



合作月刊

第十期

二十六年二月十五日出版

實業部合作司江蘇辦事處

地址：南昌緯路十九號

工作
談話

要大處着眼小處着手

現在本處指導員們，有些人祇是顧到了其應作的瑣碎工作，而對於整個事業之發展不曾留意，又有些人的理想太高了，以為合作是偉大的事業，在細小的地方留意與否是沒有很大關係的，以上兩種觀念都是錯誤，因兩方面全是不容忽視的，我們一方面應在大處——整個合作事業之推進——着眼，同時更須在小處——日常負責的事項——着手。

我們為什麼必須要在大處着眼呢，我國有句老話：「志足以率氣」，那就是說，一個人的目標能看得多末遠，他的精神也就有多末大，譬如要走五十里的路程，在起身的時候，他就先立了一個五十里的目標，他的精神也祇是足以完成了五十里的路，假如五十里走完之後，再使他多走二十里，他一定要感覺十分疲乏的，我們對於工作也是這樣，假如我們認為指導員的責任祇是為組織合作社，指導社員們填寫報表

合作名畫

意大利盧柴第：我們先要自助，老天爺與政府才會來幫助我們，我們應該互相幫助組織合作，這才是自救的真方法。

本期要目

- 工作談話
要大處着眼小處着手
- 專載
湖口澆新棉棉花運銷之過去與將來
- 本處消息
魏主任談外勤人員之分配
外勤工作討論會定二月二十六日舉行
- 編製統計表
- 合作消息
林主席在國府報告合作事業的概要
- 特載
中教會民訓部之合作通訊辦法
- 實業部合作事業各省辦事處組織規程
- 實業部合作事業各省辦事處服務規程
- 實業部合作事業各省辦事處經費辦法
- 實業部合作事業各省辦事處辦事規則
- 實業部合作事業各省辦事處辦事規則
- 實業部合作事業各省辦事處辦事規則

，借點款子等等屬於形式的事情，而未看清了其最大目標是「推進合作事業」，那末其所成立的合作社，必將僅有皮殼，而缺少了靈魂，若使此種認識錯誤的指導員對社員加以細密的解說，詳盡的指導，他一定要感覺煩悶痛苦的，反過來說，假如能把最大的目標——事業之推進——看清楚，其對所有的日常工作，則定可感覺輕易，並富有興趣，結果也一定能作到好處，所以說能否在大處着眼，是極有關係的。

我們爲什麼要在小處着手呢，須知整個的合作事業，好像人的身體，各個人的工作，好似身體的細胞，細胞壞了，就變成了身體上的廢物，甚或變爲瘡疽，爲害身體，我們切不可不要以某某地方是極小的錯誤，無關重要，「因小失大」，將來也或者竟因此小的錯誤，而使事業受了大的阻礙，且「模糊」與「不在乎」的習慣，絕不可養成，其與個人之前途也是極有關係的。

我們應在大處着眼的地方，可有以下幾點：

一、不可祇爲職業而工作，應爲事業而工作，爲職業而工作並不是錯誤，各人能把所管的職務完成了起來，那本來是應該的，不過我們從事合作事業的同志們，是與平常工作人員不同，除了完成其本身應作的工作之外，還要顧到整個事業之發展與全部事業的完成，譬如指導成立一個合作社，祇是使其與一切規定適合，那是不夠的，雖在「職務」上是沒有什麼可指摘的，然而就了「事業」上着想，則未必全曾作到好處，各社員假如能真實的認識了合作，並確實有了推動業務與社務的能力與興趣，那才算完成了在事業上應盡的責任，

本處消息

魏主任談

外勤人員之分配

及新社促進之預計

本處魏主任三月十六日召集外勤同仁談話，對今年外勤人員之分配及工作方針，講述頗詳，茲摘錄如下：

「在工作討論會尚未開始之前，我特先對諸位談一談今年外勤人員的分配，各縣合作社增進的預計，以及填寫「本年度增組新社預計表，與信用合作社促進表」的方法。

今年外勤人員的分配，並沒有很大的變動，惟現在爲加厚外勤的力量，特由合作社調來羅運希、江蓮芳、朱承熹、葉久銜、秦紹金五人，爲本處助理員，又因各縣工作情形稍有變動，人員的分配上也必須要變動一些

若祇是為職業而工作，而不會顧到「事業」的發展，那末所完成的工作，在表面上雖是實在的，而內裏却仍是空虛的，這種工作實際上雖有，但仍等於無，近來在同仁中更發現有為「旅費」而工作之壞現象，按本處以往規定，每日工作地點移動者可報旅費八角，停留一地者祇得報銷六角，所以有些人在甲社的工作雖一天之內不能完成，而為了多報旅費的關係，必要暫停了甲社工作，而轉往乙社去了，這是極大的錯誤，更是不應該這末作的，這樣不但不會為事業而工作，既為「職業而工作」一步，也還沒有作到，這是大家應該注意的。

二、本處內外同仁共五十餘人，雖在名義上職責上有視察員指導員助理員種種的差異，但實際上却是共同協力的來走上了一個目標，「推進所屬各縣的合作事業」，所以各人除了完成其負責的工作之外，還應該顧到本處整個工作怎樣才能達到了完美的地步，本處的工作辦得好了，自然就是合作事業一部的成功，不過本處一切工作方針，是根據了外面實在的情形而定的，大家在工作上如遇有困難，應即報告本處，來統盤計劃，設法解決，絕不可以為自己不能應付，顯示了能力薄弱，竟而敷衍搪塞，隱匿不報，又如發現有新的心得，也應該報告本處，斟酌採用，總之：我們對本處的整個的工作，要負有責任心，本處的成功就是我們的成功，本處的失敗就是我們失敗，我們在精神上總要全體團結一氣，處處為本處着想。

三、各個視導員須負着一縣或一區整個的指導責任，所以除了每日到各社的零碎工作外，更應對負責的區域有一個清楚的認識，與具體的推進計劃，再

，如湖口縣是產棉的區域，今年我們要在該縣多指導組織運銷社，工作因而加重，原先祇有三人，自然就不敷分配了，所以今年要加派二人，規定邢璐珍，張駿，吳季強，王楨才，陳經增等五人駐該縣工作，彭澤為郭登雲，胡問濱，朱承熹三人，湖口彭澤兩縣設視察員一人，指導兩縣工作，德安星子為勒蘊芳葉久銜二人，主要工作為指導德安合作，必要時可到星子催催款子，進賢為羅美寬，朱乾二人，今年農本局擬在該縣投資，所以要加派人員在該縣指導加添新社，現在我們正預備再加派二人，希望可以加派至六人，鄱陽為徐先疇，汪鳳藻，秦紹金，江蓮芳四人，以後或可再加派一人，新建為吳興鑾，張鴻賓，傅僧，均係舊員，並無更動，永修為鄒魯英，余紹曾，葉子雲，鄭靜之，因該縣縣聯社已成立，故此此外將再另派會計一人，都昌為馬文會，朱瑞槐

縮小一些說，即對各個負責指導的合作社，亦須如此，譬如在負責區域內擬將各社引到運銷業務的路上去，那末就應該先把這個目標確定了，然後再從事於一切指導，將來工作才能有系統，不然則一切工作仍是沒有目標，漫無頭緒，雖費了很大的精力，而最後却是一無所得，以前我們多是犯了這個毛病，這也是我們急待改革的地方。

四、向農民講解合作義意，很難使他們領悟，所以有些人爲了增加組社的速率起見，常是以「借款」來引誘農民組社，在事業的立場上看來，這種辦法是不對的，因在開始的時候若給農民一種錯誤的觀念，那就是把他們引上了錯誤的路子，假如我們能在大處着眼，認識了指導組社的最大意義，那末這種錯誤觀念也就容易避免了。

在小處着手的地方應注意以下幾點：

1. 指導合作社是件複雜的事，在手續上稍不留意，就要發生錯誤，譬如監事是不得兼任其他職務的，未滿二十歲的人們是沒有入社資格的，但在初成立的合作社對這些規定不甚清楚，指導員應隨時的來指正他才是，不過各社寄來的申請承認願書內，仍常是查出監事兼任事務員，或社員中有年僅十六歲的，說起來在指導一個合作社，辦理那末複雜的手續，僅一點錯誤，好像算不了什麼，但實際上不是如此，一切錯誤的表件，仍須發還，重新更正，往返寄遞，費時極多，因爲這樣小處模糊，竟誤事極大，此外還有一個最大的壞處，就是予各社一種壞的印象，使其以爲錯的就是對的，日後有了錯誤，而仍將以爲是

，張斗樞，瑞昌爲周濟民，劉先濤，此外王存江專負責到各縣催款，吳謙調內部工作，一俟各縣有了需要，我們還可以隨時加派人員。

按我們的預計，今年將有許多縣份要增加大批的新社，譬如進賢原有四十五社，但有半數是不甚健全的，此種社若經整理後能有進步，我們自然可繼續協助，不然，則酌予註銷，另組新社，現在該縣規定派有二人，但實際上仍是不敷分配，此後我們預備請縣政府担任兩人的費用，本處再加派二人，共設六人，然後才可以工作裕如，我們的希望今年在該縣可指導成立一百四十社，鄱陽的合作空氣很濃厚，平時就有許多農民來信，請求指導組社，在過去總是因爲工作人員太少，不能應付，所以今年在該縣我們也要積極的指導組社，以應農民的需要，新建的大塘市吳城樵舍等地的合作空氣也很濃厚，今年也要增加

對的，這末一誤再誤的下去，將來結果，真是不可思議，所以關於合作社的一切帳表，合作意義，以及各種章程，都是一些也不能模糊的。

2. 現在因各縣匯兌不便，各社還款時恆由指導員代收，再轉交本處，以向各員均能謹慎從事，尚無差錯，不過經手金錢，手續上更應該切實留意，不但「遺失」「挪用」是不准的，就是收據的號碼以及繕寫方法，也是不應該錯誤的。

3. 本處有許多表件是由指導員分別到各社去填寫的，表上的每一欄或每一項都極關係重要，然而有許多入填寫的很不準確，譬如合作社承認請願書內之社股繳納方法，職員任滿日期，以及社址地點等，都常是填有錯誤，填寫各種表件並沒有什麼困難，其所以有錯誤者，多是由於不細心，以為有些微錯誤沒有什麼關係，豈知表件有了錯誤，就失去了他的價值，祇是等於廢紙，且所有因填製此表而費去的時間與金錢，也都算枉費了，對公家的損失極大。

4. 指導員們是每天在鄉間與農民接近的，更因指導員是代表着一個機關，是站在指導者的地位，凡一舉一動都是為農民所注意的，所以我們應處處留心，對於個人的談話行動都要十分小心，總要給農民一種好印象，處處作為他們的表率，以前也曾說過，若使農民真實的認識了合作，祇憑口頭的宣傳是不夠的，此外尚須以健全的人格來影響他，感化他，怎樣才能夠造成此種健全的人格呢，唯一的方法就是在一切動作的小處着手。

這裏對於應在大處着眼與在小處着手的地方，祇簡略的舉了幾個例子，至於應該怎樣作去，還要大家細心體會。

數十社，永修縣聯社已經成立，新社自然也要加多，湖口在今年的工作要以運銷社為中心，預計在今年六月前可組織六十個運銷社，彭澤的社數也應增加，瑞昌都昌原先所派工作人員太少，今年人數加多，社數自然也要一同增進。(下略)

本處工作討論會

定二月廿六日開幕

本處工作討論會定二月廿六日開幕，事前先由各同仁，擬定提案，交由視察室分別整理，列入議程，以備提出討論，現在收到之提案已有五十餘件云。

編製統計表

本處外勤同仁春節返處後，除擬定工作計劃，填製「促進表」，及召開工作討論會外，並幫同組織課編製各種統計表，關於各社之社務與業務概況者，現已製成十餘種，不日即可公佈云。

專 載

湖口流澌橋棉花運銷之過去與將來

一、緒言

湖口縣流澌橋區聯合社，成立於民國二十三年，主要的業務是辦理棉花運銷，到現在已有了三年的歷史，不過把以往的工作經過仔細的回想一下，就可以知道所得的成績並不算太好，也可以說我們的指導工作，曾有一部底確是失敗了，而所以失敗的原因，大部乃是由於當地複雜的環境，好了，現在以往的三年已成了過去，而未來的二十六年度的工作，又在漸次的展開了，這時候我們應該把過去的工作，總起來考查一下，要找一找

什麼地方是工作失敗的最大原因，又我們不會顧及到的地方在那裏，同時我們也該應把將來的工作方針計劃一下，想想什麼事情可以一仍舊貫的作下去，更有什麼地方必須改革，不然，若仍是模模糊糊的作下去，可斷然的說，將來的結果必定仍是失敗，因此我們就感覺到「湖口流澌橋區聯合社棉花運銷之過去與將來」這個問題，是我們必須要討論一下的。

二、過去工作之回顧

甲、組織經過

湖口縣流澌橋附近二十里以內的

區域，最適於植棉，每年產量總計不下一百五十餘萬斤，農民每年很可以得到極大的收入，藉使生計漸次的充裕了起來，不過近幾年來，因天災關係，棉花產量不佳，農民更恆因急於用款，棉花收穫之後，常是要即刻賣去的，因而小販們就乘機壓市價，隨意剝削，農民吃虧很大，所有植棉的利益，大部到不了農民，而全由棉商及小販們剝削去了，前華洋義賑會駐贛事務所有鑒於此，在二十三年的春天，就派員到該地加緊的去指導組織合作社、冀藉合作辦法，協助農民，多事生產，並免除了棉商的剝削

，後經指導成立信用合作社三十四處，分佈的區域，差不多可以遍及產棉的全區，當時先簡單的予以信用合作的訓練，使其對合作辦法有了相當的認識之後，就進而指導組織區聯合社，以使負起經營棉花運銷的責任來，二十三年四月二十日在喻家村信用合作社舉行第一次籌備會，討論了聯合社的名稱、責任、業務、區域、以及社章起草人等問題，五月十六日再舉行第二次籌備會，於七月十六日在流澗橋小學復舉行第三次籌備會，當時計到二十九社代表五十七人，由周達材主席，郭月桂紀錄，如聯合社存在時期，舉行成立大會日期，股金繳納方法，業務計劃起草人，及事務所地址等問題，都在會中詳細的討論了，一切籌備妥貼之後，七月二十日就正式舉行成立大會，計到三十二社代表

六十一人，當經通過社章，工作計劃，預算等議案，並選定郭月桂，周達材，彭鴻翔，喻書錦，廖達三等五人為理事，殷壽，梅和甫，楊成欽等三人為監事，更於是日檢同書表計劃等件，呈送華洋義賑會駐贛事務所，核轉江西省合作委員會登記，八月九日經批准登記，並頒到登記證及印記等件，至此聯合社乃告正式成立。

乙、社務概況

湖口流澗橋區聯合社最初成立的時候，計有社員社三十二處，所屬社員社員共計九百五十九人，共認社股七十七股，每股三十元，共計股金二千三百一十元，分四期繳納，第一期計繳到七百七十元，保證金額為股金之三十倍，總額為六萬九千三百元，次年又有新成立之合作社八處請求入社，亦經代表大會通過接受，計有

社員一百五十九人，共認社股十五股，當時繳到第一期應繳股金一百五十元，迄二十四年底共計有社員社四十八處，社員一千一百一十八人，社股九十二股，股金總額為二千七百六十元，計收到第一期繳來股金九百二十元，保證金總額八萬二千八百元，二十四年一月十一日舉行第六次代表大會，改選周達材、秦渭春、廖達三、劉漢臣、王玉衡五人為理事，郭月桂、鄧少藩、秦祖林三人為監事，廿五年一月舉行代表大會時，復改選職員周達材、王玉衡、秦渭春、劉漢臣、廖達三為理事，郭月桂、鄧少藩、秦祖林為監事，因連年水旱為災，除第一期社股已繳齊外，其餘股金均未繳來，社員社數，社員人數，亦未變動。

丙、業務概況

流澗橋區聯合社於二十三年九月一

日就開始了業務，該年經營辦法，是完全採取的委託運銷方式，不過在第一次經辦棉花運銷，農民多不明瞭真象，以為把棉花繳給別人，總有些不可靠的，且棉農多是急於用錢，既或知道合作運銷可賣得較高價格，但因尚須經過相當時間，總有些緩不濟急，所以仍是多直接賣給小販，該年原計可收棉花十萬斤左右，而結果實際繳到的祇有七萬六千五百二十斤，幸而所售價格還好，總計售洋二萬七千四百九十六元五角，每百斤平均價值卅五元九角三分，除裝包押運及其他費用外，較當時湖口棉價每百斤可多得一元四角以上，聯合社亦得有盈餘四百零五元六角七分。

茲將二十三年之損益表及資產負債表分別如下：

表 益 損 年 三 十 二

金 元 額	損 失	利 益	金 元 額
一、三、三	一、三、三	一、三、三	一、三、三
合 計	合 計	合 計	合 計
開辦費	利息	手續費	六、三、九
營業費	雜損益		七、〇、八
用具折舊			二、六、六
△純 益			

表 債 負 產 資 年 三 十 二

金 元 額	資 產	負 債	金 元 額
一、一、七、五、六、七	一、一、七、五、六、七	一、一、七、五、六、七	一、一、七、五、六、七
合 計	合 計	合 計	合 計
現 金	公 益 金	職 員 酬 身 金	九、五、三、四
營 業 用 具	公 積 金	教 育 金	二、七、〇、二
存 款 行 莊	社 股	股 息	三、三、一、〇
		盈 餘 攤 還 金	一、〇、五、九

二十四年棉花運銷的方式就變更了一些，過去農民因急於用款，多將棉花直接售於商販，對聯合社的收花數量，影響極大，所以該年就改定「委託運銷」與「斷價收買」兩種方式一併採用，當年總計運銷花量為七萬一千七百零七斤，售洋二萬三千八百四十元二角七分，不過斷價收買的一部棉花，運銷結果竟損失了二百六十餘元，幸而委託部份稍有盈餘，除所得手續費六百七十餘元外，連同其他收入，共得毛利七百七十餘元，除去斷價損失及營業費等，計仍得淨利四百四十六元三角三分。茲將二十四年之

表債負產資年四十二

金 元 額	一、四七〇二	一、三三二五	三、九一九	一、〇〇〇	一、七三六	八、六	三、五	金 元 額
資 產	合 計	現 金	存 貨	儲 蓄	暫 放	用 具	存 放 行 莊	資 產
負 債	合 計				純 益	借 入 款	社 股	負 債
金 元 額	一、四七〇二				四、六三	一、三六九	九、〇〇〇	金 元 額

表益損年四十二

金 元 額	四、〇〇三	八、九二	八、三〇	二、〇八三	四、五二二	金 元 額
損 失	合 計	△ 純 益	利 息	用 具 折 舊	雜 損 益	損 失
利 益	合 計		公 益 金	公 積 金	手 續 費	利 益
金 元 額	九、〇〇三		三、三	二、〇三	六、七〇〇	金 元 額

損益表及資產負債表分別如下：

表益損年五十二

(止日五十月二十至結)

金 元 額	九、六七四			二、〇六	六、二〇六	四、〇八八	四、七三三	金 元 額
損 失	合 計			△ 純 益	利 息	營 業 費	進 銷 繳	損 失
利 益	合 計			繳 銷	進 銷 盈 餘	雜 損 益	手 續 費	利 益
金 元 額	九、六七四			一、〇〇〇	七、四七六	一、九六〇	三、九二八	金 元 額

於二十四年度雖曾「委託運銷」與「斷價收買」兩種辦法一併採用，但仍不能促進繳運的棉花數量，故於二十五年年度凡委託運銷之棉花，復貸給七成之預支代價，總計共貸出三千六百六十元，截至十二月十五日止，共計收進絨花四萬九千五百二十斤，除該時尚有四千四百六十斤存社外，其餘已全部脫售，得價一萬八千二百九十一元七角二分，連同存貨一併估計約得毛利七百四十餘元。預計全部棉花脫售後仍可獲得相當利益，茲將二十五年度之損益表及資產負債表分別如下：

表 債 負 產 資 年 五 十 二

(止 日 五 十 月 二 十 至 結)

11,100.00		105.33	10,000.00	1,752.66	6,616.00	1,000.00	1,568.00	5,337.00	1,900.00	1,740.00	1,616.00	3,516.00	11,100.00
合 計	現 金	暫 放 社 股	借 入 款	存 貨	具 具	外 存	前 期 損 益	貨 款	預 支 代 價	存 花	應 收 未 收 息	應 收 未 收 手 續 費	資 產 負 債
合 計			10,000.00	2,512.66	2,016.00								金 元 額

三、失敗原因

甲、社員對合作認識不清

流澗橋區的棉花運銷業務：三年來對社員們確曾予以不少的認識與經驗，也可以說，流澗橋的運銷業務，曾經得到了不少的成績，不過成功與失敗兩方面比較起來，失敗的成份，仍比較的多些，失敗的原因在那裏呢？如社員對合作認識不清，就是失敗的最大原因，我們單拿繳花一項說吧，依照規定，應由各單位社的社員們，把棉花交到合作社，由職員負責檢查後，再送區聯合社，彙總運往九江銷售，但過去的事實却不是這樣，曾有大量的棉花是由社員們自行賣給販子了，據聯社的估計，每年應該收得棉花十萬餘斤，而實在繳運的祇有七萬餘斤，我們知道運銷量大了，才能減低費用，才能賣得大價格，社員才能獲得較大的利益，現在社員們繳花既然如此的不踴躍，自然對業務的影響極大，造成此種現象的原因固然非常複雜，但根本的原因，乃是由於農民對合作沒有認識，既信不住合作社，更信不住聯合社，以為把自己的棉花繳給別人買去，這是前所未聞的辦法，無論如何，不如把錢賣到手裏

覺得牢穩。

聯合社對所收棉花的品質，是非常注意的，因運銷目的，一方面是避免中間人的剝削，藉使社員賣得較高的價格，同時也是要提高貨物的品質，使買主亦能得到許多便利，所以在收花的時候，總要慎重的辦理檢查手續，品質好的列入甲等，次的列入乙等，其水份與雜質過多的，則拒絕接收，藉以鼓勵社員提高棉花的品質，豈知社員對檢查的原意，不能明瞭，以為聯合社如此辦理是故意挑剔，使其多蒙損失，所以當他的貨物列入較低等次時，總要與職員們吵鬧爭持，一旦因貨物水雜太多，拒絕接收，那就與聯合社直接的發生了惡感，且前幾年九江還沒有設立棉花檢查的機關，農民便水摻雜，毫無顧忌，因此稱作偽，有時可以得到較多的收入，所

以有些社員們，以為在聯合社裏講誠實，辦好貨，反不如任其隨意作偽，還能得到較多的收入，因此繳花數量，也就減少許多。

乙、棉販仇視合作

社員對合作認識不清乃是合作社初創時期的一種當然現象，經過相當時間，俟得到了辦運銷的真實好處，並對各種手續也有了相當的經驗之後，自然對合作就可以有了進一步的認識，社員對聯合社的感情，也就可以比較濃厚了一些，其繳運棉花的數量，當然也就一年一年的加多了，近三年來本處同仁對該區訓練的工作，確曾不斷的進行，我們相信社員們對運銷辦法也會了解了許多，豈知該聯社的情形正是相反，社員每年到聯合社繳花的數量，不但不會逐年增加，却是一年比一年的減少了起來，可知社

員們不僅是對合作認識不清，此外定必尚有其他原因，那就是棉販仇視合作。

社員對合作認識不清是一個內在的原因，而棉販之仇視合作，攻擊破壞，則是一個外來的打擊，譬如病人祇是身體上有病，那是可以用藥品來醫治的，但若不幸以衰弱之軀而陷於狂風暴雨中，那末雖有醫藥，其所收成效，總也是敵不過外來的侵襲了，假如社員們祇是對合作不清楚，我們還可以慢慢的來訓練他們，不幸當地棉販們，竟不遺餘力的來對合作破壞摧殘，在合作組織尚極脆弱的時候，他又將怎樣才能與這種暴力來對抗呢。

辦運銷合作是要避免商販無理的剝削，合作辦得愈好，商人受的損失愈大，商販爲了個人的利害關係，所

以也就拿合作社成了他們唯一的仇敵了，當聯合社收花的時候，他們就在巷口上等着合作社送花的人，除了造謠挑撥之外，他們更要以較高的價格來引誘社員，總要使社員的棉花被他收買了去，藉以破壞合作社嚴整的紀律，前邊已經說過社員們對合作還沒有看得太清楚，在義與利互相衝突的時候，最後的結果，仍必趨於私利，既已見到較高的價格，不由的就自行脫售了出去。

我們知道棉販們是以謀利為目的的，他們出較大價格來收買社員們的棉花，藉以破壞聯合社的紀律，在聯合社方面，尚沒有太大的損失，因聯合社辦運銷的目的，是要為農民謀利益，祇要農民賣得好價錢，就是在當地賣了出去，也沒有什麼關係，現在因棉販與聯合社的競爭，竟使農民得

到了不少的利益，可以說這是聯合社的意外收穫，不過棉販們對聯合社太仇視了，他們不喜歡聯合社之存在，所以總要設法來撲滅他，他們見到聯合社是多數農民的集合，是比較有力量的，假如各個棉販單獨來與聯合社相抗衡，結果定要吃虧，所以他們也就大家聯合起來，成為兩個「公莊」，先消除了棉販本身的衝突，劃一收貨價格，節省所有的費用，拿了節省出來的錢，來提高花價，以與聯合社相競爭，彼此衝突之烈，實屬少見。

棉販們還有一個佔着優勢的地方，就是社員每在播種棉籽需款最急的時候，他們就來貸放棉花錢，借款五六元，收穫後即還棉花一担，於種籽尚未發芽之前，棉農已將棉花歸與棉販了，所以在棉花收穫之後，不必繳社運銷，他早已因還債而繳脫了出去

，又當地農民平時買東西，多不是當時付現錢，即或有錢的人家，也竟以除欠為習慣，所以每到了農產收穫的時候，商家就來按次收賬，他們收取的不是現款，乃是按當時的最低價格來折收棉花，然後再以較高價格買給棉販，因此社員應該繳運的棉花，也就減少了許多。

各村棉販大半都備有軋花機，聯合社因沒有軋花機，不能代軋籽花，所以規定祇收絨花，社員不得已，祇得到棉販處先將籽花軋成絨花，然後才能交付聯合社，棉販們更可藉此機會施其挑撥攻奸的技倆，因而收去的棉花也很多。

江西棉花最大的銷路就是九江的紗廠，據聞湖口棉販們最近復與紗廠訂立互惠條件，凡該地與紗廠訂約之棉商，一律專為紗廠收花，不得售給

他人，紗廠除負擔包裝搬送上一切費用外，並給行商以百分之二十五的佣金，如此彼等所收棉花，在銷路上既無問題，同時更無虧累之顧慮，所以他們對聯合社攻擊與破壞的力量，因而也就更大了，且聯合社所收棉花，將來在九江銷售時，能否得到利益，也就成了極大的問題。

丙、技術問題

該區聯合社尚在初創時期，所有職員對一切經辦事項，以向並沒有受過長期的訓練，所以工作上不免得就有些錯誤與不熟練的地方，譬如棉花評定等級時，社中沒有檢驗棉花的設備，僅拿一塊標準的棉花，與繳來的棉花作爲比較，祇是憑眼去看，或用手去鑑定棉花乾潮，自然難以定得十分準確，因此常常發生糾紛，這也是商販們造謠離間的最好機會，又如棉

花打包，也極不得法，包大，量輕，不但費用較大，途中更易發生走漏的弊病。

關於運銷業務之經營，底確是比較困難的，社員們若不經過相當訓練，自然難以經營得法，我們知道該區各社都成立不久，在單位社的業務還沒有辦得發達，遑而使之經營繁雜的運銷業務，怎能希望他們辦到好處呢？所以在辦理手續時，常有顧此失彼

的地方，且對市場情形更不明瞭，吃虧的地方很多。

聯合社的組織也太不健全了，在行動上常是感覺有不靈活的毛病，譬如一架機器的機件都要配搭適合，然後活動起來，各個部份再能夠和諧，才不致互相掣肘，不意聯合社職員的職權多是未曾劃的清楚，許多職員的責任心又太輕，所以在工作上重複衝突的地方很多。

總之：我們指導各社辦理運銷業務，一方面應使社員們賣得較高價格，得到真實的利益，同時並須使一切內部手續都與運銷辦法切實相合，更要緊的一點，就是要使社員們認識了合作，且能表現了合作的精神，該區以往的工作情形怎樣呢？底確相距我們的理想還遠得很哩。

四、將來改進各點

合作社還款收據

不得以墨筆繕寫

本區視導員或助理員，在各縣代收合作社欠款時，應即當時以複寫紙填妥三聯收據，正張交社，次張寄處，存根自留備查，近查同人中有以墨筆繕寫收據者，致該社究係還款若干，無從查核，殊屬非是，此後務須注意。

把以上失敗原因概括起來說，可歸納為：1. 社員對合作認識不清，2. 繳運棉花數量太少，3. 商販攻擊過劇，4. 缺乏經營技術，5. 聯合社設備不完善，此後關於改進的工作，自然要先解除了以上的困難。

甲、努力單位社之訓練工作

無論推進一種什麼事業，都是先要有了清楚的認識，然後才能有堅固的信仰，有了堅固的信仰，然後才能有推動的力量，所以我們要湖口棉運辦得好，第一我們亦須先把各個單位社健全起來，使社員對合作有了清楚的認識，他知道了辦運銷與他本身有了什麼好處，然後社員們才能對運銷辦法發生最大的信仰，有了信仰，自然就不致再疑惑把棉花繳到合作社為不可靠了，對外來的壓迫，自然也可以來相機應付了，至訓練的方法

，在「促進表」裏已經指示清楚，此處不再贅述。

乙、組織單營運銷社

原先之運銷業務，多是由信用社兼營，這個辦法對繳運棉花的數量就有了很大的影響，因信用社之接收社員，是以信用為標準的，但信用社的社員却未必全種棉花，又有些農民雖種了很多棉花，但因為不合信用合作社社員資格，又不能加入為社員，因而失掉了共同運銷的機會，原先運銷的祇是信用社一部社員的棉花，假如在該區多多指導成立起單營的運銷社來，使植棉的農民，都加入為社員，那末，運銷量必將增高若干倍，繳運的棉花多了，我們就可以有了辦法。

丙、健全聯合社的組織

聯合社的組織，在過去的三年底確太鬆懈了，有些職員祇是作「好好

先生」，對社中事務不肯負責，更有些人以為聯合社要經手許多款子，有利可圖，乃營私舞弊，把持操縱，這是急待改革的地方，前邊已經說過，今年更將大量的指導成立單營運銷社，為了工作便利計，擬由運銷合作社組織運銷聯合社，根本的加以刷新，對於職員，慎重選舉，技術方面多加訓練，至一切辦事細則，亦將詳細規定，劃清權限，以免臨時互相推諉，貽誤工作。

丁、聯合社置備軋花機

原先農民在繳花之前，總先用棉商的軋花機，軋成絨花，那是最感覺不便利的，在軋花時合作社因無法監視，所以棉花所含雜質水份常是大多，在銷售時影響聯合社的信用極大，在收貨評定等級時，更常是因而發起許多糾紛，所以今年要決定指導聯合

社自行置備軋花機，各社可以織籽花到聯合社來，軋成絨花，共同運銷，如此不但可使品質純潔，成色更可一律，且榨出棉籽，聯合社可再兼營生產業務，榨成籽油，也可以得到一部收入。

戊、改良打包方法

原先聯合社是以人工打包，每包祇重百餘斤，而體積却已是很大了，搬運既不便利，運費亦比較過多，所以今年決定由聯合社置備打包機，以壓花板機而論，每機每日需人三四個，即可壓成五十包，每包重三百磅（二百五十斤），每包須壓包工資一角，麻皮六角，鉛絲二角，共計約一元，以前每百斤包裝費需布袋四角，繩索一角，採力五分，如以二百五十斤計算，共需費一元二角六分，照此計算，每三百磅棉花，即可節省二角六分，年終算起來，就可節省了許多，且走漏的毛病，亦可減少。

己、運往較大商埠銷售

江西棉花唯一的銷路就是九江的紗廠，棉花市場恆被壟斷，價格很難提高，且聞今年已與湖口棉商訂立條件，此後合作社的棉花，恐更難獲得公道，所以今年我們要盡量的來擴大聯合社的組織，增加社員繳運的數量，以便運往上海或其他商埠去銷售。

庚、利用棉販

前面已經說過，湖口棉運的最大障礙，就是棉花販子，若想將來工作得以順利推進，也必須把棉販的問題先來解決了才成，須知我們來指導運銷，乃是為農民謀利益，並不是為了打破棉販子的飯碗，說真了一切棉販與棉農，都是在水平線下生活着的可憐虫，大家應該彼此同情，互相携起手來，在合作旗幟之下，共同謀生活之出路才是，若是互相傾軋，結果必將兩敗俱傷，所以現在務須設法，使棉販參加到合作的隊伍裏來，商販在鄉村裏是比較有知識的領袖份子，在技術上也比較一般農民熟練，所以聯

合社最好能吸引了他們來作為僱員，他們一方面可得到薪金養家糊口，同時又可以為多數農民謀得利益，這樣兩方面的衝突，就可緩和了許多，不過凡對合作不表同情及品行不好的棉販，聯合社仍是不能僱用的。

五、結論

對湖口之棉運工作，本處確曾費去了不少的人工與經費，而結果總是難以十分滿意，不過我們對以往的失敗是不應該沮喪的，因「失敗為成功之母」，凡一些偉大的事業絕沒有自始至終順利完成的，多是中間遇有許多困難，種種失敗，而最後才可以得到成功，同時我們對以往的失敗，也不可稍加忽視，總要詳細的考查以往失敗的原因，並將來改進的辦法，困難愈多，我們前進的勇氣應該愈大，興趣亦應愈加濃厚，現在以往的工作是過去了，而未來的工作又擺在了眼前，諸位鼓起勇氣，往前邁進吧！

消息

合作事業的重要

可使社會經濟漸趨平等

團結民衆發揮對外力量

林主席在國府報告

國民政府二月十五日晨十時舉行總理紀念週，林主席領導行禮後，即席報告「合作事業的重要」，茲誌林主席報告詞如下：

合作事業的興起，不過百年左右

，可是到現在它不僅成了經濟上的重要機構，並且在社會各方面也起了很大的影響和作用，關於這一點，總理在民生主義講演當中，曾經很詳細的說過，所以他在地方自治開始實行法一書中，便把辦理各種合作，列為地方自治工作之一，我們爲明了合作事業的重要起見，因此今天本席便就

這個問題來講講。

我們知道大凡一種思想或制度的發生，總有一種社會環境做它的背景，合作事業乃是在資本主義社會裏自然孕育出來的，因爲在資本主義社會當中，由於自由競爭的結果，形成勞方資方，一般勞苦大眾，爲要解除他們的痛苦，於是才有種種的主張發生出來，合作事業也就在這樣的環境當

中，逐漸的興起來了。

從字面上來解釋，所謂合作，好像就是「共同工作」的意思，可是「共同工作」這句話，並不是合作本來的意義，合作的真精神，可用「人人爲我，我爲人人」這兩句話來包括，而它的根本道理，却還有哲學上的論據，就是「連帶」兩個字，再明白的說，合作社就是一種人與人自動結合的團體，根據大家平等的原則，來謀他們經濟上的利益的，根據這個意義，可見合作社有好幾種特色：第一合作社是以人做基礎而結合的團體，不是以資本爲單位的組合，所以和普通公司不同；第二合作社是自動的結合，並且人人可以隨時加入，不受甚麼限制，人數也沒有定；第三社員一律平等，並不因出資的多少而有差別，換句話說，就是一人有一投票權；第四合

作的目的，在增進社員經濟上的利益，使不受資本家的剝削；第五盈餘分配的方法，也不是依出資的多寡做比例，而是據某一社員和社中的交易分量為標準，以上都是合作社的特色，說到合作社的種類，本來很多，比較重要的是消費合作社，信用合作社，生產合作社，供給合作社，運銷合作社等。

提倡合作思想最早的，自然要算英人湯文，但是合作運動的展開，還是一千八百四十四年以後的事，那時英國蘭開夏維爾戴爾地方，有二十八個失業的法蘭絨織工，因為生活困難籌思自救的辦法，便決定組織一個團體，名叫公平先鋒社，這就是世界有合作社的開始，當時他們所用的方法，便成了現在辦合作社人的根本信條，從此以後，合作運動便漸漸流行到

世界各國去，到現在無論各國所採的政體怎樣不同，差不多都有合作社的存在，據民國二十年國際勞工局發表的統計，各國合作社以蘇聯為最多，共有三十二萬五千多社，印度居第二位，有十萬多社，其餘在二萬以上六萬以內的，有德法美和波蘭各國，在一萬以上二萬以內的有捷日瑞士瑞典各國，至於合作社社員的人數，也以蘇聯的為最多，計有九千六百多萬人，美國次之，有一千六百萬，其餘在一百萬人以上一千萬人以內的有德法日印波蘭羅意匈捷等十國。

再就我國的情形來說，首先把合作思想介紹進來的，以薛仙舟為最早，民國八年，他並辦了一所國民合作儲蓄銀行，這是我國有合作社的開始，不過在民國十六年以前，合作運動在我國始終沒有多大的進展，到本黨

奠都南京，首先把合作列為七項運動之一，二十四年政府一面頒行合作法，一面又在實業部中設置合作司，這樣積極推進，所以到二十四年終，全國已有合作社二萬六千多處，社員一百餘萬人，若把這個數字和民國二十年來比較，那時候祇有二千七百多社，社員不過五千四百多人，可見近來實在有不少的進步。

我們為甚麼要這樣把合作事業詳細來講呢，換句話說，就是要研究合作社究竟有甚麼好處，現在再來簡單的講講，第一合作社可以把散漫無組織的民衆結合起來，成為堅固的團體，發揮對外的力量，第二人民自動去組織合作社，並且由自己來管理，可以逐漸養成他們的自治能力，所以具有教育和訓練的功用，第三合作社不以賺錢為目的，只以替社員服務為主

限，故可以提高社會的道德水準，第四社會上的剝削現象，可以免除，可以逐漸把經濟上的不平等打成平等，這樣說來，可見合作社如果能夠普遍

中執會民訓部之合作通訊辦法

中國國民黨中央執行委員會民衆訓練部爲欲明瞭全國合作事業推進情形，及各地合作組織狀況，以爲設計之基準起見，特由合作事業指導委員會舉辦合作通訊，發行合作指導刊物。近將通訊辦法，函寄本處，囑爲飭知各地合作指導人員，及各級合作社負責人，隨時通訊，供給合作消息，逕寄該部合作事業指導委員會，並登載本處出版有關合作之刊物。以利指導，茲照錄辦法於左：

中央民衆訓練部合作事業指導委員會合作通訊辦法

設立起來，對於社會改革，實在有莫大的助益，所以今後政府除繼續來從事督促指導外，更希望全國民衆，一致起來共同推行。

一、本會（中執會民訓部合作事業指導委員會，下同）爲欲明瞭全國合作事業推進情形，及各地合作組織狀況，以爲設計之基準起見，特舉辦合作通訊。

二、此項通訊，以普通書面形式，相互行之。

三、本會暫以各地合作指導人員，及合作社，暨合作社聯合社負責人，爲合作通訊員，但均屬義務。

四、此項通訊，在本會方面，爲指導性質，在合作通訊員方面，爲諮詢性質，通訊內容，規定如左：

甲、本會方面

- (一) 理論之闡述
- (二) 法律之詮釋
- (三) 事業之指示
- (四) 問題之解答

乙、合作通訊員方面

- (一) 合作指導人員之工作狀況
- (二) 社務進行及業務經營狀況之報告
- (三) 當地經濟情形及社員生活之陳述
- (四) 對於事業之改進意見
- (五) 問題之諮詢

五、各合作通訊員質疑問題，經本會解答後，如尚有未盡明瞭之處，得重行申述意見，請求指示。

六、本會所得通訊材料，得於本會所辦，或指定之刊物上發表，按期分發各通訊員。

七、本辦法經本會會議通過施行

合作通訊諮詢解答負責人：①法

令，章元善。②理論及史實，壽勉成

。③社務，羅虔英。④會計，章鼎峙

。⑤金融，王世穎。⑥教育，伍玉璋

。⑦信用，侯厚培。⑧保險，彭師勤

。⑨生產，唐啟宇，湯惠孫。⑩消費

，陳仲明。⑪運輸，蔣輯。⑫公用，
鄭達生。⑬倉庫，胡士琪。

◎ ◎ ◎

合作名言

合作是循自然進化程序，逐漸發展的，合作社的創建，要採用相當的方法，由小及大的，多數的小合作社聯合起來，就可以進到大合作社的地位，再一步一步的推廣，則全社會的組織，也不難變成合作的組織了，在這裏要注意，這種永久的制度變遷，不是用言論票決罷工怠工和革命手段所能達到的，更不是用和此種制度變遷相反的方法所做到的，合作的最終目的，是同他的出發點始終一致，始於合作，終於達到更大的合作，所用的方法，沒有別的，只是合作的實施與經驗。（美國合作專家韋拔斯）

特載

實業部合作事業各省辦事處組織通則

(民國二十六年二月二日部令公佈)

第一條 實業部為辦理各省直轄合作事業設實業部合作事業各該省辦事處

第二條 辦事處設主任一人綜理處務由實業部派充之

第三條 辦事處得視工作之繁簡酌設左列各組兼承主任掌理各項事務
甲、總務組 掌理文書檔案會計庶務等事項

乙、視察組 掌理宣傳組織登記指導訓練考成等事項

丙、貸放組 掌理合作專款之核放催收及賬務等事項

丁、通惠組 掌理聯絡供應保險及其

他有關福利等事項

第四條 辦事處各組得酌分課室

辦事

第五條 辦事處各組各設組長一人課長事務員若干人視察組並酌設視察員及指導員各若干人由辦事處主任

察員及指導員各若干人由辦事處主任

實業部合作事業各省辦事處服務規則

(民國二十六年二月二日部令公佈)

第一條 本規則依實業部合作事業各省辦事處組織通則第九條之規定訂定之

第二條 辦事處各組得因事實需要酌設左列各課室

呈經實業部核准後分別派充之

第六條 辦事處得酌用書記及助理員並得招收見習員其規則另定之

第七條 辦事處於必要時得在工

作區域內酌設分處其辦法另定之

第八條 辦事處每年工作計劃得

於呈經實業部核定後分別實施但重要事件仍須請示辦理

第九條 辦事處服務規則另定之

第十條 本通則自公布之日施行

甲、總務組

一、文書課 辦理收發檔案撰繕編輯校對典守印信及人事登記等事項

二、會計課 辦理經費之預算計

三、會計課 辦理經費之預算計

算出納賬務及稽核報銷等事項

三、庶務課 辦理公用物品之購

置印刷領發保管及雜務等事項

乙、視察組

一、組織課 辦理宣傳組社登記

及統計等事項

二、訓練課 辦理指導講習考成

等事項

三、視察員室 辦理外勤人員之

分配聯絡及策勵等事項

丙、貸放組

一、審核課 辦理專款核放及保

管現金等事項

二、賬務課 辦理專款賬目表報

及催繳等事項

丁、通惠組 暫緩設置

第三條 辦事處處理收發文件程

序如左

甲、收到文件由文書課啟封摘由編號

登冊後按照性質分類經主任批轉後

分送各組課室承辦但封面註明密件

或親啟字樣者文書課應僅編號登冊

註明某機關或某人密件字樣逕送主

任拆閱毋須啟封摘由

乙、發出文件如係通行各處者得由各

組課室擬就通稿經主任核定後由文

書課用印封發其專辦稿件依下列程

序辦理(一)主管組課室簽擬辦法

(二)主任核定(三)由文書課或主管

組課室辦稿(四)主任判行(五)文書

課繕校用印(六)主管課組室復核

(七)文書課分別封發歸檔

丙、凡一事關連數組課室者得由關係

組課室會簽辦理之

第四條 辦事處行文程式另定之

第五條 各級職員任免規定如左

甲、組長分處主任課長視察員事務員

暨指導員之任用由主任呈經實業部

核准後派充之

乙、書記助理員之任用由主任派充後

呈報實業部備案

丙、職員之任用特依照下列手續辦理

一、凡願參加辦事處工作之人員均

須填具履歷表或人才調查表聽候

審查其表式另訂之

二、凡經審查之人員得通知於指定

日期內攜帶學術經歷之證明文件

到處談話或受相當之測驗

三、凡經審查之人員須於測驗合格

填具保證書後始得依照規定任用

丁、組長分處主任課長視察員事務員

指導員之免職由主任呈經實業部核

定後執行之

戊、書記助理員等之免職由主任辦理

後呈報實業部備案

第六條 各級職員之薪給標準規

定如左表

實業部合作事業各省辦事處工作人員 薪 給 標 準 表

等 別	級 別	薪 額	職 別
一 等	一	400	主 任
	二	375	
	三	350	
	四	325	
	五	300	
	六	280	
	七	260	
	八	240	
	九	220	
	十	200	
二 等	一	180	組 長 分 處 主 任
	二	170	
	三	160	
	四	150	
	五	140	
	六	130	
	七	120	
	八	110	
	九	100	
三 等	一	90	課 長 視 察 員 事 務 員
	二	88	
	三	80	
	四	75	
	五	70	
	六	65	
	七	60	
	八	55	
	九	50	
	十	48	
	十一	45	
	十二	38	
	十三	35	
	十四	28	
	十五	20	

各級職員之薪給一律按月支領其服務不足一月者按日計算

第七條 各級職員加薪晉級以一年舉行一次為準每次以一級為限由主任就工作能力及成績等擬具名單呈請實業部核定

第八條 職員應有分工互助精神不得遇事推諉更應撙節公款愛惜公乙

第九條 職員對於辦事處機要事件均須嚴守秘密遇有新舊交替在手續未辦清前不得擅離職守

第十條 職員請假規定如左
甲、職員請假除有特別情形者均須先一日填具請假單經主管組課長核簽後轉呈主任核准

乙、事假每年以二十日為限婚假以十日為限喪假以卅日為限其逾限時在一個月內按日扣薪逾一個月停職

丙、病假在三日以上須附呈醫生診斷書其日數超過二個月時並自超過之日起停薪留職

丁、請假日期之計算應扣除星期日及例假日並得扣除往返在途日數

第十一條 職員因公出差時應先

擬具計劃呈請主任核准

第十二條 出差人員於前項計劃

核准後得申請預支旅費其報銷應依左列之規定

甲 臨時出差旅費得在下列限度
以內據實報銷

職 別	車 費		宿 膳 雜 費	特 別 費
	舟	火 車		
主任	二等	官	每日以五元為限	據實開支
組長	二等	官	每日以三元為限	據實開支
分處主任	二等	官	每日以二元為限	據實開支
課長	二等	房	每日以一元五角為限	據實開支
視察員	二等	房	每日以一元五角為限	據實開支
指導員	三等	統	每日以一元為限	據實開支
助理員	三等	統	每日以一元為限	據實開支

乙 視察員指導員暨助理員常川

在外工作時除長途仍准照上列標準開支車馬費外得支外勤費按每日八角計算但指導員及助理員在一地住留二日以上時其未移動之時日僅能按日支外勤費六角又長途旅費不及八角時仍應包括外勤費內不得另行報支

丙 臨時出差者其旅費須購具工

作日記簿連同旅費報告於事竣七日內

報銷之常川在外工作者其工作日記簿

及旅費報告應於每月月底報銷一次

丁 旅費報銷除視察員指導員助

理員之外勤費准按日支給以及事實上

無法取得單據准由本人出具證明外餘

須一律附具單據

戊 旅費報銷須經主管相課核簽

後轉呈主任核銷彙報

己 凡駐在地每日開支之車馬費

及其他零星費用應列入雜費項下不得另行列報並於旅費報告備考欄內詳細

註明

第十三條 職員出差時不得接受

地方及人民之供應尤不得為職外之干

涉與關說

第十四條 職員出差時將工作情

形及所得實況詳細記錄隨時依式造具

報告

第十五條 辦事處合作專款歸貸放組主管其支領貸放及報告另依各該規則之規定辦理之

第十六條 辦事處事業經費歸會計課主管每年編製預算隨同工作計劃呈請實業部核定後按期申請核發各組課支領款項一律須填具請款單經主任核准簽字後照支

第十七條 辦事處工作狀況及專款經費收支情形於每月月底向實業部呈報一次其表冊另定之

第十八條 公用物品之購置應由

實業部合作事業各省辦事處領報合作專款暫行規則

(民國二十六年二月二日部令公佈)

第一條 實業部合作事業各省辦事處向本部支領專款及呈報悉依本規則辦理之

第二條 各省辦事處通用之專款由本部統籌分配於每年年度開始前按

庶務課開單說明用途經主任核准

第十九條 職員領用物品須各填具領物單經主管組長核簽後庶務課照發入帳原單存查並按日彙報主任核閱

第二十條 辦事處所有公物由庶務課編流簿負責保管

第二十一條 辦事處每年工作計劃須於年度開始前二月呈請實業部核定之

第二十二條 本規則自公佈之日施行

照各地工作計劃分別規定年度總額及週轉金額辦事處得在年度總額內依規定手續支領

第三條 辦事處領報專款手續如左

(甲)辦事處得依本部規定之週轉金額先期支領以辦事處週轉金戶名分存於本部指定之銀行

(乙)辦事處遇有貸放款項時即由週轉金項下動支按月(或必要時)檢同放款收據彙呈本部並附具申請書請予補足原額

第四條 辦事處領到專款時應即存入本部指定銀行之週轉金戶不得支用現金

第五條 辦事處放款收還時應一律收入各地銀行之本部專款戶不得與週轉金相混該項銀行計數單或臨時收據等經辦事處復核後須分別款目另填收付款報單逢五逢十一併呈部核辦(收付款報單式樣另附)

第六條 辦事處之分處向辦事處支領專款及報告準用本規則之規定

第七條 本規則自公佈日施行

實業部合作事業各省辦事處辦理貸款細則

(民國二十六年二月二日部令公佈)

第一章 總則

第一條 實業部合作事業各省辦事處辦理合作貸款事宜悉依本細則之規定

第二條 凡經辦事處承認及考成列入丙等以上之合作社均得向辦事處申請貸款

第三條 辦事處核定之貸款除支付國幣外得視合作社之需要及辦事處之便利以實物折價支付之

第四條 貸款匯費於付款時歸辦事處負擔於還款時歸合作社負擔

第五條 合作社對社員分配放款應由理事會依社員信用程度及其實際需要定之但每人放款總額不可超過辦事處對該社放款每人平均額三倍以上

第六條 凡與辦事處有貸款關係之合作社其對社員放款之利率最高以月利一分六厘為度

第七條 凡與辦事處有貸款關係之合作社不得轉向第三者借款及對非社員放款

第八條 凡與辦事處有貸款關係之合作社其業務狀況及賬目辦事處得隨時派員調查稽核之

第二章 貸款限度

第九條 每社最高額通常以「合作社貸款限度表」(表附後)所規定者為限但有特殊成績之合作社經營大規模業務時得另為額外之貸款其數額臨時酌定之

第十條 合作社如為保證責任其貸款最高額以其所認社股及保證金額總計數三倍為限如為有限責任以其所認社股總數三倍為限

第十一條 合作社兼營數種業務時得分別商定數種貸款但在同一年內非滿一年社不得為三種貸款非滿二年

社不得為三種貸款以下依此類推

第十二條 合作社在購置一年內為三種以上之貸款時其自第二種起之貸款得依照規定之最高額酌減至百分之八十五以下六十五以上

第三章 貸款期限及用途

第十三條 貸款期限得依合作社經營之業務用途及還款來源而定其屬於運銷者不得過一年屬於供給消費者不得過於二年屬於信用者不得過三年屬於生產公用者不得過四年其標準如左

子、運銷產品預支代價之借款應於一年內還清

丑、購辦種籽肥料家畜食物飼料小農具及支付地租工資等之借款應於一年內還清

寅、購買大農具耕畜或贖購田地及修葺房屋等事之借款得於二年內分期還清

卯、經營農村副業之借款如購買材料等用於流動資金應於一年內還清如購買機器等用於固定資金得於三年

內分期還清

辰、儲存款準備金不敷週轉之借款應於一年內還清

己、教育婚喪等事之借款得於二年內分期還清

上項貸款用於教育者以國民教育及職業教育為限用於婚喪者以必需及最低限度為限婚喪借款並須本人確有贍養家室之能力

午、整理舊債之借款得於三年內分期還清

上項借款須由合作社商得原債權人之同意將欠款利率減至年利二分以下並須填具社員負債情形及整理計劃附送核辦各社關於此項用途之借款不得超過總額百分之三十

未、墾荒造林掘井排水澆河築堤及公共設備等事之借款得於四年內分期還清

第四章 貸款利息

第十四條 貸款利率由辦事處體察農村金融狀況貸款期限用途擬定最低額及最高額呈部核定

第十五條 貸款利息一律按月計算不滿一月者按日計算

第十六條 貸款利息自付款之日起算至還款前一日止均以郵局戳記或銀行錢莊匯票及代收收據為憑

第十七條 長期貸款不論分期與否其利息應每年清付一次

第五章 貸款手續

第十八條 合作社申請貸款時須先填具申請書說明業務用途連同應付計劃及書表等彙送辦事處核辦

第十九條 辦事處核定貸款後照繕貸款契約合作社加蓋圖記並由理事三人(理事會主席及司庫在內)簽名蓋章經辦事處核無錯誤並簽蓋後付款

第二十條 貸款得分期支付其日期及數額應於契約內載明

第二十一條 辦事處選定之中心社及甲等社得依其貸款限度簽定往來透支貸款契約隨時支用

第二十二條 貸款在到期前一個月辦事處填發通知合作社應即準備依期還款

第二十三條 貸款之支付及收還均以收據為憑

第二十四條 合作社如遇特別事故預料不能依期清償貸款時應於到期前一個月提出理由請求在一年內展期一部或全部但以一次為限

第二十五條 合作社請求展期之貸款經辦事處核准者其本期之利息仍應全部付清

第二十六條 未經辦事處核准展期之貸款在延欠期內應照原訂利率增加二厘其延欠時期不得超過一個月

第二十七條 合作社還款得隨時提前歸還其一部或全部

第二十八條 合作社有違反本規則及原訂貸款契約或有大批社員出社及職員發生弊端或社務上發生重大變化時辦事處得隨時索還其貸款之一部或全部

第二十九條 合作社還款時均以國幣為本位如有他種貨幣須按定價或時價折合之

第六章 附則

第三十條 合作社聯合社向辦事處申請貸款時除最高額得依附表加至十五倍其兼營業務不限年度外餘準用本細則之規定

第三十一條 本細則自公布之日施行

合 作 貸 款 限 度 表

合認 作數 社年 承	考 成 等 級	信 用	供 給 及 消 費	運 銷	生 產 及 公 用	
		平 均 社 員 每 人	每 社	每 社	每 社	
					設 備 部 分	製 造 部 分
一	丙	12.00元	200.00元	1,000.00元	500.00元	200.00元
	乙	16.00	320.00	1,600.00	800.00	260.00
	甲	20.00	400.00	2,000.00	1,000.00	300.00
二	丙	14.00	250.00	1,300.00	750.00	250.00
	乙	20.00	400.00	2,000.00	1,200.00	340.00
	甲	25.00	500.00	2,500.00	1,500.00	400.00
三	丙	16.00	300.00	1,500.00	1,000.00	300.00
	乙	24.00	480.00	2,400.00	1,600.00	420.00
	甲	30.00	600.00	3,000.00	2,000.00	500.00
四	丙	18.00	350.00	1,800.00	1,250.00	350.00
	乙	28.00	560.00	2,800.00	2,000.00	500.00
	甲	35.00	700.00	3,500.00	2,500.00	600.00
五	丙	20.00	400.00	2,000.00	1,500.00	400.00
	乙	32.00	640.00	3,200.00	2,400.00	580.00
	甲	40.00	800.00	4,000.00	3,000.00	700.00
附 註	新 年 承 認 社 照 計 一 算	每社借款額 照其社員人 數累計	平均以社員 每人十元為 度	以運銷產品 百分之七十 為限	其屬於設備者以設備總額 百分之八十為限	

