

張德粹著

農  
業  
合  
作

商務印書館印行

張德粹著

農  
業  
合  
作

商務印書館印行



## 朱序

我國號稱以農立國，農民佔全人口之極大多數，惟以缺乏合理而有效之組織，致農業改進推動甚難，癥結所在，實不容忽視也。近世各國，競以推進農業合作爲改進農業之先導，良以合作爲經濟組織之一種，與農民生計關係綦切，故收效亦最宏。張敬之教授曩遊歐美，專攻農業合作，歸國後歷任各大學農業經濟教授，對於合作，研究精邃，近以其歷年教學之心得，加以實地考察之經驗，著爲農業合作一書，都二十萬言，行將付梓，以公國人。余閱此書，覺其內容充實，闡述詳明之外，尤能抉擇各國農業合作之精髓，分章羅列，藉供國內人士之參考，實不可多得之傑構也。爰樂爲之序。

朱經農序於國立中央大學 三十二年十月

據一般之估計，我國人口四分之三以上為農民，農業自為國內生產事業之中心，農業之興衰，有關國家經濟命脈，與大多數國民之生計，故近年改進農業與建設農村，已成舉國上下一致之呼聲。

然農業改進與發達，並非咄嗟立辦，一蹴可幾之事，其首要之工作，當使農民有組織有力量，倘農民在一盤散沙之狀態下，任何改進計劃，亦將無從入手。

合作組織可稱現今最良之農村組織，農業合作實為農業改進之基礎。今世各國幾無不重視農業合作，即以英國而論，本係一純粹之工業國家，農業人口約佔百分之七，農業生產當非主要，然英政府對農業合作之獎勵，殊為積極，其他各國更無論矣。我國自民國十二年以來，合作事業即偏在農村發展，十七年國府奠都南京，對農業更加重視。此後，政府即以積極倡導農民合作為重要之國策，最近國內農業合作社有十餘萬之多，社員人數在一千餘萬以上，可見農業合作在我國國民經濟事業中，已佔極重要之地位。

筆者昔在歐美各邦學習並考察合作，歷時四載，返國後在各大學教授農業合作一課，又復數年，爰將歷屆講稿，斟酌修正，輯成是書，欲以個人一得之愚，公諸社會同好。際茲政府與國民一致努力推進農業合作之時，此書之出，或有需要。

本書既原由課室講稿編輯而成，故取材與編配，可謂全照教科書之體裁，盼以作大學及專科學校農學生之教本為主，並得為一般從事合作事業者之參考書。

國內外關於農業合作之著述，可謂汗牛充棟，惟多偏於介紹某一國家或某一部份之農業合作，且內容以記載一時事實者居多，論述普通原理者極少。本書主旨在闡明各式農業合作之經營原理與方法，凡引述各國合作之實施狀況，均以證明原理與方法為目的。各種合作事業，在各國之發展情形不同，實施之成績亦優劣互異，

本書取其制度特優，或成績特著，而具有某種農業合作之代表性者，以爲吾人比較分析之準則，如德國之農業信用合作，丹麥之農產運銷合作，及美國農業合作之組織機構等是也。我國情形與歐美各邦諸多不同，兼採他國方法與原則而比較研究之，庶可作國內辦理合作事業者之南針。

本書初稿寫成後，承同道吳文暉黃肇興暨張之毅諸先生代爲詳閱，並貢獻若干寶貴之條正意見，特此誌謝。

張德粹謹識 三十二年七月



# 目錄

第一章	近代之合作運動	一
第一節	合作之意義	一
第二節	工業革命及其影響	五
第三節	工業革命後農業上之改變	七
第四節	合作運動之起源	九
第五節	我國之合作運動	一九
第六節	合作運動之本質	二二
第七節	合作與各種主義	二四
第二章	農業合作之意義及其重要	二九
第一節	農業合作之意義	二九
第二節	農民之痛苦與合作之必要	三〇
第三節	現今農業合作之發展	三五
第三章	合作社	三九
第一節	何謂合作社	三九
第二節	合作社之分類	四二

第三節	合作社之創立	四九
第四節	合作社之社員	五〇
第五節	合作社之職員	五三
第六節	合作社聯合社	五五
第七節	合作社之資金	五六
第八節	合作社之責任制度	五八
第四章	農業信用合作	六二
第一節	信用之意義及其功用	六二
第二節	農業信用之特點	六五
第三節	農業信用之分類	六七
第四節	農村信用合作之基本原則	六八
第五章	德國之農業信用合作	七二
第一節	土地抵押信用合作社	七二
第二節	雷發巽信用合作社	七七
第三節	許爾志合作銀行	八九
第六章	美國之農業信用合作	九三
第一節	農業信用之組織系統	九三
第二節	土地抵押信用合作	九五

第三節	聯邦中間信用銀行	九八
第四節	農業生產信用銀行	〇〇
第五節	合作銀行	〇二
第七章	我國之農業信用合作	〇五
第一節	農村信用合作事業之發展	〇五
第二節	農業信用合作社之組織	〇七
第三節	金融概況	〇九
第四節	放款業務	一四
第八章	農業保險合作	一七
第一節	保險之普通原理	一七
第二節	農業保險合作之重要	二二
第三節	農業保險合作之組織	二五
第四節	農業保險合作社之金融	二七
第五節	全部保險，一部保險，與再保險	二九
第六節	農業保險合作與信用合作之關係	三一
第七節	我國之農業保險合作	三二
第九章	農產運銷合作	三八
第一節	運銷合作之意義及其重要	三八



第二節	農產運銷合作社之組織	一四二
第三節	運銷契約	一四九
第四節	運銷方法	一五二
第十章	國外之農產運銷合作	一六五
第一節	美國之水果與棉花運銷合作	一六五
第二節	加拿大之小麥運銷合作	一七三
第三節	丹麥之乳酪，鹹肉，及雞蛋運銷合作	一八一
第十一章	我國之農產運銷合作	一九三
第一節	農產運銷合作之發展經過	一九三
第二節	運銷合作社之組織	一九六
第三節	運銷合作社之業務	二〇〇
第四節	今後我國合作運銷事業之展望	二〇三
第十二章	農業購買合作	二〇七
第一節	購買合作之意義	二〇七
第二節	農業購買合作之起源與發展	二〇八
第三節	購買合作社與運銷合作社之比較	二一〇
第四節	購買合作社之營業方法	二一三
第五節	購買合作社之營業政策	二一四

第十三章 合作耕種（合作農場）……………二二〇

第一節 合作農場之特質……………二二一

第二節 意大利之合作農場……………二二四

第三節 蘇聯之合作農場……………二二八

第四節 巴勒斯坦之耕種合作……………二二三

第五節 墨西哥之耕種合作……………二三五

第六節 合作耕種在我國實施之可能性……………二三九

第十四章 合作金融……………二四二

第一節 合作金融之意義……………二四二

第二節 合作金融與公司金融之比較……………二四二

第三節 合作資金之獲得……………二四五

第四節 合作資金之管理與使用……………二五九

第五節 合作資金之流動與調節……………二六五

第十五章 政府與農業合作……………二七〇

第一節 農業合作之發展方法……………二七〇

第二節 我國之合作行政……………二七四

第三節 政府應有之工作……………二七七

重要參考書目

# 農業合作

## 第一章 近代之合作運動

### 第一節 合作之意義

合作一名詞，在英文爲 *Co-operation*，卽共同行動之意。自廣義上言之，合作爲一羣人之集體行動，以求得彼等之共同利益 (*Co-operation is the Collective Action of Persons for their Common Benefit.*)。(註一)或爲二人以上之聯合工作，以求達到一公共目標之謂也。(「The joint working of two or more persons for one Common end」)。(例如吾人欲建造一屋，乃集合工程師與各種工匠，協力操作，其共同之目標爲造成一所既定形式之房屋；倘吾人欲研究學術上之某種問題，乃集合同志多人，互相探討，其公共之目的在求對該項問題有所發現與解決；又倘吾人欲經營某種商務或工業，乃招集股東，結合資本，聘請經理，雇用勞工，共同合作，以求獲得該項業務經營上之利益。他如吾人在運動場競賽時之合作；在遊藝室，樂器共奏，歌曲合唱時之合作；以及一家之內，男女老幼，和衷共濟之合作等，社會上隨時隨地均可發見，人類社會，全賴此等合作與互助之力，乃能進步而達到今日莊嚴燦爛之文化。

合作且爲生物界之普遍現象，爲各種生物共有之行爲，不僅人類如是也。稍具生物學智識之人，無不知蟻與蜜蜂等之擅長合作，以及鳥類與獸類間之漁獵結合，護衛結合，與動植物間之共生作用 (*Symbiosis*)，(註二)有名動物學家凱斯勒教授 (*Professor Kessler*) 有言「一個體集合越衆，則他們越要互助，而物種的存續機會，智慧的發達機會，就亦越多。」又謂「各綱的動物，都實行互助，尤以高等者爲然。」達爾文認生物之進



化由於生存競爭，使劣者淘汰，適者生存；彼實忽略生存競爭中之合作與互助更爲促進生物進化之主力，故凱斯勒教授又云：（註三）「我顯非否認生存競爭，不過我主張互助較互鬥更利於動物界進步的發展，尤其是人們的進步發展。一切生物有兩種根本的慾望，一是營養的慾望，一是蕃殖子嗣的慾望，前者使他們爭鬥，使他們同歸於盡；後者使他們互相接近，互相扶助；但是我以爲在生物界的進化中，在生物進步的變化中，互助在各個體間的活動，是比互鬥更重要得多。」

人類既是生物中之最高等者，故人類之合作行爲，更比其他一切生物爲進步。自原始人類社會以至於今日之文明世界，合作互助，無時無刻不感迫切需要，並在加緊進行之中；且合作行爲之發達乃隨人類文化以俱進，當人與獸爭時期，人類結合團體，共同合作以禦獸；當人與天爭時期，人類又能合羣力以防災，克服自然環境，使適於人類之生存。後來社會愈進化，社會之組織愈複雜，其機能更趨於分工，蓋社會之進化亦如生物，在生物界由原生動物進化至脊椎動物，其內部組織則由極簡單而至於極複雜；各系統與各器官之職能，亦漸由混合不分，而至於極細之分工與緊密之合作。人類愈進步，則人類之行爲分工愈細，合作愈密。故分工與合作，實進化之表徵，亦即促進文明之兩巨輪也。

設想吾人中有一單身獨立生活，如魯濱生之處孤島者，自耕而食，自織而衣，自構房屋，自造器具，則一人須兼千百人之職務；此不僅爲個人之精力所未能，即屬可能，其艱苦之狀可想而知，其生活之簡陋卑下，又不可不言而喻。凡進化之人羣，決不能處於此種生活狀況之下，於是在社會團體中，一面實行分工，一面從事合作，即所謂「工作分營與職能聯繫」者也。（The division of labour and correlation of function.）因一人之精力有限，僅能選擇其所長或天性所近之工作，窮畢生之力，精研而熟練之，乃可成爲此業之專家。以一專家創作某事或某物，當比一人兼習數業者之創作爲精良而且迅速，合無數專家而創作各事各物，其結果又自必比每一人創作各種事物爲精良而且迅速；故經濟學上有一最重要之原則，即爲生產之分工與專業，及產品與勞務之相互交換是也。如此，則社會之總生產量乃得大增而且精良，人類之生活水準乃得提高。分工生產與產

品交換，即人類合作行爲之大焉者也。試以美國汽車與中國絲綢爲例，而說明此種合作之意義：一輛新式福特汽車，華貴精巧可愛，但此率之造成，乃無數之美國資本家，及探礦、冶金、鍊鋼、物理、化學、數學與機械工程學各專門家分工合作之結果。一匹精美華囀之綢緞，亦係許多蠶桑、繅絲、與染織，各種專家分工合作所製成，今倘以中國絲綢交換美國汽車，是即中美兩國各項專家與生產者之大合作行爲也。

又自然界之物產，在地球表面分佈不均。五金、煤炭、石油等各種礦物，均爲各地人類所必需，但不必同產於各地。農產物之分佈又各隨氣候土壤之不同，而各地互異；近代之農業生產，乃各地選擇其自然環境最適宜之農作物而生產，並非一地生產各種農作物。於是生產之地區分工與產品交換，又自然發生；例如吾人運絲茶與桐油等物至北美，而交換彼邦之石油與金屬；英人運煤鐵至丹麥，以交換其奶油、鹹肉與雞蛋。此又人類分工合作之例也。

人類之合作行爲不僅表現於生產上，在消費方面亦處處可見，如公共圖書館、博物院、公園、以及公立醫院與學校等，皆集社會上衆人之力所設備，而供大衆之利用享受者也。

合作之利益既甚大，故人類之合作組織亦極衆多，如政黨、教會、慈善機關、企業公司、工會、商會、教育會、學術研究團體，以及爲娛樂而組織之各種俱樂部，名目繁多，不勝枚舉，近代一個比較進步之國民，每人至少已加入一種合作團體，因不如此，則其生活過於枯燥與狹隘，不足以滿足文明人之慾望。近代社會之主要部份，係由此種自動組合之合作團體所聯繫結合構成。

以上所言皆廣義之合作。然本書所研究者並非人類廣泛之分工合作，亦非指種種政治團體、宗教團體、或學術機關等之合作，而乃專指一種作經濟經營之合作；詳言之，即在一種經濟之共同需要上，按特定法規與原則，組成團體，而合力經營某種業務之集體行動也。故合作二字，在本書上係一專門名詞，而非如普通廣泛之解釋，此種特殊之合作，係十九世紀之新產物，成爲近代社會上一種重要運動。其組織之基本原則，分述如下：

一、辦目的而言，合作爲自衛而非營利。一種合作組織，乃有共同需要之人，聯合經營彼等自有之業務；

以保護共同之利益，免被他人所侵佔。因爲自己之事業倘不自行聯合經營，則必依賴他人代爲經營，代營者自可從中漁利也。例如生產棉花之農民，有將其產品運銷於遠處市場之共同需要，於是成立合作組織，以經營棉花運銷業務，以免依賴商人代爲運銷，而受其敲詐。故農民合作運銷其自產之棉花，乃爲保護本身之利益，但非企圖爲他人運棉而營利也。

二、就職能而言，合作爲營業之組織，經營生產、運銷、購買及金融流通等各種經濟事業。雖亦有辦理教育及宣傳等之非營業合作組織，但此等合作並非主要，且其組織目的係從旁輔助營業合作組織之發展。

三、就結合方式而言，合作爲公開並爲自願與自動之組織。所謂公開者，即凡具法定資格之人，而對於合作所營之業務有共同之需要者，均可請求加入合作，並得隨時加入，原有合作社員，不應以爲新社員之參加，恐將分佔利益，而加阻止；倘有此種現象，係違反合作原則。所謂自願與自動者，即一個合作社之組織，參加合作之人完全出自各人志願，而不受外力之強制；社員不得強迫非社員入社；即已經加入之社員，於規定期限屆滿後，亦可聽其自由退出，不宜強留。惟世界上亦有不少強迫合作之實例，如一緬甸有許多地方，規定凡加入信用合作之人，必須加入同村之牲畜保險合作社；此亦事實上所需要，因爲貸款與農民購買牲畜者，可以得到保障，以防意外損失。在比利時有若干省分內，省政府有權強迫農民加入家畜保險合作；在保加利亞之法律，可以強迫農民加入當地合作銀行；法屬西非洲之總督有強迫農夫及畜牧者加入合作社之權，故在該地合作社員所繳納之社費，正如課稅，含有強迫之意」，（註四）我國自民國二十九年八月行政院公佈縣各級合作社組織大綱後，規定每保一社，每戶一社員，亦含有強迫合作之意。本來在民智比較落後之國家，完全希望人民本自覺與自動而組織合作社，則合作事業殊難發展，施用政治力量而強迫推進，亦與國家強迫教育同其意義，倘能行之得法，收效自較迅速。惟實施強迫合作之時，亟須普及合作教育，以求人民對於合作之真義有普遍之瞭解，而漸漸養成自覺與自動之能力。否則，政府一旦撤除強迫之力，則合作將有瓦解之危。並且強迫合作亦僅能爲暫時現象，倘人民之合作專業須長期依賴政府之強迫，則殊與合作之主旨相違矣。



四、就內部之組織與管理而言，合作須根據平等原則，即凡參加合作之人，在社內權利義務一律平等。例如合作社之股金，每股金額甚小，使貧窮之人亦能認股入社，並且每個社員認股有最高額之限制，以防富有之社員投資過多，藉其資力而操縱社務。故一社之內，社員之經濟地位平等。又社內任何社員，均有平等之選舉與被選舉權。合作組織有一種最普遍之原則，即所謂「一人一票原則」(One member one vote principle)。在會議中之表決權。每一社員，不論其認股數額若干，僅有一權。故在社務之管理上，社員之地位亦一律平等。並且社員人人可以對社務作善意之批評與建議，社方當儘量採納社員意見；一完善之合作組織，其中必充滿民主精神。

對於近代合作之意義及其組織之基本原則既明，乃可進而將近代合作運動之發展歷史作一簡要之敘述。合作運動導源於歐洲，近代歐洲之政治，社會，與經濟上之種種變動，幾無不與工業革命發生密切之關係，合作運動當不能例外，故於敘述合作運動之起源，必先論及工業革命。

## 第二節 工業革命及其影響

自十八世紀中葉而後，各種機器漸次發明，工業製造，以前用人工者，漸次代以機器，用人力或畜力者，漸次代以汽力。用機器製造既迅速又精良，當非人工所能匹敵，於是以前之手工業漸次被摧毀而代以機器工業；以前散設於各鄉村之家庭工業，漸被停閉，而代以集中於都市之工廠工業；此種變更，首先發動於英國，稱之曰工業革命(The Industrial Revolution)。自一七七〇至一八四〇年之間，為公認之英國工業革命時期，工業革命之進行及其影響，在英國發動而後，漸次傳至歐洲大陸，以至於全世界。

工業革命不僅為工業生產制度上之大變動，即整個經濟系統與社會組織亦隨而起嚴重之變化，其影響之大，誠有史以來所僅見。茲略舉其重要之影響如下：

一、財富與人口之激增——工業革命，生產上改用機器，生產之速度因而大增；加之科學發達，與交通運輸之便利，於是生產上之職業分工，手續分工，及地域分工，皆日趨精細；因此社會財富驟形增加。人口亦因

財富之大增，維持人類生活之資源加多，而增速其繁殖率。故在工業革命後之百年內，歐洲各大國之人口，均呈激增之象。

二、生產集中與人口集中——用機器生產，非小資本之私人家庭所能舉辦，必集多數人之資本與勞力，建築大規模之工廠，於是工廠制度以興，以前散佈於各鄉村及各市鎮之手工業，現乃集中於少數之工廠；以前分散與零星之生產制度，乃一變而為集中之生產制度。又因工廠生產須用大量之動力資源（如水力、煤、石油等）與原料，故工廠常集中於動力資源或原料之產地，或交通運輸便捷之中心點。且工廠集中之地區，不僅工人大增，又因貨物之集散，商賈雲集；工商業繁盛之區，政府公職人員及教育文化之職業者，亦因而增加，此人口集中與都市發達之所由來也。

三、資本主義之發生與財富之集中——工廠之設立，非有巨額之資本不為功，故僅富有資本之人乃能經營工業生產，無資本或資本過少者則無力生產。以前之操手工業者乃失去其獨立自營生產之能力，被迫而為工廠之傭工，將其智能與體力出售，而換取工資以維持生活，於是勞力成為商品，與一般貨物同樣供人買賣，勞動階級與資產階級之區分與對立，因而發生。資本愈多之人，經營生產愈為有利，利潤愈多，資力愈厚，在自由競爭場中愈佔優勢；於長生產場所即成利潤角逐之地，有資本者剝削無資本者，大資本家又兼併小資本家，結果財富之分配愈不均平，資本愈集中於少數人之手。

四、勞動階級之痛苦——財富集中之後，多數人備受經濟上之壓迫，而工人階級所受之痛苦更深。當時之經濟學家如英國亞丹斯密（Adam Smith 1723—1790）輩，更盛倡自由競爭與放任主義（Free Competition and Laissez-faire）在此種學說流行之下，政府無正當法律以保護勞動者，勞動者之工資往往壓得最低，而致僅能維持生活；工作時間甚長，幾無休息之餘暇；工廠設備又不合於衛生；工人在此惡劣環境中過勞動過度與衣食不足之生活，其結果當致疾病與早亡。

機器大量生產之物品，因市場需要之變動，常有生產過剩之現象發生，因此而引起工人失業之嚴重問題，

失業工人，窮苦無告，生機若絕，而政府與社會不加干涉，不事救濟，且認爲若輩乃社會進化與經濟發展階段中所不可避免之犧牲品。

五、雇用童工之罪惡——在近代工廠中作工，有許多工作，無論男女老幼，均可勝任。資本家唯利是圖，因見童工價廉，最爲有利，故當時兒童自五六歲起，即被傭入廠工作，每日作工至十二小時以上，政府並無立法以限制之。以發育未完全之兒童，即被犧牲於黑暗與污穢之工廠中，教育機會爲之斷送，一生健康，爲之摧殘，國家社會之元氣亦被斲喪而無餘矣。而且競用童工之結果，使幼童操勞，成人失業，社會上之怪象與罪惡，未有甚於此者也。

工業革命既首先在英國開始，其影響所及，亦以當時之英國爲最深。合作運動爲工業革命後，社會上與經濟上受變動中之一種產物，故亦在英國首先發動。

### 第三節 工業革命後農業上之改變

工業革命後，影響及於農村社會，因此農業上亦發生重大之變化。在工業革命前，世界各國之農業，均不免停留在原始狀態；農業社會，成一個閉塞，保守，及缺乏組織之社會；農村經濟爲一種自給自足經濟；農民以利用其家屬勞工爲主力，耕種其所需之食料，製造其所需之衣服，並有各種副業以供給其生活上所需之物品。彼等所生產者即爲其家庭及當地所消費之物，當地所不需之物品，即不生產。此即所謂「家庭與自足經濟」(Domestic and Selfsufficing economy)者也。

自工業革命以後，科學進步，世界交通發達，生產上地區分工之制，愈趨於精細，農村情形因而完全改變。以前農村中，許多家庭手工業，如紡織，如縫紉，如一切日用器具之製造，現均大部停止；因工廠中之出品既精美又價廉，自侵入農村後，家庭手工業自被摧毀，農村中以往閉塞與保守之門戶乃不攻而自破矣。以往每一農民常以自行生產其所需之一切物品爲原則，現則農民生產日趨於專門化，即選擇少數最合宜或最有利益

之農產品而專門生產之，所謂最合宜而最有利者，即最適合其土地之自然環境，且最易運銷於市場而獲得最大之經濟收益者也。至於其所生產之物是否為其家庭所需要，則未暇顧及，因其所需用之大部分物品，仍須從他處購取故耳。生產上之地區分工與職業分工，已普及於全世界，成為現代生產上之一經濟原則，農村中受到此種影響，不得不放棄其以往之閉塞與保守狀態，而參加世界上整個之分工與合作行為。

總括近代農業上之變動，舉其荦荦大者，約有數端：

(1) 科學與機械之使用於農業——近代之科學亦漸漸利用於農業，舉凡動植物之育種繁殖，以及土壤肥料之改良與應用，皆採用科學方法，以求進步。加之機器使用亦漸由工廠而至於農場；以往之用人力與畜力者，可改用內燃引擎、電機、曳引機、及運貨汽車等以代替之。於是農業生產在技術上大為改觀，生產效率大增，產量與品質均極進步。

(2) 農民以往之生產目的為供給其家庭或當地之需要，後來漸變為供給世界市場需要之農業生產。

(3) 從前亂雜與多方面之農業生產，一變而為專門化之農業生產(The encyclopaedic and manifolded type of agricultural production became the special and type of agricultural production.)

(4) 農民停止其以往自給自足之經濟行為，而將其產品輸出以易取貨幣，再用貨幣易取其不能生產或不  
利於生產之物品，以供其需要。故自給自足之農業經濟一變而為市場交易之貨幣經濟(The self-supply and self-sufficing economy has been changed to market and money economy)。

(5) 在以往之農業生產制度下，農民之利益可由其農場出品之數量與品質而決定；但在新農業生產制度之下，決定農民利益之條件，除其產品之質與量而外，更須依賴產品在市場上價格之高低。

自農業商業化(The Commercialization of Agriculture)而後，農民經營農業之方法，亦經完全改變，不僅生產專門化，集中其土地勞力與資本從事少數物品之生產，並且須從事生產效率上之競爭或生產成本上之競爭，以求效率愈大，成本愈低，方能獲得經濟上更多之收益。故近代農民需用更優之種子與肥料，效率

更大之農具，及更新式之農學智識。且因其須賣出與須購入者均較以前爲多，故與商人及銀行家交接之機會亦增多，於是近代農民除需科學化之農業技術智識而外，更須具備近代之商業智識。但在此時代之轉變中，農民智識幼稚，毫無組織與準備，缺乏自衛自救之力量，不足以應付時變。故農民在經濟上之受壓迫與剝削，正與上述工業革命後之工人，遭受同一命運。

#### 第四節 合作運動之起源

工業革命後，資本主義發達，自由競爭之結果，使勞動者之痛苦日深，社會上之罪惡重重，已如上述。工業革命之影響漸及於農村，而引起農業生產上之革命。原來農民在封建時代已受盡大地主之壓迫，封建制度崩潰後，農民甫經解放，又遭逢時變，農村手工業破壞，在買賣上及金融活動上備受商人與高利貸之剝削壓迫。在此種經濟上壓迫與痛苦之中，反抗力量自然隨之而生。故當時有兩種力量產生：一種爲惻隱憫人之慈善家及社會改造家之救人救世力量；另一種爲親受痛苦者之奮起團結，圖謀自救之力量。由前一種力量之結合，乃有種種社會改造之論理與實驗，及慈善團體與友愛社（Friendly Societies），（註五）等各種救濟窮人之組織；由後一種力量之結合，乃產生勞動階級所組織之職工聯合會（Trade Union）及工黨等，應用罷工及政治上之爭鬥以與資產階級對抗，合作運動乃此兩種力量合流之結果，即先由慈善家與社會改造家，本其改造社會，救濟人羣之主張，而先行鼓吹合作理論，領導合作運動；然後工業上勞動階級，以及農村之農民，乃本其自救與互助之精神，接受慈善家及社會改造家之指導，而協力推行合作。合作即自由競爭之反動力，合作者認爲當日社會上種種惡劣現象，乃在政府放任下之自由競爭所製造而來，於是合作者反對正統派經濟學者（Orthodox Economists）所倡之自由競爭說，而主張合作爲促進世界文化與增進人類幸福之唯一善法。

推源合作社之組織，在工業革命前已可發見，早在十四世紀時，瑞士猶拉（Jura）地方之農民已能聯合組

成團體，而共同製造牛乳餅 (Cheese) 頗與今日各國所有之乳酪合作社 (Dairy Society) 相類似。除此而外，世界其他各處在十九世紀以前，亦間或發見合作社之組織。如在一七六九年蘇格蘭之芬維克 (Fenwick) 地方有一部分織工組織一個購買合作社，以供給社員紡織原料，與每日必需之食品，因彼等皆為窮人，籌集之資本甚小，故時人譏之曰「小資家」(“Penny Capitalists”)。在一七九五年英格蘭之荷爾 (Hall) 地方一部分貧民，因感當時麵粉廠家之過分抬高麵價，乃組織一合作社，以自行磨製麵粉，供給社員需用。惟此等偶然達到之場合，乃一時之機會所造成，而不得稱為合作運動。凡吾人認為一種運動，必有產生此運動之明顯背景，並先有一定之理論或學說為宣傳，以作此運動之根據；合作運動既非忽然「從天而降」之物，自亦不能脫離此項原則。吾人認定近代之合作運動，乃十九世紀之產物，在十九世紀內宣傳合作原理及領導合作運動之人物甚多，茲略舉重要者數人如下。

1、歐文 (Robert Owen 1771—1858) ——歐文為世界有名之社會改造家，凡研究經濟史及社會學諸科學之人，無不知之。氏於一七七一年生於英國北威爾士之紐通 (Newtown) 地方，其家世貧寒，故自幼及長並未受完善之學校教育，十歲時尚為一布商之藝徒，惟其天資聰穎，而又工作勤苦，經過十年之奮鬥，竟得達到曼徹斯特 (Manchester) 某紗廠經理之地位，時年僅二十餘歲耳。一七九七年至蘇格蘭之紐拉那克 (New Lanark) 得遇某紗廠經理之女，後即為其配偶，因此而得為該處數大紗廠之總經理，數年後遂成暴富。

歐文出身寒微，深知勞動階級之疾苦，眼見社會上貧富兩方之對立，彼方極富即此方極窮之原因，乃毅然有改革社會之志願。其對於社會學之基本理論，即以爲人類之性格全由其所處環境之影響而造成，倘能將社會環境改良，並施以適當之教育，則人類可以養成任何純正之思想與習慣，或可訓練成任何善良性格之國民。爲求證明其理想之正確與否，歐文乃從其所管理之紐拉那克紗廠開始改造社會之試驗。其初步工作即為改良紗廠內工人之待遇，如增加工資，減少工作時間，改善廠內設備，使工人生活上感覺舒適。並提高兒童入廠工作之年齡，以除當時濫用童工之弊。又在當地建立設備完全之學校，組織新村，設立圖書館，遊藝室，運動場，使

一般工人與當地居民均得享受安適之生活。同時制定公共規則，以促進人民之守秩序，愛清潔，與一切良好習慣。此種工作之成績特佳，不僅當地之社會驟成美滿之樂園，即從商業之觀點言之，亦屬有利，因紗廠內之工人，既有適當之休息與享樂，健康與興趣自然大增，工作效率亦大進步，故生產上獲利更多。

歐文之初步試驗成功，聲譽大著，名噪一時，其改造社會之理想更趨急進。後來乃有組織合作社會（Co-operative Communities）之實驗，及發表許多有關合作之文字。所謂合作社會者，據歐文之理想，以爲一個國家之內，宜劃分爲若干之小單位社會，每一單位社會內含一二千人及佔地約數千英畝，成爲自給自足之社會。內建中央大廈，以作公共膳廳，教室，會議室，辦公房及圖書室等；而在中央大廈之四周則建造許多家庭住宅，以供農工各種職業者之家屬居住；如是則同處一社之人可以同處共食，共同工作，共同享樂，兒童公共教養，有如一大家庭然也。一社內之居民各按其所能，努力工作，一社內之收入，則按各人工作之多少而分配，願與『各盡所能，各取所需』之共產主義相同，故亦有人稱歐文之合作社會爲共產社會者。據歐文之估計，每一合作社會之開創費至少需十萬鎊，且一個辦理完善之合作社會約須費二十四萬鎊，此種經費應由政府及慈善家捐助；雖開創之始，所費未免過鉅，但一經創立之後，則可以自給，捐款者可以一勞而永逸，比當時政府與善家之常須出資救濟貧民及失業者，則屬經濟多矣。

歐文之理論一出，作合作社會之試驗者，風行一時，或由歐文親自主辦，或由其信徒集資創辦，茲將當時著名之合作社會、列舉如下：

(1) 蘇格蘭之渥別斯登社會 (Ordiston Community) 創於一八二五年，由歐文之信徒康白 (Abraham Combe) 與其友人所主持。

(2) 愛爾蘭之雷拉海社會 (Ralahine Community) 爲該地大地主范代羅 (John Scott Vandeleur) 氏所創辦，成立於一八三一年，於一八三三年即行解散。

(3) 英格蘭之岷烏特社會 (Queenwood Community) 由歐文親自指導，創於一八三七年，至一八四五



年解散。

(4) 新和諧社 (New Harmony Community) 在美國之印第安那省 (Indiana)，創於一八二五年，亦由歐文與其子戴爾歐文 (Robert Dale Owen) 所親自主辦，但四年後亦歸失敗。

各合作社會之壽限，未有展到十年者，盡皆於數年之內，完全失敗，被迫解散。雖各社失敗之原因未必盡同，然各社之參加份子均極複雜，教育程度不齊，道德標準不一，勤惰互異，職業不同，集鳥合之衆於一社，多數不明合作之真義，工作則退縮不前，分利則羣起爭先，此即失敗之主要原因也。如當日之渥別斯登社，內有耕地二百九十一英畝，兩年之內實際耕種者僅七十五英畝而已。誠如歐文之子所描寫當日美國新和諧社內人員之情形謂：『一羣複雜的集團，內有急進派，有崇拜主義的熱心家，有純白毫無成見之人，及懶惰的理想家，並吸入少數無主義的狡黠份子。』 (A heterogeneous collection of radicals, enthusiastic devotees to principle, honest latitudinarians, and lazy theorists, with a sprinkling of unprincipled sharpers thrown in.) (註六)

與歐文同時，有法國之傅利耶 (Charles Fourier 1772-1837) 亦為類似之社會改造理想家，二人之思想完全發展在同一路線上，惟實行方法微有不同耳。傅利耶原為一富商之子，豐於資財，惟當法國大革命時，其資財全部損失，性命頻危，僅以身免。後在艱苦之境遇中，造成其社會改造之理想。氏之社會哲學根據其所謂社會引力定律論 (The Law of Social Attraction)，以為人之各種情慾中有一種情感可以吸引人類相互合作，人類間此種引力亦如牛頓所謂物理上之萬有引力然也。據傅氏之估計，結合一千五百到二千人，或三百至四百家庭，以組成一極和諧之社會，名之曰法蘭齊斯 (Phalanxes)。其中建造一所中央大廈，內含遊戲場，大會廳，圖書館，博物院等，以作社交而為聯絡感情之中心。大廈之一端建工廠以備社員合作生產，而發展社員公共之經濟利益。另一端建教育院以為社中男女老幼智能及道德之訓練所。社中個人自由無阻礙，私有財產制仍保存。社員工作分為三等，第一等為『必需』 (Necessary)，第二等為『有用』 (Useful)，第三

等爲「快適」(agreeable)。第一等工作之報酬最高，二等次之，第三等則報酬最低，贏餘之分配爲以十二分之四報酬資本，十二分之五報酬勞力，十二分之三報酬才能 (Talents)。傅氏以爲，倘一個社會內能如此和諧工作，則所生產之財富必特多，每人僅須努力工作十年，所得即足以供其優遊享樂以終餘年。傅氏之理想會於一八三二年經過一次試驗，結果亦歸失敗。

歐文與傅利耶皆爲鼓吹合作社會之人，其理想大致相同。惟歐文之合作社會內，有農人耕種，及各種手工業者聯合工作，生產之目的爲求滿足社內全體人民之需要，故歐文之觀點着重在消費者之立場，並注重在當時社會上一般競爭，奪利，自私等種種罪惡之改革。傅利耶之觀念則着重在利用合作社會制而發展生產者之利益，尤其是工業勞動者之利益，故後來法國古定 (J. B. A. Godin 1817—1888) 及英國基督徒社會主義者 (Christian Socialists) 均本着傅氏之理想而創設合作工廠 (Co-operative Workshops)，成爲生產合作派之先導者。歐文除倡導合作社會試驗而外，復於一八三二年在倫敦創設所謂公平勞動交易社 (The Equitable Labour Exchange) 者，欲根據勞動價值論 (The Labour Theory of Value) 實行工作券交易，而廢除貨幣。此舉行之未久，困難叢生，即歸失敗。

總觀歐文一生之合作運動，可謂一事無成，惟其思想已深入民衆腦中，不因其事業之失敗而就消滅；合作之種子一經散佈，只待一旦環境適宜，必再發育生長，故歐文之工作亦不過暫時失敗而已。

11、金威廉 (Dr. William King 1786—1865) ——金威廉本爲一醫師，在英國白里登 (Brighton) 地方行醫幾及四十年，其生平最熱心爲貧民服務，及爲勞動階級之利益而奔走呼號。彼認合作爲窮人自救之善法，故除行醫而外，竭力鼓吹合作，成爲當時英國極有力之合作宣傳者。金氏於一八二八至一八三〇年之間，發行一種雜誌，名合作者 (The Co-operator)，並於一八二七年創辦白里登合作社 (The Brighton Co-operative Association)。在合作者雜誌上，氏用最淺顯之文字，向勞動階級鼓吹合作之利益，並說明許多重要之合作原理。彼對於合作之主張與歐文之理想頗多出入，且比較更切於實際。金氏以爲「合作完全爲勞動階級之事，

與富人毫不相關』(Co-operation is a subject entirely for working classes. The rich have nothing to do with it.)。(註七)故竭力主張合作應從小處做起，採用漸進政策，資本應由勞動者自行籌集，積少成多，集腋成裘，先行創辦小規模合作商店，然後漸次擴充業務，而至發展合作製造業或合作農業。據其在合作者上所發表之意見，謂由一合作商店漸漸發展到一合作社會，或須十五年之時間。(註八)彼認合作為自助與自救之業，應有自立之精神，而不應依賴富人出資，此與歐文之見解不同，故其有云『不再需要現在各資本家的資財了，但新的資本可由自己儲蓄和生產與積聚而得，將來的工人可利用這樣自有的資本，為他們自己工作，以永遠改良他們的境況，不再要用貧民救濟金的形式而不斷的依賴現在的資本家。』(註九)

金氏又主張合作應完全為自動，而不受任何力量之強迫，及政府之干涉。氏謂『合作是自願的行為，世界上一切的權力都不能使牠成為強迫式的；牠除賴自有的權力而外，亦不需要依靠其他權力。倘若合作是全世界大部份所應採的組織形式，政府的干涉反足以拘束及誤用他的力量。』(註十)由此可知金威廉之合作思想，已漸脫離歐文與傅利耶等之烏托邦理想(Utopian Idealism)，而更與現今所實行之合作原理相接近。歐文雖有『合作之父』(The Father of Co-operation)之尊號，惟其理想與今日所實行之合作殊不相同，而金氏當日所宣傳之合作原則，與後來所實行之合作，關係更為深切。

三、羅虛戴爾諸先鋒(The Rochdale Pioneers)——歐文等之合作社會試驗，固屬均歸失敗，而在金威廉刊發合作者之數年內，英國各式合作商店如雨後春筍，由數社而發展到數百社，但到一八〇四年左右，此數百合作社有如烟消雲散，盡歸烏有。此為英國合作運動之黑暗時期，哄動一時之合作聲浪，漸次趨於銷沉。惟至一八四四年乃有羅虛戴爾諸先鋒之興起，為合作運動開一新紀元，從此而後，合作乃走上平穩之大道，而今日之發展，故一八四四年已成爲合作運動史上最堪紀念之一年。

按羅虛戴爾(Rochdale)為英格蘭北部之一小市鎮，離英國紡織業中心之曼徹斯特(Manchester)不過二十英里，故受工業革命之影響深，當時一般失業之紡織工人多集於此，以度其窮苦之生活。其中有法蘭絨織

工二十八人，因窮苦無告，合商自救之策，乃決議合資組織一合作商店，以求得到貨真價廉之物品。彼等固未忘歐文之合作理想，更深受金威廉合作商店運動之啓發。當時商定每人應於每星期節省二三便士，至一八四四年十二月，共得資二十八鎊，乃成立此合作史上最負盛名之合作社，名羅虛戴爾公平先鋒社（The Rochdale Society of Equitable Pioneers）。而此二十八個織工，即所謂羅虛戴爾諸先鋒也。該社開始營業之初期，發售物品不過數種，即乳酪，麵粉，白糖，及蠟燭等是，由社員於每日工作之餘，輪流充任售貨員，營業時間僅晚間二小時而已。當初在一堆棧之地下房佃屋二間，作營業之所，社員僅二十八人，而今該社大廈輝煌，支店百餘所，尚有製造工廠及屠宰場等，規模宏大，社員已達四萬餘人。

羅虛戴爾公平先鋒社之所以馳名世界，不僅因該社為英國第一所成功之合作社，更因當日創辦該社諸先鋒所訂定之合作原則，為現今各國合作社所取法，而認為合作社營業之模範原則，該社固賴之而得成功，世界合作事業亦因之而有今日之發展。此種原則之要點，可概括於下列六項：

- (1) 不論社員對社投資之多寡，每人僅有一投票權；
- (2) 股金利息不得超過市面通行之利率；
- (3) 營業盈餘按照社員每年與社之交易額而分配；
- (4) 貨物照市價發售，以避免與商人競爭；
- (5) 售貨保持現金交易，不得賒賬；
- (6) 貨物必重量十足，品質真實，摺除一切虛偽及欺詐行爲。

上列六項原則中，對於營業盈餘按社員與社之交易額而分配一項，為比較更為重要。今之合作家多認為此乃使合作社成功之主要原則。然此原則亦並非完全為羅虛戴爾諸先鋒所首創，因在一八一二年蘇格蘭之倫諾克斯城（Lennoxtown）成立一購買合作社，名倫諾克斯城友愛食品供給社（Lennoxtown Friendly Vicarials Society），其社章中訂明每年贏餘按各社員所繳股金額而分配，惟倘社員在一年內向社購物總值尚少於其所

認股金總額時，則該社員僅能按其交易額而分取紅利。此項規定，雖與羅虛戴爾公平先鋒社所規定者不同，亦可謂為按交易分取盈利之濫觴，該社在羅虛戴爾諸先鋒之前，即已認定社員忠實與社維持交易之重要矣。

諸先鋒又訂定其合作之計劃與目標如下：

- (1) 創設一商店以供給社員日常衣食必需之物品；
- (2) 建築或購買住宅，俾社員得較舒適之房屋居住；
- (3) 開設工廠，以製造合作商店所發售之重要物品，並藉此可雇用社員中之失業者，或工資過低而不能維持生活者；
- (4) 購買或佃租農地，以供失業或工資過低之社員從事耕作；
- (5) 及至可能時，合作社乃設法取得生產，分配，教育，以及治理之權力。換言之，即設立一自給自足之合作社，或協助其他合作社創立同樣之社會。

由此項計劃觀之，可知當日諸先鋒亦受歐文之影響，而仍有創設合作社之理想，惟彼等所採用之方法為漸進，為由小而大，可謂與金威廉之理想相同。後來合作事業發達，合作經營漸由小規模之商店而至大規模之批發，再進而至工業製造與農業經營，但對於創立自給自足之合作社會觀念，則漸消失矣。

羅虛戴爾公平先鋒社，自創立後即漸漸發展，社員與資本日益增多，營業亦蒸蒸日上，乃由擴大本店而增設分店，於一八五一年並自建麵粉廠，一八五五年又自營紡織廠。因該社之成功，英國各地紛紛效倣，合作商店運動又從而復興。在一八五一年全英國已有一百三十社，一八六一年增至四百五十社，至一八八一年則已超過千社，並皆遵從羅虛戴爾公平先鋒社之營業原則。及至一八六三年，在英格蘭之合作商店，聯合而組成英格蘭批發合作社於曼徹斯特 (Manchester)，一八六八年在蘇格蘭之各合作商店，又聯合而組織蘇格蘭批發合作社於格拉斯哥 (Glasgow)。於是英國之合作商店均得有中心組織，互相聯繫，而增強其力量，消費合作運動乃從此建立堅定不拔之基礎矣。

總觀英國合作運動由歐文開其端、至羅虛戴爾諸先鋒乃確定成功。當運動之始也，領導者理想甚高，欲建立共產式之合作社，其中牽涉之問題至為複雜。蓋在工業革命後，英國社會已進入普通生產分工之階段，在經濟發展程序中，消費者與生產者已經分離而漸遠隔，乃歐文等猶欲設立自給自足之小單位社會，殊為不識時務，況且集烏合之衆於一堂，人品不齊，職業互異，工作複雜，無怪乎當日合作社會崩潰之迅速也。由合作社會而至於勞動交易社 (Labour Exchanges)，問題益趨複雜，理想更屬空虛，故其失敗，尤比合作社會為速。由勞動交易而至合作商店 (Co-operative Stores)，乃合作運動之由空想而趨於實際，由高妙而趨於淺近，由複雜而至於簡單，於是近代之合作事業；非由歐文等之堂阜合作社會發展而來，反由金威廉與羅虛戴爾諸先鋒等渺小之合作商店所脫胎而出。合作商店運動遂成爲今日全世界合作之根源。

歐文等組織合作社之目的，爲集合農人及各種工業生產者居留於一地，而成一自給自足之小社會，其中生產工具爲公有，生產之目的爲滿足社內人員公共之需要，故在此種合作社之內，生產者即消費者，無所謂生產合作與消費合作之區分。故英國卡桑戴 (A.M. Carr-Saunders) 等有云：「歐文當時所認定的合作與今日的合作，意義很不相同，他的目的是在設立許多社會，其中包括各種商品的生產者，公有生產工具，並共同工作，以求滿足他們大家的欲望。在這些社會之中，生產者的團體和消費者團體是不分的；所以如後來生產者的合作和消費者的合作所發生衝突的現象，在歐文的合作社會裏面是不會有的。」(註十一) 惟自羅虛戴爾公平先鋒社創立而後，英國各處合作商店發達，由合作商店而至批發合作社及合作聯合會 (The Co-operative Union) 之組織，乃漸漸造成英國消費者之合作 (Consumers' Co-operation)，而建立世界消費合作派之堅強壁壘。此種合作組織漸由英國傳至歐洲大陸各國，尤以在法、比、德等各國之工商業發達區域，傳佈更速。後來合作運動又漸由都市而入農村，農民亦採用羅虛戴爾合作商店之原則，而組織各種農業合作社，於是生產者之合作 (Producers' Co-operation) 亦漸旗幟鮮明，與消費者之合作儼成對立之局。其領導之人物甚多，最著者當首推德國之許爾志與雷發斐兩人，茲將二人之略歷介紹如下：

四、許爾志 (Hermann Schulze 1808—1888)——許爾志原係德國普魯士邦德利滋 (Delitzsch) 地方之人，故其姓名常與其所住之地方名字相聯，而稱爲許爾志德利滋 (Schulze-Delitzsch) 許氏曾卒業大學，充任法官，於一八四八年被當地人民選爲國會議員。其爲人甚慈愛，而對於窮苦之工人階級以及小本工商階級尤具憐憫同情，以爲解除此等人之痛苦，最好方法莫如合作組織。氏之思想，深受英國友愛社 (Friendly Societies) 之影響。乃於一八四九年創設一友愛社以爲救濟貧民之有疾病者。並於同年聯合各皮鞋工人，設立一合作社，以爲購買皮鞋原料，一八五〇年，氏又聯合德利滋地方之百餘小本手工業者，而創立第一個合作銀行。此後由許氏領導繼續成立之合作銀行甚多，此等銀行多數爲都市小本工商業階級之便利而設。除合作銀行外，許氏並鼓吹人民創設他種合作社，如建築合作社，及購買合作社等。及至一八五六年，許氏又一手指導創立德意志合作銀行 (Deutsche Genossenschaftsbank)，於是各合作社乃有一經濟中心組織，而得互相聯繫，以增強力量。至一八八三年，許氏去世時爲止，德國共有許式合作銀行千餘所，社員約達五十萬人。彼一生爲合作而努力，可謂鞠躬盡瘁，死而後已。

五、雷發巽 (Friederich Wilhelm Raiffeisen 1818—1888)——雷發巽可稱爲提倡農村信用合作運動之第一人，氏盡畢生精力，倡導合作方法，以爲農民解救經濟上之壓迫，而今世界各國之農村信用合作組織，幾無不以雷氏所創之信用合作社爲模範。

按雷氏生於萊茵河地區之恆姆 (Hamm) 地方，卒業於陸軍學校，曾任小軍官，後因目疾而轉入政界，任縣長數次。其爲人慈善，崇信基督新教，目睹當日農民受高利貸之掠奪，及奸商之敲詐魚肉，乃毅然以救護農民爲己任。加之一八四六與一八四八年之間，許多德國農村發生旱災，飢饉流行。雷氏乃與其友集資在萊茵地帶創立許多友愛社，購買糧食，種子，牲畜，以及其他農業生產上所必需之物，廉價出售予農民。其第一個農村信用合作社乃創於一八四九年，氏並解其私囊捐六千馬克以作該社基金。及至一八五四年，又創立第二個信用合作社。惟此等信用合作社，均有非農民參加爲社員。且有慈善家捐助資金，仍未脫出友愛社之精神，故不得

爲真正之農民合作社。及至一八六二年，雷氏在普魯士之亞胡萊（Anhausen）地方所創辦之信用合作社，乃爲真正農民信用合作社之開始，因該社完全由農民自集資金所組織，而無慈善家參與其中也。此後農村信用合作社漸漸發展，雷氏乃於一八七二年聯合各社組織第一個地方聯合農民銀行，於一八七六年又設立一個中央農民銀行，於是各社既有中心之聯繫機構，發展尤速。當雷氏死時，德國農村中之雷式信用合作社已有一千五百社以上，至一九〇五年則增至一萬三千餘社，社員約達百萬人，（註十二）十餘年間增加八倍，其發展之速，亦可謂驚人矣。時至今日，雷式信用合作社已普及至各農業國家，而在東方諸國之農村中尤爲普遍。

## 第五節 我國之合作運動

在我國農村社會原有種種合會之組織，如所謂輪會，搖會，標會等名目，即農民因感經濟之難，互相合作，以求經濟上有無相通而調整緩急需要之合作組織也。惟此種方法過於陳舊，不適於新時代之用，且無大規模組織之可能，亦與近代之合作運動無關，故不在吾人討論之列。

按近代之合作運動，首由英德法各國漸次傳佈，以至全歐，十九世紀之後期二三十年內傳至北美與加拿大，該世紀之末，雷發巽式之信用合作始爲日本及印度所採行。至於我國之有合作運動，始自民國初年，時有朱進之徐滄水諸氏，嘗爲文宣傳合作。民國七年北京大學曾有消費合作社之組織，爲我國組織合作社之濫觴。及民國八年五四運動而後，新潮澎湃，歐美學說傳佈中土者更爲盛行，合作學說亦從此而得有系統之介紹。當時推進合作運動最有力之人當爲薛仙舟氏，按氏爲廣東中山縣人，（生於清光緒四年歿於民國十六年即1909—1916），曾留學德國，攻習銀行，民國七年任上海工商銀行總經理，旋赴美徵募股款，在美順便收集關於合作之資料不少，八年（1919年）返國，創立上海國民合作儲蓄銀行，此爲我國有合作銀行或信用合作社之始。次年氏又與復旦大學學生組織平民週刊社，發行平民週刊，以從文字上鼓吹合作，同時又結合對於合作富興趣之人組織上海合作同志社，以探討合作學理，宣傳合作思想爲目的。惟平民週刊發行至一百九十四期後，因社員星



散及稿件缺乏而停刊，合作同志社亦不久漸歸於停頓。此外，當時尚有研究合作之團體散處於各地，如長沙之湖南合作期成社成立於民國九年十二月，成都普益協社成立於民國十一年六月，無錫合作研究社成立於民國十二年。惜此等團體均壽命不長，一二年間即行夭折，或名存而實亡。在此時期之內，除上述之研究合作學理與宣傳合作思想種種組織而外，尚有少數都市中有合作之實施，北京大學消費公社及上海國民合作儲蓄銀行而外，有長沙之湖南大同合作社（成立於民國九年十二月），成都農工合作儲蓄社（成立於民國十年八月），汕頭米業消費合作社（成立於十一年四月），安源路礦工人消費合作社（成立於十一年七月），及上海職工合作商店（成立於十一年六月）等。但此等合作組織，於創立之始，因缺乏實際經驗，又無法律之保障，均存立不久，漸致於烟消雲散。我國第一期之合作運動，自民國八年至十二年，可稱為合作之宣傳與試驗時期。在此時期內，合作並未入農村，僅在少數都市中略有活動，結果不過為合作散佈種子，以期後來之萌芽結實而已。

自民國十二年起，我國之合作運動乃開始進入農村，今日我國農村合作之廣大園地，彼時乃作初步之踏入。自十二年至十六年可稱為我國合作運動之第二期，在此時期內合作運動之主要領導者為慈善機關與教育團體，而活動之區域則為農村。先是民國九年華北五省大旱，災情之重，為歷史上所罕見，災區遍冀魯豫晉陝三百餘縣，災民達二千萬人。當時國內及友邦之慈善賑災團體紛紛組織，以救濟災民，民國十年，華北各省適值豐收，各賑災團體乃停止施賑，並聯合組成一總機關，名中國華洋義賑救災總會，或簡稱華洋義賑會，設總會於北平。當時賑款尚存二三百萬未用，該會乃議定將該款用於興辦農村建設與改善農民經濟，改進之方法當以推進農民合作組織為最佳。於是乃在十二年四月草定農村信用合作社空白章程，並組織合作委辦會，撥款五千元作農民借貸之用，是年受該會指導之河北省香河縣信用合作社乃開始成立。十三年二月又有涞水縣信用合作社及定縣悟村信用合作社之開創。十四年事業更事擴充，以二萬元為合作社借款之用，至十六年底，河北全省共有合作社五百六十一社，社員總數達一萬三千餘人，而當時全國合作社總數不過五百八十四社，故河北一省佔全國合作社數百分之九十六，且幾全數屬雷發巽式之信用合作社。

當時在南方作農村合作活動者，有金陵大學農學院，該院受華洋義賑會之委託於十二年十月創立南京農工合作社。後該院又於十五年在安徽烏江鎮指導農民成立烏江農產買賣合作社及丹陽絲綢販賣合作社等，此為我國有農產運銷合作社之始。

我國第二期之合作運動有數特點：第一，合作已由都市轉入農村；第二，領導合作者完全為慈善團體與教育機關，此與歐洲英德諸國之初期合作運動與友愛社等各慈善團體發生密切關係者正同；第三，此時期之中國政府對於合作不僅未加協助，且嘗出而干涉與阻止。當日之北京政府，不明合作之義，誤認合作社為社會主義或共產主義之組織，下令河北省各縣政府「分別限制與禁止」。經華洋義賑會多次之交涉與解釋，方換得政府之答覆謂：「合作有益於民，原則上甚為贊同，現在社數衆多，惟恐其中有踰越範圍以及財產上發生糾葛情事，故有切實考查之舉，苟無流弊，不妨維持現狀。」（註十三）所幸當時尚未與政府發生情節重大之衝突耳。

我國第三期之合作運動，可認為自民國十七年起，此時期為政府積極提倡合作，全國上下一致推進合作事業之時期也。蓋自十七年國府奠都南京而後，政府要人多瞭解合作之重要，乃積極提倡於上，而人民因迫於需要，又努力進行於下，加之國內各銀行亦因工商業之不振，都市遊資充斥，不得不轉移其投資方向於農村，故亦提倡各種農村合作，以便彼等作農村放款。有此三種力量以推行合作事業，於是合作組織在中國農村，正如雨後春筍，進展之速，誠有一日千里之勢。

原我國政府提倡合作事業，係先發自各省，而後及於中央。江蘇省於民國十七年即頒布合作社暫行條例，組織江蘇省農民銀行，並舉辦合作社指導人員養成所，從立法，金融，及人才訓練三方面以推進農業合作。此後山東、浙江、江西及湖南等省，亦均先後公佈各該省之合作社規程，並設立合作指導機關。民國二十年中央政府實業部乃頒布農村合作社暫行規程，二十三年三月國民政府正式公佈合作社法，此後全國之合作組織乃有一致之法規可循，而合作社在法律上之地位與保障，乃得確定。且此時國內各省政府縣政府，以及各公私團體如華洋義賑會，學校，及鄉村建設機關等，皆盡力推行合作，於是農村合作社更不脛而走。至民國二十四年底，

全國合作社數共達二萬六千餘，與十七年初相較，八年之間約增四十五倍，至民國二十九年底已增至十萬餘社，五年內又增加四倍。此種數量上發展之速，在各國合作運動史中，罕有先例。回憶雷發巽當一八四九年首創第一個信用合作社，到一八六四年始成立第四個合作社，十五年之間，成立之合作社僅有四社。更就日本而論，於一八九一年成立第一個信用合作社，到一九〇〇年，十年之間，全國信用合作社僅十三社而已。（註十四）此可見我國合作運動進展之神速也。且自民國十二年合作進入農村以來，我國合作運動完全偏向於農村方面，都市合作事業極不發達，現有之十萬餘合作社中，屬於都市人民之消費合作社及工人合作社者，所佔之百分率極小，此亦因我國農業人口佔絕對多數，而都市工業又不發達之故也。

### 第六節 合作運動之本質

經過以上之敘述與分析，可知合作運動原為經濟上受壓迫之勞動階級作自衛與互助之運動。貧窮與經濟壓迫為促進合作之原因，先由都市之工人階級發動，而後農村中之農民繼起組織，羅虛戴爾諸先鋒固受貧窮壓迫而從事於合作商店之創設，蕤茵地區之農民亦因受壓榨與剝削，乃願虛心聽從雷發巽之指導，誠如英國費氏（C.R. Fay）所云：『合作社乃一種弱者之結社，蓋弱者互相結合，欲提高彼等之地位由弱而轉強也。』（註十五）合作既為經濟地位較弱者之結社，社員多為缺乏資本之窮人，故資本當不能作結合之基礎，而必以人之資格為結合之基礎，此與資本家之企業組織，其織成員完全以資本所有者之資格而結合者，全不相同。

惟合作運動之在我國發生與在歐洲發生，情形微有不同。在歐洲諸國之合作運動，可謂發自經濟地位弱者之自覺與自動，各國政府或存敵視之心理，或採旁觀之態度，均未實際參與合作，而有以推進之。在我國則不然，人民（尤其是農民）因智識水準之一般低落，自難期望其自動實行合作；而在政府方面則明知合作之有利，與人民合作之必要，乃採用推進合作之政策，故近年我國合作事業之進展，與其謂為由經濟地位較弱者所自發之一種運動，毋寧謂為由政府所執行之一種政策。

合作運動經過數個發展階段，因時代之演變，在各個階段中，合作之理想與原則，均有變遷。當其始也，合作組織之在歐洲常與友愛社發生密切關係，而帶有慈善事業之色彩。英法各國之友愛社固完全為慈善團體，或為當時合作運動之推動者，德國之雷發巽與許爾志之信用合作社，亦原由慈善性之友愛社脫胎而出，即歐文等所提倡之合作社會，所用資金並非社員所自集，而乃由富人及慈善家所捐助，並且歐文根本主張創辦合作社會之經費，應由政府與富人擔負，以代替當日對窮苦人民及失業者之救濟費。

又合作運動之初起，往往涉及政治及社會改造問題。英國歐文與法國傅利耶等之合作社會運動，及歐文之公平勞動交易社，固完全為一種社會經濟之改造運動，即在羅虛戴爾諸先鋒之計劃中，亦有組織自足自給之合作社會之理想。故當時人多視英國之合作運動為社會主義之一種，有關於政治，社會，及經濟制度之改革。時至今日，英國之合作運動以消費合作派為主力，該派猶組織合作黨(The Co-operative Party)，競爭政權，並常援助工黨以與資產階級相對抗。在比利時許多合作社已成為社會主義份子之組織，勞動社會黨與合作者已熔為一爐，並且合作社常出資維持工人之罷工或失業，合作社營業盈餘項下有提撥工人養老費及疾病保險金等，又常津貼勞動黨份子作政治活動。意大利在法西斯黨執政以前，社會主義派及其他政黨皆各有其合作組織，彼此利用合作之原則不同，門戶之見甚深，而不能互相聯合。

合作運動有時又與宗教發生關係；雷發巽之信用合作社固帶有宗教色彩，英國之基督教社會主義者曾經一度努力合作運動，彼等欲以基督教博愛互助之精神，改造社會，提倡合作，排斥自由競爭。基督教社會主義者一名詞，正可以示當日路德祿(J.W.F. Ludlow)等將宗教精神與社會主義思想聯成一氣，若輩之活動，使合作染上宗教與政治兩重色彩。在今日英德兩國之合作，宗教氣味固已消失，但在荷蘭、比利時、與意大利諸邦，合作運動尚與天主教發生密切關係。

惟就世界大多數國家之情形而言，合作運動在今日已漸脫離政治，社會，及宗教等之關係，而成為純粹之經濟活動，尤以農村合作，在英美法德丹麥瑞典芬蘭以及東亞各國，皆與社會主義及政治宗教無關。例如丹

麥本以農村合作著名於世界，但該國並未公佈合作社法，政府對於合作社之登記與管理，正與私人企業公司同等待遇。在少數國家之內，合作雖亦有與政治、宗教，或社會主義發生關係者，但此乃由於參加合作之人為某政黨或為某種主義之信徒，或由於政府欲利用合作以推行某項政策，而合作之本身並非政黨或社會主義。在英比各國之消費合作組織，社員多數為都市之勞動階級，素來崇信社會主義。階級意識極為濃厚，故由彼等所推行之合作運動，當不免帶有社會主義色彩。亦如蘇聯為共產主義國家，故在蘇聯政府所指導推行之合作農場，自然成爲共產式之合作農場。在美國、丹麥、及中國諸邦，社會上階級意識原不濃厚，故合作運動亦無階級意識；又農民比較保守，對於政治及社會運動不如工人之特感興趣，故農村合作更能保持純粹經濟組織之狀態。近年我國政府積極推進合作，規定合作事業爲政府施政之重要工作，使合作範圍與行政區域打成一片，然此乃政府推行合作之一種方法，並無變於合作之本質。故合作在我國仍不失爲純粹經濟上之組織。

### 第七節 合作與各種主義

甲、合作與社會主義——在歐文時期，合作與社會主義似爲混沌不分，惟今日之合作則與所謂社會主義 (Socialism) 殊不相同。固然社會主義之派別甚多，主張互異，有共產主義 (Communism)，有基爾特社會主義 (Guild Socialism)，有工團主義 (Syndicalism)，及國家社會主義 (State Socialism) 等，名目繁多，不勝枚舉。然各派社會主義有其公共相同之理論，即生產工具歸社會公有，生產事業歸社會公營，財富之分配須受社會之管理。社會中個人之一切活動，應以公共利益爲前提，換言之，即社會公共利益高於個人利益，各個人完成其對於社會之任務後，乃按其供獻之大小而分取公共之所得。在共產主義之理論，私有財產制度完全廢去，無論生產財貨或消費財貨，皆須歸公共所有。其他社會主義派之主張，雖不如共產派之徹底，然不鼓勵私有財富之儲蓄則一也。在社會主義之下，政府權力甚高，管理一切財富之生產與分配，個人之收入除工資而外當無所謂地租，利息，及利潤。

但合作之理想則不然，合作者並不主張廢除私有財產制，而且獎勵私人財富之儲蓄，其與社會主義根本不同之處，即合作為聯合之個人主義，在合作組織內有個人主義之存在，與社會主義之不容許個人主義存在者，完全不同。合作者以為倘許多個人聯合工作，以求達到一公共目標，或完成某項事業，則每一個人皆獲得利益，於是整個團體自亦受到利益。合各個之力以創造社會財富，而供公共享受，與合力創造團體中各個人之財富，以供各人享要，二者之結果殊不相同，其不同之處，將在工作效率上表現之。因就多數人平均而論，凡個人若能享受其工作之全部收穫，則其工作必更努力，效率必較大；若其工作之結果須歸社會所有，將由社會平均分配，則其工作未必十分努力，效率自必較低，此理之常也。社會主義者主張國內一切生產及公共利用事業概由國家經營，但合作者則以為凡一事業應由其直接需要者合作經營，乃能充分發揮效率。國家職員並非所營各項事業之直接需要者，故其營業效能必特低。例如棉花運銷業務，以棉農為直接需要者，其利害關係最密，故應由棉農合作經營，比由政府雇人經營之效率為大。

社會主義者，主張擴大政府權力，以管理人民一切經濟行為，主張奪取政權，利用政治權力以推行其主義，但合作者主張自動結社，不用政治力量以強迫合作，雖接受政府之協助，但不主張用政府權力以干涉合作。

乙、合作與資本主義——原來資本主義 (Capitalism) 發生後，社會上弊病叢生，乃有合作運動之興起。故合作應為對抗資本主義之一種力量。惟後來合作日趨於商業化，生存滋長於資本主義制度之中，對於政治與社會之改革，漸取不問不聞之態度，時至今日，合作者僅對資本主義制度作原則上及方法上之修正，以防止其流弊而已，並無意謀資本主義之根本推翻。並且合作與資本主義相同之處亦復不少：二者皆建立在私有財產制與個人主義之基石上；資本主義固以追求利潤為活動之目標，但合作又何嘗不求利潤，英國合作學者荷爾 (H. H. H. H.) 教授謂「倘不鼓吹獲得精神及投資利潤之需求，合作社似乎難得發展。」(註十六) 合作社對於資本之利用，報以利息，對於土地之租佃，付以地租，對於營業之贏餘，分配利潤，並利用普通工銀制度而雇用勞工，與資本主義者之利用勞工，毫無區別。因此在若干國家之內，政府對於合作社與資本家之企業組織，同

等看待，用同一法律以登記管理之。

惟合作與資本主義不同之處亦甚多：其最主要之異點為資本主義之一切活動，皆在自由競爭之狀態下，以榨取利潤為唯一之目的，利用資本為營利與榨取之工具；合作之一切經營，皆以供給合作者本身之需要為目的，合作者利用資本為工具，以求達到滿足需要之目的，利潤之獲得為合作之附帶條件，為促進合作事業發展之一種方法，而非合作之目標。故有謂合作之生產乃為應用而生產（Production for use）資本主義之生產乃為營利而生產（Production for profit）。在資本主義制度中，資本可以分取營業之利潤，但在合作制度中，資本僅能獲得一定之利息，而無分取利潤之資格。故法國合作家季特教授（Prof. Charles Gide, 1847—1938）有云：「合作制度將資本從一個分取利潤的東西變為一個僅能賺得工資（利息）的東西，這種辦法真是等於一種社會革命。（By making Capital, instead of the Profit-taker, a mere Wage-interest) earner, the Co-operative system is neither more nor less than a social revolution）」（註十七）資本主義者以自由競爭為原則，雖有時亦採用同業聯合，或組成脫拉斯，惟此乃企圖獨佔市場，壟斷價格，實亦聯合榨取之形式，完全為競爭而聯合，非為合作而聯合，並且其聯合與否，全視利潤為轉移，有利則合，無利則分。合作則反抗社會上一切榨取制度，反對自由競爭，主張一切事業以需要相同者合力經營為原則，故合作社最重聯合，單位社聯合成地方聯合社，再聯合成省聯合社，中央聯合社，甚至於國際聯合社。並謀生產者之合作，與消費者之合作互相聯繫，庶幾生產與需要相適應，而供需得以調節。此外合作組織與資本主義企業組織之異點尚多，將於下章論之。

合作因反對自由競爭及資本主義制度之剝削，欺詐，暴戾，與其他一切不道德行為，故對於道德特為重視。合作事業之成敗，固決於經濟條件之是否適當，然合作精神之養成與社員合作道德之培植，關係亦屬重要。合作雖非宗教，但合作應為一種信仰，倘合作社之社員對於合作有信仰，對於社務忠實而負責任，則成功之基本條件具矣。

合作之普通口號爲「我爲人人及人人爲我」，此種自助與互助行爲之實施，必須社員有相當道德程度，方能達到目的。倘我不助人，安能希望人之助我；當我之爲人人，同時亦希人人之能爲我。故合作互助之成功，必須合作者均能盡其所應盡之責任，然後享其所應得之權利。

合作又提倡節儉，勤勞，與誠實，排斥人類間一切侵略與榨取等自私行爲；並且教導人們如何組織團體，以經營各人所需要之事業，而保護其本身應有之利益。合作之目的不僅爲改進人們之經濟利益與生活水準，並含有爲社會作建設人格與增進智能之教育意義，此與資本主義之專事利潤之追求者不同。故最後又可引李特教授之言以作本章之結束。氏云：「所有的合作組織，都有一種相同的價值，即教導社員不要犧牲他們的個性或企業精神的任何一部份，但要本自助與互助的原則以發展他們的能力；要使經濟活動的目的爲滿足需要，而不爲追求利得；並要擯除人類間一切虛偽，欺詐，競爭，剝削等不正當行爲，以提高道德標準」。（註十八）

註一：韋伯氏英文字典之解字。

註二：動物間之共生如蚜蟲與蟻；植物間之共生如荳科植物之根瘤；動物與植物間之共生如蟻植物與蟻，蟲媒花與蟲，水蛭及草履蟲等之與綠藻植物。

註三：此處所引凱斯勒教授之語，均見克魯泡特金之互助論頁二十一，商務印書館之萬有文庫本。

註四：節譯 H. Calvert: *The Law and Principles of Co-operation* Pp. 17—18 4th edition.

註五：在 1800 年之際，英國友愛社之數達七千餘社，社員約有六十萬人，此等團體本互助與救濟之精神而組織，所需資金由社員集合，加以慈善者之捐助，主要工作爲救濟社員中之疾病，失業，孤獨以及一切苦難。

註六：H. C. Filley: *Co-operation in Agriculture*, P. 18.

註七：C. R. Fay: *Co-operation At Home and Abroad* Vol. II. P. 10

註八：Hall and Watkins: *Co-operation*, P. 73.



- 註九・Hall and Watkins: Co-operation, P. 53.
- 註十・Hall and Watkins: Co-operation, P. 60.
- 註十一・A. M. Carr-sounders, P. S. Florence, and R. Peers: Consumers' Co-operation in Great Britain P. 28.
- 註十二・C. R. Fay: Co-operation at Home and Abroad, Vol. I. P. 48
- 註十三・張鏡宇——中國農村信用合作運動，頁七二。
- 註十四・Kiyoshi, Ozata: The Cooperative Movement in Japan, PP. 106—108.
- 註十五・C. R. Fay: Op. Cit., Vol. I, P. 3.
- 註十六・F. Hall and W. P. Watkins: Co-operation, P. 353
- 註十七・Archibald, C. H. M.—Gide's Political Economy, P. 494.
- 註十八・Gide's Political Economy, P. 495.

## 第二章 農業合作之意義及其重要

### 第一節 農業合作之意義

欲明農業合作之意義，當先對於何謂農業或農業之範圍略加說明。有人稱農業為初次實業（The Primary Industry），此乃含有將農業與工業對比之意，蓋以為工業製造多取農業生產品為原料而加以變形，故稱工業製造為二次實業（Secondary Industry）。惟此種解說，殊欠清晰。明確言之，農業可有廣狹二義：廣義之農業可為凡經營動植物之培養與採集各種生產事業之謂也。其中包括農作物之種植，各種動物之飼養，森林與漁獵事業之經營等皆是。狹義之農業則往往將森林與漁獵等事業除外，而僅指作物之種植，與家畜家禽等之飼養各業而已。

農業合作乃指以農林畜牧及漁獵等各種生產事業為職業之人，依照合作原理與方法而組成團體，合力經營農業生產（廣義之農業）或與農業生產有直接關係之各種業務是也。如農民合作耕種農作物，合作培植森林，山茶，及果樹等，合作飼養家畜，家禽，家蠶，蜜蜂，及養魚等，合作經營農產品之加工，運銷，與農用品之購買，及合作經營農業資金之儲存，供給，與流通等，皆主要之農業合作。此外如農民合作經營農業保險，農業水利建設，合作漁獵，以及農民生活上必需物品與勞務之合作購買等，亦均在農業合作之範圍內。

有人將農業合作與農村合作混為一談，實則二者並不相同。農村合作乃指農村之地域範圍內所有之各種合作事業，其中除包括農民之一切合作活動外，尚可包含農村內其他各種職業者之合作事業。惟吾人之所謂農業合作，乃僅指農民或一合作組織內大多數為農民為經營農業生產及與農業生產有直接關係之合作事業。凡農村之工業製造與採礦合作等，不論其參加合作之人是否為農民，皆不在農業合作之範圍內。又凡農村中非農民所

組織之各種合作團體，其所營之業務與農業生產無關，亦不得稱為農業合作。

## 第二節 農民之痛苦與合作之必要

人類社會愈進化，則內部組織愈完備而且愈複雜。組織為一種力量，有組織之人羣即有力量，無組織之人羣則缺乏力量，此必然之理也。現今社會上各種職業之人互相比較，農民常處於弱者之地位：在政治上農民之政權幾已無形被褫奪，不僅在政治上毫無地位之可言，且既無力過問政治，亦不知如何過問政治，以社會地位而言，農民亦處於卑下之列，在歐洲封建時代，農民即地主之奴隸，農奴已成爲周知之名詞，封建制度崩潰後，農民乃得解放爲自由之人，社會地位稍見增高，但與其他各階級比較，仍未免相形落後；以經濟上之地位而言，農民處境更爲惡劣，於農業史上吾人可以概見農民在經濟上之受壓迫，與受剝削情形，古今中外，如出一轍。在農村社會中對農民剝削壓榨最烈者，不外下之三種人：一爲不事耕作之寄生地主，二爲貪得暴求之高利貸者；三爲奸詐狡黠之媒介商。

從地主之壓迫情形而言，農民向地主租用耕地，在我國每畝繳納押租，普通爲五元至十元，每年行租，各地不同，以全國平均而論，約佔收穫量百分之五十左右，據國民政府主計處之統計，全國二十二省平均地租額如下：

	上等水田	中等水田	下等水田	上等旱田	中等旱田	下等旱田
分租佔產量	51.5%	48.2%	44.9%	17.8%	45.3%	49.7%
穀租佔產量	46.3	46.1	46.2	45.4	44.6	44.3
錢租佔地價	10.3	11.3	12.0	10.3	11.0	11.5

農業生產三要素中，地主僅供給土地一項，竟坐享全部收穫量之半數，農民供給資本勞力，終年辛勞，而所獲亦僅收入之半數，並且正額地租以外，尚有額外之索取，如每年及每月之「幫工」與年節季節之送禮。照

我國土地法第一七七條之規定，地租不得超過耕地正產物收穫總額之 $25\%$ ，但事實上各處地租均已超過法定額甚遠，農民無知又無力，敢怒而不敢言。此不僅中國如是，日本地租 $30\%$ 竟比我國為高，據日本農林省之調查，兩作田佃租平均額為收穫量之 $50\%$ ，可見農民在地租上之受剝削，亦不僅我國如是也。

再就高利貸而言，其為害農村更為慘酷，據國際勞工局出版之國際勞工月刊（The International Labour Review）一九三五年四月號所載之印度農民借貸情形，節錄如下：

【印度農民借貸有所謂沙發壓制度（Safaya System），是通行的借貸方式。例如一個農民在播種季發借款一百盧比，於是另加二十五盧比的升水，借字上乃書明一百二十五盧比，經過四個月之後滿期，換言之，收割後滿期。這種利率等於年利三分五釐半到七分五釐。但此種條件，祇予那有償債能力的「克羅」。此外債本大都指在指定的期間償還，不是用貨幣償付，而是用實物償付，此種實物如棉花之類，估價在市價以下，比收穫時的售價還低，並且借字上規定着，倘借債者到期不能交出農產物的預定數量，那麼未交出的數量便依到期的市價折算；而一般所通行的辦法，多是另發一張新借字。載明新折算的數目，加上「沙發壓」制度通行的百分之二十五升水；這種方法的目的，不僅是使得「索卡」的放款業獲得鉅利，而同時又在使得他們能操縱當地的棉花市場，因為大部分的或者可以說一般的「索卡」們都是商人兼貸主。】

【另有一種方法叫做「阿拉刻（Arike）」，即包括一種條款，載明如不能到期還款，則設定有用實物償付的義務，據政府報告「索卡」們因用「阿拉刻」方法，有時在六個月中增加其原放款額到五倍以上。】

【在卡得好棘制度（Kadhera System）之下，下種時借的穀子，到收穫時償還，便要增加百分之五十到七十。此外還有額外的條件，即借穀者，到還的時候，要交付比借入穀的品質更優良的穀子，假若到期借穀者不能交出預定的數量，借字又須重新發給，因為每年有三次收成，所以在一年中，既因為有借穀者要償付較好的穀子那種特別規定，又因為有借穀者償還的數量要增加百分之二十五到五十的那種特別條例，以致借主的放債額便可增加三倍。另外還有一個變通的辦法，即將穀子增加的數量依現行價格商百分之二十五到五十折合成

錢。因此五年後所欠的穀子數量便會比原借者超過七倍；縱然已償還的額在頭二年等於原借額百分之一二五，頭四年等於原借額百分之一五〇。」

「政府調查中還有許多別的方法，不過就上面所述諸法，已足顯示「克韃」一旦向貸主借債，他便會永遠陷入債的深淵，因現行的借貸制度，乃造成一塊整個人道的圖影，因為即在耕種農民相互借貸之間，也是如此苛刻的方法，而其苛刻程度並不減於高利貸主所用者。故嘗聞印度的中小農民，大都生於債，養於債，死於債，並遺其債。」（註一）

印度為大英帝國之殖民地，實則不僅其殖民地而是，其帝國本身之內部，亦嘗發生農村高利貸之嚴重問題。例如某次有愛爾蘭農民向一高利貸者借款五十鎊，而實際僅取得二十鎊，並途中往返用去四鎊作旅費，回家後所餘僅十六鎊。此項借款之規定為十二個月分期還清，每月須還四鎊五先令，結果為此二十鎊之借款，而該農民共還去五十一鎊之多，故其利率約在百分之二百至百分之二百五十之間。據農業信用委員會(The Committee on Agricultural Credit)之調查，愛爾蘭農村貸款利率在百分之六十至八十之間者，頗為常見之事。（註二）

中國農村高利貸問題之嚴重，亦不亞於他國，據中央農業實驗所於民國二十三年四月一日農情報告上所發表之調查統計，全國二十二省八百五十縣之農民借貸情形，為全國半數以上之農家，全賴借債過活，借現金者平均佔農家總數百分之五十六，借糧食者平均佔農家總數百分之四十八。而且各省農民負債程度，相差並不甚遠，即所謂富庶區之江浙，與所謂荒涼區之西北，其農民負債程度，相差無幾，可見此問題已為全國一致。至於農民之借款來源，各省之平均統計如下：

銀行佔 2.4%

合作社佔 2.6

典當佔 8.8

錢莊佔 5.

商店佔

13.1

私人佔

67.6

一覽上列統計數字，即知正當之金融機關，如銀行及合作社，在農村中毫無勢力，農民借款百分之九十五以上，係由不正當之機關借來，而由私八方面借來之款，竟達百分之七十左右，所謂私人，不外以放債營利之高利貸者。

農民借貸利率之高低，更爲吾人所注意，各省之平均統計數字如下：

年利一分至二分佔各種借債中 9.4%

二分至三分 36.2

三分至四分 30.3

四分至五分 11.2

五分以上 12.9

觀上列數字，可見一分至二分之高利率，在農村中，已爲最低而且不可多得，二分至四分之高利率竟佔各種借款百分之六十六以上，而四分至五分之利率反比一分至二分者爲多。以省份而論，西北各省利率更高，綏遠、陝、甘、寧夏、等省，四分以上之高利且有超過總借債額百分之七十者。

借糧食之利率更爲驚人，因借糧多以月利計算，全國平均爲月利七厘，相當於年利八分以上；廣西，寧夏，陝西等省，借糧利率且有超過月利一分一厘以上者，如以年利計算，則在百分之一百二十以上，剝削之慘重，亦不亞於印度之農村矣。故大多數農民均在饑餓線與死亡線上掙扎，若置此不顧，而侈言農業改進，甯非癡人說夢。

最後就媒介商之在農村敲詐情形而論，其爲害亦僅次於高利貸。若輩收買農產品時，往往將價格壓得最低；供給農用品時，又將價格提得特高；故農民在一賣一買之間，即受重剝削。且農村商人又多兼高利貸，盛

行其所謂預買辦法，即農作物尚在田間生長之時，向農民預爲定購，先在高利率之條件下貸款給農民，預買價格往往較農產收穫時之市價尤低。一俟農產收穫，乃照預定價格交貨，結算貸款利息，結果商人以少量放款，取得大宗農產品，而農民則在此雙重剝削之下，一年辛勞所得之結果爲錢物兩空。農民一方面因陷於困窮，在農產物生長期間無力支付生產費，且亦無力維持生活；另一方面又不能向正式金融機關在合理條件之下取得資金通融，故不得不甘受農產預賣，剝肉醫瘡之痛苦。商人除到農村收買產品外，又爲農民供給生產上及生活上所必需之物，不僅售價高昂，且作僞參假，多方欺騙，農民不知檢驗之法，受害又多加一層。

考農民之所以處處受壓迫受剝削，而毫無抵抗能力者，其中原因固多，但基本原因由於農民之缺乏組織，既無組織，則無力量，散漫如一盤散沙，一切爭議力量皆薄弱，毫無自衛與自救之能，以致任人宰割而莫可如何。高利貸之所以橫行農村者，由於正當之金融機關不願在農村放款，因農民既散漫無組織，放款過於零碎，手續過於繁雜，且放款安全又毫無保障之故也。倘農民今能聯合而有一種合作組織，用團體之名義與聯合之信用，向銀行或政府機關借款，自能信用大增，而可在比較優惠條件之下，獲得借款，高利貸則無法施其技倆矣。

又農民倘有合作組織，將其產品聯合運銷至消費市場，自可獲得較高之價格，並可以合作之名義在產品未出售以前，獲得資金通融，免受農產預賣之痛。農民所需之一切物品，亦可用合作組織，聯合向產地市場大量購買，而自行分配，自可得貨真價廉之物；生產者之組合與消費者之組合直接交易，中間商人自無敲詐之餘地。縱使商人不能廢除，但農民既有合作組織，經濟力量加強，又可控制買賣之數量，與商人周旋，爭議力量大增，商人縱欲敲詐，亦不可能矣。

農民與地主間之交涉，亦可用農民之合作組織加以改進，至少亦可以改進一部分。例如意大利農民，有許多聯合組成合作社，用社之名義向地主租地，租地後或聯合耕種，或分割各自經營。此等合作社向私人地主或政府機關租地，均比農民個人租地爲易，且地租率較低，其他租佃條件亦較優惠。

此外農民倘有合作組織，尚可實行農業災害之共同保險與防治，農業機械之共同利用，以及農業動植物品

種之改良與統制，以達到農業組織化，近代化，與科學化之階段。

總之，合作組織實為農民自救與自衛最有效之組織，現今任何國家，倘欲救濟農民，改良農業技術，從事農業推廣，流通農村金融，改進農產貿易，提倡農民教育，以及改良農民生活，無不先從提倡農村合作入手，無合作組織，不僅農民無法互助與自救，即政府與慈善機關欲救之亦無從着手。故農村合作實為今日發展農業之基本工作。

### 第三節 現今農業合作之發展

依據合作運動之發展歷史而言，都市工人階級所組織之消費合作與生產合作之發展在先，農業合作實為後進，惟自十九世紀後期以來，農民之合作運動漸次普遍，其進展之速實有急起直驅之勢，此亦農民對於合作有急迫之需要所致也。現今一近代化之農業國家，農民之合作事業必甚發達，蓋因合作組織乃現代人民之一種最新式而且最有效之經濟組織，關係於農民之生產與其生活至為密切。農村中之團體組織原有種種，有關於政治之結社，有宗教團體，亦有農民之同業聯合會，如農會之類。然此等組織均不如合作之重要。農民對於政治活動之興趣原不若其他職業者之濃厚，對於宗教及農會等之結社，亦多認為與彼等之業務經營及生活之維持，不生直接之關係。宗教團體與農會非農民之企業組織，不能為農民經營生產與貿易，亦不能流通金融，以積極改進其經濟狀況，增高其生活水準，故農民對之不甚熱心，認為無積極參加之必要。試觀我國農村，宗教團體之寥落，與農會組織之有名無實，即其明證也。惟合作能為農民經營業務，能直接增進其經濟利益與改善其生活狀況，而農民受經濟上之壓迫及生活上之苦悶，實為彼等切膚之痛，故彼等自極重視合作，參加合作組織自比參加農村任何其他組織為熱心。欲求一國之農業進步，生產發達與農民生活水準之提高，非農民有健全之合作組織不為功。

各種合作組織，各有其不同之功用：有為農民之聯合借貸，共同儲蓄，並使農村金融活動，而免除高利貸



之剝削者，曰農業信用合作；有爲農業產品之集中推銷，自營販賣，而攬除媒介商之敲詐者，曰農產運銷合作；有爲供給農民在生產上所需之物，如種子，肥料，農具等者，曰農業供給合作；亦有爲農民購辦日常生活所需之物品或營務者，曰農民之消費合作。此外合作之功用與名目尚多，暫無盡舉之必要，將於下章詳爲論述。惟各國因經濟環境之不同，農民對於合作之需要程度亦互異，故各種合作組織在各國農村之發展程度，殊不相等。凡農村困窮，高利貸橫行之國家，農民對於信用合作之需要切迫，於是信用合作組織必特多。凡農業生產發達，而有大量賸餘農產品出售之國家，其農民對於運銷合作則時感重要，於是農產運銷合作社最爲普遍。據現今世界各農業國家而論，印度、日本、中國、以及歐洲之德意志、意大利、羅馬尼亞、及尤哥斯拉夫等，均以信用合作爲主要。印度農村信用合作社約有十萬社，佔其農業合作社總數百分之九十以上；（註三）德國共有農業合作社四萬二千餘，其中信用合作社一萬八千六百餘社，佔百分之四十四；（註四）日本約有農業信用合作社一萬二千，佔其農業合作社總數百分之八十；（註五）我國現有農業信用合作社約九萬社，佔全國農業合作社總數百分之八十五。（註六）蘇俄、丹麥、美國、加拿大、及新西蘭等國，則以農業生產合作，農產運銷合作，及農業購買合作著稱。蘇俄之合作農場已普遍於全國，參加合作農場，實行合作耕種之農戶，已佔全國總農戶數百分之九十五。（註七）

丹麥有農業合作國家之稱號，全國農民百分之九十以上均參加合作運動。農村中各項事業，幾盡用合作組織經營，如牛奶油及鹹肉之製造，各種農產品之運銷，作物種子之統制生產，與集中分配，家畜與家禽之聯合育種，以及肥料，飼料與農具等之聯合購買等，均由合作社經營。合作乳酪廠所收集之牛乳佔全國乳酪廠總共所收集者百分之九十，乳酪之運銷數量佔全國總運銷量之半數，鹹肉製造廠所宰之豬數有百分之八十四係由合作鹹肉廠所屠宰；雞蛋運銷合作社經營全國雞蛋出口百分之二十五；牲畜之合作運銷統制全國總運銷額百分之三十四；飼料購買合作社由國外輸入之飼料，佔飼料總輸入額百分之八十三；肥料購買合作社供給全國施用之人造肥料百分之四十。（註八）

美國與加拿大之小麥、牛乳、及牛乳產品，水果，棉花等之合作運銷組織，規模宏大，尤為世界各國之冠。且二國政府對於農民之合作事業，積極援助，不遺餘力，使農業合作之機構完整，業務蒸蒸日上。加拿大之小麥合作運銷約可控制全國小麥總出口額之半數。（註九）美國之農業合作社約共二萬四千餘社，參加合作之農戶數佔全國總農戶之半數以上，（美國農業合作社多數規模宏大，故以社數論似不甚多，但其社員數與每年之營業數值，異常鉅大，）即以農產運銷與農業購買合作社而論，在一九三八年共有一萬一千餘社，社員約三百四十萬人，該年內營業總值二十四萬萬美元。（註十）

此外芬蘭、瑞典、荷蘭、瑞士、愛爾蘭、及新西蘭等國之農業合作亦甚發達，尤以牛乳業為最；全國之乳酪製造與運銷營務，幾全部由合作社經營。法國之農業保險合作特別發達，在一九三七年底共有農業保險合作社四萬餘社。以全國而論，保險合作組織分為三級，即地方單位社，區聯合社，及國家總保險合作銀行。一九三七年共有區聯合保險社二百四十四社，國家保險合作銀行八所。保火險之地方社一萬七千八百餘社，各組區聯社七十五，共保之農業財產四百六十萬萬佛郎以上；家畜保險社之單位地方社五千五百餘，區聯社八十社；意外損傷保險之地方社一萬六千餘社，區聯社六十六；冰雹保險之地方社在一千社以上，區聯社二十八社；（註十一）其發達之狀可想而知矣。

吾華以農立國，農業人口約佔總人口百分之八十，以今日農民之困窮，農村金融之枯澀，農業生產之落後，以及農產運銷與農業購買機構之敗壞，欲謀救濟與改進，處處需要合作。近年以政府與公私各機關之倡導，使農業合作規模粗具。惟以國土之廣，人民之衆，全國合作社尚不過千餘萬社，社員約九百餘萬人，僅佔全國人口百分之二，倘與蘇俄之合作社員佔人口百分之六十以上，丹麥之合作社員佔人口百分之二十七，比較之下，相距真不可以道里計矣。惟此尚屬數量上之落後，至於質量上各與合作先進國相比，更屬相差甚遠。故我國之農業合作，尚在萌芽時期，發展與改進，猶有待全國上下一致之努力。

註一：上項記載見張培剛譯之『印度的農民借貸』一文，載於二十四年六月十五日天津益世報農村週刊第

六十七期。

註二：上項記載見Smith & Gordon and O'Brien: *Co-operation in Ireland*, Pp. 15—16. 1932

註三：據一九三〇年之統計，全印農業合作社共九萬二千餘社，其中信用合作社即佔八萬二千餘。見

E. W. Hough著，趙恩廊譯之印度合作運動內附表。

註四：此係一九三七年年底之統計，見Year-Book of Agri. Co-operation, 1939, P. 257.

註五：一九三六年，日本全國農業合作社約一萬四千，而其中信用社即佔一萬二千餘。

註六：詳細統計見第七章。

註七：詳情見下第十三章。

註八：Year-Book of Agri. Co-operation, 1936, P. 419.

註九：詳情見下第十章。

註十：Year-Book of Agri. Co-operation; 1939, Pp. 345—346.

註十一：Year-Book of Agri. Co-operation, 1939, Pp. 244—245.

## 第三章 合作社

在第一章說明合作二字之意義時，吾人已認爲合作乃在一種經濟之共同需要上，按特定法規與原則而組成團體，合力經營某種業務之集體行動。然對此種簡略之辭句，倘不卽加詳細之說明，則易引人認會，以爲普通一般商業公司，及一切合夥之企業組織，皆在吾人所研究之合作範圍以內。故本章所須解明者，爲合作應如何組織，以及合作組織或合作社究有何特性，且與一般之私人企業公司究有何不同之處。茲分別論之。

### 第一節 何謂合作社

合作組織通稱爲合作社 (Co-operative Societies or Co-operatives)。凡一純正而且健全之合作社，必依據第一章所標明之四種基本原則所組成，否則不得爲真正之合作社。惟欲爲合作社作一完美之定義，則頗非易事，現今有無數之合作著述家，撰述無數之合作社定義，然求一完全滿意之定義，實不易得。因今日之言合作者，亦派別紛歧，有消費合作派，有生產合作派，又有農業合作派，有認合作爲一種主義，亦有認合作僅係一種方法，(註一)見仁見智，其說不一。既由見解之不同與立場之互異，則各家之定義，自難一致，各人有其特別之注重點，及其忽視遺漏之處。並且經濟學者之定義，則着重合作社經濟職能之申述；社會學者之定義，則偏於合作社精神之形容；法律學家之定義，則又注重合作社法定特性之描寫。然凡作一定義，乃欲用簡短之文字，而含蓄複雜之意義，自亦誠哉其難矣。茲略舉數家之定義如下：

- 一、英國費氏之定義——『合作社乃以聯合營業爲目的之結社，由經濟地位較弱者本大公無私之精神而經營之，彼等對社均盡有相當之社員責任，乃按各人利用其社之程度之大小爲比例而獲得報酬。』(註二)
- 二、奧國之立法規定合作社之定義謂『合作社乃社員人數無限制之結社，其目的在用共同行動，或共同信

用，以增進社員之生產與交易事業。」（註三）

三、斯密哥敦氏（Smith-Gordon）之定義——「合作社乃多數個人自動結合之團體，其結合之目的，在用財富工具之共同佔有與民主管理之方法，而達到彼等之社會與經濟地位之改進。」（註四）

四、芬蘭季夏德氏（H. Gebhard）之定義——「合作社為一種按照平等原則之人的結社，社員人數無限制，社之目的在以共同經營之經濟行動，而增進社員金融上之地位，或社員職業上之狀況；此種行動，或純由社員之自助，或於自助之上更加以政府之協助，惟此共同行動所獲之盈利，須按每個社員參加與社營業之多寡為比例而分配，非按各人對社之投資額為比例而分配。」（註五）

五、印度克韋特（H. Carter）氏之定義——「合作社是一種組織，其中社員以人的資格而自動結合，根據平等原則以求增進彼等本身之經濟利益。」（註六）

六、我國合作社法第一條所定之合作社定義——「合作社，乃依平等原則，在互助組織之基礎上，以共同經營方法，謀社員經濟之利益，與生活之改善，而其社員人數及股金總額均可變動之團體。」

總觀上述各家所擬定之定義，繁簡不同，各有其注重之點，我國合作社法所定之定義似為比較妥善，吾人自不必再事撰擬定義之嘗試，以免空費思索，而無良好結果。故最好將合作社應有之特質，分條列舉，以當一冗長之定義觀，亦無不可。

一、合作社為結合法定人數以上之組織，屬於法人團體（Corporate Body）。

二、合作社為營業之組織（Business Organisation），乃在經濟上有相同需要之人，聯合經營彼等共同之業務，目的在滿足自己需要，保護本身利益，而不在營求利潤。

三、合作社為公開之團體，凡在業務區域內合法定資格之人，均得隨時加入，故每社之社員人數與股金總額均無最高額之限制。

四、合作社為平等權利與義務之結社，本「我為人人及人人為我」之原則，以求社員全體利益之增進；並

完全爲人之結合而利用資本，並非資本之結合，故社員不論認股之多寡，一人僅有一投票權。

五、合作社爲人們自覺，自動，自立，自救，並互助之組織，但非救人之慈善團體。

六、合作社內資本之報酬僅限於一定之利率，營業盈餘，須按社員與社交易額之多寡爲比例而分配。

合作社與私人企業公司之區別，應爲吾人所特別注意。以上業將合作社之特質分析清楚，經此分析之結果，可知合作社與私人企業組織，雖同屬營業之團體，但性質則完全不同。茲再將二者最顯著之異點，列舉如下：

甲、私人企業公司完全爲資本之結合，只認資本不認人；合作社則純係人之結合，而利用資本，換言之，即以人爲主，而資本爲用。合作既以人之團結互助爲主要，故對於社員增加選擇，非如公司股東之任何有資本者均可加入也。

乙、私人企業公司爲股東出資，代他人經營業務，以圖漁利；合作社乃社員出資，經營彼等自己之業務，目的在滿足社員之需要，並保護社員之利益。例如合作銀行所經營之業務，乃爲接受社員之存款及對社員而放款，以求滿足社員之儲蓄與借款之需要；但一個私人企業之銀行則專爲對股東以外之人放款，及謀接收股東而外之人的存款，而圖獲得利潤，並非爲滿足股東之儲蓄與借款之需要而設此銀行也。又如一個棉花運銷合作社，乃農民所組織，以運銷彼等自己生產之棉花爲目的，而非爲非社員運銷棉花；但一個私人企業之棉運公司，則專以代非股東運銷棉花而圖獲利爲目的，並非以代股東運銷棉花爲目的也。

丙、合作社之股東卽其顧客或爲其主要之顧客；但私人企業公司之股東則多非其顧客；換言之，合作社之顧客以股東爲主，私人企業公司之顧客則以非股東爲主。

丁、私人企業公司股東每人之認股數額無限制，惟公司之資本總額常有有限定；合作社每人認股數額，不得超過一定限度，但每一合作社之股金總額無限制。

戊、私人企業公司之管理權，完全操於少數投資最多之大股東之手，因其投票權之數目，係按股東所認股數爲比例而計算也。合作社之管理權則爲公平支配，不論何社員認股之多寡，一人僅有一投票權。一人一票

權爲合作社之普通原則，惟有時爲鼓勵社員與社營業起見，亦有規定凡社員在一年內營業量超過若干數額者，可以增加其投票權數。例如美國中加州家禽生產者合作社（The Poultry Producers of Central California, San Francisco）規定每一社員均有一投票權，惟每年社員送雞蛋至社運銷滿一千打，可增加一投票權，並且此後每增一千打則增一投票權，此特加之投票權於次年實行。」

己，私人企業公司之營業贏餘，按照股東所投之股金額而分配；合作社之營業贏餘，則按社員與社之交易額而分配。

## 第二節 合作社之分類

凡研究一種科學，常須注重分類，因分類乃一善良之治學方法。吾人研究合作組織，亦宜先明其類別，辨其系統，於是每種或每類合作社中，究其一而知其餘；此不僅可以節省研究時間與精力，且易瞭解各種合作組織之特徵，而免除許多誤解。

惟對於合作社之分類，亦常引起無數合作著述家之辯論，各人因見解之不同而有不同之分類法。有按照社員之職業而分類者，如農民所組織之合作社稱爲農業合作社，工人所組織之合作社則稱工人合作社之類。例如英國費氏（C. R. Fay）將合作社分爲四大類。（註七）

甲、合作銀行或信用合作社（Co-operative Banks or Co-operative Credit Societies）。

乙、農業合作社（Co-operative Agricultural Societies）。

丙、工人合作社（Co-operative Workers' Societies）。

丁、合作商店（Co-operative Stores）。

並謂甲、乙、丙三類屬於生產者之合作社（Associations of Producers），丁類則爲消費者之合作社（Associations of Consumers）。合作銀行又可分爲兩種，一種爲都市之合作銀行，多係工業生產者所組織；另一

種爲農村合作銀行，純係農業生產者所組織。

農業合作社據費氏之意可分爲三種，一爲供給合作社 (Supply Society) 以供給農民在生產上所需要之物，亦如合作銀行供給其在生產上所需之資金一樣。二爲生產合作社 (Productive Society)，以利用社員農場上產之物爲原料而加以製造，並將製造品出售，如乳酪合作社 (Co-operative Dairy) 收集社員生產之牛乳，製成乳酪 (Butter) 以出售是也。三爲販賣合作社 (Sale Society) 以推銷無須再經過製造手續之農產品，如雞蛋販賣合作社是也。

所謂工人合作社，乃指勞動者聯合作，自行選舉管理人員，以治理社務。在此種合作社內無主人與傭工之分，社員爲僱主 (Employers)，同時又爲僱主 (Employers)，每個社員並非獨立生產者，此與農業合作社不同，例如農業合作社中之乳酪合作社，其社員爲獨立之耕種者，而非乳酪製造者，但皮鞋工人合作社內之鞋工，則非獨立之皮鞋生產者。

合作商店乃消費者組織，以供給彼等生活上所需要之物爲目的。近代之合作商店除分配物品而外，亦多經營物品之生產，惟其經營之目的及程序有所不同。生產者之經營生產非爲供給自己需要，而消費者之合作商店經營生產，乃爲供其社員自己之需要，此目的之不同也。又生產者先產出物品，再尋求批發商之收買，批發商又轉求零售商之收買，零售商乃售與消費者大眾；消費者之合作商店亦作此三種階段之經營，惟所循之次序則相反，並站在相反之立場，因消費者先組一零售合作商店，再聯合多數合作商店而組批發合作社以經營物品之製造。

按照社員職業而分類有一最大之缺點，即事實上合作社之組織並非完全依照社員之職業；有許多合作社，其中社員是混合農民及工人，並不能如費氏所謂農業合作社及工人合作社之顯明界限。並且一個合作社內社員之固有職業或爲工，或爲農，或爲商，對於該社之本身關係並不甚大，例如飼料購買合作社之主要職能爲收集社員定購飼料之定單而代爲購買大量之飼料以分售與社員，至於社員之職業或爲耕種，或操手工業，並無多大關係。據作者親見丹麥之飼料購買合作社，其中社員固大多數係以農爲業，但亦有少數非農民因家中畜有乳牛



或螺馬數頭，需選飼料，乃參加同村農民所組織之飼料購買合作社；彼等與農民同處一村，彼此互相認識瞭解，並能與農民共同擔負合作社之經濟責任，故農民亦並不因彼等之不事農業而拒絕其加入合作。總之合作社本身之要點在其營業之目的與其經濟上之功用，並不在其社員之職業，故按社員之職業以作合作社分類之基準，是未據着合作社之重心，此種分類亦因而喪失其價值。

又費氏將合作銀行或信用合作社列入『生產者之合作社』，亦未盡然，因現今有許多合作銀行係消費者所組織，英格蘭批發合作社所設之合作銀行，即其明證也。合作銀行固如費氏所云『供給生產者以生產上所需之資金』，但合作銀行又何嘗不供給消費上所需之資金！實則合作銀行或信用合作社不一定具生產者之合作社，亦不一定是消費者之合作社。

有人用合作之目的以作合作社分類之標準者，如英國史密斯戈登與阿布藍(Smith - Gordon and O'Brien)等是也。史氏等所著各國之合作(Co-operation in Many Lands)一書中，首先將合作社分為兩大類：(一)第一類稱曰為生產而合作(Co-operation for Production)之合作社；第二類稱曰為消費而合作(Co-operation for Consumption)之合作社。每類之中又分若干小類茲照譯排列如下：

(一) 為生產而合作之合作社

甲、為生產貨物之合作社

一、生產者共同生產之合作社

a, 生產原料之合作社——如合作農場等。

b, 生產製成品之合作社——如工業合作社等。

二、生產者之運銷合作社(生產為各人單獨經營)

a, 原產品之運銷——如運銷穀類，雞蛋，牲畜及水果等是也

b, 將原產品加工而後運銷——如乳酪製造兼運銷合作社是。

c. 製造品之運銷——如集中各個社員所製造之工藝品而運銷是也。

三、消費者之合作社經營製造業者，如合作商店及其聯合社之製造部是也。

四、消費者之合作社經營原料品之生產者，如合作商店及其聯合社之經營原料生產是。

(二) 為消費而合作之合作社

甲、為消費貨物之合作社

一、購買家庭用品之合作社

二、購買營業用品之合作社

a. 生產者購買原料

b. 生產者購買製成品，如皮鞋工人合作社之合作購買皮革之類。

c. 勞役之購買，如馬車夫之合作購買馬車是也。

乙、為消費勞務之合作社

一、信用合作社

長期——雷發巽式信用合作

a. 個人信用

短期——許爾志式信用合作

b. 實物或土地抵押信用——皮林氏信用合作。

c. 建築合作社

二、保險合作社

a. 農作物保險；

b. 家畜保險；

c. 人身及財物保險。

### 三、家庭勞務合作社

a. 住房合作；

b. 電力供給合作；

c. 電話公用合作；

d. 洗衣合作。

史密斯戈登等之分類比較精細，並且根據合作之目的而分類，自比依照社員職業分類為高明。惟彼等之所謂消費或生產係站在合作社之立場而言，非在社員之立場而言，係指合作社之行爲，而非指社員之行爲。例如消費者之合作社經營製造業者（一、甲、3）以社之行爲而言是生產，但以社員之立場而言是消費，分類既根據社之行爲，故被列入生產合作社之中。同理，生產者購買原料之合作社，如皮鞋工人之合作購買皮革（二、甲、2、b、c）在鞋工之行爲純係生產，但合作社之行爲則爲消費皮革，於是被列入消費合作社之內。如此分類之結果，使消費合作社內有生產者之組織，生產合作社內又有消費者之組織，結果混雜不清，使閱者莫知所從，此乃最大之缺點。本來『爲生產而合作』之合作社（即簡稱生產合作社）及『爲消費而合作』之合作社（簡稱消費合作社），應指社員利用其社之目的而言，不應依社之行爲而言；倘社員以生產者之立場組織合作社，目的在經營生產事業，則該社爲生產合作社，如皮鞋工人之合作購買皮革，目的爲供給生產原料，故應屬生產合作社，不應置於消費合作社之列。同理，倘社員以消費者之立場組織合作社，目的在供給物品或勞務以滿足其消費上之需要，則該社爲消費合作社，如上述消費者之合作社經營製造業者，仍爲消費合作社，不應列入生產合作社之中。

再者史氏等將信用合作社列入消費合作社之內，與費氏之將信用合作社列入生產者之合作社內，意見相

反，而偏狹之見解則一也。實則信用合作社應獨立自成一類，既不應列入生產合作社亦不應列入消費合作社中。

上述英國費氏及史密斯之著作為現今合作著述上最普遍皆知之文獻，其中之分類，自為一般人所注意，故吾人對之，亦作一比較詳細之敘述與批評。此外尚有按合作社之責任而分類者，如分為有限責任合作社，無限責任合作社，及保證責任合作社等。此種分類法，更屬簡陋，自無加以討論之必要。

合作社之合理分類，應按照社員利用合作社之目的及合作社之職能（Functions）。凡社員為從事生產事業之經營，或為供給生產上所需之勞務，工具，及原料等，所組織之合作社，皆稱生產合作社；凡社員為供給其生活上所需要之消費物品或勞務所組織之合作社，皆稱消費合作社；凡社員為便利存款與借款及流通金融所組織之合作社，則稱信用合作社；此為現今合作組織之三個主要類別，每類之中又可按合作社之職能而細分為若干種。茲詳列如下：

### 一、經營生產事業之合作社：

甲、生產合作社——凡由合作社設備生產工具以便社員合作生產物品者皆屬之，又可分為

(1) 原料品生產合作社——如共同耕種合作社，動物飼養合作社，採礦合作社，漁獵合作社，培植森林合作社等。

(2) 加工製造品生產合作社——各種工業合作社，及農產製造合作社（如乳酪製造合作社）等。  
(3) 生產工具利用合作社——由合作社設備生產工具，以便社員租用者，如農具利用合作社。  
、運銷合作社——凡聯合運銷社員所生產的物品（原料品或製造品）之合作社皆屬之，如棉花運銷合作社，乳酪運銷合作社，皮鞋運銷合作社等是也。

丙、供給合作社——凡聯合購買或生產物品，再轉售與社員，以供社員生產上之需要者皆是，如肥料購買合作社，種子供給合作社（由合作社購買種子或自設農場培植種子）等。

## 二、供給消費物品及勞務之合作社：

甲、消費合作社——凡經營置辦（購買或製造）物品，轉售與社員，以供社員生活上之需要者，皆屬之。如各種合作商店及批發合作社是。

乙、公用合作社——凡經營公共衛生，娛樂，以及日常生活上所需要之設備公用等事業之合作社皆屬之。如建築合作社，洗衣合作社，給電公用合作社，膳食合作社，及醫藥衛生合作社等是。

三、信用合作社——凡經營金融之流通業務，收受社員存款，對社員放款，以及其他銀行業務，使社員獲得資金流通上之便利者，皆稱信用合作社。

四、保險合作社——凡經營社員間各種相互保險業務者，均稱保險合作社，如火災保險合作社，家畜死亡保險合作社，及農作物災害保險合作社等是也。

此種分類法係參照我國合作社法及前實業部合作司所頒發之劃一合作社名稱說明書，經著者斟酌省益所排列而成，不備臆為比較顯明扼要，並且比較切於實用。惟現今合作組織種類繁雜，難免有少許合作社，因其所營之業務特殊，而致難與上列之類別相合；但各種重要之合作組織，均可包括於此種分類表中。

合作社尚有兼營數種業務者，在分類上似有困難，惟兼營合作社必有一種主要業務，按其主要業務而歸入應屬之類別中，則困難自可解決，例如雷發巽式信用合作社，常兼營農用品之購買，或農產品之運銷，惟仍以信用業務為主要，故不失其為信用合作社。

至於合作社之聯合社普通可分為兩大類，一類為非貿易之聯合社（Non trading federations），其職能為推進合作組織，指導或監察合作事業之實施，宣傳合作原理，及辦理合作教育等。此類之聯合社可以任其獨立存在，不必勉強列入上述之分類系統中。尚有一類為貿易之聯合社（Trading federations），如各級信用合作社聯合社，（有區聯合社、縣聯合社、省聯合社及中央聯合社各級，）各級連鎖合作社聯合社，及各級消費合作社聯合社等，此等聯合社所經營之業務與其單位社所營者相同，惟規模有大小之別耳，故自可與其單位社同

### 第三節 合作社之創立

凡一合作社之創立，必依正常法則，按一定步驟，循序進行，方能成一完善之組織。否則，倘輕率從事，步驟錯亂，縱然組社成功，亦必預伏將來失敗之因。

一、組織合作社應具之條件——合作社為適應需要而產生，參加合作之人，須有自覺組織某種合作社之必要，例如勞動者因感覺日常消費品之供給受商人敲詐，損失甚大，乃起而組織消費合作社；農民因感農村高利貸之壓迫乃起而組織信用合作社是也。倘當地人民並不感覺有創立某種合作社之必要，而免強行其組織，則成功之可能性極微。故當計劃組織一合作社之時，發起人必須作一種考察工作。研究當地情形而詳加分析，以斷定所擬設之合作社是否合於經濟上之需要。欲作此種考察，宜注意下列情形：

(一) 當地同一區域內是否已有經營此項業務之合作社，倘已有此項組織，則不宜重複設立。

(二) 凡一合作社之營業必有相當之營業數量，乃能成功，此為經濟上之基本條件，倘營業數量過少，每年營業收入尚不敷維持其營業費用，則此社根本無法存在。

(三) 能熱忱而且忠實參加此項合作事業之人，在擬定之營業區域內是否足額，並是否能籌得最低限額之資本，此亦為組織合作社之先決條件。

作上項考察與研究工作之人，須具相當之合作智識，並熟悉當地之情形，故當地發起組織合作社者宜向合作指導機關請派專家襄助行之。經考察竣事，研究結果認為有組織合作社之必要，乃再進而遴選合作社之基本社員。

二、合作社之創立手續——合作社之發起人經過考察工作並邀得相當數目之合格社員而後，乃召集第一次集會，討論設立合作社之目的，及合作社之名稱，責任制度，每股金額，業務區域之範圍，與社員人選之標準

等各重要事項，並正式推定籌備委員，組織籌備委員會。所應籌備之事項爲草擬社章，覓定地址，籌措籌備費用，並決定成立日期。籌備就緒後乃召集合作社之創立大會，報告籌備經過，通過社章，討論業務計劃，選舉理事及監事，組織理事會，監事會，及社務會。社員填寫入社願書，繳納股金或入社費，於是合作社乃正式成立。然後呈報主管機關登記，而開始營業。

合作社登記之主管機關，在縣爲縣政府，在隸屬行政院之市爲社會局，在隸屬於省政府之市爲市政府。

#### 第四節 合作社之社員

社員爲合作社之主人，社員之良否關乎合作社之成敗者至大。各國法律對合作社員有種種之規定，茲擇要列舉如下：

一、關於社員資格上之規定——合作社爲人的結合，故社員選擇極爲重要，社員資格須受下列種種之限制：

(一) 年齡上之限制——爲合作社之社員必具相當之智識能力方能履行「我爲人人與人人爲我」之互助原則。一人之智識能力與其年齡有關，故社員之年齡必有最低限度之規定。如英國合作社法規定社員必須年滿十六歲，而且須年滿二十一歲者方得當選爲理事及會計等職；我國合作社法規定社員須年滿二十歲或未滿二十歲而有行爲能力者。

(二) 國籍上之限制——有少數國家之法律不許外國人在本國領土內設立合作社。中國合作社法第十一條即規定須中華民國之人民方得爲中國領土內合作社之社員。

(三) 地區之限制——凡一合作社之社員須限於居住在該社營業範圍以內之人，在業務範圍以外居住者，不得加入爲社員。

(四) 職業上之限制——爲合作社社員者，必有正當之職業，無業游民不得入合作社。因合作社並非慈

善機關，或救濟院；游民乞丐，流氓地痞之流，必不能與之言「我爲人人與人人爲我」。又士彙劣紳之輩，往往別有用心，欲把持合作社以圖私利，其企圖加入合作社之目的與一般社員不同，不與一般社員具同一需要，故亦不宜讓其加入合作社。

一個合作社內之社員，不僅均須有正當職業，而且須多數人職業相同，方能適合同一需要之條件。一個農村信用合作社之社員，僅限於同村內之真正農民，同村內之工業人民最好不任其入社，一個棉花運銷合作社僅限於同區內生產棉花之農民入社，與棉花生產無關者，不宜加入。

(五) 社員道德上之限制——合作社社員最重德行，凡品行不端，犯罪，患精神病，染不良嗜好，及缺合作精神之人，一律不得入社。我國合作社法第十三條規定，凡有下列情事之一者，不得爲合作社社員：

(a) 褫奪公權

(b) 破產

(c) 吸用鴉片或其代用品

(六) 社員財產權之限制——每一家庭中常限於負經濟責任而有處置其財產權之人，方得爲合作社員，尤採用無限責任者爲然，故一家之內父母兄弟妻子之中以一人入社爲原則，而不宜同時均加入合作社。

二、關於社員人數上之規定——合作社員人數，有最低額之規定，各國合作社法多數規定每個單位合作社至少須有社員七人，方能存在。所謂社員七人者，或爲自然人或爲法人，合作社之聯合社必須兩個以上之單位合作社加入爲社員，方得設立。但合作社員人數最高額無限制。

三、關於社員入社與退社之規定——合作社在未正式成立以前，有組織合作社之發起人及其所邀集合格之人，於創立大會之日均填具入社願書，繳納股金或入社費，乃成爲該社之基本社員。此後社員之入社可分下列三種：

(一) 普通入社——此即按照社章所規定之入社手續，凡願入社者應得社員二人以上之介紹，或直接以書



而向社請求，經社方許可後，即照章繳納股金或入社費，乃爲社員。加入有限責任或保證責任合作社者，應經理事會之同意，並報告黨員大會。加入無限責任合作社者，須經社務會提經社員大會，經出席社員四分之三以上之通過。

(二) 受讓入社——此乃舊社員將其股份轉讓於社員或非社員，而經社方許可者。惟受讓之人倘原爲社員，則合作社須查明其原有股金與受讓股金相加之總和，不得超過法定限額。受讓人倘爲非社員，則應照章辦理入社手續，經社方允其入社後，方得受讓股金及其他財產之權，並無須繳納入社費。故受讓入社，於合作社並未增加資本，僅將原有社員之財產權轉移於另一社員而已，此與普通入社不同之處也。

(三) 繼承入社——此乃因社員死亡，其繼承人得依法承襲其股份之謂也。當舊社員死亡時，倘其繼承人不願入社，則當以退社論，倘其繼承人願爲社員，亦應依法辦理入社手續，而得社方之許可，方爲社員。

合作社徵收社員，亦有定期與不定期之分。採用有限責任或保證責任之合作社，新社員之選擇條件較寬，故多隨時可以入社；但採用無限責任制之合作社，新社員必經社員大會通過，故常在社章上規定每年徵收新社員之時期，以便屆時召開大會通過。

關於社員之退社，亦按情形之不同，而可分爲下列三種：

(一) 自動退社——此乃因社員不願意繼續合作，於合作社會計年度屆滿之前，預先數月通知理事會，於年度之末，乃可辦理出社手續而退出合作社。此種退社之社員或退還其應得之財產，或轉讓其財產於其他社員。

(二) 當然出社——此乃因社員之死亡，改業，或遷住合作社業務區域以外，或團體社員之團體解散時，當然須退出合作社。

(三) 強令退社——此乃由一定事故發生，經社務會議或社員大會之決議而開除社員之社籍者也。此種事故或爲社員違反社章，破壞合作社之業務或名譽，吸食鴉片，破產，或犯罪而被政府褫奪公權之類是也。

(四)關於社員權利義務之規定——合作社社員之權利可概括之爲

- (一) 有向社建議及批評之權；
- (二) 有請求召集大會及表決之權；
- (三) 有選舉及被選舉權；
- (四) 有監察社中職員及依法罷免不盡責之理事或監事之權；
- (五) 有隨時查閱其本人在社各項賬目之權，並得依法聯合其他社員以審查社中一切賬目之權；
- (六) 有分取社中營業盈餘之權。

社員對社應盡之義務亦與其應享之權利並重，其重要之義務如下：

- (一) 有遵守社章及與社所訂一切契約之義務；
- (二) 有出席大會並服從議決案之義務；
- (三) 社員彼此間有相互監督，相互協助並相互規勉之義務；
- (四) 有對社盡量供給資金及忠實與社營業之義務。

### 第五節 合作社之職員

合作社之最高權力機關爲社員大會或社員代表大會。在大會閉會之後，社內事務之管理與業務之進行，由其職員負責。合作社職員可分爲三種：1 理事；2 監事；3 雇員。

一、理事——理事即執行委員，由社員大會或社員代表大會中選舉之，於社員大會閉會後，負責治理全社之事務者也。一個合作社之理事，至少三人，多至數十人，通常多爲五人至九人，組成理事會 (Board of Directors) 或稱管理委員會 (Management Committee)。內由各理事互推主席一人，文書及司庫各一人。但當理事人數甚多時，亦有推選二人爲常務理事者，其中一人爲理事會主席，一人爲文書，一人爲司庫。一社理事人數之

多寡全視社之大小而定，其任期一年至三年，連選得連任，其主要之職責如下：

- (一) 計劃全社事務與業務；
  - (二) 管理全社事務與業務，並對外代表合作社；
  - (三) 聘請並管理全社之雇員；
  - (四) 按照社章，召集各種會議；
  - (五) 保管各種營業冊簿及紀錄；
  - (六) 編造各種營業報告書及社務報告書以報告於社員大會，並備社員隨時查詢
  - (七) 執行太會一切議決案。
- 二、監事——監事即監察委員，亦由社員大會就社員中選舉之，其人數至少三人，多至十餘人，普通為三人至七人，組成監事會 (Supervisory Committee)，互選一人為主席。監事之任期及待連選連任情形均與理事同，但不得兼任社中其他任何職務。其主要之職權如下：

- (一) 監查合作社之財產狀況；
  - (二) 監察理事執行業務之是否忠實；
  - (三) 審查合作社賬目及各種報告書；
  - (四) 合作社與其理事訂立契約，或為訴訟上之行爲時代表合作社。
- 三、雇員——雇員係指受理事會聘請之一切事務、業務、及技術人員而言，如經理員，事務員，營業員，及技術工程師之類皆是。

雇員與理監事不同之點有三，(一)理監事係由社員大會選舉，對全體社員負責；雇員受理事會之聘任，對理事會負責。(二)理監事必為社員，雇員則可為社員或為非社員。(三)雇員按支一定薪金或工資，理監事均不支薪。

職員有時亦可列席理事會及社務會議以供獻意見，惟無表決權。

惟有合作社除上列組織外，尙設有專門委員會，由社員大會選舉產生之，以輔助理事會商決重要事務，或辦理特殊事件。例如信用合作社常設有信用評定委員會，掌管評定各社員信用程度之高低，以作對社員放款數額之參考。如土地抵押放款合作社，設土地估價委員會，專負責測量社員押款之土地，並評定其價值。又如合作社欲辦教育，得設教育委員會以專責成。

上述合作社之組織，並非全世界各處普遍一致，各國合作社，或因立法之不同，或因業務簡繁之各異，而有種種不同之組織。英國合作社法上並無監事之規定，故英國合作社均無監事之設，此其例也。

## 第六節 合作社聯合法

兩個以上之單位合作社，因謀相互聯繫使力量集中而發展其社務與業務起見，乃合組聯合社。聯合社，按其性質可分爲同一業務之聯合社及同一區域之聯合社兩種；又按其職能 (Functions) 可分爲貿易聯合社及非貿易聯合社。

同一業務之聯合社，例如在一縣內之各棉花運銷合作社，可聯合組成一個縣棉花運銷合作社聯合社；各縣棉花運銷合作社聯合社又可聯合而組成一個省棉花運銷合作社聯合社；或可再聯合而組成一個全國棉花運銷合作社中央聯合社。此種同一業務之聯合社多屬於貿易聯合社，（惟亦有屬於非貿易聯合社），其主要目的在增進同業之營業活動，其主要工作不外下列數種之全部或一部；

(1) 聯合推銷所屬合作社之出品；

(2) 聯合購買或設廠製造物品，以供所屬合作社之需要；

(3) 從事信用之經營，謀所屬合作社間之金融活動，而增強其經濟力量；

(4) 調查，統計，並報告國內外市場之一切商業情形，以利所屬各合作社之營業。

同一區域之合作社聯合社，乃指一縣內或一省內各種合作社所合組之聯合社而言，如英國之英格爾、蘇格蘭、威爾士、及愛爾蘭各處，均有所謂農業組織合作社（Agricultural Organisation Society）者，為當地之各種農業合作社所聯合組成，即其顯著之例也。此種聯合社多屬於非貿易聯合社，其目的在襄助所屬合作社之組織工作，謀所屬合作社公共利益之發展，或從事於合作教育與宣傳，以鼓吹合作思想及培植合作人材。其主要工作，如

- (1) 扶助當地各種合作社之創立與聯合；
  - (2) 指導所屬各社之社章，契約，會計，以及各種表冊之製定與設計事項；
  - (3) 促進所屬各社內部之一切改良事項；
  - (4) 對外代表所屬各社向政府及其他各方辦理一切交涉，以圖維護或增進各社之公共利益；
  - (5) 辦理合作教育，發行合作刊物，編印合作叢書等。
- 合作社聯合社之最高權力機關為所屬各合作社所選派之代表組成之代表大會。各社選派代表之名額，或依各該社所有股金總額為比例；或依各該社對聯合社出資額為比例，或依各該社所有之社員人數為比例；或依各該社每年與聯合社之交易額為比例；而以最後兩種方式為最通行而且較合理。其他關於聯合社之組織體系，大致均與單位社之組織相同，故不須贅述。

### 第七節 合作社之資金

合作社既屬營業機關，資本當然重要而不可缺少。合作社固為人的結合，但同時亦為資本之結合，惟與私人企業組織之結合資本，動機不同，及方式不同而已。

合作社需要設備資金，以供設備房屋，傢具，土地，或機械等之用。又需要流動資金，以供營業上之運用週轉。為供應此等資金上之需要起見，合作社有種種籌集資本之方法，下列五種即最通行之方法。

- (1) 社員所認繳之股金 (Share Capital) ..
- (2) 社員所繳之入社費 (Entrance Fees) ..
- (3) 社員或非社員向社存儲之存款 (Deposit) ..
- (4) 合作社向各方所得之借款 (Loan Capital) ..
- (5) 合作社自集之公積金 (Reserve Funds) ..

茲分別略加說明如下，至詳細之敘述，當見於後面合作金融一章中。

一、股金——社員向合作社繳納股金，為其取得社員資格之必要手續，亦即社員第一次盡其社員之義務。股金僅限社員方能認繳，故股金與社員資格有相聯之關係。

合作社之股金總額無限制，因社員可以隨時增加，增加一次社員即增加一次股金。但每一社員在合作社內認股不得超過一定限度。此種限度，或為一絕對之定額，如英國法律規定任何個人在一合作社內認股，不得超過二百鎊，印度法律則規定不得超過 (二百盧比 (Rupee))；或為相對之定額，如我國合作社法第十七條規定社員認購社股至多不得超過合作社股金總額百分之二十。此種最高額之限制，亦適用於社股之轉讓，倘某社員交讓股額與其原有股額相加而超過法定限額時，合作社即將其社股之一部份以買而轉賣於其他社員。每人認股之所以必須有最高額之限制者，乃為防止少數人利用資本方法以操縱社務，並防止嫉視合作組織之人用投資方法以破壞合作社之事業。

社員認股亦有最低額之限制，即每人至少須認一股，不得兩社員共認一股。惟合作社社股每股金額不高，且可分期繳納，故雖窮苦社員亦不難入社也。

二、入社費——我國合作社法規定凡合作社必有股金，但無人社費之規定；惟世界上亦有許多合作社不徵股金，而徵收入社費者，此即以社員繳納入社費為取得社員資格之一種手續。入社費之數目常較小，不過表示社員對其社盡初步之義務而已。除非合作社之社員人數衆多，而每人所繳之入社費數額頗大，則入社費在合作

社之資金中佔不重要地位。照一般之辦法，入社費多存入合作社之公積金內。惟發行社股之合作社，為平衡新舊社員在社內之義務與權利起見，亦有徵收入社費者，已於第十四章中說明矣。

三、存款——收受社員及非社員之存款，本為信用合作社主要業務之一，消費合作社亦有收受儲蓄存款者。此不僅可以收集一項資金以供合作社營業之用，且可鼓勵社員及一般民衆之節儉美德。惟經營製造，運銷，及購買等業務之合作社，則少有接收存款者。

四、借款——現今各式合作社，其資金之大部份，賴借款供給者常居多數，因社股為數較少，且係分期繳納，常不足供營業之需，入社費更屬微細，常存入公積金，不足供營業上之週轉，故借款往往成為合作社資本之主要來源，合作社借款可由社員或非社員供給，惟普通一般之借款多來自商業銀行，政府機關，及合作銀行。

五、公積金——合作社為謀金融上漸次達到獨立自足，而鞏固其經濟基礎起見，必有公積金之存儲。公積金之來源有種種，如社員之入社費，社員之樂捐，社員之罰款等；但主要之來源則為合作社每年營業之盈餘項下提撥。公積金為合作社自創自有之資金，且為最廉之資本，因股金，存款，及借入款，皆非合作社所有，在合作社之帳簿上為負債，惟公積金則完全為合作社所有。又合作社對股金，存款，與借入款皆須付利息，惟公積金因完全為社自有之資金，故不須付息，此其所以稱為最廉之資本也。公積金愈多之合作社，其經濟基礎必愈穩固。

## 第八節 合作社之責任制度

合作社既為法人團體，其財產自與社員之私人財產完全分離。惟當合作社營業有虧損，其所有財產不足以清償債務時，乃發生社員對社所負之責任問題。此項問題，雖必在合作社自有財產不足清償債務時，乃得發生，但合作社於創立之始，則須將責任制度明白規定，庶對內而言，每個社員知其對社所負經濟責任之輕重，

對外而言，合作社之債權人可以由責任制度而審度該社信用程度之高低。故責任制度關係一社之金融者極大。

一、責任制度之種類及其意義——合作社所採用之責任制度有三種：

(1) 有限責任 (Limited Liability)——所謂有限責任者，謂社員以其所認股金總額為限，負其責任。即當合作社之財產不足清償債務時，可以社員所認之股金償之，惟以所認之股金總額（已繳或未繳之股金均在內）為限，倘股金賠盡而仍不足清償債務，社員不再負任何責任。

(2) 保證責任 (Guaranteed Liability)——保證責任者謂社員以其所認股金總額及保證金額為限負其責任，即當合作社之財產不足清償債務時，社員當負出資繼續清償，惟各人出資至多以其對社所認股金及保證金總額為限，過此則不再負責任。每社員所認之保證金額普通為其所認股金總額之若干倍，此種倍數由合作社章程上規定之。但有時亦有規定每人若干元，或每股若干元者，亦可以各社員之財產為標準而規定保證金額之多少，例如規定棉田每十畝須為棉花運銷合作社擔負保證金二十元之類。

(3) 無限責任 (Unlimited Liability)——無限責任者謂合作社財產不足清償債務時，社員須連帶負責，至債務全部償清為止，並且債權人有權向任何社員追索合作社所未清債務之全部。

二、三種責任之比較——此三種責任制度，均各有其利弊。採用無限責任制之利益約有三種：(1) 增強合作社對外之信用，因對合作社所負之債務，全體社員既連帶負無限責任，而以全體社員所有之財產作擔保品，債權人自可相信其對社所放之債為安全，合作社之信用自然增強。(2) 促進社員之堅強團結，因各社員既以其全部財產充作合作社債務之擔保品，故合作社事業之成敗與其家業之存亡有關，不得不竭其全力互相團結，共謀社務之發展，並對彼此之行爲監視極嚴，選舉職員尤必慎重從事，蓋恐少數社員之不忠實，破壞社務，而致多數社員之受牽累也。(3) 增加職員之責任心，因合作社之職員多為社員，既負有營業成敗之責，又與其他社員連帶負無限責任，自感責任之特別重大，不得不勉勵從事也。

由此可知無限責任制實可以緊張合作精神，增加社員與職員之責任心，在初辦合作社之農村，尤為重要，



因一般窮苦農民，知識幼稚，對於合作之理論殊難瞭解，非藉此種責任制度不足以促其團結而收相互督促監視之效，惟當合作社之年齡增大，公積金日多，經濟上可以自立，無須社員代其負重大之責任，故無限責任至此亦已漸失其重要性矣。

至於無限責任之弊病，實亦不少，（1）其最大之弊病即為阻止合作社之發展，因行無限責任制之合作社，須嚴格選擇社員，故就合作社一方面而言，常感社員徵求之不易，就人民一方面而言，又感責任之過重，多逡巡社外而不敢加入，尤其略有資產之人，更不敢與窮人合作，恐將來營業失敗，而受累獨深。於是每社人數無法增加，坐令資本不能擴充，業務無由發展。（2）責任難得公平，因在無限責任之合作社，社員所負責任之輕重實際上係依照各人所有財產之多少而分配，資產較多之社員為社擔負風險亦較重，資產較少之社員為社擔負風險亦較輕，此最不公平之事也。（3）業務區域不能擴大，因同社社員須全體負連帶之無限責任，彼此經濟關係過於密切，非同村鄰居彼此互相瞭解之人，不能彼此互信，互信不立，則無法合作，故遠處不相識之人決難加入合作，於是合作社之業務區域僅限於一小範圍。（4）限制社員自由組織合作社，因每一社員不能以其財產擔保兩個無限責任合作社之債務，故加入第一個無限責任合作社後，即無法加入第二個無限責任合作社。

總觀以上利弊之分析，可知採用無限責任制之合作社，須適合下列條件：（1）合作社之規模小，社員人數較少，且均為附近鄰居之人，彼此互相認識，互相瞭解；（2）社員之職業相同，貧富均等，道德程度相當，且居住固定；（3）合作社除營業外，尚注重社員教育與道德之訓練。適合此三種條件者，惟有農村信用合作社之單位社，故行無限責任制之合作社普通多為農村信用合作社。都市中之合作社，及農村中之合作社聯合社，與規模較大之農產運銷或農業購買合作社等，均不宜行無限責任制。

行有限責任制之合作社，社員責任最輕，故社員人數容易增多，業務區域易於擴大，富有資產者亦易吸收入社，使合作社之股金增多；並且社員責任之分配極合公平原則，因社員認股數額常按照各人之生產量或依各

人與社之交易額爲比例，而各人對社所負之經濟責任亦以此爲標準，故頗公允。此皆有限責任之優點也。至於有限責任制之缺點，即對外信用之不固，社員精神之渙散，與職員責任心之薄弱，正與無限責任合作社之情形相反。凡都市中之合作社，因社員人品與職業均甚複雜，僅能採用有限責任制；而農村中之大規模合作社或合作社聯合社，亦多行有限責任制。

保證責任制係介於有限責任與無限責任二者之間，亦可謂有限責任制之變體，在歐美各國，此種制度，殊不多見，惟東方各國之合作社，行保證責任制者極多。此種責任制既折中於無限責任與有限責任之間，故其利弊亦屬各佔兩者之半。凡合作社之不適宜採行無限責任，而用有限責任又恐對外信用不固，不足以獲得相當借款時，則宜採行保證責任。

註一：最好將合作認爲一種方法，不必標榜所謂合作主義。誠如美國農業經濟學者諾亞斯(E. G. Nourse)所云：合作社常長於實用而短於理論。(Co-operatives have always been long on practice

and short on theory.)。其語見American Co-operation 1928. Vol. I, P. 13.

註二：C. R. Fay: Co-operation at Home and Abroad, Vol. I, P. 5.

註三：H. Calvert: Co-operation, Law and Principles, 4th edition P. 12.

註四：Smith-Gordon: Rural Reconstruction in Ireland, P. 45

註五：H. Gebhard: Co-operation in Finland PP. 76—77.

註六：H. Calvert: Op. Cit., 4th edition, P. 14.

註七：C. R. Fay: Co-operation at Home and Abroad, Vol. I, PP. 5—7

註八：Smith-Gordon and O'Brien: Co-operation in many Lands, PP. 97—100

## 第四章 農業信用合作

### 第一節 信用之意義及其功用

一、意義——信用在英文爲 *Credit*，其意義卽爲相信；換言之，卽人之一種名譽可以取信於他人之謂也。在經濟學上信用一辭乃用於貸借關係之發生，故其意義可有貸借兩方面之解釋。茲先就借者或債務者一方面而言，信用之意約有數端：

(1) 信用指某人所有之名譽，因有此名譽，故可用其將來償付之諾言（口頭或書面）而獲得現在之金錢，貨物，或勞務。

(2) 信用是一種購買力，可以獲得現時之財貨或勞務，而以將來之財貨或勞務以償還之。  
從債權者一方面而言，信用是財富所有者之一種相信（*Confidence*），以爲某人將來必能清償其債，故可給以財富，以供其此時之用。

再從經濟學之觀點而言，信用之意義可爲

(1) 利用他人所有資本之一種權利。

(2) 爲交易媒介（*The Medium of Exchange*）之一種，可以輔助貨幣之應用。

(3) 以將來之同值物換取現在財貨或勞務之一種力量。

由上述各方面對信用一辭之解釋，可知信用雖本身爲一抽象之觀念，但其所代表者爲有價值物品或勞務之轉讓，又信用包含兩種重要之因素，第一爲「時間」第二爲「相信」。（註一）  
先就「時間」一因素而言，任何信用之發生，均有時間之關係，卽信用之給予時間與信用之償付時間必有

相當距離，而非同時。此時間之相差或長至數十年，或短至數小時。倘人類之每次交易均為現金易現貨，或勞務易現金，而無時間上之相差，則無信用之發生。

再就「相信」一因素而言，任何信用之發生，均基於債權者對債務者有相信之心，即信其將來能履行債務之謂也。雖此種相信程度有高低之別，及此信心之發生有不同之根據，（或根據受信用者之道德，或其能力，或其所有之財產），然至少必有此信心之存在。倘絲毫無此信心，信用亦無由而發生。

信用之基礎有三種：（1）受信人之人格（Character）（2）受信人之能力（Capacity）（3）受信人之資財（Capital）。此三者稱為信用基礎之「三C」。所謂人格乃包含受信人平日在社會上之道德，其經營業務之是否誠實，其對於債務之責任心，其是否有賭博或投機等之不良嗜好，及其有無政治及社會活動之野心。所謂能力乃包含受信人之教育程度，其經營業務之智識與經驗，及其對於業務之管理與人事之應付，方法是否適當。所謂資財乃包含受信人所有資產與其負債之比例，及其流動資產與流動負債之關係等是也。

此三種信用之基礎，以人格一項為最重要，能力次之，資財最輕。倘若某債權人欲用數學方法以估計某債務人之信用評值，則可以人格之評值佔 $\frac{2}{3}$ ，能力之評值佔 $\frac{1}{3}$ ，其資財之評值僅能佔 $\frac{1}{9}$ 。

二、功用——信用在現今交易上甚為重要，故現在有信用交易時期之稱。其主要之功用，可概括如下：

（1）節省時間與勞力——利用信用為交易上支付之工具，較利用現金支付為迅速而且便利，尤以遠距離之支付為尤甚。因此可以節省時間與勞力。

（2）使資本能儘量用於生產事業——社會上往往有資本而不能或不願從事生產者，亦有頗經營生產事業並能經營生產事業而又缺乏資本者，有信用制度之應用，乃可使前者貸出其資本予後者以從事生產，而坐收資本利用之利益。似此不僅貸借雙方均可獲益，且社會之整個財富，亦因而增多。倘無信用制度，則一方有資本而呆藏，另一方又有欲生產而缺乏資本，雙方均受損失，誠為社會上之一大妄費。

（3）節省貨幣之應用——信用既可作交易上支付之工具，故可減少大量貨幣之流通，因而節省金銀及一

切現金之消耗。

(4) 使資本易於集中——現在信用制度之推行，可使各方面之資本集中於金融機關，於是大規模之生產事業乃易於舉辦。無信用制度則資本難於集中，故大量之生產事業，難於進行。

(5) 使利益易於分散——現今大規模生產事業之實施，既大量吸收各方面之資本，故所獲利益，亦因而向各方面作普遍之分散。

(6) 使物品之生產與分配連續不斷——現今財貨之生產與分配程序，中經若干階段，如由生產者經過販運商，批發商，零批商，零售商，以至最後消費者。世界生產上之分工愈細，則市場愈擴大，消費者與生產者之距離愈隔遠，則二者間各階段亦愈增多。倘無信用制度，則各階段之交易均須用現金支付，即各階段之機關或當事人必時刻保有現金，以應支付之用。一旦任何一階段缺乏現金，則財貨之流通即須中斷。例如零售商倘一旦缺乏現金而不能向零批商購貨，則貨物停留於零批商之手，於是一方面零售商既缺貨物，消費者發生無貨可購之恐慌，而另一方面零批商既因存貨滯塞，當不再向批發商進貨，如此類推，則生產者亦因貨物不能暢銷，而現金週轉不靈，不能購置原料，開支工資，及其他一切之支付，勢必被迫停止生產，以待現金之來到，方能再行開工。此種現象，一經發生，則影響於整個生產與運銷過程，自生產者以至於消費者之各階段均將蒙受損失。有完備之信用制度而後，交易之大部分均以信用代現金而支付，不致受一時現金週轉之不靈，而使生產程序發生停滯或中斷。故信用實等於機器上之滑潤油，有助於生產與運銷機構之進行靈活，減少阻力，而刺激生產之增加。

(7) 提高商業道德——在今日信用制度之下，以人格 (Character) 為相信之主要基礎，道德與人格高尚者，則容易取得信用，而容易進行生產事業，道德與人格不健全者，則不易取信於人，在營業上處處發生困難。故信用交易可以鼓勵商業道德之增進。

## 第二節 農業信用之特點

農民從事耕作，及運銷其產品，或維持其生活，處處須獲得信用，凡此皆稱農業信用。近代農業生產，已日趨於專門化，耕作方法，日趨於增加資本之精耕制。農產品日益商品化，運銷市場之範圍日益擴大，於是農產品自農場以達到消費者手中，距離愈遠，時間愈久，現金之週轉，更屬不易。故現代農民在生產程序之各階段中，需要獲得信用，均日見增多。農業上對於各式信用機關之需要，與工商業已無二致。

惟農業信用有其特點，而與一般工商業信用不同。其主要之特點如下：

一、時期較長——農業投資多為永久而固定，周轉速度極為遲緩。如購買土地或建築農舍之投資，非數十年不能收回。即耕種及飼養之投資，因受時期及季節之限制，普通須由一年至數年，方能收回。故農業資金與工業資金完全不同，工業因生產需時較短，出品連續不斷，不受季節時期之影響，故工業資金周轉甚速，工業上所需之信用通融，以三個月以內為最多，六個月為例外之長期。農業生產因需時較長，資金周轉甚遲緩，故農業上所需之信用通融，六個月已算最短，普通為九個月至一年，而長者須數十年。

二、危險性較大——一般金融機關多認為放款農村比放款於都市之工商業組織，危險性較大。其中原因有

二：

(一) 農業生產上之風險較多，此因農業受自然力之支配甚大，產量與品質之變化，在工業造品完全可受人力控制，但在農產品則人力所能控制者，僅為一部份，餘則全受天然力之支配。每年因氣候上之變化、水、旱、風、雹、以及蟲害等之損失，難以預知，因此農產品之產量預算，殊不可靠。不僅此也，農產品之運銷風險，亦往往較工業製造品之運銷風險為高，因農產中易腐敗或不堅定者甚多，在運輸與儲藏之中，極易招致損失，且農產品之價，嘗起劇烈之變化，此亦在運銷上擔負極大風險之原因。既有此種種之危險性，故農民之收入，殊難預定，一經損失，則影響其償債能力，而危及債權人之利益。

(2) 農村信用在管理上困難特甚，因此受損失之危險性亦特大。蓋農村社會爲一散漫缺乏組織之社會。農民散處各鄉村，與金融機關所集中之都市，相距甚遠，故金融機關之視農民，完全爲生客，對於其事業，人格，以及其生產能力，全不瞭解，若貸以款，自必認爲危險之最大者。縱使農民提供抵押品以作借款之擔保，但其所有之抵押品如土地、農具、牲畜、農產等，又均被都市之銀行家所視爲無用而且最不易管理或處分之物，故不願承受。爲都市金融機關所樂於放款之工商業組織，類多信用昭著，而其經濟情形與生產能力，又最爲信用機關所深知者。彼等所提供之担保品，多係股票公債之類，易於保存或脫售，爲銀行家所樂於承受，此一般金融機關之所以多放款都市之工商業，而不願貸款於農村也。

三、利率特高——普通金融機關之放款於農村，既有上述各種困難與危險，故一般銀行多拒絕放款，或縱放款，亦必索取特高之利率，蓋放款利率之高低，須由下列各種條件而決定：

- (1) 放款之安全程度；
- (2) 放款時期之長短；
- (3) 放款數目之多少；
- (4) 放款與收款手續上之繁簡。

凡放出之款爲比較安全，則利率自低；凡比較不安全，則利率較高，因須多加利以作保險之意也。

長短亦與利率之高低有關。普通情形，爲期限愈長，則利率愈高。又放款數目之多少亦影響於利率。鉅額放款，利率較低，零星放款，利率較高。貸款於農村，期限既較長，且多風險，故不如貸款工商業之安全，加之每次放款之數目極爲零碎，在都市工商業機關，每家每次借款，動輒以萬計，而在農村，則萬元之款，將分散零碎貸十數百家或數百家之農戶，於是放款與收款及記賬等之手續，極爲繁難。故農村貸借，利率之所以特高，乃純粹利息之上，尚須加以保險費，與繁雜之手續費，及簿記之消耗等費。至於純粹之利息部份，反佔少數也。

總而言之，農村之信用問題，有其特殊之性質，而與都市中工商業界之信用問題不同。農業為散漫之小經濟單位的生產事業，貸款與此散漫無組織之小農戶，不僅手續繁雜，管理與監察不易，且期限較長，使資金週轉遲緩，並受損失之風險亦特多，因此一般金融機關在工商業繁榮之時，皆裹足不入農村，而致農村高利貸猖獗橫行，使農民受盡剝削之痛苦。故農民欲解決其信用問題，只有互相聯合，組織信用合作社，用連帶之無限責任，以堅其對外信用，用聯合之管理與監督，以保障貸款之安全，而減低信用風險及簡單貸款手續。除農民之有合作組織而外，別無善法可使農民對信用上之需要，得適當之解決。

### 第三節 農業信用之分類

農業信用有三種分類法：(1) 按照取得信用之目的而分類 (2) 按照信用之擔保品而分類；(3) 亦按照信用期限之長短而分類；茲分述如下。

一、按照獲得信用之目的，農業信用可分為三類：(註二)

(1) 置產及建設信用——此為農民獲得信用之目的在建立農業經營之基礎，如購買耕地，建築房屋，與辦水利，以及其他農業上較永久之建設。

(2) 農業生產信用——此為農民獲取信用，以作置備農業生產上所必需之工具，及供給生產期中所需之一切費用。如購買農具、種子、肥料、牲畜及支付工資等是也。

(3) 農產運銷信用——此為農民在運輸或儲藏其產品期間所獲得之各種信用，如押匯、倉庫證券押款、運費墊付，以及普通借款，作農產運銷上之一切開支，或作農產售款尚未得到以前，所需之一切費用是也。

二、按照信用所須抵押品之性質，農業信用，又略可分為三種：

(1) 土地抵押信用 (Farm-Mortgage Credit)——此即用農地為抵押而獲得之信用通融也。

(2) 動產信用 (Chattel and Collateral Credit)——此即用什物，農倉證券，股票，公債，以及其他



有價證券等爲抵押，而獲得之信用也。

(3) 個人信用 (Personal Credit) —— 卽完全利用個人平日在社會上之人格與名譽而獲得之信用，無須任何物質上之擔保品也。

三、根據信用期限之長短而分類，乃多數農業經濟學者所採用之法，如此則分爲下之三種：

(1) 長期信用 (Long-term Credit) —— 此種信用之期限，普通係由五年至七十五年不等，農民利用此種信用，作農業經營上永久性之建設，如購買土地，建築房屋，與興辦水利等是也。

(2) 中期信用 (Intermediate Credit) —— 此種信用之期限，普通多係由一年至三四年，其用途爲作不甚永久之設備，如購買農具、牲畜，或農場中暫時性之設施是也。

(3) 短期信用 (Short-term Credit) —— 此項信用之期限在一年以內，其用途多係充農業生產與農產運銷期間之一切費用。

上述之種種分類法，名目雖不同，實則有相互之關係，其意義則一也，因信用期限之長短，完全隨獲取信用之目的而異，並且抵押品之性質又往往與信用期限之長短及獲得信用之目的發生密切之關係。依一般情形而論，長期信用，多係作置產及農業經營上永久建設之用，其抵押品，爲土地。中期信用，多係作購製農具，牲畜，以及生產上不甚永久之設備費用，其抵押品當以什物或證券等爲最普遍。短期信用，多用以供給生產及農產運銷期間之一切支付，其担保品，自不外個人之人格以及票據等。

#### 第四節 農村信用合作之基本原則

農村信用合作有種種特點，而與他種合作事業在組織上及經營方法上均多不同。故辦理農村信用合作事業者，對於此種合作之基本原則，必須瞭解，茲分述如下：

一、農村信用合作社之組織原則——信用之基礎爲人格 (Character)、能力 (Capacity)、及資本

(Capital) 者，前已言之。惟組織信用合作社之農民，以窮乏者居多數，縱有少許土地及些微資本亦不足以取信於人，又農民教育程度甚低，智識淺薄，其能力亦決難作信用之堅強基礎。農民之賴以取得信用者，當以道德人格爲主要。一人之人格尙不足，乃聯合多數農民之人格以爲保證，方能取得信用，故農村信用合作社之社員，必須依照道德標準而嚴格選擇。並採無限或保證責任制，以加強社員之責任心而堅其團結，並增加對外之信用。因社員之選擇較嚴，故每個單位合作社之規模必較小，社員人數不能過多。以普通而論，每一單位信用合作社，常以一村或距離甚近之數村爲範圍，其中社員盡爲鄰居，而能彼此互相瞭解者。一單位社之規模既小，社址多係借用或租佃之房屋，而無自建之華麗辦公所，有如堂皇之銀行然者。社內職員，多盡義務，通常僅有一二支薪職員，住社工作，營業費用，務求儘量節省。

在一定地區之內，倘有相當數目之單位信用合作社成立，卽宜進行組織聯合社。因每一單位信用合作社既以範圍較小，及社員人數較少爲原則，倘彼此孤立不相聯繫，則勢力單薄，經濟活動能力過弱，業務難期發展。一經聯合而有一中心組織，乃能使分散之力量集中，在金融上可收有無相通之效。聯合社之主要功用爲司理所屬合作社資金之集散工作，將各社之剩餘資金集中，並按各社需要緩急之不同，將資金由此社轉移於彼社。因在一定時期之內，各單位社之資金盈缺情形，未必完全相同，聯合社活動於其中而均衡之，乃可使資金應用之效能充分發揮。且其功用尙不止此，並有下列數種利益：

(1) 信用合作社聯合社，等於一規模較大之合作銀行，可以吸引農村中其他各種合作社（如運銷或購買合作社等）之存款，使農村一切合作資金集中。

(2) 信用合作社聯合社，因規模較大，資本較豐，可以雇用有學識經驗之專家，如會計師等，爲社服務，且可協助所屬各社作顧問及指導工作，察驗各社之營業是否合理與合法，並爲各社審查賬目。

(3) 各信用合作社既有一聯合組織，乃易得政府之協助，並與一般商業銀行交易時，亦能比較處於有利之地位。

(4) 使放款於農村之工作更趨於簡單與經濟，工作效率更為增大。

二、放款之原則——信用合作社放款給社員，應以社員用作發展生產事業為第一原則，因借款用作生產，不僅社員可以得到借款之利益，且將來償還亦比較多得保障。故就合作社方面而言，亦以用作生產之放款，為比較安全。

然若完全禁止放款供農民作消費之用，亦為事實上所不可能，考世界各國之農村信用合作社，無論其為雷發巽式，或許爾志式，或土地抵押長期放款合作社，皆無絕對禁止放款作消費之用者。蓋因農村中許多費用，或為必需，或囿於習慣而為不可避免，如婚喪之費，與疾病醫藥之需，皆為不可少者也。原信用合作社之設，應以排除農村高利貸為目的，倘合作社完全禁止農民借債以作消費之用，其於不得已時，必又求貸於高利貸者之門，使若輩恢復其活動，或竟設法破壞合作組織。並且在許多小農家中，生產費用與消費支付，關係密切，殊難分開，如家人飲食衣服之所費，即為維持其家庭勞工之生活，然後方能從事生產，故此項支付名之曰消費固可，名之曰生產亦無不可也。

惟農民借債以作消費之用，足以使經濟地位變弱，而影響其將來之償還能力，使合作社擔負較大之風險。故其給予此項貸款之前，務須格外慎重審查其用途之是否適當，及費用之是否過多。且一般之原則凡新入社之社員，其信用未固，在第一年應不准其借款作消費之用。總之，信用合作社放款，以作生產之用為原則，至不得已而貸放消費資金時，則須嚴格審核其用途之是否正當，並求此種放款數額之減至最低限度。

三、信用之管理原則——合作社放款予農民，務須嚴格管理該款之用途。此不僅為保障放款安全之基本辦法，且為實際有益於農民。在核准農 借款之前，宜作信用分析 (Credit Analysis)，即審察借款之用途，借款人之道德能力，或其抵押品之性質，償還之計劃與步驟，以及該款應用後之可能收入。農民借款不論其用於生產或用於消費，總宜合「必需」之條件。農民所組織及農民所管理之信用合作社，既為一自救與互助之機關，且為一個共同負責之團體，所謂共同負責者，不僅負債將款放出，將款收回，而本利無損，即為滿意，其

更重要之責任乃管理及監督放出之款是否用於必要之途，而且真能使借款人受益。「合作的信用為管理的信用」(Co-operative Credit is a Controlled Credit)，惟管理的信用，乃能使農民收實際之收益。人或以為信用合作之第一要義，為使農民得到低利之借款，實則不然。因低利貸款而不嚴格管理，反易使農民趨於妄費，而自敗其身家產業，並使合作社遭受損失。故最有實際效益之放款，乃在嚴格管理與監督之下，使之應用適當，結果借款農民與合作社及整個農村社會，三方面均受其益，此則組織信用合作社之主要目的也。故有人謂「信用合作社者，乃人們依平等原則之結社，其目的在獲取資金，轉貸給社員作有益之應用」(A Co-operative Credit Society is an association of persons on an equal footing in order to obtain funds which will be lent to the members for useful purposes)。(註三)此可見信用合作社放款之特別注重用途也。

至於信用管理與監察之方法，合作社之理監事或信用評定委員會，於核准放款之前，必嚴格審查借款社員之平日信用，及其借款之目的與數額。借款者之保證人更須切實負責監察，倘社員將借款用之不當，或與其申請借款時所說明之用途不符，保證人須負責追問。並且社員全體亦應互相負責監察之責。

即就農民一方面而言，在其進行借款之前，宜將其經營之業務詳加審察，以決定此項借款之應用能否有利，換言之，即應用該借款後，能否獲得相當報價，使債務還清後尚可得到利益。雖農業生產受自然力之支配甚大，風險較多，但若精密研究，以歷年之產量與價格平均數為計算之根據，亦能得到比較正確之估計。

註一：參考朱佛樂編：貨幣學原理第四編信用論

註二：H. Belshaw. The Provision of Credit with special Reference to Agriculture, Pp. 72-77.

註三：C. F. Strickland: Rural Finance and Co-operation, P. 45

## 第五章 德國之農業信用合作

德國爲世界農村信用合作之策源地，其信用合作之方法與制度均極完善，而爲世界各國所取法，成爲今日農村信用合作之模範。吾人探本求源，對此策源地之合作組織，先作澈底之探討，對吾人所奉爲信用合作之模範者，先求澈底瞭解，然後乃能討論並比較我國之信用合作。

考德國之農村信用合作組織，可大別之爲兩大類：第一，爲長期信用合作組織，卽土地抵押信用合作社，德文名 *Landes- und Volksbank* 第二，爲短期及中期信用合作組織，卽雷發巽式及許爾志式之信用合作社是也。茲分別敘述如下：

### 第一節 土地抵押信用合作社 *Land Mortgage Credit Association or Landschaften*

一、土地抵押信用合作社之起源——原德國當歐洲「七年戰爭」(1756—1763)之後，遭受兵燹慘禍，農村凋弊，田園荒蕪，而普魯士邦之各地尤爲特甚，多數村莊，房屋被焚，牲畜被劫，農作物又多被摧毀，一般地主皆負債累累，而猶太高利貸者，乃乘機活動，更加深農村經濟之破壞。當時普士欲謀救濟一般地主而使農村復興，但苦無善策。有柏林商人名皮林 (*Dieckhoff Ernst Billing*) 者，以爲復興農村，必先貸放長期低利資金與地主，使彼等得解脫於高利貸之壓迫。乃草擬一計劃以謀救濟農村地主，其計畫之內容爲凡欲借款之地主，須聯合組成一種合作組織，由政府授以發行公債券之權，俾此合作社得以社員聯合之土地爲擔保而發行公債，出售於市，換取現款，借給社員。此種計劃，於一七六九年八月得普王腓得立二月 (*Friedrich II*) 之批准，第一個土地抵押信用合作社乃於次年成立於普魯士之西里西亞省 (*Silesia*)。不久又有其他四個同樣之合作社，相繼成立於普魯士之其他四省；此五個合作社卽成爲世界土地抵押信用合作組織之先驅。(註一)以

後此種合作制度漸由德國傳佈於東歐，意大利，及波羅底海諸國。

惟德國之土地抵押信用合作社，在其發展之初期，受政府之強迫組成，並特為貴族大地主之利益而設，與現今合作運動之「平等」與「自動」兩大原則相舛觸，故人多認其非真正之合作組織。當時普魯士政府規定，凡在一省內之貴族地主，其所有之土地面積已達一定數額時，則不論其是否需要借款，必須將其土地供作該省土地抵押信用合作社所發公債券之擔保品，政府對於此種信用合作組織，監督亦甚嚴格，並從各方面加以協助，例如規定貴族及公共機關之富於資金者，須盡力出資購買合作社所發行之公債，即其一端。在十八世紀時，普魯士之土地，大部份為貴族地主所有，而土地抵押信用合作社又專為貴族地主之長期信用需要而設，非貴族地主則不能入社，故當時之此種信用合作組織，實充滿階級意識，而與近代之合作社須充滿平等與民主精神者大不相同。

但在一八四七年，東普魯士召開一次土地抵押信用合作社社員大會，通過一個議案，規定凡農村人民所有土地，其價值在五百達來(Lubers) (註二)以上，其收穫物可以維持所有主之獨立生活，而不須另營職業者，即可加入土地抵押信用合作社，以其地為合作社發行公債之擔保品。據當時之估計，合於此種條件者，為管有肥美土地三公頃以上，或管有次等土地五公頃以上之人。此項議決案在一八四九年五月四日得政府之批准。從此以後，凡有土地在三五公頃以上者，不論其為農民，貴族，或中產階級，皆得為土地抵押信用合作社之社員。(註三)以往之階級意識漸次消失，平民化之精神日益增加。十九世紀下半年期而後所組成之土地抵押信用合作社，更日趨於平等與自動，任何農民之有土地者，均得加入，政府不加強迫，於是乃成為純粹之合作組織矣。

二、土地抵押信用合作社之組織與資金——凡有耕地之農民或地主而合於合作社章程所規定者，均可加入為社員，以其土地向社抵押而取得借款，有時農場中之房屋亦可與土地合併計算，而為借款之抵押品，惟牲畜農具等則不能用作押款。社員將其土地抵押於合作社而取得借款後，其社員資格即已確立，與其他社員聯合担負經濟責任（在德國多為有限責任，即以社員所抵押之土地價值為限，負其責任，但亦有少數採無限責任。）

惟當社員之借款還清，其所抵押之土地完全收回後，即算自動退社，與社脫離關係，故社員之存在，僅限於自借款之日起，至借款全部償清之日為止，此與其他合作組織不同者也。至於社務之管理，亦與一般合作社相似，即由社員大會產生理事若干人，組織理事會，處理社中之經常事務，另設地價評定委員會，專司抵押土地之測量估值事宜。社內又有發行部與信用部，受理理事會之指揮，分別掌管公債券之發行，及社員信用之審查與給予。

土地抵押信用合作社本身所有之資本甚微，社員入社並不繳股金，惟徵收入社費，以當其對社所盡之初步義務。入社費徵收標準或依借款數額為比例，或按抵押土地之面積為比例，各社自定標準，並無一定。（註四）社中不收受任何存款，故並不經營銀行業務。經常之辦公費及公積金等，由借款人每年所繳納之常年金（Annuities）中，提取一部份充之。

三、放款與還款手續——社員借款時，向社填具申請書，註明欲借之數額，用途，期限，以及抵押土地之地位及面積等，並將土地所有權之證明文件陳繳。經社中審查認為滿意，乃派員測量並估定其土地之價值，依據估價乃核定借款之數額，社員借款數額，約當其抵押土地估價之半數或三分之二，少有能超過三分之二以上者。借款數額確定後，社員乃與社訂立借款合同，規定借款利率，期限，每年本息之償還方法，以及債務人應遵守之其他一切義務。合作社乃收存抵押品之契據，而以公債券付給社員，債券之數額即等於社員所借得之金額。社員售券于市，換得現金。於是購買債券者為債權人，其所持之債券為合作社所發行，故認合作社為債務人，同時合作社亦為借款之社員為債務者。

在土地抵押信用合作社創始之初期，債券之發行，其上必須註明該券以何處之某項土地為擔保。倘借款人不能履行還本付息之義務，則持券人可以根據券面之記載，而估領該項土地。在此種情形之下，則每個借款人常有與持券人發生直接交涉或糾紛之可能，而合作社則立於保證人之地位，僅負責督促社員履行債務者之責任而已。並且此種辦法之實行，結果使債券之流通範圍，限於某一地區，因凡離抵押土地較遠之人民，則不願購

買該項債券。且一地之農產收穫，倘發生特殊變動，或因他種原因而致地價之跌落或高漲時，對於該處之債券市價影響甚大。此種舊辦法，因行之流弊甚多，後乃漸歸廢棄。

按照後來新法，合作社直接擔負債券之發行，付息，及清償之責任。債券完全用合作社之名義發行，其擔保品爲合作社所收到社員抵押土地之全部，而不指明某特定之土地擔保某張債券。合作社之債券發行總額，不得超過其所收到社員抵押土地之總值，各社員所抵押之土地，亦並非分別爲各個社員所借款項之擔保品，而乃聯合爲合作社總債務之擔保品。因此債權與債務之關係，已由購買債券者與借款社員之直接關係，一變而爲購買債券者與合作社，及合作社與社員之間接關係；換言之，合作社係立於債權人與債務人之間，一方面代表全體社員向一般投資者借款，另一方面又代全體債權人保管抵押品，倘債務人到期不能履行償債義務時，合作社即可處分該抵押之土地，而代爲清償債務。在此種情狀下，投資人向公開市場，購買債券，不問借債者爲誰，亦不知該債券之擔保土地在何處，其僅有向發行債券之合作社收回其投資本息之權，而無對某塊土地有何要求之權。於是債券自由買賣，四處流通，與普通之商業證券無異。

債券之發行係分期分組發出，一期之債券，可分爲若干組 (Series)，各組債券之利率未必相同，但同組者，則利率相同。利率低者對於借款入未必有利，因利率過低之券，銷售不易，或須貶價出售，其市價低於其面值，則對借款者反受損失也。利率之高低，隨當地之農業情形與市面一般之利率而異，惟年利四厘爲最普通之利率。

債券之發售，或由借款入自行負責，或由合作社代爲售賣；倘合作社聯合有銀行之組織，則債券手續比較簡單，社員可將借得之債券託銀行代爲推銷，銀行並可預先墊付一部份現款與社員，俟債券全部售出後清賬。(註五)在社員自行售券之情狀下，則社員完全自負債券市價漲落之風險，倘在其售券之時間內，債券市價上漲，則獲得意外之利益，倘市價下落，則須遭受意外之損失。在社員將債券託合作社或與合作社有關之銀行代爲發售之情況下，則應付市價漲落之問題，又比較複雜。倘在債券時間內，債券之市價高出於其面值，合作社



於債券後仍照面值之數額給付現款與社員，所得之利益，歸歸於合作社之公積金；倘市價低於其面值，損失仍歸社員負擔，惟可向合作社或銀行請求給予補充借款其數額即等於債券售出後之全部損失。此項補充借款為現金而非債券，利率往往比債券為高（普通為年利五厘），並且有規定須社員另提補充借款之抵押品者，且亦有合作社無須社員再提供補充之抵押品。（註六）

借款之期限，普通為十年至六十年不等。在此期限內社員分期還債，通常為每年償還一次，即社員向社繳納之常年金（Annuities）是也。常年金之內部包含（1）利息，約佔借款之4%；（2）攤還之本金，初期數年內甚少，約佔借款額0.5%，以後百分率漸漸增高；（3）合作社之營業費用，約佔借款額0.25%；（4）公積金，約佔借款額0.25%，故社員每年攤還之數，約佔其借款總額5%。

利息之償付，合作社完全處於轉交之地位，即社員每年向合作社付息，而合作社即將所收之息金轉付於債券之購買者。至於攤還之本金，則合作社須用相當之處理手續，社員每年將其應攤還之本金部分繳納於合作社，合作社乃置於償債基金（Sinking fund）內，此項基金平時可以貸放生息，至積聚達相當數額時，乃用以向市面買回一部份債券。故在市面流通之債券，係分期發出，分期買回，循環不已，倘當債券之市價高於或低於其面值時，則用抽籤法決定應買回之某號債券。合作社收買債券，概照其面值付款，故可藉此以收平價之效。社員每年應攤還之本金部份，初期數年之百分率甚低，後來漸漸增高，因初期本金數額較大，社員償付息金數額較鉅，故於償還本金部份，須特別減輕。後來本金歷年減少，則利息之負擔亦漸減輕，於是償還本金之百分率可以逐漸增加，如此，則社員之債務負擔，可以得而平均也。

社員在借款之期限內，倘能完全履行如期還債之義務，則合作社不能強迫社員提早還清其借款，而一般購買債券之投資者亦不能要求合作社提前兌付債券。惟社員倘自願提前償清債務，則可預先通知合作社，將借款隨時償清，收回其抵押之土地，而退出合作社。倘所抵押之土地因價值低落，至不能擔保其全部債務時，合作社乃得令社員提前還款，或增加抵押之土地。倘借款社員有作偽或不履行如期償債之義務時，合作社有權佔有

其所抵押之地地而自由處分之。

四、聯合組織——土地抵押信用合作社有兩種聯合組織，一種為聯合社，一種為聯合銀行。有少數土地抵押信用合作社合組聯合社，並用聯合社之名義發行聯合債券，其目的在使債券之流通範圍擴大。因為各地方土地抵押信用合作社所發行之債券，其銷售市場之範圍僅限於該地區之內，且該地區倘因氣候突變，農產歉收，地價低落，則影響於債券市價之變動者甚大。如以聯合社名義發行聯合債券，則其担保品為各合作社所抵押之土地之總和，範圍擴大，銷售市場自為之推廣，且不致因地方農業情形之變化，而影響於債券市價之漲落。（註七）許多土地抵押信用合作社，聯合組織附設銀行，即以參加之各土地抵押信用合作社為股東而組成之聯合銀行也。此銀行之資金來源為參加各合作社所繳納之股金，向各方所收受之存款，及營業盈餘所撥之公積金。其主要之功用為代各土地抵押信用合作社經理債券之推銷，付息，及買回。並於債券未售出之前代社員或合作社墊款，及謀各合作社間之資金互相通融。此外，銀行又常貸與短期資金與各土地抵押信用合作社之社員，擔任農業保險，及兼營普通銀行業務，而與一般民衆交易。

## 第二節 雷發巽信用合作社 Raiffeisen Credit Societies

雷發巽式之信用合作社，與上述之土地抵押信用合作社，性質殊不相同；蓋土地抵押信用合作社為有土地之農民或地主所組織，供給長期信用，以土地為抵押；雷式信用合作社，則為比較窮苦之農民所組織（彼等或無土地或有較少之土地），供給短期或中期放款，多以社員之人格為擔保。

據一般情形而論，世界各國之農民，以比較窮苦者居多數。彼等之財產極少，不足以為取得信用之擔保品，故最佳之方法為利用彼等聯合之人格與共同之責任，以作取得信用之基礎。雷發巽信用合作社，即為適應窮苦小農民之信用需要而設，此等農民，須本誠實與勤勞之美德，聯合結社，用相互協助與相互監督之方法，方能達到獲取信用之目的。誠如意國合作家呂查第（M. Lunzatti）所云，「信用合作社是以誠實為資本（The

Capitalization of Honesty)。」當日雷發巽亦云，「信用合作社非資本與貨幣之集團，乃人格與能力之結合。」故此種合作制度常被稱爲「以社員之誠實與勤勞作資本之合作制度，」因爲比較窮苦之農民必賴誠實與勤勞兩種道德，方能取信於人也。於是此種合作組織，除作經濟上之經營而外，對於社員間之節儉，誠實，與勤勞等種種道德之提倡，極爲重視。換言之，即將合作社建築於道德與教育之基礎上，以求達到經濟經營之目的。

一、組織——每一單位雷式信用合作社多係同村鄰居之農民所組織，但亦間有少數之其他職業者在內，如農村手工業者，及牧師，教員等是，據一九三六年之統計，社員爲真正農民者，約佔全國總社員人數百分之七十。此等合作社常被稱爲農村銀行 (Village Bank)。社員間因同村鄰居，世代相處之關係，故能彼此互相認識瞭解。每單位合作社之組織既以村爲範圍，故規模甚少，據一九三五年底德國共有農村信用合作社 18,926 社，社員共 1,985,000 人計算之，則每社平均人數僅 107 人，(註八)其中每社社員未超過一百人之合作社佔總社數 51.5%，社員在一百與二百人之間者佔 26.8%，在一千八以上之合作社，尙不及總社數百分之一。(註九)即雷發巽本人當日亦以爲每單位信用合作社之社員人數，以不超過四百人爲原則。蓋此種合作組織既以社員之道德人格爲基礎，對社員之選擇自應特別嚴格，並且雷式信用合作社大多數(約百分之九十)採行無限責任制，社員既以聯合之無限責任擔保合作社之債務，彼此間當須互相瞭解，及互相協助並監督。凡此種種，皆須在農村環境中，而合作社之範圍較小，方能實行。雷氏當創社之始，即鄭重聲明合作社對於道德精神與經濟物質皆極重視。其所定之模範章程上有云：「合作社之目的爲求社員之道德與經濟狀況雙方之改進，欲達到此種目的，所須進行之步驟，爲用社員全體共同擔保之方法，而借入必需之資本，轉而貸給社員，作發展彼等所經營之業務，及改進彼等之生活，並附設儲蓄銀行，以求收集農村遊資，用於生產之途。(註十)」

在歐洲社會上，道德與宗教本有自然之聯繫，雷式信用合作社既重道德與精神之訓練，加之雷發巽本人又係一最忠誠之基督教徒，故此種合作組織自開創伊始，即與教士發生密切關係，至今猶常見教士協助合作，並

爲合作社充任各種職員。

一社內之職員通常爲理事五人至七人，監事三人，均由社員大會選舉。此外有少數合作社並有信用評定委員會之設，委員亦由大會選出，此等職員概不支薪。理事會負處理全部社務之責，並審核社員之借款，以決定是否可予貸借及貸借之數目。信用評定委員會則爲襄助理事會評定借款社員之信用程度，以定借款之准否與數額。監事則爲監察理事及其他職員是否忠於職責，並會同社員監察借款之用途是否正當。較大之合作社尚有書記及事務員，由理事會就社員中選聘服務，亦不支薪。僅有一經常任職之會計員，爲唯一支薪之職員。此會計員多屬非社員，對於社務無權過問。理監事等爲無給職之原則，關係於合作社之精神甚大，不僅可以提倡社員爲公衆服務之精神，且可免除社內選舉上許多流弊，使忠誠有能之人得當選爲職員，而爲職員者亦得以完全盡義務之精神，表示大公無私，處理社務時，較易取得社員之信仰。

二、資金——德國雷式信用合作社之資金來源不外五種，卽社員所繳之股金，社員所納之入社費，收受社員與非社員之各種存款，向各方所借入之借款，及社內積存之公積金，茲再分別剖析言之。

(一) 股金——原來雷發巽富創社之時，獨倡所謂無形資本及有形資本之說，其意以爲信用合作社應依賴社員聯合之人格信用爲社之無形資本，以向外換得有形資本（卽指貨幣及一切有購買力之物），故社員無須繳納股金。蓋一般窮苦農民，多屬無錢認股，倘必須每人認繳相當數額之股金，則無異拒絕多數農民入社，倘每人認繳之數額過少，則對內既不足以供合作社運用資金之需要，對外又不足以作借款之保障，反不如節省手續，全不收股金之爲愈乎，故當初雷發巽信用合作社完全利用社員聯合之無限責任制，儘量向外吸收各式存款及借款，以充社內資金之需要。

惟自一八八九年後，德國立法規定凡合作社必須有股金，於雷發巽合作社爲求適應國法起見，不得不收股金，惟規定每社員應繳之金額甚低，約十馬克左右。後來農村各信用合作社因受哈斯派之影響，股金均有漸增之趨勢，由下列數字可見一斑：

## 德國農村信用合作社

股金平均數(註十一)

年份	每社平均股金額	每社員之平均股金額
1913	2,567馬克	26馬克
1930	4,168	36
1931	4,062	36
1932	4,428	41
1933	4,126	38

故知雷式信用合作社由全無股金而至每社員約繳十馬克之股金，至第一次歐戰前已漸增至每社員平均繳納股金二十六馬克，至納粹黨執政前已增至約四十馬克。

(2) 入社費——雷發巽合作社有規定新社員入社時須繳納入社費者，(但亦有合作社並不須繳入社費)，所謂新社員乃指在合作社成立後數年，始行入社之社員，開創合作社之社員則無繳入社費之義務。入社費之數額往往較小，約由一至五馬克，由社徵收後，存入公積金項下。

(3) 存款——此處存款二字係包括普通存款及儲蓄存款兩項，為雷發巽信用合作社資金之主要來源，自雷氏創社以來，因社員選擇嚴格，又採用無限責任制，故凡合作社所在地之同村鄰人，無論貧富，均相信社內農民為誠實可靠，而願意將彼等之贖餘資金存入農民之合作社。同時合作社亦竭力設法吸收社員及合作社活動範圍內非社員之各種存款，對於儲蓄之鼓勵，幾於無微不至，例如在各學校及許多私宅設置儲蓄箱，每週或每月按戶收集，又發售小額儲蓄票(狀似郵票)以便收集一分以上之小額存款，使之集成一馬克之整數而登記於儲蓄簿。存款一項，在德國雷發巽合作社之運用資金中所佔地位之重要，可於下列數字表明之，據一九〇九年一萬五千個信用合作社之資金組成百分率如下：(註十二)

股金	1.2%	活期存款	9.8%
公積金	2.6%	定期存款	75.2%
		借入款	11.2%

96.2%

股金與公積金兩項可認為合作社自有之資本，但其數額甚微，僅佔合作社全部運用資金之3.8%，而存款一項竟佔35%。惟此為數十年前之舊統計，最近情形，亦復大致相似，據一九三四年之統計，全國農村信用合作社，自有資金佔全部運用資金之3.2%其中2.9%為股金，5.3%為公積金，其餘91.8%為存款與借入款，其中仍以存款為主要。茲列表如下：（註十三）

年份	股金	公積金	存款與借入款
1913	1.4%	3.0%	95.6%
1930	2.8%	3.7%	93.5%
1931	2.8%	3.8%	93.4%
1932	3.2%	4.6%	92.2%
1933	2.9%	5.3%	91.8%

觀察上列數字，可見一驚人之事實，即此種合作社能以本身極微之資本，吸引此外鉅額之資本，而作大量之金融活動，其信用之昭著，與其受信業務之發達，可以概見矣。其歷年存款額之進步可於下表見之。（註十四）

年份	儲蓄存款 (百萬馬克)	活期存款 (百萬馬克)	總存款 (百萬馬克)
1913	2,166	244.3	2,410.3

1931	1,599	279.8	1,878.3
1932	1,477	246.7	1,723.7
1933	1,470	221.7	1,691.7
1934	1,613	248.1	1,861.1
1935	1,807.5	282.4	2,089.9
1936	2,220.9	314.9	2,535.8
1937	2,248.6	351.3	2,599.9

尚以全國各年內農村信用合作社之社數除各年之總存款數，則可以得每社之平均存款額如下表。

年份	社數	每社平均存款
1932	19,565	88,101馬克
1933	19,363	87,367
1934	19,029	97,900
1935	18,926	110,425
1936	18,809	134,818
1937	18,639	139,487

一覽上列數字，即可見此等合作社所得存款數額之鉅，且有歷年遞增之趨勢。其所以能吸引如許大量之存款者，蓋有二因：一為存款利率常比普通銀行之存款息為高，一為保障存款之絕對安全。保障安全之方法有下列種種：

(a) 存款之貸放以用於生產為原則，且合作社之業務區域範圍較小，信用管理易於實行，故放款之危險性極小，此即存款安全之一種重要保障。

(b) 全體社員對於社務監察甚嚴，故事業之進行極為穩重。

(c) 合作社之賬目受社外審計員公開審查。

(d) 有社員聯合之無限責任以作存款之最後保障。(註十五)

(4) 借入款——此等農村信用合作社雖有鉅額之存款可供其貸放與社員，然有時尤感不足，故須賴借入款以補充其運用資金。借款之主要來源為其合作銀行。茲將各合作銀行歷年貸給農村信用合作社之款額列表如下：(註十六)

年份	總額	每年平均借入額	佔運用資金之百分率
1918	230.5(百萬馬克)	14,562馬克	7.9
1930	393.3	22,277	14.8
1931	428.4	22,992	15.9
1932	418.7	23,889	16.3
1933	426.3	23,739	16.7

自一九三三年以後，因合作社所收受之存款額漸漸增加，已見上表所示每社平均存款額與年俱增之現象，故其貸放所須之資金已漸近於自給，向合作銀行或其他處借入之資金亦漸趨於減少矣。(註十七)

三、放款——雷發巽式信用合作社之放款，以一年內之短期，及一年至五年之中期為主要，按照借款社員之需要與其利用該款經營業務之性質而定期限之長短。此等短期及中期放款多係供給社員在農業生產期中所需之一切生產費用，如購買種籽、肥料、牲畜、農具、及支付工資等項是也。借款者限於社員，非社員不能享受借款之權利。當社員請求借款時，須向社送一申請書，說明借款數額，用途，及償還計劃，(包括償還期限與步驟)，經理事會或理事會與信用評定委員會之審核後，予以准否之決定。借款一經核准，社員乃書一借據，另請二人在借據上簽字保證，此稱為保證放款。保證人為社員或非社員，多係有相當財產者，倘借款人不履行



償債義務，則保證人有代爲償還之責。惟實際上保證人之主要功用，猶在襄助合作社監察借款之用途，並督促借款人履行其償債義務耳。

合作社放款亦有時須借款社員提出什物或有價證券等爲抵押品者，此爲抵押放款。凡借款之期限較長（如三年以上），或數額較大者，多採用此種方式。惟雷式信用合作社放款時特別注意者爲借款之用途，與借款人平日之道德行爲，至於抵押品僅爲預防對借款人信用評判之錯誤，或意外事件之發生（如借款人疾病或死亡之類），免致合作社遭受損失耳。一個雷發巽信用合作社之社員，縱有優良之抵押品，未必即能獲得借款，因合作社所重視者爲社員之是否誠實與勤勞，及借款用途之是否正當，並不重視抵押品也。

社員借款時所說明之用途，由合作社記錄以便查考，倘發現社員用款與其借款時所說明者不符，合作社即可向其追回所借款項。即全體社員，亦常衆目睽睽，襄助合作社監視借款人之用款是否正當。此種合作制度成功之主要原因，在每個社員重視其他社員事業之成敗，等於重視其本人事業之成敗。並且全體社員又非常關心社務，而共同擔負合作社事業成敗之責任。故雷發巽信用合作社組織，在德國八九十年之歷史，失敗與倒賬等弊病，乃絕無僅有之事。

除短期及中期放款外，雷發巽信用合作社亦有時給予長期放款以供社員購買耕地或作土地改良之用。例如某社員欲購買耕地而缺乏資金，可向合作社借得地價之一部，即以此購得之土地交合作社作抵押，俟借款分年陸續還清後（普通限十年內還清）即撤消抵押，該土地即完全爲社員所有。又倘社員欲出賣其土地但感當時地價正落，損失過鉅，乃可以此土地暫向合作社抵押，取得借款，俟地價回漲後再行出賣，而償還合作社之借款。

每個社員每年能向合作社借款之總額，平均約爲五百馬克。償還方法通常在一定期限內，分期償清，放款利息，常比市面一般之利率爲低，即當金融緊迫時，亦復如此。何故合作社既能以較一般存款利息爲高之利率而吸收存款，又能以較一般放款利息爲低之利率，貸款與其社員，且尙可獲得營業盈餘？此中主要原因，爲社內職員，多盡義務，而信用之管理與監察，又有社員共同負責，故合作社之管理費用，已減至最低限度。

四、贏餘分配與公積金——雷發業信用合作社每年營業倘有盈餘，則除以少數付股金利息及職員酬勞外，一律撥充公積金，並不分派紅利。公積金有兩種：(一)保證公積金 (Garanties Reserve)，即普通公積金，數額較小，每年提撥之數，約佔每年盈餘十分之一，其用途專為彌補合作社意外之損失。(二)基礎公積金 (Foundation Fund, or Stiftungsfund)，或稱特別公積金，數額較大，每年提撥之數，佔每年盈餘之半數以上，其用途為供給合作社之一切改進與擴充費用，並使合作社漸漸達到經濟上獨立之地位。

此等公積金現皆歷年增多，其漸增之趨勢可於下表見之：(註十八)

年份	每社平均	每社員平均
1918	5,459馬克	54馬克
1930	5,546	48
1931	5,376	48
1932	6,392	59
1933	7,618	71

雷發業合作社公積金，皆為永久不可瓜分之資金，即合作社一旦解散，所餘公積金，於償清債務之外，只能够作社會公益事業之經費，或捐與其他合作社作公積金，此種公積金不可分之原則，乃為防止社員覬覦公積金，而謀故意解散其社，以分取之也。(註十九)

五、哈斯系合作社——在雷發業信用合作社中有所謂哈斯系之組織者，可認為雷式農村合作社之修正派也。按哈斯博士(Dr. Wilhelm Haas, 1839—1913)曾為南德國哈次森州之農會會長，熱心農業合作，原為提倡雷發業信用合作社之人物，惟自一八七九年後，其所指導成立之合作社，已成獨樹一幟之勢，因其對於農村信用合作社之組織經營方法，主張微有不同也。茲簡述其要點如次：

(一)農村信用合作社仍以聯村鄰居之農民為基本社員，此與雷發業之主張全同，惟不如雷氏之輕視股

金。哈斯派之主張，以為合作社之股金宜多，惟應依照農民出資能力之所及，而規定金額之多寡。

(2) 對於合作社應採何種責任制度，哈斯以為宜斟酌當地情形而異，不如雷氏之堅守無限責任原則。

(3) 哈斯反對雷發巽之將宗教活動混入合作運動之中，故其所指導之合作社，不染宗教色彩。

(4) 對於營業盈餘之分派，哈斯系合作社並不如雷發巽合作社之絕對不分紅利。

(5) 哈斯系合作社以專營信用業務為原則，凡一區內農民所需之購買或運銷事業，除營業數量過少者得由當地之信用合作社兼營外，餘皆另組專社經營。此與雷發巽所領導之信用合作社多兼營信用以外之業務者不同。

(6) 對於合作社之聯合組織，哈斯派主張採用聯合式，雷發巽則主用集中式。

惟此等不同之處，現皆已成過去。例如對於股金一項，不僅哈斯系合作社主張增加，全德任何農村信用合作社現均日趨增加，以期提高社員出資之數額。所謂將宗教活動混入合作運動之中，則現今德國各農村信用合作社之宗教色彩，均甚淡薄，非當日雷發巽在世時可比。至於業務之兼營，近來各社所採行之原則，亦已漸趨於一致，即凡營業數量過少者用兼營，凡一區內之購買或運銷等業務，已發展至相當數量時，則另組專社經營之。他如對於聯合組織之方式不同，現亦已不存在，蓋原由雷發巽所組織之聯合會，與哈斯所領導之聯合會，業已合併成為全國一致之聯合會，並無所謂集中式與聯合式之爭，故今日德國之農村信用合作社並無雷發巽系與哈斯系之分，惟追溯根源，可一概稱之為雷發巽合作社。

六、聯合組織——德國雷發巽信用合作社，會同他種農業合作社，有極完整之聯合組織。此等組織因雷發巽及哈斯兩人活動之結果，自然成為兩大系統，即由雷氏所領導之普通聯合會(The General Union)系統，及由哈斯所領導之國家聯合會(The National Union)系統是也。

雷氏普通聯合會系統之組織，始自一八七七年所創設之合作社聯合會(Anwaltschaftsverband)，即為中央聯合會(The Central Union)之組織也。後復在各地指導成立地方聯合會(District Union)，而與此中央聯合會相聯繫。每一地方聯合會之範圍多係一省，亦有少數之聯合會大過一省者，此種聯合組織之推

進，由德國西部而漸次擴展至於全國各省。因雷氏主張中央集權制，故組織系統成爲集中式(Centralization)。各地方聯合會之活動，概受中央聯合會之指揮與管理，此等聯合會爲非貿易機關，其主要職務爲處理各地合作社所發生之公共問題；保護並發展所屬各社之公共利益；制定公共查賬法規，及管理各社之審計事宜；收集並編製各種統計；掌管合作教育與出版事項；充當各地方合作社之營業上與法律上之顧問，中央聯合會後來並兼營農業保險。(註二十)

在雷發巽普通聯合會之系統內，又有兩種聯合組織，一爲信用業務之聯合機構，一爲商品買賣業務之各級合作組織。先就信用業務而言，雷氏於一八七六年已指導其信用合作社組一中央合作銀行，原名爲中央農業貸款銀行(Ländwirtschafliche Zentraldarlehnskasse)，至一八九〇年更名爲德意志中央農業貸款銀行，至一九二三年則簡稱德意志雷發巽銀行(Deutsche Raiffeisenbank)。該行亦依照雷發巽之中央集權制主張，而採行集中式，在各地地方聯合會之區域內設立分行，以當各區內雷發巽信用合作社之地方合作銀行(District Cooperative Banks)，惟其管理權則集中於總行。該行之資本爲由各雷發巽信用合作社及少數他種農業合作社認繳股金。此外之資金來源，爲吸收各合作社之存款，及向國家銀行借款，並自集適當之公積金。其主要之功用，乃一面收受各社員合作社之存款，一面又對各社員社放款，負調節各社間資金之供給與需要，以求各社資金供求之平衡。放款方式以活期透支爲主，並輔以定期貸款。信用合作社有此中央合作社銀行之組織後，全部經濟力量爲之加強，因彼此之金融活動，得以相互連繫，資金之集散，得以調節適當，於是資金運用之效能，得而盡量發揮，並得藉此合作銀行之組織，而與國家銀行及商業金融機關取得聯絡，其經濟上之地位亦自然爲之增高也。

再就商品買賣合作社而言，原雷發巽信用合作社多數兼營農用品之購買，少數則兼營農產品之推銷業務。並亦有單營購買或運銷之農業合作社，受雷氏指導所組成。爲謀此等合作社有聯合營業之機關計，雷發巽乃於一八八一年組織一雷發巽公司(Raiffeisen und Cons.)，以利於各社之聯合購買或推銷。惟後來此等經營商

品買賣之合作社，亦漸在各地地方聯合會之區域內組織聯合社，以代其社員社經營聯合購買或推銷業務，於是雷發巽公司乃歸於解散。至一九一七年此等商品買賣合作社聯合社，又合組一中央聯合社，名雷發巽商店聯合社（Wirtschaftsverband der Raiffeisenschen Warenanstalten），其職務為發展各商品買賣合作社之公共利益，並代各社作聯合購買，尤以購買農業機械為主要。

由上之敘述，可知雷發巽所領導之普通聯合會組織系統內，有非貿易之各級聯合會組織；及經營銀行業務之各信用合作社與其中央合作銀行及各區分行；並有經營商品買賣之各合作社與其各級聯合社。其中尤以信用合作社為最多，成為全部機構之重心。至一九二九年之初，此系統包含十五個地方聯合會；一個雷發巽銀行與其十四所支行；五千七百九十九個農村信用合作社；約二千個商品及電力供給合作社；四百二十一個運銷合作社；及一個商品合作社中央聯合社與十六個地方聯合社。（註二十一）

哈斯之組織始自一八八二年之德意志農業合作社聯合會（Vereinigung der deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften），即一般所稱之國家聯合會。其目的原為聯合全國各種農業合作社，以從事合作行政及改進工作。其初僅有農業購買與運銷合作社加入，及至雷發巽死後，農村信用合作社亦相繼入會，以後發展迅速，至其範圍之大與社員之衆，竟遠甚於雷氏所領導之普通聯合會機構。

因哈斯之重視地方分權制，故其聯合會之組織系統，係採用聯合式（Federation），即於各省區內組織地方聯合會，再由各地方聯合會與此中央聯合會相結合，而成一完整之機構。各地方聯合會有獨立自治之權力，其一切活動僅受中央聯合會之指導而已。各級聯合會之職務，完全與雷發巽之普通聯合會所實行者相同，無須重述。惟在此聯合會之組織系統中，各信用合作社並無中央合作銀行之設，而各商品買賣合作社亦未有中央聯合社之組織。但信用合作社與商品合作社之地方聯合社組織，則亦與普通聯合會中之組織相同。在一九二九年之初，此聯合會系統中包括二十七個地方聯合會；二十六個地方信用合作社聯合社與其所屬之一萬二千九百二十四個農村信用社；及五十九個商品買賣合作社之地方聯合社，與其社員社一萬四千餘所。（註二十二）

哈斯系之聯合會中既無中央合作銀行之設，其各地方信用社聯合社，常利用普魯士中央合作銀行 (Preussische Zentralgenossenschaftskasse) 爲彼等之中央銀行。按該行原爲普魯士省政府所設，創始於一八九五年，開始時之資本爲五百萬馬克，至一九二八年增至一萬七千五百萬馬克，其中有五千萬馬克爲德國中央政府所繳納。該行雖純爲一政府機關，但對於德國合作事業之發展，貢獻甚大，其營業之範圍並非限於普魯士，實則久已達於全國，無異於真正之中央合作銀行。及至最近，該行乃改名爲德意志中央合作銀行。

雷發巽之普魯聯合會既與哈斯之國家聯合會職務相同，又常在同一區域內活動，自不免發生摩擦與工作重複之病，故合併之議由後已久，惟歷次談判多歸失敗。及至第一次歐戰後雷發巽銀行因受通貨膨脹之影響，損失甚鉅，乃至一九二九年解散，將其業務併於普魯士中央合作銀行，其原有之各地方分行則改爲獨立營業之地方合作銀行。而兩聯合會亦於一九三〇年二月實行合併，成爲全國唯一之農業合作社聯合大會。此新聯合會之名稱爲德意志農業雷發巽合作社國家聯合會 (Reichsverband der deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften - Raiffeisen)。其中包含之會員合作社，達三萬五千四百餘社之多，可稱爲世界最大之合作社聯合社。故此後德國農業合作社所有之聯合組織，業經統一，即農村信用社之各地方合作銀行亦均列入德意志中央合作銀行 (即普魯士中央合作銀行) 爲彼等唯一之中央銀行。以往之所謂雷發巽系及哈斯系合作社等名稱，皆因而消失矣。

### 第三節 許爾志合作銀行

許爾志合作銀行 (Schulze-Delitzsch Banks) 原爲城市中之小本工商業階級而設，屬於都市之合作組織，非在農業合作之範圍內。惟後來此種合作社亦有少數爲農民所利用。在德國之許式合作銀行嘗有在都市之附郭吸收農民爲社員，即在他國，亦嘗有農村信用社採用許爾志信用合作原則，或電式與許式之混合原則者。故此種合作銀行與農業信用合作亦不無相當之關係。本節對於許爾志信用合作，不欲作詳細之分析，僅將

其與雷發業信用合作社之組織及營業原則作一簡略之比較，俾二者之性質得由互相比較而更顯明。

許爾志合作銀行，既原為救濟小本工商業階級而設，非為適應農民需要之組織，原為適合都市環境，而非適合農村環境，故其組織方式及營業原則與近代之商業銀行極相類似，而與雷發業信用合作社，則殊多不同。

茲將二者不同之處列舉如下：

(1) 以規模之大小而論，許爾志合作銀行組織規模較大，營業範圍較廣，一社之社員人數常比雷式信用合作社多至十倍。並且此種銀行多有華美之建築，儼然一壯麗之商業銀行，與雷發業合作社之社址簡陋相比，誠有霄壤之別。其中職員皆屬新聘，即理事與監事，亦受相當之經濟報酬，而非完全為無給職。因此，其營業範圍必須相當廣大，方能由大量之貿易額，而獲取利益，以支持其鉅大之營業費用。

(2) 以社員而論，許式合作銀行，因社員人數衆多，故份子複雜，各種職業之人均可集於一社，與雷式信用合作社之社員僅限於同村之農民，而份子單純者，全不相同。

(3) 許爾志合作銀行因處於都市環境，且社員人數衆多，份子複雜，故多採用有限責任制，與雷發業信用合作社之多採無限責任制者不同。原許氏本人亦與雷發業之意見相同，即極力主張無限責任制，惟此種銀行採用無限責任制，究屬困難多端，後來不得不漸漸改為有限責任制。

(4) 許爾志合作銀行主張社員多出股金，故普通每股金額多在一百馬克以上，且有高至一千馬克者。故股金在其資本總額中所佔之百分數較雷發業信用合作社為高。例如據一九一一年之統計，(註二十三)德國許式合作銀行之平均資金組成如下：

股金	14.8%
公積金	6.4%
存款與借入款	75.8%
	21.2%

此種銀行之自有資金佔其總資金21.2%，但當時雷式信用合作社自有資金平均僅佔總資金3.3%，可謂相差甚遠。

(5) 兩種信用組織之放款業務，亦大不相同。許式合作銀行放款多屬三個月至六個月之短期，而尤以短期透支放款及商業票據貼現，佔其放款業務之主要部分。惟在農村營業之銀行，為適應農業情形計，亦偶然貸放五年至十年之長期放款，但極少耳。故就一般而論，雷式信用合作社放款期限較許式銀行放款期限為長，且後者放款重視保證及抵押品，不如前者之注重社員平日之人格信用，與借款用途上之管理也。

(6) 對於贏餘之分配，此兩種信用合作更有根本不同之處。雷發誤信用合作社堅守合作原則，不僅股金不能分取紅利，且主張全部廢除分紅制。許爾志合作銀行則不僅主張分紅，且為按社員所繳股金額而分紅，銀行常用紅利報酬資本之方法，以鼓勵社員向社多繳股金，故有時股金分紅竟高至百分之二十者，此種情形似有違反合作原則，實則許爾志銀行與一般商業銀行極相類似。

(7) 許爾志合作銀行完全為信用機關，專營銀行業務。雷發誤信用合作社，常兼營農用品，如種子、肥料、農具與牲畜等之購買，及代農民運銷農產，並有兼營農業保險者。

(8) 許式銀行為純粹之商業機關，不重社員之道德訓練，雷式信用合作社則除作商業經營外，極重視社員之道德修養與精神訓練，並有濃厚之宗教色彩。

註一·H. Faber. Co-operation in Danish Agriculture, P. 11, Longmans, 1931.

註二·一達來等於三馬克

註三·M. Tcherkinsky: The Landschaften and Their Mortgage Credit Operations in Germany, P. 1 International Institute of Agriculture, Rome, 1929.

註四·Cahill: Agricultural Credit and Co-operation in Germany, P. 8.

註五·Cahill: Op. Cit. P. 14.

註六·M. Tcherkinsky: Op. Cit. P. 32.

註七·Cahill: Op. Cit., P. 4.



註八：見 Year—Book of Agri. Co-op. 1937, P. 382. 此等農村合作社，包括當發與系與哈斯系，但後者實係雷式信用合作社之一種。

註九：Year—Book of Agri. Co-op. 1936, P. 342.

註十：R. C. Fay: Co-operation At Home and Abroad, vol I, P. 42.

註十一：Year—Book of Agricultural Co-operation, 1936, P. 343.

註十二：G. H. Powell: Co-operation in Agriculture, P. 288

註十三：Year-Book of Agri. Co-op., 1936, P. 344.

註十四：Year-Book of Agri. Co-op., 1936, P. 344. 1939, P. 258.

註十五：見 Cahill: Op. Cit., P. XVI.

註十六：Year-Book of Agri. Co-op., 1936, P. 344.

註十七：Year-Book of Agri. Co-op. 1939, P. 258.

註十八：Year-Book of Agri. Co-op., 1936, P. 343.

註十九：見 H. W. Wolfe: Co-operation in Agriculture, P. 268.

註二十：Erich Kraemer: Agricultural Co-operation in Germany. American Co-operation, 1930.

Vol. I. P. 107. Published by The American Institute of Co-operation.

註二十一：Erich Kraemer: Op. Cit.

註二十二：同註 21.

註二十三：H. Belshaw: The Provision of Credit with Special Reference to Agriculture, P. 227.

## 第六章 美國之農業信用合作

### 第一節 農業信用之組織系統

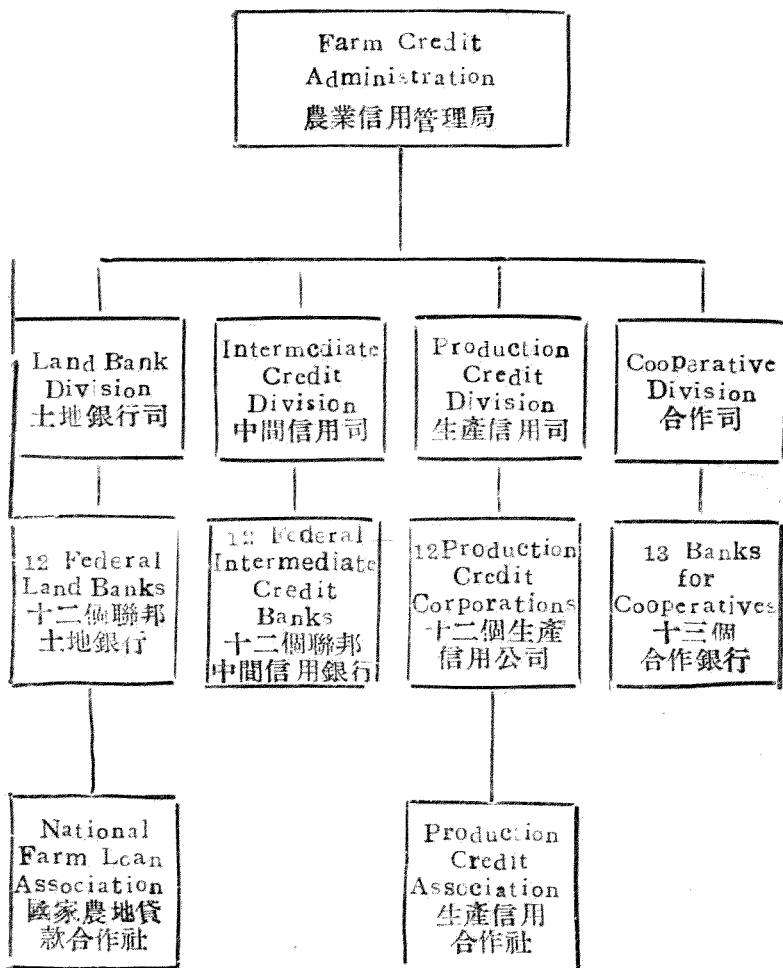
美國為合作事業之後進國家，自十九世紀之後期方有合作運動由歐洲傳入。但在此四五十年之短時期內，因政府在上積極提倡，與一般農民之智識水準較高，故合作事業之發展，可謂突飛猛進，為世界各國所罕見。其農產運銷與農業購買合作規模之宏大，固堪稱世界第一，即農業信用合作組織之完美，亦有獨到之處。

吾人研究美國合作事業，有須特別注意者，即其政府直接參加合作活動，使全國之合作組織系統完整，條理井然，為歐洲各國所不及。吾國近年政府推進合作事業，參用美國方法之處頗多，合作金庫制度，即其例也。故在末討論我國信用合作以前，對於美國之信用合作制度與方法，亦須預求瞭解。

美國於一九一三年在威爾遜總統任內，經國會議決，組織合衆國考察團，赴歐洲考察農業信用合作，對於德國之土地抵押信用合作組織，尤為特別注意。一九一六年七月國會以考察團之報告為依據，通過聯邦農地借款法(Federal Farm Loan Act)設立聯邦農業貸款局(Federal Farm Board)，主辦全國農地抵押放款事宜。為放款實施之便利計，將國內劃分為十二個農業信用區，每區之內設聯邦土地銀行(Federal Land Bank)一所，並在各區內推進農民組織農地押款合作社。

及至一九三三年中央政府於華盛頓設立農業信用管理局(Farm Credit Administration)，統辦全國各式農業放款，內分四司，即(一)土地銀行司(Land Bank Division) (二)中間信用司(Intermediate Credit Division) (三)生產信用司(Production Credit Division) (四)合作信託司(Co-operative Division) 於是聯邦農業貸款局裁撤，將十二個聯邦土地銀行改屬於土地銀行司而為農業信用管理局內四大部門之一。

現行之整個農貸系統可圖示如下：  
農業合作



農業信用管理局設在國都華盛頓，內置局長一人及副局長二人，原直接對總統負責，惟自一九三九年六月後改隸於農部，直接對農部部長負責。各司設司長 (Commissioner) 一人，主持一司事務，並負管理所屬各銀行之責。全國十二個農業信用區內，每區除設聯邦土地銀行一所外，並設聯邦中間信用銀行，合作銀行及生產信用公司各一所。此四個機關為便於營業上之聯繫計，在每區之內，皆設於同一城市，且在同一房屋之內。受同一理事會之管理。茲將各種農業信用組織分別敘述之。

## 第二節 土地抵押信用合作

美國土地抵押信用合作組織，原倣法於德國之土地抵押信用合作社，惟因國家環境之不同，制度亦稍加改變而已。其組織之全部機構可稱為半合作形式，即上層為農業信用管理局之土地銀行司，中間為十二個聯邦土地銀行，下層則包括許多由農民所組織之國家農地貸款合作社 (National Farm Loan Associations) 土地銀行司純係一政府機關，國家農地貸款合作社完全為農民之合作團體，聯邦土地銀行則屬政府機關與農民合作社之聯合組織，(註一) 故曰全部機構為半合作形式。

一、聯邦土地銀行——十二個聯邦土地銀行成立於一九一七年，為以農地抵押，貸放長期信用之機關。自一九三三年以來，除直接收款而外，並代農業信用管理局之土地銀行司經手貸放農地抵押放款。茲將其資本來源及業務概要，分述如次：

(一) 聯邦土地銀行之資本——資本之來源有三，即股金、公積金，及公債券之發行是也。每個聯邦土地銀行照章至少須有股金七十五萬元，(註二) 方能開始營業，並且規定其正當合理之股東應為農民所組織之國家農地貸款合作社。惟當開創伊始，農民之合作社無力認繳此巨額之股金，故美國中央與地方政府，及農會與農民私人，皆可參加認股，惟僅中央政府及國家農地貸款合作社所認之股，方有投票權。在一九一七年聯邦土地銀行成立時，各行平均百分之八十以上之股金為中央政府所供給，後來由國家農地貸款合作社所認繳之股金漸

漸增多。根據聯邦農地貸款法之規定，凡國家農地貸款合作社對其區域內之聯邦土地銀行，認繳股金總數已滿七十五萬元，則以後續繳之股金每年應以百分之二十五作退回政府股票之用，其目的在使聯邦土地銀行，將來完竣成爲農民合作社共有共營共享之銀行。政府原繳之股金至一九三一年已大部退回，所存無幾，惟一九三二年中央政府爲增加聯邦土地銀行之資本起見，復共投資一萬二千五百萬元於各行之中，於是政府資本又在各行之股金中佔主要地位。據一九三九年底之統計，十二個聯邦土地銀行共有股金 \$36,750,000 元，（註三）其中由中央政府所繳者佔 20% 由國家農地貸款合作社所繳者佔 50%，其餘 30% 係農民私人所認繳。

聯邦土地銀行之股金雖多，但仍不足以應其放款之需，乃發行公債券，公開出售於市。照聯邦農地貸款法之規定，每個聯邦土地銀行可以發行公債券至該行所有股金與公積金之二十倍，債券之抵押品爲發行銀行所收得押款之土地，與其所有之股金，公積金，以及其所屬區內各國家農地貸款合作社之股金與公積金，並且十二個銀行又聯合互相擔保各行所發債券之還本與付息。惟近來各銀行個別之公債券已停發，而用十二個銀行共同發行之聯合債券（Consolidated Bonds）以代之，聯合債券之擔保品爲十二個銀行聯合之股金，公積金，與所收得抵押土地之全部，以及各區內國家農地貸款合作社所有股金與公積金之總和。無論聯合債券或各銀行之個別債券，對於國家稅及地方稅皆已蠲免。債券之利息爲由三厘至五厘不等。

聯邦土地銀行之法定公積金爲其淨贏餘百分之五十，每半年計算分派一次，及至公積金之總額達到股金總額爲止。此後則應每半年至少分派淨盈餘百分之十爲公積金，餘則可用以發給股息與各股東。惟在公積金未達到股金總額之數以前，不得發給股息或分派任何紅利。

（二）聯邦土地銀行之業務——此等銀行之業務依據聯邦農地貸款法所規定，爲（一）發行農地抵押債券，並償還本息之責；（二）在本區域內貸款以農地作第一次抵押（First mortgage）之長期放款；（三）爲營業上之需要計，可以作財產之買賣；（四）接收信託人之農地以作抵償債務，惟須於五年內出售與農民，作爲創立自營農戶；（五）接收國家農地貸款合作社之抵押品或存款，或爲其作保；（六）買賣美國聯邦政府之公債

券。

聯邦土地銀行之主要任務爲供給長期信用，協助農民購買耕地，創立農戶，並作農地改良建設及農業經營之用。其放款之主要對象爲農民所組織之國家農地放款合作社，雖有時亦直接與個人農民，但不輕易核准，且所要求之利息亦較高，在一九三九年此種直接放款僅佔聯邦土地銀行放款總額之百分之三。故聯邦土地銀行實有扶助農民購買耕地及促進農民合作之兩重功效。至於其放款手續當與國家農地貸款合作社之業務合併述之。

二、國家農地貸款合作社——此種合作社爲按照聯邦農地貸款法，凡農民欲以耕地向聯邦土地銀行或農業信用管理局之土地銀行司押款者應有之組織，並受農業信用管理局之指導與監督。十個以上之真正農民皆有耕地或欲購買耕地者，可聯合組織此種合作社，惟地主及作土地買賣之投機家等，則不能參加。在一九四〇年美國十二個農業信用區內，共有國家農地貸款合作社約四千餘社。

國家農地貸款合作社之資本爲股金與其營業盈餘項下所撥之公積金。每股金額規定爲五元，僅限於借款之社員方能認繳。凡社員經過其社取得耕地抵押借款者，必須對社認繳股金，其繳額爲借款之百分之五，合作社乃同時向聯邦土地銀行認繳等額之股金。社員所認之股爲其借款擔保品之一部。當合作社召開社員大會時，社員每股有一投票權，惟不論其所繳之股數若干，每人之投票權至多不能超過二十票。

國家農地貸款合作社規定每半年須至少提其淨贏餘百分之十爲公積金，俟公積金總額達到該社股金總額百分之二十五後，乃可改提淨贏餘百分之五爲公積金，餘則可用以分派股金利息。公積金爲不可分之資金，倘一旦合作社解散，所餘之公積金須繳交本區內之聯邦土地銀行，成爲該行之公積金。

凡國家農地貸款合作社之社員請求借款時，可向合作社陳繳請求書，說明借款目的及數額，並附繳土地所有權之證件，以作借款之抵押品。經合作社審核認爲可借後，乃在此借款請求書上簽字保證，傳遞至本區內之聯邦土地銀行，該行收到此請求書及抵押證件以後，乃派土地估價員往測量抵押之土地，並研究該地是否已作其他債務之擔保或有無任何糾葛情事。銀行根據估價測量員之報告，倘決定准予貸款，乃收存請求書及一切抵

押證件，而將款送交合作社轉給借款之社員。該社員收到借款，即以百分之五購買合作社之股票，而合作社又以此股金購買聯邦土地銀行之股票。合作社並須扣留借款之百分之一或少於百分之五作為手續費。

借款之用途規定為下列數種：（一）購買耕地；（二）購買農具，肥料及牲畜等以作經營農業之用；（三）作農場房屋之建築及耕地之改良；（四）清償因農業經營所負之債務；（五）作農業經營上之普通應用。

社員每人可借之數額為由一百元至五萬元，但普通均在一萬元以下，並不得超過所抵押之耕地估價之半數。再加耕地上改良物估價之百分之二十。凡請求借款之數額倘超過二萬五千元者，必須由聯邦土地銀行轉請農業信用管理局之土地銀行司核准，方可貸借。此種借款之期限為五年至四十年，在此期限內，分期償還，每年或每半年償付一次，由社員將應還之本息如期送交合作社，再由合作社償還聯邦土地銀行。借款經過五年之後，社員倘欲提前償清其債務，得隨時還清之。借款利率由法律規定不得超過年利六厘，並且非經農業信用管理局之准許，聯邦土地銀行經過國家農地貸款合作社所貸放之農地抵押放款，利息不得超過該行最後一次所發行之債券利息一厘，例如一九三九年十月所發行之債券為年利三厘，則此後之放款利息不得超過年利四厘。

當社員借款償清後，聯邦土地銀行乃將抵押土地之證件送交合作社退還該社員，並將合作社在核准該項借款時所購之股票收回，倘此時該社未欠銀行之款，則銀行將此項股金退給合作社；同時合作社亦將社員所購之股票收回，倘此時合作社之經濟情形良好，而有現金可以退回此項社股時，則照股票之面值付給該社員。

### 第三節 聯邦中間信用銀行

十二個聯邦中間信用銀行成立於一九三三年，為聯邦政府供給全國短期及中期農實之初步設施。各銀行之資本皆由中央政府撥給，當創立之始，每個銀行原由政府撥五百萬元，共計六千萬元，惟後來政府陸續增撥該行資本，至一九三九年為止，十二個銀行共有股金七千萬元及贏餘三千萬元，共計一萬萬元，此皆屬於美國中央政府所有之資金。

此一萬萬元之資本尚不足以應營業之需，其應付放款之大部分資金，賴發售債券所得來。依法律規定，每個聯邦中間信用銀行可以發行五年以內滿期之短期公債券，數額以該行已收到之股金及贏餘總額之十倍為限。唯近年來皆由十二個銀行發行聯合債券 (Consolidated Ventures)，一九三九年之發行總額為 \$29,900,000 元，均係十二個月以內滿期之短期債券，由十二個銀行聯合保證其本息之償付。在法律上此種債券可作聯邦準備銀行 (Federal Reserve Banks) 及其他銀行之存款準備金。

除發行短期債券外，聯邦中間信用銀行尚可持合法之農業票據向聯邦準備銀行請求重貼現，及向金融市場出售農業票據，以吸取現金。

聯邦中間信用銀行完全為活動農村金融而設，其主要之功用為供給由六個月至三年之中期放款，使適合於農業經營上之需要。中間信用銀行之地位可認為處於都市工商業金融及農村金融之中間，利用其短期債券之發行，及向大都市之金融市場出售農業票據或農業票據重貼現之種種方法，以吸取都市資金而運用於農村。藉聯邦中間信用銀行之活動，農民所有之各種農業票據得與商業證券同樣流行於都市金融市場，而都市之一般遊資得被吸收入農村，以用於農業生產，故實為溝通都市金融與農村金融之樞紐。

聯邦中間信用銀行並不直接放款與農民，亦不收受普通存款及儲蓄存款，惟貸款給農民之合作社，及其他各種為農民所組織之團體，如牲畜放款公司與農業信用公司之類。在一九三九年內十二個聯邦中間信用銀行總共貸出四萬七千餘萬元，其中約百分之八十為貸給農民之生產信用合作社，其餘約百分之二十則係貸與農業信用公司 (Agricultural Credit Corporations) 及牲畜放款公司 (Livestock Loan Companies) 等。放款之主要方式為農業票據之貼現。

此等銀行之所以名之曰『中間』(Intermediates)者，有三方面之意義：第一，其放款之期限可謂介乎土地抵押之長期信用與一般商業銀行所放之短期信用之間；第二，此種信用機關之性質可謂處於資本主義之銀行與聯邦政府信用之間；第三，其放款方法並不直接貸給農民，而須經過農民組織以作中間之媒介。(註四)



## 第四節 農業生產信用合作

美國之農業生產信用合作組織，始於一九三三年之農業信用法 (Farm Credit Act)。此項立法通過後一方面農業短期與中期貸款制度得以確立，與一九一六年之聯邦農地貸款法所確立之農業長期貸款制度者，可謂前後互相補充；另一方面將一切農業貸款組織歸併於農業信用管理局以收集中管理之效，使美國整個農業信用機構，得以完成。

農業生產信用係一種短期與中期信用，以放款供給農民在農產物生長期間所需之費用為目的。在一九三三年之農業信用法實行後，即在十二個農業信用區內，每區設一生產信用公司 (Production Credit Corporation)，隸屬於農業信用管理局之生產信用司。此種公司並不貸放任何放款，其主要之任務為代表中央政府在各信用區內推進農民組織生產信用合作社 (Production Credit Associations) 與生產信用合作社以資本上之協助，並負指導與監督之責。故美國之農業生產信用機構亦係一種半合作形式，上層為農業信用管理局之生產信用司，中間為十二個生產信用公司，下層為農民所組織之多數生產信用合作社，與土地抵押信用合作機構完全相似。

生產信用公司之資本全部由中央政府撥給，現資本最少之公司有股金八百五十萬元，最多者有一千三百五十萬元，十二個公司共有股金一萬二千萬元。此種資本大部份用以購買各區內生產信用合作社股票，以補充此等合作社之股金。餘則用以購買政府公債等之穩妥投資。公司每年由對合作社及其他方面投資之利息收入，以維持其營業費用，及撥充公積金。照章公積金至少須達到公司股金之百分之二十五，此後之盈餘則用以陸續退回政府對公司之投資，使公司處於資本自有之地位。

凡十個以上之農民同居於一小地區之內者，可以合組一生產信用合作社，以便借得農業生產上所需之資金。社之管理係由社員大會選舉理事若干人組織理事會。再由理事會選出三個執行委員，組織執行委員會，其中

二人爲理事，另一人爲秘書兼會計。此秘書會計實際爲全社事務之經理人，對理事會及執行委員會負責，而執行合作社之政策與議決案。(註五)

生產信用合作社之社股分爲兩種，一種名甲種股(Class A Stock)，另一種名乙種股(Class B Stock)。甲種股爲優先股，無投票權，大部分由本區內之生產信用公司認購，僅有極少部份由私人投資購買。乙種股爲普通股，有投票權，完全由農民社員之向社借款者認購。當社員向社請求借款時，必須以其借款總額百分之五購買乙種社股，俟借款償清後，其所持之乙種股，可兌換甲種股，或讓予其他借款之社員，或留存作下次再向社借款時之用。惟借款清償後兩年尙不再向社借款，則該社員之乙種股必須售與他人或換作甲種股。此種規定之意義，係使合作社常爲利害關切較深之借款社員所管理。持乙種股票之社員，不論其所有之股額若干，每人僅有一投票權。在一九三九之五百餘生產信用合作社中，共有股金九千二百餘萬元，其中甲種股佔23.5%，乙種股僅佔7.5%。

生產信用合作社由發售兩種股票所得之資金，並不直接貸給其社員，而乃用以購買政府公債，及其他可靠之證券，再將此等證券存入聯邦中間信用銀行，以作向該行借款或貼現時之擔保品。農民社員倘欲借款，可向社中執行委員會送一請求書，說明借款數額，用途，擔保品，及償還時期與償還方法。此種借款必須有妥實之抵押品，如作物，牲畜，及他種財產等。合作社於接到請求書後，乃派人視察社員之農場，以考驗其所提供之借款擔保品是否確實，及其價值若干。如借款經社核准，則由借款社員書出票據，並註明此票據之抵押品，交於合作社以換取借款。合作社再將此票據送至聯邦中間信用銀行請求貼現，倘銀行認此項借款爲妥當則准予貼現，將現款送交合作社，故社員實用其自發之期票向合作社借款，合作社又轉向聯邦中間信用銀行借款以予之。(註六)社員借款之用途，可爲農產栽培，收穫，及運銷之費用；種子，肥料，牲畜，農具等之購買；家畜家禽等之育種與飼養；以及農場之建築與改良等事項之所需。借款期限由三個月至一年，惟到期得斟酌情形，令社員償還一部份，餘款可展期清償。借款利率規定不得高過聯邦中間信用銀行貼現息三厘，一九三九年

聯邦中間信用銀行之貼現息爲周年一厘半，故生產費用，合作社之放款利率爲年息四厘半。

合作社所得放款利息三厘之收入，與其購買公債等之投資所得利息，用以供社中之一切費用，及提存公積金，俟公積金數額達到其股金總額百分之二十五後，再有盈餘乃用以發給股息。甲乙兩種社股之股息均規定不得超過年利七厘，須甲種股之利息付清後，方能發給乙種股之股息，並且乙種社股之利息發給與否，合作社不甚重視，因社內之淨贏餘常以用作退回甲種股爲原則，使合作社成爲農民自有自營之機關。

### 第五節 合作銀行

依據一九三三年之農業信用法，美國中央政府創設十三個合作銀行 (Banks for Co-operatives)，即在十二個農業信用區內每區設區合作銀行 (District Bank for Co-operatives) 一所，另在國都華盛頓設中央合作銀行 (Central Bank for Co-operatives) 一所。此等銀行之任務，爲放款供給農民所組織之農業購買合作社及農產運銷合作社以各種資金，故實爲專對農民之合作社放款之銀行。原按英文 (Bank for Co-operatives) 之意義，應譯作『爲合作社而設之銀行』，茲譯爲『合作銀行』者，乃取其簡單之義也。

中央合作銀行由理事七人管理之，農業信用管理局內之合作銀行司長，即兼該行之理事長，其餘六個理事均由農業信用管理局局長指派之。各區合作銀行之管理，由同區內之聯邦土地銀行理事七人兼任之，此七理事並兼爲同區內之聯邦中間信用銀行，及生產信用公司之理事，即統稱曰農業信用理事會 (Farm Credit Board) (註七) 者也。

合作銀行之資本由中央政府撥給。當開創之始，美政府撥中央合作銀行資本五千萬美元，區合作銀行各五百萬美元，總共一萬一千萬美元。

除政府供給之資本而外，凡向合作銀行借款之農民合作社，必須認購銀行之股票，其數額應與借款額成比例，例如合作社向合作銀行借得設備借款 (Facility Loan) 或運用資金借款 (Operating Capital Loan)，

其認購股票數額應約佔借款額百分之五，但倘借得者係商品借款 (Commodity Loan)，則購股額僅爲其借款額百分之一。據一九三九年底之統計，十二個合作銀行共有股額 \$52,487,303 元，其中 \$9,000,000 元或 0.17% 爲美國中央政府所有；\$2,801,300 元或 0.53% 爲農民之合作社所有，可見至最近爲止，農民之合作社在合作銀行中所有之股金，仍佔絕對少數。

合作銀行向農民合作社貸放下列三種放款：

(1) 設備放款——此種放款係供給農民之運銷及購買合作社等，作購買或租佃土地，建築房屋，或購買機器等一切設備之用；換言之，即爲放款協助合作社取得固定資產者也。放款之抵押品即係所設備之物，放款數額不得超過抵押品估價百分之六十，期限不得超過二十年，但實際情形償還期限均在十年以內。利息爲年利四厘。

(2) 運用資金放款——此種放款係供給合作社之營業費用，使合作社之經常流動資金不感缺乏。其抵押品並無一定，如什物及有價證券等皆可。放款期限不得超過三年，利息爲年利二厘半。

(3) 商品放款——此係一種短期放款，供購買合作社能代社員墊款購買所需之商品，或運銷合作社於產品未售出以前，可預付貨價之一部份給社員。抵押品即合作社所購買或運銷之商品，故曰商品貸款。放款數額隨所抵押之商品而異，對已採用海京 (Hedging) 保護之商品，放款額可高至該商品市價百分之九十，對未採海京保護之商品，則放款額不得超過該商品市價百分之七十五。放款期限爲三個月至九個月，利息爲年利一厘半。

合作社之能在合作銀行取得借款者，必須合於下列之條件。

- (1) 合作社之業務爲農產品之運銷，或農用品之供給，或爲農產經營盡種種勞務（如農業保險之類）。
- (2) 合作社之經營必係謀社員間之相互利益。
- (3) 合作社與非社員之貿易額不得超過其與社員之貿易額。

- (4) 合作社必遵守一人一票權之原則，或須限制社股利息，不得過年利八厘，或此兩種原則均須遵守。
- 註一：將來政府資本完全退出後，聯邦土地銀行或純為農民之合作銀行。
- 註二：本章內之貨幣單位皆指美元。
- 註三：The 7th Annual Report of the Farm Credit Administration 1939. P. 28.
- 註四：C. R. Fay: Co-operation at Home and Abroad Vol. II. P. 280, 1939.
- 註五：The 7th Annual Report of the Farm Credit Administration, 1939, P. 42.
- 註六：生產信用合作社除向聯邦中間信用銀行取得貼現放款外，並以存在該行之公債等為抵押而直接借款。惟貼現放款，常佔十二個中間信用銀行對全國信用合作社放款總額百分之八十以上。
- 註七：The 7th Annual Report of the F. C. A. 1939, P. 41.

## 第七章 我國之農業信用合作

### 第一節 農村信用合作事業之發展

我國農村之有信用合作社，始自民國十二年六月由華洋義賑會所指導成立之河北省香河縣第一信用合作社，繼之而起者，有河北之宛平，唐縣，涑水，定縣以及江蘇與安徽等地之農村信用合作組織。我國農村近數十年以來，因天災人禍，兵匪交亂，農民久在水深火熱之中，加之各帝國主義者挾其不平等條約爲護符，以賤價之工業品傾銷於我廣大之農村中，使農村資金流向都市，一去不返，結果農民更加困窮，農村高利貸橫行，整個農業日趨敗壞。農民一聞組織信用合作社可以獲得低利之借款，此正彼等呻吟已久，切望而不可得者，無不紛紛要求組織，於是信用合作社在數量上之發展特別迅速。自民國十二年六月至十六年年底爲止，於四年餘之短時間內已有五百六十餘社，社員人數達一萬三千餘，自集資金共約二萬四千餘元。由華洋義賑會放出之貸款共約六萬餘元。此等合作社大部份分佈於河北省五十三縣之農村中，分佈於江蘇省者僅有二縣，在安徽者僅一縣而已。（註一）

自民國十七年國民政府奠都南京而後，發展農業合作成爲政府之重要政策，全國上下以及各公私團體均多從事合作事業之輔導與推進，於是農村合作社之組織更屬突飛猛進，尤以信用合作社之發展，最爲迅速，溯自民國十二年我國合作運動進入農村以來，都市合作事業極不發達，合作社幾乎全部在農村，而農村合作社中又大部分爲信用合作社，故我國現有之合作事業，可謂以農業信用合作爲主要。在民國十六年以前農村中之合作社，幾全部爲信用合作社，至民國二十年，全國一千五百七十六個合作社中，信用合作社佔一千三百七十九社，即爲總社數百分之八十七以上。（註二）後來其他各種農業合作社，漸漸增加，致信用合作社所佔之百分率漸漸

降落，其中以生產合作社與運銷合作社二種，自民國二十年後增加較速，至二十四年此二種合作社均佔全國總社數百分之九，信用合作社所佔之百分率則降至約百分之五十九。民國二十五年全國運銷合作社發展至二千三百六十餘社之最高紀錄，同時信用合作社所佔總社數之百分率亦已降至約百分之五十五，最低紀錄。此後則

年 別	總社數	信 理 合 作 社			生 產 合 作 社			運 銷 合 作 社		
		社 數	百 分 率	社 數	百 分 率	社 數	百 分 率			
民 國 二十一年	3,978	3,227	81.11	271	6.82	57	1.43			
二十二年	3,087	2,423	78.49	237	9.30	36	1.17			
二十三年	14,649	9,841	67.20	1,260	8.60	1,059	7.26			
二十四年	26,224	15,429	58.80	2,321	8.90	2,293	8.70			
二十五年	37,318	20,620	55.25	3,199	8.60	2,366	6.30			
二十六年	28,449	20,952	73.60	1,637	5.70	711	2.50			
二十七年	64,535	55,466	85.91	7,085	10.97	1,432	2.20			
二十八年	78,671	69,531	88.37	6,694	8.51	1,333	1.76			
二十九年	103,444	89,939	87.00	9,035	8.73	2,027	1.96			

因抗戰發生，交通阻塞，運銷合作社之數目突減，信用合作社之社數及其所佔百分率，又轉而上升，至二十九年底，已升至約九萬社，佔總社數百分之八十七矣。茲根據民國三十年合作事業管理局所發表之統計，摘錄信用，生產，及運銷三種重要之農業合作社而比較其歷年社數與佔全國總社數之百分率如上：（註三）

上表所載總社數內尚有其他各種合作社，如消費，購買，利用，及保險等，因數目較少，故未一一詳列。表中明示信用合作社之數歷年增加甚速，在我國合作事業中始終保持其首位之重要性。

原農業合作之發展必求均衡。生產，運銷，供給，保險，以及消費等各種合作事業，均極重要，倘待同時推進，一律發展，則不僅表示一國農業合作之健全，且亦表示該國農業進步已達近代化之階段。倘一國之農業合作單偏於信用合作社之數量發展，則係表示其農村之病態，即農民困窮，賴借貸以過活，同時生產落後，故生產與運銷等各合作組織不能發達。總觀世界各農業國家中，凡有農村信用合作社之畸形發展現象者，如我國、日本、印度、及德國之西南部，均係小農制之地區，農業人口密度過高，每農戶所分得之耕地面積過小，致農民窮困特甚，對於信用合作之需要特感迫切，同時農民並無多量賸餘產品可供運銷（此有兩方面之原因，一則因人浮於地，產品之大部分須用以養活農村人民；二則因大半農民並無土地所有權，每年收穫之農產又大部份歸之於地主），故對於運銷合作未感需要。舉凡農業人口密度過高，及佃農過多之國家，其農業生產合作與農產運銷合作等，往往落後，而造成農村信用合作之畸形發展。在美國、丹麥、加拿大、新西蘭等國，農民自有廣大面積之耕地，生活比較富裕，合作事業着重生產與運銷，信用合作殊不發達。故我國目前農業信用合作社數量之特多，並非一種良好現象，實則一方面顯示農村之貧病交加，沈疴未除，另一方面則合作事業本身之發展失其均衡，不能使各種業務有互相協調之效。至於在合作社之數量迅速發展中，其品質之優劣如何，尚屬另一問題。

## 第二節 農業信用合作社之組織



我國之農村信用合作社，概仿倣德國雷發巽式信用合 之組織，每一單位社之社員多係同村鄰居之農民，故一社往往以一村或鄰近之二三村為範圍，社員人數多者一二百人，少者十餘人，一律採用無限責任制。據中央農業實驗所二十六年二月出版之農情報告（五卷二期），統計二十五年底全國信用合作社共二〇，六二〇社，共有社員六九二，〇五八人，每社平均僅有社員約三十四人，又據作者本人於二十九年秋季調查陝西關中之渭南、武功、寶鷄等縣，三百八十餘信用合作社而統計之，每社平均人數約五十人，復經參照其他各方所發表之統計，知我國信用合作社全國平均人數每社約在四五十人以下，此與德國雷發巽合作社平均每社有社員一〇七人，（註四）及日本農村信用合作社每社平均有社員三百九人（註五）相較，則每社人數未免過少。原農村信用合作社為社員道德之結合，其社員之選擇應採嚴格，故一社之範圍不宜過大，人數不宜過多，但每社人數過少，則組織過於狹小與零碎，力量必感單薄，而不能發揮經濟上之效能。在當年雷發巽之理想，每社之社員人數約須四百左右，今吾國信用合 社之人數離此標準尚遠。惟合作社之社員人數與社之年齡有關，凡社之年數愈老，其經濟上之成就愈大，則社員自日趨增多。我國信用合作社創辦不久，成效未著，此亦每社人數過少之主要原因也。

信用合作組織既重社員之道德訓練，使社員能瞭解合作之真義而堅強團結。惟農民智識淺薄，信用未著，又素乏團結之精神，故在經濟狀況特殊困難之地域，有不能或不及指導農民直接組設合作社之情形時，常有組織預備社或互助社以為設立信用合 社之初步者。互助社即信用合 社之預備社，而藉以集合社員作初步之訓練與測驗，以視其將來是否可成為正式之信用合 社者也。當華洋義賑會在各省農村指導信用合 社時，對於合作社之承認採取嚴格主義，故多利用互助社之組織，此後其他機關之輔導信用合作者，亦嘗仿行，惟多數信用合作社之成立，並未經過互助社之階段。

多

按照前實業部所頒發之各省處理互助社暫行辦法，互助社以社員九人以上組織之，共負連保責任，社內設社長副社長、會計、及書記各一人，由社員大會推選之，此即等於合作社之理事會，另設評事會，由社員大會

推選三人組織之，互推一人爲主席，此又與合作社之監事會相當。互助社爲暫時性之組織，其存在期限普通爲一年，多則二年，其成立時呈請合作事業主管機關備案，經主管機關之介紹或同意，可向放款機關借款一次，惟其能借得之數額往往比合作社爲低。一俟借款清償後，得隨時改組爲合作社。倘經指導或主管機關之考核，認爲某互助社之成績不佳，不能改組爲聯合社時，即行解散。總之，在其借款清償後，無論改組與否，一律註銷其登記。

信用合作社因每社範圍較小，故最重聯合以增強其經濟力量，此理已於第四章中詳論之矣。德國信用合作社無論爲雷發契系，許爾志系或哈斯系，皆有一完整而有系統之聯合組織。我國農村信用合作社在組織上之最大缺點爲缺乏聯合組織，即有少數之聯合社亦系殘缺不成體系。現今全國信用合作社究有若干聯合社，未見有詳明之統計，惟知二十九年底國內十七省市之十萬零三千餘合作社中，共有區聯合社一千零九十九社，縣合作社一百零四社，（註六）即平均每一百個合作社中方有區聯社一所，即算此一千餘區聯社盡屬於信用合作社聯合社，而二十九年底之十七省市信用合作社共有九萬社，亦即平均每九十個信用合作社方有一個區聯社。按每一區聯社所有社員之數，前華洋義賑會規定以單位社五社至三十社爲度，（註七）實際上我國信用合作社所組之區聯社大多數爲每社包括社員僅數十餘社，超過二十個單位社所組之區聯社已不多見，達到三十社者恐爲絕無僅有之事。由此可以推知目前國內之信用合作社大多數並無區聯合社之組織。例如四川省在三十年二月全省二萬零二百五十個信用合作社，僅二千四百三十六社組有區聯社共一百三十九社，即每一區聯社平均包含單位社約十七社。（註八）有縣聯合社組織者更少，國內有信用合作社之縣，其中組有縣聯社者，當不及十分之一。至於省聯合社與中央聯合社則更無所聞矣。

### 第三節 金融概況

用合作社之資金來源爲股金、公積金、存款、及借入款。前二者可稱爲社員與合作社之自集資金，後二

者則爲合作社利用社員之聯合信用所借得之社外資金。當年雷發興於創社之始，本不注重社員出資，故社員所繳之股金極少，蓋以爲農民既均屬窮乏，出資自不能多，與其股金過少而無用，不如完全利用社員之聯合信用而吸收社外資金之爲愈乎。惟此種理想，後來漸漸證明其並不正確，故以後之雷式信用合作社，亦極重視股金，而以哈斯系之修正雷式信用聯合社爲尤甚。蓋社員對社出資，不僅爲合作精神之表現，且爲建立聯合社之經濟與信用之基礎。社員之認股愈多者，其對社務必愈加熱心及愈負責任。社之股金愈多，不僅爲其資本力之增強，且表示其社員願對社作較大之貢獻，此乃在物質與精神上雙方增進合作社之信用與力量。

我國信用合作社自集資金之窮乏，尤爲目前農村合作最大之缺陷。以民國二十九年底浙、皖、贛、鄂、川等十七省市之合作社共一〇三，四四四社而論，共有社員五，六六三，六八六八人，股金共二〇，九七九，九五元（註九）則每社平均有股金二〇二元，每人平均繳股金僅爲四元而已。此等合作社中，固大部份（85%）爲信用合作社，惟其中尚有股金較多之生產，運銷，及消費等合作社在內，不免使平均數增高，倘單就信用合作社而論，恐平均數尙較此爲低。據作者於二十九年秋調查陝西渭南、武功、寶雞等縣，三百餘信用合作社所得，每社之社股數幾皆等於其社員人數，而股金總額則等於社員人數之二倍。換言之，即每人一社，每股金額二元，已成普遍一致之現象，極少例外。又甘肅省二十八年底共有信用合作社四，六七一社，社員共二二八，六一六人，已繳股金共六二二，四三六元。（註十）即每社平均有股金一三三元，每社員平均有股金二元七角。河南省於民國三十年十二月底有信用專營合作社二，九五〇社，社員共二一一，一〇五人，共有股金四九五，五三六元，（註十一）即平均每社有股金一六八元。每社員有股金約二元三角餘。不論查閱國內之任何一省或一縣之信用合作社，社員認繳之股金幾全爲法定之最低限額。初創之合作社如此，而創立已數年或十餘年之合作社亦屬如此，並無社員應歷年增加股金之規定。其原因，固可認爲農民困窮，無力多繳股金，然觀每人一股與每股二元之普遍現象，農民之貧窮程度未必如是之整齊。且參加信用合作社之農民，並非我國農村中最窮苦之人，最窮苦之農民往往被擯於合作社之門外，可知其繳股之目的僅爲適應法律上之要求，以圖取得向社借款

之資格而已。考德國農村信用合作社在一九三五年每社平均有股金四千餘馬克，每社員平均約有四十馬克；日本農村信用合作社在一九二九年即平均每社有股金一萬七千餘日元，每社員有六十五元；（註十二）即股金額較少之印度農村信用合作社，在一九二九至一九三〇年間，每社員之平均所有股金，亦有 $300$ 盧比（註十三）（按盧比在平時之國際匯兌率，其價值比我國法幣為高）；我國合作社與之比較皆相差甚遠。故今後對於股金之增加應積極促進，合作社法上似應有強制社員於每隔數年增股一次之規定。

至於公積金與存款二項，為信用合作社最重要之資金，德國雷式信用合作社，尤特別注重此二項資金之積存，已於上第五章中詳論之矣。蓋存款之收受為合作社之受信業務，與放款（授信業務）同屬銀行及任何信用機之兩種主要業務，存款額之多寡，表示合作社本身信用程度之高低，存款愈多，即社員及非社員對合作社愈相信，以為將款存入該社，極為安定而無危險。公積金為自創自有之資金，即一社經濟基礎之所在，機關係於社之安全及其經濟上之自立性者至大。我國農村信用合作社之公積金與存款尚缺乏完整之統計，惟其數目之少，更有甚於股金者。例如四川省於三十年二月，據一〇三縣市之報告，一〇，六七三社中，共有各種存款七九一，三六六元，（註十四）即平均僅有存款約七十九元。以當時全川合作社之每社平均有社員五七人計算之，則每社員之平均存款額僅一元三角餘。且此一〇三縣市之信用合作社中，尚有數千社並無存款，如以江津縣而論，據友人葉謙吉君於三十年冬季之調查，該縣一百五十六個信用社中，僅有十五社開始辦理存款業務，而其中存款數額最大者僅三四十元。（註十五）據作者於三十年十二月函請西北農學院友入調查陝西武功縣一百四十四個信用合作社，其中有公積金者僅二十九社，總額六百九十五元，即平均每社有公積金二十五元；有儲蓄存款者僅五社，存款總額為七百七十四元，平均每社有存款一百五十四元。渭南縣一百五十信用合作社中，有存款者三十社，存款總額共一千九百八十元，每社平均六十六元。又甘肅省二十八年底共有信用合作社四，六七一社，社員二二八，六一六人，儲金共有一二七，七一一元，公積金共七一，三一七元，（註十六）即每社平均有儲金約四十八元，公積金約十五元，每社員平均約有儲金一元，公積金三角一分。此與一九三七年德國

農村信用合作社存款總額達二十六萬萬馬克，每社平均存款額約達十四萬馬克；公積金則每社平均有八千餘馬克，每社員平均約八十馬克，則相距誠不可以道里計矣。據國際合作聯盟於第十八屆國際合作節紀念大會之報告，一九四〇年六月之統計，二十八個國家中加入國際合作聯盟之信用合作社有八一，〇五〇社，社員共一千二百餘萬人儲蓄存款額共八八，八一七，〇〇〇金鎊，即平均每社有一千零九十五鎊，每社員有七鎊餘，（註十七）此可表明國際間任何一國之信用合作社無不重視存款業務之發展。

我國現今之農村信用合作社，存款與公積金窮乏之主要原因，為社員不明合作之真義，以為合作社乃農民聯合借款之組織，農民組社之唯一目的在取得借款，借款之目的既達，則認為一切責任已盡所謂存款及公積金之有無，皆非彼等所欲過問者也。甘貝爾氏(W. K. H. Campbell)謂「一般之意見，均認為窮苦農民無力儲蓄，實則與其謂農民缺乏儲蓄之能力，無寧謂其缺乏儲蓄之機會與習慣。」（註十八）此言固有真理。然我以為農民不僅缺乏儲蓄之習慣，且其對合作社之認識根本錯誤。一社之內無論理監事或一般社員皆認其社之唯一任務為向外借款，借得款後乃轉而分配予各社員（甚至於按社員人數平均瓜分），至於所謂提倡節儉，鼓勵儲蓄，以及積存公積金以鞏固社之經濟基礎等工作，彼等皆無此深思遠慮，或認為過於繁難，多一事不如少一事。且農村中不少豪劣之輩及特殊勢力者把持合作社，理監事營私舞弊之事，隨處可見，以致社員對其社喪失信用，縱有餘資，亦不敢存入社中；社外人對社之更無信心自不待言。至於公積金，在合作社法中既有明文規定，須至少提每年盈餘百分之二十充之。按現在之信用合作社普通多以一分之利率向金融機關借入款項，而以一厘之利率貸給社員可以獲得四五厘之利率以作盈餘，在較大之合作社每年借入與放出之款額頗大，故利息上之收入自屬可觀。而歷年積累之盈餘更應不少，何至公積金之窮乏如此。考其原因：合作社之社員與理監事皆不注意公積金，法律與社章雖有規定，亦視若具文，每年由利息之收入，除小部份用作紙張文具等必要之開支外，餘則或為社員大眾所瓜分，或為職員向金庫領款或還款之旅費所消耗，甚或由少數理事所侵吞。總之，一切弊病之根源皆在農民之教育程度過低，對於合作之真義毫不瞭解。一般指導合作之人，均以為組社愈多，

則功績愈大，至於社之內容是否合於合作原理，則無暇過問。無怪乎信用合作社之變爲「合借社」也。所謂「合借社」者即社員組社之唯一目的及社之唯一功用，皆在借款與還款，此外別無目的，故亦別無業務，至於合作原理與自助自立等精神，則皆蕩然無存矣。今後挽救之道，合作行政機關可採行一種強制合作社增加公積金與存款之方法。我國合作社法規定合作社應提存盈餘百分之二十爲公積金，似覺過低，應提高至百分之四五十，並限制公積金不得亂用。存款固有社員及非社員存款兩種，非社員存款雖不能強制，社員存款一項當可規定每人每月至少須向合作社儲存若干，不存者可由其借款，分紅，或其他向合作社收入之款中扣留。此種辦法除由法律或社章規定外，合作管理機關並派審計員嚴格查核，強迫實行。

我國信用合作社之股金，存款，以及公積金既均缺乏，則社之金融全賴借款流通，自屬必然之勢。然借款之來源與數額亦爲極須注意之問題。在德國及其他合作先進國家，其合作社皆有自下而上建立之聯合社或合作銀行，自成獨立自主之合作金融機構，故各地方信用合作社所需之借款，大部份可由各級合作銀行源源供給。各級合作銀行一面接收各種合作社之存款，一面對合作社放款，使合作資金可以互相調節，無須依賴商業銀行之放款。

在我國則不然，合作之本身並無自立之金融機構，故合作社一元一分之借款，皆仰給於農民銀行及一般商業銀行，倘此等銀行一旦停止農村放款，則國內合作社誠有土崩瓦解之虞。且合作社既依銀行而生存，於是一切皆仰銀行之鼻息而受其指使，結果造成銀行兼辦合作或指導合作之怪象，使我國一般合作社喪失其自立自治之精神。任何銀行必從其營業利潤之觀點上，以求放款之安全，故受其指使之合作社，乃徧重以社員之財產爲借款之擔保品，毫無財產之窮苦農民則被擯於合作社門之外，而無享受合作借款之權利。現雖由政府竭力推行合作金庫制度，然合作社既缺自集之資金以向金庫認股，即無管理金庫之權力，致現有之合作金庫，事實上無異於各銀行之分支行或辦事處，並且往年各行在農村設立合作金庫，預先由中央機關指定區域，劃分勢力範圍，儼然封建制度之復活，此亦我國農貸上之大怪事也。

任何銀行之金融機關，其放款之主要來源當賴存款，合作社自亦不能例外，德國雷式信用合作社所放給社員之款，百分之七十以上來自存款，來自借入款者不過百分之二十而已。我國農村信用合作社因股金、存款，及公積金皆缺，故對社員放出之款，完全來自借入款。每年各銀行對合作社放出之款雖鉅，但每社及每社員所能分得之借款仍極微。例如二十九年農中農，中國，各省銀行，農本局，各合作金庫，以及其他放款機關，對國內各合作社放出之款，共達一五五，五七八，六六四元，但平均每社所分得之款僅一一六五元，每社員僅分得二一·四七元而已，（註十九）此與德國農村信用合作社社員平均每年能借得五百馬克者，未免相差太遠。以農民之窮困，與其需款之殷切，而每人每年所能借得者，僅區區二十餘元之數，實有杯水車薪，無濟於事之感。無怪乎信用合作社之數量雖亦可觀，惟在農村金融上並未發生力量，合作借貸在農民之全部借貸中所占之百分率極低，而農村高利貸之橫行仍如故也。

#### 第四節 放款業務

信用合作社向各金融機關取得借款後，轉而貸給社員，此乃其主要之功用。原合作社之放款可分為信用放款，保證放款及抵押放款三種。信用放款為完全憑借款社員個人之信用為保證，無須保證人及抵押品。保證放款亦係信用放款之一種，惟憑借款社員個人之信用猶不足，須加上兩個或三個保證人之信用而已。保證人在借款字據上簽名擔保，則合作社認為其放款比較安全，信用乃為之增強。抵押放款乃借款社員須提供某種財產為擔保，合作社方能貸予款項，且借貸之總額不能超過抵押品之價值，通常為抵押品價值之六七成。故抵押放款完全是對物信用與信用放款及保證放款之對人信用者不同。信用放款僅適用於數額較小及期限較短之放款，凡長期放款及數額較大之放款，應以重視抵押品為原則。

我國農村信用合作社之對社員放款，因數額之較小，及放款期限之短促，故一般通行皆為信用放款。雖合作社之選擇社員常注重農民之稍有財產者，以致赤貧之農民多被擯於合作社之外，然社員之財產似係用作放款

時之一種心理上之保障，實際上並未提供作借款之抵押品。

借款之期限與數額，關係於借款之用途者至大，凡希望農民能使用其借款於正當之途，一面固須合作社嚴格實施信用管理，而另一方面更須使借款之數額及期限能與其用途相配合。借款之適當用途必配以適當之數額與期限，此理至為明顯。例如農民欲借款二百元購一耕牛，須於三年內方能分期償清，而合作社僅准其借四十元，並限一年內清償，該農民購買耕牛之計劃不得不被迫放棄，此四十元之借款，因不足供生產事業之用，乃無形中耗費於家庭之消費。我國信用合作社放款數額之小，每社員平均每年僅能借得二三十元，已如上述，而放款之期限多在一年以內，長過一年者殊不多見，於是期限與數額均難適合正當之用途，徒使借款之用於消費者更為增加。

我國信用合作社，社員之借款用途如何，無正確之統計可查，前華洋義賑會在湖北省一帶指導信用合作，對於農民借款之用途，管理較為嚴格，然猶約有半數之借款用於償還舊欠及家庭中一切之消費，真正用於農業生產上之借款，亦不過半數而已。根據作者與西北農學院學生於二十九年秋季調查陝西武功，渭南，寶雞，南鄭等縣之合作社，分析社員借款用途之結果，平均對於生產事業者僅佔29.56%，家用（購買糧食，衣着，油鹽等雜支）佔37.88%，償債與納稅佔0.29%，婚喪疾病等費用佔4.13%，其他費用佔7.53%。故知對於生產者尚不及三分之一，而對於消費者在百分之七十以上。惟此種統計之正確程度如何，尙難決定，因農民對於其借款用途之報告，常不真實，以致在調查上極感困難。此外各處所發表關於合作社社員借款用途之片斷統計尚多，惟其真確性殊為可疑，故無一一列舉之必要。總之，因農民之極度窮困，呻吟於高利貸壓迫之下者已非一日，即未負債之農民，又或迫於生活之維持，往往感覺向合作社借款還債及作家庭生活之維持費，應比其他任何用途為迫切。加以借款之數額上及期限等種種限制，致造成我國農村信用合作社社員借款，對於消費之途，常比用於生產事業者為多。

註一：張鏡予——中國農村信用合作運動，頁五一，五三。



- 註二：壽勉成，鄭厚博：中國合作運動史頁三五。
- 註三：合作事業月刊——全國合作會議專號（上）民國三十年四月一日出版。
- 註四：見上第五章第二節
- 註五：本位田祥男著，王大文等台譯；歐洲各國農村合作制度，頁二十三，中國合作學社出版
- 註六：見合作事業月刊全國合作會議專號（上）民國三十年四月一日出版。
- 註七：張鏡予：中國農村信合作用運動 頁二〇六
- 註八：四川合作事業概覽——四川省合作事業管理處三十年三月編。頁五九，六十。
- 註九：合作事業月刊——全國合作會議專號（上）
- 註十：見甘肅省合作委員會之報告。
- 註十一：見河南合作月刊第一六至二十一期合刊。
- 註十二：本位田祥男——歐洲各國農村合作制度，頁二五。
- 註十三：趙恩廊譯：印度合作運動，頁三二二。
- 註十四：見四川合作事業概覽，頁九十，四川省合作事業管理處，三十年三月編。
- 註十五：見中農月刊三卷四期，頁二八。
- 註十六：見甘肅省合作委員會之報告。
- 註十七：見中農月刊第一卷第十一，十二期合刊。
- 註十八：見氏著之Co-operation for Economically Undeveloped Countries. P. 33.
- 註十九：見中農月刊第二卷第四期之統計資料。

## 第八章 農業保險合作

### 第一節 保險之普通原理

一、保險之意義——保險 (Insurance) 者，並非擔保不發生危險之謂，而乃分散危險事故發生後之損失也。在危險事變未發生之前，固亦儘力設法預防危險，然分散危險發生後之損失，為保險之主要經濟作用。

保險學上之所謂危險，乃指偶然發生不必要之事故，而致人之生命或財產受損失，此種事故發生之原因與時期及發生之狀況又為吾人所能預知者也。故保險之定義可為慮有同種危險之人，聯合而組成一種經濟組織，當危險發生後，得由團體共同分擔其損失，使直接受損害之人得減少其負擔。

在經濟原理上而言，保險並不能創造財富，故非一種直接生產事業，僅為一種分散損失之作用而已。惟其間接之生產作用甚大，因保險實寓有儲蓄之意義，使參加保險組織之人每年儲備少量之保險費，集腋成裘，積合衆人之小資本，成為相當鉅量之資本，可供發展生產事業之用。並且保險可以安定社會之經濟組織，而使投資於生產者，減少損失上之顧慮，而安心發展其事業，故實際上等於獎勵生產，保險一科，在經濟學中常列入生產部門之內，即此之故也。

二、保險之基本條件——保險之實施有種種基本條件，並非對任何天災人禍，均可採用保險方法以分散其損失也。故在未組織保險團體以前，必須明瞭下列各保險之條件：

(一) 危險事故之發生必屬於偶然——保險之對象為有可危之事，當其發生時必招致吾人生命或財產上之損失。然危險之事種類極多，性質複雜，有人為之危險，如兵災，匪禍盜竊等；有自然力所生之危險，如水、旱、風、冰雹、地震等。其發生有偶然及恆永，有規則及無規則之別。凡有規則之危險其發生為人所預知者，

人多可設法逃避之，則不可採用保險方法；又凡恆永之危險，其發生爲長久而連續不斷者，亦無法保險。惟有偶然發生之危險乃可採用保險制度以分散其損失。所謂偶然之危險者，乃指其發生與否並無一定，而其發生之原因與時期，及將來發生之狀況，均非人智所能預知者也。

(2) 危險有使大衆受損之可能，但每次發生之結果僅有少數人受損失——保險既爲損失之分散，則被保險人愈多，則損失之分散可愈廣，而每人擔負之損失亦愈輕。一種危險之事有禍及多數人之可能，則大衆方來求保。倘僅少數人有受此種危險之可能，則求保者人數過少，此保險組織卽難成立。惟當危險事故發生之後，又必須受損失者僅限於少數人，而不致禍及被保險人之全體，於是多數人分擔少數人之損失，方合於保險之原則。否則，倘如我國黃河之水患，與陝甘一帶之旱災，一經發生，災民動輒以百萬計算，人人自救不暇，又何能分擔他人之損失。

(3) 危險事故之發生有計算之可能——保險既爲分散危險事故發生後所受之損失，其方法爲平時按期徵收保險費而儲存之，當損失發生後乃提用儲款以賠損失。惟保險費之徵率必依據危險事故發生之頻率 (Frequency) 與保險標之物之可能損失爲標準。倘保險費過高，則被保險人不堪其負擔之重，保險費過低，則保險組織又將無力賠償損失。故危險事故之發生雖屬偶然，亦必可利用統計方法，以計算其在一定時期內所發生之次數與可能損失數目之大概情形，以作徵收保險費之準則。凡危險事故之發生過於不規則，而毫無計算之可能者，則採用保險制殊爲困難。

三、保險與合作——保險乃人類一種自然之合作行爲，因損失分擔，休戚與共，正合於『我爲人人與人人爲我』之原則，而充分表現自救與互助之精神。保險事業雖有國營、公營（如省、市、縣各級政府公營之類）、私營，及合作社經營等種種組織，但被保險人之互助共救與損失分擔之原理則一也。例如吾人向一保險公司投保火險，卽吾人加入此投保火險之大衆集團中，而彼等共負損失分擔之責。故保險無異於被保險人之互相擔保，保險公司事實上並無保險之力，其工作不過將願意其同分擔某項危險損失之人衆聯合，使保險制度得以實

地而已。故吉發特 (Giffart) 氏有云「保險一事，不論其組織上之種種形式如何，均係一個團體內慮及同一危險之人羣之一種合作行爲。」(註一)

四、保險之種類——保險事業有大別爲兩類：(1)關於人之保險，即危險標的物爲人之身體或其職業；(2)關於物之保險，即保險標的物爲人類之一切財產。

關於人之保險又可分爲下列數種：

(1)人壽保險——此即個人與一保險團體訂一種契約，規定被保險人繳納一定額之保險費(分期繳納或一次繳納)，而保險團體須於被保險人死亡時或達到某指定年歲時，支付一定金額給被保險人或其家屬。

(2)人身傷害保險——此種保險包括被保險人之身體受偶然事變之損傷，及疾病等之保險。

(3)人之職業保險——此爲被保險人之失業保險。

關於物之保險則包括各種災害或事變而致吾人之財產受損失之種種保險，如火災保險即此類中最通常之例也。

五、保險之關係人——在保險組織之法律關係中，常有保險人，要保人，被保險人，及受益人等種種名稱。所謂保險人者即負責徵收保險費及負責賠償損失之組織也，保險人爲法人團體，依照我國保險業法第二條之規定，保險人以股份有限公司及相互保險社爲限。

要保人係與保險人對立，負責與保險人訂立保險契約，並負繳納保險費之義務，與要求賠償損失之權利。被保險人爲對保險標的物有所有權之人，在人身保險中即爲保險標的物之本身，又常與要保人合而爲一，惟亦有時係分立爲兩人，例如農民與一保險公司直接訂立保險契約，將其所有之棉花投保火險，此時農民爲被保險人亦爲要保人。但農民倘將棉花交合作社代爲運銷，在運銷途中合作社負責與保險公司訂立契約，代將農民所有之棉花投保火險，此時合作社爲要保人，農民則爲被保險人。要保人與被保險人皆可爲法人或自然人。受益人爲損失發生後享受賠償金利益之人，此人在財物保險中常爲被保險人，惟在人身壽保險中，被保險人

死亡後，賠償金歸其妻子或其他親屬所得，則受益人與被保險人不同矣。

六、危險性 (Hazard) —— 在保險學上之所謂危險性者，乃指影響於危險事故發生之各種因素而言。所謂影響或為正，而使危險事故發生之可能性增大，或為負，而使危險事故發生之可能性減小。影響之因素或係人為，或屬自然。

危險性普通分為兩類，即物理危險性 (Physical Hazard) 及道德危險性 (Moral Hazard)。前者包括保險標之物之構造，所處之環境，其職業或用途，以及其對於危險事之防護設備等是；後者包括有關各保險關係人之道德行為，如對危險之防備是否留心，或是否有意使危險事發生，以圖賠償之類。換言之，道德危險性可用留心與否及誠實與否而概括之。

危險性並非固定不變，常因環境，時間，氣候，及其他因素之變遷，而隨時改變。在財物保險中危險性所佔之重要性更比在人身保險中為大。例如房屋火災保險之有關物理危險性，為房屋之建築材料與式樣，其鄰近房屋之建築情形，其中居住之人及所儲藏物之性質，及房內有無防火設備等。其有關之道德危險性，為房內居住者對於防火是否留心，及是否有意放火圖賠等情。凡此種種，對於火災發生與否所生影響之大，可想而知也。

在人身保險中，關於物理危險性，如人之健康程度，其職業，及其所處環境中之衛生與風俗習慣等情形。關於道德危險性，如被保險人之不衛生，或故想損傷身體，自殺，甚或受益人謀害被保險人以圖急取保險金。然此等事究屬不易發生，故危險性在人身保險中，並不甚嚴重。

七、危險事之計算 —— 危險事故之發生既屬偶然，則發生之時期自無一定，其發生之原因亦無法預知，且每次發生時所受之損失又未必相等，計算上當極困難。惟對於某種偶然發生之事故，作不斷之觀察與統計，經過長久之時間，包括廣闊之地區，積合衆多次數發生之事故而統計分析之，則亦可發現其中一規則性。換言之，即在少數單個事件之不規則中，而可發現多數積合事件之有規則 (Aggregate regularity amidst indivi-

(*dual irregularity*)，或曰『亂雜之中出秩序』(Order *Genesout of Chaos*)。例如某女人生產男孩或女孩之數，極無一定，倘僅觀察少數女人之生產，則必以為生男或生女之數係亂雜而無秩序。但若將全國女人生產之數目而統計之，則可發見生男與生女之數約各佔一半，頗有規則之可循。故貝諾里定則(Bernoulli's Proposition)云：事故發生之次數愈增加，則其各種變化之實際數目愈與理論上各種變化應有之機會相接近。再用上例而解釋之，則任何女人在理論應有一半生男孩之機會，及一半生女孩之機會，但實際上每一女人生產男孩之數或女孩之數，未必均等於其總生產之半，惟全國女人生產之次數無限增加，則實際生男之數或生女之數愈接近於其機會之數，即總生產人數之半數也。

●再按平均定則(Law of Averages)，凡參加平均之數目愈多，則所得之平均數值亦愈近於正確。例如欲測驗我國人民之平均高度，測驗之人數愈增加，則所得之平均高度亦愈趨於正確。保險學上對於危險事故之計算，即依據貝諾里定則及平均定則，於大量不規則事變中而求其規則性，於多次之數值中而計其平均值。

人壽保險或家畜死亡保險，其保險費率之計算，均依據人或家畜之死亡率。現今因統計學與數學之進步，死亡率之計算已能達到精確之程度。在某一社會環境內，某種人類或家畜之死亡率，大致有一定，而且歷年並無多大變更。雖因醫學與衛生之進步，及社會環境之改良，數十年或數百年以前之死亡率當與現在不同，惟此種變更為漸進而且甚緩，在短期內之變化，並不顯著。

死亡率乃大衆中所求得死亡者之平均數，為求平均值之比較正確計，則將統計材料分成若干純粹之組別(Homogeneous Groups)，每類中之份子愈純粹，則其平均數愈正確。例如計算人之死亡率時，須將同種之人居於同一環境內者，按其各種年齡而分成若干組，於每組中統計多數人以求其平均死亡人數(普通為求一萬人中之平均數)。例如年齡三十歲之人，平均每千人中有六人死亡；換言之，即每人在三十歲時均有百分之六的死亡機會。年齡愈老者，死亡率當愈高，每人死亡之可能性亦愈大。凡對死亡率較高之人徵收保險費當亦較多，死亡率較低之人徵收保險費自應較少。

在某一環境中，自不免有特殊情形之發生，而使死亡率一時特別增高，或又有特殊影響之出現，可使死亡率一時特別降低，惟在大量人羣之中，此兩種相反之力量，同時發生而互相抵消之可能性亦大，抵消之餘力，所生之影響則甚微矣。在一種環境內，常有幾種較大之力量，如人種之不同，氣候之炎熱與嚴寒，以及公共衛生之優劣等，其影響達於多數人羣，以致死亡率之一般特高或特低。但亦有較小之力量，對於死亡率發生局部之影響，且其影響有時為正，有時為負，正負相消之餘，則所存無幾矣。此等較小之力量，如各人之職業不同，與食物營養之互異等皆是也。現今因死亡率統計之易於正確，故人壽保險已成爲極有規則之科學化業務。至於財物損害保險之計算，則情形比較複雜，絕不能如死亡率統計之正確。在人壽保險上，訂立保險契約之雙方，可以預先確定損失，及決定將來賠償之數目，因人之死亡乃必然之事，而每人之保險金額當可預爲固定也。但在財物損害保險上，則性質殊不相同，不僅其發生次數之不規則性遠甚於人類（或家畜）之死亡率，且每次危險事發生後之損失數量亦無一定，故賠償金額無預先確知之可能，而且物理與道德危險性又特嚴重，更增加此類保險業務之複雜與困難。

茲以房屋火災保險而論，其徵收之保險費率，與其謂爲係根據統計及數學上之計算，無寧謂係依據專家經驗之估計。例如在美國普通採用之方法，爲先求得一標準城市之火災損失平均數目，所謂標準城市者，卽該市之房屋建築材料與式樣，街道之寬度，自來水之裝備，及防火器具與警察之設置等項，均認爲合於標準。在此市內之房屋又依其物理危險性之大小而分爲若干級。然後再統計各級房屋在此較長時間內所受火災損失之平均數，以此種數目爲標準，而與他處之房屋互相比較。當他處房屋投保火險時，富於經驗之營保險業者，乃可依據其與標準城之房屋，各項互相比較，而決定其應徵之保險費率。

## 第二節 農業保險合作之重要

農業保險者，乃以農業上或農業者之財產，職業，及身體等爲保險之標的物，使偶然事變所發生之損害，

可由慮及同種損害之人，共同分擔損失。故農業保險之標的物可分為下之四種：

(1) 農業及農業者之財產（指無生物，如房屋農具等）；

(2) 農業動植物；

(3) 農業者之職業（失業保險）；

(4) 農業者之身體（疾病，傷害，老廢，及人壽保險等）。

換言之即(1)關於農業者之人的保險；及(2)關於農業上及農業者之物的保險。

關於物的保險又可分別列舉如下：

甲、農業火災保險：(A) 農業者之財物（指無生物）火災保險，如農舍與農具等之農業生產工具，以及住宅，家具，衣物等生活必需品之火災保險是也。

(B) 農業植物火災保險，如保農產品，果樹，及森林等之火災，而尤以森林火災保險為最重要。

乙、氣象危害保險：如淫雨，旱魃，霜害，冰雹，雷電，暴風等之損害保險是。

丙、植物病蟲害之損害保險。

丁、家畜及一切飼養物之病害與死亡保險。

戊、農產品在運銷過程中之損失及價格跌落等之損失保險。

農業保險之主要功用，為保障農民之經濟收益，以安定農民之生活。農業上所受之風險比他種生產事業所受者為多，於前第四章中討論農業信用時已詳述之矣。農民在任何國家中均比較貧窮者居多數，終年辛勞所得，僅足以維持生活。故農民之經濟情形為極缺乏彈性者，其可能伸縮之範圍極窄狹，每年經濟上之收益，稍有變動，所生之即刻影響，乃其生活之能否維持問題，而非其所得利潤之厚薄問題。都市工商業階級，多比較富有，縱然事業上稍受損失，亦不過減少其利潤之一部，而不致危及其生活。故安定農民之經濟收益比安定任何其他職業者之收入為重要。換言之，農業保險比社會上一切保險事業皆為重要。



農業保險制度又正足以發揚農村人民之互助與愛羣精神（農村人民本為最純一之人民（Homogeneous people），親鄰相處，常歷數百年而不變，平日吉凶慶弔，救災卹鄰，本有互助之精神存焉。可惜缺乏組織；而致此種精神之未能充分發展。保險組織實為發展農村互助與互助之良法，且可養成農民節儉與儲蓄之習慣。

惟農村之保險問題正如農村之信用問題，有其特殊之性質與困難，而致一般在都市營業之保險公司，多不滿意農村保險業務。蓋農業上之保險困難特多，綜其要者，約有數端：

（1）危險事所生之損失計算困難——農業上之災害，如風雹，雷電，病蟲害，以及動植物之病害死亡等，其發生極無規則，其損失額之變異過大，精確統計殊屬困難，而且此種統計根本缺乏，以致徵收保險費極難得一正確之標準。

（2）損失之估計困難——農作物如穀類及果樹等，一經發生災害，其損失之確數，極難估計，例如同一面積之棉花，其收穫量因土壤，肥料，及品種等之關係可以大不相同，即品質亦未必一致。有時因受風災或蟲害之影響，受有一部份之損失，但其損失究為若干，則無法作正確之判斷，以為賠償之標準。並且因受災之時期不同，影響於將來之收穫量相差甚遠，故對損失數之預先估計，在技術上頗非易事。

（3）道德危險性之嚴重——農村中居民過於分散，於保險之調查與管理，均覺不便，因此而易引起道德危險性之發生。在都市營業之保險公司，因離農村較遠，派員下鄉，作農村保險之調查及管理，更覺困難，故道德危險性，自當增加。據美國火災保險公司所發表之估計，在農村每百元之火災賠償費中，平均約有三十五元至四十元係由於道德危險性所引起之損失。（註二）故一般保險公司，多不願經營農業保險，縱或經營，亦必特別提高保險費。以圖保障其所受道德危險性之損失，及彌補其在農村管理危險業務之特高費用。

農業保險既有上述之種種困難，而為一般保險公司所不欲經營，但此種保險事業對於安定農民生活，又屬十分重要，故欲解決農村之保險問題亦正與解決農村之信用問題相同，即必賴農民相互聯合，自組保險合作社，用共同管理與互相監察之方法，以求達到災難與共，損失分擔之目的。如此，不僅道德危險性可以減至最

低限度，而保險營業上之一切費用，亦可大為減輕矣。

### 第三節 農業保險合作之組織

農業保險合作，在組織上有兩種形式，即（一）損失後徵費之保險組織（Post-loss Assessment type of organisation），及（二）固定保險費或預徵保險費之組織（Fixed Premium or Advance-assessment type of organisation），茲分別討論此兩種組織之優劣如下。

一、損失後徵費之保險合作——此種合作社為最原始而且最簡單之農業保險合作組織。社員入社時僅簽一合約，繳納少許入社費，表明願與全體社員共同負擔損失分擔之責。合作社平時並不向社員徵收保險費，當危險發生後，合作社乃調查損失，按各社員所保財產價值之多少，照比例攤派，派定之後，再向各社員徵收賠償費。

此種合作組織雖屬原始形式（Primitive form），至今採行者，尚有不少，因其組織簡單容易，所須費用甚少，且因在損失確定之後，臨時徵費以為賠償之資，故可免除計算上及估計保險費率之種種繁難。在農村中，經費與人才兩感缺乏之時，此稱簡易之保險組織，不無存在之價值。

惟此種組織之缺點甚多。其最大之缺陷為不合保險之儲蓄原則，蓋保險合作應平時利用徵收保險費以促社員儲蓄，使社中積存儲款，一旦損失發生，乃動用儲款以賠償損失，此種方法，不僅使社員得養成儲蓄之習慣，並且使社員於每年之某時期應繳保險費若干，有一定之預算，不論某年之損失特多或特少，而社員每年應繳之費均為固定。倘平時無絲毫儲蓄，一旦損失發生，農民窮苦者居多，突然令其攤派損失賠償費，事先毫無準備，其應付款之數目與時期，皆事前毫無所知，倉卒之間，必無力付款，尤其當損失較大時，收款更屬困難。

此種簡單合作社之第二缺點，為使受損失之社員不能迅速得到賠款，而必須經過相當時期之等待。因在農民窮苦而事先又無準備之情況下，臨時徵收賠償費，殊難即刻收齊，尤其當合作社人數衆多，或損失特大之

時，收款更須相當時間，故不得不使受損失之社員延長其痛苦。

此種保險合作組織之第三缺點，為合作社不僅平時無利息之收入，且常有利息之負擔。在一般預先徵收保險費之合作社，其平日儲蓄之保險費當可貸出或存儲於銀行，以獲取利息。但在此種臨時徵收賠償費之合作社，平日既無絲毫存款，當無所謂利息之收入。而當損失發生之後，因感臨時收款之繁雜費時，故通常之權宜辦法，乃預先向金融機關借款以賠損失，然後通知各社員於一年內派款一二次，作清償債務之用。此法可使受損失者無久待賠款之苦，而一般社員亦可預知其應分擔損失之數額及應繳之期限，以便從容準備，故可謂比較進步之辦法。惟須農民有組織健全之信用合作社，可以通融借款，則此法方易實行，倘農民本身無資金充裕之信用合作社，而須保險合作社向其他金融機關借款，估不論借款之是否困難，縱然借款可得，利息必特高，增高合作社之利息負擔，即為增大保險之成本(Cost of Insurance)，最後之結果，為使農民對於保險之負擔加重。

損失後繳費之保險合作組織，尚有一重大之缺陷為不合保險學上損失之時間分散原則，保險為促損失分散，上已屢屢言之矣。損失之分散有空間及時間兩種。所謂空間之分散，即求參加保險之人愈多，則損失之分散愈廣，而每人之負擔亦愈輕。時間上之分散乃利用保險上之儲蓄原則，每年按期繳納一定之保險費，不論某年遭受損失之特多或特少，而繳納保險費之數目則大致相同。於是損失特多之年可以利用損失特少之年之餘資以為賠償費，故每一時期內所遭受之損失，並非完全依賴該時期之徵費以為賠償，而其賠償金實來自歷年之積儲。換言之，即一年所受之損失，已分散於歷年之長時期中，使歷年之損失負擔均勻，而無特輕與特重之弊。

損失後臨時徵費之合作社，平時既無儲蓄，故一時期之損失，全賴該時期之集款以作賠償，毫無時間上分散之功效，致各時期對於損失之負擔，輕重相差甚遠。

二、固定保險費之合作社——此種合作組織，為預先根據統計及經驗，規定投保某種危險事故，每年應納之保險費，然後向社員按期徵收而儲存之，一旦損失發生，乃即取存款以贖損失，此乃比較進步之一種保險合作組織也。原農村保險合作組織之發展，可認為已經過三個階段。第一階段即上述之損失後徵收保險費之合作

組織，此乃最原而最簡之組織方式。後來因感每發生一次損失即徵收一次賠償費，未免手續過於繁雜，乃改於一定期限內（如一年或半年之內）統計其損失之總數，而作一次之總徵收，並預先通知各社員應派之損失費數額與應繳之時期，以便早作準備。故第二階段之保險合作組織，雖仍屬損失發生後徵收賠償費之形式，但其徵收方法已有改進，即由臨時及零碎徵收之方法，進為定期及集合徵收之方法矣。發展到第三階段之合作組織，乃已變為預徵保險費之組織矣。其徵收保險費之數額，或根據已往若干年內每年平均損失之概數，或依照某項統計及計算之結果皆可也。

固定保險費之合作組織，為比較進步而能適合保險原理之合作社；能合於損失之時間分散及空間分散之原則；能使合作社有常備之儲金，當不用時，可以貸出獎勵生產事業之發展，並可藉以獲得利息之收入，當損失發生後，即可提取社中自有之存款而賠償損失，免得臨時向社員徵費或向外借款之種種困難，因此社中之經濟基礎較為穩固，不至受偶然之重大損失所搖動，此外之優點尚多，如上述關於損失後徵費合作社之種種缺點，即可認為係固定保險費合作社之優點，上已詳言，毋待多贅。

保險合作社之內部組織，如社員大會及理事會與監事會等，皆與一般之合作社組織相同。惟在我國組織保險合作社，除遵照合作社法外，尚須依照保險法及保險業法辦理。據保險業法之規定，相互保險社（即保險合作社）之組織須有十五人以上為發起人；社員人數在財產保險社至少須有五十人，在人身保險社至少須滿一百人，此與一般合作社依法須至少有社員七人者不同。

#### 第四節 農業保險合作社之金融

損失發生後臨時徵費之保險合作社，其金融機構亦甚簡單，社內平時幾無資金之可言，茲以固定保險費之合作社為標準，而分論其資金之來源及管理方法如次。

一、收入資金——保險合作社之主要收入資金為入社費，股金，及保險費，此三種資金皆由社員繳納。有

許多農村保險合作社規定社員入社時須繳納入社費一次，其數目常依照所保財產之價值為比例，例如每股保耕牛一頭，須納入社費一元之類，但亦有規定不論投保財產之價值若干，社員每人所須繳納之入社費一律相等者。

社員認購股金之數額，最正常之辦法為按照各人投保財產之價值為比例，當入社之始，社員認股之數，應以其擬投保之財產數值為準，以後則按社員所持保險單之價值為比例，而令其增購社股，例如規定每有值百元之保險單，則須購股金二元之類是也。

保險費之徵收或每年一次，或每半年一次，其徵收率按照各種災害之每年或每半年之平均損失率而定。例如家畜死亡保險，每一種家畜在一定地區內，其死亡率大致有一定，經過若干年之統計，而可求得一比較可靠之平均數，此種數值在歐美各邦常由政府機關負責統計報告。以死亡率為標準，再斟酌合作社之營業費用，以及各項收入等（如投資利息，及家畜死亡後之皮肉等收入之類），則可計算保險費率。除經常所徵收之保險費外，倘合作社遭遇特殊重大之損失，而所存之保險費尚不足供賠償時，亦可照社章之規定向社員徵收特殊賠款。合作社由所取得之入社費，股金，以及其他收入（如罰款，及盈餘中所提撥之款等），儲作社中之基金。至於保險費與其利息之收入，及特別徵收之賠償費，均用作賠償損失及作繳納再保險費（*Reinsurance Premium*）之用。

二、贏餘之分配——保險合作社倘有營業盈餘，除照章提充公積金或基金外，乃按一定利率發給股金利息，然後按照每社員在一年內所繳納保險費之多寡為比例而分派紅利。紅利之分派，或付現金，或為減少次年之保險費，例如英國家畜保險合作社之模範章程中，規定豬隻之保險有云，「當社中積存保險費總額超過所保之豬每頭十先令時，則凡入社五年以上之社員，可於次年十二個月內一律減收保險費二分之一。」

三、社員之責任——保險合作社社員對社所負之經濟責任，各國制度不同，在美國多數之農村保險合作社均採用無限責任制，即當合作社遭遇受重大之損失時，社中所存之保險費及公積金等，用作賠償尚屬不足，須

按各社員所保財產之價值為比例，繳收特別賠償費，其繳收額並無限制，以完全賠清損失為止，但在英國及多數歐陸各國，則多採用有限或保證責任制，例如英國家畜保險合作社模範章程規定，當合作社損失過重，而所存保險費及合作社所有之其他資金不足賠償時，可再按社員每年所繳之保險費加倍徵收，惟不得超過五倍，過此倘猶不足賠清損失時，則僅賠償損失額之數成，受損失之人不能再向合作社有所要求。

四、保險成本 (The Cost of Insurance) —— 為適合農村之特殊環境起見，農業保險合作社之單位社（或稱地方社）範圍不宜過大，每社之社員人數以約二百人左右為原則，使社員均為鄰近之農民，易收互相監督及同管理之效，則道德危險性可以減至最小，此為減低保險成本之主要因素，又社之範圍較小，社員共負管理與監督之責，則社內一切費用均可大為節省，據美國農民保險合作社之統計，從一九一〇年至一九二二年，小規模之火災保險合作社，平均保險成本為其保險額千分之 0.15，而大規模火災保險合作社則成本佔保險金額千分之 1.5，此種差額全由於社內職員薪俸及管理費之多少不同所致，（註三）又如法國之家畜保險，每保價值一千佛朗之家畜，保險公司索保險費四十佛朗，而農民保險合作社僅須繳八佛朗。（註四）美國農民相互保險社，從一九一七至一九二一年之火災保險費，平均每保一百元僅收費二角六分，同時各保險公司每保一百元之保險金額，其收費之最低者為北部各州之三角五分，最高者在南部各州竟達一元五角。（註五）此皆實際之例證，證明用合作組織辦理農業保險，可以減輕農民之保險負擔。

#### 第五節 全部保險，一部保險，再保險

一、全部保險與一部保險 —— 保險人與要保人雙方估定保險標之物之價格（即能值貨幣之數），名曰保險價額；而保險契約上規定，當標之物遭受損失後，保險人應賠償之最高金額，則稱為保險金額。當保險金額等於保險價額時，名曰全部保險；保險金額少於保險價額之保險，則曰一部保險 (Partial-insurance)。

從理論上言，保險合作社為求對社員盡最大之勞務起見，似應採用全部保險，但據經驗而言，全部保險最

易受道德危險性之破壞，因對保險標之物之估價，未必能十分正確，且其市價又變遷無常，一旦保險金額超過保險價額，則成爲超過保險(Overinsurance)，此時不道德行爲即易發生，倘當金融緊迫，或物價低落，不道德之事更易流行。合作社爲防止此等流弊起見，常採一部保險，即保險金額應約當保險價格百分之七十五，倘當保險標之物全部被燬，則以保險金額之全部賠償之，倘僅一部分被損失，則應賠之數爲

$$\frac{\text{保險金額}}{\text{保險價額}} \times \text{損害額}$$

二、再保險(Re-insurance)——再保險者，爲一個保險團體與多數被保險人訂立保險契約後，覺其負擔過重，倘遇意外之重大損失，恐難負全部賠償之責，乃即與另一較大之保險團體訂約，以求分擔其一部份危險之責者也。在此種制度之下，原被保險人與再保險團體不發生直接契約關係，惟損失之分擔，則因此而由一個保險團體之被保險人，擴大至兩個或多數團體之被保人共同負責矣。

保險既係損失分擔，並求分擔損失之人愈多愈佳，則保險合作社之範圍宜廣，社員人數宜多。但在農村中，因農民之散居，及便於保險業務之管理監督，以求減低道德危險性計，每一單位之農村保險合作社，範圍不宜過大，已如上述。故農村保險合作社亦如農村信用合作社之組織，注重單位社間之相互聯合而多組聯合社，再利用聯合社而廣爲推行再保險制，即以各聯合社爲再保險合作社。

合作社採用再保險制有兩種最顯著之優點。第一，當損失特大時，可以防止合作社之破產，或免除一時向社員追繳保險費過重之弊。第二，每個單位保險合作社，爲保障其經濟安全計，往往須儲備過量之公積金以防水火意外之重大損失，但採用再保險後，則無儲備過量公積金之必要，並且一個單位保險合作社，倘係成立未久，自無儲積多量公積金之可能。

農村保險合作社之採用再保險制，常有兩種辦法，一爲保險合作社與再保險合作社訂立契約，求其分擔某特殊重大損失(如超過一定數額之重大損失是)之賠償責任，而以相當之保險費付之，此爲特殊再保險(Special Re-insurance)。

另一種則稱爲綜合再保險(Blanket Re-insurance)，(註六)即保險合作社與再保險合作社訂約，規

定後者不僅代前者分擔特種重大之損失，且當保險合作社在一年內所受之總損失起過其歷年所受損失之平均數若干百分率時，再保險社亦須分負賠償之責。

## 第六節 農業保險合作與信用合作之關係

農村保險合作與信用保險合作，性質類似之處甚多，倘此兩種組織能相互作密切之聯繫，則二者之進行，可收互助之利，經濟效率必可大為增加。在數十年以前，德國雷發寧即曾注意此問題，彼以為信用合作社應附設保險組織，使農業保險與農業信用，互相協助並互相補充，則農民受惠必較大。（註七）降至今日，歐洲大陸各國中，皆有信用合作社兼營保險業務，例如在保加利亞（Bulgaria）即有許多地方信用合作社（Local Co-operative Credit Societies），已經設立保險組織，據一九三三年之報告，該國內之二百二十三所平民銀行（People's Banks）中，有七十二所設有保險部，並且此種設有保險部之合作銀行，照章凡參加信用合作社員必須加入保險組織，（註八）又如緬甸亦有許多地方，規定信用合作社社員必須加入同村之牲畜保險合作社。（註九）

至於二者聯繫之辦法，或由農村信用合作社兼營其社員之保險業務，而信用合作社聯合社則可擔任其所屬各合作社之再保險，或採用集中式，設立一專營保險業務之中心保險合作社，規定該區域內之各信用合作社社員須一律參加此保險社，且各信用社又均在其社之範圍內代行保險業務之管理與監督事宜。似此聯繫之後，可產生下列各種經濟利益。

- (1) 使保險合作社於必要時較易取得借款，而且利息亦可較低。
- (2) 保險組織所積存之保險金及一切公積金，可為信用合作社利用，作短期放款之用；因此，則農民所繳納之保險費又可被農民暫時利用。

- (3) 農民向信用合作社借款時，可用保險單作借款之擔保，於是使農民多得一種借款之抵押品。



(4) 兩種組織一經聯繫，則有許多事務可以公共處理，多數設備可以公用，因此工作人員可以減少，營業費用當可節省矣。

### 第七節 我國之農業保險合作

我國一般之保險事業皆不發達，農業合作保險更屬落後。農民智識幼稚，對於保險之利益殊不易瞭解，故在農村中推行保險合作，困難特多，迥非推行信用合作社所可比擬。溯自合作運動在我國農村發動以來，已有二十餘年之歷史，現有之各種合作社數逾十萬，但保險合作社，實寥寥無幾，即有小數之保險合作組織，亦僅限於耕牛及豬隻等家畜死亡保險，至於他種保險業務，則尙未聞有創始者。

首倡家畜保險合作組織者，為上海銀行與金陵大學農學院在安徽和縣烏江鎮一帶所指導農民成立之耕牛會。耕牛會雖非真正之耕牛保險合作社，但我國農村家畜保險合作可認為由此發軔。耕牛會之組織頗與信用合作社相似，即凡欲以耕牛保險及押款之農民七人以上，共負無限責任，得組一會，其中之社員大會與理監事等職員及其任務，皆與一般合作社同。惟其主要業務在辦理耕牛押款，保險不過為押款之一層保障而已。

原烏江耕牛會之開創，始自民國二十三年秋季，時上海銀行有意投資農村，欲以農民之耕牛為抵押而放款，故與金陵大學聯合在烏江鎮指導農民組織耕牛會，以為實施抵押放款之對象，並又聯合各會而組耕牛會聯合會專營耕牛之保險業務。農民將其耕牛投保後，僅繳納保證金五元，不須納保險費，而保險營業上之損益，概由銀行負責，與會員不生關係。故聯合會之經營保險，實際上等於銀行之企業組織，而非農民損失分擔與利益共享之合作組織，耕牛會則無異於信用合作社，利用農民之耕牛為抵押及相互之無限責任，以保障放款之安全，此種辦法，可謂銀行投資農村之最穩健政策。

較耕牛會為進步之家畜保險合作，當首推江西省第七區之耕牛保險合作組織。該區包括臨川，南城等各縣。在民國二十四年秋間，有臨川鵬溪實驗區首先成立耕牛保險社，由臨川縣政府及第七區家畜防疫處加以協

助，並訂定保險辦法，其要點如下：（註十）

（一）首由臨川縣之第四聯保爲試辦區，在區內設一總社，並在各地設分社，規定區內耕牛須一律投保，用政治力量強迫推行。

（二）投保耕牛，年收牛價百分之五爲保險費。

（三）保區之耕牛均須向各分社登記，由總社轉請防疫委員會獸醫檢查並烙印。

（四）登記之牛經檢查認爲合格後，由各該分社委員共同估價，將毛色，年齡，特徵，及評價，記入登記簿，並填給耕牛保險證，交牛主收執。

（五）保險耕牛遇有死亡，由畜主報明各該分社，先行登記，由分社發給賠償通知書，領取賠償費，其數額爲保價百分之八十。

（六）牛主所領受之賠償金，限於購買耕牛，不得移作他用。

（七）保牛患病，須由各該分社管理委員會，轉請防疫獸醫診治。

（八）牛主另購新牛時，須報告防疫委員會，經獸醫檢查，隔離相當時日後，始准合羣飼養。

（九）因病死亡之牛，非經獸醫之許可，不得移動或宰割。

（十）保牛之皮骨與肉，經獸醫認爲可利用者，仍歸牛主認領，認爲有傳染危險者，得令其燒埋，牛主不得違抗，及格外要求賠償。

（十一）如有下列事情之一者，不得給與賠償費：

a 保牛發生疾病，隱匿不報者；

b 鄰區發生耕牛傳染病，任意散放牛隻者；

c 畜舍不遵獸醫指示，或不清潔者；

d 由病區購買飼料或病肉者；

c. 牛疫流行時，不遵獸醫之指示者。

保險社開創之始，困難甚多，主要原因，由於農民不明保險之利益，故阻力頗生。後乃改變方針，與信用合作社取得聯絡，請予資金上之協助，當經商定由鵬溪區信用合作社聯合社，對於耕牛保險社業經投保之牛隻，准牛主憑耕牛保險證向信用合作社聯合社抵押借款。農民因見有借款之便利，乃多熱心參加此種保險合作。後來事業漸趨發達，乃將保險之區域擴大，由一聯保擴充至五聯保，每聯保設一分社，實驗區委員會內設立總社。至二十七年共保耕牛一千八百五十九頭，總保價三萬零五百二十五元，共收保險費一千二百二十一元，年終共死牛三十一頭，賠償四百四十八元。（註十一）二十八年該社受江西省合作事業管理處之指導，乃正式改為臨川鵬溪耕牛保險合作社。

江西省合作事業管理處於二十七年改組成立，二十八年四月，該處又指導成立南城縣上唐圩耕牛保險合作社。當成立之始共有基本社員三百十四人，社股共五百股，投保耕牛計四百九十六頭。該社亦仿照臨川鵬溪社辦法，而與當地之信用合作社聯合社訂立契約，准牛主以投保之耕牛為抵押，而向信聯社借款，一年內貸款約萬餘元。又該社為扶助貧農購買耕牛起見，特向合作金庫借款收買由戰區遷移過境之耕牛，轉售給社員。可惜三十一年寇竄擾臨川南城等數縣，致此等保險合作組織遭受重大之打擊與破壞。

除江西省外，尚有類似家畜保險合作社之組織者，如四川及廣西等處之耕牛及豬隻保險社是也。四川省政府農業改進所於二十八年春與農本局合作，提倡家畜保險事業，規定以該局在川省境內所設之合作金庫負責通融保險所需之資金，而川農所則負責家畜檢查及防疫等工作，是年即有三峽實驗區家畜保險社之成立。按該社章程，在該實驗區內以家畜（事實上僅為豬隻）投保之農民一百人以上，可組織一保險社，並於區內之每一聯保設立分社一處，每分社須有社員五十人以上。但分社僅為總社經理業務，而不單獨計算盈虧。各分社之社員大會選出代表，組成代表大會，為總社之最高權力機關，而由此產生監事以治理總社事務。

該社規定豬隻保險之年齡為四個月至三歲，投保豬隻之評價辦法，係根據該豬投保時之年齡及其品種，估

計在一年內可能肥育至若何重量，再根據投保時市價估計該豬肥育後之價值，為該豬之評定價值。保險費率即照此評定價值百分之五徵收。所保之豬倘因病死亡，社中即以評定價值之九成賠償之。該社為減輕賠償之負擔計，又以其承保之保險金額十分之八向農本局所設之北碚家畜保險經理處作再保險，再保險費率仍為百分之五。三十年農本局改組，該處即改為中國農民銀行北碚家畜保險經理處。該社自開創後至二十九年冬，已承保豬隻一萬六千餘頭，保險金額達十八萬三千餘元，保險費收入約九千餘元，（註十二）營業尚稱發達。惟後因家畜保險社解散，改由農民銀行直接保險。家畜保險經理處之組織，除北碚外，後又增設內江及榮昌兩處。

廣西省政府於二十七年六月頒行廣西省家畜保險暫行辦法及廣西省家畜保險社組織暫行規程等。二十九年冬由省政府建設廳之農業管理處設立全省家畜保險總社，內設董事會，負管理全社之責，董事七人多為政府各機關之代表。總社之外擬在各縣成立縣家畜保險社，社長即由縣長兼任，依照該省之保險暫行辦法，縣社辦理初步保險，總社擔任再保險。同年即有臨桂縣政府劃定該縣之良豐、大墟、大中、馬面、會仙、大埠等六鄉為耕牛保險試辦區，而成立耕牛保險社，省府亦撥付補助金二萬五千元，以利進行。該社設於臨桂縣城，由縣長兼社長，另設副社長二人，經理一人及協理各一人，並在良豐等六鄉各設經理處一所，由鄉長負責。凡在區內六個月以上之耕牛，一律強制加入保險，由評價委員會評定價值，依照評價百分之二繳納保險費。保牛倘因病死亡，則賠以評價之百分之八為賠償金，專用作再購耕牛之用。該社自二十九年冬成立三十年一月開始營業，至三十二年三月底已承保耕牛二千四百九十六頭，保險總金額共達一百萬零五百四十餘元，保險費收入共二萬餘元。自三十二年起此種耕牛保險組織，已推廣至宜山、賀縣、鍾山、富川、柳城等各縣。（註十三）

總之，廣西之家畜保險事業，尚係政府統辦性質，而非由農民自辦之合作組織，且創設甫經開始，成績尙未表現，區域亦尙待推廣。惟根據該省之家畜保險暫行辦法大綱第三條之規定，「各級家畜保險社，於各該區域獸疫防治已著成效，保險業務深得農民信賴時，得遵照合作社法，分別改組為家畜保險合作社及其聯合社。」

（註十四）

以上所述，乃我國少數省分試辦家畜保險合作之大概情形。其中僅有江西省第七區之耕牛保險社已進入真正保險合作社之階段，其他則尚係政府或銀行機關代辦保險之性質。且皖贛諸省之保險合作，甫經開始，即受戰事之影響，而歸於停頓，所餘者僅川桂諸省之合作保險運動，正待改進與發展而已。就農業保險之全部業務而論，原以家畜保險為較易，其他如農作物災害保險，農民之人身與職業保險，及農業火災保險等，則較困難，在初創保險合作之時期，自不宜舉辦。今後推進農業保險合作組織，仍須本着保險合作與信用合作密切聯繫之原則，而先行家畜保險合作之推進。西北甘、寧、察、綏、與青海各省，家畜為農民之主要產業，家畜保險合作之推行，尤係保障農民收益與安定農民生活之要圖。保險合作本有強制之性質，即在歐美盛倡自願與自動合作之國家，亦多用政治力量強迫同區域內之農民一律加入農業保險合作。在我國民智水準較低，不易瞭解保險之利益，更須加以強制，使農民於實行之中，漸知保險之功用，而進為自願合作。一俟家畜保險已有相當成就，農民對於保險業務有相當知識與經驗時，乃漸次擴張範圍，而加組他種農業保險合作社，此乃穩健推行之辦法也。

註一·M.F. Gephart: Principles of Insurance——Life Insurance. P. 1.

註二·Year-Book of Agricultural Cooperation. 1936, P. 37

註三·Proceeding of the Second International Conference of Agri-Economists, 1930, P. 97A.

註四·同註3.

註五·H. S. Department of Agriculture, Yearbook of 1924, P. 242.

註六·V. N. Valgren: Farmer's mutual fire insurance in the U. S. 1924, P. 88.

註七·Year-Book of Agri. Co-operation, 1936, P. 52.

註八·Year-Book of Agri. Co-operation, 1936, P. 60.

註九·H. C. Ivart: Co-operation, P. 17.

- 註十：吳景：江西省第七區耕牛保險合作概況，中農月刊一卷六期。
- 註十一：中農月刊一卷六期，頁一〇四。
- 註十二：錢樹人：家畜之保險與防疫，農業推廣通訊三卷十期，頁六九。
- 註十三：浙江大學農經系之調查。
- 註十四：廣西省家畜保險法規，民國二十七年六月廣西省政府印行。

## 第九章 農產運銷合作

現今各國之農業合作，較最發達而佔重要地位者，農村信用合作之外，當推農產運銷合作。信用合作在農業人口密度較大，農民比較窮困之國家內發展；農產運銷合作則在農業生產發達而有大量剩餘農產由農村中輸出之國家內發展。我國現在之農業合作，雖仍以信用合作爲主要，然此乃暫時不良之現象，將來農業金融機構改善，農民之經濟壓迫得漸解除時，生產進步，農產運銷合作必然重要，此乃對我國農業合作前途之希望也。

### 第一節 運銷合作之意義及其重要

運銷 (Marketing) 之重要意義，爲將商品由生產者轉移於消費者之過程中，所有之種種活動也。運銷之主要職能 (Functions) 包括加工，分級，包裝，運輸，儲藏，交易及資金通融等。即使商品變形，易地，換時，及轉移所有權，而爲形式，地域，時間，及佔有諸效用之創造。故運銷爲生產程序之一部，其重要無異於農場耕種及飼養。英國農業經濟學者歐布藍 (G. O'Brien) 氏謂「農業是一種技藝並是一種買賣」(Agriculture is a Craft and a business)。(註1)可見在今日農業商業化 (The Commercialisation of Agriculture) 之時代，農產買賣已成爲農業生產過程中之一重要階段，與昔日自給自足之農業經濟時代全不相同也。

農產運銷合作，即農民爲求其產品獲得較高之售價，保護其本身利益，收回商人所侵奪之過分利得計，乃依據合作原則，集中其產品，作有組織之直接運銷也。此種合作組織與商人之運銷機關迥異，蓋商人之營運銷，圖以資本投於運銷業務而獲取利潤，但農民之合作運銷，乃以增加其農業經營之收入爲目的，並非欲投資於運銷而圖營利爲目的。

農民之運銷及購買合作，皆係高度商業化之營業組織，其中商業智識重於社員之道德程度，與前數章所論

之信用及保險合作以社員道德爲成功之第一因素者，性質殊不相同。

在農業經營上，農產運銷之重要既不亞於耕種，倘此部份之重要工作，不由農民自行聯合經營，而旁落於商人之手，則農民之利益，難免不受商人之掠奪。缺乏合作組織之農業生產者，在交易上最爲不利，其所買與所賣在數量上均極零碎，在品質上又多惡劣而無一定標準，購買物之價格特高，出售品之價格特低，故曰「農民常以批發價格賣出，而以零售價格購入。」在散漫無組織之情況下，農民除能在產地市場少量零售其產品而外，大量運銷農產至遠處市場，則惟商人是賴，其受商人之操縱與剝削，實無法避免，綜其原因，不外數端：

(1) 農產品運銷之繁難——農產品之運銷比工業品爲困難，此因工業品係大量集中生產，其品質整齊劃一，等級分明，體積小而便於運銷，不易腐敗而適於儲藏，故在運銷上極爲便利而且經濟，農產品在生產時本爲零星散漫，運銷時必先向各方收集，以合成適當之運銷單位。且種類複雜，品質不齊，分級極感困難。腐蝕性特大，儲藏更非易事，加以多數農產品爲體大而值微，(Articles of large bulk and low intrinsic Value)，運輸成本特高。凡此種種，皆爲增加運銷上之繁難與風險，此其一。

(2) 農產品之價格變化過大——農產品之需要彈性(Elasticity of Demand)皆甚小，故其價格常易起劇烈之變化。因需要之缺乏彈性，故當價格下落時，需要量並無增加，使價格更猛；當價格上漲時，需要量並無減少，使價漲愈劇。農產品因生長時期過長及其他種種原因，故不能隨價格之高低而隨時調整生產量。換言之，即價漲時，不能即刻增加供給量，故價愈漲；價落時不能即刻減少供給量，故價愈落，且因有易腐不耐久藏之弱點，即當價格暴落，亦不得不盡量傾銷，以促成價格慘落之悲劇，價格變動之風險既大，缺乏商業智識之農民實無法應付，此其二。

(3) 農民易受商人之欺騙與敲詐——農民因一般智識水準之較低，與所處之環境離市場較遠，故一切情報不靈，對於近代商情之複雜，與物價之多變，皆茫然不知，其易受商人欺騙，勢所必然。又農場主人與工廠主人所處之地位大不相同，工業品既爲大量集中生產，廠主又富於資本，故可自營其產品之推銷，或托商人代營



運銷，均無不利之處，因廠主之智識與經驗皆豐富，而經濟勢力尤為雄厚，其爭議力（Bargaining Power）特強，商人縱欲加以敲詐，亦所不能。因此工業資本家皆不感有合作運銷之必要。農民則不然，因其產品數量之零碎，商業智識之缺乏，與經濟力量之不足，不得不零售其農產與媒介商。以無組織之農民與有組織之商人交易，經濟勢力大小懸殊，爭議力相差甚遠，農民安得而不受壓榨與剝削。此在理論上言，勢所必然，而在事實上因農民窮乏，需款甚急，及其他種種關係，常迫使其出售產物，不能依正當之貿易規則進行，而在預賣與抵押之下，作剝肉醫瘡之計，受盡媒介商之重利與壓價雙重剝削，而不能獲得合理之代價，此其三。

(4) 農民內部之自相競爭——在散漫無組織之狀態下，農民個別與商人作零碎之交易，又因受經濟上之逼迫，非特不能藏品以待善價，且常爭先恐後，出售其產品，造成彼此互相競賣之現象，結果不僅無法與商人爭價，反而將價格自行迫低，此其四。

為救濟上述種種困難與損害，而保護農民之利益計，惟有農民聯合組織運銷合作社，自行經營其產品運銷之一法。綜計農民合作運銷之利益甚多，試舉其荦荦大者如下：

一、培養農民之商業智識與經驗——農產運銷業務與農場之耕種業務既屬同等重要，故一個近代化之農民不僅須知耕種技術，而且需有相當之商業智識。有運銷合作組織之後，農民對其產品之收集，分級，加工，儲藏，包裝，運輸，以及銷售，種種方法，必漸受訓練，對於近代之商業智識與市場情形，前所忽視而未加注意者，現則迫於實際之需要，從經驗中而學習之。

二、增強農民之爭議力——農民有合作組織，或可直接運銷其產品至消費者或製造家之門，而根本不用商人，或者因運銷過程之冗長，運銷職能之分工過細，農民不能或不於統制農產運銷之全部工作，而仍須利用一部份商人之勞務，然不論在何種情形之下，既有合作組織，經濟力量大增，且可控制產品供給之大部份，又可得政府及金融機關之資金通融，爭議力量大為增強，與商人，製造家，及消費者各方交易，決不致處於劣敗之地位，以往之預賣競售等流弊，亦不致發生。

三、提高農產之品質——農產品之品種複雜，品質之變異特多，非如整齊劃一之工業品可比，故在運銷之始，分級與標準化極爲重要，在未有運銷合作之地，農產之買賣既爲零碎亂雜，分級與標準化自無實施之可能，於是品質之高下自無一定標準，良莠不齊，魚目混珠，以致優良者反被惡劣者所污，農產品之信譽大落，價格不僅低落，且不公平。合作運銷實施後，乃可集合各農民之產品，而按照一定標準嚴格分級，再按等級之高低而定價格之貴賤，如此不僅能使農產之品質純一，信譽爲之增高；且價格公平，而有獎勵農民競爭改進品種之效。

四、能行有秩序之運銷 (Orderly Marketing)——所謂有秩序之運銷者，乃按照需要之時間上與空間上之不同，而調整商品之運銷數量與品質，以求運銷物之質與量皆能與每一時期及每一地區之需要相適合。凡依照各地區之需要數量及品類而調整運銷，使每一商品之供給，完全與各地之需要相適合者，稱爲地域上之秩序運銷，又凡依照各時期對於某一商品之需要量，而利用加工或儲藏等方法，以調整供給者，稱爲時間上之秩序運銷。簡而言之，有秩序之運銷，即運銷商品於適當之時間與地域，並選擇適當之數量與品質之謂也。(Orderly marketing may be defined as the marketing of the commodity at the right time and place, in the right quantity and quality) (註1) 此種運銷制度因對於商品之流入市場有適當之管理，故價格可以比較穩定，並可免除運銷上種種浪費。

在農民散漫無組織之狀態下，農產之販賣既屬零碎與亂雜，自無實施秩序運銷之可能。惟農業生產者一經聯合而組織大規模之運銷合作社，擯除彼此間之亂雜競賣，控制大量之運銷產品，根據市場情報及專家經驗，按照一定之運銷計劃，則秩序運銷方可實行矣。

總之，合作運銷之利益甚多，其最顯明者爲

甲、保護農民之利益。

乙、農民有組織，乃可自營運銷，免除營利商人之越俎代庖。

- 2 可以控制大量產品，並易獲得資金通融，以免預賣或收穫時傾銷之害；
- 3 農民可受商業知識訓練，並明悉市場情形，以免受騙；

乙、減少運銷成本：

- 1 集中大量產品而運銷，則每單位之運銷成本減低；
- 2 能行有秩序之運銷，可免運銷上之浪費；

- 3 可以利用副產品，以增加運銷上之收入；

丙、提高農產價格：

- 1 能實施產品之分級與標準化，以增高農產之品質與信譽，價格自可提高；
- 2 聯合運銷可以加強爭議力，並可免除農民相互間之競爭。

第二節 農產運銷合作社之組織

甲、組織原則——組織一運銷合作社，須具下列數種基本原則，則此合作社方有成功之望：

(1) 須合經濟上之需要——任何合作組織，必合於當時當地經濟上之需要，不合此需要而勉強組織，則營業不能發達，合作終難免於失敗。運銷合作之經濟需要，為當地有大量剩餘之農產品可供運往他處銷售，且在交通上又有大量運輸農產之可能，則農民合作社方能集中相當之運銷數量，利用廉價之運輸工具，以推行有效之運銷工作。須知合作運銷亦與一般之商業經營無異，必於適合經濟原則之條件下，乃可成功，切不可誤信合作為萬能，在任何情狀之下皆可成就也。

(2) 組織之規模宜大——農產運銷合作社與農村信用合作社不同，蓋信用合作之成功條件為放款之安全與放款用途之管理周到，使農民能獲得借款之實際利益，故社之範圍不宜過大，以便信用管理之易於實行。運銷合作之成功條件為運銷成本之減低，與農產售價之增高。欲求減低運銷成本，當須增大運銷數量，蓋運銷業

務最合於報償遞增之經濟原則，即運銷數量愈大，每單位之運銷費用愈低廉，此種例證甚多，如美國北德可達省（North Dakota）之農民合作穀倉，運銷穀物之成本與運銷數量上之關係如下表：（註三）

每年之運銷數量	每布錫耳之運銷費用
50,000至 99,000布錫耳	5.99分
150,000至 199,000	5.50
250,000至 299,000	5.79
300,000以上	5.67

又因運銷合作社須有房屋倉庫，機器，及運銷工具之設備與專門人材之聘用，故需用之資本較大，必有多數社員出資，並有大量之營業，方能支持其鉅額之設備費及經常之支出。社之規模愈大，運銷數量愈多，則各項設備及專家之利用愈經濟，內部之分工愈精細，運銷之效率愈增大。

惟合作社規模之大小，與其營業區域之寬度，須視當地之交通情形而異，在交通便利之農村，農民集中其產品較易，社之業務區域自可較廣，故美國運銷合作社常有以一州或二州為範圍者。在我國農村中，交通困難，產品之集中不易，社之範圍自亦較小。

又合作社業務區域之大小與所運銷之農產品有密切關係。凡所運銷之產品須經過加工手續，並須有大規模之加工設備者，如鹹肉及棉花等之運銷，社之範圍當須較大，凡所運銷之物不須經過加工手續，如雞蛋及牲畜等之運銷，則社之規模可以較小。又農產品之銷售市場比較狹窄者，如蔬菜、馬鈴薯及牛乳之類，其運銷合作社之規模不能過大，凡銷售市場愈寬廣之農產品，如小麥、棉花、大豆及茶葉之類，則其運銷組織之規模可愈加宏大。換言之，運銷合作社規模之大小，可與所運銷之農產品能銷售之市場寬度成比例。

商品之銷售市場寬度，可分為空間寬度及時間寬度兩種；所謂空間寬度，即指一商品所銷售地區之遠近與大小而言；所謂時間寬度者，即商品能銷售時間之長短也。凡農產品之銷售市場能在地區上較寬者，須具下列

三種條件：(a) 其需要比較普通，可在世界市場推銷，如小麥、棉花、羊毛之類；(b) 有堅定性，且體積不過於龐大，使運銷便利；(c) 等級分明，合於公認之標準，使樣本交易 (Sale by Sample) 或述狀交易 (Sale by Description) 得易實行。

農產品之銷售市場能在時間上增寬者，必須有耐久不易腐敗之性質，使在儲藏上減少困難。惟近代農產加工技術之進步，與冷藏方法之發明，已能使多數易腐之農產品延長其銷售之時間矣。

(3) 社員所負之經濟責任須有限制——運銷合作社因範圍較廣，社員人數衆多，不適宜採用無限責任制，加以運銷業務風險較大，此與信用合作社之業務不同，故亦不宜使社員擔負無限責任。在美國及加拿大等處之運銷合作組織，多採用有限責任，我國之農產運銷合作社則以採行保證責任制為最普遍。

(4) 業務以單營為原則——運銷合作社為高度商業化之組織，依照近代企業之經濟原則，分工與專業應為成功之重要條件。故運銷業務宜力求簡單化，通常為每一合作社僅運銷某一種農產品，縱欲兼營數種農產之運銷時，亦必選擇此數種產品之性質相類似，(註四) 如小麥與燕麥；柑橘與檸檬等是也。蓋因運銷合作社之倉庫，加工機器，及包裝與運輸工具之設備，常隨所運銷之農產而異，運銷穀物之設備不能用以運銷水果，運銷棉花之設備亦難利用為運銷牲畜。加之經營運銷，須聘用富於智識經驗之專門人才為經理，此種經理或富於某一商品之運銷智識與經驗，未必能兼備他種商品之運銷智識，兼長之人才殊不易得，縱或有之，又往往非農民合作社之財力所能聘請，此在歐美各國常為合作家所重視之問題，並認為優良之經理乃運銷合作社成功之重要因素。故一社兼營數種性質迥異之農產品運銷，在經濟上並無利益，且增加業務上之複雜與困難。現今農產運銷合作最發達之國家，如丹麥及美國諸邦，合作運銷，均係專業，組社以商品為基礎 (Organising Society on Commodity Basis)，即以一社運銷一商品為原則之謂也。

乙、組織方式——農產運銷合作社，按其組織系統及管理上權力分配之不同，而有各種不同之方式，其中最主要者為下列三種：(1) 獨立地方合作社 (Independent Local Associations)；(2) 聯合式合作社

(Federated Associations)。(c) 集中式合作社 (Centralized Associations)。(茲再分別說明如下)

(1) 獨立地方合作社——此乃規模較小，組織簡單之運銷合作社，其業務區域限於一較小之地方，社員人數由數十人至數百人不等，社員直接選舉監事以管理社務，運銷契約 (Marketing Contract) 由社員個別與合作社簽訂，規定雙方應遵守之事項。此種合作社因係一小規模之地方社，而無上層之中央組織，故名之曰獨立地方合作社。其所執行之職能 (Functions)，繁簡不一，有統辦農產品之分級，加工，包裝，儲藏，及銷售等全部工作者；亦有僅代社員推銷產品，而不事加工及儲藏等職務者；亦有僅代社員與交易之對方爭議價格及其他交易條件者，此稱為聯合爭議之合作社 (Collective Bargaining associations)。凡蔬菜、馬鈴薯、家禽、牲畜、及牛乳等農產品之運銷，常採用此種地方合作社組織。

獨立地方社因範圍較小，社員彼此互相認識，團結比較容易；每個社員皆與社接近，對於社務之進行及職員之道德與能力，概能瞭解，故凡社中應興應革之事，社員隨時有表示意見之機會，而可充分發揮其管理合作社之權力；因此可以增加社員對於社務之熱心與合作之興趣。

惟此種合作社，規模既小，所能集中之農產品數量不多，不能獲得大量運銷之經濟利益，而遠處市場之推銷亦不可能，故其爭議能力殊不甚大，此其弱點也。

(2) 聯合式合作社——此乃大規模之運銷合作社，社員人數可由數千人多至數萬人。其組織為由各區之社員集合而組成許多區合作社 (Local Associations)，再由各區合作社聯合而組成一中央總社 (Central Associations)，此係兩級制之組織方式；亦有由區合作社聯合，先組成縣聯合社 (District Associations)，再築各縣聯合社而組一中央總社，此為三級制之組織；即由縣聯社而組省聯合社 (Provincial Associations)，再築各省聯社而組一中央聯合社，成為四級制亦無不可。總之此種組織為一個大合作社內包含許多小合作社，其中每一合作社均具備法人之資格。

區合作社之理監事由各該區內全體社員選舉之，中央總社之理監事則由各區合作社推選代表，組成代表大

會而選舉之。代表大會爲總社之最高權力機關（爲簡單計，故僅就兩級制之組織而言。）社員每人與其區合作社訂立運銷契約，規定彼此間之權利與義務；各區合作社又分別與中央總社簽定運銷契約，故社員與總社不生直接關係。各區合作社皆有自主自治之權力，社內用人行政，以及營業政策均由其自行決定，總社除有契約規定者外，不能加以干涉，故區社可將其一部份產品照契約上之規定送交總社，另一部份則由其自行運銷。此種合作組織可稱爲地方分權制。

各區合作社與其總社所擔任之運銷工作，由運銷契約規定，一部份歸總社負責，一部份由區社自理，依普通情形而論，凡須全體一致舉辦之事，或爲集中辦理在經濟上較爲有利之事，則歸總社統籌執行，如（1）產品之集中加工，（2）分級與包裝標準之製定及工作實施之指導，（3）大量運銷產品於遠處市場與秩序運銷之統制，（4）統一商標之製定與管理，（5）廣告與市場情報之收發，及（6）副產品之集中處理等。凡利於在各區就近辦理之事，則由各區社執行，如產品之收集，分級，包裝，近處市場之零售，以及各社之借貸事項等是也。

（3）集中式合作社——此亦大規模合作組織之一種，惟其組織之單位爲各個社員（Individual members）而非小單位合作社。因社之業務區域範圍廣大，社員人數衆多，爲謀管理上與聯絡上，及工作執行上之便利計，乃將全社劃分爲若干區，每區之內又分爲若干組，每組包括社員數人至數十人，每區亦可包含數組至數十組不等，區與組並無法人資格，故不能視爲小合作社，且亦無獨立執行業務之權力。每個社員均與社訂立運銷契約，而發生直接之關係。以我國一般集中式之運銷合作社爲例，其組織乃凡有社員七人至十餘人可成一組，公舉組長一人（亦有舉正副組長各一人者），社之最高權力機關爲社員代表大會，代表常爲組長兼任，故代表大會事實上即爲組長大會，由此會選舉合作社之理監事。凡七至十餘組合成一區，內設區協助員（或稱區幹事）一人至三人，其產生方法爲由該區內各組長加倍推選候選人交理事會圈定。區協助員受理理事會之指揮，辦理各區內之事務，其主要工作爲傳達意見，推動各區工作之進行，因社之區域廣大，社員與社之間難免隔膜，故

各區社員有何意見及建議，可經過區協助員而傳達於理事會，而理事會凡有須各社員舉辦之事，亦經區協助員通告各組之社員。

總之，所謂集中式合作社者，即一社之權力集中與職能集中於一處之謂，全社之營業政策與方法及一切運銷職能之執行，均統一於社之中央組織，而不分散於各區之組織。各區各組受中央理事會或經理部之指揮，向各社員收集農產品，並按照全社一致之標準，實行分級與包裝，然後再依據社方所指定之時間與地點，將產品送往集中。至於應運往何地及在何時售賣，並應售之價格若干，則由社統籌決定，各區及組織無自由決定之權。

(4) 聯合式與集中式之比較——此兩種運銷合作組織，究竟孰優孰劣，迄無定論，惟就主張集中式者之意見而言，則以為集中式組織至少有下列數種優點：

(A) 集中式合作社事權統一，全社農產之運銷有整個計劃對於運銷過程之全部，管理周到，產品之分級，包裝，與商標，均得整齊劃一，故可增加運銷效率，提高農產信譽。聯合式合作社則事權分散，運銷上區分社各自為政，步驟不能一致，工作迂緩，分級與包裝亦難整齊，故運銷效率大減，有秩序之運銷尤難以實行。

(B) 集中式組織能統制較大之運銷數量，故其議價能力較強，可以提高農產之價格。聯合式所能統制之運銷數量較小，故其議價能力亦弱。

(C) 集中式應用運銷契約較聯合式為重視，且契約之期限亦較長，故可藉法律之力量，強制社員盡量利用合作社以運銷其產品。

(O) 集中式組織既事權集中，則全社之運銷業務概受專家之計劃，故成功之可能性較大。聯合式因各分社可自由決定其運銷政策，往往由於各分社經理人之智識不足，而妄作主張，易招致業務上之失敗，甚至於因各區合作社之意見紛歧，爭執時起，而至聯合組織全部解體，亦所嘗見。

再就主張採用聯合式組織者之意見，則以為聯合式合作社之勝於集中式者亦有數端：

(A) 運銷合作社之大者，業務區域廣闊，常有廣達數縣或數省者，因此各地區之農業情形殊不一致。聯



合式組織能顧及各區之特殊環境，予各區合作社以相當之自治權力，以求與當地情形相適合，不致因全社之整個利益而犧牲各地方之利益。集中式則往往重視全社之整個利益，不能兼顧各區之特殊利害，故難免因各區之特殊利益被犧牲，而致社員之不滿。

(B) 聯合式合作社之社員常能與社接近，且能直接管理其社，此不僅能引其對合作發生興趣，且有益於社員訓練其合作之智識與經驗，合作人才得以產生。集中式合作社，社員與社相距甚遠，接近之機會較少，不能集合一堂，共同討論社務，對社無直接管理之能，故社員對合作不生興趣，與社漸由疏遠而至於無情。

(C) 聯合式組織最合於民主精神 (Democratic Spirit)，各社員有向社充分發表其意見之機會，並於監督社務之進行亦頗便利。集中式合作社因權力過於集中，其職員難免有濫用職權以及浪費徇私之處，社員因與社遠隔，極難加以矯正。

(D) 聯合式合作社之組織係由下而上，即先以各地方社為基礎，然後聯合而組中央總社，領袖人才之選擇亦先經分社而漸達於總社，凡一職員先經分社之訓練與揀選，範圍既小，瞭解較深，故易於拔取真才。集中式組織，則因社員比較散漫，無集合於各區分社訓練之機會，彼此難得瞭解，於是人事混雜，狡黠者流，易於投機倖進，竊權弄柄，而致敗壞社務。

上述兩種組織之優劣比較，雖各具理由，然此乃純從理論上着想，但事實上二者之區別僅屬程度之相差，並非種類之不同 (The difference is a matter of degree not kind)，故優劣之判別，未必真如此顯明。就聯合式組織而言，亦有性質不同者數種，關係最淺之聯合，總社僅代各區社推銷一部份產品，爭議價格，及作顧問工作，此外一切運銷職能概由各社自理，即代為推銷之一部份農產，其應在何時與何地售賣，及應售之最低價格若干，亦必徵得各區社之同意。關係稍深之聯合，則運銷職能之適於集中經營者，歸總社統籌辦理，區社不得干與凡適於各地分營者，歸各區社自理，總社亦不過問，故中央社賦有相當之權力，而地方社亦保有充分之自治。另有一種極緊密之聯合組織，其中一切運銷職能幾全由總社統辦，即在各分社之工作人員，如分級，

包裝，以及一切運銷準備工作之執行員，皆由總社僱用分派，以求工作之整齊劃一，故其權力之集中，實與集中式合作社無異，所不同者，僅各區社為法律上之合作組織而已，此種聯合式合作社，在美國甚多，而在我國河北與山東一帶，原有之聯合式棉花運銷合作社，更其顯明之例也。（註五）

再就集中式組織而論，亦並非如想像上之專制政體。最近之趨勢，亦漸採用分區運銷制，（註六）以求適合各區農民之要求，且運銷契約之期限漸趨縮短，並富於彈性，以符合農民之志願。他如區與組之組織，對於合作人才之訓練，社與社員間意志之傳達，與感情之聯絡，以及集會討論社務，選舉職員，與實施社員管理合作社之權力，事實上與聯合式之區社或分社組織，並無差異，所謂民主精神之表現，亦殊相等。

原來集中式與聯合式兩種組織，各有其特別注重之目標。前者之主旨為統制大量農產品，以求增強價格之爭議力，而達到提高價格之目的，後者之主旨則為改進運銷役務（Marketing Services）增大運銷效率。惟依據近年各國試驗之結果，知欲用運銷合作方法以控制農產價格，殊不可能，尤以生產區域廣大且有世界一致需求之農產品，其價格更無法控制。（註七）因此集中式合作社已轉變其以往特別重視產品控制之態度，而漸移其注意力於運銷役務之改良與運銷效力之增進。聯合式合作社亦有趨向於中央總社權力之擴大，與統制運銷數量之愈多愈佳。故所謂聯合式與集中式兩種組織，已有日益接近之趨勢，而二者優劣之爭辯，誠屬無謂也。

總之，組織疏鬆之聯合式合作社，其總社與各區分社間之關係甚淺，總社之權力與職能皆大受限制，此種合作組織自不如集中式所能發揮力量之大；至於組織緊密之聯合式，與集中式合作社，在功用上並無差異，所不同者，僅組織上之法律關係而已。

### 第三節 運銷契約

運銷合作社與其社員常須簽定一種契約，規定關於農產品運銷上，雙方所應遵守之事項與應負之責任，此不僅個人社員與其社之間應有運銷契約，即在聯合式組織中，總社與分社間亦須有此契約之簽定。

運銷契約上所應規定之事項，隨各合作社之性質而異，惟就一般情形而論，下列各項，乃普通所須規定者：

(1) 社員應交運農產之數量——此乃規定社員每年所生產之農產品應有若干數量送交合作社集中運銷。此種數量或為社員所出售產品之全部，或為其出售產品之數成。如係集中式合作社而欲統制全部之運銷數量時，則應規定凡社員之產品除留作自用者外，均須送社運銷，不得私行出售，倘有違此規約，而致合作社遭受損失時，社員應負賠償之責。蓋合作社已依據社員所能生產某物之數量而預加估計，再按照此估計而製成一年之運銷計劃，並設備一切器材，與籌借所需之款項，倘社員忽違約不將其應繳之數量送交合作社，而私行出售與商人，則社之營業數量必突告減少，所受之損失，應由不守約之社員負擔。

(2) 規定運銷物品之所有權——合作運銷之方法有多種：或用合作社完全收買社員產品之方式，則收買後產品之所有權全部移歸合作社；或用合作社代售之方式，則在產品未經合作社售出以前，所有權仍歸社員保留。凡此種種運銷方式之不同，均有關物品所有權之歸屬，須預先在運銷契約上規定清楚，以免在運銷時發生糾紛。

(3) 規定送運農產之品質——由合作社集中運銷之物品，均須按照社中所定分級之標準，送交合作社檢驗，依等級而定價格，凡不合標準之農產，合作社可拒絕收受，倘因此而有損失發生，社員亦須負責。

(4) 規定運銷費用之徵收辦法——合作社運銷農產，所需之一切運銷費用，當有以取償之辦法。或規定每運銷一單位之農產品，收運銷費若干；或規定徵收每單位物品售價之若干百分率，以作運銷費用。於物品售出之後，合作社乃照契約上之規定，由售貨之收入中扣取運銷費用。

(5) 規定契約之有效時期——契約之有效期限長短殊不一致，最短一年，長至十餘年，普通為由三年至五年，期滿後再換新約。期滿之長短應與運銷產品所須之時間及所需之固定投資額有關，如牲畜之運銷須時較短，且無需倉庫與機器等設備，固定投資額亦較少，故運銷契約之期限可較短；穀物與棉花等之運銷較長，且

投資於設備者亦較多，須社員長期擔負攤還之責，故契約期限亦必較長。又當合作社之初創時期，經濟基礎尙未鞏固，對外信用亦未昭著，加之開創費用較鉅，必須維持長期固定之營業數量，以資取償，故運銷契約之期限，須較成立已久之合作社爲長。惟契約期限非於必要時，不宜過於延長，因在長時期內，人事與經濟上之變動甚多，如社員受契約之長期束縛，不能隨時應變，反足以招致恐懼與厭惡之心理，此不可不注意者也。

(6) 罰則之規定——訂約雙方，在契約有效期限內，倘有違約情事發生時，須有相當之處罰或賠償損失之責任，惟處罰或賠償之輕重如何，亦應在契約上預爲明白規定。

運銷契約之功用爲輔助社章之不足，對於業務經營之方法與責任，作明細之規定，使各個社員與合作社雙方知所遵循。蓋合作社社章上所規定之事項比較廣泛，而爲社員共同所須遵守者，運銷契約乃專對運銷方法與責任之特殊規定，且每一社員與其社所須遵守之事項未必一致。

運銷契約可有經濟上及法律上兩重功效。據經濟上之功效而言，可以使合作社預先確定其運銷農產之數量，並使其營業得以穩定，因合作社爲防止商人與之競爭，必求其社員照契約上所規定之數量，源源送入社中，使社之營業量得以固定，並依據其營業量而預先計劃業務之進行與經費之籌措。倘無契約，則一社之大，人數衆多，難免有不忠實之社員，受商人誘惑，將農產私行售出，而致合作社所能運銷之數量，時多時少，無法確定，此不僅使營業上遭受嚴重之危險，且使社中預定營業計劃亦不可能。

又運銷合作社在農產品未經集中以前，常須向金融機關接洽借款，而以其經手運銷之農產爲擔保，社與社員之間既有一種契約，規定社員必須送交農產之數量，合作社乃可持此契約向金融機關交涉之根據，則易於獲得借款。倘無契約，合作社將來究能集中若干產品，殊難確定，交涉借款，毫無根據，當不易取得金融機關之信用。

再就法律上之功效而言，運銷契約既經社員與社雙方簽字，則成爲法律上必須遵守之條文，倘有違約，須受法律之制裁，例如社員受商人之誘惑，不照約交送產品與合作社，而私行與商人交易，其行爲不僅爲道德上

之不忠實，且已成爲一法律問題，犯法之事，人多畏忌，卽商人之蓄意破壞合作者，亦不敢公然勸社員違法。因此派銷契約之訂立，乃利用法律以補道德力量之不足，有促進社員忠實程度之效用，故可用以防止少數不良社員之不忠實行爲，而保護大多數社員之利益。

在運銷合作社成立之初期，契約之重要性更大，因當此時期，社之經濟基礎未固，社員對於合作之利益尙未完全瞭解，最易受不忠實份子之影響，而危害社之安全，故更須利用法律力量以加強社員對社之責任心，一俟合作社營業有年，基礎穩固，信用昭著，則運銷契約之重要性，亦漸減少矣。

然運銷契約亦僅能爲道德之補助品，可用以束縛少數不忠實之社員，而不能用以強制多數不願合作之人，對社忠實。故契約須具相當之彈性，倘規定過於苛刻，而執行又極嚴厲，結果反足以敗事。茲可舉一美國史實以資證明。在美國農產運銷合作之初創時期，有賽巴羅氏 (Arion Sapiro) 者，原係律師出身，對於運銷合作之倡導極具熱忱。氏既精通法律，往往對法律之力量估計過高，故凡經其指導成立之合作社，皆注意集中權力，運銷契約規定極嚴，故有鐵甲約 (Ironclad Contract) 之稱，以此法律家所草定之契約，當無不符合法理之處，倘有社員違約，一經執行，合作社必獲勝利。惟社員與社雙方之感情，則因此而日趨於惡劣，在契約有效期間內，社員固莫可如何，及至約期滿，多數皆存畏懼之心理，相率退社，使合作社突成瓦解之狀。原賽氏之意，以爲在合作之初，必須強制社員交出其產品與合作社，以使營業數量確得保障，則合作方有成功之望。其意誠善也。無奈因期望過殷，立法過嚴，而致社與社員間成爲法律上之對敵，缺乏忠誠之感情，終不免於失敗。從此而後，美國合作家多主張運用教育力量，使社員能知自動愛護其社，與社忠實營業，雙方有確立之感情，合作乃趨於真實，法律僅用作輔助之力量而已。丹麥農業合作之成功，得力於農民教育者居多，此卽其明證也。

#### 第四節 運銷方法

合作社集中社員之農產品後，運銷方法亦有種種不同之規定，各種方法均有關於運銷物品所有權之歸屬，及運銷風險之負擔。茲分論如下：

#### 甲、完全收買 (Outright Purchase)

此乃社員將農產送至合作社，由社照市價收買，物品之所有權即由社員轉移於合作社。社員當場獲得現金，或由社於貨價中扣除社員所借生產貸款之本息，餘則用現金清付。農產既歸合作社所有，則以後如何運銷能售得之價格若干，及運銷上之一切風險，皆由社負責，社員概不過問。固然合作社營業有盈虧，即無異社員本身之損益，營業獲利，社員可按其售品給合作社之數量而分取盈餘，營業有損，社員亦須擔負相當賠償責任，惟此損益之分擔，乃落在營業年度之最後，在運銷之始，社員售其農產於合作社，與其售予商人並無不同。

按合作社之所以採取此種完全收買及十足付價辦法之主要原因，乃由於社員之目光短淺，要求其產品能即刻獲得十足現款，而對運銷之責任與風險，不願直接擔負，只得一概推之於合作社。且或有收買同種農產品之商人在旁與合作社競爭，商人均用十足現款購買農產之計以誘惑農民，農民急於近利，不耐久待，故難免不被誘惑，合作社為競爭營業計，亦不得不實施現款收買社員農產之法。

採用此種運銷方法之缺點，為合作社須借用大量現金，以作收購社員產品之用，同時又須支付運銷費用及負擔運銷上一切可能之損失，而收入落在最後，故利息之負擔特重，金融之周轉不易，引起經濟上種種之困難，倘一旦價格暴落，合作社即有破產之危。且社員之視合作社無異於商人之收買機關，不願與社共負責任及分擔風險，其合作精神之缺乏，可斷言矣。

惟採用此法亦有些微之便利，因收買社員農產，在手續上較其他方法（如下述兩種方法）為簡便，尤以會計上為然，故凡農產品之運銷手續比較繁雜，而其價格又比較穩定者，亦可斟酌採用之。

#### 乙、委託運銷 (Marketing on Commission)

此種運銷方法與上述之完全收買法幾全相反，社員將農產送交合作社，託社代為運銷，但在該產品未經售出以前，所有權完全歸社員保留，合作社僅處於代理商 (Commission Agent) 之地位，不取得商品之主權，亦不負價格變動所召損益之責任。至於其收得之產品應在何時，何地，及何種最低價格，方行售賣，概受各社員之通知，而分別為各社員記賬。故此法又稱為個別計算售賣法 (Sale on Individual Account) 農產品售出後，合作社乃扣取運銷費用及佣金，所餘則退歸該農產之原主，即委託運銷之社員，所有損益，概由該社員負之。

採行此種運銷法之優點，為合作社組織簡單，所須之流動資金亦較少，且社方既不擔負運銷風險，故其業務可得穩定，經濟上之困難甚少，經理人才亦無須特殊精明幹練之專家。再就社員方面之利益而言，各人所有之農產既分別出售，品質特優者得價特高，免與他人之劣等產品混合運銷，而致影響價格之低落。且社員一般之心理，常認為自己之產品必高人一等，倘與他人之物混售，總不免受其影響而遭受損失，故在混合運銷制度之下，最易引起社員之懷疑與不滿，今委託運銷制既將各個人之產物分別出售，此種懷疑與不滿自無存在之餘地。凡牛馬等類之家畜，因每件之評價可相差甚遠，分級混合出售，殊屬困難，採用個別委託運銷法，則較便利。

此種運銷法之缺點亦甚多，其最要者，為社方不與社員共同擔負運銷責任與損益，而社員之間又各自主管其產品之售賣，自決其運命，互不相謀，合作精神之缺乏，更有甚於上述之完全收買法者。故此種運銷制度，名雖曰合作，實則離合作之理想甚遠。加之個別計算，在會計上手續繁雜，而各人之產品分別運銷，費用特高，社員對於運銷成本之擔負太重，往往所得不償所失，而一切合作運銷之經濟利益，如聯合運銷以減低運銷成本，聯合爭議 (Collective Bargaining) 以提高產品售價，及有秩序運銷等之利益，皆無法獲得。

### 丙、普林制度 (Pooling System)

合作運銷比較完善之方法，為普林制度。關於英文 Pooling 一辭，國內譯名甚多，有稱混合運銷者，有名

共同計算者，亦有譯爲合賣均分制者，名目繁多，莫知所從，而皆未能表明此子之真義，故暫用其譯音，稱之曰普林。

一、普林之意義——按英 (Pool) 字，卽等於合作社之意，常特指運銷合作社，如云 Wheat Pool，卽小麥運銷合作社，Flour Pool，卽菸草運銷合作社。Policies 爲 Pool 之變體，故常專指合作社集合其生產，運銷，或購買之任何職能之謂也，「普林一名辭之一般意義，可爲多數人之聯合供給資本，聯合擔負風險與成本，及照各人貢獻之大小爲比例而分配利潤。如就運銷合作社所實施者而言，普林可爲社員對於運銷費用與風險之負擔，及對於售品所得之照比例而分配。」(註八)又美國農業合作學者克里斯時孫 (C. T. Christensen) 謂「農產運銷合作社所實行之普林，包含兩種主要之活動：(1) 在聯合行動之下以統制生產或運銷之任何職能；(2) 計算此聯合行動之結果，並將運銷之勞務，費用，風險，及售品之所得，分配與每個參加此聯合運銷之人。」(註九)吾人綜合各專家對於普林一辭之解釋，乃暫擬其定義爲：普林爲一種規定，將一定區域內(卽所謂普林區域)各個社員所有同類與同級之農產品在一定期限之內(卽所謂普林期限)混合運銷，運銷之費用與風險共同分擔，而各社員所得之價格，乃在此期限內歷次售出每一等級之產品所獲之平均價格。(註十)再剖習言之，普林之意義含有三種要點：(1) 社員農產之綜合運銷；(2) 運銷費用與風險之共同分擔；(3) 售品所得之共同計算。茲分論如下：

(1) 社員農產之綜合運銷——在上述之完全收買辦法中，各社員所有之農產，一經集中於合作社後，則全由社按等級混合出售，原有個別之所有權與標誌卽全部消失。反之，在委託運銷制之下，各個社員之農產所有權與標誌分別保留，及至運銷之最後階段爲止。普林制度則爲兼採二者之所長，而執中利用，卽各社員交運之農產品，所有權仍歸各人保留，惟由社依照等級之相同者加以混合，並綜合各人之產品統籌運銷，凡關運銷之地點與時間，及每次運銷之數量，皆由合作社全盤計劃決定，不受各個社員之意志所拘束。當社員送其農產至合作社時，由社檢驗等級，衡度數量，而分別登入各社員之帳上，並常由社依照估計之價格，而預付貨價數



成給社員，餘則俟產物售出後，再行清付。惟運銷期限較長者，爲適應社員資金之需要計，在最後清算以前，預付貨價可有二次或三次之多，例如第一次在社員送產品至合作社時，預付估計價格之五成，第二次加付二成，第三次再增一成或二成，惟總共預付之數，當在九成以下，以免價格之突然降落而使社方遭受損失。此種預付貨價辦法，全係社員以其交運之農產爲抵押而向社通融資金之性質，並非合作社向社員收買農產之意也。

(2) 運銷費用與風險之共同分擔——農產品之運銷費用，或運銷成本，可大別之爲二類：第一類爲合作社，經常所需之費用，如職員之薪金，設備投資之利息，房屋及一切器具之租金與折舊等，此類費用，須由經社運銷之全部農產平均分擔。第二類之費用爲運銷某項農產之特別消耗，如運輸費，包裝費，郵電費，佣金，及運銷過程中產品之各項耗損是。此類費用當由該項運銷之產品平均分擔。採行普林制之合作社，凡在某一普林期限內所運銷之農產，對於該期內第二類之運銷費用須平均分擔，（通常係按運銷品之單位數量而平均計算，如每石棉花須分擔若干元之類；但有時亦按售價之高低而攤派者，如運銷費用佔產品售價百分之幾是也。）至於第一類之費用，則由各普林期限內所運銷之農產共同擔負。

農產運銷上之風險甚多，如火災，腐爛，運載舟車之沉沒與倒覆，金融周轉之不靈，以及銷路之突然滯塞，與價格之暴落等是也。以現今農產包裝與儲藏技術之進步，交通運輸設備之改良，金融，保險，及一般運銷機構組織之完善，可使此類風險日趨於減少，惟風險仍然存在，而無法可以避免。普林制度規定，凡在某一普林期限內所發生之運銷風險，不論受損失者係何人之農產，但所有之損失，均由參加此普林期內運銷之全部農產平均分擔，此種規定，正與損失分擔之保險制度相同。

(3) 售品所得之共同計算——各社員之農產品送入合作社後，由社綜合運銷，在一定之普林期限內，運銷或有多次，每次所運銷之地點未必相同，故每次同等級之產品所獲之售價，不必一致。惟每社員所獲得之價格，乃在此普林期內各級農產歷次售價之平均數，扣除應派之運銷費用及預付貨價，餘則付給社員，茲舉一例以表明其計算方法如下：（註十一）

送運之農產等級 農民	一 等	二 等	三 等
甲 農	100公斤	200公斤	100公斤
乙 農	200公斤	—	300公斤
丙 農	300公斤	500公斤	—
總數量	600公斤	700公斤	400公斤
任一普林期限 內每次售出之 數量與售得之 價格	每公斤\$10; 300公斤	每公斤\$8; 200公斤	
	每公斤\$15; 200公斤	每公斤\$10; 500公斤	每公斤\$7; 400公斤
	每公斤\$16; 100公斤		
售得總值	\$7,600	\$6,600	\$2,800
運銷費用 (每公斤\$0.2)	\$120	\$140	\$80
純收入	\$7,480	\$6,460	\$2,720
平均價格	\$12.46	\$9.23	\$6.80

甲農之所得為  $100 \times 12.46 + 200 \times 9.23 + 100 \times 6.80 = \$3,772$

乙農之所得為  $200 \times 12.46 + 300 \times 6.80 = \$4,532$

丙農之所得為  $300 \times 12.46 + 500 \times 9.23 = \$8,353$

上例之計算法，仍按農產各等級之實得價格而為計算之基礎也。另有一種方法，為合作社自定農產之各等，而所定之等級不必與市場之等級相同，且規定各級農產之價格有一公差數，則於計算上更為簡便，再舉一例以解明如下：

設某農產品由合作社定為甲、乙、丙、丁、戊五級，並固定每級間價格之差皆為每石二元。在某一普林期內，共售出甲級10石，乙級60石，丙級70石，丁級80石，戊級150石，總共售出400石，共售得之總值為\$4,100元，共費之運銷成本為\$80元。須求各級產品之價格應為若干。吾人可先算得戊級以上之各級產品所增價格之總數為。

甲級..... $10 \times 8 = \$ 80$

乙級..... $60 \times 6 = \$ 360$

丙級..... $70 \times 4 = \$ 280$

丁級..... $80 \times 2 = \$ 160$

\$1,120

$24,000 - (380 + 1120) = 22,500$

$22,500 \div 100 = 50.25 \dots$  戊級之價格

因此乃知丁級之價格為\$22.25元，丙級為\$20.25元，乙級為\$18.25元，甲級為\$16.25元。各級農產應得之價格既已求得，然後乃按每一農民所交運各級產品之石數而計算分配之。

採用此種固定等級價格公差之方法，不僅計算便利，且能使產品分級精細，按等級之優劣，以定價格之高

下，極合公平原則，而無絲毫混亂之弊，因此可有促進社員改進農產品質之功效。惟當運銷之時，可將等級相差甚微之產品，再加混合，以求分級之數與市場所通行之等級相符，蓋如此乃可以減低運銷成本且獲得適當之售價也。

(一) 普林期限 (Pooling Period) —— 普林期限之長短殊不一致，最短者為一次共同販賣即成一期之普林，最長者以一年為一期，在此兩者之間，則有三日一期者，每星期一期者，半月一期者，每月一期者，三月一期者，及半年一期者。此外為適合特殊情形計，尚有其他各種期限，不勝枚舉。惟普林期限之長短，決定因案不外數種：

(1) 運銷農產之性質 —— 農產品之生產有一年收穫一次，且其成熟時期有一定者，如小麥、棉花、大豆、菸草等，加之此等物不易腐敗而使於儲藏與運輸，其銷售市場可以廣至全世界，價格之變動亦不甚劇烈，故其運銷時之普林期限可以較長，通常為一季或半年為一期，亦或有長至一年者。蔬菜、牛乳、雞蛋、及牲畜等農產，其生產比較有連續性，且因其不利於長期儲藏及遠距離運輸，故銷售之市場甚為窄狹，價格之變動極大，普林期限必在一月以內。其中雞蛋、牛奶油、及鹹肉等之普林期限多係一月，鮮乳與蔬菜多係一星期，家畜之運銷則常以一次販賣成爲一普林期限。

(2) 市場之情形 —— 農產在市場上之供給與需要，嘗有特殊之變動，以致其價格高低相差甚遠，例如有多數蔬菜與水果，其成熟時期有早，中，晚之別，凡能於早期上市者，所得之價格特高，中期上市者價格特低，晚期之價格或又回漲。一合作社之內，社員人數衆多，其中倘有生產技術特殊優異，或工作特別勤勞者，能將其產品於早期送至市場，獲取最高之價格，決不願與中期上市之產品同一普林期限，而受平均價格之損害。故普林期限之規定必與此等產品之市價之早，中，晚，各期相符合。

又有農產品僅能應某一特殊時期之需要，過此時期，則幾無市場之可言，例如照歐美風俗，當聖誕節時對於火雞 (Turkey) 特感需要，農民之飼養火雞者，均望於此時期上市出售，過期則購者甚少，而價亦特低。在我

國每逢中秋，端午，及新年之前數日，亦各有特殊之農產最適於此等特殊時期之需要。故凡此等物之運銷，必於其需要特增之時期，自成一普林期限。

(3) 社員之意志——合作社社員之意志，對於普林期限之長短亦常為決定之因素。因普林期限之長短與清算付款發生密切關係，凡社員之希望時常取得現金者，則不願期限之過長。例如倘有某一農產品，依其性質及市場之情形而論，以規定每月成一普林期限為適當，但因社員對於現金之需要過於迫切，往往不耐久待，故不得不遷就社員意志，而將期限縮短為半月。

普林期限之長短應依據農產品之性質，其銷售市場之寬度，及其市價之變動情形而決定。價格之因素更為重要，在一普林期限之內，必須價格之變化相差不遠，故凡價格多變者，普林期限宜縮短，價格穩定者，則期限可延長。至於社員意志之要求時常取得現金，勉強將期限縮短，實不免違反經濟原則，主持合作社社務之人，宜多向社員宣傳，說明此種意義，以求社員之瞭解。

III、普林區域 (Pooling Area)——每一次普林之實施，並非限全社之社員一律參加，凡業務區域擴大之合作社，常須依照各地區之自然環境，農產品種，經濟情形，以及距離市場之遠近等各項條件之不同，而劃分為若干普林區域，有以一村為一區域者，有一鎮為一區域者，亦有一縣甚或一省為一區域者。

決定普林區域之因素甚多，其最要者為農產之性質與品種，及交通運輸與市場之地位等。先就農產之性質而言，凡米、麥、棉、毛等產品，因便於大量集中儲藏及運銷至遠處市場，故普林區域宜大，蔬菜、水果、鮮乳、肉類，及馬鈴薯之類，因運輸儲藏皆不便，銷售市場之時間與空間寬度皆甚小，故普林區域亦宜較小，又農產之經過加工手續後，性質業已改變，其普林區域之大小與未經加工者常不相同，如美國水果及牛乳運銷合作社，於新鮮水果及牛乳之運銷則將全社劃分為若干普林區域，但於乾水果及煉乳或奶粉等之運銷，則合全社之範圍為一普林區域。

再就農產之品種而言，常有於合作社之廣大範圍內，各小地區之氣候與土壤不必盡同，以致同一農產而有

各種不同之品種，例如棉花有脫字棉區，龍字棉區，及司字棉區，於是普林區域自以按各品種而劃分，以便分級與售賣。又常有某下地區因自然環境之特優，而產生特殊優良之品種，其名譽特著，價格較高，例如廣西有沙田區，生產品質特優之蜜柚，售價較廣西其他各處之柚為貴，故倘有廣西省蜜柚運銷合作社之組織，則沙田區必須自成一普林區域，因該區之農民必不願與他區之蜜柚生產者共同混合販賣，而分取平均之價格。

他如合作社業務區域之交通情形，及各地距離市場之遠近，亦與普林區域之劃分有關。凡交通發達，運輸便捷之地，普林區域可較大，交通滯塞運輸艱難之地，普林區域自宜縮小。又如合作社範圍內倘有某一區距離某市場最近，另一區則因交關關係，運送農產至其他市場較為便利，因此兩區為運銷上之便利計，自應劃分為不同之二普林區域。

惟一社之內，非至必要時，普林區域不宜劃分過細，因普林區域愈多，則社務之管理與運銷業務之經營上更形複雜，運銷統制與產品等級之標準化殊為困難，因此大量集中運銷之利益減少，而致運銷成本無謂之增大。

四、普林制度之利弊——普林為現今合作運銷上比較完善之方法，採用此法之顯著利益約有數端：（註十）

(一)分散運銷風險——農產運銷上，風險甚多，上已言之。在合作社完全收買社員產品之辦法下，一切風險全由社擔負，倘合作社之經濟基礎未固，一經意外之重大損失，即有破產解散之危。如社員將其產品委託合作社販賣，則風險又須由社員個別擔負，一遇特殊重大之損失，亦足以使少數社員喪失其家產，危害其生活。採用普林制度，運銷上之風險既由參加此共同販賣之社員全體分擔，即遇損失之發生，一經分散，每人所擔負者亦甚輕微，故普林實含有保險之意義。且禍福同當，利害與共，更深符合作之原則。

(二)統籌適當之運銷政策——採用普林制度常能使合作社之經理對於產品運銷作周密之計劃，有秩序之運銷較易實行，於是對於價格之爭議力可因而增強。倘採用完全收買制，合作社常感其擔負之風險過鉅，責任

重大，顧忌甚多，故於購得社員之農產後，往往趨向於選擇最便捷之途徑以脫售之，不敢久藏產品，以增重其金融上及風險上之負擔，故於有計劃之秩序運銷，殊難實行。至於社員個別委託之運銷制度，則社員各自為政，產品之運銷為零碎散亂，更無所謂政策與秩序之可言。

(3) 保證多數社員能獲得比較穩定之價格——不論社員個別委託合作社運銷其產品，或由合作社照市價收買社員之產品，每社員所得之價格皆變異甚大，因市價多變，甲社員於今日售出其產品獲得高價，乙社員於明日售出同等級之產品，或僅能獲得一極低之價，或甲社員之產品售於A市場獲得高價，但同日同時乙社員之產品售於B市場獲得低價，於是農民售賣農產無異投機，其能得價格之高低，全賴一時之機賈，毫無保障之可言。但用普林制度，則各社員所得之價格，為一定期限內之平均價格，平均價格當較穩定，且保證凡社員售出同等級之農產者，所得之價格必相等，而無依賴幸運與投機之必要，此亦機會均等之公平原則也。

(4) 增開運銷市場——凡一新市場之開闢，必有相當之犧牲，因商品初到一處推銷，當地消費者對於該商品之性質與功用不甚瞭解，推銷之阻力甚大，必須耗費多量之廣告與宣傳費用，始能克服此種阻力。久之消費者對於該商品已熟悉，且消費之習慣已養成，則可暢銷而無阻矣。採行完全收買社員農產之合作社，因當感其金融上負擔之重，與運銷風險顧慮之多，自不敢干冒犧牲，以圖增闢新市場。在委託運銷制之下，更無個人社員有開創新市場之能力與志願，惟有實行普林制之合作社，所有運銷上之損失，概由多數社員分擔，運銷政策亦有適當之統籌，新市場之增闢，乃屬可能。

世間任何制度，有利必有弊，幾成顛撲不破之鐵則。普林制度自亦難於例外。此制之公認弱點，為優良農產品之生產者往往未能獲得特殊高價之獎勵，而劣產品之生產者，有時反能收到過分之利益。因農產之分級極難精細，且過細不僅手續繁雜，並使運銷成本增高。故實行普林時，自不免有等級互異者混合運銷，(註十三)使較優產品之生產者與較劣產品之生產者接受相同之平均價格。

惟此種弱點，實不甚嚴重，且易設法補救之，如合作社可對特優之產品發給獎券，而對過劣者拒絕收受是

也。又可於收集社員農產時，不妨多分等級，嚴加檢驗，並固定各級產品價格之差異，但於推銷時，再斟酌市場公認之等級，而選擇品質相差不要者混合之，以圖節省運銷手續與費用。總之，普林制度雖不無缺點，然仍不失為合作運銷上比較優良之方法，利弊相較，其利益實遠過於其弊病也。

註一·G.O'Brien: Agricultural Economics, P. 2.

註二·J.E. Koyl: Marketing of Agri. Products, P. 212.

註三·A.H. Banton: Farmers' Elevators in North Dakota, Bulletin 206, 1927, Pp. 35 and 37. North Dakota Agri. Experimenting Station.

註四·Michael Murphy: Co-operative Marketing of Agricultural Products, P. 94.

註五·詳細情形見下第十一章第二節。

註六·分區運銷之辦法，詳下普林區域 ( Pooling Area ) 之劃分。

註七·詳情見下第十章所論加拿大小麥運銷合作。

註八·U. S. Federal Farm Board, Bul. 10, 1922, Co-operative Marketing of Farm Products.  
註九·C. L. Christensen: Pooling as practiced by Co-operative Marketing Associations, U. S. Dept. Agri. Misc. Pub. 14, 1929.

註十·美國吉里斯氏對於普林之定義謂 "Pooling may be described as being an arrangement whereby the Products of similar grade and Quality belonging to different growers are mingled and sold together during definite Periods so that the price received by the grower is based upon the average price received during the period." O. B. Jesness: the Cooperative Marketing of Farm Products, P. 170, 1928.

註十一·參考 H. H. Bakken and M. A. Schaars: the Economics of Co-operative Marketing, P.



448.

註十 | 參見 Michael Murphy: Co-operative Marketing of Agri. Products, chapter V. 參見  
註十二 | N. H. Comish: Co-operative Marketing of Agri. Products. P. 303. D. Appleton and  
Company, 1929.

## 第十章 國外之農產運銷合作

現今農產運銷合作事業最發達而且成績較優良之國家，當推美國、丹麥、芬蘭、加拿大、新西蘭、及澳大利亞等諸邦，前於第二章及第七章中，均已簡單提及。茲將美、加、丹、三國之合作運銷擇要介紹，以作國人辦理是項合作事業者之參攷。

### 第一節 英國之水果與棉花運銷合作

美國農民之合作事業以農產運銷為最重要，其組織規模之大，與業務範圍之廣，世界罕有其匹，其中尤以水果、棉花、穀物、菸草、牲畜、牛乳及牛乳產品等之運銷組織為最多。惟倘將此等合作事業全部敘述，則非本書之範圍所能及，故現僅述其水果與棉花兩種農產之合作運銷如下：

一、水果運銷——美國之水果生產大部份集中於西部各州，尤以加利福尼亞 (California) 與亞利卓那 (Arizona) 兩州之檸檬屬水果 (Citrus Fruits)，如柑橘、柚子與檸檬之類為最盛。水果運銷合作組織亦以此西部濱太平洋之區域為最發達。加利福尼亞與亞利卓那兩州所產之檸檬屬水果，即有百分之九十以上係經過合作運銷，(註一) 而由加州水果生產者交易社 (The California Fruit Growers Exchange) 所運銷者，即佔該兩州之總運銷量約百分之七十五。

加州水果生產者交易社，堪稱世界最大且聲譽最隆之水果運銷合作社，在一九三七至三八之一營業年度內，運銷之水果，總值達一萬萬美元，(註二) 其規模之大，可想而知。現可用該社為代表，而說明美國水果運銷合作事業之一斑。

按加州南部之柑橘檸檬等水果之生產者，原組有許多獨立單位運銷合作社。後此等組織因感有集中力量作大量運銷之必要，乃於一八九三年聯合而組成一總推銷部，名加州水果代銷所 (California Fruit Agency)。

惟不久此代銷所因種種困難與爭執而解散。此後各合作社又從新聯合而組成一聯合社，名南加州水果交易社 (Southern California Fruit Exchange)。至一九〇五年該社乃改為今名。茲將其組織，金融，及營業方法分述如次：

(一)組織——加州水果生產者交易社係採聯合式組織，此亦順其歷史上發展之自然趨勢也，各區生產檸檬屬水果之農民聯合組成區合作社 (Local Associations)，再集多數區合作社而組成區聯合社 (District Exchanges)，再集各區聯合社而組成一中央聯合社 (The Central Exchange)，成爲一種三級制之組織。現該社共有區聯合社二十六所，區合作社二百一十所，其中包括社員一萬三千三百餘農戶，中央聯合社之總辦公處則設在羅斯安吉路斯城 (Los Angeles)。最小之區聯合社僅有兩個區合作社爲其社員，最大者則有區合作社二十餘社。惟尚有少數農民未加入區合作社而直接參加區聯合社爲社員，此等人多係出產特多之大農戶，而自有包裝水果之設備，認爲無加入區社之必要者。亦有少數區合作社並未參加區聯合社而直接加入中央聯合社者。

每一區合作社由其社員選舉五人至七人爲理事，組成理事會，以管理社務。區聯合社之理事，則由其所屬之各區合作社派選代表選舉產生之，而中央聯合社之理事，則爲每區聯合社各推選一人，現有區聯合社之數既爲二十六社，故中央社之理事亦共有二十六人。

此合作社之全部系統，除由上述之選舉關係以爲聯繫而外，尚有運銷契約亦係聯結各級合作社與其社員之工具。每個農民社員均須與其區社訂立契約，規定各人所產之水果除自用者外，一律送交合作社。倘有違犯此項協定者，每箱未繳送之水果須科以美金二角五分至五角之罰款。此外契約上尚有社員應如何認購合作社之股票（如每有果樹若干株即須認購一股之類），及合作社可於每箱水果徵收若干運銷費用等之規定。此種契約之有效期限普通爲五年，亦有少數採用三年者。惟在期限未滿以前，社員如須退社亦可於年度告終前相當時期，通知合作社，至年終即可退社。各區社與其區聯合社之間亦有一種運銷契約，規定彼此之責任與權利，而有效期限往往較長，各區聯合社與中央社間又有一種契約，其期限則更長。

(2) 各級合作社之職能——各區合作社雇有專門訓練之人，代其社員摘採水果，裝運至箱內之包裝廠，將水果洗淨，薰燥，分級，登記各社員所送各級水果之數量，然後乃將各社員之同級水果混和裝入木箱內，儲存以待出售。

該社水果有兩個馳名之商標，一為「桑克斯」(Sunkist)，一名「紅球」(Red Ball)，前者為最優等水果之標誌，後者為次優等水果之名號，此二商標本為中央社所有，各區社之水果加用此等商標時，必須依照中央社所頒發之條例，而合於所規定之標準。除此公共之商標外，各區社自有其私行之商標，而與此公共商標合用，惟當不為消費者所注目耳。

每一區合作社自成一普林區域。普林期限。由各區合作社之會員大會每年決定一次。在每一普林期限內，各社員應送運之水果若干，由社中之理事均勻支配，此種支配之比例，通常係按照各社員之產量而計算，區社集中社員之水果後，可自由決定售予何人，或運銷何處，惟大部份之銷售係由區聯社或中央社代理。

區聯社為其所屬各區社之銷售代理所 (Sales Agent)，一方面與中央社聯絡，或逕與定購水果之商人接洽，代其各區社推銷水果，另一方面則將各方定購水果之定貨單，均勻分配送給各區社（除非定購之商人已特別指定須買某一區社之水果）。在理論上言，區聯社代各區社推銷水果，對於售價應先商得區社之同意，而中與社代各區聯社推銷時，亦應經過各區聯社，再由區聯社而至於各區社，以商得最低售價之同意。惟事實上代售者常可自行斟酌售價，除非某項代銷之水果，已經其區社特別聲明保留售價之決定權，則無須經過往返商洽之手續。區聯社既處於中央社與各區社之間，故可以將每區域內之供給量情形隨時通知中央社，同時又可與中央社密切聯繫，並直接與各買方接洽，以便明瞭市場之需要狀況。如此則全部之運銷機構，情報靈通，工作效率可大為增進。

水果不論由區社直接售出，或由區聯社或中央社代為售出，均由區社直接起運至買主，無須將貨物經過區聯社或中央社之集中與儲藏。凡經區聯社及中央社代售之水果，該兩社皆於每箱徵收若干之佣金，並於水果售

出後，扣除一切運銷費用，乃將餘款送交區社轉給各社員。每營業年度告終時，區聯社及中央社由徵收佣金與其運銷費用相抵，倘有剩餘，仍經各區社而退回輪農民社員。

中央社內分設六部，(一)售賣部(Sales Department)即代表各區社推銷水果。該部分派代表長駐美國及加拿大各大城市，一面介紹售賣，一面收集各市場對於水果之供需一切情報，通知總社，再轉而報告於各區合作社。(二)運輸部(Traffic Department)協助各區社與交通機關接洽水果之運輸及保險事宜，並注意運輸過程上之一切改進，如損失之減少，運輸之迅速及運費與保險費之減低等是。(三)廣告部(Advertising Department)代全社之水果向各市場廣告宣傳，以圖增加銷量。(四)田間服務部(Field Service Department)，為派遣各項專家指導農民改進其水果之生產，摘採，包裝，與分級等工作，及合辦社社務上之改良，並勸告或協助其他農民組織水果運銷合作社。(五)法律部(Law Department)，指導各區社及區聯社草擬社章，訂立運銷契約及辦理全社有關法律事項。(六)會計與統計部(Accounting and Statistical Department)，掌管總社之會計，編製財務報告，及全社之統計與查賬事項，並指導各區社與區聯社之記帳與編製報告書等事。

加州水果生產者交易社，除由各區社以至於中央總社之本身組織體系而外，尚有三個規模宏大之附屬公司，代該社經營製造及供給材料等業務。第一個名水果生產者供給公司(The Fruit Growers Supply Company)，其職務為大量購買及製造水果包裝材料，以給各區合作社之用。該公司經營森林，並有大規模之木材工廠，以製造包裝水果之木箱。第二個名交易社柑橘產品公司(The Exchange Orange Products Company)，其業務為利用劣等柑橘以製造橘子醬，提取橘汁，及其他副產品。第三個名交易社檸檬產品公司(The Exchange Lemoh Products Company)為利用較劣之檸檬以製造檸檬醬等一切副產品。此等公司之股東為加州水果生產者交易社所屬之各區合作社，故係合作社所共有，共營，共享之公司。

(3)金融——各區合作社皆發行股票，其社員必須向社繳納股金。認股之數額係與社員利用合作社程度之

大小爲比例。如有少數區社，規定社員每有果樹園一英畝，須認股一百元，另有區社則規定每果樹園一英畝，須認股五十元（亦有少至十元者）；其他區社，或規定認股數額須與果樹株數成比例；或規定與每年交運水果之箱數成比例；然其意義則大致相同。股金之納繳方法，爲認股時先付一小部份之現金，餘則由社員簽發分年兌款之期票交與合作社，再由社於運銷社員之水果後，由價款內分年扣取。每張期票，於扣款兌清後，即發還給社員，但於未兌清之前，合作社尚可用以向金融機關貼現，或作借款之抵押品。

各區合作社設備水果包裝廠及機器，需費亦頗鉅，此項設備資金，多係向銀行借入，再由社員交運之水果中，每箱徵費若干，以作分期償還是項借款之用。合作社將各社員被徵之數額，分別登記，並給各社員以債權證書（Certificates of Indebtedness），規定於若干年期滿後，社員可持此種證書向社兌取現款，但合作社之徵費，並不從此停止，雖至所借銀行之款已經還清，而此種徵收仍繼續進行若干年，蓋須連續發給新債權證書以兌換期滿之舊證書，使債務之負擔，分散於長久之時期，並使新舊社員一律平均擔負合作社設備借款之攤還責任。

各區合作社之管理權須經常保留在所謂「活動社員」（Active Members）之手。「活動社員」者，即不斷利用合作社運銷其水果之社員也。倘社員僅持有合作社之股票，而不與社維持營業上之關係，則該社員對於合作社之管理無發言權，且理事會可以要求該社員將股票繳還合作社，而退取股金，或令其將股票轉讓給其他社員，使其退出合作社，凡與社維持營業關係之社員，在社員大會中之投票權，照章可隨其認股之數而增加，但事實上常係維持一人一票權之原則，非至特殊情形，社員均不使用其隨股數爲比例之投票權。

區聯社與中央社皆係無股金之合作社，其經常所須之一切費用，均取給於向社員之徵收。每當營業年度之開始，各區聯社及中央社皆造出全年費用之預算，然後決定向每箱運銷之水果徵費若干，以資應用。凡經過區聯社或中央社運銷之水果，均由區聯社負責照規定扣取每箱應徵之費，以一部份送交中央社支配於其各部應用，餘則留用於各區聯社。

在區聯社之代表大會社，各區合作社所有之投票權，係按照各社將其不果經區聯社運銷之數量為比例而分配，換言之，即對於區聯社及中央社所需之費用供給愈多之區合作社，其投票權亦愈多。惟在中央社之代表大會中，則實行一社員一投票權之原則，即各區聯社在中央社之投票權均相等。

二、棉花運銷——美國之棉花生產，大部集中於西南各州，尤以特克薩斯 (Texas) 與密西西比 (Mississippi) 等諸州為最盛。在一九二〇至一九三〇之十年內，西南方十三州每年棉產總值 (包括棉花及棉籽) 佔一切農產總值百分之 48.8，其中密西西比與特克薩斯兩州，棉產價值均佔其農產總值百分之六十以上，他如亞卡薩斯 (Arkansas)、南克羅乃那 (South Carolina)、及亞拉巴馬 (Alabama) 諸州均佔百分之五十以上。(註四)

(一) 棉花運銷合作之發展簡史——棉產在西南諸州農業上所佔地位既如此重要，棉花運銷與農民之經濟利益，關係當甚密切。農民以往對於商八運棉之辦法，大多不滿，希圖用合作方式以代替商人之運銷機構，乃自「南北戰爭」後，一致之要求。農民最初之合作運棉組織為農業會社 (Grange) 方式，始於一八七三年，後又有農民聯合會 (Farmers Union) 等組織，以為農民營棉花運銷，儲藏，及生產改進與統制等工作。此等組織並非真正之合作社，其活動時期，以十九世紀之末尾二十年，至本世紀初期十年為最盛，其合作活動之主要目標為統制棉花供給，提高棉花價格。但結果並無若何之成就。真正之棉花運銷合作社，始自一九一二年由少數亞卡薩斯農民所組成之斯科特棉花生產者合作社 (The Scott Cotton Growers Association)。(註四) 該社營業成績甚佳，於是類似之合作社紛紛成立於西南部各州。自一九二一年後，此等合作社又相繼擴大組織，改組或合併，成一州或數州為範圍之大規模棉花運銷合作社。例如斯科特棉花生產者合作社於一九二二年改組為亞卡薩斯棉花生產者合作社 (Arkansas Cotton Growers Cooperative Association)。(註五) 至一九三〇年該社又與米索里 (Missouri) 及策里西 (Tennessee) 兩州之棉花運銷合作社合併，成為中南部棉花生產者合作社 (The Mid-South Cotton Growers Association)。(註六) 至一九三七年之末，此等大規模棉運合作社共有十五社，分

佈於西南部十餘州，每年運銷皮棉約二百萬包 (Bales)，佔美國全年皮棉總產量約百分之十八。(註五)各社於一九二一年又合組一聯合社名美國棉花生產者交易社 (The American Cotton Growers Exchange)，至一九三〇年該聯合社又改組為美國棉花合作社 (The American Cotton Co-operative Association)，為全美棉花合作運銷在國內及國際貿易之總機關。

上述各州之大規模棉花運銷合作社及其聯合社，均為運銷皮棉之組織，除有少數兼代社員運銷棉籽而外，餘則均以運銷皮棉為唯一業務。並鑒於以往之棉運合作，專以控制供給與提高價格為目的之失敗，現今各社則改變方針，特別重視運銷職能之改進，與工作效率之增大。此外尚有多數小規模棉運合作社，散佈於各棉產區域內，其中有軋花兼運銷之合作社，亦有棉籽油製造兼運銷之合作社。

(2) 組織——美國之大規模棉花運銷合作社，有一種普遍相同之現象，即各社皆為集中式組織，且均係無股金之合作社。在一九三七年，上述之十五個大合作社，共有社員農氏約二十萬人，故每社平均有社員萬餘人，惟其中社員八數多者有四萬餘人，少者僅千餘人而已。各社既皆為集中式組織，其中當無區合作社之設，惟全社之業務區域仍須劃分成若干區，此種區域之規定，係依據棉花之產量，而非根據地理上之形勢，其原則為使每區內社員之棉產數量大致相等。倘此數量一經變更而至各區相差甚遠時，則區域須照章從新劃分，因各區內選派代表之數務求相等，以合公平原則也。照一般之規定，凡一區內於上年度每有一千包棉花送交合作社運銷，則本年度可以選舉代表一人，出席區會議。再由每一區會中選出理事一人，合組理事會以管理全社事務。各區內社員選舉區代表時，每人僅有一投票權，因此可免除大農戶之操縱。理事會因人數較多，故又互選三人至五人組織常務理事會，以便經常集議。負責處理社務。社內業務依其性質之不同而分為若干部門，如運銷部，金融部，總務部，及田間服務部之類，各部有專門之經理，並設總經理一人，均由理事會聘任。

社員每人均直接與合作社訂立運銷契約，主要之規定為社員出賣之棉花，須交合作社代為運銷，契約有效



期限普通爲五年至七年，但於每一營業年度之末，社員尙欲解約，可預先通知常務理事會，至年終亦可自由脫離契約之束縛而退出合作社。社方之政策乃希圖大量集中社員之棉花，以使運銷之數量愈大，運銷成本可以減低，此爲改進運銷效能計也，並非欲藉此而控制棉花價格。蓋棉花價格由世界市場之供需所決定，此等棉運合作社之運銷量，尙不及美國棉花總產量五分之一，而在世界市場之力量，更屬渺小，故不足以言控制價格。

各運銷合作社在其廣大之業務區域內分設若干棉花分級所，由受過訓練而有經驗之分級人員，按照美國棉花標準法 (U. S. Cotton Standards Act) 而分級。社員之棉花經過除籽與包裝後運至其所選擇之倉庫儲存，乃將樣品及存倉證券送至其附近之分級所，由分級員鑒定等級，並登記其送花之數量，然後乃預估該棉花之價格，而付以估價之數成，以作對社員之初次付款，餘待棉花售出後再行清算。

(3) 售賣與金融——此種大規模棉運合作社因不經營倉庫，軋花，與包裝等業務，故所須之設備資金極少，社員既不繳股金，合作社所需之運用資金全賴向金融機關之借款，以資周轉。

合作社依據運銷契約，估計全年經手運銷之數量及所需資金之數額，預向銀行商洽借款，而以社員交運之棉花爲抵押。社員交花後，合作社即依據其棉花之等級，而估計其市價及運銷成本，即將此二者差額之概數給給社員，一俟『普林期』結束，清算售價與運銷成本及合作社應提之公積金，餘則退給社員。

● 各棉花運銷合作社所組成之聯合社，名美國棉花合作社，已如上述。此聯合社爲有股金之合作社，當一九三〇年成立時，其股金共三千萬美元，由各參加爲社員之棉運合作社認股。(註六) 其流動資金則大量借助於各金融機關。當組織之始，該社原定之主要職能爲代其各社員社推銷棉花及流通金融；惟後來職能擴大，除爲此整個棉運合作機構作售賣及金融活動而外，並統制各社之棉花分級，掌管運輸，儲藏，保險，會計，及統計等工作。(註七) 其推銷辦事處分佈於國內外各大商埠與紡織業中心。自此聯合社成立後，主要之運銷職能，幾全由其擔任。各州棉運合作社所負擔之運銷職能因而減輕，現大部份漸成爲與棉農之聯絡機關，分掌整個運銷政策之執行，協理棉花之分級與收集，並司理各社與農民相關之會計事項而已。

(+) 軋花及棉籽油製造合作——美國西南部棉農，除上述之皮棉運銷合作機構外，尚有合作軋花廠及棉籽油製造兼運銷合作社。此等合作組織規模較小，為區合作社性質，在一九三八年為數約五百餘社，分佈於棉區各州，尤以阿克荷馬 (Okahoma) 及特克薩斯兩州為最多，是年軋出皮棉約一百三十萬包，佔美國棉產百分之七左右。其中多數合作社，除代社員軋花外，並代經手運銷棉花及棉籽，例如一九三八年共運銷棉籽五十萬噸，皮棉三十萬包，少數合作社並兼營購買業務，供給種子，肥料，飼料，及農場用具等。

合作經營棉籽榨油及運銷之組織，現尚在萌芽時期，據筆者一九三八年秋季在美之調查，當時僅有五社正在營業，惟此種合作事業亦極有發展之希望云。

## 第二節 加拿大之小麥運銷合作

加拿大為世界有名之生產小麥國家，其每年產量僅次於俄、美、及印度三國，例如在一九二七至一九二八之一年度內，世界主要麥產國家之產量如下：(註八)

(單位：百萬布錫耳)

美 7575    俄 757    加拿大 450    印度 3225    阿根廷 2022    澳洲 118

自經過一九二九至一九三二年之世界大經濟恐慌後，各主要農產輸出國家，因感價格低落，多實施節制生產，故小麥產量漸減。但自一九三八年以來，世界戰爭相繼爆發，各國因儲糧備戰，小麥產量又轉趨上升，下表可見一斑。惟近年蘇俄產量未有正確之報告，故未列入，據一般估計每年平均產量，當在十萬萬布錫耳以上。

(單位，百萬布錫耳) (註九)

美國	加拿大	阿根廷	印度	澳洲
1935	626	282	141.5	363
				144.2

1936	627	219	249.9	552	151.4
1937	876	180	207.6	364	187.3
1938	932	360	367.4	402	155.4
1939	751	521	119.5	371	210.2
1940	784	561	200.0	403	130.0

美、俄、與印度等諸國之小麥產量雖豐，但因國內人口稠密，消費量大，輸出之剩餘小麥，則不甚多。倘以小麥輸出額而論，加拿大當佔世界第一位。例如一九三九至一九四〇年之一年度內，世界小麥之輸出總額約六萬二千萬布錫耳，而由加拿大輸出者約有二萬萬布錫耳，（註十）即佔世界總輸出額百分之三十一。

加拿大之小麥生產約有百分之九十以上，集中於西部之墨里托巴(Manitoba)薩克起文(Saskatchewan)、與阿路貝察(Alberta)三省，通稱之爲『草原省』(Prairie Provinces)。自十九世紀之末期以來，加拿大西部農民常不滿於其小麥之運銷受商人所操縱，壟斷價格，並壓迫農民自營之穀倉，使無法營業。雖屢次請求政府派員調查，通過法律以保護農民之自營運銷，並試辦由政府於農村設立倉庫，以供農民使用。然此等工作終因缺乏大規模之組織，不足以與經濟力量雄厚及組織完密之商人抗衡，結果均無若何之功效，最後乃由政府建議，各省農民組織運銷合作社，集中大量產品，自營運銷，而由各省政府作經濟上之協助。於是小麥運銷合作運動，乃突然興起。

一、合作穀倉公司運動——合作穀倉公司可稱爲加拿大農民之初步合作運銷組織。一九〇六年時，首由墨里托巴省之農民成立穀物生產者之穀物公司(The Grain Growers' Grain Co.)，此乃一股份有限公司之形式，股份爲生產穀物（小麥爲主，並輔以他種麥類）之農民所有。一九一一年薩省之農民成立薩克起文合作穀倉公司(The Saskatchewan Co-operative Elevator Co.)，一九一三年阿省之農民又繼起成立阿路貝察農

民合作穀倉公司 (The Alberta Farmers' Co-operative Elevator Co.)。此兩公司之組織，得該兩省政府之協助甚大，凡公司在農村中建立或購買倉庫，政府可貸以所需資金百分之八十五，即以所得之倉庫為抵押，於二十年內分期償清。

此三公司自成立後，倉庫增加甚多，業務迅速發展，乃又有進而聯合之議。及至一九一七年，阿路貝察農民合作穀倉公司與墨里托巴省之穀物生產者之穀物公司合併，改名為穀物生產者聯合公司 (The United Grain Growers, Ltd.)，但薩克起文合作穀倉公司仍獨立營業，於是三省內有兩個由農民合作經營之穀倉公司，共有農民股東六萬餘人，管有該三省內半數之穀倉 (註十一)，經售之小麥佔三省總輸出額約三分之一。

此兩運銷組織，雖名之曰公司，實則為穀物運銷合作社，其中規章多符合於合作原則，如股東限於穀物生產者，每人認股之數額有限制，及一人僅有一投票權之類是也。其組織之方式均仿集中式，以其業務區域之廣大，各地農民有區社 (Local Association) 之組織，如穀物生產者聯合公司雖名為阿路貝察及墨里托巴兩省農民之組織，實則三省之農民均有參加，該公司乃規定凡一區之農民有四十人以上，共有之股數在二百六十七股以上者，乃可成一區社。薩克起文合作穀倉公司之規定，則為凡一區內之農民股東有種植穀物之耕地若干英畝以上者，乃可成立一區社。每區之內至少有一倉庫，為公司所設置及管理，但區社則僅為集會議事與選舉之組織，而非經營倉庫或運銷業務之機構。每區之社員於每年集會時選舉理事五人，組成區社之理事會，負責作公司之顧問，及為公司與其股東間之聯絡工作。每區內之股東又推選代表一二人，(註十二)組成公司之代表大會，管理公司之各董事即由此代表大會所選舉。董事人數在薩克起文之公司為九人，在聯合公司則為十二人，每年改選一部份。

聯合公司之資本共五百萬元 (加幣一元與美幣一元之價值相等)，分為二十萬股，每股二十五元，每人至多不能超過一百股。薩克起文之公司，則股金總額未定，僅定每股五十元，每人至多不能超過二十股。股東不論認購股數若干，每人僅有一投票權。

兩公司之業務為代股東或非股東運銷穀物而收一定之佣金，並直接收購穀物出售，或運銷外國，故其交易非以股東為限。聯合公司之業務更為複雜，除代理農民在威尼伯穀物交易所(The Winnipeg Grain Exchange)出賣麥類而外，並附設兩個穀物出口公司，一在加拿大之威尼伯，一在美國紐約市，大量收買當地小麥，輸出外國。此外尚設購買部，以供給農民所需之生產工具，如農業機械，及農場其他用品等。又附設一公司，以代農民運銷牲畜。薩克起文合作穀倉公司之業務則較單純，僅收購或代理運銷穀物，而無經營供給及運銷他種農產之組織。

此等合作穀倉公司之營業方法，原與一般商人組織無異，惟彼等係居於生產者之立場，為農民之利益而競爭價格，及減低代理商之佣金。彼等出售之穀物，多經過威尼伯穀物交易所，因此乃不得不遵守該所之規章，不能按照與農民之交易額為比例而分派紅利。加之兩公司之交易並不限於股東（或稱社員），聯合公司之營業，且設附屬公司於加拿大本國之外，在紐約收購美國小麥輸往歐洲，因此更使其不便按股東與公司間之貿易額而分派紅利。故兩公司之營業盈餘，除分派公積金外，均按股金額為比例，（註十三）。而非按與農民之交易額為比例，此乃公認與合作原則相抵觸之處也。

合作穀倉公司之營業，雖未完全與合作原則相符合，然對於加拿大農民之貢獻，其功績實不可沒。主要之成就，約有四端：（註十四）（1）此等公司供給農民以自管之運銷機構和設備，俾能於運銷穀物至地方市場，終點市場，及輸出外國，均感便利，使農民不必再依賴商人以出售其農產品；（2）由於彼等之集中力量參加競爭，已使商人壟斷之氣焰稍戢，運銷役務大為改進，生產者之收益較前增高；（3）兩公司所獲之大量利潤，直接分配於其股東者，已達三省穀物生產者四分之一以上，即未直接分得利潤之農民，亦因利用公司之倉庫及一切運銷設置，間接受惠殊屬不淺；（4）每年受公司資金補助而發展之各種農民團體，在農村中之力量日益長成，因而能左右政府之農業政策，使多數立法之通過，對於農民之利益多加保障。

二、小麥運銷合作社運動——合作穀倉公司之成就雖大，但仍不能使農民完全滿意。其所以引起多數農民

之不滿者，乃由於公司之運銷方法，實與普通商人之運銷機構所採用者無異。彼等或直接收買小麥，或為農民之代理商，代理運銷而徵收佣金，出售小麥則幾乎完全經過投機市場之各交易所，於是各農民所得之價格，全憑其一時之機會所決定，而毫無保障，並未能採用「普林制度」，以分取平均價格。在投機市場上，小麥交易之季節分配極不均勻，通常有百分之七十以上傾銷於收穫後之三個月（九、十、十一月），故與「秩序運銷」之原則不符。多數農民因而不滿其公司之與商人採用同樣營業方法，致使傾銷時期價格猛落。加之自歐戰結束後，一九一九至一九二三年間，小麥價格下落不已，更加深農民對於當日運銷制度之非議，而公司之利潤甚厚，又不按農民之交易額分派紅利，此亦引起多數人批評之點也。

農民對於運銷制度之改進，經過多次之集議，計劃紛陳。原欲政府仿照其在歐戰期間之統制運銷辦法，而設立一小麥運銷局（The Canadian Wheat Board），以期運銷統制之復活，但此種建議，不為政府所採納。最後，農民乃一致努力推進小麥運銷合作社（The Wheat Pools）之組織。首先成立之合作社為一九二三年十月開始營業之阿路貝察小麥運銷合作社（The Alberta Co-operative Wheat Pools），（註十七）其他兩省相同之組織亦於次年六月先後成立。此三個大規模之小麥運銷合作社，均以省為範圍，故有省運銷社（Provincial Pools）之稱。當組織之始，各運銷社均竭力徵求社員，以求能控制大部份之運銷數量，結果各社與社員簽定之初次運銷契約，均能佔各該省小麥種植面積之半數。三省之省政府及原有之二合作穀倉公司皆能熱心贊助，並出資充作組織合作社之費用，因此在組織之進程中，一切均稱順利。至一九二六年之末，三社共有社員十四萬餘人，其運銷契約包括小麥種植面積一千五百萬英畝，佔該三省之小麥總種植面積百分之七十。（註十八）此三社之中，以薩克起文社為最大，社員八萬二千人；阿路貝察社次之，社員三萬九千人；墨里托巴社較小，社員約二萬人，三社組成後，又合組一聯合社，名加拿大小麥生產者合作社（The Canadian Co-operative Wheat Producers），於一九二四年成立。該社以集中售賣為目的，故通稱之曰中央售賣所（The Central Selling Agency）。

各省之小麥運銷合作社，亦係襲中式之組織，與合作穀倉公司之組織相似。每省依其原有之行政區域，內分若干縣，每縣之內又分爲若干區，在每一區內之社員，照章按其人數之多寡，而可選舉代表若干人，組成合作社之代表大會，在代表大會中，各縣之代表互選理事一人，組成理事會，以管理合作社，故理事爲每縣一人，各社之理事會所有理事之人數，係與各該省之縣數相等。各區之內，社員有區社組織，但亦僅爲聯絡與教育之工作，而非營業之機關。社員個別直接與省社簽定運銷契約，區社與其社員及省社均無契約關係。

每一省合作社選舉代表三人，爲中央聯合社（即中央售賣所）之理事，故聯合社之理事會共有理事九人，其中三人爲執行委員，負責實際處理社務之責，此三人係三個省社之代表。

加拿大小麥運銷合作社，不論各省社或中央聯合社，均係有股金之合作社，惟股金之數額在各社之全部運用資金中，所佔之成份甚微。各省社每股之金額一元，每社員至少認一股，此種股金實無異於人社費。此外每社員尚須加繳組織費（Organisation Fee）二元。（註十七）中央聯合社則有定額之股金十五萬元，平均分配於三個省社認繳，每社認五百股，每股一百元。惟各社之大部流動資金，均自銀行借入，由集中小麥爲抵押，於小麥售出後償還之。各省社照契約須由運銷之麥類，每布錫耳徵收二分錢爲公積金。公積金有二種，一爲倉庫公積金（The Elevator Reserve），專作建築或租借穀倉之用；一爲商業公積金（Commercial Reserve），供營業上一般流動資金之用。此二者以倉庫公積金爲較多，約佔徵收額三分之二。總之，合作社之金融政策，係用徵收倉庫公積金以作運銷上之長久設備資金，並利用銀行之短期借款及商業公積金之積存，以充預付社員之麥價，與營業上之其他需要。

此種大規模合作社，以能控制大量運銷之麥。中作秩序運銷及直接運銷（即生產者之合作社直接售其產品與麵粉廠家或消費者之合作組織），以期減低運銷成本及商人之利潤，而縮小生產者與消費者價格之差距，增加生產者之收入，爲其主要之運銷政策。爲求此政策之能實現，必先利用運銷契約，強制各社員之麥產全部送交合作社，然後乃由中央社統籌運銷。故各省社與其社員間之運銷契約，均規定社員所產之麥，除作家

庭消費及種籽與飼料者而外，須一律送交合作社。此項契約以五年為期，中途不得變更，其規定之嚴，實十足具備鐵甲一約之精神。（註十八）。各省社又與中央社訂立類似之契約，規定凡省社所收集之麥，亦須全部送中央社集中出售，故中央社有統籌運銷之大權，對於集中之麥類，如何運銷與應銷售之地域及時間，均由其斟酌決定，無徵求各省社同意之必要。麥類之售實以儘量直接售與國內外各麵粉廠家為原則，對於運銷出口，尤極重視。中央社除在加拿大各大商埠分設辦事處，掌管出口貿易外，並在紐約、倫敦、巴黎、及世界其他大埠或麵粉業中心，設立推銷經理處，在一九二五至一九二六年之一年度內共運銷之小麥一萬八千七百萬布錫斗，及他種麥類二千五百萬布錫耳，其中百分之七十五係運銷出口。（註十九）

該社極重秩序運銷。以往加拿大各種麥類。常於收穫後三個月內傾銷之量約佔總運銷量百分之七十二，但該社於初期三個月內，僅售賣其全年之運銷量百分之四十。運銷方法均採普林制度，社員於送交其麥於合作社時，獲得初次預付價格（註二十）（Initial Payment），以後再有一次或二次之定期預付（Interim Payment），最後之結算則在每營業年度之末。社員所得之價格，為同等級之麥於一年內之平均價格。

各省社，主要職能為組合農氏，與社員簽定運銷契約並執行之，設備穀倉以供收集社員之麥，將麥運送至中央社所指定之終點倉庫以備出售，並收轉麥價付給其社員。為謀倉庫業務之專營起見，各省社均附設一倉庫公司，以專負經營其省內倉庫業務之責。此等公司名運銷社穀倉公司（Pool Elevators, Ltd.），於公司名稱之前，均冠以各該省之名，如阿路貝察省運銷社所附設之公司，則稱阿路貝察運銷社穀倉公司（The Alberta Pool Elevator, Ltd.）。各公司之股金全由各該省之運銷社供給，因各省社既已徵收倉庫公積金，故即用此公積金以購買其附屬公司之股票，而取得其管理權，且公司之董事即由該省社之理事兼任。

此等公司成立後，其業務當不免與原有之兩合作社穀倉公司之營業相衝突或重複，故有會商合併之議。及至一九二六年八月，薩克起文合作社穀倉公司（The Saskatchewan Co-operative Elevator Co., Ltd.）出售其所有之倉庫與薩克起文運銷社穀倉公司（The Saskatchewan Pool Elevators, Ltd.）而歸於解散。惟穀物生產者聯



台公司因情形較為複雜，致屢次與各運銷社穀倉公司合併之議，均未成功，最後僅售出並租借其少部份倉庫與各運銷社穀倉公司而已。經過此種合併與售賣之結果，薩克起文運銷社穀倉公司為最大，在一九三〇年經濟恐慌發生時，該公司管有地方倉庫一千零四十八所，終點倉庫六所，其中之大者，儲藏量達七百五十萬布錫耳。阿路貝察運銷社穀倉公司同時亦有地方倉庫四百三十九所，及終點倉庫三所，墨里托巴運銷社穀倉公司則較小，當時僅有地方倉庫一百五十五所，及終點倉庫三所。（註二十一）此等公司以收藏及轉運社員各種麥產為主，間亦收受非社員之麥。每年營業發達，獲利豐裕，其盈餘除發股息及提存公積金與倉庫折舊外，則按與社員之交易額分派紅利。

三、運銷合作社之受挫——加拿大西部三省之小麥運銷合作社，與其附屬之三公司及其聯合社（中央售賣所）之組織，業務區域囊括三省，該三省為供給世界麥類總輸出額百分之三十之地區，參加是項合作組織之社員，至一九二九年最盛時期，共達十九萬餘人，投資四千餘萬元，全部資產約達七千萬元之價值，（註二十二）每年經手運銷之麥類，約佔三省全部麥產之半數，實世界農產運銷合作社之最大者。惟自一九二九年後，受世界經濟大恐慌之影響，麥價慘落，該社遭受之打擊極為嚴重，幸得政府之援助，與農民之忠於合作事業，方免於全部瓦解，然今日之情況則殊非昔比矣。

原於一九二九年之初，威尼伯之小麥市價，每布錫耳在一元五角以上，故合作社決定初次預付麥價為每布錫耳一元。不料自該年十月起，麥價狂跌不已，次年年底已落至每布錫耳五角五分，及至一九三二年最低時僅三角八分。於是合作社不僅於一九二九年之預付價格已超過市價甚遠，且此後之運銷約亦無法維持，因在麥價每布錫耳僅五角之狀態下，倘合作社仍欲照約強迫社員交麥，而給以三四角之預付價格（因初次預付價格常為市價三分之二左右，而不能過多），則農民實無法維持生活。且當此麥價狂落不已之時，合作社亦不敢再犯預付價格之危險，以增加其債務之負擔。不得已乃於一九三一年自動宣佈廢棄運銷契約，任社員自由出售其麥產於市。中央售賣所亦從此而停止營業，故整個合作機構即行解體。各省之運銷社（The Provincial Pools）

雖仍存在，但運銷契約既經廢止，社員與社之貿易關係中斷，其存在亦不過空名而已。

一九二九年之預付價格既超過小麥之實際價格，而合作社預付麥價之款乃借自銀行，因此所負銀行之債約達二千五百萬元之鉅，一時無法償還。於是三省政府乃出而協助，代還銀行之債，然後再由三者之運銷社於二十年內分期加息贖還政府。在此項債務未償清之前，各省社附屬穀倉公司所有之財產，（即各種倉庫），成爲政府債務之擔保品。

在此全部合作機構分解，及合作運銷業務停止以後，所幸三省之運銷社穀倉公司仍繼續營業，且均能維持原有之營業數量，每年獲得鉅額盈餘，代其省社攤還政府之借款。近數年來此三公司每年所獲之營業贏餘，除攤還借款，撥存公積金及折舊金等而外，尙可按社員之交易額而分派紅利。

此種規模宏大之運銷合作組織，原以控制鉅大之運銷數量，以圖提高生產者之價格，並減低運銷成本，收回中間商人所剝奪之大部份利潤，爲其主要之目的。經過數年實驗之結果，其中一部份之目的確已達到，如中央售賣所每年集中鉅量麥產而作直接運銷，每單位之運銷成本，自己減低不少。中間商人原有許多不必要之冗繁工作，受此直接運銷制所取消，其利潤自被縮小至最低限度。加之合作運銷採行普林制度，價格變動之風險由全體社員共同分擔，故合作社無採用保護交易（*Interests*）之必要，因而每年可以節省大量之海京成本（*Handling Costs*），此亦減輕運銷成本之一原因也。此外尙有合作社之倉庫機構，爲農民執行儲運業務，不僅與商人之倉庫競爭營業，而迫其減低儲運費率與增大工作效能，且能每年獲得鉅額盈餘而退給社員，總之，由此合作組織之活動與競爭，對於加拿大麥類整個運銷業務之改進，與運銷成本之減輕，確有相當之成就。

准企圖用合作運銷之力量而控制農產價格，則經此數年之試驗，可謂完全失敗。合作運銷制可以減低運銷成本，及收回商人所奪取一部份利潤，而還給農民，使農民之收益增多，固無異於提高生產者之價格，但尙欲控制農產之市價，則殊不可能。蓋現今主要農產品如小麥，棉花，與羊毛之類，其價格受世界之供需因素所決定，絕非某一生產地區之力量所能左右，更非一二合作社所能控制。加拿大因爲世界主要之小麥輸出國家，

以世界小麥之總產額而論，加拿大尚不及百分之十二。（註二十二）世界麥價，倘需要不變，則由世界之產額決定，並非可由加拿大之輸出額決定。加拿大之產量既僅佔世界總產量十分之一強，其無力左右世界麥價，殆無疑義。歐洲大陸之麥產稍為增加，或澳洲與阿根廷等各出口競爭國家之產量增多，均足以使加拿大麥價低落，其西部三省之小麥運銷合作社，規模雖大，實不足以言控制價格。故自一九二九年麥價狂跌開始後，該社不僅束手無策，一籌莫展，且不免為價格劇落中之犧牲品。以加拿大小麥運銷合作機構規模之大，與集中力量之強，又加以政府之積極後援，尚不能控制價格，其他運銷合作社更無論矣。合作家受此教訓而後，以往之主張採用大規模集中式合作社，企圖控制運銷數量而獨佔價格者，現多改絃易轍，注意運銷業務之改進，與運銷效率之增大，而不敢再以提高價格為主要之目的矣。

### 第三節 丹麥之乳酪、鹹肉、及雞蛋運銷合作

丹麥為近代化農業國家之優良代表，其農業合作之進步發達，尤為世界馳名。考丹麥農民之合作事業所以為世人稱許者，乃因其發展甚為普遍，且全依自動之原則，辦理成績特優也。丹麥農民對於合作之信仰特深，興趣特濃，凡一切生產事業以及生活之所需，無不欲利用合作組織經營之，故全國農村中，合作社處處皆是，不僅運銷，信用，供給，及消費等最普通之合作組織，應有盡有，即如其他各種合作組織，而為他國所少見者，亦多出現於丹麥之農村中。例如畜種改良合作社（改良馬、牛、豬等家畜品種），數以千計；種籽生產與分配合作；煤炭購買合作；水泥製造合作；家畜與農作物之保險合作；以及洗衣與電力之供給合作等；無不齊備。

各種合作事業中，尤以乳酪（Butter）製造，及乳酪、鹹肉、與雞蛋三大農產品之運銷合作，更為重要，因丹麥每年農產輸出之總值，佔全國一切商品輸出總值百分之八十以上，而輸出之農產，即以鹹肉、乳酪、及雞蛋三者為主，可稱丹麥國民經濟上之三大支柱。茲將此三種農產品之合作運銷事業分述如次。

一、乳酪運銷合作——丹麥農民所產之牛乳約有百分之八十五集中於牛乳加工合作社（Co-operative

Dairy Societies)，或簡稱乳酪合作社，製成牛乳產品後，分銷國內及國外。此種乳酪合作社已遍佈於丹麥農村，據筆者於一九三七年秋季之調查，全國共有一千四百餘社，參加為社員之農戶共十八萬九千餘戶，佔當日總農戶百分之九十二。此種合作社以製造乳酪為主業，此外尚有兼製乾乳餅（Cheese）及將鮮乳消毒而出售，但不兼營乳酪之運銷。至於運銷業務，則另由一種合作組織，名乳酪輸出合作社（Co-operative Butter Export Association）專營之。

在一九三七年，丹麥之乳酪輸出合作社共有十一社，其社員為六百六十餘乳酪合作社，及少數私人之乳酪製造廠。故此等運銷合作社等於乳酪製造合作社之聯合社。每年經手運銷之乳酪，約值一萬四千三百萬克朗，（註二十四）佔全國乳酪總輸出額之半數。

乳酪運銷合作社之組織，為由其社員社各推選代表若干人組成代表大會，再由此會中選出理事五人，成立理事會，另選一人或二人為審計員。理事會聘任一富於乳酪運銷經驗之人為經理，以實際處理全社之運銷業務，所謂運銷即將乳酪輸出英國及少數其他國家，故此種運銷合作社稱為輸出合作社。

凡參加合作之社員，必簽定一種運銷契約，其中主要之規定有二。一為社員所產之乳酪除自用者外，須一律交社運銷；二為社員須聯合為合作社擔負經濟上之責任。合作社並不徵收股金，其所需之設備與運用資金，概借自銀行，社員均有保證此借款之清償義務。惟此等運銷合作社僅有乳酪儲藏室，及少數辦公房之設備，故所需之資金並不甚多耳。

乳酪之運銷方法採用每星期為一期之普林制，社員將其每週所製出之新鮮乳酪，送至合作社之儲藏室，經過檢驗分級後，乃混合運銷。關於每星期各級乳酪之價格，由丹京之乳酪行情會議決定，合作社依據此種公議價格，而作初次付款予社員。初次付款額常為各級乳酪市價之九成以上，於每週內社員送繳乳酪至合作社後付之。餘款則於每一營業年度之末，由社除去運銷成本及應派之公積金後，乃按每人所交運乳酪之等級與數量，分別退給社員。

此十一所乳酪運銷合作社又共組一聯合社，名丹麥乳酪輸出合作社聯合社，其職能為照顧乳酪生產與運銷之公共利益，及促進運銷政策與產品標準之一致，但不實際擔負運銷工作。此聯合社之管理為由每一乳酪輸出合作社派選代表三人及其理事一人，共組一代表大會，再由此會每年選舉理事三人，組成一理事會，聯合社經常社務之處理，即由此理事會負責。

所謂丹京乳酪價格行情 (The Copenhagen Butter Quotation)，實可為吾人特別重視之事，因丹麥農民既有極嚴密之組織，對於其農產價格之決定，乃有充分之發言權。現有之丹京乳酪行情會議，即生產者，商人，及消費者三方面聯合公議價格之組織，亦即農民積極參與議價之一種活動。按該會議係由兩種委員會所組織，一為代表乳酪生產者之丹麥乳酪議價委員會，另一委員會為代表英國購買乳酪之組織（主要之購買者為英國批發合作社）及丹麥運乳酪出口之商人。換言之，即一為賣方，一為買方。此兩委員會循例於每星期二日聯席會議，商定一週內之乳酪批發價格。此種價格一經決定後，即可迅速傳佈至丹麥全國，及歐洲各大市場，於是一星期內乳酪之批發，零售，及農民所得價格等，均以此為標準而決定。

丹麥乳酪之生產，本以輸出外國為主旨，故須維持優良而且一致之品質，並冠以統一之商標，以求在競爭市場中獲得勝利。丹麥農民利用其合作之力量，對於乳酪之品質管理極嚴。在製造上，彼等組織所謂管理合作社 (Control Societies)，以使社員之農產，品質整齊劃一。在對外售賣上，則採用一種國家商標，名柳爾商標 (Lur Brand)，凡由丹麥輸出外國之乳酪，必須一律使用此商標，並由政府管制實行。追溯此商標之來源，又足以想念丹麥農民之利用合作，真可謂無微不至。原於一九〇〇年，生產乳酪之農民共組一丹麥乳酪商標合作社 (The Danish Dairies' Butter Mark Society)，一時各乳酪製造合作社，及私人之乳酪廠，多紛紛自動加入，柳爾商標之採用，即由此而起。及至一九〇三年，採用者幾已普及全國，於是乃由此商標合作社向中央政府之農業部建議，由國家法律強迫使用。一九〇六年此商標法乃在丹麥國會中通過，除規定凡輸出外國之乳酪，必須一律採用柳爾商標外，並對於使用此商標之乳酪應具之各項品質，亦加以明白規定。政府並派

有專員隨時檢驗出口之乳酪，以察其是否合於法定之標準。此乃全國一致之乳酪商標，首由農民合作力量推進，漸變為國家力量執行之經過情形也。

二、鹹肉運銷合作——隨牛乳生產事業之發達，而致丹麥之豬肉產量亦為之大增，因牛乳經乳酪廠分離乳油，用製乳酪而後，所餘之稀乳 (Skimmed Milk) 退回農家，成為飼豬之優良食料，故養豬乃利用乳酪製造之副產品，兩種生產事業，關係殊為密切。自十九世紀初期以來，丹麥之鹽肉即開始運銷英國，商人所組織之屠宰及鹹肉 (Bacon) 製造廠，自一八六六年後，即漸漸設立於國內。農民所育之豬多售於商人，在交易上流弊叢生，農民往往受欺，而蒙受重大損失。一八八七年乃有第一所合作屠宰廠之創設。但此種合作組織之開始，困難甚多，外受買豬商人及私人屠宰廠特別提高豬價之壓迫，內遭經濟上及製造技術上之種種困難，幾使業務無法維持。惟在艱苦奮鬥之時期中，正足以顯出丹麥農民之合作精神特別高超，雖處於商人之勢迫利誘，雙重壓力之下，農民仍能一心擁護合作，絲毫不為所動。因此屠宰合作事業，乃得漸漸脫離困境，而入於發展之坦途。現今丹麥豬隻屠宰合作社共有六十二社，包括社員十八萬四千餘人，而私人所設之屠宰廠，則僅二十所。(註二十五)此等合作社之業務為屠宰豬隻，製造鹹肉及其副產品，並將其製造品運銷於國外。故丹麥之屠宰合作社，乃製造兼運銷之組織，與乳酪製造合作社之僅營製造而不事運銷者，殊不相同也。

鹹肉製造兼運銷合作社，因須設備宏大之工廠，並須較多之營業數量，方能在製造及運銷上合於經濟原則，故所須之資本亦多，一社之大(指每社之社員人數及業務範圍而言)，常超過乳酪製造合作社三四十倍。社之組織皆採集中式，每一社員均個別與社訂立運銷契約，規定其所產之豬，除在本家屠宰自用者外，須一律送交合作社屠宰，不得售與商人，倘有違犯此項規約，每私售一豬，須罰款十至二十五克朗。此外之重要規定，則為社員須聯合代合作社保證一切債務之償付。

丹麥之農村合作社，有一種普遍之金融原則，即社員不繳股金，合作社所需之一切資金，皆借自商業銀行及農村儲蓄銀行；而由社員聯合負無限責任以保證之。鹹肉產銷合作社之資金籌措，當亦依照此通行之方法。

惟此種合作組織所需之設備資金甚鉅，故創社之始，借款特多，每社員之債務負擔亦極重。又因合作社之範圍廣闊，農民僅願與其鄰近相熟悉之人共負連帶之無限責任，而不願與遠處不相識者負此責任。於是乃將全社劃分為若干區，所有之債務分配與各區分擔，分擔之數係與各區所應交送豬隻之數成比例。同一區域內之社員，對該區所應分擔之債務，乃共負連帶之無限責任，但就各區而論，則所負之責任為有限。

合作社之管理，由全體社員大會選舉理事七人至十餘人，組織理事會，再由理事會聘任總經理一人，負責處理合作社之製造與運銷業務。惟較大之合作社，尚有業務管理委員會之組織，由理事互選三人為委員，經常住社，負一社之行政責任。

社員所畜之豬，飼育之期限，常有一定，使每豬於屠宰後之軀殼(Carcass)重量(內臟除外)，約在六十至七十公斤之間，不使過肥或重量過高，因此乃適合英國市場之需要，並為適合飼豬之經濟原則也。社員將豬送至合作社屠宰後，經過檢驗分級，並權衡軀殼之重量，然後依照每星期內各屠宰合作社所公議之價格，而付款給社員。此種初次付款之數值，頗與各級鹹肉之公議價格相接近。至每一營業年度之末，合作社清算營業收入與費用，攤還借款之本息，提撥適量之公積金，倘再有贏餘，乃按各社員在一年內所交送豬肉之重量而分配之。

鹹肉之運銷方法有三：(1)為合作社直接售賣與英國之零售商；(2)為合作社經其在英代理商之介紹，售給英國批發商及零售店；(3)由丹麥鹹肉公司(The Danish Bacon Company)在英國售賣。此三種銷售方法中，第一二兩種，殊為簡單，無待贅述；惟第三種方法，則頗值吾人之注意。

丹麥鹹肉公司，乃由二十餘丹麥鹹肉生產兼運銷合作社所聯合組成之駐英鹹肉推銷公司，成立於一九〇二年，總公司設於倫敦，其分銷處則遍佈於英國各大城市。凡參加該公司為股東之丹麥屠宰合作社，皆於每星期將其所產之鹹肉，送交公司代為運銷，公司於代售後，收取一定額之佣金，將餘款退給合作社。其推銷業務為將鹹肉售與英國批發商，消費合作社，及一般零售商店，每年經銷之鹹肉佔丹麥鹹肉輸英總量約三分之一。雖其統銷之數量並不甚多，但其影響於英國之鹹肉貿易則甚大，經過該公司之活動與競爭而後，英國一般鹹肉代

理商，不得降低其佣金之徵收率，運銷效率亦大為增進，使丹麥鹹肉生產者之收入，為之普遍增高。

豬豕屠宰合作社，除以製造鹹肉為主業而外，副產品之利用亦成爲此種合作社之重要經濟利益。主要之副產爲豬油、火腿、香腸、及一切罐頭製品。他如碎肉，毛，血等，亦無不可以利用。故合作屠宰，對於農民之利益實有莫大之增進焉。

丹麥農業合作，有一種特徵，即聯合組織之普遍，以致各項合作事業皆有完整之系統。鹹肉產銷合作社，亦與乳酪運銷合作社相同，有一總聯合社，名丹麥豬隻屠宰合作社聯合社。此聯合社之任務亦與他種聯合社相似，即爲照顧全國鹹肉生產與運銷合作事業之公共利益，如促進豬種之改良，鹹肉製造與運銷方法上之改進，以及關於此種合作之法律與會計等之指導事項。

三、雞蛋運銷合作——自一八六五年以後即有汽船航行於英丹兩國之間，丹麥之雞蛋從此時起即漸漸輸入英倫，惟數量並不甚多，且蛋在英國市場上之名譽亦不甚佳。蓋因生產者與消費者之間，活動之中間商人過多，以致手續冗繁，曠時費事，雞蛋未到市場即多先已腐敗。且農家與各商人，均有藏蛋待價之惡習，結果使蛋之腐爛者更多，商業信譽更趨於下落。

對此不良現象之改進，當不外利用合作方法，此乃丹麥農民普遍一致之信仰。丹麥雞蛋輸出合作社成立於一八九五年，爲全國唯一之雞蛋運銷合作社。當該社創立之初，即遇雞蛋運銷商之強烈競爭，惟以社員之忠於合作，加以該社之積極改進運銷效率，並革除以往藏蛋待價等種種流弊，使雞蛋貿易之信譽日增，雞蛋價格因而提高，故合作社之業務得以日趨發達。至最近該社乃以全國爲業務範圍，社員五萬餘人，每年運銷之雞蛋近二千萬公斤，約當全國雞蛋總輸出額五分之一。

以合作運銷所能控制雞蛋之運銷數量而言，雖僅及總輸出額五分之一，但該社自成立以來，對於丹麥之雞蛋運銷業務，已發生重大之影響。（註二十六）因其收集社員之雞蛋，僅限於新鮮之產品，收集後迅速運至英國市場，故能保證消費者以品質特優之商品，其售價亦得提高。一般雞蛋運銷商人，受此競爭之結果，亦不得



不照樣改良其運銷方法，增進其運銷效能。於是全國之雞蛋運銷業務，均已煥然改觀，而該社始終能處於領導者之地位，並有決定每週雞蛋價格之力量，使全國雞蛋之買賣，均以該社定價為標準。

丹麥雞蛋輸出合作社之組織為集中式。為便於雞蛋之收集起見，由各地區之社員組織區會，現有之區會共八百五十餘，散佈於全國各鄉村內，其主要之工作為受總社之指揮，收集區內各社員之雞蛋，分級與包裝，並依照總社之通告將蛋送至某地集中。此種區組織並非獨立營業之合作社，以其所擔負之工作而言，無異於總社在各區所設之辦事處。惟就組織方式而言，每一區會至少由當地社員十人以上組織之，其大者可包含社員數百人，並有社員大會及理事之組織，以討論社務及執行區會職務。每區選舉代表一人，出席總社之代表大會，由此大會中選出理事七人，組成總社之理事會，以管理全社之社務。

每一社員均個別與社簽定運銷契約，規定其所產之雞蛋，除家庭消費者外，須一律送交合作社，且雞蛋由產出至送交合作社之期限，至多不得超過七日。每一社員有一登記之號碼，而每區亦各有其在總社註冊之號碼。此兩號碼皆印於蛋殼之上。例如第八區之第三十六號社員所產之雞蛋，則於每一蛋殼上，前印「8」之數號，後印「36」之數號。號數印畢後，則將蛋送至其所屬之區會集中，然後分級，檢驗，並裝箱。倘日後消費者發現某雞蛋於出賣時即已腐敗，可依據蛋殼上之號數而追索至生產該蛋之農家。按照運銷契約，此農戶除須退還該蛋之價款外，尚須付出相當之罰金。

合作社所需之資金，均得自借款，由社員聯合負責保證之責。惟全社之債務，係由各區分別負責擔保，責任為有限制。但每區所分擔之債務，則由該區內全體社員連帶無限責任保證之。

社員將雞蛋送至其區會時，（註二十七）即由區會依據總社所議定之每週雞蛋價格，而付給社員以相當之現款，以作預付價格。餘於營業年度之末，總社結賬，將贏餘按各社員在一年內交運雞蛋之數量而分配。惟此分得之贏餘，僅有半數撥交各區轉發各社員，其餘半數須存於總社作為每區向總社之存款，並由總社每年付以相當利息。總社可利用此種存款為流動資金，而減少其對外之債務負擔。

四、丹麥之海外市場——丹麥之農業僅以畜牧爲主，每年輸出之農產總值中，百分之九十八爲畜產品之價值，屬於植物產品者，僅百分之二而已。此種偏重畜牧業發展之現象，當由於國際間交通運輸之進步，與生產上地區分工所造成之結果。生產上之分工與專業，當以市場之寬度爲範圍，此乃亞丹斯密氏之名言也。丹麥鄰近有兩大人口稠密之工業國家，一爲南方之德意志，一爲西方之英格蘭，皆係丹麥農產品最近而且廣大之市場。此等優良之市場，尤其是英國之市場，乃促成丹麥農業興盛，生產分工與專業，以及農產運銷合作發達之主要原因也。

在一八六四年以前，丹麥農產品以德國爲主要之市場，此後則因兩國戰爭之關係，及德國採用保護關稅政策極嚴，於是丹麥農產之主要市場乃轉爲英國。自十九世紀末葉一二十年以至於本世紀之初期，英國之關稅壁壘甚低。加之英國工業人口發達，而農業人口極少，此少數農民之生產牛乳者，往往以出售鮮乳於都市，較將牛乳製成乳酪出售爲有利。於是歡迎丹麥乳酪大量輸入，因此乃造成丹麥之牛乳生產及乳酪製造與運銷合作事業之發達。鹹肉之生產與其運銷合作事業之進步又爲乳酪生產所促成，惟雞蛋則屬有比較之獨立性。乳酪爲開闢英國市場之先鋒，鹹肉與雞蛋隨其後，以致近數十年來，丹麥之農業生產，與農產運銷合作之活動，幾無不以英國市場爲目標。

丹麥之乳酪輸出，在一八八一年時約共一萬二千噸，至一九〇〇年增至六萬一千噸以上，其中百分之九十七輸往英國。一九三七年之總輸出額已增至約十四萬噸，總值約三萬萬克朗。惟自一九二〇年以來，因受新西蘭乳酪之競爭，輸入英國之丹麥乳酪，常爲其總輸出額百分之七十至八十，約有百分之十至十五輸入德國，餘則分銷於法、比、及瑞士等國。

鹹肉之輸出，在一九〇〇年以前，每年均在六萬噸以下。此後歷年增加甚速，至一九三二年增至三十九萬噸之高峯，幾全部運至英國。其餘爲鹹肉附產品，如豬油，香腸，火腿，及罐頭肉類等，則分銷於德、意、比、及瑞士等國。近年因英國限制丹麥鹹肉入口，故其鹹肉之生產與輸出，亦漸減少。一九三七年之總輸出額

則約二十餘萬噸，與火腿及豬油等副產品合併計算，每年之輸出總值約在四萬萬克朗以上。

一丹麥雞蛋之輸出，在一八八〇年時，僅約二百萬單位。（註二十八）至一九二〇年，則每年之輸出額增至二千萬單位，自一九三六年以來，每年輸出之數更激增至約六千萬單位，即相當於九千萬克朗之價值。近年此種輸出額，平均有百分之七十運銷於英國，百分之二十運銷德國，餘則分售於瑞士、西班牙等地。

註一·Statistics of Farmers' Co-operative Business Organisations, 1923—1935. P. 47. Farm Credit Administration, Bulletin No. 6

註二·筆者於一九三八年十月訪問該社調查所得。

註三·Wilson Gae: The Cotton Co-operatives in the Southeast. P. 4. D. Appleton-Century Company, 1933.

註四·O. W. Herrmann and C. Gardner: Early Developments in Co-operative Cotton Marketing P. 17. Farm Credit Administration Circular No. C-101, 1936.

註五·據筆者於一九三八年十月在美國農產信用管理局訪問所得。美國平均每年約產皮棉一千三百萬包（每包重五百磅），佔全世界產量之半數。

註六·Herrmann and Gardner: Early Developments in Co-operative Cotton Marketing. P. 37.

註七·W. W. Fretrow: Co-operative Marketing of Agri. Products. P. 15

註八·J. F. Pyle: Marketing Pine Ples. P. 289.

註九·Wheat Studies of the Food Research Institute, January, 1941, P. 255. Stanford University.

註十·Wheat Studies, December, 1940, P. 210.

註十一·在一九二六年聯合公司共有地方穀倉（Local Elevators）四百五十餘所，終點穀倉（Terminal Elevators）三所，其中之大者，儲藏量為五百萬布錫耳。同時薩克起文之公司則有地方穀倉四

百五十餘所，終點穀倉三所。

註十二：每區多為推選代表一人，惟穀物生產者之聯合公司則規定凡一區內股東人數在一百八十八以上，可選派代表二人。

註十三：惟股息規定不能超過百分之十。

註十四：H. S. Patton: *Grain Growers' Co-operation in Western Canada*, P. 189—190, Harvard Univ. Press, 1928

註十五：其登記之名號為 *The Alberta Co-operative Wheat Producers Limited*。

註十六：C. H. Burnell: *Canadian Wheat Pool Experiences and Prospects*, American Co-operation, 1927, Vol. I.

註十七：J. F. Booth: *Co-operative Marketing of Grain in Western Canada*, P. 62, U. S. D. A. Technical Bulletin No. 63, 1928,

註十八：當時麥巴羅 (Aaron Sapiro) 正旅行加拿大，宣傳其合作主義，故此種契約受麥氏之影響甚深。

註十九：C. H. Burnell: *Op. Cit.*, American Co-operation, 1927, Vol. I.

註二十：社員先將其麥送至其鄰近之地方穀倉，初次付價即由此倉庫經理人代付。社員之麥存於倉庫後，乃將存倉證券交至合作社，然後此麥復由地方穀倉而運至中央社所指定之終點穀倉集中。

註二十一：Yearbook of Agri. Co-op. 1941, P. 07.

註二十二：Yearbook of Agri. Co-op. 1938, P. 325.

註二十三：H. S. Patton: *Op. Cit.*, P. 401

註二十四：每克朗 (Kroner) 約合華幣八角

註二十五：據筆者於一九三七年秋季之調查。

註二十六：除此雞蛋輸出合作社所運銷出國之雞蛋而外，尚有少數丹麥鹹肉運銷合作社亦兼任其社員運銷雞蛋至英國，每年之運銷數量約佔全國總輸出額百分之五。倘此項合作運銷與雞蛋輸出合作社所運銷者合計，則由合作方式所運銷之雞蛋，佔丹麥雞蛋總輸出額四分之一。

註二十七：多數區會常雇有專事收集雞蛋之人，每星期赴各社員家收集一二次。

註二十八：每一單位爲雞蛋二十枚。

# 第十一章 我國之農產運銷合作

## 第一節 農產運銷合作之發展經過

我國之農產運銷合作組織，始自民國十五年，由金陵大學農學院所指導成立之安徽和縣烏江農產買賣信用合作社。因當時該校在烏江鎮推廣美棉，棉花品質較中棉爲佳，銷售與當地，則價格與中棉無異。於是聯合種植改良美棉之農戶共二十五家，組織合作社，集中其所產棉花，運至無錫紗廠出售，結果除運銷費用而外，每擔所得，比在當地出售之棉花，平均多得六七元，使農民咸覺滿意。此後，社員更爲增加，運銷數量亦漸擴充，至民國二十五年，社員達八百人，運銷棉花約一千擔。（註一）民國二十年，上海僉塘農產運銷兼營合作社，亦舉辦棉花運銷，參加社員四十二人，運銷皮棉六十餘擔。又浙江餘姚馬堰鄉信用兼營合作社，亦於同年辦理棉花運銷業務。二十一年秋季，華洋義賑會亦在河北深澤等縣，開始指導信用合作社區聯合社兼營棉花運銷，收集各信用合作社社員之棉花運往天津出售，所得價格，除運費外，亦均比當地市價爲高。各地合作社試辦農產運銷之成績既佳，於是農產運銷合作事業，乃在我國農村中開始發育成長。

以上所述之合作運銷，皆爲信用合作社兼營農產運銷業務，或可稱爲運銷合作社兼營信用或其他業務，在民國二十一年以前，國內尚無農產運銷之專營合作社。專營農產運銷之合作社，乃始自二十一年秋季李山東鄒平梁鄒美棉運銷合作社之創立。該社原由鄒平鄉村建設研究院任該縣孫家鎮一帶推廣脫字美棉，後即以種植此種美棉之農戶爲社員，而組成運銷合作社。其組織係採聯合式，以村爲單位組成分社，再集各分社而成一總社。分社之主要工作爲收集社員之籽棉，軋花除籽後，將皮棉運交總社打包并運銷。第一年共收得皮棉六十八石，運銷於濟南。二十二年該社調整社務，將上年未交運棉花之社員除名，並增加新社員，於是社員人數由上年之二百十九人增至三百零六人，棉田亦由六六七畝增至三千四百六十餘畝，是年運銷之棉花共八百九十五石，

農民運棉每石之收入較當地市價多一元三角餘。

除棉花運銷合作組織外，二十二年安徽省茶葉改良場在祁門組織一茶葉運銷合作社，代茶農運銷茶葉，是年一般茶號多遭虧損，而合作社獨獲贏餘百分之十五，遂爲農民所信任。二十三年全國經濟委員會復派員至祁門參加指導茶葉運銷合作，當年合作社即增至四社。次年復增至十八社，社員六百餘人，共運茶葉三千二百餘箱。二十五年增至三十五社，社員人數與運銷量均大增。惟此等合作社所製之精茶，品質不佳，且於運銷上仍不能脫離上海茶棧之操縱，後抗戰發生，此種合作事業亦隨之而停頓。

關於水果之運銷，江西南豐縣政府曾於二十四年，指導農民成立蜜橘運銷合作社三社，並組一聯合社，其運銷蜜橘七百餘石於九江、南昌，與漢口各地，售價頗爲增高，惟以包裝不甚得法，致在運銷途中，腐爛不少，故損失亦屬不貲。民國二十五年江蘇蕭縣有酥梨與葡萄運銷合作社，碭山有秋桃運銷合作組織，所運銷之水果，售於上海市場，頗盛一時。

此外尚有運銷蠶繭、菸葉、桐油及穀米雜糧等之合作組織。惟以數目極少，成績未著，未曾引人注意。總之，我國之合作運銷，自民國十五年肇始以來，均以棉花運銷爲主要，他種農產之運銷合作組織，係佔絕對少數，在我國之全部合作事業中，殊不足重視，故本章此後之敘述與分析，概集中於棉花運銷合作。

按棉花爲主要之工藝作物，在生產上比較集中，而其消費又多集中於少數紡織工廠，故在售賣上亦極簡單，加之包裝、儲藏、運輸，均比他種農產品爲便利，可謂農產品中較易運銷之物。此或爲我國農產運銷合作之發展，偏向於棉運合作之主要原因也。自民國二十二年起，國內棉花運銷合作社，逐漸增多，除原有之和縣、鄒平、上海、餘姚、及河北深澤等處之組織外，是年又增設江蘇東台之裕豐村棉花運銷合作社，江浦縣之棉花生產運銷合作社，陝西涇陽之永樂區棉花生產運銷合作社，及湖南澧縣、華容等七縣所組成之湖南棉花生產運銷合作社。至二十二年底爲止，國內共有專營及兼營棉花運銷之合作社共十一社，社員人數共一萬四千餘。所管棉田共九萬五千餘畝，是年運銷之皮棉共一萬六千餘擔。各社分佈於蘇、魯、浙、皖、冀、陝、湘等

其七省區，而湖南一社以濱湖產棉之七縣爲範圍，佔棉田約十二萬畝，後因水淹，尙餘八萬四千五百畝，參加之社員約一萬三千人，運銷之皮棉八千餘擔，可稱國內運銷合作社之最大者。（註二）惟此時期之棉運合作，係由各地方機關指導推進，尙無通盤籌劃之中央機構，負指導進行之責，

民國二十三年全國經濟委員會之棉業統制委員會，設立中央棉產改進所於南京，對於棉花運銷合作事業之推進，定爲主要工作之一。該所除兼辦江蘇省棉產改進事業外，並與各省政府合辦各該省之棉產改進所。計自二十三年與二十五年之間，先後成立之各省棉產改進所，有陝西、河南、河北、山西、及湖北、五省。爲積極協助棉運合作社之業務進行計，中央棉產改進所，又在上海設立全國棉花產銷合作社運銷總辦事處，及西安、渭南、鄭州、運城等地之運銷分辦事處，並有軋花廠及打包廠等之設置。此等機關有銀行界爲後援（尤以上海商業儲蓄銀行投資最多），挾政治與金融兩種力量，以推行棉運合作，並有統一之政策與完整之系統，於是，此種合作事業，進展甚速。至二十四年底爲止，由棉產改進所機構所輔導之棉運合作社，共有七十五社，社員共四萬八千七百餘人，佔棉田約七十九萬畝，運銷之皮棉在二十四年爲共二萬五千餘擔。其中以陝西爲最多，共有二十六社，社員共三萬三千六百餘人，棉田佔五十四萬七千餘畝。餘則江蘇十四社，社員六千餘人，山西五社，社員四千餘人，河北二十一社，社員三千九百餘人，河南九社，社員七百餘人。除屬於棉統會系統下之合作社而外，尙有其他各地方機關所指導之社甚多，如湖南棉花生產運銷合作社，則始終由湖南棉業試驗場所輔導。在河北則有華洋義賑會在西河棉區各縣，指導各信用合作社聯合社兼營運棉。二十三年由南開大學金城銀行及定縣平教會所合組之華北農產研究改進社，亦在西河棉區組織專營之棉花產銷合作社，與華洋義賑會所指導之兼營合作社並駕齊驅。在山東則有鄒平鄉村建設研究院，山東省建設廳，及青島工商學會等，皆努力推行棉運合作。故河北省在二十四年，除棉統會系統下之合作社不計外，尙有棉運合作社一千一百四十餘社，社員共約二萬四千六百餘人，棉田佔五十餘萬畝。山東於同年亦有一千三百餘社，社員三萬七千餘，棉田約三十萬畝。此外在蘇、浙、鄂、皖、贛各省，由地方機關所指導成立之棉運社尙多，難以盡舉。綜計在二十四年，



我國農村共有棉運社約二千六百七十餘社，社員共約十一萬五千人，棉田佔一百六十六萬餘畝，運棉之皮棉約共八萬擔。（註三）社之分佈達冀、魯、陝、晉、豫、蘇、浙、皖、贛、湘、鄂、川等十二省區，尤以前六省爲最發達。至二十五年，各省之社數與社員，均續有增加，惟所增不及二十四年一年內增加之速。二十六年，抗戰軍興，冀、晉、魯、蘇諸省，因軍事關係，合作事業，多歸停頓，其他各省，亦因交通阻滯，運銷業務，無法進行。從此我國之棉花運銷合作運動，乃遭受一重大之打擊。

## 第二節 運銷合作社之組織

運銷合作社原以社員人數衆多，區域範圍廣大爲原則，前於第九章中，已詳論之矣。故美國之棉花運銷合作社，多以一州或數州爲範圍，而其聯合社之業務區域，則幾囊括南部十餘州，丹麥雞蛋運銷合作社以全國爲範圍，加拿大之小麥運銷合作社區域尤廣，幾可統制全部小麥生產區之小麥運銷。我國農村，因交通運輸之不便，使農產之大量集中運銷，殊爲困難，加以農民組織能力之薄弱，故欲合作社之規模宏大，與歐美各國媲美，誠爲勢所難能。以二十四年全國共有棉運合作社二千六百七十餘社及社員十一萬五千餘人而計算之，則每社平均僅有社員四十餘人，與國內信用合作社之平均人數相同，故範圍實未免過狹，而不能獲得大量運銷之經濟利益。倘以地域而論，河北與山東一帶之棉運合作社，範圍更小。河北省二十四年，共有一千一百六十四社，社員共二萬八千六百六十六人，即每社平均僅有社員二十四人；山東省同年共有一千三百五十九社，社員共三萬七千一百九十三人，每社平均亦僅有二十七人。陝西省之棉運社，則規模較大，該省涇惠渠流域之永樂區棉花產銷合作社，原有社員三千餘人，後該社分裂爲三社，每社人數因而大減，但二十六年陝西共有二十五社。社員共三萬八千一百餘人，包括棉田共約六十萬畝，平均每社有社員一千五百二十四人，有棉田二萬四千畝，社員在二千人以上者有高陵縣之文康社及渭南縣之赤水社，一千人以上者，共有八社，餘則均在四百人至一千人之間。（註四）考冀魯二者之棉運社規模特小之原因，乃由於合作社之組織多採用聯合式，每一單位之範圍狹

小，故以社數除社員總數，所得之平均數特低。且由華洋義賑會所輔導之棉運社，本為信用合作社兼營運銷，其每社之社員人數原不甚多。陝西之情形，則殊不相同，該區之棉運社，概為專營運銷，且均採集中式，一社之內，並無小單位社之組織，故每社之範圍較大，社員人數自亦較多。然不論各省合作社之組織情形如何不同，棉花為最利於大量集中運銷之商品，非如水果，蔬菜，及牲畜等農產品可比，我國之棉運合作社，均有擴大組織之必要。

再就組織之方式而論，我國棉花運銷合作社有小規模之獨立地方社組織，亦有規模較大之集中式與聯合式組織。如以業務之經營而分，則又有專營式組織與兼營式組織之別。所謂獨立地方合作社者，即指一社之規模較小，其內部並無如集中式之有區或組之組織，亦不如聯合式之有與他社相互聯合現象。此種組織在冀、魯、豫、蘇、皖、鄂諸省中，所在多有，惟以其本身範圍既狹，又未與他社聯合，故經濟力量薄弱，運銷效率甚低，自非棉花運銷合作社之適當組織。

聯合式組織之棉運社，以冀魯兩省為最發達。河北省在華洋義賑會所指導之下兼營社與華北農產研究改進社所指導之專營社，多數為聯合式。山東省成立最早之梁鄒美棉運銷合作社，即係一聯合式。此後該省建設廳所輔導成立之棉運社，亦以聯合式為最多。集中式組織以陝西永樂區棉花產銷合作社開其端，該社成立於民國二十二年，後棉統會在各省推進棉運合作社，均以集中式組織為原則，故陝西之棉運社，盡屬於集中式，河北與河南之集中式亦不少。此兩種組織，在理論上異點甚多，而利弊各半，已於前第九章中詳論之矣，惟據我國情形而言，二者之不同，亦僅在名稱上，至於實施上，則兩種組織並無若何之區別。蓋冀魯各地之聯合式為由若干同村鄰居之社員組成單位社，再集許多單位社而合組一聯合社；其在陝西則由同村鄰居之棉農聯合成組，集若干組及成區，再聯區與組而成一社。故集中式之區與組，實相當於聯合式之各單位社，所不同者，僅單位社有法人之資格，而區與組則非法人而已。至於工作之進行，聯合式之各單位社，在理論上固有獨立營業之權力，但在實際上，因其範圍過狹，資力與人力皆不足，加以產品數量又過少，而不合於適當之運銷單位，故凡關於

棉花之集中軋花，打包，儲藏，運銷，以及向金融機關交涉生產貸款等職務，概由聯合社統辦，各單位社除負責糾合社員運送棉花至總社，及承轉生產貸款給社員而外，別無職能。此種單位社，就其所有之職能而言，更無異於陝西集中式合作社之區與組。於是，所謂集中式與聯合式者，實名異而實同。以往在國內關於此兩種組織方式之爭論，殊無必要。語云「事在人爲」，「合作事業之成敗，關係於社員之智識與其對社之忠實程度者至大，而與組織方式之關係則至微。惟我國運銷合作社之規模既小，每社社員至多不過二三千人，業務區域少有超過一縣之範圍者，故各區之農業情況大致相同，並無聯合式所謂「因地制宜」之必要。且每一單位社既因範圍過狹，而無獨立營業之能力，亦不合於獨營運銷之經濟原則，故不如依照事實取消此種單位社之爲愈乎！加之農村中合作人材缺乏，先組多數小單位社，然後再組聯合社，自不如集人力專組集中式合作社較爲簡便。何況農民智識幼稚，不明合作真義，尤缺農產運銷之商業常識，倘任各區之單社，各自爲政，獨立營業，則風險更大，失敗之成份必多。不如簡直採用集中式組織，加強總社力量，受專門人才之指導，收效自必較大。以往所有之聯合式組織，既徒有空名，實際上均與集中式無異，故吾人避開一切理論不究，專就事實論斷，我國今後之棉運合作組織，採用集中式似比聯合式爲有利。

至於專營與兼營之問題，亦曾引起各合作家之熱烈辯論。來華指導合作事業之外國顧問，依據彼等在歐美之閱歷，均反對兼營制度。而國內之倡辦合作者，則本諸事實，多主張兼營。原兼營制度發生之主要原因有二：一爲業務不發達，營業數量不足，不利於專營合作社之存在，故由他種合作社兼營；一爲合作人才與經費之缺乏，以致組織多數專營合作社殊爲困難，乃因陋就簡，而由一社兼營數社之業務。在歐美合作事業發達之國家，一切業務之經營，均依據分工之原則，而趨於專業化，故無所謂兼營問題。在合作事業尙未十分發展之國家內，許多合作業務，難以專營，乃不得不權宜而採用兼營。按兼營合作社以我國及日本爲最多。日本在推行農村合作之初期，政府對於兼營合作社曾嚴加限制，但後來依據經驗，知兼營不無相當利益，乃又改變方針，鼓勵兼營制度之採行。故至昭和三年（一九二八年）日本全國一萬四千一百七十一個合作社，兼營者達一萬零

六百七十三社，即佔總社數百分之七十六。（註五）近年日本之農業合作社，兼營業務者不僅比專營社爲多，且有漸增之趨勢。在我國農村中，民國二十五年底，共有專營運銷合作社二千三百六十六社，而兼營運銷合作社，竟有七千二百一十六社，（註六）超出專營運銷社之三倍。

在理論上分工與專業原爲進化之表徵，凡愈進化之社會，則其內部分工愈細密，專業愈發達。合作事業，亦復如是，故兼營本爲未進化之不良現象。况集需要不同與目的互異之各種社員於一社，對於合作精神之發揮，經濟責任之擔負（如信用社宜採無限責任制，運銷社則宜採保證或有限責任制），選擇社員之標準（如信用社選擇社員注重道德，運銷社則以生產同一農產者爲合格），以及社務與業務之管理，均不免發生種種困難。惟分工與專業固屬最高之經濟原則，但一種制度或事業，當其尙未發展到某種分工階段之時，而強使之分工，則分工未必有何利益。同理，當一種合作事業在某處之發展，尙未達到充分專業之階段，暫時兼營亦係合於經濟原則。兼營之利益爲：（1）凡營業數量過少，而不適於單獨經營之業務，得藉兼營方法，可以舉辦；（2）可以節省人力與經費並減省組社之手續；（3）可以使各種業務互相聯繫與調劑（如業務之季節調劑，春季信用放款，秋季運銷，冬季購買之類），且資金上亦可互相通融。我國自新縣制各級合作社組織大綱頒布後，規定合作社均以兼營爲原則，並普遍採行保證責任制，社內各部業務之盈虧，均分別計算，是皆爲適合兼營制度之推行，而減少其困難也。

惟運銷爲一種商業化程度較深之業務，而棉花合作運銷更需要規模較大之組織，集中多量之產品，有加工與包裝之設備，及專門人才之利用，方能與一般商人競爭，而使合作業務有成功與發展之希望。故農村合作社之兼營最好以信用，消費，供給，及保險等業務爲限（因此等業務比較可用小規模組織經營之，並對於專業之需要，不如運銷之迫切），至於棉花運銷，則應以專營爲原則。縱於初創時，因數量不足，發展有待，可以暫時兼營，然推行此種合作事業者，總宜時刻以達到專營爲目的，一俟社員增多，業務發展至相當程度時，即須脫離兼營方式，而立組專營合作社經營之。

### 第三節 運銷合作社之業移

我國以往之棉花運銷合作社，均與優良棉種之推廣有關，故多數合作社稱爲產銷合作社，即其工作可分爲棉花生產改進與運銷改進兩大部份。惟所謂生產，不過品種之推廣與種植方法之指導而已，主要之業務，仍集中於運銷，如軋花、分級、包裝、儲藏、售賣，及資金通融等是。

軋花與包裝爲運銷準備上極重要之工作，當棉花運銷之始，必需經過此種手續。惟新式之軋花與包裝設備，須費鉅資，往往非我國棉運合作社之經濟力量所能辦。故多數小規模之合作社，並無軋花設備，社員各自在其家庭用土法除籽後，將皮棉送社過秤，並用木機打包。自二十三年棉統會在陝、豫、冀，等各省推進棉運合作社，並於合作社數較多之地，籌設機器軋花廠，以便合作社之集中軋花。此外由各地方機關所輔導較大之合作社，亦嘗有機器軋花廠之設置，如湖南棉業試驗場所指導之瀘湖各縣棉運合作社，即由該場在津市設有規模較大之軋花廠。集中軋花之利益，不僅便於皮棉之集中運銷，並可減低軋花成本（即運銷成本之一部），且可使棉籽易於統制，有利優良棉種之推廣與管理。至於機器打包廠，則更非鉅資莫辦，國內各大棉花轉運市場，如咸陽、渭南、鄭州、沙市、漢口、濟南、天津、等地，均有相當規模之打包廠，多係各銀行投資創設，有利於棉花之遠距離運銷。

棉花之分級與檢驗，亦係合作社之重要工作。我國各棉運合作社，不論爲集中式或聯合式，既均由總社將棉花集中運銷，故檢驗與評定等級之工作，亦由總社負之。一般之分級標準，爲依據所含水分及雜物之百分率，並參照纖維長度，韌性，與色澤等，而定爲數等（通常分爲「特」、「甲」、「乙」三等），各等級之價格有高低之差。原我國商人販運棉花，攪水攪雜之流弊盛行，使棉花貿易之信譽大受損傷，價格亦因而低落，自棉運合作組織推行而後，凡經合作社運銷之棉花，頗能力矯時弊，所含水分與雜物之百分率較低，爲一般紗廠所信任，故獲得之價格亦比商人所得者爲高。一般商人受此種影響，自不得不漸漸改正其以往作偽與欺騙之行

爲。今後倘棉運合作得繼續發展，不僅棉農之收益可增加，即整個棉運業務，亦必大爲改進，可斷言也。

社員交運農產之數量爲其忠實程度之表現，亦即運銷合作社成敗之重要關鍵。故凡在運銷合作事業最進步之國家，合作社與社員間之運銷契約，多規定社員應將其出售農產品之全部，交由合作社運銷，而社員亦多能忠實愛護其合作事業，如約實行，無稍或違。我國以往棉運合作上之最大缺陷，爲社員交送棉花於合作社之數量過少。民國二十四年國內之二千六百七十餘棉運社，所佔棉田約一百六十六萬餘畝，運銷之皮棉約共八萬擔，已如上述。據此推算，即以全國參加運銷合作社之棉田平均每市畝產皮棉三十市斤（註七）之最低額計之，亦應收皮花五十萬市石。故合作運銷社之棉花，僅爲社員產量總額百分之十六。同年華洋義賑會在河北所指導之合作社，共有棉田十九萬一千餘畝，運銷之皮棉則共八千一百三十九市石，以每畝平均至少產皮棉三十市斤推算之（河北西河棉區所種之美棉，每畝平均收穫量實際約在四十市斤以上），則應產皮棉五萬七千三百餘石，而合作社所運銷者僅百分之十四而已。棉統會所指導之陝西棉運合作社，允稱成績比較優良者，然在二十四年該區合作社所有棉田共五十四萬七千八百餘畝，而運銷之皮棉則僅一萬九千擔。以該區自涇惠渠放水後土地之肥美，棉種之優良，每畝平均產皮棉至少必在四十斤（註八）以上，則合作社員之總產量當在二十二萬石左右，準此推算，則社員送至合作社之棉花，尚不及其產量十分之一。總之，查考全國各地統計，不問其估計方法如何，社員送交其合作社之棉花，平均必在其產量五分之一以下，而其售出棉花之大部份係私行賣與商人，殆無疑義。（據民國二十四年統計，集中式合作社運銷數量平均每社約爲三百四十擔，聯合式合作社運銷量約爲八百擔，是皆未能適合大量經營之原則，以視美國一般棉運合作社所銷售動以萬包計者，實望塵莫及焉。社員每人實際參加運銷之量，在集中式爲皮棉五十二斤，在聯合式爲皮棉三十七斤；前者約佔每人生產量百分之十三，後者約佔百分之十九，其數量之微，實出人意表。是故陝西合作社以社員棉花七成作收花之預計者，結果恆難收及半數。山東建設廳整理棉運合作社，以每畝交送籽花五十斤（約合皮花十五斤）爲標準，其不及標準者視爲忠實程度不足，結果每畝交花量平均僅及皮棉五斤，於此可見實收數與預計數相差之鉅。）（註九）

考社員交運棉花數量之少，主要原因，由於彼等不明合作運銷之真義，徒欲利用其社以取得生產貸款，並無意用之為聯合推銷其產品之組織。以農民智識水準之低，本不知何謂合作，加以貧窮之深，故借款乃其參加合作之唯一目的。組織信用合作社，固為借款，參加運銷合作，又何嘗非為借款。棉農因在棉花生長期間，需要資金通融極為殷切，乃加入棉運合作社，可聯合以棉花為抵押，向農貸機關取得低利之借款，於棉花收穫後償還之，庶可免農產預賣之壓迫，此即所謂生產貸款者也。自民國二十二年以來，首由上海銀行及中國銀行，開始試辦農產抵押放款，二十三年則有交通、上海、金城、四省農民、浙江興業等五家銀行所組織之中華農業合作貸款銀團，先後放款一百四十餘萬元於陝豫、晉各地之棉運合作社。次年該銀團擴大組織，加入大陸、中南、國華、新華、及四行儲蓄會等五單位，合原有五行，共為十大銀行，亦貸款於陝、豫、冀等各地之棉運社，數達一百四十餘萬元。此外各行復單獨放款於其特殊區域之棉運合作社，如中國銀行之於山東，中國農民銀行之於河南，金城銀行之於河北，及上海銀行之於陝、湘、浙、蘇各省是也。此等放款大有助於各社之札花與打包等之設備，及收花時之資金通融，而尤以生產貸款一項為最重要，因此貸款不僅數額較鉅，且為吸引農民加入棉運合作之主要力量也。

合作運銷之方法，普通為農民將棉花送入合作社，由社登記其等級與重量，乃照市價付款約七成，並在此款中扣除生產貸款之本息，此外則待棉花售出後，再行清算，除去運銷成本後，將餘款退給農民。農民因愚且窮，急於近利，僅願於售品後立刻取得全部貨價，不耐久待年終結算，更不願擔負運銷風險，故多以棉花直接售予商人為簡便省事，至於合作運銷之將來利益，則殊非農民之短淺目光所能顧到。彼等之所以送交一部分棉花至合作社者，乃為償還其所借之生產貸款也。故交送之量無多，約計以償清借款為度。於是社員入社之目的，在取得生產貸款，交還棉花之目的，又在償還生產貸款，所謂棉運合作社，實已變為棉花押款之信用合作社。抗戰發生後，陝豫一帶之棉運合作社，因交通阻塞，運銷不便，多已停收棉花，但生產貸款仍照常發放，棉花收穫後，由社員售棉於商戶，再持現金赴社償還借款，結果使運銷合作社成爲一種純粹之借款組織。

社員對於合作運銷既不感興趣，且又不願擔負運銷上任何風險，故合作社對於運銷業務之進行，殊為困難，不得不依賴各指導機關之扶持。例如中央棉產改進所西安運銷分辦事處，除協助各合作社於預付貨價數成收花而外，又嘗用十足現款收購之辦法，且復採用所謂「抄莊」法。「抄莊」云者，乃合作社與運銷辦事處所訂之特約運銷法，由該處規定收花標準與期限，委託合作社用十足現款照市價向其社員收購棉花，每收買一石，由運銷分辦事處付給合作社手續費三元。但合作社每收花一石實際所費僅一元二三角之譜，可獲一元六角以上之淨利。運銷處將收得之棉花，運往滬漢一帶出售，於銷售所得，除去運銷成本，倘有盈餘，仍全部送歸合作社，如有虧損，則合作社不負責任。抗戰發生後，運銷辦事處停止工作，而陝西一帶之棉運合作社又嘗與農本局之福生莊訂立類似之抄莊辦法。由此可見合作社之完全依賴，毫無運銷能力。且贏餘則歸我，損失則歸人，尤屬可笑又可憐，而棉產改進所推行此種合作運銷事業之苦心，亦可見一斑矣。

#### 第四節 今後我國合作運銷事業之展望

我國以往之運銷合作事業，以推行之時間甚短，自二十二年至二十六年夏，可稱為農產運銷合作最引人注意之時期，然其中經過僅三四年，即逢戰爭爆發，交通阻塞，而受頓挫。以此短促之時間，自難期望有若何之成就。故吾人檢討過去之成績，自亦不宜責之過嚴。且過去之運銷合作可認為一種試辦時期，工作之成功或失敗，均足為今後改進與發展之基準。

就前此運銷合作之性質而言，實偏於棉運一種業務之推進，他種農產之運銷，雖曾肇始，然為數極少，並未引人重視。今後推行合作運銷，應求普遍發展。凡棉花、羊毛、稻、麥、茶葉、桐油、與蠶絲等，均利於大量運銷，用合作經營，殊極便利，可定為合作運銷之主要農產品，組織規模亦可較大。此外再輔以水果、蔬菜、肉類、及蛋品等之小規模運銷組織。於組織之始，宜先由中央主管合作之機關，詳細調查各地區農產之數量及其銷售之市場，然後乃擬定計劃，將各合作社之業務區域，營業數量，組織方式，運銷政策，設備資金之數額



與籌措方法，以及業務之如何進行等等，均詳為規劃。計劃既定，乃逐步推進。

合作事業原以人民自動為最佳，倘因人民程度過於幼稚，不能自動，則加以「引動」，引動猶不足，於不得已時，只得加以壓力而迫其行動，但須絕對避免「代動」。以往棉產改進所等各機關對棉運合作社之種種協助方法，諸多「代動」之流弊。今後運銷合作之推進，倘農民不明合作運銷之利益，而不願交送其農產於合作社，不妨稍施強迫力量，如規定在某區域內，某項農產品之生產者，倘須出售其產品，必加入運銷合作社，而其農產除家庭自用者外，全部送社運銷，不能私售與商人，由主管機關協助合作社執行。「強動」本非善法，但比「代動」猶勝一籌。農民以往多欲利用合作社為借款之組織，而不為合作運銷之機構，此種錯誤觀念，必須加以糾正。規定社員務必交出其全部出售之農產品，即明示運銷合作社之主要職務在運銷農產，而非為社員借款。此種強制之力量，可施用於推進合作之初期，一俟合作運銷之基礎穩固，農民對於合作之利益漸明，則壓力亦可漸減。故此種強迫合作，實含有強迫教育之意義，使農民於強制合作之中，接受合作訓練，明瞭合作真義，並收到合作利益，乃可漸由強迫而進為自願。

以往之運銷合作，原係由信用合作社試辦開始，故起初即為兼營性質。及至二十五年，全國之棉運社兼營者猶多於專營社約三倍，自各兼營社中尚有運銷數種農產品者。以運銷業務本身之複雜，倘尤加以數種不同之業務混合於一社，則設備、人事、及營業方法上種種之不同，更使複雜性大為增加，似此簡陋遷就與紛紜雜沓之狀，決非發展運銷合作事業之道也。今後籌劃合作運銷，凡適於大規模推銷之農產，如稻、麥、棉、絲、羊毛、與桐油之類，務須特組專營社，以統籌國內及國際間之貿易。而於銷售市場較為窄狹之農產品，如水果、蔬菜、及牲畜之類，其運銷組織之規模較小者，不妨斟酌情形暫時採用兼營制，一俟時機成熟，業務發達後，則仍以專營為原則。

運銷合作之資金分「固定」與「流動」兩種。固定資金為供房屋、倉庫、加工與包裝機器，及運銷工具等之設備費用；流動資金則供社員之生產貸款，預付貨價，辦公費，及運銷費之墊付等。倘以數量而論，農產運銷合

作社所需之資金往往比一般農村信用合作社所需要者為多，尤以設備資金為然。我國農村合作社，無論信用或運銷，無不資金窮乏，全賴金融機關之放款以資維持。運銷社因所需資金較多，社員對社，除照例每人認繳一股，每股二元外，則別無貢獻，於是社內一切措施，不論鉅細，均賴借款，負債之重，比任何合作社為重。多數棉運社，房屋為借用，軋花與包裝機器為棉產改進所或其他機關所設置，生產貸款與收花資金為銀行所貸借棉花運銷則與運銷辦事處或農本局「抄莊」。換言之，即社內一切財產與資金幾盡為他人所有，一切運銷職務，由他人代營，運銷風險由他人負擔，社員除欲借款外，不願對社有任何貢獻及負任何責任，合作社則因而僅有空名，毫無執行運銷職務與擔負運銷風險之能力矣。今後之運銷合作社務須注重自有資金之增加，社員對社認股之數額，必按其參加運銷之農產品所種植之面積或其產量為比例。股金之繳納，先付數成現款，餘則分期由售品之收入中扣取。第一期之認股收清後，並須規定每隔數年，社員應增認股金一次，以使合作社之股金數額與年俱進。此外對於公積金之提撥，更須特別重視，在初期應佔每年營業贏餘之半數以上，俟其積累達到相當數額後，則提取之百分率可斟酌減低。此等增加合作社自有資金之辦法，由合作事業主管機關計劃後，嚴令各社執行，並由指導員及公聘會計員隨時檢查，務使合作社之股金與公積金歷年遞增，而達到經濟上自立之地位。當合作社創立之始，所需之設備資金，固須向金融機關求貸，但應以每年所收集之股金及營業盈餘之一部，分期償清，使固定資產於短期內完全為合作社所有。此後則合作社僅於流動資金不足時向外借入短期之借款。且公積金與股金繼續增長後，亦可用作流動資金，而使短期借款之數額亦漸減少。合作社經濟上之力量既漸增加，則其經營運銷及擔負責任與風險之能力亦必漸大，故「抄莊」等非正當之合作運銷方法，自無存在之餘地。而社員視合作社為聯合借款組織之觀念，亦必漸趨於消失矣。

註一：徐仲迪：我國運銷合作之回顧與前瞻，中農月刊二卷一期。

註二：惟該社於二十四年改組，分裂為十四社，再聯合而組一聯合社於灤縣之津市，社員人數及棉地畝數，均大減矣。

註三：黃肇興：中國棉花運銷合作社組織之研究。

註四：據作者在二十八年春之調查。

註五：合作月刊第三卷第二期，頁二。中國合作學社出版。

註六：中央農業實驗所之調查。

註七：參加運銷合作之棉農，所種多係產量較高之美棉，故平均每畝產量必在三十斤以上。

註八：據作者親自訪問，該區近年自四號司字棉推廣後，每畝皮棉產量高至百斤以上者甚多。

註九：黃肇興：中國棉運合作社組織方式之商榷（二）農村建設一卷五期，二十八年五月出版。

## 第十二章 農業購買合作

### 第一節 購買合作之意義

農民爲從事農業生產，必須購買一切生產工具，如種籽、肥料、農具、飼料及農業機械等。又爲供應其日常生活上所需之物，如衣着，食料，及家庭用具等，亦多須向外購買。在今日農業生產上之分工與專業化愈深之時代，農民所需購買之物亦愈多，故購買合作之組織更日趨於重要。

惟購買之商品，有作生產上之用者及作消費上之用者兩大類，倘依據購買合作社社員之立場及其購買物之用途而言，此種合作社原亦可分爲兩類，即凡專供社員購買生產上具之合作社，稱爲供給合作社，凡購辦物品以供社員日常生活所需要之合作社，稱爲消費合作社。但此種區分，殊多困難，因現今多數農業購買合作社之業務尚未發展至專業化之階段，其分工程度並未精細，往往一社所購辦之物品至爲複雜，有供生產之用者，亦有作消費之用者，且有同一物品可作生產及消費兩用者，不僅我國如是，即在世界之合作先進國家，亦多如是。例如丹麥之農業合作可謂分工最精細者，但其消費合作社除爲農民供給家庭用品外，並購買種籽，轉售與各農戶，以作生產之用。美國農民所組織之汽油購買合作社甚多，購得之汽油，或用作燃燒農場引擎，以事耕種或收割，或用作開動小汽車向外旅行娛樂，同一汽油可作生產與消費兩種用途。此外，在世界各國之農村中，農業生產工具之購買合作社兼爲社員供給家庭消費品者，幾至隨處可見，不勝枚舉。故農民之消費合作社與供給合作社計多合而爲一，殊難區分，此與都市中之工人及公務人員等所組織之消費合作社，純爲供給消費用品者，有所不同。

再就供給合作社與消費合作社之業務而論，購買農業生產用品而分配於社員，與購買農家消費用品轉售給

農民，在經營原則及方法上，毫無不同之處。本章僅擬將農民購買合作社之組織及經營原則作一般之檢討。故無分別供給與消費合作社之必要，所稱之農業購買合作社 (Agricultural Purchasing Co-operatives) 乃指購買農民生產上或農家消費上所需要之物，經過加工或不加工，轉售與農民之合作組織也。

## 第二節 農業購買合作之起源與發展

農業購買合作首倡於德國雷發巽氏，自一八四九年，雷氏所組織之信用合作社，多數兼營農具、肥料、種籽及牲畜等之購買業務。後來單營購買之合作社相繼組織，然時至今日，農村信用合作社兼營農業購買者仍佔多數，例如在一九二九年之末，全國一萬八千八百二十六信用合作社中，兼營農業購買者有一萬二千八百零七社，佔百分之六十八，(註一)而專營購買之農業合作社則僅三千餘社。

英國自歐文金威廉與羅虛戴爾諸先鋒開創合作運動而後，合作商店日趨發達，成爲英國合作運動之重心。合作商店本爲消費者之購買合作，其社員以都市之工人階級及公務人員爲主體。後來此種運動漸及於農村，農民亦採用羅虛戴爾之合作原則與方法而組織農業購買合作社，以聯合購買農業生產工具爲主要目的，並附帶供給少數家庭消費用品。一八六七年格利寧氏 (E. O. Greening) 組織「農業與園藝合作社 (Agricultural and Horticultural Association)」，爲英國有農業購買合作社之開始，亦即英國有農業合作社之濫觴。該社之主要目的爲以公平價格供純潔種籽與肥料等物與農民，以與當日一般狡詐欺騙之商人所盛行之種籽肥料等物攙假作僞行爲相鬥爭。英國 (愛爾蘭除外) 本可謂爲一純粹之工業國家，農業人口僅約佔百分之七，故農產品不足日給。少數農產之售賣，僅限於國內地方市場 (Local Markets)，運銷合作社當不至於發達。主要之農業生產爲牛乳及園藝作物，以供都市人民之消費。農民之合作組織於是以購買合作社爲最多，尤以講買飼料與肥料兩項爲主要，農業購買合作乃成爲今日英國農業合作之主體。在一九三八年七月，國內之農業購買合作社共約二百七十社，社員共約十萬人，每年營業週轉達一千五百萬磅。(註二)

意大利之農業合作多係倣德國，自一八八三年意人渴倫貝 (Signor Wollemberg) 將德國雷發巽信用合作制度介紹到意大利，於是意國之農業購買合作，亦隨其農村信用合作而發展。此後除多數信用合作社兼營購買業務而外，尚有專營農業購買之合作社。此等合作社在一九三七年約共有五百餘社，社員達六十萬人。其購買之主要商品爲肥料，種籽，農業機械，以及其他種農業用具，其中並有肥料製造廠，以製造磷酸肥料，供給與社員。又有一聯合社之組織，在一九三六至一九三七年之年度中，此聯合社售給其社員合作社之商品，總值達二萬八千一百七十餘萬里拉 (一里拉 *Lira* 約合華幣二角)，其中以肥料爲最多，佔二萬二千餘萬里拉，餘則爲機械，種籽，及飼料等。(註三)

荷蘭之農業購買合作組織亦極發達，在一九三七年共有一千三百七十五社，社員約十六萬四千人，是年購買之飼料一萬萬餘公斤，肥料八千餘萬公斤，燃料一千八百餘萬公斤，種籽與機械等一百五十餘萬公斤，總值達一萬一千餘萬盾 (荷幣每盾約值華幣二元)，即等於平均每一千公頃 (Hectares) 之耕地，分配四千六百九十二盾。此數二方面表示耕作之集約程度，另一方面表示此種合作事業之重要。荷蘭全國牲畜飼料百分之 *60* 及人造肥料之 *90* 均由此等合作社所供給。(註四)

丹麥與美國可稱世界農產運銷與農業購買合作事業最發達之國家，關於二國之農產運銷合作，已於前章詳述之矣。至於購買合作，丹麥除農民所組織之消費合作社及其聯合之批發合作社，供給社員種籽及家庭用品而外，尚有專營飼料購買之合作社五社，共有社員九萬餘人，每年購買之飼料達七萬五千萬公斤，佔全國飼料總購買量百分之六十以上。另有一肥料購買合作社，其業務區域概括全國，其分社共有一千五百餘所，社員約共五萬六千餘人，每年購買之化學肥料達二萬三千萬公斤，佔全國人造肥料總購買量百分之四十。

美國除有少數農產運銷合作社兼營購買業務者外，專營農業購買之合作社在一九三九年約有二千六百餘社，社員約一百萬人，每年售給社員之商品總值達五萬萬元，其中以飼料及煤油產品爲大宗，約各佔總售賣值三分之一。倘以地區而論，在東部各州之購買合作社多以供給飼料爲主，在中部各州者則多以供給汽油及其他

煤油產品爲要業。此等合作社之規模較大者每社有社員八九萬人，每年售品總值逾二千萬元，並設有各種工廠，以直接製造物品，或作購買品之加工，如肥料製造廠，及飼料加工與配合廠等是也。

此外今日世界各國，凡農村中有合作事業者，均有農民之購買合作組織，惟其發達之程度，則隨各國之環境而異。然不論如何，此種合作組織，在農業合作中所佔地位之重要，已日漸增加矣。

購買合作事業在我國農村中極不發達，現有之農村信用合作社，數近十萬，惟其中之兼營購買業務者，殊屬寥寥。此外專營購買之合作社，在民國二十六年國內僅有所謂供給社一百零三社，至二十九年亦不過四百七十三社，佔全國總社數百分之三六。（註五）究其不發達之主要原因，爲我國農民對於種籽肥料與飼料等之需要，多取給於其自家農場，少有向外購買者。至於新式農具及農業機械，則尚未爲農家所使用，亦非現在農民之購買力所能及。目前之農業經濟狀況，尙未發展至農家須大量購買種籽、肥料、飼料、及農業機械之階段，故購買合作組織，當不感覺需要。加之農民對於合作營業本無興趣，彼等之所以熱心參加信用及運銷合作社者，取其能有借款之便利也。購買合作社向外借款較難，故缺少一種吸引農民組社之力量。

### 第三節 購買合作社與運銷合作社之比較

農業購買合作社及農產運銷合作社兩種組織之性質極相類似，均屬於農民直接參加商品買賣之合作機構。茲就二者之功用與組織原則等項比較如下：

一、功用——現今言改進農業，當謀農業技術與農民貿易雙方之改良，即所謂使農民有「較良耕作」(Better Farming)及「較良貿易」(Better Business)者也。改良農業技術，非在本書所討論之範圍內；改進農民之貿易，則農業購買合作與農產運銷合作尙焉。農民有運銷合作組織，乃可集中大量農產，自營運銷，以減低運銷成本，提高產品售價。運銷爲生產程序之一部，故農產運銷合作之功用，簡言之，即減低農產生產成本，增加農民之經濟收益。農業購、合作，可將農民之零碎購買加以集中，以減低購買成本，並獲得貨

廉價廉之物品。所購得之生產工具，如種籽，肥料與農具等，既係貨品真實，價較低廉，則不僅生產成本為之減輕，且優良之工具自能使生產效率大增，生產品之質與量皆為增進。於是購買合作之功用與運銷合作全同，亦可減輕生產成本，與增加農民在農業經營上之收入。

農民在購買上，原為零碎，亂雜而無秩序，在物品生產者與農民使用者之間，有無數大商及小販活動營利，剝削層疊，摻假作偽，使農民受損受欺，是因在購買上無組織之所致也。購買合作即使農民在購買方面有組織有秩序，集合其零星之購買力，增強其爭議力量，直接與物品生產者交易，甚或自營製造，以免除漁利商人之剝削。此種組織正與農民之運銷合作相配合，成為買與賣之兩種利器，以達到農業生產者改良其貿易之目的。

二、組織——在組織上，農業購買合作與農產運銷合作亦極相同，先就組織之範圍而言，購買合作社亦以規模較大為原則，因規模愈大，社員人數衆多，則購買量愈大，每單位之購買成本可愈減低，茲據美國合作銀行（Banks for Co-operators）於一九二八年調查該國內各處之運銷與購買合作社，統計合作社之營業數量與其營業費用之關係如下（表中數字為營業費用佔營業量之百分率）：（註六）

	小合作社	中等合作社	大規模合作社
水果包裝運銷社	35.9	24.8	22.5
牛乳餅（Cheese）製造社	14.5	12.7	11.7
乳酪合作社	13.5	9.3	7.3
牲畜運銷社	3.4	2.5	1.7
威士忌酒社	8.3	7.9	6.6

上列數字表示合作社之規模愈大，其運銷或購買成本愈小，極為明顯。且集中之購買力愈大，爭議價格之愈強，更易獲得貨真價廉之商品。加以合作社既大，資金充裕，可以自設工廠，經營製造，兼可利用專門人



才之服務，及獲取營業上許多有利之機會。

在組織之方式上言，購買合作社亦應以單營為原則，且一社所購辦之商品，務求其種類之簡單化。因購買物品之種類愈複雜，則經營及管理上之繁難愈增加，可使購買成本升高，而損益之分配亦難公平。惟購買業務上之分工與專門化，自不必如運銷事業之精細，蓋一則商品之購買比商品之運銷為簡單而易，再則農民所需購買之物品與其所出售之產品相比，數量上更為零碎，種類上亦較複雜，（此因現今人類之生產愈專門，而需求愈複雜之故也），倘每一商品之購辦，必特設一合作社以營之，則不僅無此必要，且亦未必合於經濟原則。故就世界各國一般之情形而言，合作購買業務之兼營者，較合作運銷為多；且購買社經營購辦之商品亦常較運銷社售賣之商品為複雜。

再就組織系統而言，規模較大之購買合作社，亦可用集中式或聯合式組織。社員與社之間亦常有一種契約，規定社員應為合作社擔負某種經濟責任，及應忠實與社營業，不得向外購取合作社所能供給之商品。此種契約，在集中式組織之社，由每一農民直接與中央社簽定；在聯合式組織，則社員農民各與其地方社簽約，而各地方社又分別與其聯合社訂約，是皆與運銷合作社之組織全同，已於第九章中詳論之矣，無待重述。至於職務之分配，在集中式組織，凡物品之購買與製造皆集權於中央社，各「區」與「組」，僅擔負物品之分配工作；在聯合式則聯合社與各單位社，均可獨立自營購買與製造，惟一般之辦法，乃由聯合經營集中購買與製造業務，而以批發方式售給各單位社，再由各社零售與其社員。

三、金融——就社之金融機構而論，購買與運銷兩種合作社亦殊相同。此等合作社經營商品加工，製造，與買賣，須有倉庫、機器、工廠、及運輸工具之設備，故所需之流動資金與固定設備資金皆較多。而資金之來源，不外股金；借款，及由營業盈餘所積聚之公債金，少有收受存款者，此與信用合作社之金融制度頗多出入。

社員認繳股金之數額，應依照各人利用其社之程度為比例，此種規定，在運銷社或購買社均屬相同。例如

乳酪運銷合作社可規定社員每有乳牛一頭即須認繳一股，有乳牛十頭者，須認十股；而乳牛飼料購買合作社之認股規定，亦可完全照此辦法。又如棉花運銷合作社規定社員認股，應隨其所有棉田之畝數而遞增，同時肥料或種子購買合作社，亦應規定社員之股金數額，係與其耕地面積成比例。此等合作社皆經營商品買賣，商業化程度甚深，不如信用合作社之特別注意社員道德與精神訓練。且社之範圍較大，人數衆多，社員之選擇自不能嚴格，故不宜於無限責任制，在歐美均以採用有限責任制爲最普遍，在我國則多行保證責任，保證金額爲股金總額之若干倍。

購買與運銷合作社所需之借款特多，如建築房屋與倉庫，購置機械及一切設備，則需要期限較長之設備借款 (Physical Facility Loans)，其抵押品即爲所設備之物。在商品買賣期間，運銷社須借款作預付社員貨價之用，購買社則須借款購買商品，此等借款統稱爲商品借款 (Commodity Loans)，期限較短，抵押品即爲所運銷或所購買之商品。此外，合作社於應付經常營業上之支付，如工職人員之薪俸及其他一切費用等，有時尚須借用短期之流動資金，此即所謂運用資金借款 (Working Capital Loans) 者也。

對於營業贏餘之分配，此兩種合作社亦常採用相同之原則，即於發給股息及提撥公積金外，最注重分派紅利，此與信用合作社之輕視分紅者不同。蓋運銷與購買業務之成敗，與社員之是否忠實營業，關係至切。合作社之贏餘全由社員與社交易所獲得，故社中亟須利用按交易額分紅之制度，以鼓勵社員盡量與社交易。(註七)運銷合作社之紅利分派，按社員在一年內交運農產之數量爲比例，購買合作社則按社員每年向社購買物品之總值爲比例，故二者之辦法可謂完全一致。

#### 第四節 購買合作社之營業方法

購買合作社之業務可分爲購辦與發售兩方面。即一面向外大量購進商品，或購買原料自行製造，另一面再將商品發售與其社員。此兩方面業務之進行方法，隨各合作社之性質而異。其規模較小組織簡單之合作社，則

常採用代理購買方式。其法即由社員在一定期間內，將欲購之商品向社提出定貨單，並交付相當數額之定金，合作社乃代其購買。俟物品買到後，由社計算購買成本，徵收定額佣金，乃通知定貨社員付價領取。此種方法簡單，社員可藉以獲得聯社購買之利益，並可利用合作社之聯合信用，取得借款，以預先墊付貨價。但貨品一經購買，即歸定購社員所有，合作社並不取得貨物之所有權，此後價格之變動，社方亦不負贏虧之責任。

惟規模較大之合作社，社員人數衆多，上法即不適用，因每次向社員徵求定貨之種類與數量，手續繁雜，曠時廢事，工作效率大減，亦不能收大量集中購買之利益。於是乃採用統購統售辦法，即由合作社依據購買契約，估計社員對於某商品之需要量，而預先統籌購買或設廠製造，然後再批發或零售與其社員，並亦可售與非社員。合作社作商品之買賣，取得商品之所有權，並擔負價格變動之風險，與上述之代購性質，全不相同。此乃一般購買合作社，不論其組織方式之爲獨立地方合作社，或爲集中式，或爲聯合式，所採用之正常營業方法。

合作社於統籌購買或製造之前，對於社員所需各商品之數量必須估計相當正確，方能依據此預計之購買量，向金融機關接洽商品借款，並向各生產者批買商品，而無過多或過少之弊。估計之法，須社與社員之間有密切之聯絡。在聯合式合作社，總社與各級分社之間互相聯絡，各分社隨時調查各區社員之需要，統計而通知總社。集中式合作社則利用其各「區」及「組」之機構，而隨時獲取社員需要之情報，此外則購買契約對於確定合作社之營業數量，尤爲重要。契約上不僅須規定社員應儘量購買合作社所能供給之商品，且常須規定每人在一年內所應購之最低限額。例如丹麥某飼料購買合作社，契約上規定社員每有乳牛一頭，在一年內至少須向社購買飼料三百公斤，本此原則，肥料及種籽購買合作社，亦可照樣規定，社員每有耕地一畝，一年內至少須向社購買若干之肥料或種籽。購買契約能使合作社之營業穩定，經濟上之預算得易實施，其功用正與運銷契約相同。

## 第五節 購買合作社之營業政策

農業購買合作社之業務與一般消費合作社相同，在營業政策上（The Trading Policy）有數種重要問題，

常引起合作家之討論，茲分別檢討如下：

一、價格政策——購買合作社之營業，一面用批發或產地價格向外收買物品，或採購原料而自製物品，另一方面則以批發或零售價格出賣與其社員，其買價與賣價之差距，即用以支付營業費用，提存公積金，發給股利利息，及派分購買紅利（即所謂 *Patronage Dividend*）。此種價距之寬窄，合作社可以自由伸縮，倘其提高售價，則價距增大，降低售價，則價距縮小，凡此升降售價，以伸縮買賣兩種價格之差距者，即所謂合作社之價格政策也。售貨價格之高低，與社中營業盈餘關係至切，合作社為非營利之組織，所獲淨贏餘，除撥存公積金外，當係分派紅利，故售價之高低又與紅利之高低發生密切關係。合作社可能採用之價格政策，不外下之數種：

(1) 成本價格政策 (*Cost Price Policy*)——此即合作社售貨給社員之價格，係於購買價格之上，增加營業成本。有時或於此成本價格之上，再加收少許為社中公積金，此外合作社別無贏餘之收入，故亦無所謂紅利。採用此種價格政策之基本理論，為合作社既以服務為目的，自應按照成本計算價格，不宜額外徵收以加重社員負擔，且與其後來計算贏餘，分派紅利，增加無謂之繁難，不如於事先依成本價格售貨，根本避免贏餘，是亦多一事不如少一事之謂也。

採行此種價格，社員往往可得廉價之貨物，於購買時可以節省現金，故不無相當利益，更合於一般窮苦社員之需要。惟於合作社之營業則危險甚大，因成本之計算未必完全正確，且時有變動之可能，倘因價格變動，成本突然增高，損失即隨之而生。合作社在如此窄狹價距 (*Narrow Margin*) 之間營業，成本之外，毫無贏餘以保障計算上之差誤及意外之損失，其危險之大，可想而知。且此種低價政策最易引起一般商人之嫉視與競爭，倘合作社之勢力薄弱，經濟基礎未固，而社員之忠實程度不足時，在競爭上殊難免於失敗。

(2) 高價政策 (*High Price Policy*)——此乃合作社售貨之價格比一般市價為高，其目的在於營業年度之末，社員可以分得高額之紅利，利用紅利之吸引力以誘入社人數之加多，並鼓勵社員向社購買物品，故有

人稱此種政策為紅利贖取政策 (Dividend Hunting Policy)。

主張高價政策之人，以為高價實寓有儲蓄之意，合作社原有鼓勵社員儲蓄之原則，社員購貨暫時多付價格，無異於購買時向社儲款，使合作社資金收入較豐，利於營業週轉，而可減少向外借款之利息負擔，俟年度之末，此積儲之款，乃以分派紅利之方式而退還社員，故於社員無損，於合作社則裨益甚大。

此種政策之最大缺點為阻礙一般窮苦人入社，尤以農氏窮苦者居多，皆不願出高價購貨，忍受現時之痛苦，期獲將來之紅利。故合作社雖欲用高紅利以吸引社員入社，但其結果，高紅利之吸引力尚不及高價格之阻止力量，因前者為將來之收入，而後者乃目前之犧牲也。且合作社營業盈餘之多少，不僅與售價之高低有關，業務之管理與工作效率之大小，亦為決定之因素。採用高價政策之合作社，常有因盈餘之減少 (即所謂 *Wide Margin*)，而產生營業上之妄費與工作效率之降低，結果反未必能獲得較高之紅利。加之紅利贖取政策以獲得高額紅利相號召，實不合於合作原則，尤有傷於合作精神。

(3) 市價政策 (Market Price Policy)——市價政策，即合作社出售商品，完全依照當地市場所流行之價格，與一般商人之售價相同。此種政策本為羅虛戴爾諸先鋒所定合作原則之一，而為英國消費合作社所普遍採用者也。合作社既全依照市價售貨，自可避免與商人之競爭，當合作社之經濟力量未固，而社員又未必絕對忠實時，避免與勢力雄厚之商人競爭，殊為必要。且採行此種政策之結果，合作社可有適當之盈餘以保障意外之損失，倘營業上之管理得當，亦必有紅利可供分派。上述之成本價格與高價政策既均不佳，此折中之市價政策，自屬比較優良。

惟合作社售貨完全依照一般商人所定之市價，亦未免有「隨俗浮沈」，徒仰商人鼻息之病，自非合作運動之最高理想。近年歐洲各國之農業購買合作社及一般消費合作社，出售商品多採行一種糾正市價之政策。蓋合作者認為市價多不合理，其高低之決定，全依當時當地買賣雙方之競爭或獨佔狀態為轉移，而非公平合理之價格。故凡歐洲合作事業發達之國家，合作之勢力雄厚，即能公開與商人競爭。倘以為某種市價受商人之壟斷，

未免過高，合作社乃定價較低，以圖壓抑市價。例如在瑞典有一種經驗，即凡市價特高之處，一經合作社之設立，參加營業競爭，市價隨即降低，在芬蘭有多數商品之市價，可由合作社規定，商人只得遵從，且因彼此減價競爭之關係，營業方法殊多改良，工作效率亦大為增進矣。（註八）

二、現金交易（Cash Trading）——購買合作社與消費合作社售貨與其社員時，是否應嚴守現金交易之原則，亦常為合作家所辯論之問題。原現金交易亦係羅虛戴爾諸先鋒所首定之合作原則。按諸先鋒之意以為同一社內之社員，一切待遇均須不違平等原則，購買商品亦復如是。倘社中一部分人購物付現金，另一部分人又可用信用交易（Credit Trading），則殊不公平。且合作社之資本較少，非用現金交易，則資金周轉不靈，營業無法進行。故當日之公平先鋒社即嚴守現金交易之原則，社員購買，一律不准記賬。論者常認爲此項原則對於該社之成功，貢獻甚大。於是此後凡購買或消費合作社之供給商品或勞務於其社員者，無不鼓吹現金交易之利益，並宣傳記賬交易對於社員及合作社雙方之弊害。

現金交易制雖佳，惟現今世界各國之合作社尙未能普遍嚴格實行。其中重要之原因，或爲被迫於商人之競爭，或爲社員之收入情形所限，使此制在實行上發生困難。蓋近來一般商人常利用信用交易以圖吸引顧客，而增加營業數量，合作社爲與商人競爭營業計，亦不得不變通辦法，准許社員記賬購貨。又因合作社社員常以比較貧窮者居多，彼等之收入不豐，平日無所積儲，且每次收入相距之時間或過長，或根本無一定時期，尤以農業生產者爲然。農民每年之收入次數最少，而收入之時期極不規則，故對於信用購買之需要更爲殷切。凡每年收入之次數愈少者，其需要獲得信用之次數必愈多，若合作社固守現金交易，而不能絲毫通融，是無異於阻止此等社員之購買。至於價值較高之商品，如農業機器及大農具之類，倘非准農家用分期付款之信用購買法，則多數農民根本無法購用。

惟就信用購買之本身而論，實爲一弊多利少之制度。因社員購物不付現款，即使合作社之流動資金滯塞，阻礙許多有利之經營，可使無數之貿易良機，因而喪失。社內增加記賬之繁雜與耗費，且萬一社員不能還債，

又使合作社擔負一種損失。信用交易既須合作社負擔風險與耗費，故信用購買之價格應比現金購買之價格為高，因非如此，則不公平，且亦無人用現金交易矣。倘實行價格分等差，則又須於同一商品，按照信用期間之長短而定出數種價格，其繁難之狀當可想而知也。現金交易制不僅能養成社員在購買上之良好習慣，且使全體社員待遇均等，合作社之營業資金周轉迅速，風險與耗費可以減少，售價亦因而較低，在交易上有一句名言為「現金購買乃更留心之購買」(Cash Purchase Means a more Careful Purchase)。換言之，信用購買易成爲不留心之購買，意即濫施信用，最易養成不良之購買習慣，而造成購買上之浪費。故購買合作社自應保守現金交易之原則，至於社員信用之需要，當另組信用合作機構以滿足之。

三、與非社員交易——社員組織合作社之目的，原爲聯合營業，以供給自己需要之貨物，資金，或勞務，而非爲他人營業以漁利。本此組社之目的，合作社自應以代社員服務爲限，不宜爲非社員交易，免犯社員合夥營利之流弊。此處所謂不與非社員交易者，乃指非社員及社員不與合作社發生相同之交易關係之謂也。例如購買合作社售貨與其社員，不應售貨與非社員；運銷合作社爲社員推銷產品，但不應代非社員販賣產品；並非購買合作社不向非社員購貨，或運銷合作社不售貨與社員之謂。據理論上言，似應如是，惟實際上現今各國之合作社並未嚴守不與非社員交易之原則。信用合作社雖不貸款與非社員，但存款則無論社員與非社員均一律接收，且雷發巽信用合作社尤以收受非社員之存款爲資金之主要來源。運銷合作社附帶代非社員推銷產品者，亦所在多有。而農業購買合作社及一般消費合作社之與非社員交易尤爲普遍。世界各國之合作社法及合作社社章，亦少有禁止爲非社員交易之明文，惟美國有少許州合作社法，說明凡一真正合作社，其與非社員交易數量不能超過與社員交易之數量，又農業信用管理處規定凡欲向美國合作銀行(Banks for Co-operatives)取得借款之合作社，其每年與非社員之交易額亦須受上述之限制。

按多合作社之所以與非社員交易者，原欲藉以增加營業數量，減低營業成本，並因交易之關係，可漸引新社員入社。而購買合作社倘因存貨過多，社員不能購盡時，更須賴非社員爲之銷納。合作社依據此等理由而

與非社員交易，自無礙於合作原則。况交易本以社員爲主，與非社員交易乃附帶之事，故亦不違反合作之目的。惟與非社員交易後所獲之贏餘，應如何處分，乃爲此問題之重心。倘合作社儘量與非社員交易，所獲營業贏餘，全由社員瓜分，不許社外之參加交易者染指，此與一般股份公司或合夥商店之集資營利者何異。倘准非社員亦照樣分紅，則彼等對社未負任何責任，而得分潤利益，是又權利義務殊不均平。故多數合作家所公認之合理辦法，爲非社員與社之交易額應予登記，如有贏餘，亦與社員同等分派，但須暫存於社中，必俟其入社爲社員後，乃將其所應派分之贏餘移作股金。若非社員始終不願入社，則所存記之盈餘，最後仍歸於合作社之公積金或公益金。

註一：本位田祥男著：歐洲各國農村合作制度，頁七一

註二：作者本人在英國之調查

註三：Year-Book of Agri. Co-op, 1930, P. 267.

註四：Year-Book of Agri. Co-op, 1940, P. 192.

註五：合作事業月刊第三卷，一至四期合刊。三十年四月一日出版。

註六：Year-Book of Agri. Co-op, 1939, P. 849.

註七：信用合作社之社員與社交易，乃指社員向社存款及借款。合作社自不宜按社員借款額而分紅，以鼓勵社員向社多借款。雖亦有時可按社員存款額而分紅，以鼓勵社員向社儲蓄，但存款並不限於社員，故按存款額分紅亦有困難，此信用合作社不重分紅之主因也。

註八：Report of the Inquiry on Co-operative Enterprise in Europe, P. 38, 37 Published by the  
U. S. Government Printing Office. 1937.



## 第十三章 合作耕種(合作農場)

農業生產，原有廣狹二義。廣義之農業生產，包括農業動植物之採集，耕種，與飼養，農產品之加工與運銷，以及農業生產工具之購辦與設備。狹義之農業生產，則僅指耕種，採集，飼養，與農產品之加工。故廣義之農業生產合作，實已將農產運銷合作，與農業購買合作包括在內。但比較狹義之農業生產合作，則為共同耕種合作，飼養合作，漁獵合作，及農產製造合作等。

現今世界各國之農業合作，對於基層之農業生產，採用合作方式經營者，尙不甚多。換言之，即創造農產品之原始效用(Cheerfulness Utility)之生產合作，尙未發達，例如合作耕種，合作採集(漁獵合作之類)，及合作飼養等事業，皆未普遍；而較後各階段之農業生產，如產品之加工變形與運銷業務，(即創造農產品之形式，地域，時間，與佔有諸效用之生產業務)，採用合作經營者，反極發達。

屬於農業採集合作者，如瑞典有森林合作社，即農民合作保管森林，伐木，及運銷木材。智利與紐芬蘭有漁業合作社，社員合作設備漁船與網具等，入海捕魚，並經營魚之加工，保藏，及運銷。至於農產製造，則法蘭西及敘利亞等國有釀造合作社，合作造酒，儲藏，並運銷。日本有製茶及繅絲合作社，經營絲茶之焙製與售賣。而農業製造合作事業之最發達者，莫如乳酪製造合作。歐美各國以牛乳及牛乳產品為主要糧食品，乳產品中尤以乳酪為最重要。乳酪製造業之經營，規模不宜過大，亦不宜過小，用農民之合作社經營，最合於經濟條件，故所謂牛乳加工合作社(Co-operative Dairies)，在歐美各邦之農村中，為最發達最普遍之合作事業。此種合作社以收集社員所產之牛乳，而製成乳酪出售為主業，並有兼營鮮乳之消毒，裝瓶，而即以液體狀態出售者，亦有兼製乾乳餅(Cheese)，煉乳，及乳粉者。

上述之各種農產採集與加工製造合作社，大多兼營其產品之運銷，故在各國常被列入農產運銷合作社之類。

別中，如美國之乳酪合作社即屬於運銷合作社。姑不論此等合作組織之純爲農業生產合作，或屬運銷合作，然皆與一般經營商品買賣之合作社相同，其組織原則與經營方法，並無若何之特點，無專章詳論之必要。惟農民之耕種合作，或合作農場，乃一種最基本之農業生產合作，性質特殊，與以前各章中所討論之合作事業迥異，故本章於說明農業生產合作之意義後，專論合作耕種。

### 一節 合作農場之特質

合作耕種組織 (Co-operative Farming Organisation)，即農民集合耕地，勞力，與資本，合力經營農作物生產之一種組織，通常稱之爲合作農場 (Co-operative Farm)。就理論上言，耕種合作應爲農業中最基礎之組織。英國合作學者達林氏 (M. L. Darlings) 謂：「合作耕種實爲重要之農業合作，因爲他種合作，如農業信用合作，農業購買合作，及農產運銷合作等，僅爲供給農業生產工具或處理農業生產物之合作行爲，尙未達到農業生產之本身，惟有合作耕種，始已觸及農業生產之根基」，(註一) 旨哉斯言也。

惟近代各國之農業合作，或偏重於信用合作之推行，或偏重於農產運銷與農業購買合作之發展，至於合作耕種，殊爲少見。即在少數國家內有此種合作組織，亦未必能在該國之農業合作中佔到重要地位。以農業合作馳名世界之丹麥、美國、瑞典、瑞士、芬蘭、加拿大、及新西蘭各邦，亦始終未見有合作農場。

耕種合作在理論上既爲農業生產合作之根基，何以此基本之農業合作，反而比其他各種合作事業爲落後？何故農民之合作行爲不在農業生產之本身（即耕種）特加努力？欲解答此種問題，須知合作耕種固係農業生產上最基本之合作，然亦爲農業合作中之最困難者也。其主要之理由如下：

一、任何一種合作組織，必需其社員感覺有組織此種合作社之需要，然後該合作事業乃有成功之希望，此乃許多合作專家經驗之談。農村信用合作之所以在中國與印度等處之農村中如「不脛而走」，實由於農民之窮苦異常，受高利貸之剝削與壓迫過甚，故均感信用合作之迫切需要，一經提倡，則發展甚速。在美國及丹麥諸

國之農村中，信用合作社極少，而農產運銷合作則異常發達，因此等國家之農民比較富有，加之農業金融機構完善，農民容易取得低利之借款，故對於信用合作組織，並不感覺十分需要。同時又因農業生產之發達，大量賸餘之農產品均須向外推銷，故對於農產運銷合作組織，特別感到需要。合作耕種則不然，因此種合作，倘須普遍發展，則須農民將各人所有之土地、家畜、農具、農舍等，合併成爲合作社之公用財產，並須彼等供獻各個人之勞力與資本，而共同經營耕種，非如他種合作社之僅須農民交出少數股金所可同日而語也。農場乃農民之工作場所，亦爲農民家庭之一部，不僅有關於其職業，而且關係於其生活，故欲農民合併農場，實係最難之事。農民往往感覺自有之農場，不論其大小如何，總以自己單獨經營爲最適當；大農場有大規模之經營方法，小農場亦有小規模之經營方法，絕無與他人合營之必要。況且農民將自有之耕地看得異常寶貴，不願與他家耕地合併，又認爲自有之勞力以用在自家土地上爲最忠誠而效率最大，倘與他人合力經營公有之土地，必不能如在自家農場上工作之熱心與忠實。故自耕農決不願組織合作農場，而佃農更無權將地主所有之土地與他人合併經營，此合作農場不能發展之基本原因。

二、合作經營成功之重要條件爲業務簡單。因倘業務複雜，則管理上困難增多，社員間權利與義務之分配亦極難公平，對於社務之進行阻礙甚多，故歐美各合作先進國之合作社，往往以採用業務單營爲原則，不採兼營方式，以求業務之簡單化。合作農場之業務過於複雜，管理上極不容易，而人事之處理更爲困難，廣大面積之農場管理，其困難遠甚於大規模之工廠管理。因爲一社之內，土地之利用，作物之分配，社員勞動之雇用，以及各項農用品之購買，與各種農產品之販賣，加以農場副業之經營，業務複雜爲各種合作社之冠。何況參加耕種之社員，性情勤惰不一，技術高低不齊，工作之種類互異，勞動量之季節變化過大，使社員間工作之分配困難，科學化之分工制無法實施。合作耕種實無異於合作生活，情形異常複雜，絕非如他種合作社之僅與社員發生借貸關係或商品買賣關係之簡單，故常有因人事上應付之不易，引起社內之糾紛與解體。當年「合作之父」羅拔歐文首倡之合作社會試驗，實際上卽合作農場試驗。愛爾蘭之雷拉海社會 (Ralahine Community)

更完全爲一種合作農場，可稱爲合作農場之濫觴。此等社會，幾乎均因人事上之複雜，與管理上之困難，在三四年內一律解散。

三、合作乃一種經濟經營事業，其存在必以能獲得經濟利益爲條件，倘無經濟上之利益，則合作不能成功或不能存在。農村信用合作，能使農民在高利貸之壓迫下得以解放，其經濟利益，極爲顯明。農用品之購買與農產品之運銷，均合乎報償遞增之經濟原則，適於大規模經營，換言之，即購買或運銷之數量愈大，每個單位購買或運銷之成本愈低。故此種業務用合作經營比個別經營爲有利，亦極顯明。至於農場耕種事業，合作經營與個別經營，究竟孰優孰劣，則難確定。因爲大農制與小農制之利弊比較，優劣尙無定論，更須隨社會環境而不同。惟就一般情形而論，大農場之經營可以使用機器，節省人工，耕作趨於粗放，目的在求每單位勞力或每單位之土地面積能獲得較大之純收益，凡土地廣闊與人工昂貴之國家（如美國、澳大利亞、及加拿大等國）採用之。小農場之經營，不使使用機器，故趨於多用人工及畜力，惟耕作比較集約，目的在求每單位土地面積之產量特高，凡農業人口密度較大之國家（如我國、日本、及印度等國）採用之。故農場面積之大小和耕作制度之採用，多半由社會環境所決定，並非任何國家及任何地方均利於採用大農場與利用機器。世界上除少數墾殖公司外，少見有組織資本雄厚之股份公司，雇用數千或數萬工人以從事大規模農場之經營，有如經營工商業者。由此推論，將許多小農場併成一個大農場，用合作方式經營之，在經濟上，未必有何利益。

由於上述之種種原因，吾人可得下列兩種結論：

(1) 自有耕地之農民，必不欲自動將耕地合併而組織合作農場，因一則認爲無合作耕種之必要，再則極不願意將其職業與生活所關之農場與人合作經營，故此種合作農場極不易發見。例如丹麥爲農業合作最發達之國家，其農民對於合作之信仰極深，幾乎將一切業務用合作組織經營，惟丹麥亦係小農最多之國家，並未見此輩相信合作最深之小農，組織合作農場，而實行合作耕種。

(2) 合作農場之產業多係在土地公有及生產工具公給之條件下，集合工農合作耕種。所謂土地公有與生

產工具公給者，或為合作社所有與公給，或為政府機關及公益團體所供給，而非由於集合多數合作耕種者之私有土地與農具所組成。例如農民組織共同耕種合作社，由社集資購買耕地及農具，並設備一切建築物等，則種種財產成為合作社所有；或由合作社集資租用私人或公家之土地，並購製耕作工具而合作耕種；現今意大利之合作農場，則係此兩種形式（合作租地或買地，而分與社員個別耕種者，不得稱為合作農場。）或由政府供給國有土地及機器農具，而強制農民合作耕種，蘇聯與墨西哥等國之合作農場，是其例也。或由農民受公私團體之扶助，而合力開墾荒地，以實行合作耕種，此種合作農場在東歐、南美、及意大利等處，已有不少。倘吾人認定歐文等所實驗之合作社會為合作農場之濫觴，則當日雷拉海合作農場之土地及場內一切設備，皆為地主范代羅（J. S. Vandenberg）之產業，在場內合作耕種者多係其佃戶，其他合作社會之土地及一切設備，均係社之公款購置，無一為集合社員之私產者。

現今合作耕種之組織以意、俄、巴勒斯坦，及墨西哥等國家為較多，茲分別介紹如下。

## 第二節 意大利之合作農場

共同耕種合作組織，在意大利有相當發達，考此種合作事業之發生，與意國之土地分配有密切之關係，其土地所有權之分配不均，實為造成耕種合作之主因。緣意國自封建時代以來，全國土地分配極不均平，大部分耕地為不事耕作之大地主所佔有。後雖封建制度崩潰，但土地所有權之分配，仍無多大改變。例如在合作耕種組織較多之西西里島，「二百公頃以上之大地主幾領有全土地百分之三十，大地主僅七百八十七人。於居民三百五十萬人，田地二百四十萬公頃之中，百分之三十的土地竟被此少數人所佔。各大地主中之領有一千公頃以上者，僅一百七十三人，而所佔土地則及全島面積六分之一，即此可知大地主佔地之獨多。」（註二）除大地主所佔之地外，尚有大批公有土地，由沒收教會之產業而來，或由墾荒而得。因此各種原因，而致國內之佃農及工農特多。並且農民與地主之間又有一種中間人出現，此為意國之特有現象。此等中間人多係富有資財之

人，利用其資本而經營租地業務，即從地主及管理公地之機關租入整批耕地，轉而零租與農民，以便從中取利，故若輩無異批發買進與零售賣出之商販，其發生之主要原因，全由於地主不願將其耕地零碎租與個別農民，而引起手續上之繁難，且對於一羣散漫無組織之農民，根本失去信心，故最好將一切繁難手續及欠地租之風險，一概歸於中間人負擔。在此種租佃制度下，租金當然提得特高，佃農所受之壓迫當更深矣。此種租佃上之弊病已為一般人所不滿，而社會主義者反對更為激烈，即和平之天主教徒亦努力於此種弊病之革除，於是合作農場運動乃受社會主義者及天主教神父之指導而產生。

由上之敘述，可知意國合作農場之發生，主要原因有二：第一為佃農不堪租地中間人之壓迫，乃聯合組織合作社，用社之名義直接向地主或公私各管有土地之機關租入整批耕地，再分租與各社員耕種。換言之，即用合作社以代替租地中間人。第二是因為工農過多，常發生失業問題，失業之工農乃聯合組織合作社，以便借款購買耕地或合力開墾荒地。現今意國之耕種合作組織，不外兩種形式：

(1) 合資租地或買地，分割經營之合作組織；

(2) 合資租地或買地，共同經營之合作農場。

按意文此種合作組織稱為 *Affianze Collettive*，可譯為租佃合作社，可知其開始實以合作租地為主。惟後來亦漸由租地而努力於自力購地或開墾新地，以求獲取耕地之所有權，此種合作運動始自一八八三年，惟因困於經費及缺少經驗，起初之發展速度甚為遲緩。及至第一次世界大戰後，因退伍兵士要求耕地甚急，同時又因共產主義之恐怖非常深刻，政府一面為滿足退伍兵士之要求，另一方面欲防止失業農民之暴動與共產主義之擴大，乃採取一種政策，積極援助合作農場，將國有公地盡量租給耕種合作社，並強制徵收大地主所有之荒地，以供合作社墾殖與改良，又創設特別之金融機關，以利合作社借款租地，購地，及作經營之費用。因此合作農場在大戰後數年內，發展甚速。惟自一九二二年法西斯蒂政府成立後，對於合作運動發生誤會，所謂「社會主義的合作社」被迫解散者甚多，耕種合作社當亦受到相當之打擊。所幸後來政府態度改變，一切合作組織

乃得照常進行。至一九三七年全國共有耕種合作社五百四十三社，社員總共七五，七二五人，（註三）佔地約共二十萬公頃，其中約十二萬公頃為租借地，餘約八萬公頃為自有地，由合作社購買或開墾而來。較大之合作社有社員千餘人，小社約三四十人，平均每社約二百人，佔地約四百公頃。

分割經營式之耕種合作社，實為社員利用其組織作租地或購地之經理機關，但不負農場經營之責任。耕地一經租得或買得之後，乃分割出租或出賣給社員私人耕種，一切生產方法與計劃完全由各社員自主，合作社不過處於監督之地位。如係合作租地，則社之主要任務為負責向地主交涉租入耕地，並每年向社員徵收佃租，轉付給地主，故此種合作社實際上為一種佃佃合作社，而非合作農場。如係合作購地，則社之主要任務乃借款收購土地，然後分售與各社員，規定社員將地價若干年內分期償清，合作社每年向社員收集地價，攤還因購地所負之債務。有少數此種合資購地合作社，於購地借款償清以後，即認為任務已畢，而自行解散，故此種合作社無異為創立自耕農之合作組織，亦非真正之合作農場。

總而言之，分割經營式之耕種合作社，不論其為合作租地或合作購地，社員利用其社之目的不外下之數種。

(1) 增強農民對外之爭議力，因農民既有組織，向地主租地或購地，爭議力大為增強，能在比較優惠之條件下與地主交涉，同時地主亦因為合作團體之信用比個別農民之信用為可靠，且租地或買地之手續亦較簡單，故樂與交易，如此則租地中間人可以剷除。

(2) 有合作組織後，易於獲得政府及其他機關之協助。

(3) 以合作社名義向外作金融活動，信用較大，容易獲得借款，尤以向合作銀行借款，更較便利。

(4) 利用合作社兼營農產品之聯合運銷，或農用品之聯合購買，並有時兼營農業保險與農具之公用等業務。有些合作購地之組織，雖購地所負之債務已全部清償，而合作社尚繼續存在，不即行解散者，即為其社員繼續經營運銷及購買等業務之故也。

在共同經營式之合作農場，合作社則負擔農場經營與管理之完全責任。社員被農場雇用，以工人之資格取得工資，工資之支付或用貨幣或用產品，同時社員又係農場之主人，出席社員大會，選出理事與監事，管理全農場之業務經營。社員入社時繳納入社費及股金，一切辦法均與一般合作社相同，惟有所謂名譽社員者，乃同情此種合作運動之人，對社樂捐相當款項，合作社乃以名譽社員之名義相報，此種社員無選舉，被選舉，及分配盈餘之權。在農場工作之長工與短工，以雇用社員及其家屬為原則，至必要時乃雇用非社員，惟常被雇用之非社員，往往被吸收而為社員。因農場工作之複雜及季節間忙之不同，工作分派乃合作社管理上最困難之問題。一般之辦法為農場之長短工輪流雇用社員擔任，每個社員被派工作之多少，並不相等，須斟酌每人之窮苦程度與家庭人口數目而定，凡愈窮苦或家庭負擔愈重之社員，則被派工作亦愈多，以使彼等有多得工資之機會，亦即表示待遇公平之意也。

每年農場經營之所得，除支付工資，償付地價或佃租而外，倘有贏餘，則分配如下：

- (1) 百分之二十為公積金；
- (2) 百分之十作公益金，以救濟窮苦社員之災難（如疾病等）；
- (3) 分發股金利息；
- (4) 按每個社員一年內所得工資之數額為比例而分派紅利。

以上已將意國耕種合作社之分割經營式及其共同經營式之內容略加敘述。惟究竟此兩種形式之合作社，以何者為多及何者為優？此種問題殊有興趣。分割耕地由社員個別經營，原非真正之合作農場，上已一再言之矣。現有之五百三十餘合作社中，分割經營式約佔五分之四，共同經營式僅約五分之一，故意國之耕種合作社組織，大部份並非吾人所謂之合作農場。合作租地或購地分割經營之合作社，業務比較簡單，管理自屬容易，故失敗解散之事，當亦少有。共同經營式之合作農場，則常感糾紛與困難，其中困難之大者，為下列數事。

- (1) 農業勞動種類複雜，如耕地、收割、除草、播種、飼畜等等，難易不同，勞逸不均，又因每季需要



之勞動量相差甚遠，於是引起工資率標準之規定，以及每家應派工作之種類與數量，極難公允，常使社員間發生不平之鳴。

(2) 共同工作之社員，因各人之技術有高低之差，性格有勤惰之別，再就道德程度而論，有自私自利者，有急公好義者。以此複雜之份子，同為一場之主人，朝夕共同工作，磨擦與糾紛，自屬難免矣。

故真正共同耕種合作社，可謂最難舉辦之合作社。並且在意國此兩種方式之耕種合作組織，皆有其特殊外力從旁協助。因領導分割式耕種合作者，多係天主教徒，彼等相信土地私有與耕種私營之絕對優良。共同耕種式合作社則受社會主義派或共產黨人所指導，若輩又相信土地公有及生產公營之絕對有利。於是天主教會常成為一割經營式合作組織之支持力量，而職工聯合會 (Trade Union) 則成為共同耕種農場之支持力量。原共同耕種之合作農場，無異於共同工作之工廠，惟前者在野外工作，後者在室內工作而已。在意國此種共同耕種合作社之社員，幾全部須加入職工聯合會，受該會之指導及紀律訓練。農場中秩序之得以維持，幾全賴此種紀律訓練之力量。並有時職工聯合會得過問合作農場之事務，命令社員遵守場規，代農場解決糾紛，倘無此種外力之協助，合作農場恐未必能有今日之成就。

### 第三節 蘇聯之合作農場

上述關於合作農場不易發展之理論，似乎與在蘇俄所表現之事實不相符合。因蘇俄之合作農場現已普遍到全國，並且均係由參加合作之農民聯合耕地、勞力、與資本而共同耕種之組織，比意國之耕種合作組織進步多矣。惟蘇聯之情形特殊，因該國實行社會主義，土地私有權已經取消，全國土地概屬國有，合作農場（或稱集體農場 Collective Farm）之耕地，可謂全由國家供給，機器農具由國家所設之機器曳引機站供給統制，政府以推行合作耕種制為革命後之主要農業政策，用經濟上及技術上種種力量加以協助，並強制實行，故合作農場之發展，自較迅速。

原蘇聯自革命後，雖宣布全國之土地所有權應屬於國家，惟大部份耕地仍歸私人經營，除私人不能買賣或自由移轉土地而外，農民完全享有土地使用權。此種制度當非號稱共產主義之農業國家所認為滿意。故自一九二九年以來，蘇聯政府竭力推行合作農場制，欲利用合作耕種方法，以實行真正之土地社會化，漸漸消滅土地之零碎分割與私營制度。在一九二八年時，蘇聯所有之合作農場面積，僅佔全國耕地面積百分之三，但至一九三八年，合作農場面積已一躍而佔全國耕地面積百分之八十八，發展之速，實可驚人，倘非由政府強迫推行，任何一種由人民自動之組織，決不能有如此發展之迅速者。

在一九三九年之初，蘇聯合作農場數約共有二十六萬，包括合作農戶約一千九百萬家，是時全國之耕地面積約有四萬二千二百萬公頃，而合作農場之面積共約佔三萬七千萬公頃（87.0%），國營農場約佔五千萬公頃，（佔9%）私營農場則僅佔二百萬公頃，（0.3%）其發展之統計數于簡錄如下：

年份	合作農場數	參加合作農場之農戶數	合作農戶佔全國農戶之百分數
1928	33,200	417,000	1.7%
1929	57,000	1,003,000	3.9%
1930	86,000	6,000,000	23.6%
1931	211,000	13,000,000	52.7%
1932	211,000	14,900,000	61.5%
1933	224,000	15,200,000	65.0%
1935	250,000	18,000,000	89%
1937	243,700	18,500,000	93%
1938	260,000	18,800,000	93.5%

蘇聯之中央及地方政府使用種種宣傳和政治與經濟上之壓力，以促進此種合作制度之實行，如對合作農場

予以津貼，貸款，及農業機械與農業專家之協助，而對於不合作之農戶，則施以種種壓迫，使其幾乎無法耕種，不得不加入合作。

原蘇聯之集體農場有三種。第一種為最簡易之合作，其中集體化之程度最淺，僅規定將各社員之耕地集合，成為農場公有，其他一切生產工具皆仍屬私有，而消費品更為私有。第二種集體農場為真正之共產農場，亦即集體化程度最深之農場，其中一切財物完全歸公，私有財產制項全廢除。第三種集體農場稱為農業阿特爾（Agricultural Artel），其性質係介乎第一與第二種之間，即凡生產工具須一律集體化，而每農戶所須之消費物則仍歸私有。現在蘇聯所普遍實行之合作農場乃阿特爾式。

按照阿特爾式合作農場之規定，凡加入合作之農戶，下列各物須集中成合作社之公有：（1）耕地；（2）農舍；（3）農具及一切農用車輛與器械；（4）牲畜；（5）種籽，肥料與飼料。原有之田界須廢除，使一個農場之耕地成為一塊整土，並且一經合併，則不能再分，退社之農民實際等於喪失其耕地與房屋。社員所能保留作私有之財產僅限於其家庭每日生活必需之物，如住房一所，房屋四週之小花園或菜園一塊，乳牛一二頭，豬及家兔與家禽等，尚有少許農具作經營住房附近小園之用。

經過集中以後，一個合作農場之財產包括（1）集中各社員之財產；（2）政府所給之津貼（包括現金，或農具、或為牲畜等之補助）；（3）農場經營之所得。（註四）每個農場之面積大小不一，大者可達五千公頃，小者不過一百公頃，平均約五百公頃。場內之布置有各種作物之種植地，公共牧場，辦公房與農舍，教育與社會公益場所（包括學校、俱樂部、醫務所及圖書室等），以及分散於場內之社員私人住宅。一個合作農場不僅為農民共同耕作之地，亦係農村社會之一個單位，與農民生活處處發生密切關係。

合作農場之管理，由社員大會選舉產生兩個委員會，一為理事會，負責管理全場一切事務，分配社員工作，並擔負經營成敗之責；另一個為審計委員會，主要任務為審查賬目，並附帶監察職務。各地之合作農場又組織區合作農場聯合會，再合而組織各共和國合作農場聯合會，最後則有一個全蘇之合作農場聯合會。此等聯

合會之主要工作，為聯絡各農場，以便指導生產技術，審查預算決算，編擬生產計劃，規定農場收入之分配原則，並指導新合作農場之組織等是也。

場內人員之工作分為若干團，每團之大者又可分為若干隊，每團有團長一人，每隊又有隊長一人，均由理事會指派，負責領率一團或一隊人員之工作，草擬工作計劃，並記錄全體之工作狀況，而報告於理事會。團之分派或以工作為標準，如指派某團專種小麥，某團專飼家畜之類。或以地區為標準，如指定某團經營某區之類。每團之人數隨工作而異，如穀類作物耕種團，團員可多至百餘人，蔬菜栽培團或牲畜飼養團等，則人數或十餘或數人而已。(註五)

工作之報酬不用貨幣計算工資，計算場員工作有一個特殊單位名「工作日」(Work Day)。工作日為一個理想上之單位，指一個誠實人做一天不難不易之工作，所能獲得一個「工作日」之報酬。農場中往往按照工作之種類，難易、繁簡、及其重要性，而將工作分若干等級。普通係分五級，(註六)如

工作等級

每作一天能得之「工作日」數

易

稍易

稍難

難

精巧

例如一個精明之團長及理事與經理等，雖因室內工作較忙，而不能時常參與田間工作，但彼等每工作一天，常能獲得一個半工作日。又一團內全體團員所得之總工作日，不能平均分配給各團員，必須按照各人之能力，勤惰，與誠實程度等而分派。

每人分得之工作日數，記錄於各人之賬上，凡得到工作日愈多者。收入亦將愈大，惟每個工作日究能獲得若干報酬，則無一定，須俟年終結算以後，將一年經營所得之盈餘按工作日總數平均分配，乃能確定此一年內每個工作日之價值。惟社員平常可按照估計價值，預支其所得工作日之半數，作維持其生活之需要。

蘇聯政府對於合作農場之協助與管理均極周到。先就協助方面而言，蘇政府在農村中遍設所謂機器曳引站(Machine Tractor Station)，內備各式大農具及曳引機，並聘請各種農業專家常住於站中，隨時準備為合

作農場服務。合作耕種之最大功效即爲使耕地化零爲整，便於專家作科學之設計，及機器農具之使用，形成農業科學化與機械化。專家勞務與農具利用，由機器曳引站集中供給之辦法，實爲政府促成集體耕種制度更加堅固之一種手段，使農民受無形之束縛而不能分離，久之漸習於集體制度而不自覺。

據一九三九年之統計，（註七）蘇聯農村共有機器曳引站六千五百所，引擎機（Tractors）約五十萬架（約及美國所有之半數），聯合收穫機（Harvester-Combines）十六萬架（在一九二八年前，蘇俄尚無此種機器，一九三二年有一萬四千架，一九三七年即增至十二萬九千架），其他大農具二十萬件以上。農場載重汽車在一九二八年僅有七百輛，一九三二年增至一萬四千二百輛，一九三八年已增至十九萬五千八百餘輛。每個機器曳引站平均可供三十個合作農場服務，約等於一萬七千公頃之面積，以全國而論，約有一萬萬公頃之耕種，已受到機器曳引站之服務。在二次五年計劃內，蘇政府費明一百八十萬萬盧布之鉅款，作建設此種機器曳引站之用。此外政府並有大量放款貸給合作農場，在一九三三年與一九三六年之間，放款總額達一千萬萬盧布，一九三七年一年內又放出九萬七千七百萬盧布。此項放款之主要用途，農村電氣化建設，水利建設，牲畜之改良與增產，及土壤肥料之改進。其中用作牲畜增產一項，即達八萬萬盧布之鉅。

再就政府對於合作農場之管理與監督而言，全國之合作農場，皆受蘇聯農業人民委員會之管理，凡合作農場之一切生產計劃經合作農場聯合會擬就後，必經該委員會之審核與批准，方能實行。尤其關於穀類作物與工業作物之種植面積，須經政府嚴格規定，各場不能自由增減。工業作物之生產以供給政府所設工廠之原料爲目的，故於生產之前，農場須與指定之工廠訂立合約，規定生產數量，收穫後即全部送交工廠收買。此外政府所聘之各農事專家及指導員，當由機器曳引站隨時巡視場內，一面爲場服務，一面又事監督之責。

農場每年收穫所得，以一部分備作種子與飼料；一部分繳送機器曳引站，作服務之報酬，其數量與服務之多寡成比例；另一部份充公共服務人員之食料；餘則一律出售。惟出售產品中有一部份穀類作物與牲畜，須受政府強制收買，價格常較市價爲低。此種強制收買之數量，時有增減，由政府斟酌每年情形而定，普通約佔農

場出售穀物百分之十六至二十。產品售出後所得之現金分配如下：(1)向政府繳納賦稅；(2)攤還借款之本息；(3)農場之管理費用與公益費用；(4)分派公積金；(5)餘則按每個農人在農場內一年所得工作日數目而分派。(註八)

合作農場在蘇聯不僅普遍，而且成功。何以在世界各國所不易實行之一種合作事業，一到蘇聯即可如此發展迅速？欲明此理，須知蘇聯之政治與經濟制度，與他國完全不同。一個共產主義之國家，土地所有權既經宣布全歸國家，在未推行合作農場以前，國家即等於一個大地主，農民概屬國家之佃戶。中央政府以土地所有人之資格，強制實行共同耕種制，農民即無法不將其所利用之耕地交出，因彼等僅有土地耕種權，而無土地所有權也。並且在共產主義之國家內，資本主義制度已不存在，國內一切大企業概歸國營，私有財產雖未完全廢除，但生產公營之意識已經濃厚，私有財產制之意識已較淡薄，(至少比在資本主義之國內為淡薄)，在此種情形之下，政府要求農民集中生產工具，組織共同耕種之合作農場，自然阻力較小。在資本主義之國內，則情形完全不同，土地私有制已經根深蒂固，企業私營與財產私有乃經濟機構之基礎，在此環境中生活之農民，縱然政府施用壓力，欲彼等集中私有之土地、勞力、與資本，而實行共同耕種制，亦必引起積極之反抗，或消極之阻力，成功自較困難也。

#### 第四節 巴勒斯坦之耕種合作

昔年歐文等之合作社運動雖有如曇花一現，不意此種運動現又在巴勒斯坦之猶太殖民區內實行。原猶太人因無祖國，散居於世界各地，「寄人籬下」，不免受人排斥，近年德國納粹黨對於猶太人之殘暴行為，更屬駭人聽聞之事。故各處猶太人已漸覺悟建立國家之必要，乃積極募集建國基金，在巴勒斯坦推行殖民建國工作。在此種建國工作中，有一種農村合作社組織，名庫札(Kutza)與克補則(Kibbutz)。(註九)此兩種組織大致相似，即農村殖民社會(Communitarian Rural Settlement)之意，與百年前歐文所倡導之合作社正同。社

員多係由歐洲驅逐歸來之猶太人，彼等並無財產，有人除一身衣服而外，幾為一無所有，非共同合作並得公共團體之協助，即有不能生活之勢。故巴勒斯坦之猶太殖民協會(Palestine Jewish Colonisation Association)乃指導彼等組織合作社，即所謂庫札及克補則，以實行共同耕種，所需之土地向猶太建國基金會(Jewish National Fund)與殖民協會租借，所需之各項設備資金及流動資金，亦係由此二機關及各猶太銀行所借入。

在庫札或克補則內之合作社員，雖不必全部為農民，而有少數手工藝者在內，但究以合作耕種為主要，手工藝如木工、紡織、與縫紉等，可認為彼等合作耕種社會內之副業。在一九三九年巴勒斯坦之庫札與克補則式之合作組織，共有一百二十五社，包括男女社員約二萬四千人（其中有若干女人與小兒為社員之家屬），佔地四萬餘英畝，除土地以外之投資約共二百二十五萬英鎊。（註十）每社之社員為集合農民數十家至百餘家（其中有單身青年男女而無家眷者），社內私有財產制全廢，社員私有之財物，於入社之後全部歸公，即私人所接到社外親友之禮品，亦應繳入社中，作為社之公有財物。社內經營生產事業所需要之土地、資本、及一切生產工具，皆由合作社與各方訂約租借或購置，以供全體社員工作。社員在社，「各盡所能，各取所需」，每人按其能力，專心工作，不論勞心者或勞力者，一律平等，不以工作之種類而判別各人之等級。工作者並無工資之報酬，社內亦不許用工資方式而雇用社外任何勞動，所有一切工作必須由社員分擔，生產所得，由社集合運銷。社員之衣、食、住、行、及一切生活上所需之物品與勞務，均由社按經濟能力之所及而儘量供給，如有社員欲出外旅行或觀劇，亦可向社支取費用。惟社內經濟完全公開，一切預算由社員全體會議公決，故各人應知其能向社支用各項費用若干，而不致有過分索取之行爲。

此種農業合作社可謂充分表現共產互助之精神，社內人員不僅共同耕作，且共同生活。全體社員與其眷屬在社內同居共食，幼童與衰老者，由社公育公養，教養與醫藥之資均由社供給，即社員眷屬之住於社外或寄寓外國者，亦可由社斟酌經濟情形，寄以生活補助費。社員中男工多數從事耕種，少數依其特殊技能經營他種工作，女人則作園藝、紡織、縫紉、與烹飪等事務。社員之人社與退社全由自動與自願，惟退社者不能對社內

財產有任何要求之權，即在其入社時所繳入社中之私有財物亦不能向社索回。

此種合作耕種組織與蘇俄集體農場根本不同之處有二。第一，為社員入社與退社全出於自動，而不加以強迫。第二，為社內之共產精神，更比蘇聯集體耕種制為進步，故有人在巴勒斯坦參觀此等合作組織後謂：「在蘇聯可以發現共產生活之理論，在巴勒斯坦可以發見共產生活之事實」。（註十一）

此等共同耕種與共同生活之共產式合作組織，能在巴勒斯坦實施，並能獲得相當發展之主要原因，為參加合作之人多係猶太難民，彼等由歐洲被逐歸來，身無長物，非參加合作即難得到當地殖民機關之協助，非合作即不易生活。且各人既缺少私有財產，故極願與人共產並共同生活。當地之猶太殖民機關，亦積極提倡並協助此種合作組織，因認為此乃最經濟之一種殖民方法，可於每單位土地面積內，用最低額之經費，移殖最高額之居民。

### 第五節 墨西哥之耕種合作

墨西哥在西班牙人未侵入以前，原為紅種印第安人（Indians）之故土。當時土人分為若干部落，每一部落內又有若干氏族，各部落佔據一地，將所佔之土地分給各氏族耕種。全國國土雖號稱「王土」，實際上每一村莊內之每一氏族，對其所分得之耕地有永久使用權，並得子孫世襲，惟一部落所佔之牧草地與森林地，則成為公共使用之土地。

自從一五二〇年西班牙人侵佔墨西哥以後，墨國成為西班牙之殖民地，土人所有之耕地幾全部被侵略者所強奪，以往「耕者有其田」之土地分配制度，一變而為耕地大量集中於少數「不在地主」與教會之手，墨西哥即成為土地分配最不均勻且最不公平之國家。教會所管有之土地，佔國土面積二分之一以上。私人大地主所佔之土地亦係漫無限制，多數大地主每家佔地在一千公頃至四千公頃之間。並有一千五百餘戶之大地主，每戶佔地在一萬公頃以上。即每戶佔地十萬公頃者，亦有一百餘戶。（註十二）此等地主多半住在大都市，且有住在歐洲者，當不知耕種為何事，於是雇用少數管理人員，強徵土人之勞役，代為耕作，迫使土人為農奴，農業上



惡化與腐敗情形，誠為各國農業史上所罕見。當日西班牙王明悉此種殘酷情形，為良心所驅使，乃下令將原來掠奪土人之耕地，一律退還故主。惟此命令並未發生若何之功效，及至一八二一年墨西哥脫離西班牙而獨立，土地集中之趨勢，更為「變本加厲」。此等強暴現象之積累，乃造成一九一〇年至一九二〇年之革命大流血。革命之發生雖云含有政治意義，然土地公平分配之要求，確係其中之重要原因。

革命後新政府在一九一五年即頒布法令，退還原被強奪之各農村耕地，並推行所謂伊吉多 (Ejido) 農村制。一九二九年之法令更為積極，政府一面徵收大地主所佔之土地，並收回外國人在墨西哥所購買之土地，另一方面則用種種方法扶助伊吉多農村之創立。按伊吉多不為西班牙之一種農村社會組織，即按村分派土地 (Village Allotment) 由村民共同耕種之意。後此種制度傳至墨西哥，現已成為墨國一種重要之農村組織，亦可稱為合作農村。現政府以推行合作農村制為主要之農業政策，蓋欲藉此以改革三四百年來土地分配上之積弊也。

推行伊吉多或合作農村之辦法，為凡墨西哥國民，真正以耕種為終身職業者二十家以上，乃可向政府請求給予土地，經過核准後，即可領得若干耕地及林牧地，而組織一個伊吉多。內由村民公選委員若干人組一管理委員會，治理村中公共事務，等於合作社之理事會。所領得之耕地劃分為若干小塊，每一農戶分得一塊，歸其單獨經營，惟其中之林地與牧草地則不劃分，而歸村民共同使用。土地既由政府所撥給，所有權當然屬諸國家，但村民可以長期使用。每一合作農村可能領得土地之多少，為依照合作者之人數為比例。概言之，每一耕戶可得灌溉之良地四公頃，旱地八公頃。至於不分割之牧草地與森林地，每村所能領得之數，並無一定，隨各地區而異，例如在畜牧區每村所得之牧草地較大，在穀物栽培區則分得之牧地較小，在森林富裕之區，所能分得之林地常亦較多。

伊吉多或合作農村內之農民，多係原被強奪耕地之工農，地位等於農奴，經濟上窮乏已極，既無耕作資本，亦缺耕種工具，即日常生活亦苦難維持。倘非政府再給以生產工具，並貸以生產資金，縱有土地，農事仍無法

進行。因此墨政府乃特設一國立伊吉多信用銀行，專對合作農村與合作農場放款。該行之分支行及辦事處散佈於國內農村，其任務重大，不僅對合作農村放款，且為代營農產品運銷，及農用品購買，又兼負管理與指導合作農村之責。此實墨政府利用特設之金融機關，以管制農民合作組織之一種新制度。

伊吉多信用銀行供給合作農村公共所需之借款，及村民私人所需用之生產與消費資金。凡村內公共建設，如水利、林牧、農倉、或公共衛生之類，需要借資舉辦時，即用伊吉多管理委員會之名義向銀行訂約借款，以全村之收穫物作保證。又倘村民私人需要借款時，則須聯合村民過半數以上，組織無限責任信用合作社，向銀行借款，再轉貸給社員。借款方法為社員每人估計其所需購買生產工具及維持生活所必要之款額，而通知合作社，由社綜合各社員之需要，向銀行接洽，商訂借款契約，以全體社員之農產品作擔保而取得借款。一俟農產收穫後，所有之產物除留作自用者外，一概交銀行代為運銷，運銷所得，扣除借款本息，餘則退給合作社轉交各社員。惟各村民借款購買生產工具時，往往由銀行集中代購，於是借款之手續略有不同，一般之辦法，為由村內合作社社員每人申請其所欲買之物及數量，例如某農民須買一乳牛，經合作社轉請銀行墊款代購，經銀行核准，乃即代為買得。該社員簽字領取乳牛，即等於領取借款，而該乳牛即成爲此項借款之擔保品，有時並須加上收穫物為擔保，且全體社員又須相互聯合保證。一俟該項借款之本息分期償清後，此乳牛即成爲該社員之私有物。

伊吉多信用銀行既爲各合作農村經營信用、運銷、與購買等業務，且又兼作管理與指導機關，故其職務異常複雜，營業費用特別龐大，每年不僅無盈餘，且常有虧損。惟政府爲推行政策計，雖有犧牲亦所不惜。在一九三八年受此銀行放款及管制之合作農村有四千餘所。一九三七至一九三八之一年度內，該行放出之短期款有六千三百萬皮索（Pesos，每一皮索在平時之匯率，約合華幣一元八角，）中期放款二千萬皮索，長期放款約一百萬皮索。該行預計在最近數年內擴大業務範圍，至能統制全國之合作農村及合作農場，社員總數在三百萬人以上。（註十三）

伊吉多爲合作農村，尙未達到真正合作耕種之地步，故不能稱爲合作農場，因村內之耕地多係劃分給各農

戶單獨經營，僅有牧草地、森林地、及農產運銷，與農業購買等，為共同經營，但依據墨政府之計劃，將漸使全國之伊吉多實行合作耕種。各合作農村之土地既均屬於國有，而村內各種公共建設，亦均由伊吉多信用銀行貸款所設備，農業信用，農業購辦，與農產運銷，又均為此國立銀行所控制，一旦如欲改變方法，而實行合作耕種，自非難事。凡一合作農村全變為共同耕種合作社後，則原有之伊吉多管理委員會，即可改組為合作農場之理事會。就目前之情形而論，已有若干之合作農村，實際上已成爲真正之合作農場。下述拉拉古那區之合作農村，係一最顯著之例證。

拉拉古那 (La Laguna) 棉區，係一最肥美之地區，原爲少數大地主所佔有，及至一九三六年墨政府毅然不顧一切困難，將該區土地約九萬公頃收作國有，用以建立合作農村。原在區內耕作之二萬餘工農，現已一律變爲合作農村之自耕農。按該地區能成爲良田之主要原因，實賴於規模宏大之水利工程。此種大工程當非某一小合作組織所能單獨負責與辦與管理，且棉花生產與運銷，在經濟上均利於大規模經營，於是政府計劃乃將此九萬餘公頃之大地區，劃分成爲若干小區，每一小區成一小伊吉多，再聯合而組成一個以全區爲範圍之大伊吉多，受該地區之伊吉多信用銀行分行所管理。各個小伊吉多雖自成一耕種單位，惟在管理上乃受總伊吉多之統制。

每一小伊吉多所分配之耕地，不再劃分給各農戶，乃由村民共同耕種。每村（即每一小伊吉多）之農戶，公推一人爲工作指導委員，另一人爲常與伊吉多信用銀行接洽之代表。銀行聘用多數專家，會同各村所選派之指導委員，負責管理全區各村之業務。各村各戶之工作，經全盤計劃後，由各該村之工作指導委員負責推進。農民每日之工作由指導委員登記，並付以工資。收穫物集中加工後交由銀行運銷，銷售所得，由銀行扣除其放款應攤還之本息，並提取總伊吉多應有之公積金存於該行，餘則按各農戶工作日之數量而分派。

每一小伊吉多內均組有信用合作社一所，社員爲村內全體農民，利用此種信用組織可以向伊吉多信用銀行借得社員所需用之各種借款。全區之總伊吉多內有一大供給合作社，以購辦區內之生產工具，及供給一切公共

設備；並有一公立醫院與一大軋花打包廠；又設有少數消費合作社，以備農民購買日常生活上之消費物品。該棉區內之伊吉多信用銀行，爲管理並經營此合作農場，聘用多數農學專家與職員，從事全部耕種業務之指導及監督，經營農產品之運銷與新式農具之購買，掌管放款及一切信用業務，並設有研究室及試驗場，以作植棉之改進研究。故此銀行之地位，極與蘇聯集體農場內之機器曳引機站相當，惟其所任之職務更加繁雜，所負之責任亦更爲重大耳。

## 第六節 合作耕種在我國實施之可能性

依據以上理論之分析，及各國事實之引證，可知共同耕種合作爲一種較難之農業合作，倘欲農民自動將所有之耕地及一切生產工具合併，而組織共同耕種之合作農場，彼等必認爲無此需要，且極不願意。故一般之合作農場，乃在耕地公有及耕作工具由公共所設備之條件下實施，非集合各個農民所私有之耕地、家畜、農舍、及農具等，而實行共同耕種。

合作耕種之利益，爲使耕地化零爲整，農場面積因而擴大，耕種機械化與科學化易於實行，工作效率當可增進。惟此種制度之缺陷，爲人事上不易調協，業務複雜，管理上極度困難，倘此等缺陷無填補之善法，則往往可使弊勝其利。耕種機械化之條件，需要工業發達，使機械可以大量製造與修理，並可使用機械耕種後多餘之農工，得以轉用於工業。故凡農場面積較大，及使用機器耕種較多之國家，必係農業人口密度較小。農業人口密度較小之原因，或爲地曠人稀，如澳洲與加拿大等處是，或爲工商業發達，從事於農業之人民甚少，如英國是也。蘇聯國土之廣爲世界冠，近年工業發達，可稱突飛猛進，故從事於工業之人口日多，農業人口減少，此亦促進農場合併與農業機械化之一種主要力量也。

以我國情形而論，國土面積廣大，各地區之自然環境，地權分配，耕作制度，以及農業人口密度，均不相同。內部各省，土地多歸私有，且約半數以上之耕地，主權屬於不事耕作之地主，餘則爲自耕農所有。地主不

僅不欲有合作農場，且根本不參加農民之合作事業（除非別有用心，而欲利用農民之合作社者），何況每一地主所管之土地，多為分散各處，不成整塊，彼等決不願將自有土地與鄰近他人所有之地合併，而便於佃農實施合作耕種。佃農自無合併耕地之權力。再就農民而言，固多不明合作真義與合作之利益，故對合作營業，均無興趣，彼等之所以樂於加入信用或運銷合作社者，蓋欲藉以取得借款也。倘欲其合併耕地而行合作耕種，縱有借款之便，彼等亦必不為，即用政治與經濟力量強制推行，恐亦得不償失，不致有良好結果。

我國南方各省，以水稻為主要農作物，水稻田因須保持水平，每塊田場必依照地形之高低作圍蓄水，對田場面積多無法擴大，多數水田成為階梯式，機器農具無用武之地，縱勉強施用，亦效率甚低，（此外更因水田稀泥過深，機器農具難於移動，）合作耕種之基本利益無由發生。加之南方水耕區之佃農百分率較高，更足以為實行合作耕種之障礙。故合作農場在我國南方各省，除可用以組織墾民，開墾荒地而外，極難有其他用途。

在華北冀、魯、豫、晉、陝各省之旱耕區域，田場面積易於擴大，機器農具易於使用，加以自耕農較多，人口密度亦較小，戰後我國一面發展工商業，以減少農業人口，一面向東北各地增加移民，則合作農場在華北頗有發達之可能，惟仍須用政治、經濟、與教育等各種力量，善為輔導推進，方有成就之望。

合作耕種制推行較易之區域，當為西北與東北各省。西北甘、甯、青、綏、新諸省，地廣人稀，荒地甚多，雨水缺少，倘用政府或公共團體之力興辦水利，則凡水利建設成功之區，即可利用合作組織，結合墾民，設備耕作工具，成立合作農場，受政府管制，免區內土地之成為分割私有。一俟該區之合作耕種制已普遍實行，且有相當成績，乃指導各合作農場組織聯合社，以管理全區水利工程，及一切公共利益之事。

東北四省原為膏腴之壤，惟因地大人少，在九一八事變前，多數耕地被軍閥與官僚輩所壟斷佔買，每一大地主佔地常以千頃或萬頃計。現若輩之地權當已全部喪失，戰後收復東北，可乘機將此等土地收為國有，在農林部管理之下，由關內大量移民，購買大宗機器農具，並籌辦新式農業經營之各種設備，即可組成多數合作農

場（及國營農場）。在此廣闊平坦之大豆與小麥地區，實施新式大農場經營，與農業機械化，可謂最便利而最理想。

凡一種制度之推行，首宜審察情勢，選擇適宜環境，因勢而利導之，則可減少阻力，易於成功。倘不察情境之是否適當，而勉強在不相宜之地區，作削趾適履之嘗試，以為玄妙理想之實驗，此誠危險之大者也。

註一：見氏著之 *Some Aspects of Co-operation in Germany, Italy, and Ireland*, 1922, P. 156.

註二：本位田祥男：歐洲各國農村合作制度，頁二一一。

註三：Yearbook of Agri. Co-operation, 1939, P. 270.

註四：Year-book of Agri-Cooperation, 1937, P. 140.

註五：Year-book of Agri. Cooperation 1937, P. 141.

註六：Year-book of Agri. Cooperation 1936, P. 358.

註七：根據一九四〇年斯達林之報告。

註八：Year-book of Agri. Cooperation, 1937, P. 142.

註九：按 *Kvutza* 與 *Kibbutz* 皆希伯來文，其複數為 *Kvutzoth* 與 *Kibbutzim*，意義大致相同，皆農村殖民社會之意也。

註十：Year-book of Agri Cooperation, 1941, P. 244.

註十一：Year-book of Agri. Coop. 1936, P. 311.

註十二：F. Tannenbaum *The Mexican Agrarian Revolution*, P. 6. and P. 93. The Macmillan Co., 1929.

註十三：Year-book of Agri. Coop. 1939, P. 173.

## 第十四章 合作金融

### 第一節 合作金融之意義

金融二字之含義殊爲廣泛，有稱貨幣 (Money) 信用 (Credit)，及一切有購買力之物在社會上移轉流通之現象爲金融，而銀行錢莊等經營信用及貨幣之貨放與調節者稱爲金融機關。亦竟有將金融一詞簡直譯作信用者，如將農業信用稱爲農業金融，此乃最狹義之金融解釋。惟金融之意義亦可由英文 Finance 一字直譯而來，即財政學之意。凡研究一種組織中之財貨如何獲得、如何管理、及如何應用，則稱爲財政學；研究一國之中央及地方政府之歲入歲出及財政管理等之原理與方法，稱爲公家財政學 (Public Finance)；研究公司組織之資本籌集、資金管理與應用，以及贏餘之分配等各項原理及方法，稱爲公司理財學 (Corporation Finance)；本章所論之合作金融，乃討論合作資金之獲得、管理、使用、及流通調節上各種原理，亦即合作理財 (Co-operative Finance) 也。關於合作資金之獲得與積存，須討論股金、入社費、及其他方式之徵收，並論存款與借入款之獲取，以及公積金之提存。關於合作資金之使用，須研究合作社之設備、放款、投資、業務之經營、以及盈餘分配等。關於合作資金之管理，則須論及合作社之經理人才，合作會計及各項報告書之編製與審查。關於合作資金之流動調節，則須敘述合作銀行或合作金庫之組織與經營。總之，合作金融研究之目的，在求知合作資金應如何供給，及應如何運用，方無背於經濟法則及合作原理，並能收得最大之效益也。

### 第二節 合作金融與公司金融之比較

「合作社爲人之結合，而非資本之結合，」此一般宣傳合作者之常語也。惟此言未必盡然，實則合作組織既爲人之結合，亦爲資本之結合，但以人之結合爲基礎，利用資本作經濟經營爲目的。倘無資本之結合，則經

濟經營無法進行，合作之目的何能達到。故英國合作學者荷爾教授（Prof. F. Hall）有云：「合作社與商業公司皆人之結合及資本之結合，此乃完全相同；其不同者，爲此兩種組織所結合會員之動機，與彼等供給資本用以追求之目的耳。」（註一）

合作社與普通商業公司皆爲營業之經濟組織（Economic Organisation for business enterprises），故均須利用資本以作營業之工具。就營業方面而論，合作組織與公司組織原無多大區別，故合作金融與公司金融，亦屬大同小異，尤其現今美國多數合作社，發行普通股及優先股票，並經營附屬公司，其所採之金融制度，幾全與一般公司相同。

合作社與普通公司皆需要資本作下列重要之用途：

一、創立資金——任何一種企業組織，當其始也，必須有相當資金作爲組織之費用，即在營業未開始之前所需之一切雜支，如召集會議，印刷章程與廣告，辦理登記，以及發行股票等種種費用是也。此等費用之多少，全依各種組織之規模大小而異，惟就合作社而言，應求特別節省，在美國有少數省份之合作社法，且規定一社之組織費用，不得超過其股金收入百分之五。

二、設備資金——任何營業組織必有相當之設備，如地基、房屋、工廠、倉庫、機器、以及一切較永久性之用具等，即在會計學所稱之固定資產（Fixed Assets），因其爲長期固定而不變遷也。設備資金之多少，隨各種業務而異，往往相距甚遠，以合作事業而言，信用與保險合作社所須之設備資金最少，運銷及生產製造合作社所需則較多。

三、運用資金——此乃營業組織用作商品買賣之資金，以及薪工之支付，常年稅捐與保險費等之繳納，並郵電、印刷、廣告、文具等一切消費皆屬之。此種資金常稱流動資金，因其在較短之期間內周轉流動，與上項設備資金之長期固定者不同。

四、貸放資金——現今各種營業組織常須與交易之對方作信用之通融，銀行與信用合作社須放款給其顧客



或社員，固無論矣，即他種企業機關亦多有資金上之有無相通，例如運銷合作社須作生產貸款，及社員交貸時之預付價格，倉儲合作社之以社員產品儲押而放款是也。

以上乃就對於資本之需要而言，不論合作組織或商業公司，均大致相同。再就獲取資本之方法而論，現今任何營業組織所採行者，不外下列數種，即所謂自集資本，及借入資本是也。自集資本包括入社費，股金，優先股 (Preferred Shares) 紅利股 (Bonus Shares)、公積金、及未分派之盈餘等是。借入資本則包括收受之存款，所獲之各式信用，各種抵押借款，以及所發行之長期或短期債券 (Bonds)。凡此種籌集資本之方法，為現今資本主義經濟制度下，一般私人企業組織所採用者，合作社亦做行之，並無若何之區別。

惟合作社與私人企業組織之集資營業，在目的上既完全有異，故合作金融與公司金融亦自有根本不同之處，其重要之異點如次：

一、合作社有僅收股金而不徵入社費者，有僅收入社費而無股金者，亦有入社費與股金皆同時徵收，或二者全廢，而用其他方法向社員徵款者。故合作社社員對社出資之方式甚多，殊不一致。但公司則一律徵收股金，無所謂入社費或他種徵收方法。

二、合作社之股金總額無限制，隨時可以增減，因社員人數增加或減少一次，股金額即隨之而變動。據一般情形而論，合作社之股金額往往與年俱增。公司之股金額為有一定限度，不能隨時變更，當其創立之時，股金總額必須規定，經過主管機關登記，不得輕易增減，倘須變動股額，必經股東會議決定後，而報請變更登記。

三、合作社社員認股每人有最高額之限制，不能超過若干股，或不得超過全社股金總額之若干百分率，但每人亦至少須認一股，不能兩人或數人共一股，此乃合作組織上之經濟平等原則。公司股東之認股則無此等限制，或一二人操縱公司全部股金之大多數，或數人合購一股，均無不可。

四、公司股票可以自由轉讓，在股票市場上公開買賣。合作社之社股則不能任意轉讓，因社員必經合作社之選擇，新社員須辦理入社手續，經社方同意，取得社員資格後，方能購買或受讓社股。

五、合作社之股金僅能賺得一定限度之利息，營業贏餘須按社員與社之交易額而分配。但公司股金可以分得贏餘，故可能獲得之報酬，並無限制，全依公司之營業狀況而定。公司股票之發行額既有定數，而不能隨時增減，其轉讓買賣又屬自由，與一般商品無異，且又具分取營業盈餘之資格，於是此種股票常在證券交易所買賣，其價格之漲落無定，當一公司之營業興旺，獲利豐厚，其股票之市價必飛漲，可超出其面值甚高。倘當公司營業衰落，無利可圖，或至虧損，則其股票之市價必跌落，又可降至其面值以下。合作社之股票則不然，因有不能隨意轉讓之特性，故根本不在證券市場買賣，加之其發行額可以隨時增加，而其可能獲得之報酬又僅限於一定之利率，故其市價即常等於其面值，並無上漲或下落之現象。

### 第三節 合作資金之獲得

一、獲取資金之原則——合作資金之來源不外三種：（1）社員所繳納者（股金，入社費，商品買賣時之徵收；）（2）合作社所自集者（公積金，未分派之贏餘，及罰款與捐款等；）（3）由債權人所借得者（各種存款與借入款）。合作社所需之創立資金，因數額較少，而應用又僅一次，故通常即以入社費或股金之一部充之。設備資金之數額常較大，且為長期固定，故須以股金及比較長期之借入款應用。運用及貸放資多係短期之流動資金，其來源或為股金與公積金，或於交易時向社員徵收，或向金融機關獲得短期之借款，尤以後者為最普遍。

資金之獲得往往與其用途有聯帶之關係，短期之借款決不能供固定設備之用，而以長期借款供營業上之短期周轉，亦不合於經濟。故合作社應常斟酌其對資金需要之不同，而尋求適當之來源，庶各種資金之性質與其應用相諧合。惟此僅原則之論述，至於實施上，則並無一定不變之法則，因各種合作社以所營業務之不同，或規模大小之互異，致所需用各式資金之數量亦相差甚遠。且各國法律之規定不同，及各社所處之經濟環境與其社員之忠實程度不一，亦均能左右各式合作資金之獲得與其用途。

合作金融上尚有一重要原則，即資金務求由社員儘量供給，及合作社自有資金之積極增加，而不宜全賴借債營業是也。當創社之始，管理人員必須在金融上作一詳細之預算，依據業務之種類與範圍而計算其所需各種資金之最低數額，然後訂定籌足之詳細計劃。籌借之途。先宜鼓勵社員出資，次之即注重合作社之建立自有資金，借款則以力謀減少為原則。倘合作社一經開創，社員即不願出資，專賴借債為活，而營業上稍有盈餘，社員又急於分紅，不欲多存公積金，此實自私且最危險之金融政策也。

合作之基本精神為自助與互助 (Self-help and mutual assistance)，不宜存心依賴，凡失去自立與自助精神之合作社，不啻形存而實亡。此種自助之精神，尤須於社員出資上表現之，社員對社出資愈多，不僅社之基礎愈穩定，且社員對於社務之責任心愈增加，其關心於合作事業之成敗更為殷切，此即促進合作成功之基本因素也。

凡完全依賴借款而生存之合作社，不僅喪失自立與自助之精神，且其金融上之困難亦特多。蓋對合作社放款之金融機關，尤其是一般以營利為目的之私人機關與商業銀行，原對合作事業並無興趣，其放款之目的無非為求得定額利息之收入，其放款時所最注意者為擔保品，及如何保障其放款之安全。合作社之自有資金既缺，所能提供之借款擔保品亦無，於是對外信用薄弱，縱能獲得借款，利息亦必特高。利用高利借款以營業，其利益微薄可斷言也。且社中債務負擔日重，常困於債權人之束縛與紛擾，寶貴之合作精力，幾全部消耗於借債與還債之籌謀，營業上全無自由活動之可能，偶遇意外挫折，則失敗與破產隨之矣。是故合作社之成功要素，必先金融上取得自主與自立之地位，社員必為合作社主要之顧客 (Patrons) 及債權人 (Creditors)，此則真正所謂「社員所有與社員所管之合作社」(The member-owned and member controlled society) 也。

合作社社員以中產以下階級居多數，所處之經濟地位較弱，原係缺乏財力，不克供給其充裕之資本。惟倘社員能認識合作之真義，而忠實程度較高，亦可一面極力向社多貢獻股金，或其他方式之出資，而一面又將每年所應分派之贏餘儘量留給合作社應用。例如美國農民之合作組織，有一種最通行而最足倣效之集資方法，即

多數合作社在首創之數年內，社員所分得之營業盈餘，盡數歸社留用，而每人應得之數登記於賬簿，由合作社發給一種債權證書(Certificate of Indebtedness)交給社員收存，此即等於合作社向社員借款。此種證書或無利息，或由社每年付以相當之利息。合作社留用此項資金以作營業上之活動，可以減少向外之借款，與重利之負擔。數年後，社之業務發達，經濟基礎漸固，而積資亦較豐，乃分期將以往所發出之債證收回，以現金付給社員。結果社員並未損失其應得之盈餘，惟稍為延期領取而已，合作社則暫時利用此項資金，得徐徐發展其業務，鞏固其經濟基礎，獲益甚大，且此後為社員服務更加有力，增進社員之經濟利益更大矣。

二、社股——在美國及丹麥等少數國家，雖有不少無股金之合作社，但世界多數國家之法律，規定合作社必有社股，我國合作社法亦然。合作社之所以須要社員認繳股金，其重要意義為(1)社股包含社員資格(Member-ship)，社員繳納股金為其取得社員資格之重要手續，亦即其對社盡初步之義務；(2)供給合作社開始營業之資本；(3)社股表明社員為社所負之經濟責任，並對債權人提供確實之經濟保證。有限責任及保證責任合作社之社員，其所負之經濟責任，皆以其所認繳之股金額為根據，或以股金額為限，或以股金之若干倍為限。倘無社股之設，則各社員對社所負之經濟責任天所依據矣；(4)社股可以確定社員在社所負之經濟責任，同時亦可表明其對社中財產所得分派之權利。蓋採用有限責任及保證責任之合作社，社員為社擔負之經濟責任既與其所認股金總額成比例，而所認繳之股金額又常與其利用合作社之程度(即與合作社之交易額)成比例，故其對於合作社財產可能派分之數額，亦應與其所認股金額為比例。合作社之財產本不能由社員分割，此僅為社員在意識上所能分取之權利而已。惟社員為合作社之主人，社之財產亦可認為社員共有之財產，倘一旦合作社清算解散，所有財產除償清債務後，自可由社員分得，派分之法，依各人所有股金額為比例，亦頗合於義務與權利均等之原則。

(1)社股金額及認股標準——合作社之社股既規定每人至少必認一股，而社員又多係中產以下之人，無力認繳鉅額之股金，故每股金額不能過大。我國合作社法規定每股金額至少二元，至多十元；日本法律規定每

股不得超過五十元；美國合作社之股金額較高，但亦未有超過百元者。就一般而論，城市中合作社之股金額，可比農村合作社為高；有限責任合作社之每股金額應大於無限責任或保證責任合作社之每股金額；聯合社之社員為單位社，其每股金額自亦應較高。

社員認繳社股之數，究竟孰多孰少，應有一定之標準，採用無限責任制之合作社，社員認繳股數之多少與其對社所負之經濟責任，原無相聯之關係。但採行有限責任及保證責任之合作社（指保證金額為其股金額之若干倍者）社員為社擔負之經濟責任與其所認股金額成比例，倘每人認股之數並無一定之標準，則恐社員欲逃避責任而不願多認社股。故合作社為維持公平原則計，應規定社員認股之數必與其利用合作社之程度，或與合作社之交易額成正比例。

(2) 社股之繳納——社員所認繳之社股，實際上多未能一次繳清，故分期繳款之方法 (Payment by Instalments) 採用極為普遍。合作社固然歡迎其社員繳股迅速，最好能於入社時一次全部繳清，但以社員之多數窮困，殊難實行。於是合作社對於社員繳股不能不加以規定，初次繳納富在入社之時，所繳之數必有一最低額之限制，例如我國合作社法施行細則第二十條規定「社員認購社股第一次所繳不得少於每股四分之一」。此最低限額之股金未經繳足以前，社員雖經辦清入社手續，但不能享受社員應有之權利，即照法律無出席社員大會及選舉與被選舉之權，亦不得向社中請求任何借款。第一次股款之繳納，多須社員交付現金，此後分期續繳，則或繳現金，或由其應向合作社收取之款項中扣留，如扣收社員售貨之收入或應派分之贏餘等是也。分期繳納之期限亦常有規定，如限一年內或二三年內全部繳清，此種期可明載於社章，或由社員大會議決皆可。惟凡社員在未完全繳清其所認繳之股金以前，其由社所得之利息及派分之贏餘，概不支付，暫由合作社留用，或轉入該社員之股金帳上。

(3) 社股之轉讓與退回——合作社之社股在法律及社章所規定範圍內，可以轉讓亦可以退回與合作社，而領取現金。在英國竟有許多合作社發行兩種股證，一種名轉讓股 (Transferable share)，另一種名可退股

(Withdrawable share)。凡社員持有前種股證者，可以商得合作社之同意，隨時轉讓與他人；凡持有後種股證者，可隨時向合作社退取現金。但社章上往往有明文規定，當合作社金融緊迫之時，理事會有權停止可退股之退取；又社員倘遇經濟十分窘迫時，即持轉讓股商請合作社退現，合作社亦可允許。故所謂可退股與轉讓股之區別，亦僅程度之相差而已。

社股轉讓之時，受讓者可原為社員或為非社員，但農民之合作社常比都市中之消費合作社更特別注重社員之選擇，農業信用及保險合作社重視社員之道德，農產運銷與農業購買合作社則重視社員之職業，故凡社股之轉讓，必先取得合作社之同意。合作社保留此種承諾權，一面欲防止社股集中少數人之手，而致受讓之社員所有股金額超過最高限度；另一方面則為防止不合資格之人加入合作社。且社員轉讓其股即轉讓其為社所負之經濟責任，合作社之經濟安定性原與社員之經濟狀況有相聯之關係，尤以採用無限責任及保證責任之合作社為然。故當一社員轉讓其社股之時，合作社必須考慮該社員此舉是否將影響社方經濟之安全及對外之信用，例如倘社股由一經濟情形良好與信用昭著之社員轉與經濟不佳或信譽惡劣之人，此種轉讓勢必於合作社之經濟及對外信用，發生不良之影響，社方必加以阻止，此乃專就合作社之立場而言，社股之轉讓不可任意行之。再就社員一方面言之，社股既代表社員在社所享之權利，亦係代表其為社所負之責任。一個富於合作精神之社員，必須尊重其責任。所謂「合作社為人之結合」，意即社與社員間及社員相互之間，必有一種親密之感情與互尊之責任心，是亦社員不應任意轉讓社股而隨時隨意放棄其對社所負一切責任之理也。此與一般以營利為目的之商業公司不同，因公司純係一種資本之結合，其中經濟利害之意識高於一切，所謂合作精神與相互之感情，已極淡薄，故股東常隨時出售股票，脫離其與公司之一切關係。

社員因改業遷居，或其他種種原因，欲向社退股而脫離合作社，須於相當時期以前通知理事會，得該會之同意，可於年度之終退取其已繳股金之全部或一部。惟採用有限責任及保證之合作社，社股為債務之一種重要保障，社股減少過多，勢必為合作社之債權人所不許，因而危及合作社對外之信用。故社股之退取亦須受嚴格

，最穩健之方法，爲當社員退回股證時，合作社並不即刻返還其股金，須俟有新社員入社或舊社員願意增購社股時，乃將其股證售出，取得現金，然後退還之。或合作社於每年營業盈餘中，提一種公積金，名社股轉換金(Share Transfer Fund)，以便於退社社員在經濟窘迫時可以退取股金應用，而所退之數以此轉換金總額爲限，一俟新舊社員增購社股後，又可將轉換金漸次恢復。如此則對社員有便利，而於債權人之利益亦無所損傷。

(4) 優先股 (Preferred Stock) —— 合作社亦有仿照商業公司之辦法，於普通股之外再發行優先股者，此種合作社在美國甚多。所謂優先股者，即比普通股有獲得利息之優先權。凡發行優先股之合作社於每年支付借款及公債 (Bonds) 利息後，倘有贏餘則發優先股之利息，再有餘則發普通股之利息。且在合作社初創之數年內，經濟基礎未固，金融不免常在緊迫之中，故普通股之利息多停發，但優先股息必須發給。優先股不僅在利息上有此優先權，即當合作社清理時，所餘財產除償清借款後，優先股之退還亦較普通股爲先。故優先股之地位，實處於普通借款與普通股之間。

優先股有兩種，一爲累積優先股 (Cumulative Preferred Stock)，一爲非累積優先股 (Non-Cumulative Preferred Stock)，前者爲當某年之營業盈餘不足發給優先股之全額或一部份利息時，所欠之利息，仍須積累至以後各年補發，後者爲利息分年發給，而無積累之現象，即倘某年之盈餘不足照原定利率發息時，則僅按盈餘之多寡而分配優先股息，以後不再補發。

持有合作社之優先股股證者，多無選舉與被選舉權，故對於社之管理常無權過問（亦有少數合作社在社章上規定優先股之所有人有相當之社員權力），故優先股證可僅與社員及非社員，且合作社可隨時決定將優先股收回，與一般收回公債券辦法相同。普通股股則不能由合作社任意收回，此又兩者不同之處也。合作社非至不得已時不宜發行優先股，因此種股金利息較重，而累積優先股尤甚，發行之機關常感其利息固定，負擔過重，增加其經濟上之壓迫，遠不如普通股之有利。

三、入社費——合作社有規定社員入社時須繳入社費者，正與一般會社組織之規定會員必納入會費者相

同，尤以無股金之合作社徵收入社費者更多，徵收入社費之目的不外三種：

(1) 入社費之繳納表示社員對社盡其初步之義務，亦即其取得社員資格之條件，此在無股金之合作社尤為必然，故入社費 (Entrance Fee) 有時稱為社員費 (Membership Fee)。

(2) 徵收入社費之第二目的為使合作社獲得其必需之初步資本 (Initial Capital)，因合作社在開創之始，所須之組織費用或創立資金，必賴社員繳款充之。倘合作社不徵收股金，則對入社費之需要更為切迫。

(3) 徵取入社費之第三種目的為使新舊社員對社所盡之義務均等。例如某合作社當初創之時，所有之財產甚少，十年之後則公積金與盈餘積存甚多，債務日減，資產大增，一切房屋機器等設備皆完整，並且已完全成為合作社自有之財產，此皆舊社員十年努力刻苦經營之結果。倘一新社員於十年後加入此社，與舊社員同享該社繁榮時期之一切權益，但未與舊社員共十年內之一切艱苦，是則權利義務未免有不公平之處。故此後來之社員必繳納相當數額之入社費，以作補盡義務之意。並且入社愈遲者，入社費亦須愈多。

入社費之徵收標準，隨其目的而定，如以繳入入社費取得社員資格為目的，則以人為單位，規定每人若干，各社員不論其何時入社，所繳之數額一律相同。倘徵收入社費以增大社之初步資本為目的，則可規定徵收額照認購社股之辦法，以社員之營業量為比例，如棉花運銷合作社徵收入社費，可規定棉田每畝收費若干之類是也。倘入入社費之徵收目的在平衡新舊社員之權利與義務，則徵收額係與年俱增，凡後入社者所繳之數額必較多。入社費徵收得後，除作創社之費用外，普通多係存入社中公積金內，間亦有指定作特殊之用途者。

四、旋轉資金——無股金合作社，有許多多採行一種特殊徵募資本之方法，名旋轉資金 (Revolving Fund Plan)，在美國之農業合作社實行者甚多。其法為合作社與社員交易時，按照交易額作特別之徵收，如運銷合作社對社員所交運之農產品每單位徵費若干，或購買合作社售貨與社員時，於貨價上特加若干，留作合作社充設備資金，運用資金，或作償還債務之用。亦有將社員所應分派之贏餘，暫時留於合作社應用。合作社用此種種方法徵取或留用社員之款後，乃發給社員一種證書，以表明向彼等借用此款之意。證書之名稱普通有兩



種，一名債權證書 (Certificates of Indebtedness)，全係一種債券方式，上註明款額，利率，及兌現之期限，持有此種證書之社員，等於合作社之債權人，惟利率較低耳。另一種名權利證書 (Certificates of Equity)，上載明款額，但無利息，亦無一定之兌現期限，持有者並非居於債權人之地位，而實與社股證書相同，惟合作社可於相當之時期兌現收回而已。合作社徵取社員之款，究應給以何種證書，則全由社員大會決定。

此種金融制度之所以稱為旋轉資金法者，乃因證書之連續發出，又連續分期收回，循環周轉，運用不止也。例如某棉花運銷合作社，於每石棉花運銷後，由售價中徵收一元，對於農民之棉花每徵收滿五元者，即給以證書一張，規定於三年後兌還。甲農民於民國十年交運棉花三十石，被徵三十元，獲五元之證六張；乙農民於同年交運二十石，被徵二十元，獲證書四張，此種證書於民國十三年兌現收回。至民國十一年農民交運棉花時，合作社仍徵款如前，惟是年所發出之證書，則於十四年兌現收回，以下類推。在證書未到兌現之期以前，社員倘急於需款，可以向金融市場出售或貼現。

證書兌現之期限可由各社自定，普通最短者為二年，長者達十餘年。亦有以徵足某定額之款項後乃開始兌現者，例如美國三藩市之中加州家禽生產者合作社 (The Poultry Producers of Central California, San Francisco) 規定每代社員運銷雞蛋一打，即由社在收入中徵用美金一分，而登記於每社員之帳上，凡每人被徵滿十元時，即發以債權證書一張，每年可持證領取相當之利息。此種證書按先後次序編號發出，及至所發之總額滿五十萬元後，乃開始按發出之先後次序兌現收回，而新債證仍繼續不斷發出，故社中所徵用之款，約時常保留在五十萬元左右。(註一) 證書由發出至收回之期限並無一定，約在三年至五年不等，全依合作社之運銷數量與擬徵用之總額而定。

又如美國西雅圖之華盛頓州雞蛋與家禽合作社 (The Washington Co-operative Egg and Poultry Association, Seattle) 所採用之旋轉資金法，乃由留用社員每年所派分之贏餘而發以定期兌現之債證。此種證書由社每年付息，從出之日起，滿四年後即兌現收回。採行此種方法，合作社所能留用之款，並無定額，隨其歷年之

營業贏餘而定。

可知旋轉資金有兩種徵收辦法。凡固定徵收之總額者，則債權證書或權利證書之兌現期限無定，為合作社之利益計，最為適當，因如此則合作社常可留用一定之金額，得隨時與其預算相符，而徵款用作某項設施，亦易照預定之計劃完成。凡固定證書之兌現期限者，則合作社所能留用之款額不能確定，惟專就社員之立場而言，此法較為有利，因社員借予合作社之款，可以如期收回，而此等證書既有一定之兌現期限，故在金融市場貼現通融資金時，亦較便利。

五、創立附屬公司——在美國與加拿大有少數規模宏大之合作社採用一種特殊之金融制度，即利用創立附屬公司 (Subsidiary Companies) 以為募集資本與分營業務之方法，加洲水果生產者交易社組有三個附屬公司，加拿大三省小麥運銷合作社，皆組有運銷社穀倉公司，已於第十章中述之矣。此等合作社之本身，或徵收股金，或為無股金之合作組織，惟其業務之需要資金特多者，往往另組股份有限公司，特募股本以經營之。附屬公司之普通股票必由合作社及其社員購買，庶其管理權完全操於合作社之手，公司之理監事即可由合作社之理監事兼任之。此外或另發行一種優先股，社員與非社員均可認購。附屬公司之任務為代合作社經營特種事業，如採辦原料，擔任製造，或負責推銷產品之類是也。論其管理與營業，因為合作社之一部分，然其法律上之地位，乃一獨立存在之組織，經個別註冊登記者也。

何故一個合作社之業務，不由社直接舉辦，而必另組附屬公司經營，究竟用意何在，並有何利益？推究此種方法之採用，實有金融上及法律上之原因。合作社與其附屬公司在法律上既為分別獨立存在之組織，則會計獨立，各個之盈虧自亦分別計算，而不致彼此互相牽連，使投資之社員或股東在經濟責任上有所限制，不因合作社某一附屬公司之虧損而影響其他附屬公司之投資人或合作社之全部。凡一規模宏大之合作社，此種經濟上之責任劃分，與專業經營自有不少便利之處。又以合作社之營業盈餘在許多國家須依法繳納所得稅，倘此種賦稅為累進稅率，將業務分散於數個法人經營，而使盈餘分開，則所繳之捐稅總額可因而減少。且用公司名義在

國內外各處作營業活動，可以減少商人之嫉視與競爭，並可避免外國法律之干涉，此又其便利之處也。

六、有股金與無股金合作社之金融比較——合作社最健全之金融制度，為社員充分表現自助與互助之精神，對社儘量供給資本，作合作社之最大債權人，已如前述。據一般而論，無股金之合作社，僅規模較小而所需之固定設備資金較少者，方能有滿意之結果，雷發巽式信用合作社，即其例也。凡需要大量設備及運用資金之合作社，則宜向社員徵收股金，鼓勵社員對社投資，以免創立之始即全依借債度日，使合作社受債務所束縛，而無自由活動之生機。

採用旋轉資金法之合作社，徵取社員之款而發以權利證書或債權證書，或無利息，或由社支付較低之利息，倘當社之經濟不裕，則可停止付息，並得展緩兌現之期。此種方法實與發行社股無異，此等證書即實際等於股證。旋轉資金法有一最大之優點，即社員出資額能時常保持與其對社之交易量成比例，因投資既由每單位之交易額徵收若干，則社員之交易額愈多者，被徵之數當亦愈多。換言之，社員對社供給資金之數常隨其利用合作社之程度而增減。故與社交易最多之社員，即為向社投資最多之人，亦係對社所負經濟責任最重，而其忠實程度表現最高者。於是社員關係與營業關係相密合(Membership is synonymous with patronage)，使合作社之經營與管理完全操於活動且忠實社員之手，不與社交易之掛名社員，則成為不與社發生經濟關係之贅疣，其義務與權利漸被取銷而排出於合作社之外。此法之優於發行股證繳納股金者亦在此，因社員認繳股金雖亦可規定須按其利用合作社之程度為比例，但股金一經認定後即不易隨時增減，而社員與社之交易額則時在變遷之中，故社員之股金頗難時常保持與其對社之交易額為比例。

旋轉資金法尚有一種比徵收股金法為優之處，即可使新舊社員對社中之長期設備投資所擔負之責任均平分派。一般之生產，運銷，及購買合作社，所需之設備特多者，其長期固定之投資亦甚多，籌措之法，當不外向金融機關借貸，而由社員特別徵款分年攤還本息，或將社員所應得之利息與派分之營業盈餘一律留作合作社償債之用。故在合作社初創之數年內，經濟特為艱窘，而社員之負擔亦特重。此後設備漸次完成，債務亦漸還

清，新加入之社員可純享此設備之利益，而無擔負此設備資金之責任，權利與義務未免過於不平。用此旋轉資金法，則凡一種資金之籌措，向社員徵收，須經過若干次之循環週轉，延長之時期甚久，雖設備完成，借款償清後，旋轉徵收仍進行不止，故新舊社員均須一律分擔此種經濟責任。

又如美國有許多運銷合作社，當須投資設備某項機器或倉庫時，估計所需資金之數額，乃定向社員徵收，徵收辦法或按社員交運之數量，每單位（如每石或每箱之類）收費若干，或按社員所管果樹之多少為比例，而定每畝或每株徵費幾何。倘按後種方法而徵費，則等量之面積或同數之果樹，生產力之大小有時相差甚遠，今以生產力較小者與生產力較大者同樣徵收，常非公平之道也。按照社員交運水果之數量而徵費，倘係限定徵足所需之款額為止，而非繼續循環運用，則又可能發生一種流弊，因在徵收期限內，若干社員之果樹或正在幼弱時期，不生產水果或產量甚少，故得逃避大部分之徵收，其他社員之果樹正值發達暢茂，產量豐盛時期，被徵款額亦因而特多。經過數年後，徵款數額已滿，設備已完成，前幼樹最多之農家，供給設備資金最少者，現則幼樹長大，生產旺盛，得盡量享受合作社完美設備之利益，但未盡出資之相當責任，亦不須再補行繳繳，而前之果樹健壯，被徵款特多之農家，此時或果樹漸趨衰老，產量太減，幼樹又尚未長成，反不能享用社中新設備之利益，此亦與公平原則大相背馳。惟有採用旋轉資金法，按社員交運水果之數量而徵費，雖至所需之款額已足，設備已成，仍繼續一面徵收，一面退還，方能達到社員一律公平出資與同等享受利益之目的。

七、借入款——不論合作社之是否發行股證，收取股金，亦不論旋轉資金法之使用如何，借入款常成為合作社資金之主要來源，在現今世界大多數合作社總資金中，借入款所佔之百分率常比股金，存款，及公積金等任何一項之百分率為高。以合作社之種類而言，都市消費合作社自有資金比較充裕，故借入款之比例較小。信用合作社與合作銀行，因可吸收鉅額存款以作其營業上之主要資金，借入款亦因而較少。至於農業合作社，除信用昭著與受信業務發達之雷發巽式信用社外，幾無不依賴借款為其所利用之資金之大部分。不僅我國一切農村合作社全賴借款以維持業務，丹麥農業合作社普遍不收股金，創社之始，一切資金皆由銀行（多係商業銀

行)借入。美國農民之合作組織，借款之方式尤多，農地貸款合作社之借款來自聯邦土地銀行，一般商品買賣合作社之設備借款，運用資金借款，與商品借款等，均由聯邦中間信用銀行及合作銀行供給。他國情形亦復如是，倘一國之金融機構(不論此機構為政府扶助農民合作之金融機構，或商業銀行組織，或合作金融機構)以協助合作，而對合作社供給充分之借款，農業合作極難有發展之望。

合作社在創立之初，需要借款尤為殷切，因此時股金之收入極微，公積金之儲存尚未開始，即從交易上向社員徵收，亦須數年之時間方能得到相當之數額，故此等款項均有緩不救急之勢，必需於短期內取得整額借款應用，然後由營業盈餘及社員出資等分年償還之。合作社存立之時期愈久，盈餘，公積金，及社員出資等各項之積存愈多，對於借款之需要當亦漸次減少矣。

合作社借款營業之是否有利，全視借入款之如何運用而定，倘用於生產而且用之適當，則利用借款所得之收益可高於對借款所付之利息，借款當然有益。惟用途之能否適當，合作社之經理人殊難有確切之保證，偶一不慎，可使社之基礎全部動搖。故合作社向外借款不能漫無限制，通常之辦法為在社章上規定借款之限額，如借款總額不得超過股金總額之若干倍，或不得超過股金與公積金總額之若干倍是也。

借款之方式甚多，種類與名稱亦異。以借款之來源而論，或為社員或非社員，或為公私各方之金融機關。以借入之方法而論，或直接訂立借貸契約而取得借款，或發行債券(如土地抵押信用合作社之債券)及優先股以公開出售於市，或為票據貼現(Discount)，或向銀行透支(Bank Overdrafts)，或向社員徵收而給以債權證書。以借款之抵押品而論，有用土地及房屋等之不動產者，有用各種有價證券者，如股票，商品提單(Bills of Lading)，及倉庫證券(Warehouse Receipts)等，有為社員之票據，有為合作社之流動資產，亦有為社員及理監事之對人信用者。

當合作社初創之時，股金與公積金皆缺，對外信用尚未樹立，借款不易獲得，有時須賴社員提供確切之保證以作交涉借款之憑據者。例如美國之農業合作社，有規定凡社員入社必為社出具一種借款票據(Provision-

store notes) 俾社得用此等票據為保證而向金融機關借款或貼現。社員之票據係以其私人財產為擔保，而為附近金融機關所熟悉者，故能獲得信用。此種票據或為數月之短期，或為數年至十餘年之長期，依合作社所需借款之用途而定，其兌現與付息均由社負責，惟倘合作社遇有困難而不能履行債務時，則各社員負責承兌矣。美國有少數水果運銷合作社，規定每社員必為社出具一定金額之票據（如每人二十五元之類），為其取得社員資格之條件，正與社員入社必須繳納股金或入社費相同，此外凡每有果園一英畝須加具票據若干元（如十元）。又有乳酪製造及運銷合作社，規定社員每有乳牛一頭須為社出具價值一元或二元之票據，且每人至少須出票據總值在二十元以上。

丹麥農業合作社所通行之金融制度，為社員不繳股金，但須聯合並個別簽約為合作社借款之保證人。當入社之時，社員必簽約於合作社，表明願以其私人財產擔保合作社之借款，俾社得持此種簽約為據而向銀行接洽借貸。例如乳牛飼料購買合作社及乳酪製造合作社所需之預備資金，概由社員之個別及聯合保證 (Guarantee jointly and severally) 而向銀行借得，每人所須保證之數，常有一定，如每有乳牛一頭必為合作社擔保二克朗之債務是也。丹麥農業合作社之社員多係中小農戶，均有土地所有權，為一般農村中之銀行所瞭解，故此種保證之功用甚大。

八、存款——收社員及非社員之存款乃信用合作社及合作銀行之主要業務，消費合作社亦有接受存款者，他種合作社則多不營存款業務。

存款可大別之為二類，即普通存款 (General Deposits) 與儲蓄存款 (Savings Deposits) 是也。前者之區別約有數端：(1) 普通存款亦稱商業存款，每次之存額較大，多由商家及比較富有之階級所存入。其目的以用作投資於各種生產事業為主。儲蓄存款為小額存款，多係中產以下之人及一般老弱婦孺輩所存入，其主要目的為儲款以備將來生活上之需要。(2) 普通存款為便利支付計，凡活期者可用支票支取。儲蓄存款之支取須憑存款簿 (Deposits Book)，或須預先通知，雖為活期亦不得用支票支付。(3) 普通存款每戶之存額無限

制，儲蓄存款之每戶存額，常有最高額之限制。(4)儲蓄存款之利率常比普通存款為高，而政府法律對於保障儲蓄存款之安全亦較周密。

普通存款與儲蓄存款皆有活期及定期等種種方式。活期普通存款因隨時可用支票支取，並無預先通知之手續，故銀行須時常保有適當之準備金，以便應付存款人之支取。此種存款須合作銀行或規模較大與資金較裕之信用合作社聯合社方可收受，此外之合作社則不宜接收。定期普通存款及儲蓄存款，因支取有定時，或得預先通知，以便準備，故各種合作社均可收受。又合作社以鼓勵社員為某種目的而積儲起見，常設特種儲蓄存款，如養老年金儲蓄，子女教育或婚嫁儲蓄，立業儲蓄，及旅行儲蓄等，名目繁多，大都零存整付，或整存零付之長期儲蓄方法。

有若干國家對於合作社收受存款，加以種種限制，如英法合作社法禁止合作社之有可退股者接收普通存款，而合作社之收儲蓄存款，亦限於每次不得超過十先令，且每一存戶不得超過二十鎊。日本之立法規定信用合作社之採用有限責任或保證責任者，收受存款之總額不得超過其股金或保證金總額，採用無限責任者，收受之存款總額則不能超過其已繳股金與公積金總額之五倍。(註三)

九、公積金 (Reserve Fund) ——任何企業組織為鞏固其金融基礎起見，必須積存自創自有之公積金，而合作社對於公積金更為重視，因合作社之股金額往往比一般商業公司為小，欲達到經濟上之自立與穩定之地位，非賴創設鉅額公積金不可。再則因社員之合作並非以營利為目的，故社內所有營業贏餘應盡量撥充公積金，以圖鞏固合作事業，而不應多將盈餘派分社員之紅利。

依公積金積存之目的而論，可概分為普通公積金與特別公積金兩種。普通公積金亦稱法定公積金，國家合作社法對其積存方法與最低限額必有明確之規定，例如我國合作社法規定任何合作社必提存其盈餘百分之二十以上為公積金，至其總額超過股金總額時，方能由合作社自定每年應提之百分率。可知普通公積金為合作社必不可少，且有法定之最低限額，此法定額已滿後，乃可由各社斟酌其經濟狀況而自由決定提存之數，但有時因

股金額增大，或因公積金動用過多，而致其減少至法定額以下，則仍須照法定百分率提存。此種公積金之主要用途為彌補合作社之意外損失，維持其收支平衡，並增強其對外信用。

特別公積金乃各合作社依其特殊之需要而自定之公積金，其存積方法與數額，亦均由各社按照其用途而定。例如某社欲建築倉庫，或購買農場，或謀將來收回某種債券或優先股票，乃設置特別公積金，以求將來達到此種目的。其積蓄之總額自當依據預算，至達到此預定之數額後乃停止提存。

公積金之來源以由每年營業盈餘中提撥為主要。惟有時亦可規定在交易上向社員徵收，如運銷合作社每運銷一單位之農產可徵收若干為公積金，購買合作社則可於售價上加徵。此等徵收方法，在美國與丹麥之農業合作社行之者甚多。此外尚有零星之特殊收入，亦可作為公積金之來源者，如入社費、捐款、罰金，以及社員退社或除名時所應扣留之一部分股金與分派之盈餘等皆是。

#### 第四節 合作資金之管理與使用

合作社既獲得資金之後，其次之問題即為此等資金之如何管理適當，及使用上之合於經濟原則，且無背於合作精神。所謂資金之經濟利用與適當之管理，並非吝嗇與省儉之謂，而乃運用資金，使之能獲得最大之報價，發揮最高效率之謂也。在使用資金時，有許多情形，多用反比少用為經濟，投資萬元於某項業務，往往比投資五千元為佳，因每單位投資之報價較大也。所謂無背於合作精神者，乃指合作資金之使用不應有投機營利，欺騙自私，以及為害於社會公共福利之行爲，此種投資行爲，縱然與經濟原則無違，但與合作之理想則大相逕庭也。

為求合作資金之管理得法與運用合宜，必須重視管理人員之選擇，資金用途之合理支配，以及優良會計與審計制度之推行，茲分論如下：

一、管理人員之選擇——合作社金融之管理人員，包括理事、經理、及會計等重要職員。理事為代表社



員管理合作社之社務、業務、與財政，社內金融上之管理全權，幾盡操於理事及其所聘之經理與會計員之手。合作社之成敗關鍵，大多繫於財政情形之優劣，此又與管理人員之是否適當，關係至為密切。

關於管理人員之選擇，有道德與能力兩方面之標準，合作金融管理上之成敗，有關於管理人之道德及其智識能力兩方面之原因。在我國合作社中，因理事與經理人之營私舞弊，虧欠公款，而致阻礙社務之進行，甚或使社破產解散者，時有所聞，成爲國內合作事業中一極嚴重之問題。此固由於社會上一般道德水準之墮落，而社員之忽視責任，缺乏自治能力，對於人選不加慎重，或無力超脫地方豪強者之操縱，亦爲主要之原因。其次則管理人之智能皆低，不明理財之法，或知之而力不足以實行，亦嘗成爲合作社失敗癥結之所在。

在歐美合作先進國家，社員選舉理事常有一定之標準，例如英國合作社理事人選之標準爲（1）年齡在四十歲以上；（2）認繳股金比一般社員爲多，表示其對社務特別熱心與負責；（3）每年與社之交易額特多，表示其忠實程度之高；（4）加入合作社之時間較久，對於社務及合作精神，均有相當瞭解；（5）爲人誠實，平日在經濟上之信用卓著；（6）有經營合作社所營業務之智識與能力。

除上列各項標準外，並有許多合作社在社章上規定理事人選之種種限制，例如（1）凡社員獨自經營與合作社相同之業務者，不得爲合作社之理事，此因其所營之業與合作社所營者處於競爭之地位，恐有時其私人之利益與社之公共利益不調和，而致妨礙合作社；（2）社員與社訂有經濟上之特殊契約者（卽和社員普遍與社所訂之契約不同，且關係於經濟利益較大者），不得當選爲理事，或原已當選，亦應於訂約後辭去理事職，此乃避免其利用職權，使契約上所規定之事，對其私人特別有利也；（3）凡有至親之人在社中任重要職員（如經理及會計之類）者，不得當選爲理事，因須防相互勾結營私，而在社員方面亦應自避嫌疑，不宜與親屬同時供職於一社。

此等人選之標準與限制，亦僅能供吾人之參考，並非不可改易之定則。在教育不普及之國家，農村人民愚昧者居多，道德標準一般低落，對於合作原理殊不瞭解，故合作人才異常缺乏，縱有標準，亦屬無用。欲求得

大批適當之管理人員，須從教育訓練入手，除須一般公民教育之普及外，尚須與辦合作教育，重視合作精神及合作社管理技術之訓練，此乃根本之解決方法。

二、資金用途之合理支配——資金用途之分配，隨各種合作社之業務與其規模之大小而異，自無一致之定則，惟合作業務之經營，當採穩健政策 (Conservative Policy) 絕對禁止一切行險僥倖，投機貪得，以及奢侈浪費之行爲。故下列數項原則，可爲一般合作資金管理上之參考標準。

合作資金以時常保持活動狀態爲原則，避免過度投資於土地、房屋、及一切固定設備，而致資金滯塞，造成頭重足輕之局。一社所須固定資產之多少，隨其所營業務之性質而異，依普通情形而論，經營製造之合作社所需較多，運銷與購買合作社次之，信用與保險合作社最少。然不論其所需投資於設備之應爲若干，此種投資應採循序漸進之政策，開始儘量用最經濟之方法，從事於必不可缺之設備，以後則隨業務之發展，而漸次擴充之。許多合作社因過度投資於設備，而使資金週轉不靈，業務無法發展，且因房地產與機器等之設備過重，流動資金不足，可使其設備多數歸於閒置，加以利息、保險、修繕、與折舊等之負擔益重，而營業所入不足以應付，以至於虧累或破產。

一社之固定資產與總資產，資本淨值 (Net Worth) 與固定資產，及流動資產與流動負債，必須保持於適當之比例。就信用合作社與保險合作社而言，其固定資產以不超過總資產四分之一爲原則。一般生產與運銷合作社之固定資產可高至其總資產之半數，過此亦不適當。資本淨值與固定資產之比例亦常爲合作社之經理人所應注意者，淨值代表合作社之富力，固定資產之增減應隨淨值之多寡爲轉移，而形成一適當之比例。換言之，當社之淨值增加，則不妨加多其固定性之投資，否則固定資產不宜增多，或須減少。至於流動資產與流動負債之比例，普通皆以保持二與一之比爲標準。負債總額與資本淨值 (Total Debt to Net Worth) 之比率 (即以淨值除各項債務之總值) 應歷年縮小，其方法即積極增加股金與公積金，使合作社日趨於經濟上自立之地位。

三、贏餘之合理分派——合作社之營業贏餘，乃指每年由營業上之總收入減除營業費用，工資、稅捐、財

產折舊、以及一切借款與存款之利息等項，所賸餘部分之謂也，贏餘所應分派之項，不外(1)公積金，(2)公益金，(3)理事等職員之酬勞金，(4)股金利息，(5)按社員之交易額而分紅。關於公積金一項，上已論之詳矣，無待再贅。公益金通常係用以提倡合作教育及補助社會公益事業之經費。職員酬勞金之提撥，則因理事多係無給職，一年辛勤服務，自應稍得報酬。即經理及其他薪聘之職員，當合作社營業有盈餘時，為鼓勵彼等熱心工作計，亦可酌予分派。惟公益金與酬勞金之派分率，在國家法律或合作社章程上既有明顯之規定，而其必須派分之原理又甚簡單，故此處亦不欲多述，現所欲討論者，乃股金利息與社員分紅二項。

在合作制度中有一最重要之原則，即確定資本僅有獲得固定利息之資格，與工作之僅能獲取定額之工資無異，絕對禁止資本分潤紅利。借入資本固有一定之利率，股金之利息尤須限制，不得高出當地一般利率。我國合作社法更具體限制股息不得高過一分，且規定無盈餘時不得發息，此乃區別合作組織與一般商業公司之基本精神，英國荷爾教授有云：「社股利息，是社員把自己當作股東而付給自己的款，所以除非他們對社外人的一切債務已經完全履行，而社的經濟地位尚能支付股息時，則不論從法律上或道德上言，都不應有此種支付。」(註四)故社股利息不僅不能過高，且縱有盈餘亦須先將公積金儘量提足，次之乃派公益金與職員酬勞金，再有餘方能輪到股息及交易紅利(Patronage Dividend)之分派，近來若干國家之合作社且有完全廢除股息之趨勢。

社員分派之紅利與股息，依據荷爾氏之言，皆可認為社員付給自己之款，故於盈餘提撥公積金、公益金、及酬勞金後，尚有餘資，則可公平支配於此二者之分派。惟股息有最高限額，交易紅利則無限制，當盈餘較少時，須將股息之利率降低，留有適當餘資以發紅利，庶可鼓勵社員對社增加交易額。當盈餘充足時，則將股息利率提至最高限額，以鼓勵社員向社投資，餘則分派紅利。

信用合作社因交易額之標準難定，故以不分交易紅利為原則，將盈餘中之認作紅利部分仍存入公積金內，使公積金增多，將來合作社向外借款減少，則對社員放款之利率可以減低，是即用減低利率之方法以代替分紅。此外各種合作社之分派紅利標準則易於規定，如保險合作社可按照社員每年繳納保險費之數額，運銷與購

買合作社可按社員與社每年之商品買賣價值，產品製造合作社按照每人交還原料價值之多寡，共同耕種合作社則依照社員一年內所得工資之總額是也。

四、合作會計與審計制度之確立——欲求合作財政之管理嚴密，與合作資金之運用適當，必須確立一種較良之合作會計與審計制度，推行全國，使有一致之標準。如此之功效甚多，其最重要者約有三端：（1）使各合作社歷年營業之推行，有一正確之歷史記載，比較以往之經營成績，明瞭目前之財務狀況，以作今後業務進行與資金支配之準則；（2）使財務管理嚴密，多方相互核對與牽制，庶可減少營私舞弊之發生；（3）政府及一切合作指導機關可以隨時派遣會計師審查各社帳目，監督合作財政，全國既有一致之標準，則審核與督導，皆屬事半功倍。倘各社之記帳方法漫無標準，紛紜亂雜而不可辨識，則不僅財務狀況無法稽核，且舞弊情事必乘機猖獗，為害於合作事業者甚大。

因合作事業之性質特殊，及經營者之財力與智識等種種之關係，自不能採用普通商業公司之複雜會計。故設計合作會計，務求冊簿之減少，格式，科目，分欄等之簡單，以及記帳手續之容易。因一般合作社社員，尤其是農民社員，因商業智識較低，複雜之帳簿無法應用，若廣聘會計人員又限於經費，故祇能求其簡明而易於運用。惟繁簡之程度如何，必隨合作社規模之大小與其營業之性質而定。業務較簡者，如一般農村信用合作社，其記帳自極簡單；業務複雜之合作社，如規模宏大之合作銀行，及運銷合作社等，其會計記錄自較複雜，雖欲使之簡單亦不可能。

除記賬而外，尚有各種財務報告書，亦在合作財政之管理上極佔重要。報告書之種類不一，而報告之時期亦不同，有一年度報告一次者，有三年一次者，亦有半年或三月報告一次者。合作社社員必須讀此等財務報告，以便明悉其社之一般財務狀況，及歷年營業之盈虧情形，庶一面可以決定彼等所選舉之理事與所聘之經理人員等之是齋職職另二面亦可以明瞭彼等對社所負經濟責任之輕重如何，合作社之債權人必須閱讀此等報告，以便明悉合作社之償債能力，而確知其所放出之債是否安全，管理合作事業之機關亦當須合作社繳呈財務報告，以

便隨時審核，作為監督及指導合作金融之基準。最後就合作社之理事與經理人員而言，亦應於相當期間編製財務報告書，向社員與債權人及政府各方面報告，以表明其責任。

財務報告書中之最重要者為資產負債表或稱平衡表 (Balance Sheet)，此乃將合作社之各項帳戶分類集合，而作一簡明之總報告，使閱者一覽而知一社之財務概況。其次為損益計算書 (Profit and Loss Account)，表明一社營業上之各項利益與損失，再由利益總額與損失總額而決定純益或純損。其次為現金帳 (Cash Account)，表明現款之收付原由，數額，目的，以及其他情形。再次為盈餘分配書，表明贏餘之分配原則，及各項分派之數額等。此外尚有財產目錄，記載合作社之現有財產狀況。又有業務報告書，其內容隨各社所營之業務情形而異，大概包括社員名冊與各人出資額及交易量；歷次借款，還款，及放款之數額及處所；商品買賣之數量，價格，及款項收付等情形；公職人員之薪俸，以及其他經常費用之支付等是也。

有確立之會計制度後，尚須賴完善之審計制度以督導而促成之，二者相依為用，有不可分離之關係。審計在任何機關及企業組織皆甚重要，惟合作審計與一般審計相比，尚有許多特殊之處，蓋審查合作社之賬目，除審查其是否符合會計原則及有無弊竇而外，尚須察核其有無違背國家法令及合作原理。例如社員認股及股金利息是否有不合法律與社章所規定者，公積金之提撥是否較法定額為少，紅利之派分是否按社員與社之交易額為比例等是也。再如合作社之投資，在英國及少數歐陸各國之消費合作社，竟有將其大部盈餘投放於營利之工商業，甚至於投入與合作社業務相競爭之私人企業，此顯係與合作之精神不符，而為審計員所應建議於合作主管機關或合作社聯合會設法制止者。他如合作社與非社員之交易額倘超過其與社員之交易額，農村合作社專重抵押放款，使誠實但窮苦而無抵押品之農民不能享受借款之利益，凡此種種皆為合作審計員所應特別注意者也。

審計工作應由何處擔負，各國制度並不相同。有由政府聘請公共會計師 (Public Auditors) 專司審計各種營業組織 (合作及非合作組織) 之賬務者，亦有由合作社社員大會選舉若干社員，組成一審計委員會 (Aud-

tings Committee)，再由該會聘請會計師審查其本社之賬目者。在此兩種制度下，審計人員既均係暫時聘用性質，而非長期專心為合作事業服務，其工作自難有良好之結果。故比較完善之制度乃由合作社聯合社（縣聯合社以上之各高級聯合社）內設一審計部，由該部聘請若干會計師，常任任社，專司其所屬各社之審計事宜。由聯合社所派出之審計人員，不僅具有相當之會計知識，且應受有合作訓練，洞悉合作原理，而對合作事業深具同情者。故彼等之工作比一般公用會計師之兼為合作社查賬者為滿意，並能熱心指導各合作社經理人之記帳，使合作會計得日趨於改進之途。

## 第五節 合作資金之流動與調節

一、合作資金貫貫流通——每一合作社之資金管理適當，運用合宜，並不足以發揮合作金融之力量，各社之金融倘彼此孤立，阻隔不通，則資力分散，缺弱立顯。金融猶水也，貴聯貫流通，功能方得大增。故就一國之全部合作事業而言，須有統一之金融機構，使整個合作金融，得有系統之聯繫，資金有無相通，收供需調節之效。此種統一之金融機構，當為合作銀行組織，在各地區設有區行或縣行，在各省有省行，再聯合而至於全國性之中央合作銀行。

二、合作銀行之建立及其功用——現今各國合作銀行之組織，或由各地之合作社及其聯合社自行集資建立，無賴於政府資本之參加，如德國以往之雷發巽銀行，丹麥之合作銀行，及荷蘭之雷發巽中央銀行（The Central Co-operative Raiffeisen Bank Utrecht）等是。或由政府出資建立，專作全國合作社資金調節之總機構，如德國之普魯士中央合作銀行，美國之合作銀行（Banks for Co-operatives）與其聯邦土地銀行系統，及我國之各級合作金庫，是其例也。姑不論建立方法如何，或由合作社自力創造，或發自政府之提倡力量，但合作銀行必屬於合作事業自營之銀行，成為全國合作組織自有自營之金融機構。

合作銀行有數種主要之功用：第一為調節合作資金之盈缺，以增大其運用之效率。蓋合作銀行乃國內各式

合作社之聯合銀行，各社或因所營業務之不同，或以所處經濟環境之互異，或由成立年限之久暫而積資多寡之不等，故所有資金之盈缺與需用資金之時期，不必相同。有合作銀行之設，一面吸收合作社之存款，另一面對合作社放款，取其有餘以濟不足，使合作資金流轉活動，盡量利用，盈缺得以平均，而無滯塞閑置之病。第二爲統一合作金融制度，使一切對合作事業之放款，方式整齊。因現今之對合作事業而放款者，機關極其複雜，有各級政府，有慈善團體及教育機關，亦有各種商業銀行。其放款之目的不同，方法又互異，於是放款利率之高低，抵押品之有無與性質，放款之期限與數額，均無一致之標準，以致合作金融紊亂不堪，有合作銀行之設，則凡有意貸款於合作事業者，均一律集中其款於合作銀行，熔爲一爐，再由合作銀行用劃一之方式，與整齊之步調放出，使合作放款組織化與標準化。第三爲聯接農村金融與都市金融之通路，增強農業合作之經濟力量。資金集中都市，常有遊資充斥之象，而農村往往窮乏，雖利率特高仍不能吸引都市遊資。此種矛盾現象，乃因農村放款手續繁雜，危險性過多之故，已於前第四章中詳論之矣。今倘有合作銀行之設，統一農村合作社之金融機構，經濟力量集中，對外信用集中，使農村放款變爲手續簡單，風險減少，放款成本 (The Cost of Loans) 亦減輕，於是農貸爲之簡便，穩妥，而且經濟，都市之資金自易向農村暢流。且合作銀行以其資力較厚，得利用專門人才，總行設於都市，分行散佈農村，故能利用其在金融上之地位，容易獲得政府機關與國家銀行之協助，即日常與各商業銀行交易，亦均旗鼓相當，待遇平等，使農民合作組織之力量，得與私營工商業之經濟力量並駕齊驅。

從理論上言，合作銀行之創立應採由下而上之方式，即由各地區之合作社先組區合作銀行，再合各區合作銀行而組省合作銀行，再聯各省合作銀行而成立中央合作銀行。惟此種建立之方法，往往進展甚慢，尤其在農村困窮，合作社本身經濟力量極端薄弱之情形下，更屬難能。例如我國現有之農業合作社，幾無時不依賴借款以圖存，尙何能望其自力創造合作銀行機構。即以美國農民之富，與其知識水準之較高，農民合作社資金之充裕，然美國政府猶以爲希望各合作社自動建立合作金融網，收效過於遲緩，故對於各種合作銀行之輔導皆採由

上而下之方式，即先由政府全盤規劃國內之合作金融機構，並用取府資本先行建立此種機構之上層組織，藉上層之力量以培植其下層組織，一俟以農民為基礎之下層組織日益鞏固，乃又由下而上申張力量，漸漸統治其上層組織，及至全部機構成為農民合作社所自有、自營、與自管為止。其詳細之方法已於第六章中敘述，茲無待再贅。

三、我國之合作金庫制度——我國之合作金庫多仿照美國辦法，先由政府規劃全國之金庫網，並負輔導之責。其創始之初，由政府機關及各銀行投資，在各地設立合作金庫（即合作銀行之別名），利用此等金庫之力量以培養各地方之合作社，使其業務發展，資力充裕，於是對金庫認繳股金得漸增多，同時非合作團體所投之資本，日漸退回，以達到各級金庫完全成為農民所有之合作銀行。

我國之合作金庫制，係根據前實業部頒佈與後來經濟部修正之合作金庫規程所設立，其組織分為三級，初級為縣及市合作金庫；中級為省及特別市合作金庫；高級為中央合作金庫，即中央合作銀行。縣或市合作金庫由一縣或一市內所有之信用合作社及各種合作社聯合社認股組織之；省合作金庫由縣或市合作金庫及以省為範圍之合作社聯合社認股組織之；特別市合作金庫則由該市區內之信用合作社及各種合作社聯合社為股東所組成；中央合作金庫之法定股東，則為各省合作金庫，特別市合作金庫，及以全國為範圍之各種合作社聯合社。

各級合作金庫之管理與經營，乃由其認股之社員或股東選派代表，出席代表大會，為最高權力機關。由代表大會中產生理事與監事各若干人，組織理事會及監事會，再由理事會聘任總經理一人，綜理金庫業務，於必要時且設副經理一人，以襄助總經理工作。

合作金庫之資本，規定中央金庫至少一千萬元，省及特別市金庫至少一百萬元，縣市金庫至少十萬元。在初創時期，因各級合作社本身資金均極窮乏，不能認此鉅額股金，故照規程，金庫有提倡股之設，由各級政府，農民銀行，地方銀行，及辦理農貨各銀行，與其他不以營利為目的之法團認購之。一俟合作事業發達，合



作資金漸豐，對金庫所認繳之股金日益增多，則提倡股漸漸退回，終至金庫之全部股金均屬合作社所有，而成爲真正之合作銀行矣。

合作金庫制自二十六年開始實施以來，縣金庫現已遍佈川、滇、黔、桂、湘、贛、陝、甘、豫、鄂、浙、閩等十餘省，總計當在四百庫以上；省金庫之已成立者亦有浙、贛、桂、川、閩諸省；此外尚有重慶市合作金庫；而中央金庫亦正在籌設之中。在開創之初期，負責投資輔設之機關甚爲複雜，如各省合作指導委員會；各省銀行；中、中、交、農四行，及農本局等皆是；其中尤以農本局與中農行所輔導成立者爲最多。三十年農本局改組，將其輔設之合作金庫一律移交農民銀行接管，即其他機關所設之金庫，近亦陸續交於農行，故最近全國各金庫幾盡在中農行管理之下。

依合作金庫機構之外形而論，可謂各級金庫均已漸次組成，規模粗具，蔚然可觀，惟究其內容，則離合作金庫之理想尙遠，因金庫之主要目的方面在對合作社放款，以補助合作事業之進步，另一方面在鼓勵合作社向金庫認股及存款，使金庫將來成爲合作社所有之合作銀行。但現今之合作金庫似均未抱定此種目標以進行其工作。若云放款，則各縣金庫僅有資本十萬元，當此物價飛漲之時，實感資力不足，不能應付一縣內多數合作社之需求。若云認股，每庫之股金幾全部爲負責輔設之銀行所撥付，合作社所認繳者約佔百分之一左右，且數年內所增加之數甚微，倘按多數金庫之合作社增股速度而言，十萬元之股金非四五十年以上不能全由合作社所認足。此種現象之產生，金庫之輔導機關與各合作社雙方均應負責。就合作社一方面而言，彼等皆認金庫爲一放款之銀行，僅欲利用之以取得借款，並無意使之變爲自有之合作銀行，故不願多繳股金，且各社皆感窮乏，公積金與股金均不多（其原因已於前第七章中述之矣），亦無餘資可供認股之用。再就輔導之機關而言，彼等經營銀行業務，對於合作事業原無濃厚之興趣，創設一合作金庫，在彼等之目光中，無異增設一支行，故實際並未向各合作社宣傳合作金庫之意義與目的，而督促各社多認股金，且亦不欲合作社之股金增多，免其干與金庫之管理權，所謂「輔導」，僅屬空名。至於存款，匯兌，及代理收付各業務，多係金庫與一般商人及公私各

機關之交易，而與合作社更屬關係甚淺。是故目前之合作金庫實與以往辦理農貸之各金融機關無異，倘欲其將來成爲真正之合作銀行，則尙須多方加以改進之也。

註一：F.Hall: Handbook for members of Co-operative Committees, P.3.

註二：T.Lawler: The revolving fund finance Plan in operation, American Co-operation, 1928,

Vol.1, P.470,

註三：Digby: Digest of Co-operative Law, P.194.

註四：F.Hall: Handbook for Members of Co-operative Committees, P.253.

## 第十五章 政府與農業合作

### 第一節 農業合作之發展方法

合作事業之發展路綫，有所謂「由下而上」及「由上而下」兩種；前者爲人民本自願與自動之力量，先組各種單位合作社，漸以單位社爲基礎而向上發展各級聯合社；後者乃由政府規劃全國合作組織之整個系統，並先組各種合作社之上層機構，如中央聯合社及省聯合社之類，再由此等上級組織指導並協助各單位社與區聯合社等之發展。

在歐洲各國之合作事業，發展方向多係由下而上，因合作導源於歐洲，其始也全由慈善家與社會改造家領導人民自動組織，政府以取旁觀者之態度，或如英國政府對於消費者之合作運動，因政黨觀念之不同，竟存嫉視之心理。政府既不積極扶助合作事業，則由上而下之發展自不可能，故僅能憑人民自動之力量，由下而上，順其自然之趨勢，以建立合作之全部機構。

由上而下所發展之合作事業，以美國、印度、日本、及我國之農業合作爲最顯明之例證。此等國家之農業生產皆佔全國生產事業之重要地位，各政府均認定農民合作乃農業改進與發展之基礎，故積極在上提倡，並以推准合作事業爲國家農業政策之主體。政府有專門管理合作事業之機構，舉凡全國合作組織之系統，均由政府全盤計劃，按步推行。對於合作之實施，政府處處立於領導與協助之地位。如美國農部特設農業信用管理局，即爲輔導與培植各種農業合作社之總機關。我國自民國十七年國府奠都南京而後，各級政府均以輔導農民之合作事業爲重要之施政方針，及至二十八年合作事業管理局成立以來，此種管理與輔導工作，更得事權集中，誠如方顯廷君所云：中國之合作事業，非由於農民所自動興起，乃由上而下，加於農民之一種政策也。（註一）

此兩種發展合作事業之方法，各有其利弊之所在。由下而上之發展，既完全由人民之參加合作者本自動與自救之精神組織各級合作社，政府至多應人民之請求而從旁協助，但不直接處於領導之地位，故此種合作事業一經發展之後，則根基穩固，富於自動與自立之精神，而無依賴或因人成事之流弊，此其優點也。惟此種聽其自然生長之合作，往往發展過於遲緩，尤以在民智落後之國家為然。且其組織系統亦未必能如預先由政府計劃及由政府領導所組成者之完整。

由上而下所發展之合作事業，可以收效迅速，組織系統，井然有條，完整無缺，是其優點。然其流弊往往使社員誤認合作乃政府要求人民所作之事，於是合作社之活動皆依賴政府之督促與扶助，一切均處於被動之地位，自動與自立之精神喪失，似此之合作誠屬外強中乾，基礎不固，倘一旦政府放棄輔導政策，則合作將有瓦解之危。

近代合作學者又嘗有「自願合作」(Voluntary Co-operation)與「強迫合作」(Compulsory Co-operation)之爭，外國專家之來我國充任合作顧問者，如石德蘭(C. F. Strickland)與甘貝爾(W. K. H. Campbell)之流，均主張政府僅宜誘勸人民合作，而不宜加以強迫，甘氏有謂「合作之力量基於信仰與自知，而非由於強制。」(註二)石氏亦云「強迫合作乃最壞之合作」。(註三)本來合作運動在歐洲起源時，一般窮苦人民受少數私人之領導而自願組織合作社，政府既均採旁觀態度，當無所謂強迫之力量，是故歐洲各國之合作多以自願與自動為主，自願結社(Voluntary Association)常被歐洲合作著述家列為重要合作原則之一，此外之論合作者亦輾轉鈔襲，使「自願」一辭幾成爲組織合作社之鐵則。實則此種古典派之合作理論，因時代與環境之變遷，有時不能不稍加修正。完全自願與自動之合作固佳，但在民智比較落後之國家或地區，當人民未瞭解合作之利益以前，自願自動之合作無法推行，政府認定合作事業之重要，強迫人民合作，使彼等於實行中漸漸瞭解合作之意義與利益，由被迫而至於自願，由被動而漸進於自動，是強迫合作等於強迫教育，當亦無損於合作之真締。英國農業經濟學者爾世比教授(Prof. A. W. Ashby)有云：「許多人或特別重視自願結社之因素，此誠

爲合作之基石，然在農業合作中有時慈善性之協助更比合作者之自動爲重要。倘有一個世界，其中有完全適於合作之環境，則任何合作社均可由社員自動組成，但世界上似乎少有如此完全之環境。於是在某種人民與某種時期之中，倘國家或慈善家不出而協助合作，則合作殊無發展之望。」（註四）

近代各國盛行計劃與統制經濟，合作爲重要經濟事業之一種，倘國內一切經濟事業皆在政府計劃與統制之下，惟對合作事業則又採取放任主義，完全讓人民自願與自動，絲毫不加干涉與強制，此亦殊不合理，且使計劃與統制經濟無法完成。即就合作之本身而論，有許多合作事業非在某一地區內用多數人強制少數人加入合作，則其職能不能使行，目的無由達到，如農業災害之保險與防治等是也。現今各國強迫合作之例證甚多，除於第一章所引緬甸與法屬西非洲等處之強迫加入保險合作，及第十三章所述蘇俄之強迫合作耕種而外，尚有希臘之合作社法規定許多特種強制合作之辦法，如有若干種合作組織，凡經多數人贊成加入後，少數人必受強制參加。有些強迫之合作組織竟附帶執行政府職能，故政府職員參加此種合作社之管理與監察。希臘之強迫農業合作，約有下列數種：

（1）農產之集中加工與運銷，如克里特島上之檸檬屬水果生產者，皆強迫合作，以事改進種植方法，驅除病蟲害，加工，及銷售。

（2）土地改良合作，如改進某區土地之灌溉合作社，凡在該區內之農民將受此灌溉之利益者，必強迫加入。

（3）墾殖合作，如某區公民所共有之荒地，凡該區內多數農民自願合作開墾，或受政府之命合作墾殖時，則區內之農人須一律參加。

（4）農業病蟲害與獸疫之防治或保險，森林火災保險等之合作事業，必須強迫加入。（註五）

墨西哥之強迫合作更爲普遍，（註六）全國之合作社均受政府所特設之銀行所協助、指導、管理、放款、直接營業務。政府利用此種特設之銀行爲輔導兼管制合作組織之機關，合作社之金融命脈及一切經濟活動，無

不在銀行控制之中。該國政府之計劃爲使全國農業合作化，故其合作社法之強制性特別顯著，其中有規定凡合作社內所任用之雇員或傭工必須在若干情狀之下與社員享受同等權利，用意乃禁止合作社僱用社外人爲賺取工資者（Wage-earners），或強迫社中雇用之員工一律入社，又凡一區內有某種合作組織，按法律之規定，則同類之生產者必須全體加入，例如農產品之運銷，政府用意須合作社獨佔，凡非合作社所運銷之產品則課以重稅，幾使其無法營業，稅收之款用以津貼合作運銷，俾便發展營業，並有利於對外貿易。

尚有一種顯明之強迫合作，即愛爾蘭與新西蘭（New Zealand）之乳酪業合理化運動（The Rationalisation of Dairy Industry）。二國政府均採用相同之政策，一面使全國之乳酪業全部由農民之合作社經營，另一方面又使國內之乳酪廠分配均勻，大小適度，而無工作重複與互相競爭之流弊，此即所謂合理化者也。於是政府乃特設一種調整乳酪業之機關，有權收買國內私人所經營之乳酪廠，而轉售之於合作社，並將乳酪業區域劃分清楚，規定每區內設一合作乳酪廠，凡生產牛乳之農民須將其牛乳加工出售者，一律加入爲社員。倘一區內原無合作乳酪廠，則令農民籌設之，倘區內之乳酪廠過多，則令彼等合併或停閉之，務使每區一社，且其營業數量全合於經濟原則。

「近數年以來新西蘭之農業合作，已由自願之結社而變爲國家經濟統制與合理化之一部。在政府認定農業必需合理化之政策下，人民之合作事業與政治上之管理，實難劃分明顯之界線。」（註七）

我國之經濟政策以三民主義爲依據，三民主義之經濟政策當爲有計劃且富於統制性者，而非一種放任政策。又因合作原則與三民主義相符合，故政府素採發展農業合作之策略，以爲組織農民實行民生主義之基礎，此與以往少數歐洲政府之放任合作或嫉視合作者，情形殊不相同。且以農民智識之落後與農村豪強惡勢力之橫行，對於合作阻力甚大。因農民之無智識，故不知自動合作；因豪強之阻礙與破壞，縱然農民自願合作亦有所畏忌而不敢合作；倘非有政治力量強制推行，而全賴農民自願與自動之力發展合作，是無異「涇河之清」，縱有可能，亦不知須期待若干年代。故我國政府之於合作係作有計劃之推進，其中少許強迫性勢所難免。自二十九

年行政院公佈縣各級合作社組織大綱後，認定「縣各級合作社爲發展國民經濟之基本機構，應與其他地方自治工作密切配合，」並規定每保一社與每戶一社員之原則，使合作區域與行政區域合爲一體，合作事業與地方行政打成一片，其強迫性更爲顯明。是不僅確定合作爲發展國民經濟事業之基礎，且將合作社成爲政府對人民實施「管」「教」「養」「衛」之基本組織，此種性質之合作，任務複雜，目的特殊，其具有強迫性，勢所必然也。

然合作畢竟爲人民本自救與互助之精神，而自行經營其所需要之業務。人民自己之事業當賴人民自願並自動經營，方爲合理。倘自己必需之事尙待政府強迫乃得合作，不強迫則不合作，如此之人民實屬自暴自棄，如此之合作亦必使有形式而無精神，工作效率甚低，且不能耐久。故政府於強迫推行合作之時，亟須加緊合作教育與宣傳工作，務使人民能瞭解合作之意義及其利益，從強迫合作之中漸漸養成其自願之意志與自動之能力，則合作事業方有穩定之根基矣。

## 第二節 我國之合作行政

所謂合作行政乃指政府指導，協助，並管理國內合作事業之謂也。在民國十七年以前，我國之農村合作，完全在華洋義賑會與少數教育機關指導之下進行，政府並未過問合作，當無所謂合作行政。自十七年國府奠都南京後，中國國民黨確認合作事業之重要，列合作爲七項運動之一。蘇、浙、贛、湘諸省先後公佈合作社暫行條例，設立合作事業指導委員會，並訓練合作指導人員，以輔導農民合作。然此時之合作行政僅限於少數地方政府，中央尙無統一之合作行政機關。民國二十年實業部頒布農村合作社暫行規程，此乃中央政府管理合作社之開端。二十三年三月國民政府公佈合作社法，二十四年十一月實業部創設合作司，中央之合作行政機關至此乃得設立。此後各省相繼成立合作事業委員會，各縣政府亦陸續有合作指導室之設。合作司與省合作事業委員會等之主要任務爲依據合作社法掌管合作社之登記，指導，並樹立各級合作社之組織標準與系統。二十七年實

業部改爲經濟部，合作司裁撤，僅於該部之農林司設一合作科，以掌管合作社之登記事宜，至於指導工作則由農本局之合作指導室負責。此時期之合作行政尙無統一之系統，以中央而言，合作司既經撤銷，管理與指導之機關分立，各不相謀。各省之合作行政機構，亦各自爲政，與中央組織不相統屬，且名目繁雜，體系錯亂，有稱合作委員會及合作管理處而直屬於省政府者，亦有稱合作科或合作處而隸屬於建設廳者。在各縣有設合作指導室，與縣政府之各科平行者，亦有在建設科之下設一合作指導股者。

二十八年五月經濟部設立合作事業管理局，二十九年該局改隸於社會部，於是中央方面之合作行政機構再行確定。此後各省一律改設合作事業管理處，隸屬於建設廳，各縣政府均設合作指導室，隸屬於建設科。至是全國之合作行政機構，乃有完整之系統。

再就行政工作而論，在前實業部之合作司時代，政將對於人民之合作尙探引導與從旁協助之方針，至於合作之實施，仍須人民自動與自願之原則進行，政府不加強迫。由二十五年十月實業部所訂定之合作行政設施原則十五條，即可見當日政策之一斑，十五條原則如下：（註八）

（1）合作社應由人民自動組織，其不能時由政府促成之，培養其能力。  
（2）合作事業之推進，一切設施，應以引導人民自動爲方法，不可代其經營或妨害其自由，應「引動」而不可「代動」。

（3）合作社之業務，視人民之急切需要爲定斷，從簡單易行之業務入手，而不以指導者之主觀爲條件。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。

（4）合作事業大別之有學說研究，技術研究，人才訓練，工作促進，及行政設施五項。

（5）「促進」一項包含宣傳、組織、指導、協助四事，供給資金爲協助之一端。

（6）在現在時期，政府集合各方力量，先求單位合作社之普遍與健全，聯合社之組織俟其自然產生，不可勉強圖速。聯合社之業務視其性質必要時得由政府籌設機關代之。



(7) 促進工作應由政府主持規劃整個方案。

(8) 上項方案以一面可以實現民生主義，一面足以應付非常者為宜。

(9) 整個方案規劃之後，政府領導具有適當能力與興趣之各團體機關（如學校、銀行、社團等），分區分期參加實施。充實其對於合作之認識，增厚其力量。

(10) 本部認定合作為地方建設之一端，其地方合作行政責任，應由省政府負之。

(11) 本部以法規、標準、系統三者統一全國合作行政。以改進技術，訓練人才，建立合作金融基礎三者協助各首。

(12) 一省內之合作行政及促進工作，原則上以建設廳為主管機關。必要變通時，省政府得會商本部變通之，但祇能作為臨時辦法。

(13) 放款機關對於不合條件之合作社可以拒絕放款。對於已放之款，並得隨時調查。但不得為推廣放款起見，有干涉合作事務及妨害合作行政之事。

(14) 合作教育除訓練職員部份外，訓練社員部份，應以能產生明白合作大意之社員及能力勝任經營社務及簡單業務之職員為度。

(15) 合作事業應與其他鄉村改進事業如農業推廣，教育，衛生，及其他地方自治事務盡量互謀聯絡，避免重複。

惟自二十八年以來，中央對於促進合作之政策，已有轉變，由以往之「引動」政策，一變而為「強動」政策，故促進之方法更趨於積極。二十八年一月，中國國民黨五中全會通過「加緊推進合作事業」一案，後第一屆國民參政會第四次大會又通過「強化合作運動案」。五月合作事業管理局成立，以統一全國合作行政。二十九年八月縣各級合作社組織大綱公佈，使合作事業與地方行政密切配合，規定合作社為保證責任及兼營業務兩大原則，限制合作社之解散與社員之出社，並限令原有合作社之不合於此大綱所規定者於二年內一律改組，所

謂「強化合作運動」之精神，已充分顯明。

據我國一般情形而論，凡事之成敗，關係於法制之優劣者較小，關係於人事之利弊者往往較大。政府積極促進人民合作之政策，在當今之世界潮流中，至為恰當，現有合作行政機構之調整，與縣各級合作社組織大綱之規定，在原則上亦無可訾議。然數項法律條文與若干行政組織，未必即能完成改進並發展我國合作事業之任務。納合作於地方行政之內，有一可能之危險即使合作社官廳化。中國官場有一種沉重之積弊，即做官不做事，競尙權勢，徇私害公，此所謂官僚主義者也。因此，官營事業之成績往往不如民營者之佳。將合作事業與地方行政相結合，須嚴防官僚主義之侵入合作組織。倘一旦行之失當，則廳長，處長，縣長與其僚屬人等，甚至於鄉鎮長，及保甲長之流，均可操縱合作事業，藉勢陵人，魚肉鄉民，使參加合作之人望而生畏，結果可致人民由畏忌合作而惱恨合作。誠如是，則合作事業可謂一敗而不可收拾矣。故政府推行「強化合作」之政策時，亟須慎重合作行政人員之訓練與選擇，同時更須加緊培植合作社社員對於社務管理與業務經營之智識與技能。

### 第三節 政府應有之工作

合作事業在現今任何文明國家之整個經濟事業中，必佔重要地位，是以各國政府對於合作決不能漠視，即以往少數歐洲政府之對合作運動採不聞不問態度者，現亦轉變政策，積極管制與協助，尤以對農業合作為然。蓋農民原有缺乏組織之大病，使政府於實施農業生產之改進與統制時，感覺特殊困難。合作組織關係於農民之經濟利益及其日常生活者至為深切，故農民參加合作比參加他種組織（如政治、宗教、及同業公會等各種組織）為熱心，於是政府有欲發展合作以組織農民。例如英國政府比較保守，對於消費者之合作運動，因政治之立場之不同，素持阻礙之態度，但對農民之合作組織則加協助。英國可稱為純粹之工業國家，農業生產比較佔不重要之地位，其政府之重視農業合作尚屬如此，其他各國更無論矣。

政府對於國內合作事業應行之工作可分三方面，即管理，教育，及金融是也。不論所採用之政策為「引動」

或爲「強動」，此三種工作均不可少，惟其實施之寬嚴程度微有不同耳。

、政府管理合作首須創制法律，卽合作社法是也。立法可以確定一國合作事業之性質，及政府之策略，並使合作組織有一定之地位與保障。其次則爲指導合作社之組織及社務與業務之進行。指導方法一面擬定各種合作社之模範章程，並派出指導人員實際進行指導工作。再次則爲掌管合作社之各種登記。合作社須依法組織並依法登記，方能獲得法律上之地位，及享受合作社應有之權利或保障。凡有違反法規及不符合合作原則之組織，一律不予登記，或撤消其登記。政府機關把握此種登記權，乃管制合作事業之樞紐。此外則隨時派員監督，審查，糾正錯誤，指示改良途徑，處置糾紛，及司理懲獎等事。

、舉辦合作教育，訓練合作人才，更屬最基本且最重要之工作。合作事業之永久基礎必須建立於合作教育之繫繫上。合作事業之成敗大部份決定於社員對合作之瞭解及其自動經營之智識與技能。我國現今農業合作之種種缺陷，主要之原因爲農民智識淺薄，已於前第七及第十一兩章中詳論之矣。丹麥農業合作之成就得力於其農民教育者至大，此最明顯之例證也。再據合作史上觀察之，歐文與金威廉等所領導之初期合作運動，失敗原因固多，惟據多數學者之評論，以爲當日領導者之忽略合作教育，致參加合作之人不明合作爲何事，此爲失敗之主因。後來羅虛戴爾諸先鋒觀察較爲切實，始知注重合作教育，規定於合作社每年營業贏餘中分派若干爲社員之教育經費。此種方法後遂爲英國各地合作社所仿行，而使英國之合作事業樹立永久堅定之根基。

合作教育本有由合作組織自辦，及由政府代辦兩種方式。英國之消費合作運動自辦教育特別努力，各地之消費合作社大多數均於營業贏餘中提撥教育費，其教育之活動甚爲廣泛，如夜學，暑期講習會，合作圖書館，各種關於合作之宣傳，合作青年團及合作婦女團等之組織，並有合作學院（The Co-operative College）以爲訓練合作專才之機關。教育之範圍包括社員與僱用員工之訓練，使彼等明瞭合作之意義，熟練合作營業上之各種技能，而增加工作效率。瑞典丹麥各國之消費合作運動亦有類似之教育活動。惟各國之農業合作運動對於自辦合作教育則不如消費合作者之有力。

合作教育最好由政府統籌辦理，倘一國之政府欲協助合作事業發展，則其統辦合作教育應爲中心之工作。教育之力量不僅可以左右合作者之思想，且影響於政府之政策者甚大。政府統制合作教育，即可使既定之合作政策得以貫徹。尤以我國情形而論，合作事業之本身並無籌辦教育之力量，合作之發展方面向既係由上而下，人才之訓練自須賴政府負責。

合作人才之訓練可大別之爲三級：高級爲合作行政人員與專門技術人員，中級爲指導與視察人員，低級則爲社員之普遍合作常識訓練。高級人員包括合作行政機關之主持者，大規模合作社及聯合社之經理與會計師及其他專門人才。訓練方法可由中央合作學院招收大學各科畢業生再學習一二年。其中可分爲若干科，如合作管理科，合作會計科，合作金融科，合作保險科等等，按各生原有之專門智識，再加以特殊之訓練，以期適合於合作事業之需要。中級人員爲日常深入農村，實際指導農民如何組織合作社，如何管理社務，及如何經營業務之指導員，並有由合作行政機關及合作社聯合社所派出之視察員等。此等人員可由各省合作主管機關特設合作人員養成所，招收高中以上畢業生受訓一二年，即可派分工作。至於社員之普遍訓練，則須由各縣合作指導室聯合縣內諸鄉鎮合作社，在各地輪迴舉行合作講習會。講習之時間，或利用夜間，或於農閑之時期。受訓聽講者。首先爲各社之理監事及一切職員，漸次分批調訓全體社員，聽訓爲強迫式，講演人員由縣合作行政機關聘請若干人，並由各指導員協助擔任之。

協助建立完整之合作金融制度，亦係政府之首要工作。倘以合作組織之全部體系比之於人身之筋肉與骨骼機構，則合作教育可相當於人之思想與智能，合作金融則等於人身之血液與空氣，三者之重要性皆相等，缺一則不能生存。以現今世界各國之合作事業而論，都市或工業商業區域之消費合作，所有資金比較充裕，農民之合作組織多感資金缺少，而需要政府或金融界之協助。故各國政府之協助農業合作者，無不從金融上之協助入手。爾世比教授又云：「爲農業生產者所設之信用機構，不論短期，中期，或長期，在金融上需要政府參加，幾乎是世界普遍一致之現象。」（註九）再就我國情形而言，農村合作社資金之窮乏已達極點，合作金融漫無組

織，政府既已探定積極促進合作事業之政策，則協助合作金融制度之建立，尤爲當務之急。

我國合作金融紊稱紊亂，無組織，無系統，久爲一般合作學者所紛紛責難。當其始也。華洋義賑會及少數學術團體等在農村中輔導合作組織，一年一度對農民之合作社放款，所謂合作金融，僅此等團體與其所指導之合作社間之借貸關係而已。後來國家銀行，省銀行，農本局，及各私人組織之商業銀行，亦相繼參加合作放款，於是指導農村合作及與農民之合作社發生貸借關係者，有政府設立之金融機關，有私人銀行，有慈善團體，有鄉村建設機關及學術研究機關等，各自爲政，不相統屬，且互相競爭與嫉視，使合作金融更趨於複雜與混亂。惟近二三年以來，各銀行因感放款農村之無利，相率退出農貸活動，以致合作貸款漸次集中於農民銀行所統制之各縣市合作金庫，使合作金融又稍趨於簡單化。

原中國農民銀行之設，其目的爲「供給農民資金，復興農村經濟，促進農業生產之改良進步。」（註十）其性質爲普遍性之農業銀行，而非一合作銀行，且爲國家四大銀行之一，任務複雜，非專爲發展農民之合作事業而設，合作金融應有特設之獨立機構，即合作銀行機構是也。在初創時期固可由政府出資建立，惟後來應成爲農民合作社自有自營之組織。現有之合作金庫系統，尙經輔設完整，並加改進，自不失爲我國良好之合作金融制度。

惟照現有之合作金庫規程所輔設之金庫，未免有許多缺點，而須亟加改正。此種組織方法與系統，顯係採用由下而上之路線，與政府所探由上而下積極促進合作之政策相反，而其流弊則爲發展過於遲緩及事權過於分散，蓋因我國農村合作社之聯合組織極其缺乏，省金庫與中央金庫照規程必待各級聯合組織發展後，方能籌設，如此將不知須待至何年。倘不待聯合社之組織而先設立省與中央金庫，則又顯與規程不符。再就管理與經營而論，此種三級制之金庫系統，徒使權力分散，資金流通不靈，行動遲鈍，效率減低。此因各級金庫之參加投資認購提倡股之機關各不相同，現有之縣金庫雖大多數爲農民銀行所輔設，各省市金庫則均有省銀行及省市政府之投資，而受其管制，中央金庫之投資者則多係國家銀行。於是在各級金庫之提倡股未全部退出，整個金庫

系統未完全移歸農民合作社所有以前，（此種轉移當非短期間所能實現），管理之權力上毫無統屬，各級金庫之間，或同級之各省市金庫間，必各自為政，互不相謀，營業上殊難聯繫。縱使各庫間能設法聯貫營業，金融流動無阻，但資金亦必先由中央金庫經省庫而至縣庫，再由縣庫以達於合作社及其社員，轉遞層疊，周轉遲緩。

爲使合作金庫制度之組織簡捷，事權集中計，現有之合作金庫規程須全部修改，依照政府政策，簡直改爲由上而下之輔設制度，並將三級制改爲二級制。換言之，即以縣金庫爲下層組織，中央金庫爲上層組織，而將省市金庫取消。政府輔導合作金庫之方法，可先直接撥款或指定國家銀行投資設立中央金庫，再由中央金庫在各省會及交通便利之都市設立分庫，以代替現有省市金庫之職能，並輔導各縣金庫之設立。新法可規定凡縣境內各種合作社及其區聯合社皆得爲縣金庫之股東，凡縣金庫及縣聯合社以上之各高級聯合社皆可爲中央金庫之股東。如此機構及輔設方法，可使組織簡單，投資認提倡股者僅中央政府或經中央指派之數家銀行，其所投之資本皆集中於中央合作金庫，於是管理之權力集中，資金之流轉亦較便捷迅速，不論在管理上或業務進行上均得發揮最高之效能。且採用此種制度可使合作金庫機構迅速建立完成，可以加強中央金庫之權力，而於政府實施計劃經濟欲推行某項經濟政策時，對合作金融之管制亦較易實行。

合作金庫體系建立後，全國之合作放款與合作社間資金盈缺之調節工作，均集中於中央金庫及其所輔導之各縣金庫。此外一切對合作社放款之各金融機關均須退出合作金融範圍之外。中國農民銀行可立於從旁協助合作事業之地位，與中央合作金庫作金融上之密切聯絡，但不再直接放款於合作社。該行將來之主要業務可著重於長期性之農業放款，如土地抵押放款，水利與森林建設放款，及國營農林，畜牧事業等之投資是。至於短期及中期之農業金融活動，該行亦可如美國之聯邦中間信用銀行，兼營合法農業票據之買賣與貼現等業務，居於農村金融與都市金融之間，而有以溝通連貫之。

總之，農業生產爲我國主要之經濟事業，有關於大多數國民之生計，至深且切。欲謀農業改良與發達，最

基本之工作爲農民有組織有力量，故農業合作卽爲農業改進之基礎。在農民智識比較落後之情狀下，欲求農業合作之迅速發展，政府採用有計劃之強制推進政策，使其發展之方向由上而下，乃勢所必然。惟此種政策之實施，政府須建立適當之合作行政機構，及有力之合作金融系統，並須於合作教育努力進行。合作行政乃一面推動農民實行合作，並指導其合作之方法，另一面則管制其合作活動，使無違於合作原則與國家法令及經濟政策。合作金融爲供給合作資金，並使其流轉活動，俾合作業務之經營得以發達。合作教育更爲合作事業之永久根基，政府能積極教導農民培訓農村之合作人才，訓練農民之合作智識與技能，漸漸養成彼等自動之精神與力量，使現今之強迫合作成爲將來之自動與自願合作，現時爲政府所管制之合作變爲異日農民自治之合作，今日爲政府或國家銀行投資所建立之合作金庫，他年轉爲農民合作社所有自營與自享之合作銀行，則我國農業合作庶有光輝之前途。

註一：中國經濟研究(上)，頁四二三。南開經濟研究所叢書，方顯廷編輯。

註二：W. K. H. Campbell: Co-Operation for Economically Underdeveloped Countries, P. 100;

註三：C. F. Strickland: Rural Finance and Co-operation, P. 27.

註四：A. W. Ashby: Co-operation and the State, Year-Book of Agri. Co-op. 1939, PP. 61-63

註五：Year-Book of Agri. Co-op. 1936, PP. 476-480.

註六：Year-Book of Agri. Co-op. 1939.

註七：Year-Book of Agri. Co-op. 1941, P. 198.

註八：章元善：合作與經濟建設，頁四九至五一。

註九：A. W. Ashby: Co-operation and the State.

註十：中國農民銀行條例，第一條。

# 重要參考書目

## 一、中文書目

于樹德著

于樹德著

王世穎著

方顯廷編

本位田祥男著（王大文等譯）

朱佛樂著

章元善著

張鏡予編

彭師勤譯

楊端六著

趙蘭坪著

趙恩蔭譯

壽勉成、鄭厚博合編

樓桐孫譯

顧樹森著

合作社之理論與經營

信用合作社經營論

合作大綱

中國經濟研究（上下兩冊）

歐洲各國農村合作制度

貨幣學原理

合作與經濟建設

中國農村信用合作運動

合作原理比較研究

貨幣與銀行

貨幣學

印度合作運動

中國合作運動中

協作

德國農業信用合作

中華書局

中華書局

中央政校

商務印書館

中國合作學社

中華書局

商務印書館

商務印書館

中華書局

商務印書館

正中書局

商務印書館

正中書局

商務印書館

中華書局



## 二。英文書目

## GENERAL REFERENCES

- Archibald, C. H. M.—*Guide's Political Economy*, 1914, London Translated Edition.
- Ashley, Sir William, and Others—*Agricultural Tribunal of Investigation*, Final Report, 1924, his Majesty's Stationery Office, London.
- Belshaw, H.—*The Provision of Credit with Special Reference to Agriculture*. 1931. W. Hetter and Sons, Cambridge, England.
- Benham, F.—*Economics*, 1933.
- Black, J. D.—*Introduction to Production Economics*, 1926. Henry Holt, New York.
- Boyle, J. E.—*Agricultural Economics*, 1924. Lippincott, Philadelphia.
- Boyle, J. E.—*The Marketing of Agricultural Products*, 1924. McGraw-Hill, New York.
- Bradford, F. A.—*Money and Banking*, 1935. Longmans, Green, New York.
- Dunmeier and Helphower—*Economics with Application to Agriculture*, 1934. McGraw-Hill.
- Edie, L. D.—*Economics; Principles and Problems*, 1926. Thomas Y. Crowell, New York.
- Ely, R. T.—*Outlines of Economics*, 6th Edition, 1937. Macmillan, New York.

- Fairchild, Furnis, and Buck—Elementary Economics, 2 Vol's. 4th Edition, 1939.
- Holdsworth, J. T.—Money and Banking, 1930. D. Appleton, New York.
- Hinbard, L. E.—The Economics of Soviet Agriculture, 1939. Macmillan.
- Marshall, A.—Principles of Economics, 8th Edition, 1920. Macmillan, London.
- Nourse, E. G.—Agricultural Economics, 1916. University of Chicago Press.
- O'Brien, G.—Agricultural Economics, 1924. Longmans, London.
- Post, Van der, A. P.—Economics of Agriculture, 1937. South Africa Central News Agency.
- Sorokin and Zimmerman—Principles of Rural Urban Sociology, 1929. Henry Holt and Co., New York.
- Steiner, W. H.—Money and Banking, 1932. Henry Holt.
- Taussig, F. W.—Principles of Economics, 2 Vol's. 7th Edition, 1921. Macmillan.
- Tawney, R. H.—Agrarian China, 1930. Allen and Unwin.
- Taylor, H. C.—Outlines of Agricultural Economics, Revised Edition, 1935. Macmillan.
- Wariner, D.—Economics of Peasant Farming, 1939. Oxford University Press.
- White, Horace—Money and Banking, Revised Edition, 1935. Ginn and Co., Boston.
- Wright, Ivan—Farm Mortgage Financing, 1923. McGraw-Hill, New York.

*Co-operation, General*

- American Institute of Co-operation,—American Co-operation, 1925-1942.
- Buhoff, J. V.—The Co-operative Movement in Russia. The Co-operative Union, Manchester, 1917.
- Calvert, H.—Co-operation, Law and Principles. 4th Edition, 1933. Tricker and Spink, Calcutta.

- Daniels, J.—*Co-operation, an American Way*. 1938. Covici-Friede, New York.
- Digby, Margaret.—*A Digest of Co-operative Law*, 1933. P. S. King, London.
- Dillon, J. J.—*Organised Co-operation*, 1928. *The Rural New-Yorker*, New York.
- Enfield, Honora.—*Co-operation*, 1927. Longmans.
- Fay, C. R.—*Co-operation at Home and Abroad*. 2 Vols, 1936, 1939. P. S. King and Sons.
- Gjores, A.—*Co-operation in Sweden*, 2nd Edition, 1938. *The Cooperative Union*.
- Hall, F. and Watkins, W. P.—*Co-operation*, 1934. *The Co-operative Union*, Manchester.
- Hall, F.—*Handbook for Members of Co-operative Committees*, 1932. *The Co-operative Union*.
- Hough, E. M.—*The Co-operative Movement in India*, 1932. P. S. King and Sons.
- International Co-operative Alliance—*International Co-operation*, Vol. II. 1927-1929, Vol. III 1930-'36, I. C. A. London.
- International Labour Office—*Co-operative Organisation and the Intervention of Public Authorities in the Economic Field*, 1939. Geneva.
- International Labour Office—*The Co-operative Movement in Soviet Russia*, 1925. Geneva.
- Jevons, H. S.—*Economic Equality in the Co-operative Commonwealth*, 1933. Methuen, London.
- Mercer, T. W.—*Towards the Co-operative Commonwealth*, 1936. *The Co-operative Press*, Manchester.
- Odhe, Thorsten—*Finnland, a nation of Co-operators*. *Trans.* by John Downie, 1931. Williams and Norgate.
- Ogata, Kiyoshi—*The Co-operative Movement in Japan*, 1925. P. S. King.
- Orne, Anders.—*Co-operative Ideals and Problems*. (*Trans.* by J. Downie), 1926. *The Co-operative Union*.

Poison, Ernest—The Co-operative Republic. (Trans. by W. P. Watkins), 1925. The Co-operative Union.

Potter, Beatrice—The Co-operative Movement in Great Britain, 1930. G. Allen and Unwin.

Smith-Gordon and O'Brien—Co-operation in Many Lands, 1919. The Co-operative Union.

Smith-Gordon and O'Brien—Co-operation in Ireland, 1921. The Co-operative Union.

Smith-Gordon and O'Brien—Co-operation in Denmark, 1919. The Co-operative Union.

Strickland, C. F.—Co-operation for Africa, 1933. Oxford University Press.

Strickland, C. F.—Co-operative Movement in India, 1928. Oxford University Press.

Strickland, C. F.—Studies in European Co-operation. 2 Vols, 1922-25. Lahore Gov't. Printing, India, 1925.

Strickland, C. F.—The Co-operative Movement in China, 1935. Sino-British Cultural Association,

#### Nanking.

U. S. A.—Co-operation in Foreign Countries, 1925. Federal Trade Commission.

Walter, Karl—Co-operation in Changing Italy, 1934. P. S. King and Sons, London.

Walter, Karl—Co-operation and Charles Gide, 1933. King and Sons.

Warbasse, J. P.—Co-operation as a Way of Peace, 1939. Harper and Brothers, New York.

Wolf, H. W.—Co-operation in India, 1927. Thacker.

#### *Co-operation, History*

Anderson, R. A.—With Horace Plunkett in Ireland, 1935. Macmillan 203 pp.

- Cole, G. D. H.—The Life of Robert Owen, 1930. Macmillan.
- Holyoake, G. J.—History of the Rochdale Pioneers, 1907. George Allen and Unwin.
- Holyoake, G. J.—The History of Co-operation, 1908. Unwin, 691 pp.
- Johns Hopkins University—History of Co-operation in the United States, 1888. Johns Hopkins University.
- Mercer, T. W.—Dr. William King and the “Co-operator,” 1921. The Co-operative Union.
- Redfern, Percy—The New Story of the C. W. S. 1938. Dent, London. 624 pp.
- Consumers' Co-operation*
- Burley, Orin F.—The Consumers' Co-operative as a Distributive Agency, 1939. McGraw Hill, New York.
- Carr-Saunders, Florence, and Peets—Consumers' Co-operation in Great Britain, 1938. George Allen and Unwin.
- Cassau, Theodor—The Consumers' Co-operative Movement in Germany (Trans. by J. F. Mills) 1925. T. Fisher Unwin, London.
- Digby, M.—Producers and Consumers, 2nd Edition, 1938. P. S. King.
- Fowler, B. B.—Consumers' Co-operation in America, 1936. Vanguard Press, New York.
- Gide, Charles—Consumers' Co-operative Societies. Trans. by the Co-operative Union, 1921.
- Hough, J. A.—Dividend on Co-operative Purchases, 1932. The Co-operative Union.
- Johnson, J. E. and Others—Consumers' Co-operatives, 1936. Wilson, New York.

- Kallen, H. M.—The Decline and Rise of the Consumer, 1936. Appleton, New York 484 pp.
- Kress, A. J.—Capitalism, Co-operation, Communism, 1932. Randsell, Washington, 141 pp.
- Randall, H. J. and Daggelt, C. J.—Consumers' Co-operative Adventures; Case studies, 1936. White-water Press, Whitewater, U. S. A. 464 pp.
- Redfern, Percy—The Consumers' Place in Society. 1921. The Co-operative Union.
- Sonnichsen, Albert—Consumers' Co-operation, 1921. Macmillan, New York, 251 pp.
- Twigg, H. J.—The Economic Advance of British Co-operation, 1934. Co-operative Union.
- U. S. A.—Report of the Inquiry on Co-operative Enterprise in Europe, 1937. U. S. Gov't. Printing Office.
- Warlasse, J. P.—Co-operative Democracy, 1934. Harper, New York.
- Webb, Sidney and Beatrice—The Consumers' Co-operative Movement 1921. Longmans.
- Webb, Catherine—Industrial Co-operation, 1936. The Co-operative Union.
- Wolf, Leonard—Co-operation and the Future of Industry, 1928. G. Allen and Unwin.
- Wolf, L.—Socialism and Co-operation, 1921. 129 pp. Parsons.

*Agricultural Co-operation, General*

- Adams, J. G. and Fant, J.—Agricultural Co-operation in the Netherlands, 1941. Sackville. Press, Dufin.

- American Commission to Investigate and Study Agricultural Credit and Co-operation—Agricultural Co-operation and Rural Credit in Europe. Washington Gov't. Printing Office, 1913-14.

- Cape Bown—Report of the Commission to Inquire into Co-operation and Agricultural Credit. Cape  
 Time *et.*, 1934. 207 pp.
- Campbell, W. K. H.—Co-operation for Economically Undeveloped Countries, 1938. The League of  
 Nations.
- Christensen, C. L.—Agricultural Co-operation in Denmark, 1924. U. S. D. A. Bull. 1266.
- Christensen, C. L.—Co-operation, Principles and Practices, 1937. The University of Wisconsin.
- Cotta, Freppel—Agricultural Co-operation in Fascist Italy, 1935. P. S. King.
- Coulter, J. L.—Co-operation Among Farmers, 1911. Sturgis and Walton, New York.
- Darling, M. L.—Some Aspects of, Co-operation in Germany, Italy, and Ireland, 1922. Gov't. Printing,  
 Punjab. India.
- Faber, Harald—Co-operation in Danish Agriculture, New Edition, 1931. Longmans, London.
- Filley, H. C.—Co-operation in Agriculture, 1928. John Wiley and Sons, New York.
- Horace Plunkett Foundation—Year Book of Agricultural Co-operation, 1927-42. P. S. King and Sons.
- Horace Plunkett Foundation—Agricultural Co-operation in England, 1930. G. Routledge, London.
- Horace Plunkett Foundation—Agricultural Co-operation in Ireland, 1931. G. Routledge.
- Horace Plunkett Foundation—Agricultural Co-operation in Scotland and Wales, 1932. G. Routledge.
- Horace Plunkett Foundation—Agricultural Co-operation in the British Empire, 1925. G. Routledge.
- Montgomery, H. de F.—Agricultural Co-operation and Co-operative Agricultural Credit in Germany,  
 1906 H. M. S. O. Dublin.
- Munguia, Enrique—The Agrarian Problem in Mexico, 1937. International Labour Office.

- Nourse, E. G.—*The Legal Status of Agricultural Co-operation*, 1928. Macmillan.
- Pearlman, M.—*Collective Adventure, an informal Account of the Communal Settlements of Palestine*, 1938. Heinemann, London.
- Powell, G. H.—*Co-operation in Agriculture*, 1917. Macmillan.
- Radford, George—*Agricultural Co-operation and Organisation*. 2nd Edition, 1917. Hodder & Stoughton, London.
- Smith—Gordon, L. M.—*Co-operation for Farmers*, 1918. Williams and Norgate, London.
- Warman, W. H.—*Agricultural Co-operation in England and Wales*, 1922. Williams and Norgate, London.
- Wolf, H. W.—*Co-operation in Agriculture*, 1912. P. S. King.

*Agricultural Co-operation, Credit and Insurance*

- Baron, N.—*Co-operative Banking*, 1932. P. S. King.
- Baron, N.—*Co-operative Insurance*, 1936. P. S. King.
- Bergengoren, R. F.—*Co-operative Banking*, 1923. Macmillan, New York.
- Cahill, J. R.—*Agricultural Credit and Co-operation in Germany*, 1913. British Government Office, London.
- Gephardt, W. F.—*Principles of Insurance*, 2 Vols 1922.
- Ghosh, H. H.—*The Theory of Co-operative Credit*, 1915. S. C. Anndy, Calcutta. 212 pp.
- Herrick, M. T. and Ingalls, R.—*Rural Credits, Land and Co-operatives*, 1914. Appleton.



Misra, J. P.—Principles of Organisation of Agricultural Co-operative Credit Societies in India, 1932. Bhagalpur, United Press, India.

Sparks, E. S.—History and Theory of Agricultural Credit in the United States, 1932. Crowell, New York, 476 pp.

Strickland, C. F.—Rural Finance and Co-operation 1934. Chung Hwa Book Co., Shanghai.

Tcherkinsky, M.—The Landschaften and Their Mortgage Credit Operations in Germany, 1922. International Institute of Agriculture, Rome.

U. S. A.—The Annual Report of the Farm Credit Administration. Washington, D. C.

Valgren, V. N.—Farmers' Mutual Fire Insurance in the United States, 1924. University of Chicago Press, 186 pp.

Wolf, H. W.—Co-operative Banking, its Principles and Practice, 1907. P. S. King & Sons.

Wolf, H. W.—People's Banks, 4th Edition, 1919. P. S. King, 452 pp.

*Agricultural Co-operations, Marketing and Purchasing*

Bakken and Scharus.—The Economics of Co-operative Marketing 1937. McGraw-Hill, New York.

Booth, J. F.—Co-operative Marketing of Grain in Western Canada, 1928. U. S. D. A. Technical Bulletin No. 63.

British Government—Report on Co-operative Marketing of Agricultural Produce in England and Wales, 1925. Ministry of Agriculture and Fisheries, Economic Series No. 1.

Cornish, N. H.—Co-operative Marketing of Agricultural Products, 1929. D. Appleton.

- Forrester, R. B.—*Large Scale Co-operative Marketing in the United States*, 1925. British Ministry of  
Agriculture and Fisheries, Econ. Series No. 4.
- Gee, Wilson—*The Cotton Co-operatives in the Southeast*, 1935. D. Appleton-Century Co.
- Jessup, O. B.—*The Co-operative Marketing of Farm Products*, 1923 Lippincott, Philadelphia.
- Knapp, J. J.—*Co-operative Farm Supply Purchasing in the British Isles*, 1939. Farm Credit  
Administration, Washington, D. C.
- Knapp, J. J.—*Farmers' Purchasing Associations in Wisconsin*, 1937. Farm Credit Administration,  
Co-operative Division Bulletin No. 20, 118 pp.
- Mekay, A. W. and Lane, C. H.—*Practical Co-operative Marketing*, 1928. Wiley, New York, 512 pp.
- Mears, E. G. and Tobiner, M. O.—*Principles and Practices of Co-operative Marketing*, 1926. Ginn  
and Co.
- Michael Murphy—*Co-operative Marketing of Agricultural Products*, 1934. Cork University Press,  
Dublin, Ireland.
- Montgomery, R. H.—*The Co-operative Pattern in Cotton*, 1925. Macmillan, 335 pp.
- Musain, S. A.—*Agricultural Marketing in Northern India*, 1937. Allen and Unwin, London.
- Patton, H. S.—*Grain Growers' Co-operation in Western Canada*, 1928. Harvard University Press.
- Smith, W. M.—*The Marketing of Australian and New Zealand Primary Products*, 1936. Pitman.
- Skeen, Herman—*Co-operative Marketing, the Golden Rule in Agriculture*, 1923. Double day, New York.
- White, H. F.—*Co-operative Marketing of Farm Products in the U. S.*, 1937. John Brown University  
Press. Siloam Springs, 176 pp.

