

江蘇省建設廳  
中華郵政特准掛號  
新開辦類  
期刊物第二種

# 江蘇合作

陸軍部  
陸

第二十二期

## 本期要目

### 合作談座

農業合作淺說……………鄭林莊

指導合作社之困難及補救……………李允貞

慘淡經營之張村蠶產合作社……………陳湘浦

### 經濟建設

桐油事業雜談……………胡欽海

栽桑……………賀兆錫

儀徵縣之織蓆業……………李浩然

### 參考資料

江蘇省各縣合作指導員姓名一覽表

### 合作消息

全省合作事業會議

省合作協會成立

創設合作獎金

松江成立漁業合作中心區

建廳實習員陸珪等考察合作事業

編輯兼發行

江蘇合作半月刊社

社址：江蘇省建設廳

中華民國二十六年五月一日出版

## 合作談座

### 農業合作淺說

鄭林莊

這篇文字，是北平燕京大學經濟學系教授鄭林莊先生在北平育英中學無線電台的一篇播音講演詞，對農民合作的原則能解釋得非常清楚；且講詞通俗，極便於一般農民閱讀。本刊因把它節要刊出，以餉讀者。

爲什麼要組織合作社，這個年頭，我們熟人見面，一句話總離不開說，現在的年頭太不成。是的，現在年頭真不好，不用往太遠裏說，就拿我們年青時候眼看到的時候說吧，那有現在這樣壞的年頭呢！在那個時候，我們打了糧食自己家吃，織了布自己身上穿，有得剩的拿到鎮上去換幾個錢，就可以作明年種地的本錢了。如今的歲月可就大變了，收下來的糧食就先拿到鎮上去賣，糧價是那樣的低，化算下來，我們全家大小辛辛苦苦在地裏幹一年，也夠不上個開銷。還有現在什麼身上穿的，家裏用的，都是從鎮上買，價錢是那樣的見天地飛漲，好像祇許他們做買賣的賺錢，不許我們老百姓過活。這樣年頭一年不如一年，虧空也一年比一年拉的大，鄉下本來就有一幫專找縫吃人的放印子錢的，我們明知道他們不是好惹的，可是等錢用，也就沒有法子，不能不跟他告借，欠的債是一年壓一年，利錢也一年重一年，債主是一步步逼上來。這種年頭好像專爲把人逼死，你想那還有翻身的一天？這種苦處，我想現在十家至少有九家是這樣的。

不過話又得說回來啦。年頭是逼人走死路，逼人不能翻身

，我們可甘心往死路走，甘心一輩子不翻身嗎？我想，祇要我們是個人，是個活人，是個想再活下去的人，都不會甘心的。那麼，我們不甘心，我們又有什麼辦法呢？我們有沒有辦法呢？我說有的。就是今天要給你們講的合作社。

要明白合作社的意思，先要明白什麼是「合作」。「合作」就是大家合起來的「合」，「作」就是作事的「作」。爲什麼要大合起來呢？爲的是一個人的力量不夠，要大家合起來纔夠大。有一個故事，說的有一個財主，臨死怕他十個兒子不能齊心，分了家會受外人欺負，就把十個兒子叫至床邊來。他先拿一根竹棒交給大兒子，叫他把他折斷。大兒子接過去，一折就斷，後來他又拿了十根竹棒給大兒子，叫他把十根竹棒合在一塊。大兒子接過去，怎樣掐掐也不斷，作父親的就說：「兒子們，你們該明白了吧。一個人的力量太小了，很容易受外人的欺負，要是你們十個人老能合在一塊，誰也不能欺負你們的。」這個也許就是個故事，沒有那麼一回事。可是這個故事的意思是很好的。「合作」的頭一個字，就是看重在這點。你們老是分着過，你管你的，我管我的，你們只好老去過苦日子，要

是你們能合起來，你們就有辦法。

「可是你們僅僅合起來，而不去作也不行。俗語說得好：「烙餅不會從天上掉下來。」這就是「合作」第二個字——「作」字——的意思。

那麼，我們做些什麼呢？第一，我們可以合起來去跟銀行借錢；利息要低，期限要緩。可是你們平常不輕易能夠跟銀行借錢。第一你們借的錢不多——頂多幾十塊錢——銀行不願意爲這一點兒錢麻煩。第二，你們住的離城裏很遠，銀行不知道你靠得住，靠不住，就不敢借錢給你們。要是大家能合起來，一塊跟銀行去借，銀行就能借給你們，爲的是你們大家一塊借錢，借的數目就大，還有大家合起來，大家担起責任來，銀行也就敢信你們，也就肯借錢給你們了，你們不但可以跟人借錢，還可以把餘下來的錢存起來的。平常我們化剩個一毛幾分的，爲的沒有地方可以放，就隨手亂化掉，要是有了個能夠替我們存錢的地方，就可以存起來，何況它還給我們打利錢呢？我們存得久了，也就能剩下一筆錢了。

第三，你們可以合起來作買賣。你們收了莊稼，可以合在一塊，送到能夠賣錢的地方去賣去。現在在無極那邊的鄉下種莊稼，就合起來把他們種的棉花，送到天津去賣。合算每担棉花可以多賣三塊錢，無極離天津有幾百里地，平常一個莊稼人，怎能把收的莊稼，送到那麼遠的地方去賣出呢？可是他們合起來就成。

你們不光可以賣去，還可以買進。你們不是都要用袍料嗎？不是都要用布嗎？用燈油嗎？用油鹽嗎？平常你們這些東西都是跟村裏的雜貨舖買來的，價錢總比城裏和鎮上的大舖子貴點。爲的開雜貨舖拿帳，他也要賺點。要是你們大家合起來，一塊去跟城裏的大舖子去買去，就算得攤點腳錢，也一定會比村子裏的雜貨店價錢低。還有你們買多了，價錢還會格外地便

宜。要是你們買的很多，還可以整批地向發行的買賣家去大批地批去，價錢就更公道了。這樣你們不就得了很大的便宜嗎？還有你們合起來去開一口井，買一頭牛，大家輪流着用。你們也可以合起來去買一部磨麵粉的機器，把自己種的麥子磨成麵粉；也可以合起來買一片地，大家在一塊種。這樣看來，你們能合起來，就能有力量，有了力量就能做許多於自己有益處的事情。

辦借款和存款的，叫做信用合作社。辦販賣莊稼的，叫做運銷合作社。辦買貨的叫消費合作社，也可以叫做供給合作社。辦開井買牛的，叫公用合作社。辦磨坊種地的，叫做生產合作社。你們能辦起這許多的合作社，你們就不愁不能把你們的日子給弄好了。

合作的故事，以上講到合作社是怎樣好，怎樣有用。你們聽了，不知道也想到要辦一個合作社不？我很盼望你們都能辦一個合作社。不過合作社也不是容易辦的，說辦就辦。頭一樣，辦合作社要錢，像我們作買賣要本錢一樣。我們入合作社，先要拿股本，平常合作社的股子要兩塊錢一股。第二樣，辦合作社要人，你們想，沒有人怎麼能辦事呢？你們現在的家當多半都不算好，也許連拿點股子也不易。一層你們都是種莊稼的，活計很忙，那有功夫替合作社出力呢！這都不錯，辦合作社實在不是件容易的事。

可是我們明知道辦合作是件好事，是件有用的事。這樣說，眼看着一塊肥肉，不還要乾嚙着嗎？是的，你們是要乾嚙着，要是你們不肯自己先吃點苦，下點工夫的話。這裏有個故事，告訴你們當初人家辦頭一個合作社是怎樣吃苦和下功夫來着。

這個故事不出在中國，是出在外國——一個叫做英國的地方。那個時候說起來，離現在快有一百年了。那時候，英國的

莊稼人的日子也很苦，他們很多吃不了這個苦，就放下莊稼不做，跑到城裏的工廠給人做工去。工也是不容易做的，事情很累，從早到晚，連歇歇的工夫都沒有。工錢又少，東西又貴，他們的日子也不見得比在鄉下好。他們後來越看越覺得那日子沒有法子再過下去，就找他們的東家想法子給加點工錢。誰知他們的東家的心都很狠，祇願自己發財，那管他們死活，就沒有理他們。他們鬧了好一氣，可是一點好處也得不到。有一天，他們就想到，爲什麼不去辦一個合作社來救這份苦日子呢？當時有許多人都願意辦一個，可是後來一想辦合作社要本錢，就有許多人不敢來。其中有二十八個人都拿定主意，一定要辦。牠們就從那天起，每天省一點錢，來作合作社的本錢。他們差不多省了一年的工夫，一個人才省出一鎊錢——合十五塊中國錢。二十八個人湊合起來，一共有二十八鎊錢——差不多到四百塊中國錢。他們就拿這一點錢來開一間小雜貨舖。

他們在開辦的時候，也有很多難處，頭一樣，就是沒有人肯租房子給他們作門市，後來經人再三求情，才有一家人肯騰出一間房子租給他們。房租很貴，押租也很多。第二樣，就是他們雇不起伙計來照管買賣，只好自己動手。他們白天做工，晚上就來照管買賣，由他們這二十八個人輪流着照管，每天晚上有兩三個人。第三樣是他們的本錢少，不容易周轉得過來，祇好定明白來買東西的都得現銀交易，概不賒欠。這樣一來，自然外人都來照顧他們了。

## 指導合作社之困難及補救

自從帝國主義者經濟的力量，侵入了中國的農村以後，更加上天災人禍的影響，農村經濟的枯竭，民衆生活的艱苦，日甚一日，幾達於不可收拾之地步；所以挽救農村經濟，實爲當

起先他們的買賣不敢做得太大，祇賣三四樣家家都用的東西——好比米麵之類的東西。別人看見了，都暗地裏笑他們，說這樣的買賣怎麼能賺錢呢！誰知他們辦了一年之後居然賺了點錢，這二十八個人，人人都分到了點紅利。這樣一來，就有許多人也想和他們打夥。他們原定的宗旨就是來者不拒的，自然喜歡別人也來同享這份好處。這樣：到了第二年就添了四十六個新人，連舊有的一共有七十四個人。這樣一來人多了，本錢也就多了，買賣也就做得大了，錢也賺的多了。他們這份小買賣真可以說是眼看着它一年一年地興隆起來。到了第十個年頭，就一共有七百二十個社員（入股的人就叫做社員），本錢快到六千鎊錢，一年可以做三萬多買賣，差不多可以看六厘的利錢。後來，買賣自然越做越大，自己開廠造貨了。

這就是第一個消費合作社最初創辦的情形。你看他們當初的情形也不見得會比你們好。你們還有地可種，他們是在鄉下裏，沒有地可種，逼着到了城裏作工的。到了城裏，又賺不出一頓飽飯食。像他們那樣，都能夠從困難裏闖出一條路來，爲什麼你們就不能夠呢？老實說你們現在的情形，還比他們的好啦。他們那時候，全仗自己去幹，現在你們要辦合作社，就有人來幫忙，告訴你們該怎麼辦。你們有什麼難處，我們都可以跟你們想法子。像這個樣子，你們再不能辦一個合作社來自己救一下自己，那祇好坐在家裏受苦了。

（未完）

李允貞

今「救亡圖存」最急切的要務，想挽救農村經濟，唯一的出路，就是組織合作社，這是大家所公認的。在理論方面，實在不須要我再來多多饒舌了。但是在窮苦的農村裏面，組織合作社

，實在有不少的困難；筆者是一個負領導鄉村事業的小學教師，茲將自己體驗到的困難及補救方法，分述於下，以求賢達指正。

甲、困難：

一、民衆不了解合作的意義——中國的民衆，像一盤散沙，大多存着自私自利的心，如若把他們組織成一個互助互惠的團體，實在不是容易的事，即令組織成功了，他們自己馬上也可以會解散；稍微富裕一點的農家，不須要貸款，他們就不願加入合作社，因為多一事不如少一事，又增加了他們一層的麻煩。窮苦的農家，無論是副業的製造、工商的經營，在在均須用充裕的資金，他們願意組織合作社，但都以貸款為目的；拿合作社當一個借款聯合會來看，借到了款，也只是一個有名無實的合作社，不去切切實實地經營業務。一旦借不到款，他們便心灰意冷，馬上就氣忿忿地解散了。況且現在銀行放款，又不見得十分可靠，即可靠又不見得十分宜時，他們借款有時不但不見得利，反而吃了借款的大虧；絕不想自救的方法。總而言之，他們不知道合作的真義，甚或連皮毛都不懂。似此情形，業務能會發達麼？！

二、壞的份子易於混進去——鄉村農民組織合作社，因為可以借款，因此，就有許多不務正業的份子，乘機混進去，以圖借款來飽自己的私囊；忠實的農民，都有怕惡人的心理，不敢阻止他們，也無力阻止他們。合作社是自由結合互助的團體，因為少數社員的不純潔，自私自利，操縱把持，結果弄得一敗塗地而解散，甚或因經濟的關係，而起了不可收拾的糾紛。

三、農村缺乏領導人物——年來合作社的組織，真如雨後春筍，就量的數目來說，真令人不勝欣喜，就質的情形來論，又不禁令人喟然興嘆。這一點，不是我個人的妄作議論，實在

是有許多合作專家，早就有此種表示了。推其原因，實在因為農村缺乏領導人物，合作社的業務，如若能切實推動起來，如經濟的出納，業務的計劃等，均不是簡單而容易的事，以智識低淺的農民，甚而連一個字都不識，他們能辦得到麼？能使得合作社業務蒸蒸日上麼？！

四、缺乏資金——合作社雖然是人的結合，不是經濟的結合。在精神方面，當然是這樣。但在業務的發展上，離了資金。無論如何是不行的，所以資金問題，是合作社業務發達與否的主要問題，尤其是在初成立的時期，社員對合作社沒有十分信任，股金極少，儲蓄亦不多，叫他們無所措手足，所謂『無水不能活泥』，怎能談到托盤築牆呢？他們唯一的辦法，就是向銀行借款，在前面不是說過麼？銀行借款是絕對不可靠的，而且不是根本的辦法。因為資金的困難，而業務停頓的，實在不是少數呀！

乙、困難的補救：

一、初成立時期宜用行政力量及秘密組織——在窮鄉僻壤裏面，民衆智識未開，只知聽天由命，不知自救救人，他們不了解合作的意義，而不願組織合作社，這樣可稍微運用一點行政的力量，由鄉保長作發起人，看實際的需要，領導他們組織需要的合作社，有壞的份子混進去，鄉長也可以檢舉他。並且也可以採用秘密組織的方法，由鄉保長物色忠實農民，勸其加入，按合法的手續，組織好了，再行公開，至於以後社員的增加，也可以用行政的力量，及團體的力量去應付。如此，壞人也不成什麼問題了。

二、利用小學教師作為領導人物——合作事業不是簡單而容易的事，專靠幾個智識低淺的老農，業務是不會發達的，必須學識能力稍強一些的老農，來經營籌劃，方能日有起色，現在在鄉村裏面的中堅人物，就是小學教師，不但負了教

育兒童的責任，亦且負有改進鄉村事業的天職。最好分別加入為社員，一方面以自己的學識才能，可以協助業務的進行；一方面以自己清廉的身，潔白的心，作為其他社員的模範。如此，合作社業務再不進展的，實未之有也。

三、訓練社員——合作社是人的結合，不是經濟的結合，所以合作社之發展與否，全以社員之精神及能力來決定。精神方面，至低限度能舍己從人，無論做什麼事情，均以互助互惠

## 慘淡經營之張村蠶產合作社

陳湘浦

金壇縣之張村，住于邑之西南隅，距城四十餘里，與溧陽接壤，四圍田地，高低不一，約分四種：山田、高田、圩田、灘田，出產以糯稻為大宗，蠶繭亦有相當之收入，自受世界不景氣之影響，稻價低落，繭價亦一落千丈，農村經濟，一極崩潰。民國二十二年春，新縣長為復興農村並復興蠶桑計，竭力提倡合作社，派員四出組織，而本社亦以成立，加入為社員者共有三十餘人。在當時，非但農民，不知合作為何物，即稍有知識之理監事主席，亦無相當之認識。惟以經濟枯竭，入社可以貸款，故多加入，以求借款。以縣分行尚未成立，乃由新縣長向省農行借券百元發給本社。本社以半數購買桑葉，并為各社員作桑田之肥料，半數借給社員為購買農具及蠶具之用。當是時非特低利無處可借，即高利貸亦覺鳳毛麟角。社員得此微利之借款，喜可知也。且更難蠶共育，售繭結果，又得獎勵金壹佰陸拾餘元。借未提作公積金，一併發給各個社員，共育每張種壹元二角，不共育六角。秋蠶雖未共育，又得獎勵金三十餘元。其時縣分行已成立，當局乃專摺代存，預備來年共育之用。是年總結。省款三百元。本利悉數償還。並未有何困難。二十二年之本社。結果尚稱美滿。

為出發點。能力方面，除經營業務能運用自如外，還得能改進自己關於生產的技術。如發覺合作社，得能用科學之養蠶法，新式繅絲法及運銷等常識和技術，這樣，業務才會發達。現在睜開眼看一看，全國的合作社，而真能十分發達，盡了改善經濟復興農村之能事的，真是鳳毛麟角。推其原因，就是社員不健全的問題。所以訓練社員，實在是刻不容緩的工作。

二十三年，農民均以入社為有利，而本社亦以擴充人數及擴大事業區域為宗旨，一時加入為社員者，新舊合計共有二百餘人，事業區域數十里。於是擴大借款數額，計分如下：

(一) 資本放款二千四百元

(二) 農具借款五百元

(三) 建築借款四百元

(四) 肥料借款八百元

(五) 機油借款二百元

(六) 蠶種借款一千二百元

總計五千五百元。再加月息一分，以八個月計算，本利須五千九百四十元。然猶以為未足也，擬俟秋成後，續借一二千元，辦理農家必需品如油米布匹等類。詎料入夏以後，旱魃肆虐，山田高田，既未栽插，補種雜糧，又被虫害。圩灘田雖已栽插，河水乾涸，禾苗枯萎，縱橫數十里，不見滴水，飲料幾至缺乏，如此天災，實與本社以重大之打擊。所最困難者，養豬之戶，飼料將盡，稍有雜糧，留為自己度命。紛紛欲將所育之豬，分還理事主席，當即召開緊急會議，籌商補救方法。決議俟河水稍通，先辦理一批運銷，暫安其心。陰歷七月十七日，得雨數寸，河水可通，便與農行商酌，定于八月二十二日運銷到滬，適值天氣轉熱，豬價低落，舟車熱斃之豬，有十隻之多。雖保險公司亦受賠累，送豬人吃盡辛苦，而通盤結束，豬

價仍未滿人意，社員噴有煩言。所幸建築借款，因共同售商，得到獎勵金三百五十餘元，故是年與農行結束，轉期一千元。本社之信譽及精神，因此而受莫大之損失。

二十四年度，社員之扣除股金脫離本社者，已近五分之一，而本社亦抱緊縮主義，設若停辦，農行一千元轉期借款，勢必無法償還。况負欠各社員，大半餬口四方，不但無力還債，生活亦成問題。倘欲將舊欠收回，必非短時間所能濟事。于是勉強維持，向農行商借一二百元小借款，標明已還清者可以再借，未還清俟還清後方可再借。如此辦法，蕭麥登場時，收得舊欠二百餘元；又轉期八百元。稻場時又收得舊欠近三百元，然銀行總難結束，因縣政府有鑒借借款五百元。當即與縣長商酌，暫緩償還。農行八百元再轉期借款，始得一律肅清。本年度之難關，總算渡過。

二十五年度，新縣長調任沈陽，緩期償之款，勢必提前結

## 經濟建設

### 桐油事業雜談

閱農報第八六期，有吳清泉先生大著，「提倡植桐聲中，應注意油桐種植及榨油之方法」一文；內有關於榨油一節，知吾國土法榨油油分之低，餘油雜入桐渣，徒供肥田之用，誠屬暴殄天物之光。不禁怦然心動，不能自己。作者也是從事於桐油事業者之一，對於種植桐樹，榨製桐油，八年於茲，因而稍有心得，不敢自秘。爰將經驗所得，拉雜寫出，因無系統，故名雜談。至望國內明達，不吝指正，則拋磚引玉，是所大幸。

束。不得已又向農行借洋五百元，交還縣府。惟此種借款，係短期性質，如不將此款償清，其他借款，勢成絕望。然社員積欠，決非短期可以收集，只得暫時過去。屆期一方面緊追積欠，一方面另籌別法，終算未曾擱淺，得以穩渡難關，結清前款，然後開始再借。是年所借之款列下：(一)肥料借款一千二百元(二)現金借款叁佰元，年終結束，非特新借之款完全收回，從前積欠，亦有百餘元之收入。總計社員積欠，至此尚有百餘元，本年度之結束，亦算不大困難。總之，第一年為本社萌芽時期，時有雨露之培養，確有欣欣向榮之氣概。第二年為本社發育時期，忽被風雪之摧殘，幾有不克生存之狀態。第三年為本社奄奄一息時期，只得徐徐灌溉，保持其一線生機。第四年為本社復蘇時期，社員信仰比較親切，舊欠絡續收回，使不再受風雪之摧殘，或者尚有復興之希望。

胡欽海

也。

甲、植桐研究之實驗：

- (一)桐樹之選擇：吾浙現有桐種，大略可分左列三種。  
(1)五爪桐(又名三年桐) (2)獨個桐(又名二年桐)  
(3)長腳桐(又名吊桐)

查上項桐種，以壽命言，獨個桐為最長，五爪桐次之，長腳桐又次之，但亦視其培養之合法與否為斷。如第一第三兩種

，在武義永康一帶，山澗溪畔自生之桐樹，壽命有達二十餘年，其生產力並不衰退者，良以地非桐林，四面空曠，土地肥力之供給，留有餘地故耳。惟第二種，無論處任何粗放環境之下，壽命比衆特長，爲其優點，故在平原肥沃之土地，宜植獨個桐，因其壽命長，樹勢高大，結果雖較遲，而年年有結果之能力。若傾斜度在二十五度以上之山地，宜植長脚桐，因其樹勢低矮，結果最早，產量甚豐。如傾斜度自十度至二十五度之山地，宜植五爪桐，因其樹勢及產量介於兩者之間也。

欲求農作物產量之增進，及質地之改良，選擇及育成優良之品種，實爲種植家首要工作，油桐樹之栽培不能外是，吾輩一入桐林，詳加觀察，即係同一品種，同一培養條件及環境之下，不僅樹身之生長力不齊一，即產量亦高下懸殊，仔細推求，種籽之優劣，實爲主要因子。然桐樹選種，不比普通作物，蓋自播種以迄成林結果，動需三年以上。故欲得純系優良之桐種，而分離育成，以供給於種植家爲非短期間所能辦到之事，而比較可靠桐種之供給，又爲目下始業種桐者，急欲解決之問題，本社爲適應事實上之要求計，今春特於現已結果之桐林內，於每種品種內，復依左列之選種條件，選得種桐二千餘株。

- (1) 植株強健者
  - (2) 結果豐富者
  - (3) 桐果碩大者
  - (4) 母果所含種籽有五顆者
  - (5) 並無病蟲害者
- 選得之種桐，一一做以記號，而於秋末收穫時，分別收藏之；除以一部份供本社留種外，當以有餘分讓於始業之同志。且爲便於購買者審查顆數計，概以桐果出售，定價每市斤一角二分，寄費另加。

(二) 植桐始業之預算：爲幫助始業的同志，作事業計劃時的參考起見；底下是一張一公頃（百公畝）的預算表，是依着者的環境、生活、程度和交通狀況造的。各地的生活程度不同

，因不能一律符合。這個預算，也決不至於相差過遠的。

第一年支出創業費

開墾費	八十元	共二百工每工四角
種籽費	六元	
播種施肥工資	四元	共十工
肥料費	三元	

以上總計九十三元，作爲創業費。今假設桐林持續之年限爲十年，（培養合理之桐林尚不止此數）自第三年起，作八年分攤，（利息以週年一分加複利計）每年攤派二十一元，還有第一第二兩年，桐苗幼小時，每年尚可間作一次，山地租金，可從間作之副作收入，以資抵償，所以略去不算。

第三年收支預算

中耕三次	四十元	共一百工每工四角
施肥二次	八元	共二十工
收穫鮮桐果一百八十担十六元		共四十工
調製工資	十二元三角	剝皮晒燥及去壳參用女工
榨油工料費	二十四元	計十二担每担二元
肥料費	四十五元	桐渣十五担每担三元
山地租金	十元	
建築物維持費	十元	
農具修理費	五元	
桐油運費	四元八角	十二担運金華每担四角算
雜耗	九元四角	
創業費攤派金	二十一元	
合計二百零伍元伍角		
收入之部		
桐油十二担	一百八十元	每担十五元計



桐渣八担十斤 二十四元三角 每担三元  
桐壳九担九十斤 一元四角八分 每担一角五分

合計二百另伍元七角八分

附註：每公頃初可植桐樹二千株，每株平均可產果四十五顆，

計重九斤，合計一百八十担。（以鮮果計算）以鮮果去皮取籽，得乾燥之桐子六分之一，合三十担。乾燥優良之桐子，可榨出油分百分之四十，故合十二担。含桐渣百分之二七，故合八担十斤。桐壳百分之三十三，故合九担九十斤。一公頃之桐林，除開墾時需另僱工支出勞費外，以後施肥、中耕、收穫、調製，均可利用家庭

## 栽 桑

桑葉是絲繭原料，要改良絲繭，先要講究栽桑。良好的桑樹，是合理的方法培育得來，所以研究養蠶的人們，應先研究一下栽桑的方法。

### 一、桑苗繁殖法

栽桑先要有桑苗，所以先講桑苗繁殖法，桑苗繁殖；有有性繁殖和無性繁殖兩種：有性繁殖，是拿桑子播種成實生苗後再行嫁接而成；無性繁殖，是插木壓條等方法。無性繁殖，手術雖較簡便，但是生長年齡較短，不如用有性繁殖來得妥善，現在把有性繁殖的實播法簡略的寫在下面。

### 甲、採實

播種用的桑實，又名桑椹（俗名桑子），要在實生而沒有嫁接過的野桑上採用，嫁接過的湖桑實是沒有用，并且還要透熟後方可用。把採得種子，納入布袋，浸在水裏約一日（過久即減少發芽力），候果皮稍腐，用手搓揉，使肉與子分離，再三洗滌，飄去果皮與輕浮種子，薄舖在布上，候它陰乾後密封

勞動，則工資一項，可省去若干。若家屋農具，均係現成，則建築物之維持，農具之修理，大部分可不支出。況第四年後，產量逐年增加，利益更厚，八口之家，大可無糧食之憂焉。

桐果產量，第四年比第三年可增加半倍，第四年後，年有增加，至第六年宜疏伐一次，留原有之半數。（即一千株）本年收量雖較減，然至第七年則恢復原狀，以後復逐年增加，至第十一年行第二次之疏伐，留五百株，以後可任其生長焉。

（未完）

賀兆錫

貯藏於低溫黑暗處所，并須杜絕空氣，存至明春可供春播，不過手續過繁，稍一不慎，即不能發芽，普通都把採得桑實，用手搓揉，使果肉與種子分離，納入疏布袋裏，瀝乾汁液，然後和草木灰或泥土等充分攪拌，即撒布在已經整理之苗床上，這叫做夏播。

### 乙、播種

擇鬆軟乾燥向陽的壤土地做苗床，先把地土翻起，搗之使碎，築成高畦，撒布少量的腐熟堆肥，表面覆一層細土，然後把種子撒佈其上，再把細土覆沒，至不見種子為度，不可過厚，并以稻草蓋好，畦上還須拿蘆葦所做的籬笆，日蓋夜去，以防烈日。除上面的撒播法外，還有一種繩播法，是在畦面開淺溝，把粗草繩照溝長截斷，埋在溝裏，然後再拿種子播在草繩上，其餘覆土、蓋草、搭篷，都是一樣。幼苗生長二三寸時，即行疏株並除雜草，乾燥時早晚灌水，并時施稀薄液肥，在晚秋落葉後，或早春發芽前，每年舉行移植一次；最後各苗距離

，以三四寸為適度，至第三年春，即可用作砧木實行嫁接。

### 丙、接木

桑苗嫁接，大都多在實生苗根部用枝插接法，先選定皮厚心細芽密不十分粗大的改良湖桑枝為接穗，把快刀削成長馬耳形，削面須十分平滑，一面的桑皮不可損動，括去皮面臘皮，切去尖端，留芽三個。然後掘起實生苗根部泥土，在細根枝之上部黃色處，剪去上部成稍傾斜面，把左手大指和食指緊捏傾斜面之低處推向高處，使高處之皮與骨脫離成一孔，然後把已經預備好之接穗，削面向外，皮面貼骨，輕輕插入，不可插損

## 儀徵縣之織蓆業

### 一、引言

儀徵之農村工藝，向以第二區之「織蓆」最為著名。近年以來，因備受天災人事之影響，已日趨衰落途徑。以客觀之環境言之，提倡產銷合作，實為當務之急。特是織蓆者之智識淺陋，求其組織合作，心力有所不能，而蓆商之頭腦複雜，為之組織合作，法理有所欠當，推進轉覺困難。然若任其消長，則蓆業行有破產之虞，織工終有失業之日，能不危慮！為切合實際起見，擬先權宜行事，選擇熱心公益之蓆商數人，組織運銷合作：冀以增進其經濟力量，而擴大織工之路，乃間接推進農村副業之一法也，是否可行？謹將調查所得，筆於次以就有道！

### 二、調查之一斑

1. 織蓆區域 第二區境內。
2. 織蓆戶數 約五六千戶，佔全區戶數七分之五以上。
3. 蓆莊數目 約七八十家。
4. 蓆行數目 約二十家。

接穗或砧木之皮部，再以泥土攪好壓緊，壓時應雙方並壓，不可使接穗稍有移動，如此即易活着，惟尤須注意者，嫁接時應在晴天行之，最好能測知三二日內不至下雨者，否則在雨天或接後即下雨者，一經雨水滲入接處即不易活着。

接穗發芽後，擇留一壯芽，餘芽悉行除去，若生砧芽，當速摘除，至芽達六七寸時，施稀薄液肥二三次，除去雜草，寄土根際，妥為管理，至秋末可得二三尺之健全苗木，晚秋葉落後或早春發芽前，即可栽用。

(未完)

李浩然

5. 中心集場 朴樹灣。
6. 放蓆制度 向為包工制：——由蓆莊購集原料，放於織工，依照規定章程繳還朴蓆領取工資。
7. 原料種類 火蓆與蓆草。
8. 購進原料之方法及其地點：  
甲、火蓆由鎮江大宗批進。  
乙、蓆草由各蓆莊各自派人於原產地之蘇州封門外之車坊鎮一帶，坐地零收。
9. 車坊鎮蓆草田之面積，約一千六千方里。
10. 蓆草收割之困難與其價格之關係 蓆草之收割期間，以末伏交秋為適，但必擇無風、無雨、無日光之天氣，方能開刀，故收割頗感困難！蓋遇風則草易凌亂而腰折，不便工作；遇雨則草色立黑，見日則黃；在日光之下割草，草稍不久又變紅，皆不適於織用，故當年價格之高低，恆以收割期間氣候之適否而定。
11. 三年來蓆草之價格 前年每担價三元至四元，去年每担價四



一司往來無利息。

22 售貨價格 以尺論價，每尺一角起碼，一角三四分止。

23 去年生產總價格 約十五萬元，試分計於次：

甲、去年購草之總量及其價值 去年各蔗莊之購草總量，約為一百六十五萬斤，每石以四元五角計算，合值大洋七萬四千二百五十元。

乙、去年購蔗之總值 約二萬元

丙、去年開支之工資 約五萬元

丁、各種運費 約五六千元

24 去年售貨總價值 約十九萬元

附註 以上兩條之概算，僅指蔗莊之營業而言，舉凡農家

自力生產之總價格與價值，概未列入，因無從估計

之故，但觀蔗行之日增，可知其營業亦不小也。

25 各莊資本之大小 最大者有五六千元，最小者僅三四百元。

26 尺的制度 律用足裁尺。

### 三、調查後之觀感

1. 蔗莊雖多，但無完善之組織，故時有操縱競賣之現象，蔗行反大受其惠。

2. 因每担淨草極超過三四十斤，使工時延長于無形，而工資又不提高，故稍有餘資之農家，多自購原料，自織自售，致放織之量減少，蔗行乃應運而增。

3. 因農家自織之零貨，不能運銷外埠，致市價不易統制，徒假蔗行與販商以漁利之機，而大減蔗莊之銷路。

4. 因上述三點之關係，農人之獲利甚微，蔗莊之影響殊大。

5. 為增進雙方之利益起見，應提倡勞資合作。

6. 為連鎖雙方之關係起見，織蔗者應組織生產合作社，蔗商應

組織運銷合作社，而以實行之合作為要件。

7. 為減輕生產之費用起見，應函請吳縣合作指導員於車坊鎮一帶，組織蔗草運銷合作社，實行合作之交易。蓋車坊鎮之買賣蔗草，均須投行，而行主多為朴樹灣之蔗商在吳縣縣府領得憑證以開設者，前曾與該地人士大起訟事，卒後以職業自由而獲勝，迄今該地賣草，每忍受抑勒之苦，故該地之合作組織，誠為必要，而兩地能為合作之合作，尤為重要。

8. 為裕商而利農起見，當于該區內擴大合作之宣傳，冀以喚醒蔗商之迷夢，俾能自救救人，發生合作之信仰，而組織仍宜慎重。

9. 為扶植農民之合作起見，當多方予以便利，引起其組織之興趣。

10 為促進該區之合作事業起見，當鼓動地方之公正人士，首先組織內容充實之大合作社，樹立楷模。

### 四、結 論

以經商之目的與性質論，則商人皆為剝削階級，與談合作事業：何異與虎謀皮！然竊以業蔗之商，牟利志在四方，於本地農人實為有利，蓋織蔗本為農村之副業，農人於閑時安坐而作，雖然工資不大，但亦不無小補；且其範圍廣大，老幼咸宜，嘉惠平民，良非淺鮮！倘蔗莊日趨於下，則放蔗之分量自減，工價亦勢必隨低，豈非交相受困？故為謀共存共榮計，似以雙方之合作為妙：即或農人能於自力生產，或且合作生產，亦應與蔗商相互提攜，決不宜與處對立地位，蓋羽毛未豐滿也，然若業蔗之商，對於織工之利益，不思有以增進之，是自剪其生產之手足也，亦衣寶自焚之道耳！吾願與業蔗之人共勉之！

江蘇省各縣合作指導員姓名一覽表(四月底止)

區別	縣名	指導員	主任助理員	協理員	辦公處
第一區	鎮江	張七雲	杜德章		建設局
	溧陽	李運民	王廷鑑		縣政府
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
	丹陽	管科	尹子良	俞竹	
第二區	無錫	管森保	姜崇陸	秦瑞鳴	建設局
	武進	吳沐霖	王慶澄	張挺生	縣政府
	常熟	鈕瑞祥	楊淑淵	徐仲生	縣政府
	吳縣	馬家燾	劉知命	王汝霖	建設局
	吳江	王寶黎	虞貽孫	陳凱基	縣政府
	吳江	王寶黎	虞貽孫	陳凱基	縣政府
	吳江	王寶黎	虞貽孫	陳凱基	縣政府
	吳江	王寶黎	虞貽孫	陳凱基	縣政府
	吳江	王寶黎	虞貽孫	陳凱基	縣政府
	吳江	王寶黎	虞貽孫	陳凱基	縣政府
第三區	金山	倪文劍	劉志純	李同瑞	縣政府
	上海				
	金山	顧文劍	劉志純	李同瑞	縣政府
	奉賢	蔣吳若	周祖武		縣政府
	川沙		唐富全		縣政府
	寶山	尹格非	曹金煥		縣政府
	嘉定	莊宏德	王和		縣政府
	南通	張志賢			建設局
	如皋	徐紹晴	吳裕泉	光	建設局
	如皋	徐紹晴	吳裕泉	光	建設局
第四區	靖江	陳才	鄭		縣政府
	江都	張誠中	毛邦本		建設局
	海門	朱衍源	陸爾霖		縣政府
	啓東	徐蓉	吳等村		縣政府
	崇明	沈白	孫		縣政府
	崇明	沈白	孫		縣政府
	崇明	沈白	孫		縣政府
	崇明	沈白	孫		縣政府
	崇明	沈白	孫		縣政府
	崇明	沈白	孫		縣政府



# 合作消息

## 全省合作事業會議

江蘇全省合作事業會議，於四月十日晨八時在建設廳大禮堂舉行，出席者有鎮江等縣合作指導員助理員，及專家壽勉成王世穎陳仲明等百餘人，由沈廳長主席致開會辭，陳主席副委員長相繼訓話，及專家陳仲明唐啓宇等演講，陳課長岩松說明推進本省合作事業計劃綱要內容。至十二時休息。下午一時三十分，繼續開會，由壽勉成王世穎等演講，（講辭原文在整理中）黃主任石報告各縣合作指導員工作之應注意諸事項。旋由江蘇農民銀行襄理胡湘解答各項合作金融問題。至五時許散會。六時由財建廳廳長假永安酒樓歡宴各指導員。直至八時始賓主盡歡而散云。

## 省合作協會成立

江蘇省合作協會，於四月十一日上午九時，在省立鎮江民衆教育館舉行成立大會，到會會員曾濟寬陳仲明王世穎陳岩松黃石等一百七十六人，主席曾濟寬，行禮如儀。由籌備委員會代表陳岩松，報告籌備經過，繼由省黨部代表石順淵及省政府陳主席代表中央政治學校合作學院主任壽勉成致辭，（致辭原文，在整理中，下期刊載。）旋即討論提案，首將會章修正通過，繼由大會一致通過敦請陳果夫先生為名譽會長，沈百先先生余井塘先生趙棟華先生周佛海先生為名譽副會長，討論畢，即選舉理事，選舉結果，陳仲明（省會消費合作社）曾濟寬，陳岩松，侯厚培，黃石，趙長耀（省運銷合作社）唐啓宇，王世穎，壽勉成，馬維元，李吉辰，李傳超，向復庵，趙吉士，胡湘等十五人為理事。楊公塵（省會信用合作社）李積新，

許先濤，薛樹藩，鄭龍翔，馬家驥，周杰等七人為候補理事云。

## 創設合作獎金

蘇省各縣合作事業近頗發達，建廳對於一般工作人員人員，異常注意，欲加薪給，但以各縣預算開始，諸多困難，近聞建廳更求提高效率起見，於下年度始，設置合作獎勵金，凡工作努力之各合作社職員社員，或指導員，及其他從事合作實務工作之人員，經廳方考核，確有優異成績者，即給予現金或其他之獎勵，此項獎勵金，已列入下年度預算云。

## 松江成立漁業合作中心區

實業部漁業總局，對於漁業以款異常努力，所以成立雖暫，而成效極著，最近蘇省建廳召開全省合作會議，漁銀團亦特派代表參加。合作課即乘便召集沿海各縣之合作指導員，與漁銀團代表相見，會商推廣魚業合作辦法。同時廳方更指定松江金山嘴為漁業合作中心區，另派指導員專責進行。其經費亦已籌妥云。

## 鐵部優待合作農產品

蘇省府頃與鐵道部商定，自四月一日起，凡經江蘇省建設廳核准登記，農產品合作社，持有證明書，報運大麥，小麥，高粱，花生，稻，米，穀，麥，黃豆，蠶豆，赤豆，豌豆，菜豆，芝麻，瓜，梨，瓜子，葡萄，桃，黃芽菜，油菜，蘿蔔，竹筍，金針菜，山芋，白菜，除虫菊，桑葉，茶，棉花，蠶繭等農產品，而由江蘇省境內各站起運，經過京滬，滬杭兩，隴海路運輸者，各按原訂等級運費減為九折收費云。

## 招商局優待合作社貨運

國營招商局為提倡合作事業起見，茲擬定優待江蘇省各縣合作社運貨辦法五項，函請蘇省府轉飭各縣照辦。蘇省府准此，爰抄發該辦法通令縣長轉飭各合作社遵照辦理，茲將該項優待辦法探錄如次：

優待辦法△ 國營招商局優待江蘇省各縣合作社運貨辦法：一、凡經呈請江蘇省建設廳核准登記之合作社，在國營航業機關運輸貨物，得按照下列折扣計算，以示優待。（甲）長江各埠（即長江經）水脚，照定價一個九五扣，兩個九扣計算；（乙）甯波一埠，（即甯甬線）水脚，照定價七五折計算；（丙）南北洋各埠（即南洋經北洋線）水脚，照定價七扣計算。二、合作社交運貨物時，應將貨物名稱數量及合作社所在詳細地址，填單寄呈江蘇省建設廳核准，出具證明書，運向各地招商局接洽辦理。三、合作社不得將非社員貨物，混雜營利，如有違反，一經查實，從重處罰。四、合作社享受是項折減運費辦法，應自該社登記之日起，以五年為限。五、本辦法經招商局公佈之日施行。

## 推進江北墾區合作事業

蘇省棉產改進處，為使棉農生產資金充裕，提高其生產量，以期集中其種，不使散失，防止攪雜，保持皮棉及棉種之純潔度諸端計，特呈請建設廳委派錢却誠等三人為該處合作指導員，分駐各區組織棉花產銷合作社，近由該處與江蘇省農民銀行，商洽共同推進墾區合作事業，雙方會同訂立墾區棉產改進與合作事業聯繫辦法大綱，推進墾區合作事業辦法，及合作

