

衡陽丁鵬翥著

合
作
實
施
新
法

長沙

華新羽絨公司
羣益合作社

發售

中國合作學社
仙舟先生紀念合作圖書館
(簡稱)
仙舟合作圖書館



書位號數 C200
158

登記號碼 194

例 言

一、本書內容，凡分十一篇，每篇爲補助合作社，實施上一種方法，均係著者創用。故定名合作實施新法。

一、本書爲湖南合作協會合作實施人員訓練班教材之一，倉促編成，錯誤在所不免，俟再版時，當加修正。

一、本書各法，均經著者實驗，雖爲日無多，未能一一完成，但流弊絕少，倘熱心合作諸公，共表同情，擇而行之，並以改良推進之處見教，更所厚幸。

合作實施新法

115
F-279.29
2/2

目 錄

合作實施新法目錄

交易分數

特約

物價測驗

品質測驗

輔助社員生產

消費齊一運動

舊貨合作社

糧儲方法



團體社員及預備社員

商場習慣的探討

同區域內組織同性質之合作社

交易分數

合作社雖不以營利為目的，但是為維持其生存及發達，不得不需要相當之經費，為預防其失敗和損耗，不得不準備相當的貯積，此種經費與貯積，當然取之於營業時的收益，例如消費合作社，購進某種貨物，其進價為一元，售出時必為一元一角，信用合作社存款之利率為六厘，放款則必為一分，此一角與四厘之收利，即所以供給開支彌補損失，不過業務愈發達，開支的比例成分愈減少，而損失亦不致發生，由積累的收益中減去開支，乃構成合作社之贏餘，此項贏餘的處分，普通規定是

- 交易分數
- 一、公積金。
 - 二、社股息金。
 - 三、職員酬金。
 - 四、公益金。

五、餘額……：支配與社員。

支配與社員的餘額，係按照社員交易的多少，照正比例分派，即交易多的，所分較多，交易少的，所分亦少，例如，銷費合作社，按照購買額大小，生產合作社，按照勞力的多少，信用合作社，按照存放款的多少，合作支配餘額，即按照上述比例分攤，其準備與方法，雖有不同，而取之社員還之社員之意則一，這是合作社贏餘處的普通方法。

惟近來合作社的業務，多趨於混合組織，如消費合作社兼辦儲蓄，運銷合作社兼辦抵押之類，已屬不少，向使一個合作社兼營幾項業務，分紅既不可偏枯，支配遂形成複雜，如果預定消費生產信用各部分，各占百分之幾，則某部分交易多少，與盈利多少恰成反比，而且將近結賬的時候，合作社盈利如果稍多，必會引起社員投機或職員舞弊的事，因此現在餘額支配的方法，似有改進的必要，著者之用「交易分數」，即為救濟此種困難，而同時還有許多功用，茲分述於後。

(一) 何謂交易分數

交易分數，就是用記分的方法，記載交易，例如某社員向合作社購買貨物一元，舊法只記購買金額一元，而交易分數法，則記作一分或若干分。

(二) 交易分數的運用

甲、規定記分標準

首先由理事會或社務委員會或社員大會，規定一個記分的標準，但不用章程規定，致伸縮為難，以後營業及會計方面，即按標準，記其交易分數。

乙、記分標準有三種

單純式

購買貨物者，若干金額為一分。

從事工作者，若干工資為一分。

存放款項者，若干利息爲一分。

繁複式

購買貨物方面：

必需品每值一元爲一分。

奢侈品每值二元爲一分。

從事工作方面：

精細品工資一元爲一分。

普通品工資二元爲一分。

存放款項方面：

借款每息金一元爲一分。

存款每息金二元爲一分。

累進式

購買貨物，每值一元爲一分，如在一定期間，購買總額在百元以上，

或購買次數，在百次以上，加若干分，生產信用亦可做此。

丙、年終結算

平時按照所定標準，記載分數，到年終結算，把全體社員分數的總和，除餘額的總數，所得商數，即為每分應得之數，某社員有交易分數若干分，即以商數乘之，是為某社員應得之紅利。

(二)交易分數的效用

甲、在消費合作的效用——可以提倡節儉和扶助貧民，按購買分紅，則購奢侈品和必需品，只要價值相同則紅利相等，如用交易分數，可以把奢侈品以二元記一分，必需品以一元記一分，其結果購必需品者，有時付價或在成本之下。

乙、在生產合作的效用——可以促進技能——例如製鞋匠製就同等鞋子，工資自然相同，但是有特別優良之處，加給工資則成本花多銷售不易，若加交易分數，則有獎勵之實，而無增加成本銷售為難之虞。

款
分
易
交

合作實施新法

丙、在信用合作的效用——可以獎勵儲蓄和減免貧民付息——例如提倡零星儲蓄，如果增加息金，則運用不易，如加記交易分數，則有加息的實益，無高息的危險，又如貧民借款，在理想上應當不取息金，而事實上信用合作社是出息收來的存款，那裏能免息放出咧，所以也只有多記交易分數，若是社中賺了錢，貧民便減少或免除了利息。

特約

特約是消費合作社或購買合作社向商店工廠，訂立一種契約，使社員隨時到彼方零買，而享有整買之利益。

這個辦法，也是著者辦長沙羣益合作社時所創始，對於廢除利潤，并不澈底，也不能算合作社長遠可用的法子，不過合作社初創的時候，用特約有許多利益。

- 特約
- 一、不需資本，而有多量的貨物。
 - 二、社員消費不集中，也沒有損失。
 - 三、免去開店用人等開支上的危險。
 - 四、可以借此得到真確的消費統計，俾能知某貨行銷，則合作社先辦某貨。
 - 五、非必需之品，或不時消之貨，合作社所不能辦，而因特約也可具

法新實施合作

特約在商店工廠，也是願意的，因為他們價錢雖便宜點，但是可增許多生意。

備。

運用特約的手段，首要社員集中交易以引起商方同業競爭，一起競爭，折扣可以大，招待可以周，大商店工廠也可以立約，所以特約的口號是

一、不嫌遠才有近的來——就是店在北門，而住南門的社員，也去買貨，南門同行知道了，南門也就可以立約。

二、不嫌折扣小有大的來——就是初立約的時候九五折，如果集中去買，力量強，生意大，店家恐怕別人立約，或者是別的店家來要求立約，漸漸可以將九五折改成九折。

三、不嫌店子小有大的來——就是大店不容易承認立約，必須小店因約而生意發達，大店受點影響，漸漸屈服。

至於特約的手續，可參看羣益約稿。

約稿

立特約人 甲方長沙華益合作社
乙方協義恆南貨號 (以後簡稱甲方乙方)

今因雙方同意，訂立購貨優待條件互相遵守所有條件列後

一、甲方社員隨時在乙方店內購買貨物，無論零整(批發不在內)，均由乙方給予相當折扣。

二、貨物折扣之標準，以列舉方法於約後載明。

三、購貨一律現錢交易，倘有賒欠情事，甲方概不負責。

四、甲方社員在乙方購貨時，仍照乙方門市價目付款，(以不二價為

原則，如果乙方可以減價，則講妥之價，謂之門市價目)當時不取折扣，俟交易手續完備後，再由社員向乙方索取特製發票，於每月月終由甲方彙集該項發票，按照約載折扣標準收取折扣。

五、前條發票由乙方加蓋牌號，並用複寫帶留存底本，倘甲方社員發票未交齊全，得憑底本結算折扣，以免遺漏至收取折扣，應由甲

方在發票底本上蓋章，乙方在甲方銀錢收摺上蓋章爲憑。

六、乙方不得對於甲方社員，所購貨物更改價目，以及發給劣貨，尤不得藉口不開發票，或不承認已經講價抹尾之利益。

七、甲方社員如有要求不開特製發票，而取折扣時，乙方有拒絕之責任。

八、特製發票由甲方製交乙方，乙方不得用他種發票代替特製發票。

九、甲方於立約後，即通知社員，集中購買，於必要時，乙方得以廣告交甲方，分送社員。

十、本約有效期間，自立約之日起，至 年 月 日止。

十一、本約共繕二分，雙方蓋章簽字，鈐合分執爲據。

計 開

一、食品罐頭一律九折。

二、冰糖白糖無折。

三、酒瓶一律八五折。

甲方（蓋章）

乙方（蓋章）

民國

年

月

日

立

向特約店購貨的手續

- 一、凡社員無論已否交足社股，均可到特約店購貨。
- 二、到特約店購貨時，不必先說是社員。
- 三、買貨時須照該店市價付錢，不能當時收取折扣。
- 四、買貨不拘多少，付錢時均要該店開本社特製發票，並要該店蓋招牌印。
- 五、發票上的貨品和種數，要看明錯沒有錯，清白不清白。
- 六、發票務必寫明社員名字或號數，於每月一號至五號，全數交到合作社，並取收條，以憑本社向特約店收取折扣，及記載社員交易分數。

特 約

七、批發及不在特約折扣之內的貨品，可勿開入發票。

八、特約店如確實價廉物美，招待周到，或有確實不妥之處，均要書面告

知本社。

發票式樣

貴社	號	社	員	君	購	員	下	列	貨	品
品	名	單	價	數	庫	共	價	價	元	角
共計銀元 元 角 分 正 貨 價 兩 貽										
華 益 合 作 社 台 照										
中 華 民 國 年 月 日 特 約 店 (章) 經 手										

收折扣時雙方批明蓋章式樣

一、合作社在特製發票存底上批明蓋章如下：

某字第某某號以上特約回扣，已由長沙羣益合作社收訖，經收人○○○

批 年 月 日

長沙羣益合作社
收訖特約回扣章

章蓋批字之上

二、特約店在合作社收據上批明蓋章如下：

協義恒付某字第某某號以上特約回扣共計銀元若干正，付款人○○○批

年 月 日

協義恒號 章蓋批字之上

向店家立特約時應注意事項

一、店雖不大，但是要經理人誠實明白，而且要不二價的鋪子。

二、折扣的列舉，愈簡單愈好，最好一店一個折扣。

三、須向經理及店員宣傳立特約的好處。

四、社員不必人人平正，如某社員向特約店格外刻薄，或無故爭吵，必使店家感受痛苦，要求解約，故爲預防起見，可先對店家說明，只要把全體社員做一今主雇看待，偶然爭吵，當然可以原諒。

五、討論折扣時，應先說明，除非特別有名的店家外，一個店子只能管到相當的地域，譬如南正街的雜貨店，決不能把北門顧客吸收過來，現在因爲特約而能吸收北門顧客，這種交易，當然除進本之外，不應當打算開支，如此則折扣容易定妥。

六、還有一等不好的社員，存心搗亂，每每不知立約之難，稍有不然，即憤憤然要求合作社經理解除特約，若是不允許他，他便說經理另外有利益，而對付的方法，只有請他再介紹一家相當的店子，他便知道經過的不易了，又爲防止這種無謂之爭，還有兩個方法，一是訂特約由理事會通過，一是以多數人爲標準。

總之合作社經理，對於特約廠店，好像是辦外交一般，社員多，購買力大，辦的是強國外交；一切容易，否則猶如辦弱國外交，困難叢生，功效亦少，所以特約的方法，並非不善，而功效則在社員購買力如何。

此外各合作社，相互之間，還可以立特約，於是人們只要加入一個合作社，便可享受許多合作社的益處，這種辦法，一則可減少加入幾社的麻煩，二則可使一切交易，均為合作社網羅，業務容易發達，三則合作社可以分別備貨，免除資金不足的困難。

物價測驗

(一)消費合作社定價的標準

消費合作社定價的標準有三種：

一、爲實價學說——即按進價加上運稅開支等費，而不取利益，在集團合作社裏面，多半用之，這種主張的好處，是社員立即得點便宜，購買自然集中，然其缺點，就在開支難以估計，不行銷或耗散時，無法彌補損失，而且易引起商場競爭。

二、爲市價學說——即照一切市價出售，這種主張便沒有上說的弊病，而缺點則不易集中購買。

三、爲折衷學說——即折衷市價與實價，而定價值，既比市場較廉，仍然有點利益，在理論上自以此說爲優。

(二)事實上與定價標準不符的地方

一、爲商場金融緊迫，將貨品賠本出售。

二、爲跌價時囤進多數貨品，隨後價值雖漲，仍不加價，以圖多銷少賺，推卸積存。

三、爲期口買進後，市場利率忽高，故將貨品廉價售現，不賺貨價而賺息錢。

四、爲以幾種貨引誘主顧，以幾種貨多賺些錢來彌補，而所擇放盤之貨，各店并不一律。

五、爲臨時講價，看購者情形，和本店生意而定貴賤。

因此種種原因，市場價值遂不一致，用實價說者，有時仍不能比較市場便宜，用市價說者，有時某貨或比市場較貴，某貨又比市場太廉，用折衷說者，也不能在某某種貨品上表現折衷的好處，所以信仰合作不深的社員，常常執一件較貴之貨以概其餘，而疑心合作社各貨皆貴，還有一種極可笑的事，就是合作社東西太便宜了，也足引起社員的疑心，每每說是假

貨，這些都是定價上最困難的處所。

(二) 普通救濟的方法

一、爲以市場上最大而不二價的商店定價爲標準，此種辦法，也不必行之無礙，因爲據實際考查，大商店並不一致，譬如商務書館中華書局，和先施公司永安公司，同一業務，而同樣的文具或同樣的雜貨，在同一時期互有參差。

二、爲派專人上街，調查市場情形，殊不知商店根本妒嫉合作社，既無同行關係，上街方法，那裏能採用呢？

(四) 現在救濟的法子，惟有舉行物價測驗

其法由社中立一本測驗簿，凡社員認爲某貨價貴或便宜，均可隨時登記，營業主任，即本此登記報告經理，而定增減，同時并將結果，公佈於社員，測驗的要點。

一、營業員要隨時請社員登記。

物價測驗簿式

- 二、價貴價賤，均要有確實比較的店家。
- 三、要最近的市價，或沒有經過市場變遷的市價。
- 四、遇有登記，在比較便宜的不論，其比市場貴的，要使用的社員，加以復查，復查要本人親筆填表。
- 五、復查結果，如貴則減，如不實在，也應公佈。

物價測驗簿式

品名及商標	金星牌香水	雙鑽平口密鞋
商店單價	一元二角	一元二角
合作社單價	一元	一元二角五分
比較結果	廉	貴
比較店家	八角亭華大	中山路通
在商店購買日期	四月八日	五月三十日
登記日期	四月九日	五月三十一日

登記者姓名	張思明	周君質
復查者姓名		袁徵信
復查店家與情形		登記屬實但係拍賣期內
復查日期		六月一日
批中處置結果	照原價	減五分

(五)舉行的經過

長沙羣益合作社，舉行物價測驗後，發現幾件事情，可以證明市場狀況。

- 一、合作社貨品有比市場貴的，有比市場便宜的，但平均數比市場便宜。
- 二、比市場貴的，多屬於名牌貨品，可見市場上利用人人知道的價值，來引誘主顧。
- 三、比市場賤的，多屬隱僻貨品，可見市場，利用人所不知，而圖厚

利。

四、新出貨品，市場定價極亂，可見市場定價標準，不必一一根據成本，也不必依照供需情形，而投機成分最多。

品質測驗

合作社鑒定貨物的品質，普通方法有三：

一、信用鑒定——即調查某貨在市場上銷行的情形，而以較老較著名及銷行較廣的牌號商標爲等差，這種鑒定，完全根據於社會對於貨品的信仰，與貨品本身在社會上所取得的信用。

二、五感鑒定——即憑人身的五官感覺，而鑒定貨之優劣，例如織物之細緻與否，可用目力鑒定，食品可用舌鑒定，芳香之品，可用鼻鑒定，琢磨之品，可用觸覺鑒定，磁器可用耳鑒定。

三、科學鑒定——即用科學方法，鑒定貨之優劣，如五金之類，可用化學藥品，測其作用，油類可用比重器，測其比重，混合物可用分析方法，測其成分。

以上三種方法，信用鑒定，其長處在集合各方考究之結果，五感鑒定

，最爲敏捷，而非極有經驗莫辦，科學鑒定，不爽絲毫，最有把握，然遲重不易舉行，故各有短長，不能執一，但是中國辦理消費合作，全憑普通方法，爲進貨之標準，殊不相宜，蓋因大規模機械製造，其出品必定一律，一經鑒定，即可於長期間內作爲標準，不致前後參差，故對於科學化的工業品，以此等方法鑒定，無甚弊病。

但是中國出產，手工業品居多，製造者及工廠技師，不必盡有科學知識，雖屬同種出品，未必能永遠一致，例如毛巾一物，同一廠家製造，同一等弟，有時經洗耐用，有時則否，在進貨者，因有前此經驗，續進並不懷疑，在消費者，亦復如是，及至發現不良之處，竟不知弊之所在，即詢問製造者，仍不能探悉其所以然，而購者懷疑，製者失信，合作社復因之影響，此無他，毛巾之耐用與否，在漂白的適宜不適宜，漂白方法，毛巾水分火力漂粉時間氣候，均有連帶關係，均應配合停勻，有一不當，全盤損失，而製造毛巾工人，對於研究設施，因缺乏科學知識，並未絲絲入扣

，若社中每次必加試驗，時間價值，兩不經濟，故救之法，惟有舉行品質測驗，因一人之損失，遂保障全體的利益，其方式於後表。

品質測驗表

品名	商標及製造者	購用日期	實用情形	登記人及日期	合作社研究結果

品質測驗的效用

- 一、能知某貨實用時優劣，比鑒定還要真確。
- 二、能使進貨人有標準。
- 三、社員購買時有參考。

品質測驗

- 四、能免貨不行銷之危險。
- 五、能促成工業品之改良。

輔助社員生產

輔助社員生產，是著者草長沙羣益合作社章程，在業務上規定的一項，四年以來，已經試行，收效雖不多，尙無毛病，而其理由，可分爲兩方面而言之。

一則生產合作不宜獨立，生產全權應歸消費者。

假若一切同業的人們，組織其同業生產合作社，按照合作原則，由社員自積資本，自任工作，自爲經理，自關銷場，而以盈餘均分與社員，這樣一來，在他們固然廢除了資本家製造家的利潤，然而可以謂之自產，而不能謂之自消，可以謂之爲生產而合作，而不能謂之爲消費而生產，其弊病當有下列的現象。

甲、同業工人以利潤爲目標，而壟斷居奇僞造貨品摻和劣質等等，當然不免，至少也決不能去其營利之心，而以保全一般消費者利益爲心。

乙、同業合作社之間，發生競爭，與資本家製造家無異，而一般消費者所受的盤剝操縱，自是相同，一旦供過於求，社員的失業，在所必有。

丙、同業的合作之間，發生協調，必定減少生產，不帶學徒，使成供不應求之勢，而圖厚利。

丁、同業組織合作社，誰也不受誰管理，其業務上必無進步，而有退化。

戊、工人必需原料，而受原料的操縱，農人必需耒耜，而受田器的操縱，結果，農工本身的業務，還是要受一大部分的盤剝。

己、雖說農工佔人類的最大多數，然而農工的業務，只能各執一行，農工自身的消費，又必百物兼備，故雖以協調而操縱一業，而被他業的操縱，乃十倍不止，結果，農工自身並沒有好處。

照這些現象看來，在生產者一方面說，不過脫離業務上一小部分的痛苦，而除業務以外，一切的痛苦並未絲毫減少，在消費者一方面說，簡直由受甲的痛苦，而改爲受乙的痛苦。

其實生產者消費者，都是抽象的名詞，並且兩者不能分開，譬如一個鞋匠，就他的製鞋技術上說，算是生產者，就他的吃飯穿衣住屋休息娛樂上說，便是消費者，若是以生產為主體而合作，這個鞋匠不過解除了着鞋子的痛苦，其餘一切的痛苦決不能解除，總算獲一利而受百害，有人說：「鞋匠可以特別漲價，而所得的金錢，自然可以解除其他的痛苦了」，殊不知鞋匠知道漲價，泥匠木匠米廠織工農夫，難道不知漲價麼？這一說完全是夢想，爲鞋匠計，還是拋棄他生產方面的結合，而立於消費者方面才好。

由此類推，工業農業的人們，如果就他們的生產能力做主體來合作，總總逃不出上述的現象和痛苦，無論如何，歸結起來，要得着合作運動真正的效力，解除一般人類經濟上的痛苦，惟有由消費者，管理生產。

二則消費合作社，自辦工廠農場，殊不容易。

甲、用人困難，常常攷究一切的生產機關，屬於個人經營的，總是實心實

輔助社員生產

地努力幹去，如果是公家辦的，十有八九，弊病叢生。

乙、中國生產事業，多數屬於手工，如織夏布打草帽邊等，做工的人們，並未估計住屋等開支，有時連火食也沒有打算，如果開設工廠，花本必重，還有許多農產品，均是副產，設場經營，所費尤多，管理方面，也不容易。

既然生產全權，應歸消費者，而消費合作社自辦工廠農場，又不容易，於是只有令社員局部的自行生產，而受全體的指揮監督和指導，其辦法可參看長沙羣益合作社的業務細則，關於輔助社員生產的一段，

（上略）關於輔助社員生產事項

甲、本社估計社員消費量，分別先後，領導社員自行生產，但須由理事會會同經理，慎重攷量舉行。

乙、社員受領導自辦工廠農場時，社中得酌量情形，依抵押方法，助其周轉。

丙、代理社員推銷出品，採辦原料，選擇式樣。

丁、社員經營生產，除照章輔助指導之外，其營業之成敗利害，仍由生產者，自負其責，與社無干。

戊、社員出品不良，得拒絕代銷，停止輔助，并另助其他社員繼起辦理。同樣生產以代之，但此種取締，應由社員大會公決。

我們看上面的規定，甲項可以免除過剩之弊，而為合理的生產，乙項可使生產者不為資金所困，致有技能，無從工作，丙項則仍採分工合作制度，工人只任工作，農夫只任耕種，在這種指導扶助之下，只要勤勉，決無困難，丁戊兩項，一方使勤儉農工，絕對脫離僱傭制度，一方便怠惰農工，不敢暴棄，於輔助維持之中，寓勉勵督促之意，總之人們必有私慾，輔助生產辦法，是利用其私慾以促進技能，限制其私慾免破壞公益，使之各自為戰，常存兢業之心，各自奮發，時興向上之念，而管理者僅提綱挈領以簡御繁，必如此才能統籌消費與生產，非如此不能使消費者管理全部

生產。

至於實現的步驟，可以分三個階級。

甲、合作社輔助手工業或小農業生產。

乙、區或市縣聯合會，輔助小機械工業或大農業生產，統籌本區域供需。

丙、省或全國聯合會，輔助大規模工農生產，統籌全省或全國供需，管理生產教育。

消費齊一運動

消費齊一運動的意義，就是使社員，對於消費上需要的某種物品，大家齊心一致的購用，創行這個方法，是有許多原因的。

消費合作社，尤其是學校工廠的消費合作社，社員有限，社股無多，進貨的時候，每種貨品花色若辦的太多，便發生許多毛病。

- 一、是資金不够分配。
- 二、是每個花色辦得不多，進價必貴。
- 三、是各個花色不必平均銷行，於是乎行銷的缺貨而不够銷，不銷的囤集而攔住資金，不敷周轉。
- 四、是社員覺得花色太多，反無主見，這次買甲項花色，下次又買乙項花色，消費物統計，始終難於真確。
- 五、是件件有買，樣樣不多，大一點交易，無法接受。

因為救濟這些毛病，於是乎有舉行齊一運動的必要，如果消費齊一，花色由繁化簡，每種貨品，只要進一兩色，便够銷場，那麼占本少，進貨成莊，價錢便宜，不致不够銷，不致無法接受大宗交易，而且有貨皆銷，不會因積滯攔住資金，不敷周轉，就是社員也免得看花眼睛，無所適從了，這是舉行齊一運動的一個原因。

人們做事，認識者少，盲從者多，如果舉行齊一運動，對於某樣貨品，經過多數品評，品質自然是比較的好，而且少數的社員，也會因多數贊成，特別信任的來集中購買，這是第二個原因。

中國近幾十年，一切模倣西洋，生產方面，消費方面，也是如此，爲着這種「食新不化」的結果，反把中國本來合理的衣食住的消費，變成無意識的消費，譬如青年學生的襪腳掃地，伏天裏戴毡帽，味道好而且滋補的中餐不吃，要吃那不適胃的西餐，就住來說，歐洲地少人多，所以只能縱的發展，以國內地皮之賤，而必建築幾層樓房，種種舉動，令人齒冷

，而不自知，這些習慣，如果有幾個明白的人，一面來喊醒他們，一面舉行齊一運動，未嘗不可使人們少受點無意識的痛苦，這是第三個原因。

現代生產事業，既以謀利潤爲目的，則產品是否合於消費，在製造家心目中，並未計算，他們所計算的，只是如何推銷，而推銷的手段，又不外裝璜廣告廉價種種方法，可見在「爲利潤而生產」制度之下的產品銷場，完全是引誘欺詐構成的，衣食等貨，本所以養人，而今却把人做銷貨的機器，是否耐穿，是否合腹，誰來過問，在這種情形之下，欲謀救濟，只有把消費者組織起來，共同攷察一下，這就是消費者不會自行生產以前，對於現在市場產品，有舉行齊一運動的最後一個原因。

至於舉行運動的方法，很是簡單，或陳列貨樣，使社員展覽之後，用投票法選擇種類，而將結果公佈，或者在展覽之前，由專家認真鑒定加以說明，那麼更使人易於選擇了。

舊貨合作

在平民的生活中間，舊貨也是滿足消費之一種，消費合作社，還沒有注意到這一點，但是舊貨的買進賣出，經過的居間人，不僅與新貨相同，且有過之，因此長沙羣益合作社，曾創辦過舊貨標賣場，使社員的舊貨，可以借此互相買賣，後來因房屋改作米廠，暫時停歇，而設立的效用，與經營的經過，頗有可述之價值。

(一)設立的效用

在富裕人家的衣飾，因為隨時翻新，每將完好之品，擱置不用，經年累月，質料於是損壞，若勸其送別人，多半吝而不予，故設立標賣場，俾有機會售出，可免暴殄天物。

貧窮的人們，購買新貨，價值太昂，若有舊貨代用，亦可借此撐節，然而向舊貨店去買，所得便宜不多，若合作社設立舊貨標賣場，窮人們多

少總可得點便宜。

銀錢緊逼的時候，若將衣服出售來應用，每每能值十元的東西，還賣不到三四元，若是有標賣場，便可免得受此種盤剝。

(二)經營的經過

羣益合作社舊貨標賣場簡章

1. 本社依據業務細則第二條，設立舊貨標賣場爲合作社各部之一，凡合作社章程所訂對於各部監督及執行權，均適用之。

2. 本場設主任一人，職員若干人，評審員若干人，依照章程第二十四條，由經理聘任之。

3. 主任主持全場事務，職員幫助主任，分任各項事務，評審員專司評定價值審查貨品事務。

4. 社員自有之舊貨除違禁品外，均得託本場推銷。

5. 託銷貨品之價值，由所有者，自行估計，但須取得本場之同意，如不同

意時，得請求所有者，增加減少之，或不代推銷。

6. 貨品之售價，在貨品上標明，並加註不二價字樣。

7. 貨品非經陳列三日後，主任職員及評審員，不得收買。

8. 貨品之寄取或售價之收支，均須取得本場正式收據爲憑，如私相授受，本場概不負責。

9. 推銷貨品之佣金，暫定百分之五。

10. 本簡章自理監經理聯席會議議決後施行，其修改同。

看上面的簡章，最困難的地方，就在評價一項，因爲舊貨的價值，並沒有十分標準，聘請評審員，固然要對於物價有經驗，而且要很好的道德，如果沒有經驗，則所詳價值便不真確，貴了無人肯受，便宜了貨主又吃虧，如果是有經驗的內行，又怕他們一面爲人評價，一方自行收買。

所以羣益開辦的時候，并不曾聘評審員，貨價悉任所有者自定，但是發生了一件很有趣的毛病，就是標賣場沒有便宜貨，這是什麼緣故呢，因

爲貨主自己既無經念，所定價值非太貴即太廉，於是一般舊貨商人，每日清晨，必來參觀一次，便宜貨品，一擺出來，即被他們收買去了，剩餘的，通是貴而不銷。

後來便想一個方法，就是第一日陳列，不將價錢宣布，如果舊貨商人，對於某物特別注意，或詢問價錢，則此貨必定行銷，隨即要貨主增加價值，否則或照原價，或減其值，如此經營，中間替貨主多買錢不少。

但是價值總不能洽到好處，後來遂任人還價，如其相差不遠，即爲詢問貨主，俟取得同意，再另行標價，由原顧客收買。

此項組織，共經過一年有餘，其中交易情形，比較有成績的，即教科書，學生用具，布衣，小孩衣服，普通器皿等項，按照新的比較，確實便宜得多，而拿到舊貨店去售，則出價又比標價相差甚遠，授受雙方，兩有利益，而適合「舊貨合作」的宗旨，此外古玩，珠玉，綢衣，洋貨之類，定價最難，然而試取某種珠玉，向古董店求售，其最後之價，仍比標賣售

出之價爲賤，而標賣的受主，仍是古董商人，此無他，公開出售，引起同業競爭，故仍使社員獲益。

糧儲方法

二十一年度，中國的合作事業統計，消費合作，僅占百分之五，比之歐洲各國，太相懸殊，攷查原因，即中國與歐洲生產狀況不同的所在，歐洲各國，大都是工業國家，利潤在農產品而在百貨，中國猶是農業為主，因此利潤在百貨而不在農產品，利潤既然相反，辦貨的難易，也就相反。

即以米一項論，他的利潤，不在現買現賣及整買零賣，而在囤谷的囤戶，就是米廠所賺的錢，也在囤貨方面，其重心在囤，其利潤也在囤，囤谷米的利潤之所自來，就是賤時買進，整批存棧保險，整批碾米，整批押款。

所以消費者欲解除吃貴米遭米荒的痛苦，只有集多數小的食戶，來當一個大的囤戶，使得每年吃十石八石米的人家，都可享受賤進整存整碾的

利益，那麼操縱糧食的奸商自然沒有了。

米的利潤既在囤戶，合作社也可以囤谷，何必要社員自囤咧，這却不然，囤戶固然有利益，也就有害處，有賺的時候，也有賠貼的時候，合作社資本有限，能賺不必能貼，囤米跡近投機，合作社遂不可辦。

然則社員自囤，不亦利害相等，萬一失敗，在合作社固然無虞，在社員又何能負擔，這又不然，因為每年糧食行情，通常就是秋收時候跌價，以後逐漸漲價，即算中途跌價，也是暫時的情形，以一年十二月平均計算，截長補短，總比秋收時的價錢為貴，在合作社是買賣行為，所囤的谷，不必漲才出賣，也不能跌價時停住不賣，因此結果不能預卜，而跡近投機利害參半，若是社員囤作食米，例如每年囤米十二石，則每月取用一石，十二個月中若跌價三次，也只有三石賠本，而九石賺錢，平均起來，決不吃虧，所以囤谷作食米的，只享有囤戶之利，而無囤戶之害，這便是解決食米問題的一個最好方法，現將長沙羣益合作社的糧儲辦法，介紹如下：

一、近秋收時，即組織糧儲委員會，委員人數不拘，但是必照下列資格推選。

(甲)共同具備的資格：

1. 爲一般社員及外界所信任。
2. 肯負責任。
3. 眼光較遠計畫周詳。

(乙)分別具備的資格：

1. 與銀行錢店有接洽者。
2. 能鑒別谷質者。
3. 對於收穫情形有相當攷究者。
4. 熟悉棧房情形者。
5. 精於計算及交易者。
6. 長於交際者。

糧 儲 方 法

二、通知社員，欲儲谷及有谷出售，有款押谷者，均照下表填交社中。

羣益合作社糧儲登記書

姓名及住址	擬購多少石	能付谷價全部或十分之幾	現交定金洋	如何存棧碾米	有無租谷出售	有無餘錢押谷	有無購谷經驗
有電話並請載明	暫定最多每家以百石為限團體在外暫定至少十分之四以上	暫定每石光洋一角成交作為谷價	是否要社中代存及兌米並保火險	請載明多少，何時售，那種谷，何地交貨。	請載明多少及利率	是否願由本社糧儲委員會鑒定	

此表不過登記，實行購買時，其價值仍當取得本人同意。
棧房社中暫定協豐及鄂春生棧。

民國二十年九月 日 社員 蓋章

新法實施實合作

購運之後，本人如願出谷自行兌米亦可。

如欲購谷者，請將此表九月七日以前，填送來社。

三、分組，將登記的社員，本其住址職業或其他關係，分成幾個人（或二三百石谷）一組，每組還要配一二位有經驗的社員。進谷的時候，即開分組會，逐步進行。

四、如兌米者，即於進谷時，抽幾石碾出，以平均數為標準，填發儲米單，憑單取米，單式如下：

第 號

羣益合作社糧儲定單

社員姓名

住所

定米等第及數量

所收谷數或米價

糧 儲 方 法

			逐月付米及單內結存數量表			每月約取米多少從何月起		
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	
年	月	日付單內存米	石	斗付後結存米	石	斗	斗正	

合作實施新法

五、合作社自行碾米，因為利益極少，必隨時計算，才免危險，計算方式

如下表：

工作	進				第 號 二 十 年	月	日
	穀	石重	經手	穀名			
用電度扣	本號共成本洋	進貨日期	每石共值	加力	每石價		
費工		其他用費					
人并食扣							
共計							

中華	年	年	年
民	月	月	月
國	日付單內存米	日付單內存米	日付單內存米
年	石	石	石
月	斗付後結存米	斗付後結存米	斗付後結存米
日	石	石	石
章	斗正	斗正	斗正

程 儲 方 法

		產 物 副 及 米 出									
實 損 益 洋	設 備 減 折	照 市 價 毛 損 益 洋	出 米	出 米	出 米	出 米	出 米	出 米	出 米	出 米	
			石	石	石	石	石	石	石	石	
			斗	斗	斗	斗	斗	斗	斗	斗	
			升	升	升	升	升	升	升	升	
			市	市	市	市	市	市	市	市	
			扣	扣	扣	扣	扣	扣	扣	扣	
								每 石 本	每 石 本	每 石 本	每 石 本
	廠 內 開 支										
	營 業 費										

團體社員及預備社員

(一) 團體社員

因為個人加入一個合作社，必定要合相當的條件。

一、合法的年齡

二、一定的住址

三、相當的股款與購買力

在合作社方面，新添一個社員，要立一個戶頭，分發刊物的時候，要多印一份，開會也得備一個席次。

所以學校工廠或機關的人們，如果單獨加入，未必合乎相當的條件，而且購買力未必很大，社中立戶頭等均不合算。

若是各團體自辦合作社嗎，人才資本進貨都感困難，因此著者於羣益合作社中，用這種團體社員方法，以資救濟，團體社員加入等手續，可參

羣益的簡章。

羣益合作社團體社員簡章

1. 本社爲推廣業務起見，得應各團體學校機關工廠商店等之請託，代爲辦理消費合作事務，名消費團。
2. 委託本社代辦消費合作事務者，應依照本社所定辦法，並公推代表，以其訂定之名義填具願書，及社股交付本社，經本社承認後，方生效力。
3. 消費團團員，個人得向本社及特約店購買貨物。
4. 消費團交易分數之記載，交易紅利之分配，與社員同。
5. 各消費團加入本社之後，應定期召集全體團員開談話會，并函約本社派員出席，以便接洽宣傳。
6. 本社對於消費團，不另取手續費用。
7. 本社簡章，自理監經理聯席會議議決後施行，其修改同。

消費團交易手續

1. 消費團入社後，由本社檢送印刷物全分與該團代表，由代表轉達團員。
 2. 消費團團員向本社購貨時，請立取發票，或親筆將所購金額載明本團交易冊。
 3. 消費團團員向本社特約店購貨時，請立取本社所製特約發票並由該店蓋章。
 4. 消費團團員於每月月終，將二三條所取發票署名交與代表，由代表記賬後，彙交本社，以憑記載交易分數及紅利，如用交易冊者，則本人直接交社，並記交易冊。
- 交易冊式

備社員的理由。

預備社員入社的手續，除不入股及在人社志願書上加填預字外，一切與正式社員同。

預備社的權利，除無選舉權被選舉權，及表決權外，均得享受同等權利，其應得紅利，存作社股，等滿足一股時，即為正式社員，其所以無選舉等權，是怕存心破壞合作社的人，利用預備社員的機會，汲引黨徒，從中搗亂。

這個方法，在湖南合作社暫行規程，已經採用，中央是不是編入法規，尙難預料，若是法規不曾規定，也可以用社章規定的，不過著者用這個方法，發生幾種毛病，一為許多有錢的人，也不交社股，因此資金缺乏，二為預備社員，並不發生交易，致社中損失，所以對於預備社員的加入，應嚴密審查，非確係赤貧，不得許可，加入之後，要限定每月至少發生交易若干次，否則當然除名。

商場習慣的探討

消費者自行生產一切，實非短時間所能做到，故在合作未十分普及以前，合作社重要事項，不離乎買賣借貸二者，而且不離乎商場，於是商場習慣之探討，爲實施技術中，最重要的問題，合作社的經營者，既非各業的內行，對於商場習慣，當然不能充分明白，若是以外行用內行嗎？則又駕御不易，所以只有自身及合作者互相設法研求，其方法有下列的幾種。

一、注意發票——商場的發票單據，多從習慣，隨時注意，可以逐漸明瞭。

二、向社員隨時徵詢——社員中必有知某項習慣，可以分別徵詢。

三、各社互相交換。

四、問商店工廠的下手學徒——商場視習慣爲秘本，不肯輕易受人，惟結交下手學徒，可以調查。

五、借習慣探習慣——如以一句內行話，向商人說，有時可得其第二句，由二而三而四，逐漸探索。

六、向碼頭運夫及關員詢問。

七、開辦合作講習會，遇有工商業者，向其詢問。

習慣項目

一、度——湘尺有元武尺裁尺算盤尺關尺營達尺等，以與法定尺比較，有大至五分，小至一寸者，其量法則亦隨行業而異，如木料離本端五尺起圍之類。

二、量——量制亦有省斛鄉斛等種區別，量的法子，亦各行不同，煤每五十斛扞斗一次，谷則每 斛起峯一個。

三、衡——秤有省平庫平司馬秤等，稱法則加一加二者如土菓木炭業，十四兩爲一斤者如玻璃業，也有整批加秤者。

四、數——如天津稱五百爲一吊，北平稱一百爲一吊之類。

- 五、名稱——如大蒲扇的名稱，有草牛草鷄，加密牛密鷄等。
- 六、局語——如菜販稱二十文爲少錢。
- 七、行情——如水果論籌，木料論碼子。
- 八、講價——如印刷業，外行則合并講價，內行則可作版費，油墨轉數，紙張等分別講價。
- 九、報價——如報穀行市只說幾角幾分，而略元石，折息只說幾元幾角加子，而略每千元至本比等。
- 十、配貨——如衛生衣褲有對搭四八搭全衣全褲等。價即因此增減。
- 十一、修整——如襪子色氣弄壞或商標弄壞，可向工廠加染及剷換商標，不取費用。
- 十二、退貨——如電池四個月內可退，上筒不退。
- 十三、包裝——如搪瓷折包不斃不退，鑒別只能手搖。
- 十四、裝璜——如襪子除盒可以減價。

十五、扞樣——如貨品到棧，可以通知棧管，非憑條不許扞樣，以免偷漏。

十六、落盤——如谷米以行單爲憑，出口以交派司爲憑。

十七、減價——如牙刷每支一角，每打一元，每羅十元。

十八、付款——如廣貨每比滾付十分之三，又初八廿三轉比。

十九、折扣——如輪船運貨，運率不減，只減折扣，如長漢九折，漢申九折之外九五。

二十、回佣——如銷貨進貨，有九八九五等回佣。

廿一、付稅——如並產銷稅及產銷自理，或連派司除派司等。

廿二、工資——如每工應出米幾石等。

廿三、換僱——如泥木工程，必須付清工資，始能僱用別人。

廿四、期票——如月半無兌，限於十六退來手，又年終一日，錢莊票據，有月底除夕年終之分。

以上不過將習慣的項目，列舉出來，以爲探討之綫索，至於實況，隨地隨業而不相同，從事合作者，固不能包舉靡遺，即高場中人，亦只能各精一業，且此項方法，既非商品學之研究貨質，又非商事習慣，羅列行規，在合作社經營書中，亦未有提及者，著者草此篇的意思，蓋因關係各種合作的成敗至巨，欲創此科名，希望以後從事合作者照所定方法，共謀完成而已。

同區域內組織同性質之合作社

「區域」是指合作社業務的範圍，「性質」即指業務，故本文要旨，就是討論「同一樣的合作社，不可在同一個範圍內并立兩社以上？」這個問題，應分作四段來說：

甲、學理上主張如何

乙、事實上表現如何

丙、批評

丁、辦法

甲、學理上的主張，是不願同區域內，有二個以上同性質合作社發生，牠的理由凡六：

1. 因性質相同，不免發生競爭，而市場中不良的習慣，如引誘、欺詐、剋扣、嫉妒等事，無從剷除，合作社本身、消費者、勞動者、三

方俱蒙不利。

2. 合作社的經營，靠兩方面人力：一是社員，二是職員，一區域內多社並立，必有分散人力之弊。

3. 一社有一社的設備和開支，社愈合愈節省，愈分愈不經濟。

4. 各社均應有貨物銀錢的準備，合則準備的數量少而效力多，分則數量多而效力少。

5. 失却發展連鎖的精神。

6. 合作社社員名額，既無最高限制，如欲合作儘可加入已成之社。

所以近年的合作事業，每增加社員而減少社數，合並化的趨勢，已為世界上所公認的。

乙、事實上的表現，則又不然，可以列舉者凡十：

1. 某社以甲地為營業區域，成立之後，忽有一部分社員，因故退社而另自組織（此指組織同性質者言，下同）。在原則上說，既不能限

制其自由退社，尤不能不許其自動結合，此根據學理，不免有同區域內發生兩社者一。

2. 設使一部分人，欲自動連鎖組織合作社，乃因區域已爲甲社先占，不能實現，而此部分人對於甲社，根本不欲加入，乃必令其合併，在前者有阻礙自動連鎖的嫌疑，在後者有強制連鎖的痕跡，此根據學理，不能使同區域內不發生兩社者二。

3. 法規所定，組織合作社的人數，至少十二人，人數可以如此其少，社數自是有時而多；乃一城一市，可爲一性質之一社所占，衡之法意，必不如是，此根據法定，一城一市，決不能劃爲一社區域而不發生兩社者三。

4. 法規載明，同區域內同目的合作社五個以上，即可組織區聯合會，三個區會，即可組織縣市聯合會，縣必有區，區可有同目的合作社五個以上，已爲法定所承認，夫合作以消費爲歸，並無第二目的

，此目的即是性質，此根據法規，一城一市，已允有兩社以上者四。

5. 若將區域劃分極小，則同城同市，欲遷移社址而不得，亦屬滯礙難行此合作社本身區域不能不大，即不免同區兩社者五。

以上就區域研究，不能不有多社。

6. 消費者以購買便利為原則，故學校工廠，常在普通（此間說普通，不說市民，因為鄉村也有這種現象，例如湖大修農在鄉村，麓山新開舖可設消費合作社，而以該地為區域，同時湖大修農亦可設立）合作社區域之內；自辦其合作社；論組織雖有普通集團之分，然消費性質實無二致，而且集團合作社每容許一般人民購買，普通合作社又不能強一般人民不與集團交易，此消費合作不免同區兩社者六。

7. 消費者的需要，每每因職業而不同，工人所需，多屬米鹽；學生所

需，類皆文具。同一消費合作社，貨既不必兼賅，社乃宜乎多設；而甲社先重米鹽，繼又并售文具，乙社初辦文具，旋亦備及米鹽，其始不能禁社之多設，終不能使貨之截分，此消費合作不免同區兩社者七。

8. 農工的技能有高低，性情有勤惰，體魄有強弱，交誼有淺深，羣集相契之人，共同工作，則勞動效率增加，故雖同區同業，每每希望分別立社，此生產合作不免同區兩社者八。

9. 生產事業，有時因設備和營業而限制社員名額，這是法規學理都承認的；然則其餘同業之人，將禁其另行自動結合嗎？還是令其稍遲再參加合作呢？此生產合作不免同區兩社者九。

10. 信用合作，似可普及一般民衆的，但是圖儲款放款的穩妥，一定希望容易明瞭同社社友的底悉，必如此選舉與信用評定才易著手；若是社員太不倫不類，中間未始不發生隔閡、觀望、懷疑等現象，此

信用合作，也不能保其不因行業關係，而在同區內分別組織者十。以上就性質研究，不能不有有多。

丙、批評

總而言之：多社的合併，與多社的並立，都係自然的趨勢。

各社中有一社特別完備，特別爲人信仰，雖禁止其合並，有所不能。

反之，組織未能完備，信仰未能普及，雖令其合並，亦不可得。

競爭、欺詐等事，在組織不健全的，縱只一社，也可與商店爲伍；健

全的即有多社，也會本其信力，自圖表現。

論到人力和經濟，屬於自然的自動的合作，雖少可以勝多，若出自勉

強，決不會因合並而發生效力；甚且意氣不投，反致弊端。

至於合作的連鎖，純然主張自動，純靠澈底認識；因此合作社雖沒有限制名額，然不能強人加入。

所以學理方面，固有理由，而結果仍是要事實上爲人人情願，不能帶

一絲一毫勉強；故本人的主張，於不背合作最高理想之中，絕對注重事實。

丁、辦法

1. 同區域內有同性質合作社發生時，可先將利害向其解釋。
2. 經解釋後，仍欲設立者，則必有相當內容，只要不背法規，自應許可。
3. 有二個同性質合作社時，導其相互合作。
4. 可以組織聯合會時，立即令其實現。

中華民國二十二年五月初版

丁著合作書目

再版
合作講議定價八角

合作小冊定價二角

合作表解十二表定價二角

合作掛圖十二幅定價

生產合作經營論（印刷中）

合作指導（印刷中）

載

2563

BC
79.296
74