

559.41
907
2
敬贈

書叢小作合

說淺作合費消



著培厚侯

行印社學作合國中

1934

559
907
2

消費合作淺說

目錄

- 第一章 消費合作的意義及其目的
- 第二章 消費合作與其他合作的區別
- 第三章 消費合作社的種類
- 第四章 消費合作的起源
- 第五章 消費合作社的社員
- 第六章 消費合作社的資本
- 第七章 消費合作社的物品發售
- 第八章 消費合作社的贏餘分配

目 錄

559.41
907
2

50147

消費合作淺說

第一章 消費合作的意義及其目的

人類生存在世界上，有一件不可或缺的事情，就是「消費」。因為人類的慾望極其複雜，並且一期一期的進化，要滿足他們的慾望，非得有消費不可。固然，人類在社會上的職業甚多。按性質上說，有製造者，其生產者，有經營居間業者，有純粹消費者，（即不事生產之人）等等。然而無論他是那一種人，至少總不能脫離基本的消費。所謂基本的消費就是人生必需的衣食住三者，無衣不足以禦寒，無食不足以充饑，無住處不足以蔽風雨。不謀這三種消費的解決方法，不足以謀自己的生存。從表面上看來，製造者與生產者，似乎不是處於消費者的地位，然而不首先消費，何以能夠生產？基本消費的衣食住不論，就是生產方面，也非得先有消費，才能生產。別如製鐵，必先消費大量的煤炭，不過因為這種消費的目的，是為增加財產而消費，所以叫做「生產的消費」。



消費既是人類在社會上的要素，所以人們栖栖皇皇，終日奔走，無非就是要解決這種問題。換一句話說，就是要設法滿足他們的慾望，至少也要解決基本消費的衣食住三者。可是在現在的經濟制度社會情形之下，是否人人都能夠滿足他們這種慾望，當然是絕對的不可能。社會上有資財資與勞動者的貧富界限，隔得太遠。有資本者，安富尊榮，可以不勞而獲；勞動者，胼手胝足，終日勞苦，欲求一溫飽，或者贍養妻子，不過是滿足最低限度的消費，尙不可得。這種情形，一方面固然是由於資本階級的刻苦，一方面最苦的，最重要的，則莫過於消費物品經過中間人的剝削。生活程度，已經有這樣高，工資又這樣低，所消費的物品，又經過中間營利者的種種剝取，一方面受雇定的掠奪，一方面受中間人的剝削，無論如何，也難得維持他們的最低生活呢。

在現在經濟組織之下，一件物品，從生產者達到消費者的手中，要經過好幾種中間人的手，起初某人把原料裝進來，賣給製造家；製造家把他加工做成，賣給批發店；批發店又賣給零賣店；零賣店纔賣給消費者。若在比較僻靜的小市鎮，則甚至批發店，又轉賣給小批發店，零賣店，又轉賣給小零賣店。經過好幾種手續，由小零賣店的手中，纔能夠達到消費者，這種層層結結的連結

轉賣，所經過的中間人，無一不是出於營利主義者。費過一個商店，就一賺道錢，一件物品，經過如許的營利者，其價錢之高，超過原價甚多，可以想見。若是普通的消費品，還可以說是節減消費，至於關於衣食住方面的物品，是無從節縮的。在富人方面，尚可以擔負裕如，若在勞動者方面，經過這樣多的剝削，簡直無法可以維持他們的日常生活。所以要解決勞動者的生活問題，非設法免除中間人的剝削不可。要免除中間人的剝削，非有許多人聯合組織一種直接消費的自救辦法不可。這種辦法，是什麼，就是消費合作。

合作運動，在現在已經是很普通的名詞，已經引起很多人的注意。從廣義上說，凡是一件事，一個人的力量不能夠做，聯合許多人共同去做，就叫做「合作」。從狹義上說，「合作」是許多人聯合他們的經濟力，協力的精神，共同去經營一種對於自身有切膚利害的組織的運動，就是經濟上的合作。凡是合力經營生產事業者，謂之生產合作；經營銀行事業者，謂之信用合作。消費合作，顧名思義，當然是為消費而設的合作社，就是共同聯合一心求得價廉物美的必需品以供消費的組織。

消費合作，完全是一種自救的辦法。消費者，因為自己所需用的物品，經過許多人的手中。價錢抬高許多，所以大家聯絡起來，以共同的經濟力，去直接生產日用必需的消費品，或者是直接向生產者購買消費品。目的，總是求得價廉物美的物品，以供自己的消費。經過許多的中間人——批發商店零賣商店——不僅價錢上抬高甚多，並且還有惡劣物品輕秤短尺種種的弊病。因為物品經過許多商店，難免不交生損破腐壞的損失，這種損失和危險，牟利商店常用輕秤短尺各種不道德的方法，儘量的轉嫁把消費者。所以商店的唯一目標，就是營利，貨物不管腐敗程度如何，只要欺瞞得過去，總設法去朦混。所以消費者，所受的剝奪，不僅是花了大價錢，要還買到腐劣短缺的物品。可是一般消費者，雖明明知道這種弊病，但是一個人的力量，總沒有法子可想。自己去製造，因為消費力薄弱，每件的成本，反而過大，要是大量生產，自己又沒有經濟上的能力。要是直接去向生產者購買，也因為消費太少，運費過重，反而要花大價錢。就只有大家聯合起來，經濟力富裕，可以大量的生產，消費量增多，不致有生產過剩之苦，而每件的成本，因為生產甚多，也比例的減少；就是向生產者方面直接購買，因為買來是整批，每件的價鐵也低，而運費也極含算。

這種聯合的辦法，就只有消費合作社纔能夠做得到。

所以從上面看來，我們可以懂得消費合作的意義，並且曉得消費合作的目的，是「聯合大家的經濟力，以求得價廉物美的消費品，免除中間人的掠奪，」而求得此種價廉物美的消費品，免除掠奪的方法，或者是自己生產，或者是直接向批發處或生產者購買。合作始祖渥文 Owen曾說過「你們應當自己做自己的商人，自己做自己的製造者，方能夠供給自己以品質最良價格最廉的物品。」可謂不移之論。

有許多人說，消費合作的目的，是生產，因為欲滿足吾人的慾望，非生產不為功。其實生產不能說是消費合作的目的，只能說是達到目的的最後一種方法。因為人類的慾望，極其複雜，所消費的物品，極為繁多。無論有偌大的資本，斷不能猝然的一一自己去生產。就事實而論，消費合作，無論如何發達，也不能猝然一一自行生產，不過所希望的，是能夠用自己生產的方法，以達到價廉物美的消費品的目的。起初由零賣起，再自己經營批發，再進而達到自己生產的地步。

又有人說，消費合作的目的，僅在必需品的購買。這也不然，直接購買，還不過是達到目的的

初步方法。因為消費品，不能夠一一自己生產，或是一時間能力不及，暫時不能生產，纔用這種直接購買零賣把社員的辦法。自己生產，所去掉的剝削機關，是由生產者起，到零賣商店止。直接向批發處購買，所去掉的剝削機關，是零賣商店。直接向生產者購買，所去掉的剝削機關，是由批發店起，到零賣商店止。因為直接向批發店或生產者購買，零售與社員，是消費合作最初步最容易的辦法，所以現在的一般消費合作社，大都是採用此種辦法。而羅虛戴爾合作社誕生時的宣言，也是把出發點放在零賣上面，由零賣而批發，由批發而生產，這纔是消費合作達到目的發展上當然的途徑呢。

第二章 消費合作與其他合作的區別

從上面所述的看來，消費合作與其他合作社，很有許多相混的地方，我們應當區別清楚。

(一) 第一應當注意的，是同生產合作的區別。前章所講，消費合作始終所希望達到價廉物美、的消費品，是自己生產以供社員自己的消費；而生產合作的性質，也是社員聯合起來，以共同的經濟力，去經營生產的事業。不過這裏頭，有很大的區別。

一 動機上的不同 今日經濟社會上剝削平民的關係，有兩種。一種是雇主掠奪勞動者。一種是生產者掠奪消費者。生產合作社組織的動機，是為免除第一種關係而產生的。消費合作社組織動機，是為免除第二種關係而產生的。所以生產合作社，是打破資本家掠奪勞動者的組織；而消費合作社，是打破生產者掠奪消費者的組織。換一句話說：生產合作社的目的，是除去因工銀制度而生的掠奪；消費合作社的目的，是除去由買賣而起的掠奪。

二 性質上的不同 生產合作社，是生產後把所得結果，分配把各合作社員的制度。但是他的組織較大，出品甚多，單靠自己的社員，是絕對銷不了的，勢不能不賣給社外人。所以性質上還是以賣為前提，有賣必有餘利。消費合作社，則不然，是廢止餘利的合作社。消費合作，純粹是為消費而生產，不是為賣而生產。

其他如事業範圍上的廣狹，組織上的不同，都有很明顯的區別。

(二) 第二應注意的，是同供給合作社的區別。消費合作與供給合作，極相類似。供給合作社是以購買為宗旨；消費合作社，現在也是以購買為宗旨。不過消費合作社的購買，是初步，最終

的希望，還是自己生產以供消費。而消費合作社的特點，又是純粹為消費而生的合作社。而供給合作社，有時是購買材料或原料，許多生產者團結起來，因為要廉價買來材料，而組織了一個合作社，只能叫做供給合作社，而不能說是消費合作社。所以供給合作社和消費合作社，其營業狀態，組織辦法，儘管一樣，其宗旨絕不相同的。

第三章 消費合作社的種類

消費合作社，以供給社員的消費物品為目的，所以所經營的種類，當然是各種消費物品。不過所消費的物品，極其繁多，要一個消費合作社，供給社員的一切需要，是絕對的不可能。而人類的需要，又絕無程序，性質不同，有的是屬於消費品，有的是屬於必需品，有的是屬於自由職業，如律師醫生等等。即從生活上必需的衣食住三者說。性質就完全不同，決不是一個消費合作社可以攬總把他辦到的。就是能夠辦到，而這三者裏實所包括的必需品，又有多少，反而辦得難有結果。所以現在各國的消費合作社，大都是按性質分開，一個合作社，等辦某一類的物品，專供給工人某一類的需要。如麵包牛乳合作社，建築合作社等，各國已辦的種類甚多，最要緊的，有下列數

種。

一、雜貨合作社 這是合作社中最普通的一種，也是最容易開辦的一種，大多數的消費合作社，都是從這一種入手。店中所供給的物品，都是些日用必需品，不僅各種食物，就是家用物品肥皂手巾等類，也一一置備，以供社員的需要。這種合作社，所需的資本極小，然而有發展成大合作社的可能。無須專門技術，所售的物品，又容易保存，而供給的商品，又差不多一一俱備，給社員以很大的便利。

二、麵包合作社 這是歐美食料中的主要品，除開雜貨合作社以外，這是最普通的一種。性質是自做自賣，實行生產的方法，中國則應當爲米麵合作社。

三、肉類合作店 與麵包合作店，同一性質。

四、合作飯店及合作咖啡店 這種辦法，與前者略有不同。對於勞動者階級非常便利。各國設立的，非常之多。在同一處做工的人，很可以組織，既能得價錢上的便利，又有膳食的一定時間，還可以省去自己做食物之煩。

五、合作藥店 比利時意大利等國，都有這種組織。他們出售的藥品，比普通藥店價錢便宜一半，對於勞動者的醫藥及衛生，有極大的幫助。

六、建築合作社 這是解決人類生活內「住」的問題的最完善辦法。

第四章 消費合作的起源

自從十八世紀中葉產業革命以後，社會上的情形，一天比一天黑暗。有資本的人，都成了富翁；勞動階級，日益窮困。資本的勢力，愈加澎漲；勞動者所受的壓迫，也愈甚。資本家的與勞動者的階級，愈隔愈遠，富者益富，貧者益貧。勞動者終日勞動，辛苦工作，都是替廠主賺錢，替資本家作牛馬，而自己欲求一溫飽，尚不可得。同時又有許多的大地主，擁着絕大的勢力，各物關稅，極力增加，而一般製造食物的廠主，也利用這種機會勢力，抬高他們出產品的價格，極剝削之能事。結果，一般勞動者，甚至中產以下者，差不多無法可以生活。工作時間長久，工資底微，教育缺乏，失業增多，人民窮苦，都在這個時候發生，謂之「貧窮時代」。金錢幸福，差不多都集中在一般地主資本家的手中，這種情形，各國皆然，而尤以發生產業革命的英國，為最甚。

大凡物極必反，這種剝奪的結果，發生很多的反動影響。反對激烈的，就是社會主義者比較；緩和採用自救的方法的，就是合作運動。在這個時候，正好產生了一位，公認為合作主義的始祖的羅伯湯文。

湯文處這種潮流之下，一方面看見產業革命以後，資本的魔力極大，資本家的氣焰薰天，一方面又親眼看見勞動者的悲慘的境遇，他以為這種事實，完全是由於財富分配的不公平，而財富分配之所以不公平，是由於現在經濟組織的不完善。因為現代經濟組織的原動力，完全是謀利而起的。生產貨物的目的，並不是供給一般人的消費，却是在獲得超過生產費以上的盈利。盈利愈多，愈好，所以他們極力的把價格抬高，同時又設出許多不道德的剝奪行為。在他們可以藉此作富家翁，而一般普通的平民，都變成了受飢挨凍的可憐蟲了。湯文根據這種理想，認定欲救濟此種社會情形，拔出勞動者於黑暗世界之中，非得想法子把盈利主義廢止不可。而廢除盈利主義，又非用過相扶助的辦法不可。這種互相扶助辦法，就是合作的意旨。

湯文想實現他的理想，首先在北美洲經營一殖民地建設共產村，以資本土地歸公有為第

一個條件。又使他的弟子科謨等，在英國各地創建同樣的小共產村。捐募很多的資本，可惜不到許久，就失敗了。但是渦文同他弟子，仍然努力研究，重新試辦，不久又產生一種聯合商店 Shop 的制度，差不多就是合作主義的初胎。

他們想到一種自己為勞動者，同時又得為僱主的合作社的組織，於一八二八年，集合同志一百二十人，約定每星期每人各出一辨士，逐漸積到五鎊，於是開設一所販賣店。用低價售出貨品，所得的贏利，都併入資本以內，不分給社員，等到資本增加時，就預備製造衣服皮鞋及其他貨品。

這種販賣店，進行以後一年，非常發達。每星期有四十鎊的販賣額。從一八二八年起，到一八三四年止，都是這種合作先導者的活動的時代。一八三〇年，此種販賣店的組織，一共有一百七十所。有的是勞動者自己組織的，有的是智識界欲增高勞動者的他位代為計劃而成立的，也有帶着投機性質的。到一八三二年，又增加到四五百所。同時又出版不少的合作雜誌，批發合作社，也已經開始。

不過，在這個時候，合作販賣店，雖然發達，然而還未走到成功的路途上去。因為社員根本不懂得合作，沒有信仰合作的忠實心，經營方法又沒有一定的規定計劃做根據，都是渺渺茫茫，各自為政，包含着不少的危險。一直到一八四四年，羅虛戴爾的「購買者分紅法」採用以後，纔算是有了真正的消費合作社。

這年，十二月二十一日，我們都曉得是羅虛戴爾合作社的產生日。他們是英國冷開鄉羅虛戴爾地方的二十八個織工，又窮又失業，連生活都不能維持。他們於一八四三年底，大家集議，想法子增進他們的生活情形。織工中有幾個，是渦文的門徒，就是信服渦文主義者，所以結果，採用合作的方法，來經營一所商店。於十月二十四日註冊，十二月二十一日成立，遂成為現在全世界尊為消費合作社的先進者的羅虛戴爾公平先鋒社。Rochdale Society of Equitable Pioneers

起初開辦的時候，非常簡單，資本每人一鎊，共計二十八鎊。店址是一所黝黑窄隘沒有地板的倉庫，窗子裏面，略略陳列些麵粉、乳酪、砂糖、豆粉、蠟燭等零碎的東西。二十八個社員中，分配工作，有的做管理人，有的做售貨人，有的做書記，有的做會計，各盡各的職務。當時這種簡陋的舖面。

自然不能引起市民的注意及同情。可是一年以後，社員就增加三四倍，販賣額也增加甚多。雖然在開始的時候，不能十分的平穩的進行，然而到了一八五一年，相差七年，社員已增至六百七十人。尤其是別的地方，仿照他們這種制度舉辦合作社的，接踵而起，這年，已經成立的，有一百四十所之多。

羅虛戴爾公平先鋒社的所以成功，及其成功之速，完全是由於他經營方法及組織制度的完美。他是一種勵行現金制度。所獲得的盈利，按照購買者購買額分配。又實行一人一票的方法。這種制度，是羅虛戴爾合作社的特點，也就是消費合作社經營上的根本精神。由這種制度，纔能得到真正的民主主義，纔能實現「廢止盈到主義」的理想。消費合作社，有了這種制度，他的基礎，才能確定，他的目的，才能達到。並且因為他的制度完備，所以後來的合作者舉辦消費合作社，也有確實的根據，可以依照他的制度辦法進行。因此後來的消費合作社，也都能夠次第成功。當羅虛戴爾合作社成立的時假，合作主義的始祖湯文還沒有逝世呢。

自羅虛戴爾合作社產生以後，到現在，不過七八十年，合作運動的進步，極爲可驚，尤其是消

費合作。歐洲諸國，如英國，法國，德國，意大利，瑞士，俄國，丹麥等，都是合作運動最發達的地方。據統計所載，一九二二年時，英國消費合作社的數目，已有一，三二一所，社員四，五一九，一六二人，股本及借款額，八四，八九一，九九八鎊。德國一九二三年，共有二，五九四所。挪威一九二二年，共有八二三所。俄國一九一九年，有五二，〇〇〇所。可想其發達之速了。

第五章 消費合作社的社員

消費合作社內，關於社員方面的特點有三

(一) 社員的利益平等 社員利益平等，有兩點。第一，每一個社員，無論股份多少，每人只有投票權一權，並且不能用代表人。這一條是合作的特點，與普通資本家的公司商店，完全不同。普通公司商店，都是以股東的股份數目，為標準，股份多，投票權多，股份少，投票權也少，或甚至沒有投票權，股東不到，可以請人代表。這種制度的結果，公司裏面的實權，均操縱在幾個大股東的手中，差不多他們就是公司。合作社則不然，規定社員，不論股份多少，每人只有投票權一權，與普通公司完全立於相反的地位。普通公司，是資本的組合，投票權以

資本爲標準。而合作社，是人的組合，投票權以人爲標準。在合作制度之下，資本可算是已失掉獨霸利潤的特權，又失掉指揮一切的勢力。所以合作主義，是平等的，德謨克拉西的制度。免去公司商店式按股權選舉的不公平，及種種操縱的弊病，並且可以免去資本集中的劣點。（因爲大股東有主持公司實權的希望。所以有錢的人，都是極力投資，認購大部份的股票，結果是資本都集在幾個人手裏。）加以人的才能，絕不是隨資本爲轉移的，大股東不一定個個都是有才幹的人，小股東不一定個個都是笨伯。社會上常常有許多的商店公司，因爲選舉出來的人，是擁有大資本的股東，不知他完全是一個毫無才能毫無經驗的人，甚至全公司的財產都送在他的手裏，結果是公司破產，自己的股份喪失了，不算還連帶了好多懷才不售的小股東。有人頗懷疑合作社的辦法，每人一權，也許有一弱點，恐怕股份少的人，因爲股份小的原故，對於選舉，不負責任，隨便投票，設若被選爲經手的人，尤其有不負責任的危險。這是常看見的事實。不過這一點，也不要緊，因爲合作社方面，同時對於社員的認股額，設有限制，有至多不得過五股者，也有每人只許購一股者。（德國奧國便是如此。）社員

股份的多少相差甚微，當然每人的責任心都差不多。並且每人都有被選舉的希望，股份小的社員，也有相當的興趣，絕不至因此而放棄自己的責任心。此外根據合作社的原則上說，社員都應當有忠實心，有忠實心，則對於開會投票方面，應當負完全的責任。第二，新加入的社員，與舊社員，享同等的權利，同等的利益，沒有新舊的軒輊。最後入社的人，在入社時，所受的條件，及入社後所享的權利，完全與最先來的一樣。

(二) 社員可以無限制的自由入社。普通公司中，股本有一定的數目，所以股東也不能隨時自由加入。凡是想分得一部份股份的，也只能到舊股東手裏轉讓。若是發達的公司，讓出來的股票，價格比較票面價甚至要高出十倍以上。合作社則不然，凡是贊成這種宗旨的，就可以加入做社員，因為合作社的股本，是無限制的。以社員的增減為盈縮，絕對沒有向隅之苦。不過社員加入，對於股本上雖沒有限制，然對於社員本人的資格，則定有幾條規則。有的消費合作社只許操同一樣的職業者加入，如鐵路工人合作社等；而一般消費合作社，則對於社員，都是要他具有信仰心有職業方許加入。

(三) 社員可以自由入社。所謂自由入社，是社員本身主動的。社中取消他資格的，不計在內。消費合作社的社員，既可以自由入社，是否也可以自由出社。關於此項問題，贊成者固多，而反對者也不在少數。不過我們應知消費合作社社員，多半為勞動者，勞動者多屬流動性，不能固定一地。若不能自由出社，則遷移他地時，就完全不能享受此地消費合作社的利益，並且不能盡他所應盡的義務，只算是一個掛名的社員。若用普通股份公司的辦法，將股份轉賣給別人，則合作社的股票，又不比其他大公司沒有相當的市場，難以售出，並且社員離開本處，開會表決時，若請代表人，又根本違反「不能請代表人」的原則。因為有這幾種原因，所以社員自由出社，應當不成問題。況合作社是以人的組合為主體，不是以資本為主體，股本在而人已離開，絕對不能，故社員可以自由入社，同時也可以自由出社。

社員出社，當然是退還他的股本。有許多人，對於這一點，發生疑問。倘是社員可以自由領取股本出社，對於合作社本身，是否有極大的危險。因為有許多社員，稍有一點不滿意，便可請求出社，甚或私相聯絡，一致要求，退還股金，合作社難免不受重大影響。關於這種問題，

可以有二點解釋：第一，合作社的社員應當有忠實扶持本社的責任心。他們對於社中，覺得於自己有利益，有興趣，當然不至退出。假使他一定要退出，就是失去合作主義的信仰心，不許他們退出，他們也要極力阻撓，開會時，盡搗亂之能事，反而不如讓他退出，另邀新的忠實社員為好。第二，社員雖可自由請求出社，也要經過社中精細的審查退出的理由，是否有退出之必要，才能准許。

以上為消費合作社關於社員方面的特點。至於社員本身，第一應當具有忠實的信仰心。因為合作社不是資本的組合，是社員的組合。社員具有忠實信仰合作主義的決心，才能夠收到相當的效果。第二消費合作社社員，應當在同一地域內，或同一職業。因為消費合作社，是實際的組織，不比宣傳，宣傳則社員可以散處四方，合作社，則社員必需集在一起，方能盡社員應盡的義務，享有社員應得的權利。所以一個消費合作社，其社員必須在同一地域內，或者同在一種職業以內，以便有共同消費的效果。俟基礎成立後，各地或各職業內的消費合作社，又可以彼此聯合起來，組織聯合會，互相幫助，共同購買，既免從中漁利之弊，又可節省購貨運輸之費用，固不必一個

合作社定要包括遠處他地的社員呢。

第六章 消費合作社的資本

消費合作社，要資本。猝然看起來，似乎有點矛盾，其實絕對不然。現代經濟社會上，發生的罪惡，是由於資中集中的所致，不是由於資本而發生的。而改革社會者，所提倡的，是打倒資本的集中，或資本主義，而不是打倒資本。資本是生產上的必要工具，土地勞力資本三者，缺一不可，無論何種進行，非得要有資本不可。不過應注意的，是不要使資本集中在少數人的手中，應當好好的利用資本。所以消費合作社的設立，社員以外，資本也是要素。至少要集台少許的資本，方能開始進行。現在分做資本的組織，資本的報酬，資本的用途三項，述之於下。

(一) 資本的組織 消費合作社內資本組織的來源，約有三類：

第一類 社員入社時所納的股本，這是最普遍的辦法。

第二類 紅利存儲起來，變成股本或資本，這也是輔助第一類的辦法，英國盛行。

第三類 社員中發行債券的借款，瑞士盛行。

每一個社員入社時應當納股本及入社金。所納之額在英國有一鎊的，有四五鎊的，法國法律規定爲二十五佛郎，爲數都不大。付股本的手續，大都是分期繳納；或者是第一期納三分之一，以後每月納多少，一年繳完；或者是分做四季，按季繳納。社員繳納過第一次股本，就算是正式的社員。資本積合起來，爲數甚小。因爲消費合作社的性質，不過發售日用物品，都是天天一進一出的，只要有小小資本，就可周轉自如，毫無阻礙。所以每一社員，無繳納大股款的必要。至於說是消費增多，需要大資本，則首先必須社員增多，消費才能增多，而社員增多，股本也連帶的增加。社中的買賣及資本的大小，都是以社員爲轉移。社員多，資本增加。消費也增高，買賣亦擴大；社員少，消費也當然小，資本上也不必得多。所以每一個社員納股額的規定，每人幾鎊，或幾元，卽足，固無須乎大資本。這也就是消費合作社比生產合作社易於成功，進步迅速的最大原因。

消費合作社，亦有不要開辦資本，只收社員入社費者。就是社員無須繳納股本，合作社方面，可以用記帳法向批發處買貨，而用現金法賣與社員。本來除社中的用具及開辦費外，

不要資本，也可以開張。如培爾合作社，Pale Society（在瑞士）為歐洲最大消費合作社之一，社員三萬七千人，每年交易一千〇八十萬鎊，起創時，就沒有資本，僅每社員繳納二先令六辨士的入社費。其實自理論及實際上說，消費合作社，本可以無需股本，就有入社費即可。其理由有三：（一）合作運動的精神，是反對資本家，故斷不可再使資本在社內占勢力。（二）有資本，可以發生社員出社時之紛擾。（三）剩餘資本，無相當的用法。不過消費合作社，雖可以不要股本，而各國制度採用股本的，却還極多。

至於第二類用紅利儲蓄起來的來源，也占很重要的地位，為數極多。

對於每人股份的限制，羅虛戴爾合作社的成例，規定至多不能超過五股。現在的消費合作社，大都是根據羅式，以五股為限。德國、奧國的合作社，限制每人只能一股，這也有缺點，資本上太少，不夠周轉。德國歐戰前，即有這極失策的經驗，結果增加每股的金額，為三十馬克。至六十馬克。

（二）資本的報酬 資本的報酬，普通是贏餘及利息兩種。不過合作社的資本，是絕

對沒有贏餘報酬的。贏餘雖是由資本上生出來，然使資本生出贏餘的促成者，還是消費者。所以消費合作社的原則。贏餘只能分配把消費者。（詳下）資本是分不到的。這裏所講的報酬，僅討論利息一項。

利息與利潤（贏餘）的性質，完全不同。歷來經濟學者，討論利息學說，非常之多，刊有專書。消費合作社內的資本，（入社時資本，及借入資本）應付利息與否，也是一個重要問題。有贊成付利息者。理由是合作社社員的資本，都是工作和節儉的結果，不能完全無利息上的酬報。有贊成付利息，但以百分之五（五厘）為限度者。有極端反對利息者，以為合作社社員，應忠於本社，所投入的股本，或借款，不可收利息的報酬。

不過完全不付利息，於理未見公平。前面所說的，利息與利潤不同。利潤是消費者購貨所生出來的股東，可以不要，可以分配與消費者。而利息是股東投入，積蓄內所應得的一種報酬，斷不能毫無所償。即從事實上說，若不付利息，則認一股與五股的人，沒有分別，恐怕沒有人願認一股以上之股本罷！

現在的消費合作社，各有不同。有付利息者，也有不付利息者。還有一股不付利息，一股以外及借款，則付低率利息者。法國合作聯盟會之批發社，就是這種辦法。

(三) 資本的用途 資本的用途，當然是置辦器具購買貨品。這裏所講的，是剩餘資本的用途。消費合作社，常常有發生資本過剩的恐慌。本來應用資本的多少，是難有適當標準。有時，資本不足，不足尚容易想辦法。有時覺得過剩，過剩則發生困難問題。因為合作社，不比普通公司。普通公司的過剩資本，可以存入銀行，可以投資，可以購買有價證券，極容易處置。而合作社則不能，若採用這種投資方法，不啻是助資本家以資本，去剝削平民。究竟此種剩餘資本應當如何用法為得當呢？消費合作社的剩餘資本，應當用於自己本社的利益事業，如建築工廠，生產應消費的物品，購買農地，幫助其他工人的生產合作社，設儲蓄部，以低利借與小生產者等等，都是適當的用途。其大一點的，則可建築工人房屋，以居勞動界。總之，剩餘資本的用途，是以用於生產上及社員公共利益的事業上為原則。

第七章 消費合作社的物品發售

消費合作社，關於物品的發售，有三信條。

一 售價以市價為標準 售價的標準，大概有三種。(一)以市價為標準，這是羅虛戴爾式消費合作社的定例。(二)以成本價為標準，這是用於薪資極薄的勞動者所組織的合作社，因為每日收入有限，故極力減低每日的生活費，以救目前燃眉之急。俄國有許多合作社，即係採用此種方法。此種辦法，沒有費用及損失的預備，隨買隨賣，大家分任管理及採購的事務，社員必定少，股本也極有限，不能發展，也不能永久存在，有隨時解散之可能，是敷衍目前的方法。所以許多合作運動者，及經濟學家，都說牠不是真正的合作社。弊病甚多，最大的，莫過於不能獎勵儲蓄，及不能舉辦生產事業、保險、及教育等。照原價發售，則無利可餘，儲蓄當然不能進行。其他一切發展事業，更不能舉辦。並且設有損失，則社中即無法賠補。

(三)有許多英國及比利時的消費合作社，(此時已少有此種辦法)售賣貨物，比市價更高，不過可以分到很高的紅利，有至百分之二十至二十五者，即一鎊股本，可以分到四先令

或五先令。此種辦法，雖然購買者能於年終或六十月後，仍然分到利潤，可以收回以前高價的部份，而其弊則甚多。一，這是強迫式的節儉；二，較貧的人，不能担負很高的賣價，無入社的希望；三，可以引起社員到其他謀利商店購買貨物的大弊病，即間接促起社員的不忠實及不盡義務心，陷社務於危險的地位，雖然明知將來有盈利可分，社員貪一時的便宜，或為一時的經濟所迫，亦不得不出此一途，所以三種方法內，只有第一種，以市價為標準，是正當的辦法。消費合作社出售貨物，應當依照本地的物價，就是依照市上零售的價格出賣。雖然消費合作的創設，是謀經濟上的節省，售賣價格，必須低廉，方能符合合作的目的。然實際上，社中所贏餘的利益，仍可以退還與購買者，（用消費者分紅法）此種超過成本價的一部份，不過是暫時儲存在合作社中而已。

此外尚有採用一種「比市價低比成本高」的折衷的售價者，其辦法雖比「高出市價」及「按成本價」兩者為佳，也有幾種弱點：不容易批發到貨物，因為批發商曉得價錢賣得低，恐怕影響其他同業的關係，此其一；引起社員對於「購買者分紅」辦法的不重視，

因為他們曉得售價低，所分得的有限，（較貧的人及忠實社員在例外，例如上海的勞動者對於幾角錢的重視，與內地農夫相比較，相差遠甚。）此其二；不能鼓勵社員的儲蓄，此其三。

二 貨物售出均以現金 這是消費合作社物品發售第二條最要的原則，合作社必需用現金交易的理由有二：

（一）經濟上的 賣出物品，如用記賬法，則消費合作社的物品，非得增高價格不可。不然，就有倒閉的危險。因為一方面要預備賒賬損失的抵補，一方面因為收不到現金，資本不夠用，非用利息借款不可。這裏的損失，也要從增高物價上去抵補。同時一方面，又因為賒賣，少不得也要先去賒買，他的上手——生產者或批發者——當然也要加價，或者是更苛的條件，而合作社因為沒有現金，也不能不忍受。結果根本上不能實施合作的精神。加之，社中雖然賒賣，也不一定個個都是賒欠。（若個個都賒欠，社中絕對辦不通。）凡用現金買貨的社員，受賒欠的社員的影響，同負擔加增高的物價，也是極不公平的事實。要是用現金交易，則這些弊病，都不致於發生了。

(二) 道德上的 若不用現金交易，則社員可以貪一時的便宜，羣起記賬，無形中增加許多的消費，對於儲蓄節儉的意義，完全失去，並且可以引起不道德的行爲。

所以消費合作社的貨物發售，非用現金不可，不但爲本社的利益着想，應該現金交易，就是爲勞動者全體（或消費者全體）的利益着想，也不得不如此。因爲此種辦法，對於勞動者方面，不啻是一種節儉的教育訓練呢。

三 貨物發售，可以公開，不限於社員。貨物售與非社員與否，是消費合作內應注意的問題，主張各有不同。有主張貨物絕對不能售與社外人者，因爲貨物售賣公開，根本違反合作的真義，並且有妨社中的進步。德國一八八九年五月一日及一八九六年八月十二日的法律，即禁止消費合作社的貨物賣與非社員，謂貨物售與非社員，與合作的性質矛盾，應以極重的罰金禁止之。不過德政府的意思，是恐怕售貨與非社員的消費合作社，目的是與其他商店競爭，而非真正的謀經濟擔負的減輕。

羅虛戴爾式消費合作社，則不然。規定可以售與非社員，不過待遇上利益上，與社員不

同。其待遇上的辦法，有幾種：（一）社員與非社員之購買者，均得分紅，不過非社員所得者較少，僅給四分之一，或他種比例。（二）亦有非社員與社員分同一比例之一，購買者紅利，「不過所應得者，不給而移作教育或其他公共有益之事業。法國及瑞士的消費合作社，多是此種辦法。（三）社員與非社員的售價不同，非社員的售價高，這也是一種比較普通一點的辦法。

考物品的售賣公開，其利甚多。第一可以鼓勵人民加入合作社，因為非社員與社員相形之下，覺得加入做社員，所享的利益多。第二，可以利用非社員的購買，減少社中的費用，增加資本的流通，以擴充交易，多備應用之物品。現在英、俄、西班牙、比利時、意大利諸國，大都是公開與非社員，不過社員與非社員間有相當的區別，因為沒有區別，則一般非社員的公衆，不要擔負分毫的義務，（如繳納入社費負責任等等）卻能與社員享受同等的利益，豈不是反得了不入社的便宜麼？

第八章 消費合作社的贏餘分配

一 購買者分紅 消費合作社的貨品，既照市價出售，則不論大小，總可得到一點贏餘。贏餘是什麼？（凡商店內一年或一期的售出額，除去一切的成本開支費用，所剩下來的淨利，謂之贏餘。這種贏餘，在普通商店公司裏面，都是按股分配把股東。因為股東投資開辦商店公司的唯一目的，完全為的是贏餘，不過合作的真義，是不務謀利，這種贏餘，當然不能按股分把股東，究竟用一種什麼方法，才處置得得當呢？

羅虛戴爾的先導者，對於這一點，想出一個最好的方法：消費合作社的所以成功，也全在乎此。這種方法，就是把贏餘依然退還給購買者，就是按照各人購買物品的多少，為分配比例的標準，分配給購買者（社員）。

消費合作社，於每年或每六個月（大多數為六個月）結算時，算出贏餘數目，除照章提出公積金外，依照每一社員，在此時期內購買物品的總額作比例，而分配之。購買物品多的人，所分得的紅利多；購買物品少的人，分得紅利亦少。換句話說，就是一個人以前付出超

出成本價的售價（市價），以購買各種消費物品於社中結算後，又可以重把比成本價高出的一部份拿回。

這條規則，是羅虛戴爾式消費合作社所奉行的金科玉律，近世各國的消費合作社，差不多全是採用此種規則。初視之，似乎很簡易，實際上研究起來，可以算是現代經濟組織中一個革命的好方法，恰好合於「凡經營一切的商業，所恃以爲成功者，主顧比資本還爲重要」的一條定律。通常都是報歸都歸之資本，合作社是報酬由主顧而來，仍然還把主顧去，最公允的分配法，莫過於此。

二 分配紅利的辦法 分派購買者紅利的方法，最爲複雜。我們要過細想想。用何種最爲適當。第一步，就是何以知道某社員在一定時期中購買貨物的多少，因爲要先知其購買額，纔可以用作比例去分配。普通的辦法，有四種。第一，是用賬簿。不過用賬簿記載，則每一社員，必須立一賬目，繁不勝繁，若社員發達時，更是勢有所不能。第二種，是存摺式的辦法。購買者，每買物一次，必將存摺帶至社中登記，到結賬時，將貨摺交還核算。不過有一點弊病，就

是怕社員把存摺借把非社員來買貨。第三種，是用一種打好數目字的小紙片，像小票子似的，照購買物品的價格，給與購買者，到結賬的時候，將票子歸總，送至社中核算。這種辦法，也不妥當，一則易於遺失，二則社員與非社員分不出來。第四種，用發票。每次購買貨物，均給發票，與第三種差不多，弱點也相同。另外有一種，用「籌」的辦法，每次購買後，給以籌籤，以代表每次購買的總數。這幾種辦法，有利有弊，各地消費合作社，每種方法，都有採用的，不過比較起來，存摺式似乎要好一點。第三、四、五三種，則社員人數多時，手續上簡便點。

各人的每期購買總額，既有方法，可以計算第二步，即核算盈餘，通常是以出售總數，除所得的純利數，以求兩數間的百分比例數，再以此比例數，乘每個社員的購買總數即得。

(例)消費合作社總售貨額……1,000,000元

純利……150,000元

$$\frac{150,000}{1,000,000} = \frac{15}{100}$$

設甲 員購買總額為 1,000元

$$100 \times \frac{15}{100} = 150 \text{ 元} \dots\dots\dots \text{即此期中應分得紅利}$$

合作依購買額分派紅利，已有一定的辦法，而關於公平上，又發生問題。這種問題，就是消費合作社，雖然用許多方法，算出每人購買總額，而分派紅利，其實還不能得到公平的結果。因為物品的價格（市價）不一樣，斷不能通通是按原本作比例的增加上去的。而社員的消費物品，又萬無一致之理。有的物品，如糖肉類，獲利甚微，有的物品，獲利甚大，有的物品，不僅不能獲利，反而要賠本去賣。若是，則凡購買多數不能獲利或失本的物品者，比購買獲利甚大的物品者，分起「購買者紅利」來，占便宜太多。因為他們平日購貨所出的價格，並沒有在社中「贏餘」的成份以內。有許多消費合作社，為免除這種不公平起見，乃規定每一物品，比成本價高出百分之二十發售，其用意甚善。不過弊病仍不能免除。照此辦法，則物品的價格，完全不與市價一致，有的比市價高，有的比市價低，於是奸猾者，乃向社中購買比市價賤之物品消費。而往其他商店買比合作社價賤的物品消費，既可以得廉價物品，還可

分得購買者紅利。這種問題，是消費合作社內困難之點，不能得十分完美的辦法。不過我們可以用二種理想來解釋：第一，是道德上的，即忠於合作運動，凡合作社社員，絕對不應貪小利而私向其他商店購買。第二，則凡蝕本的，或不能獲利的物品，大都是必需品，而獲利甚大的物品，大都是比較的奢侈品，購買必需品者，分購買紅利，比購買奢侈品者，占點便宜，從節儉上，儲蓄上說，亦不為不公允呢。

三 紅利的付出 購買者既可以分得購買者紅利，其紅利究竟是以現金付出呢？還是用其他方法呢？比利時的消費合作社，有以小紙片法，換取貨物，而不用現金者。其意以為一方面，可以免除社員分得現金後，不能儲蓄；一方面可以每年增加營業，擴充社務。不知此種辦法，可以謂之強迫的消費，強迫社員以所得的紅利，盡用於消費之中，極為不妥。羅虛戴爾式的消費合作社，則規定用現金。不過現金分派後，社中想法子鼓勵他們的儲蓄，或用半強迫式的儲蓄，或者是使他們投入預防病、老及失業的保險，總要使他們把所分得的紅利，至少大部份用於正當之途方可。

四 其他贏餘的用途 贏餘除應提的公積金及應分配與購買者外，羅虛戴爾式合作社，還規定，應以百分之二，五作教育費。教育是最重要的，合作社內，有贏餘，對於這一點，決不可忽視。此外，鼓吹合作主義的用途，如刊行小冊宣傳等等，也可以從贏餘內提出一小部份，來做此種工作呢。

中國合作學社出版物一覽

(甲) 合作叢書

合作與主要經濟問題	壽勉成著	一角六分
什麼是合作	溫崇信譯	六角
中國合作運動小史	伍玉璋編	四角
丹麥合作運動	王世穎譯	三角五分
農業合作	季特著 彭補拙譯	一元二角
歐洲合作事業考察記	陳仲明著	一元二角
合作商店經營論	壽勉成譯	三角
中國之合會	王宗培著	一元四角
中國鄉村合作實際問題	嚴恆敬著	三角
合作之初	陳果夫著	一角五分
合作講義	于樹德著	四角
農村運銷合作社經營法	侯哲菴著	三角

(乙) 合作小叢書

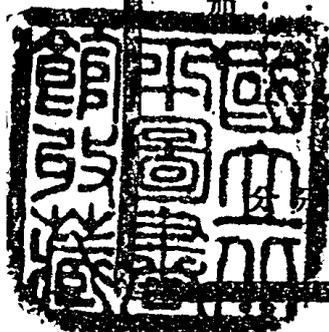
合作原理	壽勉成	六角
合作與其他社會運動	王世穎	一角
信用合作淺說	侯厚培	六分
消費合作淺說	侯厚培	八分
生產合作淺說	曾同春	一角五分
批發合作淺說	侯厚培	一角

(丙) 通俗合作叢書

合作商店實施法	王世穎	一角
合作會計	章鼎時	二角五分
合作商店管理法	程君清	一角
消費合作社發票制度之研究	章鼎時	一角
世界合作運動鳥瞰	王世穎	四角
各國合作事業概況	朱樸	五角
印度農村合作運動	王志莘	八角
民生主義與合作運動	侯源峻	一角
金威廉的合作思想	孫寒冰	一角
合作之勝利	伍蠡甫	八角
中國合作化的方案	薛仙舟	一角
消費合作社模範章程	王世穎	五分
信用合作社模範章程	陳仲明	四分
合作淺說		一分
合作的歷史		一分
合作社的組織方法		一分
合作商店		一分
販賣合作社		一分

* 一列實價 * 寄費另加

中華民國二十二年十月廿三日收到



中華民國十八年四月初版
中華民國二十三年十二月三版

合作小叢書
總論之部
(4)

消費合作淺說

實價國幣八分

撰著者 侯厚培

編輯者 中國合作學社

南京中央路馬家街北

電話 三一五五二

南京洪武路二十五號

印刷者 東南印刷所

電話 二三三九七

發行者 中國合作學社

上海四馬路中市

總代售處 上海黎明書局

分代售處 各省各大書局

