

運銷合作經營論

KBC
F
717.2
6

吳藻溪著

1379

中國合作學社
仙舟先生紀念合作圖書館
(簡 稱)
仙舟合作圖書館



書位號數 C330
43b C.2
登記號碼 _____

C330
436
C.2



目次 (I)

MG
F717.2
36/2

第一章 緒論

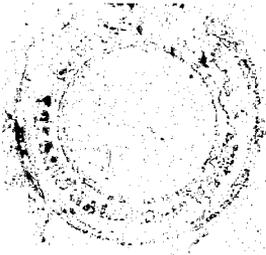
- 第一節 運銷合作的概念
- 第二節 中小產者生產品的現狀
 - 第一目 資金的缺乏
 - 第二目 商品價值的低落
 - 第三目 中間階級的榨取
- 第三節 運銷合作社的任務
 - 第一目 單純運銷合作社
 - 第二目 加工運銷合作社

第二章 運銷合作社的經營

- 第一節 生產品的領受
 - 第一目 生產品的收集
 - 第二目 領受生產品的方法
- 第二節 生產品的鑑定
- 第三節 運銷的準備



3 1763 5906 9



(2)	目	次
	第一目 運銷品的保管	
	第二目 運銷品的裝運	
	第四節 運銷地的選擇	
	第五節 運銷的手續	
	第一目 生產品的優良商品化	
	第二目 生產品的加工	
	第三目 限制供給量	
	第四目 廣告宣傳	
	第五目 派人參觀及推銷	
	第六節 運銷的方法	
	第一目 定購運銷	
	第二目 自己運銷	
	第三目 委託運銷	
	第七節 運銷品的運輸	
	第八節 代價的清算	

第三章 共同計算

第一節 共同計算的意義

- 第二節 共同計算的效果
- 第三節 共同計算的缺點及修正
- 第四節 共同計算的施行區域
- 第五節 共同計算的期間
- 第六節 預付代價

第四章 運銷合作社發達的前提條件

- 第一節 商業教育的普及
- 第二節 技術人材的指導
- 第三節 社員的忠實

第五章 米穀運銷合作社

- 第一節 總說
- 第二節 收集
- 第三節 受領
- 第四節 運銷合作社收進米穀的方法
- 第五節 受託米的金融
- 第六節 米穀的運銷法

(4) 目 次

第七節 運銷地點

第一目 米運穀銷合作社的運銷地點

第二目 米穀運銷合作社聯合會的運銷地點

第八節 運銷合作社聯合會的共同計算

第九節 食糧統制與米穀運銷合作社

第六章 蠶繭運銷合作社

第一節 總說

第二節 生繭的運銷

第一目 收集蠶繭

第二目 檢查

第三目 運銷

第三節 乾繭的運銷

第一目 特別裝置

第二目 蒐集乾繭

第三目 假付金

第四目 乾繭的運銷

第四節 全國乾繭運銷消費合作社聯合會

第七章 牛乳運銷合作社

第一節 概說

第二節 集乳

第三節 牛乳檢查

第四節 支付代價

第五節 乳產品的運銷

第一目 市乳運銷

第二目 原料乳運銷

第三目 加工運銷

第六節 牛乳運銷合作社聯合會

第八章 雞蛋運銷合作社

第一節 概說

第二節 集蛋

第三節 雞蛋檢查

第四節 計算

第五節 運銷地點

(6) 目 次

第六節 雞蛋運銷合作社聯合會

第一目 集蛋

第二目 檢查

第三目 運銷

第四目 共同計算

第七節 全國雞蛋運銷合作社聯合會

第一目 概說

第二目 運銷地點

第三目 運銷方法

第四目 代價清算

第九章 蔬菓運銷合作社

第一節 概說

第二節 果實運銷合作社

第一目 收集

第二目 檢查

第三目 貯藏

第四目 運輸

目

次

(7)

第五目 銷售

第六目 清算

第三節 蔬菜運銷合作社

第一目 收集

第二目 檢查

第三目 包裝

第四目 貯藏

第五目 運輸

第六目 計算

(四) 目 次



運銷合作經營論

(1)

運銷合作經營論

第一章 緒論

第一節 運銷合作的概念

加工或不加工於社員的生產品，用合作的方法去運銷，這種合作社，叫做運銷合作社。

運銷合作社，共有兩種：一種是僅僅把社員的生產品，集合在一起，毫不加工，就去運銷；另一種，是把社員的生產品集合在一起，加工以後，才去運銷。前者叫做單純運銷合作社，後者叫做加工運銷合作社。

第二節 中小產者運銷生產品的現狀

第一目 資金的缺乏

中國勞動者，農民，及一般中小產者——尤其是農民，都感着資金缺乏的痛苦。據中央政治學校計政學院林和成教授的分析，中國農民缺乏資金的主要原因如下（參閱林和成著中國農業金融 P.44—48）：

(一)農村金融集中於都市。農村金融所以集中於都市，

(2) 運銷合作經營論

以下列各項爲其主要原因：

1. 富豪遷居都市

2. 軍閥官僚的囊括

3. 農民生活程度的提高 帝國主義的商品——如美孚洋行，亞細亞洋行，德士古洋行的煤油，德孚洋行的陰丹士林布，怡和公司的匹頭，日本的仁丹，味之素，及英美煙公司的哈德門香煙等，侵入中國農村的結果，使農民的生活程度日益提高，從前點油燈或蠟燭的人家，如今却代之以煤油燈了，從前吃旱煙的人家，如今却代之以香煙了。便是窮鄉僻壤的老太太的身上，也多少有一點帝國主義的商品。結果是農村的金錢，完全被帝國主義者搶去了。

4. 教育費的支出 農村子弟，有的到城市或外國去上學，所需的經費，大多數都由農村支出。

(二) 農民負擔過重 國家重要的稅收——如關稅、鹽稅、及菸酒稅等，都是以農民爲直接或間接的對象。

(三) 各方面的剝削 國內外的資本家、地主、紳士，及

宗教徒，剝削農村的實例，不勝枚舉。

(四)高利貸的榨取 中國各地農地受到高利貸榨取的情形如下：

1. 上海附近 上海附近的農民，凡30畝以下的農戶，都靠着借債過日子。自耕農負債者佔55.2%，平均負債額 \$504.08；半自耕農負債者佔78.7% 平均負債額 \$21.90。佃農負債者佔72.7%，平均負債額 \$11.40；借貸的利息，都在1.5分以上。
2. 東北及華北 東三省有些地方——例如黑龍江境內，須出年利6分，才可借得債款。河北灤縣，借貸利息，沒有一定的規定，往往每月由2分起碼至5分或6分不等——例如借洋 \$100.00，每月須付利息 \$6.00，每年須付利息 \$72.00；山西境內，借糧1斗 每年須付利息3升，4升，乃至5升不等。
3. 華中 安徽濉縣，借洋 \$10.00，限於三個月以內如數還本，並須加出稻或麥一石，作為利息，每石稻或麥，約值 \$5.00；江浙蠶桑區域，蠶忙時

(4) 運銷合作經營論

借錢，要用所謂加一利息——借洋 $\$10.00$ ，限於40日以內，數還本，加出 $\$1.00$ 作為利息，照年利計算，即為9分利息；湖南農民，向人借糧，月息在2分以上；湖北身所謂押乾租的辦法，商人借錢給農民，到秋收的時候，不要錢而要穀，榨取農民，更是苛刻。

4. 華南 廣東農家死了人時，非借貸不能安葬，平時以來抵押，每石可借 $\$6.00$ ，而比時却不能超過 $\$3.00$ ，利息至少加倍，限2個月至4個月還清本利。東江一帶，有所謂九出十三歸的辦法——借洋 1.00 實得 0.90 ，利息3分，還時須交足 1.00 ；又有所謂糧房利，利息2.5分，半年後利上加利；更有所謂筋斗翻，借洋 10.00 ，訂明5個月內歸還，逾期1個月，則還 20.00 ，2個月則還 $\$40.00$ 。餘類推。

以上是林和成教授所舉的事實，對於農民缺乏資金及因缺乏資金而受到的痛苦情形，還沒有充分說出；然僅就以上所舉的事實而論，已經使我們均駭駭了！

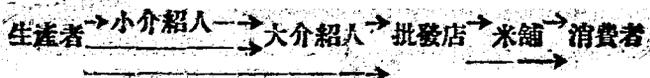
運銷合作經營論 (5)

第二目 商品價值的低落

在上述情形之下，勞動者，農民，及一般中小產者，只能經營極小量的生產事業，對於自己生產品的運銷，完全沒有獨立的自由，只好一任債主或商人的剝削和操縱。爲了取得一點必需的現金，無論在如何的犧牲之下，只好忍痛出賣生產品。它的價值，往往在成本以下。這真可以說是悲慘到了極點。

第三目 中間階級的榨取

除了上述而外，勞動者農民和一般中小產者運銷生產品的時候，還要受到許多中間階級的榨取。勞動者農民和一般中小產者委託介紹人或批發店運銷生產品的時候，要付出相當的手續費，經過的中間階級愈多，則所付的手續費額愈大。現在，把稻米由生產者到消費者的手裏所經過的中間階級，顯示如下：



每一種生產品，由生產者到消費者手裏的時候，都要經過這些中間階級，使生產者受到莫大的損失。

(6) 運銷合作經營論

第四目 運費及其他費用的浪費

勞働者，農民，及一般中小產者個別運銷生產品的時候，一受運費的損失；二受帝國主義者或本國商人的愚弄。個別運銷的方法，實在非廢棄不可。

第三節 運銷合作社的任務

第一目 單純運銷合作社

掃除勞働者農民及一般中小產者運銷生產品時，因資金缺乏，中間階級榨取，及運費浩繁而受的損失，使他們能夠自由決定生產物的價格，增加收入，改善生活，這是單純運銷合作社的任務。

第二目 加工運銷合作社

農產物的腐敗性很大，及物價因需給關係而發生激烈變化的時候，生產者便要陷於不利的地位。運銷生產物的時候，應該按照他的種類，斟酌加工，製成精製品或半製品以後，拿到市場去銷售。例如，蠶繭放置較久，便有發生蠶繭或蠶蛆的危險。無論如何小的蠶繭，總有相當的重量和體積，在包裝及運費方面，更不經濟。凡屬這一類的生產品，都有加工製造之必要。

運銷合作經營論 (7)

加工的蠶繭，製成生絲以後，不僅可以免除上述的缺點，且因為加工必得利用相當的機械及器具的關係，一可以應用分業的便利，減少生產費，二可以製成品質優美的商品，三可以增大生產量，四可以充實對市場競爭的能力，無論對於生產力的發展或生產關係的改變，都可以發生相當的作用。

以上僅就蠶繭為例。實則每一種農產品的加工運銷，都有很大的利益。例如，加工於糙米，製成白米，然後出賣，不僅可以提高價格，並且可以得到糠末，以為飼料，肥料，或各種工業原料之用。

由此可知：加工運銷合作社從事加工運銷可以得到下列的利益：

1. 改進生產品的質量和數量。
2. 大量生產。
3. 減少生產費，藉以增大生產上的效果，及運銷上的利益。
4. 使不能以原料的形態推銷，或銷路狹小的生產品，通過精製品或半製品的形態，擴大銷路。

(8) 運銷合作經營論

5. 有殘滓可供利用。
6. 使社員或當地的一般人有得業的機會。

第二章 運銷合作社的經營

第一節 生產品的領受

第一目 生產品的收集

運銷合作社經營運銷業務的時候，必須首先把全體社員的零碎生產品收集起來，使牠成爲大量的商品，收集的手續，共有二種：

1. 運銷合作社雇用一定的職工，定期或臨時到社員的家裏去收取，置於一定的場所。
2. 運銷合作社使社員定期或臨時，把自己的生產品，拿到一定的場所。

第一種方法，叫做取集主義，適用於繼續作小量生產，及易於腐敗的生產品。丹麥的酪農合作社，採用這種方法，使社員把自己的牛乳置於路傍，由運銷合作社派人用汽車取去，日本札幌的酪農合作社，也有採用這種方法的。

第二種方法，叫做送交主義。

取集主義和送交主義，各有優點。取集主義，便於社員，但運銷合作社要支出相當的經費，送交主義便於運銷合作社，但社員要犧牲相當的時間。經營運銷合作社的時候，究竟應該採用那一種方法，須以社員的工作是否忙碌，運銷合作社的設備和經費是否充足，及社員家宅和運銷合作社所在地的距離是否遼遠為轉移，不可一概而論。

第二目 領受生產品的辦法

運銷合作社收集社員的生產品以後，應該用下列的方法領受牠。

1. 運銷合作社僅受社員的委託，代辦運銷的業務，不接受生產品的所有權，生產品銷售了以後，和社員結帳，把應得的代價給予社員。這種方法，在社員方面，可以叫做委託運銷主義，在運銷合作社方面，可以叫做受託運銷主義。委託運銷主義或受託運銷主義，又可分為下列兩種：

A 無條件委託或無條件受託 社員對於自己生產品的運銷價格及銷售時期，概不過問，由運銷合作社全權處理。

(10) 運銷合作經營論

B有條件委託或有條件受託 社員對於自己生產品的銷售價格及銷售時期，加以某種條的限制。

但大多數的運銷合作社，都是採用無條件委託或無條件受託的辦法。

2. 運銷合作社按當時的市價，購買社員的生產品。這種方法，在社員方面，可以叫做賣却主義，在運銷合作社方面，可以叫做買取主義。

運銷合作社究竟應該採用那一種方法呢？委託運銷主義或受託運銷主義，可以收入一定的手續費，沒有其他任何的損失；賣却主義或買取主義，遇到物價發生激烈變動，市價低於原價的時候，運銷合作社便要受意外的損失。所以穩健的運銷合作社經營家，大都採用前一種方法——委託運銷主義或受託運銷主義的方法。

但運銷合作社也有必須採用買取主義的時候。例如運銷合作社和顧客成立了定貨契約，而受託運銷品的數量不夠；或介紹人從中舞弊，操縱商品的時候，都非採用買取主義不可。

社員把生產品委託運銷的時候，可以斟酌請求運銷合作

運銷合作經營論 (11)

社預付相當的代價。這種預付代價率，因生產品的銷路及市價而異，普通多在8成上下。

第二節 生產品的鑑定

運銷合作社無論以那一種方法領受社員的生產品，都應該予以嚴密的鑑定，按照牠的品質，把牠分為若干等級。

同一生產的品質，因生產地而異；牠的價格，也因各地的需給關係而不一致。決定生產品的等級，並不是一件容易的事情。普通鑑定生產品的時候，大抵把下列各點作為標準；

品質	30%
乾燥度	15%
色澤	20%
調製	15%
設計	20%
合計	100%

實行鑑定的時候，由社員把生產品的樣品送到運銷合作社，會同運銷合作社的技術人員，公明鑑定，然後根據樣品，領受社員的生產品，按照等級分別存放。

(12) 運輸合作經營論

第三節 運輸的準備

品等鑑定以後，應該進行運輸的準備工作，這種工作，共有兩種；一種是運輸品的保管；另一種是運輸品的裝運。

第一目 運輸品的保管

一般人全年都需要農產品的供給，而農產品的供給，和農產品的生產期間，却集中於一個極短的時日。於是如何設法保管，以防止牠的腐敗及其價格下落，就成為很切要的問題。

一般運輸合作社保藏運輸品的方法，不外下列各種：

(一)應用農業倉庫 應用農業倉庫保管運輸品的方法，可以分為兩種；一種是混合保管，另一種是特定保管。所謂混合保管，就是把種類及品位相同的委託運輸品放在一起保管的意思；所謂特定保管，就是按照委託運輸的個人別，分別保管他們的委託運輸品的意思。採用混合保管的方法的時候，應該把混合保管的辦法，詳細記在農業倉庫證券上面。

(二)特別裝置貯藏所 農合作社的冷藏裝置，果蔬合作社的地下室，養蠶合作社的乾蠶裝置及共同蠶庫，都可以叫做特別裝置貯藏所。利用這種貯藏所，也可以辦理混合保

管和特定保管的業務，但在實際上，除了穀物運銷合作社而外，採用混合保管的方法的很少。

第二目 運銷品的裝運

運銷品的裝運，要合乎下列的條件

- (一) 容量有一定的限度，以便搬運及裝上貨車。
- (二) 無論外裝或內包，都要十分嚴密，以免運輸時發生數量或品質上的損失。
- (三) 包皮要儘量減輕，以免浪費運費。

爲了達到上述的目的，運銷合作社或運銷合作社聯合會，鑑定運銷品的時候，除了注意品質而外，同時要注意裝運的方法。最好是斟酌當地的實際情形，擬定裝運的標準，務先勸導社員共同遵守，以免鑑定時，發生不必要的麻煩和意外的流弊。

各國運銷合作社現在所用的裝運方法，共有兩種：一種是由運銷合作社設立共同裝運所，代替社員辦理裝運的手續；另一種是由運銷合作社擬定裝運的標準，使社員搬運生產品的時候，遵照辦理。這兩種方法的本身，沒有絕對的優劣。易於損傷的生產品如葡萄之類，應該採用後一種方法。反

(14) 運銷合作經營論

之，應該採用前一種方法。

裝運時所用的包皮，因生產品的種類，生產品的產地，及傳統的習慣而異；但普通所用的主要包皮，有：蔴包、箱裝，櫃裝、紙包、麻布袋、布袋、桶裝、瓶裝，及罐裝等。包裝了以後的運銷品，要加上運銷合作社的商標，蓋印封固。

第四節 運銷地的選擇

運銷合作社選擇運銷地點，如同消費合作社選擇購買地點一樣重要。各國運銷合作社所選定的地點，大抵如下：

(一) 運銷合作社聯合會。

(二) 介紹人或批發店。

(三) 零賣商人。

(四) 消費合作社及其聯合會。

(五) 其他方面（如軍隊、工廠、學校、監獄、機關、醫院、旅館、飯店等）。

除此而外，運銷合作社還可以運用其他的方法，開闢新的運銷地。例如，運銷合作社的所在或附近地，若有農業團體或其他實業團體，就應該盡量設法和他們好好聯絡，共同

設立運銷介紹所，進行下列的工作：

(一)介紹農家生產品的運銷 在統一的供給計畫之下，用適當的方法，把社員所生產的物品，介紹於適當的運銷地點，使消費者得到公平的交易，生產者得到確實的代價。

(二)擴大農家生產品的銷路和消費量 注意一般消費者對於農家生產品的嗜好的變化狀態，隨時對着農家喚起新的需要。常常舉行廟會，趕集，或交易聯歡會等，儘量向着消費者努力宣傳，擴大農業生產品的銷路和消費量。關於國際貿易方面，尤須取得政府實業及外交機關的輔導，特別努力於銷路調查及輸出介紹的工作。

(三)發行市況及需給狀況調查報告 各個介紹所，應該調查抽所在地的市況及需給狀況，發行調查報告，詳細通報市場的一般情況，交易價格，及需給狀況。

(四)銷貨代價的徵收 這一方面的主要工作，是：調查交易商人的信用，市況，銷路；及答復生產者或消費者的質問等。

第五節 運銷的手續

運銷地點選定以後，運銷的手續怎樣辦呢？運銷合作社

(16) 運銷合作經營論

若已經成立了系統機關——運銷合作社聯合會，或已經和農業團體乃至一般實業團體的運銷介紹機構取得了聯絡，當然可以委託他們代辦一切；不然，就只好由運銷合作社自己去辦了。

運銷合作社自己辦理運銷手續的時候，必須注意下列各點：

- (一) 生產品的優良商品化。
- (二) 生產品的加工。
- (三) 限制供給量。
- (四) 廣告宣傳。
- (五) 派人參觀及推銷。

第一目 生產品的優良商品化

生產品的優良商品化，是獲取毛利的必需條件；要想實現生產品的優良商品化，必須具有下述的條件：

- (一) 生產品的賣價便宜。
- (二) 生產品的品質精美。

無論任何生產品，只要能夠具備這兩個條件，牠的銷路，一定是沒有問題的。

爲了達到賣價低廉的目的，在生產產品的時候，必須設法減低原料的買價，防止勞動力的浪費，藉以減低生產費。因而運銷合作社有和利用合作社消費合作社及信用合作社密切聯絡之必要。

改良生產品的品質，以勵行生產品檢驗制度爲最有效的辦法。遇着優良品或不良品的時候，必須分別予以認真的獎懲。檢驗生產品的時候，大多根據下列的標準：

- (一)品質的良否及新舊。
- (二)色彩的良否。
- (三)形狀的大小，長短，方圓，及齊否。
- (四)容量的過與不足。
- (五)混雜物的有無。
- (六)裝運的當否。

以上是普通採用的標準。實行檢驗的時候，可以按照生產品的種類，斟酌作全部或局部的檢驗。

根據上述的標準，檢驗生產品，把牠分爲若干等級。倘若發見了不良品的時候，就要當時通知生產者，予以適當的制裁。有時因爲種種關係，生產品只經過運銷合作社的局部

(18) 運銷合作經營論

檢驗，就已賣給顧客，而結果發見了不良品。這個時候，運銷合作社要和顧客互相聯絡，對於不良品的生產者，施行認真的制裁。

丹麥的雞蛋運銷合作社採用這種辦法的結果，提高了該社商品的聲價。我們的運銷合作社也有模仿他們的必要。他們所用的辦法，是把各個社員委託運銷的雞蛋，分別加上A B C D的符號，作為識別的標記。顧客購買雞蛋的時候，預先告訴他，倘若發見了不良品，可以開列不良品的符號和個數，用口頭或書面通知運銷合作社（用書面通知的時候郵費歸運銷合作社擔負），以便制裁生產者，照價賠償。另一方面，運銷合作社也要預先訂立章程，通告社員，防止不良品於未然。這樣一來，社員的生產品，一定會品質精美，運銷合作社商品的聲價，也一定會特別提高了。

又，生產品雖無不良的情形而有改良的餘地，也要派遣技師，指導社員切實改善。對於社員從事生產時所用的原料及機械，都要隨時隨地予以注意。

第二目 生產品的加工

運銷合作社加工於社員的出產品，變更牠的商品形態，

運銷合作經營論 (19)

無論從勞動力的利用，價格，或搬運保管方面看來，都是很有利的。

酪農合作社，把沒有賣完或沒有用處的牛乳，作成黃油，蘋果運銷合作社，製造蘋果露；及葡萄運銷合作社製造葡萄酒，都是加工的實例。

第三目 限制供給量

運銷合作社必須適應需要的時期，對市場限制供給量，以便維持商品的價格。因為供給量沒有限制，便會產生非價銷不可的結果。

第四目 廣告宣傳

廣告宣傳對於運銷合作社的重要，不用贅說了。報紙，氣球，廣告牌，電車，無線電，明信片，電影，樣品，商品目錄，或其他的文字和圖畫，都可以作為廣告宣傳的工具。

第五目 派人參觀及推銷

運銷合作社要常常派人到運銷同一生產品的運銷合作社去參觀，把參觀的結果告訴社員，以便設法改良生產品的生產和運銷。同時，要派定專人，每天出外作推銷的工作。

第六節 運銷的方法

(20) 運銷合作經營論

運銷合作社運銷社員生產產品的時候，要顧到下列三方面。

- (一) 賣給定購的顧客——定購運銷。
- (二) 自己尋求運銷地——自己運銷。
- (三) 委託系統機關，批發店，或其他商店，代替運銷——委託運銷。

第一目 定購運銷

定購運銷，首先要和顧客訂立契約，規定生產產品的品質，交貨日期，交貨地點，及付價日期等。這種手續，比較簡單，不用細說。

第二目 自己運銷

所謂自己運銷，就是不待他人定購，自己設法運銷的意思。自己運銷的時候，第一要注意選擇運銷的日期。除了容易腐敗的運銷品，如蔬菜果實及生繭等而外，其他的運銷品，大抵可以存放相當的時日，不致于腐敗。有些經營運銷合作社的人，往往就喜採用投機運銷的辦法，預測市價的高低，乘時運銷，希圖增加運銷合作社自己或社員的利益；但投機的辦法，很容易失敗。穩健的運銷合作經營家，大抵採用

平均運銷的辦法，不採用投機運銷的辦法。所謂平均運銷，就是在每一年或每一月的固定時間，分次運銷一定的數量的意思。平均運銷，可以分為隨時平均運銷和定期平均運銷兩種。每月運銷的數量，雖已決定，但運銷的日期，却不決定，等到這個月的市價起落，有了一定的趨勢的時候，然後運銷；這叫做隨時平均運銷。反之，運銷日期及運銷數量，都有一定的規定，到期就要如數運銷，這叫做定期平均運銷。就各國運銷合作社的經驗來說，平均運銷的利益，往往大於投機運銷。

平均運銷的方法，以下列三種為最重要：

1. 對賣 買賣雙方，書面訂定價格以後，即行買賣，叫做對賣。對賣的價格，由運銷合作社理事，或價格檢定委員會決定。運銷合作社方面，並得向買主徵收一定的定錢，以防買主違約。

2. 投標賣 運銷合作社規定某種運銷品的最低價格，招標運銷，誰出最高價格就賣給誰，這叫做投標賣。投標的人，不一定要親到運銷合作社，或住居運銷合作社的附近，遠地的投標人用電話，電報，或書信投標，都沒有不可；但無

(22) 運銷合作經營論

論何種投標人，必須先繳保證金，投而不買，即予沒收。

3. 賽賣 薑蒜和蔬菜的運銷，普通多用賽賣的方法。這種買賣，都是使用現款，沒有收付定錢的麻煩，手續簡便得很。現在介紹荷蘭赫格府附近的魯斯德華地方一個運銷合作社舉行賽賣的實例如下

魯斯德華地方的運銷合作社，有一個賽賣場。賽賣場的辦公處，設在一道廣闊的溝渠上面。挾着溝渠，分別設立顧主席和理事席，顧主席像學校的階層教室一樣，離溝最近的最低，最遠的最高。席上編有號數，每號有一個電鈕。

理事席設於顧主席的正對面，席上有一個直徑約3尺的圓盤，圓盤的外圍，刻着金錢的數額。圓盤的中央，有一個自動轉動的指針，能夠隨着理事席上的電鈕的轉動，指出幾元幾角。圓盤的內圍，有一些很小的電燈，電燈的數目和顧主席的數目，完全相等。每一個電燈，表示一個顧主的座席。

設有社員某甲，用一隻小船運載蔬菜和水果，由溝渠的右方來到賽賣場。理事席上的理事，若想按每10斤 \$3.50 的價格替某甲售賣，便可以轉動圓盤內的指針，指着 \$3.50 的

地位。廳席上的廳主，若想照價購買，只須用手指在自己廳席上的電鈕上按一下，圓盤內的表示自己席號的電燈，便會自然發光。買賣雙方，立即交清貨款，完成買賣行為。某甲的空船應向左方開去，讓其他的船舶開到，以同樣的方法發賣。

這樣方法，不用說話，就可以迅速完成買賣行為，真是一種最進步的運銷技術。

第三目 委託運銷

委託運銷就是委託運銷合作社聯合會，特約商店，或批發店，代理運銷的意思。這種運銷有無條件委託和有條件委託兩種，前面已經說過了。

第七節 運銷品的運輸

運輸機關，可分陸運和海運兩種。運輸的方法，因運輸距離的遠近而異。近距離只須利用人力或畜力；遠距離，却非用鐵道或船舶不可。辦理運銷合作社的人，最好是預先和鐵道或船舶方面好好聯絡，以便隨時取得他們的幫助。但現在的運銷合作社，大抵委託轉運公司辦理這種業務。

轉運公司，大抵有裝貨和卸貨的專門人材，又和鐵路及

(24) 運銷合作經營論

船舶方面訂有特別契約，所以交給牠去運輸，比自己運輸，要方便得多。

鐵路運輸，可按運輸遲速，分為下列三種

1. 貨車運輸 用尋常的貨車運輸。
2. 客車運輸 用客車附掛貨車運輸。
3. 快車運輸 用特別快車附掛貨車運輸。

無論那一種運輸，都要嚴密包裝，加蓋標記。運費由交運人先付，或收貨人取貨時交付，都沒有甚麼不可。為預防萬一起見，最好採用運輸保險或海上保險的辦法。

第八節 代價的清算

運銷合作社賣了社員的生產品以後，必須清算牠的代價把款項付給社員。

運銷合作社採用買取主義的時候，一面交貨，一面交錢，清算的手續，簡單得很。但若採用受託運銷主義，則清算代價的時期，就成爲一個相當的問題了。站在運銷合作社方面來說，當然以事業年度告終的時候一次清算，爲最簡便；但站在社員方面來說，清算的次數太少，一定要感到相當的不便，最好是每月，每二月，或每季，清算一次；至少也要

每半年清算一次。

運銷合作社要預先訂立章程，規定清算代價時必須扣除下列的款項：

- (一) 預付金的本利和。
- (二) 回佣及加工費 回扣率因運銷合作社的狀況，及商品的種類而異，普通多在5成上下。
- (三) 調製費及其他的特別費用。

第三章 共同計算

第一節 共同計算的意義

日本的生絲，米穀，和小麥等運銷合作社及其聯合會，美利堅的小麥，烟草，牛乳，黃油，棉花，和新鮮蔬果等運銷合作社及其聯合會，現在都是採用共同計算的方法。

所謂共同計算，就是：把定期運到合作社的同一等級的農產品，互相混合，共同運銷，然後按照社員所提供的農產品的數量和等級，計算共同運銷期間的平均價格，算出銷貨代價，付給社員的意思。

平均實價 = $\frac{\text{各次實價之和}}{\text{運銷期間的運銷次數}}$

(26) 運銷合作經營論

例如，某地蠶繭運銷合作社，收集社員的蠶繭，按照一定的標準，區分蠶繭為A, B, C, D, E五等。每個社員所提供的蠶繭，屬於那一等，數量多少，都分別記帳。蠶繭的銷售價格及銷售日期，完全由合作社決定，社員概不過問。過了若干時，合作社把A等蠶繭運到市場去銷售。但市場的價格變遷沒有一定，便是同屬A等的蠶繭的價格，也因銷售時期及買主而有不同。合作社運銷了各等蠶繭以後，從銷貨總額減去各種運銷費及合作社應得的手續費，共得銷貨淨益14,000.00(總數量4000斤)。倘若該合作社規定每一斤蠶繭的價差為0.05，則各等蠶繭每一斤的價差，對於E等蠶繭，成立下列的關係：

A等	0.20
B等	0.15
C等	0.10
D等	0.05
E等	0.00

又假定4000斤蠶繭中，A等佔400斤，B等佔600斤，C等佔700斤，D等佔800斤，E等佔1500斤，則A B C D各等

對於E等，應各得剩餘金如下：

$$\text{A等} \quad 400 \times 0.20 = 80$$

$$\text{B等} \quad 600 \times 0.15 = 90$$

$$\text{C等} \quad 700 \times 0.10 = 70$$

$$\text{D等} \quad 800 \times 0.05 = 40$$

合計 280

$$\frac{14000 - 280}{4000} = \frac{13720}{4000} = 3.43$$

剩餘金合計280，從銷貨淨益14000中，減去剩餘金總額，再用各等蘆薈總數量4000斤除之，即得E等蘆薈的分配單價——每一斤應分配剩餘金3.43。

ABCD各等，按級遞加0.05，即可分別求出分配單價。

$$\text{A等} \quad 3.43 + 0.20 = 3.63$$

$$\text{B等} \quad 3.43 + 0.15 = 3.58$$

$$\text{C等} \quad 3.43 + 0.10 = 3.53$$

$$\text{D等} \quad 3.43 + 0.05 = 3.48$$

第二節 共同計算的效果

共同計算的效果，有下列四種：



(28)

運銷合作經營論

(一)分散市價變動的危險 市場的物價，隨着需給關係而發生起落無常的變動。農產品的腐敗性較大，牠的價格，尤易變動。運銷合作社要想防止這種變動的危險，只有採用共同計算的方法。因為採用共同計算方法計算運銷品的實收價格（即社員運銷了運銷品以後實際得到的價格），是以一個相當長久的固定期間為範圍，凡屬同一等級的運銷品的實收價格，只能按這個期間的平均賣價計算，因物價變動而發生的危險，由大家負擔，有的時候，並且可以把物價上漲時發生的利益，抵補物價下落時發生的損失。

(二)維持市場的價格 供給量大於需要量，則市場的物價便要跌落。共同計算的方法，按照一定的期間，供給一定數量的販賣品，可以防止供給大於需要的現象，因而市場的價格，可以維持。

(三)美化運銷品 共同計算，必須區分運銷品的等級。社員把自己的生產品，送到運銷合作社去的時候，無論在選擇，包裝，或運輸方面，都要合乎一定的標準，因而運銷品有美化之可能。

(四)保險的作用 共同計算把運銷品的折舊及其他各

種損失，分給運銷期間的全體社員擔負，極力減少個人的損失。這種作用，很有點和保險相似。

第三節 共同計算的缺點及修正

共同計算有優點，也有缺點，優點已經說過了，他的缺點，就是：優待提供劣等生產品的社員，使提供優待生產品的社員，受着連帶的損失。按照生產品的質量，區分等級，固然可以補救這個缺點，但等級若區分得太密，一則增加運銷的費用，二則使需要者覺得麻煩，所以這不能算是完善的辦法。在這種情形之下，運銷合作社應該把提供優等生產品的社員，劃分出來，另外成立一個共同計算的組織，切實計算。

第四節 共同計算的施行區域

要想充分發揮共同計算的利益，便須儘量發展參加共同計算的人員。參加共同計算的人，不必一定限於運銷合作社的社員，凡是贊成共同計算的非社員，都可以參加。但因為農產物品質，和作物栽培的面積，有優劣及廣狹的區別，共同計算的施行區域，不能不有若干的差異。有的地方，因為地質或技術的關係，出產的商品，特別優良或迅速，則共同

(30)

運銷合作經營論

計算的施行區域，便不能擴廣到其他地方。有的地方，除了一定的生產品而外，不能出產任何物品，其共同計算的施行區域，更沒有擴大之可能。所以，共同計算的施行區域，能否擴大，須以客觀條件為轉移，不能憑空決定。

就普通的情形而論，米，小麥，和生絲可以充分採用共同計算的辦法。因為這一類的生產品，產區較廣，價格也有大概的標準，很適用共同計算的辦法。

第五節 共同計算的期間

共同計算的期間，因生產品的品質而異。現在表示1921年北美聯邦48個蔬果運銷合作社施行共同計算的期間如下（參閱八木氏所著農村產業組合之研究）：

商會合作經濟誌

(31)

品目	報告合										報社數
	1日	2-3日	1星期	8-15日	1個月	1季 1/4	1季 1/3	1季 1/2	1季 全	報社數	
蘋果	—	2.6%	—	—	—	—	—	10.2%	87.3%	39	
柑	—	0.7	7.3	12.0	22.0	15.3	8.0	4.0	30.7	150	
葡萄	—	35.7	—	7.1	—	—	—	—	57.3	14	
莓	59.2	7.4	7.7	—	—	—	—	—	26.0	27	
桃	—	—	14.3	14.3	—	—	—	—	71.4	—	
野葡萄	—	—	20.0	—	—	—	—	—	80.0	5	
雜果實	—	—	—	—	—	—	—	25.0	75.0	4	
果實數種	2.2	—	12.5	2.5	—	—	1.3	—	72.5	80	
馬鈴薯	14.6	12.5	29.2	8.3	10.4	—	4.2	2.1	18.8	48	

甘 薯	—	8.0	—	8.0	—	4.0	—	80.0	27
西 瓜	83.3	—	16.7	—	—	—	—	—	6
洋 蔥	—	75.0	—	—	—	—	—	25.0	4
藥 蔬 菜	18.2	—	9.1	9.1	—	—	—	54.5	2
蔬 菜 數 額	33.3	4.2	20.8	4.2	4.2	—	—	33.3	24

由上表可以看出下列各點：

(一) 果實類大抵以一季為共同計算期間。

(二) 莓及西瓜一類的農產品，大抵以一月乃至三日為共同計算期間。

國際商品的價格，變動較大，共同計算的期間太長，便要發生不公平的結果。日本經營運銷合作社的人，很能夠顧到這一點，現在表示他們對於幾種主要商品施行共同計算的期間如下：

運銷合作名稱	運銷品的名稱	共同計算的期間
日本生絲運銷合作社聯合會	生 絲	一 個 月
山口，宮崎，福岡，及京都各縣的運銷合作社聯合會	米	每年由十一月起每三個月或六個月為一期
富山縣運銷合作社聯合會	米	一 個 月
山口縣運銷合作社聯合會	小 麥	六 個 月

第六節 預付代價

運銷合作社要到共同計算期間經過了以後，才能付清社員所提供的運銷品的代價。但一般社員，需要現金，非常迫切，勢非預付一部分不可。預付率，至多只能佔實價的七成或八成。1929——1930年度的時候，加拿大的小麥聯合企業（P00）的理事，預測小麥的時價，發生錯誤，預付額大於銷貨額，社員收到了預付款項以後，隨即用去，無力繳還多付的額數。於是，這個企業聯合，就只好解散了。由此可知預付率應儘量縮小，千萬不可隨便多付。

第四章 運銷合作社發達的前提條件

第一節 商業教育的普及

運銷合作社的構成員，多半是小手工業者，漁業者，養蠶業者。他們必須時時刻刻專心致志於自己的本業；必須有優秀的商業天才，才能夠運銷或加工運銷自己的生產品。經營運銷合作社所以比較經營任何合作社尤為困難，就是由於牠的構成員是一些這樣的生產者的原故。

但中小產者運銷自己生產品時所受的損失，前面已經說過了。這就是運銷合作社不論有如何的困難而仍有成功之可能的最大根據。經營運銷合作社的人，如果能抓住這個根據，對所有一切的社員乃至非社員，施行徹底的商業教育，使他們知道運銷合作社的利益，及運用運銷合作社以增加自己利益的技術，那末，無論如何的困難，也是可以克服的。

第二節 技術人材的指導

僅僅受過普通的商業教育，不會熟悉運銷合作社的業務。運銷合作社除了僱用受過普通商業教育的職工而外，必須聘請專門的技術人材，負責指導。運銷合作社的技術人材，

必須具有下列的條件：

1. 熟悉關於運銷及加工運銷所需要的自然科學上的知識和技術。
2. 同情於勞動者農民和中小產者。
3. 明瞭各種運銷品在國內外的產銷狀態，很正確地預測市場物價的變動。

任何運銷合作社，若沒有合乎上述條件的技術人才從事指導，便不會有成功的希望。

江蘇某縣一個非常偏僻的寒村所出產的蠶繭的價格，要受到千萬里外的美利堅聯邦的息氣的影響，中國勞苦大眾多買一寸布疋與否，可以決定英吉利紗綫資本家的命運。現在就是一個這樣的時代。在這個時代經營運銷合作社，一切非求購於科學不可。運銷合作社除了聘用專門技術人材而外，還要和各種實業團體及學術團體，取得密切的聯繫。

第三節 社員的忠實

運銷合作社或加工運銷合作社的社員，必須把他自己的運銷品交給運銷合作社或加工運銷合作社去運銷。除非得到運銷合作社或加工運銷合作社的理事的同意，絕對不能把運

(36) 運銷合作經營論

銷合作社或加工運銷合作社的運銷品，賣給其他任何方面。因為運銷合作社或加工運銷合作社所以能夠存在，完全靠着社員供給運銷品，不然，牠便沒有存在之可能和必要。

日本運銷合作社，尤其是蠶絲方面的運銷合作社，常常發生下列的事實：

1. 把優等的運銷品賣給其他方面，把劣等的，交給運銷合作社。

2. 商人或介紹人用較高價格收買的時候，運銷合作社或加工運銷合作社的社員，不把運銷品交給運銷合作社或加工運銷合作社，而賣給商人或介紹人。

這種行爲，對於運銷合作社或加工運銷合作社的打擊，特別嚴重。用教育或停止交易的方法，固然可以促進社員的覺悟，但終究不是根本的辦法。要想澈底增加社員對於合作的忠實，除了以革命的手段改造社會環境而外，沒有辦法。

第五章 米穀運銷合作社

第一節 總說

稻米是中國人民的主要食糧，每天都要消費牠。因而每

年的需要量，差不多都是平均量。但稻米的生產時期，集中於一定的季節，若不設法貯藏，待價而沽，便不能調和需給的關係，維持市場的價格。

農業倉庫，是專門貯藏農產物的施設，當然可以利用牠貯藏稻米；但大多數的農民，都是經營小規模的農業，產量很少，除了自己食用而外沒有多大的餘額。即使有一點餘額，也因為缺乏現金的關係，急於賣出，不能等到價格上漲的時候出賣。在這種情形之下，農民的痛苦，真是不可勝說了。

米穀運銷合作社的最大任務，就是解救農民因上述情形而受到的痛苦。以下說明牠的經營方法：

第二節 收集

收集社員的米穀，是米穀運銷合作社的最要業務。收集米穀以前，應先規定收集的日期，通知社員按期送到運銷合作社所指定的地點，或由社員先期通知運銷合作社屆時派人收集。這是一種很難辦的業務。只要這種業務辦好了，運銷合作社就算成功一半了。

第三節 受領

收集了的稻米，必須施行檢查，區分等級。檢查的職務

(38) 運銷合作經營論

，由運銷合作社或官廳辦理，都沒有不可。檢查的時候，運銷合作社或官廳，可以徵收一定限度的手續費。

檢查事項，因運銷品而異。但普通都是把品質，等級，容量，重量及包裝等，作為標準。

運銷合作社若兼營農業倉庫的業務，可以使社員將稻米存入農業倉庫。農業倉庫收到寄存稻米的時候，應即發給進庫券，作為收據。

農業倉庫對於寄存品，除了代為保管而外，可以接受社員的委託，改良包裝，介紹或代辦銷售及運輸的業務。

農業倉庫的保管方法，也有混合保管和特別保管兩種。

運銷合作社沒有兼營的農業倉庫的時候，可以選出便於裝貨和運貨的地點，在一定的期間，借用當地地主，商人，或農家的倉庫。

第四節 運銷合作社收進米穀的方法

運銷合作社收進米穀的方法，有受託和買取兩種，但米穀的價格，變動較大，站在運銷合作社的立場看來，以受託為最好。

第五節 受託米的金融

運銷合作社無論兼營農業倉庫與否，收到社員的委託米的時候，都應該把一定限度的資金通融給社員。

大多數的運銷合作社，收到社員的委託米的時候，都是按照時價，墊出8成的款項，給予社員。兼營農業倉庫的時候，可以採用下列的方法：

1. 受領寄存米穀的時候，先把農業倉庫證券發給社員，同時，又把牠收回，作為擔保，貸出款項。

2. 預付委託運銷品的一部分代價（包括墊款及其他各種預付款項）。

第六節 米穀的運銷法

運銷合作社運銷米穀的時候，大抵採用下列方法：

- (一) 特約運銷 預先和買主訂立契約，在一定的期間，平均運銷，採用這種方法的時候，要特別聯絡城市的消費合作社，商民協會，公共市場，各種工場，及學生宿舍。

- (二) 隨意運銷 隨意運銷，就是隨時隨地設法運銷的意思。顧客，運銷時期，和運銷數量，都沒有固定。這是這種方法的特色。採用這種方法的時候，不僅要常常注意顧客是否可靠，並且要防止投機失敗的危險。

(40) 運銷合作經營論

(三)招標運銷 每月招標一次乃至三次，把米穀買賣業者集合在一起，誰投標的價格最高，就賣給誰。採用這種方法的時候，不必限定運銷的日期和數量；但保證金却非徵收不可。

(四)委託運銷 委託市縣省及全國運銷合作社聯合會或消費合作社及批發店運銷，叫做委託運銷。委託運銷，分無條件委託和有條件委託兩種。對於運銷合作社聯合會，可以採用無條件委託的辦法。

第七節 運銷地點

第一目 米穀運銷合作社的運銷地點

米穀運銷合作社的運銷地點，以下列各項為最主要：

- (一)批發店及介紹所。
- (二)零賣商人。
- (三)消費合作社及消費合作社聯合會。
- (四)軍隊，釀酒商人，病院等。
- (五)市縣省及全國運銷合作社聯合會。

第二目 米穀運銷合作社聯合會的運銷地點

米穀運銷合作社的運銷地點，以下列各項為主要：

- (一)聯合會所在地的批發店及介紹所。
- (二)消費地的大批發店。
- (三)消費者團體。
- (四)其他。

第八節 運銷合作社聯合會的共同計算

運銷合作社聯合會實行共同計算以前，必須委託所屬各單位運銷合作社徵求加入共同計算的社員。每一社員能夠提供多少運銷品，也要預先調查清楚。

實行共同計算的時候，應該注意下列各點：

(一)按照產米的品質或聯合會所屬區域的距離，劃分若干共同計算區域。

(二)米價大抵因時期而異；每一年或米穀年度，應該分為若干期，分別作共同計算。只要米價在同一期間沒有多大的變化，把每一個月，三個月，乃至六個月作為一期，都沒有甚麼不可。

為便於參考起見，介紹日本香川縣信用消費生產合作社聯合會擬定的糙米共同計算章程如下：

(42) 運銷合作經營論

第一條 本會依照本章程，施行糙米平均運銷共同計算。

第二條 平均運銷期間，分爲下列三期：

第一期 自一月至三月

第二期 自四月至六月

第三期 自七月至九月

第三條 共同計算區域，分爲下列五區：

第一區 大川郡

第二區 本田郡香川郡小豆郡及高松市

第三區 綾歌市

第四區 仲多度郡丸龜市

第五區 三豐郡

第四條 平均運銷申報數量，每期須在 150 包以上。

第五條 申報平均運銷時，須按下列日期，填具申報書送交本會。

第一期 十二月三十日

第二期 二月二十五日

第三期 六月二十五日

第六條 運輸須依本會之指定，直接運至指定地點。

第七條 運輸完竣時，應即將糙米等級及數量，報告本會。

第八條 凡欲領受假付金者，須將農業倉庫證券及運輸單據交與本會（利率每日一錢三厘）。假付金額，於公定最低價格決定以後決定之。

第九條 平均運銷代價，每月清算一次。於下月七日，在各該運銷合作社本會特派員辦公處如數發給。

第十條 平均運銷開始以後，不得解除申報數量之全部或一部。

第十一條 關於運銷時期，運銷價格，及運輸數量之增減，均須絕對由本會全體處理。

第九節 食糧統制與米穀運銷合作社

糧食統制，關係農產物的價格和非常時的國防，非常密切。日本政府曾於1936年5月28日頒佈米穀自治管理法，同年9月20日開始實行。牠的用意，一在強化糧食統制，二在使米穀運銷合作社及其聯合會對於糧食統制，擔負重大的使命。中國政府，却還沒有想到這一點。

第五章 蠶繭運銷合作社

第一節 總說

製絲合作社的經營，已經說了一個大概。製絲合作社需要相當的資本和人材，不一定是每個運銷合作社或運銷合作社聯合會所能辦到的。又若蠶繭的產量過多，則運銷合作社或運銷合作社設立的製絲工場，未見得能夠完全消化，在這一類的情形之下，實在有組織蠶繭運銷合作社之必要。

蠶繭運銷合作社的運銷，可分生繭運銷和乾繭運銷兩種。

第二節 生繭的運銷

生繭的交易，大抵由批發店或介紹所經營。因為生繭必須急於賣出，及出賣生繭的養蠶家大抵缺乏資金的關係，他們經營生繭交易的時候，總是設法操縱，壟斷一切。在這種情形之下，蠶繭運銷合作社，必須設立蠶繭市場，大批吸收顧客，以資逃脫批發店或介紹所的剝削。

蠶繭市場的主要業務，不外下列三項：

(一) 收集蠶繭。

(二)檢查蠶繭的等級。

(三)選擇運銷地點。

第一目 收集蠶繭

先由蠶繭販賣合作社，通知所屬社員，使他們報告供繭的數量，然後決定市場開設的日期和地點。

蠶繭市場正式開幕以後，應該儘量收集巨量的蠶繭。收集的主要方法，約有下列兩項：

(一)使社員於一定的期間，各自運到蠶繭市場。

(二)使住居相近的社員，於一定的期間，共同運到蠶繭市場。

這兩種方法，以後一種為最便利，所以各國的蠶繭運銷合作社，用過的很多。

蠶繭市場除了收領本合作社社員的供繭而外，還可以收領非社員或其他合作社的供繭，並予以相當的獎勵。

第二目 檢查

檢查蠶繭等級的方法，有肉眼檢查和繅絲檢查兩種。無論用那一種方法，都須有優秀的專門人材。後一種方法，並須有相當的設備。

(46) 運銷合作經營論

第三目 運銷

運銷蠶繭的時候，要採取先收貨款的辦法，以免顧主有定貨不買，或買貨不付錢的行為。

蠶繭運銷完竣，實行清算的時候，可以向社員或顧客徵收一定數量的手續費。徵收的數量，可以根據下列的任何一項，適當決定。

(一)交易數額。

(二)交易價額。

第三節 乾繭的運銷

第一目 特別裝置

把生繭製成乾繭，必須利用特別裝置，施行殺蛹及乾燥的操作。所謂特別裝置，即指乾繭裝置及貯繭倉庫而言。這兩種裝置，都可由政府，養蠶業者，或農業倉庫設立。

第二目 蒐集乾繭

養蠶業者對於現金的需要，非常迫切；蠶繭的價格，又常常有跌落的傾向；所以生繭完成的時候，養蠶業者馬上就把牠運銷出去，不願留着，蠶繭運銷合作社要想蒐集乾繭，必須根據這兩點設立相當的對策，不然，乾繭的蒐集，是很成

問題的。

第三目 假付金

乾蘭運銷，差不多都是受託運銷，當時沒有現金交給社員，所以有付出假付金的必要，但付出的數額，必須加以嚴格的限制，不然，合作社便很容易發生資金缺乏的危險。

第四目 乾蘭的運銷

乾蘭的買主，多半是中小產者，他們的事業基礎，非常薄弱，稍微起着一點打擊，便沒有支持的能力。同他們做生意的時候，必須索取一定數量的定錢，定而不買，即予沒收，同時，要和當地的消費合作社及其聯合會取得密切的聯絡，以便沒有買主的時刻候，可以借他們的力量，推銷乾蘭。

第四節 全國乾蘭運銷消費合作社聯合會

全國乾蘭運銷消費合作社聯合會，以全國為營業區域，受所屬合作社及聯合會的委託，運銷乾蘭；或代替所屬合作社及聯合會，購買必需品，加工或不加工，賣給合作社及聯合會。

全國乾蘭運銷消費合作社聯合會運銷受託品的時候，可以按銷貨總額徵收 5% 的手續費。清算銷貨代價的方法，和

其他各種運銷合作社的全國聯合會一樣。

第六章 牛乳運銷合作社

第一節 概說

飼養乳牛，是有畜農業的重要業務之一。牛乳運銷合作社，是乳牛飼養業者必需的營業組織。這個道理，非常簡單，沒有深說之必要。

乳牛飼養業者從乳牛身上榨取的生乳——農乳，可以分為市乳和原料乳兩種。所謂市乳，就是直接供作飲料的牛乳；原料乳，就是用以製造各種乳製品的牛乳。市上的乳製品如煉乳，乳粉，黃油，和乾酪等，都是用原料乳製成的。

牛乳運銷合作社，可以分為原料乳運銷合作社和市乳運銷合作社，及牛乳運銷合作社和牛乳加工運銷合作社各種。所謂牛乳加工運銷合作社，就是運銷合作社自己設備各種設備，用分離機把社員所提供的原料乳分成酪和脫脂乳，再用酪作成黃油，然後運銷的合作社。

牛乳運銷合作社的業務，以集乳，檢查，清算，及運銷為最主要。

第二節 集乳

集乳的方法，以下列兩種為最普遍。

(一)社員送乳 社員在自已所設的擠乳所，榨取牛乳，送到距離最近的合作社集乳所，然後由合作社運往製乳工場；或不經過集乳所而逕自送到製乳工場去。但不經過集乳所而逕自送到製乳工場，須先取得合作社的許可。

(二)共同擠乳 若干社員，互相聯合，設立共同擠乳所，請合作社派定技術人材，專作擠乳的工作。合作社的集乳人和社員雙方，都要約定一定的時間，社員把他的乳牛牽到共同擠乳所，擠乳以後，分別交領。

第三節 牛乳檢查

檢查牛乳所含有的脂肪及其他成份的重量，鑒定牠的品質，看牠是市乳抑原料乳，以便決定分配銷貨代價的標準，這就是牛乳檢查的意義。

檢查牛乳，有種種不同的方法；但大體都是根據下列各點

(一)酸度試驗(用酒精)

(二)比重試驗(用比重計)

(50) 運銷合作經營論

(三) 脂肪含有量試驗

(四) 味覺試驗

日本伊豆畜產運銷購買利用組合及北海道札幌酪農信用運銷購買利用組合，檢查牛乳，都有一定的標準，介紹如下：

(一) 伊豆畜產運銷購買利用組合規定牛乳的等級如下

1. 特等乳 (作為市乳)
2. 頭等乳 (作為乳酪原料)
3. 二等乳 (作為黃油原料)

(二) 札幌酪農信用運銷購買利用組合規定檢查的標準如下：

下：

1. 頭等牛乳

A 加入日本藥局方酒精，佔牛乳量的70%，而蛋白質並不凝固。

B 脂量 在60°乃至70°，含有脂肪量28%以上。

C 比量 以在60°為1.032為標準。

D 酸度 0.153乃至0.189

E 風味 有牛乳所獨有的香味，沒有任何臭味。

2. 二等牛乳

- A 施行酒精檢查的時候，蛋白質凝固。
- B 脂肪量 在28%以下。
- C 比量 不合標準。
- D 酸度 不合標準。
- E 風味 沒有牛乳所獨有的香味或混有藥品等。

第四節 支付代價

牛乳運銷合作社支付代價，因運銷的方法而異。在買取運銷的時候，合作社可以斟酌賣出牛乳的市價，把代價付給社員，手續比較簡單，不用細說。

至於受託運銷，却比較複雜一點，有的必須付假付金，有的不必付假付金，手續麻煩得很。但牛乳的價格，變動較小，在計算方面，是很簡單的。清算代價，普通都是每半月或每月一次。

第五節 乳產品的運銷

牛乳運銷合作社的運銷地點，以下列各項為最主要：

- (一) 運銷合作社聯合會
- (二) 消費合作社及其聯合會

(52) 運銷合作社經營論

(三)批發店

(四)零賣商人

(五)其他

以下分別說明市乳運銷，原料乳運銷，及加工運銷——
即乳製品運銷。

第一目 市乳運銷

談到市乳運銷的時候，第一要注意分配牛乳於消費者的方法。普通的合作社，大抵直接派人把牛乳送給消費者，或經過中間機關之手，間接分配於消費者。但前者須受合作社的實力及消費地的距離的限制，後者使合作社受一層剝削，都不能算是絕對良好的辦法。經營合作社的人，可以根據當地的交通情形，和合作社的送乳設備，斟酌採用一種比較適當的辦法，不要過於固執。

英吉利的牛乳運銷合作社，可以把牛乳送到 300 英里以外的消費地，而不致於腐敗；日本的牛乳運銷合作社，也可以每天由靜岡縣田方郡大場驛運送鮮牛乳給東京的市民；這是因為他們的交通機關很發達，及冷藏設施很完全的原故，在現在的中國，是很難辦到的。

牛乳的需要量和季節，有密切的關係，就日本面論，夏季的牛乳需要量最高，秋後漸漸降低，在需要量降落的時候，與其把剩餘的牛乳賣給煉乳公司，不如自己設置製乳設備，加工製造。

此外，還有一點要特別注意，就是同一區域的牛乳運銷合作社，務要避免競爭，互相聯絡，關於殺菌，裝乳，及其他作業所需的設施和技術，最好是互相借用或共同置備。

第二目 原料乳運銷

把自己的牛乳，賣給運銷合作社聯合會，煉乳公司，或點心工廠，去作為各種乳製品的原料，叫做原料乳運銷。這種辦法對於牛乳運銷合作社，不一定有利益；但一可以省去許多麻煩的手續，二可以賣出大批的牛乳，在設備和人才都不完全的情形之下，是可以採用的。

第三目 加工運銷

合作社分離酪和脫脂乳，把酪賣給運銷合作社聯合會或其他方面，把脫脂乳作為幼畜飲料，及煉乳，乳粉，和乾酪等的原料賣出，這叫做加工運銷。

合作社自己設置工場，用酪製造黃油，也是可以的，製

(64) 運銷合作經營論

造黃油的工程如下：

第一步 用乳酪分離器，把牛乳分成脫脂乳和乳酪。

第二步 對乳酪施行殺菌工作，然後放出發酵器內發酵，發酵以後，放入攪拌器內，儘量振盪，使脂肪球互相結合，分成脂肪和脂肪以外的液體，再除去脂肪以外的液體，加鹽於脂肪，施以強壓，就變成黃油了。

加工製造，固然有種種的利益，但一要有固定的設備，二要有專門的人材，才不致於失敗，經營這種合作社的人，應該斟酌社內的情形，採取最善的對策。

第六節 牛乳運銷合作社聯合會

若干牛乳運銷合作社聯合起來，設立聯合會，經營牛乳運銷或乳製品運銷的業務，這叫做牛乳運銷合作社聯合會。

牛乳運銷合作社的事務，以檢查牛乳。加工製造，維持價格，及推廣銷路為最主要，日本北海道製酪運銷合作社聯合會，是一個最有力量和最有成績的牛乳運銷合作社聯合會。現在介紹牠的情況如下：

1. 檢查牛乳 北海道製酪運銷合作社聯合會檢查牛乳的標準如下：

A乳酪的檢查標準

- a. 特製乳酪 香氣特高，氣味清爽，酸度在 0.25% 以下
- b. 頭等乳酪 完全不發酵，或雖發酵而程度很輕，沒有任何臭氣或惡味，酸度在 0.5% 以下。
- c. 二等乳酪 酸度在 0.5% 以上，略有臭氣。
- d. 三等乳酪 與 abc 三項中之何一項不同，但有腐敗
- e. 等外乳酪 腐敗或完全沒有作為黃油原料的價值（例如污損或混入有害物質）。

B黃油的檢查標準 根據下列的分數，決定黃油的等級

。

香 氣	45分
組 織	25分
色 澤	15分
含水量	10分
外 觀	5分
合 計	100分

水分以佔13%以下為標準，每增加1%，即減少分數3

分。

- a. 特製黃油 香味特高，氣味清爽，香氣分數在37分以上，總分數在92分以上，組織完全，色澤，及含鹽量沒有缺點。
- d. 頭等黃油 沒有黃油所獨有的香味，但組織完全，色澤及含鹽量沒有缺點，香氣分數在30分以上，總分數在88分以上。
- e. 二等黃油 有輕度的金屬臭，魚臭，油臭，乾酪臭，及苦味等，香氣分數在28分以上，32分以下，總分數在83分以上。
- d. 三等黃油 有強度的魚臭，油臭，及其他的異臭，而又污損，總分數在75分以上。
- e. 等外黃油 完全沒有作為商品的希望——例如腐敗，發霉及污損，總分數在74分以下。

C 牛乳檢查的標準

- a. 頭等牛乳 有固定的香氣，很少沉澱物，沒有混雜物，遇 70% 的酒精，不會凝固，亦不發生酸度反應。

大蛋 每個重60克以上。

中蛋 每個重52克乃至60克。

小蛋 每個重42克乃至52克。

極小蛋 每個重36克乃至42克。

混合蛋 大蛋中蛋小蛋及極小蛋四者之中，混合二種以上。

(二)包皮

容器為良質的木箱(有一定的樣式)，充填物為穀糠及麥稈，箱內有保證書，詳載檢查人及運輸人的姓名，雞蛋的重量及個數。

(三)裝運 捆紮及釘釘，是否適當。

(四)重量 每一包的重量為15磅。

第四節 計算

雞蛋運銷合作社收集社員的雞蛋，多半是採用無條件委託運銷的辦法。採用買取運銷的辦法的，很少。

雞蛋的委託運銷，和一般運銷品不同，第一是社員可以於最短期間收回銷貨代價，第二是每次收回的銷貨代價，數目很少。因為有這兩個特點，所以雞蛋運銷合作社沒有交付

假付金之必要；即令因為某種特殊原因，不能不交付若干假付金，但經過一星期以後，實行清算賬目的時候，便可以如數扣回，不必徵收利息。

計算的方法，以共同計算為最適當。關於雞蛋的共同計算，另行說明。

像牛乳和雞蛋這一類的運銷合作社，最好兼營消費及信用的業務。社員委託合作社運銷牛乳和雞蛋，每次所得的收入，數目很小，若不設法貯蓄，一定要隨使用去，所以運銷合作社要兼營信用合作社的業務，在清算銷貨代價的時候，就替社員貯蓄起來，小規模經營牛乳生產事業或雞蛋生產事業的社員，大抵受着資金缺乏的痛苦，不能預備必要的飼料，或資金雖不缺乏，而購買飼料，感受種種的不便。所以運銷合作社有兼營消費合作社的業務之必要。

日本愛知縣碧海郡雞蛋運銷合作社，設立雞蛋貯金賬簿，把社員應得的銷貨代價作為貯金，記入該賬的收方。又設立消費部（日名購買部），社員購買必要品的時候，把他所購買的商品的價額記入該賬的付方。社員在貯金的範圍以內，可以不付現金，購買商品，這是一種很妥善的辦法，中國不

妨試行。

第五節 運銷地點

雞蛋運銷合作社的運銷地點，大抵如下：

- (一)運銷合作社聯合會
- (二)消費合作社聯合會
- (三)消費合作社
- (四)消費合作社以外的消費團體
- (五)消費者
- (六)運銷合作社所在地的批發店或介紹人
- (七)大消費地的雜貨商店
- (八)零賣商店

第六節 雞蛋運銷合作社聯合會

第一目 集蛋

雞蛋運銷合作社聯合會，收集雞蛋，可以斟酌實際的情形，採用下列任何一項的辦法。

- (一)由各單位合作社收集包裝，運往運銷合作社聯合會

- (二)各單位合作社的出貨量太多的時候，運銷合作社預

(62) 運銷合作經營論

合會可以把所屬的合作社，劃分為若干區，使牠們按一定的日期提供雞蛋。例如，每逢一和五的日子，由第一區出貨，二和六的日子，由第二區出貨，三和七的日子，由第三區出貨。

(三)集蛋區域比較廣大的時候，最好設置集蛋汽車。

第二目 檢查

規模較小的雞蛋運銷合作社，往往委託販運銷合作社聯合會辦理檢查的業務，在這種情形之下，運銷合作社聯合會，可以採用抽查的辦法，任意取出各單位合作社所提供的雞蛋的一部分，就牠的品質及包皮的外觀，內容，和裝置方法等等，詳細檢查，蓋上運銷合作社聯合會的印記，加貼封條，然後起運。

檢查的地點，可以斟酌實際的情形，適當規定。

第三目 運銷

運銷合作社聯合會的運銷，一般都是採用委託運銷的辦法，但牠所在的附近，若有廣大的消費地，也未嘗不可採用買取運銷的辦法。

第四目 共同計算

日本山梨縣購買運銷合作社聯合會關於雞蛋的共同計算的規定如下：

- (一)根據本會雞蛋共同運銷規程，凡參加運銷統制者，均須實行共同計算。
- (二)各單位合作社所提供之雞蛋，每箱重量須在15冠以上；但如有特殊情形者，亦得酌予通融。
- (三)運銷方法，由本會與系統機關（全國運銷合作社聯合會）商酌，適當決定，各單位合作社，不得有任何異議。
- (四)以每月底為計算日期，下月五日以前，發給計算書於出貨者。
- (五)出貨者得依前項計算書，於五日內，領清現款。
- (六)根據本會雞蛋共同運銷規程，凡先期付出之墊款，須按日利二厘徵收利息。
- (七)墊款利息，手續費，及其他各種販運銷費，須於每月計算時，如數扣除。
- (八)每箱雞蛋須交手續費五分於本會。

(64) 運銷合作經營論

第七節 全國雞蛋運銷合作社聯合會

第一目 概說

全國運銷合作社聯合會，由各省運銷合作社聯合會或直屬縣市運銷合作社聯合會共同組成。總會應設於經濟中心及交通最便的地方，全國各重要都市都應該設立辦事處及運銷處。

第二目 運銷地點

全國運銷合作社聯合會的運銷地點，以下列各項為最主要：

- (一) 批發店
- (二) 軍隊
- (三) 消費合作社
- (四) 消費團體
- (五) 其他

第三目 運銷方法

全國運銷合作社聯合會的運銷方法，有隨意運銷和招標運銷兩種。所謂招標運銷就是在出產地賣現品的意思。大批運銷的時候，以採用這種辦法為比較便利。

第四目 代價清算

全國運銷合作社聯合會，應於收到雞蛋後五日以內扣除手續費及各種運銷費，對所屬各聯合會施行清算，用電報分別通知。各聯合會接到全國聯合會的電報以後，即應對所屬各單位合作社施行清算。

支付代價，大抵由全國運銷合作社聯合會，委託中央金庫通知各省市縣的信用合作社聯合會辦理。

第七章 蔬果運銷合作社

第一節 概說

蔬菜的腐敗性大於果實，商品化的可能度小於果實，所以各國的蔬菜運銷合作事業，不及果實運銷合作事業的發達。

又無論蔬菜或果實，都有一個共同點，就是牠們的出產期間，因牠們的種類及生產地而異，運銷的繁忙期間，也非常短促。與其設立永久的運銷組織，不如隨時設立任意的團體。

以上是蔬菜運銷合作事業的發達，不及果實運銷合作事業，及這兩種運銷合作事業的發達不及一般運銷合作事業的理

(66) 運銷合作經營論

由。

但這些理由，只能牽制蔬果運銷合作事業的發展，並不能消滅牠的存在或減少牠的必要。生產技術和交通機關的進步，且有消滅這些理由之可能。所以蔬果運銷合作事業的前途，依然有相當的希望。

第二節 果實運銷合作社

第一目 收集

按照果實的種類，決定收入的期間——例如蘋果以本年8月上旬至來年1月底為收入期間，柑橘以本年10月底至來年4月初為收入期間，使社員把他自己所提供的果實，運到合作社所指定的地點——檢查所，選果所，包裝所，或合作社倉庫。

運銷合作社可以斟酌實際的情形，採用金額供果或義務供果的辦法。所謂金額供果，就是社員必須將自己所生產的果實全部供給運銷合作社的意思，所謂義務供果，就是社員除了供給一定數量的果實而外，可以自由賣餘額的意思。

第二目 檢查

果實運銷合作社大抵採用委託運銷的辦法。收入果實的

時候，要按時價，交付七成或八成的假付金。運銷果實以前，必須施行嚴格的檢查，確定果實的品等，以便分配銷貨代價。

檢查的方法，因果實的種類而異，一般都是以下到各項為標準：

- (一)色澤
- (二)形狀
- (三)病蟲害
- (四)大小
- (五)包裝及照料的良好否

第三目 貯藏

果實的腐敗性，和牠的貯藏可能性，有正比例的關係。像桃，生柿，和枇杷這一類的果實，腐敗性非常之大，很少貯藏的可能性。但並不是沒有這種可能性，不過是很少而已。

運銷合作社貯藏果實，可以採用下列的任何一種方式：

- (一)貸款給社員，使他建設果實貯藏庫。
- (二)由合作社設立共同貯藏庫，使社員貯藏果實。

(68) 運輸合作經營論

貯藏的方法，有假貯藏和真貯藏兩種。所謂真貯藏，就是長期貯藏，假貯藏就是短期貯藏的意思。例如，柑橘由本年10月到來年2月底的貯藏，叫做假貯藏，到來年五月的貯藏，叫做真貯藏。蘋果由本年8月上旬到11月底的貯藏，叫做假貯藏，到來年新蘋果上市的時候，叫做真貯藏。

真貯藏的倉庫，必須有換氣和防濕的各種設備，經費較多，而果實的腐敗率很小；假貯藏不一定需要特殊的倉庫和設備，經費較少，而果實的敗壞率很大。

第四目 運輸

運輸果實的運輸，因距離的遠近，貿易的類別，及果實的種類而異。分說如下：

- (一)遠距離的運輸，以鐵路或航船為便。
- (二)近距離的運輸，以汽車為便。
- (三)國內貿易的運輸，以陸運或水運為便。
- (四)國際貿易的運輸，以海運為便。
- (五)蘋果的運輸車輛，須有通風和冷藏的設備。
- (六)櫻桃的運輸可用普通車輛。

第五目 銷售

運銷的方法，因果實の種類而異；普通都是委託信用良好的批發店運銷。這個時候，合作社和批發店之間，要訂立一種合約。舉例如下：

委託運銷合約

○○責任蘋果運銷合作社委託○○批發店運銷其所生產之蘋果，訂立合約如下：

(一)本合約為便利起見，將○○責任蘋果運銷合作社為甲方，○○批發店為乙方。

(二)由○○年○月○日至○○年○月○日，甲方將蘋果送至乙方，委託運銷。

(三)乙方受甲方委託，運銷蘋果，須誠心誠意，認真處理，不得有絲毫不正行為。

(四)蘋果賣完以後，乙方須即通知甲方。

(五)甲方就蘋果銷貨總額，提出百分之幾，作為手續費，付與乙方。

(六)蘋果運費，由甲方擔任。

(七)乙方扣除手續費及運費後，須以最妥善方法，立將餘額送交乙方。

(70) 運銷合作經營論

(八) 蘋果市價，發生激烈變動之時，乙方須每日用電話電報或快信通知甲方，此項郵電費，由乙方負擔。

(九) 甲方得隨時派人核閱乙方之銷貨賬。

本合約共繕兩份，甲乙雙方各執一份。

年 月 日 甲方 簽名蓋章
乙方 簽名蓋章

第六目 清算

果實運銷合作社清算銷貨代價，大抵用下列的公式：

$$\frac{\text{(現賣總額 + 賒賣總額)} - \text{呆賬準備}}{\text{銷貨總額}}$$

一 (裝運費 + 銷售費 + 收賬費 + 郵電費) = 果實實收款

果實實收款 ÷ 假評價總金額 = 對假評價的增減率

各個社員的假評價額 × 對假評價的增減率 = 清算金

清算金 - (假付金 + 合作社手續費 + 由合作社至市場的運費) = 各個社員實收款

各個社員實收款 - 消費品代價 = 社員應得額。

附註：合作社決定假評價的時候，必須把可以運銷貨物的某個市價的價格作為標準，果實若不運到

運銷合作經營論 (71)

該地去運銷，就不會得到該項價格，這種運費，應歸社員擔負，所以有從清算金減去由合作社至市場的運費之必要。

第三節 蔬菜運銷合作社

蔬菜運銷合作社的經營方法，和果實運銷合作社差不多，但蔬菜的腐敗性較大于果實，裝運和銷售尤要力求迅速。分別說明牠的主要業務如下：

第一目 收集

收集的方法及收集時所需的交通機關，因蔬菜的種類及距離的遠近而異。除了生產地和消費地或運銷地的距離較遠的情形而外，收集蔬菜的時候，沒有交付假付金之必要。

第二目 檢查

檢查蔬菜，是一種非常困難的事情，其最大的原因，就是不能樹立一個共同的標準。普通都是根據下列各點。

- (一)品質
- (二)形狀
- (三)乾燥度
- (四)色澤

(72) 運銷合作經營論

(五)調製方法

第三目 包裝

包裝有個人包裝和共同包裝的區別。所謂共同包裝，就是運銷合作社設立共同包裝所，使社員把他自己的蔬菜，運去包裝的意思。

無論個人包裝或共同包裝，牠所需要的材料，如繩子和蒲蓆等，都要由合作社供給。

第四目 貯藏

蔬菜的腐敗性太大，新鮮就是牠的生命，除了加工製造及若干種蔬菜可以貯藏稍久而外，很難想出很好的貯藏方法。

第五目 運輸

運輸以載重汽車為最便利。用火車運輸的時候，必須有通風和冷藏的設備。

第六目 計算

計算期間的短速，是蔬菜運銷合作社的特色。計算的方法，也像其他的運銷合作社一樣，以共同計算為比較便利。為更於參考起見，介紹日本靜岡縣購買運銷利用組合作社聯

合會的甘藷共同計算法如下：

- (一)運銷品，概係無條件委託。
- (二)運銷品，以連續平均運銷為主眼。
- (三)所屬合作社須於供貨之前一日，將供給貨之品種及數量通知本會，以便樹立萬無遺憾之運銷計畫。
- (四)供貨以一事為一單位，運至定購地。
- (五)本會派員駐大阪神戶等地，負責收回銷貨代價。
- (六)交易以市場交易及場外交易為限；交易方法，採取委託運銷或定價運銷法。
- (七)必要時得按供貨時價之八成，交付假付金。
- (八)銷貨代價之計算，以一部為單位，實行共同計算。
- (九)共同計算之方法如下：
 - 1.以收貨之日為基準，每十日為一期，參酌逐日之運銷成績及產地市價，共同計算。
 - 2.按照運銷期間，各等運銷品之賣價，決定等差。
- (十)支付代價，於清算時由靜岡縣信用合作社聯合會代辦。
- (十一)運銷手續費，每包二分五厘。

(74)

連鎖合作經營論

農村合作叢書

運銷合作經營論

著 者 吳 藻 漢

社址：重慶曹家巷五十七號

發 行 者 農 村 科 學 出 版 社

電話：一 二 四 九 號

經 售 處 全 國 各 大 書 局

定價每冊一元二角

(外埠郵費另加)

中華民國二十九年七月二十一日初版

2764

重慶市圖書雜誌審查委員會審查證圖字第一〇三九號

C330
436
C2

21.20