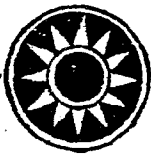


C230
61



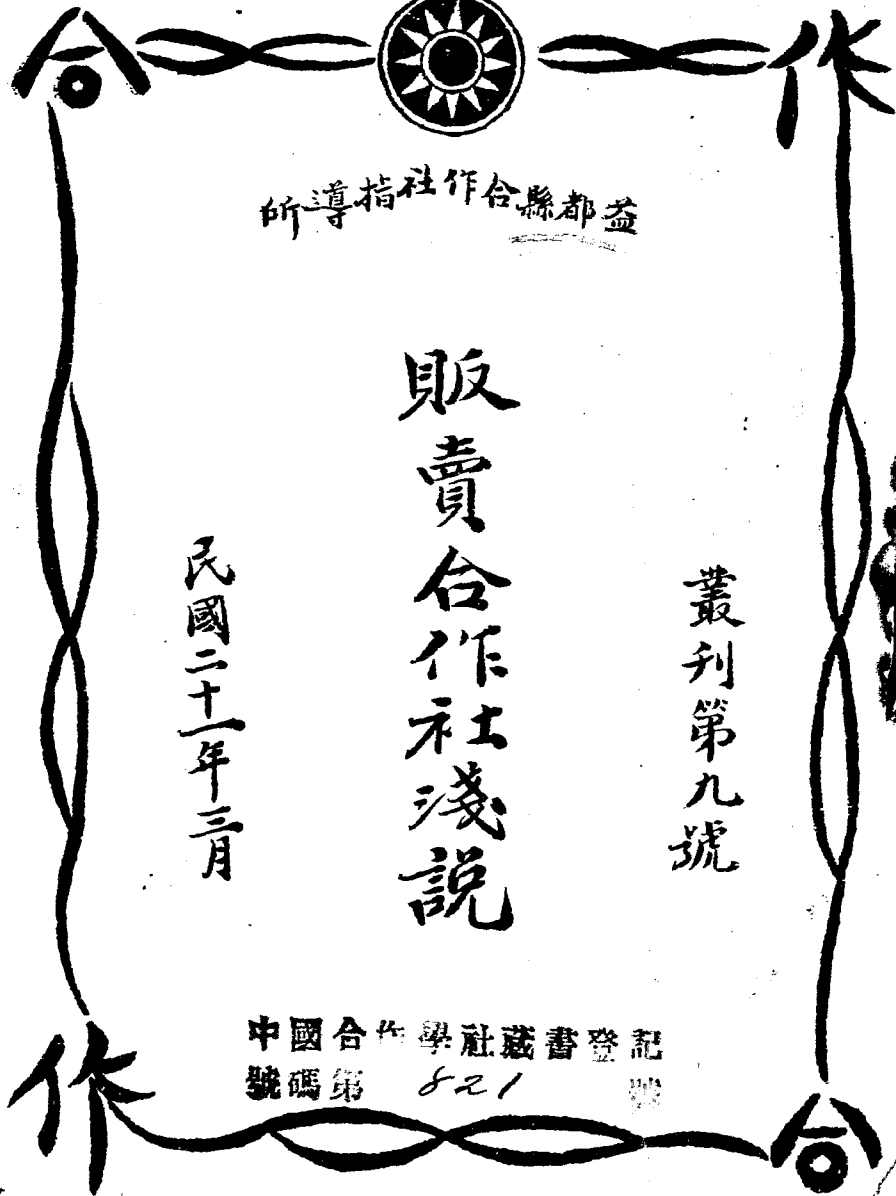
益都縣合作社指導所

販賣合作社淺說

叢刊第九號

民國二十一年三月

中國合作學社藏書登記
號碼第 821



竊以本所遵奉 省政府實業廳暨 縣政府的命令 在縣成立以來
 對於合作事業積極倡導不遺餘力 此係應盡責任甘負厥勞曷敢
 辭苦惟期一般農民聽受宣傳而有澈底覺悟 組織因地制宜實現效
 果之各種合作社 得到經濟寬裕生活圓滿之境地 不受他方經濟
 壓迫 斯可獲人生樂觀 正係民生主義根本解決 茲為便利一般
 農民明瞭合作意義促進組織起見 用特蒐集關於合作事業最重要
 的宣傳書冊 編輯製印 分散各鄉區 俾令一般農民目覩內容以
 資喚起並望 縣內熱心公益先達諸君共同提倡促其實現 更為殷
 殷期望者也 是為序

中華民國二十一年三月

益都縣合作社指導所指導員巴書聲謹識



3 1798 4978 5

80200

販賣合作社淺說

一、引言

「農產品要賣好價錢，趕快組織販賣合作社。」這兩句標語，常常有人問：「什麼意思？為什麼販賣合作社組織以後，農產品就可以賣好價錢？關於這個問題的解釋，非常繁複，決非幾句泛語，所可了事，現在先把販賣合作社的意義，略加解釋，然後再說到農民所得的利益。」

二、販賣合作社的意義

販賣合作社，是將農家的生產品共同販賣出去，或者共同加工製造後者與工產物相類似的東西，應聚集於合作社，由合作社設法加工，或竟不加工而售出於別方面。如是農民能團結一致，和衷共濟，社務才能夠漸漸地向上發展，而社員所享受的利益，也就漸漸的加多。

按農村合作社暫行規程第二條內載：

合作社之目的，須為左列之一種或數種

- (三) 貸放生產事業上必要之資金於社員，及使社員得儲蓄之便利。

友... 止... 幾...

(三) 運銷社員之出產品

(三) 購買社員之需要品

(四) 舉辦社員公共需要之設備

販賣合作社之目的，就是上述第二項運銷社員之出產品，所以販賣合作社，為合作社之一種，而它的社章和組織步驟，也應該根據合作社暫行規程之規定而執行。

三、農民所得到的利益

農產品是農家一年中全部的收入，也就是農民生活好壞的標準，一般農民從年頭到年尾，日出而作，日入而息，胼手胝足，做牛馬般的工作，原是希望收成好，能夠多賣一點錢，使收入增加，生活改善。但是因為自身沒有組織，以致當農產品賣出時，一方面因貨物太少，沒有論價的地位，又因莊稼收穫了，債務急須清理，家中急等錢用，所以就時價錢賤一點，也不得不忍着痛苦去受那奸商層層的剝削。一方面因為貨物擁擠，互相競賣，受價錢跌落的痛苦，又是自然的趨勢。所以就是偶然碰着一個好年成，農民自身也得不着若何實際利益。我們要寬裕農民經濟，固然有待於種植改良，但設法改良販賣情形，藉以增高農家收入，組織販賣合作社，尤

其是個適當而急需的方面。現在將販賣合作社的利益略述於下：

第一、免除剝削，增加論價地位。農家的產品，除留一部分自用以外，大部份都是賣與行家，行家以農產品從速地運來，事實上不能再運回去，於是就趁機剝削，故意壓低市價，用大斗大秤來收買。農人明知吃虧，但是既已運來，不可不賣，且因貨物太少，不便自家囤積另覓銷路，代價雖低，也只有吞聲忍受了。假使有了販賣合作社，將社員的農產品分門別類的聚集攏來，蓋批出賣，抱着你有錢，我有貨，此地價不合，可以由合作社運往別處去銷售，這樣不但可以保障農家的利益，就是商家也不敢用向日剝削手段，來作無形的強迫收買，並且因為躉賣能節省手續的原故，還得來俯就合作社的賣價，所謂「行大欺客，客上欺行」實在是不錯的。

第二、規定等級，增加消費者的信仰，使銷路增加，農產品摻假，是向有的陋習，而優劣不分，摻雜求售，使自低其值，又是農民無知的一種可憐的事實，現在若將農產品很精密的分別等級，某等貨值某價各定標準，不得混雜，務使貨真價實，那末消費者自易生出信仰，貨物一經過目，就知道是好是壞，無須再去檢查，並且免除不滿意而退還等種種麻煩手

續，又因這種貨物，確能適合消費者的需要，故一經使用，其效率即能使消費者永遠不忘。久而久之，竟有非用此種貨物不可之概，所以銷路也就因此擴大，但這種分等經營的手續，除去販賣合作社以外，任何農人，都不能單獨做到。

第三 儲藏待時，避免行情驟落及自相競賣的弊病。新穀登場，價錢必低，這是自然的現象，因為一般農人在莊稼收割時，正是需款急迫，所以農產品一經登場，誰也不得不急於出賣，於是貨物擁擠，供過於求，深恐不能賣脫，致有緩不濟急之虞，不惜強自抑價，以求脫手，所以鬧出你賣十元一石的，我只賣九元零的競賣現象，結果是鷸蚌相爭，漁人得利，只是便易了那一般行家，若為我們農人自己想一想，這是多麼痛心的事！若果有了運銷合作社，就可以設立倉庫，將社員的農產品，暫時貯存，等價錢好了再賣，萬一某社員急切需款，迫不及待，就可向運銷合作社，先支取一部份的價錢，因為販賣合作社是用合賣分推的方法，將全部農產品的賣價，平均分配，早賣遲賣，都是一樣，所以互相競賣的弊病，也可以免除了。

第四，減少消耗，節省運費。一般較為明白事理的農人，近年來也曉

得將自己的農產品賣給就近行家，吃虧很大，也未嘗不想運到較遠的大城鎮去，直接以好價賣與大行家或消費者。但是因為自身產品有限，運到遠處要耗費許多時間和金錢，或者反不如在本地出賣來得合算。所以只好忍氣吞聲，受那奸商低價收買的剝削。這就是農民一方面的痛苦而言，若說到商人一方面，因為他們的情形與農民適得其反，所以就大大的有利可圖。他們既在收買的時候佔着便宜，而另一方面又因聚集多量農產品，可以節省運費。這種中間壟斷之利，明明是由農民身上剝削得來。至販賣合作社既然也是大宗的販賣，則運輸的時候，自然也佔着同樣的便宜，這不是可以消滅商人的剝削嗎？更進一層說，有了這種組織擔負銷售的責任，農人可以盡心於其農場業務，不必再到外面去吃辛受苦，担驚受怕，做那運輸兼銷售者的勾當，徒耗若干時間和金錢了。

第五，暗中儲蓄，年終可得一筆存款。儲蓄是人類一種可貴的美德，也是向上的動機，但是說也可憐，農民自身大都維持生活之不暇，那有餘錢去儲蓄呢？而且鄉間又沒有儲蓄機關，就是農民有了一點錢，也沒有地方去存儲，所以教農民儲蓄，實在是一個極繁難的問題。如果加入了運銷合作社，將農產品委託合作社代賣，那時合作社雖然也仿行家的辦法，扣

去一點佣錢，以供合作社的維持費，但這種佣錢並不是放到理事腰包裡去，到了年終結算的時候，除去各種費用以外，所餘的錢，還是拿來推給各社員，誰託合作社賣的東西多，就分得多，賣的少，就分的少，所以販賣合作社，就是農人的儲蓄銀行，託合作社賣東西，就是儲蓄，農人加入販賣合作社，不但農產品可以賣好價錢，而且還可以暗中儲蓄，真是一舉兩得了。

第六、農產物經加工精製後，價格既提高，運輸又便利。農產物聚集於合作社，施以加工製造，使從粗生產品，一變而為精製品或半精製品，那麼對於販賣上利益更多。譬如農家以繭售出，有種種不利：一，容積大，因之運費貴；二，減少運搬能力，因之銷路狹隘；三，有出娥生蛆的憂慮。然一旦從繭繅製為絲，或竟織為綢、緞、綾、羅、襪、帶……等物，於是它的銷路不難擴張至全世界了。像這樣的從事於加工製造，自非有相當的設備——器具、機械……等——不可，所以要應用分工法，以減少生產費，使品物為大量地出產，而製成品質齊一的東西。這樣一來，生產效果既大，對於市場的競爭力也不小，這種任務，這種效能，只有組織販賣合作社，才可以達到。

第七，農產物經加工精製後，它的殘滓，可作肥料及飼料。譬如農家生產的米，每以穀或糙米的狀態出售，今有運銷合作社精製為白米，則不管價格如何，而所剩下的糠，可供農場裡的肥料及家畜的飼料，況且糠也有相當的市價呢。

以上已將販賣合作社的利益，簡略的說過了，這種合作社組織後，有益於社員，自然不消說得，但是一般奸商，市儈，鑒於本身利益，被合作社奪去，難免不暗中破壞，或高價收買社員的產品，或低價出售自家的貨物，使合作社失敗，恢復他原有的地位，所以各個社員，務必有共同的信仰與犧牲的決心，認清合作社的真精神與其使命，極力擁護，以社務勝利為前題，而以護高價為次要，俾社務日漸發達，社員利益，日臻鞏固，否則，祇圖目前利益，受了他人高價的誘惑，就將產品單獨出賣，那麼反成為合作社的障礙物，足使合作社的基礎動搖了。總而言之：社員對於合作社主義的認識和擁護，尤為今日提倡合作聲中最緊要的一件事。

則實合作社誌

益都縣合作社指導所宣傳叢刊

- 第一號
- 第二號
- 第三號
- 第四號
- 第五號
- 第六號
- 第七號
- 第八號
- 第九號
- 第十號
- 第十一號
- 第十二號
- 第十三號

此書係非賣品函索即寄不悞

合作社是什麼？

農村信用合作社淺說

為什麼組織鄉村信用合作社

信用合作社是什麼？

消費合作社概要

組織合作社的利益和效用

農村合作社暫行規程

合作社的原則

販賣合作社淺說

蠶絲合作社淺說

組織合作社的步驟和應注意之點
合作社向答

*

C330
61

Handwritten notes and signatures at the bottom of the page.