

550/801

陳光甫題

棉運合作

中央棉產改進所經濟系編行

第九七七號

民國二十五年十一月廿九日出版

第一卷 第十一期



從推行合作談到民族更新

叔雅

中國在帝制時代，人民被壓迫着，聽便支配。無論願與不願，是與非，祇有服從。民國成立，改為民主政體，然而人民受着封建思想的遺毒，還是抱了「各掃門前雪」的主義，不管俗語所謂「開事」，因此，每個人民，漸漸向團體離開，各自為政，造成了「一盤散沙」的局面，影響到整個的民族性。

中國缺乏團體力的原因，並不是民衆沒有團結的「本能」，是由於以往的一切設施，離開民衆，處處使人民對於團體，視為畏途而分散。中國以農立國，百分之七十五以上的人口是農民，他們受着種種剝削和壓迫，對於團體沒有興趣，缺少團體性，我們要挽救這種渙散的缺點，使我們的中華民族找出路，第一：須使佔多數的農民自己組織起來，使各單位能融合一起。第二：要以人民福利為中心，使農民對於團體發生興趣，樂於參加，維持此種團體力。第三：俟此種團體發生力量後，再來推進一切建設工作。

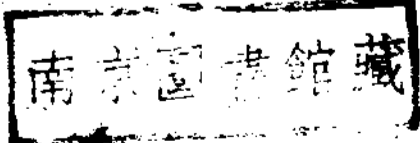
談到中國的農民，一般人民就搖頭，以為不可救藥。中國的農民，真是如此嗎？不！農民的「本能」，並不像一般人所說的那麼低，不過農民的「本性」，被環境索縛着，不能盡量發揮而已。「本能」與「環境」，本是互為表裏的東西。「本能」好，無適當環境，則「本能」不能表現；「環境」好，而無「本能」，亦是枉然。中國農民，受着已往封建思想的遺毒，把農民「本能」，壓得一無伸縮的斷送了。我想：如果予農民以發揮的機會，最低可以把他們的「本能」表現出來。

我們要中國強，必須先使農民的「本能」解放，然後逐漸教育，引導，使他們自動的團結起來，至於自立。合作是農民發揮「本能」自有的團體，它能把他們組織起來，以共同興趣為中心，自動改善他們的生活，促進團結。一切建設工作，也可藉此而推動。所以中央把合作定為七項運動之一。目前困難方殷，我們應該借用合作社的組織，作為建設民族團結的一個小單位，由此小團體立一基礎，使它自動，再動而為一民族的自動。如此普遍推行，則民力自生，國家自強。由此可知：要使中華民族更新，必須普遍推行合作。

本期要目

- 從推行合作談到民族更新……叔雅
- 棉花產銷合作組織及貸款過去工作之檢討
- 棉花運銷過去工作之檢討
- 合作社組織與社務指導須知草案
- 陝西棉農協會信託社與運銷社現況之比較……周亞文
- 編輯者
- 問題討論
- 消息種種

中華郵政特准掛號認爲新聞紙類





棉花產銷合作組織及貸款過去 工作之檢討

棉業統制委員會檢討已往工作，以謀改進工作效能起見，特草擬一個國產棉改進設施綱要及過去工作之檢討一文。共計五篇。現將一棉花產銷合作組織及貸款過去工作之討論一及棉花運銷過去的檢討二篇，先在本刊發表。——編者

(一) 各省合作概況

甲、組織方面

1. 湖北省

- (1) 名稱 保證責任運銷兼營信用供給合作社
- (2) 社區 縱橫約六里人數四十八上下
- (3) 區聯合社區域 以行政自治區為區域縱橫三十里棉田約三萬畝
- (4) 業務 村合作社以生產貸款及繳送籽花為業務聯合社以收花軋花及運銷為業務
- (5) 指導機關 湖北省合作事業委員會委託棉產改進處指導其組織方式及貸款接



中國棉業經濟研究會

內部組織已就緒

國內棉業界聯合組織中國棉業經濟研究會於滬上，並推舉鄒秉文氏為理事長，已誌本訊。茲探其餘職員於次：理事除鄒秉文外，尚有葉元鼎，馬廣文，江漢羅，孫玉書，倪靖，李升伯，羅國春，屠迅先，馮澤芳，周佐生等十人。除理事長之外，更推李升伯葉元鼎二人為常務理事。總幹事則由葉常務理事兼任。地方幹事(一)安徽段天爵，(二)江西廖顯揚，(三)湖南周幹，(四)湖北江漢羅，張景雲，劉欽寰，(五)山東周石生，張宗仁，劉新，(六)甘肅李雲，(七)陝西屠迅先，張雲，(八)河南羅國春，郭興深，(九)浙江蕭輔，(十)山西種望崗，(十一)河北孫玉書，(十二)江蘇倪克定，唐東山，(十三)上海馬廣文。該會會址，暫設全國經濟委員會棉業統制委員會中央棉花浸水機廠取務所內。

冀棉聯社

本年運銷暢旺

河北冀縣棉花產銷合作社，本年運銷，頗為暢旺。計至九月三十日起，運第一批七十包，售與集義成棉行，價四十七元七角五分；第二批三百包，售與中棉公司，價五十三元五角，第三批三百包，售與慶豐紗廠，價五十五元，預計本年可運銷二千包，值此棉價高漲之期，農民頗能獲益云。

接洽須得委員會同意

2. 河北省

(1) 名稱 保證責任棉花生產運銷合作社

(2) 社區 (甲) 村單位以本村為範圍

(乙) 聯村合作社縱橫約十里

(3) 分組辦法 (甲) 村單位合作社社員超過三十人者採分組辦法

(乙) 聯村合作社按村分組每村人數在三十人以上者得分為二組

(4) 縣聯合社區 縱橫約四十里棉田約三萬畝

(5) 業務 (甲) 村合作社為生產貸款軋花及送花縣聯合社主持運銷業務

(乙) 聯村合作社為生產貸款軋花及運銷業務

(6) 指導機關 河北省棉產改進會

3. 陝西省

(1) 名稱 保證責任棉花生產運銷合作社

(2) 社區 以聯村為範圍縱橫大者三十餘里小者十餘里

(3) 省聯合社區以改進所指導運社為範圍

(4) 最近改組情形 村單位專組織信社與運銷社劃分先由本省未央社魯橋社二社試辦逐漸推及各縣

(5) 業務 聯村合作社為生產貸款軋花及運銷將來運銷業務歸聯合社主辦

(6) 指導機關 陝西棉產改進所

4. 江蘇省 棉統會曾在蘇省辦理合作三處分江浦東台徐州三區茲分述如次

(甲) 江浦區

(1) 名稱 保證責任棉花運銷合作社

(2) 社區 以聯村為範圍縱橫各十里半

(3) 區聯合社 尙未組織

(4) 業務 聯村合作社為生產貸款收花軋花及運銷業務

陝棉改所訂定各社

收花分庫打包刷竣分級辦法

法

陝西棉產改進所為提高本省棉花品質，適應市場需要起見，曾召集各合作社業務人員，施以分級檢驗之訓練；並於所內成立棉花分級室，司研究指導之責，推行以來，漸具端倪。惟因各社業務人員，未能按圖分級辦法，實行收花，社員復狃於積習，未能了解分級意義；雖經受訓人員，參酌當地情形，實行改進收花、分庫、分級等辦法，然觀望遲疑者，尙不乏人。該所特擬訂陝西省各縣區棉花產銷合作社收花分庫打包刷竣分級等辦法一五項，分令各社遵照，切實辦理，以期達到陝棉整齊劃一之目的云。

陝西棉產改進所

繼續籌開棉業展覽會

陝西棉產改進所前在涇惠渠棉作試驗場舉行棉業展覽會後，一般農民，對於植棉事業，頗感興趣。茲以省東各地農民，未能參加，致抱向隅。查渭南為省東棉市中心區，關於棉業之推廣，尤賴及時提倡，以資宣傳。該所特飭由省東區植棉指導所負責籌辦棉業展覽會，預定於十一月四日至六日為展覽期；所有前在涇惠渠棉場展覽之各種材料，亦已運往該地陳列矣。

山西臨汾植棉指導所成立

臨汾消息 山西棉業試驗場自十一日起，改屬山西棉產改進所管轄；並由該所改組該棉場為臨汾區指導所

(5) 指導機關 江浦植棉指導所

(乙) 東台區

(1) 名稱 同江浦區

(2) 社區 以大公司鼎豐萬豐區為範圍縱橫約十里

(3) 區聯社 尙未組織

(4) 業務 暫以生產貸款為主

(5) 指導機關 東台植棉指導所

(丙) 徐州區

(1) 名稱 保證責任棉花生產運銷合作社

(2) 社區 以聯村為範圍縱橫三十里及十餘里不等

(3) 區聯合社 設於徐州接近交通及市場中心

(3) 業務 聯村合作社為生產貸款收花軋花業務聯合社主持運銷業務

(5) 指導機關 徐州植棉指導所

5. 山西省 辦法同陝西省(從略)

6. 河南省 已移交省合作事業委員會接辦

乙、貸款辦法

1. 生產貸款

(1) 湖北省

1. 保證辦法 以棉田生產為擔保

2. 貸款限制 每畝棉田二元每人最多不過五十元但購置耕牛者可以增加

3. 貸款辦法 分二期發放春季麥貸一元夏季稻貸一元

4. 金融機關 由中國農民銀行擔任本年為三十萬元

(2) 河北省

1. 擔保辦法 以棉田為擔保

2. 貸款限制 每畝棉田二元三元不等

，亦於同月一日成立。特派武漢為該所主任兼副技師，以專責成云。

陝西未央社

召開社員，代表大會：未央合作社自開辦村迄今已達二載，值此二十五年開始之期，特招集各村代表，行社員代表大會。出席代表計一百〇六人，列席代表十餘人，如開會後，首先由主席報告閉會意義，次由各界代表致詞，末由理監事等報告上年度社業務經過後，即開始討論，修改社章，並改選任滿理監事；計選出理事盧子奎等四人，監事段海等七人，結果甚為圓滿。聞該社上屆盈餘，多至五千四百元，該社決以百分之十，提倡社區內之小學教育，已由社務會議通過；以三百元作該區就考獎金及路費，以六十元購地二畝，捐贈當地天祿閣小學，以四十元捐購蠶一箱，贈給社址附近之中徐寨小學，以一百五十元為該社社員民衆學校經費，從事於社員之訓練；各種用費之支離，頗屬正當。又該社於每年初秋，設立守禾會，以防竊盜，耆扮演賽劇，以資宣傳；本年該社為擴大宣傳起見，於表演賽劇外，復邀請本市著名之話劇團及小學歌舞團，演劇歌舞，與會民衆，達萬餘人，誠空前未有之盛會也。

確定本年收花辦法：該社自舉行社員大會後，對於社務之推遷，不遺餘力；除規定業務部及各股組組織規程外，關於本年度業務計劃大綱，亦經詳為擬就，呈奉棉產改進所核示。現屆收花時期，並規定收花辦法，以社員棉花委託運銷為原則。運銷分遠運近運兩種：遠運為自行運往或委託運銷辦事處代運至鄭州銷售；近運則於當地擇花商或紗廠銷售。並為避免風險計，遠運近運，均聽社員自便。社員送花到社，准按貨價預支借款；預定皮花每百斤三十元，籽花每百斤一十元。借款者按

3. 貸款辦法 有舊社員新社員之分舊社員有水井灌溉之棉田者分三期貸款第一期為舊曆年前第二期在棉花下種第三期為棉花鋤草新社員無第一期放款
4. 金融機關 中華農業貸款團擔任二十五萬元金城銀行擔任四十五萬元共計七十萬元

(3) 陝西省

1. 保證辦法 以棉田為擔保
2. 貸款限制 每畝棉田二元最多不過一百元
3. 貸款辦法 於棉苗出土時一次發放
4. 金融機關 中華農業貸款團擔任三十萬元上海銀行三十萬元共計六十萬元

(4) 江蘇省

- (甲) 江浦區
1. 保證辦法 以棉田為擔保
2. 貸款限制 每畝棉田一元但不得過二十元
3. 貸款辦法 生產貸款於青苗時一次發放
4. 金融機關 上海銀行

(乙) 東台區

1. 保證辦法 以產棉及租摺為擔保
2. 貸款限制 照佃戶租摺額數七折抵押貸款每畝二元
3. 貸款辦法 青苗時期一次發放
4. 金融機關 江蘇省農民銀行

(丙) 徐州區

1. 保證辦法 以棉田生產為擔保
2. 貸款限制 每畝二元至多不過百元
3. 貸款辦法 分二次發放

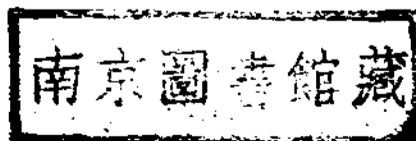
照一分二厘行息，俟棉花出售後，社方僅收社業務費用一元，所有之盈餘花價，將盡數歸還社員。如社員有急需，願以棉花送社當日交割者，社方得特照市價十足付給，如有盈餘，以之撥充特別公積金，如有損失，則以上屆盈餘特別公積金彌補，以資補救云。

全數公益撥作教費：該社前因運銷棉花而獲有之公益金，曾由社務會議議決：全數撥充社區教育經費，其分配情形如下：

- 一、捐給該社主辦之社區小學學生競賽獎勵及經費洋三百元；
 - 二、捐給社區內天祿閣元全初級小學校地基一段，計地二畝，計洋六十元；
 - 三、捐給社址所在地徐泰恩齊小學意大利科絲一箱及錄具一批，計洋三十八元八角三分；
 - 四、主辦社區社員訓練經費洋一百五十元，該班於本年農閒期，即行開辦。
- 該社公益金之分配，頗屬適當，堪為各社模範云。

陝西上漲社

利用保甲訓練社員：上漲社對於社員教育，每感招集不易，難以舉行，最近同當地聯保辦公處主任張漢傑先生，商就利用保甲訓練，實施合作教育辦法，張君為人，熱心公益，篤愛團結，故有知斯之友誼互聯也。計該辦法負責講者，為聯保主任，保甲指導員，合作社方面之理事，及駐社指導員等；招集人為聯保主任、張常備隊負責招集區域內之保甲長、組長，社員等。前在上漲社大廳中招集社區內之一、二、三、三區社員，聯該聯保之第六保，計到會保甲長及組長社員約五六十人，由張漢傑主任講解保甲原理後，即由駐社指導員柳鳴九君，解述合作社四項原則，及社員應守之信約與認



4. 金融機關 上海銀行江蘇農民銀行

(5) 山西省

同陝西省從略金融機關為中華農業貸款團本年担任生產額七萬元

2. 運銷貸款

(1) 湖北省

(1) 收花 由政府設立軋花廠收社員及非社員籽花

(2) 預付花價 照七折或八折社員非社員均可分紅

(3) 運銷辦法 先與銀行訂立信用透支預付花價再由棉產改進處收集各社棉花

交銀行押匯

(2) 河北省

(1) 收花 農民自備軋花車村單位短絨合作社由聯合社專收皮花聯村之長絨運

社設有倉庫亦專收皮花

(2) 預付花價 七折或八折社員均分紅

(3) 運銷辦法 聯合社及聯村之運社均設有倉庫與指導所銀行打成一片大半為

押款押匯但開始時有少數信用透支放款

(3) 陝西省

(1) 收花 各社軋花廠設備未週大部仍收皮花少數係收籽花

(2) 預付花價 合作運銷照七折或八折社員可以分紅其未辦運銷者由運銷處介

紹購主照時價十足付款社員無盈餘可分

(3) 運銷辦法 各合作社合作運銷所收皮花送往改進所指定之倉庫堆存此種倉

庫距各社較近便於銷售並易於押款押匯至運銷業務由聯合社辦理在聯合社

未組織以前由運銷處主辦

(4) 江蘇省

(1) 收花 各區各社均有或正籌設軋花廠專收社員籽花

(2) 預付花價 合作運銷照市價八折付款

議，理事王勉誠講述保甲及合作社的連續關係，其他理
監事及村老自由講話，均不失精誠團結，合作之意義，
結果甚為完滿云。

編印壁報推行教育：該社近數月來，對於社員教育
努力推進，如利用保甲訓練及鄉村小學教師，實施教育
，頗為一般社員所注意。最近又編行旬日壁報，分貼於
社區內各村；內容分社務、農事、時事及合作問答等項
，均能扼要載述，俾社員對合作事業之意義，有深刻之
了解，藉以促進社務，以作健全之發展云。

陝西魯橋社

統制棉種自辦軋廠：魯橋合作社區內之棉田，因受
清峪河之灌溉，棉苗尚稱旺盛。現已開始採收籽花，
品質亦屬良好。聞該社因(一)統制優良棉種；(二)去歲
用機器軋花，成績甚好；(三)社員對合作運銷，發生信
仰，極感興趣；經常務理事會議議決：「自辦軋花廠，
實行軋花。」預料今歲軋花之結果，將有較好之表現云。

陝西永樂社

重新改組分為三社：永樂合作社近以登記期滿，且
鑒於社務之範圍過大，經營業務，頗感不便！昨經社務
會議之決議，決定分為三社，分向合作事務局登記，所
有各該社之社業務，此後即將分途整理，行見各社業務
之前途，當能日趨光明。關於收花運銷事業，現已由各
社之負責人來所洽商一切，值此業務進行時期，故所談
多屬切要之問題也。

陝西花源社

申請登記業已屬准：該社自本年五月二日召集社員
大會，重新改組之後，隨即向陝西農業合作事務局依法

(3) 運銷辦法 各社所軋皮花儘先運集一處或聯合社所在地辦理押匯手續起運出售亦有就地出售者

(5) 山西省 同陝西省

3. 利用貸款

河北省已進行軋花車貸款照機價六成支付期限一年整并貸款已由河北省銀行担任五萬元正在進行仍在籌辦中

(二) 檢討

甲、調整組織方式

1. 區域合理 過去鑒於各社分散大小不一其過大者則社內組織不免散漫收花軋花管理訓練多感不便過小者則營業數量過少每擔棉花所攤開支成本過高有背經濟原則今後對於各社範圍決加調整逐漸達於合理單位區域無過大過小之弊直徑以三十里為最高限度期合運社條件為原則

2. 另組信社 前以補助棉農經濟增加棉產起見各運社兼放生產貸款唯社區較大管理組織難周致狡黠社員得以代名冒名流弊增多且以聯保關係不借款社員同受牽制責任不明利害不清有減少入社之趨勢今後為劃清職責計凡借款者按村另組信用合作社專放生產貸款棉花必須繳入運社其無須借款可加入運社不負貸款聯保責任以杜弊端

2. 慎選領袖 過去各社進展過速選擇領袖容有未週不無弊端今後對於社業務高級職員嚴定標準以期整飭

(1) 社務高級職員

(1) 誠實穩重地方稍有聲望者

(2) 不兼其他實職安心服務者

(3) 不經營其他棉花貿易者

(4) 思想清晰有領導能力者

申請登記，復經該局屢次派員來社調查，所有組織，均無不合，前月二十三日接奉合作事務局第二四四七號公函准予登記，并隨函附發運銷第一號登記證書一紙，方形圖記及長形社章各一。該社接到之後，當即召集社員大會，議決前月二十六日啓用圖記，并已具文向專務局呈報。從茲該社已正式取得法人資格，為一真正合法之團體。一切行動均可受法律之保護，業務經營當可日趨發展。且該社在陝西為棉花生產運銷合作社中成立最早者，其將來之希望未可限量也。

建築花庫申請貸款：該社業務部除由陝西棉產改進所棉作試驗場借給房屋一間外，茲又自建花庫四間，以作收花之用，建築工程不日即可完畢。該社本年業務，依業務計劃之規定，舉辦合作運銷，實行七成預付花價，此項收死流動資金，已申請運銷區指導所代為轉呈陝西棉產改進所，轉向銀行商借，現該社急待此項借款借到，以便早日從事收花云。

山西金井社

修建花庫購買軋車：該社自接收運城指導所關於介紹購買軋花機後，遂又開常務理事會，議決由社務交際李寶鈺君，前赴上海購買軋花車，并匯大洋三千元，作為購買費。該機係由周茂興廠定購，准於九月二十日交貨，據聞該軋花車近已大部到齊，機師林祥生亦隨同前來，連同前來之機師趙培劍等，連日緊急安裝，現發動機已裝置完備，軋車已行開動，不日即可開始軋花。又該社因安置軋機存儲棉花，房屋不敷應用，前已加緊改修，并建築籽花庫多間，以備應用。

社務會議決事項：(一) 第一次運銷借款額預定為一萬元，(二) 收花須按八成付價，暫定為三十二元，(三) 軋花車安定後，須收籽花，(四) 棉花報價太高，以

(5) 年齡在四十歲上下者

(二) 業務高級職員(經理會計收花員)

(1) 有相當棉花貿易經驗并略通合作者

(2) 有相當商業知識者

(3) 有工廠管理知識及能力者

(4) 不經營其他棉花貿易者

(5) 誠實穩重者

(6) 會計須明瞭新式簿記及合作會計者

(7) 收花員以非本地人充之并有處理收花業務能力

乙、加緊指導訓練

(1) 社務訓練

(1) 社員 信社社員最低須明瞭所負聯保責任同時兼為運社社員須履行繳花義務

(2) 理監事長 理事長能按期開會執行議案管理人事促進社務進展監事長有公嚴正態度按期檢查賬目及考核工作

(3) 協助理員 傳達理監事會與社員雙方意見並推動各組長社業務進行

(4) 組長 充分負甄別社員責任領導社員執行應盡工作

(2) 業務訓練

(1) 經理 應有普通商業棉花貿易會計及工廠管理常識

(2) 會計 應有普通商業會計及合作會計知識并按時登帳結帳

(3) 收花員 應有鑒別棉花品級打包知識及處理收花業務能力

(4) 其他職員 加以相當應有常識訓練

丙、改善業務經營

1 運社及信社職員可以兼職 查生產貸款既由信社擔負其放款差額利息即由信社所得運社開支大受影響為兼籌並顧計二社職員可以互兼因在工作時季並無妨礙也

代客收買為宗旨，社外之花不收。

孫沈所長蒞社視察：中央棉產改進所所長孫玉書及山西棉產改進所所長沈文輔協同李子佩先生於前月廿三日，前赴該社視察，詢問社內一切情形，并赴大井村召集該社組長及社員等，解釋合作要義，及棉花宜如何改良如何推廣。又詢問該處以往棉農種植情形及應改良之處。回社後，稍事休息，即赴猗氏香落鎮棉場視察矣。

山西猗氏社

召開會議議決要項：本年晉南一帶，因雨水之缺乏，影響棉花頗鉅！新花上市，價格之高，殊出意料，該社本年收花，決採穩健辦法，於前月二十八日，召開社務會議，對於本年收花問題，討論極詳，其重要決議案如下：(一) 本年所收棉花，以當地銷售為原則；但遇必要時，仍可酌量運滬。(二) 棉花如報價過高時，本社不得與花商競爭，必要時儘可停止營業。(三) 函請指導所介紹紗廠來社收花。(四) 以當地本年棉產估計，除前放出生產貸款萬元外，尚需運銷貸款一萬五千九，當由理事會負責辦理之。(五) 本年所收棉花，必須向保險公司保險。

收還生貨贖買純種：該社本年因種種關係，放棄自營運銷後，決以早日還清貸款為當前業務重心。自十月四日由理事會通函各村幹事組長後，社內業務人員，仍下鄉積極催行，十月二十一日，已匯還銀圓二千元，二十七日匯還一千元。近以當地花價突漲，大部社員，將花盡行出售，因斯收效效率激增。聞該社於十月半間，擬作二千元之匯還，估計於十月月底撥款清理，該有可能；該社前奉指導所命收買特約棉農棉籽(實貨棉)，以備明年推廣，於十月二十四日，該社已派員調查完竣，昨已開秤收買，達一千八百餘斤，計共可收買四千五百餘

2. 管理人事 對各社組織益求緊湊權限分明責任劃清軌外活動迅加處理關於業務重要職員應有殷實儲保或可靠人保以防意外之變
3. 調整運社業務 前以運社收花所用流動資金多行落空風險較大流弊亦多今後運社貨品以迅速押款押匯為原則信用運銷貨款逐漸減少促進各社基金充裕減少銀行信用貸款為原則其辦法如下
 - (1) 多設倉庫 就距社最近及便於銷售地點設立倉庫以縮短運貨時間及限制存花數量為原則隨時以倉庫存證抵押貸款
 - (2) 負責運輸組織 促進組織內地運銷公司負責裝運貨品其提單可作押匯之用
 - (3) 減少市價風險 棉花市價漲落不定稍一不慎即受意外損失為避免風險計對於運社加以下列限制
 - a. 每日收花價目根據運銷處指導報告
 - b. 限制存花數量促其速售
 - c. 以附近推銷為宜不主遠銷以免風險

斤。以每畝五斤計，可推廣八百餘畝，仍以特約辦法，徵求棉戶領種云。

調查當地棉產概況：山西棉產改進所，為明瞭晉南各縣棉產概況及土壤性質以及棉花種類起見：發下調查表多份，飭各住社指導員就近依實查填，該社指導員奉函後，即分赴猗氏縣各區，從事調查，並徵集籽棉土壤等樣。現已查填完竣，擬即連同調查表，土壤籽棉等樣，寄還山西棉產改進所云。

教育與民衆 第八卷第一期要目

民衆教育論壇	王庚
國民大會教育代表的人選問題	茅仲英
豐收後	啟晨
大學電影教育的當前問題	孫師毅
民衆教育現實問題	周傑儒
鄉村建設工作的檢討	高踐四
鄉村建設工作的檢討	楊汝熊
對於鄉村建設的認識	林宗禮
鄉村建設工作的反省與努力	陳宗禮
失學民衆補習教育的要點與實施	趙啟鳳
區單位失學民衆識字教育的推進	喻任聲
現階段訓練實施中的問題及其解決方法	黃興道 孔繁根
壯丁訓練實施中的問題及其解決方法	黃興道 孔繁根
民衆教育專題研究	倪思毅
農人教育文化反應心理的調查與研究	陳禮江 陳友端
世界成人教育名著譯述選輯	楊澤中譯
國外民衆教育介紹	田借菴
日本國民政治教育的過去及現在	王鳳桐
公民訓練補充教材	王鳳桐
讀者園地	朱堅白
復興民族的兩種基本工作	張善餘
指導合作的一年經驗談	編者
民教情報(十四篇)	陳嶺梅
一月來民衆教育論文分類索引	陳嶺梅

棉花運銷過去工作之檢討

(一) 過去工作概況

甲、民廿三年度之概況

1. 運銷組織

a. 上海設運銷總辦事處

c. 內地設運銷員兩人

按棉花生產運銷合作社之運銷業務應另組織一聯合社任之但以草創之始限於人力財力及時間等關係未能有此種組織之成立本會爲便利全國各省棉花產銷合作社運銷棉花起見乃在上海組織全國棉花產銷合作社運銷總辦事處并爲路上運輸之妥便計另置富有運輸經驗之運輸員兩人爲之協助目的在暫代產銷聯合社之任務故工作單純組織亦至爲簡單是爲初設運銷總辦事處時理想上之計劃

2. 業務

運銷總辦事處之業務除代理全國各省產銷合作社銷售棉花外并隨時向各產銷合作社作棉花市價之報告供爲各產銷合作社收花時花價指數之衡則
收花業務由各產銷合作社自辦各合作社并自設軋花廠從事於軋花打包分級等

任務各省棉產改進所或指導所等負指導之責

3. 結果

(a) 運銷數額 運銷總辦事處過去工作全爲接受各社委託代辦推銷事宜其所以經之推銷數額可列如下

陝西省 該省內十五產銷合作社計銷花額六千二百五十四包(每包約三百斤下同)

河南省 該省內四產銷合作社計銷花額八百六十四包

山西省 該省內一產銷合作社計銷花額三百九十六包

其他 代烏江餘姚平湖海鹽及江蘇安徽各省棉場推銷花額不下千餘包

(b) 運銷售價

本年因白銀問題之威脅通貨緊縮之壓迫金融界倒閉之狂潮紡工業停工之危象加以運輸時間之遲滯致銷售方面未能得圓滿之結果損失至鉅致其原因除受上列一部份外界因子之支配外內在之原因

因即以市價逐步低落及各合作社收花之不合理與費用之過大
乙、民廿四年度概況

1. 變更組織

(a) 上海設運銷總處

(b) 內地設運銷處

上海運銷總辦事處歸屬於中央棉產改進所內地各運銷辦事處歸屬於各省棉產改進所或指導所已設者有西安渭南鄭州運城等處此種變更組織之原因因鑑於過去各社辦理收花之不合理開支過鉅加之各社缺乏商業知識之訓練致與商業情形過於隔膜並收花與售花兩者分開則責任上更多可以推諉之處亦殊不合於營業原則故本年變更組織除辦理得宜之社仍有進以收花而由運銷總處代理推銷外各社之收花工作概由運銷處監督辦理以資指導機構之靈活工作效能之增加減少運銷之風險而符棉產改進之旨

2. 接收各合作社軋花廠

按合作社向銀團借款設置軋花廠之初意原冀軋花費用之低廉社員負擔之減輕計當時之設立者有陝西十二廠河南三廠惟以各社對軋花廠業務之不明人事管理業務經營未經妥善並機器效能異常低劣機車工匠

聘自遠方挾技而騷不負責任影響於棉業合作與改進前途者至鉅爰由中央棉產改進所設立合作社札花廠管理處接辦各社札花廠繼續各省棉產改進所接收直接辦理除一部認爲可以開工者仍轉租於合作社工作外其餘暫停以資整理而待復興

3. 業務

合作運銷之原義在集合各社員之生產作共同之銷售社員所得之貨價由於市場上銷售所得之貨價作公平直接之分配本無所謂成本與風險但以年來國內棉產事業發展之迅速合作教育未能盡量推行致社員對於合作之意義不明視產銷合作社爲變相之花商社員生產向社內出售以直接取得現金爲目的因是對於運銷風險之責任由合作社負之但事實上以現有基礎未固資金不足經驗缺乏之合作社任此種風險責任殊不可能故由於過去事實經驗上之結果此種風險責任只有由運銷辦事處負之以盈餘所得補還去年之損失

運銷總辦事處基於一年來之經驗深知本身所負之業務不盡單純爲代理推銷之事並帶有營業性質負風險之責任故爲求事業之安定風險之力求避免計本年度之業務辦法如下

(a) 自辦運銷 爲減輕各社盈虧風險起見由本處另籌基金由各社代辦抄莊或逕自收買計西安渭南運城等處共收四〇五二〇擔六十八斤十四兩

(b) 合辦運銷 與通成公司合辦棉花運銷計河南太康共收籽棉二八六一・三三擔彰德共收籽棉二六三五・九四擔共合皮花一八四七・四五担

(c) 代理辦貨 接受各廠委託代向各社抄莊計大生大興華新申新等廠共計三〇二五件約計七六七五擔七五斤

(d) 代理推銷 本屆代理陝西浙江蘇安徽各省合作社及陝西安徽等棉場推銷棉花計共八九一件約合二二二七・五擔

4. 結果

(a) 運銷數額 本年棉花運銷途徑分內地直接脫售與運往上海推銷兩種包含省分除河北外有陝西山西河南及江蘇安徽浙江等省合計運銷額約五二、二七一擔

此外如河北省之棉產運銷由河北棉產改進所辦理運銷數額尚未列入因河北省棉產運銷之集散地點以天津爲中心上海方面事實上已無法顧及故由該省自辦河北棉花產銷合作社之中心地點一在邯鄲一在安次其運銷數額雖不甚大但其組合與方法都能

照合作運銷之辦法行之殊爲難得擬將擴大施行

(b) 盈餘 本屆辦理運銷務求避免風險故運銷結果尙能獲有盈餘計預拋斯貨方面盈餘貳萬元之譜陝西棉花毛餘約二十一萬二千餘元山西棉花盈餘三千六百六十餘元河南棉花盈餘九千三百八十餘元其餘陝西棉花減半特稅約四萬元該項盈餘除軋花廠設備及一部開支外餘均已先後撥還二十三年度舊欠

(二) 檢討

甲、業務方針

棉花產銷合作社辦理運銷之重要目的在棉產改進方面可以增加改進之力量維繫改進之效果在經濟方面可以減少運銷之剝削實現產銷之互惠對紗廠方面傳供給大量品質整齊之棉花惟是運銷事業千頭萬緒倘無周密之計劃及組織以及相當之資金則所得結果非但有違改進棉產之真諦恐反足爲前途之障礙以此衡論則對過去之事實須加詳確之檢討俾調整將來業務之方針

運銷總辦事處 按運銷總辦事處第一年初創之目的純在代理各產銷合作社貨品之推銷但進行結果因社員本身對於社義之

未明營業未盡合理致使基金未立之各合作社擔負極大盈虧風險之責

第二年度之情形鑑於廿三年度業務進行之結果深知運銷總辦事處所負之任務不僅純為理想上之代理各省產銷合作社之推銷並有盈虧風險之重大責任依此準則故本年度之業務乃變更方針除負代銷之責任外本身更兼具營業性質以謀風險之減少運銷業務進行之安全但此種方針變更之旨趣離運銷合作之目的已遠故對今後之運銷問題究取如何途徑實可供為致慮

致運銷合作事業之推進發展之程度須視社員之教育基礎及其對於社義明瞭程度如何為轉移原不能迅速擴大無怪過去運銷合作之事實離真義遠矣

惟自民廿四年從事於自辦運銷合辦運銷代理辦貨及代理推銷四項業務之經驗言則知各大廠商都樂願於此種業務之合作進行以各大廠商對於棉區情形不熟更兼自無組織不能向農民直接收花都借手於商販代辦因是有種種摻雜作偽之弊在廠商方面雖明知而仍無可如何今者運銷辦事處能直接收集農民之棉花免避商販摻雜作偽之弊更能保證各種優良品級之貨品宜其為各大廠商所歡迎故運銷處今後之責任除運銷責任

外更有一重大之使命即使產銷兩方利益之互惠供給大量優良貨品於市場農民經濟收益之增加達改進棉產之本旨為求此種業務之調整故今後運銷處之業務方針可列為左列三種

1. 代合作社運銷

此種業務之主要目的在提倡產銷合作促進合作社之發展應採方針如下

(a) 社員在社代銷棉花得照貨品等級及交貨時就地市價為準則預借一部貨款但最多不得超過總價十分之七

(b) 託銷貨品由運銷處代為辦理但貨價及一應業務進行方針應受運銷處之指導

(c) 合作社對於收花運貨務求迅速費用務求節省辦法務求公允

2. 代廠商辦理抄莊

此種業務之主要目的在使產銷兩方利益之互惠廠商可得大量優良齊一之貨品而棉農可獲高價之收益但辦理方法應採取下列原則

(a) 代抄棉花 運處與社祇取手續費不負市價漲跌之風險並隨時隨市定價以求公允

(b) 躉批貨品以現貨為限看貨定價應由委託人派員會同主持以免糾紛

(c) 規定最低數量並先付貨值凡合作社可享受之特殊利益仍歸合作社享受

3. 自辦運銷

此種業務之主要目的在使貨暢其流以調整金融之週轉農村經濟之流通但為減少風險起見運銷處先自籌定基金在可靠情況下迅速運銷

上列三種業務方針運銷處因受資本之限制自辦運銷須視資本之籌措如何而定代合作社運銷則又須視合作社之情形如何為標準故今年運銷事務三者中以代廠商辦理抄莊為主體

乙、組織

1. 運銷處組織

(a) 運銷總辦事處

運銷總辦事處設上海專司報告棉市消息主持接洽抄莊及合作辦法代銷貨品廷聘學驗豐富性行過超而與上海棉市有相當關係者一人主持之另由助理員若干人協助之

(b) 運銷分辦事處

運銷分辦事處設立於各產區內延聘學驗豐富者若干人分別主持各分處之責受總辦事處之指揮監督及接受就地棉產改進所之意見營業期間各地棉產改進所之指導員

與運銷有關係者須受運銷處之調遣運銷分處之經費由各省棉產改進所擔任一部今已設立者舉如左列

- 陝西 咸陽渭南兩分處
- 河南 鄭州分處
- 山西 運城分處
- 湖北 漢口分處

2 抄莊組織

抄莊組織純為代理廠商便利收花之機關其組織性質上之差異視當地情形可分為下列兩種

(a) 合作社代辦抄莊

凡有合作社組織之棉區經運銷處認為組織健全信用可靠者委託代辦抄莊之業務除由運銷處及委託之廠商派員監督指導外設經理一人收花員一人會計員一人共同辦理之

(b) 運銷處自辦抄莊

棉種管理區內如無合作社之組織者由運銷處斟酌情形設立自辦之其內部組織同前

總之運銷之組織性質純以代理業務為主體因是自無大量盈利可得故在組織上以簡單為主費用上以節省為原則各運銷分辦事處除用少數專任人員外尚有賴於各省棉

產改進所指導員臨時加入協助冀機構之靈活效力之增加得業務之安定發展

5. 各廠機器之整理經表演結果確證完善後仍歸各合作社開工因各合作社自行開工對籽花之來源由各合作社設法可無籽花來源斷絕機器停頓之慮

丙、軋花廠
過去辦理軋花廠之未得圓滿結果其原因已詳叙於前中央棉產改進所為謀事權之統一機器之合於標準工作效力之增加俾達事業之繼續推行計特聘請專門技術人員赴各處實地考察考察結果認軋花廠機器之設置如能稍加整理仍可運用但對管理開工及將來籽花量之供給等項確為一較大問題須有待於詳細之研討定一精確之計劃始利於軋花廠事業之繼續推進茲列其整理方案如左

6. 各合作社經開工試辦後如認為機器良好積有相當之盈餘或信仰時則希各廠仍由各合作社接收獨立自營之

1. 各廠原有發動機及軋花車之自動喂花部分依照工程師之計劃加以整理
2. 各廠打包機如有殘缺損壞加以修理
3. 移置地址不適各廠之機器於各棉作育種場供各該廠及其附近將劃為棉種管理區之軋花之用管理與開工等事交由各該場辦理

4. 各合作社軋花廠整理後由工程師僱用兩班機工(管理發動機工人一人軋花車工人一人合為一班)在各廠試行開工表演軋花務使確證機器之已修理完善得各合作社之信仰

農聲月刊

△第二卷二期要目▽

湖南農林發展前途的預測	鄧植儀
防空森林	李蔚昌
中國戰時糧食問題	馬心儀
抗神經炎因子的研究	陳萬平
鉅化作用與硝化作用之特殊性質	陳萬平
美國大總統羅斯福之(C.C.)計劃失業之救濟	陳萬平
季節外之林木移植	羅思傑
加拿大之林業及林政	羅思傑
用他油劑處理種及植物插枝以防除種種害蟲法	謝其炳
嬰兒眠期之經過與溫度之關係	謝其炳
家畜白痢病預防法	謝其炳

廣州石牌國立中山大學農學院推廣部出版
每月一期 每冊一角五分
半年八角 全年一元五角
(國內郵費在內)



陝西棉產改進所印發

合作社組織與社務指導須知草案

發揮組織力量！

增進社會效率！

合作社已經重新整理，並依法登記。

從此就應該鞏固它的組織，發展它的社務，以盡合作效用，而顯團體能力。組織果屬得法，社務果屬適當，然後業務才會順利，合作社才會臻於「健全」！

一所謂組織方面，自以社員為本；如何訓練社員，促進社員活動，以發揮組織力量？是指導上亟需注意的問題。又社務方面，以管理為主；如何注意管理，改善管理方法，以增進社務效率？也是應予設計的。

這裏，依據實際的情形，一般的需要

，和進行的可能，擬了四大段，都是關於合作社組織與社務之指導可作參考的。

甲、指導的要義

指導時，會想到「指導什麼」？見仁見智，容各不同。茲為劃一而求有效起見，對合作社本身，以及社員職員方面，擬了各別應認識的一些事件。這些可說是起碼的合作知識，也可說是最低指導資料，故列之要義。

一、合作社——合作社之為何物，在民衆之腦子裏實在太糊塗了！叫他們做社員，至少要有「合作社」的概念，然後才好說合作教育，使他們漸純認識合作，現在把這個「保證責任棉花生產運銷合作社」

，分析解釋一下，以作宣傳材料。

(一)棉花生產運銷六個字，是標明合作社的業務性質，就是說，合作社要辦的事業即是棉花的生產和棉花的運銷。

(二)棉花生產的意思，乃是包括買種（或借種），下種，施肥，耕耘，以至摘花為止。簡單說，也就是使棉花生出來。

(三)棉花運銷的意思，就是把棉花收攏來，軋成皮花，或是逕將皮花收攏來經過分級，打包，運輸，而後出售。

(四)合作的意思，便是二人以上，你幫助我，我幫助你，大家共同做事，並且中間毫無勉強，而是自相情愿的做。

(五)合作社約特性，則有六大點：

1. 組織公開——結合的份子，是有共同需要而彼此合作的，都以具體事業的公開號召而自由加入的。

2. 股權平等——社員權力的分配，是以人為本位，任何社員，不問所交股多少，每個人祇有一票權。

3. 股息限制——因為股息是由於財產所得，其中有許多不勞而獲的成分，所以合作社要限制它，年息不滿一分。（見法第十九條）

4. 服務目的——合作社組織經營的目的

的，乃是服務，而不是像資本企業的公司以營利或賺錢為目的。

5. 自立性質——合作社的性質，不是慈善，不是救濟，也不是依賴；乃是基於本身可能而自立的。

6. 合作利益——合作社有了利益，屬於大眾，是根據社員的合作交易量而分配的。多合作多利益，沒合作沒利益。

(六) 棉花生產運銷合作社的意思，由上面五點合起看，於是就可說是：由許多種棉花的農友，組織起來，本着共同的需要，和合作的精神，去經營他們的生產事業，並且把所產的棉花，大夥收購，經過軋花打包運輸而至銷售，以謀共同好處的一個自立團體。

(七) 保證責任四個字，加在合作社的頭上，就是表明社員對於合作社，及合作社對外，所應負的經濟責任。章程裏規定保證金責任是二十倍，而社股金額是每股二元，即是說，社員對於合作社，除了所負擔其股份金額的責任之外，還要負擔每股金額二十倍的責任。譬如社員認了一股，應繳二元，另外擔負保證四十元的責任，所謂責任，是指對合作社有何虧損而言，這比信用合作社的無限責任，要鬆動些。

(八) 合作社的可能，是：

1. 增加棉花產量，由於棉種改良，而推廣有效。

2. 提高棉花品級，由於品質純一，而等級不雜。

3. 調節市場供求，由於棉花供給數量得以均勻。

4. 適合購主需要，由於產銷品質數量均有把握。

5. 免除商人剝削，由於棉花轉運經過手續簡單。

6. 平衡棉產市價，由於減少壟斷而有合理價格。

7. 促進棉農幸福，由於產銷便利，而博得好價。

二、社員——合作社組織的份子就是社員，他們必須明瞭他們的資格，地位，權力，義務等等。對他們要指示明白的，至少有下列二則：

(一) 社員標準，這固然是合作社甄別社員時應用的，但是社員也得自己明瞭。因為由於明瞭自己的身分，同時明瞭社友的身分，大家才會傾心合作。

1. 符合章程第八條之規定。

2. 未加入其他同一性質的合作社。

3. 未曾對社會喪失信用或不盡義務。

4. 品行端正，而無惡劣行為。

5. 自己耕種或自有棉田。

(二) 社員十知 這裏列有十條，都是簡切的說明，在訓練社員時可以供作教材，或者也簡直可以用作標語。

1. 「人人為我，我為人人」；「有無相通，患難相恤」！

2. 社員是合作社的主人，合作社就是社員共有的。

3. 社員都是平等的，互助的，有共同需要的。

4. 社員愛護合作社，就是愛護各人自己。

5. 合作社的好壞，是社員責任，不可旁觀。

6. 寧可不做事員，莫做糊塗社會，更莫做惡劣社員。

7. 集會是聯絡感情，團結精神，和發表意見的好機會，社員都要常常到。

8. 信用是大家的保障，團體是大家的力量！社員都要保守信用，而顧全團體。

9. 社章是全體社員通過的，大家要共

同遵守。

10. 職員是社員公舉的，大家應隨時監督他們。

三、職員——合作社的管理權，操於職員手裏，他們的好壞就直接影響合作社，不但指導人員要特別注意，社員更且要當心他們。

(一) 職員標準 是選舉時應該注意的。

1. 熱心公益而得當地信仰。
2. 能够事事公開，而個個合作。
3. 對於職務能相當勝任，而不牽強位置。
4. 對於指導能誠意接受，而不惡意拒絕。
5. 不要為一二人所把持，也不要以一二人為依賴。
6. 最好以忠實老農為尚，不惹紳士階級。

(二) 職員與社員——這裏所說，自然指理事和監事們。他們要知道他們對社員有什麼責任，和他們在社會中有什麼地位；同時社員也要知道他們。

1. 職員是由社會當選出來管理社務的人，要為全社服務。除了照章有其職權之外，他們是和普通社員一樣的，並不是居

於特殊的地位。

2. 職員要依照章程和公意做事，不要因循苟且，更不要營私舞弊。否則他們對不起大眾，對不起自己，而且要觸犯法律。

3. 職員不盡責任或濫用職權時，社員都可隨時據實檢舉，或依法罷免他們，不要以為職員是居高臨下，而不可加以干涉的。

4. 職員辦事認真，肯盡責任，是對合作社有益的，社員就應該信任他們，並始終擁護他們，不使他們為難，更不對他們為難。

5. 職員對社員，要多多認識，調查，或訪問。並且要持懇切親近的態度，時常指示合作的知識，報告社裏情形，並解決各人問題。

以上關於合作社社員及職員三方面所舉的要義，如前面已說，是最低限度的合作指導的知識，至少要使社員明瞭的。此外，自然還有許多可以指導的資料，就要隨時看情形需要而增加了。

乙、指導之方法：

要使合作社組織健全和社務發展，當

然少不了應用具體的方法。有了方法，就可以按照要義去實地指導，下面分三方面來說一說各種普通的方法：

一、訓練社員——社員訓練，是合作社的基本教育，目的在把簡明的合作知識充分灌輸給社員。所用方法固多，大致不外口頭宣傳，文字發展，和工具利用等等。

(一) 個別談話，是指導員親自下鄉對社員講述合作的事件。在前最好計劃一下，如何逐村或逐組進行，並先就組長訓練起。每次不必限制僅對一個社員談話，同時有三五人在場固好。談話的取材自然是合作要義，談話的時間可以隨機而定，至於談的方式大致如左：

1. 先詢問社員的生活狀況，表示同情。
2. 次講合作消息或合作故事，表示合作意義。
3. 而後發問題，引起社員的反應和興趣。
4. 再後談論，並徵求社員對於所講的意見。
5. 待社員有話說，讓他儘量說，重要的可記下來。
6. 若社員有誤會，就隨即加以簡明的

解釋。

(二)集衆講演，是集合許多人在一塊，由指導員對他們演講，這可利用鄉集日期，乘便隨地舉行。也可以預先計劃分區舉行，事先擇定鄉集的地點和日期，由合作社派協助員逐村通知開會，並傳告開會的目的或秩序，其方式自以引人入勝爲尙，例如：

1. 置用留聲機一座，以招社員及非社員。

2. 社員到有相當人數，就開始講演。

3. 先講些地方情形，並報告些有關的消息。

4. 待人數較多而注意力集中，便開講合作的要義。

5. 會場不必限制室內，廣場也宜，祇要地位適當。

6. 演講之前或演講之時，宜備各種繪圖及字表。

(三)各種集會，可分三種：

1. 茶話會 固定不固定均可，辦法大概是：

(1) 自定各村輪流舉行，每村(或合附近數村)定期舉行更好。

(2) 預備些茶水，費用不多，可由

公家供給。(各村公攤)。

(3) 談話不拘形式，像是熱天乘涼，或冷天圍爐一樣。

(4) 談合作社的意義，並論合作社的事實。

(5) 會衆以社員爲限，初由指導員領導舉行，隨後可由各村自動

2. 傳習會 其辦法是：

(1) 逐區或合數區召集組長(或協助員)分別設立之。

(2) 由指導員主領教授合作與棉產淺近知識。

(3) 教材係依指導材料油印若干分發。

(4) 時期可定每處傳習一週。

(5) 組長受訓後，應轉向社員指教。

3. 展覽會 這是要由全社舉行的較大規模的會，甚至一社力量有限，得由附近數社會同舉行。辦法是：

(1) 推定籌備人員，請准區所或本所特別指導。

(2) 徵集展覽材料；以棉產物品及合作圖表等爲尙。

(3) 合作社業務成績及棉產品評，均可核定給獎鼓勵。

(4) 會期較長，或爲一星期或爲旬日。

(5) 宜使流動，在一處展覽而再移至他處展覽。

(6) 每年舉行一次，經費由社酌籌。

4. 遊藝會 此乃更進一步的集會，固須等到合作社有相當成績，有相當人好始能進行，其辦法是：

(1) 先事籌備，定好遊藝範圍和節目。

(2) 排演戲劇時，總要含有棉花生產運銷合作的意味，另外亦可利用其他技藝作陪襯。

(3) 舉行前要注意秩序及治安。

(4) 文字發表，則對能識字的社員而用。寫作材料，務求淺顯，必用白話，並加標點符號，而不用新名詞，其方法有三：

1. 張貼壁報 在社門口或其他固定地方，每週或不定期張貼一紙壁報，

上面如載(1)社聞，常常把社裏的事報告大家知道；(2)棉業消息，

把有關棉花生產運銷的情形記載一

些；(3)合作常識，每次提綱挈領寫幾條合作原則和辦法等。這些種壁報，最好每次抄存一份。

2. 散放印品 (1) 合作社有重要的事作需要社員知道，恐怕口頭傳達不明，則用傳單或公報等油印品，分散各村。每次不要很多，在每個重要村前路口貼一兩張，對組長及協助員發一兩張，叫識字的告訴不識字的得了。(2) 宣傳合作要義，可以依據材料用油印方法翻印，散給社員閱讀。(3) 報告簡明社業務時，亦可如此，例如使社員知道社裏

(一) 社員人數 (二) 區域大小，(三) 社股若干等等，都可簡明地列表油印分發。

3. 備置書報 合作社索贈或購置之書報，宜在規定地方放置，如設書報室等，使社員到社裏時可以隨便翻閱。

(五) 工具利用，即是利用電影，對社員直接之表證或示範。由合作社擇定地點和日期，請本所派員携帶電影，前往輪流放映。接現有影片，種類包括：1. 模範農村，2. 農村合作，3. 棉花合作市場情形，4. 種棉

花，5. 棉花轉運，以及其他多種。在映放時，須由宣傳員隨即依片解說，使觀衆明瞭影情及意義。最好在每放一片之後，即繼續加以簡短演講，以灌輸社員各種知識。

二、指導職員——社務職員有關社務興衰甚鉅。考察以往事實，合作社比較好的，都是由於它的職員比較能够稱職負責。要改進這點，對職員，就有指導之必要。況且職員對於合作社的意義，也多茫然，雖然他們的知識程度比一般社員高些。所以這裏提出來要注意的。

(一) 職權與任務：要對職員明白解釋並督促。

1. 理事方面：

- (1) 代替社員辦理社務，有章程第二十九條之規定。
- (2) 某區選舉出來的理事，有負某區責任之必要。
- (3) 常務理事必須常川駐社，或在平常時期，至少有一人輪流駐社，以便值日辦公。
- (4) 如常務理事以外應做的工作，則由其他理事分別担任，但不要另立名目，譬如某理事辦理

接洽事務，不要特定交際理事名稱，以免不符法令。

(5) 理事們分配工作時，要由理事會互相推定，同時就要在會議紀錄中記明，如以後有更動，也要在另次會議紀錄中記明，以便考據。

(6) 常務理事宜備工作紀錄簿，內記姓名職務工作摘要日期備考等項，一以備忘，一以考績。駐社指導員可以隨時查閱。

(7) 理事們對於合作社有關之法令章則文件，都要詳看，更要遵守，如有疑義，即就近向指導員問明。

2. 監事方面：

- (1) 代表社員監查社務，有章程第三十四條之規定。
- (2) 在平常時期，至少每月查看帳目一次在業務時期，更要隨時查帳。
- (3) 隨時隨地監查社務進行狀況，如發現不合之處，即行提出監事會檢舉之。
- (4) 合作社有壞處，固是理事辦理

之責，但監事如不能發現理事會的錯誤，或是發現錯誤而不能糾正，則監事也不能辭職忽或放任之咎，因為監事要時時的監查而資防患，並應糾正社

內各種錯誤也。

(二)會議與紀錄：

1. 會議表 可以依照章程規定，繪製一張貼在社裏。舉例如下：

會別	例會	開會至少人數	會議事項
理事會	每半月	理事半數以上	根據章程第二十九條
監事會	每月	監事半數以上	根據章程第三十四條
社務會	每月	理監事三分之二	根據章程第三十七條
常務理事會	每週	三人	根據章程第三十一條

註：社員大會或社員代表大會及各臨時會議，均另定之。

2. 會議規則 有重要者如下：

- (1) 由各會依據平時與業務時期之不同，並參照章程，規定例會時期。
- (2) 依照規定如期開會，如有流會或停會等情，在記錄冊上要記明原因。
- (3) 例會要定次數，例如第一次理事會，第一次社務會等是。各會次數分別依序定之。

(4) 開會時，舊備紀錄簿，由文書負責辦理並保管之。

(5) 出席人數不足法定時，不得舉行正式會議，可改作談話會。

(6) 列席人在會議席上，可以陳述意見，但無表決權。

(7) 會議決議通過事項，應依法得出席人數過半之同意始為有效。

(8) 各種會議，須由駐社指導員參加，並其合法之指導。

(9) 會議之決議案，應即由負責人切實執行，不得隨意更改。

(10) 未經會議決議通過之案件，概不生效。應由主辦者負法律上及經濟上之完全責任。

3. 紀錄須知：

(1) 由書記担任紀錄，或由主席臨時指定一人為之。

(2) 備置紀錄簿，記錄一項，依次如下：

甲、會議名稱及次數 乙、開會日期及地點 丙、出席人(姓名) 丁、缺席人(姓名)

戊、列席人(姓名) 己、主席及紀錄(姓名) 庚、報告事項(附決議) 辛、討論事項(附決議) 壬、散會時間 癸、主席及紀錄分別簽名蓋章於後

(3) 出席人即在紀錄簿出席人姓名一項下簽到。而指導員亦在列席人項下簽到。

(4) 此次記錄，須在下次會議時由主席宣讀一過，如無異議，並

由主席簽名或蓋章，才通過。

(5) 報告事項及討論事項紀錄格式

舉例：

甲、報告事項：

一、主席宣讀上次會議紀錄。

決議：通過。

乙、討論事項：

一、張提議：某某案。

決議：通過。(或原案通過，

並如何辦理。)

(6) 臨時會議紀錄，即記明臨時理

事會，或臨時監事會等，以便

與例會分別。

三、整理社務——社務應有之各種管理事

宜，要使井然有條，辦整得法。在指導

時，也要處處留意。

(一) 佈置內部——把合作社社務部份，按

照性質分別佈置，使社務管理上能有秩序

，並將社內組織系統，依法分配。

(二) 管理文件——合作社來往公文函件，

日日增多，要全部分別歸檔保管，以憑查

考。至於辦文，也要注意合式。

(三) 編造表報——登記時調查時或其他時

，常要造具表報。指導員要指導合作社職

員辦理，不必越俎代庖，注意不作虛語，

不列虛數。

(四) 提存社股——合作社要有繳足法定數

額之社股金，全部須予提存穩妥地方如銀

行(存入各該貸款之銀團或銀行，可有年

息九厘)，以免意外。其存放之處，均須

實告本所。倘因正當用途而提用時，須經

指導員審查，並呈報區所或本所核准之。

(五) 保管圖記——合作社圖記，應由書記

負責保管，蓋用時應經理事長准許，不得

隨便使用。

(六) 改製社牌——合作社的門口，懸有社

牌，舊的不合，應改製為木質藍底白字，

長五尺寬八寸，牌上寫「保證○○縣○○

棉花生產運銷合作社」等字樣，與社戳字

樣相符。

(七) 安置登記證——合作社在准許登記後

，發有登記證一紙。宜用鏡框將其置入，

以便懸掛於社中妥當地方。

(八) 設置意見箱——社員對合作社應與應

革，當有意見。如不口頭陳述又不用正式

書面送社，則可用文字書明，投入意見箱

。在意見書上，可不規定署名。

(九) 召集大會——合作社召集社員大會(

或代表大會)，事先要：

1. 商同指導員等備；

2. 呈報區所或本所；

3. 確定日期與會場；

4. 七日前通知社員；

5. 擬定開會事項及秩序單；

6. 其他。

(十) 報告社務——社務進行狀況，應由合

作社按月報告區所及本所，其有重要事件

者，即隨時報告，本所接到報告後，加以

考核，如有處理妥善之處，可將其列入棉

訊或其他印品，以作介紹。

丙、指導之進行

一、步驟：

(一) 調查及審核——在訓練社員或

指導職員之前，宜將社員知識生活地域

環境等概況，及職員性格略歷行為嗜好

等情形，加以調查，作為進行訓練或指

導時之考據。對於社務進行狀況，也要

完全明瞭，看有什麼應與應革。若果已

有調查材料，或狀況記載，則加以審核

，即將原來知道的情形與現在的情形查

對一下，看有什麼變動。

(二) 計劃及準備——既明背景，即

行依照指導方法，因地制宜，臨事應變

，而妥為計劃。譬如訓練社員，取何方

式，如何分區進行，預備多少材料；指導職員，由何處着手，如何對症下藥，亦須充分準備。在計劃時，宜將指導事項列記，以作備忘。如有疑難問題，不能逕為計劃，則可向主管部份，請詢機宜。

(三)實施——按照計劃，採用材料，依序切實施行指導。譬如訓練社員，用個別談話方式，則從何處開始至何處止，自何時開始至何時止，如法如期分赴鄉村進行。又如整理社務，指示會議規則，即須查將以前不合手續或錯誤處理之處，實行依法改善。在實施時，如有阻礙，除相機解決外，應即報告主管部分。

(四)督察——實行指導之後，尚須加以檢察，看指導的效用如何，對象的反應如何，以便督察。譬如指導職員開會，若經指導明白，就看見否每事依法照辦。不然，便要督促之，或再增加指導，以止於善。

二、注意各點：

(一)心理——注意首次印象

鄉人對第一次談話或指導，所存印象極深，以後不易改移之。所以訓練社

員時，初次必須處處留意。合作社對社員，亦是如此，起首不可使他們有壞印象。至於隨後各事，還是要維持好感的心理，才足以控制社員的心理。假使把握不住社員的心理，不能使社員對合作社發生興趣和信仰，這合作社就無法辦好。

(二)態度——注意誠懇和善

鄉人最怕欺詐威嚇。在談話時，雖用手段使社員肯聽或肯答，但是始終不會見何功效，甚至因此使他們恐懼，灰心，疑慮等等，則指導的話和訓練的事，都不能引起注意，更不能談信仰。所以指導員在態度方面，很要注意誠實懇摯和氣意，好使社員接受指導。對職員更應注意，因為職員稍有知識，心思更多。

(三)言語——注意清楚通俗

說話必使人懂，不要嚼嚙含糊，更不要用新名詞。若果遇到令人難懂的地方，不妨慢慢說，分條說，甚至重複說一次。最好更莫使言語引起誤會，總要詞能達意就是了。倘使怕誤會，則發問題，請社員答，並請社員提出疑問，加以解答。此種疑問方法是很有效的，因

為可以避免直率注入的講話，而同時得着適當的反應。

(四)動作——注意自然自動

指導員對社員或職員，最好不要十分拘謹客氣，似是參加禮儀，而要隨便自然的談笑，表示中間沒有虛作，他們就願親近。若是遇着什麼事，社員大都在做，指導員逢來也可以隨便的自動的幫做一下，表示是和他們打成一片。切忌動作不自然而拘束，以致惹起社員不同情。

(五)信用——注意說話可靠

與社員談話時，或有文字指導時，所告訴的事，務求可靠，不要故意吹噓。允許社員的事，應當絕對記牢，絕對做到，若是做不到或靠不住的事，絕對不要輕易告訴或允許。否則，社員一定認為你是有口無心的騙子。對於職員尤須注意，寧可少說，不可亂說，以免失了信用。

(六)酬應——注意人情習慣

普通鄉人都有抽煙習慣，對他們接近施教，不能驟然批評。有時候進一步，還得利用這習慣，來進身對他們開口。所以在必要時，指導員可以買點香煙

和他們稍事應酬，自然可以不要更好。又如暑天裏口渴，談話時喝些茶水，指導員不要鄉人出錢爲尙。

三、尋覓幫助：

(一)聯絡保學教員——鄉下當地有保學或小學，教員們都有相當知識，對於新事業會生興趣。何況合作運動已是中央規定的七大民衆運動之一，大家都還知道。教員們可以充作義務宣傳員，對學生及其家屬隨時講述。

(二)接洽農村機關——民衆教育機關，農事改進機關等，負有改進農村的責任，可以接洽宣傳合作及棉產改進事

業。若其需要宣傳材料，並可酌予供給。

(三)結交地方領袖——鄉鎮保甲長，有的固已加入合作社，有的未曾加入，在宣傳棉產與合作時，容易引之爲助。同時告訴他們保甲與合作有密切關係，可以相互爲用。

丁、指導之報告

指導員的報告，把指導社務的情形及所得結果，對所報明，以憑考查。茲須分別辦理之如左：

一、普通報告——即照往例每週報告指導

工作。

(一)例行——關於例常者，宜常。

(二)緊急——關於要事者，宜速。

二、特種報告——須單另作成，不與普通事項混合。

(一)心得——關於指導之經驗及見解者，宜詳。

(二)困難——關於指導之阻礙及疑難者，宜實。

寫報告時，仍須參照出差職員工作報告簿所載記載法及其舉例。(完)



陝西魯橋區信用社與運銷社

近況之一般

周亞文

1.棉苗狀況——本區棉花，因本月上旬及中旬之酷旱，凡原來生長佳良之棉苗，

完全凋枯。已結有棉鈴者，即於此時吐絮，經中旬大雨後，原來生長較劣之棉

花，乃突然轉好。總平均每畝約能收花40餘斤。其收成尙非過壞，較去年尙稍優。

2.市場及治安——日前酷旱，棉花不待成熟而吐絮，棉農因需款孔亟，競相出賣，故一時幾如新花大批上市；但雨後棉花甚少，市上花已不多。頃聞魯橋花店，已以37元之價，向花商成交，訂購歷七月底之期貨。(計成交80包，由數家花店分承。)魯橋花店，過去兼收皮籽花(以皮花爲大宗)，各軋花車亦往往

無貼收賣皮籽花，現經聯保處召集會議決定；(1)各花店不准收籽花；(2)花車只准代軋，不准收賣；且代軋數量，須在十斤以上，以防竊賊盜賣，如此將來合作社，當可多收籽花也。魯橋現仍駐軍一團，治安甚好。旬前天旱時，曾稍現騷動，雨後已安謐如恆。

3. 運銷社情況：

(1) 社務方面：

(1) 登記——已辦竣，呈陝棉所轉請合作事務局准予登記。此次登記，對於社務方面實為一大整頓。A. 社區——將過遠而難於合作之賀家坡、武官坊二處劃出，而充實接近魯橋之東里堡及金牌王堡信用社等區。魯橋鎮之新址已極適中；惟其中尚有緊接三原之北關村等處，魯橋鎮之棉花市場，較難控制，須視今年社員合作情況，而定取捨。B. 社員——對於社員份子之整飭，曾召集社務會常理會及信用運銷社理監事聯席會達十五、六次從事審查，結果除名者12人，允許加入之新社員130人，最近復將新社員審查除名者五人，總計去年社員224人

，本年除名者137人，新加入者125人，現有社員622人。(其中有二人未加入信用社。)

(2) 生產貸款——該社旬前會申請續放第二次生貨，後以晴旱，棉花產量減少，社員皆不敢多借；旋又奉陝棉所令，困難照准；社方乃擇必要而無危險之社員，酌量貸出五百餘元，大部皆由平民調劑所發放。至於第一次所貸出之生貨，本年擬早日收回，以資周轉，預定計劃，一待新花上市，社員送花時，即在花價中扣收生貨一半。

(3) 發行交易券——該社消費部已成立多時，擬發行交易券五千元，以增加消費部之交易，並謀取得無利收花金，已呈請陝棉所備案。

(4) 平民調劑所——該所自舉辦以來，社員與非社員均獲得調劑，頗能增加其對於合作社之正當信念。

(2) 業務方面：

(1) 業務人員之受訓——該社曾派潘鼎臣(經理)周星甫(會計)李雲生(收花)陳建亭(會計轉收花)參加業務人員訓練班，現已陸續返社，該

員等參加訓練獲益甚多，即以經理潘鼎臣而設，此人稍守舊；去年收花，甚不以分級之辦法為然，但受訓回來，主張忽變，由不贊成分級而高唱「棉商收花不分級等於自殺」之論調矣。

(2) 軋花問題——該社前會會議決定在四鄉裝設人力軋花車，業經呈報本所，該社本即代售農具鐵器，故軋花車存社者有四五十輛，隨時可以在四鄉裝設應用，其在四鄉裝設花車，專供社員軋花，由各信用社管理。惟在四鄉裝設軋花車，與軋花廠業務有無影響，必須顧及。前聞中棉所派管理軋花部分工作之王君來魯橋視察軋花廠，擬與之詳商，但聞又中止來魯，致迄未能談商。該社去年收花千五百担左右，社員棉田萬五千畝，每畝僅得十斤，且大部係非社員之花，而所收皮花數超一半，故軋花廠所軋之花實屬微末。當該社會議討論在四鄉設車軋花時，即提出「與軋花廠軋花量有無關係」之疑問，大眾認為往年社員送花，僅及收花量之1/5，

本年經費傳至再，並在各處設信用社以督率，設軋花車以就近代軋，且去年送花過少之社員，均經除名，本年各社員當不願再蹈此轍，故本年收花量必可增加甚多，社員仍按常送籽花來社（各鄉軋花車在預算中並不能代軋社員之全部軋花，僅能軋一部分。）並酌量收買非社員之花，故軋花廠軋花量必不受影響，此推測似有相當正確也。再軋花廠駐十七師一〇〇團之醫務所，在軋廠開工前，必須預先通知其出讓也。

(3) 本年業務計劃大要——本年新花市價即高，業務經營頗感棘手，現經與社方重要職員商定本年業務進行要綱：(1) 以當地銷售，不遠運致担風險為原則。(2) 收花量力求增加，而每擔利益不妨減少。(3) 在改進所成陽運銷處成立後，改進所介紹銀行貸放流資後，借用銀行

流資，以與運銷處接洽收花，俾維持運銷利益為宗旨。

(4) 在運銷處未成立，銀行未貸流資以前，暫時自籌流資，與花客接洽，代收棉花或就地售賣。俾能早日進行，增加收花量。(5) 在棉花價格長落無確切把握時，以與花商或運銷處成交，然後迅速收花為原則。已有確切把握，並經改進所同意時，不妨小批運銷。(委託運銷處辦理)。(6) 流資之周轉，除自行籌借，銀行貸給外後發行交易券五千元，俾取得無利收花金。社員生貨亦儘早扣回，以供周轉。(7) 社員送花，可任擇下列售花法之一種，(a) 合作運銷——付花價七成，(b) 委託代售——不付價，每擔收手續費一元，(c) 出售——付給全部市價。

在以上列社員送花時出售方式中，預計百分數約如下：

社員交易	a 合作運銷—65%	估收花總量	65%
	b 委託代售—0.5%	收花總量100%	
	c 出售—34.5%		35%

該社本年社員棉田為14,892畝，較去年14,103.3畝略增，到社社員送花量，更必能較去年增加等，現在每畝棉田平均能收花四十斤，送社之花，以最底限度之28斤計算，本年可收花2,600擔，35%之非社員花1400擔，合計4000担。

此為該社本年期望中之收花量，估計不可謂過多，即最少數當在3000擔左右也。關於棉市消息溝通，該社即擬購置一四燈或五燈收音機，俾每日聽取上海等處之市價。至於業務開支，因本年生產款由信用社貸出，運社無利益收入，若在社員送花中收入，則不送花新社員毫無負擔，殊不公平，故擬揀社員棉田數及送花數雙方收取。棉田水地每畝一角，旱地五分，不足之數，在送花時收經理費。

(4) 結賬——各社結賬期，所令一律在八月底，惟運銷處盈餘一項未知，一時當難結算。待確知後即可結賬。

(3) 人事方面：
(1) 加聘收花員——收花員王鴻軒早

經解職，現已另聘張金城爲收花員，該員原任事花店，尙稱精幹，月薪一〇元。

(2) 業務工作之支配計劃——收花時工作之分掌，已大致決定：經理潘鼎臣主持內部一切，辦事員李雲生主持對外接洽，會計由周星甫主持，司學國助理。收花工作則由張金城及陳建亭共同負責。(陳曾受訓)，軋花、打包等工作由徐品三負責。

4. 信用社概況：

(1) 登記——信用社原組成30，現經取

消合併各一社，尙存28個，登記文件，至今日止尙有東溝一社未妥。不日即可全部完竣。

(2) 代做社牌——各社社牌，已由聯合籌備會請運銷社代辦，運銷社決定式樣後，即可代做。

(3) 各社訂秤——前經會議決定各社訂秤一把，以作各村社員送花時較正分量之標準。已由運銷社在西安代訂。

二十五年八月二十四日

報告人周亞文

編輯室

棉業統制委員會草擬的「全國原棉改進設施綱要及過去工作之檢討」一文，尙未經發表，我們特將內中兩篇有關棉運合作的先在本刊載出，俾讀者先觀爲快。

陝西棉產改進所印發的合作社組織與社務指導須知草案，是專供指導人員的參考的，文字淺顯而切合實際，我們特地給牠刊出，以供從事棉運合作的同志作爲參考。近兩期本刊的特約通訊諸君，對於消息稍尙有多數不能按期供給，我們還希望諸位繼續踴躍賜稿，特附帶在這裏請求一下。



「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。這些問題討論一欄，專門是供給讀者研究各種疑難問題。讀者們對於產銷合作方面，如有問題，請投寄本刊，由編者請各家解答，在欄發表。

編者

1. 最好由合作社自組銀行，則商業銀行欲投資於農村者，可投資於合作銀行，不必經合作社或聯合會，此種辦法，是否有當？(康)

商業銀行最好投資於合作社聯合社，因組織聯合社比較輕而易舉也，如能創辦合作銀行，固屬尤好，然應由合作社及私人之願意，投資者自行組織，不可

由政府當局創辦，每年應審查帳目一次，資產負債表，應完全公開。

2. 村中合作社常選舉年老而有地位者爲理事主席，在事實上，常委其兒孫代理，是否合法？有何補救方法？(之)

如委兒孫代理，僅能代其抄寫，代行口記之工作，簽字則應自理，如有銀錢出入，亦可代收，但收後應全數交司庫

保管，開會時不能代表出席，在中國之情形，最好不用圖章，而簽字或打手印，因圖章恐有偽事發生也。

3. 聯合社之責任以何者為宜？(治)
聯合社之責任，以十倍保證責任為宜，不必無限責任，因聯合社放款於合作社，而合作社係無限責任，事實上為間接之無限責任。

4. 中國各省之合作社，各種方式均有，辦理之機關，亦有不同，究以何處何種何機關所辦之合作社，最合中國現在農村情形，可資模範者？(敬)

余不能採所看到之合作社，加以詳評，惟可以略述關於合作社優劣之必備條件如次：

A 信用合作社

優良合作社應有之條件——中國合作社能全備者甚少。

1. 營業範圍不可太廣，應僅限於農村。
2. 社員如有正當需要，可隨時向合作社借款。
3. 規定社員儲蓄。
4. 股金可分期繳納。

全國合作社均有之弱點：

- (1) 全社之職責，集中一人之身，使他人無經營業務之機會與熱誠。
- (2) 合作社社員，缺少訓練，蓋因指導員本身，即無充分訓練。

B 運銷合作社之弱點：

- (1) 簿記不完備(然不可一概而論)
- (2) 職員缺少商業常識，對於進出貨及銷售貨物均缺乏訓練。
- (3) 運銷合作社之範圍不適當，或大或小，惟其範圍之大小，亦不能規定面積，應事先加以研究。

C 合作商店：

合作商店應絕對與其他合作社分開，惟現在所有之合作商店，多由其他合作社兼營。

5. 合作社社員應如何訓練？訓練時期及材料應如何規定？(宇)

對於合作社應始終不斷的訓練。至於訓練之材料，如合作原理，管理方法等，均為必要，且應按各社成績之優劣訓練之。余嘗將合作社分為四等，凡屬於第一等之合作社，即可不加訓練。甲等——除每年查帳外，各事無須指導

員之協助，所有社員，絕無再向放債者借款，均能按時還款，賬目清楚，處處能表現合作精神。

乙等——自己亦能管理業務，惟有少數之缺點，如少數社員，不能如期還款或偶向放債者借款等事。

丙等——缺乏合作常識，辦事不力，常須指導員之刺激，鼓勵其改良，亦有到期不還之社員。

丁等——已有警告，如再不改良，即須解散。

- 甲等有百分之五。
- 乙等有百分之二十——三十。
- 丁等有百分之五。
- 其餘屬丙等。

6. 對於合作社之管理，余建議三種制度，即全省協會專負組織之責，全省合作管理局，負監督者之責，銀行則負調查之責是否有當？(雲)

按組織監督調查三種工作，應由一機關負責，不必分開監督，合作社亦即組織者應負之責，且除此三種任務外，該機關應負教育之責。