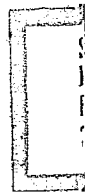


日本本位田祥男著

# 消費合作運動

林 駢  
唐 敬  
杲 譯



MG  
F717.2  
7

運動作合費消

著男祥田位本

駢 林  
譯 泉 敬 唐

行發館書印務商



3 1772 4985 5

# 原序

在今日經濟組織裏面，由生產以至於消費，其中有不少的衝突，這是世人所知的；而生產漸次集中於少數者手中，多數國民成爲消費者而處於很可慘的地位，亦爲大衆周知之事。這實在不能不用什麼良法改革。消費合作運動，就是應着這種要求而生的。八十年來，在各國逐漸發達，但在日本，知道他真相的還是很少，其運動也極乎微弱。

我從來對於產業的社會化，是很有興味的，雖然作輟不常，却也繼續研究着，消費合作的研究，可以算做這種研究全體系中的一部分。但是由日本目前的狀態看起來，又覺得有趕緊發表這個研究的必要，所以來起這個稿子。

消費合作是由何種理想生的？他從前怎樣發達？現在發達到甚麼程度？對於社會有何貢獻？將來可以發達到甚麼程度？作爲將來社會組織之一部，有何等價值？——都在本書說明。起稿後僅一年有半，其間心身均有不適之處，并且當時是奉職於農商務省，利用公餘做的，所以調查有不完全思索也有未成熟的地方。但由於以上所說數點的闡明，若能把消費合作的真相，傳出一

部分；且對於缺陷至多的現社會，能有一點貢獻，那已是再好不過的了。

總之，本書對於自己是有很多的意義。一回想著作中公私的生活，尤其是感慨無限。

這部書，是虧着許多人幫助的。坡忒女士（Potter）以後的衛布夫人（Mrs. Welch）所著英國消費合作運動（Co-operative Movement in Great Britain）一書，給我最大的影響，我初時還想把他譯了出來。這部書是一八九一年出版的，關於以後發達的情形沒有說起，關於新提出的問題也沒有說到，但是現在還是研究消費合作的一本好書。此外自己所參考的書籍雜誌，當另行揭出。

我初次得着消費合作的概念，是在高野博士指導之下，演習經濟統計的時候；彼時係櫛田田邊兩君擔任報告。關於日本消費合作的現狀，最詳細的，是大原研究所的調查。由農商務省農務局的同人，也很得着許多益處。我對於這些人，又對於答覆我所提出各種問題的許多消費合作社的經營者，不能不十分感謝。

大正十年四月

本位田祥男識於大森

## 參考書

- Potter : Co-operative Movement in Great Britain.  
Hoolyoak : History of Co-operation.  
Mr. & Mrs. Webb : Co-operative Movement Special Supplement of New States Man.  
O. R. Fay : Co-operation at Home & Abroad.  
Woolf : Co-operation & the Future of Industry.  
Gähre : Die Deutscher Arbeiter Konsumverein.  
Staudinger : Die Konsumgenossenschaft.  
Potomianz : Theorie, Geschichte und Praxis der Konsumenten Organisation.  
Jahrbuch des Zentral Verbandes Deutscher Konsumverein.  
Eliehs Arbeits Blatt.

消費合作運動

11

Bericht der Großenkaufsgesellschaft Deutscher Konsumverein.

Bulletin of International Co-operative Alliance.

Cole : World of Labour (因邊忠男謂之勞働之世界) : Self-Government in Industry.

Mr. & Mrs. Webb : Industrial Democracy.

# 消費合作運動目次

第一章	正待改造的現代經濟組織	一
第二章	英國消費合作運動	一九
第一節	消費合作發達史	一〇
第二節	消費合作社的勢力和分布	三一
第三節	消費合作事業和他的經營	三六
第四節	消費合作社的組織	四五
第五節	躉賣聯合會	四九
第六節	中央會	五七
第七節	消費合作社所雇用的勞動者的地位	六二
第三章	德國的消費合作社	六九
第一節	消費合作社的發達史	六九
第二節	消費合作社的勢力和分布	九〇

目次

第三節 消費合作社的事業及經營方法	一九六
第四節 消費合作社的組織	一〇一
第五節 躉賣聯合會	一〇七
第六節 中央會	一一四
第七節 消費合作社同勞動合作社的關係	一二二
第四章 比利時的消費合作社運動	一二七
第五章 消費合作社的本質和屬實	一四三
第六章 消費合作社的價值	一六六
第七章 消費合作社與階級	一八八
第一節 資本案階級與消費合作社	一九一
第二節 勞動者階級與消費合作社	一九五
第三節 智識階級與消費合作社	二〇七
第八章 日本的消費合作社運動	二一〇



# 消費合作運動

## 第一章 正待改造的現代經濟組織

一切事物，各有他自身存在的理由。人類到今日止，所有一切制度和各種風俗，又各有他存在的意義。同時一切制度，並不是有絕對的價值，只要那制度達到他存在的目的，他自然就得崩壞下去。一興一亡，盡是社會意思的表現，也盡是人類要發展他文化意思的表現。因為要發展人文，某種制度，若是達到他的目的，這種制度，自然不能不把他的席次，讓給第二種的制度了。不管他在這種制度底下生活的個人，是懷着甚麼想頭，他也不能和社會的意思抵抗。但是這個人類社會的意思，不由各個人表現，是不行的。在這種制度裏面生活的人，他可以自覺這個制度應當倒壞，他也可以夢想着新制度的成立。能夠有創造新制度的理想，的確是人類的特權。立在社會改造的途上，能夠自覺而向前猛進這一層，也的確是我們的特權。

改造的聲音，實在勇敢；在社會改造這個大戰場上面，成爲一個戰士，的確是我們青年，最有



生存價值的一件事。自從歐洲大戰以來，在歐美所發生的改造運動，也波及到日本來了，那麼，我們現在應當改造的，是些甚麼？不知道改造的標的，徒自喧囂改造的人，就和那不懂科白，冒昧登臺的人一樣。要知道改造的標的，不能不先究改造運動所以發生的原因。我們於鼓吹改造運動之前，不能不先把我們的社會，嚴密地研究一下。

人類自有史以來，所做過最大的事情，就是現代的經濟組織。資本主義的經濟組織，發達以後，纔不過二世紀，在這種短時期中間，他的發達，竟然比以前長時期的發達快多了。能夠叫他到這步田地的根本精神，到底是些甚麼？

從外形看起來，交通便利了，大量的生產可能了，可以算得他的原因。蒸汽機關的發達，電氣的發明，也可以算在裏面。但是這些事的根本原因，實在是企業心的解放。惟其各人能夠不受何等限制，去經營他的事業，把經營的結果，收入自己懷中，種種的事業纔能夠成就。

渡越幾層海洋，去賣他的製品；深入未開化的山川裏面，去拿他的原料；這都是企業心解放的結果。照着這樣，物品的銷路，一天一天的推廣起來，原料的供給，一天一天的豐富起來了。

苦心慘淡，想去發明機械；或是僱用着許多人，而且購買原料，看準後日的好處，去作大量的生產；這也都是企業心解放的結果。這樣的人類的勞力，省去許多，而所謂分業，也就成立起來了。

我們不能不同自由主義的宣傳者，亞丹斯密 (Adam Smith) 穆勒 (J. S. Mill) 等人，來讚美這個自由解放的力量。這種自由解放，對於生產多數物品這件事是成功了。對於廉價生產這一層也成功了，今日的物質文明，全然是他的力量，但是比這些事情更進一步，對於人文發達上面更有效果的，是在他把我們相互的生活，更弄密切這一點。我們在今日，獨自一個，甚麼事情都幹不了；縱使能行這種生活，也是很困難的。我們不同許多人攜手，甚麼事情，都不用想幹。不得許多人的助力，也生活不成。在今日，同我們的鄰人協力這件事，不但成了精神上好意的問題，並且是物質上必然的問題。人文發達以何者爲目的一層，固然因各人的人生觀而異；但是對於希望人人相愛相助的程度能夠加強這一層，是全體一致的。在現社會裏面，相互協作這件事，必然的受着保障了。

試就我們的生活想着，我們每天所吃的米，我們是不是連一粒都不會做呢？這是不是老百姓

姓，淋着春雨去播種，冒着炎暑去刈草，等到秋成，又披星戴月去收穫出來的呢？就是一尾魚，又豈不是漁夫冒着風波大險去捉給我們的麼？僅僅一個教導我們最正確時間的鐘錶，又合着多少的人力呢？因為要做一條短針，就有人爬到地中幾千尺的深坑裏面，依賴着暗澹的安全燈，去把原鐵給我們掘了出來。又有人，在幾百度那麼熱的熔礦爐裏面，去把鐵替我們取了出來。又有人，在那塵埃張滿的工廠裏面，去把他鍛鍊出來。我們是完全靠着這許多勞動者的力量生活着的。再就我們所做的事情看起來，也是一樣。在今日工廠組織裏面，一個人能夠做出甚麼？在同一個工廠裏面，有的是去發起動力的，有的是去預備的，有的是去完成的，這些人都是分業的。就是一條小針，也不能說是自己一個人做的。

在今日，彼此是有密切的關係，是相倚相助的，但是，人們到底把這一層的情形，自覺着了沒有呢？又到底有人感謝沒有呢？我們不能不吐一聲悲調，答道：「沒有！」除了大悟徹底的宗教家，等人以外，會感謝的，應該很少罷。這個緣故，就是因為各人都有感謝不得的理由在。是甚麼理由呢，就是因為這些行爲，都從營利這個關門走來的緣故。

在今日的經濟組織裏面，做米的人，把米做出來了，他并不因為他做出這許多糧食，對於社會，有了貢獻而喜歡而快樂；他的樂趣，只在他因此能夠得着許多的金錢，除此以外，別的目的絲毫沒有。他的目的，既是在於金錢，那麼只要他能夠得着他所希望的金錢，米的多少自然是不管的了。所以做地主的人，對於豐年，米價低廉，倒不樂意，反有願意凶年，米價昂貴的事情。他的苦心，倒不在供給社會的米，反在有甚麼好法，把貴米賣給社會。

這種買賣關係，直接在生產者和消費者中間的時候，還好得一點；但是一有商人介在裏面，就益發猛烈起來了。商人呢，對於生產者，務必用廉價買他，更凶一點的，還要把價錢講到生產費以下。這裏面就生了商人和生產者的爭執。那一方面，商人對於消費者，又務必貴賣給他。經過商人這一番簸弄，於是生產者和消費者中間的爭執，更加劇烈起來；消費者對於生產者能夠讓他消費這一層，還沒有感謝，倒先得想著，得用甚麼法子，纔能夠便宜的把他買了過來。他還未曾感謝，他先不能不怨價錢太貴了。這個事情，自從歐洲大戰以來，日本國民，是很痛切的感着了。生產費只貴得一倍，米價可貴得好幾倍。綿絲成了商人投機的目的物，比以前的價錢，貴到六倍以上。

並且他的價錢，稍一下落，那一方面的生產就限制起來。像這樣，消費者自然不能不成爲生產者和商人的犧牲了。像這樣，還能叫消費者生感謝的心事麼？消費者不生感謝的心，是不能責備他的。可是我們又不能專罵生產者。因爲這是現在經濟組織所許的。像這樣情形，并不能責備個人，這是制度的不對啊。

現在經濟組織的根本，便是營利，他的目的是爲着取得餘利；而餘利是得把貨物賣到生產費以上，纔能到手。生產和買賣，要是真正能夠自由競爭，餘利自然不能厚到怎麼樣；要是這樣，從功利主義方面說，到沒有甚麼不行的地方。但是想得餘利的人，他是極力想能夠多得。若是能夠讓他壟斷，自然撈得更多。營利的人，於是不能不努力去幹壟斷的事情了。在現在的機械工業裏面，有一個報酬遞增的法則，就是資本越大，利益越大，於是小資本來，都站不住腳，都成了大資本家壟斷的天下。就這樣，還不滿意；還要組織甚麼卡忒爾（Cartel）和甚麼托辣斯（Trust）像這種組織，從現在的營利主義經濟看起來，是當然會發生出來的。不獨是人爲的壟斷，就是像植物那樣，收穫得有相當長期的東西，他也可以把這個期間佔了去，因此凡是壟斷者，都很容易得

分外的利益。

營利主義的經濟組織，發達到這步田地的時候，他的缺點，自然不能不到處發現了。一方面有不少人，因為物價騰貴，凍餓得要死；他方面，還有不少人，因為得着億萬的利益，在那裏盡情的歡樂，奢侈。消費者，同生產者，於是不能不反目了。所以從客觀上看起來，消費者是應當感謝生產者，而且這彼此互助的世界，實在表現在人們的面前；但因為有這營利主義在主觀上，遂不能體驗出來了。

就是國際間，雖然也有國家的分業和相扶相倚的事實，而且必須這樣，人類纔能夠發展；但是爲着各要搶奪他的銷貨場，遂不能不以刀鎗相見。

營利主義的經濟組織，逼到這步田地，由社會的眼光看起來，可以說就是這個制度得把席次讓給新制度了。各人若是都能覺醒，那麼應該都知道這個營利主義，是我們應當改造的最根本的東西了。以販賣爲目的的生產，應當把他換成以消費爲目的的生產，就是廢止餘利這一層，不能不成爲改造運動的第一目的了。

在先進歐洲諸國，資本主義的經濟，頗形發達，他的弊害，一經萌芽，就立被發覺了。爲消費而生產的運動，在十九世紀初期，已經開始，志在打倒營利主義；營利主義的弊害，益發增大，這運動的勢力，也益發增加了。

現在這種運動所成功的，有消費合作社和公共企業兩事；但我現在所欲研究的，是消費合作社。在研究當中，消費合作社的本質，自然可以明白起來；但是，我的研究，是由他發達的歷史，和各國的趨勢着手，所以現在雖說漠然一點，也先得把消費合作社的概念說說。

消費合作社，是由多數合作員，以各員的消費爲目的，去生產或是分配某種貨物，而任意結合的團體。像這種互助行爲，纔開頭的時候，自然幹不來複雜的事業，所以初時，只是先向生產者或是批發店，把貨物買了進來，分配給各合作員。因他初時只是經營着零賣事業，所以又叫作「購買合作社」。但是這些消費者，因爲還要取得生產者的利益，等得消費合作社的基礎，稍爲穩固，就開始小規模的加工，更進一步，遂自己去經營生產事業，就成了「生產合作社」的外形。（兩合作社性質不同的地方，以後可以明白。）



消費合作社和公共企業不同的地方，在乎加入的自由與否；消費合作社的加入與否，可以任意；而公共企業，則係以某公共團體，來經營一種事業，其結果，與強制的使這團體的團員，都成爲該事業的關係人無異。要之，兩者之差，祇在於任意加入與強制加入一點上面；若這一地方的人們，全體看出消費合作社的好處，全體加入合作社，那麼，消費合作社的內容，和公共企業的內容，就沒有區別了；但現在的公共企業，往往重在營利，所以在本質上，覺得有點不同。

消費合作運動，發生得最早，在今日又最有勢力的，當然要推英國。次爲德國，亦甚發達，但德國初時，也和日本一樣，只是小資本家的購買合作，以後漸次進步，和英國一樣，達到真正理想的地步，這一點，是很有趣味的。其餘各國亦相繼發起，從中形態，最有趣味的爲比利時，比利時的消費合作，常和其他勞動運動相提攜。

所以我想把這三國的消費合作的趨勢說說，只是比國比英德二國，統計數字的年代，較爲舊得一點，這一層，要請讀者原諒。

## 第二章 英國消費合作運動

### 第二章 英國消費合作運動

## 第一節 消費合作發達史

在十八世紀中葉，英國發生了產業革命。因為海外貿易的發展，而交易量日益增大；因為蒸氣機關以及其他各種機械的發明，而生產量也愈加增進。各個人都遵奉了「自由競爭」一句標語，牟利的心，極端的解放了。由着這種經濟的怒潮所奔赴，於是好好的一个社會，就被分做兩橛——觀察市場狀態把持生產上一切要素而壟斷生產所獲一切利益的企業家階級，和牛馬似的一聽這企業家所驅使的勞動者階級——成爲互相對壘的兩大營寨。因這牟利心的極端解放，和生產規模的擴大，社會的富陡然增加了。那最先起了這產業革命的英國，也就成了最富的國家了。但是另一方面，却免不了掉得了黑暗的結果。無論那一個國民，苟其有一次迫不得已做了工場中的勞動者，便彷彿墮入地獄似的，被他牢牢地桎梏着，永世再休想翻身了。資本的威力愈加發揮，這種傾向就愈加激烈；勞動者之羣，既經越弄越多，由着相互間的競爭，勞動者的地位也就越弄越低了。由他們的生產結果所獲得的利益，他們只能垂着涎兒眼瞪瞪地看着資本家受用；他們自己所能得到的，不過是規定了的一點工資。他們從技術上看來，固然是一個生產者；然而

從經濟上看去，却反成了一個純粹的消費者。於是乎少數的生產者，和多數消費者的民衆，乃互相對立了。消費合作的外面的要素，於是乎也漸漸成立了。

我們再轉過眼來，看看政治上的勢力：那些大地主們，還是擁着絕大的勢力；穀物關稅，不絕的增加起來；製粉業者，麵包製造業者，也利用着特殊的地位，節節抬高他們的製品的價格。從紡績事業開始利用水車以後，麵粉業者之數逐漸減少，這種傾向，一天盛過一天，麵粉業者和地主們，共同貪着暴利。

爲着對付這生產者的貪暴起見，在十八世紀之末，製粉合作社於是乎誕生於各地；到了十九世紀，他們的數目一天一天的增加起來了。他們對於抑制生產者的暴利，確實收有相當的效果；但是，其效也止於此，還沒有具備真實的理想和生命。他們的經營方法和股分公司是一樣的，而和現在的消費合作社，却倒完全不同。至於把消費合作一種事業，築在堅實的理想上面，賦與他以活潑潑的生命的，是羅伯·奧文。

要想尋繹英國近世的社會運動的，不可不先探究奧文的一生事蹟和他的理想。而奧文關

於社會運動的理想，其實就是這消費合作的理想；所以，如果明白了奧文底思想，對於這消費合作理想和他的根據，就思過半了。

奧文一面親見當時的產業革命替資本家社會積集了莫大的財富，一面却不能草草看過勞動者的悲慘的境遇。他以為這種矛盾的事實，必定是由於財富分配的不公平；而財富分配所以不公平的，是由於現在的經濟組織必然產出的結果。近世經濟行為的衝動，全然為的是營利：生產貨物的目的，並不在於供應各人的消費，却在於獲得生產費以上的餘利。要使這種餘利特別的優厚，必須使貨物供給的數量，常常在需求的數量以下，——至少要使貨物看來似乎很缺乏；因為貨物在不足的狀態中，才能增高價格。在貪圖餘利的世界，生產事業，不以普遍地供給那些需要者們為目的，而以缺乏為目的，這豈不是一種矛盾？經濟行為，通過營利的關門，便陷入了這種矛盾。一個生產者，成了團圓的富豪翁，財貨充溢；多數的人們，反變成了受飢挨餓的可憐蟲。這種營利的行為，換句話說，把貨物的價格拚命的抬高，使他遠過於生產費的努力，他的本身是一種掠奪的行為。各人互相乘着別人的弱點，用作自己牟利的基礎，於是乎就發生了經濟鬭爭。

這經濟鬭爭，就成做了人類互相反目的唯一根原。人類本來慾求的互相扶助，因此忘却不願；竟好像只有利己爲人類慾求的樣子了。所以欲把社會從這樣相互鬭爭的狀態中救出來，除了廢止餘利，再沒有別的路了。

生產非不以獲得餘利爲目的而以供給消費爲目的不可。然而在現在的生產技術底下，各個人自然不能夠各自給自足；所以是爲着供給社會全體的消費而生產。就是，各人都替社會生產，社會再把各人生產出來的東西，應着各人的消費而分配於各人。吾人在生產的世界，已經是共同行事。把這共同生產所得的結果，歸社會共同消費就夠了。消費也和生產一樣，不放在一二人的專制下面，而由社會上各人來共同行事就夠了。

總而言之，他所說的，就是餘利的廢止，以互相扶助的世界去代替那弱肉強食的世界。

這所謂「餘利廢止」所謂「互相扶助」是從此以前一世紀間，英國和其他各國社會運動的共通的理想，也就是消費合作的精髓。這消費合作的理想，雖然已這樣的確立了；但是，使這種組織根基穩固，收得相當的效果，還要經過許多次的試驗和磨練。以實現這理想做目的的種種組

織，在起先即已不絕的發生起來；然而，總因為免不了內在的缺點，終於完全失敗了。失敗復失敗，才有今日那樣轟轟烈烈的消費合作社。研究這許多組織所以失敗的緣由，便所以了解能使這理想實現的真的組織。

羅伯，奧文以爲，因為要達到他的理想，當以資本和土地歸於公有，爲第一個條件。他因爲想實現這個組織，有建設共產村的規劃，從富翁、教士、博愛家等處，募得了許多的資本，在北美洲經營一塊殖民地——就是紐哈謨烈殖民地。以他的門弟子們做中心，做照他這種辦法，在英國國裏，也創建了好幾處的小共產村；例如奧比斯頓村，是一八二六年，奧文的弟子科謨所發起的。這一個共產村，起在卡爾達河畔；所占地域，總二百九十英畝；資本共五十萬元，其中二十萬元購買土地，二十萬元用在建築物上面。所招集的勞動者，平均約一百人，種類是極爲混雜的，並且有許多懶惰的和病人在裏面。他們各依各人的性質技能，從事工作，生活費都由村裏供給。科謨自己，也跟着這些勞動者，到田裏一樣的從事工作；但是，因爲他身體過於虛弱，不能耐勞，不久，就患了肺病死了。他死了之後，村裏只剩下百幾個烏合之衆，如失了魂靈兒一般，那村終久弄得破了。

產。那後起的各村，也或者因為供給土地的地主翻悔，或者因為內訌，或者因為資本不足等的緣故，都歸於失敗了。

這種失敗底原因，固然很多；但是第一個原因，還是在於他的經濟組織和國民全般的經濟組織完全絕緣。凡是要改革一種組織，不能僅僅把他的一部分來單獨改革，必須要把這個組織通盤改革起來才行。忽視了生產技術的進步，欲在如現在那樣一切經濟行為都互相關聯的組織裏面，單獨的來行一種實驗，是斷斷不能成功的。如果這共產村能夠全然獨立於國民經濟之外，那麼至少這一村能夠成功也未可知；但是，像現在那樣一個很小的村，要和別的地方全然不來交往，自給自足，實在是不可能的。所以他們一面受着外部的影響，却又想行孤立主義的實驗，其不能成功，是當然的道理。

至於第二個原因，在於組織這種共產村的分子，沒有完全自覺。他們間，真能夠了解組織這共產村的理想的，只有幾個發起人和同伴的少數人。至於大多數的勞動者，只知道：我們住在這個村裏，為的是得到贍養。又那些出錢的資本家們，雖然了解這共產村的理想，然而他們却深知

這個理想如果真是澈底的實行，是他們自己階級的不利；所以，便是資本家爲着勞動者的利益，偶然高興參與，也不過是一時的示惠罷了。

這樣無自覺者和示惠者的共同事業，如果成功，這實在是一種奇蹟。做成這樣奇蹟的人，是那中心人物的人格；這人格存在的時候，奇蹟雖然存續；可是這個人格一旦閃失，那這種奇蹟，就免不得瓦解了。在這裏，我敢毅然的說一句話：凡是一種事業的成功，理想果然是要的；但是，同時理想和利益決不可不一致，組織這種事業的分子的自覺，也一定是不可少的。

其次，有所謂「共同販賣店」(union shop)的一種制度。依着社會主義者熱心的運動，協力精神瀰漫於各處，於是組織合作社的機運，逐漸的成熟起來了，其最有名的，是布來屯合作社。他們依着社會主義者所說：想到自己爲勞動者同時又得爲雇主的合作社的組織；而他們最先感着必要的，就是資本。一八二八年，有同志一百二十人，相約每星期各出一辨士的錢；積了五磅的資本，就開首設立了一所販賣店。他們當初的宗旨是：由販賣所得到的贏利，一併轉入資本，把這資本來逐漸擴張他們的販賣事業；到末後，資本充足了，就購買土地，建設社會主義的理



想村。

他們依照着這個宗旨進行，結果，一年之後，他們的販賣事業發展到每星期有四十磅的販賣額了。但是，却因為這販賣額的增加，使他們中間生出關於利益處分的爭端來。那些理想家，自然主張依照本來的宗旨，把這利益購買土地，建設理想村；其他的人，主張分派給各個組合員。可是，無論如何，到這種爭端發生的時候止，那販賣事業，總算是成功了。那些見了他們成功的人，於是乎繼踵而起，做照着組織同樣的共同販賣店。這許多繼起的販賣店，或是勞動者自家組織成功的；或是有識之士欲增高勞動者的地位，代為規劃設立的；也有是野心家，因為要布殖一己的勢力的緣故，借着名，創辦起來的。到了一八三〇年，這種組織一共有一百七十起；到一八三二年，就增加到四百起了。

這等組織，第一步，雖然只經營販賣事業；但是，販賣事業發展起來，就要從事於生產事業了。因為那生產額未加何等的限制，所以忽然發生了生產過剩的事。這過剩的生產，用什麼方法來處分呢？倘若把他和通常市面上的交往一樣的賣出去，那就不免以餘利為目的，和社會主義的

最初的理想相違反了？羅伯與文於是想出一種制度來：就是以生產費爲標準，把貨物來互相交換。這個制度，是從湯姆孫的價值學說（後來由馬克斯大成之，倡爲有名的剩餘價值說）裏面起來的。

這價值學說的根本觀念，是說：財富的價值，概由勞動產生；所以，價值的多少，一依着勞動時間的多少而定。不過，勞動的效率，也依着勞動緊張的程度如何而有差別的；所以，必須先把實際上所費的勞動時間，折合社會上標準的勞動時間，才能够算出這財富確實的價值來。

一八三三年，倫敦格雷新勞動交換所（Gray's Inn Labor Exchange）成立。這所謂勞動交換所，是以勞動爲標準，以交換貨物的一種機關。各組合員，把他的生產物拿至勞動交換所，申告他對於這生產物所費的勞動時間，以兌換勞動券（Labor Note）；就用這勞動券來購買他所需要的品物。這勞動交換所，起初是很興盛的，柏明罕，利物浦等地方，也照樣兒設立起來；但是沒有多久，就顯出種種的困難來了。

第一，這勞動時間的算定，差不多是不能夠的。比方那所謂社會的標準勞動，怎樣規定呢？

鞋匠的工作和農夫的工作，有什麼不同呢？熟練者和非熟練者的勞動時間，勤奮者和懈怠者的勞動時間，其間設怎樣的差別呢？如此等等，都很難為正確的決定。各交換所關於這勞動時間，起初是一依着當事者的申告作準的；後來覺得這樣，不免有許多不公平和許多的不便，便特地設立一個估價的人。這估價人不管當事者怎樣的申告，只用客觀的眼光來估價；但便是這樣辦，還是有很多和實際上不能適合的事，不平之聲，到處發生了。

第二，制度的根本觀念上有錯誤。何以故呢？凡物品的價值，是依他的效用而定的。生產這物品的勞動時間，無論怎樣的短少，只要他的效用一多，他的價值便高；反過來，勞動時間雖然多，而他的效用却少，他的價值便低了。勞動時間所能直接影響的，只是物品的供給方面；至於價值，他只能依了限界效用，為間接的影響罷了。這勞動交換所，因為反乎這價值的理論，取了勞動時間主義的緣故，各合作社對於勞動時間多而效用少的物品，不得不從交換所以外的處所購買。於是有些特殊的物品，不免發生生產非常過剩的現象，徒然把交換所堆積滿了。

又因爲只用這種兌換券，不能在合作社裏面買得必要的物品，必須要把他來兌換現金，於是乎那專門換取兌換券，把這兌換券來蒐買交換所廉價的物品，以從中漁利的一種捐客，就應運而生了。

因爲有這種弊端，就不能不以市價爲標準來估價；但是這樣辦，那所謂交換所者，簡直成爲一種牙行，把他本來的理想完全沒掉了。奧文之徒於是乎就終歸失敗了。

勞動交換所既這樣的失敗；同時，把共同販賣店的一種運動，也挫折了。這勞動交換所的失敗，共同販賣店不但精神上受着絕大的打擊，實際上的影響也很利害的。因爲交換所一失敗，許多的合作社便苦於過剩的生產了，並且關於利益分配的爭端，也同時生出來；或者純然變做營利的企業，或者竟至於破產。可憐這盛極一時的販賣店，到一八三五年以後，差不多完全消滅；其尙能保持殘喘的，只有散在於蘇格蘭和英格蘭北部地方的數處而已。

這種共同販賣店計劃，比起共產村來，他的組織很爲合理，而且近於實際；但是一時那樣覺得前途有望的東西，爲什麼這樣完全歸於滅亡了呢？

最先要想到的是當時的法律狀態。當時法律上還沒有明文規定消費合作社爲一個人格，社裏一切財產，還是社員的公共所有。英國的國民，沒有強佔共有財產的觀念，所以，縱然管理的人把這共有財產消費了，也沒有救濟的手段。即使管理的人不故意把他來消費，然而因爲一般的法律關係曖昧的緣故，合作社的經營上面，也感得很多的不便。不過這並不是原因的全部。看那合作社法還沒有發布的，一八四四年時代，消費合作社的鼻祖洛芝得爾合作社却能够發達起來，就可以知道了。除了這法律上的原因之外，還有經濟上的原因。

當時的合作社，對於那由零賣而得的剩餘怎樣處分一事，最感困難。那些忠實地遵奉本來目的的合作社，對於那由利用資本所生出來的過剩生產，是想不出好的方法來處分的了；而那些不拘執本來的目的的社，就是把利益分配了。以所投資本的多少作爲分配的標準，結果，仍舊不出資本家營利的企業的窠臼，甚至於有只投資本，不買貨物，而受利益的分配的，這簡直成爲一個營利的公司了。這種結果，都是從對於投資分配利益來的。這也可以見得事業經營上的一種組織，其能够影響到人們的心理，是何等的利害。雖說一切的組織，都全由於人們自己做起；但

是這組織的本身，年深月久，也常有左右人們的理想的力量。但是，最後而又最爲根本的問題，還是在勞動者的自覺不自覺。這些共同販賣店中，固然也有勞動者自己奮起組織的；只是，就全體講來，還是由於被動；或者因爲受了社會主義者的宣傳，憑着一時的感奮，糊糊塗塗地組織起來；或者是資本家爲了籠絡勞動者起見，代他們做成的。這都因爲那理想還未爲勞動者所澈底覺悟，那組織就不免資本化了。真正的消費合作社，非要經過以後十年間政治的活躍時代，和勞動組合的激情的時代，受了民衆主義精神的洗禮，不能產生出來呢。

勞動者們，眼見得一八三二年選舉法的改正，還是很不完全，於是他們的欲求，逐漸的轉到政治方面來了。那些工場法問題，救貧法問題，激發了勞動者；他們看見勞動組合時常受法律不應當的壓迫，於是，以爲無論什麼運動，都要以握得政權做先決問題；於是從來從事於消費合作社運動的許多有識之士，都專心致志於政治運動了。於是乎集會哪，宣言哪，示威遊行哪，種種花樣，都舉行起來了。於是乎勞動者們大家團結起來，組織了許多的俱樂部，許多的協會；「爲勞動者的利益，由勞動者組織。」的民衆主義，到處的澎湃起來了。這種運動，依那有名的穀物條例反

對同盟的組織，而達於極點了；民衆思想，清冷盡致的浸潤到勞動者，而且訓練他們。

但是另一方面，勞動組合的勞動運動，爲那接連不斷的市況不振所阻止；勞動運動發生，每每爲雇主同盟停業（lockout）所威脅；勞動者的同盟罷工（strike），差不多都歸於失敗。於是消費合作運動的時期再度成熟了。

一八四四年十二月，一個黑暗的夜裏，洛芝得爾的僻街，有一所小小的店鋪，居然出現了。其實，那裏算得什麼店？只是一所黝黑窄隘，沒有地板的倉庫，窗裏面略略陳列很少的麵粉，乳酪，砂糖，豆粉，蠟燭等零碎的東西罷了。二十八個組合員中，有的做指揮者，有的做售賣人，有的做書記，有的做會計，各盡各的職務。這種很不體面的店鋪，自然不能惹起市民的注意；併且，還要招小販們的嘲笑呢。但是，那知道，這正是全世界所宗仰爲消費合作社鼻祖的那名聲赫赫的洛芝得爾合作社呱呱墮地的最初面目。

關於這消費合作社成立的動機，傳說很是不一；有的說，是勞動組合的同盟罷工失敗的時候，由奧文的徒弟們煽動出來的；也有說，是改進黨（Chartist Club）一班人，把政治上運動，應

用到產業方面的。只是看這二十八個人的人物，有的是勞動組合員，有的是改進主義者，也有的是社會主義者，並不能說是單純的屬於任何那一派。這各色各樣的人集合攏來，本着奧文的理想，用他們傳統的自治精神來組織成功這個消費合作社，所以他的目的，和共同販賣店是一樣的。就是：

爲了販賣食品，衣服，及其他日用品，開設店鋪；爲了社員社會上地位的增高，建築或購置住宅。爲了要給與勞動者相當的職業和工銀，從事於貨物的生產。

更進而統括生產，分配，教育，政治等一切，在國裏面做成功一種自治的殖民地，並且幫助其他合作社這樣做。

他們的目的是很廣汎的，差不多像即刻要把社會主義實現起來；並且，他們進行的方法，也腳踏實地，一點不會有舛誤。他們是從最容易實行的共同購買開始，等到基礎確立以後，才從事於作爲副業的生產。

至於他的特徵，是在於他的經營方法和組織。他的經營方法，是勵行現金制度；他所獲得的



利益，按照着購買額分配。這個制度是消費合作社經營上的根本精神；因爲由着這個制度，真正的民主主義才得維持，一方面併且使合作社容易發展起來。至於他的組織，是取尊重合作員意思的主義，勵行一人一票的方法；保持使用人和機關的對立，以防合作員受使用人壓制的危險。這種經營方法和組織，是把所謂「餘利廢止」的理想和民衆主義精神，具體化了。消費合作社有了這種制度，他的基礎才得以確定，他的目的才得以達到。這種制度的規畫，雖說有幾分是援引着當時的法律關係，但都是完全爲勞動者真理想的表現。如果日後有做勞動者文明史的，那麼，這個制度對於勞動者文明的貢獻，是應當特筆的。

因爲有這種制度的好處，社員就很快的增加，到第二年，已經差不多加到三倍了；他的販賣額也跟着增加起來。但是，他的進行的路，却不能就說是平穩。從一八四六年到四九年一般的市況不振，已經足以使這種沒有習慣的合作社的基礎時時在飄搖不定之中；更加以由民衆政治而生的內訌和感情的衝突，時常有使他解體的恐怖。賴有公明的創辦人，憑着一片赤心和滿腔熱血，到底戰勝了種種的困難，一步一步腳踏實地的前進；到一八五一年，竟有六百七十個社員

了。

別的地方的人，見了洛芝得爾合作社的成功，跟着做辦起來的很多，在一八五一年份，已經有一百四十個合作社成立了。但是這些合作社，不消說得，規模都是很狹小的，他們的社員大半在五十人以內。這初期的合作社，成立最多的地方，也和共同販賣店一樣，是郎卡邑（Lancashire），約克州（Yorkshire），格拉斯哥（Glasgow）等地方。

在這些地方，消費合作社成立的動機，是很不同的：有的是因爲在同盟罷工的時候，資本來家唆使小商店停止販賣，以斷絕工人的糧食，憤而出此的；有的是因爲鑒於工場主人以物品代工銀的結果，和所謂「財物工銀」（Truck system）生出同樣的弊害，爲防止這種弊害的緣故組織的；但是，最爲明白的事實，是受了社會主義運動的影響。

那些社會運動者，像前面說過的，約模做了十年間政治活動之後，深知單靠政治運動，效果是很少的，決計先從社會的內部改造起來，於是依舊從事於經濟運動。這種經濟運動表現出來，就有許多普濟協會（General Redemption Society）成立。這所謂普濟協會，是欲由勞動者

每星期的貯金，和一般同志們的捐款，積得相當的資本，設立勞動者組合，經營工場。這普濟協會的理想，是和奧文一樣的，只是事業的內容略爲有點不同罷了。這種組織，雖然和奧文的理想村一樣地歸於失敗；但是他的理想，却因此明白地宣示於世界了。又這種組織裏面，也有一變而爲消費合作社，存續到現在的；現在英國最大的黎慈合作社，也就是其中的一個。

黎慈合作社本來是一個普濟協會。他起初設立一所靴鞋工場，他的組織是和通常的工業組織一樣，但是成績不很良好。一八四七年，爲着社員共同消費的目的，始從事於麵粉製造事業，他的基礎，才逐漸地鞏固了。到一八五六年，就全然變做消費合作社，兼售一般的日用品，他的經營方法，也改從洛芝得爾的方法。從此就臻臻日上地發達起來，到現在竟成爲英國消費合作社的巨擘，每年的販賣額，差不多有二千萬元之多。

從前在一八五二年，由着社會主義者的運動，產業及節約結社法（Industrial and Provident Society Act）公布出來，承認合作社爲一種法人，合作事業的經營便利多了。合作社在經營上既有了很多的前型可以法式，現在更得了這法律上的保障，於是繼起而組織的，益發多了。

一八六三年，英格蘭躉賣聯合會成立；一八六九年，蘇格蘭躉賣聯合會成立。到一八七三年，那為現在的中央會前身的中央局成立以後，宣傳和指導漸漸成為有組織的行動，於是合作事業益發着實發達了。現在把那統計，寫在下面，以表示他發達的狀況。

年 份	社 數	社 員 數	販 賣 總 額
一八七三年	九六二	三五五〇〇〇	一一·九六九〇〇〇
一八七八年	一·一四二	五二一〇〇〇	一四·七六八〇〇〇
一八八三年	一·二二一	六三二〇〇〇	一八·五三二〇〇〇
一八八八年	一·二九二	八七三〇〇〇	二三·九七七〇〇〇
一八九三年	一·四二一	一·一六九〇〇〇	三一·九二五〇〇〇
一八九八年	一·四三二	一·五〇〇〇〇〇	四〇·〇〇〇〇〇〇
一九〇三年	一·四八一	一·九八七〇〇〇	五七·五二二〇〇〇
一九〇八年	一·四一八	二·四〇〇〇〇〇	六九·七八五〇〇〇

一九一三年	一·三八二	二·八〇〇·〇〇〇	八三·六〇七·〇〇〇
一九一七年	一·三三九	三·七九〇·〇〇〇	一四二·一五八·〇〇〇

在這表上所可注意的事，就是社員和販賣額的增進率，都逐年增高起來。這足見民衆間合作精神之浸潤，和合作生活之社會化的速度，有加無已。尤其在這次大戰的時候，國民的社會的觀念加高，和勞動者自己覺悟他所處的地位，改造社會的運動，無論在那一方面，都極爲熱烈的進行；消費合作社，因此也就差不多以四倍於前的速度發達了。

至於社員和販賣額，在戰前差不多爲並行的增加；但到了戰爭的時候，販賣額却陡然大增起來，超過社員的增加率很遠很遠，這大約是因爲物價騰貴底緣故。

其次可以注意的事，是社數的減少。別種數字，大概都照例增加起來，而關於社的數字，却於一九〇三年以來，獨有逐漸減少的傾向；這也足以見英國消費合作社的發達，是何等的穩健了。消費合作社，本來是一種隨意的組織，無論是社的地域，或是社員的種類，都可以隨便規定的。只消合作的精神能爲勞動者所澈底領會，明白知道他是有利的事業，那組織合作社的狂熱，

是到處能夠生起來的。而且英國人原是富於自尊心的，不肯依賴別人，所以容易自己起來組織新的合作社。也有因為對於原有的合作社，嫌其距離過遠，不得不另行組織新社的。因為這幾種緣故，很微小的合作社，在起先的時候，就到處簇生起來了。這些合作社在大家沒有發達的時候，固然不成問題；但是一旦發達起來，他們的地域互相交錯，就免不得發生爭端了。因為社員越多，合作事業經營起來越有利益，所以合作社的當事人，必在他的地域裏面，拼命地吸收社員；於是各合作社之間，就有爭奪社員的事了。這種爭端，對於合作事業，每每生出極壞的結果來。第一件：就是不能保持相互間的協力，各自孤立，協作的勢力不能不薄弱，違背了合作的本意了。又從他們的競爭方法看：或是特許賒欠，或是利益分配率特別的多，或者竟至於賤價出賣，以致使他們社裏的財政，蒙絕大的混亂和危險。這樣的種種弊端，在前世紀之末，已經爲人所注意，開始講求補救底方法了。

一八九二年，中央會裏面，就有地域委員的設置，協定各合作社間應得的地域，以避掉無益的競爭。其後，更進一步，採取那合併相接近的社以增進合作能率的政策。因此一九〇三年以來，

社數逐漸減少，現在比那最多的時候，已經少去一百五十所了。

這樣，消費合作社，依着理論所示，完全成了地域的關係了。就是在一定的地域裏面，設立唯一的一個合作社，把在這地域裏面的許多人，一併網羅進去。將來消費合作社如果再發達起來，恐怕要像現在的地方制度那樣，把英國全地域分割做消費合作的各單位了。如果是這樣，不是達到了與文的理想，現出那不和鄰人爲敵的黃金時代了嗎？

## 第二節 消費合作社的勢力和分布

現在我們概觀一九一七年末英國消費合作社的狀況——

社數

一·三三九

社員數

三·七九〇·〇〇〇人

總販賣額

一·四二一·六〇〇·〇〇〇元

自己生產額

二五〇·六二〇·〇〇〇元

就是，在一九一七年來，英國的合作社員一共有三百八十萬人。一個社員大概代表一個家

族，英國每一家族，平均有四人六分；那末，已經差不多有一千七百萬人在這合作制度下面過生活了。英國全人口約四千五百萬人，所以隸屬於這種合作制度的，約當年人口十分之四弱。再看他們的內容，更有可驚的地方。這種合作社員，或是工商業的勞動者，或是下級的俸給生者，或是自由職業者，這也可見合作社的勢力，在低級社會裏面，是何等的偉大了。

就上面所揭的數字看來，每一個合作社，平均有社員約二千八百三十人；一年中的平均販賣額，約有一百六萬元，就是，每一個社員，每年販賣額平均約三百七十七元。

現在不嫌絮煩，再把戰前——一九一三年——合作社統計的內容，約略加以研究，可以看出他一般的狀態來。

當時的合作社，以社員的數目來區別，如下表——

社數	社員數	總販賣額
三萬人以上	七	二三三·六〇四
二萬人以上	八	二〇〇·〇一八
		四八·〇〇〇·〇〇〇
		七七·四〇〇·〇〇〇



一萬人以上 一一 一八一·八二三 七九·七〇〇·〇〇〇

一萬人以上合計 二二六 六一五·四四五 一七五·一〇〇·〇〇〇

當時合作社的總數，爲一千三百八十二，總販賣額爲八億三千六百萬元；這二十六個社，不滿全社數百分之二，却是他所經營的事業，占了全事業二成以上。

但是，因此就以爲合作社越是巨大，他裏面的合作精神越是充溢；或者竟把合作社的巨大，當做社員忠實的表徵，那就大大的誤解了。當時每一個合作社員，每年的平均購買額差不多有三百元；但是一萬人以上的社，他們社員平均的購買額，實在不過二百八十五元。現在再把他詳細的分別出來——

三萬人以上的社平均每人購買額 三三〇元

二萬人以上的社平均每人購買額 二四〇元

一萬人以上的社平均每人購買額 四四〇元

上面三萬人以上的合作社，社員購買額平均數所以較多的，只是因爲有爲英國合作社巨

璧的黎慈和愛丁堡合作社在他裏面的緣故；所以從大體上講來，仍舊不妨說，二萬人以上的合作社，他的社員的購買額少。總之凡是在大都市裏面的合作社，雖然能夠包容多數的社員；但是他的社員們合作的團結力，總不免薄弱。反之，那從一萬人以至二萬人的合作社，平均每一個社員的購買額，却是多至四百四十元，這可以見得合作事業在中等都市比較的興盛了。

倫敦從來都稱他做「消費合作社不會發生的土地」；但不獨倫敦是這樣，凡是大都市，合作事業都比較上不能興盛。這因為在大都市裏面，社員容易搬動，地域過於廣闊，合作社的經營上既是不很便利了；併且因為小販衆多，購買上的團結，也不能堅固。在利物浦，每個合作社員的平均購買額，僅僅二百四十元；在英格蘭賣聯合會所在的曼徹斯特，則不過二百二十元罷了。反之，在那依煤礦或工場而成立的市鎮或村集等裏面，合作社却都能夠十分的發達。因為這種地方，大概在一個狹小的區域裏面，聚集了很多的勞動者，販賣商人也比較上少得多；所以，在這種地方經營合作事業，最爲便利適當，而且合作社的需要，也遠多於別的地方。譬如，郎卡邑地方，紡績事業的小都市，協作社員每人平均的購買額，就有三百五十元到四百元；而格拉摩干，達刺讓，

諾森伯蘭等礦山地方，更有從五百元到六百元之多的；那種地方的勞動者，完完全全向着合作社購買物品，販賣商人差不多絕跡了。

現在更從社員的職業觀察，那爲合作事業的中心勢力的，自然是勞動者。如那書記，教員，衙署中的吏役，和自由職業者們所謂西裝細民（Black-coat professional），在大都會裏面，固然也有組織或是加入合作社的；但是，絕大的部分，總還是勞動者。而在各種的勞動者間，也有差異。在他們裏面，合作社的勢力最爲雄厚的，是煤礦裏面的坑夫；其次，是造船工人，機械工人，紡績工人們；最沒有勢力的，是農夫。至於合作事業，所以不能在種田人裏面占有勢力，人口稀少固然是個原因；但是資力不足，也恐怕是一個有力的原因罷。又在那沒有受過產業革命的洗禮的小工業者和家內工業者裏面，消費合作也不能發達。那些小資本家，和這種合作社是不能相容的。就是隸屬包頭的家內工業者的財力，爲苦汗制度（sweating system）（包頭以賤價雇人爲長時間工作的制度）所絞取，因此也和農民一樣，沒有組織合作社的能力。

至於從人種方面觀察，則可以說，那在克勒特（Celtic）民族之間，合作事業大概都不能發

達。在他們底範圍裏面，煤礦也不爲少，然而在那些地方合作事業也沒有發達；這一定有他們特別的原因——或者是因爲這個民族的民衆自治能力過於缺乏的緣故罷。

### 第二節 消費合作事業和他的經營

就是現在，消費合作社的第一件事，也在於物之分配。從資本家或合作社聯合會所蘊來的商品，分配給他的社員。消費合作這個地位，是等於在普通市場上面的零售商人。因爲是零售的緣故，所以必須揀擇適當的地方，開設販賣店。大一點的合作社，必定有許多的販賣店，各社員各自向就近的販賣店購買物品。如那日本所謂「兜攪制度」（商人到主顧家裏兜攪生意後把所需要物品而運送上門的制度），這裏是不行的。

消費合作社所經售的物品種類，逐漸地增加起來，現在除了酒類之外，一切家庭日用品，差不多全部都有了。就是從麵包，肉類，雜貨，砂糖等食物，煙草，茶葉等嗜好品，衣服，靴鞋，以至於一切雜用品家具等，都由合作社供給；所以，他的販賣總額，能夠到十四億元以上，每人平均購買額能夠到三百七十七元。英國合作社不僅社員的數目爲世界之冠；就是每人平均購買額，也是冠絕

世界，真不愧稱做「消費合作社之父」了。

消費合作社跟着分配而來的事業，是生產。上面講合作社沿革的時候，曾說過，生產合作社有因為不能發達，後來變做消費合作社的；但是消費合作社，也有很多在發達了之後，更進而從事生產事業的。英國消費合作社，在一九一七年份的生產額，爲二億五千萬元；他們主要的生產物，是麵包，肉類，衣服，靴鞋，婦人雜用品之類，大概是限於能用較小的規模，可以生產出來的東西。這裏可以注意的事，是消費合作社和生產合作社的差別，究竟在那裏。生產合作社本來目的，就在生產，他的生產的範圍並不在於供應自己社裏的消費，却是以販賣給社外的一切人，以得到利益爲宗旨。消費合作社却恰恰相反，他經營生產，其目的只是在於要供給自己社裏的消費；自己消費之外，有了餘剩，方才定了相當的價額，讓賣給外面的人。

此外每有幾個消費合作社聯合起來，組織麵粉製造合作社，或麵包製造合作社。這普通雖叫做生產合作社；但是，他的本質，不過是消費合作社的生產部罷了，他生產的目的，還是在供給自己幾個合作社的消費。近來，麵粉合作社逐漸的併入後面所述的躉賣聯合會，他的生產額

也大為減少，不過三百萬元左右；但是關於麵包和其他物品的生產合作社却都逐漸增加，差不多有二千萬元的生產額了。

也有幾個合作社，已經實行建築住宅，供給社員居住的。此外這種合作社，如後面講的那樣，自然而成爲一種貯蓄機關。

這樣看來，那消費合作社開拓者洛芝得爾合作社的最初目的，大部分都已經達到了。他們的發端，雖然不過只爲供應消費而分配日用品；但是，慢慢地發達起來，因爲要使他消費合作的機能完全無缺，就自然而成會向着最初的廣汎目的，一步一步地踏上去了。不過，和那以生產爲根據的生產合作社，總有幾分不同。他們起先雖說，爲了供給勞動者職業而從事生產；但是，現在並不是這樣，他們的生產，只不過爲了要完成他供應消費的目的罷了。

合作事業的大體，固然如上面說的那樣；只是，他和普通資本家的事業，有什麼不同呢？在他邁進或者製造了物品來出賣一點上面，和普通的營利事業實在沒有兩樣。所以，這個分別，只在他運用的目的怎樣——就是在營利和非營利的分別。

上面說過，英國消費合作社的經營方法，現在還是完全遵照洛芝得爾的經營方法。洛芝得爾組織，不特是英國消費合作社的唯一模範，也差不多是全世界一切消費合作社的共通準則。現在我們且把他的內容，詳細地檢查一下：

第一，在英國的消費合作社，他所經營的物品，除有特別情形之外，決不分配給社員以外的人。合作社本來為社員間互助而設的。如果為了社員以外的人來運用，這種合作事業，就違背了他本來的宗旨了。即使有把他的物品賣給社外的人，不賺什麼贏利的，也只是他對於非社員例外的恩典。

在無論那種經濟組織裏面，那種在他組織上沒有什麼根據的恩惠，是決不能永續的。這種相互間沒有發言權的利益之授受，在經濟上是不合理的。倘然把他的物品賣給社員以外的人，他的價格超出生產費以上，那又成爲一種營利的營業，和消費合作社「廢止餘利」的最初理想相反了。合作員出資經營商品，從買者取得餘利，這就是掠奪消費者；這與有限公司的營利事業，毫無差異。所以，英國的合作社，差不多都嚴守着「只有社員可買」的一個原則。

其次，是價錢的問題。合作的目的既然在於廢止餘利，那末，正確的說來，他所經營的物品，照生產費出售，是最為合理。但是，要把他生產費的數額原原本本地計算出來，是很困難的。就說能夠算出，然而於確實的生產費之外，生出意外的耗費來，也說不定。因為這個緣故，所以不能不在約模超過生產費以上的價格賣出來。根據了這個理由，英國的合作社，從洛芝得爾以次，都準着市價，出售物品。也就因為準了市價出售物品，所以有積存的款項，可以用來擴張他的事業。

於是有第三個問題生出來了——就是，由市價和生產費之差所生出來的剩餘，應該怎樣處置呢？依照資本主義的原則，這種剩餘，是應該比照各人出資額的多少，分配給各人；因為他們以為，一切餘利，是從資本生出來的。但是照社會主義的經濟觀看來，這種剩餘，實在是乘着消費者的不經意和缺乏，而為不正當的高價的結果，——就是掠奪消費者的結果。消費合作社的所以發生，正是因為要抵制這種剩餘的掠奪，因為這個緣故，消費合作社如果依照投資的多少來分配他的剩餘，是絕對的矛盾的事。

那麼，這種剩餘，還是分配給在他們社裏從事操作的勞動者麼？照消費合作社的傳統精神



看來：因為這種剩餘，只是消費者對於他所購物品出了生產費以上的反對給付的結果；倘然把這種剩餘分配給勞動者，就成為勞動者對於消費者的一種掠奪；是掠奪者前為資本案，而今則換作勞動者罷了。而且這樣辦，他們所欲廢止的餘利，還是存在，沒有去掉。

所以，要實現消費合作社廢止餘利的理想，唯一的方法，只在把所有的剩餘，完全分配給消費者。這所謂餘利——剩餘，——原是消費者不當的支出，把消費者不當的支出，還是還給消費者，餘利才能廢止。因為這個緣故，把所有的剩餘依照社員的購買額分配於社員，成了英國消費合作社傳統的經營方法。

這依照購買額分配剩餘的方法，除了實現廢止餘利的理想，使消費合作社有存立的意義之外，還有其他種種實際上的效果：——

(一)真正民衆的組織，在這個制度下面，才能實現出來。要把民衆組織來圓活地運用的第一個條件，在於使各人得到利益和參加運用的均等機會。必須在各個合作員間，不問他出資額的多少，和是不是勞動者，一樣地準着購買額的多少來分配利益，纔算是利益的均等機

會。有了這獲得利益的均等機會，自然而然各個人一致的希望他們合作社的興盛，一致的團結起來，切實講求革進的方法，再沒有陰謀破壞和居心叵斷的事了。

(二) 在這個制度下面，各合作員必定儘量地向他所屬的合作社裏購買物品。因為，既然以購買額為分配的標準，得到利益的唯一方法，自然在多買物品。合作事業發達的第一個基礎，就這樣地成立了。

(三) 這個制度最能夠吸收新社員。因為在這個制度下面，新社員雖然剛才入會，還沒有交付股額，只須能夠多買物品，也和舊社員一樣待遇，獲得利益，所以人人都高興加入，社員源源不絕地增加起來了。

又這個制度最能刺戟主婦的利己心，促使她們加入。因為主婦主持家政，一家消費的支配權，完全握在她手裏。家計上的費用，在支出當時，固然是主婦和她的丈夫共有的財產；但是在支付了之後，因之而有何等新的收入，在丈夫的心中，彷彿這是主婦的收入了。主婦以通常一定的金額承辦家計，由她們運用得法而餘出來的錢，在她們看來，是一種賺數。縱使這種

賺數不成爲主婦的私蓄，但是這樣購買物品，同時就是貯金，到了年底，意外的得到一宗收入，在生活比較單調的主婦，確是一件很開心的事。這並不僅僅是想像，乃是一件已經證明的事實：在新設立尙還沒有發達的合作社，男社員爲多；在有相當的歷史的合作社，却是婦人加入者爲多；這都是因爲合作社設立多年，而且利益分配確實，所以主婦情願加入的緣故。

(四)在這種制度下面，得以戰勝了託辣斯的誘惑，這也是一種消極的利益。麵包和麵粉事業的託辣斯，往往勸誘消費合作社加入，消費合作社却能夠始終加以拒絕，這不能不說是，完全由於這特有的分配制度的庇蔭。因爲從消費者那裏所得到的剩餘，結果還是要歸還消費者的，所以，就是加入託辣斯，抬高價格，也是沒有意義的。如果沒有這種分配制度，那誰能保證他不受誘惑呢。

這樣看來，這種以購買額爲準的分配制度，真是消費合作社的基礎和發達的關鍵。英國的消費合作社，沒有不遵用這個制度的。不過，對於其他的分配，也並不全然排斥。大概對於資本，是給付相當的利息的；有的社，對於勞動者，也分與幾分利益。就是，各協作社對於出資額，大概給與

三四釐的利息；約有百三十個合作社，對於勞動者，給與約當其工銀五釐的紅利。除此以外，則全部依着購買額分配了。

這經營方法，其初不爲人所注意；後來，錫幣的發行，漸漸多了，所以成爲一種有趣味的組織，顯著起來了。錫幣 (Tin or Paper tokens) 是於各社員向社中購買物品時，由社照額給與的。把這錫幣積貯起來，到結賬後，可以照額兌換利益金。

其次，洛芝得爾合作社所創始的經營方法，大家奉爲規範的，爲現金制度。這個現金制度，對於英國消費合作社發達在種種方面助其發達。由這個制度，合作社得以運轉比較多的資金；這種資金，併且是不必支付利子的。資金既經充足，從批發商店躉入物品，就能即刻付價，不必掛賬；因此信用就十分的確實，能夠得到最便宜的進貨了。又由這個制度就不必憂慮社員因破產而不能支付他的購買價額，所以社裏的財政就十分強固了。且因沒有爲着使支付確實資金豐富而增加股份與入社金的必要，所以新會員的加入，極爲便利。現在的消費合作社的社員，入社金僅五角而股份爲十元股一股；而且可以用每年紅利，分期繳納股銀。

但是，現金制度，固然有這種種利益，可是勵行起來，却遭逢了很多的困難。在洛芝得爾創業的當時，差不多全是賒買制度；但是創業者很能知道這賒買的害處，改取了現金制度。跟着設立的許多社，大概能忍着一時的不便，打勝誘惑，取現金制度。但是直到現在，認為例外的，還是不少。例如麵包，也有賒賣供給的，把工銀每隔二週以上才能支取的人們，加入這例外的也不少。這種例，是以薪俸為生活的。書記教員其他西裝細民的合作社為多。在災難和失業的時候，固然是沒有法子，不得不如此；可是普通一般都承認這種例外，這是英國消費合作社的一個缺點。

#### 第四節 消費合作社的組織

如上面所述，消費合作社的精神上的基礎，全在於德謨克拉西。這種民衆的合作社的經營，必須要根據於其社員的性質，是不消說的；但是必定在其組織上面具體化了，才得永續，才得完全。這民衆的組織，由準照購買額以分配利益一事而確定，在前項既已說過；但是這在機關上也表現出來了。

為合作社運用的單位的是合作員。各合作員，都得參與這合作的運用；但是都不過只得以

一票參與。在資本主義的世界，因為看重資本，過於看重人，依出資額的高下，各人的投票權大小不同。但在消費合作社，資本不過是一種手段；組織這合作社的，是在於人格。這一入一票主義，是在這消費合作社性質上當然的結論。

各人對於合作社的參與，依總會而行。總會是合作員的議決機關，是合作社的最高意思決定機關。其預算，決算，分配額的決定，章程的變更，委員的選舉等，都是在這裏決定的。其他如雇員的待遇，和躉賣聯合會的交易等經濟上的事項，都可作為議題；合作員的不平和希望，多在這裏申說。

總會通常每三月開一次。其他在必要上，也有開幾次的；但是社務漸次擴大，經營漸歸劃一的時候，各合作員常常出席的事，似乎是很困難的。或者，合作員格於事故，不得出席的；也有因為不以為有出席發言底必要的。普通的合作社，如果不出席，就不給與票決權。因為不出席那樣的不熱心的人，是值得不得給與他的。關於出席的比率，某次在費賓協會互問的時候，雖有種種不同之點；但是互問的結果，知道了那如果沒有特別重大的利害關係，就不出席，僅僅把合作社作

爲有利的交易對手來利用的人，很是不少。委員從合作員中選舉出來，爲社中職員。其名額隨社的大小而有不同，大概自八人到十二人。這委員是總理合作社的業務的。而且是僅僅總理業務的；至於實際事務，是爲有工銀的經理人以下所執掌。委員們各有職司，每星期或臨時集合，決定業務的大體方針，來命令經理人。因此，事務比較的少，所以大概是名譽職，僅支給一點實費的津貼罷了。

執實務的，有經理以下書記會計等。因爲他們像公司的專管人經理以下諸人一樣，處理一切實務。所以如果他們之中有非常能幹的人，委員就全部信任他們，合作員對於這事發言的很少，這便變成了所謂官僚的經營。像今日這樣，合作社逐漸膨大，他的事務也煩雜起來，於是乎不得不僱用有工銀的經理人。更因進貨和其他經營有特技能的必要，所以別的合作員得以助言的範圍漸少，那末，成爲所謂官僚的經營，實在是當然的徑路了。便是在英國，也時常聽到這種非難；但是能夠除去這個弊端的特別組織，尙還沒有發明。那洛芝得爾合作社以來，差不多八十餘年，還是以同樣的組織經營。單是在特別的合作社，有設置特別委員，地區代表委員等，想把和合

作員的接觸弄多一點，但是這尙沒有普遍。英國雖是消費合作的祖先，但在大都市比較上不能發達，說是全因這個緣故。但從另一面說來，用這樣簡單的組織，做成今日那樣盛大的勢力，圓滿地來利用，這可以證明英國勞動者自治能力的偉大。

最後可以注意的，是經理以下的使用人和機關的關係。英國從洛芝得爾以來，規定機關超越使用人的原則，到現在，差不多還爲各合作社所採用。

就是，使用人縱爲合作社員，也不能以社員的資格選舉職員，也不能出席於總會立於監督職員的地位。使用人原是在委員的指揮監督之下從事工作的，如果再以社員的資格，對於委員立於得發揮勢力的地位，是極不合理的。如果這樣，不久就會變成使用人的專制，結果是以混亂合作社的規律。這原則不僅有這樣理論的根據，并且把英國的政治組織活現地表示出來。英國普通的官公吏，和代議機關全然絕緣。他們不許做議員；便是參與政治運動，投票選舉，社會上也以爲是不體面的事。因爲確信官公吏是國家的官公吏，並不是政黨的官公吏。但也有爲這原則的例外的合作社。使用人也得參與於總會的決議，利用他的勢力，擁護委員和自己的利益。這個



問題，當和後述的勞動者自治問題相關聯，同時批評；但是在英國，大概把他看做勞動者的放恣 (run by employee)，加以排斥。

### 第五節 躉賣聯合會 (Co-operative Wholesale Society)

以共同的目的，組織團體，而為民衆的運用；那末，這團體和別的同樣的團體間，更為大的團體的組織，是極自然的事。在政治社會，有聯邦；在勞動組合，有勞動組合聯盟。各國的消費合作社，也差不多都有這種聯合會。

模倣洛芝得爾合作社，在他近邊發生了許多消費合作社；不久（一八五〇年）就有這種聯合的提議。起初不過打算對於麵粉事業，為協同的經營；後來，希望逐漸加大，就有為一般的增進共同利益而聯合的傾向。在當時合作社代表者，協議會的席上所欲解決的問題，除了組織聯合會從事於共同購買和生產之外，並有共同研究事務管理方法，開始修正法律運動，為合作社之宣傳等，非常廣泛的目的。其中因為包含着企業的目的，和政治的或社會的目的，他的聯合，就不能不分做兩種：一是躉賣聯合會，一是中央聯合會。這兩種聯合會，是一個起源的，互有密接的關係。

係；茲先研究躉賣聯合會。

從一八五〇年，那時始有設立共同麵粉合作之議，在黎慈會議的結果，由洛芝得爾供給麵粉於其他各合作社。但是沒有幾時，生起種種不平，終至於失敗。這次失敗，蓋是勢所必然的；因為這種事業，本來最爲必須民衆的運用的，但是這裏却全然缺乏。洛芝得爾合作社麵粉部的事業，全部爲洛芝得爾合作社的委員所運用，此外的人毫無關與。因此在其他合作社，猜疑洛芝得爾從中獲利，在洛芝得爾，却又以爲失敗的危險全然要由自己社裏負擔，大不值得。這意思不加疏通，而相安無事地做下去，已屬僥倖了。

雖然，這樣第一次試驗，終於失敗；但是組織聯合會的事，其後還是不絕地提議。一八六三年，爲現在的躉賣聯合會的基礎的北英躉賣聯合會，就出世了。

這北英躉賣聯合會，是由格林武德氏的提案組織起來的。他的會員，是四十五個合作社，他的資本，僅有六萬元。他的業務，雖然是躉賣；可是營業額逐漸增加，合作社的加入的也日多，他的發達，有蒸蒸日上之觀。這聯合會的歷史上所最顯著的事，是他的販賣價格。在起初，取佣費主義，

於實價之外，只取幾分佣金。就是，務必比市價爲低廉，欲因此吸收合作社。但是結果却適相反。因爲這聯合所經營的物品，其實費有比市價遠爲低廉的，也有並不低廉的。因此有些合作社，祇擇廉價的物品，向聯合會購買，其並不廉價的物品，則向別的商店購買。又實際上其成本的算定，也是很困難的。對於各種各類，一一算定他的事務費消耗的大概，保險費，準備金等，差不多是不可能的事。并且便是從集合資金上說來，有一部分的合作社，不肯立時交付，却欲在將來以所分得的紅利不知不覺地交付。就是，在這個聯合會，和各個消費合作社一樣，大體上執市價主義；其差額，於日後依照購買額分配的。

這躉賣聯合會，雖然這樣很順利地發達了。一八七二年，設立銀行部，七三年，收買格藍左爾餅乾工場，從事生產，於是乎惹起了一個波瀾。銀行部因不顧一般金融界異常的激動和不慣，放手大做銀行業務，以致失敗，以增加社員的不安。生產部，最初就顯出許多缺點：靴鞋和餅乾，因品質惡劣，招各方面的詰責，經理和使用人的衝突，生產勞動者的待遇問題等，在總會一再惹起激烈的爭論幾於半途瓦解。但是公明的合作經營者，和有謹懲的性情的委員等，只管固執這個制

度。他們中間，沒有具有所謂超羣的學識的，也沒有縱橫馳驟經濟界的手腕家，昨天還在工場工作的勞動者，今天被選爲合作社裏的經營者，更被選爲聯合會的委員。他們只管依着互助的理想，和民衆主義的精神，來維持這個制度。這事雖是平凡無奇，然而依着他們堅實的性格，現在的薹賣聯合會的基礎，却因此造成了。

蘇格蘭薹賣聯合會，組織得極遲。本來，蘇格蘭人，保守性極重的；雖然到了洛芝得爾制度介紹進去了以後，還是有維持從前的共同販賣店制度的，聯合會的問題，也就沒有解決。

一八六四年以來，聯合的機運，漸漸動起來，得了英格蘭聯合會的種種援助，於一八六九年，蘇格蘭薹賣聯合會才成立了。有股份的合作社，凡二十八個，和他交易的合作社，約有三十個。然而這聯合會成立之後，乃突飛猛進，有一日千里之勢。

在一九一七年份，英格蘭和蘇格蘭兩薹賣聯合會的販賣額，約有七億四千二百五十萬元之巨。當時消費合作的總販賣額，有十四億二千五十萬元。消費合作經營額的五成強，是在這聯合會經營的。

這經營物品中的一部分，是向英國資本家購買的，一部分是由海外直接輸入的，一部分是自己生產的。

在外國設立支店，是以一八七六年設立於美國的為最先，嗣後法國，丹麥，德國，坎拿大，瑞典，澳洲，西班牙等，世界主要的原產物市場，都設置支店，輸入麥粉，砂糖，牛酪，肉類等食料品很多。為着運輸這種貨物，又特地備置輪船。

躉賣聯合會，在一九一七年份，生產總額，約有二億五千二百二十萬元，與此外消費合作社麵包合作社麵粉合作社等的生產合計，共有五億二千五百萬元。英國消費合作社總營業額的四成以上，是以消費合作社的關係生產的。現在順便把關於這消費合作社生產的數字寫在下面：

生產品名	生產勞動者數	工	銀	生	產	額
食料及煙草	一五·四三五	一·五三五·三二〇	四二·八六四·一二〇			
衣類	二一·二三三	一·四五五·九九四	四·六二〇·一〇八			

肥皂蠟燭	一·七〇一	一三五·五七八	二·一二二·六〇四
紡績	二·六四一	一五七·二三七	〇·〇二九·一一九
建築木工類	二·九四〇	三五六·五三三	七七八·八八八
印刷	一·八五三	一四三·七九一	五四三·四二二
金屬機械船舶	五六三	五九·五六〇	二一四·一四四
其他	二·四五二	一四七·四二七	三六〇·一八〇
合計	四八·八一九	三·九九一·四三〇	五二·五三二·五八五

就是，生產物差不多佔了日用品的全部，所用勞動者為數幾近五萬，每年支付的工銀差不多到四千萬元。再把總販賣額十四億元，分配勞動者十萬人，合起來一看，英國消費合作社的勢力，豈不是可驚麼？

躉賣聯合會的事業，還不止這一點，此外併且做銀行及保險事業。英格蘭躉賣聯合會的銀行業務，其始雖然如上面所述是失敗了的；但是在今日，却腳踏實地的經營，成為勞動者的金融

機關，做很重要的事業。消費合作社，利用他做金錢的出納機關之外，百二十五個勞動組合，也利用他。在一九一三年份的營業總額，差不多有十六億元以上之多。英格蘭威爾斯的消費合作社的出納，他所處理的有九成之多。

凡存進的，給二釐半的利息；貸出的收取四釐半的利息。這利息除了開消，每年約贏餘四百五十萬元；這贏餘金，依照洛芝得爾的方法，以往來額為標準分配於合作社。

蘇格蘭壘賣協會，雖然特設銀行部，但也從他的各消費合作社或社員收受存款，把這存款來收買短期公債，或取適當的擔保貸給其他的消費合作社。

保險業務，從一九一三年以來，由蘇格蘭和英格蘭兩聯合會聯合經營。其最初的業務，雖是各合作社的火災保險；從使用勞動者後，乃經營勞動者賠償保險，并經營信用保險。在近來所最可注意的設施，是合作員的集合的生命保險。合作社，和這聯合會結保險契約，從利益分配金中繳付保險費；合作員不受身體檢查，也不直接支付保險費，事故發生的時候，收領他的償金。這是對於合作員極為有利的制度。締結這種契約的合作社，在一九一三年份，有四百零二個；被保險

者，有八十一萬以上。這集合生命的保險制度，也成功了。把成績比較起來，在其他的公司，附加保險費要百分之四十，在這個制度，只須百分之五就夠了。其所得的利益，依照保險費支付額分配，是和其他業務同樣的。

葛賈聯合會的機關，大體上和消費合作社的機關是同樣的。他的最高意思決定機關是總會，而他的執行機關，則有委員。但是講到詳細之點，則有各不相同的地方，現在舉其主要各點如下：

委員，在英格蘭聯合會，是歸各合作社的委員選舉，在蘇格蘭聯合會是由總會選舉。英格蘭委員，有三十二名，其中從孟徹斯特區舉出十六名，由倫敦區和紐喀斯爾區各舉出八名，主持事務，是比較上為地方分權的。但是在蘇格蘭，並不這樣，只有單一的十二個委員。

總會的投票權，也有不同。在英格蘭，五百名合作員，各有一票投票權，蘇格蘭却是以購買額為標準決定。就是，有一合作社，必定有一票；如果他的購買額達一萬五千元，更加一票；自此以上，購買額每增三萬元，加給一票。這制度的理論上的比較，姑且不論；總之蘇格蘭制度，有使他的合



作社從聯合會購買的數額愈加增多的效果。聽說英格蘭也有改做這個制度的風說。

英格蘭制度的特徵，在於投票的方法。總會，普通開於八個地方；先以同一的議題，由倫敦紐喀斯爾等處七個總會分別取決，再於第二個星期在孟徹斯特開最後的總會取決，合算全國的投票，以決定可否。這個制度，在廣大的地域想貫徹民主主義的時候，是一個便利的方法。這和後面所述的德國等制度，都是很可玩味的制度。如果採用資本主義的制度，那末，恐怕要或由全國徵集白紙委任狀，或是用別的什麼方法，糊糊塗塗地鬼混過去。在這種地方，沒有民衆主義的必要，一切的事業，都由少數股東或董事們決定了。但在以民衆主義爲基調的消費合作社，實際上合作的代表者，不能不參與聯合會的政務。有了必要，就會產生制度；這樣地新制度，是在新文化下面發達出來的。

## 第六節 中央會 (Co-operative Union)

在洛芝得爾附近生起的漠然的合作社的聯合，漸漸得勢。如前節所述過的，先組織躉賣聯合會，未久就改變方針，專從事於研究各合作社的經營改善方法和宣傳等運動。起初，不過是作

爲北英商議會 (North of England Conference Association)，每年開會集議罷了；到一八六九年，設立中央局 (Central Board)，成爲常設的機關；在翌年的大會，議決和合作社會議 (Co-operative Congress) 合併了。

合作社會議，雖然中斷；但是在思想方面，却有社會運動當初一直下來的歷史。在合作運動的初期，奧文和其他先覺者，相會研究怎樣才可以提高勞動者的地位；但從共同販賣店的運動起來之後，他的指導者們的協議會，以合作社會議的名義產生了。這個會議，從一八三〇年到三五年，每年開集大會；共同販賣店挫折後，便成爲單純的社會運動者的會合，繼續下去。雖在一八四六年，曾絕命過一次，但是到一八四八——九年大恐慌的時候，又以勞動者的啓蒙運動的形式開始活動起來了。他們見了法國的合作社運動，想起生產合作社的組織，發起生產合作社獎勵協會，努力宣傳；但是那也終於再歸失敗了。在那個時候，對於國會，起一種產業合作社公認運動，促使他於一八五二年發布了產業及節約結社法，這事在上面已講過了。從生產合作社失敗後，專從事於消費合作社的運動；又間或爲理論的研究，調查外國的實例，研究合作社的經營方

法。到一八七〇年，組織特別委員，就使之歸於具體化了。

在一八七二——七三年的大會，審議兩者合併的事，因此就在一八七三年合併兩者成爲一個中央局。在這中央局，設置委員，調查研究各種問題，每年開一次大會。但是從合作社會議加入後，一時好像只有大會是這中央局實體的樣子。這合作社會議，因爲是中流的智識階級和博愛主義者的集合，所以趨於理想的論究，很是不少。加以在當時對於世人有從事運動的必要，對於合作社的經營方法，有研究的必要，所以很惹起一般人的議論。

而且在那代表者裏面，國會的議員不少；有欲把這大會，一時作爲合作社運動的立法府的傾向。例如關於利益分配制度，生起激烈的爭論，決議各合作社應採用他。但這是侵犯各合作社的自治權了。是破壞合作社的傳統了。各合作社本來完全是自主獨立發達的；只不過結合起來利益更爲多些，所以就結合起來了；他的自治權並不會付給中央會。但是中央會却以立法機關樣的權威，加在他們頭上，他們以爲這是違反民衆主義，那決議在事實上全然歸於無效了。不過這中央會成爲立法機關樣的權威，雖確實是沒有了；但在很長的時間之內，彷彿成了合作社運

動的討論會的樣子。關於重大的問題，各從理想的見地，或從合作社經營者的立腳點，上下其議論。他的決議，雖然沒有法律上的權威，但却有精神上的權威，其所貢獻於合作社運動的很是不少。但是到了現在，這種的傾向也少了，彷彿成了單純的報告會，懇親會，或者對於社會的示威會的樣子了。出席於大會的議員，由各合作社選出，每五百個社員舉出一個議員；但是到了現在，被選舉的，大概是在實際的合作經營者；那所謂運動者，選出是很少見的。這是合作社的經營，無須乎智識階級援助了的一個證據。

每年在各地所開的大會，這種質實的勞動者出身的合作社經營者，從全國來會合。會期普通是一星期，其間有關於一年間合作社運動的報告。這種報告，成爲很大的一冊，使對於英國的消費合作社運動，一目了然。和這個大會同時，又開共進會。各合作社以至薈賣聯合會的生產物和輸入品，展覽出來，以爲相互間交易的一助。此外，有園遊會，有音樂會，有運動會；在這一星期內的會期內，各合作社的經營者，互相聯絡情誼，融合各合作社相互間的意思；而且這事對於社會，成爲消費合作社的一大宣傳。試想，從全國集合數千個議員，在一個市裏，且一週間之久的會合，

而且這個會合，又逐年盛大起來。這不是對於社會的示威運動和宣傳是什麼呢？英國的社會改造之勢，每年在這大會裏面具體的表現出來了。

但是在現在中央會的實質的事務，大概是委員所辦的。現在再略述這中央會的組織，由此可看見那事務的內容。

中央會分做七區 (Section)，各區自身，是一個消費合作社聯合會，有他自己的機關和事務。在各區，有由合作社委員選舉的委員，執行他的地方事務。監督這地方的合作社經營狀態，裁判各合作社間的地域等的紛爭；此外，經營方法的改良，合作主義的宣傳，對於新起的合作社的助力，以及教育等許多的事務，直接由這區委員對於各消費合作社分別辦理。

這區委員集於中央，組織中央局 (Central Board)，名額有七十四人；組織委員會以處理實務，組織參事會以決定他的意思。

委員，分總務，會計，教育，生產，國會交涉，共進會，合作社宣傳，國際委員等；又和勞動組合聯合，組織一調停委員。

教育委員，一般從事關於合作社運動的教育，所以也可看做一種宣傳；但是，他的特色，在養成合作經營者，舉行試驗，以供消費合作社的使用人之用。此外並設置圖書館講堂等，以圖其利用；並有建設高等專門學校之議。

宣傳委員的職司，為在尙沒有合作社運動的地方組織協作社。調查為組織這合作社的基礎的各種事項；倘有勞動者想依此而組織的，就給與種種助言和助力。

國會委員的職務，在對於特殊的法律問題，始終從事於調查研究，而決定合作社所持的態度，又發起新的運動。但是，近來這種事務，比較上少的多了。因為他的法律的基礎，已經很堅固了的緣故。

共進會委員，在對於這年的共進會為預先的準備，和事後的結束料理。最有趣味的，是和勞動組合開的聯合委員會，這留在後節敘述。

### 第七節 消費合作社所雇用的勞動者的地位

在消費合作社經營之初，一切社員，都當這合作社經營之任，所以他的經營，如他的字義一

樣，是合作員的相互扶助。各合作員對於勞動的報酬，並不直接收受，而依着他的消費額得受利益，所以消費合作社內部的勞動者待遇問題，是不會有的。但是到了合作社規模擴大起來，經營複雜起來，就不能不特地雇用專門從事經營的人。尤其是着手於種種生產事業之後，勞動者數目，勢必至於大為增加起來。勞動者對於資本家的要求，也同樣在消費合作社內部漸漸高唱起勞動條件的問題來。在英國消費合作社歷史上，議論最盛的，是這個問題。

這個問題的經過，不能輕輕地看過的，是他和生產合作社運動的關係。英國在一八四八年的恐慌時期，因為見得勞動者的慘境欲加以救濟的緣故，於是產出生產合作社獎勵協會來。這是當時的基督教社會主義者，因為研究法蘭西的生產合作社，欲把他宣傳到自己國裏的緣故而組織的。

元來生產合作社，是爲着想改造當時的資本主義組織而起的。是因爲氣憤勞動者勞動的結果，差不多完全爲資本家所奪，他的作業，完全是機械的；想從這樣可憤的境遇中，把勞動者救濟出來，所以生產合作社就發生了。因此，其所遵守的信條，其一就是自由。脫掉被資本家或者他

的支配人的機械的使用，依着自己的意思，從事於工作；假如在共同作業上，必定要有個統率者，選出這統率者的事仍是自由。其二是平等。是欲把勞動的結果歸勞動者共同分配的平等。而欲成這自由和平等的目的，必須以勞動者相互間的友情為基礎；於是又有第三個信條，即同胞之愛。

貫徹第一第二兩個信條的唯一的方法，在於自己做企業家。但是在今日那樣大量的生產時代，分業的經營時代，各自孤立從事於工作，是不能夠的，就是和資本案對抗，也不是獨力所能夠；所以要在第三信條之下組織。在當時以為生產合作社唯一的方針，在自己是勞動者，同時又是雇主。

這生產合作社運動，得到多數的贊同者，到處如雨後春筍地發生起來；但是永久存續的極少，——尤其是那受了工業革命的洗禮的事業，全都挫折。這是因為勞動者缺乏企業的才能，又因為勞動自己選舉他的支配者，對於業務的統帥為不利的，併且也和廢止餘利那個社會運動的根本理想背反。



生產合作社，也有即為消費合作社的生產部的。而合作社裏面的勞動者自治，勞動者效果的分配（利益分配制度）等的思想，還是存在社會運動者的心裏。就是到了成為消費合作社的生產部以後，基督教社會主義者還是宣傳這個思想。

英國的消費合作，把這勞動者自治，勞動的效果的分配，公然當做一個問題，是在中央會成立以後。如上所述，這中央會，是北部的消費合作聯合和南部的基督教社會主義者的組合會議，結合而成的。所以在中央會的大會中，每年由基督教社會主義者提出勞動者自治和利益分配制度的議案。

由勞動者自行選舉支配人及其他的幹部，運用上頗欠圓滿，這由生產合作社的歷史，可以明白證明。又被使役的人，對於他們的支配者，不可有勢力，這是英國歷來的風習，所以消費合作社，對於這所謂勞動者自治一件事，除了理想家之外，沒有不反對的。便在現在，如果有那樣的合作社，也認為勞動者的不當的勢力，被人排斥。一個合作社裏的使用人，縱算他是社員，也不許參與幹部的選舉，這已經在講組織的時候說過了。

至於利益分配制度，也有依着大會裏的決議採用了的。尤其是在蕩賣聯合會，一時把這兩件事都採用了；因為他的結果很是不佳，所以英格蘭聯合會，數年之後，就把他廢止了。在現在還保持這個制度的，只不過蘇格蘭等約一百三十個合作社罷了。元來大會雖然把這個制度議決施行了，其實他的決議，並不真是能夠代表消費合作社的意思，只不過在當時大會占有勢力的基督教社會主義者所高唱的結果罷了。所以就在當時，各合作社把這個決議來實行的，也不到三分之一。

如果依了當時基督教社會主義的主張，生產部獨立，由生產部把物品來賣給消費者；那合作社的經營，並不是依合作員全體的意思，却是合作員被生產部掠奪了。即使不是這樣，然而這所得到的益處，也只由於生產部的嘉惠，並不能算是在組織上面所得到的結果。把他當做一種經濟組織，終究是不能夠永久存續的。又那所謂利益分配的利益的觀念，原也是錯了的。依照生產費，本可以較廉的價分配與消費者；但是因為計算生產費，過於麻煩，所以依照現在的價格售賣。所以那利益當然分配於消費者；這是消費合作社員之證據。

所以在大體上從得收入的形式說也好，從作業的制度說也好，勞動者所受之於消費合作社的待遇，和受之於資本家的待遇，性質完全相同。他們還是被那和自己的意思沒有直接關係的人所使役，還是在工銀制度下面過生活。既然這樣，那麼，合作社的雇傭條件的程度，到底比資本家的雇傭條件好在那裏呢？消費合作社，是勞動者的組合，所以對於和他們同樣的勞動者虐待的事，當然是沒有的。如果在那地方有勞動組合的標準條件，自然是樂於採用。但是，超過這條件的事，就差不多沒有了。因為消費合作社，也是一種企業。如果勞動條件無限制地優惠，他的生產物，就不能不貴過資本家的生產物。消費合作員要購買比了資本家的更為昂貴的物品，那麼誰肯加入這合作社呢？他們除了高遠的理想之外，當前的利益，一點沒有得到，是決不能鼓勵他們的心的。所以勞動條件，如果過於優惠，足以危及消費合作社存在的運命。就是勞動組合，也能見到這裏，所以也沒有過分的要求。不過從各方面看來，勞動組合員和消費合作社衝突的事，還是不少，卒竟有同盟罷工的呢。

同樣屬於勞動階級，偶因成爲消費者或成爲生產者的緣故，地位不同，就互相爭執，這實在

是可悲的事實。同樣負着改造社會的使命感的人，却在進行的路上互相擬刃於胸，這實在是不合算的話兒。爲欲除去這個弊端，在一八八二年，組織了一個勞動組合及消費合作聯合委員會。這個委員會，起初原不過欲藉此把兩方面的意思融洽起來罷了；但是，一八九九年以後，却居然成了關於消費合作裏面的勞動紛爭的仲裁機關。無論什麼事，如若沒有經過這委員會的仲裁，是決不能同盟罷工和解雇。雖這仲裁判決沒有充分的強制力，在勞動者方面，也每每不肯服從，未免可惜；但是，這種判決，可以把那紛爭公表出來，以待世間的公正的判斷。

英國的勞動組合和消費合作社，雖然並不如德國比國的那樣密切；但是，也有非勞動組合員決不使用的消費合作社，也有把消費合作社的資金，用做勞動組合底戰費的。兩者互相依倚，以發展勞動者的地位。

此外，限制最低工銀，作爲規律勞動條件的一個方法。凡加入勞動組合的，雖然依照那種標準條件；而爲着此外的人，却採用這保護方法。對於男子勞動者，在一九〇七年採用，對於女子，經過了長期的議論和研究，也於一九一四年採用了。

此外關於消費合作社內的勞動者可爲注意的事，就是支配人階級的人和筋肉勞動者間的報酬，比起資本制度下面的兩者間的報酬來，極爲接近。就是因爲支配人的俸給，比較的少。據一九一四年調查，在消費合作社支配人最高級的報酬，僅有一萬二千元；大的合作社裏頭的支配人報酬，大概從四千元至八千元；普通的合作社，大概三四千元。這比起資本家的支配人來，是極低的了。但是，這樣低的俸給，何以能夠得到運用幾億元的大事業的人？這是因爲他們樂於爲勞動階級盡力自有一種滿足的緣故。

## 第二章 德國的消費合作社

### 第一節 消費合作社的發達史

德國近世的消費合作社運動普通說是叔爾測氏發起的。但是就是以前，這種運動，也并不是沒有，以前所組織的合作社，現在還有存在的。赫謨尼克的厄蒙得格合作社，就是那裏面的一個。

在叔爾測氏之前，提倡勞動者合作運動的，有俾亞，胡柏氏及克哈里多克兩人。胡柏氏更到

瑞士、法蘭西、英國等處，把各地方的合作運動調查了，回來提倡；但是，沒有生出多少反響。他們有許多地方，誠然還偏着理論，但是也一半因為勞動者的程度，沒有進到那裏罷。

厄蒙得格合作社，是完全獨立，發生出來的。物價騰貴的時候，是誰都會想到，當時的勞動者自然也知道，聯合若干人，直接到批發店把貨物買來分配，嘗嘗廉價的味道。這個厄蒙得格合作社，就是由這種習慣成立起來的。

一八四五年，赫姆尼茲的紡績工，有四人發起，得着八人的同意，組織了一個合作社。每星期貯蓄若干金額，同時拿一部分貯金額開始共同購買。他的組織，極其原始的，止是照着各人在社中所定的數目，由社中一齊去批發店買來，在某個會員的家裏分配罷了。未分給各人，也沒有店鋪，也沒有職員；所辦理的物品，也只是白糖、肥皂、曹達（Goda），等等數種。但是因為他的經營法，很是確實，所以社員就一天一天增加起來，業務也一天一天擴張起來，還經營一種保險事業，連綿到現在，還保持着他的生命。

關於這個協社最應當注意的，就是他運用的主義，是反對資本家的。他的機關是民主的一

層，已經說過了；就是他利益分配的方法，一開頭，也就以交易額作為標準。他和英國的洛芝得爾合作社雖然沒有關係，他可完全同他暗合；不是資本家而是勞動者幹的事情，當然會有這種結果。他們只是單純希望自己的生活費能夠便宜，竟然弄出怎麼一個結果。但是，像這個消費合作社，雖說在那樣模範的主義之下，永久維持下來，可是他的感化力，却非常之小，還不能成為德國合作社運動的鼻祖。那一個洛芝得爾合作社也是同一主義經營出來的，到反成了英國消費合作社的鼻祖。這是甚麼緣故呢？關於這一點，實在有十分研究的必要。

他的原因，很有種種：

(一) 這個協社沒有理想。英國的洛芝得爾合作社，是繼承着奧文以來的理想而實現的，就是要改造這個社會——就是廢止餘利，叫各人脫離掠奪關係，作成一個互助的世界。這個合作社，並沒有這些高尚的理想，他的目的，只是想減省個人的生活費。那麼形式雖然一樣，他的內容自然有天淵之別了。有高尚理想的，纔能有永久的生命，和永久的勢力。

(二) 這個合作社的經營，很不合法。經濟組織，一有變動，他的經營法也不能不變。經營法若

是不對，那麼再隨你有多麼好的主義，也難期發達。照現在的組織看起來，交易愈多，利益應該愈大；這個合作社，不論甚麼時候，總把社員數限制着，就是定貨，也只看着社員現在所定的貨去定。他們的賬簿，老是舊式，老不採用新式的簿記法。只舉一個例，就可以知道了，當他定貨的時候，總要叫他替定貨的社員一包一包的分開包裝。像這種經營法，在現在經濟組織裏面，自然是得不到着十分的利益了。

(三) 這個合作社太把資本看輕了。他們只要物品能夠便宜就行，若是因為經手人辦得得法，合作社裏面，賸下若干利益，他們也全部把他分散，來補充各人的生活費。因此這個合作社，永久沒有公積金，他的交易額也不能擴張，和每年開辦差不了多少。不論甚麼時候，也不開一座店鋪，也不用一個特別的職員，各人不能不利用自己的家，來做交易；這固然是因為他由一定的主義弄成的，老實說，就是完全因為資本不集合的緣故。資本主義，誠然可惡，但是資本并不是可惡的東西，也沒有怕他的理由。資本是生產的要素，這就在互助的世界，也是必要的。資本主義，所可惡的地方，只是因為有資本的人，會掠奪勞動者會榨取消費者罷了。就是因為他把資本用作營



利的手段的緣故。所以若是有更多的人，想在互助的世界裏面生活的時候，不能不有更多的資本。公積金的必要，就在這裏。

厄蒙得格合作社，就是因為這樣，所以儘管有很舊的歷史，仍還不能成爲現在消費合作社的祖先，顛倒得把正統讓給資本家的合作社，叔爾測氏是小資本家信用合作社的先覺者，同時因此又成了德國消費合作社的中心了。

那個時候的德國，漸漸受着了產業革命的洗禮，有許多工廠，設立起來了，小工商業者漸受壓迫，失掉本業，不能不做資本家的奴隸了。叔氏很是慨嘆，但是他知道工廠生產是和這種技術的改革，市場的擴張相輔而行，是有不可抗的真理在，於是他把這些受壓迫的小工商業者，也弄到大資本家的地位上面去。唯一的方法，就是團結。糾合許多小工業者，得着一種信用，利用這個資本，自己來做這個工廠的主人，同時也要做他的僕人。所以他的理想，是在大的生產合作社。但是他先走第一步，來組織一個信用合作社，由多數的連帶責任，獲得低利的信用，拿這個利益和信用，來救各小企業主的事業。這種計劃，適合當時小企業家的需要，就立地發達起來，他就成

了信用合作社的創始者了；一說起他的合作社，也就知道是信用合作社了。

但是他同時也是消費合作社的鼻祖。一八五二年，由他提倡，成立了一個消費合作社。社員三十六人，出資額三十六他列爾（Thaler），又借了若干錢，把他作爲本錢，開始共同購買。他的目的，不必講是在減省生活費。但是，他是連帶責任，可以因此而得信用；所節約的錢，拿來作爲別的營利事業的資本；社員又限定於小資本家；這幾點完全和信用合作社相同。只是一個要用廉價來得信用，一個要用廉價來得物品，有不同罷了。他的銷售，也行到社員之外，還要得他的餘利，這一層，把他的資本主義精神，最發揮得盡致。這種消費合作社，很得勢力，不久工夫就成了十來個，以後更十分發達起來。

像這樣，他的運動，能夠發展，固然是因爲合着當時的時勢；而他個人的理想，同他的人格，也很有力量。他痛切地嘆息手工業者被工廠生產壓迫；換句話說，就是人被金錢壓伏了。當那個時候，股份公司設立了不少，人們好像只憑着金錢力結合一樣。他在這個時候，高倡人格的結合。他的思想，在形式上，只是成爲無限責任的制度，現了出來；這個無限責任制度，外觀上好像是只是

廉價取得信用的一個方法；殊不知那裏面，却有叔氏的人類互助的血誠貫注着呢。

他不但說聯結是對抗工廠生產的一種手段，他還把人類的互助生活提高說是人類本來的目的，我們所以相依相助，不但是生活的手段，也就是我們生存的目的，只有在互助的世界裏面，人生纔有真正的價值。這的確是合作社精神的精髓。他所以能成德國消費合作社運動的鼻祖，實在不為無理啊。

但是，他在說這個互助世界的時候，他沒有明白一件很重要的事情。就是他沒有明白：生產應當為各自消費而行，營利是一切經濟組織上罪惡的根源。他因為不知道這個真理，所以他所運用的信用合作社，成了社員營利的一種手段，他的消費合作社，也賣東西給社外的人，來得利益。因此，給火一樣燃着的他那個合作社的精神，也墮落到資本主義那裏去了。

當時的社會運動者，拉薩爾（Lassalle）等人，對於這個運動都不贊成。他們以為：像這種卑近的經濟運動，能夠做出甚麼？要救現在的勞動者，唯有經濟組織的革命。這個革命，唯有利用國法的威權，纔能做到，就是，他們以為：勞動運動的根本方法，只是政治運動。

拉薩爾對於消費合作社，不但把德國這種不完全的制度研究清楚，他還知道英國的制度，但是他連英國的，也否認了。他說：勞動者，由消費合作社，能夠把他們的生活費減省；只是，這個合作社在一部分勞動者手上的時候，或許能夠見着效果，全體的勞動者，若是都來，就沒有意思了。照着工銀鐵則說起來，當時的工銀不能超出勞動的生產費以上。一般的生活費，就是勞動的生產費，若是低下，工銀也跟着望下落，歸根結底，這個方法，成爲徒勞。像原來，勞動力的供給，不像商品那樣，照着他的價格增加，勞動者的生活費，是可以伸縮的。所以這工銀鐵則的本身已有錯誤。但是在當時，人們都看作很有勢力的學說，社會民主黨還承認他，把他收作黨綱之一呢。社會運動的指導者，既在社會上得到這麼一種地位，那麼他們對於勞動者勢力，也就可想而知了。

就是，在一方面，消費合作社運動者，要把勞動者引到資本主義的路上走；在他方面，社會運動者，把他的價值否認了。所以消費合作社發生之後，將近三十年間，對於勞動者方面沒有勢力，只在小資本家階級中間發展。

關於這個小資本家消費合作社的組織，已經說過，是完全隸屬於信用合作社的。所以在產

業合作社聯合會的總聯合會 (Allgemeine Verband 一八六五年設立) 裏面，也不把消費合作社作爲獨立的合作社，只把他作爲信用合作社的附屬物待遇，其運用方法，也完全做着信用合作社。這種主義，偶然成爲商人指定制度現了出來。就是合作社自己，並不設店，指定若干商人，以社員的連帶，叫他把商品打出折扣。這同信用合作社，以社員的連帶責任，未得低利的信用一樣。這個制度和消費合作社本來的目的，相差得多了，但是因爲他簡便，又容易得着資本，所以到處給人利用起來。因爲要得資本，所以取一點傭錢，這事一時也有些合作社做過的。

有些合作社，餘利照着所有股份分配；社員把自己的股份讓給別人，也是允許：像這樣，資本家的傾向，發益顯露了。

但是等到一八六〇年，也有勞動者加入的地方，合作社的數目，大行增加，到一八六三年，已經有二百個了。勞動者加入之後，想做照英國的消費合作社改造的理想家，也很不少，又因爲個數增加，對於聯合會內的地位，也長高得一點，於是得着以下的結果。

(一) 發起運動，使消費合作社在總聯合會內的地位能夠確立，使他公認消費合作社所

固有的組織，使消費合作社的組織統一起來。

(二)作爲這個組織之一，使他從新承認公積金制度。起先叔爾測氏的意見，是不要公積金的，但是，若是這樣，經濟上要獨立，很覺困難，尤其消費合作社，去購買物品的時候，多有不便。

(三)餘利的分配，以交易額作爲標準。這是做着英國的制度辦的，因此可算把資本主義的皮剝去一層了。

他們儘管像這樣的改革了，但是他們依然脫不了資本家的色彩。就是，他們依然想利用贖下的錢，來做其他營利事業。不把廢止餘利作爲目的，却把分配餘利作爲目的。共同負責，去別人那裏，把低利的錢借來運用，這些就是資本主義的理想。組織合作社的人，多數是小企業家，像這樣，自然是當然的結果了。

像這些消費合作社，雖然是資本家的合作社，但是，他對於勞動者的消費合作社的組織，也很有不少貢獻。勞動者合作社應走的路，是他們給他打出來的。具體的看起來：

(一)關於消費合作社的經營法，拿實例給勞動者看的，就是這些合作社。他的交易法，賬

籌的整理，規則等等，關於事務方面，這些消費合作社，的確是他們的前輩。

(二) 勞動者要運用消費合作社，所必需的法規，也是這些合作社幫他們定出來的。以後雖然常常改正，但是根本是在當初弄出來的。

決定德意志民族運命的，那個普法戰爭，對於德國的經濟界，同時也很有影響。因為戰勝的結果，資本豐富了，於是企業熱高到極點，經濟界就十分的發展起來。但是，這并不是只得好好的結果。同先進國的英國一樣，因為企業自由了，企業就集中起來，成為大規模的工廠生產，許多手工業者，只有舊式技能的人，因此失業，那些小規模生產的小資本家，都站腳不住，變成了許多的勞動者的羣集了。還有那受着大資本壓迫的手工業者，由工業轉到商業，小買賣的商人多了，於是物品由工廠走到市面的時候，得經過許多人的手，零賣的價錢，益發加貴，勞動者的生活益發困窮，到這個時候，自然不能不有一種新組織，出來轉圓了。勞動者對於消費合作社的需要程度，就是由這樣增高的。這的確是因為社會的情形，偶然生出來的機會。

一八八一年的總選舉，社會民主黨，和資本家黨的政爭頗形劇烈。在來比錫的政爭，尤其劇

烈，資本家對於社會民主黨的候補者，發出傳單，攻擊得非常厲害，還謾罵起來，那些檄文裏面，還有常以勞動者作主顧的商人簽名。勞動者利用着平常的經濟關係，迫他們取消簽名，他們拒絕了。這些勞動者，因此憤慨起來，不用他們的商品，糾合同志，直接到批發店，或是工廠，去定貨物。這就是純粹勞動者組織的消費合作社的鼻祖普拉圭茲合作社的前身。

纔開始的時候，他們的組織，還不能叫做消費合作社，只是時時把必需品定來分配罷了。但是，他們因此稍爲滿足了自己的獨立心，還得着相當的利益，他們纔想到組織真正的消費合作社上面來。

剛好有兩個工人，知道來亨巴哈消費合作社的情形——他二人并且是勞動合作社勇敢的戰士，——就來提倡設立消費合作社的事情，着手預備。

他們把來亨巴哈合作社的組織經營，研究之後，就糾合勞動者，來商量組織之事，約莫得着百名的同志，——這裏多是木工，和疾病合作社的社員。

由這些贊成者，每星期，各出二毛五分的錢，公然給他們湊到二百元，就把他作爲合作社的



資本，一八八四年二月，普拉圭茲合作社，就這樣成立了。纔開始的時候，也只是託商人經手，等到那年八月，纔自己把店開了出來。

從他的起源看起來，這個合作社自然完全是勞動者的合作社了；但是他們是完全模倣着資本家的合作社做的。他們並沒有消費合作社原來那些高尚的理想，只是想買點便宜貨，間接的防止商人的擡價，直接的和商人脫離關係。所以他在定款前文裏面，明明記着，「爲取得餘利集積資本」這些字句，他們只是想着，把生活費節約下來，以備他日之用。只是他做照當時某個資本家合作社的辦法，把餘利準着交易額分配這一點，和英國的勞動者合作社相同罷了。但是就是這樣，他既然賣給社員以外的人，那麼又不能不說是一種以餘利爲目的的資本家的合作社了。

當他開店的時候，也不管社員多少，開了一個大店，還同普通的店一樣，大登廣告，同商人一樣經營；就是簿記同其他形式，也完全做着來亨巴哈的幹。因此他的經營立刻得法，事業也很是圓滿，社員和主顧也日日增加起來。

但是這個合作社，並不是專門走着順道。社會民主黨對於這種運動並不關心，在勞動合作社方面，又怕這種運動，會把勞動合作社運動的勢力，削少了。那些商人，初時只是用嘲笑的态度看着，等得他事業發達的時候，又害怕起來，乘着他是無限責任，於是造出謠言，說勞動者若是加入進去，破產的時候，那個負擔，一輩子都脫不了。等得設立生產部，使用許多勞動者的時候，關於這些勞動者的待遇上面，也發生內訌。再呢，社員的數目，陡增的結果，幹部同社員的連絡又弄不好，也感着困難。但是他們還能夠發揮他們的本領，把這許多困難除去，弄到現在，成爲薩克森足以自誇的一件事了。

像這樣，不但是內容外觀，都有進步，他們慢慢的，把自己的使命自覺起來了。勞動者的消費合作社，是站在甚麼地位一層，他們也知道了。最初那種資本家的組織和精神也漸漸的改到勞動者這方面來了。頭一步，就是把集積資本的理想廢去，把股份減少，把對於股份所分的紅利也減少，加入金也不要那麼多，給一般勞動者以加入的方便。再麼，雖然是法律改正的結果，對於社員以外之人的交易也廢止了。這幾層完全把掠奪消費者的矛盾除掉了。此外就是改良勞動者

的待遇，保持住勞動者的消費合作社的體面，成爲薩克森後起的許多消費合作社的模範。

柏林的勞動者消費合作社，約摸遲了十年。一八九三年，有三個得着治安妨害罪進監的無政府主義者，在監裏得着叔爾測合作社，和英國消費合作社的知識，想起也去組織一個。出監後，他們極力向勞動者鼓吹；到一八九四年，纔作成定款，來同有志的勞動者商量。當那個時候所發表的定款的前文，很能夠把鼓吹者的精神傳了出來，很是一件有趣的東西。

他們說空漠的政治運動，沒有意思，說革命不可幹，極力說經濟得有着實的改革。改革的方法，一由消費者，一由從事生產者，戰法各有不同。同盟罷工 (strike) 和同盟排貨 (boycott) 都是戰術，但是彼此若是各不關聯，社會改造的目的，是達不到的。同盟排貨，要能夠久持，得有消費合作社的必要，就是總同盟罷工，要去維持他，勞動者也得有經濟的根據——就是消費合作社。他們因爲證明這個學說，把英國的消費合作社，詳細說了出來。由他們的理想說起來，合作社裏面，當然也得有生產部，但是，也做照洛芝得爾的辦法，先組織消費合作社。

他們的理想，實在很高。他們這個合作社，是把勞動者合作社的性質，把對於階級鬭爭所站

的地位明明說了出來的最初一個合作社。但是因為種種困難情形，使他難於持久。

接着他們的徵文，集合而來的會員，纔有三十四名。以後還加到百名，二百名，但是，地點是在柏林并且連到郊外。在這種大地方，只有這些社員，經營的基礎是立不起來的。他們不指定商人，自己開了一間大店，資本差不多固定下去，就立刻運轉不靈了。這實在是無政府主義者，共通的，缺乏着組織的能力所致。像這種樂天的，胡鬧的無政府的氣質，在其他種種地方，都現了出來。

(一) 他們不管事務的進行如何，亂設許多幹部。三十四人的合作社，差不多每人都有一個地位，天天只是議論他不慣識的事務，議論一多，成功自然少了。

(二) 他們因為排斥資本主義，所以對於資本，一點也不分紅。對於投資，又只定一人可出十股。不強迫人投資，又不給利息，像這樣，能夠拿出十股的人，要不是十分有志，是不可能的，因此資本集合不攏，很是爲難。

他們對於消費合作社，又只看作一種手段，把他作爲一種過渡的制度。就是只把他看作實行同盟罷工上一個手段，轉到生產合作社的一個過渡的制度，既然沒有把他當作重要的事情

幹，經營上自然也不能沒有疏忽了。

所以這個合作社只是五六年的工夫，就弄倒了；但是，合作社精神，宣傳者的名譽，仍不得不歸於他們。這個合作社倒後不久，許多小合作社，在柏林，到處成立起來了。這些小合作社，有各種主義，各種形式，常常競爭；但是，最後一八九九年所成立的柏林消費合作社，成了中心，一九〇一年，開第一次聯合大會；以後又合併了許多小合作社，成了現在的柏林消費合作社。

這個柏林消費合作社產生那一年，漢堡（Hamburg）的卜羅打克祥合作社，也誕生了。當一八九七年，海運勞動者同盟罷工的時候，勞動合作社的人們，研究着，得用何法，纔能夠拿少的資本，養活罷工中的勞動者。這當然是合攏一起去買貨，來分給勞動者，是最好的法子；但是立地可實行不來。那個時候，他們看見倫敦的消費合作社，對於同盟罷工很有用處，他們也決心來組織消費合作社，舉定研究委員。他們的決心，到一回發生麵包同盟罷工的那個時候，益發堅固起來，就極力去研究，他們把普拉圭茲消費合作社，作為研究的對象，把他的章程，經營法，等等詳細研究，再纔募集會員，以會員數，來定經營的方針，等到經濟的基礎確立之後，纔開出第一店。由

計劃到實現，整整費了二年半的時間，德國人的研究是如何綿密，他的用心是如何周到，也就可想了。

由上面的說明看起來，我們可以知道，這個合作社，完全是由勞動者覺悟着自己在經濟上所處的地位來組織他的階級而成的，最初的一個合作社。

普拉圭茲合作社，成立的動機，完全是政治的。他的目的，同他的地位，完全是無意識的。所以他的組織，也完全同資本家的合作社一樣，——以後固然是改正了。柏林消費合作社，完全是由無政府主義者的空想出發的，被這些人們的夢想所刺激起來的合作社，當然暫時不能不挫折下去。卜羅打克祥合作社呢，真是受着勞動者的經濟的要求，向着高尚的理想，用着確實的經營組織，一步一步走了出來，所以成了第一個真正的消費合作社。像這種組織和理想，自然立刻可以吸收許多的勞動者了。一年比一年發達，不到十年，就有着四萬以上的社員；把生產部擴張起來也供給起新建的住屋，成了後起的消費合作社的模範。

我們看這些事情，可以知道，一八九〇年，實在是勞動者消費合作社大發達的年代。第一的

原因，就是因為勞動者痛切感着必要的緣故。現在因為勞動合作社長期的奮鬥，他們把勞動的條件大行改良了，但是不久就發生物價騰貴的事情。他們用着這些方法，雖然得些好處，但是早晨剛剛到手，夜晚就給資本家搶回去了。他們站在消費者地位的人，對於這個物價騰貴，不能不開始一種運動了。

一方面，拉薩爾的工銀鐵則，也發見錯誤了，社會民主黨，也自行承認，在一八九一年耶爾福大會裏面，也把以前的宣言取消去。這就是說，社會民主黨公認，消費合作社，對於勞動運動上面的價值。以拉薩爾的威望，仍還不能不屈伏於事實之前。於是消費合作社運動在勞動者中益發蔓延起來。

因為妒忌他們的興隆而生的資本家的壓迫，對於合作社的發達上面，也很有力量。資本家因為先要縮小他們的活動範圍，叫政府禁止他們賣給社外的人。這個辦法，顛倒把從來的主顧攆進合作社去，使合作社發達起來。他們因為要妨礙合作社的發達，又課他重稅。這個辦法，又顛倒把勞動者的心激動，結實地團結起來，去同合作社交易，合作社因此益形擴張起來了。

最後的辦法，就是關於責任方面的法律的改正。從來是無限責任的，所以勞動者還有躊躇加入的；自從改成有限責任之後，勞動者對於加入合作社這一層都安心了。

一八九四年成立了躉賣聯合會，消費合作社因此益發有利；到一九〇三年，中央會 (Central Verband) 成立的時候，合作社的數目，已經有六百六十六個，社員已經有五十七萬人了。關於中央會的分立，詳在後面。我們現在先說，資本家系統的合作社，和勞動者系統的合作社，因此顯然有了區別；勞動者消費合作社的旗幟，益發鮮明，方針也統一了，宣傳和助長他的方法，也巧妙了，那個發達，不必說也非常厲害。我們現在試把他發達的情形，就年代上看去。

屬於一般聯合會的：

年 份	合作社數	社 員 數	販 賣 額
一九九〇	二六三	二一五·四〇二	四八·七一五〇〇
一八九五	四六〇	二九二·〇七七	七〇·八一六〇〇
一九〇〇	五六八	五二二·六六一	一〇八·六〇四〇〇



屬於中央會的：

年 份	合作社數	社 員 數	販 賣 額
一九〇三	二五一	二四八·〇〇四	五〇·七一五·〇〇〇
一九〇八	二七一	二五二·六一八	六一·六四九·〇〇〇
一九一三	二八二	三二三·二二八	八三·五一〇·〇〇〇
一九一八	二五五	三三四·五四九	七三·三六四·〇〇〇
一九〇三	六八五	五七五·四四九	一七六·四五六·〇〇〇
一九〇八	九三九	八七九·二二一	二一六·六七九·〇〇〇
一九一三	一·一九七	一·六三三·六四四	六七三·五三九·〇〇〇
一九一七	一·一一二	二·二〇〇·七八一	七二六·六〇九·〇〇〇

看上面的表，我們可以知道，到一九〇九年止，中央會還沒有分立，那個時候，屬於一般聯合會的合作社極形發達，但是，自從分立之後，他就失掉四分之三的勢力，以後十五年間，差不多沒

有發展。那一方面，屬於中央會的合作社，却大大發達起來了。通共十四年的工夫，合作社數加到一倍，社員將近四倍，販賣額，更加到四倍之上。這實在是很顯明的對象。各聯合會的努力，固然有關係；但是，這不是表明消費合作社的本質，是甚麼？消費合作社是勞動者的武器這一層，不也更明白了麼？（中央會的性質，以後說明）。

在這個表裏面，還有一點要注意的地方，就是一九一七年比一九一三年社員的數目增加，合作社的數目却反減少這一層。這在英國也有過這個現象。簡單說就是經濟的基礎確立了的緣故；初時合作社到處林立，等到後來，因為彼此競爭，釀出種種弊害，於是把他合併起來辦，因此合作社的數目，到反減少了。關於這一層，中央會的活動也大有關係，詳細之點，在後面聯合運動那裏再說罷。

## 第二節 消費合作社的勢力和分布

照上面所說，那發達起來的消費合作社，在德國到底有多大的勢力？對於德國勞動者的生活上面，到底有多少影響呢？這須從各方面研究纔行。可是，我打算先從數字方面研究罷。

我們現在試把一千九百十八年的數字看看：

合作社總數 二·二七七

社員數 二·九〇〇·〇〇〇人

總販賣額 八〇四·六六三·〇〇〇馬克

自己生產額 一六〇·〇〇〇·〇〇〇馬克

指定商人販賣額 一八·四〇〇·〇〇〇馬克

就是，社員總數，將近三百萬人，販賣額約有八億五百萬馬克。這個數字，拿來同英國的比較，社員數，和戰前的英國相同，他的販賣額，只有英國的一半。同數的社員，販賣額會比他少，這就是足見各社員的購買額少。平均一人的購買額會少，大略是因爲合作社所辦的貨物，比較的還有限制的緣故罷。

我們從這個購買額，要想知道他對於國民生活的勢力，頗不容易；但是只是要知道社員方面，可不怎麼困難。

德國的人口，約有六千五百萬人，平均一戶的人數約有四人零七，所以靠着合作社生活的人，約有一千三百六十萬。就是全人員的五分之一，是在消費合作社組織裏面。

這個成數，我們一調查他們職業的內容，更可令人吃驚。二百九十萬的社員裏面，約有二百四十萬人，盡是靠着工商業的薪金生活的。那麼就是說，有一千一百五十萬的工商職員和勞動階級的人，是靠着合作社生活。德國全國，靠着作工商業職員和工資生活的人，就作為二千萬人；那裏面，有一半以上，是由着消費合作社團結起來的。

以上的數字，和英國比較，自然還不能不承認他的勢力薄弱。但是我們要知道德國的消費合作社，比英國差不多遲着五十年呢。遲着五十年，還能夠進到這步田地，那麼，德國勞動者的能力，也可以明白地證明了。

一個合作社的平均社員數，約有一千二百人。英國方面是二千八百人左右，所以合作社的集中力，也還可以說是很弱。但是這個計算法，是把沒有加入聯合會的小合作社也算進去的。要是只把加盟在中央會的合作社，平均起來，差不多有二千人，比較英國，是沒有甚麼遜色。

德國的消費合作社，有一個特徵，須特別注意的，就是他發達在大都市上面。現在試把一九一三年的數字看看：

合 作 社 名	社 員	販 賣 額
比勒斯勞合作社	九七·八六七	一二·八七九·〇〇〇元
普拉圭茲合作社（在來比錫市）	五七·〇〇〇	一三·五一二·〇〇〇
前進協社（在德勒斯登市）	六〇·〇〇〇	一二·〇〇〇·〇〇〇
卜羅打克祥合作社（在漢堡市）	六七·一九一	一〇·八五〇·〇〇〇
柏林消費合作社	八〇·〇〇〇	八·一二八·〇〇〇
合一合作社（在厄森）	四五·〇〇〇	七·五〇〇·〇〇〇
希望合作社（在睦爾亥謨市）	三一·〇三四	六·〇〇〇·〇〇〇
莫尼慈合作社	三五·六七〇	六·八〇〇·〇〇〇
俾勒斐爾特合作社	一六·一三四	三·〇〇〇·〇〇〇

法蘭克福安美因合作社

二七·九六九

五·三二〇·〇〇〇

合計

五一七·六七四

八五·一八九·〇〇〇

當時，德國的合作社員，約二百三十萬人，總販賣額三億二千萬元，所以這十個合作社差不多，把全社員佔去二成半，把總販賣額佔了二成七。就看他們的沿革，也可以知道最初發達的，仍是這些大都市。這一點同英國很是不同。這完全因為德國人組織能力發達，和他們能夠想出特別組織的緣故。關於組織，等到後面再說。

由大體上說起來，合作社的發達，北部比南部厲害。這因為北部的工商業比較的繁榮的緣故。現在因為要具體的說明他的勢力，再拿一兩個例說說：

北勒斯勞合作社，是在卜列須志市；那個市的人口，約有五十萬人。消費合作社員，有九萬八千人，所以差不多有四十五萬以上的人，是靠着消費合作社生活。就是那個市的市民，十成中有九成是在這個組織裏面。只要看他的數字，我們可以知道，合作社裏面，差不多把各方面的人，都網羅進去了。他們勞動者同資本家提攜經營，差不多做出一個共有的市了。他的規模，的確可以

說是世界最大的一個合作社。但是，他經營的內容，也不見得怎麼樣。總販賣額，纔只一千三百萬左右；比英國的黎慈合作社還少，黎慈的社員，纔只得五萬人呀。這是因為他把市一切階級的人都網羅進去，他的實權，是在資本家手上的緣故。因為要給資本家留一點買賣的餘地，所以不能不把他販賣的物品加上限制。就是他的生產部，也只限定麵包，咖啡，鑛泉等等，也不想再望前發展去。

在德勒斯登市，約有十二萬人加入勞動保險。而前進合作社的社員約有六萬人，所以頂少有一半的勞動者，是加入在消費合作社裏面的。勞動者裏面，有不少是夫婦同工，所以實際上，大部分都加入在裏面，也說不定。

最後不能不注意的，是與社會民主黨的關係。消費合作社的主力，既然是勞動者，那麼，勞動者政黨的社會民主黨，把基礎擱在合作社上面，自然是當然的事情了。照考富曼氏所說，屬於中央會的合作社員，差不多，盡是社會民主黨的黨員。因為政黨的色彩太顯了，所以還有些合作社，特為從中央會退了出來。最近屬於中央會的消費合作社，發達得最厲害，這就是社會民主黨黨

勢擴張的意思。他們的先覺者，想把政治的勢力擱在經濟的基礎上面，這一層算是達到目的了。

### 第三節 消費合作社的事業及經營方法

消費合作社的事業，因為他的目的不同，自然也有了限定。因此，目的一變更，事業也不能不隨着而變。就是德國初期消費合作社的事業，和現在也大有不同。但是這裏的主目的不是說他的歷史，所以只就現在的事業狀態，橫斷的說去。

(一) 指定商人制度 這就是消費合作社，同商人定下特約，叫他把商品，以一定折扣，賣給社員的制度。消費者同商人定契約的貨物很多，因此可以作有剩餘的交易。在商人方面，又沒有一個一個去招攬主顧的必要，可以把廣告費和其他的經費，節省下來，來拿比較的便宜的價錢，應顧客的交易。這個制度，只是單純要買廉貨的一種很合式的制度。合作社又沒有拿出本錢的必要，又不愁虧本，而可以得他的利益。所以當消費合作社，沒有覺悟着自己本來的目的，還帶得有資本家色彩的時候，這種制度，利用得很是厲害。但是這個制度，不能夠把消費合作社本來的目的，就是廢止餘利這件事辦到，所以等得勞動者的色彩一強，慢慢的就受了排斥了。在現在也還



有採用的，只是因為資本沒有湊成，所以把他作爲一個過渡的辦法，或是不過把他拿來當作合作社的補充店。譬如勞動者的住宅，離合作社的店太遠的時候，爲便利勞動者起見，同他附近的商人定下特約；或是因為商品的種類過多，依着各人的嗜好，而需要不同；或者因為有的貨物，不便藏貯；合作社的店不好多辦等等的，情形像這些地方，是指定出特定商人，同他定下集合契約，叫他折扣，較爲便利。

因為他的本質是怎麼一個過後的東西，又是一種例外，所以他的交易額，也漸次不見得怎麼重要了。

年 份	指 定 商 販 賣 額	對 於 總 販 賣 額 之 成 數
一九〇三	二一·九二四·〇〇〇 <sub>馬克</sub>	一一·五%
一九一三	四〇·四八三·〇〇〇	六·八%
一九一五	二七·八六四·〇〇〇	四·四%
一九一八	一〇·一六二·〇〇〇	一·三%

(註) 這個數字是照着斯陶定格 (Staudinger) 氏的統計，僅把加入中央組織的數字舉了出來，所以和前面說的數字不同。關於消費合作社的總勢力，所舉的數字，是照着德國勞動協報 (Reichsarbeiter-Blatt) 舉的。

(二) 自家販賣 這不用說，就是消費合作社，自己把貨物買了進來，又把他賣給社員的制了。這是由英國以來消費合作社本來活動的領域。消費者從來成爲商人營利的犧牲者，這一來自己可以分配物資，把商人所得那一份的餘利除掉，所以如想經營消費合作社，這種業務，是萬不可少的。

現在把那狀況簡單的說明一下。但凡要設一個消費合作社，先要看社員需要的情形，把店設在適當的地方。因爲各社員都是來這個店裏買貨，所以酌量社員分布的情形，到處都須設店。德國大的合作社，有設到二百個販賣店的。

這個店所賣的東西，照着各合作社的情形，是有不同的。概括的說起來，資本家的合作社，他的貨物，是有限定範圍的；純粹勞動者的合作社，就務必把這範圍廣爲擴充。現在把漢堡合作社，

所經理的貨物列舉出來，就是：麵包，餅，茶，咖啡類，糖，水菓，洋薯，小菜，甜醬，及其他糖類，油，醋，酒，罐頭，雞蛋，牛油，牛奶，肉類，煙草，化妝品，婦人用雜品，刷子，洋火，煤炭，靴子，文房具，蓆，錢包，其他雜貨，及平鍋，深釜，壘子，碟子，鉢等等廚房用的傢具。這個合作社所賣貨物的範圍，比較的還寬，可是衣服一切不賣。其他一般都比英國的種類少，因此，平均每人的交易額少。在英國平均一人是三百八十元，在德國，只有一百三十五元，還不及英國的一半。

(三) 自家生產 在上面論英國的消費合作社的時候已經說過，消費合作社一發達，當然有自家生產的事情發生。只是德國的躉賣聯合會，比英國發達得遲，所以多由各個合作社經營生產。

德國合作社所生產的主要品，是麵包，麵粉，牛肉，鱈魚，點心，咖啡，煙草，酒，尺度，籃子，牛酪，斌鐵，鎖，洗衣，電氣等。一九一七年，這些合作社的生產總額，達到一億六千三百萬馬克。

(四) 建築住宅 合作社作為事業之一，自己來建築住宅的，是卜羅打克祥合作社。其經營這件事情的理由，不止要供給廉價的住宅，與以營利為目的的房主脫離關係；他的目的還想把

合作社的住宅集中在一處，使消費的集團性質益發濃厚起來，使消費合作社的經營益發容易。其餘的合作社，也漸次有學樣的。一九〇八年，單只卜羅打克祥合作社，已經有五百萬馬克的建築物，以後的發達情形，更可以想見了。

(五)貯蓄 因為要建築，所以須有許多的資本。各合作社因為要這個資本，就叫社員貯蓄。他的貯蓄法，多是把年底應當分給社員的配當金，換作貯蓄。勞動者的消費合作社來貯蓄的目的，不是學資本家那樣，想借此來得新的餘利。他們是想把資本集中在合作社裏面，好拿來給勞動階級利用；不但可以預備作不時之用，同時還可以防止這個資本跑進資本家手中，給他利用了去。

此外把這種貯蓄的精神更發揮一步，也有些地方採用保險制度的；也有把剩餘的一部分，拿來辦教育的。這種教育，與中央會的宣傳和教育相輔而行，對於消費合作社的發展上，很有不少的益處。

這些專業的經營方法，同英國差不多一樣。除了特別的情形之外，都是現錢交易；對於利益

的分配，也是以販賣額作爲標準。同英國稍有不同的，就是他的賣價雖然不是完全採取生產費主義，然而比英國總便宜得少許。他的分配率，也只限定四五釐，若是利益比這個更大的時候，有的就把他拿來作爲共同利益費消了去。

#### 第四節 消費合作社的組織

德國消費合作社的組織，是依着法律有一定的，由中央聯合會，提出模範定款，許多的合作社，都準照這個定款組織，所以差不多都是一樣。不過依着合作社的大小，有把職員的數目定多定少，或是特別設些補助機關罷了。

因爲執行合作社的業務，設有理事（Vorstand）。理事是普通社員，由監事推選，由總會認可而任命的。合作社中，可也有只由監事自己選任的。

理事的數目，普通三人。一人總攬一切業務，一人管庶務，一人管會計。各人都是法定代理人；但是因爲要他成爲有效的代表，也有認二人以上的署名爲必要的。像這樣，他的職務比較的管理到很微細的地方，所以很有點像英國的支配人。重大的事件，多是與監事協議，所以理事的地位，

比英國的委員，可以說輕得一點。

職務煩雜得厲害，所以事情也多得厲害。但是纔開頭的時候，有許多合作社，都不用專任的理事，只是叫有一定業務的勞動者來幹。他們把一定的工作做完之後，就來辦合作社的事情，勢必至夜間須弄到很遲，遇着重大事件發生的時候，常有徹夜不眠的事情。雖說這是爲着一般社員的公益；但是，像這樣，白天要謀自己的生活，黑夜要忙合作社的事情，是幹不長久的。所以合作社只要稍爲發達，差不多的都選舉有薪金的理事，叫他好專心來替合作社辦事。

監事 (Avisitors) 是照着法律，一定須由總會選舉的。他本來的性質是監督機關，所以他的職務，對於理事的行爲，不分會計庶務，一切事情，都須始終監督，以防止不法行爲，來報告給總會。

有的合作社，加上一個性質，把他作爲諮問決定的機關，遇着重要事情的時候，同理事開一個協議會，再來決定。中央會的模範定款，也是由這個主義定出來的。到這樣的時候，監事就有一點像是立在理事上面了。就是有一點像英國的委員 (Committee) 了。

從這個職務看起來可以知道，監事比理事的事務少得多了。因此盡是名譽職，不支薪俸；不過酌量着所費時間的情形，給他一點津貼。

合作社的最高議決機關是總會。各社員是總會的組織員，一人限定只有一票的議決權。這是人的合作社當然的結果，在前面英國的部分裏面，已經說過了。

總會的法定總會，一年一定要開一次；其他有緊急事件發生的時候，由職員或是社員的要求，臨時再行召集。他的職務，對於重大的事件，是決定合作社的意思，再把執務的方針和規準授給執行機關。其重要的事件，譬如，選任監事，承認貸借對照表，決議利益分配，決定預算，承認決算，裁可理事選舉，受理事社員的請願等等便是。這些職務中，依照法律，一定須經過總會決議的很少，所以此外若有相當可以代表社員意思的機關，也可以由這個關機辦去。

以上是依照法律規定的機關，但是只是這些機關，很不足奇；就是厭惡形式的英國，也有與此同樣的組織。德國消費合作社的組織，主要的特徵，是在「任意的組織」裏面。合作社越大，他的地域越廣，一年只是開一兩回總會，絕對不易表現社員的意思。自然免不了有幹事專制之譏了。

這是合作社經營上最大的一個難關。因為要免這個弊病，德國想出一個很有趣的制度。漢堡那一個卜羅打克祥合作社，就是一個模範。以後有不少的合作社，都照着他幹，所以我們在這裏只把他的組織，拿來說說。

這個合作社組織的特徵，是於總會之外，另有總代表會和別的機關一事。我們現在先看看各機關的組織，然後再來說明他的職務。

這個合作社，約有一百七十餘個的販賣店。由住在各販賣店附近的社員各舉二名總代表 (Ausschuss)。這些總代表集合中央，組織一個總代表會 (Mitglieder Ausschuss)。再選舉二名總代表會長，和幹事。這叫做特別委員 (angere Ausschuss)。

另外，把合作社分為八區，各區由上述的總代表集合起來，成一個區會 (Bezirks Zussamenkunft)。在這裏選舉三個委員。這個委員在中央又成了一個區委員總會 (Bezirks Ausschuss)。

總代表會是把普通合作社總會的職務分擔了去。他的會期，沒有一定，普通兩個月開會一



次。他的職務。是編製事業的報告，就是關於合作社的講演，宣傳，及組織問題等的理事或監事的報告。

特別委員，出席於理事和監事的協議會，參預他的會議。遇着理事缺員的時候，召集各種會議，自作議長。

區委員總會，於準備總代表會及區會的議事之外，還預選監事。他固然都是準備的會議；然他對於決定總代表會或是區會的大體的傾向上，可很有重要的任務。

在區會裏面，總代表可以任意把社員的不平，或是希望等等吐露出來。會中由中央派有職員或是助手列席，所以這些意見常常可以達到中央。此外區委員總會，若是把總代表會的會議事項準備好了時候，先把他報告到區會，在區會審議清楚之後，總代表再體貼區會的意思，出席於總代表會。

上面所說的，只是這些機關對於會的活動；可是，這些總代表對於各販賣店及附近社員的活動更是厲害。總代表常常同社員接觸，打聽他們的意見和他們的希望；又須把中央的意思

傳達到社員那裏，遇着合作社販賣的貨物減少的時候，又得把利害關係詳細說明，防止他們與合作社脫離。對於還未加入的人，就須極力勸誘。此外總代表對於販賣店編製財產目錄一層，也要參預，時時檢查他的會計，這種檢查，不限定金錢，運貨物的數量乃至於品質，也須查到。德國的合作社，能夠像今日這樣，發達得那麼快速，他的業務經營，能夠那麼着實，完全是這些總代表之力。

因為他的職務很是重大，事情又非常之忙，所以總代表對於每百名社員，可以任命一名的助手。助手，不消說，是為補助總代表的職務而設的。

以上是說他的事務運用的組織。像這種複雜的組織，完全是由德國人獨特的性質做出來的；但是，他的形式既已完成，那麼就是後進者，也應該不難做效了。既然有了這種先例，那麼我們去做效的時候，不是也可以得着真正民主的合作社麼？

此外合作社裏面，關於使用勞動者的關係，也有特別的組織；合作社同合作社中間，也有相互的協力；這些地方，在另外一個題目下面，再來說明罷。

## 第五節 躉賣聯合會 (Groszeinkaufsgesellschaft)

德國發起聯合運動，是一八六九年。在南部德意志，以曼亥謨為中心，提出組織聯合會的議題，第一步，先由砂糖的共同購買着手。其結果極其良好，於是各合作社接着來定種種的貨物，其前途遂非常有希望。但是當業務發達的時候，最感困難的，就是缺乏資本一事。當時各合作社還很幼稚，所以對於這個聯合會，沒有多大力量前來投資，於是不得已，請私人出資，組織了一個股份公司。這種變更，就是聯合會的破綻。一私人對於某事業，既已出資，他自不能不顧及他的利益。縱使這個人，把他的利益犧牲了去，這也只是他的恩惠，不成為一個組織。因此像那樣有望的聯合會，為着經營上的紛爭，到了一八七五年，也不能不瓦解了。

瓦解後，暫時沒有發生聯合運動。這就因為當時合作社的事業，是以指定商人制度為主，這些指定商人斷絕關係，很不容易，並且因為叔爾測氏等合作社指導者，也不喜歡聯合運動的緣故。

等到一八八〇年，北部地方，發生了商人的非賣同盟，消費合作社，因為不能不同他們對抗，

於是又有組織聯合會的運動，但是也沒有充分的結果。

到一八九一年，帕布斯特氏，在漢堡組織了一個德意志消費合作社代理店。他的組織，固然是完全是資本家的組織，但是他慢慢的同許多合作社訂定契約，把物價表和其他行市記下，送給各合作社。各合作社很感着便利，就是經營未慣的合作社，也很得着好處。因為這種偶然的情形，各合作社都覺悟着聯合會的必要；帕氏於是更進一步，把他的企業，完全提供給合作社，發起組織聯合的事情。合作社運動者，初時因為帕氏是資本家出身，有一點害怕，躊躇了許久；但是等到一八九四年，仍還把他的企業接了過來，組織起聯合會（但是帕氏被他們攆出去了）。

出來組織的合作社，只有四十七個，資本金，不過三萬四千五百馬克。用這小資本，開頭做的，是一種經紀業。自行選定商人，叫他把商品直接送給合作社，再由聯合會把錢收集攏來付給他。像這樣簡單的制度，對於合作社已經很有用處了；但是他們又知道，只是這樣，還不能得聯合購買的利益，於是變成自己購買，來分配給各合作社的制度。照着這樣幹，來擴充業務，所感的困難，仍還是資本的缺乏。

在當時已經有二三百萬馬克的交易，已經有相當的利益了；但是組織這個聯合會的合作社，很急於目前的利益。一切利益，全分配到合作社裏去，聯合會因此永久贖着僅少的資金，不能作更大的發展。

在這個時候，發生了一件事，可以把聯合運動，劃出一個時代；就是有七名的合作社運動者，去遊歷英國這件事。他們受着英國消費合作社的招待，坐着那合作社的輪船，走到英國去，把英國消費合作社的狀態，詳細調查了一遍。學着消費合作社的理想精神及其經營方法，歸國後立刻編了一部小冊子，名叫「我等去英國的旅行」，把他分散給各合作社。在別一方面，卜羅打克祥合作社成立了，消費合作社的使命和意義也顯然了；消費合作社的聯合會於是也知道單只照舊幹下去是不行了。

把組織變更了，把各合作社作為社員，成了一個有限責任的公司，把合作社的數目增加起來，總資本也弄到二十萬馬克了（翌年三十萬）。其經營方法，也做着英國，把分配額減少，把公積金增加起來，一方面獎勵貯蓄，資本也漸漸豐富起來。他的店鋪，在漢堡也大大擴張，以後只是等

着發達了。照着這種形勢，年年增加資本，同時擴張營業區域，聯合運動，也次第波及，在南部德意志開了支店，更擴張到萊茵地方去，最後遍及德國全國，一共設了七個中央店鋪，把網張得大大的，同各合作社交易。於是由經紀業，變成大躉賣店。不但直接同內地的生產者交易，還同外國的商人交易，同各地的聯合會連絡起來。由瑞士輸入乾酪，由英國買來咖啡，由丹麥得來農產物。

這個聯合會，不但成了一個大商人，同時還成了大生產者。聯合會在組織當時，已經把生產作為目的之一，只是許久沒有給他實現的機會罷了。

一九一〇年，把漢堡的煙草生產合作社買收過來，就有了一個大製造工廠。以後又次第製造肥皂，紙，洋火等等。但是同英國的比較起來，他的生產事業，頗為不振。歷史過新，固然是有關係，同時德國各消費合作社，都講究自己生產，也是一個重要的原因。因為各合作社自己生產，所以聯合會生產的必要變少了。某合作社的生產遇着有餘的時候，聯合會幫他紹介到別個合作社裏去。

像這種狀況，要使他正確，我們可以看他的統計。

躉賣聯合會的發達情形：

年份	合作社數	總 販 賣 額	自己生產額	資本
一九九四	四七	五四一·四七一	四克	三四·五〇〇
一九九九	七六	六·二九六·〇七一	—	一四〇〇〇〇〇
一九〇四	三四八	三三·九二九·四〇五	—	五〇〇〇〇〇〇
一九〇八	五六〇	六五·七七八·二七七	—	一·五〇〇〇〇〇〇
一九一四	八一四	一五七·五二四·六四〇	一〇·四七五·二七三	六·〇〇〇〇〇〇〇
一九一七	九二五	一〇七·七三七·二八一	二三·〇九五·四二七	一〇〇〇〇〇〇〇〇〇

像上面所開，不管是合作社數也好，販賣額也好，他增加的程度，是多麼厲害。只是一九一七年同一九一四年比較，減少未免太多，這完全是受着歐戰的影響。因為日用品被國家管理了，所以躉賣聯合會經理的貨物也跟着減少了。

現在再看看聯合會所辦理貨物的成數：

對於總買額躉賣聯合會所賣的成數

二一%

對於總生產額躉賣聯合會所生產的成數

一二%

當時英國的躉賣聯合會，生產額是佔着五成，販賣額也佔着總販賣額的五成以上，同英國比較起來，德國聯合會的趨勢，自然不如他的猛烈了。

德國的聯合會，最足令人注意的，是他的組織。理事監事等，是同消費合作社一樣；但是他的特色，是在地方的組織。躉賣聯合會，把德國全國分爲七區，各區都有購買同盟。

區 名 購買同盟之數

不蘭敦堡消費合作社聯盟 四四

中央德意志消費合作社聯盟 六

西北德意志消費合作社聯盟 五

薩克森消費合作社聯盟 九

南德意志消費合作社聯盟 一一



各區設一個支店，作為中樞，各支店有理事或是代表者。他們在那裏，不但管理普通買賣上的事務，還直接干預該地方的消費合作社。干預的機會，就是購買同盟集合的時候。

購買同盟一年開四五回的共通購買日，或是每月開一回，來決定各消費合作社將來要買何等貨物。於共通購買日，各合作社的監事和其他代表者，都集合一處，聯合會就由該區支店的特派員，參預其中，執其牛耳，各商店，及各合作社各聯合會，都提出樣本，來決定「用甚麼條件，購買甚麼物品。」普通最先注意的，是聯合會的貨物。聯合會所提出的物品不足的時候，纔輪到合作社，合作社的物品再不足的時候，纔同資本家的貨品定約。由合作社購買的時候，得着中央工銀局（參看後文）的認可，來定他的價格；由資本家購買的時候，先看他的工廠，對於勞動者是如何待遇，再行決定。所以在這共同購買日，所購買的物品，自然整一，其購買的條件，也是有利，同聯合會紹介買的有一樣的效果。所以德國的消費合作社關於購買的統一，實際是在聯合會，所發表的數字以上而互相協力的。像這種組織，對於純粹以互助為理想，以自治為精神的勞動者階

級的文化史上，實在有莫大的貢獻。

### 第六節 中央會 (Zentral Verband)

在德國消費合作社的聯合，是於一八六四年成立的。這就是叔爾測氏所領率的德意志產業及經濟合作社的一般聯合會。其中心勢力是信用合作社，消費合作社；在初時只是附屬在那裏罷了。等得消費合作社增加起來，他的地位纔稍稍給人認出，也讓他組織次級的聯合 (Unter-Verband)，也可以另開會議了；但是他仍還脫不了附屬的地位。他的經營方法，也不外把信用合作社的方法，應用在消費合作社上面，他的目的，也完全是資本家的目的。並且他的運用差不多是總務 (Anwalt) 的專制，會議等等也若有若無。所以就他的理想方針運用說起來，他對於統括新運動的資格，是完全沒有的。

所以在薩克森地方普拉圭茲合作社成立的時候，此外還成立了不少的勞動者的合作社；他們儘管都感着聯合的必要，可是他們都不屑加入這種資本家的合作社的聯合。在初時，他們所以躊躇，其動機應該很是空漠，大約只是不大歡喜傾向資本家罷了。可是，等到後來，階級的意思

識，一天比一天強了起來，知道同他們資本家，是絕對無可提攜，到一八九〇年，於是組織了前進聯盟。他的範圍是限定於撒克遜的勞動者合作社，他的業務，初時也只限定監查和共同購買等等，以後着手搜集統計，對於課稅問題發起一個大反對運動，這個聯盟纔成了一個很堅固不可侮的勢力，纔成了新聯盟的基礎。

在別一方面，前節所說勞動者消費合作社的「躉賣聯合會」也一步一步把地位增高了。這個聯合會，當他成立的時候，已經是和「一般聯合會」反對了；等得他發達起來，他的色彩益發鮮明，「一般聯合會」也自覺是絕對容他不了。像這樣彼此并立着，有許久的時間，躉賣聯合會可知道不合算了，他要是老同着一般聯合會對抗，加入自己的合作社的一定不多，他不如同一一般聯合會提攜，把加入者弄多起來，把經濟的基礎弄確實之後，再把一般聯合會從內部改造出來，較為合算。於是加入在躉賣聯合會的合作社，都加入一般聯合會裏面，一般聯合會忽地膨脹起來，在一九〇〇年通共纔有五百三十八個合作社，在一九〇一年公然有了六百三十八。薩克森的前進聯盟，也響應躉賣聯合會的舉動，也自行解散，來加入一般聯合會。在一般聯合會方面，只

是那樣，已經嫌勞動者合作社增加起來難於統一了。所以對於他們的加入，很不歡迎，不許他們一致加入，又發宣言書，嚴禁合作社作政治運動。前進聯盟中各合作社，也含羞忍恥，寫下誓書，去作他的社員。可是一般聯合會的幹部們所怕的事情立刻就發生了。在一九〇一年，年末大會裏面，反對幹部專制的第一聲就發出來了。這個大會，因為幹部稍爲讓了幾步，算是平穩無事的過去了；但是像這種冰炭不相容的兩個分子，作爲一個聯合，是絕對不可能的事情。現在的問題，只是問那一個分子得勝罷了。一般聯合會的幹部要先下一着棋，打算等到第二年克壘茲那哈大會的時候，提議把六十六個薩克森的合作社，和三十個蕙實聯合會及其他的合作社，一齊除名，借着信用合作社的力量，把這些勞動者的合作社盡行驅逐出去。但是事實却和他們的期待相反。這些要受除名的九十八個合作社，自行脫退。發出宣言書，於一九〇三年三月在德勒斯登開創立總會，組織了一個「中央會」。

勞動者方面的戰法，的確巧妙。他們不急不徐，只是固守着最初的目的。所謂最初的目的，就是用自己的實力，使一般聯合會脫離資本家的經營，要不然就是引率全部勞動者的合作社脫

了出來，自行組織一個新的合作社。因為他們的壓力太大了，那些幹部忍耐不過，纔用出最後那個努力，然而已經晚了。自從一八九〇年以來，消費合作社的主要社員，盡是勞動者。他們因為傳統的習慣，都加入在一般聯合會裏面，可是他們的自覺和這次的刺激，把一大半的合作社，都弄跑到這個真正勞動者消費合作社的聯合裏面去了。當時一般聯合會的合作社數六百三十八個中間，有五百八十三個都加入在新聯合會裏面。

分立後，兩邊的發達極其不同。屬於一般聯合會的消費合作社，差不多沒有作更上的發達；可是中央會方面，一年比一年發達得厲害。到現在一說到消費合作社的聯合，差不多就是指着中央會。所以我在這裏，也只把中央會的事業，組織等，拿來說說。（參看原文一一三頁譯文，八八頁）。

中央會的事業，是依着目的定的。他的目的又規定在定款裏面：

（一）因欲用共同之手段與力量，以增進德意志之消費合作社及生產合作社之共通的利益，而組織之。

(二)關於構成員之合作社之組織，教育之；努力於其他一般合作社法之改善，及合作社之獎勵等事。

(三)獎勵一般共同購入，及共同生產之事，等等便是。

因為要達這個目的而用的手段，列舉：自由討論，交換經驗，編製統計，關於合作社事項，與各合作社以注意，而教育之，以及普及法律上的智識，獎勵合作社的設立等事。

我們只要看他的目的，和他的手段，他的事業，約略可以想像出來了；但是自己因為還要詳細研究，所以說他的組織的時候，同時還要說他的內容。

中央聯合會的機關，和消費合作社大略相同。理事，委員（與監事相當）總務等的性質，權限，也是一樣；但是組織上稍有不同的地方。

構成總會的是各合作社的代表者。這個同英國的總會一樣，每年一回，變更地點開會，是消費合作社的一種國家的祭日，又是示威運動和實際的機關。對於這個總會，各合作社不論派幾個代表者，均無不可；但是各合作社不問大小，只許一票，——這一點是同英國不同的地方。但是

他的決議，又同英國的一樣，沒有拘束合作社員的力量，不過只是道德的力量罷了。

委員的構成，同德意志的聯邦參議院，有些相似。就是像消費合作社那樣，於總會選出三名之外，還加上各監查同盟的代表者各一名，和躉賣聯合會的代表者一名，構成之。

原來，中央會於各個合作社之外，還有監查同盟，也是他的社員。監查同盟和購買同盟一樣，有七個，把那個地方的合作社作為構成員的一個自治單位。所以那裏面也有理事，監事，總務，書記 (Sekretär) 等等的職員。

像這樣組織的監查同盟，他是為着擴張那個地方合作社的共通利益而構成的，同時也是中央會的一員。他對於各合作社有一種統括力，同時在中央會是代表各地方合作社的，利益的。完全是一種聯邦的民主政治啊！

監查同盟的第一宗事業，就同他的名字一樣，監查他所屬的合作社。各合作社已經由自己的監事監查着了，但是在同盟方面，更以共同的大力，去監查他。因此特為設着檢查員。像那種由勞動者零湊出來的資本而組織成的合作社，要使他業務能夠保持公正，像這種機關的，確是不

可缺。

同盟中的書記，常和各合作社接觸，或是作成貸借對照表，幫他同收稅吏爭議，關於契約的內容等等，又作法律上或是經濟上的助言；當合作社間起了競爭的時候，他就設法叫他合併，有爭議的時候，就出來調停，叫合作社間關係能夠圓滿；在新地方就宣傳合作社的組織，等得機會一到，自己就出來設立，或是來謀擴充，他對於地方的合作社運動，真是無所不至的盡力。像這種勞動者的組織體，在一方面，有合作社同社員很懇切的接觸，他方面，又有那「國家的」大組織，並且其間有滴水不漏的鎖鏈在的，確是一個偉觀。德意志組織的特質，完全是在這個聯邦的民主政治。不管他是消費合作社的區總代表制度也好，是躉賣聯合會的購買聯盟也好，這個監查同盟的制度也好，都是聯邦的民主政治啊。這個特徵，只是德意志的特徵麼？這對於勞動者合作社運動將來的組織上，不是給他一個暗示麼？

現在再回頭來看看中央會的組織事業。

中央會裏面，於理事之下有實行部 (Sekretariat)，其最高部分有書記長，再分成七課，來



辦種種的事務。

搜集統計，切實研究，把他報告出來，來供合作社的參考；對於新的地方從事宣傳，來謀擴充；這都是主要的事業，因此實行講演和教育，又印行種種的材料。這個出版事業，在中央會裏面，算是最大一個事業。有兩種主要的出版物：一種叫消費合作社評論（Konsum Genossenschaft Rundschau），是供給合作社經營者的參考；一種名叫消費合作社民報（Konsum Genossenschaftlichen Volks Blatt），是專門作爲宣傳之用的。

此外有中央會的年報，關於合作社的重大統計及傾向都網羅在裏面。出版還不止是這樣實質的東西，連合作社用的簿記，傳票，都印刷分配給合作社，來謀他經營上的便利。

中央會還經營火災保險和其他損害保險。有一部分常常研究法律上的事情，關於合作社的一切法律問題，都幫助合作社，使他能夠容易主張他的權利，或是免脫不當的義務。

中央會真是德意志消費合作社的智囊，組織的中心啊。此外對於解決消費合作社最難解決的勞動者使用問題，也大爲努力，但是這須得另換一節說了。

## 第七節 消費合作社同勞動合作社的關係

德國在消費合作社裏面的勞動者的地位，同英國一樣。他們也是在工銀制度下面，沒有完全的自治權。其工銀的程度，也大略和英國的相似，就是事務員的薪俸，除了資本家的合作社之外，也和勞動者的工銀相近。

德國消費合作社的特色，是在他同勞動合作社作最圓滿的協力；關於這一點，比英國還進一步。但是他們並不是一開頭就能夠這樣，也是嘗過很苦的經驗來的。

普拉圭茲合作社，當自己開始生產的時候，合作社所使用的勞動者，就發生問題了，以後其餘的合作社，凡有從事生產的，差不多都吃着這個苦；但是成爲德國消費合作社的大問題，是在中央會成立之後。一九〇三年開第一回大會的時候，由運輸勞動合作社，提出制定標準工銀的議。以後數年的大會中，每年關於消費合作社內的勞動者待遇問題，都有議論，還時時達到赤熱的狀態；但是等到一九〇五年，先定出店員的標準工銀，等到一九〇六年，設了中央工銀局（Central Tariffamt）。

中央工銀局，是由消費合作社同勞動合作社，各出同數委員組織的，就是

中央會

五名

麵包及運輸勞動合作社

四名

勞動合作社中央委員

一名

把事務所設在漢堡，以管常務，遇着有事也有派人到地方去的事情。他的主要職務如下：

(一) 常常調查報告消費合作社內勞動者的狀態。一九〇六年所發表的報告書，成爲他的基礎，特爲有名，把各消費合作社內的勞動條件，記得非常明白，把從來資本家企業中常常祕密起來的生產費和勞動者的待遇關係，弄得非常明白，眞是最可尊重的報告。因爲有這個報告，所以勞動者，能夠知道他可以要求的範圍，不至於受騙。

(二) 作成消費合作社內的標準勞動條件，把他適用到各合作社去。這是職務的重要部分。依照勞動的種類，作成各消費合作社通用的工銀表，這是看各地方的生活程度和周圍的工銀情形，各消費合作社對於工銀多少須有出入上下纔能公平，中央工銀局就是幹的這種

煩雜的事務。這很容易發生不平，但是同時又可以證明他的公正和他的判斷。

(三)關於各件事情，調停消費合作社和勞動者的爭執。上面所說的標準工銀，是最低工銀，所以要決定工銀在此之上的時候，彼此總免不了有一番爭執。當這些事情發生的時候，消費合作社同工場委員間若是不能解決，他就出來調停。只要一裁決下來，兩邊都須從他，所以他們比英國的合作社，可以說更能自制。因此普通勞動運動所採用那種同盟罷工，可以不用彼此的爭執，可以不用這種討厭的手段了。

像這種尊重決定，完全是由消費合作社同勞動合作社相互的尊重來的。所以能夠互相尊重，就是彼此都能了解他的使命和他的立腳點的緣故。

關於這一點，當說述消費合作社歷史的時候，也說過了，就是說勞動合作社的人們，知道消費合作社當自己同資本家奮鬥的時候有多少好處，所以他們纔去設立；並且他們還體得消費合作社的理想。他們並不為目前的利益來妨礙一個階級的運動。因為有這些精神作為基礎，所以能夠把中央工銀局的判決認為公正而服從他。

勞動合作社員所以尊重消費合作社的地方，還不止此。遇着同消費合作社有交易的資本家工廠，發生勞動紛議的時候，他們對於消費合作社，若是沒有替他打算好，他們差不多是不罷工的。

此外，勞動合作社勸他的社員加入消費合作社，遇着政治上發生問題的時候，彼此又互相呼應，互相幫助，這些地方都是不用說的了。

消費合作社，當然也很尊重勞動合作社。因為消費合作社的社員，多半都是勞動合作社社員的緣故。消費合作社的勞動者裏面，還有不少的人須加入兩邊的。

從資本家購買商品的時候，凡是不承認勞動合作社，或是虐待勞動者的資本家，都不同他交易，這也是消費合作社對於勞動合作社表示好意的一端。

大的合作社，依着勞動者的種類，設有勞動委員，來判決或是交涉各勞動者的不平；凡是消費合作社要變更勞動條件的時候，委員都在場商量。

上面屢次說過那個卜羅打克祥合作社裏面，由各部及支店的支配人（這不是職員是使

用人) 選出八名的委員,來作理事的顧問,幫同決定合作社經營的方針。這就是表示勞動者參加事務管理的一個傾向,做照這種制度的合作社實在不少。

以上關於德意志的消費合作社的一般情形,已經說過了。這固然簡單得很,但是他怎麼弄進了勞動者階級,是用些甚麼精神和組織發展來的,應該說到了。資本家的德意志是這樣的不知不覺由內部一點一點改造起來的。可是他的精神,好像因為這次歐洲大戰,才忽然現到表面來了的一樣。

拿很缺乏的物資,保持長期間的國民的生活,完全是由着這種爲消費而行的生產,和不掠奪消費者的經濟組織。像那種食糧品配給制度等等,完全是這個形式的應用。德國的當局者,對於這重大事實,也不能默過,一九一七年,在中央會大會的席上,政府代表者說道:「政府今天在這大會的席上,承認消費合作社在戰爭中對於德意志民族是如何盡力,尤其對於他爲勞動階級所做的事業,不能不深表謝意。他時,編記歷史,說到戰時經濟組織的時候,消費合作社,一定能

佔重要的部分，國家同國民對他一定有很深甚的感謝的。」

## 第四章 比利時的消費合作社運動 井

### 消費合作社的國際運動

比利時的消費合作社運動，同其他一切的運動一樣，也是受着英德法的影響而發達的。

但是我們看他發達的途徑，完全不是模倣着外國，完全是帶得他自己特有的色彩。因為他的國是怎麼小，因為他已有了種種社會的設施，又因為他一般的思想是怎麼自由，所以消費合作社運動，同社會主義運動連結起來，好像是成了一切社會運動的中心，一樣。

比利時的合作社運動，是由一八四八年社會的激動那個時代發生的。但是合作社運動，最初並不是由勞動者的自覺而起，是由於政府的設施，和先覺者的博愛的動機而起的。

一八四八年七月，當時的內務總長羅基爾氏，因為要救當時的世界的恐慌，出來獎勵貯蓄合作社。得着政府的補助金，於是各處就有了合作社。他的組織很不完全，但是因為當時糧食品的價格非常之貴，所以暫時能夠維持下去。

(註)政府所獎勵的是貯蓄合作社(Spar-Gesellschaft)，他的內容大約同德國的一樣，是附屬於信用合作社的消費合作社罷。

一八五〇年，根特地方，因為供給糧食品，開了一個合同同胞合作社；魯特易喜地方，因為要供給肉類，成了一個消費合作社。前者完全是勞動者的合作社；但是後者，資本家也有加入的，是個中立的合作社。而那年年底，在布魯塞爾所發起的連帶合作社，同現在的合作社比較，他的組織，差不多沒有甚麼趕不上的地方。

合作社所根本規定的一人一票主義，在那個時候，已經確立，運用的方法也很好，他的賣價也比市價便宜得多。他的業務也漸漸地向着各方面擴張出去；但是這個合作社同上面所說那些合作社都一齊倒了。

像這樣，通共幾年內，成了許多合作社，同時他又不能長久，這是甚麼道理呢？於是研究者，作了種種的解釋。有的說是因為缺乏合作社法的緣故，有的說是因為他的性質不明，具有股份公司性質的緣故；但是最可注意的，還是勞動者全體沒有達到這個程度。在當時的合作社裏面，像



連帶合作社那樣的組織可謂完全；然而他的運動，仍是被動的。那合作社的精神還沒有浸潤到社員腦中，這就是因為當時的合作社運動，不是出於政府的獎勵便是由於先覺的發動的緣故。只是奉着博愛主義的智識階級，出於他的理想做出來的，所以不管他的制度是如何美善，指導者在的時候，或是為他們的熱心所感動的時候，固然弄得很好，只要這個人一去，這個合作社也自然不能不潰滅了。這是一切的合作社運動共通的現象，同時也是合作社運動者最當注意的一點。

這些合作社倒後，約有十年中間，不論何處，都沒有聽見合作社運動的聲音；但是等到一八六〇年，又發起了新運動了。這是社會主義者的合作社運動，但是這個運動的發達，也并不是沒有波瀾的。合作社自身就有許多起伏，在議論上，又常有贊否的聲音。

一八六一年，社會主義者組織了一個名叫連帶保險及年金的合作社。各合作社社員每月賺出五十生丁的錢，加上過怠金，利益金等等，作為資本，來辦年金販賣等的事務。但是因為他的組織不完全，所以不久便破產了。在破產之前，社會主義者裏面，已經有主張合作社運動不足幹

的人了，他們的輿論，暫時是趨於革命方面。可是等到一八六三年會議的時候，塞薩爾德巴茲，庫逢等人，大主張合作社運動，他們力說消費合作社的可能，和他對於改造社會的使命。於是社會主義者的輿論，又轉到合作社運動來了。但是實際的出來計劃的還沒有，他們只是極力在那裏說他的理論。

時機終久到了。一八七三年，根特有三十名的紡績工和手工，集合組織了一個自由麵包合作社。他們每週各貯二十五生丁的錢，每人貯蓄到五佛郎就是全體貯蓄到一百五十佛郎的時候，纔開始營業。

每天放工之後，集合到那個麵包製造廠裏，照着合作社的事務，作種種的計劃。初期的計算，是完全沒有利益的，但是不出數年，利益就增加起來了。他們當經營的初時是採用現錢制度。這是很困難的事情，因為比利時從來多是用賒賬的制度。此外他們還遇着種種困難。但是他們是被選出來的人，又比較的是有程度的，他們打勝了這些困難，益發把社員增加起來，把業務擴張起來了。他們的經營方法，多半是做照英國的洛芝得爾合作社；可是，他們能夠得着成功的開拓

者的名譽，那就完全關於他們的忍耐和聰明了。

雖說像這樣發達來了；但是因爲同勞動黨的關係，發生內訌，有一部分獨立出來組織了一個福爾威特合作社。這個合作社，現在還十分繁榮，成爲合作社運動的指導者且成爲一個模範。我們來說這個合作社的發達，就是說比利時消費合作社的發達，所以稍爲詳細的說他一下。

這個分立出來的福爾威特，由紡織勞動合作社借了二千佛郎的本錢，開始作麵包的製造和分配。他的經營方法和從前一樣，但是他社員的內容却大不相同，不是一個異分子，製麵包所也是新式的，紡績機也買了進來，很是發展。他的借款，就是那年底還完，還增加出利益金。我們試把他以後發達的情形，照着年代看去。

一八八三年 設集會所於市中。

一八八四年 新設包含模範的麵包製造所，會堂，圖書館，事務室，販賣店等等之大建築。

一八八五年 開始藥劑治療。

一八八六年 發行新聞。

一八八七年 開始販賣手工品，及衣類，設咖啡店，製靴所，製家具所。

看這個年表可以知道這個合作社發達的情形。他的發達不只使勞動者物質的地位向上，還給他們以精神的刺激和滿足。他們知道了團體的力量是如何之大，他們也自然自覺着一個人所站的地位是怎麼樣了。

這個合作社，已經說過了，是社會主義的合作社。所以等到一八八五年勞動黨(Labour Party)成立之後，常常合在一起運動。因此一個人加入這個消費合作社，差不多就可說是成爲勞動黨黨員了。他勸人加入，不但可以伸張勞動黨的勢力，在他們集會所的言論，和他們偉大的設備等等，暗中都成了社會主義者的示威運動了。在根特地方，基督教的教徒，因爲要對抗這個運動，組織了一個合作社。

他們由捐助得着十五萬佛郎的資本金，就開始販賣日用品。他的經營很是得法，不但利用着豐富的資金，把好貨拿來廉賣，他的企業家還勸勞動者加入進來，所以他的發展很是厲害。所以福爾威特合作社，在一八八〇年初時，已經有二千四百名的社員，等得這個合作社設立後通

共纔兩個月中間，他就減到二千二百人了。像這樣福爾威特的會員減少了，發展的勢子一時也因此阻止了，但是大體上，對於福爾威特有了良好的結果。因為要同這個中立的合作社競爭，經營方法也研究了，經濟的方面，比從前也重視起來了。

像這樣，福爾威特儘管遇着不少的障礙，他却一步一步望前發展，開拓出疾病保險的事務，在一九〇二年，設起那有名的勞動者會館，以後在俄斯坦德還設起別莊式的寄宿舍，同資本家一起，行起海水浴的樂事來了。他的大勢從數字上看去，在一九〇六年是有八千名的社員和四百萬佛郎的賣額了。

根特這個合作社的發達，刺激了別地方的勞動者；所以一千八百八十七八年的時候，其餘的合作社，就同雨後的春筍一樣，長出不少來了。但是這些社會主義的消費合作社，絕對不是輕易能夠發達的。因為有宗教家和中立的勞動者出來同他們對抗，企業家在自己的工廠或是礦山裏面，又實行物品配給的制度，這個物品配給制度，在里厄次地方最多，很生出所謂物品工銀（以物品代工銀）的弊害。後來弄到不勝其弊，里厄次的議會也出來要求常設委員會，中止這個

制度的認可了。

這些合作社發達到一九一〇年的時候，社數約有二百，社員十六萬，販賣額共是四千五百萬佛郎。

於社會主義者的合作社之外，還有官廳勞動者的合作社，純經濟的合作社，宗教的合作社等。

官廳勞動者的合作社，是由鐵道勞動者，及下級吏員成的。其最發達的，是布魯塞爾同安特衛夫著的合作社。這種的合作社，於一九一〇年約有二十五個，形成了一個聯合。這個聯合的本店，是在安特衛夫，一九一〇年的賣額，約有四百五十萬佛郎。

宗教的消費合作社，資本家也有加入的。所以到中間也有變成純粹的股份公司的，雖說都不甚振作，但是現在夫蘭達和別的鑛山地方，都還有存在的。

經濟的消費合作社有二種：一種是保險合作社的聯合，以賣藥為主；一種是不在社會主義裏面的勞動者組織的。前者因為他的基礎保險合作社很發達得完全，所以聯合也很是有力。但

是只可以看作保險合作社的一種治療的設備，所以由消費合作社的眼光看起來，得讓給後者。這個經濟的消費合作社，上面已經說過了，是做照社會主義的合作社組織的，而且是爲對抗他們而成的。所以他的經營方法，不像社會主義那樣把利益拿去作政治運動和其他的勞動；所以他的賣價，比較的能夠低廉。並且對於合作社的交易，也沒有社會主義那種強制，是很自由的，所以，看起來，是應該能夠發達；但是，實際上也不見得怎樣發達，大半是小的合作社，散在東部一帶。

這三種的合作社，同社會主義的合作社比較起來，社數也罷，社員數也罷，都只有一半，所以社會主義者的合作社是比利時消費合作社的特徵。所以我們現在對於這個社會主義合作社的現狀和特徵，還須詳細研究一下。

(一)比利時的合作社，有成爲大合作社的傾向。現在約有二百個社會主義的消費合作社，其大半的勢力，是給下列五個合作社佔住；在一九〇五年的時候。

合作社名	所在地	創立時	社員數	販賣額
------	-----	-----	-----	-----

麥進德浦皮爾	卜拉塞爾	一八八四	二〇〇〇	四・五〇〇
福爾威特	根特	一八八〇	八・〇〇〇	二・七〇〇
普洛克勒斯托爾里夢	散希爾	一八八六	二〇・〇〇〇	二・七〇〇
盧斯	盧斯	一八九四	一一・〇〇〇	一・五〇〇
里厄次	里厄次	一八八七	五・〇〇〇	一・〇〇〇

這些合作社員數居全體的百分之四十六，賣額居全體百分之六十二。關於根特地方的合作社，大致已經說過了；現在聊把舉一個例，比方那麥進德浦皮爾一個合作社裏面，有二十二個支店，六間茶店，二間麵包製造所，三間屠獸場，貯炭所，製酪所。

(二)合作社的業務門類很多。他的起源，有的是信用合作社，有的是保險合作社，又有的是生產合作社的，所以消費合作社的業務，普通是有種種。譬如像福爾威特那樣，於消費合作社固有的業務之外，也營年金的貯蓄業務，也營類似疾病保險的業務。還有連生產都由自己幹的，所以關於勞動者的共濟事業，可以說是全部都幹了。



(三)合作社的組織，雖比較爲民主的，而團結亦極堅固。入會金僅僅二十五生丁，股份則爲十佛郎，而且這十佛郎，還是由利益分配金中割抵，所以加入者的負擔極輕。投票，不待言是一人一票了。重大的事件，由總會決定。他的職員，是由總會選舉；但是，大抵以曾作過某種勞動者合作社員一年以上爲條件。還有一件可以特記的事情，就是比利時多數的合作社的幹部，多是有名的人物。譬如，安則列氏，耶魯，伯特龍氏，塞爾威衣氏等等，都是多年間在幹部的地位親自辦過事的。這又是比國消費合作社的地位所以會高的原因之一。

合作社員既已進在社內，就受有種種的束縛。入會者同時須做勞動黨的一員，這是不用說的；入會者要買東西的時候，凡是社中有的東西，他都須在社中買。所分配的利益，不是現錢，只是合作社中流通的一種支票。

(四)消費合作社，好像成了一切社會運動的基本或是策源地一樣。社會主義者，以改造社會的目的，來組織生產合作社或是消費合作社。而生產合作社，好像只爲消費合作社的一部分。消費合作社的社員，又盡是勞動黨的黨員，勞動黨的基礎，全部擱在消費合作社上面。就是勞動

合作社，得着消費合作社的幫助，也實在不少。消費合作社建設大會堂給勞動者開會，又建設大圖書館，給勞動者讀書，消費合作社，真是一切勞動運動的中心。精神的，物質的，都是運動的策源地。因此他的賣價就不能不比別個經濟的合作社貴一點了。就是因為他不把餘利分給社員，而拿來作其他社會運動的經費的緣故。他們罵用實費主義買賣的合作社，說道：「這是消費者的利己主義，他們不配戴改造社會的榮冠。」

比利時的消費合作社，要全體聯合起來，是困難的。因為他們對於成立的由來和根據各不相同的緣故。只是社會主義的合作社，的聯合，於一八八六年由根特的合作社計劃過，但是失敗了，以後又失敗了多少回，到一八九九年纔成了一個比利時消費合作社聯合會，他的發達所以如是之遲，大約是由於下述的原因。

(一) 合作社主要的事情是製造麵包。但是麵包的製造地，和需用地離開，是不便的，所以組織聯合會的必要少。

(二) 合作社中，大的合作社有五個，成了中心的勢力。但是這些大的合作社，都有生產部，所

以感覺聯合的必要的事情也少。

(三) 小合作社怕聯合後對於自己的獨立會受侵害。以上的理由都是說他成立的困難；至於發達之所以遲遲不進，完全是由於

(四) 限定以社會主義的合作社為範圍的緣故。

但是慢慢地也進步了；一九〇五年，有九十九個合作社。和二百萬佛郎的販賣額；一九〇八年，就有了一百零八個的合作社和三百五十一萬佛郎的販賣額。

這個聯合會，和英德的不同，是中央會同躉賣聯合會的合體，所以那裏面有商業部和協議部來分擔事務。

商業部與躉賣聯合會相當。他的交易情形，也有自己買賣，也常做代理店。站在這代理關係內面的，有的是普通商店，有的是生產合作社。如果是生產合作社，他大抵與聯合會有從屬關係好像是成為聯合會的生產部一樣。將來實際上恐怕會被聯合會吸收進去。

協議部與中央會，相當發表統計，監督合作社，而他最大目的之一，是在合併東部其他的小

合作社，以免去無益的競爭。

官業勞動者的合作社，也集合組織一個聯合會。

大致看起來，比利時的聯合會，比英德兩國的力量小多了。既已很明白地有了社會主義這個範圍把他限住，那麼社會主義若不發達，他全體的勢力很難增加，而且社會主義的合作社裏面，大合作社若是多的時候，也要成爲大的勢力，恐怕也很困難。

歐戰的結果，比利時所受的損害是很大的。但是合作社依然存在。不僅未曾殘破地方的合作社存在着，就是逃到荷蘭的比利時人裏面，也還行着合作社的辦法，可見他們對於合作社的精神，是怎樣的膨漲着了。

以上數章中，把英德比三國消費合作社的趨勢，大略說了，我們可以知道，這幾國的消費合作社，是做着多麼大的事業。消費合作社的發達，不止是這幾國。其程度固有不同，像法國瑞士俄國等等，差不多歐美的各國，都很發達。現在把他表示出來，就是：

各國消費合作社概況

國名	年次	合作社數	社員數	販賣額
英國	一九一七	一·三三九	三·七九〇·〇〇〇	一四二·一五八·〇〇〇
德國	一九一八	二·二七七	二·九〇〇·〇〇〇	八〇四·六六三·〇〇〇
比國	一九〇六	一九八	一〇三·〇〇〇	二七·二〇〇·〇〇〇
荷蘭	一九〇六	一三八	四二·四八四	
法國	一九〇六	一·六四〇	三六二·〇〇〇	九二·九三七·八〇〇
	一九一八	一·五〇〇		
意國	一九一八	二·三五〇	二五二·〇〇〇	一三〇·四〇〇·〇〇〇
瑞士	一九一八	四六一	三四一·八二六	一三七·五九五·七七六
奧國	一九〇六	二七一	一一三·七三〇	二七·七五〇·〇〇〇
匈牙利	一九〇六	六七六	一一一·〇〇〇	一八四·五七五·〇〇〇

第四章 比利時的消費合作社運動

消費合作運動

一百四十二

丹麥	一九〇六	三〇〇	一九〇・〇〇〇	五〇・〇〇〇・〇〇〇	馬克
瑞典	一九〇六	一〇六	—	九・〇八七・四九三	馬克
挪威	一九一八	二二三	六五・九一〇	三五・七三一・五二〇	馬克
芬蘭	一九一八	五二三	一七七・〇〇〇	二六八・〇〇〇・〇〇〇	馬克
俄國	一九〇六	一・二七二	一四九・四八二	七六・六五二・〇〇〇	盧布
	一九一八	二・五〇〇	九・〇〇〇・〇〇〇	一・五〇〇・〇〇〇・〇〇〇	盧布
波蘭	一九一八	三三一	五六九・二七〇	三七・四八四・七六三	馬克

這些各國的運動者，覺悟了國際團結的必要，於一八九八年，組織了一個國際消費合作社聯合會 (International Co-operative Alliance)，一九一四年聯合了十七國，統一了一萬個消費合作社。

國際消費合作社聯合會，每年在各地開大會，來疏通各國消費合作社的意思，敦睦友誼，并且宣傳於全世界。此外每年發行年報，每月發行月報來宣明各國的情形，來謀他運動的便利。

由實質上看去，他也同各國的躉賣聯合會運絡，自己作中間人，來交換彼此的生產物。譬如英國的躉賣聯合會把毛織物，供給比利時，與瑞士，把茶給瑞士與德國，瑞士的躉賣聯合會把乾酪給英法，丹麥的躉賣聯合會又把雜貨供給德國，瑞士，英國等國。這些交易，還不是組織的，將來的交易一定更見增加，他的價格，和其他的經營方法，若是也照着洛芝得爾式行了起來，國際間的交易，恐怕能夠把營利主義撤廢去，也未可知。

## 第五章 消費合作社的本質和屬質

各國消費合作社的歷史及其現狀的記述，活現的把消費合作社的本質表現出來了。所以這一章所說的，對於讀者，好像是畫蛇添足。但是，一切批評，都是知道本質之後纔有的；所以我打算在這裏研究他的本質和他所生的性質。

第一，消費合作社，只照字義看，就可以知道他是因為消費而設的合作社了。就是說，各人都自覺他是個受着虐待的消費者；為要擁護他消費者的利益而組織的，就是這消費合作社了。

在近世的經濟組織裏面，消費者對於生產者，並沒有何等發言權。好像僅僅是生存於生產

者的恩惠裏面，他的生死之權，全部都在生產者手中一樣。消費者對於生產，就有發言權，也是非常之間接的。消費者，只是由他對財貨的用途那一點上，能夠影響於生產上面。若是生產者所供給的財貨不中他的意，他可以買，在生產者方面，他原來是爲着買而生產，所以消費者不買他的財貨，他將來就不生產了。就是說，消費者可以用不買的手段，來停止他的生產。再消費者對於某種財貨，若是中意，他可以拿很貴的價錢買他，間接的便是獎勵這種財貨的生產。所以，間接的，很像消費者對於生產也有相當的權力。但是，就是這種間接的參預，也須以生產者有完全自由競爭爲前提；就是說，消費者一拒絕某種財貨，立刻就要有別種財貨供給他纔行。在消費者方面，消費是他維繫生命的金丹。倘若他雖是選擇，也選擇不出相當的財貨，他就不能不爲饑寒所苦了。像現世這樣，生產集中起來，他的經營又是資本的，這裏是絕對沒有自由競爭的。消費者儘管拒絕了一次他所不中意的財貨，他却得不着更好的東西；他沒有法子，又不能回頭去消費那個不合意的財貨了。如果不然，他除死外別無路走。所以纔說像近世這樣大資本的經營，消費者對於生產，並不能夠有何等的干預。他對於生產者所供給他的貨物，中意也好，不中意也好，



都不得不勉強去消費。一方面給生產者拿去很貴的價錢，一方面却好像是靠着他的恩惠來生活。

像這樣，消費者所以會立在很可憐的地位的，只是因為他們個個都處於孤立地位的緣故。生產者擁有多量的資本和勞動，每一企業能保持他非常的勢力，而受着供給的消費者，若仍是在孤立的狀態，那末，在經濟鬭爭上，立於弱者的地位，是當然不能避免的事情了。所以消費者要想確立自己的地位，惟有先行團結。要救被虐之人，惟有使他們團結。這同勞動者的勞動合作社也應當適用着同一的原理。這個消費者的團結，就是消費合作社的本質。

消費合作社，對付生產者的掠奪所能用的第一個方法，就是利用團結力，來同生產者結集合契約。這同改良勞動條件運動的勞動合作社所結的集合契約 (collective bargain) 一樣，是可以得相當效果的。實際上，在消費合作社運動的初期很是用着，在今日對於煩雜的財貨也是有實行的（參看德國的指定商人制度）。但是，這只是利用生產者間的競爭，來便宜他一點價錢罷了；並且因為訂了集合契約，生產者減少了營業費，和危險率；那麼，他對於零賣的價錢，自然也

可以便宜一點了。這裏面消費者仍然有受掠奪的危險，並且生產者間的競爭若是少的時候，一點都得不着效果。就是因為消費者要貫徹自己主張的時候，並沒有同盟罷工那樣好武器的緣故。他們固然有非買同盟的法子，但是這是直接拒絕自己生活品的供給，所以他的持久力不及同盟罷工那麼大。

在專制政治底下的國民，因為要擁護各自的利益；曾經奮起，用共同的力量，想來限制專制力了，預算的協贊制度就是這個。不消說，他的效果固為不少；但是僅僅這樣，決不能完全擁護他們的利益。於是，他們不能不採用議會政治了，就是以自己的代表來治自己的這麼一個制度。這不但是要擁護利益，這也是由人類本來的慾望發生出來的制度。自己治自己這件事，是已經自覺的人所不能止的希望。就是消費者，也是這樣。好久的時間，聽着生產者專制；到後來，不勝其弊，於是要用共同之力來防止他的弊害。但是只是這樣，還得不着十分的效果，更加上他本能的慾望，於是就組織起自治的消費者的合作社，為消費而生產，選出代表者，叫他辦理事務，一切損益，均由社員分擔起來了。

消費者爲着自己的消費而生產，這件事，就是說要從這個經濟社會排除「買賣」的意思，也就是廢止由這個買賣而生的餘利的意思。就是說，若是消費者出來主張自己的利益，他一定得走到撤廢餘利這一步纔行。這的確是消費合作社當然的運命，同時也是消費合作社未曾發生之前就有的理想。像這樣以撤廢餘利爲目的的合作社，同現代以餘利爲根本原則的經濟社會，不能相容，也是自明之理了。消費合作社對於社會改造運動的價值，實在就發生在這裏。

第二，對於消費合作社的本質上面應當注意的事情，就是他純粹爲消費而生的合作社。所謂消費，元來是說我們因爲要滿足自己的慾望，而用某種財貨的效力。所以由客觀的看起來，我們生產某物的時候，用某種財貨，作爲這生產的材料，也可說是消費這個財貨；但是，像這種時候，這些生產者團結起來，因爲要廉買這個材料而組織了一個合作社，這絕對不能算做消費合作社。

生產者集合起來，來共同購買材料，這只是由營利事業生出來的一種要多得餘利的計劃罷了。那麼結局是以賣錢獲利爲前提的合作社了。

反之，消費合作社是以廢止餘利爲目的而運用的合作社。不以賣爲前提而以消費爲前提的生產，是消費合作社的第一目的，同時也是最終的目的。購買原料的合作社和消費合作社，其營業狀態儘管一樣。其目的絕不相同，這一層，大概已經明白了。（註一）那麼和購買原料的合作社同一性質的信用合作社，對於消費合作社的地位，也可以明白了。（註二）

（註一）賢明的讀者，在這裏應該可以知道我不照着日本法律上定的名詞用「購買合作社」而用「消費合作社」的意思罷。

日本的產業合作社法，是由法律行爲的形態，把合作社分類起來的。信用合作社，生產合作社和購買合作社，三者並立，而購買合作社包括着原料購買合作社，和這裏所說的消費合作社。但是我因爲要把他本質上的差異弄明白出來，所以從着外國的例，把消費合作社提出來說明。

（註二）像這樣，信用合作社同消費合作社，本質上儘管不同，却不能斷定信用合作社對於社會運動上全然沒有價值。

我自己的思想，還有一點沒有成熟，但是我覺得信用合作社對於農民可以有很大的價值。在農業上面，這些佃戶是同工業的工銀勞動者立在相似的地位，他們名稱儘管是叫作一個企業家，由他隸屬的地位講也好，由他的窮困的程度講也好，他絕對不會比工業勞動者強。在農業方面——尤其像日本這樣集約的地方——儘管不利於大企業，而適於小農的小規模生產，而土地的兼併却一天盛一天，佃戶次第加多，漸有發生少數大地主的傾向，這完全是由資金的關係弄出來的。農民的金融不怎麼自由，由少數的放債人用很重的利息把錢借來，慢慢的弄窮了，最後連土地都一起被人弄走，這種事情，實在不少。所以在信用合作社裏面，小農夫協力研究去借低利的錢，實在是很合算的事情。要能夠這樣，他們可以逃出悲慘的佃戶的境遇，或是免得掉進那個坑裏去。農業上的勞動問題，很可因此而解決。

却說消費合作社的目的，固然不是在於爲賣而生產，是在於爲消費而生產；但是，他是怎麼樣經營他的事業，怎麼樣達到了他的理想呢。他的徑路和方法，也是消費合作社的特質表現的

地方。

我們當研究英國消費合作社發達史的時候，知道，以協力經濟代替利經濟，以為消費而生產代為賣而生產，已經由奧文（Owen）等人高唱過了；但是，要實現這個世界，是須走過許多迂回的道路。他們所以失敗的最主要的原因，就因為他們想一步跳到理想鄉去。他們要想完全同這個營利經濟絕緣，組織新社會，各人為這個社會而生產，所生產的東西，任各人自由處理。他們不願今日製造技術的進步如何，也不管其他的經濟競爭和影響如何，他們想立刻就作一個理想鄉。這就是他們失敗的原因。

但是消費合作社運動，也是把基礎擱在今日營利經濟組織上面，由這個基礎想走到更上的組織裏面去。

在今日的經濟組織裏面，一個物品生產出來，要落到消費者手中，須經過許多人的手，須加上許多的工和手續；某人把原料裝進來，賣給製造家，製造家把他加工賣給批發店，批發店又賣給零售店，零售店纔賣給消費者，層層節節的連結，盡是出於營利主義。所以那裏面常有掠奪的

危險，又有互相反目的原因。如要將這由生產到消費的一切的階梯，協力來做，去掉一切掠奪主義，那非有很多的人和十分精密的組織，是不行的。

所以消費合作社，對於消費者，協辦最易着手的零賣，先由零賣而起的掠奪關係去掉，在這裏得着相互扶助的精神和組織，再進到更遠的生產階段。

這是由消費合作社的鼻祖洛芝得爾合作社起，就是這樣，以後所發生一切的消費合作社，通有這普遍的性質。

就是他們當開頭的時候，有許多部分都聽着營利主義幹去，而且還把基礎攔在那個上面，只是在零賣這個小範圍內來實現他的理想。他的經營法，由形式看起來，也是用着同營利主義一樣的買賣的手續，還用着曾經被社會主義運動者認為現代經濟組織的表象而厭惡的那個貨幣。他們在形式上的，確是利用着長年經濟社會經過的那個結果，他們却要把新精神裝進裏面去。這的確是他們的特色，和成功的主因。

在今日固然也有大規模的零賣店，但是同數十人數百人，乃至數千人交易的小零賣店，實

在最多。只是在這些零賣店能夠成立的範圍內的人們，集合起來，相互把物品購買進來分配，也的確可以便宜出給零賣店吃去的利益。合作社因為有怎麼一個理想，同時又能夠把實際的利益拿給社員，所以他的事業能夠永久發達。

消費合作社因為零賣這一點，得着一個屬質，就是消費合作社有地域的性質。

消費合作社又是分配物品的合作社，所以像日本這樣，採用送貨主義也好，像西洋那樣，採用消費者自己去拿的賣店制度也好，總得限定狹隘的地方，纔沒有不便。若是在寬廣地方，社員又散在各處，那麼縱使能夠分配清楚，也得很多的事業費，這是不合算的。同時在一個地方的人，若是全體都來消費合作社的貨物，合作社的能率，也就益發可以向上長進，因為事業費少，實益也益發可以增加起來。

消費合作社又是分配生活品的合作社，所以只要是作同程度的生活，需用同一東西的人們，都可以加入社中。縱使那個地方有以職業或是技能作為標準的勞動合作社，或是有薪俸生活及勞動者那樣的區別勞動合作社沒有另組消費合作社的必要，勞動者和薪俸生活者也沒



有各自組織合作社的必要。住在那個地域的人對於消費者的利益都是一樣，所以應當組織一個合作社，也得這樣，消費合作社纔真正能夠發達。本來消費合作社也是一個合作社，所以要真正運用起來，合作社員彼此得有同胞的觀念，因此初時有以一個勞動合作社為基礎而組織的，或是某系統同某系統的消費者，各自組織合作社，但是等得他們知道合併有利，并且知道這是消費合作社的本質之後，他們就次第合併了。德國同英國都是社員次第增加，消費合作社的數目却反減少，就是表示這個傾向。現在還不怎麼樣，將來一定要完全成為地域的，弄到後來，大約要成現在城鄉村鎮那樣地域的合作社的。

（註）現在對於勞動者，薪俸生活者，同資本家，能夠立刻攜手，來組織消費合作社不能？消費合作社對於階級問題完全是中立性質不是這些問題，得到後面消費合作社和階級章裏再說。

消費合作社對於零賣成功了，多少也把生活費弄低了，并且協社的運用，也弄慣了之後，就想組織更上層的合作社，把更上層的生產階梯也協力經營起來。在另一方面，一個合作社成功

起來，其附近做照他也成立了不少消費合作社，也一樣更進一步，要把自己的活動範圍擴充起來，把被掠奪的危險務必弄少些。於是，以這些消費合作社為社員的躉賣聯合會成立起來了。這也是各國消費合作社運動所共同經驗的事情。(註)

(註)各國躉賣聯合會的概觀。

國名	設立年	調查年次	所屬合作社數	販賣額 (馬克)
英格蘭	一八六四	一九一八	一·一三一	一·三二九·二六·三八四
蘇格蘭	一八六八	一九一八	二八〇	三九二·〇二·九六八
德意志	一八九四	一九一八	九六九	一〇四·五〇〇·九七二
比利時	一九〇一	一九〇六	一〇一	一·九三三·〇九八
荷蘭	一八九〇	一九〇六	一三八	二·三五〇·〇〇〇
法蘭西	一九〇六	一九一八	一四一	四一·〇〇〇·〇〇〇
意大利	—	一九一八	—	七·二〇〇·〇〇〇

瑞士	一八九二	一九一八	四六一	一二九·四一九·七四六
奧大利	一九〇五	一九一八	三一六	一〇五·〇〇〇·〇〇〇
匈牙利	一八九八	一九〇六	八五〇	八·一五六·一〇〇
丹麥	一八九六	一九一八	一五七四	七四·〇四三·〇五〇
瑞典	一九〇〇	一九一八	—	二七·九八九·七三三
挪威	—	一九一八	—	五·九一七·八五九
芬蘭	一九〇五	一九一八	四九四	一二一·一七九·八一三
波蘭	—	一九一八	—	六·四九一·三七四

躉賣合作社一成立，他們就直接同製造家訂定特約，來分配物品給消費合作社。他不止同國內的生產者交易，還要把手伸到外國或是殖民地去，在那裏設支店，把那地方的特產物買來，用自己的船運送。活動範圍到這步田地的時候，消費合作社可以把由商業而起的掠奪關係全部征服。若是更望前擴充他的活動範圍，那麼就不能不走進狹義的生產了。就是消費合作社。

自己雇用勞動者，買進原料，立在今日製造家那個地位上面，把他分配給消費合作社，或合作社員了。消費合作社對於生產事業是發達到甚麼程度一層，在英國德國的消費合作社運動裏面，已經說過了。

在今日消費合作社最初那個理想，就是把財貨的生產和分配，全部由合作社一手經理，這個理想已經達到；只是從橫上的方面說起來，沒有遍及全部的產業罷了。

有人把消費合作社的本體解作零賣，說生產不是由消費合作社的本質生出來的；但是這是近視眼的見解把他誤了。只看洛芝得爾合作社誕生初時的宣言，消費合作社已經是要把一切經濟的行爲協力運用起來。只是他把出發點放在零賣上面罷了。由零賣而躉賣，由躉賣而進到生產，這實在是消費合作社發展上當然的徑路。

消費合作社，是生產也做的合作社；但是這裏須注意的，是他同生產合作社的區別。

生產合作社，也是因爲要改造現代資本主義的經濟組織而生出來的；但是他發達的傾向不同，並且其發達的程度，也有雲泥之別。

在前面談英國的時候已經說過了，因為現代的資本家把勞動者當作機器一樣使用，勞動的結果，又全收進資本家手中，對於勞動者，只給他僅少的工銀，因此激發出生產合作社來。他們并不是反對做勞動者，但是他們知道自己同時也得做主人，於是就組織生產合作社。

在今日經濟社會裏面的掠奪關係有兩個：一是雇主掠奪勞動者，一是生產者掠奪消費者。生產合作社是為着除去第一個的關係而組織的，因為有許多社會主義者，沒有看出生產者掠奪消費者的關係，要不是把他看成是由第一個掠奪關係生枝出來的，以為只是把第一個掠奪關係除掉，這第二個掠奪關係自會消滅，所以他們先去組織生產合作社的理想鄉。

若是經濟組織是像古代那樣能夠自給，一個合作社成立起來，一切社員都可以靠着這個合作社所生產的物品生活，那麼這個理想鄉或許能夠實現也說不定。但是，像今日這樣的交通經濟組織，想只靠這個合作社生活，是絕對辦不到的事情，所以只是這樣一個合作社要想創造這麼一個理想鄉，實在不能成功。

於是相互扶助的精神就是要除去掠奪關係的運動分成二途了。生產合作社的目的，是在

除去因工銀制度而生的掠奪消費合作社的目的是在除去由買賣而起的掠奪。

生產合作社是生產後把結果分配給各合作社員的制度。但是，他的生產物，若是只靠自己  
的社員，是絕對銷不了的，勢不能不賣給社外的人。這就是以賣為前提而成的合作社了。有賣自  
然有餘利之爭了。或者有人會說，生產合作社自己是不求餘利的，他只是由消費者要一點對於  
生產所用的勞動的報酬。但是甚麼是正常的報酬，不是絕對的能夠定得出來的。這裏關於報酬  
一定有爭，——縱使這個爭不是公然的爭，或是爭得不大，——既有賣這件事在，依照制度的  
結果不能不想他是一定會有餘利的了。

就是在現在的生產技術裏面，生產合作社是以有餘利為前提而生的合作社，而消費合作  
社是廢止餘利的合作社。兩者中間，由餘利的有無，顯然有一個區別。

生產合作社，在英國那部分裏面已經說過了，因為在組織內有各種原因，差不多沒有發達。  
那消費合作社的發達都十分厲害。這件事不是將事實說明社會改造運動最重要的點是在廢  
止餘利潤麼？凡物的衰敗，就是因為他失了存在的價值，興旺就是因為他有存在的理由。這是社

會意思的發現。但是我可不敢在這裏一口氣就斷定生產合作社的組織全然沒有存在的理由。我只是說像這種組織，若是不同餘利廢止，和消費者的掠奪防止并行，是沒有存在的餘地罷了。若是生產者自己成爲雇主的事情，同餘利廢止不能并行，這種制度，對於未來的組織上，是絕對沒有價值的；他若是能夠用何等方法，來同餘利廢止并行，他一定又由何種形態現了出來。

與其說，消費合作社，自從開始生產之後，他的性質稍爲變得一點；到不如說，消費合作社，因爲事業的分量和範圍漸漸擴充了現出來的傾向，隨着開始生產，更見明顯罷了。

消費合作社曾經照着字義所說，是個相互扶助的合作社。他們不但相互協同來負擔利害，有的社員還去裝貨進社，有的社員還自己去叫賣，有的來當會計。他們相互爲着合作社勞動，合作社因爲社員勞動而得着利益。所以他們作爲目的的社會服務同相互扶助，在經營合作社自身上面徹底的實行了。但是消費合作社一發展起來，若是只是靠着合作社員是經營不了的，於是先僱叫賣的人，再雇書記，慢慢的這個合作社就由着雇用的人經營起來了。只是，做買賣的時候，使用人的數還少，他的經營全部由合作社的代表者指揮的部分還多，所以他經營的性質還

看不出有怎麼變更的樣子；但是一辦起生產來，那性質的變化，就判然分明了。

現在英國的消費合作社所使用的勞動者，有十萬人，德國消費合作社所雇用的勞動者有三萬人。像這樣，使用到許多勞動者的時候，這裏面雇主同勞動者的對立也顯然起來了。

使用於消費合作社的勞動者，也有是合作社員的。但是，同時合作社員以外的人也是不少。這個合作社員外的勞動者，絕對不是爲着合作社；就是不像別個合作社員那樣爲着相互扶助而勞動。他們是受人雇用拿人工銀，所以勞動和普通雇傭關係絲毫無異。若是普通的雇傭關係，是掠奪關係，那麼消費合作社裏面，不能不說也有掠奪關係了。就是消費合作社那個相互扶助的性質，因此稍爲有玷了。

但是合作社所使用的勞動者，若是全部都加入合作社作一個社員，那麼性質就很不不同了；勞動者固然是得着工銀的報酬而被雇，但是自己勞動的結果，由自己所屬的合作社享受。換一句話說，就是他也同其他一切社員一樣，作爲社員之一，來均霑他的利益。就是，他是勞動者，同時也是雇主。像這樣一切的社員都爲合作社勞動的時候，這裏可以實現出一個完全的相互扶助



的世界了。所以消費合作社最初所生的組織，就是他的縮圖。今日是他發達的過渡時代，所以被今日的生產技術限制住了，不能夠徹底的貫達他本來的性質。但是，將來一定能夠把以前的縮圖，放在今日的生產技術上面，就這樣把他擴大起來。

像這樣，今日消費合作社運用的結果，對於相互扶助儘管有了污點，但是在根幹上不變的，就是合作社的自治的組織。消費合作社員，把參預合作社的運用，認作自己的義務和權利。他們依着自己的判斷，選舉理事或是監事。那職員都體着合作社的意思，經營下去。由社員外的人運用的，只是理事所指揮的範圍內的事情。

合作社員，對於合作社事務的參預，還不止此。社員少的時候，直接把總會及其他一切機會抓住，去參預他的事務。若是社員多了，就選出總代表由總代表去參預。

消費合作社，本來是爲着消費者有了撤廢餘利的理想，他們想用自己的力量來實現這個理想，纔有存在的理由。若是多數人儘管認識着這個理想，對於他的實現，却不努力，只是在那裏等候時機的到來，那裏面一定不會發生改造運動。認識着一個理想之後，就要用自己的力量去

使他實現，然後纔會生出一個改造運動。須有努力，他們纔能成爲改造運動的鬪士又因爲只靠着個人的力量，運動也不能成功，合作社所以纔會發生出來。惟其合作社成立的基礎，是在各社員去實現理想的努力如何，同時合作社將來能夠存續與否，也是看他們這個努力如何了。社員的努力，統一起來，就成了一個自治；合作社的自治，就是他成立的要件，同時也是他存續的要件。

照事實上看起來，爲着實現餘利撤廢的理想，許多人——就是能夠組織成一個合作社的人，若是捨不得用自己的力，合作社絕對不能成立。只有少數人去努力，其餘的社員若是只認識這個理想而不大家努力，合作社絕對不會發達。因爲要實現他的理想，一切社員都出來努力，合作社纔有希望。若是只靠着數人的努力而成立的合作社，早晚一定會解散；頂少，這幾個人一去，就得跟着土崩瓦解下去。

并且自治不是只靠着社員的努力，而能夠圓滿運用得來的，合作社的組織，須助長各社員的努力，同時須把他們的努力好生統一取捨，不要妨礙他，叫他成爲一個的力，纔行；要不然，這個自治不能久存，因之合作社也不能久續。於是纔發生了總會，作爲消費合作社制度之一種；由此

來決定他最高的意思，又成了選出理事監事等等的制度。這都是已經說過的。

就是這樣，制度，還是不行；合作社一擴張起來，社員同職員的距離也就遠了起來，這個自治，每每就會有名無實。所以對於合作社的擴張，非把確保各社員自治的制度更弄完備些不行。德國的制度，就是一個適例。我們一回到德國，我們就可以知道確保自治的制度，對於合作社的發達，是有何等援助了。

所以我們不但可以由合作社員的熱心程度如何，和他有圓滿的自治組織沒有，來卜這個合作社的將來，我們因此還可以判斷這個合作社是真正的消費合作社不是。若是這個合作社附屬於官廳或是工廠，這些社員只是滿足於理事的善政，這只能作爲一種增進幸福設備。若是只等着數人的善政，這些社員不作何等的發言，那麼，要不是這幾個人的慈善事業；就是扶植他勢力的手段，或是只是幫助着他們的生活了。我們在各國，尤其是在比國，看見像這樣消費合作社的設立，我們可以知道他對於真正的消費合作社是有甚麼關係。

像這樣，消費合作社的理想，和他的原動力，不但限定他的組織，他同時還限定消費合作社

的經營方法。以餘利撤廢爲理想，和以自治的組織爲要件的消費合作社，能夠確保他，和助長他的經營方法。若是一天不能發見，不能確立，那末，合作社絕對不能存續。他的經營方法，就是洛芝得爾組織。關於洛芝得爾組織，在英國章裏已經詳細的說過了，所以這裏關於微細的部分，不再說述，只把他的原理提出來，以供參考。

洛芝得爾組織的第一原理，是不賣財貨給社外的人。消費合作社叫社員自己爲着自己出來經營，纔能够把餘利撤廢的大理想行起來。若是也賣給社外的人，那末，餘利依然繼續。即是把生產合作社的事業的一部分繼續。

或者有人說：合作社對於所賣給社外的人，毫無掠奪的意思，他們雖不出資，他們却承認了消費合作社的力量。所以合作社在自治方面，固然不把他作爲社員看待，在其他的方面，却同社員一樣的地位。但是，一切制度的崩壞，往往由這種善意的地方發生。他們因爲賣給社外之人，慢慢地就把合作社的經營弄不純了，對於他的理想也有生出污點的危險。合作社不但漸漸遇着掠奪別人的誘惑，那原動力的自治組織，也破壞了，到這個時候，已經不成爲民主的運動，已經化

成一個慈善的設備了。

在英國，不必說對於社員外的販賣是不幹的。在德國，初時雖也實行，這只是因為他的起源是資本家的緣故。而很可驚異的，是當時的資本家，因為嫉妒勞動者合作社的發達，完全禁他賣給社外之人；那裏知道，這個事情，倒反成爲他們合作社繁榮的一個原因了。他們一時也做着資本家的經營，却因為受着法律的強制，却不能不回到他本來的制度去，因此可益發把他的制度救活起來了。

第二個原理，是得把合作社的利益，依着合作社員的購買額分配。這樣幹，不但餘利撤廢的理想，化成了具體的組織，而且各合作社員都得着均等的機會，於民主的運用上也可以得着物質的基礎了。

各國遵守這個原理，比遵守在第一原理還要利害，這是事實不能更動的地方。但是，當適用這個原理的時候，從募集社員出資這一面看起來，如果對於他的出資全然不分配利益，似乎覺得也有點不妥；所以都設有例外，以一定率作爲最高限度，對於出資額分配利益，或是二三分，或

是四五分；不過其傾向是務必把那定率的程度放低些罷了。

其分配率的標準，要的確求之於他處，雖是很困難；但是，只要他是真正的消費合作社，普通是把貯金的利息程度作爲最高限度，務必使分配率在此以下。若是資本家的合作社，很容易同其他事業的投資利益比較，所以同勞動者的合作社比較起來，他很容易把他擱在很高的限度裏面，因爲要不這樣，他們就不容易吸收資金的緣故。

像這樣提高對於出資的分配率，就是減少對於購買額的分配，合作社員不但非買貴貨不可，而且對於第二原理差不多沒有適用，這裏面還贖有餘利的性質，那民主的組織的基礎，就失掉了。就是分配率的差，雖然只是程度問題，其結果却會影響到合作社的本質上面。所以我們只要看他對於出資額的分配率，我們就可以判斷那個消費合作社的傾向和真偽。

這兩個原理，是消費合作社存立的要件。要是沒有這兩個原理，消費合作社不能夠像今日這種發達；就是將來，也應當如是。所以我把這兩個原理，作爲消費合作社的本質來說明。

## 第六章 消費合作社的價值

我們在第一章已經說過，現代社會的根本的罪惡，就是在於爲賣而生產的組織。而消費合作社的理想是要創造爲消費而生產的組織來代這個爲賣而生產的組織，這些地方，到前章止都已把他弄明白了。那麼消費合作社的價值，是須看他把他的理想實行到甚麼程度，而將來對於實現的可能性又是多少，而決定了。最後關於消費合作社的組織，到底能不能完全滿足人類的理想，更是他絕對的價值判定的標準。我是依照上述的標準來論消費合作社的價值，同時想研究看，消費合作社的發達，對於社會，是給了甚麼影響。

爲賣而行的生產，是互爭餘利的組織。現代的物質文明，是受着這個餘利的賜，所以有許多人以爲餘利若是廢止，絕對不能像今日這樣生產出多量的財貨，關於他的運轉，也一定不能圓滿，這些人們一定都會饑餓。并且以爲要沒有被餘利刺激而生的相互的競爭，也絕對不會進步。就是說爲消費而行的生產——相互扶助的世界，只是一種空想罷了。但是，事實明明白白地把他們這種想頭翻過來了。我們只要看英德比及各國那些關於消費合作社的數字，就够而又够了。

廢止餘利的思想發生後一百年，就是消費合作社的制度產生後還未滿八十年的時候，他已經用非常的勢力發達起來了。不消說，他運用的主旨，因為和現代的制度不同，往往失敗了。又因為運用者的貪癡，也常常瀕於危險。因為受着資本家激烈的反對，也屢次要倒了。但是，一切的危險，和政府的壓迫，對於消費合作社的合理的發達，差不多是無可奈何。在今日歐洲諸國，差不多有五千萬人，年年從消費合作社消費着五十億馬克的物品；不必講，這些數字只是表示他的販賣額，至於那財貨的一切生產過程，不是盡由着消費合作社的。就是說，有許多只是把營利主義下所產出的物品買來，再把他分配出去罷了。但是，生產的範圍和數量，也漸次增加，在英德二國，已經生產到六億圓了。像這樣為消費而行的生產，消費者自己實行之後，對於社會有種種影響。先就經濟方面看去：

(一)把販賣組織整理過，淘汰了許多冗員。在營利主義經濟裏面；販賣者只要能夠得着餘利，不管主顧是如何少，他只要覺得有利，他立刻就可以開始販賣；尤其是，別種事業的餘利若是減少，頂容易轉到這個販賣業裏來。就看德國的例，也可以知道；工廠勃興起來了，這些小工業主



受不住他的壓迫，有許多都轉到零賣業裏去。像這樣，分配貨物的人，增加到真正必要程度以上了。這個零賣業者的過多，由國民經濟看去，就是說國民的能率不良的意思，由個人經濟看去，就是說消費者因此要多負擔些分配費。費消合作社一成立，可以在適當的地點，設適當的店，配置適當的人，所以這些弊害也可以除去。此外在躉賣方面，也可以省去不少的人，所謂仲買人，投機業者等等寄生於社會的人，都可以除去。像這些寄生蟲的害毒，歐戰中日本國民已經痛切地經驗着了。

(二)物價因此可以低下。今日物價，是廣義的生產費，餘利，和對於危險的保險費，加起來的；但是，消費合作社成立了的時候，餘利可以完全廢止，這是不待言的。買貨人賒賬不給錢的危險，在普通消費合作社經營法的現金主義中，也可以全部除去；縱使有用賒賬主義的，他因為是合作社員，所以對於合作社有責任觀念，并且當加入的時候，已經有相當的選擇，所以比純粹的營利主義的危險也少得多了。

生產費可以減少的地方也不少。在營利主義方面，因為有相互的競爭，所以要廣告費；但是，

消費合作社就沒有這個必要；並且照（一）所說，應適當的需要，而為適當的設備，所以經營費也可因此減少。像這樣，消費合作社，對於構成物價因子的諸點，都有使他跌價的效果。

消費合作社像這樣，不但對於社員把物價弄便宜了，還有使一般物價低下的力量。消費合作社一經營起來，那財貨的適當價格，一般人都可以明白了。因之營利業者的賣價，若是比他貴得太多，輿論一定不容，一定叫他低下。這對於託辣斯陡然把物價抬高的時候，是最為有效的。一九〇六年，英國的肥皂託辣斯作無理漲價的時候，給英蘭薹賣聯合會弄失敗了，這是一件很有名的事情。

（三）可以使經濟界安定。營利主義的經濟，對於正當的需要是預測不出的。不管真正需要如何，只要市面的狀況好，能夠掙錢，就拚命的生產。不消說，普通對於大概的需要，要不預測一下，是不能掙錢的，所以都努力去預測。但是，從生產起，到消費止，是沒有一定的組織的，所以預測很容易錯誤。並且市面好到極點的時候，生產者總以為還可以賣去，看着也真像可以得利，於是就閉着眼睛生產起來了。那裏知道，生產也會過頭，那時價格因此就非暴落不可，就有許多生產者

因此破產了；不但破產者自身因此走頭無路，就是他所用的人，也不能不跟着失職，而受苦。

可是，消費合作社，是爲着消費而生產，并且消費同生產中間，很有整然一個聯絡，所以沒有生產過剩的事情。不消說，只是像今日這樣，消費合作社發達的程度，對於防止一般的恐慌，是不行的。并且等得物價暴落的時候，合作社裏面若有多少存品，如何還照着舊價賣出，社員們很容易到別處去買，如用新價錢出賣，又會損失，經營上大感困難。但是，就是這樣，從數量上說起來，他因爲是適當於消費的程度，所以比那些亂定貨進來的損失少得多了。就是自己生產的財貨，也不至因爲全然沒有人要，以致有破產的危險。若是許多的財貨，都是爲着消費而生產，經濟界一定安定，消費者也不至受物價暴騰的苦楚，同時也不至演出大恐慌襲來時那許多的悲劇了。

像這樣，消費合作社，在經濟上有了種種的貢獻；但是，他對於人類最大貢獻，是在把現代這樣因爲要主張自己的利益，不能不犧牲別人的世界，換做和鄰人共同主張自己的利益的世界。我們已屢次說過了，相互扶助是人類本來的欲求，然而營利主義，在組織上，竟然把這種欲求的滿足妨害了。在消費合作社方面，沒有甚麼特別生產者，消費者全體都是生產者，所以一個人要

謀自己的利益，同時也不能不顧別個社員的利益。就是在這裏生出融合利己和利他的世界了。在技術上實現出來的相互扶助的世界，在制度上也實現出來了。客觀上完備的相互扶助的事實，主觀上也可以體驗着了。近來人們看見貪婪無比的營利主義的弊害，於是極力提倡社會服務的精神；但是，在制度上既已有了，相互鬭爭的世界，那麼對於這個世界的社會服務，只是一種緩和劑罷了。這只是一層鍍金，一到時候，社會服務一定會剝落，貪慾的本體一定的要現了出來。對於這一點，消費合作社的世界，是把社會服務用制度來確實地保持。

在制度上，既已把相互扶助社會服務保障住了，那麼由這個制度養育成長的心，自然是相互的愛了。我們所有的愛，是我們本來的欲求；可是從來因為屢屢受着強制去犧牲自己，反屢屢叫他弄得不明顯了。但是，只要利己和利他能夠融合，各人就可以徹底去貫徹愛的欲求。元來消費合作社成立的精神的基礎，是在於社員相互的愛；而依着合作社的運用，這愛益發生長，益發增輝。

消費合作社，同時又可培養他的社員平和的心。彼此的愛生長起來，這裏自然有平和的事

情了，一切人類的鬭爭，都是由於相互的憎惡，和利益的衝突而起。而相互的憎惡，也有很多是爲利害的關係所左右的。像這樣，成爲鬭爭原因的利害，如能一致，這裏也當然就有平和生出來了。消費以相互扶助的方法來運用，這件事就是正義行於消費的表現。在營利主義是以掙錢爲目的，其目的既在於掙錢，自然不獨要把貨物的價錢提高，還要把品質和數量放減損些了。并且他須於消費者不注意的地方想法子去騙他們，所以營業者，就不能不變爲狡猾了。有人提倡永遠的利益而說甚麼商業道德，但是這畢竟也離不了功利的見解。所以，只要那個人認爲於自己的營利上有利時候，去用那種政策，也不爲無理了。此外由營利上生的商戰，把人弄得同扒手一樣的敏捷，往往把商業上的價值判斷，同我們日常生活中的價值判斷弄得交叉起來。但是，在消費合作社裏面，因爲是爲的合作社員全體的利益，所以就用這種不正的方法，也得不着何等利益。到是照着正義去營業，反可以使合作社愈加發達。我們當經營消費合作社的時候，沒有受外部的妨礙的事，可以全然順着自己的良心大膽地去實行。

此外消費合作社對於社會的貢獻，再列舉起來，還有不少；但是，像這種本質的有益於人類

生活的合作社，能夠蔓延到一切的產業上面不能呢？若是一切的產業都能夠由消費合作社經營，那末，人類的希望，只要由消費合作社便能達到了。這種消費合作社的界限問題，是研究消費合作社者議論紛紛的問題。

關於消費合作社的界限，第一不能不考慮的，就是他是任意的合作社。就是說，在某一個地域，不得以有的人加入也有的人不加入為前提。若是想到消費合作社的理想，或是很遠的未來，而以一切都加入消費合作社為前提，那末，消費合作社的界限問題等等差不多不會發生。

第二應當注意的，是消費合作社所能夠發達的範圍，應研究他同資本主義競爭的時候，還能夠發達與否。若是，那個地方沒有別的營業者，那末，縱是如何不適當的經營者，也不得不用他了。若是，假定了這種的事情，那末對於一切的經營組織，都不會發生限界等等的問題。我們對於消費合作社發達的可能性所必須考慮的，只是他同現在資本主義的相對關係罷了。

說消費合作社沒有界限的人，是沒有考慮對於斷定這個界限的條件，把消費合作社的界限，看得很窄的人，是沒有想到消費合作社發達的時候他的條件會有多少變遷。至關於這個變

遷，等到後面再說罷。

消費合作社，因為是幹的販賣和生產，所以要知道他的界限不能不由這兩方面觀察。

第一，由販賣方面看，他的物品，在合作社裏面，不能不是共通消費的東西。依着各人的趣味而異其需要的東西，合作社是絕對辦不了的。完全照着原始的制度，把各人所要的東西全在一起去定，這到可以把各人合式的東西買來；但是，像這樣幹，未免過於麻煩，經營絕對不能有利。若是不這樣幹，而去預想社員的需要，那末，賣剩的東西，一定不少，因此經營上也很困難。

照這樣看起來，消費合作社最適當的，是純粹的生活必需品，像米麥等等的穀類，醬醋糖酒等等調味類，肉類，薪炭，和簡單的布疋等樣的東西。奢侈品，嗜好品，因為各人有各人的嗜好，所以絕對不適用於消費合作社。就是日用品，一到高級的東西，各人的趣味也就不同，所以也不適當。所以生活程度非常不同的人，合攏組織一個合作社的時候，這個合作社，非十分之大，是不容易經營的。

第二，把消費合作社從生產方面看。

(一)以需要太廣的東西為基礎的工業，不易經營。有的工業，於消費合作社消費一部分之外，非得有一般的消費不能成立；像這種工業，若是只是為着消費合作社，去用小規模生產，那就不合算了。譬如機械工業，運輸業，及此外須輸出海外纔能成立的工業，在消費合作社，都是不適當的。

(二)非住在該地域的人全部利用就不能成立的產業，消費合作社也不能經營。譬如電車，自來水，電氣，煤氣等等，差不多是由住在該地域的人全部消費而成立的工業；但是，這在任意加入的合作社員，要去經營，也不容易；像這種須強制市民利用的東西，非由公共團體經營不可。

(三)共同生產的利益少的東西，也不適於消費合作社。消費合作社存立的理由本來是在共同經營有利這一點。現在既然不適於共同生產，仍還須等個人去幹，那麼消費合作社若去經營，自然不能不轉覺困難了。所以像手工業，農業等等，不適於消費合作社的經營。

照着上面所說看起來，消費合作社的界限像是很窄。但是，日用品的生產販賣，只要是在消



費合作社的勢力範圍之內，那在各國的消費合作社裏面，還很有發達的餘地哩！

並且，上面所說的消費合作社的界限，在觀念上固然不能變動，而在程度上，却很有變動的餘地。第一，人們的生活程度，常常是向上的，所以就是某時認為奢侈品的，過了好久，也會變成了一般消費的目的物。並且科學進步了，消費物也次第有統一的傾向。再說消費合作社的範圍一經擴張，社員就會增加起來，比較的高價的消費物，也有相當的需要，有特種趣味的物品，也有相當多數人需用，於是消費合作社所處理的物品，自然也可漸次增加起來了。

就是由生產方面說起來，消費合作社若是大形發達，他的需要若是非常增加，上面所說小規模不能經營的生產，也可以經營起來了。就是機器，消費合作社的一般生產若是盛行，也可以成爲一個目的而經營起來了；英國方面，雖說是小規模，却是已經生產起來了。就是運輸業，雖然不能作爲營業而運輸許多的貨物，可是，只要他同外國的交易一行發達，只是運送合作社的貨物，也可以置上一隻兩隻的船；英國的消費合作社，很久以前，就有自己的船同大陸交通了。

以海外的需要爲目的東西，也有希望。現在由國際消費合作社聯合會周旋，各國的消費合

作社聯合會間都有交易，這種交易若是大大發達起來，就是對於海外的輸出物，豈不是也可以由一國的消費合作社生產麼？

就是電氣自來水等等，也是這樣。合作社發達起來，某地方大部分的人都加入這個合作社的時候，就是任意的合作社。也可以經營起來了。

但是，加入消費合作社的人的資格，既然像下章所說，有了限制，那末，消費合作社是沒有力量把社會上許多產業，只爲着消費而生產了。像這種時候，若是只靠着少數清醒的人任意加入，絕對經營不了；總須等大多數都向着這個機運走的時候，用多數決議來強制少數的反對者纔行。所以，國家經營和公共團體經營，纔會勃興起來。國營和公營，近年是用很大的速度進行；但是，一朝就由自由的合作社變成強制的國營或是公營，這個目的能夠達到與否，實在不無疑問。

若是國家，或是公共團體，完全爲着市民的消費而來運用，那末，問題很簡單了。但是，國家或公共團體，是用甚麼方針進行，這是看構成這個國家或公共團體的人的力量而決定了。若是資本家，對於這個國家或是這個團體，有了勢力，那麼，一定須照資本家的經營。或是因爲要救濟資

本家的困難，拿出很貴的賠償價格，而歸國營，也是有的。等到以後，因為還他的利息，國民須吃多大的虧。或是對於市民締結供給契約的時候，特要高價纔肯定約，那個時候，市民就不能不為契約者所掠奪了。像這樣，只是因為他是國家經營或是公共團體經營的緣故，就說他是為着消費而生產，是不行的；若非構成這國家或團體的消費者，真正覺醒。並且非有為着自己而運用的力量，是不可的。

能夠給這種力量和自覺的，是消費合作社的訓練。已經覺醒的消費者，不一定要等大多數的市民國民覺醒，只儘着他們所能做到的範圍內，去組織消費合作社，為着消費而去運用，漸次加增他的勢力，養成十分的勢力之後，再用多數的力量，纔能夠把種種的工業，弄成國家經營或是團體經營，由把掠奪關係從社會全然減去，創造一個渾然無間的相互扶助的世界。消費合作社自身已經在實現相互扶助的世界了，同時他還有大規模叫他實現的力量。

最後，我們因為要知道消費合作社的價值，我們不能不研究消費合作社乃至他延長出來的國家或是公共團體經營，能否完全滿足人類的理想，或者將來若是能夠生出一個更為理想

的經濟組織，消費合作社對於這種組織有些甚麼使命。

在前章已經說過，消費合作社，是爲着消費者而且由着消費者經營的組織。所以這合作社所使用的勞動者，不過是爲消費者所使用罷了。像這樣看來，是勞動者完全失掉了自治的自由。所以對於這個狀態，生產部獨立勞動者自治的要求，很久以前就發生了。主唱的是英國生產合作社獎勵協會系統的人。英國中央會的大會中，每年有這個提案，並且也議決了好幾回；可是，英國的消費合作社裏面，沒有一個採用了的。因爲被使用的勞動者，若是對於使用他們的人有了勢力，就會把一種經營組織根本推翻的緣故。以勞動者自治爲目的而發起的生產合作社，差不多全然倒去了；看那贖下的合作社，都只是將恆久的支配者由外部招了進來的一種事實，就可以證明。縱使那獨立的生產部能夠經營好，然而到了把生產物交給消費部，消費部的經濟同生產部的經濟獨立的時候。生產部是務必多要代價的。就是從營利主義所起的餘利之爭依然存在，使那說這是違反消費合作社理想等等的議論得了勝利。

所以，一切消費合作社的生產者，絕對沒有自治權。以前提倡生產者自治的人，也沈默了。但

是，最近勞動者自治的要求，又改頭換面，漸次強盛起來了。這是英國的科爾，與勒次派所提倡的基爾特社會主義（Guild socialism）的主張。基爾特社會主義的系統，是由法國的工團主義（Syndicalism）來的。法國曾經把生產合作社的思想輸入到英國，而失敗了；現在法國又把他思想的波動傳了進去。這個工團主義，是勞動者自爲雇主，由工銀制度解放出去，所謂勞動者自治之點，和生產合作社的主張相同。他的精神，到毋寧說是那主張生產合作社的法國社會運動先覺者們的精神。曾經失敗了的精神，換了一件新衣裳，用着新勢力，又渡到英國去，實在好笑得很。基爾特社會主義，也是說，勞動者爲企業家所雇用，依着工銀生活，對於生產，不能有何等干預，是社會根本的害惡；所以大呼改造，要使勞動者對於生產有全權，若是這個生產是大規模，就應由生產勞動者以民主的統制來處理。他同工團主義不同的地方，不過對於消費方面，要設機關，使消費者能夠發展他的意思罷了。

照衛布氏的分類，產業管理權，得分成三部分：就是，（一）對於製造財貨的分量，種類及製造時期地點的管理權；（二）對於製造工程的種類，配合及製造的速度等經營上問題的管理權；

(三)對於工銀及勞動條件的管理權。但是，基爾特社會主義，只把(一)交給消費者管理，其他全要由生產者的基爾特管理。但是現在的消費合作社躉賣聯合會的組織，對於(一)和(二)都屬於消費合作社管理。於是對於消費合作社就發生了抗議。

生產合作社的經營，曾經因為被支配者對於支配者有了勢力而挫折過。現在基爾特主義，同他一樣的主張，到底能夠好好統制下去麼？

當生產合作社失敗之時，勞動者的智識訓練尚還不足，到了今日却非常進步了，所以或者經營得好也說不定。但是，不會因為這個制度引起種種的弊害麼？

有人說，勞動者管理生產經營的時候，技術不易進步。對於這個問題，彼此的議論，結果是歸結到人性如何的解釋。

柯爾 (Cole) 氏在他的名著「勞動之世界」(World of Labour) 說道：「選舉治者的權利，是民主主義政治論上確平的原則；對於產業，這個理論，難道沒有應用的理由麼？」他像這樣極力提倡，勞動者選舉支配者的勞動者自治論。若是政治論，能夠應用到產業的問題上面，他的

結論，不會不同麼？

在專制時代，那治者與今日的資本家相當。國民就是受着政務供給的今日的消費者。官吏與產業上的勞動者相當。

資本家的治者，當他作政務的生產的時候，曾經不顧消費者的國民的利益，又不許他參與而行過專制。國民不勝其弊，先組織了國會，來限制他的專制，遂成爲國民自操政治的國會政治。這個時候，在生產勞動者地位的官吏，若是發揮他的自治權，來代替專制政治家，這能夠說是民主政治麼？這不是代替舊專制家的新專制團體發生出來了麼？縱使把政務的種類時間等等拿到議會去決定，這不是一種新官僚政治麼？今日官僚的自治，在政治上既不能容，那末，這個理論於產業的應用，就不得不與柯爾氏的結論，發生不同之處了。

或者在國會政治的根據上說，國民本來有處理自己的權利，但是，一組織起團體，就於一切的事都來處理自己，這是做不到的，所以，把那處理權交給治者了。因爲多數者的委任，以選舉最爲適當，所以成了議員的國會政治。就是消費者也是這樣。他們本來有義務和權利去生產自己

應當消費的東西。但是，像今日這樣的生產技術，一切都去生產是不能夠的；所以他們只去生產特種的東西，把他供給社會，自己就受着別人所生產的東西的供給而生活。就是各人互相受着某種生產的委任去生產。那麼，各人是同他有參預政治的權一樣，對於一切生活必需品的生產，也有參預的權利了。消費者管理生產的權利，實發於此。這是同國民的參政權絲毫無異的。提倡勞動者自治的人，對於非勞動者而有管理權的根據，很是懷疑；但是如果想到人類本來的性質，疑團自然會破。如果想到分工的根本性質，就自然明白了。

像這種根本理論，暫且擱置不說；我們對於生產管理的決定，應當研究的，就是兩種辦法之中，那一種可以多給人類以幸福。既然一切都是消費者同時也都是生產者，那末，不管是生產者管理也好，消費者管理也好，在觀念上各人的利害是應當沒有甚麼出入的。不過，歸生產者管理的時候，在不同的生產者間，會生掠奪關係的危險。從事於最緊急重要生產的勞動者，會有專制之虞。若是歸消費者管理，那麼，生產者因為只有機械的勞動，所以生活上會沒有趣味。於是乎，到底是生產者管理適當呢？還是消費者管理適當呢？這裏面不能不發生爭論了。



我對於基爾特反對從來的社會主義，從新高唱人類的創造慾，是很共鳴的。但是，他們所主張的制度，能夠好好保護消費者的利益麼？他們主張只把生產的時數、量、質，交給消費者管理，其餘全由生產者管理；但是，像這樣的消費者的管理，不會只成爲一紙的空文麼？若是會成爲一紙空文，從新又會發生鬭爭關係，那麼我對於他們，雖然如何尊敬，實在不敢盲從。若是對於舊的鬭爭關係只是換以新的鬭爭關係，那麼，新制度的使命又在那裏呢？

想使創造慾滿足的那種慾望，（生產者管理權）和使消費者要除去被掠奪關係的運動，（消費者管理權）若是永久不能調和，那麼人類永久不能不受作法自縛的苦處了。我想人類一定會生出一種制度來調和這兩種的慾望，只是他是取甚麼形式出來，我在這裏，不能斷定罷了。但是我們能夠這樣說，約有一世紀的歷史而成長到今日的消費合作社運動，他等到完成他的文化的使命止，一定能夠生存，並且繁榮於各國。這是由社會的原則當然得着的歸結。

將來的組織，若是以消費者的管理爲基本，而許容生產者參預的時候（像德國的卜羅打克祥合作社那樣），消費合作社是走進那個社會的準備。這個時候的消費合作社，他的價值，可

以不用詳論自然明白。

縱使生產者由基爾特而管理生產的制度，成爲社會的基本，這個制度也一定得有一個有力的消費者的團結相輔纔行。像這種團體的力量，不是一篇的法律或是只是彼此的合意能夠生出來的，到組織這個團體止，總要經過許久歷史上的訓練和力量。就是說這種力不是能夠做得出來的，要生成，且要長成纔行。

再假定國家的基爾特成立起來了，爲着他對立而生的代表消費者利益的機關，若是只像今日議院制度那樣空漠的東西，是沒有用處的。各地域要有消費合作社——若是全部的人都成合作社員的時候會同今日的城鄉村鎮在同一個區域也說不定——，其次因爲決定合作社員的意思，若是不由這個合作社舉出代表組織聯邦的東西，是不行的。

更進一步，縱然照着基爾特社會主義的理論，把生產的時、數量、品質，歸消費者管理，把此外的歸生產者管理，然而從這裏面，不能得到一種結論，說是一切生產都放在生產者經營之下，消費者對他只有外部的發言權。由生產者起到進消費者的手止，分成所謂狹義的生產和分配。但

是，在這生產和分配的某一階梯上面，若是對於時及數量品質的決定常常不能不受消費者的指揮的時候，似乎與其歸生產者管理，不如歸消費者管理，勞動者只是依着他的命令而行，比較便利些。關於狹義的生產，只要在長時間裏面，預先得着消費者的決定就行了；他所常常注重的，只是應當如何生產。就是在常時第二的管理問題是要緊的，所以歸生產者經營沒有異議。但是關於分配方面，每日把何物於何時運赴何處，是不能不聽消費者指揮的。所以，在這個範圍內，交給消費者自治，豈不更為合理麼？古來對於產業管理問題，常常把狹義的生產同分配看成一樣，所以使困難的程度增加。分配誠然也增加那財貨的效用，所以也是一種的生產。同時從事於分配的勞動者，也同從事於狹義的生產的勞動者無異。但是，我們不能因此就得一個結論，說是因為一邊擔任了事業的經營，那邊也非許他經營事業不可。事業的性質上若是須受消費者指揮的事很多，那末，就聽消費者去自治，不是可以得圓滿的運用麼？從來因為過偏於理論，不願實際的必要，所以把問題弄困難了。只是，從事於分配的勞動者，因為失了自治權，像是陷於悲境；但是在分配方面，那狹義生產的第二管理權，是沒有甚麼要緊的，結果不會有多大的差異。

像這樣，消費者一經營到分配方面，消費者就沒有一天的休息，以消費者的資格去勞動。所以所謂消費者利益的這件事，常常在消費者心中活動。所以消費者可以多得主張的機會，並且可以保持他的力量。這種消費合作社的統括，以消費者的資格同生產者的基爾特對抗的時候，纔能得到力的均衡；使生產的一部分歸消費者管理的事情，不至成爲空文了。到這種組織的時候，勞動者的自治和相互扶助這兩件事，纔能夠圓滿達到。

以上是我對於產業管理問題的一個着想。但是，若照社會主義者的主張，消費者的管理，是最後的組織；那麼，不必說，縱然照着基爾特社會主義的主張，許生產者基爾特自治，然而消費者就消費者方面去團結，養成力量而且使這力量長成的這些事，是消費者的義務，也是他的權利了。消費合作社，對於消費者，實在是使他完成這種重要使命的惟一的鑰匙。

## 第七章 消費合作社與階級

消費合作社，對於一切階級，是中立性呢？或者他自身是階級鬭爭，並且是別個階級鬭爭的手段呢？這個問題，研究消費合作社的學者和指導消費合作社的領袖等，屢屢議論過了。

有些學者，注目消費合作社的本質，以爲是消費者相互扶助的合作社；一切的人，都是消費者，因此說消費合作社，不管階級如何，應當是一個與社會渾然合一，而統制之，而以互相援助爲理想的合作社。就是說，他對於階級，是嚴正中立的。由消費合作社生出來的，是相互的愛，不是相互的憎。由消費合作社養育出來的，是平和的心，不是相互的鬭爭。就是說，他同階級鬭爭，是完全相反的。

這個議論，對於同勞動合作社比較看起來的消費合作社，是恰當的。勞動合作社，是只以同資本家戰爭爲目的。他的自身，毫未含有以社會平和爲目的分子。同資本家戰爭到極點的時候，也不見得會生出何等渾一階級的世界。他徹頭徹尾是以戰爭爲目的。可是消費合作社的自身，不是以戰爭爲目的，等到他成功的時候，那裏就可以建設出一個「愛」和「平和」的世界。就是他最後的理想是在戰鬭以上的東西。因爲高唱這一點，而說消費合作社含有中立性，是無妨的。但是，更進一步，若說消費合作社對於現在的階級漠不關心，這就不能不大有議論了。

（註）勞動合作社，到近時於階級鬭爭的任務之外，還有對於管理產業的理想，也頗強

起來了。如取這種主張，那末，消費合作社同勞動合作社，也絲毫無異了。但是，倡中立性的人們眼中的勞動合作社，很像從前無理想的勞動合作社，所以也有幾成可以認容的餘地。照他們所說，消費合作社，不必講是以相互扶助的世界爲理想。消費合作社的經營，若是把世界的產業全部管理了，那末對於階級不消說自然是嚴正中立了。像這樣說，到不如說那個時候沒有今日這樣階級存在的好。再說就是現在，消費合作社成立起來，他對於合作社員相互間的關係固然是相互扶助，而對於社外人的關係，我們只要看他主張的內容和他發達的徑路，我們就不能不得其他的結論了。只是高唱一切人都是消費者的議論，是不大對的。這只要一看消費合作社事業的內容，就可以明白了。

消費合作社的目的，是在餘利廢止，所以對於由餘利廢止而得利益的人，消費合作社是他最好的幫手，由餘利廢止而受損失的人，對他自然不能不看作最可怕的敵人。

而今日的階級，是由着能得餘利的利益與否，區別起來，所以消費合作社，對於今日的階級，絕對不能漠不關心。一方面成爲他的同志，他方面不能不成爲他的敵人。我在下面，更當分節

由理論推斷，再引事實來詳細說明。

## 第一節 資本金階級與消費合作社

資本家是消費者，同時是經濟上的生產者。他們在今日經濟組織裏面，是以獲得餘利爲業，由餘利獲得來確保他的地位。他們消費者的資格這一點絲毫同別的階級無異；但是他却又是以生產者的資格立於掠奪消費者的地位，因爲掠奪的結果，所以他今日纔能夠營恣麼優良的生活。所以餘利是他們的盾，同時是他們的矛。那末對於這非常重要的餘利廢止論，他們是出的何種態度，不是很明白的事情麼？

不消說資本家也有大小的區別，他們相互間也有競爭。在這個生產者間的相互競爭裏面，小資本家對抗大資本家惟一的法子只是團結。所以小資本家組織合作社共同購買物品互相分配，努力去低下他的生產費。在這個時候，他的經營方法，也同消費合作社一樣，所以小資本家也像消費合作社的同志；但是，這個要把生產費弄低要想因此多得餘利的合作社，同要撤廢餘利的合作社，他的本質已經全然不同了。所以就是小資本家也不能成爲消費合作社的朋友。

到是小資本家是最恨消費合作社的。小資本家裏面，以零賣爲業的很多，他們就是第一個受着消費合作社打擊的人。再說小規模的工業主，也很是不少；但是，小規模的工業是最適於消費合作社經營的，所以他們也受着消費合作社的影響。經營大規模的事業，到不至因爲消費合作社成立而立受影響；獨獨小規模的事業，他僅僅纔有少數的主顧，這些主顧一跑到合作社裏去，他的營業立刻得受影響了，他們對於初期的消費合作社真是最猛烈的敵人啊。消費合作社誕生後，頭一個開始壓迫的，差不多盡是這些小資本家。

消費合作社還沒有真正覺醒到餘利廢止的理想，僅僅把日用品用廉價販賣，來減省生活費的時候，資本家鑑於自己所處消費者的地位，也很有不少加入的。但是，消費合作社的經營，得限定直接和他的營業沒有衝突的時候纔行。資本家就是加入，那消費合作社的業務若是漸次擴張，同他的業務會生出衝突的時候，或是社員對於消費合作社的理想，就是撤廢餘利的事情覺醒起來，社中的空氣漸次「無產化」(Proletariat)的時候，資本家沒有不自悟其非，而倉皇逃走的。若是消費合作社是資本家組織的，或是網羅的資本家，那末，他走到某程度止，再不用想望



前進了。

在德國方面，最初發達的是資本家合作社，所以關於這種情形，他證明得最是清楚。最初是資本家合作社，以後因為勞動者的合作社增加起來，彼此間遂漸漸不能融合了。等得勞動者的躉賣聯合會成立，那傾向益發厲害，於是資本家的聯合會要把勞動者的合作社除名了。分裂後的合作社，各向各的路徑發達。資本家的合作社差不多沒有發達的形跡；勞動者的合作社可發展得非常厲害。不但他的總數不同，連各個合作社的內部也是這樣。勞動者方面，極力謀合作社的發展；可是那資本家方面的合作社，發達到某程度以上的時候，給社員一反對，就不能更進了。只就數字上看，一九一七年勞動者方面平均每人的年販賣額是三百二十七馬克，資本家的合作社平均每人只二百二十馬克。本來資本家是消費好的東西，所以他的購買額應該比勞動者多；現在竟然是怎麼一個結果，不是明明表示他所販賣的數量比勞動者的少麼？

并且資本家的合作社縱使存在，他的價值也是很小。他不但缺乏最緊要的理想，他還缺乏運用的精神。消費合作社的本質，是須民主的運用，消費合作社因為以民主的方法訓練社員，他

的效果纔益發可以發揮；而資本家的合作社，是同他相反。他們照着資本經濟組織的股份公司一樣，把投資看得很重；並且把一切的事情，一手託交理事去辦，社員對於社的前途，毫不顧慮；只要自己日常生活上能夠由社裏買着廉貨，就覺得滿足，買不着廉貨的時候，他便向別的商人去買。

像這種情形，只是因為資本家同消費合作社的理想，根本的不能相容的緣故；表面上，或是一時的利益的融合，是絕對不能永久成長的。

資本家不但不適於消費合作社，他自覺了自己的地位，他還要立刻開始迫害。德國的資本家就是這樣，資本家不但在各地私行迫害，還運動議會拿法令阻止他的發達。比利時的資本家，因為要阻止勞動黨消費合作社的發達，自己組織一個黃色合作社，設定日用品配給制度，來餌勞動者，想拿實利來阻止他們的理想。

像這種關係，要之不外是資本家和消費合作社應有的運命罷。不管他消費合作社的世界是如何道德，如何合理，資本家總不能把自己的特權拋棄而去就他。由他們看起來，消費者的地

位，還不如生產者的重要呢！若是資本家真正加入消費合作社，這只是他把資本家的衣裳脫去之後的事情。

## 第二節 勞動者階級與消費合作社

在現代經濟組織裏面，勞動者只是一個消費者。在技術方面，他是受着資本家的指揮監督而從事於生產；再由經濟方面看起來，他們不過是一種機器罷了。他們只是預先得着一定工銀，此外關於這個事業的成功或是失敗，絕不預聞。由企業所生的損益，全部歸資本家負擔。他們只是拿資本家的工銀來買資本家所賣的財貨而消費的一種階級罷了。所以他們是最受餘利害的階級。像這樣常常餘利掠奪的階級，對於消費合作社是立於甚麼關係，這差不多不用想就可以知道了。勞動階級是消費合作社應當發生的地方，消費合作社也依着勞動者成就了真正的發達。

消費合作社的開拓者洛芝得爾合作社也是由勞動者組織的。由來英國的消費合作社所以發達，也以這方面為主。在德國最初是資本家的合作社，但是真正非常發達的仍是勞動階級。

比利時也是這樣，成爲消費合作社的中樞，真在那裏活動的也是屬於勞動黨的合作社。

我從第一章以來所說的現代經濟組織的害惡，從階級方面看，最痛受這個弊害的，是勞動者階級；消費合作社對於社會的價值，從階級方面看，也多半是勞動者受他的利益。所以消費合作社對於勞動者階級的利益，只是把他的這個弊害和利益替勞動者設身處地一想，就可以知道清楚了。但是，因爲更要詳細知道兩者的關係，所以姑就勞動者的地位把消費合作社對於勞動者所貢獻的利益，過細的檢查一下。

勞動者靠着消費合作社節約他的生活費這件事，已經成功了。他們由消費合作社把餘利撤廢去，把經濟上的冗員淘汰去，由營利業者買進物品的時候利用共同的力量叫他減價，把物價弄得非常之廉，把他們所得的工銀更爲有效的使用；這些事都已經做到了。

消費合作社成立的要素，照着洛芝得爾的經營方法，勞動者他們每日消費物品的時候，同時便是在消費合作社作了若干的貯金。這個貯金，等到年底，把他拿出來，來使家庭熱鬧，或者就再把他貯蓄起來，以備不時之用。元來勞動者最悲慘的事情，有兩件，一是自己不能勞動的時候，

一是因不時的災難要特別多用錢。他們平素，雖是不十分充裕，總還能夠同一家人過日子；但是一旦把收入的門路堵住，一家人都不能不為飢寒而啼哭了。家人生病的時候，要是沒有錢，就是可治之症也變成不治。他們在消費合作社的貯蓄，就可以預備作這種時候的用。

消費合作社普通又是現錢主義，所以他們對於消費，只要常常付以現錢，他們就不會受負債的苦處。像這些事情，把勞動者困苦的生活，很可以弄安定些了。

消費合作社，對於勞動者所作的精神的貢獻，更是偉大了，在現代經濟組織裏面，能夠給勞動者自己經營產業的地位的，只有一個消費合作社。他們久為資本家階級所驅使，他們只是和機器一樣，照着資本家的命令而勞動。所以他們的能力低下了，絕對沒有干預產業的資格，完全好像是先天的低級一樣。

但是他們雖是小規模，竟然也由消費合作社開始零賣事業，更進到最困難的躉賣。他們所最習慣的生產，不必說也開始了。於是久像機器那樣運動的勞動者，也自己經營起產業來了。勞動者的天地，已先因消費合作社而解放出來了。

這個消費合作社的經營，不但證明勞動者的能力，並且益發可以使其的能力向上起來了。他們遇着經營困難的時候，他們想出好法子通過，慢慢地他們也可以把潛伏着的能力發揮出來了。造成人的只有境遇，高明不高明，只是由生後的環境把他定成種種的資格：像這種社會主義的根本思想，由這個經驗完全證明了。消費合作社愈發達，同時他的能力應該也益發發揮罷。他們不但由這個消費合作社的經營表示出不劣於資本公司，還更顯出資本公司以上的能力。

這是由消費合作社的組織現出來的。經過長期失敗之後，不但洛芝得爾合作社於利益處分法上面作了消費合作社存立的基礎，那德意志的民主組織實在更顯出可驚的精密和確實。我在德國的章中已經詳細把他的組織說過了，所以在這裏不再重複；但是他們若是像今日資本公司那樣經營，恐怕也只是把事情交給與董事相當的理事，這些社員只是仰他的善政，經營得不好的時候，也不外罵幾聲罷了。將來社會組織所最感困難的問題，是在怎麼樣纔能夠得真正民主主義的運用；現在的議會政治，上自國會下至村會，沒有一個能夠真正代表民意的。任期定為數年，而選出的議員，一年通共只開一回會，像這樣要希望民意能夠徹底，或許是無理取鬧罷。若是

得不着真正民主的組織，社會一定會漸次縮成小的單位去，這對於今日所發達的經濟技術，是衝突的。將來最有重要意思的民主組織，在消費合作社完全表現出來了，這件事實是在組織者階級的光榮，並且把他將來的任務告訴我們了。

此外消費合作社，所以使勞動者相愛相結的地方，是同其他一切勞動者的合作社一樣；但是他的特徵是在財政最豐富這一點，所以很像是其他一切勞動運動的基礎一樣。同其他勞動運動提攜得最好的是比利時的消費合作社。在比國政治運動，同勞動合作社運動，同消費合作社運動完全統一了，消費合作社的利益，爲着擴張消費合作社用去之外，並且成爲一切使勞動者地位能夠向上的手段，成爲其他運動的資本，詳細地方，只要看比利時那一章就可以知道；而共通於各國的是，是合作社稍一發達，就竭力從事於教育一事。有的地方必提出幾成剩餘金來作教育費。他們不但努力去養成良好的合作社經營者，還努力去養成好人。他的制度，由補習學校到專門學校止。

政治運動同消費合作社連絡得最好的，不消說是比利時；但是德國在戰前，屬於中央會的

合作社員聽說也差不多盡是社會民主黨的黨員。英國方面傳說勞動黨也是消費合作社的支店。

同勞動合作社的連絡，也是比利時最爲堅固。社會主義者的合作社員，一定是某一個勞動合作社的社員。在德國也相互尊重彼此的地位，互相扶助彼此的發展。在英國兩者很不容易接近的，但是近來聽說接近的程度也很有進步。

這是當然的事情，我在這裏雖不打算說勞動合作社的使命，但是現在的勞動者是在兩層意思被人掠奪着：一是在消費者的地位，一是在被雇者的地位。雖說勞動合作社因爲是在被雇者地位的運動，所以同消費合作社沒有直接的連鎖；但是彼此同是勞動者向上的運動，而且因爲這種運動，是力的問題，所以在一方得着了力，就不能不成爲他方運動的背景。所以我在這裏要把兩邊的關係更說詳細一點。

勞動合作社運動的武器，是同盟罷工；但是決他勝敗的，是在他的資金如何。勞動合作社，因爲準備這個戰爭，常常積有會費；但是戰期拖長的時候；這一點的存款絕對不敷，就是軍費沒有



不夠，糧食也有斷絕的事情。資本家會買收和自己同類的商人，叫他不賣東西給勞動者。或者，採  
用着物品配給制度的資本家，會把供給停止了，來威嚇同盟罷工。勞動者因此失敗了，不知道多  
少次。若是消費合作社這個時候，出來支持勞動者，勞動合作社一定能夠把事件有利的解決下  
去。（註一）這不是單純的理論，是實際也常有的事情。消費合作社設立的動機，因為這個同盟罷  
工失敗的也是不少。消費合作社，都不用拿現錢通融給勞動合作社，只要能夠幫他維持，他們便  
可以期待有利的解決了。（註二）這個連絡，英國和德比不同，從來都說是不大實行；但是近來這  
個傾向增加起來了。聽說英國的勞動合作社，由消費合作社得着現實的援助；消費合作社因為  
同勞動合作社提攜，也益發能夠認識着他的改造的理想了。（註三）

（註一）但是不可將消費合作社作為勞動合作社運動的手段。各人有各人的目的，不  
能不尊重彼此的存在。初期的消費合作社所以會倒，因為受同盟罷工影響的實在不少，所  
以再怎麼幹總不要把消費合作社弄倒了纔行。

（註二）就是現錢主義的合作社，遇着失業和同盟罷工的時候，也有認許賒賣的。

(註三)一九一九年九月全國鐵道合同合作社大同盟罷工的時候，總賣聯合會把物資供給他了。此外一九二〇年炭坑合作社的同盟罷工，和此外的三角同盟中的兩個，要同盟罷工的時候，傳說消費合作社也有支持他的事情。又照新聞紙所說，勞動黨，勞動合作社，同消費合作社的三角同盟，已經成立了。

此外由消費合作社所行的民主的訓練和教育等，對於勞動合作社的運用，也有不少好處。最後勞動合作社運動所得的效果，能夠把他確實保持住的，又是消費合作社。資本家動不動就要長價，他一照着勞動者的主張把工銀長了上去，他立刻把這個作爲口實，而抬高賣價。像這樣，消費者的勞動者，甚麼也得不着。工銀的提高，倒反成了生產者和商人長價的口實，勞動者因此倒反要受生活的苦。這個時候，若是消費合作社也生產着同一的東西，就可以把他拿來消費，而避免長價的事情了，頂少也可以不受商人長價的影響。這種的事情成爲消費合作社設立的動機，在德國那一章裏面也說過了。這樣看來，消費合作社，對於勞動者，不獨有重大的利益，就是作爲別的勞動運動的支持者，也是有很重要的職務。

這裏所贖下的問題，只是使用於消費合作社的勞動者的問題了。我在第五章說過，消費合作社等到使用生產勞動者的時候，相互扶助的組織上面，稍爲有了污點了。從來在消費合作社內議論得最多的，也是這使用於消費合作社內的勞動者的待遇問題。

勞動者階級，雖是因爲消費合作社的經營竟可以管理着產業了；但是使用於消費合作社的勞動者，還是同使用於資本家的勞動者一樣。所以關於勞動條件的問題，勞動者同消費合作社發生爭執，因此且有同盟罷工的事情。消費合作社對於勞動條件，誠然是努力改善；勞動合作社所定了標準條件，都拿來採用；並且在消費合作社裏面，還設得有最低工銀，依照這個而定個個的勞動條件。但是他的待遇，絕對不能說比資本家企業好得很多。

於是立刻有人懷疑那作爲勞動運動的消費合作社的價值。他們還有說消費合作社是戴着新的公的假面的資本家。對於廣義的消費合作社，就是國家，和市鄉村團體的公共企業，也有同一的非難；但是這種結論不會太過於性急得一點麼？公共企業中佔有勢力的，是資本家，所以那經營不得不如是；可是在消費協社，那裏面運轉的是勞動者，是絕對沒有掠奪自己同僚勞動

者的想頭。他們對於彼此作正常報酬之事，是絕對不會躊躇的。但是一切事業，不是都由着消費合作社經營，此外還有虎視眈眈的資本家企業，他嫉妒消費合作社的發達，在那裏想法破壞，那麼自然不能不顧到對於他們的競爭而經營了。若是對於消費合作社內的勞動者，給他特別好的勞動條件，生產費一定非常之貴。這個程度若是利害，生產費會比加上資本家所得餘利的那個賣價還貴。消費合作社的社員，若是不能不拿出比買資本家貨物還貴的價錢，那麼這個消費合作社絕對不能成立。大凡經濟運動，從大局上看去，不論有如何理想，進到中途，若是實利不能相副，是不能夠老這樣走的。

消費合作社也好，公共企業也好，他組織的本質，是絕對不含有掠奪勞動者的事情的。同一財貨的生產事業，若是能夠只由消費合作社經營，他的缺點就可以排除去。在同資本家共存時代裏面，勞動者若是要求消費合作社的待遇加良，那麼他對於資本家方面同時也應該要求他改善纔行。能夠好在做這種要求的是勞動合作社。就是現在消費合作社的缺點，應當用勞動合作社的功去補他。

像這種事情爭了許多年之後，各國的勞動合作社運動能夠好生理解了；現在同是勞動階級的人，不至於爲着勞動的條件，因爲消費者和生產者的位置不同而互相殘殺了。這是因爲勞動合作社同消費合作社能夠好生連絡的緣故。就是在德國方面，設有工資局，來裁判他們的紛爭，在英國設有委員會來作他們的調停。（參看英德章）

作爲勞動者待遇一個方法，曾經提出了利益分配的制度；但是因爲這個違反消費合作社的根本組織，所以沒有採用。因爲賣貨的時候應該用原價賣的，爲着經營的便宜上，照市價賣出，其結果剩下來的這個利益（剩餘），所以得分配給消費者；這種議論，佔了勝着。

但是，我們既認爲現在的資本家企業把勞動者所生產的結果掠奪去，消費合作社同他差不多用同一的勞動條件，自然也是掠奪勞動者了。就是，那利益中間，勞動者當然應得的生產的結果也含在裏面；所以有一種議論，說頂少也應把那一部分分給勞動者。這雖是不容易用概念的方法來決定，但是這裏既已照着勞動合作社所定的標準勞動條件來作工，就可以把他看作正當的工資，此外所多出來的利益，自然是分配給消費者的妥當了。

這個問題，不只是理論的問題，對他的經營上，也有重大的影響。就是若定出把餘利分配給勞動者的制度，賣價也有比較的定得貴些的危險。要這樣，那末，洛芝得爾合作社所定的根本原則，就是依購買額而分配利益的制度，會減少他的適用。若是這個原則縮狹他的適用範圍，那末，消費合作社成爲制度而存在的理由，一定失了。所以大部分的合作社不把利益分配給勞動者，只是最少數的合作社，妥協的分配了一部分。

利益分配的問題，更進一步，成了勞動者自治的問題。這種要求之聲雖說一時停止了，但是近來基爾特社會主義勃興起來了，所以一定還會引起許多的問題罷。這不但是消費合作社內部的管理權的問題，這了令人疑到消費合作社的存在呢。

這個勞動者參預生產的問題，不是單純的利益問題，是關於他們自由的問題，所以恐怕不能不由何等形式實現出來。這是以消費者的管理爲主，而給勞動者以干預的餘地呢？還是以勞動者的自治爲基礎，而認消費者的參預權呢？這是在前章末尾已經詳細的考察過了的問題，所以這裏不再說他；但是不論採用何種產業組織的狀態，消費者組織一個團體，以他的力來干

預產業，是由人類社會絕滅鬭爭關係的要件。可以成爲這個力的基本和胚胎的消費合作社，對於發揮人類理想的地方並沒有變易。而勞動者階級，是消費合作社所由產生的地。若是勞動者階級，對於這消費合作社，不盡他的力，人類的理想恐怕會永久沒有滿足的時候罷。消費合作社運動的促進，實在是勞動者階級被人類所委託的一個偉大的使命。

## 第二節 智識階級與消費合作社

總稱爲智識階級裏面，含有種種駁雜的分子；但是大別起來，是自由職業者和薪俸生活者。薪俸生活者把勞動供給資本公司，這一點是同勞動者立在一個地位上面。自由職業者，是一種企業者，所以同資本家的地位是一樣的。而薪俸生活者很容易成爲自由職業者的不少。并且雇用於大資本家的高級的薪俸生活者，可以立刻轉成資本公司。所以像這種高級的薪俸生活者毋寧可以把他弄到資本公司階級裏去。

其他的薪俸生活者，得着僅少的報酬而生活，對於生產的結果毫不干預，只是恩惠的分着。一點花紅，他們是純然的消費者，是無產階級。

但是薪俸生活者，不是肉體的，是精神的。他們的勞動，一般都覺得比筋肉勞動者高尚些。所以他們對於勞動者常常有優越的感覺。并且，他們在產業的資本主義未曾確立之前，成了資本家的很多。於是他們自命爲資本家的蛋，資本家利用這個，把智識階級擱在監督勞動者的地位之上。監督者和被監督者的心理狀態，益發叫智識階級同資本家接近，同勞動者分離了。

所以智識階級很久中間，不能夠參加勞動者的運動；但是到了近年，漸次有覺醒的樣子。這也有因爲經濟方面不能不覺醒之點；這就是因爲近來資本家的城牆愈高，在這許多智識階級之中能夠成爲資本家的人，極爲少數的緣故。加之薪俸生活者沒有合作社的勢力，所以薪俸的增加率也小，比有勞動合作社的熟練勞動者薪俸少的時候還多。他們的生活難，更在勞動者之上。他方面，他們看見自己主人的資本家，得着莫大的餘利，他們不能不痛切的感着自己的地位了。

他們不能切實地覺醒的時候，他們不能夠參加真正的消費合作社運動。倒有成爲資本家的走狗，而來妨礙他的發達。但是已經自覺的智識階級，同勞動者一樣，也是消費合作社應當成



長的土地啊！

英德比三國的消費合作社裏面，都有相當的智識階級作爲社員。只是很容易發生非難的，是說他們動不動容易把經營弄成資本主義的。他們在資本經濟組織下面，作爲他的運用者，久已弄慣了，這真也是不足怪的傾向。

智識階級既已染得有一種色彩的時候，他們只要把皮剝一層去就行了。那麼要到露出本色的時候，纔真正覺醒着自己的地位罷。這是能否由着消費合作社，來參加社會改造的運動，而在新時代得着生命的一個歧路啊！

\* \* \* \* \*

我在上面各節，把階級同消費合作社的關係，論說一過了；但是要知道這是從階級上着眼的統一的觀察。我知道有不少資本家，對於社會的正義覺醒了，不顧自己的利益，來參加合作社的運動。但是這只是階級上的例外。若是由階級看起來，不管他如何合於正義，也不能把自己的利益弄去，跑到那個世界裏去。人類的悲哀，就是於長久的時間通看多數的人大抵不能把自己

的利益丟掉這件事。

古來有許多改革，但是這都是由着因爲舊制度而受着不利的人做出來的。要改革今日營利主義的人，也應當是被這個制度掠奪的無產階級。消費合作社同階級的關係，只是這一句話可以把他節約出來。

## 第八章 日本的消費合作社運動

我把消費合作社的理論研究之後，回頭來論日本的消費合作社。一定有人說我是不察本國的國情，只是直譯外國的學問。但是這是不得已的，因爲日本的消費合作社是學着外國組織起來的緣故，作爲他運動之源的法律，和直接參加運動的人們，也都不外，追從着外國。并且日本的消費合作社運動，去大正三年高野博士所論斷的前提的萌芽時代還是不遠，所以我覺得由外國的材料論究所得的，拿來批評，最是適當。

日本於明治三十三年制定產業合作社法（原名「產業組合法」下同），在法律上認了消費合作社的存在；農商務省設了產業合作社的監督機關，每年來檢查，來統計。統計上不滿的點固

然很多，但是這是本國唯一的公的統計，所以先由此研究他的趨勢。

大正八年末，單純的購買合作社（原名『購買組合』下同）的總數有四百五十六。把產業合作社（原名『產業組合』下同）的總數一萬三千餘合作社拿來比較的時候，可以知道購買合作社在產業合作社內的地位，實在微弱得很。把其他兼營信用販賣生產合作社加上，購買合作社共有九千一百六十一個；但是這是純粹資本家的合作社，是不足論的。

（註）生產販賣合作社，原名是由自己的計算而生產而販賣的合作社，所以當然是營利的合作社。信用合作社依着日本的規定，是以貸借產業上必要的資金爲業務，所以不承認勞動者單純的貯金。所以兼營這些事業的，把他看作小資本案營利的合作社是不會錯的。

這少數的購買合作社若是純然的消費合作社，我們還可以替他喜歡，但是悲哉悲哉那數字中的大部分都同我們所要論的性質全不相容。因爲要研究他，我們來看看他職業別的社員。合作社員的職業，分爲農業，商業，水產，林業，工業，雜業。其區別也不判然，當統計的時候，他的

標準，還有變來變去的，他職業上的地位，全然沒有顧慮着；所以要把純粹非營利主義的合作社員由那數字中算出，是做不到的。但是從大體上判斷的時候，農業水產商業，大約是以企業者做合作社員的。所以能够含有真正消費合作社員的，大體上只是工業及雜業。現在把他的主要府縣別的數字表示起來：

## 購買合作社員的職業別概觀，(大正六年)

	工業人數	雜業人數	人數總計(含有其他職業)
北海道	四	三・〇九一	三・一五〇
東京	三六	八・七四三	一〇・二五五
大阪	八三	三・五八二	三・七六五
神奈川	二四	七・二二	三・四三六
兵庫	五	一・四〇五	一・五七五
栃木	一・〇二三	八五五	二・三九五

茨木	—	五九七	八〇八
秋田	四五二	一一	一二九四
廣島	—	一・四三〇	一・六〇一
山口	—	一・二二九	一・三一一
全國總計	三・〇〇〇	二四・六七四	五一・一六三

單純購買合作社員數五萬一千人中，約略只有二萬八千人屬於工業及雜業。但是就是這個數字也不能斷定他全然應當屬於消費合作社。因為農商務省裏面，完全把原料購買合作社同消費合作社看作一樣的緣故。所以我們并不能由這個數字給他下何等適確的斷定，只能夠曖昧的知道消費合作社的勢力是如何之小罷了。

其他的統計，有大原研究所調查的東西。這個統計對於幫助我研究數字的消費合作社上，差不多是唯一的了。

(註)大原研究所，是以久留間氏為主任，而研究消費合作社的。他先對於各府廳，打聽

只是購買日用品的合作社的事務所，再由此對於各購買合作社，發出詳細事項的調查單，把他集計起來。他研究的結果還未發表於前，先給我看看，實在是很感謝的。

我是把消費合作社中兼營信用合作社的除開了去；并且大原研究所調查不着，我自己調查着的數字也加了進去；所以同大原研究所不同的地方很是不少，這不能不預先申明一下。

大正八年末，可以看作消費合作社的約有八十五個（註一）那裏面現於報告的合作社四十九個，合作社員四萬七千人，八年的賣額六百五十萬元。這個報告的合作社數僅只四十九，很容易把上面的數字弄成沒有價值；但是綜合種種人的意見，再觀察種種的狀況，上面的數字，是把重要的網羅在裏面，所以那漏下了的四十個合作社的實勢力像是不足道。所以我想照上述的數字來論日本消費合作社的趨勢。

先就設立的年月看去，明治四十年以前設立的，有一個合作社，四十年六社，四十一年六社，四十二年二社，大正元年至四年六社，六年四社，七年九社，八年十四社。

明治四十年以前的合作社，只有明治三十七年設立共同會一個。產業合作社法是明治

三十二年通過的，但是消費合作社等到法律發布止完全沒有影響（註二）。明治四十年四十一年的設立頗為異數，但是這剛是日俄戰後物價騰貴的時候。四十二年至大正五年很不足道，由大正六年起，合作社創立的數漸次增加，到大正八年竟然設立了十四個合作社。這也是無人不知的，因為是世界大戰的結果，物價暴騰的時候。就是說消費合作社於物價騰貴的時候常設立得多。這是消費合作社的本質上當然的結果。

（註一）說是約有八十五合作社，是府縣廳報告中作為日用品購買合作社而報告的，照這個合作社的報告，也有是原料品購買合作社。所以未報告的不能夠正確的把他作為日用品購買合作社計算。

（註二）產業合作社法發布以前，在明治二十年前後組織了一個消費合作社期成同盟會，小規模的實行過，但是不久就消滅了，對於日本的消費合作社運動，沒有甚麼特別影響就完事了。

一 合作社的平均合作社員數，是九百六十一人，比歐洲各國的數字少得多了。更把他細分

起來。

一千人以上的	一〇社
五百人以上一千人以下的	六社
三百人以上五百人以下的	一二社
一百人以上三百人以下的	一八社
一百人未滿的	三社

照這個看起來，合作社中有七成弱，是不滿五百人的。大體上益發可以知道他的規模是小的了。

一合作社的平均賣額十三萬三千元，十萬元以上的僅有十三社，這個數字同英國的數字比較很不成話，約略只有他的一成。這些事情都是說日本許多合作社基礎還很薄弱的意思。

再就這些數字比較起來，平均一個人的購買額是一百三十八元，同英國的三百七十七元比較，約有他的四成，同德國的一樣，再細別起來。



三〇〇元  
二〇〇元  
一〇〇元  
五〇元  
五〇未滿

以上  
三〇〇元未滿  
二〇〇元未滿  
一〇〇元未滿

五  
二  
六  
一  
八

會有這種數字的最大原因，大約是因為主要食物的米價，比小麥貴得過多的緣故。就是日本有辦米的合作社和沒有辦米的比較，他的賣額也很差得厲害。又在後面所示，他的合作社員多是純粹勞動者以外的人，他的生活程度也稍為高得一點，因此平均賣額會多得一點罷。

把消費合作社由職業分別起來。

以官吏為主而成的

二七社

附屬於工場的（職工社員）

五社

純勞動者

一社

第八章 日本的消費合作社運動

其他

一三社

就是日本的消費合作社有一半以上是官公吏的合作社。別的合作社裏面，公司的職員也居多數，所以日本的消費合作社八成以上是智識階級的合作社。

附屬於工場的合作社，數目雖少，他的實質可很進步。至於勞動者的合作社僅只一個，并且是一個很貧弱的。純粹勞動者是消費合作社的產地，現在表示出這種數字，那麼全體數字的貧弱自然也不爲無理了。

官公吏合作社裏面，有是純粹附屬於官公署的，也有是別的薪俸生活者合同的。前者多是作爲該官廳幸福增進的設備，爲救濟官公吏起見，由上頭組織下來的。加入這些合作社的社員的意思，多半沒有活動的餘地，多只是爲着便宜而利用他罷了。與其他薪俸生活者自由結合的，因爲加入的時候是任意部分的活動居多，所以合作社性質的分子也佔着多數。

前者的適例，有遞信省匯兌貯金局（爲替貯金局）的購買合作社。該局的局員全部是合作社的社員，於明治四十年創立，有五千名的合作社員，同二十萬的賣額。

後者的適例，有購買合作社共同會。這是明治三十七年創立的，通共不過三千名的社員，可有八十七萬的購買額。其中約有八成是官吏，並且委任官居多。

同是官吏的合作社，自由加入和不是自由加入的結果，是有這麼大的差異。

再看他運用的形態，前者差不多是由着理事。就是共同會，他有創立者的理事存在的時候，差不多也是這樣；不專理事非常爲合作社盡力，所以能夠保持着今日的勢力。共同會若是能夠再稍爲民主的經營起來，理事同合作社員的關係，能夠密切，那末可以成一個代表的薪俸生活者的消費合作社了。

(註)共同會是於明治三十四年，在衆議院委員課辦事的德田留藏氏發起的。同氏讀着庶民銀行論，覺得委任官以下須有貯蓄機關，作爲其中的一個方法，就想到了購買會。就遍勸各省（即中國的各都）的官吏來組織購買會，暫設事務所於議院內，按照各人所定的貨去購買。後來因爲應不了需要，他就把官辭去，組織一個真正的消費合作社，專心來經營。明治三十七年依照現行產業合作社法，成爲購買合作社以來，約十七年間，氏不厭不倦的

經營，遂成今日的狀態。現在試把他變遷的數字看看：

	合作社員	販賣額
明治三十七年	五九六	三四·二一四 <sub>元</sub>
明治三十九年	二·一八四	三三〇·五九九
明治四十一年	二·四〇三	三三六·三一七
明治四十五年	二·三三八	三八一·〇三七
大正三年	二·二五二	二九五·五二七
大正五年	二·二五九	三〇三·八三四
大正七年	二·八七一	六六四·二一七
大正八年	三·〇〇〇	八七五·七四六

物價騰貴同消費合作社的關係，在這裏也看得出來。我們再看他販賣額的內容：

米

百分之六十六

醬油，乾燥食物，酒，豆醬，砂糖，薪炭，煤炭，

百分之二十九

其他（文房具，履物，布疋，傘）

百分之五

出資總額，八六・三五〇元，準備金一七・八六九元，特別公積金一七・八二六元，合計有一二二・〇四五元的財產；但是只是這些財產，絕對不敷周轉，於是去借款作運轉資金。這大略因為他不是現金制度的緣故。再看大正八年的決算，事業費用去七萬一千元，內中，人件費四萬六千七百零一元。這是因為他的區域寬廣，并且採用送宅制度的緣故罷。

再看他的利益處分，大概均分為準備金，特別公積金和社員的分配；特別公積金，是等社員脫退的時候依照購買額分別還他。對於社員的分配裏面，股份的分配，定為常年六分，其餘按照購買額分配。至於運用，理事監事之外有總代會，由各部，各區，以一五至二〇人選出，一人的比率選出總代，任期三年。總代會每年只開一次，所以絲毫沒有民主的色彩，會員大半因為是貧便宜所以纔加入。

官吏以外由智識階級組織的消費合作社，有各宗社，共榮社，家庭購買合作社，都在東京。大

阪市有大阪購買合作社。那代表的合作社應該還是各宗社和共榮社罷。

各宗社於大正七年十月創立，是以僧侶之屬於各宗派的和與此有關係的人，作為社員，已經有三千四百人和六十六萬的販賣額了。他發達得快，和以佛教為中心，是他的特色。共榮社創立於明治四十年八月，約有三千名的合作社員，大正八年的販賣額是七十九萬三千元。這個合作社的特徵，是他的社員以第一流的實業家佔着多數。因此一名的出資額定為百元，最初先納二十元，以後每月強制繳納二元。無產者是絕對進不去的。他的利益分配制度，對於股份是認他一成的優先分配權，像這種地方却現出資本家的性質了。

（註）共榮社，是於明治四十年，由波多野承五郎，同岡本利兵衛提倡，想用正確的斤兩而且以廉賣去買東西，而產生的。最初只是以消費合作社的實利方面為目的。初時只是勸誘慶應義塾方面的實業家，得着二百多的社員開始營業。最初的時候，是以東京市全體為地域，所以收支不符的事情很多。苦心約十年，其結果纔得着相當的剩餘。我們看他販賣額發達的情形大正四年十九萬元，五年二十二萬元，六年三十萬元，七年六十一萬元，八年七

十九萬六千元，就是七年以後，非常之發達了。這也是因為物價騰貴的結果罷。財產方面，出資額是七萬三千六百元，公積金一萬一千五百元，合計八萬五千元，大正八年的事業費，六萬一千八百元，得着八千元的剩餘。他的社員差不多是把東京第一流的實業家都網羅進來了。評議員是太田黑重五郎，和田豐治，門野重幾郎，門野幾之進，村井貞之助，久米良作，阪田實，木村清四郎，等第一流的資本家，同東京以前就存在的共同會以委任官為中心的對照起來，真是一個好對象啊。現在試把他對照看：

	共	同	會	共	榮	會	
責任出資額		三十五元	入會金十元	每月一元	百元	入會金二十元	每月二元
一合作社員購買額			二九三元			一·一六七元	
公積金			三五·六九三元			一一·五九五元	
事業費對於總販賣額之比			八·一%			七·七%	
對於出資之最高分配率			六分			一成	

其他利益處分法

分利益為三即公積金特別公積金分配三種特別公積金是照購買額以決定份兒故合作社員對於剩餘的 $\frac{1}{8}$ 一定可以照自己的購買額而得權利即對於利益之處分所注重的是保留在合作社和照購買額攤還

以利益金之 $\frac{5}{8}$ 作為分配金 $\frac{3}{8}$ 作為公積金公積金達至與出資額同額的時候作為特別公積金特別公積金的對於份兒的比率未曾特別規定即關於利益處分注重對於出資的分配

要之共同會比較共榮會，大致近於消費合作社的理想些。在成績上說，共同會的一人平均購買額，比共榮社少而他的事業費却比較的多得一點。這大約是因為共榮社辦的多是好貨，所以數量少些，因此事業費也少些的緣故罷。又共同會有五間支店，共榮社只有一個支店，這也有點影響。兩邊使用人的待遇程度若是不同，他的事業費也應當不同，但是這個比較很不容易。

關於組織方面，共榮社把總會的評議員設為三十名，時時同理事商量，并且監督他。這個制度比共同會一年只開一回總代會的要合理些。但是他對於評議員選出的根據，沒有定出，只是漠然由總會選舉，所以會員的意思，不能說適當的代表了。



附屬於工場的合作社，有日光製鋼所購買合作社，日本製鋼所購買合作社，及秋田木材有限公司，阿母購買合作社，等三合作社，是有名的，而且是有代表的資格。

日光製鋼所購買合作社，於明治四十一年創立，社員數一千三百五十八人，販賣額三十八萬五千元（註一）。阿母購買合作社創立於明治四十二年，社員三百五十七名，販賣額約十萬元

（註二）。日本製鋼所購買合作社，是大正二年創立的，社員四千二百二十四人，販賣額一百三十五萬元，實在是日本最大的合作社（註三）。

這些合作社都是附屬於各工場的，職員及工人全部在內，還有連住在附近的股東也包含進去的。日光製鋼所及阿母購買合作社，純粹是由職員或是社長發起的，注重在低減職工及職員的生活費。所以他的理事是在職員手中，是公司的一種善政。工人并不要求理事由自己方面選出，信用這些職員的管理，運用很是圓滿。

日本製鋼所初時由覺醒的工人組織有共榮合作社，一方面公司也設有物品販賣所，兩對立，經營消費合作社的事情。但是到大正元年，各行解體，從新組織了日本製鋼所購買合作

社合併後，實權多半移到公司方面，職員也全部給公司的職員佔去，工人方面，只是派出總代來參預罷了。但是大正八年，受着勞動運動的刺激，這些工人出來主張自治權，大有爭議，最後職員的半數由工人方面選出，總代也由工人選出了。得着參預權之後的合作社的經營，是看工人方面的革進派的勢力如何。革進派得勢的時候，工人的參預是意思的；不然的時候，實權仍還在公司手中。工人像這樣分成兩黨派，對於工人自治很有妨礙，他們還不能真正運用自己的合作社呢。總之，最初的沿革，固然如是在公司方面，是出於好意，而工人竟然出來主張參預，這一層的確很有注目的價值。

(註一)日光製銅所購買合作社，是因為該所設立當時土地邊僻很是不便，因此爲在所辦事人便利起見設立了購買合作社。他的經營能夠堅實，靠着當時的支配人小野義夫氏之處很多。他的發達是與該所相伴，所以沒有甚麼可以特筆之處。現在出資額二萬九千元，準備金七千八百元，特別公積金五千元，合計四萬二千元。對於販賣額三十九萬元的事業費只八千二百元，純益金是一萬八百元。利益金的處分：是準備金四分之一（至與出資

總額同額止）和對於出資的分配六分；此外的剩餘額，以七〇%照着購買額分配，三〇%作爲特別準備金。對於特別準備金，是照着購買額作爲各人的股份。依照大正八年末的決算，準備金二千八百元，分配金二千四百元，特別分配金三千九百元（爲販賣額之一%強），特別公積金一千七百元。一般比日光的市價便宜十分一，所以合作社員算是得着不少的利益了。種類是米六〇%，調味品、酒等二〇%，雜貨布疋二〇%。以賣店制度爲主，過重的東西，纔僅僅對於社員送到家裏。現金販賣雖只有二五%；但是工人的工資月付三回，所以賒賬也收回得快。職員，由工人選出二名監事之外，公司中職員把全部的地位佔住，實權都在他們手中。總會的時候，工人出席很多，但是很平穩沒有鬧事。

（註二）阿母購買合作社，是由秋田木材有限公司的社長井阪直幹氏提倡組織的，有工人（二百七十）職員（五十七）股東（四十四）三種類的社員。創立以來的變遷，是依着該公司的盛衰。現在出資總額五千元，準備金二千七百元，特別公積金二千一百元。對於販賣額九千五百元。有二千元的利益。那處分法，是把利益的四分之一作爲準備金，對於股份分

給五分；剩下的以二分之一作爲特別分配金，其他作爲特別公積金。辦理的物品，是米，調味品，別的食品，雜貨，布疋，等等。採用賣店主義，大批的東西纔有送宅。普通是賒賣。職員理事是從公司的董事及職員中選出，監事是用製材鐵工等的職員，所以實權也是在公司手上。不過該公司頗有優待工人的傾向，所以運用頗爲圓滿。

（註三）初時有志的工人組織了共榮合作社，當公司設置物品販賣所的時候，兩邊競爭勢力。但是從成了一個消費合作社之後，實權久已歸到公司手裏。大正八年，有了友愛會系的運動，要求參預權，遂成了今日的章程。同時友愛會系的工人被公司攆了出去，一時又成爲公司的善政了。以後工人方面，分成懇和會和反懇和會派而爭勢力，一時又給工人參預了；但是聽說又給公司打碎了（這不是有責任人說的話不大靠得住，但是一時有種種紛爭總是實的）。他的制度，在這些消費合作社中，最爲民主的。職員，於理事監事十四名中，工人同公司職員各選一半。總代有四十四人，由各選舉區（這是由工場和事務所的種類，分爲十七區）互選。大體是職員方面十二名，工人方面三十二名，所以只要工人有自治能

力，就可以好生參預了。總代的任期二年，但是得着三分二以上的選舉區的贊成員，可以解任。

該合作社的發達，與該公司的發達并進。處理物品：米穀類（六三％），酒，調味類，乾燥食物和別的食物，共（一〇％），燃料（五％），綿絲，布疋，草鞋，紙，棉織物，和別的東西計（三％）。兼行賣店，和送宅主義。大正八年的事業費，五萬八千六百元，當不及總販賣額之四・六％。純益金有一萬五千二百元（譯者註，依下列細目看來，這數目恐有錯誤）把六千七百元作為準備金，二千七百元作為分配金，八千四百元作為特別分配金（對於一元分給七釐，六千元作為特別公積金，一千二百元作為雇人退職補助基金。分配最高額年六分，出資責任額為五元，所以很合於勞動者。財產有資金七萬一千四百元，準備金一萬四千二百元，特別公積金六千八百元，共計九萬二千四百元。八年末有五萬元的借入債和未付購貸款四萬元。純粹勞動者的合作社（大正八年）只有一個，并且創業的日子還淺，事業也很微小。

初時東京有一幫覺醒的工人，提議組織消費合作社，以謀生計的獨立，到了大正九年三月

在月島成立了一個純粹勞動者的月島購買合作社。最初的加入者僅只四十名，租了一間小房子作店，等得一天工作完了之後纔行開店，由勞動者自己賣給社員。

但是只是勞動後的開店，不能夠十分應社員的需要，到八月初頭，遂用了一個專門的會計員。對於芝浦的工場附近，也覺得有必要來了，於是爲着那附近約有百名的工人，開了一間支店。於是月島購買合作社，在東京兩個工場地方開店營業來了。但是他的販賣額初年僅只二千八百十九元。販賣物中，主要的是豆醬，醬油，薪炭，砂糖，酒類，肥皂，雜貨，綿織物紙類等等，大約因爲沒有賣米，所以販賣額會這麼少了。而他的事業費要去三百四十七元，對於販賣額的成數是一二%強，這個成績，比其他日本的消費合作社，實在都壞得多了。

但是這大約因爲開業第一年的緣故罷。或者是因爲合作社員太少的緣故罷。近來每月平均，聽說有了千元左右的販賣額，那麼一定是慢慢地發達起來了。他最令人佩服的，是合作社員的意氣，和他組織的合理。

加入在裏面的，盡是覺醒了的人。在工人裏面又算是最進步的鐵工勞動者。看他的組織，他

的職員，全部是勞動者。這個合作社，於普通機關之外，設有助理員。助理員依照各社員分布的情形，由各工場選出，總數有三十名。他們體着各工場的社員的意思，時時集合，同理事一起來決定重大的事件。像這種機關，是把消費合作社弄成最強的民主組織。這在德國的卜羅打克祥合作社裏面已經詳細把他的模型說過了。

拿以上所說的情形，來批評日本的消費合作社的時候，除了一二例外之外，日本的消費合作社，對於社會改造運動并無價值，他只是努力去得消費合作社的實利。

第一，他們並沒有把消費合作社的理想，就是餘利撤廢這件事，作為標的。附屬於工場由公司勞動者聯立組織的合作社，和資本家的合作社，不能夠有這種理想，是不用說了；就是附屬於官廳的合作社，十有八九也不是由於社員的自覺，也只是帶得有增進幸福的色彩而設備的罷了。就是下級的智識階級，也沒有覺醒的人，也只是汲汲於謀他經濟的安定。他們的理想，只是在於節省生活費；就有進一步的，也只是要除去產業組織上的中間人，總出不了要使生產和消費接近這一途。有餘利撤廢的理想的人，差不多只有一二人罷。

他的理想既已沒有，他的目的又如是之低，那末，他不能有民主的制度，又是當然的了。許多社員，只是把事情交付給理事，若是那理事運用不得法，也不想出來改良，只是走到別家買去。或者連打算批評理事辦事的神情的人差不多都沒有。所以協社能夠發達與否，差不多全在理事手上。一時所號稱模範的合作社，一缺乏適當的理事，就立刻土崩瓦解了。橫須賀海軍工廠的合作社就是一個適例。對於這個批評，可以認作例外的，只有日本製鋼所購買合作社同月島購買合作社兩個。

缺乏真正消費合作社本質上的餘利撤廢這個理想和民主的原動力的時候，這個消費合作社，自然是沒有社會改造運動的價值。一個消費合作社，對於社會改造運動，只要稍為有一點貢獻，他就可以成真正消費合作社的先驅。消費合作社的組織，是有實利的，這一層，在日本也由事實證明了。這些合作社，他的經營方法，不管好也好壞也好，到後來都可以成爲真正消費合作社的參考。並且我們對於這些合作社，因爲他能夠得着實利，將來都可以希望他漸次自覺他的理想，而成爲真正的消費合作社。我在德國的消費合作社上面說過，他是先由資本家發起的；等



得現出好處的時候，勞動者的真的消費合作社也成立起來了。現在的日本，不是也取的這個徑路嗎？那末，現存的消費合作社，對於實利方面，是表示着甚麼成績呢？

在日本的日用品的購買合作社，有了四萬以上的合作社員，和超過六百萬的販賣額，這就不能不說他在實利方面有了貢獻了。這些合作社，他的賣價能够比市價稍廉，並且不會虧本，這也明明證實日本的消費合作社是有實利的。但是若是把期待更放大一點，更嚴密的把他的經營方法檢查一下，還有很多批評的餘地。

日本的消費合作社，沒有強制用現錢制度的。這是因為合作社員多是薪俸生活，收入是一月一回，沒有力量拿出現錢的緣故。但是，這個習慣，只要一改，將來永久可以照着這個制度實行。只要看合作社員的努力如何，很有可以實行的餘地。一時不用強制，只是慢慢的獎勵也有法子。因為賒賣的結果，不論那一家，都缺乏運轉資本。固然可以由特種銀行通融出低利的資金，這也不一定全靠得住。或者因為資本無法融通，而不能不惜高利的債。其結果，因為要資本豐富，不能不增加責任的出資，新加入的人，益發不容易了。合作社的當局者還很像是不喜歡人加入。

因爲只靠着責任出資額，運轉資金是不夠的，合作社的經營，因此反覺困難的緣故。消費合作社會不歡迎人加入，是從來沒有的例。這的確是把日本的消費合作社的缺點好好表現出來了的一個傾向。因爲是這種狀態，所以消費合作社的經營，差不多也和普通商店一樣。關於金融能夠活動與否，也完全看理事的手腕決定了。

第二，應當注意的，是日本在非常寬廣的地域上面只有比較的很是少數出來組織消費合作社。東京市的合作社數有十六個。這些合作社，若是各人，都在比較的狹小的自己特有的地域，那又好了；然而他們却多把東京市內外一帶很大的地方作爲合作社的地域，這許多的合作社，都在這一個地域之內用着同樣的營業費去經營。不消說，這裏面也有很多在階級上對立的合作社，是冰炭不相容的。這些固然是特別的情形，那裏面還有是同一地位，同需要着一樣的物品，仍還獨立着的。就消費合作社的本質，就是就他的地域的性質看起來，這些都應該合併起來，調和脚步，互相盡力纔是。在日本這種地域廣大的事情所以特別發生惡影響的緣故，都是因爲『兜攬制度』。在這麼大的東京市中，三兩天就要派人到主顧家中去兜攬生意，並且替他把所定

的貨送去，營業費自然不能不增加起來了。因為地域廣了，賣店制度困難，也許有兜攪的必要，那末，就這一點看起來，這些合作社更有合同的必要了。

情形如是，他們仍還不能合同的緣故，大約是受着那所謂理事本位制度的影響。他們的消費合作社，是有了理事纔有的，那末，自然不能不照着理事的意思而行動了。理事中間有種種的競爭，又有感情上的衝突，或是不願意把自己的地位弄掉了，因此各理事，都不容易拋棄自己的地位來謀融合。像這種機運應該由社員們自覺本身的利益，出來主張纔是。

比較這個大地域同營業費的關係，有一種材料，就是把密集的工場的購買合作社，同東京的消費合作社比較。營業費，東京的共榮社要七·七%，共同會要八·一%；而日本製鋼所購買合作社，只要四·六%，日光製鋼所購買合作社，只要二·五%。若是東京市的購買合作社大家能夠合同，他的實利一定能在今日之上罷。

這種關係，不但東京，將來各地應該都要成立消費合作社的，他們若是因為稍稍的不合，或是因為理事者的衝突，而反着消費合作社的性質，不作地域的結合，他們一定把實利拋棄許多

去。但是我在這裏并不是主張連階級的關係都可以不顧而去謀合同的利益的。

以上是以大正八年末的事實及以他作爲基礎的批評，但是大正九年各處的消費合作社設立了不少，他的機運也很不同起來了。足尾銅山，那個公司發起的三養會且不說他，可以作爲消費合作社運動看待的是大阪神戶的運動。

大正九年的確是消費合作社勃興的最適當的時機。因爲經濟界恐慌，躉賣的價格儘管暴落下去，零售的價格，只稍微動了一點。有許多企業生出破綻，薪俸生活者，同工資生活者的收入，因此大減，不能做市面好的時候那種生活了，於是感着生活費有低減的必要，并且也深知營利主義的不合理了。大阪神戶在日本是資本主義的都市。可以說是物質的文化之魁。在這個地方，乘着這種機運，而生出消費合作社，實不足怪。大正九年在大阪成立的，有浪華購買合作社，共益社購買合作社，在神戶有神戶購買合作社。

浪華合作社是由大阪府廳的當局者出頭提倡的，同市役所（市政廳）商業會議所等商量，以大阪市的有力者爲發起人，大大的宣傳消費合作社的必要，於大正九年十月間闖氣氣的開

起業來了。他們因為顧慮到營業費上面，所以多半是密集的去募集社員。並且要在零賣物價最高的地方辦，所以選定船場島內天滿的地方。到開業止，社員得着五千名，到九年底就加到七千。他所辦理的物品，是米，麥，薪，炭，酒，調味品等等，到十二月止，每月已經有了九萬元的販賣額了。在短時日中的發展實在可觀得很。

只是這裏要注意的，是合作社員的內容。大約是因為府廳，商業會議所的有力者發起的緣故，又大約是限定在船場島內的緣故，應募的人，多半是中流以上的資本家階級。因此他的經營法，也有流於資本家的危險。第一個表現，就是對於股份的分配限度，定為一成。這同東京的共榮社完全一樣。我們只要把他們兩邊的內容，一為比較，就知道，像這種暗合不為無理；但是這樣幹起來，要想實行洛芝得爾制度豈不困難麼？像這樣對於股份的分配率定得多，就是把他的性質弄成同股份公司一樣。因此他的出資額也同股份公司一樣，比其他的消費合作社多。一氣就募集了六十四萬的資本，已經收到十萬三千元了。

我對於這個合作社，沒有多少希望。這只要想想消費合作社同階級的關係自然明白了。他

能夠弄到像共榮社那種程度的組織。更進一步，他也可以弄到德國的北勒斯勞合作社那樣程度罷。但是他只是這樣了。要期望他能夠有理想而向着理想猛進，是不可能的。現在不管他怎樣，像這種大合作社的誕生總是可賀的。因為他在實利方面，做出許多模範給人看的緣故。他採用密集的經營和現錢制度，尤其是可以期待着實利的。

對於這個合作社成了一個好對象的，是大正九年十月所產生的共益社購買合作社。

大阪市的基督教徒，看見該地方的勞動運動發達起來，他們也想插身進去做點事情，使社會能夠作健全的發達。他們所想到的，就是消費合作社。他們想用這個消費合作社來創設愛的天地，同時想叫現代被虐待的階級向上。他方面大阪的勞動者又自覺着自己是很受着這些零賣商人的掠奪，於是想先行節約自己的生活費，更進一步再來改造這營利主義的制度，於是悟出有設立消費合作社的必要。於是基督教徒、勞動者等攜手宣傳，來着手設立。由基督教徒方面有今井嘉幸，宮川經輝，酒井清七數氏，由勞動合作社方面有友愛會，向上會，（大阪職兵工廠）新進會（住友）印刷工合作社，大阪鐵工合作社的幹部，來作發起人，所以得着勞動者、基督教徒

下級智識階級的人們贊助，遂成了一個合作社，有一千二百名的社員和五萬六千元（已納一萬四千元）的財產。十一月底每日已經有五卅元的販賣額了，據幹部說不久可到千元。這固然不能說是純粹勞動者的合作社，但是這些人都是能夠互相攜手走到最後那一步的。像這種合作社，於短日月間生了出來，不能不說是大阪社會運動的光榮。他們的前途，或者會有不少的障礙！但是若是能夠把這些障礙越過，作成堅實的基礎，那末就應該不止是大阪人的光榮了。

并且本合作社的特徵，是勵行現錢主義，不取兜攬制度。這是使消費合作社能夠發達的條件，他們能夠注目到這裏來的，確不愧為無產階級的合作社。在組織上，他們只是用着理事監事總會的法定制度，這個制度能夠達到民主的運用嗎？若有甚麼妨礙，依我看還是趕緊設定適當機關的好。

神戶購買合作社，是由賀川豐彥氏提倡，得着勞動者青柳善一郎氏，市會議員福井捨一等人的贊成，這數人及其他十數人作為發起人，於大正九年的夏天，募集社員，九年未得着了六百人左右，據說等到千人就要開業。

賀川豐彥氏所提倡的合作社，是有些甚麼理想，不用說可以知道的。我們可以期待他將來一方面得着零賣的實利，一方面又能夠向着理想進行。只怕合作社員會含着多數的資本家，因此而把當初的理想弄掉。總之消費合作社運動，能夠得着氏那樣的人格者，實在是很可祝福的。

日本的消費合作社，生後已經十數年了，他的進步極其緩慢。但是幸而歐洲大戰對於日本的消費運動，賦以新生命，給了他在社會改造運動上面一個使命。一切勞動運動都是這樣，要這樣，他們的陣容纔覺得能夠整齊。我很歡喜，對於未來不用悲觀而能夠期待。

但是在社會運動上，是當然的要求，並且是有效的，這個消費合作社運動，在日本的進步，爲甚麼會恁麼遲呢？在序論已經說過，消費合作社應當表現的外的條件已經備了。產業革命，已經走到日本來了，許多的勞動者，已經羣集到一個工場主的下面來了。都市中有幾十萬的薪俸生活者（不能成爲資本家的）及勞動者在那裏生活着。而廣義的生產者獨佔的地位已經十分發揮，物價異常騰貴，他們的生活都受着脅迫。像這樣，消費合作社還不發達是甚麼緣故呢？

要說明這個現象，第一令人首肯的，是立法的主旨。現在的產業合作社法是在明治三十三



年(以後改正了一部分)發布的;其立法的沿革如下。(依據高野博士的研究)

明治二十四年,品川彌次郎氏,命令當時的法制局部長平田東助氏,去立信用合作社法(原文信用組合法)的法案,提出於議會。他提案的理由,是「在我國(日本)貧富懸隔尚未如外國之甚,而其大勢所至,頗有不能視作等閑者。即我國不動產之抵當權,業已登記之總額,蓋達二億三千萬元,又明治二十年所調查之地所買賣登記件數中,五元以上至二十五元未滿者,佔七成八分,則中產以下階級,比較的負有莫大債務明矣。」云云,他們想同德川時代的報德社制度結合,而期其發達。結局這個法案在議會沒有通過,以後到明治三十年,農商務省(即中國之農商部)做照德國的營利及經濟合作社法(Erwerbs und Wirtschaftsgenossenschaft),作為產業合作社法,承認於信用的義務之外,能為生產販賣購買的業務之合作社,而提案通過於三十三年,的議會,而成為今日的產業合作社法。立法者於信用合作社之外,承認種種的業務;但是他的母法的德國,不論誰都知道,是叔爾測,來夫愛矢會,等所提倡,認為農民或是小工商業者,的相互營利機關而作的;一方面像英國那樣的消費合作社,也次第發達起來了;所以也要把他同

其他營利的合作社，定在一個法律之下。所以他的子法的日本的產業合作社法，會變成是救濟小資本家那樣的合作社去了，這實在是不得已的。

再說他立法的根本方針，只要看產業合作社的管轄就可以知道。自從立法以來，產業合作社是由農商務省的農務局主管。就是立法者想着務必把他利用到農業政策上面去。因此從來由官廳及識者所倡導的，多是爲着小資本家尤其是爲着農民而辦的合作社。既是爲的小資本家的合作社了，那末最應當發達的，自然不能不算信用合作社。合作社的統計最足證明他。合作社總數一萬三千，其中專營信用的合作社達二千九百，兼營的有一萬一千四百八十合作社，實佔着總數的八成五。實質也是這樣，作爲優良合作社而發表的，大部分都是這個。

就是偶有購買合作社，這也只是以購買原料爲主的合作社。他們因爲他買賣的形式相同，完全把實質不同的原料購買和消費合作社，弄在一起把他算計起來。消費合作社就是受了獎勵，而他的目的是以農民爲主，農民的消費合作社，因爲應當作爲基礎的糧食不能弄進去，所以都失敗了。因此消費合作社獎勵的目的達不到了。

我們回頭看到各國消費合作社運動史的時候，他們並沒有受着政府何等的保護獎勵，他們自會發達。在英國，是相當發展之後法律纔發布出來。在德國，政府還用過種種的妨礙政策，仍有今日的隆盛。日本的勞動者和下級智識階級，若是真正覺醒着，那末就沒有政府的獎勵，消費合作社也可以發達。政策是副的，他們真正的自覺纔是真正的動力。

普通選舉運動，到大正八年（像那些胡鬧的提案不算）纔行起來，勞動合作社到近年纔開始實際運動，日本一切的社會運動是同經濟界的遲慢一樣的遲慢。他們還不知道消費合作社對於社會改造運動的價值。縱使有人知道，而他們對於民主的相互扶助的訓練也差。就是消費合作社的祖國，英國，這個運動也得要很久的運動呢。日本也應這樣，他們受了普選運動的洗禮，由勞動合作社運動覺醒之後，纔知道向真正的消費合作社運動走去。

最後我想說說消費合作社運動，對於日本的社會改造運動特為必要的點，再來擱筆。這些事情，或者是消費合作社發達前的各國的通弊，也說不定。我現在不能詳說。但是，日本的現狀，消費合作社出來改造的，實在太多了。我關於日本得有消費合作社必要的事情，於序論以來所

說過的生活費的節約，營利主義的改造等等之外，還有沒有說夠的東西。這一層只要由營利主義改造，自然可以消滅，同時比較起營利主義，或者是很瑣碎的事情也說不定，但是他可是迫在目前的一種要求。

第一，日本的消費組織，過於亂雜，過於無責任。消費者完全聽着零賣商人亂幹。他們坐着等人來兜攬，只是照着人說，也不稍爲選擇一下，就把他買了。不這樣的人，就把零賣商人看作自己手下人一樣而蔑視他。這不是人格者相互的交易，是人同奴隸的交易；或是買主常常要注意着不要受騙。縱使這些事情就是沒有，也不能不常常感覺不愉快的不安。像這樣，常常把人看作奴隸，而以猜疑的眼光對待，不能不說是主婦自身的墮落。一方面，由零賣商人看起來，也有很多的缺點。他們的制度是賒賣主義，所以不論何時，都有被人倒賬的危險，去兜攬生意的時候，又被人作爲奴隸看待；於是心理上，就會生出詐騙數量和品質的傾向來了。這不但是心理的結果，就是物質上也可以使人不得不作這種不正的行爲。就是賬一被人倒去，立刻得受損害；去兜攬生意，又不能不用許多人，他的營業費不得不貴了起來，他們還不能不慢慢的以少數人爲主顧而營

業；勢必至對於個個的物品若不多得餘利，就站不住了。其結果躉賣價錢，同零售價錢的差，就差得太多了；但是就是這樣，他們若是只作正當買賣，他的經濟還有不能成立的傾向。所以他們在物質上不能不幹那不正的事情。就像窮人去作賊一樣，他們受人虐待，他們益發增長這個傾向。只是他們不是只受着經濟的苦楚，他們因為常常作不正欺瞞之事，所以漸次把他們的性格弄墮落下去。

像這樣，今日的零售制度不但把相互的生活弄墮落了，還把零售價格同躉賣價格的差愈弄愈大，把他們的所得益發弄得沒有價值了。概括的關於日本零售價格如何之高，非把各地零售的行情調查之後不能結論；但是只是一般的，却可以由左列的數字察知出來。

據大正九年十二月一日，大阪商業會議所的調查，米麥以外三十一種東西的零售價格，比躉賣價格平均貴四成一；(註一)而神奈川縣某購買會大正八年的零售價格，豆醬等十種，平均比市價廉賣一成六，還有若干的利息；(註二)北海道的某購買合作社，於大正八年，把米及其他八種的日用品，平均比市價廉賣二成六，還得着相當利益。(註三)日本的消費合作社的事業費，

差不多都是在一成以下，所以零售價格，只要貴在一成以上，合作社員就可以得着利益；（註四）就是消費合作社在實利上有存在的價值。就英國的例看起來，對於十四億元強的賣額，是得着一億六千萬元的利益。

（註一）大阪市零售價格同躉賣價格差額的情形：白米七，改良麥二〇，大豆一〇六，小豆八四，豆醬三七，醬油九，茶三七，酒二〇，牛肉五〇，雞蛋二四，牛乳八一，雞肉九，麵七六，梅乾一三五，鹹菜一二，鯉魚乾一四，砂糖二四，洋蔥四五，紅薯五五，洋薯四三，鹹鮭魚四四，香菰二九，瓢絲乾一一，綿七，半紙五八，漂白綿布一九，綿縫線九四，毛斯綸一四，日本襪三四，木炭九，薪材六四，平均四〇%。

（註二）神奈川縣某購買合作社的賣價同市價的差額：豆醬二七，砂糖二三，木炭二二，鯉魚乾一〇，大豆一五，小豆一二，小麥粉二二，漂白綿布一〇，紺色日本襪一四，手巾一〇，平均一六%。

（註三）北海道某消費合作社的賣價同市價的差：特等白米二七，二等米二八，外國米

三〇，精麥二四，津輕產的豆醬二〇，醬油三九，木炭一七，石灰二〇，平均二六％。

（註四）各消費合作社的事業費對於總販賣額的比：共同會八・一，共榮社七・八，日光精銅所購買合作社二・五，日本製鋼所購買合作社四・六，月島購買合作社二，共益社約八％。

上面，除了月島購買合作社創業當時是個例外，其他全在一〇％以下。就是共同會等，在他的地域若是合作社員能夠再加一點，一定可以在八％以下經營。

像這種零賣價錢之高，連企業主都吃了苦了。零賣的價格，或是和躉賣的價格同樣騰貴，或是比他格外騰貴的時候，勞動者因為生活困難，就要求了提高工資。企業主就想出了一種制度，不提高工資，而自己去買大宗的物品，把他分配給勞動者。若是只是除開零賣商人還不能救勞動者的餬口，他就當作給他的工資一樣，格外補助他們一點，也用廉價分給他們。現在從數字上來看看這個制度（農商務省的調查）：

#### 有物品配給制度的工場

三六三

## 受物品配給的人員

三九〇·四五七

## 物品配給金額

一七·五一七·九六三<sub>元</sub>

這是大正七年末只就工場調查的，若是把鑛山加算進去，數額一定很大。此外進寄宿舍的人在五十萬人以上，（就是受物品配給的人也有是寄宿的工人，所以這個數是有重複）所以日本工人約有半數，他的主要的生活用品可以說是仰給着事業主的。這個日用品仰給於事業主的事情，就是物品工資的部分的繼續。曾經法律禁止的物品工資制度（*Article system*）是由着這個制度維持着。物品配給的性質既已是一種的物品工資，那末他很容易引起同一的弊害也可以想像了。我不是全然謾罵這個制度，我也承認他的有利之點，並且還承認他設立的動機，是由溫情主義出發，更進一步，我還信他從來沒有把物品騙人，或是貴價。但是市面不好的時候，這個弊害會不會發生，實在是個疑問。尤其其他根本的弱點，是弄得勞動者不能脫出對於資本家隸屬的地位。他們把勞力提供給企業主，主要的日用品又受着他的供給而生活，全然像是一種機器了。勞動者關於收入縱使要靠着別人，關於消費方面，若是能夠由自己努力，那還比較的像



人得一點。并且他們的糧食給企業主捻住的時候，他們的自由行動會受他的限制。他們要同盟罷工的時候，因為有絕食的危險，於是他們不能不用暴力出來佔領。像這樣他們不但不能作合法之爭，由社會看去，還是引他到一種暴動裏去。所以就這一點看起來，要日本有健全的勞動運動，也有消費合作社的必要。

最後我由日本國民一般的缺點，和近來勞動運動的傾向，研究起來，也不能不高聲提倡消費合作社運動。

日本施行憲政以後已經三十年，施行地方自治制度已經四十年了，而憲政還不能圓滑地運用，自治還不發達。有人說這是日本國民性的缺點。他的發達，真像這樣的遲。我作為大和民族的一人固然不像這樣悲觀，而現在可不能不認作日本國民的缺點。

這種民主的社會的運用，是社會發達的基礎要件。我們要作為不受淘汰的民族，要作為有生存價值的個人而生活，絕對不能不長於這個民主的運用。像這種訓練，不是一日就能成功的，不能不從卑近的地方一步一步走去。并且如果這樣進行，也不難達到那個目的。

到今日止，日本民族所失敗的政治，就是困難於民主的運用。那政務是一般的東西，對於各人的利益的作用，很是間接的，其手段也是代議制，參預政務的事情也是間接的。因之各人把政務當作自己的事務的這種觀念很是薄弱，就是他的參預很不熱心，這因為各人不由着自己的意思活動的緣故。要各人自覺，有使他習於團體訓練的必要。

在消費合作社，他經營得如何，立刻關係到社員自身的生活費。又因為各人出席於總會來參預他的事務，是直接的，所以合作社即自己的觀念很強。就是各人都愛合作社，對於合作社的事業都熱心，這就是德謨克拉西。像這樣團體的民主的運用一行習慣，對於比較的離自己的利益遠一點的更大的團體，也可以熱心起來。到這個時候，社會的民主的運用，纔能夠完成。所以消費合作社，對於日本國民所缺少的那個民主的政治的訓練，也很是要緊。

與這個國民性的鍛治同時想出的事情，是日本勞動運動的現狀。日本的勞動運動，從開始至今，僅只十餘年，而真正陣容整飭的，不出最近這數年。

然而他們已經高唱勞動者的工場管理。夢想把資本家的牙城顛覆下去，成爲自己的天下。

他們是幷想把這事立即實現。在目前這種沒有預備的時代，能夠做這種革命的事情，惟有暴力，他們不但不嫌這種暴力，他們對於那男性的威力還十分景仰。

我在這裏沒有批評暴力革命的工夫，也沒有力量。但是能夠在這裏說的，就是大凡一個經濟組織，不是突然弄得出來，是應當由生而長的。其成長的極度，對於已存的經濟組織，是立在哪種關係，是如何打敗他，這是看那時的情形說話；但是頂少不等新經濟組織，在那裏發芽，幷且成就着自然發達，是萬不行的。

由主觀看去，能夠組織新社會的人，是有破壞的實力的人，同時又非有建設的力量不可。沒有建設的力量，而只圖破壞，不但違反社會進化的理法，而且是人類所不忍爲的。

舉一個例說說，暴力革命派所很喜的，是今日的俄國勞農政府。他們對於破壞這一點，真得着良好的結果了。但是他們有了建設的力量了麼？

戰爭的影響，固然很大，而今日的俄國，生產非常減少，運輸的組織也亂了，許多國民，都爲饑餓所苦。而要想組織的一種力量，不是用着社會的民立的組織，是用着很專制的組織。各人的自

由意思的發露，爲軍隊式的命令壓倒下去了。像這樣，那社會改造運動的根本精神，又在那裏呢？像這種無謀的破壞，若是假以長時日，自然也會有建設成功的時候。但是這裏面不是有非常之大的犧牲和無理麼？我每想到俄國的革命，我就想到若是能夠有英國那樣完全的勞動協社的組織就好了，俄國由戰爭以來，上了發達的路的消費合作社若是能夠更形發達了就好了。

（註）歐洲大戰開戰當時（一九一四年）俄國有一萬的消費合作社，和一百五十萬的合作社員。但是其中九十萬人是農民的合作社；就是工業者的合作社，也同日本一樣，多半是增進工人幸福的設備，那真正的消費合作社，實在少得很。但是等到戰爭發生起來，都會方面的食糧及其他日用品非常缺乏，價格暴騰，弄得來許多人民若照着從來的組織，絕對生活不了。於是都會方面的消費合作社非常發達起來。譬如聖彼得堡，當戰前僅僅三十個合作社，到一九一七年成了一五〇個，莫斯科的新合作社成立了一百餘個。各都市都照着這個勢力發達，所以大革命的一九一七年底，已有二萬的合作社，有五百萬名的合作社員。看這個發達的內容，主要的是勞動者的合作社，并且不像從來那樣附屬於工場，是自

由獨立的合作社。這些消費合作社，其當然的歸結，自然是組織了一個全俄消費合作社中  
央聯合會（Zentrosojuz）。這個中央聯合會，設支店於各地，不但把小麥及其他日用品送  
到都會地的合作社裏去，還設生產部，開始供給許多的工業品。對於這麼發達的消費合作  
社，帝政時代的政府，并不是取全然自由的態度，也很把他束縛着。假政府時代，到把消費合  
作社完全放在自由的地位，想用他的力來維持民衆的生活，因為要他發達，還給他種種特  
權。在這種狀態下面，一直到了列寧們的社會革命時代。社會革命的結果，把資本家的財產  
和事業完全沒收了；可是對於消費合作社，沒有動一個指頭。勞農政府對於消費合作社的  
態度，初時很有種種傳說，但是今日可是想利用着他來組織經濟生活了。因此一九一八年  
合作社數加到二萬五千，社員加到九百萬人；一九一九年末，合作社數五萬，社員一千八百  
萬人。國民新聞是這樣報道，那數字的確否且不用說，而發達非常一事，可是實的。在今日混  
亂狀態之下，社會生活組織有序的，聽說靠着消費合作社之力不少。與外國的通商，說也是  
要由他們幹。那末我們由這些報道，可以想像消費合作社的力量是如何之大了。若是社會

革命當時，消費合作社能夠像今日這樣的發達，俄國在經濟上應該可以用更少的犧牲而達改造的目的了；那末經濟上不是可以不破壞而走到第二的建設了麼？同時社會革命以前，被戰爭中那緊急經濟狀態，促進發達的消費合作社，能夠把那麼急烈的變換的犧牲緩和下去成爲社會生活的中心，把民衆由飢餓救了出來，這也是一個大大的教訓。若是缺乏着戰中那樣的訓練和組織，俄國一定要嘗更大的苦痛無疑。連那樣的組織訓練都沒有，曉得戀慕暴力革命，這實在是冒瀆人類的人。

負着建設新社會使命的人，於破壞舊社會之前，不能不先養自己的力。不先作新社會的胚種，使他成長，並且於那個運用上好好訓練，這是萬不行的。

養成自己的力，在乎努力漸次滿足目前的要求。若是不去努力滿足其目前的要求，只把目標擱在遠處向前猛進，這不是真正充實其力的道理。要研究勞農政府的組織，不如先去研究眼前所要求的勞動合作社的組織好罷。不如研究消費合作社的組織好罷。研究用暴力的戰法，不如去想同盟罷工的戰法，或是去研究發展消費合作社的好罷。只是作空想的研究，對於他們是

不會有何等實益的。

人類若是從着自然的要求，是不應有躡等之事，今日的勞動運動，動不動就想躡等，這實在是外部刺激的結果。勞動運動的指導者，看見先進諸國的情形，立刻就想要把他適用到日本的勞動運動。他們自己把目標放得很高，這是他們的自由。但是要為勞動者運動的人，不能不由他現實的要求導去。我們的理想，儘管放在遠處，而進步的路程，可不能不一步一步的走去。

徒想躡等的勞動運動，那因歐洲大戰而起的激情時代一旦過去之後，就不能不從新發足。我們所能做的，不能出於我們能力之上，我們要想做一個大專業之前，我們不能不沈潛；同樣，一個階級要盡他的大使命，也不能不深沉着養他力。

使勞動者養成這種力量，使他們得着這種訓練，是消費合作社的使命。消費合作社養成這種力量，同時自身就是新的經濟組織。我們不能不知道，在日本的社會運動上，消費合作社的使命，是特別的大。

消 費 合 作 運 動

此 書 著 者 極 翻 印 必 究

中 華 民 國 十 三 年 七 月 初 版

回 每 册 定 價 大 洋 陸 角 伍 分

外 埠 酌 加 運 費 匯 費

原 著 者

日 本 本 位 田 祥 男

譯 述 者

林 唐 敬 駱 杲

發 行 兼 印 刷 者

上 海 寶 山 路 商 務 印 書 館

發 行 所

上 海 及 各 埠 商 務 印 書 館

COOPERATIVE MOVEMENT IN THE  
VARIOUS COUNTRIES

By  
HONITA

Translated by

LIN KUEI AND TANG CHING KAO

1st ed., July, 1924

2d ed., Oct., 1927

Price: \$0.65, postage extra

THE COMMERCIAL PRESS, LTD.

Shanghai, China

All Rights Reserved

五三四七號

蓮



