

敬贈

義講作合

著 德 樹 于

版 出 社 學 作 合 國 中



于樹德著

合
作
講
義

中國合作學社出版

本版再月四年四十二國民

序

記得民國十一年夏季，永定河工正在吃緊的那一天，我到河上去，在固安局長行署，看見永滋的農村信用合作社經營論以後，不久我就到長江各省奔走，往返兩個月之中，我的唯一旅伴，就是這本著作。

我的認識永滋，就在那時候；我的認識合作，就在那本書，那時中國華洋義賑救災總會決計試辦合作，我就把永滋找來，當吾們的導師。

永滋見我具有誠意，一口承諾，從那時起，他每星期必到會三天，——那時永滋住在天津——如此日復一日，慘淡經營，下了不少苦工夫，同時他把楊性存君介紹到吾們會中，當他的助手。

辦了些日子，永滋奔走國事，在北伐完成以前，北方黨務尙未公開，永滋推恐

因爲個人連累合作前途，毅然的同華洋義賑會脫離了關係，他的愛護吾會，愛護合作的誠意，他的光明磊落的態度，使我欽佩他更爲深切。

以後彼此爲國努力，雖途徑不同，目的却同是救國，在此不通音問的時期，——七八年之久——永滋在河北播下的合作種籽，幸有性存扶掖得法，纔得繼續着發展。

在這七八年之中華洋義賑會辦了七次合作講習會，用永滋的文章做教材，并且請他編專科講義，供給吾們應用，原文都在各期講習會彙刊中發表過。

這次我到南方來辦賑，又把永滋找來做吾會的導師，江西安徽兩省的農賑是參照合作制度辦的。永滋悉心規畫，處處以災民福利爲前提，打破歷來辦賑，假手「士劣」的成規。一切手續，都和農民直接發生關係，將來接着辦合作，有了這一個基礎，進步一定很快，永滋在河北種下的合作的種籽，現在已經移植到江西和安徽

來了。

這次共事五個月，我個人得了永滋的指教不少，閑來無事，把他給吾會編的專科講義六種，集起來看，覺得有複印之必要，就慫恿他出版，順便把我許多年要想說而沒有說的一段話，寫了出來，附印在永滋的合作講義中。

章元善二，四，三〇上海味菴。

合
作
講
義

559
111
—
2

目錄

序

第一編 農村合作社是什麼……………一

第二編 農民合作概論……………七

第一章 合作社的性質及效用……………七

第二章 信用合作社……………一三

第三章 購買合作社……………一五

目錄

第四章	販賣合作社	二〇
第五章	生產合作社和利用合作社	二九
第六章	合作社之兼營及合作社聯合會	三二
第三編	信用合作社講義	三五
第四編	販賣合作社講義	五一
第一章	種類	五一
第二章	效用	五二
第三章	經營形式	五五

第四章 販賣合作社之業務……………五九

第一節 販賣物之徵集……………五九

第二節 徵集物之品等檢查……………六五

第三節 販賣之準備……………七一

第四節 販賣之手續……………七五

第五編 利用合作講義……………八七

第一章 意義及性質……………八七

第二章 經營……………九二

第三章 資金……………一〇一

第四章 方法及費用 一〇二

第六編 農倉合作社講義 二〇九

第一章 釋名 一〇九

第二章 意義 一一一

第三章 功用 一一四

第四章 經營 一一五

第一節 保管品及倉庫 一一五

第二節 混合保管 一一七

第三節 入倉出倉手續 一一九

跋

第四節	販賣業務	一二一
第五節	信用業務	一二二
第六節	農倉證券	一二三
第七節	業務規程	一二五

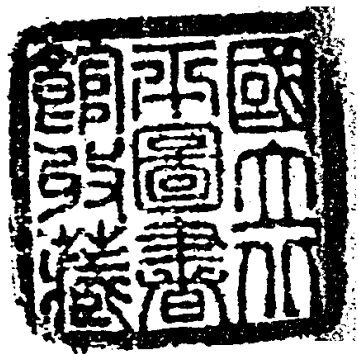
合
作
講
義

第一編 農村合作社是甚麼

農村合作社大體可以分爲四種：一種是信用合作社、一種是購買合作社、一種是販賣合作社、一種是利用合作社。

信用合作社就好像村中農民合開的一家小銀行，所以有人就稱他爲農民合作銀行。

農村中最感需要而偏偏最感缺乏的，恐怕就是金錢了。人生在世，沒有金錢辦不了事，而現在的金錢，都集中到大都會上去了。像銀行錢莊這些吸收存款並貸放



金錢的金融機關，都開設在都會上，而農村中連一個影子也沒有。所以都會上金融很流通，利息很低，而農村中金融很滯塞，利息很高。農民有時爲生產上及生活上必須借幾個錢去購買肥料籽種牲畜以及修圩補房的時候，則非向村中專放高利的人借債不可。

我們知道，農業上的出息是很薄的，要出高利借債來經營農業，那是必定虧本的。因此，貧苦農民如借高利債去買肥料籽種等等，則其債務必越積越多，終必永久陷於不能自拔的境地，說來實在可憐。

現在有一個好法子可以救濟農村中這種金融滯塞的痛若，就是農民大家聯合起來組織信用合作社。信用合作社設立以後，社員有餘錢的可以存在社裏，社員要用錢的可以向社裏去借，社裏沒有錢時可以憑社員全體的信用及担保向外面去籌借。這樣一來，農村金融就可靈活起來了。大家的痛苦，仍要由大家來解除。

購·買·合·作·社·就·是·村·中·農·民·合·開·的·一·家·供·給·大·家·用·品·的·商·店·，·所·以·有·人·就·稱·他·為·合·作·商·店·。

現在農民的日用必需品及生產用具，大部分都要從外面買來。農民買這些東西的時候，大半都是出高價錢買劣貨。因為這些東西，大半是由都會上輾轉運到農村，其間不知道要經過大大小小多少商人的手，而這些商人都要養家活口，都想發財致富，他們所賺的錢，當然都要出在最後的購買者即農民的身上。因此農民買這些東西就不得不出高價錢了。而且農民既不能向製造者直接購買，又多半沒有鑑別貨物的能力，只好一任販賣人的擺佈。他們以賺錢為目的，則其貨物品質惡劣，分量不準確，價目不公道，自屬不可避免的事體。

農民要想免除這種購買東西的損失，只有大家共同組織一個購買合作社，由合作社來大宗的批購社員日用必需品及生產用具，然後再零賣給社員。這樣可以省去

若干層中間人，自然就可以得到物美價廉的貨品了。

販賣合作社就是村中農民自己設立的販賣所，專販賣自己的農產品。

農民所生產的農產品，必然要販賣了，然後纔有錢去購買他們的日用品及生產用具。但是當農民販賣其農產品的時候，因為其數量小，其品質雜，而農民又多不明白貨物的供給需要情形，勢必又要受中間人的操縱，自己却毫無置喙之餘地，其吃虧之大可以想見。加之農產品之最大需要市場為都會，農產品由農村輾轉運到都會，也同工業品由都會輾轉運到農村一樣，也要經過不少的中間人，而這些人都以愚弄農民，以不當的廉價購買農產品為發財的惟一捷徑，則農民的損失更可想而知了。

農民要想免除這種農產品販賣上的損失，就應該大家聯合起來，組織一個販賣合作社，由合作社收集大家的農產品，成為大量，再按其品質優劣分為等第，然後

再去販賣。品質整齊而大量的農產品販賣，比較少量品質複雜的農產品販賣，自然可以得到相當的善價。而且合作社職員比較一般農民，自然要熟悉市場情形些，如果由合作社自己運到相宜的市場上去銷售，又可以省去不少的中間人，其利益之大可以想見，而這些利益，都是歸合作社社員們享受啊！

利用合作社就是把一家農民的力量所不能設備或雖能設備而很不經濟的農具機器或農倉等，由大家合力設備，再分租給大家使用的一種合作社。

這種合作社，就好像大家合起來開設的一家賃貨舖一樣。社員誰要租用就可來租用，而所賺的錢，仍歸社員大家分配，利權不至外溢，不過合作社所設備的東西所出租的東西，並不是賃貨一類的奢侈品或消耗品，而是幫助社員增加生產能力的物品。例如農業器具，農業機械，或農產品倉庫之類是。

現在農業機械一天一天進步，我們要想改良農業，非設法利用新式農具不可。

而這種新式農具，第一價錢貴一家置不起，第二工作能力大一家用不完，因此很阻害了農民的生產力和我國農業的進步。

農民們如能大家聯合起來組織利用合作社，則可以打破這種障礙，對於農村經濟農民生計前途實有莫大的利益。

以上所說的各種農村合作社，乃是中產以下的農民，以彼此協力互助的精神和力量，謀自己生產的增進和生活的改善的，並不是汎對一般社會營利的組織，合作社社員一方面是合作社的股東，一方面又是合作社的顧客，社員之外沒有股東，社員之外也沒有顧客。所以信用合作社之存款借款者，購買合作社之購買者，販賣合作社之委託販賣者，利用合作社之共同使用者，原則上都只以社員爲限，這是合作社與普通銀行商店迥乎不同之點，是要大家特別注意的。

以上不過是各說一個大概，至其詳細，可選購合作書來細看。

第二編 農民合作概論

第一章 合作社的性質及效用

現在的世界，越有錢的人越便宜，越沒有錢的人越吃虧。俗語說的好，「多財善賈」，實在說，不但作買賣開工廠錢多的人佔便宜，就是耕地務農也是錢多的人佔便宜。這種事實，是人人都知道的。例如鄉間豪農富戶，自己既擁有若干頃田地，把田地租給別人耕種，自己吃租，無論風雹旱潦蟲患等災，他的生是受不到何

等影響的。這般人又有的是錢財，可以對一般貧苦的農民放債，坐收高利，並且可以乘機併吞貧農的田地，試想據有這種地位的人，他們的生活，還能不一天好似一天麼？

但是鄉間的貧農小戶，大半都是沒有半畝田，只不過佃種他人的田地或租種他人田地，就是有幾十畝田的人家，差不多也都顧不住全家的生活，更沒有財力去經營改良其田地了。所以貧農小戶每年所收穫的糧食，必須先除去借款的利息或佃租或租價，再有剩餘才是自己的，年經一有不濟，則尚須負擔利息或佃租或租價的債務。再說有四百畝田地的農家養四頭耕畜即足用，而有十畝田地的農家也必須養一頭耕畜，試想一想田地少的農家經濟上吃多大虧呢。

然百戶的農村，富農也不過一兩戶或三四戶，其餘九十多戶差不多全是貧農小戶。這大多數的小農，立於經濟上弱者的地位，以致家無蓄積，田地也不能改良，

一遇年經不濟，立刻就絕食絕糧，發生極大的恐慌。要想救濟這些小農，惟有使他們結合起來，以團體的力量，互相扶助，互相救濟，以排除相互的不利，而增進相互的利益，這個理正好譬如葦草，一根葦草力量雖極薄弱，若將百根葦草束成一把，便可支持高樓大廈了。

現在經濟組織中最大的弊害，就是自由競爭和私有財產，由這兩種制度再加以今日大規模產業的進步，一變從前勞力主義的生產而為資本主義的生產，資本多者享受生產上之利益多，資本少者享受生產上之利益也少。在專以勞力為生產之小農業者，辛辛苦苦的一年，收不到幾石糧食，連自己的生活都維持不住，其田地及生產力只有日漸減少，絕沒有力量擴張。惟有那些豪農富戶，他們經濟充裕，既可以利用最好的農具，買最好的騾馬及肥料種子等。他們就是偶有急需借點債，也多半沒有利息或是利息極低，他們在生產上處處佔便宜，而且他們在平常年經，就可以

每年增加田地及生產力，一遇到年經不濟，田地落價，他們更可乘機收買田地了。因此富者越富，貧者越貧，少數人之幸福越增，而最大多數人之痛苦越大，貧富之懸隔越甚，農村墮落，自此也就不堪問了。此等困難，根本的固是要打破自由競爭及私有財產兩制度，而另創新組織，然在這種新社會組織未實現以前，欲救濟此弊，惟有由小產業者組織合作社，以互相維持互相擁護，使小產業者和豪農富戶立於平等之地位，免被其侵蝕而謀增進相互之幸福。

現在我們所講的合作社，就是小產業者自助互助的團結，專賴集小為大集少成多的方法，結合許多社員，即以這些社員自己的力量謀相互產業的發達和排除相互的不利。固然，如政府地方長官或有志者願為善意的輔助時，合作社也必不拒絕，但是合作社絕不應該專仰賴或希望這種外力的輔助。至於他人無故的或附條件的捐助或其他慈善施惠，在合作社不但不指望，且恐其有害合作社獨立自尊的精神，應

該概行拒絕。

在合作社社員間，固然也有貧富之差，然其地位則一律平等，絕沒有誰是救濟者，誰是被救濟者，和誰是賓誰是主的分別。說到救濟統統是救濟者，說到被救濟又統統是被救濟者，所以說合作社是平等互助的團體。

前項所謂自助互助，乃社員間之自助互助，其事業範圍不及於會員外，這是和公司商店及慈善團體大不相同的地方。一般公司商店，乃資本團體，其股東不問其籍貫是山南的海北的，也不問其思想是保皇的民主的，只要他有錢，即可入股而為股東，而且牠是營利的團體，其事業以盡量伸張於社會人人以謀其營利發達為目的。在慈善團體，如施粥廠、施醫院、救火會、孤兒院、及貧民院等，乃公益的團體，以普濟世人為目的，其事業的範圍絕不限於團體內，而且這些團體的事業，全然是消費的，並不是生產的，合作社和這兩種組織，全不一樣，合作社乃人的團體，

其社員必須具備一定的條件，固然他的條件並不嚴酷，但是遊民政客，及一切性質上不相容的人，他們雖是有錢，也絕不允許其入社。而且合作社是公開的，隨時可以入社。且爲貧民打算，想盡種種方法（例如入社預約，股額極小，以及分期繳納社員股等皆是）使他們容易入社。又合作社之事業範圍只限於會員，會員以外的人不能享到合作社事業的利益。例如信用合作社之放款只限於會員，購買合作社之買主，販賣合作社之委託販賣人，利用合作社之利用人，生產製造合作社之原料供給人等，皆限於社員，所以社員對於合作社，一方是主人，同時又是顧客。

又合作社雖非以營利爲目的的團體，但其事業之性質，却是生產的而不是消費的，直接間接對於社員之產業上和經濟上的發達，都有莫大的助力。

以上把合作社普通的性質和效用，大略說完了，以下再分述各種合作社之特質和特效。關於合作社分類的各種學說及各國的立法例，本講義都不必細說，本講義

的範圍，既限於農民合作，故只就農民合作講述。按農民間所可組織之合作社，大體不外以下五種：即信用合作社、購買合作社、販賣合作社、生產合作社、利用合作社是。以下分章述之。

第二章 信用合作社

信用合作社也稱爲平民銀行，即一方對於社員產業上和經濟上所必要的資金謀低利放款，一方對於社員謀儲蓄上便利，如此則信用合作社的特質和效用，可由兩方面觀察，一方面是農民的放款機關，一方面又是農民的儲蓄機關。

按現在的經濟組織，金錢流通的趨勢，是迴避農村而集中於都市，也就是迴避農業而集中於工商業。試看都市上銀行錢莊有多少，農村上那裏看得見一個銀行錢莊的影子？都市上的銀行錢莊都是給工業商業謀便利的，那裏有給農民謀便利的銀

行錢莊呢？這樣看起來，農民所享受金錢流通的便利，比較都市上工商業者所享受金錢流通的便利，相差天地了。都市上一天比一天繁榮，農村中一天比一天貧窮，其原因固然很多，但這金錢的流通不流通，實在有莫大的關係呀。

試想數十年前的光景，農村多麼寬裕，農民生活多麼容易，現在鬧得農村上的壯丁都想離開農村投奔都市上去謀生，都想離開農業投奔工商業去謀生，這豈不是金錢流通的趨勢迴避農村迴避農業集中都市集中工商業的結果麼？大家要知道，人口流動的趨勢，都是由生活困難的地方向生活容易的地方走的啊。

再看一看農村上的豪農富戶們，也都想把他們的家搬到都市上去住，把他們在農村上所吸收的金錢拿到都市上去消費或向工商業方面去投資。這樣看起來，農村上的金錢，更是一天一天的集中於都市，農業上的金錢更是一天一天的集中於工商業了。

這種金錢流動的趨勢，如不設法阻止或轉移，則農村農民將來的困苦，實在是不堪設想啊。信用合作社的組織，就是阻止這種趨勢或轉移這種趨勢的。

因為農村上有了信用合作社，農業上就有了金融機關，農村上的金錢就可以藉此在農村中流通，不至再流溢於外或集中於都市，並可藉此機關由都市上吸收借款運用於農村，農民都可以得到比較低利的通融或高利的儲蓄。這樣看起來，信用合作社組織成功之後，農村上實可享受莫大的利益啊。

第三章 購買合作社

現在再說一說購買合作社的特質和效用。按購買合作社可分為兩種，一種是生產材料或器械購買合作社，簡稱爲原料供給合作社，一種是消費品購買合作社，簡稱爲消費合作社，這兩種合作社在農民間大半都是合併經營，簡稱爲購買合作社。

按現在的經濟組織，當我們購買物品時，購買額越大價格越賤，而物品的成色也越精良，購買額越小價格越貴，而品質也越粗惡。

像這種道理，是人人知道的，不必多說。然何以發生這種現象呢？則不外商人之漁利。而商人所以能漁利。就是因為他們大額購買小額販賣，精良購買粗惡販賣（摻假），原產地購買消費地販賣。我們看一看現在中間商人有多少種。譬如南方產茶的地方，種茶的農人不能直接賣給北方之消費者，乃賣給本地小茶販，由小茶販賣給大茶販，由大茶販賣給北方收莊客，由收莊客賣給北方大茶莊，由大茶莊賣給都市批發茶莊，由都市批發茶莊賣給地方批發茶莊，由地方批發茶莊再賣給地方零賣雜貨店，然後才可賣給消費者，這七八層買賣的中間，都還要有經紀或牙行經手？試想這七八層商人和經紀牙行，那一層不吃不穿不養家活口？而且他們除去吃穿養家活口以外都還要發財致富，所以在茶的原產地不過百文一斤者，來到北方就得

要一元以上，而且種種摻假作偽，費錢多而買不到好茶葉。這不過是舉一個例，其餘一切物品無論生產用品或消費用品，全是這樣。但是我們若是發明不出好方法來，單把商人除去，則北方人立刻不能得到茶吃（假借此例）。現在有一個好方法，和有商人一樣而把商人所賺的利益全部歸到購買者自己手裏（若生產者方面再有販賣合作社則兩方可以平分商人應獲的利益）。這個方法是甚麼，就是購買合作社。農家的生產用品，例如農具肥料種子繩子以及種茶者的茶具養蠶者的蠶具等皆是。農家的消費用品，例如布疋針線燈油油鹽醬醋蠟燭紙筆等皆是。在小農人，自己沒有餘錢，差不多甚麼物品全是現用現買，而且是用多少買多少，只有買的不夠用的，決沒有餘賸的。試想他們這種購買法，例如煤油每箱四十斤價洋三元五角，要買一斤就得用大洋一角，要買一兩就得用大洋一分，小農人明知道買的少吃虧；然日用品不止煤油一種，如何有力量全買下許多存儲着呢？而且有的物品只適於一時應用

，不適於長期存儲的，例如豆粕肥料香油等是。豆粕一塊價洋二元，十塊價洋十八元，買十塊固是合算，然小農人只有六七畝地，如何能使用這許多？如買下放到明年使用，慢說沒有錢力，明年豆粕行市如何不敢定，而豆粕隔年經蟲蝕及其他消耗，也是有損失的。因此小農人明知道少買是損失，也只得忍受着。而且小農人住在鄉間，距城鎮遠者數十里，往返必得一天的工夫，他們既是現用現買，則必隔不到數日就得往城鎮集市上去一趟，就是正在農忙的時候，工價很貴的時候，因為缺少油鹽蠟燭，或是缺少一件農具又耙掃帚等，也得派一個人費一天的工夫上城鎮去買，而且所派的人都是精明強幹很重要的人，不然就要受城鎮奸商的欺詐，多費錢還不算，簡直的買鹽都買不鹹呢。試想在購買上小農人吃多大虧呀？假使全村農人（多數農人）組織一購買合作社，共同購入煤油，則每次不止一箱，共同購入豆粕，則每次不止十塊，其價錢當然更可以低廉，然後由合作社再按市價（或比市價稍低）

依商人零賣的方法，賣給社員，社員既得到精良的物品，價錢又可以均衡（不問買多買少），又可節儉許多勞力用在生產事業上，到年底結帳時，如有盈餘也是大家的，這豈不是最利益的辦法麼。

在購買合作社開始創辦的時候，固然力量薄弱，不能抵制一切商業機關，等到各處購買合作社都發達以後，各縣組織各縣的聯合社，各省組織各省的聯合社，全國組織一個全國聯合社，各設批發部專管替各地方購買合作社批購貨物，到那時候，則南方的特產物運到北方，北方的特產物運到南方，以及東西特產物之互相運送，甚至於同外國交易（英國批發消費合作社已有好些隻大輪船），全用不着商人經手，全可以由聯合社自己分配了。然就是在聯合社尚未成立以前，至少也可以減少幾層商人的漁利（這些商人可以改農或改工而變為生產者）。購買合作社還有一種效用，就是對於售賣品之自己加工。例如由合作社買麻自己打繩子，買竹條自己束

成掃帚，買木材自己鋸成木鋤頭等，然後再賣給社員，社員既可得到恰適於用之精良堅固的物品，而合作社又可少被商人剝去一層利益。像這種加工，農人自己孤立的時候，絕對是辦不到的。總而言之，合作社是全體社員的社，處處要謀價格低廉而品質精良，以增加社員之利益，與商人和購買者立於利害衝突之地位者大不相同。

第四章 販賣合作社

本章再說一說販賣合作社的特質和效用。販賣合作社以對於社員所生產之物品加工或不加工而共同販賣之爲目的，依此則販賣合作社所販賣之物品，必限於是社員自己生產的，如不是社員生產的物品或係社員販來的物品，則不能委託合作社代爲販賣，因爲合作社並不是商業的營利的機關。這種合作社的特質和效用，可以分

爲左列數項說明。

(一)販賣上的特質和效用。在現在經濟組織下面，因種種的原因（商業機關的存在是最大的原因），使消費者購買時，購買額越大價格越廉，購買額越小價格越貴。反之，在生產者販賣時，販賣額越大價格越貴，販賣額越小價格越廉，這是人人都知道的。然無論那一國，小消費者和小生產者總占全國人口之最大多數，而我國尤甚，農民更爲最顯著，因此在消費者方面，有組織購買合作社的必要，而在生產者方面則有組織販賣合作社的必要（這兩種合作社性質上并不相反，都是努力免去中間商人）。如前章所設茶葉的例子，商人運到北方，一斤可以賣一元以上，而原生產者一斤不過只落得幾百文，然若沒有商人運轉，則該生產者生產額既小，將無地可以銷售，商人就利用這種現狀，從中抑勒居奇，以博厚利。現在已經把自足的生產時代過去了，現在的生產，差不多全是交易的生產，所謂交易的生產，

就是自己所生產的物品，並不供自己應用，把他販賣了再換買別的物品。農業的生產，最富於自足生產之性質，然現在也漸漸變為交易的生產了。例如北方農人自己並不常吃麥麵，而每年偏種許多麥子，自己並吃不了許多鮮果菜蔬，而偏栽種許多果木樹及菜蔬。此外，栽種棉花煙葉等，也都不是為自己食用，他們所以生產這些物品的目的，也不外乎是「交易」。然試想這些小農業生產者，在交易場中所受的痛苦！小農人終年埋頭在農村中，對於交易上的知識一點沒有，到麥熟或秋收以後，把自己的生產品米穀之類，少者三四斗，多者四五石或八九石，用驢馱或人擔或車載，運搬到近者七八里遠者數十里的集市上，自己既不知道市場上的行情及將來的趨勢以及全國或全世界的供給和需要，又對於自己生產品之品質沒有正確的認識，又以既遠道而來，運搬不容易，人地又生疎，所以在評定價格上評定品質上，不得不一任經紀牙行及商人之擺佈，而商人和經紀牙行每天在一齊起居，這裏邊自然無

私也有弊了。用大斗大秤大尺，評小價，評惡質的就算了。像小農人這些吃虧，都是我們在集市上可以親眼目睹的，所以爲這些小農業生產者打算，他們惟有組織販賣合作社，湊集許多小額生產物而爲大額生產物，自己能直接運到大都市或海口或其他有利益的地方，能直接販賣給消費者更好，就是不能也可以免去幾層小糧食販子。生產額既大，自己也可以有決定價格之權，由會員中舉出精明強幹的職員，既可觀測物價將來的趨勢，又不至於由經紀牙紀行任意鑑定品質，（合作社於職員外又可延聘有經驗的社員或非社員爲檢查員）此外大斗大秤等弊都可免除。

（二）加工上的特質和效用 若把麥子磨成麵賣，把稻子穀子碾成米賣，把豆子芝蔴製成油賣，把麻製成繩子賣，既可以增高相當價格，還可以賺下許多副產物，麩子穀糠和稻殼糝之類。其餘如把果物裝成筐或箱，草帽辦薰白，蠶繭製成絲，棉花彈成絮，雞卵分析青黃，皆可以增高相當價值。然這種加工，在小農業生產者是

絕對辦不到的，若由多數小農業者組織販賣合作社，則可設置以上種種之設備，以供社員使用。然關於這一層，則屬於生產合作社或利用合作社的範圍，要待次章再說。現在單說不變更生產物之形體的加工。在販賣上，品質相異之物品，如區別販賣則價格高，混合販賣則價格低。例如上等麥單獨販賣則價格高，上等麥若和次等麥混合販賣，則其價格也就和次等麥差不多。在北方收穫五穀，全是打場順風揚其穀粒以除去其糠粃，其在上風頭之穀粒，品質最好，其在下風頭之穀粒，品質則很壞，若分別販賣，上風頭者一石賣十元，下風頭者一石賣九元，可共賣十九元，若混合販賣，則每石也不過九元或九元一二角，共同也難賣到十八元半。這個道理農民也都知道，但是農人因為生產物很少，不堪再分，分時又費工夫，而在商人因其為額太小又要從中取利，所以縱令農人分別品質優劣，而商人也不肯出高價，因此小農人也就不肯區分了，因此農產物也就不能改良進步。若有販賣合作社，當聚集

生產物時，即區別優劣，分出等級，不問生產額之大小，一律平等待遇，待聚集同品質者既多，無論直接對消費者販賣，或是對大商人販賣，一定可以獲得相當高的代價。因此販賣合作社對於生產物品質之改良進步上，也有很大的貢獻。

(三)金·融·上·的·特·質·和·效·用 考各國販賣合作社的先例，因經營之方針及本地方之狀況，固然也有單純是代理販賣并不融通金融的，然此乃最少數，現在差不多沒有了，日本初辦販賣組合時會有其例，不過也是例外的樣子，而最大多數全是對於委託販賣之社員融通金融。在小農業者其經濟都是很困難的，差不多其生產物尙未成熟，而其所負債務早已超過其生產物之價額了，因此其生產物一旦成熟，不能不立刻賣出，不然則不能救濟目前之急，或不能預備次期的生產。在大多數的農產物，其成熟期是一致的，到收穫時一齊收穫，而小產業者之需款又是一致的，到收穫後一齊販賣，所以每到秋收以後，糧食都堆聚在集市上，而買者寥寥，於是商人從

中故意抑勒價格，價格自然就暴落了。兩三個月以後，集市上就漸漸見不到糧食了，縱令有也全是小販售賣，並不是原生產者了，價格焉有不暴騰的呢。這種現象，年年如此，差不多已經成爲定例了，農人焉有不知道的道理。然農人既知道秋收兩三個月以後糧價一定漸漸騰貴，爲甚麼他們不稍待幾天再賣，而偏趕最賤的時候來賣呢，難道說他們都傻麼呆麼瘋了麼？不是不是，用錢急迫，逼得沒有法啊！對於這種痛苦，有甚麼方法救濟呢？最好由這些同感此種痛苦的人，結合一個團體，組織一個販賣合作社，社員有生產品時，全委託合作社販賣，社員在尙未販賣以前需要款項時，可向合作社預支代價。不用說社員對於其所預支的代價，像借款一樣，要負擔相當的利息。不過到年底結帳時，如合作社發生贏餘，該社員仍可享受利益。然在獨立的販賣合作社，要想對於社員融通款項，有時很困難，最好是兼營信用合作社業務，以謀周轉圓活。

(四)調節物價的性質。如前項所述，在沒有販賣合作社的時候，一到農產物收穫期，市場上堆滿了農產物，競爭販賣，則物價必大跌落，以後又逐漸騰貴，至青黃不接時，市場上只見買主不見糧食，再加以奸商居奇，物價必大暴騰。這種現象，在一般生產者固是受莫大之損失，而實在更影響於社會全般生活的不安。因為一般人的收入，差不多都是有一定的，物價不怕稍高些，只要沒有變動，則預算容易適合，收支也容易相償，生活自然穩固。如物價不定，忽漲忽落，在低落時，因為收入超過支出，最容易引起人的浪費奢侈，不然也要受減薪折俸的影響。一旦物價暴騰，支出超過收入，則將不能維持其生計了。

在農產物特別是糧食之消費，差不多是有一定限量的，除非生產不足，若沒有奸商抑勒居奇，價格上絕不會有絕大變動的。因為這種物品，一般人既不能多用，又不能不用，而這種物品之自體既不適於永久保存，又不像工場製品可以隨意停止

生產，其所以價格有暴漲暴落的原因，全是因爲一方小農人急賣，一方奸商抑勒居奇。若有販賣合作社，生產者既得融通金融，自然不必急於出售其生產品，可由合作社斟酌社會的需要，源源的販賣其生產品，使生產品於一年之間平衡的出現於市場，使物價不致有大漲大落，生產者固因此可以多增加收入，而社會一般人之生活也因此可以安定。我國自古就講「平準」，這真是平準的好辦法了。這是販賣合作社對於公益的貢獻。

此外販賣合作社每年可以開一次農產物品評會，對於社員生產品優良者加以獎勵。又可常聘農業技術家開講習會，以增進社員農業上的知識。又對於委託販賣之物品既行嚴格的檢查，分列等級，對於太劣者拒絕販賣等等，都對於改良農業發達農業上有絕大之貢獻，而爲各國所實行有效的。

第五章 生產合作社和利用合作社

本章再說一說生產合作社和利用合作社之特質及效用。所謂生產合作社就是多數農業者組織一個合作社，共同從事於農產物的製造，其供給製造的原料，原則上只限於社員自己所生產之物品。例如養蠶的農民共同組織製絲合作社，養雞的共同組織蛋廠，養鴨的共同組織松花製造廠，養牛的共同組織煉乳製造廠，養豬的組織燻肉製造廠，其他農產品罐頭製造場等皆是（以上皆歐洲各國所已盛行者，故列舉之，並非著者所杜撰）。所謂利用合作社，即多數小農業者組織一合作社，設備社員等農業生產上應用之物品器具或機器等，以供社員之利用，社員對於利用品須納相當利用費，且依極公平之順序，那是不用說了，例如小農人一家單獨的無力置一盤碾和磨，可由合作社設備以供社員之利用，其他園圃用噴霧機、製繩機、養蠶用

蠶室、蠶具、儲藏室、消毒器、打穀場、倉庫等設備皆是。

我們知道凡一稱生產品，若加一番製造以後，其價值一定可以增高一點，製造越精，價值越高。一捆葦草賣五角錢，若能製成兩張蓆則可賣一元以上，尙可剩餘許多爛柴。然有的農產物之製造，需用很大的設備，在小農人絕對無力備辦，而且孤立的小農人，其生產額既小，也絕沒有設備的必要。所以小農人只有原樣不變的售賣他們的生產品，然因此小農人之吃虧已經不知多少了。我國進口貨全是製造品，而我國出口貨全是原料品，我們都知道我國吃虧很大。而小農人在交易市場上，就像我國對外國的交易一樣，我們就可以想見他們的吃虧了。若我們能集合起來組織生產合作社，把原料品變成製造品，把農業品變成工業品，我們試想一想，在他們個人所增收之利益如何大，又對於國家對於世界產業上之貢獻如何大？在農業產物之製造，有的適於組織共同製造場，有的不必組織共同製造場，只由合作社供給

特種器具或機器之利用即可。前者例如蛋場、煉乳場、豆油坊、罐頭場等，若社員分別各自製造，不但經濟上不合算，而且個人之原料太少，事實上也不可能。後者例如碾米、磨麵、製茶、織蓆、編簍、編筐等，組織共同工場，從事共同製造固無不可，但分別各自製造也沒有多大不利，而且可以免除許多紛擾及爭議。因這兩種關係，所以發生出製造合作社和利用合作社兩種組織來。而在利用合作社中，其所利用之設備，不限於製造用的器具或機器，只要是爲生產上利用之設備即可。例如耕具、養蠶用具、打穀場、倉庫等是。這種合作社的組織，在利用合作社，多不用特別聘請技師，有時也很要緊，只要規定適當的利用費及利用手續即可。而在製造合作社，差不多都要特聘技師指導一切，不用說這種技師若社員中有適任者則不必聘用外人，若沒有適任者也不妨另聘非社員。

第六章 合作社之兼營及合作社聯合會

以上數種合作社，不過是大概的分類，而且並不是一定要各種合作社都獨立經營，也並不是一個農村必須組織五種合作社。應按各農村經濟的情形和農民的需要，或單獨經營信用合作社，或單獨經營購買合作社，或單獨經營販賣合作社，或單獨經營生產合作社，或單獨經營利用合作社都可以。又按各農村經濟的情形和農民的需要，或組織信用購買合作社，或組織信用販賣合作社，或組織購買販賣利用生產合作社，或組織信用生產合作社，或組織信用購買販賣合作社，也都可以。不過要按四種合作社性質上看，其需要最普遍而經營比較容易的第一是信用合作社，第二是購買合作社，第三是利用合作社，第四是販賣合作社，第五是生產合作社。

合作社發達以後，各地方都普遍設立的時候，則各種合作社都應該聯合起來，

組織合作社聯合會。

譬如各村各種合作社聯合起來以縣爲範圍而組織某縣合作社聯合會，各縣合作社聯合會組織成功之後，再組織全省合作社聯合會，各省合作社聯合會組織成功之後，再組織全國合作社聯合會。聯合會的責任，一方發行刊物宣傳合作社之組織，使之普遍於全國，一方使各合作社相互扶助，相互接濟，以助長合作社之發達。

我國合作社現在已經萌芽了，各省各地方都有人來提倡，不過中國華洋義賑救災總會不但鼓吹提倡，而且加以實力的援助，故有很顯著的成績。我們大家如果努力去做，我國合作社思想不難普遍，在最短期間不難大大的發達，全國普遍的設立起來也不是難事，這全看我們大家的努力如何。（這是民國十四年中國華洋義賑救災總會第一次合作講習會講義）

合
作
譯
叢

第二編 信用合作社講義

信用合作社，又喚作農民合作銀行或平民銀行。乃一方對於社員謀融通產業上和經濟上，所必要的資金，同時爲社員謀儲蓄上的便利之合作社，如是則信用合作社之特質及效用，可從兩方面觀察：（一）充放款機關之信用合作社，（二）充儲蓄機關之信用合作社。

先就第一面說，信用合作社，乃對於貧苦的農民，最有效用，最能救濟其資力不足的一種放款機關。信用合作社對於貧苦的農民，以最簡單的方法，較低微的利

率，行產業上的放款。

在歐美各國，銀行業極其發達，差不多對於商業放款有商業銀行，對於工業放款，有工業銀行，對於農業放款，有農業銀行，此外又有甚麼殖民地銀行，不動產銀行等特殊銀行。然這些銀行全是中產以上者的放款機關，能從這些銀行借得到款項的，非是中產以上的士農工商不可，若像一般平民尤其是貧苦農民，借款額很小，借款期限很長，那裏能夠走進這些銀行的門呢？在我們中國，連這些大銀行都還不甚發達，就是偏僻地方上中產以上的士農工商需要資金時，都沒有銀行去借貸，更不要說一般貧苦的農民了，在各國貧苦的農民，因為感覺自己這一類人，沒有相當的放款機關，只得向高利貸印子房去借款，利率又高，條件又酷，且非有抵押品不可，於是乃約集感同樣痛苦的農民，組織信用合作社，專營對於貧苦農民的放款，使脫離沒有放款機關的苦難。回頭看看我們中國，除去通商大埠，有新式銀行（

大多數還是外國人設立的）以外，一般地方上工商業稍發達的城鎮，全是些高利貸印子房式的舊錢鋪和當舖在那裏活動，而在農村中則除了個人高利貸印子房以外，再沒有甚麼放款機關了。至於小工商人，因為對於自己沒有很完善的放款機關，其所感受的痛苦並不下于農民，但以不在本講義範圍內，姑且不論。

單說貧苦的農民因為沒有完善放款機關所受的痛苦。我國向來注重農業，抑制工商業，所以工商業很不發達。直到現在，工商業差不多全被外國人獨占了，我國所謂商業，無非給外國人作轉販子。我國所謂工業，不過給外國人作整理機關修理機關。惟有農業一種，還是我國人民維持生命完完全全的途徑。現在我國最大多數的人民，全依賴着農業來生活，這是不用說了，但是直接從事於耕種田地者，不是小地主就是佃戶或租戶，至於少數的大地主，徒擁有最大多數的田地，並不必自己親自經營，只是催佃討租，一生就吃著不盡了；甚麼風雹水旱饑饉荒年，他們毫不

受影響，有沒有放款機關，和他們絲毫沒有關係，而且若有放款機關時，他們因而不能高利放債，反倒受了損失了，唯有這些最大多數的小地主佃戶及租戶，他們是直接從事生產的，往小處說，他們自己及其家族的生活，全依賴他們的生產物，往大處說，全國人民的食糧及大部份國庫收入全依賴他們的生產物，他們對於人類的責任及貢獻雖是這樣大，而他們的生活狀況，則困苦到萬分。這些小地主佃戶租戶等，自己所有的錢財是很少的，有的自己並沒有一點錢財，純靠着自己及家族的勞力去生產。一年到頭，慘淡經營，收穫幾石糧食，除去添備農具，交納田賦地租，僱工等費，差不多絲毫沒有餘剩。一遇到風雹水旱蟲害等災，立刻就不能自給而仰承別人來救濟，在平常年經，既沒有餘力為防災之設備如掘井挖溝等，又沒有餘力改良田地。如購置精良農具幼壯牲畜新式機器優良籽種化學肥料等，那能經得住饑饉荒年呢？對於這些小地主等，既沒有正當的放款機關，則他們只有忍受着以上的

痛苦，他們如果緊急需款時，只有向本地方高利貸去借債，其利率平常是三分，最低的也不下二分，據農業上的經驗，農業上的利益是很薄的，就是豐年，也不過一分多利，而農人借款利率。總在二分以上，則是農民田地的收益，總不能償其負債的利息。因此在農家經濟上，非至萬不得已時，絕不肯輕易借債經營農業，但是貧苦的農民自己的錢財既是很少，又不能借債，（不是不願意借債，乃計算上不合算，若有低利放款者，他們一定是歡迎的），如何能把田園經營好了呢？如何能豫防荒年呢？這些小農人在需要緊急時，或是遇到荒年時，勢不得不向高利貸借債，當這個時候，高利貸更是逞其凶殘手段，要求極苛酷的條件，小農人求生無路，只得飲鴆止渴一一承認，以維持目前的生活。這種借債的結果，就是土地兼併，土地兼併的結果，就是有地的變為無地的，生產的變而為仰仗他人救濟之純消費的，說到大處，則於國民經濟上，國民道德上，國民風化上，都受極惡極大的影響，如前幾

年北方之饑饉，去年南幾省的大水災就是活活的一個榜樣了。

細考以上種種惡現象，其最大的原因，就是因為對於這些平民，沒有正當的放款機關啊。因為沒有正當的放款機關，所以在平常年經，農人不能改良其田地，而為防旱防水之設備，因此也就不能預防饑饉之不來。因此也就發生農業衰頹，農民生活低落，全國食糧不足等現象，欲防此等弊害，依賴他人是靠不住的，只有由這些貧苦農民自己趕緊覺悟，迅速組織信用合作社，以求互助自助，因為只有信用合作社方是貧苦農民的完全放款機關。

何以說信用合作社方是貧苦農民的完全放款機關呢？在高利貸的個人或錢莊當舖等，其放款利率都是很高，而且條件極苛，那是不用說是極壞了，當然不能說是農民的完全放款機關了，就是新式的銀行，甚至於農業銀行，也不是農民的放款機關，因為第一他們全是以營利為目的，盡其可能的要增高利率，且盡其可能的要求

嚴酷條件，對於借債額越小的利率越高條件越酷，對於借款額太小的則更不屑照顧了；而且他們放款差不多全要抵押，說到對人信用，他們是完全不顧的，這也不能怪他們，因為他們的性質，本來就是這樣的，至於信用合作社，乃是社員互相協力的團體，以互相救濟相互通融為目的，不以營利為目的，其放款的利率，盡其可能的要低，其放款的條件，盡其可能的要寬，對於借款額小的和借款額大的，利率條件全然一樣，（有時更對借款額越小的越便宜）借款額無論如何小沒有不應承的。（但限其經營生產事業的借款）且信用合作社的放款，最注重對人信用，雖沒有抵押物，只要人靠得住，也可以借到款，這也是信用合作社性質上當然如此的。因為信用合作社，既是貧苦農民自己互相的機關，當然利率要低，條件要寬，其放款既限於經營生產事業，且社員全都互相熟知，容易相互監督，所以不必要物的信用也可以。合作社既是專對社員放款，只要該社員係為謀生產事業借款，則當然不問其數

額之大小，且當借款額大者和借款小者同時請求借款時，甯先放給小額借款者，因為他們全是更小的產業者需要資金更要緊急些。

信用合作社的放款最要緊的條件，就是「須使用於生產事業上。」借款以供浪費，固是絕對不借給，就是借款以供生活必需之消費，原則上也是不借給的，因為如此，信用合作社對於殖產興業上也有莫大的利益。因為如此，所以才有人把信用合作社算作「產業合作社」的一種，因此其放款才沒有危險。

但是合作社既是由小農業者集合而成，他們的錢財既全是很少的，差不多個個都需要款項，個個都沒有力量存儲，則合作社放款之來源從何處來呢？不用說，當組織合作社的時候，凡社員都要擔任一定的股款，少者一股，多者十股。不過股款總是很少的，每股也不過在一元以上二十元以內，而第一次股款繳納，不過每股只繳十分之一或五分之一，其餘則分年分月繳納，如專指望股款，絕不能滿足放款之

需要，其實在資本最大的部分，就是仗着會員的儲金和向外借債，關於儲金的性質，尙待以後說明，至於由合作社向外借債，則全恃社員全體的信用；因爲一個貧苦的農民，他的信用很小，他的借款額很少，自然是借不到款，或是借到款也必須出極高的利率，但是許多貧苦的農民合起力量來組織一信用合作社，大家的信用加到一塊，彼此擔保，信用自然就大了。多數人合起來向外借款，其借款額自然就多了，信用既大，借款額又多，自然可以向銀行或正當的放款機關去借款，其利率必可低廉，其條件必可寬鬆，這也是合作社的一大優點。不過要是純靠着股款儲金和借債等現款以充放款，仍是不足需要，其放款最大的資本，就是「流通」和「信用」。

「流通」和「信用」何以能充放款的資本呢？關於這一層原理的說明，要得好些文字，現在實在不能充分的說明，以下僅略說其大意，且迴避高深的原理。

何以說「流通」可以增大資本呢，例如一元錢在各個農人手裏死藏着，只可以充

一元之用，再不能增加其效用，如社員百人各出一元集爲百元，以半年爲期放給社員，社員不能同時需要款項，第一月放給甲十元第二月放給乙十元，第三至第六月放給丙了戊己各十元，至第七月以後連本帶利每月可以收回十元餘。則每月可以放給兩人各十元，至第十二月以後，每月收回二十餘元，而各社員之股款也隨年增加，差不多每月可以放給五六個人各十元。在社員方面，絕不能各個人手裏一點餘款沒有。其有餘之款項，或雖借得款項而未全部動用或已收回一部時，全可以儲蓄在合作社裏，由合作社再放給其他需要緊急之社員，如此輾轉流通，一百元足可供一千元之需要，我們看，若在農家有一百元死藏着，也不過是一百元罷了。若在商家有一百元資本，一年以內不知輾轉充若干百元之用，由此，我們可以知道「流通」可以增大資本了。

何以說「信用」可以增大資本呢？同是一百元，若在不生產者手裏，只可以充一

百元之用，若在生產者手裏，可以充無限大的用途。例如在住家戶有一百元，每天用他買吃買穿，他這一百元，只可作一百元用，連一百零一元的物品也買不了，若是木匠有一百元的資本，則他這一百元可以存在銀行裏不必動，一方面可向木材商賒取百元的木材，一方面可向油漆商賒取百元的油漆，一方面又可向米麵商賒取百元的米麵。其餘種種原料品及日用品全可以藉這百元存款的信用去賒取，合計起來他這一百元還沒有動，就可以無利息的賒到千八百元以上的物品，何以故呢，因為該木材商等都相信他有一百元存款，而又知道他賒去這東西並不是消費，乃是生產，其將來所生產的物品價值。一定比原料的價值高，賒給他的物價，一定不難收回，總之因為這本匠有信用，所以一百元可充千元之用。合作社也是這樣，合作社的社員，乃是相互保證的，如有二十個社員的合作社，每社員有一百元，則該合作社對外有兩千元的信用，而各個社員又可藉合作社的信用，以增高自己的信用，差不

多每一社員都可有兩千元的信用，如此信用的循環保證，自可增加莫大的資本。

現在再舉一例給大家看，日本有個松尾村信用購買組，乃是一個農村信用兼購買的合作社，成立不過八年，按他第八年度的報告，其已繳納的股款，共總不過五千二百餘元，而第八年度一年內對於社員的放款額竟達十七萬五千餘元，同年批購貨物之價額竟達四萬三千餘元，其餘儲金額四十五萬餘元，由銀行借債額十五萬餘元，向銀行存款額三十七萬餘元，據此報告，我們就可以推知這五千餘元因「流通」及「信用」所能增大的資本了，（該組合社員三百六十八人，社員股每股五元）。

以上把信用合作社，充貧苦農民放款機關的特質及效用，大略算說完了，現在再說說充儲蓄機關之特質及效用，信用合作社乃農民最好的儲蓄機關。在歐美各國，金融機關很發達，關於平民儲蓄機關，除去一般銀行外，又特設很多儲蓄銀行，又說郵政儲金局，以吸收平民間零碎儲金，在歐美各國。這些儲蓄機關，差不多普

遍於全國各處，就是極荒僻的農村，若有零零碎碎的餘款，也都不愁沒處去儲蓄生息。

不過這些儲蓄機關有最大的一種弊害，就是把農村間的資金，全都吸收到大都市裏去，把農民間的資金，全都吸收去供大資本家，大企業家的運用，此種儲蓄機關越多，越使農村的金融緊迫，越使農民缺乏資金，因為這些機關，只辦平民的儲蓄，不辦平民的放款，只對資金有餘的平民謀儲蓄，而不對資金不足的平民謀放款。在資金有餘的平民，固然可以得到一點利益，而在需要資金的平民，反倒大受其害了。就儲蓄及放款兩種的利益看，儲蓄對於平民之利益小，而放款對於平民之利益大，今以小利給平民而剝奪平民之大利，就平民全體利害上看，對於這種片面的機關，實在不應該歡迎的。惟獨信用合作社，一方面從平民間吸收儲金，一方面仍將該儲金放給平民，使民間有無相通，化無用為有用，化不生長的而為生產的。又使

平民間金融流通，信用增大，能使一元充十元之用，促進地方產業之發達，增大地方之繁榮，這真是平民間的完全儲蓄機關啊！

再說儲蓄機關，乃吸收平底碎零資金，所以非具有以下四種資格不可：第一基礎鞏固，支付能力充分；第二須將所存資金投於最安全的用途；第三經營當事者須是最妥實最穩健的人；第四在儲蓄者最切近的地方而儲金手續須最簡便。以上四種資格有一不備，則不能充分吸收平民的儲金，然完全具備以上四種資格的，只有信用合作社。第一合作社乃多數社員互相保證其確實的機關，農村信用合作社都是全體社員負擔連帶無限責任，而保證合作社支付能力之確實。社員乃同志的結合，以相互的信任和協力保證合作社之鞏固；第二合作社之放款，不放給社員以外，而當放款時，合作社要調查其用途，且可隨意增減其數額，如調查該用途係用於生產上且認為正當，然後才放給款項，且放款以後，實際上該社員如何使用，職員及其他

社員全可以監督之。如發見其使用於其所聲明之借款用途以外。則立刻可以迫其償還，且合作社都應於執行監查委員以外，另舉信用評定委員。預先評定各社員的信用，作成信用程度表，以爲放款的標準。使執行委員以該表爲標準以決定放款。可謂周密已極，其放款可以說最安全了。第三担任合作社之業務者，乃由社員大多數之信任選舉出來的。自己所選舉的人，一定是妥實穩健的，和一般銀行職員與存款人絲毫沒有關係者大不相同。第四合作社乃社員自己的機關，其區域範圍很小，其事務所所在地又由社員之多數決定，則其距離各社員之住所一定很近。又其辦事手續，也是由社員多數決定，一定不能很繁雜了。且合作社既距離自己很近。經營者又都是最熟悉的人，則早晚都可以存支。老幼都可以存支，多少都可以存支，其便利真不能用言語形容了。

我們中國，簡直的可以說沒有農民儲蓄機關。通商大埠上雖有幾個普通銀行兼

辦儲蓄。而地方城鎮上連普通銀行都沒有，更漫說農村了。至郵政儲金。現在才不過在少數大都市試驗。不知何年月日才可以通行，以上這些儲蓄機關。不知何年月日才能普及到農村，縱令普及到農村也並不是完全於農民有益的機關，農民們應該趕緊組織信用合作社。以謀自己產業的發達和地方的繁榮。

第四編 販賣合作社講義

第一章 種類

販賣合作社，大體可分爲二種。一爲由合作社收集社員之生產物而共同販賣之。二爲由合作社收集社員之生產物以後，再由合作社加工之整理之，然後再共同販賣之。前者可稱爲單純販賣合作社，後者可稱爲製造販賣合作社。單純販賣合作社，意在使中農小農等獲得商業上之利益，即販賣他們的生產物時，使他們與大商人

大批發莊獲得同一地位。其兼營製造之販賣合作社，則一方在增進中農小農等販賣上之實利，同時為更增大其利益計，並於製造上使與大製造業者，獲得同一地位。後者之業務雖比較艱難，但如組織得法，營業適當，則不但其個人可獲厚利，而且生產增加之結果，國家社會亦受間接的利益。

第二章 效用

一 販賣合作社

販賣合作社之效用大體如下：

第一、免除商業機關操縱漁利 私人商業機關，乃以營利為目的，只顧獲利之優厚，至於用如何惡劣手段，則概不顧惜。現代的生產者。——特別是小生產者之農民——大抵都不能與消費者直接交易其生產品，自不能完全受商人之支配，亦

自不能不俯從商人之一切苛酷條件。（自然，在消費者方面，也感受同樣痛苦，所以他們也有組織消費合作社之必要），生產者與消費者之間，參加許多專事剝削不事生產之商人，生產者消費者之利益，固受其侵蝕，實亦非國民經濟社會經濟之福。如此等生產者能聯合起來組織販賣合作社。可以大量的販賣。此種販賣合作社最好能與消費者所組織之消費合作社直接交易，或與大輸出商人大批發莊號交易，此種弊害至少總可以免除幾分。

第二、增高生產品之價值擴大生產品之銷路 現在由商業機關支配生產消費之經濟界，有必然的三種現象。（一）消費者之購買額愈小，其單位之價格愈貴，購買額愈大，價格愈賤。反之，生產者販賣額愈小，其單位之價格愈賤，販賣額愈大，價格愈貴。（二）生產品之成色愈複雜，價格愈賤，成色愈整齊，價格愈貴。（三）生產額愈小，販路愈狹，價格亦愈賤，生產額愈大，販路愈廣，價格亦愈貴。凡此種

種，都不利於小生產者。——特別是農產品之小生產者，——但是農民們如能組織販賣合作社，則此等不利，至少可以免除一大部分。

第三、調節物價 在一般中小農民，大概都因受經濟壓迫，急於出售其生產品，不能待善價而沽，且有不待生產品成熟即行預售者。所以在農產品之成熟期，則市場上堆積多量之農產品，以致供過於求而價格暴落。及至新陳不接時，則市場上農產品減少，而求過於供，價格暴騰，而一般商人從中勒買勒賣，致其價格漲落之波度愈大。此種事實，尤以糧食類為最顯著。然物價之暴騰暴落，非但生產者受其損害，實使一般人生活不安。假使有販賣合作社，則生產者需款時，可向合作社通融，不必急賣其生產品，而由合作社源源不絕的出現於社會，不使物價發生劇烈之變動，實為生產與消費者雙方之福利。

第四、使生產者容易獲得資金 即以合作社之力籌得資金，遇社員需款緊急而

生產品價格低落時，則可對社員通融而緩賣其生產品，以待善價。

第五、對農產品加以製造以增加生產，例如將生茶製成熟茶，稻穀碾成精米，生繭繅成絲，蘆葦織成蓆等等，不僅對原生產者之農民有利，實於國家經濟上有莫大的利益。

第六、能改良農產品 依前述各項，對於生產品改良上已經可以有莫大之貢獻，而且依通常販賣合作社之經營方法，當其收受社員之生產品時，必加以嚴正之檢查，按其成色優劣，分爲數等，凡同一等級者皆混合在一起而販賣之。此時對於成績優者，常加以特別獎勵，而對於劣者不合格者，則拒絕收受。如此，則對於農產品之改良上，更予以直接之刺激。

第三章 經營形式

販賣合作社之經營形式，依各國之先例，大體分爲三種，以下各舉其代表之一例，以供參考。

第一 丹麥雞卵販賣合作社。丹麥雞卵販賣合作社有地方合作社及中央合作社。地方合作社之任務，只在把各該地方社員所產之雞卵收集起來，運送至中央合作社爲止。例如「丹麥雞卵共同輸出合作社」，乃丹麥中央販賣合作社之一，其對於由地方合作社運來之雞卵，加以拂拭檢查，區別等級，然後運銷外國，不過丹麥之中央合作社，除收受各地方合作社之雞卵外，又可於社員以外以發行價格收買雞卵，所以丹麥地方販賣合作社對於中央販賣合作社，並非聯合的關係，而爲從屬的關係。此中央機關之強大，實爲丹麥雞卵販賣合作之特色，這也是因爲像雞卵這一類零星些微之物品，其每一個價格既低而種類品級又多。其價格最難評定，所以才有這種強有力的中央機關之必要。這種雞卵販賣合作社，在丹麥實收莫大之效果。

第二 法國森第開特 (Syndicate) 式共同販賣法。按 (Syndicate) 原爲一種承攬事業團之組織，但此種組織乃臨時的性質，而非永久的性質。法國有利用通常承攬事業團之組織以爲農產品之共同販賣機關者，即在通常之承攬事業團內分設糧食果實蔬菜以及葡萄酒等等共同販賣部，以經理其事務。但法國此種組織並未收得何等效果，因爲承攬事業團不過以代理人之身分爲其活動範圍，其自身並非營業的主體，而且此種組織，並無一定的資本及商業的建築物，故不易得社會的信任。事業承攬式共同販賣法既有此種缺點，所以自一九〇五年以後，法國乃逐漸拋棄此種方式之共同販賣組織，而採取德國式販賣合作社之方式。總之德國之販賣合作社組織，實爲今日各國農產品共同販賣之模範的組織。試略述如下。

第三 德國糧食販賣合作社。德國糧食販賣合作社依雷發巽氏一派（農民信用合作社派）的計畫，即以農民信用合作社兼營販賣合作社業務。因爲由信用合作社

兼營糧食販賣業務，有兩種利益。(一)信用合作社乃已經存在之機關，以之兼營販賣合作社業務，既容易設立又節省經費。(二)如委託販賣人需用資金時，信用合作社可以圓滿供給。又依哈斯氏一派（雷式合作社之改良派，主張信用合作社單獨經營，不主張信用合作社兼業之一派——詳細請參看拙著《合作社之理論與經營》二五頁以下）的計畫，則主張以購買合作社兼營糧食販賣。因為哈斯氏主張信用合作社宜單獨經營，不宜兼業，所以主張由購買合作社兼營之。購買合作社也是已經存在之機關，哈斯氏注意到對於委託販賣者之資金通融，這是兩派相同之點。其所不同者，即一由信用合作社兼營，一由購買合作社兼營，而雷派信用合作社都是無限責任組織，哈派購買合作社都是有限責任組織而已。總之，德國糧食販賣合作社都是小規模的組織，都散在於地方市場販賣，並不能集中於中央市場。不過德國糧食販賣合作社極為普遍，故其勢力亦不可厚侮。

第四章 販賣合作社之業務

第一節 販賣物之徵集

第一 收集之手續 販賣合作社者乃收集各社員自己所生產之物品，而以較個人販賣有利之條件販賣之之合作社也。故向各社員收集其生產物，乃其重要之任務。至其徵集生產物之手續，可分爲以下數種順序。

一、生產物之調查 卽調查各社員之生產狀況、品質數量等，以便決定販賣業務經營上之方針。此種調查，在農產品販賣合作社，可於夏秋行兩次定時調查，遇有物價暴騰暴落，可加行臨時調查。其調查之人，或由執行委員自己，或由彼等另行委任特別調查員皆可。社員對於此等調查，須具實報告，庶使其營業方針得以正確核定。

二、徵集之方法 合作社徵集生產物之方法，約有以下二種。(甲)使社員於一定之時期，各自將其生產物送交合作社。此種方法，合作社雖可節約勞費，而社員則頗靡勞費也。(乙)由合作社派人向各社員收集生產品。此種方法於社員極便，而合作社則須支出莫大之經費也。

以上二法，既各有得失，合作社惟有依生產物之種類，數量，成熟之時期，以及合作社區域之大小，而斟酌採取之耳。

三、徵集之時期 徵集生產物之時期，可分為定時徵集及臨時徵集二種。前者即依生產物之成熟期而定為每月一次或每季一次。後者即於定時徵集外遇有必要時而行臨時徵集也。例如麥之徵集，麥熟後，社員多有需款者，自應販賣一次，即應向社員徵集一次也。又於次年春初青黃不接時，麥價必高亦應販賣一次，亦即應向社員徵集一次也。除此兩次定時徵集外，年內遇有麥價特別昂貴時，亦可臨時徵

集而販賣之也。

四、徵集之場所 合作社之徵集生產物，乃爲販賣之預備，並非已覓得買主後始向社員徵集生產物也。故合作社須預備相當場所，以存儲所徵集之物品。此種場所，或爲倉庫，或爲空場。皆視其所徵集之物品而定。合作社設備倉庫時，其倉庫之構造，務求其堅牢。可以防火，其位置則須便於運送。

第二 徵集主義 按合作社徵集生產物之主義約有以下三種：

一、收買主義 又稱爲固有買賣主義。即合作社收受社員之生產物時即付以當時批發之市價而收買之之主義也。依此主義，合作社爲買主，社員爲賣主，雙方買賣成立之後，該生產物之所有權即移轉於合作社，以後合作社販賣之損益，皆與該社員無直接之關係矣。故此主義易致社員與合作社間利害關係之疎隔，而低減其親密之程度。特於販賣損失時，更易陷合作社於危險。然此種主義手續簡捷，在販賣

價格變動少，手續複雜之物品時，可以採用之。

二、委託販賣主義——即合作社之收受社員之生產物也，乃受其販賣之委託，並非收買之，日後販賣價格之高低，悉歸該委託人自己，合作社既不享受其利益，亦不負擔其危險，合作社則依販賣價格或數量而徵集相當之手續費之主義也。依此主義，則合作社始終以各社員單獨之計算販賣，不能集合多量品質相同之物品而總合販賣之，其販賣利益較之各社員各自之販賣所增進者至有限也。

三、共同販賣主義——即合作社對於各社員提出之物品，使檢查員檢定其品質及數量，凡同種類同品質者皆混合於一齊，而以各委託者共同之計算販賣之，每一月或一季清算一次。依所提出物品之多少，平均分配其代價之主義。此種販賣，雖亦為一種委託販賣，但合作社不問其委託者之意思如何，有共同販賣其生產物之全權。依此主義，合作社既不負擔危險，又可獲得相當的高價，實為最良主義也。

以上三主義中，以共同販賣主義最爲可取。惟採此主義者，其販賣價格及販賣時期，須任合作社自行決定，委託者絕不參預或限定也。蓋合作社與社員之利害一致，實無指定賣價及賣時之必要，且就共同販賣之性質，亦不容各委託者指定賣價及賣時也。

第三 徵集物代價之預支 合作社之販賣物品也，必須待價格適當之時期，然後始可獲得適當之利益。然合作社雖欲待價格適當之時期，而委託人中難免有急於需款者，如是則合作社對於此等委託者，必須與以相當之通融，然後販賣業務始得完美的經營也。其通融之方法，即預支代價。即社員提出物品交付合作社之後，即可向合作社請求預支代價。此時合作社可付以當時市價之七成或八成，待以後賣出該物品時，即由其代價中扣還其預支之代價及其他手續費等，而以其殘額返還於該委託者。此種預支代價，實爲一種抵押放款，其抵押品即其所提出之生產物，故合

作社對於預支代價，無妨附加相當之利息。

第四 脫賣之防止 販賣合作社不可不設法防止社員之自己單獨販賣或委託商人販賣。蓋販賣合作社之販賣價格，未必皆稱委託者之心意，況再加以商人之誘惑，脫賣之弊，在所難免，販賣合作社之經營者，不可不思有以防止之。其防止脫賣之方法，試舉以下數種，以供參考：

一、販賣品評會 販賣合作之檢查員檢定品質品等時，最易與社員發生齟齬，而啓其脫賣之心，蓋社員多無鑑別品質品等之知能，雖合作社之檢查毫無錯誤，亦難免發生誤會也。欲防此弊，須預公佈檢查規則而明示其品等之標準，而品評會亦其一助也。且品評會不止可以增進社員品評品等之知能，更有促進生產物改良進步之效果。

二、利益特別分派 卽於股分分派之外。特依提交生產品之多少分派利益。如

此，則提交物品多寡之標準，是亦獎勵物品提出之一道也。

三、清償社員之舊債 社員中多有以未成熟之生產物爲抵押而向他人借債或賒貨者，該生產物自不能委託合作社販賣矣。合作社如發見此種情事，則可設法清償其債務，而解脫該社員之束縛，則自無脫賣之弊矣。

四、合作社精神之普及 合作社精神果能普及。社員皆能了解合作社之真義，則自無脫賣之弊矣。

第二節 徵集物之品等檢查

販賣合作之徵集生產物也，須檢查其品等，其同品等者，皆混合保管而共同販賣之。蓋檢查品等之利益，第一，可改良生產品之品質。合作社依品質之優劣品等之上下，其販賣價格亦自有高低之差，對於品質太劣者，則拒絕販賣或特別販賣，自可誘起各社員改良生產品之競爭心。第二，可增高價格。品等檢查之結果，品質

一律，品種同一，包裝等亦各有進步，自可於市場上博得相當之信用，價格自可增高矣。第三，可矯正交易之弊風。我國商人多缺乏商業道德，商品中或以偽混真，或僅飾其外觀以欺買主，以致交易界道德愈趨愈下，工商業因以不振結果不過欺人以自欺。如由合作社檢查品等而販賣之，則此等弊風可免矣。故品等檢查，實為販賣合作社一種重要業務。以下分檢查之標準及保管二項述之。

第一 檢查之標準 檢查品等之標準，依生產物之種類而異，不可一概而論。大體言之，規定農產品。原料品，粗製品之檢查標準簡單容易。規定工業品，精製品，美術品之檢查標準，則複雜困難，檢查標準概不能一概而論，且非有專門技術者不能勝任愉快。著者於此；不過略舉數例，以備參考而已。

(一)日本二宮村新田組合檢查草袋之標準（草袋日本原名「筵叭」即以稻藁織成之袋，用以包裝稻米者）。

一、品質三分 二、色澤一分 三、乾燥三分 四、調製二分 五、意匠一分
得九分以上者爲一等，七分以上九分以下爲二等，七分以下爲三等。

(二) 日本竹館村蘋果生產購買販賣組合檢查蘋果之標準(蘋果旧名「林禽」)。

國光(蘋果之一種)(一箱之標準重量爲四十英斤)

一等 品質色澤優秀，百顆以內滿四十英斤者。

二等 品質色澤優等，百二十顆以內滿四十英斤者。

三等 百五十顆以內滿四十英斤者。

四等 百八十顆以內滿四十英斤者。

五等 二百顆以內滿四十英斤者。

此外他種蘋果亦皆依前例分爲五等。

(三) 依朝鮮米穀檢查規則第五條之規定如下。

依朝鮮米穀檢查規則第五條規定，米之檢查合左例標準者為上格，不合者為下格。

- 一 乾燥程度 乾燥充分者。
- 二 夾雜物 如石，稻粒，碎米及其他雜物在百分之三以內者。
- 三 一袋之容量 五斗或四斗。
- 四 包裝 (甲)袋皮 一枚重量在七百勿以上，(合我國七十餘兩)。(乙)捆 繩橫繩四處縱繩二處，用每尋(八尺)重十一勿(約我國一兩一分)以上之繩二條。

地方長官認為必要時，得就夾雜物中特檢查石之混入比例。
依前項調查，每米一升，其石之混入不足十粒者為優等。

各國販賣合作社檢查之通例，皆由執行委員特聘專門技術家充檢查員，且預行

選定各品等之標準，經社員大會承認後，即為檢查之準繩。

第二 保管 合作社既將徵集之物品檢查品等之後，則該物品應由合作社自行保管，合作社保管徵集物之方法，不外分別保管及混合保管二種，以下試分述之。

一、分別保管 即將各徵集物分別記明各該社員之姓名而分別保管於合作社自備之倉庫或一定之處所者是。依此保管方法，則合作社對各該徵集物必分別販賣而分別負責。例如甲乙兩同種同量同品等之徵集物，甲徵集物販賣二十元時，甲社員即得二十元，乙徵集物販賣三十元時，乙社員即得三十元，甲乙兩社員各不相干，故曰分別販賣。又如因天災不可抗力，甲徵集品致遭損失，亦只歸甲社員負擔，與乙社員無涉，故曰分別負責。

二、混合保管 即將所徵集之生產品不問其提出者為誰，但檢定其品等測知其

數量，而混合保管於倉庫或一定之處所。依此保管方法，則合作社對於同種類同品質之徵集物，必為共同販賣而共同負責。例如甲乙兩同種同量同品等之徵集物，如共同賣得五十元時，則甲乙兩社員各得二十五元，不問所賣者為甲或乙之徵集物。蓋亦無從知其為甲或乙之徵集物也。又如因天災不可抗力而損失徵集物之一部時，則甲乙兩社員共同分擔之，故曰共同負責。

依一般委託販賣保管之通則，皆採分別保管主義。惟合作之性質，與一般委託販賣者不同。蓋一般經理委託販賣之商人，惟以取得手續費（佣錢）為目的，此外一聽委託者之指揮，至於賣價之高低，及其他委託者之利益，概不顧慮。而合作社專以增進社員之利益為目的，凡可增進委託人之利益者無不周詳為之，不必委託人自計自慮也。然販賣上最有益之條件，莫如品質一律數量巨大，欲如此，則非混合保管共同販賣不可。而且如不混合保管共同販賣，則檢查之效用喪其大半。故混合

保管乃檢查制中之手續，非此不足以完成販賣合作社之效用也。

第三節 販賣之準備

第一 包裝 販賣徵集物時，包裝亦為其標準行為之一，包裝不注意，則運送時常有發生以下損失之虞。

一、運費之損失 蓋物品之運送，容積愈大則運費愈多，如包裝粗糙，則運費之損失難免，如棉花羊毛之類，用機械壓榨，較之人力包裝，必可減小容積也。

二、數量及品質之損失 如運送米穀麵粉油類等，最易散逸洩漏蒸發之物品，包裝稍不注意，則中途破裂損壞之損失在所難免。

三、誘發水火盜難之損失 如運送之物品包裝不完全，最易誘起水火盜難等危險。如鬚毛棉花柴草蠶絲之類，包裝鬆散則易潮濕或燃燒，包裝嚴密，則可減輕此等危險。

茲將關於包裝所應注意之事項，略述如左。

一、包裝材料 包裝材料，因所包裝之物品而異，如用油紙油布之類以防潮濕樟腦以防蟲蝕之類是。大體言之，包裝材料以柔軟質輕者為宜，紙布蔴袋筐籃木材等最為通用者也。

二、填充材料 即填充包裝之空隙以制止物品之移動者，此種材料，普通以竹頭木屑鋸末亂紙棉花等充之。

三、捆束材料 捆束包裝之材料，大概為繩類竹籐鉄絲鉄帶之類。

四、密封材料 如釘鉛蠟漆紙票封條之類，皆用以密封包裝之材料也。

五、包裝方法 同種物品務宜同種包裝。至包裝之大小寬狹，則務求其適於運送。

六、包裝貨印 貨印者，記載於包裝上之文字或記號，以便區別識認者也。有

因貨印不明而受損失者，如海上運送之通例。船舶遭難拋棄貨物時，先儘貨印不明者是。故貨印宜一望而知，又與其他貨印不易混同。如「卍」「囍」等，可用爲貨印也。

第二 商標與牌號 商標者，製造者或批發者以表揚自己之製品或賣品之聲價，而與其他粗製濫造品區別，所使用之文字圖畫或記號也。蓋現今交易範圍擴大，製造者批發者與需要者距離遙遠，其製品賣品之精良與否，勢難當面證明，卽或能之，買賣雙方亦必不勝其煩費。於是特以商標爲標誌，使買者一望見其商標卽可深知其品質。至於商標之體裁，用文字亦可，用圖畫亦可，用記號亦可，總以一目了然，且便於記憶傳播者爲上。

關於商標各國皆有商標法其既經註冊之商標，則有專用權，受國家之保護，他人不能用與彼同一或類似之商標。其未經註冊之商標，則不受國家之保護。且依萬

國工業所有權保護同盟條約，在一國註冊之商標可受國際的保護。

商標與牌號不同，蓋商標乃代表全工場或全商店之貨物者。故一工場或一商家只有一個。而牌號則為代表貨物之種類或品等者，故一工場或一商家可有數個也。例如麵粉公司之商標為五星，更按其麵粉品質之良窳分為三等，以松竹梅為牌號而代表其等級是。

販賣合作社徵集各社員之生產品而為共同販賣，如所徵集者係製造品，則亦有用商標及牌號之必要。如磁器，玻璃，煉乳，熏肉，火腿，掛麵，布疋等，販賣合作社，皆可用商標牌號以表彰自己之販賣品。

第三 銷路之獲得 如何獲得銷路，如何維持銷路，乃商業家焦心積慮者也。販賣合作社乃一種交易機關，而現時與商業機關正立於競爭之地位，則其對於獲得銷路維持銷路等，亦自不能不努力講求。以下略述對於銷路上應注意之點。(一)調

查貨物需要供給之狀態：務避需要少供給多之地方，而趨於需要多供給少之地方。
(二)調查需要者之嗜好趨向等，而供給以適應之物品。(三)利用新聞廣告等，以宣傳販賣品之優點。

以上三者，乃求諸外者，然合作社非努力於內部之改良進步，以低減社員之生產費，而改良其生產品，則此三者絕不可恃也

第四節 販賣之手續

第一款 販賣之方法

合作社販賣徵集品之方法，與普通商店之販賣方法微有不同。茲略述之如左。

一、通常販賣 即以普通商人之零整販賣方法以販賣其貨物者也。於此不必多述。

二、特約販賣 即合作社與某商人締結特約凡合作社出品，皆歸該商人承賣。

而該商人或出較市價相當比例之高價收買，或其販賣價格之高低完全受合作社之指揮，此時合作社可向該特約商人索取押款或其他保證。採此販賣方法之合作社，須慎重選擇商人，總以信用確實，交易巨額之批發商為宜。

三、競賣。競賣亦曰拍賣，即由合作社預定一定之物品，場所，及期日，使多數賣主各出一買價，擇其出價高者而賣與之之販賣方法也。

競賣又可分為投標競賣及口頭競賣二種。前者於指定競賣日以前，公告投標之條件，或更知平日之顧客，競買者須以書面載明其所出價格，投入合作社投標團，屆競賣日開標時，以投價最高者為中標，即將該生產物賣與之。後者則於競賣之當日，當場以口頭代投標，而賣與其出價最高者。競賣公告事項，不外以下數種。(一)投標時期及場所，(二)競賣品之說明，(三)開標期日，(四)交貨場所，(五)保證金(押款)之有無，(六)定有投標最低價格時其最低價格，(七)投標決定之方法，

(八)中標後契約不履行之制裁等。此種方法適宜於大都市或附近大都市之合作社。不過此方法在我國一般買賣場中尙未盛行耳。

四、聯合販賣。即多數販賣合作社聯合，積聚各自收集之生產物以爲巨額交易，期獲最利益之條件。此種聯合。乃一時的非永久的，如欲永久的聯合販賣，則莫如聯合多數販賣合作社而組織販賣合作社聯合會。

五、聯絡販賣。如與消費合作社或購買合作社聯絡，以行直接交易，完全排除中間商人之漁利，此乃最理想的販賣方法也。

此外締結契約時，其販賣品有由買主自己運送者，有由合作社負責運送者。其由合作社負責運送時，則不可不選擇最安全又最低廉之運送方法。例如(一)運送機關(如火車輪船帆船車馬人夫等)之選擇，(二)運送方法(如論重量或面積或件數或包運等)之選擇(三)運送路徑之選擇等，皆須求其利益較大者。

第二款 價格之決定

販賣合作社果以如何標準而決定其販賣價格乎。合作社既為現行經濟制度下之一種組織，則自須受現行經濟制度之支配，至其決定賣價之標準，亦自與一般商人決定賣價之標準同。如其標價太高，則不能覓得顧客，如標價太低，則不能增進會員之利益，故其價格之決定，須使社員有利而又能招賚顧客，始為適當也。惟販賣合作社之收集社員之生產品也，有採收買主義者，有採委託或共同販賣主義者，二者決定價格之標準稍有不同。以下試分述之。

第一 採收買主義之販賣合作社決定賣價之標準，須將左列各款相加，以為最低賣價。

一、原價 此中包括(甲)收買原價，(乙)關於收買及販賣所需之費用，(如旅費運費包裝費雜費等是)(丙)保管費，(倉庫費保險費及預測之傷損是)(丁)營業費

，(地租房租薪金通信費息耗費是)。

二、資本之利息。此中包括資金借入之利息及直至收回代價其期間之利息二種。

三、固定資本之清償費。此中包括固定資本之設備費維持費及修繕費等。

四、利潤。即對於合作社固有資本及企業之報酬。採收買主義之合作社，乃以合作社自己之計算為買賣，形式上與一般商業同，故當決定賣價時，不可不加算利潤，以鞏固其業務也。

第二 採委託販賣主義或共同販賣主義之販賣合作社，其決定賣價之標準，宜以社員之生產費，販賣費，手續費，及利益金等合計額為最低賣價也。

一、生產費。即社員生產其生產品時所需之費用。例如農產品之生產費，自種子，肥料，地租，田賦，勞銀，農具，以及牲畜等費皆是。

二、販賣費。即販賣生產品所需之費用，如（甲）包裝費，（乙）保管費，（丙）運費，（丁）加工費皆是。

三、手續費。採委託販賣主義之合作社，對於所經手販賣之物，當然徵收手續費，以支應合作社之經費，而此手續費又當然在賣價中求償，至手續費之徵收，普通皆不問委託販賣額之多少，而依賣價一定之比例徵收，如徵收賣價百分之一或二是。然縱依委託販賣額之多少而定徵收比例之大小亦無不可。

四、利益金。其性質與前述利潤同。但利潤直接為合作社之所得，而此利益金則直接為社員之所得也。

第三款 顧客

依販賣合作社之精神，以使生產者與消費者接近為主眼，故於選擇顧客時，務必對此點努力。販賣合作社自設零賣店，理論上固亦非所禁，但如在本產地設零賣

店，事實上無其必要，如在遠隔地方設零賣店，性質上固無不可，恐事實上不能。故販賣合作社之販賣，以大量的販賣為主，其顧客則不外以下四種。

第一 消費及購買合作社 卽直接消費或使用該販賣品之機關，如販賣合作社以購買及消費合作社爲顧客，則是生產者與消費者直接交易，而完全排除中間商人，是爲最善之顧客。

第二 工場 工場爲原料品之消費地，其需要原料常爲巨額，如販賣合作社以工場爲顧客，則亦可免去商人之漁利。例如棉花販賣合作社以紡紗場爲顧客，繭絲販賣合作社，以綢緞廠爲顧客，皮革販賣合作社，以硝皮廠爲顧客是。不惟原料品可以供給各工場應用，卽日用品之米油鹽醋等，亦可以巨額供給工場應用。

第三 官廳軍隊學校 是皆物品之直接消費者，故可以之爲顧客。日本政府限制官廳軍隊之大宗購買，必須以投標方法或特對指定商人爲之，惟對於由販賣合作

社購買時，得以隨意契約爲之。故日本販賣合作社多以其官廳軍隊爲有力之顧客，此日本政府獎勵販賣合作社之方法也。

第四 普通商人 販賣合作社之販賣，固以與消費者直接交易脫離商人爲宜，然事實上，一時實不能達此目的，故仍有與商人交易或更藉以輸出之必要。不過合作社之選擇商人，以務求其大商人爲宜。

以上數種顧客之外，如販賣合作社組成全省或全國聯合會時，則又可努力直接向外國輸出。以外國之消費者工場商人等爲顧客則利益更優渥矣。

第四款 販賣手續費

採委託主義之販賣合作社賣脫委託品時，對其委託者須徵收一定之報酬，卽一定之手續費。此種手續費，一方充合作社之開支，一方構成合作社之贏餘。故合作社之經營費及贏餘，皆出諸社員自身。然實際上則係取諸一般買主。蓋販賣合作社

之販賣價格，較之社員單獨之販賣價格常高，而其所徵收之手續費，不過此高出價格中之一部分而已。

至於手續費之多少，須由總會以決議定之，或由總會以決議委託執行委員會定之。規定手續費之標準，有依委託品之數量者，有依販賣代價者，吾人則贊成後者。至其比例之大小，固可視合作社之狀況，及其競爭者之有無，委託品之種類數量等，而設差異之規定，依吾人所見，總宜在販賣代價百分之五以內。

第五款 代價清算

採委託主義之合作社，既將委託品販賣完了，即應清算代價，以交付於各委託者。關於清算代價之事項。可分為以下四種說明。

第一 清算標準 合作社依如何標準以清算代價，須明定於章程上。其清算代價之標準。須依以下三種。(一)委託品之種類(二)委託品之品等，(三)委託品之數

量。所謂依委託品之種類清算者，如麥稻豆等分別清算是。所謂依委託品之品等清算者，如上等米中等米下等米分別清算是。所謂依委託品之數量清算者，如委託額多者與委託額少者分別清算是。

第二 清算時期 清算時期，依收買主義與委託主義而有不同。其採收買主義之合作社須於收受物品時，同時清算代價而支付之，無所謂清算時期。至採委託主義之合作社，則其清算時期可分為三種。(一)事業年度末之清算、例如工業製造品之委託販賣，常年繼續出品，故須待年度末始得為清算，年度內雖有支付代價之事實，非清算也。(二)事業年度內之清算，依合作社之情形，及社員之狀況，如必一年清算一次，或於社員不便，而影響於合作社之發達，因此合作社可將一事業年度分為二期或四期或以一月為一期，每期清算一次，以支付其代價於社員，而謀社員之便利。(三)依物品之種類而定清算時期，於同一合作社因販賣品之種類而異其清

算時期，例如織物之販賣，織物中有春夏秋冬夏各季用品，合作社可依織物之季節而規定其清算時期。

第三 清算方法 在採共同販賣主義之合作社，其代價清算可分為以下二種方法。

(一) 高低配分法 合作社之販賣，其價格時有高低，即依其高低準各社員之委託額而配分其代價，是為高低配分法。例如八月一日甲社員委託販賣一等米三十石，同月十五日乙社員委託販賣同等米十五石，同月三十日丙社員委託同等米九石，合作社於同月十日以每石五元售賣五石，二十日以每石七元售賣七石，三十一日以每石八元售賣十四石，至月末清算時，甲社員應得每石五元者五石之代價，每石七元者四石之代價，每石八元者七石之代價。乙社員應得每石七元者三石之代價。每石八元者四石之代價。丙社員應得每石八元者三石之代價。是之謂高低配分法，亦

可稱為差別配分法。

(二)平均配分法 高低配分法驟觀之雖似公平，然容易使社員躊躇出品，而手續又太繁難，是亦其弊害也。平均配分法者，即不問委託販賣之時期如何，亦不問販賣之時期如何；凡在同一清算期內所販賣貨物，皆平均其賣價而配分於各委託者。如前例八月內共販賣二十六石，代價共百八十六元，平均每石七元一角五，即以此價分配於甲乙丙之社員是也。

第四 扣除項目 當清算代價時，合作社須將左列數款由代價中扣除之，而以其殘額支付於社員。

- (一) 豫支代價者其本利合計額，
- (二) 手續費及加工費，
- (三) 調製包裝或其他勞費及費用。

第五編 利用合作社講義

第一章 意義及性質

利用合作社者，即由合作社以合作社之計算，設備農業經營上或農業副業經營上所必須之工具，（如土地，器具，機械之類）供給社員利用或使用，而向該社員徵收一定報酬之組織也。亦可以喚作「使用合作社」，乃是農民合作社中之一種，而屬於生產性質的合作社也。

利用合作社所設備之生產工具（土地器具機械等），只限於社員可以使用，非社員雖出重價亦不准其利用。而且社員利用此種工具以增加自己之生產力生產量則可，利用之以直接營利（如商人利用此種工具把販來的物品加工製造以後再售賣是）則不可。故利用合作社之社員必為從事於生產之農民，單純的商人，決不能加入此種合作社，——如商人而兼營農業者，自不妨以其農業部分加入利用合作社。

現在科學日見進步，機械非常發達，農業經營者或農業副業經營者要想增加生產，有非利用科學技術精良機械不可之勢。在農民知識尚不知利用科學技術精良機械時固不必說，如已明知應該利用此種技術機械，可以增加生產力生產量，而徒以資金缺乏無力購置，技能缺乏不會使用，又或資金技能俱備，而徒以該項設備太大，自己基本生產力大小，如獨力購置，大半付之擱置不用，太不經濟。處此種情形之下，如由若干人組織一利用合作社，以合作社之力量，購置最新最精之器具或機

械一份以上，以供社員輪流使用，則對於社員生產力生產量之增加上，當有莫大裨益，這是無可置議的事。

例如灌溉用的抽水機器及其他設備，打穀機器，磨粉機器，碾米機器，以及養蠶者之消毒機器，乾燥設備，繅絲設備等，都非小農一人之力所能設備，縱令有力設備，而亦不能無間斷的使用，如由合作社購置之，供給社員使用，對於使用者只徵收相當之利用費，豈不經濟之至。

總之，利用合作社就好像以出租器具或機械為業之貸貨舖一樣，一方面以器具或機械出租於社員，一方面向該社員徵收相當之租費，這是當然的事。有的複雜精良機械，必須專門技術家纔可以運用者，則由合作社聘用技師以管理之。有的規模宏大不便轉移之設備，則由合作社設置於一定處所，而使社員就該地利用之。凡此皆手續問題，俟以後再為詳述。

按現在從事於生產者，資本越多，利益越厚；資本愈少，利益愈微，但是農民——尤其是最大多數之小農民——那裏有雄厚的資本呢。近數十年來，一方面農民除吃的糧食以外，所用的日用必需品大部分都是由外國購買而來，如洋布，洋線，洋針，洋油，洋火，肥皂，紙張，洋鹼，香煙之類是。至於本來的農家副業，如紡線，織布，刺繡，等等工藝，都被洋貨所侵奪。一方面又以連年內戰，供應浩繁，加以重利盤剝者大有人在，以致民窮財盡，小農中農越加不能支持了。因此小農中農要想維持其原有之地位，或者更想進一步的發展，非藉團體共同合作之力不可。

這種利用合作社，如更兼營販賣合作社，則其利益必更大，因為社員之製造品，大部分都是要販賣的。農產品固然，而農產副業之出品尤然。販賣欲得善價，必須直接賣給消費者，或是以成色統一的物品大宗販賣，或是運到消費市場之大都市上去販賣，方始可以達到目的。但凡此等等，都非力量薄弱出品鮮少之小生產者個

凡能做到。欲達此目的，只有由多數生產者所組織之利用合作社兼營之。

利用合作社如能兼營購買合作社以供給社員生產上所用之原料種籽肥料等等，則對於社員之利益，亦必大有可觀。

我國農民之大部分爲小農，此等小農原有之生產力，實多不能自贍其生活，而日趨於破產之境，尤其是近年以來，連年水災，旱災，匪災，兵災，外患，以及苛捐雜稅等等，益促是等小農走向破產之途，因此增加是等小農之生產力，實爲今日最緊要之工作。如是等佔大多數之農民生產力增加，生活足以自給，則社會自然安定，國家自然富足。

但是於今日之社會而欲謀生產力之增加，非利用最新最精機械器具及技術不可，而此等利用，決非小農之單獨個人之智力所能做到。又如建設堆棧開闢水路及開墾荒地等等，對於生產上有莫大利益，更絕非小農個人所能企及。如能運用利用合

作社，則多數地位相等之小農，亦得利用最新式最精良之機械器具及其他設備，亦得利用堆棧水路開墾，亦得組織共同的大農場等等，不但可以解決小農本身之生活問題，就是對於國家社會問題之解決，亦必有莫大裨益。

第二章 經營

利用合作社既以使社員利用其事業上所必要之堆棧器具機械及共同農場等，以促社員事業之進步，生活之向上爲目的。則其事業有多少種以及經營上之設備如何，不能不首先敘述。

(甲) 可以組織利用合作社之事業 無論農業，森林業，園藝業，養蠶業 果木業，植茶業，墾荒，牧畜業，漁業，以及其他各種農業副業如織布，編蓆、草帽辦、養鷄、養蜂等等，皆可組織利用合作社。以下試舉日本的幾個例，以供參考。

(一)蠶絲業 日本新潟縣「澤海合作社」依其利用合作部分，可獲以下利益。

1. 設備模範的蠶室蠶具，以供社員參考或使用。

2. 製造病蠶收容器，以防散逸之設備。

3. 勵行剩繭之殺蛹。

4. 蠶室之甲醛液(Formalin, 消毒用藥品)消毒，於合作社附屬消毒室內對蠶具之瓦斯消毒。

5. 按照先進地方之成法，以製造蠶室，貯藏室，堆房殺蛹乾繭兼用消毒室蠶種貯藏器等。

6. 設蠶業傳習所，以授知識技藝，製造蠶種。

7. 勵行幼蠶共同飼育。

(二)園藝業 日本羣馬縣藪塚本村「大原合作社」利用合作部分之成績。

1. 社員多數從事於共同工作，卽以其每日工資繳納出資。
2. 蔬菜水果由每年七月到九月，都在共同販賣所中售賣。
3. 桑苗都用青酸瓦斯燻蒸法，努力撲滅貝殼虫，抬高了大原桑苗之聲價。
4. 醬蘿蔔由社員供給蘿蔔，加工以後販賣。
5. 勸種特產物絲瓜，與橫濱商人特約販賣。

(三) 畜產業 日本山口縣「鳴門村合作社」利用合作部分之成績。

1. 設置煉乳製造所，備有四馬力之最新式煉乳製造機械，這種設備經費約一萬圓。
2. 雇用製造技術員一名，司機一名，助手三名。
3. 謀改良蓄牛，
4. 合作所生產之煉乳，品質佳良。

(四)水產業 日本靜岡縣「燒津町合作社」之成績。

1. 建造故良漁船，購買漁具類，供社員使用，以謀漁業之發達。租給社員煤油發動機船十數艘，使營遠洋漁業。

2. 漁獲物用冰冰起來，輸送到遠方、現在很有名。

3. 製品中之鱈節(一種魚乾)很有名。

(五)林業 愛知縣「石野村合作社」之成績。

1. 置備土地，租於社員，採取松茸。(一種香菇)

2. 對於社員所採取之松茸加工。

3. 土地乃租借日皇之御松林。

(乙) 設備 利用合作社之設備，須按社員生產物之種類，加工之程度，以及

社員事業之性質而定，故其間差異很大。茲為方便起見，可以分為集中的設備及分

散的設備二種敘述。所謂集中的設備，即其設備集中於物品生產上及其他必要上之某地點，而社員不能任意轉換其位置者，如機械製絲工場堆棧庫房之類是。反之社員得隨意移轉其設備之位置，以供自己之便宜者，謂之分散的設備。如蠶病消毒器車牛等之設備是。此等區別之意義，大體即為個人的生產與共同的生產之區別。依近代性的生產，大體應趨於後者。但在我國農業落後的農村中，亦未可一概而論。由合作社供給設備，使社員利用之，以為個人的生產或家庭的生產，在我國今日情形之下，亦大有必要。

如具體的舉示利用合作社之設備，則其主要者不外土地，建築物，器具，機械數種。

土地最普通的設備法，即由佃農組織利用合作社，由合作社租得若干田地，由社員出田租向合作社轉租田地是。自然，合作社將來也可以獲得田地之所有權，使

社員共同從事於耕種，但最初之合作社，資金甚少：可承租國有地，或公有地，租金可以比較的便宜。

合作社所有地或承租地，可租給社員耕種五穀，或供栽培桑園菜圃果樹園花園之用，或供養雞、牧湯、養魚、植林、採菌，室基等用，皆無不可。其放租方法，分租於各個社員固可，如把社組成一個團體，依大農法使用新式農業機械則尤為至善。關於此試擬一方案如下。

(一)利用合作社假定由佃農四十人組成，由合作社以一百五十元承租水田兩頃，旱田一頃。

(二)每股出資金額五十元，第一次繳納五元。

(三)公積金積存至與出資同額即二千元（但出資額增加時公積金亦增加）時為止。

(四)公積金之積存尙未達到與資金同額以前，社員不分紅利，一切盈餘統撥充公積金。

(五)準備金滿額以後，所有社中盈餘，由社員接股份及利用設備之多寡，以定分配之多寡。

(六)社員須同住於一村內或一定區域內。

(七)水田旱田之租價，(卽利用費)年額如下。

	一等	二等	三等	四等
水田	十元	八元	六元	四元
旱田	五元	四元	三元	二元

(八)水田旱田以外之土地，其租價由理事會定之。

(九)水田旱田之等級，由理事會起章，由大會決定之。

(十)租價繳納期間，水田每年十一月終爲止，旱田每年九月終爲止，此外由理事會定之。

(十一)各社員可租種水田三十畝以內，旱田二十畝以內。

(十二)同一田地有二人以上希望租種時，先依本人等協商解決，協商不諧時，依以下順序以定使用者。

1. 從來之利用者，
2. 距住宅近者，
3. 以前沒有水田旱田者，
4. 家族衆多者。
5. 抽籤。

(十三)社員得理事會之承認，可以交換田地。

(十四)理事會如認爲施用肥料不充分時，得經大會議決，增徵二成以內之租價

利用合作社之建築物之設備，可得堆棧工廠船舶三種，堆棧亦可爲一種獨立之

合作社，即農倉合作社，乃專司保管社員之農產品，且謀其販賣上利益之合作社。關於此，另於農倉合作社講義中詳述之。

工廠之設備，有於合作中共同利用者，有設備規模很小由社員單獨利用者，亦有由合作社做主動者，以從事於工作者。試舉界其二三例。如蠶絲業中之蠶室、乾燥室、製絲廠等，製紙業之製紙檢查所，製紙廠、製紙試驗所等，染織業之染工廠或機織廠乾燥場等，農業之井，打穀場溝渠等，園藝業之溫室，梨茶業之再製廠，林業之燒炭窖，筍罐頭工廠水果罐頭工廠等，至於船舶之設備，亦按各種用途而有大小各種形狀之必要。

利用合作社器具機械之設備，更不勝舉。如蠶絲業之養蠶器具、消毒器具、整理機、製絲機等，製紙業之抄紙機械等，染織業之染料、染具、刷糊器、織機、整理機等，園藝業之噴霧器（殺蟲用）、乾燥器、壓榨機等，畜產業之種牛、種馬、

種猪，種羊，種鷄，罐頭機械，孵卵器等，釀造業之釀造器具，釀造機械等，農業之抽水機，水車、水磨、碾磨、精米機、火磨、各種車輛、機器犁、割穀機器、製茶機等，養蜂業之各種器具等皆是。

第三章 資 金

利用合作社之設備，除向他人租賃設備可以無需多大資金外，大體必須多額之資金，此種資金之籌措，必須預先計畫。

大抵合作社之資本，應盡力先由社員出資，這是一個最重要的原則。但是在我國這種貧苦的農民狀況之下，巨額的資本實在難以籌集。於是借款及租賃物品，勢必成爲合作社資金之主要來源。物品之租賃，如國有土地，公有土地，公共建築物，同情者之土地，建築物，以及其他器具機械等，合作社都可以設法租賃之，以爲

合作社之設備。至於資金之貸借，只有儘先向同情於合作社的銀行（如農民銀行等），及機關團體或個人，擇其利率低條件寬者商借，如預料資金難籌，則可以左列事項爲集資之準備。

- （一）先設信用合作社，獎勵社員勤勉，以其餘財積存於合作社。
- （二）藉信用合作社之力，盡量開關通融低利資金之途徑。
- （三）一俟資金潤澤，然後兼營利用合作社。

第四章 方法及費用

甲 方法 利用合作社之利用方法，因設備而不同，例如土地之利用方法，則有二種。（一）共同耕種，（二）分別耕種是，分別耕種卽社員向合作社承租若干畝田地，照章納租，與一般佃戶向地主租種田地之手續相同，無庸多述。至於共同耕種

，在我國似尙未有前例，以下試擬一方案以供參攷。

(一) 凡加入共同耕種合作社之社員，應將其所有之土地提交合作社。

(二) 合作社組織一土地評定委員會，按各社員所提交土地之優劣等級及其畝數位置等，評價之作爲繳納之資本。

(三) 凡社員對於土地評定有爭議者，可訴於監事會。

(四) 合作社儘可能的將各社員之土地整理成一大農場。

(五) 合作社應儘力購買各種農業機器，以謀節省勞力，增加生產，並儘力增加副業。

(六) 凡社員能從事於勞動者，由理事會編爲若干組，每組設組長一人監工五人由理事會指定工作。

(七) 社員之勞力及其所提供之農具牛馬等，皆由理事會評價或作爲資本繳納或

發給現金。

(八)合作社於必要時得聘技師。

(九)合作社每年之農業計劃由理事組長監工技師聯席會議規定之，遇有必要時理事會主席得隨時召集聯席會。

(十)合作社之生產品應儘量加工之。

(十一)合作社生產品以共同販賣為原則。

(十二)合作社所賣得之金錢，除以一部份提充公債金外，按各社員所提交之土地勞力等分配之。社員如欲領取生產品以供食用者，得折價發結之。

(十三)工作規則評定委員會規則等另定之。

(十四)田地之共同耕種可有以下的利益。

(1)耕地面積大則可以整理，其結果(甲)既沒有繁殖雜草及害蟲之阡陌，又不

至妨害大規模機械之運用。(乙)耕作物之選擇方便。(丙)許多田地打成一片，則施肥運搬上非常經濟，節省不少時間。(丁)驅除害蟲容易。(戊)可以利用小農業所不能或無力利用之農業機械。

(2)共同耕種(甲)可以免除機械畜力以及勞力之消耗。完全發揮其效用，低減生產品之原價，節約農具費。(乙)可以生產市場價格昂貴的物品，以增大收入。(丙)生產品之販賣以及工業品之購買上皆可有利。(丁)可以採用分業制度，以提高勞動能率。

至於器具機械工廠之利用方法，茲舉示一例如下。例如碾米機及其工廠，分別租賃於社員使用固可，即使社員提交材料，由合作社代為精製亦無不可。前者之手續簡單，只按其利用程度繳納費用即可。後者又可分為混合製造及分別製造。分別製造即甲社員交來十石穀乙社員交來五石穀，由合作社分別碾成米之後，分別交

於付甲乙，甲乙之穀及米自始至終即分別獨立而不相混同，此種方法手續簡單清楚，只向社員徵收每石穀預定之手續費即可。至於混合製造，乃將各社員所提交之穀，混合一齊精製，此時必須先將各社員所提交之穀之數量及成色評定優劣以後，發給收條，然後將成色相同者混合一齊製造，出米之後，付之共同販賣，將賣得之米價按交穀數量之多寡，成色之優劣，發給各該社員。此種混合製造，手續似覺繁難，但對社員之利益則甚大。

利用合作社之設備，不問為土地，堆棧，打穀場，工廠，大小器具等，總以滿足社員之一切需要為度，如預計某項設備不能滿足需要，則可暫緩設備，以免招致社員間之不平，而引起合作社之破裂。但為預防社員間之紛糾起見，可預設規定，以輪流滿足社員之需求，而免無味之爭執。

乙 費用 規定利用費，普通多依期間法。例如堆棧用費之棧租一個月若干圓

，土地利用費之租價每年若干圓，機器之利用費每小時若干錢是。其以月計者應以每月十五日爲界，徵收半個月或全月之費。以日計者對不滿一日者亦應徵收一日之費。以時間計者對不滿一小時者亦應徵收一小時之費。亦有依回數制者，卽利用一回若干錢是。

由合作社代爲加工時，其加工費有從量從價二法。從量法，例如一等精白米一石一角，二等精白米一石六分之類是。從價法，例於製茶原價一圓者，再製費五分之類是。

費用之徵收，原則上自應用利用完畢或加工完畢之時間爲之，但依生產品之性質，社員不能即時由該生產品獲得收入時，則亦可延期徵收。

利用費應依以下標準決定之。

(一)設備該項物品所需要之費用，卽代價，人工費，搬運費，修繕費。(A)

(二) 該物品堪用之年數。(B)

(三) 使用該物時之實費，即煤費、瓦斯費、煤油費，油費等。(C)

(四) 使用該物品之專務員之薪金，即司機火夫技術員等之薪水(D)

(五) 合作社經費之一部。(E)

(六) 對於合作社企業之報酬。(F)

其算式如下

$$\frac{A}{B} + C + D + E + F$$

如再加工費，則於以上各項之外再加算上補助材料之價即得。

第六編 農倉合作社講義

第一章 釋名

中農小農貧農等，在農業經濟上，於農產未收穫以前，則感受資金困難，農具籽種購買上困難。而於農產品既收穫以後，則感受販賣上之困難，儲藏保管上困難。解決前者之困難，有組織信用合作社購買合作社及利用合作社之必要。解決後者之困難，則有組織販賣合作社及農倉合作社之必要。

農倉合作社之目的，固在儲藏或保管社員之農產品，但其任務決不僅限於農產品之共同儲藏或保管，此外共同販賣及加工，亦爲其主要之任務。而且事實上各國販賣合作社多兼營農倉，因如無農倉，實不能充分達販賣合作社之目的。

此種爲謀中小農民之利益所組織之農倉，日本名之曰農業倉庫。依日本農業倉庫業法，農業倉庫業者，並不限於合作社，凡農會，以發達農業爲目的之公益法人，及地方自治團體，都可以爲農業倉庫業者，不過法律上把合作社列爲第一順位。

我國現在既沒有這種法令，又沒有這種類似的組織，自然也就沒有確當的名稱了。我國從前曾有常平倉，義倉，社倉，等組織，但其目的只在備荒救災，乃偏於慈善的性質，既非農民互助的機關，更非積極的助長農民生產爲目的之機關，所以其名稱皆不足採。

此種組織，在我國可名之爲農民堆棧，農業堆棧，農棧，或農倉，而最後之一

「農倉」，著者認為最恰當，所以本講義就採用這個名稱。因為「棧」或「堆棧」，現在已成爲營利企業的一種專門名稱。一言「棧」或「堆棧」，則人認爲一種營利的組織。至於「倉」，我國普通多不用於營利的組織上，如社會，義倉，常平倉之類是。農倉雖非慈善的組織，也並非如一般社會營利的組織，所以用「倉」比用「棧」或「堆棧」合式些。

至於農倉的經營者，在日本雖不限於合作社，而在我國目下既無法令規定，又無事實存在，草創此種組織者，自以直接感受此種必要之中小農民自己出來，以合作社的方式組織之，最爲相宜。如由販賣合作社兼營之，更可充分完成該合作社之目的。

第二章 意義

第一 農倉合作社以保管農產品爲目的。所謂農產品，固以糧食爲主，但此外凡繭絲、棉花、茶葉、煙葉、水菓、蔬菜之類，以及其他農家副產品，如草帽瓣、柳條箱、蓆蓆之類，農倉合作社皆可保管。但以其建築物及其他經營上之關係，可由章程限定保管物品，其不在規定範圍內之物品，可暫不保管，例如棉花最易引火，危險性最大，農倉合作社如無健全堅固之倉房，則以不代保管爲佳。大體初創立之農倉合作社，皆只經營糧食保管。以其產量既比較的大，而經營上又比較的易。

第二 農倉合作社以保管社員之農產品爲目的。農倉合作社只保管社員之農產品，這本是合作社一般的原則，這是同一般營利的堆棧迥然不同之點。

第三 農倉合作社須供給託存人（社員）金融上之便利。農倉合作社之目的，不僅限於社員農產品之保管儲藏。並且須謀社員金融上之便利。因爲合作社社員都是中小農民，資本不足，用款甚亟，如農倉合作社不設法通融資金，則必須急賣其託存

之保管品，不能待善價而沽，則此種單純保管，對於社員之利益甚少，而合作社之功用亦甚薄弱。所以農倉合作社必須供給託存人（社員）金融上之便利。至於供給之方法，或兼營信用合作社；或表面上雖與信用合作社各自獨立，而社員共同，或對託存人發給農倉證券（倉票），載明收存某種農產品若干，使該託存人持該倉票，可以向一般人（銀行錢莊或個人）抵押借款。

第四 農倉合作社須兼營共同販賣 農營合作社須儘量謀社員之利益，中小農民平日對於農產品之市價變動及前途，類多不注意，即令注意，亦無充分判斷力。所以何時販賣始相宜，何時販賣始不逸失機會，中小農民實無由得知。農倉合作社經營者，既以此為專責，則其對於農產品販賣價格及販賣時期，當然比一般中小農民知之較熟，則由農倉合作社担任共同販賣，其對於社員之利益必甚大，而更可達合作社之目的。

第五 農倉合作社乃合作社之一種。所以凡關於合作社一般的性質，農倉合作社無不俱備。而合作社一般的組織，（如社員機關等）亦無不適用於農倉合作社，不過關於此點，因另有講述，本講義從略。

第三章 功用

農倉合作社本來之目的，既在農產物之保管，所以保管產物，乃農倉合作社之固有的業務，如單營此種固有業務之農倉合作社，則可劃入利用合作社之範圍，但單依此種固有業務，決不能充分達農倉合作社之目的，即農倉所保管之農產物，大部分或者全體，必將出售，則農倉合作社不能不兼營保管品之販賣任務，就這一點看，則農倉合作社又可劃入販賣合作社之範圍，不過農倉合作社之任務，尚不止此。此外如農產物交農倉保管以後，物主需款時，農倉合作社不能不力謀通融。則是

農倉合作社又爲信用機關了。再者社員之所以委託農倉保管，是因價格關係，不宜於當時出售，而欲待善價而沽。假使農倉合作社普遍於全國，則於農產物價格之調節上，當有莫大之影響。由此點看來，則農倉合作社，又爲價格調節機關了。

總之農倉合作社之業務上，雖有與利用合作社或販賣合作社相似之點。但利用合作社或販賣合作社之業務，決不能包括農倉合作社。農倉合作社實爲獨立的一種合作社，農產品之保管，雖爲其固有業務，但爲充分完成其目的起見，不能不兼營若干附隨的事務。而此附隨的業務之重要，有時並不讓其固有業務之保管。所謂附隨的業務，如販賣，運送，周轉金融，發行倉單，（或稱農倉證券）等等皆是。

第四章 經 營

第一節 保管品及倉庫

農倉所保管之農產品，以該地大量產出而適於保管之農產品爲限。糧食當然是適於保管之農產品。但北方不產稻米之地，則可以不保管稻米。南方不產高粱之地，則可以不管高粱。此外在產茶的地方，茶也是可以保管的農產品。同一理由，繭、棉花、麻、粟子、花生、水菓、草帽瓣、蓆、等都可以保管。但繭、棉花、水菓等或容易引火，或容易腐敗，是等農倉，必須有特別之設備，否則必招至失敗。究竟農倉中保管何種農產品，可由合作社章程上規定明白。章程上所不規定之農產品則可不代爲保管。

保管農產品，須建築堅固之倉庫。以防盜、火、水、鼠、蟲、濕等患。因爲社員之農產品收穫以後，或因自己沒有防止以上各患適宜之倉庫，所以不能不急於販賣者。

農倉之建築，不一定建築在社員之中心地點，甚至於不一定建築在本村內。因

爲農倉合作社之目的，不僅只在保管，販賣也爲其重要之目的。如本村交通不便，或有梗阻之虞，（如冬期或河道結冰期之類），不適於販賣之目的，則可把倉庫建築於附近農產品集散中心之市鎮上，或車站船埠附近，以便預先將農產品運儲倉庫，不致逸失販賣之時機。

保管品當然以社員所有者爲原則，但如出售於非社員以後，於章程上規定之一定期間內，（三個月以內或六個月以內）仍可繼續代爲保管。又如倉庫空有餘地，爲避免合作社之損失計，亦可經執行委員會之決議，代非社員保管。但代非社員之保管品，可也隨時請其出貨，以讓社員。

第二節 混合保管

農倉之保管農產品之方法，約有二種。一、分別保管。二、混合保管。分別保管，手續至爲簡單。即甲社員之農產品與乙丙丁各社員之農產品分別保管，日後返

還時，即返還其原存之農產品。此種方法，雖為一般所採取，但極不經濟。最新的保管方法，則為混合保管，即甲社員之農產品，與乙丙丁各社員之農產品，種類品質相同時，則混合在一齊保管，日後返還時，只就該混合品中，交付其相當數量即可，不一定為委託保管時之原物。此種保管法，驟視之似很繁難，其實很經濟。

農產品大體都富有代替性，所以大體都適於混合保管。不過混合保管，有利亦有弊。混合保管之利益，在合作社方面，（一）可以節約倉庫之面積及容積，（二）沒有對每一託存者施行特別手續加以特別注意之麻煩，可以節省勞力及費用（三）各種管理上可以簡便，事務可以敏速。在託存者方面，（一）保管經費既可節約，則倉租亦自然低減，（二）農產品統一，同一成色之貨物，既有大量，則自可提高其市價，而對抗奸商之操縱，（三）農倉之農產物所評定之等級，如博得社會上之信用，則可增進交易之敏活，（例如買賣契約上，載明賣給某甲一等米若干，或二等米若干，

則某甲不必領取該農產品，即可憑契約再轉賣於他人，手續至爲簡便，（4）同一理由，亦可增進金融上的便利。但亦有弊害，農產品混合時，審查成色等級動輒錯誤，或依故意或過失以劣貨與良貨相混合，致發生不公平之紛爭，農產品之統一和集中，動輒爲資力富裕之商人所買占，因而釀成物價之格外騰貴。但弊少而利多，且此等弊害，亦並非無法防止。

至於農倉合作社，究竟應該採取那一種保管方法，要審慎選擇決定。不過如採取混合保管，則當社員委託保管時，合作社須聘用專門家，專司檢查該託存品之成色，評定劣等級，然後入倉。關於此請參看販賣合作社講義「徵集物之品等級檢查」，於此從略，但合作社亦可規定對某某數種農產品採用混合保管，（大體爲當地之主要農產品）此外之農產品則採分別保管。

第三節 入倉出倉手續

社員照章託存農產品時，合作社應立刻答應，至其託存時，用口頭或書面皆可。不過為業務整理上之便利計，以用一定格式之書面為宜。如用書面而遇託存者不識字時，合作社職員當代為填寫。

託存聲請書

茲有下開貨物請 貴社代為保管 並請於 貴社認為
適當之時期代為販賣

計開

(一)貨物種類

(二)成色

(三)數量

(四)摘要

某農倉合作社

某 某

印

住址

中華民國

年

月

日

如係單純委託保管。則可將「並……賣」等字勾去或另備一種書式。

合作社既檢收託存品也後，則應發給一收據，或保管證，或農食證券，或先發一臨時收據，指定於三日或五日以內，來社調換農倉證券，或發給保管摺。

託存者如欲提取該託存品時，不論何時，只要在營業時間內，都可以提取其一部，或全部。託存者提取託存品時，須提示其收據，或保管摺，或農倉證券。如係全部出倉，則須於領收欄內，署名蓋章後交還於合作社，如係一部出倉，則由合作社於一部出倉欄內記明時日數量，及殘存數量，蓋章後仍交付託存人。

如保管品已設定抵押權時，則非得抵押權者之同意不能出倉，這乃是當然的事情。

第四節 販賣業務

關於此，請參看本書第四編販賣合作社講義，於此從略。

第五節 信用業務

農倉合作社直接經營金融業務，直接對社員謀通融，不但其資金極不易籌措，而業務經營上亦大不易，所以農倉合作社於信用上的機能，大體依以下三種方法行之。

(一)兼營信用合作社，由信用部對託存者爲抵押放款。(二)與某銀行(如農民銀行)特約，將持有該合作社農倉證券者，行抵押放款。(三)對託存人發行農倉證券，使向一般社會自由抵押借款。

總之，農倉合作社之信用業務，大體在發行代表保管貨物之農倉證券。依此證券，可以獲得通融。關於農倉證券，於次節述之。

第六節 農倉證券

農倉證券，亦可名爲倉單，與一般堆棧業者所質行之棧單性質相同。農倉證券

現在雖無法令之根據，但營利的堆棧同無法令根據，彼既能發行棧單，則農民互助的農倉，當然亦可以發行農倉證券（或倉單）。而農倉所以能克盡買賣及信用之機能，端賴此種證券之發行。所以農倉證券在法律上固有證明保管物之領收，保證託存契約之成立而確保其履行之效力，但其最大的作用，却是在經濟上的二種機能。卽（一）使保管物之買賣便利。（二）使以保管物爲担保之金融便利。如只是爲前述法律上的效力，則只發給收據卽可，並無發行農倉證券之必要。

各國棧單，有採取二枚制者，如日本是。對於託存物發行兩枚棧單，一枚供買賣用，一枚供抵押用。但我國習慣，棧單爲一枚制，既可供買賣用，又可供抵押用，不過一旦抵押以後，則不能再供買賣用矣（但二枚制實行起來，並不能像預期的那樣圓滑，抵押時多半還是把兩枚券，一齊交給抵押權者）。一枚制既簡單明瞭，又與我國習慣相符，所以農倉證券，亦以採一枚制爲宜。

第七節 業務規程

農倉合作社應規定業務規程，根據規程以進行業務，業務規程應該規定以下的事項：

- 一。事務之種類。
- 二。保管品之名稱。
- 三。保管方法，及保管上如允許某種工作時，則其工作。
- 四。保管費即倉租。
- 五。保管期間。
- 六。關於託存物之入倉出倉。
- 七。發行農倉證券者則其關於證券發行之規定。
- 八。投保火險者，則其關於保險之規定。
- 九。關於不得已之事由損失負擔之規定。
- 十。如對非社員保管農產品時，則其規定。
- 十一。關於盈餘及損失之規定。
- 十二。如爲混合保管時，則關於混合保管之範圍，檢查方法及返還之規定。

以下試舉日本某農業倉庫業務規程之一例，以供參考。

無限責任在原信用購買販賣生產合作社農業倉庫部業務規程。

一 本倉庫部經濟左列業務。1. 穀物之保管 2. 託存物之調製改裝 3. 託存物之運送，或販賣之介紹 4. 託存物之運送，或販賣之經理。本倉庫部對非組合員（即社員）亦經營前項業務。

二 依前條規定所保管之穀物，限於當初託存人自己所生產之物或係收受之佃租而為其所有者。

所保管穀物之品目如左 玄米 小麥。

三 本倉庫對於種類及品位同一之穀物，皆混合保管之。但有託存人之請求，或有特別之事情時，不在此限。

四 本組合員自己所生產者或係收受之佃租，有保管上之必要時，本倉庫部無論何時，得定相當期間，請求其他託存者（非社員）將其保管物出庫。

五 保管費每月規定如后，出庫時向領取人繳收之。但不滿一月者，亦按一月

徵收。玄米或小麥每包混合保管時五厘，特定保管時一分。託存物非本組合員所有或非佃租，而於本組合員間移轉所有時，其當月以後之保管費為前項之一倍。託存物經過其保管期間時，其當月以後之保管費，為前二項之各一倍。

六 保管期間，除有特別契約外，概為六個月。但不得超過左列期間，玄米收穫後之翌年十月三十一日，小麥收穫後之翌年四月三十日。

七 對於第二條之託存物，限於移輕所有權時，可允諾其保管期內更新之請求。

八 欲向本倉庫部託存物品者，可預先聲明。

九 本倉庫部對於入庫物品。交付託存人以入庫票。

十 欲將託存物出庫者，須提示入庫票，或提示依第十五條規定所發行之農業倉庫證券。託存物出庫時，徵收起卸脚力，其額另定之。

十一 對於混合保管之物，託存人不必待對該物有權利者之協議，即得爲前條之請求。

十二 關於託存物之出入等，託存人須受倉庫部職員之指定。

十三 託存於本倉庫部之物品，由非本組合員讓受時，或本組合員非以佃租而受讓時，須於五日以內通知本倉庫部。

十四 保管期間滿了後，經過一星期，仍不領取託存物時，則拍賣其託存物。

十五 本倉庫部依農業倉庫業法之規定所發行之農業倉庫證券，乃倉庫證券之一種。農業倉庫證券依託存人之請求，與入庫票交換後行之。關於農業倉庫證券之發行，其手續費每張徵收一角。

十六 本倉庫部所發行之入庫票或農業倉庫證券之所有者，依第七條之規定請求保管期間之更新時，須提示其入庫票或證券。承諾保管期間之更新時，須於其入

庫票或證券上記入更新之年月日及期間。

十七 滅失入庫票或農業倉庫證券之所持有人，於請求其再交付時，其所提供之担保，須為本倉庫部所指定之物保或保證人。再交付之手續費，入庫票一角，農業倉庫證券一角五。

十八 本倉庫部對於託存物，因火災，蟲蝕，鼠食，雨漏，竊盜紛失，及斷繩等所發生之損害，負賠償之責。但除火災之外，其依不可抗力之損害，及經過保管期間或怠慢第十三條之通知者，不在此限。

十九 對於託存物發生本倉庫不負責任之損害時，或本倉庫雖負責任而有重大之損害，本倉庫無遲滯公告其旨。但對於經過保管期間，或怠慢第十三條之通知者，不在此限。前項公告之方法，依其損害之程度適宜定之。

二十 對本倉庫部受寄託之穀物，本倉庫部依另定之檢查規則檢查之，查定其

品等。前項檢查，對於縣政府業經施行檢查之物，不再行之。但本倉庫部認為必要時，可請求受縣府之再檢查。

二十一 檢查之不合格品，應拒絕其入庫。

二十二 欲託本倉庫代為託存物之調製改裝者，須提示入庫票或農業倉庫證券。調製改裝之手續費另定之。

二十三 受託存物運送之媒介或代辦之委託時，依船車之必要，本倉庫部得俟達一定數量時總結行之，運送之媒介，或代辦之手續費另定之。

二十四 販賣之媒介或代辦，準據本組合販賣部之辦法辦理之。

二十五 由本倉庫部所生之損益，依特別之計算整理之。依此項所生之剩餘金或損失金，於每年度末，過入一般之損益計算。（本稿為華洋義賑會第七次合作講

會會習講員訓練班講義之一種于樹德原著）

跋

于樹德先生這一冊稿本，早已交由中國合作學社爲之梓行，事隔三載，始於今日出版。這其間却有一個原因。原來學社出版經費向極有限，三年以來，因學社同人，咸集中力量於購置基地與建築薛仙舟先生紀念合作圖書館二事，俾植學社永久之基，其他經費之支出，乃不得不力事緊縮，故出版部分，除月刊繼續發行外，他種稿件，竟歷有十冊以上之多，未能早日出版。茲則首都基地既已購置，合作圖書館亦部署确定，不日開幕，同人始能出其餘緒，繼續印行各種合作著述。在于先生此書發行之際，除說明經過外，同時對於先生，却是要深致其歉意的。尤其抱歉的，是此書原有美國戴樂仁先生一序，譯文爲陳翰笙先生手筆，客歲歲杪，學社總部遷京新屋，竟遭遺失，致此序不克附於篇首。他日清理舊檔，如能檢出，則當於此

書第二版印行時補入也。

于先生此書，係若干種講義彙集而成，分之各篇均能獨立，合之則各式合作組織均詳述無遺，頗切實用。且此項講義，均爲于先生在華洋義賑會舉辦合作講習會時之講稿，歷經應用，成績極佳，故今後我國各地有合作講習會或類似的組織之舉行時，此書實爲最有實用之書冊，故亟先爲之梓行云。

民國二十三年五月十九日王世穎誌於南京中國合作學社



合作事業

頁〇四二開二三

著穎世王

角六價實

本書作者，秉客觀的事實，將合作事業作一全般的觀察。內容分三部，先述合作之原理定義與制度，次述各國合作方式之內容，最後復將合作歷史之遞遷，合作現狀之一斑，擇要說明。書末又附入中文合作書目，俾便讀者得多少所參證，作進一步之研究。

農村合作運動

侯哲菴著

實價五角

中華以農立國，所以農村問題之重要，不言而喻，而解決農村問題又只有農村合作為最穩健而最有效。本書的特色在：一，合乎中國的需要，內容處處以中國情形為基點，二，農村中各種合作都已談到，且均係純粹的農村合作，三，關於理論與實施都有敘述，四，編法極有系統，筆法尤為明暢。凡從事於農村合作及注意於農村問題者，此書不可不讀，作為學校教本，尤為合宜。

頁〇一二本開二三

黎明書局版

售代總局書明黎

什麼是合作……溫崇信譯 (實價六角)
 中國之合會……王宗培著 (實價一元四角)
 中國合作運動小史……伍玉璋編 (實價四角)
 丹麥合作運動……王世穎譯 (實價三角五分)
 合作與主要經濟問題……壽勉成著 (實價一角六分)
 農業合作……彭補拙著 (實價一元二角)
 歐洲合作事業考察記……陳仲明著 (實價一元二角)
 合作之初……陳果夫著 (實價一角五分)
 中國鄉村合作實際問題……嚴恆敬著 (實價三角)
 合作商店經營論……壽勉成譯 (實價三角)
 合作原理……壽勉成著 (實價六角)
 合作與其他社會運動……王世穎著 (實價一角)
 金威廉的合作運動思想……孫寒冰著 (實價一角)
 合作之勝利……伍遜甫著 (實價八分)

信用合作淺說……侯厚培著 (實價六角)
 消費合作淺說……侯厚培著 (實價八角)
 批發合作淺說……侯厚培著 (實價八角)
 生產合作淺說……曾同春著 (實價一角五分)
 合作商店實施法……王世穎著 (實價一角)
 合作會計……章鼎峙著 (實價二角五分)
 合作商店管理法……程君清著 (實價一角)
 消費合作社發票制度之研究……章鼎峙著 (實價一角)
 世界合作運動鳥瞰……王世穎著 (實價四分)
 各國合作事業概況……朱樸著 (實價五分)
 印度農村合作運動……王世穎著 (實價八角)
 民生主義合作運動……侯厚培著 (實價一角)
 中國合作化的方案……薛仙舟著 (實價一角)
 消費合作社模範章程……王世穎編 (實價五分)

版出社學作合國中

黎明高中用書

- 西洋文學名著選……………伍茲甫等編【實價一元八角】
- 法 制……………潘楚基等編【實價八角】
- 近世世界史……………耿淡如等譯【實價三元六角】
- 社會學與社會問題……………馮和法編【實價一元二角】
- 經 濟 學……………李權時著【實價六角】
- 審 計 學……………張忠亮編【實價一元四角】
- 合 作 事 業……………王世穎編【實價六角】
- 商 業 簿 記……………張忠亮編【實價一元二角】
- 模 範 小 說 選……………謝六逸編【實價二元八角】
- 物 理 實 驗……………吳祖龍編【實價八角】
- 化 學 實 驗……………陳同素編【實價七角】

上海黎明書局發行

黎明師範教本

農村經濟及合作

王世穎
馮靜遠
合編

最近教育部定「農村經濟及合作」為各級師範學校必修課程，該課程標準即係本書編者王先生所手訂。本書計分十六章詳論什麼是合作·農業·農業生產的要素·土地問題·農業經營·農場管理·農業勞動·農業信用·農業政策·農村消費合作·農村生產合作·農村販賣合作·農村信用合作·農村合作聯合會等，理論清新，全依教育部標準編著，專供各校採作課本之用。

實價一元一角

農業及實習

唐志才
儲勁
合編

本書遵照教育部最近頒布各類師範學校科目時間，并參酌江蘇教育廳委託江蘇省立鄉村師範聯合會所擬四年制課程慎重編輯，其方法依農學上之系統，及教育上之便利，順序排列，有條不紊，全書計四冊分三編，上編為農業總論一冊內述農業大意農業氣象土壤肥料等基本學科，中編為農業各論二冊，下編為農業應用及教學法一冊，今第一冊上編業已出版。其他各冊在印刷中。

第一冊實價六角

上海黎明書局出版

黎明鄉村教育叢書

農村教育 郭人全編(九角)

地方教育行政 辛曾輝編(七角)

鄉村小學教學法 李曉農等編(七角)

農村工學教育實施 滕仰支等編(九角)

鄉村小學教材研究 張宗麟編(九角)

農村工學教育原理 張石樵等編(五角)

鄉村師範教育實習指導 鄭之綱編(一元)

鄉村民眾教育 郭人全編(八角)

鄉村小學行政 郭人全編(六角半)

鄉村教育視導 李伯棠等編(一元二角)

農村社會調查 張錫昌編(一元)

鄉村小學勞作教育 方達哉等編(二元四角)

農村副業指導 陳增善等編(印刷中)

鄉村小學叢書

推廣教育 錢兆熊編[四角]

自然研究教學法 霍席卿編[七角]

統計圖表編製 朱佐庭編[四角]

課卷訂正法 楊駿如編[四角]

鄉村實用工藝教材 孫澄清編[四角]

佈置設計 倪錫英編[三角]

教具自製 陰景曙編[四角]

家庭聯絡實施法 李公謀編[四角]

二部教學 陰景曙編[四角]

應用簿籍表冊 李楚材編[四角]

廿參日收到呈繳

民國二十三年六月十五月初版
民國二十四年四月十五日再版

版 權 所 有

中 國 合 作 學 社

實 價 四 角

黎 明 著
分 發 所

北平	天津	濟南	開封	南昌	廣州
佩文齋書莊	會友書局	東方書社	豫郁文書莊	掃葉山房	共和書局
漢口	南京	杭州	保定	西安	廈門
金城圖書公司	中南書局	武林書局	直隸書局	大東書局	開明書店

合 作 講 義

著 者 于 樹 德

編 輯 者 中 國 合 作 學 社

出 版 者 中 國 合 作 學 社

南京中央路五六〇號

總發行所 黎 明 書 局

上海四馬路中市

\$0.40

