如美國為產棉國，棉農或合作社恆依照種類及逐批採摘之棉分別打包，故等級名稱頗不一律，且每級單位甚少。後乃經棉商之收買及調配，始將每一等級積

早，產量最豐，纖維亦甚細長，計較脫字棉產量增加百分之三十四。在十月十五日以前，已收籽花，總產量百分之五十六，纖維長在一吋又三十二分之一以上，每百斤籽花，可軋皮花三十二斤左右。其特徵：如植科矮，而繁茂；鈴多而大，成熟甚早；中節花極盛，黃花少。復經今年詳細之觀察，以上優點，均經確定。若在涇惠渠區域栽培，成績更佳；並可代替脫字棉，而無疑義。現正設法購進大量斯字棉種，在該場附近繁殖；民國二十七年即可普及涇惠渠全區。按以上試驗結果：每畝可增收皮花十斤，每十斤三元；又因品質優良關係，每百斤皮花，可多賣三元，每畝以三摺計，亦可增收一元；兩項合計，每畝已可多收四元。涇惠渠棉田約有二十五萬畝，每年已可多收一百萬元，此與國計民生不無裨益，亦陝西棉產改進之佳消息也。

## 陝西棉產估計調查出版

各地種植棉花，其土壤，氣候，產量，種植面積，栽培方法，生產費用，調查統計，實為改進棉產當務之急。陝西棉產改進所於成立之初，即派員分赴各地調查

成大批再行銷售，亦有多數純棉將同一

種類之籽棉優劣混合甚勻，軋皮棉，使等級趨于一致以脫售者，而在市場上因亦有將品級不同之棉花交解期貨，照基本標準中級以加減其價值者。至于英國則為用棉國，各類紡織均有所專，故每次訂購棉花咸樂用同一之等級，對於等級不同之棉則不歡迎。而吾國陝豫等省合作社去歲每批棉花品質不勻，因此等級亦多，曾在銷售上發生困難，此乃因組織上及辦法上未臻完善，決非分級之咎。苟合作社能以經濟合作專以同一等級棉花銷售，則必能得銷費者之歡迎。根據上述，合作社施行分級，應有相當之規定，如每級單位應有若干包，預計棉包數量，並不甚多者，則應將籽棉施行揀花和花等工作，使成爲同一之品級；但又須注意棉絲長度，如相差過巨，則即不能舉行和花工作，因紗織固需長度甚相近以之棉絲也。故如長絨夾入短絨中，不特在紡織上受到影響，且喪失長絨之用途。他如收花晒花揀花等工作，亦須鄭重施行，使在可能範圍之內，將棉花分成兩級至五級。若在規模較大之合作社，級別稍多固亦無妨，只須每單位可成一批者，自亦易于銷售，而較高之等級必

能得較高之價值也。

棉包上印刷問題，以刷真實之分級記號爲尚；如美國市場上之棉花，另有分級員之分級證書，逐包標號分清，買方如購進棉花時，可與分級證書相對照，對於該批棉花之品質即極有把握，其便利于棉業爲何如？故吾國合作社之分級棉花包上如不刷分級記號亦可，即以分級報告單爲憑。至于刷分級之暗號，在生產者雖亦可據以辨別棉品，較不分級之棉花固可較勝一籌，但對於整個棉業將減少得到分級之利益。蓋分級真實之記號，有公訂之統一標準相比較，無論何人，如爛熟分級技術或對照標準即可辨別；若刷暗號（或刷牌號）則仍有自秘祕人之意；且各處合作社對於此種暗號名稱各異，品質不一，狡黠者更易於從中作偽，將劣充優，則市場上仍無統一之標準以爲繩準也。

### 五、結 論

在棉花分級法規尚未經政府正式頒佈之前，棉業各方對於分級固尚無必須遵守之義務，將來時機成熟，政府頒佈法令，則其效力必顯。屆時尚有公家分級與私家分級之分，凡合作社紗廠棉商自行分級者，均稱私家分級。此種私家分級員，亦根

現已將調查所得，編印民國二十三年陝西棉產估計調查報告一種，關於陝西棉產各方面，均有詳細之敘述，該書業已出版，分贈各有關方面參考矣。

### 山西各合作社

#### 首次聯席會議

山西省自經山西植棉指導所提倡合作以來，去年僅金井一社，而本年增加至五社，去年棉田一萬餘畝，而本年增加幾及五萬畝。其所以致此原因：一、晉南土質氣候，宜于植棉，風俗人情，較易合作；二、農村經濟拮据，需要外資接濟，以增加生產；農民受棉商壓迫，需要合作運銷以脫離羈絆；三、地方領袖，均極熱心，肯予負責提倡之故。最近該所爲使各合作社互有聯絡，及對於各社貸款，收花，打包，運銷，及一切應進事項，討論良好辦法，以期順利起見：特召集各棉花產銷合作社業務職員第一次聯席會議，出席有金井，柳頭，牛杜，裴介，尉郭五社業務職員四人，並由該所主任穆望倫列席指導，討論各社社務組織，及業務大綱，運銷問題，等提案多起。經此次研究討論後



，想據國家所訂之標準從事。若夫公家分級具有獨立之性質，不受棉業間任何一方之牽制以判斷商業上之分級棉花是否正確，且有法律為之保障。該會年來不惜犧牲經濟和時間，派遣一部分分級員為合作社盡力，甚望合作社人士明瞭分級之重要，認清目標，羣相協助，使此有利于棉業之工作循序漸進，達於美滿之域，則豈惟棉業前途之幸，抑亦國家之福也。

## 運銷合作之四大要點

吳華實

多數成功之商業組織，不論其為私人的，合股的，或合作的，皆由小而起，先做而後學乃一最妥善之方法，運銷合作亦何獨不然。如欲運銷合作運動永久成功，其必從經驗而來，可無異疑。運銷合作並非為神秘的或艱難的，祇須基於健全之經濟學原理上可耳。

無論農民或其領袖，皆不能相信合作為一萬能之事，能使農業上之一切困難，悉去無遺。運銷合作祇能於合理之經濟學原理下，為農民謀相當之出路。

運銷合作而不基於健全之經濟學原理上時必不能持久。農民之所以團結合作並非為思得一團體生活，而在謀各個人之福利耳。此種福利之得到，惟有如普通商人之能守良好之經濟原理。

一，運銷合作社成功之第一條件乃在

該合作社必需有一特種之功用，為當地農民所急切盼望者。今以棉花運銷合作而論：許多棉農努力辛勤半載而將棉花收穫，則彼等對於棉花出售所得之價格自必較任何人為注意。棉農既已投資於土地，房屋，農具，及肥料，人力等而收得棉花，則彼對於棉花之收集，軋花，打包，運銷等工作亦必比他人為切。是故棉農起而組織棉花運銷合作社乃為自然之事，非他人可代代之也。

二，農民既加入而為社員，而為社股所有人，則彼之第一責任為慎重考慮選舉若干理事為社員之代表。理事之選擇，必擇其具有主持合作社事務之能力者，社員於此等處，必須明白：選舉良好理事，為一忠良社員之第一天責也。

往往見社員之埋怨某某理事失職者，

各社對於合作意義，當有進一步之認識也。

### 各地棉運合作社近訊

山 售花獲得盈利：該社自第一

西 次售出棉花一萬八千斤後，繼續代

表 運銷總辦事處以十足價收花，惟近

社 日花價大漲，花商多下鄉收買，影

響社中收花頗大！第一批售花，除

一切費用，及收花價款外，可得純益八百

元。第一次售花，成績雖不大佳，然社員

八價花，每担尚分紅利二元餘，得此機會

，訓練社員，頗能引起其注意也。

山 售花獲得紅利：該社自第一

西 批花售出後，仍代運銷總辦事處以

尉 十足價收花，但因價目較小，故收

郭 花甚微，第一次賬目結清後，紅利

社 約一千六百餘元，成績頗有可觀。

第一次售花結賬後，凡社員送入價花者，

每担得紅利三元六角餘，均感滿意云。

山 歸還利用貸款：該社本年設

西 置之打包機，應用流利，成績極佳

牛 ！計至現在，前後已打三百餘包；

杜 現仍繼續開工，以每担可得打包裝

社 一元四角計，約本年該項收入，決

可實則彼自己早對其第一而又至重要之責任未盡耳。有時理事之當選未必一定經全體社員之贊助，有多數之通過即是，但社員之不能有力控制彼等所有之合作社，則彼等未嘗運用其權力亦可以明瞭矣。

至於理事會之職責，分別言之，有下列三點：(一)理事會必需將一社之營業方針早為決定，此種營業方針必需適合該社之需要及其環境。(二)理事會之第二責任乃在聘請富有辦事幹才及經驗之經理等幹事人員數人，而由此等人員將理事會所決定之方針實行之。(三)然後理事會再審核彼等所擬定之方針是否實行，若已實行，其結果是否滿意；因有時彼等所擬之方針中，經實行後，當發覺對合作社及社員皆無利益者，若有此等事情發生，理事會必須立即停止之而另訂新方針也。我國農民智識落後，似未能充分發揮理事會應盡之義務，然若欲農業運銷合作有優良之結果者，理事會必須能運用其權力而實行其應盡之義務，可無疑義耳。

三、有適當之資金為成功合作社之第一要件。當遇一困難之事發生時，有相當之資金者方能安然渡過也。公積金者乃一社之最好之資金也。公積金在平時雖若不甚需要，然一遇風浪，其効立見。在目下

經濟不景氣時，更宜注意及之。

公積金之多寡與合作社所經營之作物有關，然亦無一定之數目。不論其數目之多寡，其需要之程度則一。公積金之於合作社，猶如零星小蓄之於個人。合作社而無公積金，則雖十分健全，然一遇風浪，未有不失敗者。

四、無論何種合作，合作者乃農民而非農民所有之作物也；作物不能自動合作，合作者乃人耳。如全體社員能按照彼等所有之共同目標通力合作，則合作社之成功方有希望。

每一社員必須明白，為彼自己之利益着想，彼必須選擇社中最優秀之社員組織理事會；而理事會則必須明白，若欲合作社成功，彼等必須選擇一有商業知識及經驗之人作為經理。

當一合作社已順利開始進行，此時最要緊之事，厥為每一社員須明了社中之營業方針，而對之有相當之表示。因彼等為社之主人，彼等應對理事會所定之方針有合理之表示，使理事會於相當範圍內知所適從也。

合作運動之力量全在農民自身，若彼等全為健全良好之社員，合作社必易於成功，而有大放光明之一日；因合作制度之經濟力量可推及之於全國，然而影響此種制度者則為散居各處之農民耳。

還清購機貸款。現該社已將向銀團所借之利用貸款洋二百六十餘元，本利均各籌妥，即日可掃數清償云。

進行宣傳工作：該區花期已過，又時值冬令，農民田間工作，亦多停止，此際正為宣傳機會。山西植棉指導所駐該社指導員潘兆珍君，準備指導該社本年終賬目結清後，公諸社員。業務稍緩後，即行分往各村口頭宣傳，並利用各區村長會議席上之宣傳云。

積極清理債務：該社本年四月間發放麥苗貸款三萬四千餘元，至八月十五日，除收回一部份外，井經理事會決議，將該項貸款，轉作社棉苗貸款，又續放二千餘元，共計三萬六千餘元。現該項貸款，已大半收回，對外債務，亦積極清理：計上海銀行還一萬二千元，河東興業錢局還一萬七千元



二十八斤十四兩，籽花一萬八千五百九十九斤；高陵共收皮花一十九萬七千九百五十六斤，籽花七萬二千零五十九斤。三廠合計：收皮花四十七萬三千零四十四斤，籽花二十萬零一千二百九十九斤。三廠共計發出棉包一千四百二十五包，合淨棉四萬零一千四百七十一斤，餘花隨過秤即隨發消南運出銷售。

**討論還款辦法：**該社理事長等，素稱熱心公益，現以收花工作，已逾大半，不久將告結束，為早日還清貸款，以全信用計：日前特

**召集社員代表大會，**討論各項重要事宜，對於還款辦法，由各區部長，及組長負責調查，如社員前經送花還款，僅欠尾數未交之社員，除立即交清現款外，須負責攤償去年虧損。

**生產貸款還清：**該社所借之生產貸款四萬九千零九十三元，除已如數歸還銀外行，並又還利息二千餘元，所餘欠之小數息洋，不日當可結

**新定收花辦法：**該社以社員所欠之借款未清者，尚屬不少，前日召集社員代表大會，已決議收花辦法四項：一，限陰曆月底，（即十

二月二十五日）以前，社員欠款須設法還清，在此期限，無法清償者，由各該組長設法負責規定期限，及還歸方法；二，在此日期內，無論為籽花，或皮花，或霜前霜後，須均送社，過此期限，業務部停止收花，未清帳社員均須還款；三，收花期內公推負責者三人，擔任看花，定價，看籽，定籽花折合皮花率；四，在此催花期間，花價稍提高，霜前一等為三十七元，餘類推，軋花費每擔減為一元六角，霜前脫字花籽每擔一元五角收買。

**專人駐社指導：**該社及永樂社高陵廠，原以劉源鑑指導員一人擔任指導。現以兩處工作日益繁忙，指導方面更形緊張，一人勢難兼顧；特由棉產改進所令張君景文擔任高陵軋花廠指導員。公義社則專由劉君源鑑負責。

**討論還款辦法：**該社為積極清償借款，而謀社方信譽起見。已經社務會議議決，由理監事分別擔任各區催花工作，統限於十二月二十三日

前清償欠款，着各區部長負責辦理。

**補足去年虧損：**該社因負責人特別小心，而且範圍不大；故去年虧損為數僅三百餘元，按該社今年能收社員社業務費用千餘元，已售棉花能賺千餘元，是以去年數百元之虧損，早已彌補完畢矣。

**改選理事監事：**該社有一部分理事監事任期已滿。該社已於十一月二十一日召開社員大會，改選理事監事常務理事，文書，司庫，及監事

長等。此次大會，社員代表，全數參加，秩序井然，會場情形極佳。選出職員，皆係老誠熱心之人，頗能得到當地人士之好感。被選人如下：理事長胡瑞善，文書徐希天，司庫徐玉誠，監事長孫善，及監事楊春華等。

**治安防衛無慮：**該社適以殘冬夜長，誠恐無賴地痞滋事，為整個業務計：不得不預先防範，聞該社已商請保衛團就近彼此互助，以資

**防範：**每晚並由社中加派人員巡更，並聘定經理會計：該社本年為謀業務之進行，特商得棉產改進所同意，聘得經驗豐富徐君葆初，李君日新，分任經理與會計。



## 我們的責任

鄭秉文

——在陝西棉產改進所談話——

目下中國農村改進運動的中心由，已由他方面轉到農村經濟上，而改進農村經濟都認為農村合作是比較完善的制度了。

農村合作的種類很多，功效各自不同。與農事改進關係最多的是產銷合作。因為產銷合作是包含着改進產與銷的整個過程，他的功效除經濟改善外，農產改進，佔了大部份。

中國的合作運動，本來是很幼稚，而產銷合作運動更是幼稚；這個萌芽時期，在產銷合作運動史上，佔了很重要的一段；因為將來的成功，全靠這時期下一個良好的基礎。

棉產改進所負了改進棉農經濟的重大責任。一年以來，各省棉產改進所指導組織的合作社，計陝西二十六處，河南九處，江蘇五十處，河北二十五處，山西五處，共有八十處，每個合作社的棉田畝數，自五千畝至六萬畝不等，規模不能說是小

，這是在中國合作運動史上所值得記載的一頁。

我們處此境遇，一則以喜，一則以懼；喜的是我們在產銷合作運動上開了一個端；懼的是我們在此時期，負了重大的責任，恐怕不能辦得好，就誤了整個事業的進展；所以有數點，望本所諸同仁注意！

(一)本所指導之各合作社，為數雖少，然而對於整個的合作運動，負了極重的責任。因為這少數合作的成功，足以推進整個的合作運動；如果失敗了，自身的失敗是小事，阻止合作運動的前進是大事。在這個時期，應該十二分的慎重，嚴密的向前推進。

(二)合作社應量與質並進，我們指導組織的棉運合作，日漸增多，在量的方面，固然要求普及，然而質的方面，更應注意。我們祇願有精而少的合作社，不願有多而不健全的合作社。如果單求合作社數量的增加，不顧合作社質的方面，是很危險的！在此產銷合作運動萌芽的時期，本所指導合作諸同仁，負了很重大的責任，將來合作運動的展望，全靠我們努力着，以不辱我們的使命為要。

## 邯鄲區特約棉田計劃

顧貞祥

一、緣由：河北省棉產改進所邯鄲區，難收實施推廣之效果；即就邯鄲區而發，種植棉小冊，並派員下鄉宣傳，收效幾等區植棉指導所近以推廣植棉，殊非易事，論：成安，磁縣，賴張氏棉場之示範，而於零。欲自辦棉場，以為示範，則區域廣鄉農寡陋見聞，口頭與紙上宣傳植棉之利，美棉逐年增多；肥鄉縣雖經縣長之多年散大，人才經費，籌措匪易；欲於非棉區域

，或中棉區域，推廣美棉，似以特約棉田示範，為輕而易舉。不特美棉之利益，或改良品種之利益，藉比較而顯著；即耕作技術，或改良耕作技術，農民亦得取法焉。

鄂，磁縣，成安，永年，肥鄉，曲周，廣平，雞澤，八縣行政區，約三十餘區，設置特約棉田約三十處。有棉運社者，以棉運社之所在地點為宜；有推廣區者，以推廣區之所在地點為宜。

記賬方法；關於特約棉田之收支，均須詳為記載。如按照指導方法植棉，其純益較該地原種作物為少時，其損失額由河北棉產改進會補足之。其特約棉田之保護，由各區指導所，與當地縣政府會銜佈告之。

二、區域及目的：於非棉區域，及中棉區域，設立特約棉田，主要目的：為使農民明瞭種植美棉之利益，較中棉及其他作物為優異。在原有美棉區域，設立特約棉田；在使農民明瞭改良品種，改良農具，以及改良耕作技術之利益。邯鄲區棉

三、面積：每處特約棉田以五十畝為標準，三十處計一千五百畝。

五、經費：估計種植美棉純益，較中棉及其他作物為高，惟恐人事地理，或有欠佳之處，每畝以補償損失兩元計，一千五百畝計洋三千元。其餘如指導人員之薪金，旅費，預算另定之。

四、辦法：先由各區工作人員，分赴各鄉宣傳，擇其土地適宜，灌溉方便，管理容易，而人事又適當之處，分設特約棉田，貸放棉種，指導耕作技術，並授以

五、經費：估計種植美棉純益，較中棉及其他作物為高，惟恐人事地理，或有欠佳之處，每畝以補償損失兩元計，一千五百畝計洋三千元。其餘如指導人員之薪金，旅費，預算另定之。

五、經費：估計種植美棉純益，較中棉及其他作物為高，惟恐人事地理，或有欠佳之處，每畝以補償損失兩元計，一千五百畝計洋三千元。其餘如指導人員之薪金，旅費，預算另定之。

## 有志於農林事業者

請訂閱

資格最老！  
定價最廉！

材料豐富！  
消息翔實！

的

### 農林新報

（發行十二年從未間斷）

### 本報內容

- (一) 農林常識言論
- (二) 農林專門論著
- (三) 農林實用方法
- (四) 農林調查報告
- (五) 農林科學研究
- (六) 農林問題解答
- (七) 農林書報介紹
- (八) 農林消息簡報
- (九) 農林遊記文藝
- (十) 南京氣象月報

本報每十日出一期 全年三十六期  
定價 全年大洋一元正  
半年大洋五角五分  
零售 每冊四分  
國外全年二元半年一元一角  
(郵費在內)  
定購處 南京金陵大學  
農林新報社



## 一年來陝西邵陽區棉花產銷合作社之工作經過

朱富藻

### 緒言

運銷合作社必須根據某種需要而產生，則適應環境，為其重要條件；至於地方公正領袖之熱心領導，協力合作，為其次要條件；其他如輔導機關之得力扶持，政府機關之熱心提倡，亦為其必要條件之一，所以欲使合作社成功，并非偶然或僥倖所能辦到，是以雖有優良環境，而地方公正熱心領袖之缺乏，難以有健全之組織，即就有公正熱心領袖之領導，而無得力之輔導機關，難免不走入歧途，故必須齊一步驟，同一進程，一方應有自存獨立之心，以達其目的；一方應負輔導之責，以完

成其使命；以合法之組織，用教育方法施以長久訓練，使合作事業在穩固經濟基礎之上，對於國計民生，殊有絕大利益！

### 過去經過情形

茲為簡明起見，將駐在社邵陽三區合作社，過去一年經過概況，逐項述之於後

1 棉之種類及植棉面積：邵陽位於高原之上，交通不甚便利，植棉歷史，亦不甚久；又因當地無農事試驗推廣機關，棉種多係退化之美棉，俗名老洋花，脫字棉尚不多，中棉更少見；至於植棉面積，合作社區域內約計五萬畝左右，社

員棉田面積，約佔全區五分之一，今歲因雨水失調，播種失時，棉田面積大減，社員棉田合計不過一萬五千畝左右

2 播種與生育狀況及天候與虫害：因播種失時，約較往年遲一月，在五月下旬，始行播種，幸雨水得時，初期生育尚佳；惟在七八月間，淫雨過久，發生蚜蟲，為害甚烈，影響棉苗發育甚大；在八月下旬，數次暴雨後，蚜虫減退，棉苗生長甚速，未久即有二尺許高，與往年無異，棉鈴之多，似較往年為優。此後當成熟期屆，又因淫雨關係，延長成熟期，終因過遲，霜雪間降，天漸冷而

又多陰天，棉花收成，大受影響，約減少五六成以上。

3 收穫情形：當地因地廣人稀，同時農民對於棉田種植逐漸增加，是以人工昂貴；且因該地過去迭遭兵災荒旱，治安不良，風俗日壞，農民多在棉花尚未完全開放前，即將棉鈴摘下。此種不良習慣，影響棉花品質甚大，今歲合作社曾多方向社員解釋其利害，已能深切明了逐漸改良矣。

4 販賣機關及習慣：因該地交通不便，遠商多不願來此買花，多由當地花商代客買花，從中收取用金；亦有花商由鄉間收花運銷外埠者，然為數不多。又因該地離朝邑甚近，朝邑又為一棉花集散地，故當地小販或農民以牲口運往朝邑脫售者甚多。因此等小販，在鄉下收花多較市價略高，完全憑摻水摻雜以謀利，所以售價與收價相等，尚能盈利，以致合作社收花極感困難，一則因社員向不明瞭合作社，不願受其麻煩，將花送社代銷；一則因社員圖目前之利，將花售諸小販，尚可得較高之價。

借款種類及結果：該地向無金融機關之設，地方金融流通，多操於商號或富

農之手，利息甚高，少至三分多至五六分者不等，有時窮苦農民，尚不易貨到，不得不將未收穫之農產，預先抵價押出，得價比原價低至一二倍者甚多。自合作社組織成功，今春發放生產貸款以後，農村金融，驟見活動，社員雖不敢云完全免除於高利貸，而對於高利貸之減少，已有顯著事實；至於社員預抵農產品者，已未之見。上述指生產貸款而言，社員對於生產改善與經濟之扶助上，受專實多。此項生產貸款，實為運銷社之附屬事業，運銷貸款，始為其重要業務，生產貸款最後有時雖可轉作運銷貸款，但為數甚微，不敷周轉，運銷貸款，是為必要。然今歲銀團因銀根吃緊，對農村投資，限制極嚴，而合作社在尚未組織健全之時，社員尚不明瞭合作社之真實目的，不生信仰，不願接受七或預付花價辦法，亦難怪銀行之不願冒險投資。合作社營業既受資金來源之缺乏，難以周轉，在此項情形之下，對社負之信用減少，于合作社之前途，殊大有關係。

6 運銷經過及結果：運銷實為合作社之主要業務，若運輸方法不當，或銷售政

策欠佳，不但遷延時日，而對成本提高，實屬一重大損失！該社上年度於棉花包裝後，即行運至離該社較近之潼關車站，委託運銷辦事處運銷；因運輸困難，到滬已在棉價驟跌之時，幸該社去歲收花甚遲，已在當時市價暴漲之後，故預付花價略低，結果未曾虧損，尚有相當盈餘。該社曾決定自行運銷，後因運銷貸款之失望，竟使業務延遲至十一月尚未決定；又以生產貸款到期，社員還款困難，乃申請延期，速催社員送花抵價，社內即可從速銷售，以便償還銀團之貸款。

7 營業數量與費用分攤：該社去歲成立倉促，社員多不明瞭，而且開始營業甚遲，社員送花者不到四分之一，營業量不過五百担皮花，至於全部費用及每單位應攤費用，另見後表。今歲棉花產量受天候虫害影響，不過僅有四成收成；同時該社缺乏營業資金，僅以生產貸款收花，充其量也不過五百担而已。因營業數量過少，有數項費用仍難減低，以致全部成本增高，甚至高於商人，何能對社員謀到利益？此實屬於合作社難以發展之重要原因。茲將去歲營業結果總費用及單位費用列表於后：



各項費用總額及每擔應攤金額表

社名	金額		項別
	總額	每擔應攤	
三陽合	\$ 434.97		社務費用
		0.86	業務費用
	\$ 769.47		運銷費用
		1.52	利息支出
	\$ 2,837.77		匯水支出
		5.60	合計
	\$ 946.97		合計
		1.87	合計
	\$ 301.15		合計
		0.59	合計
	\$ 5,290.33		合計
		10.44	合計

8 結帳情形及結果：結帳本應在六月底結束，惟以該社在滬存花，尚未售完，各種費用單據，多未寄回，以致無從結帳：直延至九月底，始行結出，係根據陝西棉產改進所規定二十四年度結帳辦法結算，至於該社所貸銀團之流動資金及押匯金，分別由售價扣還，在滬結餘之款，存放西安上海銀行，待結帳後，對社員分紅數額即行發表。

### 今後進展及希望

1 關於社務職員及社員實施訓練方面：過去因該社組織草率，故未能使其健全？所以產生出社務職員，不能代表社員意見生弊；既產後，又不能副社員之

期望，實因地方賢能領袖之缺乏，或有一二，而受他人之公然反對，無能立足。或有潔身自好，已成慣性，任何方法勸導與鼓勵，亦難啓發其為公眾服務之心，其真為忠實領袖，共同努力以愛護農民為職責者殆鮮！故今後應注意社務職員之訓練，完全在啓發其責任心，不圖私利，不存私見，克苦研究，同心協力以求合作社之基礎穩固：尤應注重社員之教育，實施以合作知識之訓練，使其逐漸明瞭責任之重大，方克熱心社務，對於職員之任免及社務之自動管理，自可注意及之。

2 關於棉產改良方面：此地土質頗適宜於植棉，惟因品種複雜，且多退化，鮮有優良品種，故棉種亟待改良，以提高

品質與產量之增加；因當地既無農事試驗機關之設，則試驗與推廣工作，暫可由合作社担任，可分區徵求中產而勤懇熱心守信之社員若干，用表證方法，特約棉田若干，實行試種良種，逐漸推廣於其他社員，以期收純種之利，將來合作社對於營業方面，分級銷售，當感極大之便利。

3 關於棉花收集運銷方面：合作社初期辦理，營業尙無把握時，固然以收皮花為簡便，但社員自軋籽棉，不但成本增高，且時間上亦不經濟，而對合作社方面，困難亦多，如分級不易齊一，種籽難以統制，對於收花量無確實把握，得隨社員之緩急而轉移之；是以將來在可能範圍，以設備軋花廠為急需，至於運銷方面，按現在情形，合作社因人才與經濟所限，尙無能力將產品運往終點市場，以與富有經驗之棉商相競爭，暫以政府機關之代銷，亦屬需要。惟對於運輸與銷售政策，應力求速效，務使合作社得益多而受損少為原則；以待合作社日後經驗充足，人才與經濟俱有辦法時，仍以希望合作社自行運銷為原則。

(續第二十六頁)

(1) 問：如以中國陝西省之棉花運銷合作社而論：每一地方社之區域，應包括多大？

答：按棉花運銷合作社之範圍，依農民極便於送棉花繳社，而當天能往返者為度，運銷合作社係以農產品為對象，故以距離為基礎，與人數之多寡無甚關係。

「產銷合作」，在中國是一種新興事業。從事於這種事業的人們，處處很容易感覺

困難，常有問題發生，不能解決。

這裏一問題討論「一欄」，專門是供給讀者研究

問題，請投寄本刊，由編者請各專家解答，在本欄發表。



各種疑難問題。讀者們對於產銷合作方面，如有

(2) 問：如有某合作社之社員為數甚多，應否另有相當組織專負教育社員之責？

答：社員之教育問題固屬重要，且社員人數過多，欲使其盡能明瞭情形，恐非理事會之力所能勝任；惟教育之方法，亦無須專門組織，多費開支，

祇須常舉行非正式之討論會。余不主張用灌注式之教育方法，以增加彼等合作常識；因合作社應係商業性質之經營方式，而非專門之教育機關也。且運銷合作社經營時與當地販賣商常有競爭之處，蓋商業之成敗，全繫乎成本之高低；倘合作社另須巨量開支以為教育費用，則貨物之成本加大，恐不易與販賣商競爭也。

(3) 問：集中式運銷合作社之理事如何產生？

答：集中式合作社之區域甚大，故選舉時可將其分為若干小區；每區劃分之標準，以社員人數與產量之多少為比例。劃分以後，先行公佈，視其劃分方法是否公允與合法，政府得有權審查之。由每區選出代表，再由此代表產生理事，辦事之經理則由理事聘請有經驗者任之。無論何種組織方式，務須有適當系統，使小組須有能控制全社之權。

(4) 問：經理薪金問題——美國各種運銷合作社所聘經理，薪金甚大；在中國初辦之時，盈餘無確切把握，聘請經理，對待過頗為困難，應如何補救之？

答：在美國情形：經理薪金固甚高，惟小規模之合作社亦不甚高；當組織合作社時，應根據當地市場情形，作一預算，根據社員與合作社所定契約上規定之數量，估計其價格，而抽百分之幾充經理之薪金，倘合作社之經費，不足預算額，則不必辦理。

(5) 問：運銷合作社對於非社員之貨物收受運銷否？

答：原則上最好不收非社員之貨物，因合作社事先對於產量之數額，已有預算，非社員之貨物，當然未曾列入；故不應收受。蓋數量上無一定之把握，將來危險殊多，除非在特殊情形之下，始可通融。

(6) 問：運銷合作社社員入社資格以何者為標準？

答：運銷合作社社員入社之資格，不若信用社之嚴；祇須有農產品，而願意交社運銷者。即可要求入社，因運銷數額愈多愈好。

(7) 問：美國運銷合作社是否亦放生產貸款？

答：美國運銷合作社亦有生產貸款，但多在附屬機關辦理，或另組織信用合作社。

(史蒂芬博士答)

### 結語

合作社失敗之最大原因，多由於組織之不健全；組織不健全，多由於初步基礎未固，求功過速之故；是以合作社在未組織之先，必須要經過精密調查，詳細計劃，適當教育，合法組織等等工作；務使社員深明其責任，則合作社初步基礎，自可穩固，將來不難不期其健全，此為合作社本身應有之現象，方能卜得金融界之信任，而獲其發展。近來以來，農村經濟凋瀆，意形尖銳化，無處無事，莫不需經濟上之扶助者；現在普通商業等銀行熱心農村投資，情形固佳；然以資金有限，恐難担負此種重大責任。況銀行因種種關係，若環境變更，則難免不放棄農村之投資；是以為今之計，政府應負責任，與農民合作，發行農債，通設農民銀行，專負農村投資之責，則農村之一切事業，逐漸進展，無不合作者，普及之推行農村，亦不難不有長足之進步矣。

### 編輯室

中央棉產改進所的主要工作，是增加各地棉花產量，提高棉花品質，充裕棉農經濟目的；並以合作社為達到上列三種目的的最有效，最切實的方法，所以提倡組織棉花產銷合作社。本系更為了要研討棉花產銷合作的理論，溝通各地棉業合作的消息，所以編行「棉運合作」這個月刊。它的使命：是將有關棉花產銷合作的理論，辦法，經驗，消息，以及各種資料，拿來貢獻從事棉運合作，和關心棉運合作的同志們。本刊是一個絕對公開的刊物，所以希望各地讀者踴躍惠稿；如承以各地棉運合作事業的實際問題，實施辦法見賜，尤為竭誠歡迎！

現在，第一期創刊號是出版了，我們檢討內容，覺得編排，取材，各方面仍很多不安；我們誠懇請求愛護本刊的讀者們，詳加指導。

在本刊尚未出版以前，承關心本刊的許多朋友們，紛紛惠賜佳作，我們真是萬分的感激！因為篇幅有限，第一期不能全部刊載出來，祇得留待下期陸續刊出，尤覺抱歉萬分，尚請原諒！

……(紹，雍)

## 陝西棉訊

(週刊)

陝西棉產改進所編行

二十三年十一月刊

### 內容

- (1) 棉事論著
- (2) 棉事要聞
- (3) 各合作社及本所消息
- (4) 省內外棉情報告

### 訂閱地址

西安陝西棉產改進所  
 預訂價格

全年 五十二冊 一元二角  
 半年 二十六冊 六角  
 零售 每冊 一角二分