

編 續 庫 文 方 東

動 運 作 合 代 現

編 主 五 雲 王
五 聖 李

念 年 十 社 雜 東
刊 紀 週 三 誌 方

行 發 館 書 印 務 商



3 2168 3865 0

現代合作運動

目次

英國合作運動之體系與組織.....	G. F. Griffiths 著 程君青譯	(一)
戰後之德國合作運動.....	D. N. Dannerjea 著 程君青譯	(二)
法蘭西合作運動之現勢.....	龍大均	(三)
丹麥的合作制度.....	雷賓南	(四)

目次

1

MG
F279.1
15

英國合作運動之體系與組織

C. E. Griffin's
程君青譯

誰都知道現有環球數千萬社員的近代合作運動，實發軔於英格蘭開夏的一個以紡織著名的羅虛戴爾城中；距今將及百年。目前這一所古舊的建築物，是羅虛戴爾合作先鋒社的發祥地，而一般人都稱之爲「道德街商店」的，大家視之，不啻神龕；世界各處的合作者，都要去瞻仰遺型，而憑弔於當初組織這先鋒社的二十八位英國勞動者之遠見和智慧，起一種不能自己的敬慕！^{*}因爲他們（二十八位工人）之置身於理想的事業，竟開以後的合作運動擴大到全世界

之先河！

在開始講到英國的合作運動的當兒，我們有須注意到的，是一種附屬於許多種議會法令中的專門立法；這種立法，實不啻造成英國合作運動的一塊奠基石。牠是爲了合作社的法制，組織和保護而製定的，這就是聞名的實業及經濟社法令（The Industrial and Provident Acts）。在本文主題下去論這些法令，似乎無關要旨；但是這裏所以說起，實因這些法令是有關於製造出合作社的一架機器中的一部份，——而且是極重要的部份。譬如說，英國合作者現在都並不滿意於所得之合法權力，特別是：法令中關於保障合作名稱的使用，及個人投資資本之加以限制這兩項。

論到英國合作運動現在所發展的範圍，這裏雅不願抄襲一大批的數目字，但是爲指示出英國合作運動的工作成績之大概情形，以及牠對於英國國民生

活之重要起見，不妨根據英國合作聯合會統計部一九二七年的報告說明一下。這個報告說：全國共有一千四百個合作社；其中一千二百六十七個是零售分配合作社，而擁有鉅大的社員數在五百五十萬人以上。讀者必將因零售社之大為減少而注意起來，因為一九〇三年時有近乎一千四百五十五個之數；（為從來之最高紀錄）不過在這一上，合作運動總共祇有社員不到二百萬人。社數減少之原因，乃互相合併之故。

英國合作運動的推行，分成兩條明顯的道路：一條是研究運動的道德、原理以及組織，還有一條則為經濟的、實行的以及施用合作原理的。造成這個原因的主要原因，是這許多零售社創出的幾個大組織。保障合作的道德，維持合作的原理，這個職務，是委託合作聯合會去負擔；至於經濟方面的開拓，則為批發合作社的職務。和這兩個中央組織連合起來，而多少有密切的聯絡的，還有許多輔助團

體及會社；此中，有許多是中央組織本身的部份，而完全或者一部份受這個中央組織的津貼及管理；還有許多，則行動上完全獨立的，但是業務的目的，則相同，他們也許受合作社的團體或者合作者個人的團體的補助和管理。

從這個觀點上去分類起來，可以將各類中關於重要性之等級而列舉大多數會社的名目如下：

(1) 各種組織之爲合作聯合會之屬部或與聯合會通聲氣者

有：一中央部，各區部，一聯分部，及較小之各種委員會；各地方會議聯合會；一合作黨（政治的）；一中央教育委員會，一合作大學，各教育分會，合作基爾特（分男子的婦女的及總會三種）；若干教育事業祕書聯合會，一教育團；及若干唱詩會。合作聯合會還和合作參考圖書館，生產合作聯盟會，及若干教育機關相聯合。

(2) 批發合作社及其附屬機關

有：英格蘭批發合作社，蘇格蘭批發合作社，保險合作社，英蘇聯合批發合作社，批發合作銀行部，及愛爾蘭農業批發合作社。

(3) 其他各種組織

有：全國出版合作社，生產合作聯盟會，愛爾蘭農業組織會社，蘇格蘭農業組織會社。

構成全英合作運動之幹部組織，已概如上述；今請先述零售分配合作社之組織與發展之情形，蓋彼為一切合作之基礎也。再次當進而將合作聯合會及批發合作社之機能及其事業，作一簡要的敘述。而其他各種聯盟的或附屬的組織，雖也很占重要的地位，當俟諸另文，此處姑從略。

合作社之組成

我們默察一般合作社之組織，（即指關於整批買進貨物而零售給社員之一般合作社）早在二十世紀開始以前，實際上都沒有一個不是以極小的資本和在極簡陋的形式下開始其業務的。大家說道的羅虛戴爾先鋒者的故事，已經重演了幾千次了！差不多每一個城市，每一個農村，都有過一次或一次以上這樣創始的歷史。無數的勞動者，大概是貧苦得連日常生活都過不去的勞動者，他們的經濟狀況已成絕望的時候，乃決定一試自行買賣貨物的組織，而去創辦一個合作社。起先他們只能去買小量的貨物，以後因貨物之售出而獲得的贏餘，很遲緩地使他們的社員能夠儲蓄到相當的資本，乃開一月合作商店，再漸漸地擴張業務起來。

在此，還有必須提出的是：在大不列顛，除幾個較為不多的有相當限制的地方外，現存的合作社，差不多已有了充分的數目來適應社會的需要了。因為有這

個事實，所以幾個中央組織雅不願鼓勵一般人另行組織新社最好能夠和已經設立的合作社聯合，改爲現存合作社之支店。但是現在組織新社的方法，和自來組織新社的老方法，相差極微。這一個老方法，因實施簡易而疊奏成功，早已在大不列顛的勞動人民的心目中，認爲滿意而歡悅的。誠然，這是唯一的易招工人接受的方法；因爲他們希望完全不要局外人來幫助而也不必須有大量的資本，去成就他們的目的呀！

隨便什麼時候，在某城或某村中尙未有合作社之組織，而或有本地人已知這些在別地方設有合作社的情形時，必從而詢問之；既問得後，深誌於心，乃始告知其鄰人，而在自己的本地，也創辦起合作社來了。那時他立刻可以知道從合作聯合會及批發合作社——關於這些大組織將於後文詳述——那裏，可以得到研究合作的文字，並且那邊能遣派宣傳員和其他富有合作學識的職員來，指導

並幫助他們需要人指示的地方。在進行組織時，大概總是先發通知召集籌備會議；選舉出幾個委員來組織一個臨時委員會；如果股份資金開始繳納時，則馬上要選舉出三個信託保管員，去保障社員的利益；此外，一個臨時秘書，擔任籌備事務，而批發合作社銀行那裏，就要去開一個存款戶名了。（按：如此，則社員繳來的股金，就有存放之處。）

第二步，便是去採定一種章程；這個章程，是必須適從實業及經濟社法令之規定的。關於這件事，在從前，是合作社不得不自己草擬自己的章程的，但時至今日，如果他們採用了誰都知道的「模範章程」作藍本，便可以免去這件麻煩的而又必須的事務。這「模範章程」是合作聯合會所製定出版的。當然，一個新的合作社而去採用這個章程，可以省掉好多的困難和條文上的可能的危險。併且該社之請求政府註冊一事，如果也委託合作聯合會代理，還可以減少幾成註冊

費。

合作社既經註冊，乃開始營業；當然這時對於登記的社員，已有相當的數目，而必須的資本，也已繳付了。合作社至少有了七個社員，才准註冊；但是現在事實告訴我們，分配合作社而只有這幾個社員的，休想開始營業。在今日情形之下，沒有一個合作社有機會成功，除非牠有幾百個社員，而每社員持有幾鎊的股本才可。從前時候，新的合作社，有許多地方必須自己去替自己創造發明；但是現在，可以從合作聯合會及批發合作社那裏獲得裨益的幫助，他們用不到自己去盲撞了；除非一般甘願在暗中摸索的合作社。

財政和貿易

講到新的合作社，有一點很重要，便是中央機關對於正在組織時的新社，並不與以經濟上的援助。合作聯合會不過準備好一筆在特種需要時支出的款項，並

同時聯合會確然供給各社以報告和其他合作文字，並不收費的。合作社既已註冊，即須召集社員大會，以便選舉出理事會，並指定一個經理，一個書記，去處理社事。選舉理事會這件事，大概用投票選舉的；而一切支取薪水的職員，總是理事會委派的。理事會會員，普通是每年改選一次。上述情形也許有些合作社間或不同，不過總是少數。在第一次大會時，通常必須通過一件使該社有權申請加入合作聯合會及批發合作社為社員的決議案。欲加入以上兩個組織，非常容易，只須於批發合作社先付每股一先令的資金。（餘數陸續補繳）於聯合會祇納五先令（一股）的入會費，而以後再每年按該社社員人數每社員二便士為標準而納費可矣。

至於貿易方面，不論批發或是零售，這合作的制度，在大不列顛，總是按照大家知道的一個羅虛戴爾方法辦理的。這個方法，是包含着極簡單的計算法，用以

按照每個社員和該社交易的多少爲比例，而很準確地分派各社員以可分的盈餘（紅利）。如果該社員應繳股本已經繳全，那末這個分派得的購買紅利，可以取出；或則存儲社中彙成股份；一聽社員之便。在零售社中，購買紅利是每季一付的；或則半年，或則其他結賬時期付的。零售合作社的資本，以股份計，每股一鎊，股息有一定的利率，大概是五厘，不過往往總比較還要小得多咧。零售社大部份的股本，比較是可以頃刻退還的。社員存在社裏的借貸資本無論多少，都可接受。不過股份資本，因實業及經濟社法令有所規定，每社員至多二百鎊爲限。

上述種種，是一個合作社開創時的極重要的事體的最簡短的說明。至於更重要的關於零售或分配合作社的經營方法，因須視事實情形如何而定，此處不能過細的詳述；故只以實際上必須的方面說，較爲清楚些。

合作聯合會

雖然合作聯合會，假使我們把牠的出版部撇開不說，完全不是一個營業的組織；但是牠在英國的合作運動中，佔的極重要的地位。第一，牠是全國合作社的大團結。沒有了牠，合作社就無論在何種重要事務上，不能有聯合的機會；這些重要的事務，是繼續的發生，有許多地方，且很關全國所有合作社的利益的，所有在實業及經濟社法令之下註冊的合作社，除極少數的例外，都是聯合會的會員；同時也是英格蘭批發合作社，蘇格蘭批發合作社，或者其他特別的聯合組織的會員。聯合會工作的組織，粗看起來，好像有些紛亂不統一，但是事實上，聯合會工作得非常之好，而且似乎完全適合這自動組織的需要。

上面已經說過，合作社繳納聯合會的年費，是每有社員一人，納二便士爲標準。這個便是指零售分配合作社而言，而納費的根據，是依照各社每年送交註冊局的報告書上所記載的社員人數爲根據。至於其他種類的合作社，因性質不同，

而納費的標準，遂有所差別；他們是每年經聯合會核定一個總數，然後照此繳納的。各會員社（即屬社）行使管理聯合會會務的大權，在於每年的合作會議。會議時，各合作社得遣派代表出席；每社派遣代表，至多限制六人；而投票權數之多寡，則依據各該社擁有社員人數之多寡而定：凡合作社社員滿一千人，或不滿一千人，得投票一權，惟此種社員，限於業經繳足股本者。會議地點，輪流在聯合會所劃分全國為九區之各區中相當的中心地點。在此年會中，聯合會過去一載的會務，是報告出來的。各合作區的聯合會分會，和許多委員會，所做工作之報告，及對於合作運動之重要問題的提案，都於會議前，預先彙集攏來，一併包括在中央部報告之中。

合作會議對於合作運動中任何特別的問題的議決案，必發出宣言；而且還決定次年度施行的合作運動之政策。會議中的議決案，以及議決的實施計劃，俱

責成中央部負責執行。該部規定每年舉行常會兩次，需要時得開臨時會議。中央部部員人數，凡七十有三，就是各合作區區部部員（按即區執行委員）總數之和。全國共分爲九個合作區，因此共有九個區部。所謂九個合作區，愛爾蘭是例外的；她是特別區。各區部的代表人數，因各該區中所有合作社社數之多寡及合作運動的勢力之大小而不同：內中有二個區部，他們的部員，都不過六人；而其他各區部，則自七人至十二人不等。各區部部員，由各該區屬合作社公同選舉出來的；普通每月開會一次。區部員被選資格，殊簡單，祇須他是一個聯合會會員合作社的加入了已有十二個月以上的時期的社員，同時又是該區的居民，就有被選舉的資格。中央部一半的工作，是給還有一個較小的團體去執行的；這個團體，人數凡十五，都是從中央部部員中推舉出來的，每區部所佔代表數，也有一定的比例。這個團體，就是所謂聯合部。每年會議六次，必要時也得隨時召集開會。聯合部

實卽聯合會之執行委員會，牠受有在聯合會之利益上，行使一切的職權。此外還有專管事務的委員會，便是事務委員會和副事務委員會；這兩個機關，是接受聯合部的命令而實行的，同時又處理聯合會的日常事務。

聯合會的會務，有各種委員會分頭擔任；委員會的名稱，有：教育、出版、勞工、宣傳、農業、展覽、國會議員和合作黨。還有法律、統計及財政三處。與勞工委員會聯繫的，有一個全國調解委員會，討論合作運動中的勞工問題；還有爲與各區區聯合會的許多工時及工資委員會，凡合作社之加入聯合會者，得要求聯合會之任何委員會或部處，與以普通的或特別的服務。聯合會是繼續地在訓練和引導各合作社；同時還在積極研究一切影響於整個合作運動的事件。

英格蘭及蘇格蘭批發合作社

英格蘭及蘇格蘭兩個批發合作社的目的，及組織，大致相同。現在全大不列

類國的合作社，差不多都是該兩個批發合作社的股東社員。英格蘭批發合作社祇許各個合作社加入爲社員，並在章程中規定各會員社（即屬社）必須按照各該社自有社員人數，每有兩個社員認購一股（股額五鎊）爲比率，而繳付股本與批發合作社。但雖則有如此規定，在批發合作社，也並不希望各會員社急急於將股份資金完全繳付清楚；不過尙未繳足股款的會員社，牠所應得的購買紅利或股息，是不准提取的；須待繳足了股款後才可。至於蘇格蘭批發合作社，入社的制限，除同樣的須合作社可爲社員外，也准許年在二十一歲以上的合作社雇員爲其社員，惟應購每股二鎊的股份至少五股。蘇格蘭批發社對於一般經營有酒類的合作社，一概拒絕加入。這兩個批發合作社的股份，都可以轉讓買賣。

我們可以憶測這兩個批發合作社已經做過使英國的合作運動發展和興盛的大部份的工作。他們的行爲，像總經售商；他們從事於銀行及保險的事業；他

們是製造者，水陸運輸者；而且最近的新事業已推廣到開煤礦一件事；每年的出數很鉅！這誠是很可注意的批發合作事業的發展的一個明顯的例證。

英格蘭批發有限合作社的管理權，在於總委員會；委員凡三十二人，俱屬選舉產生，任期二年。但是實際上，委員之一經選舉，以後往往能夠自然的連任；所以事實上，這種職位，不啻是永久的。各委員都居住於三個地方中的一個，即孟却司特，紐客色爾及倫敦；孟却司特有十六人，其餘二處各八人。各會員社管理批發社，有每季舉行的社員大會。這種社員大會舉行時，起先就全國各區在同時期上各自召集，而各區會議閉幕後一星期，乃齊集孟却司特，開最後會議。合作社參加每季大會所派遣代表之人數，視批發合作社所賦與的投票權數而定。批發合作社規定各合作社的投票權如下：

會員資格有一權；此外因與批發社交易的貨價第一次滿了一萬鎊，得加有

一權，以後每滿二萬鎊的購買額，再加有一權；依次遞加。

蘇格蘭批發合作社管理的系統，與英格蘭的相仿，不須再行報告。不過兩者之間，有一件事確不同；便是英格蘭批發合作社只限於批發的業務；而蘇格蘭批發合作社則有權在某種情形之下，可設立零售支店的，目的在最後使改變成一個零售合作社。

分工而連鎖

零售合作社與批發合作社的關係，正如個人合作者與零售合作社一樣。股本有規定之利息，盈餘中應分派之購買紅利，亦按照各該會員社在批發合作社購買的價額而分攤給他們。

在講到英國合作運動的體系時，大家可注意的是，與其他各國的合作運動，有些不同。——有些地方，而且是特別不同。譬如說，讀過英國合作運動歷史的人，

都知道英格蘭批發合作社之設立，早在聯合會設立以前有若干年，但是他們兩個機關相互間的關係，是怎樣的和諧同調，成績斐然，毫無疑義地，爲其他任何組織方式所不可及者。合作聯合會是批發合作社的股東之一，而兩個批發合作社又都是聯合會的會員；因此彼此都有一個投票權，去管理對方的事務，同時也有計劃對方機關的政策的機會。兩者間的聯繫，此其一。還有一個聯繫，則是無論這個人如何的重要，如果他不是一个零售合作社的合格社員，就不能夠在這三個大團體之任何一個中，佔居被選舉的各種職位。

此地似乎不必須去討論英國合作運動所以要設立中央組織的理由，因爲此種原因，大致與其他各國所以促成同樣組織的緣故，沒有兩樣。惟這些原因，概括的說起來，可以有幾種：有的是商店的同盟絕交，（不以貨物售給合作社）而工商業中的大團體。更銳利地與合作社競爭；有的是政治行動與合作社以不利，

對於合作運動放出一副鐵面無私而又不同情的手段；總之，至少先是加以不睬不理，漸漸地竟公然反對起來。像這種故事，在任何方面，在任何國家中，都可以找到相同的地方。弱小的各個合作社，很容易被攻擊而受害，常常見到反對者的不祥的成功；但是一旦這些合作社大家聯合起來，在反對者之前，擊出他們的堅盾時，則他們又常常旗開得勝咧。英國便是如此。合作制度是一個已經成功的社會組織；而各弱小合作組織加緊連鎖起來，又已證明了如此很可以抵禦外界任何的襲擊，而毫無足慮了。

戰後之德國合作運動

D. N. Dannerja 著
程 敦 廉 譯

德國是很夠得稱爲農業及工業方面的合作運動之鼻祖的；因爲在德國，早已於八十多年前，給黑奪斯度夫鎮長雷發巽氏把合作的消息傳遞到農民中間，而替他們組織起來，引導這般農民去脫離重利盤剝和生活簡陋的諸種痛苦。知道農民物質享用不滿足的結果，便是生產力日漸減低。在農業方面，利潤的差價比較還小，不若工業或商業，因投機性質而發生的差價利潤來得大；根據了這一個原由，凡借款給農民的，理應祇取合法而低率的利息，而信用的行使，應利用科

學方法而消滅以前的老方法；這便是要使農業成爲一種不牟利潤的事業咧。在雷發巽氏的撫育和指導之下，合作銀行遂勃然興起於城鄉各處；全國借貸者的勢力，頃刻被所打破；而且因儲蓄銀行和貸款銀行中農民的存款愈積愈鉅，大起各界人民的信任心和休戚與共的意識，投資儲蓄者，遂接踵而來；因爲農村銀行收受存款，並不限於社員的，所以他們都可以去儲蓄；不過因此倒給與合作銀行一個新的趨向，以達到當初組織時及信用放款的目的上去。於時有很多的主要合作社突然出現；這種合作社，供給人造肥料及飼畜料給社員，建築了許多的棧房以存儲米穀、肥料、及畜料等貨；他們的營業是，一方面大批出賣各社員所供給的農業生產產品到市場上去，和組織牛及魚的市場，一方面以揀過的各種種籽和農具機械等賣給社員；因此，便蔚然成爲德國合作運動之最足注意的現象。這許多合作社社員人數之繼長增高，因而合作運動的漸次發展，遂超過牠所得到的

法蘭西合作運動之現勢

龍大均

法國是生產合作的發祥地，有了很豐富的經驗。消費合作的出現雖較英國爲遲，但近年進步迅速，不愧爲『後起之秀』。農業合作對於法國小地主制的弊病曾給以極大的補救。因爲小地主制不便於較大規模的生產，對於採用新式農具等事尤多窒礙。故政府爲着謀農業的工業化，資助農業合作不遺餘力。今日法國農村中電氣化事業的發展以合作社團的貢獻爲最多。

把合作事業分爲生產合作，消費合作，與信用合作三大類，這是多數學者的

共同主張，也是最合論理的分法。但談到法蘭西的合作運動，這樣的分類法卻不甚適用，因為在事實上，每類合作事業都附有合作銀行，在農業方面，合作社團的種類頗多，單獨成一個系統，和『工業生產合作』『消費合作』『三足鼎立。倘依照上述的分類法，必須加以分割重行排置，研究既感不便，並且違背事實，因此，本文的分類，定為生產合作，農業合作，消費合作，以次分述如下：

一 生產合作運動

這裏要說的是工業的生產合作。其特質在於社員把勞力結合起來，共同生產。其理想在於工人自求解放勞動是為着自己的利益，不是為着廠主的利益。這樣使資本家沒有剝削勞動者的機會，逐漸消滅勞資對抗的階級爭鬥，同時勞動者能夠自營自活，亦不致中途有失業的恐慌。社會的秩序於是乎賴以安定，並且

勞動者工作自由，爲着自己的營業而生產，自然格外有興趣，格外盡責任，工作的效率跟着增加，而生產品的質和量也將大有進步了。

根據這樣的理想，畢施 (Bucher) 於一八三一年創立木匠生產合作社，次年創立金銀首飾匠生產合作社。這都是破天荒的事業。一八四八年後，經革命政府極力提倡，生產合作社增至二百餘所。旋以政治影響，歸於失敗，存者僅三五而已。一八七一年以後，生產合作運動復呈澎湃之勢。慈善家郎白勒 (Rampal) 捐助『貸款基金』和政府方面給以種種幫助，故生產合作事業得繼續發展。至歐戰前（一九一四年一月）法國生產合作社總數爲四百五十所，營業總額爲七千三百萬佛郎，社員約兩萬人，直到現在，沒有多大的進展。報名加入生產工社聯盟會 (Chambre Consultative des Associations Ouvrières de Production) 的合作社不過三百餘所，其餘沒有進會的無從統計，大約總數約在五百所左右。

簡言之，法國生產合作運動是在停滯期間。

就組織方面觀察，只要有了社員七人以上，就可依法結社。總資本可以隨時增加，但不能減少至最低限度之下。最低限度的資本額須規定於社章之內，遇資本增加時，最低限度的資本額亦隨而增加，相當於總資本的十分之九。如營業失敗，資本減少過於最低額時，則社須宣告解散，每社員進社時最少須認股一份，可先繳股金十分之一，如社員在社內工作者，得每月扣出工資十分之一，繳交股金，分若干期交足，社員不在社內工作者亦得按月繳交若干佛郎。積若干月交足，得成爲正式社員。這些辦法都是爲着便利貧苦工人易於集資結社起見。

在社已成立後，要求進社者，須其職業能適於在社內工作。並得董事會核准，經社員大會通過，始能成爲正式社員。凡非工人及非在社內服務的社員，除得領回股金的年利外（最多不能超過百分之六的利率），其餘的權利，如公積金，各

項獎卹金等均不得享受。社的董事會並有權決議隨時償還那些非工人的社員的股金，請其退出社外。在管理方面，設總經理一人由董事會聘任，社內一切用人、工資待遇、大宗購買材料，對外訂立合同，及內部一切規則均由董事會決定，董事會由社員大會選舉三人至七人組織之，其中最少須有三分之二屬於服務社內的工人社員。在社員大會時，每社員不問有社股多寡，都一律只有一個表決權。缺席的社員不得請社外人代表出席，每社員最多祇能代表其他社員一人表決。所有這些規則，爲的都是限制資本家在社內操縱把持。簡言之，是要在社內實現民主集權制。

生產合作運動既是一種非資本主義的運動，那末資本家當然對他不懷好意。並且世間富人大抵唯利是圖，生產合作的社股，利息既低，且不分紅，自然得不到富人投資，工人自身大都一貧澈骨，即有一些儲蓄，爲數亦很稀微，有勞力而缺

資本，生產仍難成功。有些合作社資本不過五千餘佛郎（像波爾多的馬鞍製造合作社）這樣，怎麼能夠發展呢？法國生產工社聯盟會早已感着這種困難，故於一八九三年發起組織一所生產合作銀行。其初資本僅有一萬佛郎，現有資本爲一、一三七、一〇〇佛郎。分爲一、一三七一股。其股東爲二九九合作工社及四十五名合作事業家，其公積金爲二、九八〇、七〇〇佛郎，幾乎三倍於資本，其營業總數爲七〇二、一〇五、七〇七佛郎。其贏利爲二二二、六四六佛郎。這所銀行的最大作用，在於資助生產合作事業的發展，對於社員，除了放款貼現外並辦理普通銀行的營業，法國政府津貼和貸款給生產合作社，亦完全由這所銀行經手。自一九〇二年以至一九二六年十二月三十一日止，生產合作銀行前後奉到法政府勞工部的命令代爲貸出款項凡八〇四次，總計爲一七、六三七、〇〇〇佛郎。

在資本方面既有生產合作銀行的接濟，在組織辦法方面，更有全國生產工

社聯盟會的領導。這個聯盟會是法國生產合作運動的總機關，創立於一八八四年，其宗旨在本合作的方案，改善勞工狀況及變更社會現制；其會員為合法成立的生產合作社，每社繳會金之數，以其全年發給工資總數為比例，每工資千佛郎須繳會金五十生丁。每社一年起碼須繳三十佛郎，此外更須加繳孤兒部補助金，每合作社中工人社員一名，須每年繳補助金三佛郎，每社一年起碼須繳二十一佛郎。其舉辦的事業，除出版工會機關報，宣傳合作主義外，更幫助工人結社，指導其組織，經營簿記等方法。其特別有價值的，尚有下列數種事業：

一、社員家屬賑濟部，辦理獎助工人社員生育小孩子事宜，由全國各地生產合作社自由加入，以每社發給社員的工資總數為比例，每年繳納賑濟部相當款項成立獎育基金。其用途有三：第一種為『生小孩子獎金』，社員第一次生小孩子應得獎金二百五十佛郎，以後如小孩子源源而來，則每個獎金百五十佛郎。第

二種爲『育兒月金』，社員的小孩子在十五歲內，一個小孩每月領二十佛郎，兩個六十佛郎，三個一百十佛郎。其餘由此類推。第三種爲『哺乳獎金』，獎給親自哺乳的母親，以十二個月爲限。每月三十佛郎。

二、合作社員孤兒部，其目的在收容教養社員死後遺下無告的孤兒。經費的來源，除各社捐出其每年淨利百分之二與慈善家自由認捐外，所有社員每年均須按名繳交三個佛郎，其社員身故而有孤兒送入孤兒部之合作社，更須補交養育費十分之一。其十分之九則由孤兒部負擔。孤兒由該合作社指定社員一人作保護人，寄養於其父母的親友家庭中，或由社員一人收容教養。其教養費均由保護人經手支給，直至孤兒長大達十五歲，倘尚須學習專門技藝，則教養費可延長至十七歲。最後由孤兒部助其覓一職業自能謀生，然後卸責。結婚時，孤兒部仍須支給她或他一千佛郎，作成立新家庭的用費。計自孤兒部成立以來，教養成人的

孤兒已達五百二十名，用費達四十六萬餘佛郎。

三、合作養老院，這是生產合作者年老退休的住所，院內寢食調養娛樂設備，應有儘有。其經費大部分來自合作社募捐，社員繳費，和中央及地方政府的津貼。社員進院須繳費兩千佛郎，爲購置家具床褥等物之用。以後每月繳費三百佛郎，經濟困難者，經管理委員一人調查屬實，及其所隸屬的合作社之證明得通融辦理。

以上所述是法國生產合作事業的概況。其種種成績雖頗有可觀，但就全部運動看，社數不過五百，社員不過兩萬左右，其現勢且陷於停滯不進的境地，這是什麼原故呢？

從資本方面觀察，雖則法國政府有津貼和放款兩種扶助的辦法，（一九一五年十二月十八日的法令，指撥兩百萬佛郎，貸與生產合作社。）但這亦不過「杯

水車薪，』要實現大規模的發展，却是不可能的。生產合作銀行，資本並不雄厚，其放款的慣例偏於建築工程方面的合作社。因為有建築物作保證，工程完竣後即可收回放款，絕無何種危險。其餘合作社除能將商業票據向合作銀行貼現外，很不容易貸到鉅款，以圖營業發展，資本既感缺乏，則進取自難順利。這是法國生產合作運動停滯的第一個原因。

從技術方面觀察，生產合作社的成立，常適宜於公共工程、建築、印刷、木器、製紙等小規模的團結。因其成立時可以用不着很多的社員和鉅大的資本。然正因為規模過小，生產技術每敵不過資本雄厚的普通工廠或公司。在現代劇烈的實業戰場之上，競爭的利器是最新式的機械，最進步的設備，合理化的生產組織，那些小規模的生產合作社便很難具備這些條件。僅靠着少數工人的團結，孤軍奮鬥，仗着簡單的生產技術而希望得着勝利的進展，這是不可能的。不過，生產合作

的組織，就其本身的性質而言，並非不適宜於大規模的生產技術，舉一個例，亞力比玻璃製造合作社，現有社員六百人，資本五十萬佛郎，其營業總數為千餘萬佛郎。每年製出玻璃樽總數在一千五百萬個以上，這是法國最大規模生產合作社之一。能應用最新技術，和其他普通製造廠對抗，故營業頗有起色。然這合作社的單位社員不是個人而是工會等團體，且像這樣的合作社不過兩三所其餘的完全是小小的團結。事實上，說不到什麼合理化的技術等等。這是法國生產合作運動停滯的第二個原因。

從勞動方面觀察，則普通工人社員，大都缺乏經濟的教育，能夠有工業組織的材幹者很不易得，並且在社內工作，監督同伴與指揮一切都特別感着困難，工人社員中往往彼此鬧起意見，發生暗潮，而妨礙營業的發展，任合作社的總經理的，如有負責的熱誠，認真以紀律管束社員，每因此而招謗聚怨，不安於位，甚至因

失望而退社。遇着庸庸之輩，大家工作絕不緊張，結果即不致失敗，亦不會發展的。還有一層，如果營業發達，純利增加，勞動社員漸漸變成小資本家。可以自立門戶，則脫離合作社去了，如羽毛未豐，仍留社內工作，則往往不願增加新社員，分薄了他們共享的利益。社內工作太多，亦只有僱傭社外工人，給以普通的工資，這樣，合作社的勞動社員便搖身一變而化為資本主義於東家，和普通工廠的股東沒有很大的區別了。就事實看，巴黎的聯合勞動社，勞動社員僅八十七人，而僱傭的工人為五百十二名。儀器製造社勞動社員僅二百四十五人，而僱傭的工人達二百八十九名。再就一九二八年生產工社聯盟會所發表關於二二三所合作社的統計，在八千四百餘名工作於社內的勞動者之中，社員佔四，五一二人，而僱傭工人佔三，八九六名。在這裏可見僱傭工人的人數和勞動社員的人數幾乎相等了。

——這種增加僱傭工人的現象，表現出生產合作運動之資本主義化，這雖由於

勞動社員紀律不嚴和辦法未善，而非生產合作自身的缺點，然使人對於這種主義信仰的熱度也不免跟着低降。這是法國合作運動停滯的第三原因。

總而言之，生產合作是合作事業中最高尙的形式，亦即是最難經營的一種。法國合作運動能有現在的成績這已經算是很難能可貴的了。

二 農業合作運動

要瞭解法國合作運動對於農業的貢獻，不可不先觀察其農民及耕地的狀況。法國現代農民生活實建築於小地主制之上。這是法國大革命後的一種潮流，對於貴族大地主制而起的革命運動，其目的在於實現『耕者有其田』的理想，然結果，小地主增多，耕地分割成許多小片段，東鱗西爪，不便經營，小地主資本寡少，孤立無援，對於新發明的農具肥料等既無力獨自購買，所收穫的農產品，亦感

着尋覓銷場的困難。天災意外的損失，固絲毫沒有保障，荒年應急的借貸，亦苦沒有門路可尋，許多難題都需要迫切而有效的解決。這解決的方案，便是『應運而興』的農業合作。

法國農業合作隨着實際的需要而發達，其系統本甚紛歧，名稱亦不一致，茲就其目的效用之差別而分爲購買、發賣、製造、公用、共耕、保險、信用等七類以次略述如下：

一、購買合作，這和城市的消費合作性質不同，消費合作的作用在於分配日常消費的物品於其社員，農業購買合作則在於購買耕具、肥料、植物、牲畜等物分配於其社員，而不及於日常消費的物品。這種事業，在別國本是農業購買合作的任務，在法國則因歷史的關係，向由農民協會(Syndicats Agricoles)去經營，依照法律上的規定，法國農民協會的宗旨，本爲『研究並保障農民的利益，』所有

促進農業，改善農民生活，都是牠範圍內的工作。不過因為環境特別需要的關繫，牠的最重要的任務卻是代會員購買農業需用品，故在事實上，牠卻變成農業購買合作社了；因為普通農民對於新式農具和化學肥料多不甚明瞭，不敢輕易購買，有了農會的專家加以分析考驗代為宣傳保證，這樣便容易推廣了，並且許多農業用品都是來自外國的。購買的手續不免麻煩，有了農會代為選購，則可保品質優良，價格低廉，這對於農民的利益是很大的。因此，農民協會的發展是很迅速的。一九一四年一月全法國的農會共有七千所，會員百萬，一九二七年增至九千餘所，會員一百二十二萬五千，現已達一萬一千餘所，會員約兩百餘萬。但是，近年的趨勢，已有許多『名副其實』的農業購買合作社出現，並且是由農民協會分化出來的。因為根據近年的法律，農民協會成立的手續，雖較為簡單，但在營業上卻受着許多條件的束縛，不及合作社之自由。合作社能集股成立資本，並將營

業紅利退還給購物的社員，農民協會卻不能。他的資本只有來自歷年累積的會金，且會員間絕不能分配紅利，即退還紅利給購物的會員也為法律所不許。還有農會的信用保證亦不及合作社的確定，農會會員不高興時可以自由退出會外，不再負擔會內的任何債務，合作社則不然，社員退社後五年內，對於社的債務，仍與其他社員同樣分擔。故合作社對於購買事業，較農會為宜。其應時而興，自是必然的趨勢。

二、發賣合作，純由農民集股組織，每股除領回年利最高百分之六外，概不分紅，其事業在彙集社員的農產品代為發賣，因為農民大都孤陋寡聞，不諳商情，所有的農產品每苦找不到適宜的銷場。有了合作社代勞，運輸費用既可節省，賣價亦不致喫虧，收款記帳更可減少許多麻煩，這對於農民是給與很大的利便的，故各地發賣合作社逐漸發達起來，尤以蔬菜瓜果等業為最普遍。

三、製造合作，這種合作又名農業生產合作，其組織與上述的發賣合作大致相同。但其所經營的事業則較為複雜，不特彙集社員的產品代為發賣，並且還經過製造的手續，改變原料的性質，製成貨物，直接出售與消費者。這樣，可以避免居間的工商業家操縱市價，使農民喫虧。丹麥農民合作事業最發達的便屬此類。法國雖尚不及丹麥之普遍，但發展的趨勢卻異常迅速。在一九二七年底此類合作社總數約四千餘所，現已達五千餘所。其中最發達的事業是牛乳、乳油、乳酪等製造合作社，約二千所，次為麵粉、麵包等合作社，由社員供給小麥，由社磨成麵粉並製成麵包。供社員消費及對外發賣，此類合作社總數約六百所。此外製酒合作亦特別發達，如合作酒窖已達四百二十三所。藏酒五百萬公石（hectolitres）葡萄酒蒸釀合作凡三百所，蘋果酒蒸釀合作社凡四十二所，其餘製糖、製薯粉、製橄欖油、製菓露、製石灰以至選種和畜牧莫不採用合作的組織。這些合作事業，可以看

作農村工業化的重要動力。因為孤立自給的農民，其製糖、磨麥、釀酒等事，只有沿用極簡陋的工具生產力異常低下，如成立合作社，則可以利用最新式的機器，而從事於大規模的製造。並且還可利用那些被農民拋棄的副產品（如葡萄核釀酒者向認爲廢物，但合作社卻可利用來榨油。）化無用爲有用，增加農民的利益。

四、公用合作，這種合作其目的在集資結社購置耕具及打麥機器供社員輪流公用，或在農村中設立生電廠（利用瀑布河流等水力生電）分配電力，以應農民需要。這亦可見法國農村工業化電氣化之趨勢與乎合作事業，對於這種趨勢的重大貢獻。蓋在法國小農區域，普通農戶耕地面積不大，用不着大規模的機器，且價值頗昂，非小農獨力所能購置。故有「公用合作」之需要，有許多農民協會兼營此項事業，謀其會員的利益。但也有許多農民寧願成立專社，在這些合作事業中，最發達的要推「打麥合作」，因打麥機龐然大物，價在數萬元左右，每年應

用的時間不過數天，小農一人獨自購置，太不經濟，故集資購買，輪流公用，最爲合算。現在這種公用合作社全法國約有千餘所，其受國家借款資助的約七百所。還有「電力合作」也是很重要的，在歐戰後，纔發達起來。其作用在於分配電力，給農民應用，其用戶不限於社員，並且由「非社員」用戶所來的利潤，不得分派於社員，只能應用於農村公益事業。這些合作社可以說是農村電氣化的發動機。試看那倫敦聖馬爾登社 (Société de Saint-Martin-de-Londres) 在法國南方的愛勞立省 (Hérault) 堵塞急流成立了二千馬力的水電中心，分配電流於五十餘區的農村，效用何等偉大！一九二七年全法國的電力合作社凡五十七所，受國家借款津貼的達五十三所，能分配電流於一千二百餘區的農村，供農民三十五萬人之用。至一九三〇年據季特教授的統計，已增加至四千餘所，其進步之速至足驚人。但在德國方面，此種農村電力合作社總數達六千餘所，是則法國的

「電力合作」還大有發展的餘地哩。

五、共耕合作，這是農業生產合作的一種。在意大利、羅馬尼亞、蘇俄等國頗爲發達，意羅的合作社向地主承租土地，分給社員耕種。在蘇俄則向國家承租土地共同耕種，歐戰後，法國北部兵燹所及的農區，曾出現這種合作社，總數共三十九所，因爲當時田野荒蕪，阡陌毀滅，只有不分畛域，共同耕作，能利用大規模的機器，領受國家鉅款的津貼。但原狀恢復後，這些合作社便逐漸變成「公用合作社」了。現巍然獨存的尚有威立格朋納爾社（Villers-Carbonnel）而已，和這些合作同一模式的，還有巴黎近郊的數所園藝合作社，其中資格最老的名勞動園藝社，是一九〇三年九個園丁自動的結合，實現『有工大家做，有飯大家吃』的理想。這些窮漢在經濟壓迫之下，互相慰安，互相勉勵，竟由赤貧的境地，靠着共同工作，改善了自身的生活。現在這些合作社的成績大有可觀哩。

六保險合作這些組織是爲着保障社員農業上的利益，防備火災，牲畜死亡，農作失事，雨雹等意外損失，其營業只限於社員，且不分紅利，社的資本不外：（一）社員保險金，按年繳納，每社員所繳納的數目，視乎保險的事件及其危險的程度而定。（二）社的保險金存放所得利息。（三）社的公積金，這是包括社員進社金，政府的津貼，私人的捐款，以至每年所存的贏利等項，遇特別重大損失，社員保險金及其利息總數尙不足以照章賠償時，則始動用公積金，每年社員應繳保險金的比例率，及保險社賠償損失的成數均由社員大會決定。普通於原則，所收社員保險金的總數，須足以賠償所保險的事物的價值之百分之五十以至百分之八十。如保險金的總數，超過賠償費，則餘款撥充公積金，如不足則社員大會應減低賠償率，爲百分之八十，或低至百分之六十六。積若干年的經驗，便不難尋得保險金與賠償費的適當數目了——這些保險事業，因得政府的津貼及農業信用合作

的貸款，故營業異常發達，全法國的農業保險合作社約二萬三千餘所。其中火燭保險社約九千三百餘所，農作失事保險社約六千九百餘所，牲畜保險社約六千三百餘所。法政府每年津貼農業保險合作的經費達一百餘萬佛郎。

七、信用合作。在法國，農業信用合作可分爲兩種方式；其一是德國雷發巽式（Raiffeisen）是私人組織，不受國家津貼，社員互相以全部財產相擔保，其責任是無限的。借款用途不嚴格限於農業，但受社的監視，常借宗教的儀式以爲防制。這種信用合作，範圍不能擴大，只宜於一教區一村鄉之內，社員互相認識，纔能避免流弊。故在法國境內力量較爲薄弱，其二，是法國農會式的，其基礎建築於農會及其他農業合作之上。因爲法國政府撥定鉅款，作借助『信用合作』之用，但須其具有三項條件：

1. 信用合作的社員，須同時是農會或其他合作社的分子，社員貸款只限用

於農業。

2. 社內不分派紅利，只能按股發給利息，最多不能逾百分之六。社股是記名的，非得合作社董事會核准，不得擅自將社股讓給他人。

3. 須合作社依法成立，社員已繳交總資本四分之一，可以自行營業，並不完全倚賴國家。

大多數的農業合作，均具備這些條件。故能接受國家的貸款，極力擴充。其實，除了社員的股本作為基金外，要算國家的資本為這種合作事業的發動機，其辦法很簡單，先由政府令法蘭西銀行撥款於全國農業，信用合作社，次由總社分撥於各省的信用合作社，再由支社借給各區信用合作社，最後，由信用合作社以最低的利息，借給其社員——農民或農民的社團，借款的辦法分為三種：（一）短期的，為資助農民購買肥料種子之用。還款限期不得逾一年，其借款的手續，須

社員將期票或貨物證券等可以買賣的票據交合作社貼現。(二)中期的，爲資助農民購置耕具或改良耕地之用。至久不得逾十年，每年須繳利息及還本一部分，其借款手續，須有抵押品，或證券票據等存放於合作社內。(三)長期的，社員個人借款最多不得過四萬佛郎，須有不動產抵押或人壽保險合同交社內存放，以備債主萬一中途死亡，有所取償，其還期最長爲二十五年。但最後清還本利之一年，須債主仍在六十歲內。此種借款爲資助小農購置或改造田莊之用。

據一九二九年十二月的統計，法國的農業信用社共五千八百九十七所，其社員達四十三萬三千農戶，這是能直接受着信用合作的利益的。還有加入其他各種農業合作社的農戶不下四十萬，加入農民協會的農戶，約兩百萬，這都是間接受着農業信用合作的利益的。因爲其他各種農業合作和農民協會均靠着信用合作的貸款資助，纔能發展起來，替其社員謀切身的利益。今日法國農村之

工業化以至農民生活之改善實以「信用合作」爲其原動力這是沒有疑義的。以上所述七種農業合作大都隸屬於全國農業合作聯合會，這是由各省的農業合作總會自由組織的。已有三十年的歷史，對於農業合作盡了統一指導的許多勞役。其機關報爲農業的互助與合作，在農業合作運動中，宣傳不遺餘力。該會有合作事業專家，作各地農民的顧問，並刊行各種農業合作社章程，以供農民採用。每年舉行全國代表大會一次，討論發展農業合作運動，及代表農民向政府請願扶助農業合作等事宜。對外並代表法國的農業合作，參加國際合作聯合會。

關於養成農業合作人材，以法政府農民部所設的『農業合作講習所』爲最有成效，修業期間僅三個月，再經一個月的實習服務，始作爲畢業。其課程則理論與實際並重，各種農業合作的組織與運用，均有專家講授，學生自由上課，不須繳學費。其來自遠地的農村，經濟困難者，得呈請政府津貼。所養成的人材，分派各

地服務，成績極佳。

三 消費合作運動

消費合作是世界合作運動中之實力最偉大的。也即是合作事業中之經營較易失敗較少的。在組織上和管理上，和普通商業股份公司有相異的特點，也有相同的共通點。試看這六大原則：（一）合作社分派紅利不依股本為比例，而以社員向社購物全年的總值為比例。（二）社員每人不論佔有股份多少，在開大會時，均只有一個表決權。（三）紅利的一部分撥充公益事業，如合作宣傳，社員教育、郵孤、養老等經費。（四）定價和市面的零賣物價一致，這樣的辦法較廉價優待社員的辦法好得多。因為可以讓合作社積有大筆紅利分派社員，並充公益事業，及發展營業之用。（五）顧客不分社員與非社員，任何人均可到社購物，這樣便於宣傳

及擴大營業。(六)一概現款交易，不讓顧客購物賒欠，這是避免社員相率效尤，而陷社於短少資本的困難。

前三項可以說是消費合作的特點，後三項則和普通商店的辦法沒有很大的差別。——這六大原則是消費合作的開山祖英國羅塞對爾「平等先鋒社」的成規，也即是世界各國消費合作的模式。法蘭西的消費合作社在大體上仍是根據這些原則而組織成立的。但有一部分合作社，購物者只限於社員，並有不分派紅利而全部用於公益事業者。

就發展的階段看，法國的消費合作還在英國的「平等先鋒社」之前，一八二八年已有第一次的消費合作社出現於里昂，一八四八年後發展漸盛，但不久爲專制的惡勢力所摧殘（禁止結社集會），故遲至第三共和成立後（一八七一年）纔能復活起來。然各社孤立而不聯絡實力異常薄弱，直至一八八五年前

後受着『耐姆學派』(Ecole de Nimes)查爾季特(Ch. Gide)等人的宣傳指導，纔漸漸有組織的發展起來。結果，全法國的消費合作社分爲兩大派。其一，受着耐姆學派的領導，主張對政治嚴守中立。其二，受着社會黨的指揮，主張革命的合作運動。以合作組織解放勞動階級。直至一九一二年雙方纔統一起來。成立全國消費合作總會。可以說開着法國消費合作的新紀元。同時，批發合作社亦統一起來，供給消費合作社以最廉價的貨物，這樣促進各社事業的加速發展。歐戰後，消費合作更呈蓬勃的氣象，後經全國總會決議，令各省合作社分區聯合，成立『消費合作省區聯合會』。介乎全國總會與單位合作社之間，使組織更加嚴密，運用愈形靈活。至一九二二年，成立合作銀行。同時並開始一種『營業集中』運動，將許多資本短少的『單一社』合併起來，變成規模偉大的『聯合社』，而營業更形發達，直到現在，這種運動還是繼續進行着。

要瞭解法國消費合作的現勢，應該從消費合作社團，批發合作貨倉，和消費合作銀行這三方面去分析研究，因為這是三位一體的合作事業，缺少了一個要素，便也不能代表出法國消費合作的全部運動了。

四 消費合作社團

這裏所說的是狹義的消費合作社團，不包括『批發合作貨倉』(Magasin de Gros des Coopératives) 和合作銀行在內，這兩者特別重要，我們留在後面詳說。現在開始研究的是全法國消費合作社團的系統和組織，與其實際運動的現勢。讓我們根據他三級的組織：(一)基本組織，(二)省區聯合會，(三)全國總會，分別敘述如次：

一、消費合作的基本組織，——這可分為兩類，其一是單一社，在營業上，是整

個合作單位。其一是聯合社，總社之外，並有許多分社，其成因，或由一所營業發達的單一社，在其他地方創立分社，或由數所小社在營業上互相聯合起來，統一名稱和組織，或由一所大社兼併其他小社，營業仍舊，但系統上須受大社的指揮。——這種由單一社進而成爲聯合社的現象，大部份是歐戰後『營業集中』運動的結果，也即是『消費合作』進化上應走的階段。

先說單一社吧，普通有社員七人以上，每人交社股四分之一便可依照法律註冊營業。讓我們舉『法國大學印刷合作社』做一個例。這社規定每股一百佛郎，可先交二五佛郎，即可取得社員資格，每社員佔有的股份可以多至無限。其享有的權利一律平等：

- (一) 領取社股年利百分之六，按股計算。
- (二) 領回紅利的一部分，按其購書籍文具及印刷著作的總值比例計算。

(三)印刷書籍，特別是科學著作，享受廉價待遇。

(四)購買外國新書及本國舊書，以至一切文具均有折扣。

(五)可以將舊書交合作社陳列代賣。

(六)取閱社刊及圖書出版目錄不須付值。

該社附設一『科學著作助印部』關於科學專門作品，銷售困難，為普通印刷書店所拒絕者，以至貧窮學生的博士論文其內容較有科學上的價值的，經委員會審查認可，均資助其印刷出版，計自『助印部』成立以來，所助的印刷費已至五十餘萬佛郎。於基金一部分來自合作社的贏利，一部分來自社內外的志願捐助。這樣的事業對於學術進步上有很重大的貢獻，這是不消說的。

其全社組織是由社員大會產出董事會（五人至二十五人任期六年）及審查委員會（負責在下次大會報告社務）並由董事會委任正副總經理，另設

專門學術委員會共十三個，審查出版的稿本。——現該社社員約三千人，營業頗有起色。

此外，像這樣的單一社，爲數甚多，雖營業的性質各各不同。但其組織的模式大致總是相類的。我們可以在學界外，發見軍界、政界、店員、鐵路工人、電車工人等方面，都各有「消費合作」的同類組織，供給其社員全家庭的日常必需品。

至於消費合作的聯合社，規模最大的推南斯的羅蘭消費合作聯合社，資本達一千三百餘萬佛郎，社員九萬一千六百餘人，分社共五百六十八所。營業總數在一九三〇年達二萬萬零六百餘萬佛郎。其勢力分佈東北七八省，凡稍重要的城市均有他的分社出現。還有巴黎的消費合作聯合社，資本達六百萬佛郎，社員八萬餘人，分社三百三十九所。營業總數在一九三〇年達一萬萬三千八百餘萬佛郎。其勢力分佈於巴黎各區，及附近四五省，特別是工人區域。其餘的聯合社，分

社在一百以上二百三十五以下的還有七所。總計全國這些聯合社達五十所，其分社總數達三千四百三十九所，資本總數達八千五百餘萬。其組織模仿「托辣斯」制度，漸漸操着支配市價的大權。

以上這兩種合作社——單一社和聯合社——就社數統計起來，全國共有三千二百九十六所。就販賣店統計起來，共有八千二百六十九所，社員總數二百二十八萬九千餘人，營業總數約四十萬萬佛郎。平均每社的營業總數爲一百三十萬佛郎。如拿一九二九年的統計和一九三〇年的比較，可見販賣店數，社員人數，和每社平均營業總數均有增加。同時，不要忘記一九三〇年是「經濟恐慌」降臨，百業衰落的一年。但這對於消費合作運動卻沒有什麼妨礙，牠的進步仍是向前不息的。

二、消費合作的省區聯合會——這是消費合作全國系統的第二級組織，介

乎基本組織和全國總會之間，而爲局部的領導機關。其使命規定於全國總會的會章：『組織合作宣傳事業，發起新社，聯絡舊社，實施區內的合作訓練。尤其是要引導合作力量之集中，實現全國代表大會及中央會議的決案，並幫助全國總會各項工作，尤其是供給統計和經濟的材料。……』

不過，跟着省區聯合會成立之後，出現着許多困難。在地域方面，許多營業發展的合作社，已不能死守區域的範圍，越界開設分社的漸多，原定的省區便不適用了。在財政方面，向例由各社繳交社費於全國總會，由總會發給一部分於省區聯合會，但遇聯合會積極辦事時則感款項不足，如消極不辦事，則所領款項扁藏而置諸無用之地。這樣便發生偏枯窒滯的毛病。還有在辦事方面，現全國所有省區聯合會共十七所，其設永恆祕書處常川辦事者僅有兩所，其餘的大都由合作社辦事處兼任，這也是聯合會沒有很大成績的一個原因。

在本年（一九二一）消費合作全國代表大會上，白烈氏（Gaston Prache）曾提議把現有的十七所聯合會改爲七所或八所。即將原有的每兩所合併爲一所，擴大區域的範圍，增加辦事的經費，並一律設常川辦事的祕書處。這個提議已得大會的通過。總之，省區聯合會的改組，其最重要的任務，在於集中局部合作的力量，而謀全體有系統有計劃的發展。

三、消費合作的全國總會——這是全國消費合作社自由加入的總機關。全國消費合作社共三千二百九十六所。其加進總會的僅一、三二二所。社員凡一百五十萬戶。營業總數達二十五萬萬佛郎。（不加進總會的社員不過八十五萬，營業總數不過十三萬萬佛郎。）故這個總會在名義上和在事實上都是法國全體消費合作社的總代表。

就組織方面觀察，每年由總會召集全國消費合作社代表大會，討論全國合

作運動發展方案及對於國際合作聯絡事宜。總會在全代大會閉會期間，執行大會一切決案，其權力機關爲中央會議，設委員三十七人，每年改選三分之一。其中三分之二由省區聯合會依其社員人數或營業總數爲比例分別選出，其三分之一則由全國代表大會直接選出。中央會議每月或每兩月開會一次，解決各種重大問題並設常務委員八人，每兩星期開會一次，助以常任總祕書三人執行日常事務。此外另有監察委員五人，從全代大會選出。

就事業方面觀察，除了設立合理化委員會，指導各地消費合作進行，發行各種宣傳品，如週刊、月刊、合作年鑑、合作章程等項，充任各地合作社的法律顧問，統計調查各社的事業進行，並對外參加各種經濟會議勞動會議，（法國的或國際的）代表消費合作社的公意等職務外，其最值得注意的還有下列數種事業：

（1）附設合作人員專門學校，其課程注重實用，不收學費，授課者有查爾季

特等合作專家。現有學生二十餘人，去年全校經費達十八萬佛郎。

(2) 合作兒童居留地，在法國西境海邊的歐麗壟島 (Oleron) 有平滑鬆軟的沙灘，有蒼綠古勁的松林，夏季避暑，最爲適宜。合作總會在島上經營三種事業：(一) 合作兒童頤養院，收容體格瘦弱的兒童，全年留院調養，有醫生和體育師看管保護。(二) 『快樂家庭』這是稚齡兒童避暑休養遊戲的住所。(三) 『快活居留地』這是十三歲至十八歲兒童避暑的地方，由七月一日至九月三十日止，所有食、住、運動、管理等事物，有專員負責，每兒童每月僅付居留費四百佛郎。

(3) 合作教育促進部，其工作在於實現學校的『合作化』，辦法分爲兩大部分，其一、在中學校及師範學校中舉行『合作演講會』，對學生授以合作原理、歷史、組織、國際合作運動等知識，並舉行考試比賽，選其成績最優者獎給旅行津貼，組織參觀團，遊歷國內重要城市及瑞士、比利時等國。其二、在於創立學校的消

費合作社，由小學中學教師負責組織，令學生進社。所有學校書籍文具遊戲體育等用品，均由合作社代辦以滿足學生的需要。計全法國的學校合作社現有八千所，營業總數約在一千萬佛郎以上。可見教育方面的合作事業，其趨勢大有可觀哩。

(4) 利用空暇時間，全國委員會組織假期旅行參觀團，舉行運動競技會，設立藝術陳列院，及同樂懇親會等，務使社員的空暇時間，用於最良善最合理的娛樂。這些工作都已分設專局負責辦理，各省合作社亦多就地設立『利用空暇時間地方分會』。『辦理該地方社員的娛樂設備及旅行事宜（如火車、輪船、旅館、減價優待等事宜）其對於社員之團結，生活的改善，當然有極大的貢獻。

五 批發合作貨倉

批發合作貨倉（或名批發合作社）由許多消費合作社社員單位組織而成。其性質與組織和普通消費合作社是沒有很大差別的，所不同的地方在於社員單位非個人而是一所合作社。批發合作貨倉把貨物分配於其屬下的消費合作社，猶之乎消費合作社把貨物分配於其屬下的社員一樣。每年所賺得的紅利也按照購物的價值作比例，退還社員。因此，消費合作社如果聯合起來，成立批發合作貨倉，則避免了批發商人從中漁利，其貨物的來源或大批直接購自生產者，或設立工廠自行製造，甚至生產原料亦由自己的農場供給。這樣，即涓滴的利潤亦不致流入居間商人的荷包裏去了。

法國的批發合作貨倉便是根據這些原理成立的，他誕生於一九〇七年，當初是社會主義的合作社的總貨倉，其規模甚小，貨物大宗購入，分配給屬下的合作社，便算盡了其『批發』的任務，自消費合作運動統一後，營業大為擴張，許多

物品，都是由自己的工廠製造出來的。在一九一三年他自己還是一點東西都沒有生產出來，到了一九三〇年他製造的貨物值四千二百餘萬佛郎。所僱傭的人員達千餘名，現有的生產機關，鞋廠，罐頭食物廠各三所，朱古律廠，咖啡廠，家具製造廠，帽廠，襪廠，衣服製造廠各一所，酒倉二所，雜貨倉一所，鞋店十七所，代理商店十一所。還有恩威耳麥斯 *Einville-Maixie* 礦鹽廠，其資本是由批發合作貨倉及合作銀行等社團供給的，但在事實上，已變成批發合作貨倉的一部分。一九三〇年產食鹽（經過化學提煉）共九萬公石，大宗由批發合作貨倉代為銷售。現在法國消費合作社的貨物確有許多是仰給於批發合作貨倉的，不過加入批發合作的消費合作社為數不過一、三九一所。可見過半數的消費合作社還沒有集中在這批發合作的旗幟之下哩。

無論如何，批發合作貨倉營業日益發展，這是無可疑的。他的資本不過一千

二百餘萬佛郎。但一九三〇年的營業數達七萬五千五百餘萬佛郎，純利達二百餘萬佛郎，他的營業不僅限於法國境內。在一九三〇年，和外國的批發合作貨倉亦有交易。他對蘇俄曾輸出汽車，及咖啡。對瑞士曾輸出香肥皂，葡萄酒，及乾菜。對比利時曾輸出波爾多的美酒，將來國際貿易大部分落在『批發合作』的手裏，這是很有可能的。

六 消費合作銀行

消費合作銀行是法國消費合作社的金融中心，其股東不是個人而是許多合作社，每年贏利的分派是按照每社對銀行貸款還款的數目計算。這些貸款可以說是『資本的消費』，所繳的利息便是銀行贏利的來源，銀行年終將贏利退還貸款的合作社，這和消費合作社將紅利退還購物的社員是根據着同一的原

則。所差別的在消費合作社所消費的是貨物，在消費合作銀行，所消費的是資本而已。

簡單說法國消費合作銀行，對於合作事業會盡了三種最重要的任務

(一)方便合作社及合作社員的儲蓄，設有短期和長期存款部，利息照給，並代社員保管債票證券，在抽簽還本利時均由銀行檢驗，代為取款。

(二)供給批發合作貨倉及其他消費合作社短期借款，並監視其用途。

(三)承受或代理消費合作社的債票，供給他們長期借款。

正因爲有了消費合作銀行這樣的資助，故批發合作貨倉和其他合作社纔能夠發展。倒轉來說，亦正因爲得着批發和消費合作各社團的常川往來，故合作銀行的營業纔有確實的進步。自一九二二年銀行成立以來，規模日益擴大。現有分行已達十一所，代理處達千餘所，總行地址亦於去年遷入新建築的洋房，職員

總數達二百十三人，一九三〇年營業總數達二萬七千六百餘萬佛郎，較一九二九年增加百分之十八，五〇，其資本不過二千三百餘萬佛郎。但純利竟達百零八萬餘佛郎。

合作銀行的成功，其辦理得人，組織完善，是很大的原因。其每年社員大會必和批發合作貨倉及消費合作全國代表大會同時同地舉行，並且代表亦是兼職出席的，故能把這三種合作事業作全盤計劃，互相策進。社員大會選出董事三十六人（其中兩人任董事會代表）監察委員七人，每月至少開會一次，所有銀行一切放款，均須先交監察委員會審查核准，總經理纔可執行。這樣可以避免信用過濫的危險，而使銀行的基礎異常鞏固。

在國際方面，法蘭西合作銀行和其他國家的合作銀行，及社團均有信用交易，對於英國孟撒斯脫（Manchester）的批發合作社尤有重要的互助關係。自

國際合作銀行委員會成立後，對於國際合作銀行的籌備，都正在積極進取之中，前途很可樂觀。

以上把消費合作社團，批發合作貨倉，消費合作銀行這三大集團的現勢，已經介紹過了，讓我們對於這消費合作的全部運動作如下的結論：

(一) 在營業信用方面，法國消費合作運動的發展，大半靠着批發合作和合作銀行的扶助。因為普通零賣商人和銀行家對於合作運動大都視為眼中釘，有時竟互相聯合實行抵制，斷絕經濟關繫以期掣其死命。但是有了批發合作可以自行設廠製造貨物，或大宗向生產者直接定購，並有合作銀行緩急相助。這樣，雖有敵人杯葛，也不能妨礙消費合作的進步了。

(二) 在組織系統方面，領導全部運動的全國總會，和領導局部運動的省區聯合會都是法國合作事業發展的樞紐，雖則一切動力都由基本組織發出，從下

層做起，纔有上層的組織，但必須上層的組織既成立後，纔能夠領導下級社團向前衝進。否則人各爲戰，社團各立，不能互相維繫，反而互相傾軋，社員精神散漫，步驟紊亂，要實現有系統有計劃的全部發展，這是不可能的。

(三)在社員成立方面，法國消費合作運動大都能建築其基礎於勞動民衆之上。在法國東北各省和巴黎附郭的工人區域，消費合作較其他地方特別發達。並且全法國最發達的消費合作社，首推糧食雜貨店，次爲麵包店，再次爲啤酒店，這都是普通平民消費最多的物品。因此，消費合作社最良好的社員不是面團團的富家翁，而是那些窮苦的勞動平民，他們所需要的僅是日常普通應用品，種類不多，而價格沒有重大的變化。合作社很容易滿足他們的要求，他們亦很樂意到社購物，促進營業的發展。若在富家翁便不然，他所需要的東西，多是時髦品，價格起落不定，且須備有貨物多種供其採購，這對於營業上當然發生不少的困難。

(四)在演進趨勢方面，法國消費合作運動是由散漫紊亂而趨於聯合統一，由下層奠基而趨於上層結構，由購物分配而趨於設廠自製。至於目前的大勢，顯然是跟着世界『合理化』的潮流，改善工業的組織，集中『合作』的力量，力求『生產原費』之減少而謀消費者利益的增加。

七 結論

在全世界四十個邦國六千萬家庭的合作潮流中，（根據國際合作聯合會的統計）我們很草率地把法蘭西的生產合作，農業合作，消費合作，這三大支派的現勢檢閱過了。最後讓我們根據上文的結論，和按照中國的情形，發表如下的意見：

關於生產合作運動，法國的社團已陷入停滯的時期，甚且有衰落的現象。不

過，在建築工程方面的社團，仍有相當的進展。因此，我們不能武斷生產合作根本原則的失敗，我們相信一切組織制度都有他存在和發展的必要條件。生產合作的最要條件，是社員勞力的團結，而非資本的團結，故一種事業適於應用大部分的勞力而需要較少的資本的，常能由生產合作社去經營，且容易有相當的成績。如法國的建築工程生產合作，西班牙意大利海岸的漁夫生產合作，都還在發展的進程中，在中國沿海的地方，漁業漸漸給日本人搶奪去了。其原因當然很多，但大半還是由於我國漁人組織缺乏，不能有充足實力和日本人對抗所致，我們希望中國熱心合作的朋友們從漁業方面，去提倡生產合作。

關於農業合作運動，法國的農民協會和政府都是很重要的推動機關。如果沒有農民協會的領導和政府鉅款的津貼借貸，恐怕不會有現在這樣繁榮的景象。在中國目前，誰也不敢奢望這兩個條件能夠齊備，不過，在兵燹共禍還沒有蹂

贖到的村鄉，總有可以試行的地方。我們希望國內談『村治』的朋友，追趕現代世界的潮流，實行『村治』，先從合作事業入手，農業共購、販賣、生產、信用、保險等合作事業，都是貧苦無告的農民的福音。只有靠着合作的力量，先謀農民生活的改善，繼進一步，謀農村的工業化電氣化，這纔是中國進化的平坦大路。

關於消費合作運動，法國社團的成功，很可增加中國合作朋友的勇氣，他們的經驗多少可以供我們的參考。最值得我們注意的是『學校的合作化』，不特在中等學校增加合作的課程，和舉行獎勵的考試，並且在小學校裏，也由校長教員等組織合作社，供給小朋友的文具和遊戲用品等，還有勞動界更適於消費合作的發展。在中國柴米油鹽的合作社必定受着勞動者的歡迎。單就米糧一項，如果上海的批發合作社能夠直接向蕪湖等地，以最廉的價格購到大宗的好米，分配於各區消費合作社，所有的社員必定受着很大的利益。購者踴躍，跟着社務發

達，自是意中事了。

最後，還有在政府方面，法國當局對於合作的提倡扶助，不遺餘力，在行政上，許多經濟會議都邀請合作社團的代表參加。在財政上，不特豁免了許多捐稅，並且還指撥鉅款，作津貼借貸的基金。我們希望中國政府能起而效法，俾正在萌芽的合作事業得日就發達。

丹麥的合作制度

雷賓南

倘使有人要用一個名詞，就可以概舉丹麥的農業所有特性，復可以約示丹麥的農人所具高尚道德，更可以表出丹麥的農村生計所得特殊效果，這個名詞就是合作。

合作運動本來以英德兩國為策源地；丹麥在最初時不過是一個模倣人而已。約在 Rochdale 開始進行後二十年，時為一八六六年，主教松泉 (Somne) 素以熱心於社會問題著稱，實將合作思想輸入於丹麥。他在人德蘭 (Tithard) 半

島中之一小市的士爹 (Thisted) 集合工人組織一合作社，即以當地工人爲會員。這就是丹麥國內合作運動的開端。但是這種運動並不見即時發展。其後，霍士伯廬 (Svend Høgsbro) 繼起，隨將合作思想帶到山間去。許多庶民高等學校的學生加入作戰；他們以五十年的努力，卒能成功建立合作運動的大本營於村落間。自此之後，合作運動在丹麥遂盡失去本來面目。這就是要說，在其他各國，合作運動概由都市居民領導；例如，在英國則由工人，在德國則由中級社會，即在瑞典亦由工人；但在丹麥，它變成一種鄉村運動；即是，它由都市移殖到鄉間來，它的會衆概是田夫野老。於是，丹麥的合作運動在合作史中獨樹一幟。

一 丹麥的合作分析

丹麥的合作制度可以分成五類：(1) 合作的出產；(2) 合作的發賣；(3) 合

作的購買；(4)合作的信用；(5)消費的合作和普通合作組織。下文當依次敘述。

(1)合作的出產 在合作的出產制度之中，製乳廠與燻肉廠最值得我們注意。此時先述製乳廠。在一八八二年，丹麥始有第一個製乳廠，依據合作原理而成立。到了第三年，它的數目便增至八〇。遲至一八九〇年，八年之間，它的總數驟增至六〇〇。最近，據一九二六年統計，合作的製乳廠共有一三六二處，實佔全國製乳廠百分之八十二。他們在那一年的產品共值五七五、〇〇〇、〇〇〇克龍臬 (Kroner)。

當第一個合作的製乳廠最初組織，只有幾個農人做會員。廠址是在於一小村，名叫嘻亭 (Hjalling)，位於人德蘭西部，離的士爹市不遠。合作會社的章程實由霍士伯廬和其他兩個農人起草。他們斟酌英德兩國制度，所有法規與法理，而造成十分公平和十分嚴謹的規則。這些規則涵蓋幾條要義：(1)責任須大家

負荷；(2)派利不依股本的數量大小計算，惟依年出牛乳的數量多少作準；(3)一個股東有一個表決權，不論他佔股多寡；(4)但凡有牛榨乳的農人個個可以入會，不受排斥；(5)在每一定期間——通常至多不過二十八年——公積財產盡數派與股東，此時則依股本大小而定。

自有此項章程出世，合作的理論遂有實現於丹麥鄉間的可能性；又自嘻亭村的製乳廠成立，合作運動遂隨出產合作而散佈於全國的農村。於是嘻亭村的章程中所有規矩和原理遂成全國合作社的模型及淵源。然而我們在此地必須注意一個重要的條件，倘若不然，我們就要為文字所欺。因為規矩原理寫成章程的條文只是文字。文字縱有極大神通，亦不能驅使村民，約束村民，使他們不但帖服，而且樂從。所以立於文字的背後必有一種精神，這種精神就是合作制度所以能成立與存在的基礎。然則這種精神又是什麼？讓我們把它尋出。

最近丹麥財政部長拉先 (Vilhelm Lassen) 在國都闕平漢 (Kjåbenhavn) 演講，討論合作運動。他說在營業中自私自利一向是普通心理所有。譬如燻肉一項在丹麥原屬一大宗出口貨，照普通心理推測，做這種營業的人個個以爲他的燻肉是最好，他人的是最不好；因之，他必不願意把自己所有和他人的劣貨相混。一有這種心理合作必不能成功。但合作製乳廠的農人存心却是兩樣。他自己有牛，他能夠照料他十分週到；因之，他知道這匹牛是很好又是十分康健。至於他人的牛呢，又是怎樣？他一向知道他的鄰家很清楚；這些鄰人都是善隣；因此之故，他眼見他又相信，他們的牛匹儘可以和他的相抗衡。於是，他絲毫不用顧慮，就願把他的牛乳和他人的牛乳相混。他存心是如此；他的隣右存心又是如此。他行事是如此；他的隣右行事亦是如此。他們所有相互關係只是不外這兩句話：『爾毋我詐；我毋爾虞』。到了分派溢利時，他們同沾甘苦，更無異言。如此互信本來

不易得到然而這些農夫到底能夠成功的緣故只是因爲他們那時正從事於平民政治運動；因爲要得到政治的平等，他們就不能不互相團結起來。

就上文引用語審察，拉先提出「互信」二字，作爲合作運動的基礎，可謂中肯。不過他以爲互信心的成立純是政治狀況的貢獻，我們就不敢一味從同。我們卻以爲箇中原因有由於政治的狀況所構成，有由於經濟的狀況所構成，亦有由於教育的狀況所構成。關於第一種貢獻，拉先已經發揮盡致；關於第二種貢獻，我們在下文當詳加討論。此時且先申說第三種貢獻。一提及第三種貢獻，我們就不能不歸功於丹麥的農村學校——尤其是庶民高等學校。歐洲各國儘有許多優良村校，然而除丹麥外她們還未有一種教育制度可以普教村民，使能彼此合作。因爲庶民高等學校素來以提高庶民文化與改正老百姓的人生觀爲宗旨；丹麥的老百姓受這種學校的開導和感化，他們漸得到精神的覺悟。久而久之，他們不

但有自動的能力，而且有創作的能力；他們不但能互相了解，而且能互相援助。於是夥計的感情 (fellowship) 發生；於是互信 (mutual trust) 確立。

其次，讓我們說合作的燻肉廠。燻肉廠的組織和製乳廠相似；兩者的重要大概不相上下。在一九二三年前者的會員代表丹麥養豬農家百分之七十，燻肉的出產約佔全國豬肉總數百分之七十五。在最近數年中它們的會員增加更多。後者向來專門處理合作的出產，至於販賣方面從不過問；前者除主管出產外，兼願販賣。所以他們更有一種大聯合，定名丹麥燻肉公司。總公司設於倫敦。為什麼總公司不設於闕平漢，反設於倫敦呢？這是因為倫敦是英國的商業中心，英國又是丹麥的燻肉最大銷場。

現在我們姑舉一個實例，替一般合作的燻肉廠示範。在西蘭 (Zealand) 的哈士列弗 (Haslev) 村中，有一個會社專以製造燻肉為業。它的合作的活動運行

及於本村周圍的四十里，這個會社有會員一千三百五十人，就中有大農，他們每年可供給豬數百頭；亦有小農，他們每年能供給豬不過兩三頭。然而兩級農人在會社中之地位依然相等；這是要說，他們在會社中各有一個表決權和發言權。哈士列弗會社的開辦資本大半由有資財的會員墊出，但出資者初不因此事即能控制全社事務。他們依然是普通會員。在歐洲大戰前一年，即一九一三年，全社共宰豬二四、四三三頭。牠們被製成燻肉，然後發賣於倫敦市，計得價一、八四八、五八二克龍臬。股東所得是市面上最高的價格。而且除代價外，他們還得一九、三二六克龍臬分派作爲溢利，又得四、〇〇〇克龍臬作爲公積金。

爲保護公共利益起見，合作的燻肉廠又相與集合，組成丹麥合作燻肉廠協會。協會的工作是：（1）促進家畜的健康與講究養豬善法；（2）保障燻肉廠的運輸和出口利益；（3）代表燻肉廠與立法院接洽。

用做燻肉的豬，依禁例，不能重過一百八十磅。即就哈士列弗會社的統計觀察，豬的平均重量在一九一三年每頭只得一百三十三磅又五分之一磅。（此等計算俱就宰割後的淨豬而論）尤妙的方法是，該會社備有獎金一項，凡稱淨豬重在於一百二十五磅與一百四十磅者每磅可得獎金一分（1 ore）。

丹麥政府對於出口的燻肉亦十分注意。所有燻肉，政府必派獸醫檢驗。倘有不妥，無論如何輕微，政府必不許輸出此項肉類。在一九一三年，哈士列弗會社有豬一千三百八十一頭，表面似是好豬，但受檢驗後，俱不能領得出口印花。就中一千零十四頭得綠印花，可在國內發賣，因為把牠們用做食品，並無礙處；二百七十八頭得黑色印花，除指定用途外，不能任意發賣；其餘八十九頭盡被宣告有毒，不許用作食品。政府既有這種檢查，協會又有規例以限定飼養原料和方法，丹麥的出產，如燻肉一項，倫敦市極端歡迎。

(2) 合作的發賣 在農村經濟學方面觀察，增加土壤的產額自然是農業的要務；但這事不過是農業問題的一部。所以縱使生產增加，我們只可算能解決問題的片面罷了。其實生長在世界生計中，各國農人再不能比從前一樣，故戶自封，所以他們的急圖就是設法使農產品暢銷於遠地。換一句話說，今日農業的重要問題，除增加生產數量外，當以轉運農產物到世界市場上去；務使這些產物得到善價。丹麥的農人，就我們的見聞所及，不但能運用合作制度以增加生產，而且能運用合作會社，以取得世界市場。此時讓我們就乳油出口與雞卵出口兩目分述，用來說明合作的發賣。

其一，合作的乳油出口會社。合作的製乳廠不兼營販賣事業，已如上述。所以它們的出產，如罐頭牛乳，如乳油，多半由合作的出口會社銷售。但以乳油與罐頭牛乳比較，前者的產量實超過後者甚多。故此項合作會社即以乳油命名。考一九

二六年統計，全國產乳油總額達於一五〇、〇〇〇、〇〇〇基羅格蘭，就中有一三二〇〇〇、〇〇〇基羅格蘭爲出口貨。更就出口貨數量計算，其中百分之九十屬於合作社的出品。故在那年，所有乳油出口共值四五四、〇〇〇、〇〇〇克龍臬，其中卽有四〇八、六〇〇、〇〇〇克龍臬爲合作的製乳廠所得。單就這幾項數目字觀察，我們已可概見合作的製乳廠在丹麥所有勢力；它們不但在農村生計中，而且在全國國民生計中，均佔重要位置。可惜合作的乳油出口會社爲數尙少，因之事業尙屬有限，故未能與合作的製乳廠並駕齊驅。丹麥現有此類出口會社十一所，由製乳廠五五〇處構成。它們的營業僅佔乳油出口總額百分之四十，其大半數百分之六十尙在於出口貨私家商人之手。

其二，合作的鷄卵出口會社。在一八九〇年左右，鷄卵的價格，因交易機關組織不完，至被壓抑降低。丹麥農人乃就平日處理製乳與燻肉事業所得經驗，用以

應付這個變局。他們最初集合起來，只就地組織合作會社，並設立分站，用來徵集雞卵，自行販賣。到了一八九五年，他們更進一步，把所有雞卵的販賣合作一概集中，特建立「丹麥合作的雞卵出口會社」。於是雞卵的輸出年年增加。據一九二六年統計，該社是年發賣雞卵共值一五〇〇〇、〇〇〇〇〇〇克龍泉，俱爲出口生意。

丹麥合作的雞卵出口會社共有七〇〇所地方分會，它們的職務是收羅當地會員的出品。介於地方分會與中央總會之間，全國分設貨棧一五處。在此地所有雞卵被仔細分類。分類之法依據卵的大小度數，式樣，與顏色而定。分類完畢，然後裝入盒內，或十二個或二十個爲一盒。裝置完畢，然後運輸往商港，準備出口。

此外還有合作的燻肉廠十所兼營雞卵出口事業；但這一類活動在廠中與燻肉事業毫不相混；他們在村內設有分站，以收集雞卵；他們更在國外設有商店，專司批發事業。

合作的雞卵出口事業大抵由兩類合作社經營：不由合作的燻肉廠之一，即由丹麥合作的雞卵出口會社。此類合作事業仍未算完全發達，所以它們的營業只佔丹麥全國出口總額四分之一。

在農業出品之中，雞卵與乳油、燻肉同是丹麥的三大宗出口貨。考一九二六年統計，雞卵出口總額共有四二〇〇〇〇〇〇組，每組以二十計，共有五〇四〇〇〇〇〇個。總價約爲一〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇克龍臬。所有雞卵大概輸出英國。英國頭等旅館或富貴家庭只憑商標取貨。大凡由丹麥來的產品俱有商標，他們可以不被檢驗，即得善價。因此之故，丹麥農村家家養雞，然而所得雞卵甚少留作家用。至於家用一層，他們轉仰給於瑞典、挪威、芬蘭及俄羅斯。此等現象十分耐人尋味。

(3) 合作的購買 上文所論係就出產方面，售賣方面，指示合作制度的運

用在丹麥農村經濟中最有裨益，但以三十年來，丹麥雖屬農國，然國內所有穀產實不足以供民食，更不足以供五畜的飼料。假使她的農人依舊不直接購買食品，飼料，肥料，種子，惟假手於商人，我們可以斷定：她的農事不但不能興旺，而且恐不免日就頹廢。因此之故，丹麥在購買方面，還有各種合作制度。除食品的購買留在第五類合作制度敘論外，我們即在此間申說種子，飼料，肥料如何購買。

其一，種子。農家因地位不同，遂對於種子發生兩面關係：即是，大農有穀種或草種過多，須向市上發賣，小農家內所有種子多不足用，須在市場購買。關於種子的買賣向由消費合作的商店經理。到了一九一六年，然後有「丹麥農會」的種子供給會社一成立。它成立的用意是雙重的：（1）發賣種子；（2）播散良種。它的會員大概屬於大農，約有三千。在一九二六年，他們售賣種子共值六百萬克龍桌左右。至於消費合作社是年關於種子的買賣還未計入：大抵小農所需仍不少由此

社，和飼料總會社相同，俱採用聯邦制度。它的會員不以個人為單位，只以分會為單位。它的資本亦由分會攤派。一九一六年的大聯合在合作史上最是重要；不但在質料方面，而且在數量方面，都是如此。它含有一五五〇分會。每年營業達於二五〇〇〇、〇〇〇克龍。若以重量計算，丹麥每年輸入肥料當全國入口貨全重五分之一。

(4) 合作的信用 現代農業有一致命傷，它便是短促的租約。所以丹麥政府用盡許多方法，無非要使佃農培植，使他們獨立，又使他們自耕。但是政府的力量究竟有限，還不能盡量應付農人的需要。因此之故，農民只得自動地聯合，於是，有「丹麥信用協會」的組織。這種組織不盡同農業銀行，更不同商業銀行。他們把自己所有信用，共同負責，實行互助，這就是信用協會的主旨。每逢會員需款，他本人即用所有產業作抵押，向本會借款。該會按據抵押品所值，更以會的名義作

保，發行債券。此類債券銷流於市面，和合資公司募集股本取同樣程序。因信用極佳之故，這種借款大抵係長期，而且取利甚輕，至多不過四釐。每年農人賴之以得地或改進農業者為數總在十萬以上。

因為有了這樣完備的農村信用制度，丹麥的佃農或農莊助手纔有做自耕農的希望。據大戰前一九一三年統計，國內最重要的信用協會十三所擁有資財共值一、七六四、二〇〇、〇〇〇克龍泉；負有責任達於一、六一七、〇〇〇、〇〇〇克龍泉。兩者相較，尚有準備金六六、五〇〇、〇〇〇克龍泉。由此可見他們的營業狀況是十分穩固。

(5) 消費合作和普通合作組織 上文所述各類合作制度，盡由農人組織，亦由農人維持。它們的主旨是直接地要促進農業的發展，因之，它們在農村社會中是十分重要。此外還有許多組織。它們的眼光注視於社會全體；它們的會員亦

不限於農人。所以我們繼此要敘論普通合作組織，用來完成我們在合作制度方面的分析工夫。雖則就下文觀察，所有普通合作組織仍是村民維持，因之，會員的成分仍以農人佔多數；然而這樣不是合作會社的本意；它只是歷史的自然發展。此類合作制度仍可分析做兩項解說。

a. 消費者的合作會社 我們在篇首曾經提示，丹麥第一所消費商店成立於一八六六年，當時純由工人組織。不幸中經停頓，合作制度落於霍士伯廬之手，合作運動遂以農村為中心。農人最初注意生產和市場問題，既而復注意資本問題和成本問題，最後更注意消費問題。到了消費合作運動在鄉村中發展，消費商店遍立於都市間；於是，都市居民漸次參加；於是合作制度又在都市中興。這一段很有趣味的合作史。

消費的合作制度，在構造上說，仍是一種聯邦制度。它們的基本組織是地方

益有切實監視的必要。於是聯合鄉間的消費者，他們相與設立「丹麥消費者的合作協會」。在它的領導之下，有合作的麵包廠遍設於國都與各市鎮，營業金額達於一六〇〇〇、〇〇〇克龍泉。又有都市供給會社，營業金額達於二〇〇〇〇、〇〇〇克龍泉。復有建築合作會社，共分七十分會，亦隸屬於協會；它們的事業極受歡迎。

將欲在消費合作方面，得到一個概念，我們可據統計事實報告。考一九二六年統計，丹麥全國——都市與村落在內——共有合作的供給會社一七五五所。它們的營業總額共值三一五〇〇〇、〇〇〇克龍泉；平均計算，每所約有一八〇〇〇〇〇克龍泉左右的業務。會員的數目共有三二四〇〇〇人。但我們須緊記一事：即是依通例，凡合作社每家只有一人入會做會員；因此，消費合作的活動有許多參加，還未算入，自可推知。

b. 其他合作會社 除上方各類合作制度專與農事相關連，或與消費相關連者外，還有許多會社理應提及。但以篇幅限制，不能一一詳論。

在此類普通會社中，我們先舉「丹麥合作的士敏土廠。」一年出貨可得五十萬桶；價格年值五百萬克龍臬。次舉「丹麥合作的煤礦會社。」它的出品專供製乳廠和家庭消費之用；它的營業總額與士敏土廠相同。最後舉各種保險會社，它們經理人壽，災變，養老金等業務。會員約有五十萬人；保險費所得共值八百萬克龍臬左右。

二 丹麥的合作綜觀

我們在上文曾經把一切合作制度分作五大類，又把它們逐類解剖審察，讀者對於丹麥的合作所有實際情狀當可以了然明白。我們繼此當進一步，再做一

番綜合觀察的工夫。

在一九一四年，有人估計人口與消費合作的繫屬，得到英德丹麥三國所有合作運動的比較。這種繫屬的數目是：在丹麥每十一人有一人是合作的商店的會員；在英國每十五人有一人；在德國每二十九人有一人。即此估計，我們可見丹麥的合作之發達。

不過上方所列數目只是一種估計，未必是正確。而且估量的範圍只限於合作的商店，這種事實自然不能盡量形容丹麥所有合作制度的勢力。因為丹麥的合作運動，我們已經說明，是一種農村運動，所以要衡量這種制度，我們應就他們與農村的關係着想。讓我們徵引下表：

合作的會社類別

地方分會數

會員人數

營業總額

(以百萬克龍臬起計)

製乳廠	一、三六二	一八四、七〇〇	五七五
乳油出口會社	一一	—	一七二
燻肉廠	四七	一七五、六〇〇	四一五
雞卵出口會社	七〇〇	五〇、〇〇〇	二五
生牛出口會社	一八	一五、五〇〇	一〇
種子分配會社	—	二、九〇〇	六
飼料購買會社	一、二八〇	七三、八〇〇	一一五
肥料購買會社	一、五三五	七六、三〇〇	二二

上表係就一九二六年統計的事實排比。觀此表我們可見丹麥的合作之力

量。

「在丹麥農業的領域內，合作思想正在戰勝攻取，得了一處，更進一處。到了

今日，一所農莊隨處與合作的網絲相聯絡。這些無量數合作的絲線織成合作的網羅；提挈時，他們就集中於丹麥的農村；撒開時，他們籠罩全世界。讓我們試追尋他們的蹤跡看看。一個農人買用物於合作的商店；他借貸於合作的信用會社；他從合作的種子供給會社得到種子；從合作的糞草會社得到肥料；從合作的飼料會社得到畜產食物；從合作的士敏土廠得到士敏土；又從合作的電力公司得到電力。當他要發賣他的農產時，他交託他的牛乳到合作的製乳廠，他的豬到合作的屠獸場，他的雞卵到合作的雞卵出口會社，他的牛到生牛出口會社。當他有剩餘時，他寄附他的存款於合作的儲蓄銀行。當他需要農業的知識技能時，從種種合作的生育會社，他可以求出馬、牛、羊、雞、犬、豕的擇種留良方法；從種種合作的管委會社，他可以得人檢驗牛、馬、豬、羊的生活狀態，而得到科學的報告與批評；又從種種合作的農業協會所派出的種種專家，他可以取得需要的改良方法，與最新

發明的原理。』(引用 Hans Lunz 的話)

綜覽上方估計，統計，和引用語，我們可以得到一個結論：卽是，丹麥人民五十年來對於合作運動的努力，若就合作歷史觀察，能替合作別闢新田地；若就農業歷史觀察，能替農業自有人類歷史以來開一新局面。簡約說，丹麥的合作和她的農業不可以須臾分離。這是丹麥農業所有特性。繼此我們要討論她的農村生計在合作制度施行前後所有進化的過程。

在合作制度施行於農村社會中之前，丹麥適有農業的恐慌。因爲在一八七〇年間，歐美各國受產業革命的結果，發生劇烈的經濟競爭。在這種競爭之下，以輪船鐵道之助，世界縮小；農產物不能就地銷流，而集中於世界市場。丹麥的穀類，因受美洲亞洲的糧食所壓迫，不能暢銷於外國。又在這種競爭之下，以蒸汽力與機械力之助，農業利於大規模的經營。丹麥向以農業立國，她的政府在是時復以

獎勵小農爲政策；這種舊式農業生產有限，小農生產更有限；迨一與大規模的生產相競爭，只有失敗。於是農業恐慌遂生。這種恐慌不但一旦生成，而且還要延長與繼續。因之，丹麥的農人殊苦。

這次慢性的但又嚴重的經濟恐慌實給與丹麥農人一種教訓，使他們有多少覺悟。他們知道在舊式農業衰落之際，倘使不澈底改革，丹麥的農業必難再興。他們明白在世界新經濟勢力壓迫之下，倘使不能通力合作，丹麥的農人必不能自存，然而通力合作，必以互信爲基礎，他們又知之最真切。所以每逢一所製乳廠成立，這些農人自動地認定在若干年之內，每年擔任出牛乳若干數量，他們從不爽約。又每當一所雞卵出口會社組織，每一會員必宣誓以後只將新鮮的白色的雞卵送來。信誓旦旦，他們必不食言自肥。有了這種忠心和這種誠意，然後合作的基礎乃得穩固，合作的事業乃得發達。綜括上文，可見這次恐慌不但農事因需要

迫切而勤求改良，農人亦因需要迫切而互信互助。我們在上文提示，互信心的成立亦有經濟狀況的貢獻就是此意。

不過這種經濟狀況的貢獻是偏於消極的。倘使合作制度專為應付這次經濟恐慌而設，到了恐慌既去，它們未必能繼續存在。譬如中國的鄉民練團，只以禦匪；匪患既除，團務不免廢弛。但合作制度在丹麥決不是如此。它們的成立和存在都有社會的價值。幾個統計的數目字就足以解證此點。在一八七〇年間，小農莊產乳油，大農莊亦產乳油，但是後者比前者多值一倍。而且前者的質料甚劣只可留作家用；惟有後者可以輸出外國。每逢賽會，後者常奪錦標。但在一八八八年的全國賽會，在十六個銀章中後者取得十五，在十八個銅章中，後者取得十四。合作的製乳廠竟得一個銀章，四個銅章，於是大招全國農民的注意。在一八九四年，合作的製乳廠於七個銀章中奪六，又於十六個銅章中奪十四。到了一九〇〇年，他

們奪得銀章的全數，又奪得二百零六個銅章中之二百零二。綜括此類事實，我們可見在這個農業恐慌到農業再興的過渡時期中，合作制度確能助小農自立。他們不但由合作而能自立，而且由合作遂足以與大農爭勝。這就是要說，自合作制度施行後，小農因之得到今代農業的利益；例如善使分工；利用機器；低價買入；善價賣出，皆是。

這種轉機可用數語簡單地說明：即是，丹麥從前是耕作的農業國，現在是畜牧的農業國；她的輸出從前是以穀類為大宗，現在是以乳油，燻肉，雞卵等為大宗；她現在轉買入大宗飼料及肥料，為歷來所未有。這樣就是丹麥農業的進化歷程；這樣就是合作制度在丹麥農村生計上的特殊貢獻。

十七 九，二三。

中華民國二十二年十二月初版

(二七五五)

東方文庫續編 現代合作運動一冊

每冊定價大洋壹角

外埠酌加運費匯費

主編者 王雲 李聖 王五

發行人 王雲 上海河南路五

印刷所 商務印書館 上海河南路

發行所 商務印書館 上海及各埠

版 翻
權 印
所 必
有 究

