

合作運動叢刊
戰區合作運動員

陳林
穎
光嶸
著

174

黎明書局發行

301
412

合作運動叢刊
戰區合作動員

陳穎光
林嶸著

黎明書局發行

合作運動叢刊

第一輯
計十種

中央政治學校合作學院主編

合作運動之時代的使命

王世穎

三民主義之合作政策

壽勉成

抗戰建國的經濟制度與合作運動

彭師勤

非常時期的消費合作運動

陳仲明

墾荒與合作

馮紫崗

戰區合作動員

林穎光

我國工業合作運動

喻志東

軍隊合作社之經營

陳維綸

今日之中國合作運動

陳惠武

各國戰時合作動員事例

王世穎
彭師勤

刻已陸續付印

不日即可出齊

中華民國二十九年六月初版

合作運動叢刊 戰區合作動員

全一册實價國幣肆角

(外埠酌加運費匯費)

著者 陳穎光 林嶸

主編者 中央政治學校 合作學院

發行者 黎明書局 重慶蒼坪街 南溫泉一卷樓



版權所有 翻印必究

印刷所

發行所

辦事處 民族路一〇七號
新新印刷公司
廠址 南岸彈子石大佛殿

中國文化服務社
全國各大書局

目次

第一章 緒論

第一節 戰區工作之重要

第二節 戰區工作與合作動員

第三節 戰區合作動員之基本問題

第二章 接近戰地區之合作動員

第一節 接近戰地區之工作環境

第二節 接近戰地區合作動員之範圍

第三節 接近戰地區合作動員之實施

第三章 作戰區之合作動員

第一節 作戰區之工作環境

第二節 作戰區合作動員之範圍

目次

第三節 作戰區合作動員之實施

第四章 游擊區之合作動員

第一節 游擊區之工作環境

第二節 游擊區合作動員之範圍

第三節 游擊區合作動員之實施

第五章 戰區合作動員之檢討與展望

第一節 吾國戰區合作事業之一般動向

第二節 戰區各省合作動員之實例

第三節 戰區合作動員之展望

戰區合作動員

陳穎光
林嶸 著

第一章 緒論

第一節 戰區工作之重要

現代戰爭乃全體性戰爭，不僅決勝於疆場，抑且決勝於國力民力，不僅決勝於軍事，抑且決勝於社會經濟。隨人類物質文明之進化，戰時活動之範圍，日見廣大，戰鬥之技術與方式，亦日見新奇。由水底以至天空，由前綫以至後方，戰事一旦發生，均在轟炸破壞之列，亦即無非廣義之戰區。其消耗性，又較前浩大。一面為數千萬戰士之屠殺，一面亦為成千成萬大砲飛機戰車之軍火鬥爭，大兵力戰爭之消耗兵器彈藥，已非常龐大，更因新式機械化戰具之發達，本身已需要鉅大之代價，同時又引起敵我兩方相互報復之嚴重破壞，其消耗情形，較之已往，實不僅倍蓰而已。言其時間性，亦較前長久。良以作戰國家，雖多望速戰速決，以敏捷嚴重之打擊，挫失敵人戰鬥能力。然事實上因各國人民愛國情緒熱烈，國際形勢亦非常複雜，又有不少天然形勢，有利於守者。故非強弱懸殊，雖戰區擴展至大，而戰事仍避

戰區合作動員

延甚久。是以，現代化之戰爭，非以舉國之國力民力，未足以言抗戰，非充實戰區中戰鬥力與經濟力二者之合力，尤不可以支持猛烈而長久之大戰。例如一九一四年至一九一七年之歐洲大戰，初德國極占優勢，卒因戰事持久，且受對方封鎖，致糧食缺乏，物資失調，軍民厭戰，士氣不振，社會陷於恐慌與紊亂，動搖戰鬥之能力，而入於潰敗之境。

至於我國，自九一八以來，外患急迫，國難嚴重。東北四省相繼淪亡，疆土主權日見滅削。大前年暴敵又進欲席捲華北，獨霸東亞，藉詞蘆苑事件，攻平津，寇淞滬，犯晉魯，侵蘇浙，姦淫擄掠，切奪屠殺，凶橫殘惡，無所不至，甚至焚燬文化機關，轟炸避難人民，期滅我民族亡我國家。幸最高領袖認清國族存亡已到最後關頭，統率師旅，領導將校，舉神聖之抗戰旗幟，以與暴敵相週旋。現敵速戰速決之計劃，已告幻滅，而膠着狀態，似已形成。戰線則延長數千萬里，戰場則遍及南北各地。華北數省與沿海市鎮，均在炮火之惡鬥中，戰區之廣大，不亞於歐洲大戰。且歷時三十餘月，戰爭又入第二階級，勝敗未決，敵感焦急。此固賴高級將帥之指揮得當，前方軍民之英勇衛國，而主要之關鍵，亦在於「我政府所持之一貫方針——一曰持久抗戰，二曰全面戰爭，三曰爭取主動」。誠以現代戰爭如上所述，其本質為全體性戰爭，而我之抗戰軍備稍遜，戰區廣大，更應採消耗戰之戰略。其勝敗之決定因素，不在於一時之得失，而在於全國能否持久抗戰，能否全面應戰，及各戰區能否爭取

主動，以達到「耗敵」、「疲敵」、「困敵」以至「殲敵」之目的。

時間之持久，一面決於後方物力之充實生長，與不斷補充，一面則繫於戰區軍民之堅決鬥爭與英勇抵抗。後方物力之生長與補充，軍備固賴以擴展，軍需固賴以供應。然如戰區軍民之鬥爭與抵抗，仍無有效之動作，則敵人以戰養戰，反能從事較長期之侵略。而全面應戰，則地原應不分東西南北，人原無論男女老幼，或墾墾清野，或拚命苦幹，或迎頭痛擊，或焦土抗戰，要均須以最後一滴血與最後一顆彈，向暴敵索取最大之代價，而後始能消耗敵人之國力軍力。再進而爭取主動，則化敵後為前線，改被動為自動，以及以少勝多，以弱克強，戰區民衆之動員與戰地軍民之配合，更較一切為重要。如今，敵人於佔領區域，除初以土匪式之掠奪，搜刮財物，勒索巨款，繼以苛雜式之掠奪，橫征暴斂，肆意盤剝，再以侵佔式之掠奪，霸佔我不能或不及遷移之鐵路、礦山、船舶、車輛及各種工廠外，現又進行更惡毒之陰謀，即所謂「長期建設」——對我敵作戰區域之長期經濟侵略，亦即敵酋所云：「利用現地（即戰區中為敵控制者）物資，樹立百年戰爭」。其明顯之口號則為：「肅整（掃蕩）重於進攻，建設重於破壞，開發重於封鎖」。其夢想之幻境，則為採用軍事佔領，政治陰謀，與經濟剝削，三面並進，同時並重。竊用戰區之物力財力，以加深並持久其侵略，以鞏固並增加其掠奪，以期滿足其侵略中國獨霸亞洲之野心。是處此成敗勝負之關鍵時期，對於戰

戰區合作動員

四

區中敵人凶狠之企圖，惡毒之「建設」，務須早加打擊，並予根本破壞，方足以消除敵人之憑藉，防止敵人之補充，以加速其消耗，疲敵，以至於崩潰。國人乎！現代戰爭為全體性戰爭，戰區之工作為勝負關鍵之工作，當前為避免偏安局勢，為牽制敵人進攻，更為支持抗戰，消耗敵軍，以及加速最後勝利計，對戰區工作之重要性，實不容忽視也。

第二節 戰區工作與合作動員

戰區工作為克敵制勝之工作，在成敗勝負之關鍵時期，戰區工作更為重要，且有決定作用。如今，我國抗戰已入第二期，敵我於軍事鬥爭外，又進為政治戰與經濟戰。敵人之政治陰謀與經濟掠奪，凶暴有過於劫殺姦淫者。尙幸第一期之難關，已經度過，陣地戰與防禦戰所遭受之挫折及困難，均不足消滅我抗戰之決心。第二期之新生力量，又正告長成，敵人之弱點漸漸暴露，我方之缺憾則時時彌補，敵人有愈戰愈弱之趨勢，我方則具愈戰愈強之條件。顧此種趨勢與條件之實現，胥賴戰區工作之努力與其成效，亦為至明之事理。軍事方面，二期抗戰以來，當局認識戰區之重要，着重戰區之佈置，已採消耗的運動的戰術。以靈活機動之出擊，打破敵人之掃蕩計劃，以避實就虛之手段，抵制敵人之包圍策略。以空間換時間，敵被動為主動。最近晉南、湘北與隨棗等地，收效殊大。然敵人於軍事佔領外，近賄迷戰

速決之絕望，焦急無聊之中，乃極力進行政治陰謀，與經濟剝削。如收買漢奸，懷柔難民；如創設偽中央，建立偽政權；如控制資源物產，實行以戰養戰。險毒備至。所以我人之戰區工作，固以軍事第一，勝利第一為原則。而實施之項目：則針對軍事佔領，應為樹立國軍反攻基礎與打破敵人掃蕩計劃，針對政治陰謀，應為消滅敵偽政權並增加民眾信心，針對經濟剝削，應為毀滅敵人以以戰養戰之政策與摧毀敵人「長期建設」之環境。必如斯工作有效果，有成績，使其處處受我牽制，時時遭我襲擊，不特無休養之機會，且無整訓補充之可能，方能消耗敵人，困疲敵人，以至削弱其戰鬥力，打擊其支持力。

樹立國軍反攻基礎，需要反攻力量之培養與反攻據點之建立。反攻之力量在於人力，物力與組織力。而反攻據點之建立，則必須有組織有信念之民眾與自給自動共存互助之社會經濟機構。打破敵人掃蕩計劃，固然以遊擊隊之強化與運動戰之策應為主要策略。而供應游擊隊之給養與配合運動戰之反封鎖反掠奪，亦至重要。消滅敵偽政權與增加民眾信心，顯為政治之鬥爭，然此鬥爭之勝負，則在於人民意志是否堅決與經濟社會之能否維持。至毀滅敵人以戰養戰之政策與「長期建設」之環境，則主要之對策，在於指揮作戰區之物產，爭取游擊區之資源與調節接近戰區之產銷，進而組織民眾，武裝民眾，從事於經濟防禦與經濟游擊戰。是舉凡上述戰區工作之重心，實可歸納為：（一）增強民眾組織，（二）供應軍民生活，

(三)調節戰區產銷，(四)爭取敵後資源，茲再分別申論如次：

(一)增強民衆組織 組織爲力量之源，組織卽編制，如網之有綱，衣之具領，而後意志統一，工作協調，一切力量得以集中而增加。組織亦行動之母，組織成系統，如指之使臂，影之隨形，因而上下一致，動作靈活，凡百事業均可推行以前進。所以二期抗戰中，最基本之戰區工作，應是組織民衆與增強民衆之組織，務使各戰區所有之男女，改變已往散漫自私之生活，而參加救亡圖存抗戰建國之鬥爭。合作社，在平時原依據自力更生與助人互助之原則，從事協同自衛與改善生活之努力。今在戰時戰區，則以其原有之組織形態與各級機構，因勢利便，因地制宜，更可按戰區之工作需要，加強其組織，增益其任務，以實施戰區人民之總動員，並增強民衆抗建之大信心。

(二)供應軍民生活 洪範八政，首重食貨，孔子論政，足食足兵。立國之本，固爲國民生計。而在戰時，更以軍需民食爲先決條件。攷諸史實，例亦彰彰。拿破崙之敗於莫斯科，食不給也。古魯巴之失遼東半島，無裹糧也。而劉邦之勝項羽，則以敖倉實而蕭轉漕。如今，我各戰區，或以撤退過速，或以交通不便，或以敵人封鎖與掠奪，民衆生活情形，均非常困苦。糧食非漲跌無常，卽爲敵人收買搶掠，日用品非奇昂突漲，卽係仇貨傾銷，人民財產固已毀滅，卽生計亦時虞斷絕。至軍隊方面，則雖有餉款，亦時有軍精不足，或供求不應之

虞。游擊區中，游擊隊伍更常遭種種生活痛苦，出人意料之外者。然此種生活上困難之發生，無非由於經濟動員之不足，與經濟機構之不健全，合作組織爲健全之經濟制度，原有作用，爲增進經濟利益與改善生活。今如能普及而深入，則發揮其集團力量，自可擴充必需之籌碼，增加日用之物產，以維持自給自足之經濟，供應軍民合作之生活，而打擊僞政權之活動與僞建設之進行。

(三)調節戰區產銷 吾國戰區範圍殊大，遍於南北，延及腹地。然重要城鎮之外，廣大鄉村仍爲我政府統治，山陵險要仍爲我軍隊所防守。但以往經濟機構不健全，經濟中心竟在上海租界，而大城市各海口，亦爲重要集散地。致抗戰以來，或因敵人之封鎖，或因交通之阻塞，大宗物產，如紙張，毛竹，木材，冬筍，水果，粉條等，均無法運銷。另一方面，則游擊區內及作戰區內，仇貨傾銷，私鹽充斥。而鄰近戰區者，如封鎖嚴密，則感物品缺乏，土產停滯。封鎖不嚴密，則仇貨充斥，法幣外流。似此畸形怪態，究其癥結，實在於缺乏合理嚴密之經濟機構。而合作社及其聯合社之爲合理之經濟機構，則爲舉世所公認，古今所贊許，今如促使其普及整備，與各級聯合之完成，則不特系統嚴整，關係密切，且能發揮戰時經濟與經濟統制之效用，以粉碎敵人以戰養戰之毒計。法國合作社在歐戰時期中，俄國合作社在革命期中之担任分配調節之任務，可爲例證也。

（四）爭取敵後資源 敵雖凶暴，然區區三島，先天不足，以其本身之物產資源，加上在我東北四省所攫取者，僅能供其工業原料之一小部份。目前最需要於我國者，乃鐵、煤、鹽、及棉花等。因特設二主要機關，以爲奪取掠劫之大本營。此二機關，一爲「華北開發會社」，去年三月間成立，資本三萬五千萬日元；一爲「華中振興會社」，去年六月間成立，資本計一萬萬日元。其掠奪我資源之計劃，則對於華北之「開發」資金額係十四萬萬，而用於竊取我鐵、煤及鹽產者，則達八萬萬元。舉製鐵爲例，目前各地；製鐵能力，每年六萬噸。敵人所定之五年後生產目標亦即掠奪之目標，則爲礦石三百萬噸，生鐵八十萬噸，鋼料四十萬噸。對我中部各省，亦着重於鐵之掠奪。敵國鋼鐵原料，由國外輸入者，佔百分之八十以上。現敵人如此奪取，實以其軍械之補充上，需要至爲急迫。他如煤之爲動力源泉，鹽之可以製造毒氣，亦爲敵人所缺乏，且爲支持戰爭，加緊侵略之必需品。迄今，我人如仍未設法加以阻撓，予以打擊，則無異於資寇兵而齎盜糧。妨礙抗戰前途，莫甚於此。願合作之在我國，爲民族之協同自衛，爲平時之「經濟防線」，亦戰時之「經濟堡壘」。倘能妥立機關，善爲指導，使其在游擊區，從事經濟遊擊戰。則合作同志，本其集團工作之經驗，與英勇愛國之精神，加以必要之配備與武裝，對於資源之搶運與敵產之破壞，自可勝任愉快。浙江黃主席於視察浙西戰區後，即曾承認此種效用。謂：「以前經濟工作，是在我敵交界地帶施行

封鎖。今後一定要推進到敵人後方，必須做到除敵人佔領的一點一線以外，所有我們廣大地區之物資，都為我們應用……在這裏，合作組織便是經濟鬥爭之有力工具」。

第三節 戰區合作動員之基本問題

戰區工作，大有賴於合作組織及其事業之動員。而戰區合作動員之實施，則不可不有機構以管理之，幹部以推動之，經費以支持之。故機構幹部經費三者，允為戰區合作動員之基本問題。事先應有通盤縝密之考慮，庶可得預期有效之成果，請分述如次，以與國內同志商榷之。

(一)機構：原有合作主管機關，主持合作動員工作，雖至洽當，然戰區工作，應與戰區黨政領導機關，取得聯繫，而經費方面，尤應洽商金融機關，參加放款。為求事業順利推動計，最好由原有合作主管機關，會同關係機關，組設戰區合作動員機構，以主持其事。例如在中央方面，應由合作事業管理局會同戰區黨政委員會，四行聯合辦事處及有關部會，組設戰時合作事業委員會，職掌全國戰區合作動員之推進事宜。各戰區則由該區經濟委員會戰地黨政委員會派出機關（如分會、特派員或督導員）與區內各省合作主管機關，以及各大銀行分支行等，組設某戰區合作事業委員會，秉承總會，指導監督各該區內合作動員事宜。縣

級方面，以一仍舊貫爲原則。但在作戰區域，合作指導工作，應使其有活動性與機動性，以應付非常需要。故各縣合作指導，似宜另組戰地合作工作隊，以代替原設指導機關，擔任戰時動員工作。游擊區亦以採用此方式，較爲適當，接近戰地區則斟酌情形而決定之。如是則在縣行政機構後撤之場合，可完全由戰地合作工作隊主持動員指導事項，不致陷於停頓，而在縣行政機構仍然存在時，又可與縣合作行政打成一片，以求相得益彰，辦理順利。省級方面，則每省成立一大隊部，以省合作主管人員爲大隊長，負指導統率省內各工作隊之責。至一省有分隸於二戰區者，則添設大隊附，另組辦公處統率之，顧此大隊部與大隊附辦公處，本質上爲事業機構，仍受所屬之戰區合作事業委員會之指導監督與協助。每一工作隊，隊員人數以十人至三十人爲準。由合作指導人員及具有相當學識技能願爲合作服務之英勇青年組織之。隊員則以曾任或現任之主任指導員擔任。每隊得設分隊或組，視工作區域之劃分而定其數目。分隊長或組以曾任或現任指導員充任之。各大隊部之編制。則一面固求其簡單靈活，一面仍須健全整備，各省更可依情勢之需要決定之。但最低限度，似應分設總務金融與視導三組，分負日常事務，調度資金及巡迴視導之責。

(二) 幹部 合作動員之另一基本問題，即幹部問題，包括兩大部份，一爲人才之徵集，一爲人才之訓練。故在指導工作方面，如何吸收多量指導人員，如何施以訓練，均應通盤加

以放慮。高級幹部，宜由中央合作動員機關招收訓練之。中級幹部由省合作動員機關招收訓練之。訓練內容，則應軍事技術精神三方兼重，文武合一，腦手并用，成爲中國合作之生力軍。至合作社從事各種動員活動，亦須大批基層幹部。如挑選職員及有能力之社員，由各縣就近訓練之，較爲有効。其訓練之道，亦同於中級幹部，唯具體而微，循序而進，先訓練成忠於事業忠於黨國英勇強健之男子漢。顧此種工作，又應及早籌備，卽日開辦，以免臨時周章，供不應求，或張皇失當，事倍功半也。

(三)經費 戰區合作動員工作開始後，在在需要經費以推動之，支持之，展開之。經費可分爲經常費與事業費。中央及各戰區合作動員機關之經常費，應由國民政府撥給之。省方大隊部及工作之經常費，則由省政當局就增加現有合作行政經費中，及維持游擊區之行政經費中撥給之。必要時亦可由中央撥款補助。至事業費之籌集，中央各戰區合作動員機關應負荷通盤籌措之責，而各省合作主管機關，亦應籌撥，或商洽一部專款以增加資金之週轉。茲列舉此項事業費可能之來源，願負責當局早日設法統籌，以裕款項，而便進展：(1)各大銀行之合作放款：我國合作事業之資金已得多由中國農民銀行經濟部農本局負責發放。而中國銀行上海銀行曾有農貸部，各大銀行亦曾合組農業合作社貸款銀團，從事對合作社之貸款。但在作戰區及游擊區，各銀行以款項安全爲第一原則，對於合作貸款，均不願增加。卽於接

近戰區域，亦多所顧慮，常裹足不前。故應由政府當局依據戰區社會經濟政策，對銀行放款，負保本保息之責，並運用種種方法，曉以大義，喻以至理，促使其踴躍貸放。(2)地方銀行之戰地貸款：戰區工作為收復失地之基本條件，各地原設之金融機關，因戰事撤退者，應設法仍返原地工作。中國農民銀行及農本局之各項合作貸款，及農倉貸款等業務，亦宜深入游擊區域，設處辦理。唯此等大金融機關設置於戰區，不無種種困難，短期亦難望普遍。倘能聯合各省地方銀行共同努力，自較輕而易舉。且各省當局於抗戰以來，為活潑金融及促進生產，多增發省鈔及輔幣券，並擴充工商貸款之款額，且為全局利益與抗戰前途計，對於戰地合作貸款，自不能忽視。再而地方銀行之鈔票及輔幣券，在防敵吸收法幣套取外匯上，又有特殊效用，較國立各大銀行之貸款，優越多多。是故著者以為地方銀行之從事戰地合作貸款，實為其天職。深願當局加以督促並獎勵之。(3)各種賑濟款項：賑濟款項，為救濟人民災害之款項，如中央及地方支撥賑濟難民之款是。類此款項：如僅用於救急，效果殊淺，倘以合作組織結合難民生活，再以合作經營維持難民生計，則與原旨既無不合，效用則更為廣大。似可由合作動員機構，設法請求移撥之。(4)各種敵偽物資：敵人之物資與漢奸之財產在游擊戰術與經濟戰爭中，常有被我方捕獲而加以沒收。如移作合作動員經費，於情於理，均無不可。(5)各方捐款：戰區合作動員為抗戰建國之大計，亦最後勝利之條件。凡有良心與

血性者，理宜加以贊助。而款項之輸將與勸募，亦其一端。故我愛國同胞與國際友人所捐輸之款項，當非絕無僅有，即合作社之公益金在平時從事社會福利之設施，在戰時亦可捐獻於動員工作。此雖為數無多，然集腋成裘，聚沙成塔，亦未可輕視也。

（一）對後援團之交通游士，軍利財源之發展，故其目的，在於其

遊派彈藥團之組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

組織，其目的在於其

第一節 對後援團之合作與貢獻

第二章 對後援團之合作與貢獻

戰區合作動員

第二章 接近戰地區之合作動員

第一節 接近戰地區之工作環境

中央因便利軍事行動，有戰區之劃分，設戰區司令部，秉承最高統帥，職掌區內軍務。而在政治方面，各級行政機構，復多調整與整飭，以期效率增進。同此為領導戰時工作，於軍事委員會政治部外，復設有戰地黨政委員會及其在各戰區之分會。最近又於各戰區，設有經濟委員會，以指導督率該區之財政經濟金融交通及對敵封鎖事項。他如戰區司令部及各隊部之政訓機構，在在亦以強化軍政之調協與設施為目的。誠以戰區工作較後方為緊張，為繁雜，必有密切之聯繫與有力之推動，方能兼循抗建最高原則以適進。茲先就戰區第二綫即接近戰地區之環境，略加敘述，俾便進而研究其合作動員之範圍與其實施。

(一) 接近戰地區之交通綫上，軍隊與輜重之運輸，甚為頻繁。附近各村莊，平常異常冷落者，可因軍隊之駐紮與移動，而頓形熱鬧。我軍素重風紀，政訓工作，又稱認真。如無其他阻礙，不獨軍民能切實合作，且因時常接觸，更可增加民衆同仇敵愾報國禦侮的熱忱。苟再善為運用，一方面物資取給，謀其便利，使軍需不生困難；他方面民衆訓練，加速進行，後援無虞缺乏，則裨益前方作戰，定非淺鮮。

(二) 接近戰地區域之較前綫，及溝通安全後方之交通綫，難民內遷，亦稱頻繁。但交通工具缺乏，食宿諸多不便。除振濟委員會有設站招待外，爲保持我持久抗戰之人力計，應加意照料，減除其行旅痛苦。而難童之運送，尤應注意。在事前宜有縝密規劃，臨事更應發動當地民衆之服務。

(三) 接近戰地區域，因前方作戰，物資不能輸入，後方交通，又多用於車運，故外來物品，成本增高，即區域內之自製品，有時因原料取給於外（如棉布之棉紗），亦大受影響。而商人爲奪取高額利潤，或則囤集居奇，或則任意漲價，更造成嚴重之物價問題。

(四) 接近戰地區域之特產運銷，亦每爲嚴重之問題。蓋作戰之前方，常爲特產外輸之孔道（例如湘川之桐油，從前均經由漢口轉運出口），今既受阻，不能不另闢途徑。然後方交通，既因車運關係，利用困難，又以繞道關係，路程增加，遂常呈滯銷狀態。其價格因供過於求，而日趨低落。生產者在剪形價格之壓迫下，生計至爲困難。唯中央及地方當局，均有見及此，曾力圖補救。在中央方面，例如財政部貿易委員會設法調整特產外銷，經濟部農本局則又設法調整其內銷；而各省方面，亦多設立官辦或官商合辦之特產統制機關，如浙之油茶棉絲管理處，贛之工商管理處戰時貿易部，閩之貿易公司，湘之糧食運儲委員會，陝之煤炭統制運銷處……是。但其成效，殊不一致，某種流弊，或竟難免。

(五) 接近戰地區域，爲供給前方軍需，每有各種軍需工業之興起。此種工業，其規模大者有各種設備，多量勞工及工作場所，如軍用品之製造是。其規模小者，則每可利用手工，分散行之。如軍服之製造是。此項工業應使其擴充與強化，然後產量可以增多，軍需取給，可無困難。

(六) 接近戰地區域，因軍運關係，一方面對水陸運輸實行統制，一方面造路養路，積極進行。故每有勞工統制機構之設立，吸收多量勞工，從事交通上之服役。而防禦工事之建築，炸後交通之恢復，亦唯勞工是賴。以故縣政工作中，徵工與給養，每佔重要之地位焉。

(七) 接近戰地區域之社會治安問題，至爲重要。在軍事方面，應展開反間諜工作，嚴防敵探及漢奸之活動，庶使軍事機密，不致洩漏，軍事設施，可以遂行。在人民方面，應使其能安心工作，努力生產，而難民移動，亦應使其便利，故盜匪活動，不可不嚴加防範。此項工作，端賴民衆武力及民衆組訓完成之。

第二節 接近戰地區合作動員之範圍

接近戰地區之合作動員云者，運用合作組織，發揮合作機能，以實行統制經濟，應付非常需求，並從事戰時服役，便利軍事設施之謂也。請分述其可能之工作範圍如左。

(一)經濟方面 合作組織，原係經濟組織之理想形態。經濟機能亦即為合作組織之固有機能。在接近戰地區域，須行統制經濟，識者所知。而合作組織又正可收統制之利而無其弊。然則吾人從事合作動員之設施，允宜發揮其固有機能，以求統制之實現。今從生產、運銷、供給、消費、公用、信用、保險各點論述之。

(1)生產合作 生產合作不獨可以免除剝削，減低成本，劃一品質，拓闢市場。且因其係一種生產者之民主組織，無剝削榨取之關係存在，既可以啓迪生產者之勞動心，為發展產業而努力，同時不以營利為目的，又可以避免生產過剩之無政府狀態，而達到自動的生產調節，收到統制之功。其在戰時，供給民用軍需，有賴生產，鞏固法幣外匯，亦非着重生產不為功。則生產合作社又可盡其最大責任。且因其經營方式，集散大小，均可隨意，更可適應環境，順利推行。

(2)運銷合作 運銷合作，在乎生產與消費之間。運銷合作既可附麗於生產合作，亦可，以單獨經營。在生產合作社之場合，兼營運銷，可收雙重效益，在無生產合作社之場合，收集社員各別產品，以收買式或委託式辦理運銷，亦可減除剝削，流通金融，改進品質，調劑供需。而戰時之運銷合作，對管理運輸，補助軍用一事，尤有裨益。在接近戰地區域有不能或不及組織生產社時，如單營運銷合作，仍可收統制之利。

(3) 供結合作 在不便舉辦合作農場或合作工廠，共同從事農工勞動之場合，為減低生產成本，及改良生產技術，供給合作之推行，實有其特殊必要。尤以在接近戰地區為基，靠近戰地區，交通每多阻滯，個人各別購買肥料種籽或農具，實不如共同合買之合於經濟原則。

(4) 消費合作 消費合作之在戰時，其功用遠較平時為大為顯。第一，戰時物價高漲，如消費者組織合作社，即可平價發售，不致受商人高抬物價之剝削，間接可以抑平物價，實行價格統制。第二，消費社調查社員需要，必要時得規定最高購買額，限制不必要之濫用，而收分配管理之功。第三，可以防止外貨輸入積極提倡國貨，更可以并掖生產合作，使其銷路可靠，業務發達。故接近戰地區之消費合作，尤有推廣與確化之必要。

(5) 公用合作 接近戰地區，難民聚集，食宿每成問題。雖振濟機關已有統籌辦法，可以解決諸般困難，然組訓難民，使其度有共同意識互助精神之集團生活，自屬更有意義。在此原則下，指導其組織合作社，從事各種公用設施，益可收事半功倍之效。

(6) 信用合作 在各種合作未能分別普遍舉辦以前，不能不為個別生產運銷及消費而借鑒時，組織信用合作社，乃有其必要。信用合作之於戰時，除吸收農村游資，流通農村金融而外，尚可鞏固法幣基礎，協助生產專業。如能擴大普及其業務，更可進而收到金融統制之

功。●立各... (7) 保險合作。在接近戰區，或因空襲，或因交通，儲運業務，可能受到損失，生產事業，亦常有同樣影響。如能推行保險合作，以期共同分担損失，則從業者必更樂於效力其業務，而達到預期之效益矣。

(二) 非經濟方面。接近戰區，民衆組訓，至爲重要。治安維持，戰時勞役，尤應切實辦理，此又可賴合作組織以完成之。例如管的方面，管之要着在於組織。合作社原爲共謀經濟利益與生活改善之組織，社員有其共同目標，有其互助美德，縱不涉及政治活動，然彼此均極了解，孰良孰莠，不難得知。在合作社極度發達之場合，其自治力量之發揚，固便利政治之設施不少，卽在不甚發達之情形下，自治能力之孕育，仍屬有裨庶政。况經濟爲社會之基層機關，無經濟基礎之社會，猶之乎無根之樹木，將何以立。故運用合作以組織民衆，促成自治，最稱上乘。在教的方面，教之工作，亦卽民衆訓練。在推行合作之場合，指導員爲合作社事實上之保姆，而合作社之教育活動，又往往可以形成當地教育工作之中心。故推行合作，確能發揮其強大之教育機能：第一，運用對於社員之訓練，以充實社員之戰時常識與技能，此爲集中訓練方式之實施，推行至爲易易。第二，採用社員導生制度，發生教育的核心作用，對其親友灌輸各種常識，此爲分散的誘導方式，行之既無困難，而普及推廣，收效尤

戰區合作動員

大。衛的方面，則治安的維持，可以利用優越之合作組織方式，訓練社員，從事維持秩序安定社會之工作。擴而充之，藉以建立民衆武装民衆武力，亦屬易如反掌。此外，如難民之招待，傷兵之撫卹，出征軍人家屬之慰問及扶助……合作社亦可以服務之方式，從旁進行。

第二節 接近戰地區合作動員之實施

接近戰地區之各縣，應以縣合作行政機構爲縣合作動員機構。但爲強化指導作用，便利動員設施起見，省合作行政機關與戰區合作事業委員會應協同予以人才金融技術各方面之便利，必要時得組設戰地合作隊，從事動員指揮工作。至合作動員之實施，可從合作組織合作業務兩方面敘述之：

(一)關於合作組織者：(1)在擴大合作組織之先，應從事舊社之整理工作於一定之時期內完成之。如整理無效，則分別解散或改組之。(2)在質量并重之原則下，展開新社組織工作，吸收各種生產者，納入生產社，運銷社或供給社之組織中，吸收消費大衆納入消社之組織中。其他各種合作社亦斟酌情形舉辦之，務使每一人民均可享到合作實益，實現民生本位合作制度。(3)爲求與新縣制相配合，除橫的方面，各保均應限期普設合作社外，在縱的方面，成立各級合作社之聯合系統，分別信用，產銷，消費三大體系，以增強其機能，發生統

制作用。(4)爲切實督導社員活動，每社分別成立小組，先訓練其領袖人才，使發生核心誘導作用，各種附屬組織如服務隊教育委員會等，尤應指導其辦理之。萬一該區轉變爲作戰區或游擊區，即可改編社員爲戰地服務隊，發揚更大之互助精神。(5)爲便利合作指導扶植自動能力計，每鄉鎮成立中心社，以爲發動同鄉鎮其他合作社之中心。并舉辦社務競賽或社務觀摩，以刺激各社之努力。

(二)關於合作業務者，復可分爲經濟與非經濟兩方面：

(1)經濟方面 經濟方面，不外充實合作社之原有業務，使其可以收到實際之效果。除依照下列各點進行外，應時常與農工業技術機關取得密切聯繫，絕對避免彼此不相聞問之局面。并應在業務方面，發起競賽運動，在一社中，社員彼此間在同一條件下之產品質量，交易數額，勞動成果等，均可以競賽，在一地方內，各社之同性質產品，同性質業務，亦可以競賽，以鼓勵其努力之興趣，加強其工作之熱忱。

(甲)關於生產業務，應儘可能使生產過程之全部，以共同經營之方式，達到合作化之目的。例如農業方面舉辦墾殖合作社，就生荒或熟荒土地，施行共同開墾，農具種子之購買共同爲之，耕作後之收成除留用一部份外，亦運用共同運銷之方式。在工業方面，舉辦各種工業合作社，共同購入原料及設備，在同一場所共同工作，工作產品，共同運銷。自始至終，

均使其合作化。其因生產場所零散，不易舉辦此種合作時，則使其生產過程之一部合作化，如合作農場在通常情形下，因土地所有關係，不易推行，可先舉辦灌溉生產合作社，農具租用生產合作社，……或合作工廠不易推行時，購買製造用之設備，租與社員共同使用，……總期利用合作方式，以改善其生產技術，增進其生產質量。各種生產業務之經營，應視其與軍需民用或對外貿易關係之深淺，而決定辦理之先後，故當地輸出品大宗之特產，糧食生產，服着工業，軍需工業，均宜儘先舉辦。

(乙)關於運銷業務，應選擇各種與軍需民用或對外貿易有關之產品，先行辦理，并注意下列數事：第一，暢銷之貨物及有人承買之貨物，得採收買制，以期社員感覺便利，業務更易進行。如貨物滯銷，或合作社外給資金缺乏，則以委託制為宜。第二，運銷合作社職員應訓練其具有市場常識，市價之變動，供求之情形，運輸之狀況，將來之趨向：……等，均應事先調查。第三，為防止社員產品被商人高價誘買，從中破壞，應與社員訂約，如有違約，科以違約金，并由政府懲辦破壞合作之商人。第四，各種產品均應加以分級分等。出售時用標幟以表明之。第五，尋找可靠而永久之顧主，如收購外輸品之貿易委員會，收買內銷品之農本局，地方設立之特產收買機關及消費合作社等，使政府統制工作，可以遂行。第六，在未脫售以前，社員產品自應加以儲存保管。在此場合，設法建築或租用倉庫，以辦理之。

唯此項倉庫，不宜集中，以防敵機空襲之損失。第七，貨物運輸，除與官辦運輸機關或商辦運輸公司訂約交運外，應設法自備運輸工具或組織肩運隊担任之。則遇有交通阻塞不易外運時，仍無大礙。第八，貨物在儲存或交運中，應與保險公司保險，或以合作方式，聯合各社設立保險部，參加投保，以防意外之損失。

(丙)供給業務，應使其成爲生產業務之一部門。但在不能與辦生產合作時，則獨立經營之。例如在接近前方，肥料購買不易，則共同購入肥料而分賣於社員；農家每多自織土布，售於布販，或與布販以布易紗（即布販供給棉紗，織成後以與紗同重量之布，交於布販，織戶不遇賺取少許過漿費而已）。在此情形下，爲改善其生產關係，應設法利用合作方式，辦理棉紗供給棉布運銷，以剷除中間商人（布販）之剝削。

(丁)關於消費業務，應儘先就日用必需品及大眾需用品經營之，并注意下列數事：第一，戰時物品因交通困難，銷貨成本，派有上漲，故各項物品應設法囤積，其物價指數顯有高漲趨勢之貨物，尤應如是。例如煤油，棉布，毛織品是。此項存貨，應建築或租用倉庫以保管之，倉庫以分散爲宜。第二，由合作社製定調查表格，切實調查社員及其家屬之需要，尤其糧食方面，以便統籌供給數量，即以消費社爲管理分配之總樞紐。第三，消費社應與生產社及國貨廠家，國貨聯營公司取得聯繫，一方面使其變爲廠家之總代理機關，商人不敢出而

相競，一方面社絕外貨輸入，國貨可以暢銷。第四，消費社應進一步自己從事生產，以減低銷貨成本。最初可從物品之加工着手，如購進稻谷，碾磨精米發售是，以後逐漸擴充，再從事全過程之生產製造。第五，戰時居民流動性大，消費社為取得社員之愛護計，或則以低於市價之價格發售，盈餘不再分配，悉數撥作公益金及公積金，或則照市價發售，縮短會計年度，每半年或三個月結算一次，按照交易額分紅。至對於非社員如軍隊及過境之難民等，為便利其需求，不能不與之交易。但此項交易盈餘，應悉數撥作公益金，不得分配於社員。第六，消費社應建立自給資金之基礎。在理論上言，社員之購買力即係消費社自給資金之來源，故其基礎之建立，實較其他合作社為易。在事實上，可用預定貨物之方式，吸收社員定銀或存款，并在一定限度內，發行代價券，即在社員與社，社員與社員間，互相流通。第七，消費社為便利其業務發展，應成立聯合系統，并儘先設立合作批發部（如浙江省）以便利貨物取給。第八，消費社應發揮商業的滲透性。在交通不便處所，應設分社，活動貨車或肩挑，（英國批發合作社曾製造各式各樣之活動貨車，一般經營小本生意者。在我國山岳地帶，可改用人力肩挑），便利社員購買，或採用代送辦法，使距離較遠之社員得到便利。第九，（戊）接近戰區較安全地方，應招輯難民，推行住宅合作，即以振濟款項，撥充基金，基地房屋，歸社所有，租與社員使用，務使食宿樂育，均利用合作方式以辦理之，養成患難中

互相扶助之精神，即其他地區亦應設法辦理公用合作，如浴室公用，理髮公用，食堂公用……等。若併入消費合作社以兼營之，則更可收相得益彰之效。

(己)關於信用業務，應設法使其蓬勃有生氣：第一，切實辦理儲金業務，利用有效方法，如儲蓄競賽等，儘量吸收鄉村中之游資及藏錮，轉貸於生產方面。第二，利用聯合組織，在聯合系統之內，辦理滙兌業務，以便利社員。第三，辦理信託業務，以適應戰時社員需要。第四，信用社應視社員需要逐漸兼營生產，運銷或供給業務，使其充實，而臻健全。

(庚)保險業務，在農業工業，均應辦理。農業方面，指導農民辦理耕牛保險，畜產保險，災害保險，農產品儲運中之保險。工業方面，指導工人辦理設備保險，傷害保險，工業品儲運中之保險……等，均以合作方式行之。其保險效果并可以加強被保人之信用。至於人身保險合作，在普通情形下，殊不易組織，不過仍可發起組織合作工作人員保險合作社，以促進彼此間之聯繫，一遇傷亡或損失，彼此分担之，更可發揚互助之精神。

(辛)除上述各點外，并應擴大其對外經濟，活動，即：第一，業務區域內有服兵役之社員或非社員，應勸導未服兵役之社員代其耕種或協助其家屬耕種。第二，協助國家銀行辦理救濟金銀業務，吸收民間金銀，集中於國家，以鞏固我法幣基礎。第三，勸募救國捐款，使社員有錢出錢，裨益持久抗戰。第四，發起仇貨肅清運動，由社員已購仇貨之自動肅清。

戰區合作動員

，擴大爲對非社員之勸導糾察。第五，發起節約運動，并提倡代用品之使用，亦由社員自動做起，普及於非社員。

(2) 非經濟方面 接近戰區合作動員關於非經濟之實施，約如下述：(甲) 除厲行社員訓練外，各合作社應組設宣傳隊，化裝隊，音樂隊等，隨時出發從事抗戰宣傳工作，并分貼壁報標語，以喚起民衆，提高抗日情緒。(乙) 各社分組訓練完成後，應組織嚴密之情報網，遇有漢奸活動或匪徒滋擾及其他有傳知必要事件，應迅即轉報軍事機關處理之。(丙) 對社員施以軍事訓練，指導有武器之社員，組織守望隊，除保衛合作社之資產外，并協助政府，防範奸宄之活動。(丁) 組織防護隊，遇敵機空襲時，參加防護工作，并指導居民防空防毒。其因工作而傷亡者，應分別輕重，由其他社員集資撫卹，并報請政府褒揚并撫卹之。(戊) 組織慰勞隊，慰勞過境之抗日軍隊及傷兵，并義務供給茶水，辦理炊事，縫補衣服，代寫家書等。(己) 難民過境時，應殷勤招待之。供應其食宿，指示安全地區，代辦其他有關便利難民之事務。

(三) 關於宣傳動員 應注意之事項：(一) 宣傳動員之實施，應注意其內容之正確，(二) 宣傳動員之實施，應注意其形式之多樣，(三) 宣傳動員之實施，應注意其時間之適宜，(四) 宣傳動員之實施，應注意其地點之選擇，(五) 宣傳動員之實施，應注意其對象之明確，(六) 宣傳動員之實施，應注意其效果之顯著。

五、關於合作動員之實施 應注意之事項：(一) 合作動員之實施，應注意其內容之正確，(二) 合作動員之實施，應注意其形式之多樣，(三) 合作動員之實施，應注意其時間之適宜，(四) 合作動員之實施，應注意其地點之選擇，(五) 合作動員之實施，應注意其對象之明確，(六) 合作動員之實施，應注意其效果之顯著。

第三章 作戰區之合作動員

第一節 作戰區之工作環境

自平面戰爭演進爲立體戰爭而後，陣綫之縱深，已隨之擴大，固不限於兩軍步砲兵交鋒之各點，從而從事合作動員者，研究附近火綫地區之環境——亦卽所謂作戰區之環境，遂有其特殊之意義與必要焉。

在敵方警戒綫內，無我民衆存在與活動之機會，乃無可諱言之事實。但在我方，尤以除此神聖之民族戰爭，理應軍民合作，萬衆一心，以精誠之團結，補武器之不足，故在我防綫以內，不獨無礙我民衆報國之活動，而動員民衆，從事服務，尤爲必需。歸納過去各戰場戰地工作之報告，第二期抗戰從動員民衆加緊組訓等方面觀察之，確較第一期爲進步。唯仍未臻至善之域，茲就各方資料搜集所得，略述作戰區工作環境如左：

(一) 在敵我陣綫犬牙交錯，敵機瘋狂轟炸之前方，動員民衆雖極重要，但甚困難。蓋我民衆平時未受訓練，智識低微，全國家民族之觀念，重身家性命之安全，真能明大義報國仇者，誠如鳳毛麟角之不可多得。抗戰發生後，當局會積極從事組訓工作，然或以爲時甚暫，

或以阻礙多端，欲求一蹴而幾，亦非易易。故在前方之人民，往往相率逃避，即安土重遷之農民，亦退入深山僻壤，作暫時之遷移。各種商人，撤退尤速。雖較後方之地區，亦人影疏落，市況凋零。其影響所及，軍隊及戰地工作人員，感受日用品無從取給之嚴重困難，而引起民衆未曾動員之無限悲痛。所幸第二期抗戰開始後，此種現象，已有逐漸減退之趨勢。在前綫三四里範圍內，人民熙熙攘攘，各務本業者，時有所傳。此半由人民對戰事經驗已逐漸加深，半由於民訓工作，因時間延長而奏成效。

(二) 在作戰區域內，與軍事無直接關係之正常建設，不得不陷於停頓，一切悉以軍事為依歸，亦即軍事重於一切。其中改善公路與運輸之工作，最為繁重。軍隊與軍需品運入前綫，老弱婦孺，戰地物資撤退後方，在在必需利用公路。一遇敵機轟炸，即應立時修復。然一至因戰略關係而後撤時，又應從速破壞公路，勿為敵用。此在過去戰蹟中，已寫出若干可歌可泣之故事矣。

(三) 在作戰區域內，一方面應展開積極的建設工作，一方面應從事消極的堅壁清野。舉凡疏散人口，運出戰地及其附近之糧食，耕田器具，耕牛牲畜，破壞道路及有關軍事價值之建築等，均應在適當時機，妥善處理之。過去此種工作，每多因運輸困難之關係，未收顯著之成果，或則未及全部搶運，或則在途中受炸損失，或則途中保護不周諸多折耗。今後對於

此項工作，除最高指揮當局或當地政府駐軍，應有詳細計劃，一遇情況緊張，即切實將其完成外，全體民衆，尤應遵照計劃，協助進行。

(四) 作戰區域內傷殘治療問題，亦是嚴重。往往因兵站醫院遠在距火綫數十里之後方，担架過少，若干傷兵，只得步行，遂二至兵站醫院，益增加其傷勢。又以醫院不多，醫務人員過少，往往無法收容診治多數傷兵。而缺乏良好醫藥，亦屬常見之事。故增加兵站醫院，醫務人員，與担架醫藥等，最爲必需。除最高指揮當局應設法統籌外，戰地民衆尤應盡其能力，參加担架等工作，以協助解決此嚴重之問題。

(五) 作戰區域內之社會秩序維持問題，亦甚重要。敵探漢奸，應嚴加防範，勿使有存在與活動之餘地，以免洩露機密，致礙軍事進行。除當地軍事機關應加強偵緝工作外，尤應發動民衆，自相糾察，自相監督。此項工作，各地方當局訓練民衆參加，收到成效者，鮮見不鮮，今後更當積極推行，以協助軍事。

(六) 戰地文化食糧之供應，至感不足，而作戰將士因政訓工作之加強，對於求知慾望，較前益切，雖戰地工作人員對文化食糧供應工作，甚爲致力，然因戰綫過長，戰區過廣，尚無以應普遍之需求。在戰地往往不能讀到報紙，或所讀者盡屬明日黃花。今而後宜如何補救缺陷，以滿足士兵要求，提高士兵興趣，殆爲急待解決之問題。

第二節 作戰區合作動員之範圍

作戰區之工作環境已如上述。夫合作原為互助之具體表現，為改善經濟之良策。唯「接近火綫的地方，固定的合作社，實在沒有方法活動。飛機一炸，秩序沒法維持，合作社的貨物，無武裝保護，縱令不炸光，也難免於散失。」（征人：服務工作在德安，載戰時合作通訊一卷第十四期，賴合委會第三區特派員辦事處出版）故合作社之活動，不能一如平常，而應使其有流動性與機動性，始足以應付時機，更應擴展其對社員之交易，至非社員之服務，尤其軍事上之協助，藉以適應特殊需要。本此原則，吾人在作戰區發動合作動員，可得以下概念曰：「作戰區之合作動員云者，運用合作組織之人力物力財力，協助軍事設施，以支持作戰能力，而爭取優良戰果之謂也」。并得歸納其範圍為經濟的與非經濟的兩方面而分述之如下：

（一）經濟方面 作戰區合作社之生產活動，已不可能，供銷業務，復多窒礙。此種合作社能疏散者，亟應疏散之。但不可不注意社員間之休閒勞力，使其從事合作動員工作。信用社之事業活動較為簡單，亦可吸收其社員，參加動員工作。至消費社公用社，通常可能擁有大多數之消費者羣，而在前線物品供求失調之情況下，擴展其業務，使其富於伸縮性及流動

性，則有裨軍事者實大。此類合作社在合作動員上，人力物力均能盡其最大可能之責任。如合作社社員休閒勞力，尚有剩餘，除從事此種戰時的消費業務外，應再從事搶運物資之工作，使作戰區之物資，不致受敵人威脅而生損失。如當地原有運銷社置有運輸工具時更可以利用，以節省勞力。

(二)非經濟方面 作戰區合作動員及於非經濟範圍者頗廣。舉凡交通之維護，治安之維持，抗戰之宣傳，士兵之慰勞，款項之募集，偵察之進行，傷害之救護，消防之增設等工作，均可斟酌人力物力財力而進行之，以利軍事行動與戰時統制。此項工作，原係一種戰時服務，今由合作社社員辦理之，更可發揮合作之互助精神，樹立軍民合作之信仰。

第三節 作戰區合作動員之實施

作戰區合作動員之機構，作者認為原有合作主管機關，尚不足以負起偉大使命，而應強化原有機關，使其具有流動性與機動性，即倣效浙江成例，採用戰地合作工作隊是。第一章第三節中業已言及。茲述合作動員之實施如後：

(一)關於合作組織者 在作戰區，原有合作社或以社員星散，或以業務進行困難，而不得不無形解體。為保持合作組織之人力物力計，此種無條件之停止活動，不特應設法避免之

(3) 前方組社工作既不能開展，則訓練工作，不能不深切注重，以求其質的健全，樹立合作動員之堅強基礎。戰地合作工作隊至少應有一隊員切實負責指導一服務隊之活動，并經常主持訓練事宜，在精神方面、技術方面、軍事方面、隨時隨地予以訓練，俾成爲精銳之合作生力軍。

(二) 關於合作業務者 合作組織之正常業務，雖不能順利展開，但應使服務隊從事適應於作戰區環境之各種服務。服務隊於工作之先，應呈准當地軍事機關備案，并設法取得關係機關之聯繫。各隊隊員應佩帶臂章符號，以資識別。如屬可能，應備有防毒面具及自衛武器等，以防不虞。并制定工作區域，製定工作程序，依下述辦法辦理之：

(1) 經濟方面：(甲) 展開消費業務便利軍需民用 第一，原有消費合作社其存貨之運送至較安全地區，以合作服務隊之形式，展開流動之販賣業務。如該地原先未設消費合作社，則合作服務隊販賣組應從速自後方收買貨品，從事此種業務。第二，販賣貨品以必需品爲限。種類不必過多，貨色不必太繁。如餅乾、麵包、紙烟、火柴、洋燭、毛巾、牙刷、鞋襪、肥皂、信紙及各種軍旅常用藥品等。若服務隊財力充裕，應從事各種食品（如餅乾、湯糰……等）之生產。第三，此項業務或採固定攤販制，或採流通肩販制，因時因地而運用之，如用肩販制，可以三人爲一組，一人管錢，一人司帳，一人賣貨，彼此互相監督，流弊不生

，收效尤大。第四，所售貨價以低於市面價格略有盈餘爲準。所入盈餘除以一部份支付隊員生活費外，其餘遷作動員工作之資金，不應分配於合作社之社員。第五，服務隊從事此項業務，應利用設站辦法，與後方之生產者消費社及大小工廠等取得聯絡，一遇前方需要特殊貨品，或突有大批需要量時，可以迅速由後方依次經過設站地點運到。其設站方法應與下述運輸業務取得連繫，并於每站派遣採辦人員常川辦理之。

(乙)展開運輸業務，撤退前綫物資。第一爲堅壁清野，使敵人即使站領該區，仍空無所得，則在當前需要量限度以外之前綫物資，應儘量撤退至後方，卽由服務隊運輸組設法担任之。第二，原有運銷社或其他合作社備有運輸工具，如牲畜車輛等，均應徵編運輸組，以便利用。如無此項工具，則利用人力，購備扁担繩索之類，編織織肩隊，担任運輸工作。第三，前方運輸應設法與後方運輸連成一氣。如後方有車運水運，頗稱便利時，則運輸組祇担任前綫工作之部份，運至適當地點後交由後方銜接運輸。似此聯運辦法，事先應有縝密之規劃與決定。第四，爲增加工作效率計，應分段設站辦理運輸。配備于較前綫者，組員之能力愈應較精明強幹能耐勞苦。站與站之距離，最長不得超過十五公里。如是每天可以來往四次。第五，搬運費用由服務隊劃一規定之，不能過高，費用由服務隊統收，隊員不得從中敲詐。此項運費，每星期由隊依照一定比率，以若干成分配于隊員，藉以維持其生活。其餘撥充服

務隊工作基金。第六、除從事撤退物資工作外，運輸組隊員在後方站返至前方站時，其休閒勞力，應協助軍需品運輸，並不得要求高額代價。

(2) 非經濟方面 非經濟方面之工作，至爲繁多，合作服務隊在戰地工作隊指導之下，得就能力所及，分別辦理之，約如下列數種：(甲) 派遣隊員協助道路之修繕及保護。從事此項工作，應先利用社員自有農具如鋤頭鐵耙之類。必要時則由合作社設法購置，或借用其他必要工具。至參加方式，或自行組織，或併入當地工程隊，均無不可，其生活費則由服務隊發給之，以維持其家庭與自身之生產能力。(乙) 派遣隊員巡邏所在地區，並保護協助老弱婦孺之撤退。(丙) 派遣隊員出外宣傳，並表演街頭話劇等，以激勵民風士氣。又爲供給前方戰士之文化食糧，由戰地合作工作隊設法自後方運入報章雜誌，及各種士兵讀物，交由服務隊就近贈送或借與士兵閱讀之。(丁) 派遣隊員慰勞作戰將士及受傷官兵。而前方傷兵醫治最成問題，尤應由戰地合作工作隊設法購備大批衛生用具急救藥品等，交由合作服務隊就近醫治傷兵，或從速抬送兵站醫院治理之。(戊) 前方損壞之武器及各種破銅爛鐵，應設法徵集之，設法交送後方，以供軍用品之製造。(己) 派出偵察人員偵察當地漢奸間諜之活動，密報當地軍車機關懲辦之。(庚) 其他如協助消防工作，協助敷設工事等。

戰區合作動員

第四章 游擊區之合作動員

第一節 游擊區之工作環境

遊擊已爲我前綫之前綫，亦敵人之後方，工作之重要，毋待喋喋。工作之初，必先明瞭其環境。請從敵我兩方面分述之：

〔一〕敵人方面（1）以華制華政策之運用：敵人鑒於區域之過廣，兵力人力，均屬有限，澈底征服，勢不可能，乃採用以華制華之毒計，期在軍事上政治上文化上，均能對我控制，運用裕如。例如在軍事方面，「在白晝裏日本散開的衛軍統治着沿交通綫兩邊的狹窄地帶，然而一到夜間，他們就退到火車站上有鐵絲網圍着的堡壘裏，用機關槍及火炮衛護着。至於在鐵道與鐵道中間寬闊的鄉野，萬千的鄉鎮居民，日本人就都管不着了。」（大告譯：中日戰爭的游擊戰略，載文摘戰時旬刊第五十四號）以如此有限軍力，企圖確保點與綫的佔領，進而控制全面，遂強徵我民衆，編制偽軍，收買無恥漢奸，充當頭目。以期層層相制，強化軍事侵略。在政治方面，更有偽政權之建立，或由於鮮廉寡恥認賊作父之漢奸所創立，或由於日寇肆擾之秩序混亂，爲減少痛苦，支應差役不得不推舉士紳出面維持，或由於灰色

份子，重金錢不重名節，或由於生活關係不能背鄉離井，因而觀顏事敵。而敵人方面，誠恐過度殘暴，難以收服人心，亦需要欺騙的懷柔政策，嗾使漢奸成立偽政府，招集黎庶，使其掠奪。其實際操縱運用，固純出諸敵手。雖然，日寇殘暴成性，即對漢奸何嘗不放肆侮辱。聞山西忻縣偽維持會長邢春溪爲克妻媳，結婚大設筵席，邀請敵軍參加，奉承色笑，無微不至，結果仍不免於受辱，一對新人未及同房，新婦已爲「皇軍」所輪姦，以後又以不忠「皇軍」之名義，將邢鞭撻幾死，并解往太原。故敵人支配下之漢奸，無不充滿恐怖怨恨與後悔之情緒。其政權之運用，設非出於淫威之抑壓，固難求其靈活。在文化方面，敵人爲消滅我抗日心理，實行澈底征服，乃運用奴化教育及毒化政策，以麻醉我民衆之精神，毀損我民衆之身體。此項工作，亦多利用漢奸；奴化教育之實施，假諸失節文化人之手，如去歲北平敵寇主持下之更生中國文化建設座談會，即其一例；而毒化政策之實施，則假手於出賣祖國爲虎作倀之流氓。(2)以戰養戰政策之運用；敵人以華制華之政策，既如上述。而最毒者莫若以戰養戰。蓋敵人勞師遠犯，不能千萬里攜帶給養而來，遂就佔領區域，掠奪物資，以裨軍實。其作戰損失更就地取償之。敵所謂「利用現地物資，樹立百年戰爭」是。而其實際表現，或明搶強派，掠劫民財；或橫征暴斂，任意搜括（據云在山西敵僞苛雜，有人捐，戶捐，廟所捐，剪髮捐，娛樂捐，出入煙館之入門捐……等，不下三十餘種）；或強佔產業，奪

取利權；或發行偽鈔，騙換法幣，種種方式，不一而足。更配備敵資本家之商業侵略，或組設公司，從事過去未開發之產業，如華北有華北開發會社，華中有華中振興會社，均爲托辣斯性質，其下附設若干會社，身使臂，臂使指，從事各種工業、礦業、水產、交通之經營，或運入敵貨，強迫銷售，以拓開其市場，污濁其商業經濟。此種消極的積極的以戰養戰政策，用心良酷！

（二）我國方面——我國人民在淪陷區有游擊隊之形成，其原因約有三種：第一，當地土著以不能忍受敵人之強暴與侮辱，遂武裝從戎，與敵抵抗。第二，有志青年目睹慘狀，認清非與敵寇周旋，不足以救亡圖存，遂出而號召羣衆，組織游擊隊。第三，正規軍奉命潛入游擊區或未退出之正規軍奉命參加游擊。敵人方面，希圖以少數軍隊控制長遠之交通綫與多數據點，勢必顧此失彼，窮于應付，遂正予游擊隊以存在與活動之機會。事實上離交通綫兩側二十公里以外之地區，敵人即不能控制，而我游擊軍作戰，不能不有據點，庶可進攻退守，保持我之實力，於是游擊區賴以形成。唯過去游擊區之活動，着重軍事方面，僅從事破壞鐵路，襲擊敵少數部隊等工作。至於其他方面，則頗多忽視。少數意志不堅之份子，難免投降敵人，而敵人之經濟掠取，尤爲極大之打擊。嗣後經驗之提示，使游擊區工作人員不得不兼重非軍事之設施。尤以第二期抗戰開始後，軍事當局對於破壞敵人後方之游擊區工作，注重

。……非運用經濟能力，便不能保證游擊區的擴大與鞏固」。（見氏論游擊區經濟的特性，載戰地智識一卷二期）則破壞敵偽經濟設施，建設我方經濟基礎，實為極端緊要之工作，而合作正可肩茲重任。蓋合作之固有機能原屬於經濟範疇，藉此以建設游擊區之經濟，不過發揚光大其原有機能耳。請分析之：第一，合作制度適於游擊區中存在。原來合作之勁敵為中國商人。在游擊區每因商人貪生怕死之心理，紛紛將資本後撤，稍有規模之商業機構，多不存在，合作之勁敵，多少可以消除。而合作制度乃較普通場合易於建立，合作機能，亦當較普通場合，易於發揮。第二，游擊區之經濟制度，適於應用合作方式，蓋各種合作組織，其組成員有共同之利益與需要，助人入助，進行各項活動，可以避免內部矛盾之存在與發生。於是舉凡破壞敵偽經濟設施，建設我方經濟基礎之諸種工作，可一心一德羣策羣力以赴之，而無阻礙與顧慮。况游擊區之經濟，應注重計劃與統制，則又非利用合作，無以收事半功倍之效。

(二)非經濟方面 游擊區合作動員及於非經濟方面，可分管教衛三部份述之：

(1)管 管之要着，在於組織，尤重於經濟，前章業已言及，而在游擊區之特殊情況下，或更有甚焉。蓋無經濟基礎之人民，非游民即土匪。如以游擊為職業，不務經濟活動，恐聚演成不堪設想之傾向。實際上已常有游而不擊，藉名敲詐之游擊隊，造成「未見困敵，先以

自擾」之區局矣。可見離開經濟以談政治，無異緣木求魚。爲強化我方實力，瓦解敵偽政權計，一方面固應化生產大衆爲游擊軍，一方面仍應寓游擊於生產。以奠定游擊區之真實基層，便利政治設施。在此場合，隊員朝夕相處，患難與共，利用合作方式，從事經濟活動，必更相得益彰，進而培養其自治力量，構成民主的集團，尤可見其功效之偉。

(2) 教之工作亦即民衆訓練。游擊區成爲廣大之農村，游擊區之大衆，又多教育程度低下之農民。其抗敵意識，每多出於直覺之衝動，而鮮理智之推斷，故難期其持久。爲堅強持久其抗敵意識，非注重訓練不爲功。而游擊區敵人之殘暴，尤在在于我民衆以實際的經驗，訓練工作，遂遠較後方爲易於推行，時機之把握，實不容忽視。

(3) 衛之問題，雖不限於軍事，而在游擊區之特殊情況下，軍事問題，當爲其中心之中心。考諸實際情形，游擊隊員不盡屬當地民衆，二期抗戰開始後，尤多正規軍奉命參加。反之，遊擊區之大衆亦不盡爲遊擊隊隊員，故遊擊隊之軍事動作，即謂已臻純熟，然忽視大衆之軍事訓練，仍難取得密切聯繫，達到以軍事制服敵人之目的。從而遊擊隊本身之訓練外，應注重大衆之訓練，遊擊隊之軍事動作外，應配備大衆之協同動作。在此情形下，合作組織亦能擔負其最大可能之任務。消極方面，一健全之合作組織，社員彼此認識，彼此監督，決不容奸宄之存在與活動。從而利用合作組織，建立遊擊區新的社會機構，亦即建立強大無

朋之民族自衛能力。積極方面，舉凡襲擊、救護、通信、防守、偵察……諸工作，均可訓練社員，使其分別或共同執行之。

第三節 游擊區合作動員之實施

我方在游擊區之行政設施。仍可繼續維持，且往往因田賦之豁免，捐稅之停徵，更能博得廣大羣衆之愛戴。雖然，各游擊區之合作行政，大半陷於停頓，若干具有歷史有成績之合作縣份，因指導員之遠引與惡勢力之壓迫，合作業務，未見進行，合作組織，形同解散。揆其原因，半由於游擊區工作偏重，治安軍事，而忽略其他建設，半由於過去各級合作行政機構，并未確立，尤以縣合作財政基礎之脆弱，爲其主因。蓋過去各縣合作指導員，因多由省派遣，受省監督，即人員之薪給，亦多出於省建設經費。一旦時局變遷，省庫支絀，指導人員，遂在疏散之列，而不能如民財建教各佐治人員之爲縣府所重視而被留用。似此情形，游擊區之合作動員已無中心領導之力量，將如何而能推動？故基本問題在於動員機構之建立。此於第一章第三節中已略有述及。作者以爲游擊區合作動員機構在可能設法恢復縣合作行政機構時，應使其充當之。比項合作行政機構亦即合作動員機構之恢復，應注意者有二事：第一，其地位縱予提高，但如主管長官——縣長——對合作動員不感興趣，事業仍難推動。

故上級機關對縣主管長官之合作考績，不可不嚴加執行。第二，主管長官即極端重視合作，如合作行政機構之地位過低，亦每以人事上之因素，工作人員不易充分發展其才能，是故此項機構應與各科平行。可於縣政府內設合作事業室室設主任一人，指導員辦事員若干人，構成合作動員之中心領導力量，另吸收有志青年組設，戰地合作工作隊，以指導合作動員之實施。此就可能恢復縣合作行政機構而言。如不能恢復，則由戰區合作動員機關，派遣戰地合作工作隊從事工作。至於經費及人員訓練，戰地工作隊之編制等，俱見前章，茲不贅述。

遊擊區合作動員機構現經確立，經費人才亦無問題，然後始可以語合作動員之設施。著者以為遊擊區合作動員之實施，可從合作組織，合作業務兩方面分述之：

(一)關於合作組織者 遊擊區之環境特殊，現行合作社法及各種單行法規，自有不甚適用之處。以故浙江省有「浙江省戰時合作社暫行辦法」之頒行，江西省農村合作委員會亦有推進遊擊區合作事業方案之草擬，藉謀補救。唯為求齊一步驟，各省自訂規則，實非善策。幸今年十月十八日經濟部依據合作事業管理局之草案，頒佈「戰區及接近戰區合作社組織暫行辦法」(以下簡稱辦法)及「戰區及接近戰區合作事業推進辦法綱要」(以下簡稱綱要)兩種。雖未臻盡善盡美，要亦對遊擊區合作事業之重要設施，未可輕視。在現階段下，是項辦法及綱要允為遊擊區合作事業之最高規範，僅就其中所定，列舉組織之特殊原則如左：

(1) 登記。合作社所在地主管機關不能行使職權時，得逕向省主管機關或經濟部呈請為臨時登記，由省主管機關，或經濟部發給臨時登記通知書。此項臨時登記於所在地主管機關恢復職權後，由省主管機關或經濟部轉登記簿冊暨原呈登記文件發交主管機關依法登記公告。憑臨時登記通知書換給登記證(辦法第二條)。凡呈准臨時登記之合作社，其理監事之職務在所及各社員認購之社股暨已繳金額等，遇有變更時，得免為變更之登記(辦法第八條)。

(2) 社員。凡不合法定社員資格之年齡，而具有行為能力者，均得為社員(辦法第四條)。著者并認為各社吸收社員，應特別注重其品性及行動，無使奸宄之徒，插足其間。

(3) 職員。各社得由社章規定監事為一人(辦法第六條)。各主管機關應特別注意優秀職員之選任，并加緊訓練工作，強化其內部組織，期能應付非常時期之環境(綱要第四項)。社員大會之舉行及職員之改選，得援用非常時期農工商團體維持現狀暫行辦法之規定，延期辦理。或在延期內原任職員不得解除責任。

(4) 責任。經營之合作社，以採保證或有限責任為限(辦法第三條二項)。

(5) 社名。臨時附帶舉辦之事業，得不於名稱上標明(辦法第三條)。

(6) 社股。社員認購社股，得依實際情形分期繳納。成立時第一次應繳數額不得少於所認股金總額十分之一。此項分期繳納之期限，至多不得逾兩年(辦法第五條)。

(7) 舊社 凡已設立合作社之地方，除應力謀維護其存在并得延長其職員任期外，應勸導其民入社（綱要第三項）。

(8) 中心社分社與辦事處 在尚無合作組織之地方，其推進方法應以鄉鎮為中心，儘先於每一鄉鎮之經濟中心成立一中心社，并即以此社為基礎，發動鄉鎮以下合作社之組織（綱要第三項——）。各社因業務之需要得單獨或聯合設立辦事處（辦法第七條）。指導人員應指導各社成立分社或辦事處（綱要之項了）。

(9) 其他 如先行成立代營機構以便積費產銷各業務之辦理，成立各服務隊從事各種服務是（綱要三項4.6.7）。

(二) 關於合作業務者 遊擊區之合作業務，前揭辦法及綱要中，亦有「兼營」、「各種服務」等原則上之提示，著者更詳為分述如下：

(1) 經濟方面 在積極方面，合作業務應以消費生產運銷為中心，而消費業務，尤應使其成為中心之中心，設法強化消費業務，以實現計劃經濟，強化產銷業務，而達到自給目的。在消極方面，則應實行經濟遊擊破壞敵偽一切經濟設施，阻止敵人之經濟掠奪。其辦法如次

(甲) 強化消費業務 第一，調查社員及其家屬之消費量，根據此項數字，對日常必需品

之供給，採用定量分配辦法。第二，調查社員原有食糧之儲存量，俾在必要場合，照價收買之，以調劑供需。第三，遊擊區人民之交易，應以消費合作社為其中心，故奢侈品及敵貨，可杜絕其侵入，以達到節約及杯葛運動之目的。第四，消費社進貨與產家尤其是生產合作社，取得密切聯繫，務期來源無虞缺乏，貨價可以低廉。第五，調查社員之購買力，並利用儲金辦法，設法集中之，以建立消費社自給資金之基礎，使其逐漸增加實力，足以從事生產事業，並形成合作之經濟制度。第六，為避免敵人攻擊，使消費業務進行受阻起見，消費社之貨品囤集，應採分散制，責成忠誠社員分別保管之。其門市部則力求簡單。第七，為活潑消費金融，進而謀遊擊區金融之靈活計，消費社吸收之存款，得以記名式或不記名式之代價券流通之，在對消費社之交易上，十足使用。第八，各種代用品之使用，由消費社提倡之，以節省物力。

(乙)強化生產業務 第一，為克服敵人之經濟封鎖，建立我自給自足之經濟，應設法從事日用品之合作生產，並盡量採用分散式，以預防敵人之襲擊。第二採用工作競賽，與產品展覽辦法，鼓勵社員努力生產，而增加必需品之供給量。第三，產品之出售，應與消費社訂定合約，俾消費業務，得賴以發展。多餘貨物，則運銷境外。第四，共同生產以外，生產社並應勸導社員家屬從事副業生產，從勞予以技術上之協助。第五，社員共同從事生產工作，

如有困難，亦應採用供給業務之方式，以謀各員生產上之便利。

(丙)強化運銷業務 第一，超過遊擊區需要量之產品，應設法突破敵人封鎖線，搶運後方，以保存我之物力，其搶運方式以武裝運輸隊，機動的襲擊敵人防禦弱點為最上策。最不得已，商之掩護，設法運出之。其遊擊區缺乏之必需品，亦可利用運輸隊機動的輸入之。此項運輸隊可附設於銷社產社或費社。但最好各種業務悉納於消費社之內而經營之。

此項運輸隊即為其附屬機構。第二，社員各別生產品應設法由銷社產社或費社收買之，再從而轉售消費者，以發揮運銷合作社的集聚與分散之機能。第三，為調劑盈虛，流通金融，發揮儲藏機能起見，應設法分散的設立簡易農倉。其即時收買入倉者，付賣主以費社之代價券以流通之。其單純儲存給予倉庫者，亦可以倉單向費社押借款項，費社即以代價券付予之。第四，銷社產社或費社之運輸隊，在不妨害本身業務外，得接受軍民之委託運輸，以發揮搶救物質之效力。

(丁)厲行經濟遊擊 為摧毀敵人掠奪及利用我戰地一切物資之企圖計，軍委會曾公布經濟遊擊隊組織辦法，規定經濟遊擊隊組織方式及經濟游擊之辦法。吾人應用合作組織，發動社員履行此項任務，尤其是敵偽各種經濟機構及人員（軍需設備，運輸機構，金融業務，礦業設備，工業設備，電氣專業，生產場所等），均須應用極機警敏捷之方法，澈底破壞或

第五章 戰區合作動員之檢討與展望

第一節 吾國戰區合作事業之一般動向

戰爭爲最大之破壞力，亦促使社會改進之大動力。我國抗戰以來，歷時已三十月，社會經濟各方面均有急劇之變化與改革。合作事業在此過程中，隨時代巨輪之進展，亦有相當之演變與革新，而戰區中各省之合作更以大時代之陶冶，持久戰之磨練，冒牌之組織多已淘汰，虛偽之業務多已消除，已往無基礎無事業之合作，如非解散，卽已改組，已往救濟式衝動式之合作，倘未停頓，亦必滅亡。祇有真正而健全之合作社，與虔誠而努力之合作同志，加以確實與合理之合作動員，方能屹立於敵人炮火之下，繼續執行時代所賦予之任務。今我國之合作在抗戰方面應爲增強民衆組織與鞏固戰時經濟之利器，在建國方面，又爲建立新經濟制度以實現三民主義社會之不二法門，是當前各戰區合作之實況與動態，實可謂爲關係我國抗建前途至爲密切者，其如何脫變，其如何演進以及趨向如何，均應予以重視，並加研究。故於論述戰區合作動員之理論與實施後，再介紹國內各戰區之合作概況，附以簡括之檢討，以供實地工作人員之參攷。本節先舉其一般動向如左：

戰區合作動員

(一)指導機構之強化。東方各國及歐洲新國家，國民知識較低，社會組織懸殊，加以國家政策之急待施行，新興事業均由政府策動，合作社之組設與合作事業之推行，何莫不然。我國亦為採用指導制度之國家，倡導與促進之工作白屬重要。顧已往指導機構殊不健全，組織上常頭大幹小且職責不清，工作上非粗製濫造即因循敷衍，非勞逸不均即待遇不平，人員上非急用好名即尸位素餐，非官氣十足即私利是圖。(二)工作效率亦極低下。戰爭暴發後，隣近戰地各省，當局多已覺悟，深感前此之形態，缺點頗多，不足以肆應緊張而多變化之戰地情況，乃強化原有機構，添設特種督導機關，賦予相當權責，處理重要事務。最初實行者為江西農村合作委員會，該會於二十七年初，即將合作指導機構，作戰事之配置，依各行政區，分置特派員辦事處，每處設特派員一人領導視察員及其他指導人員，主辦本區內一切合作指導工作與合作行政事宜。處之職權，對於所屬區內，又等於合委會之代表，負責指揮，就近策劃，工作便利，事功猛進，成績殊可贊許。嗣以戰事迫近贛北，同年七月十二日又劃原為合委會直轄之南昌新建等二十一縣市為特別區，於南昌設立辦事處。特區之工作，在使接近戰地區及作戰區之合作事業，不因戰事影響而停頓，積極方面，且應使其充分發揮戰時機能。會制頒之工作綱領，其要點：(一)完成交通綫上點之組織，以便聯絡，(二)完成基層上系統的組織，以便指揮，(三)吸收優秀份子，加強合作機構，(四)灌輸必要知識，充實戰

門技能。(五)擴大生產運銷。(六)供應戰時物資。(七)策動社員戰事服務。(八)非常準備，墜壁清野。凡此種種亦無非均在於強化合作指導以動員合作事業也。再以浙江省爲例，該省以戰時合作事業與物產調整，二者有不可分離之密切關聯，爲取得統一之管理與密切的聯繫，去年七月間乃於省調整處設立合作組，(近改設省合作事業管理處)同時在處屬各縣及諸暨蘭谿聯康各縣縣政府，儘先設立合作事業室，加派合作指導員三人至六人，並勵行合作指導員獎勵制度，一面調整合作行政機構，一面加強合作指導力量。此外，又特設有戰時合作工作隊，從事專業指導，加速業務進展，迄今已有四隊，依主要物產之種類分之：第一隊負責推進茶葉合作，第二隊負責推進蠶絲合作，第三隊負責推進棉花合作，第四隊推進油類合作，各隊又依物產之分佈情形，分爲數小隊，常川駐鄉工作，小隊之下又分爲數班，每班三人至五人合成一單位而活動，至工作方面則每隊員必須組織三五個特產合作社，且輪流巡迴指導。各隊又應依據其推行合作之特產，擬訂具體進行計劃步驟，按期實現之。此種特殊之指導機構，較前健全，而且強化，工作效率亦較可觀，實應肆應戰時需要而產生者也。

(二)經濟制度之建立 合作事業之目標爲新經濟制度之建立，亦均富合理之三民主義經濟制度之建立。過去之合作雖有注意此大目標，然推行時，每以環境阻礙或毅力不足罕見成效。抗戰以來，戰區省份，半以環境之好轉，半以當局之得人，認清戰時經濟問題應從建設

合作經濟制度中謀到合理之解決者，大有人在。例如浙江省，當局曾積極推動戰區合作組織，以建立新經濟制度之核心力量，作為該省之抗日經濟堡壘，加強對敵之經濟鬥爭。又曾努力合作組織與技術，金融及其他事業機關之配合聯繫，俾以業務之發展進步，造成新經濟之基礎。再以機構之密切聯絡，產生新制度之雛形。其第一步工作，即推行鄉鎮單位之合作社，以之為新經濟之基層組織，負物產集中與分散之責任。至鄉鎮以上之地域，在未成立合作社聯合社之前，先設立交易公店，作為過渡之機構。同時促使合作社之充分發展，期短期內可於各縣各區成立合作社聯合社以代替交易公店，而達經濟制度之合理改造。交易公店以上，并設置出入口公司，其組織份子亦以合作社為主。而目前則歡迎公私企業組織及出入口商人參加，因是合作社經營業務，無論供給消費信用或運銷，於調整供需與促進生產之外，均有樹立新經濟創建新制度之作用焉。江西方面，數年來以努力於合作與國民經濟之聯繫，更認為建設國民經濟應以合作方式着手編練。編是編組合作社，練是訓練執行社務與經營業務。抗戰之後，更進一步提倡立體式之編練，不僅是使每戶戶長加入合作社，更須使單位社結而為區聯社而縣聯社而省聯社。而每一聯社，各單營一種業務，仍覺效用有限。近再進而提倡複式之編練，即以信聯社之金融活動為中心，而與倉庫儲押運銷以及費供各部門之業務，相互聯繫，相互發揮，運用其效能以構成國民經濟在一鄉或一區之有機體單位。是其企圖

亦至爲明顯，願各省共同努力之。

(三)消費合作之擴大 消費合作，在英國合作事業中，曾佔重要之地位並有顯著之成績。在歐美合作界中，又有消費本位之主張，謂中間商人之剝削應加消滅，而一切生產皆應爲消費者之利益而生產，爲消費者自己所生產，且爲消費者之生產。然在我國，則初期合作史上，雖曾有消費合作社之試辦與指導，但其後並未展開，卽已辦之消費社，不久亦告停頓。國府奠都南京後，一以農村經濟趨於崩潰情勢至爲嚴重，再以中層社會較爲散漫，勞工亦少團結。合作事業遂偏重於農村之信用業務。迄抗戰發生，戰爭影響於社會經濟，運銷困難，生產減少，加以奸商操縱，囤積居奇，乃形成物品缺乏，價格高漲之現象。後方民衆，固感困難，前方軍民亦復如是。消費者所感受之痛苦，實至爲嚴重。然因此種痛苦，幸已促成消費合作之抬頭。各地批發合作社消費合作社或類似批發合作社之公營機關，紛紛開辦，蔚成風氣。中央方面爲倡導推進行，又將設立全國消費合作促進會，與全國合作社物產供銷處，共同努力之。東南方面，則江西南昌縣，曾於二十七年八月召集各合作社籌設南昌縣合作商行，負責統制全縣合作社消費品之貿易事宜。開始營業後，先辦理收集米谷與配給食鹽兩大業務。繼又組設大消費合作社於南昌城內，設分社於縣屬各地，分社日常需用物品，須先向本社批購給發各社員。本社對於分社，則隨時稽查帳目，攷核業務經營情形。嗣該省

農村合作委員會又頒佈合作社供給日用品要點及補充要點，以督促各縣建立消費合作社而適應戰事需要。特區辦事處，更依此原則，努力發展戰地之消費合作組織，截至本年六月底止，全區共有消費及供給合作社六十七所，統一社兼營者二十七所，分佈於所轄各縣之大小城鎮上。至在作戰區服務之戰地服務隊，於搶救物資外，亦以供應軍民之日用必需品為要務，且常以肩挑與攤販之形式，服務於前綫，服務於士兵難民，無形中以消費合作奠定事業與信仰之基礎。浙江方面消費合作亦相當重視，且努力倡導。各鄉鎮單位之合作社類皆兼營之，其顯著之工作，即在於調整人民生活食糧與保證社員日用物品之供給。截至去年十二月底止，合作社經營食糧，總值共計五七一·二六·三六元，最近又決定一新動向，認清戰爭為長期之持久戰與消耗戰，今後該省消費合作，為配合客觀形勢與抗戰要求，應使消費合作担负戰時分配之任務，準備以合作組織實施定量分配，並使廣大之消費者均加入合作網。誠如是，消費合作之基礎，可以確立矣。

(四)工業合作之發軔 工業合作為生產合作二大部門之一，國父中山先生，論及合作，曾特別提出工業合作，以示其重要性，數年來合作界之提倡生產合作，勞動合作與運銷合作，以及發展鄉村工業，促進農村工業化者亦頗不乏人。然以敵人之經濟侵略，與國人之苟安成性，事實上並未有若何成就。迄二十七年十二月底，據當局統計，全國合作社社數中，生

產合作僅佔百分之二〇，九七，運銷合作僅佔百分之二·三〇，其中可稱爲工業合作者，尙寥寥無幾。抗戰以來，戰區工廠非已炸毀，卽被掠劫，或被控制。而內地經濟落後，海口又多封鎖，軍用必需品及日用必需品，不特供不應求，接濟亦發生問題。數百萬熟練工人及技術人員亦流離失所，飽受痛苦，影響所及，對於整個經濟陣綫之動搖，國家民族抗戰力量之削弱，以及戰後復興實力之損失，均至爲嚴重。而幸當局已見及此，參照參政員王志莘及國際友人等之提議，於去年八月在行政院之下設立「中國工業合作協會」，負責全國工業合作之策動。該會初設於漢口，繼遷於重慶，並分設區辦事處及其下之事務所於東南，西北，西南，川康及雲南等地。其工業實施，則依抗戰形勢及當前需要，分別推進工合之組織，（一）於緊接前綫之後方區域或敵人之後方與游擊戰區，因交通阻塞，敵人封鎖，軍需日用物品有缺乏之虞，此區內之工業合作社則就地取材，從事生產，以供給軍用。（二）較安全地區，設社以補助當地原有工業之發展爲原則，並以改良技術，增加生產，與供應戰時急需爲工作方針。（三）在大後方組社，則以協助政府實施整個戰時經濟計劃爲目標，從事小型基本工業與提倡機械生產。截至本年上半年，各區社數合計達五百社，社員數約六千人，貸款額則一百餘萬元。言其業務則以化學工業與紡織工業爲最發展。至於戰區內各省合作主管機關，經此提倡與刺激，對於工業生產合作，亦極努力倡設。惟因貸款資金之限制與金融機關之顧慮，難

有長足進展。其中如湖南河南與安徽，原合作主管人員皆以全力贊助中工合會在其區域內之事業進展。如西南區辦事處與湖南合作人員之融洽協作，如安徽當局之歡迎東南區辦事處添設分處於屯溪，如河南合管處之普遍倡導工業生產合作，均為實例。最近中工合會於調整行政系統與權限外，曾決定籌設全國工合聯合供銷網，籌措募集巨額之合作貸款資金，與實施工合社職員合作技術教育。種種設施，均在啓示戰時合作之新動向與其光明之前途也。

(五)戰時服務之提倡 我國合作事業，多由救濟式之貸款，演變而來，加以已往之當局忽視合作社改善生活之任務，認為「合作事業除發展生產，堅強人民經濟能力之外，不應附帶其他意義或作用」，致所倡設之合作組織均偏於純經濟之範疇，唯以業務盈虧為念。殊不知我合作社法第一條闡宗名義即規定合作社在謀社員「經濟之利益與生活之改善」。今強敵進逼國勢岌岌，民族生存之整體若無確實保證，則國人生活之改善，自亦失所依據。而所謂民族生存之保證者，即對外之抗戰實力是也。所以，處此抗戰時期，合作組織之參加抗建工作，實為事理之必然，且亦符合於合作真諦。戰區各省以天時代之啓示，其合作組織，已自然而然漸與軍事政治發生密切關係，不僅為社員生計與戰時經濟盡其效能，且以經濟為出發點，組訓民衆，協助保甲，供應軍需，以達到抗戰建國之目標。鄰近作戰區域及後方地帶，各類合作社亦多已舉辦：(一)慰勞及補助出征軍人之家屬，(二)安插或介紹前綫撤退之社員

善及難民之工作，(三)募集及捐助將士慰勞品與寒衣雨衣，(四)搜集破銅爛鐵，(五)捐獻救國公債。在作戰區域之合作社，則服務戰時工作，更爲積極，例如：(一)供應戰地軍民消費物品並平價發售，(二)從事戰地抗敵宣傳與嚮導工作，(三)協助軍隊辦理炊事及設置茶水站，(四)照料傷兵，搬運軍實及構築防禦工事等。江西方面更進而編組合作社戰地服務團，再由服務團組織戰地服務隊，以協助前線抗戰軍隊，供應日用必需物品，而發揮合作社戰時服務精神，甚至隨軍進退，參加破壞敵偽經濟措施。浙江方面，則戰時合作工作隊之外，省合作促進會，亦設有戰時合作服務隊，發展其工作於戰區，游擊區及敵人後方，藉以增強新抗戰力量，凡此種種，亦無非證明我國戰區合作，已轉入非常之動向也。

第二節 戰區各省合作動員之實例

我國神聖之抗戰，歷時已三十餘月，範圍及十九省市。戰區之廣大誠不亞於歐戰。戰時之設施，多可紀述，而合作之推進，亦多新猷。顧冀察晉魯及平津青島等省市，以國軍撤退較早，不及準備，又係北方平原，無險可守，動員工作無多成效。而華中二三省份合作事業稍見落後，其戰時合作，固稍異於平時，並已有若干新動向，然仍有待於改進，尙不足稱爲真正之合作動員，但各省合作之動向，均在於發揮合作機能，配合戰時機構，以爭取最後勝利之到臨，與新經濟制度之建立。因特就各省中動員工作較爲切實，且足資參攷者，加以

敘述如左：與浙省合作動員之設立。因抗戰中運員工作日益重要，且以浙省為最，且以浙省為最，且以浙省為最。

浙江文物薈萃，經濟發達，合作事業，在戰前已建立相當基礎，然以先天不健全，訓練欠充分，仍常呈顯種種病態。此次民族抗戰，以大時代之陶冶，弱點多已洗刷，缺憾正在消除，加以當局之努力，現進入新階段，與政治文化各方面，互相配合，平衡發展。在實施上，以調整物產為基本工作，前在戰時物產調整處，現在合作事業管理處，中心領導之下，有戰時合作工作隊，負指導推廣合作事業之任務，先從油、茶、棉、絲四種主要特產開始；有省縣合作事業促進會，負各級合作教育之任務；有合作批發部，負責調節生產與消費之任務；更有省縣合作金庫，則負責調劑合作金融之任務。而修正浙江省戰時合作社暫行辦法，實際上即為該省合作動員之指導綱領。

浙省戰時合作事業，既以特殊姿態，作為國防經濟建設之中心而出現，其動員之方針，在其推進浙江省合作事業須知與浙江省合作事業計劃綱要中，又有具體之規定，計有四項如下：(甲)運用合作組織使成爲戰時經濟中心機構，改造不合理之經濟行爲。(乙)運用合作組織使成爲戰時中心機構，發動民衆組織。(丙)運用合作組織實施集體生產與集體消費，以改善人民生活。(丁)合作社業務，以配合當前整個抗戰工作爲重心，加強持久抗戰力量。堤河

知該省戰時合作，不僅改善民衆生活，謀社會平等幸福，更要求民族獨立，爭取抗戰最後勝利。

至該省戰時合作動員之實施，則有五特點，可以介紹焉：一爲股金減低，二爲鄉鎮單位，三爲兼營業務，四爲全民入社，五爲調整物產。合作社之每股金額，合作社法上規定至少國幣二元，抗戰以後，該省爲適應戰時環境之需要，認爲合作社基礎應設立在廣大之勞苦大眾，且祇有動員廣大之勞苦大眾，抗戰勝利始有把握。對於減低股金至國幣二角，曾以暫行辦法，加以推行，成效頗佳。此係其特點之一。過去一般之合作組織，有以保爲單位，有以鄉爲單位，有以村爲單位，亦有以數村爲單位，利弊參半，未有定論。該省則一律改爲鄉鎮單位，以強化合作組織系統，使適應戰時之要求。此係其特點二也。浙省戰時合作社，一律兼營信用，生產，運銷，消費四業務，而着重於後二者，使之成爲全鄉鎮經濟活動之中心，至業務之經營，則採取低利貸放政策，生產注重增加戰時生產，消費保證社員必需品之供給，而運銷以收買制從事特產銷售。此亦其一特點也。浙省戰時合作社，不僅努力組織之普及發展，且期望全體民衆均爲社員，修正浙江省戰時合作社暫行辦法第七條積極推進處屬十縣合作事業辦法第六條均會規定，鄉鎮單位社之設立，社員人數須全鄉鎮人口百分之二十以上。目的似在於實現全民性之合作組織。此實爲其第四特點也。尚有一最明顯之特點，卽該省合

戰區合作動員

作事業與物產調整，已經取得非常密切不可分割之聯繫。合作社已是該省物產調整之基層組織。從最基層之農民生產者或最基層之一般消費者，一直到縣聯合社與省聯合社，現均已普遍渡時期經濟機構之安排，如交易公店，如各種出入口公司，均可視為合作經濟制度之準備。當局積極獎勵並多方幫助各地各合作社加入各交易公店，出入口公司與合作金庫為股東。務使商業或半商業之經營，逐漸改變為合作之經營，此在國內各地合作動員工作中，尚屬創舉，誠足贊許。

此外，浙省合作動員，尚有一新機構，曰合作工作隊。該隊成立於本年四月，乃戰時之產物，負責指導組織特產品產銷合作社，以協助政府之統制政策，並免除商人之剝削敲詐。工作隊原依主要特產之類別，分油茶棉絲四隊，冀透過生產者之自動組織，以達政府管理之目的。但因環境需要，以前僅成立茶葉隊與蠶絲隊。今則棉花隊相繼成立。目前之編制，最高者為總隊部，總隊部之下為隊部，分隊部及隊員。總隊部之內設組織，又設置總務，指導與組訓三股。每股有股長股員。其工作情形，雖非一般所盡知，然隊員之艱苦努力與民衆之獲得實益，則有足多者。姑以茶葉隊為例，該隊工作之初，將人員分為五個分隊，每分隊人數相當於軍隊中之一般，配合四位製茶技術人員，而後分派於各產茶區域。又曾確定三工作目標：(一)採用各種方法，集中茶農產品，加工製造，直接運銷，減低生產成本，增加茶農

利益，(二)運用合作組織，改進茶業栽培採製運銷等技術，革除作偽濫雜之積弊，提高品質，增進國際貿易信譽。(三)利用合作系統，集中力量，以謀實現茶農產銷自營之理想，樹立新貿易制度。然以偏僻地區，充滿地痞流氓，而山地農民又多保守完固，工作人員不特備嘗艱苦，舌敝唇焦，而且任勞任怨，忍辱負重，尙幸逐漸克服環境之壓迫又卒取得茶農之信仰。數月來之收穫，已組有茶社一百二十六所，社員人數一一九二三人，附設茶廠十八廠，貸款金額二一六·六七五〇〇元，毛茶運銷六·四四二·九八担，待製箱茶二〇三八·五一担及製成箱茶四二六七箱。(見浙江合作通訊戰時旬刊第五期)是浙省以合作工作隊之努力，新經濟之生長，正未可限量也。

二、江西省之合作動員

江西合作事業，發軔於民國十七年，初注意收復匪區之善後救濟，繼努力合作制度之經濟建設。社數之增加，業務之發展不亞於江浙等省。迄抗戰軍興，該省轉入戰區既較後於江浙，而主管當局又有縝密之佈置與動員之準備，戰區工作之進展，乃冠於前方各省。其在作戰區之合作服務隊，工作努力，成效卓著，更創造戰區合作動員之新記錄。現該省之合作指導機構，自二十七年底即以適應非常時期特殊需要起見，按照該省行政區域之劃分，分區設置特派員辦事處。將原有會內各組及各室工作人員，減至最低限度，分配於各區，俾便實地

督導，迅赴事功。各縣合作委員會或各縣指導員辦事處或各縣政府辦理合作人員，亦統由特派員辦事處指揮督導。全省計分八區，每區管理一二十縣不等。至去年敵人沿江躍進，突破馬當之時，該省劃合委員會原有兩轄之南昌新建等二十一縣為特別區，負責辦理，以應事變。凡此均可說明該省合作機構業與戰時軍事政治相互配合，發生聯繫。

該省戰時合作動員之要領，則初有非常時期江西合作事業工作綱要之頒佈，該綱要計分五項。第一項為擴大組織，其實施方法，則：(一)積極指導生產民衆，組織各種單位合作社，以爲充實物力之基礎；(二)各合作社均須儘量吸收新社員，並提倡實物繳股辦法，使中小農民得儘量參加；(三)凡無適當職員及業務顯著之合作社，概行改組，或與鄰社合併，或變更業務目的，必使其適應目前需要；(四)所有各合作社，一律按信用，生產運銷，消費三大系統，完成各種聯合組織。第二項為發展產銷，其實施方法，則：(一)力謀各社增加食糧生產，並特別獎勵設置農倉，大量儲蓄稻穀；(二)提倡培植茶、蔗、菜、豆、花生等植物油，並於重要產區設置新式榨油機，提高油質；(三)發展蔗糖種製，就各重要產蔗區域擴大原有合作社組織，並酌設簡單機構，改良製造；(四)提倡手工紡織，增加棉布生產；(五)積極獎勵各種軍需品原料之生產（如鉄硝礮木材等），納入合作方式，大量經營，並統一其運銷；(六)維持文化紙生產，並加厚其質料，統一其幅面，務使能替代舶來洋紙。

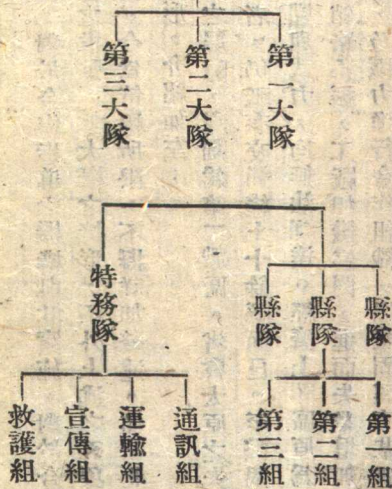
第三項爲調節消費，其實施方法爲：（一）儘量於各大市集從速組織消費合作社，分配社員之糧食油鹽等日常用品；（二）提倡各社兼營供給業務，大批購辦肥料種籽農具工具等生產用品，供給社員；（三）溝通各地合作社，交換各種產品，便利運銷與供給。第四項爲維持金融，其實施方法爲：（一）各合作社提高法幣信用，充實國家資金；（二）充分供給社員發展各種生產之資金。第五項爲加緊訓練。其實施方法爲：（一）擴大宣傳，務使合作社社員認識民族抗戰中各人應負之責任；（二）集合各合作社重要職員。講習合作社在戰時應負之使命，及經營業務之必要智識；（三）分別訓練合作社重要職員，以執行社務業務之重要方法與新興技術，尤注重簿冊記載；（四）充分運用各級合作組織，傳達重要政令及新聞。該綱要既經制定，努力施行，然未及一年，贛北已掀起漫天烽火，且烽火中該省當局事前以最接近戰區之縣份，劃爲特別區，派遣專員，負責辦理，其工作綱領，旋即制頒，內容見於前節。大體根據前述之綱要而來。遼南昌失陷，形勢劇變。該處全部遷移樂平，又制頒戰時工作方案，以爲實施合作動員之準繩。其要點計爲四項：（一）根據戰局形勢，劃分全區爲游擊區，準戰區，安全區三種。（二）遊擊區以加強組織，增加生產，統制貿易，調度勞力，搶救貨財，破壞封鎖，儲藏物資爲中心工作。（三）準戰區則以運銷農產，健全費社，催收貸款爲主。（四）安全區則以開展浮嫗茶業合作，試辦德興難民墾殖，採冶樂平砂金，健全系統組

織爲重。至於該省其他接近作戰區之區域，雖間隔或稍遠，而工作亦緊張。最近所努力者，則不外乎：(一)完成組織，鞏固陣線，(二)集中力量，發展生產，(三)推銷產品，增加收益。(四)便捷採購，供應軍用，(五)平衡物價，調節民需，(六)調劑借貸，安定金融，(七)提倡墾殖，救濟難民，(八)組訓民衆，援助抗戰等。

贛省之合作事業，以動員之姿態，担負大時代之新任務。在接近作戰區如是，在作戰區與遊擊區，亦如是。在抗敵戰爭延及南昌附近時該省特別區即策進各項工作，協助堅壁清野與經濟鬥爭之實施。例如在作戰區則(一)：促使各合作社作有計劃之撤退，對撤退之社員，設法安插適宜工作。(二)消費合作社所餘貨物，保護其安全撤退，屬日用必需品者，則交戰地合作社務服隊，接收販賣。(三)信用合作社則加緊催收到期借款，並實行如產品折價還款辦法。(四)生產合作社則將產品與工具照預定地點遷移。至於遊擊區，則其合作社抗戰工作，仍繼續策動，不令停頓。在南昌失守之前，該區動員之方法，乃以駐縣工作人員潛藏鄉間相機領導社員職員担任下列各項工作：(一)偵探敵情，報告我軍，(二)担任我軍嚮導，襲擊敵人交通(四)發動民衆武力參加遊擊戰爭。南昌失守之後，該區又進而決定利用原有組織爲基礎，建立集體之合作機構，並於採用軍隊編製、獎勵人民一律參加合作組織。所努力者，則爲爭取物資，搶救貨物，統制貿易、調度勞力，儲存物品，掩護撤退，以及破壞敵人

之經濟封鎖與經濟掠奪等等。此外，又編組戰時務服隊，以爲實施動員之基本機構。其工作事項計爲：(一)堅壁清野，集中物產，免資敵用，(二)運銷農產，折價還款，(三)整理消費合作社業務，及(四)催收各種到期款項等等。服務隊之組織，係由單位社或聯合社選擇優良勤苦之社員，編成一組。若一縣有三組者，即編成一隊。不及三組者，得聯合他縣混合編組，每組隊員十人，互推組長一人。各組再推選隊長一人，受戰地服務總隊部之指揮，而進行各項工作。其系統如左圖：

江西農村會作委員會——戰地服務隊總隊部——



戰區合作動員

(三) 晉皖粵等省之合作動員

浙贛之外，戰區中各省，為適應戰時環境，對於合作指導之機構與其實施，對於合作事業之發展與其經營，均有多少之改進，取相當之推動。其大概之情形，不外上述之五項新動向，而其實施之辦法，則亦多參酌浙贛之成例。今為篇幅所限，不擬詳加贅述。僅以北方之山西，中原之安徽與南方之廣東等省之特殊情形，介紹如左：

山西位於黃河流域之中部，乃我西北各省之屏障，現劃為第二戰區。省會太原之失陷，雖在放棄南京之前，然目前省內為敵軍所佔領者，仍祇有交通綫上十餘縣而已。至整個晉東南區，則可謂為北方較完整之地區，敵僞之政權與武力，均無法到達。經濟上該區原為富庶地帶，但以戰爭之影響，炮火之毀壞，致農產銷路不振，工廠相繼停閉，進而失業增加，物價騰貴，生活極為困苦。當局察此情勢之嚴重，乃極力推行合作組織，以鞏固經濟基礎，而加強抗戰力量。現所推進者，計有：

(一) 抗戰產銷合作社——該地每縣每區均有合作社之組織，在茅門行政區內，現已成立合作社三百餘所。

(二) 抗戰信用合作社——在高平、長子、屯留及晉城等地，幾無村未有信託。每社之股本以五十元至七百元為度，股本之來源，則為漢奸之財產，犯人之罰金及貪官污吏之被告發

軍職而充公之款項。在陽城長治高平長子陵川等縣，合計沒收漢奸財產達十五萬元之多。

(三)抗戰生產合作社——此種合作社，以救濟難民爲目前要務。中央政府前曾撥款六萬元，以爲該區救濟之用。款到時均用爲生產合作社之資本。現每縣至少均有一生產合作社。股本多則四百元，少則一百元。

(四)抗戰運銷合作社——該區對於進出口之人民與貨物，均極認真。不許金融外流，更不准偽幣與敵貨混入。似此統制貿易與穩定金融之任務，卽由該區運銷合作社與合作金庫負荷之。

次言安徽：八一三全面抗戰後，同年十一月蕪湖淪陷，全皖合作卽趨停頓。去年春皖合委會雖在六安恢復工作，但轉瞬間，安慶合肥，相繼失守。各縣工作，又摧殘殆盡。當時皖委會，遂亦追隨省府，而退居大別山中。唯合作事業及廣大農村，所受摧毀之程度愈深，所需整理與復興之要求亦愈切。安徽合作同志，遂復重整旗鼓，展開工作。首先進行者，爲行政機構之調整。省方則撤銷合委會，改併建廳設立合作科。縣方則將原設之指導員辦事處，一律改組爲合作指導處，由縣長兼處長。再則確定工作方針。該省當局以戰時之環境與需要，與平時截然不同，特斟酌各地實際情形，規定戰時合作指導原則六項：(一)堅定合作信念，(二)健全基層組織，(三)增進合作機能，(四)提高貸款效用，(五)發展生產事業，(六)

貯備戰時資源。本此旨趣，嗣復厘訂二十八年各縣合作指導處工作計劃綱領，令發施行。對各縣工作人員之配備，則按各地實際情形及事業範圍而定。凡新近收復及亟待發展生產業務之縣份者，則增派人員對已組各社力求改進，並一面發展新社組織，推進各種合作業務，如皖南之紅茶，皖西之綠茶，大蘇及鐵砂，均經次第採用合作方式，統籌發展。其生產種類，非我戰時軍民之所需，而又無力統制外銷者，則指導各社改革生產習慣，變更生產種類，以免產無所用，且免資敵。至暫被敵人控制區域，則經決定併縣設置合作指導隊，以期採取遊動及秘密工作方式，隨時與各級合作組織，密取聯絡，並儘量掌握與維護合作社之人力物力，免為敵用。合作指導隊之組織，聞每一隊係以二個以上毗連縣份為工作區域。隊設隊長一人，由隊部所在縣之縣長兼任。隊附一人，由所在各縣資深老練之指導人員中遴選之。隊長之下設指導員四人至六人，貸款經營員及事務員錄事各一人。是今後該省游擊區中合作動員，當能順利推進也。

最後談及廣東：廣東推行合作，始於民國二十二年春。初創廣東合作總社籌備處，冬令改組為廣東合作專業委員會，直至二十五年六月，隨政治之遽變，始告裁撤。惟是冬當局又有復興農村合作行政之舉，而成立廣東農村合作委員會。迄七七事變發生，時局嚴重，工作緊張，該省府為節省行政經費，增進行政效率，多少機關非合併即裁撤。為使糧食調節與農

村合作打成一片，又以農合委會歸併於糧食調節委員會，並在該會設合作組承襲全省農村合作行政。經此度變動，各縣合作指導雖繼續進行政，而樹立楷模之合作示範區，則無法延續矣。迨第四戰區成立，設第四戰區糧食管理處，廣東糧食調節委員會隨之裁撤。合作組之事務又轉移省府第二科接受。最近聞又移至建設廳辦理，合作行政機構再三變動，指導工作，遂感困難且多停頓矣。雖然，該省合作，同志仍屬不少，熱心事業并獻身國家者，亦大有人在。現在廣州四週義勇殺敵之大衆羣中，實有多數之合作者參加，而自動領導民衆參加游擊者，有若干合作指導員。×路遊擊隊，更可謂爲「虹幟」游擊軍。該軍司令，乃曾任全省合作行政之長官，幹部大半是合作指導員，隊員亦多爲合作社社職員。合作指導員平時與民衆相處，較易號召民衆，較易指揮民衆，如是奮起殲敵，建功頗多，曾得最高軍事當局之嘉獎。此實爲合作動員聲中之偉舉，未可忽視。

第三節 戰區合作動員之展望

首言合作動員之阻礙。所謂動員者，乃促使人力物力與財力之集中運用。我國戰區需要合作組織與其事業，尤需要合作組織之健全團結，足以施行統制經濟，肆應非常情勢，更需要合作事業之非常機能，以從事戰時服役，協助軍事設施，並實施經濟鬥爭，便利抗戰持久。

要然事實上，各戰區之合作動員，仍非常遲緩，且常感困難。此無他，實因種種阻礙，未曾清除，彼此牽制，力量抵消也。茲爲便對症下藥計，先就其主要者，略述於後：戰區經濟情形不一。其較爲落後者，過去合作事業並不發達，更未普及，戰時開始推動，等於墾荒工作，目感阻礙重疊難有相當收穫。其並不甚落後者，則前此所組織之合作社，或以指導人員之疏忽，或以地方環境之惡劣，各種合作組織，類由少數人把持操縱，各種合作事業，亦多由少數人壟斷利用。甚至土劣地痞以之爲剝削工具，弊竇叢生，遺毒匪淺。卽以較發達之江浙而論，合作組織不健全，合作業務不振作者，亦爲數不少。以此動員，又有何效用可言。此缺乏健全優良之基礎，實爲今後合作動員之一大阻礙也。吾國文化落後，經濟常識亦未普及。戰區各縣地方長官，或忙於軍事設施，或限於短淺眼光，對於此種支持抗戰之經濟工作多不注意。致合作動員之實施，常以缺乏地方行政力量而不易開展，甚至陷於停頓。以浙省爲例，在此抗戰時期，竟有一二縣政府，深存門戶之見，對於該省合作工作瞭之工作，視爲省辦者。與縣政府無關，不予協助（見浙江合作通訊第六期）。其他地域，以縣府之忽視合作，致發生意外困難者，亦不勝枚舉。更有有工作之聯繫與進展。此缺乏地方政府之協助，亦吾國合作動員大阻礙。再次，一般金融機關，均以安全爲第一原則，稍近前方，卽告撤退。戰區各地農業金融，多已停滯枯竭，而合作金融機構更屬罕見。合作事業因資金之缺乏而停

頓者，各地皆是，不可勝計。誠以生產業務，固須資金維持，運銷產品，亦須資金之週轉。吾國人民原極貧乏，處此戰時，更非由金融機關充分供給不可。曷已往以缺乏金融機關之扶植，近又阻礙合作之動員。最後，戰區合作事業多係「急時抱佛」，缺少完整之機構。一般合作社產品之供給，亦多操於商人，卽有消費合作，仍缺大宗批發之能力。致中介之剝削，未能免除，有利之價格，亦難獲得。戰時合作之效用，自無能力充分發揮。似此缺乏合理之運銷分配機構，如不改善，更爲今後合作動員之重大阻礙。

戰區合作動員之阻礙，其桎梏大者，已如上述。今圖貫徹動員之工作，以參加抗建之偉業，則針對上述之阻礙與工作之環境，講求妥善之推進方法，似爲當前急務。合作事業之推進，吾國一如東方各國原採指導制度。顧過去以時間短暫，建創艱難，又推行於寒紳充斥，環境惡劣，兼具貧愚弱散私五大病態之社會，業務難免畸形，發展又多偏頗，社員亦常乏正確認識，而一二省份以動機不純正，人事多磨擦，投資機關不協調，上層官吏又乏熱忱，致工作多爲表面報告，社會時常發生誤解。然懲前毖後，力圖改進，急起直追，爲時未晚。現抗戰已到二期，其動員工作之推進，似應先急求指導方法之強化與工作連繫之密切，再進而建立戰區合作金融機構，並從事運銷與分配問題之合理解決。

指導方法之強化，戰時一切應求迅速，應講效率，更應促使普遍化全體化。顧過去之合作指導，僅採引動之方式，引導人民逐漸動作，此在平時或爲穩健之方法，然已遭遇不

少之阻礙。際此戰時，則不特收效太遲，緩不濟急，且將局限一隅，難生力量。爲今之計，似應採取政治性之「推動」，輔以教育性之示範工作，務使一切阻礙全般掃除，人民信仰堅定。確立。浙等省推進工作之努力，以及合作事業管理局之創設實驗區，各省合作主管機關之籌組戰地合作工作隊，均可謂爲戰時指導方法之新進展。

(二)工作連擊之密切 戰區環境特殊，各自爲謀，困難必多，通力合作，成效易著。合作事業之動員，更須有強固靈活之機構，與密切緊湊之連繫，方足以對抗敵僞之經濟侵略並粉碎敵寇以戰養戰之企圖，且合作事業之成功，並不止於合作組織之設立與其局部之活動及效益，而在整個社會之合作化。此大目標之實現，更須改變過去之孤立狀態，而着重綜合化之動員與進展，促使教育技術金融及政治等關係方面，彼此發生密切聯繫，方克有濟。近日最高領袖倡導縣政改革之注重合作組織，浙贛等省之積極建設合作業務網，均期由此而逐漸形成新社會之樞紐。而最近設立之戰區經濟委員會，對此亦應負責努力。

(三)合作金融機構之建立 金融之於社會，猶血脈之於人身。合作動員之進展，有賴合作金融機構之建立，其理至明，其勢至急，近年所推行者，爲合作金庫制度。實以其較任何機構更爲深入農村，對各級組織，又有專屬之關係，且可促使合作指導進入健全合理之途徑。願推行之步驟，各省不一：有先辦省庫而後縣庫者，有目前僅辦縣庫者，有省縣同時舉辦

者。其在戰區，吾人以爲可能範圍內，仍以建立此種機構，爲最適宜。接近戰地區，多半已有合作金庫或正在推行合作金庫，自以充實金庫爲上策。但須顧及地域之合理分佈。至作戰區與游擊區之合作貨款，戰地合作事業委員會，一告成立，即負統盤籌劃酌量接濟之責。而其金融機構，省方似仍以金庫制度，較合理想，例如浙江及江西，則可由中央戰時合委會協助該省省合作金庫，於浙西及贛北，分別成立省分庫或辦事處，以爲戰區合作金融之中心機構，省分庫或辦事處之下，以戰地工作之流動性，可於合作工作隊，設金融組，負責調，查貸放之責。一俟該區收復，即可籌備縣庫之設立。如是，則合作動員當可長足發展。

(四)運銷與分配制度之合理解決 運銷與分配問題，關係民生至切，關係戰時經濟亦至重大。接近戰地區之特產應由生產者組織各種產銷合作社，分別其有無關係軍用及外滙者，或設法換取必要資金，維持民衆生活，或妥爲全數收集，賣於政府機關。至於分配方面，則普及消費合作社之組織以求合理分配物資，更可採用浙省之辦法，設立交易公店，或由中央廣設合作社物品供銷處之分處於各地，以調節供需與物價。於游擊區方面，更盼政府有確定明顯之經濟政策，例如：以信用合作爲調劑金融之中心，產銷合作爲促進生產，管理輸入之中心，消費供給社爲維持並分配日用品與必需品之中心。如是，則不特在抗戰中，合作動員可盡其特殊效能，而建國過程中，更可樹立新社會經濟制度之基礎焉。