

二書叢作合

販賣合作提要

童玉民著

上海新學會社出版

32 512

# 要提作合賣販

著 民 玉 童

中華民國十八年六月初版

販賣合作提要

定價大洋壹角二分

版權所有

著者 農學碩士童玉民

校閱者 餘姚嚴天魂  
奉化董叔平

印刷者

上海交通路  
新學會社

# 凡例

一、本書爲前出購買合作提要之姊妹篇。

一、本書適作實地經營販賣合作社者之參考，又可充學校之教本。

一、著者任教於浙江省合作指導人員養成所時，曾編述販賣合作經營論講義，本書卽由該講義摘要並改訂而成。

一、編輯本書時，參閱日本美國中國之合作書籍，不下數十種，而以適合我國社會環境爲歸宿。

一、著者公私事務紛繁，率爾操觚，數月而成此書，宗  
妥之處，或所難免，尙望讀者予以糾正！

# 序

創設產業合作社之主旨，在使中產階級以下者，以致底精神，糾集零星資本，經營合作事業，庶期安心悅意，服役本職，不爲生存競爭所纏繞，而鞏固自身在社會之地位。產業合作社，謂之救中國社會之一貼良劑，不亦可哉！著者不揣譾陋，業就購買合作，提綱挈領，筆之於篇，乃蒙新學會社經理趙仰夫先生，卽刻付梓，使有問世機會，引爲欣幸。茲又續編販賣合作提要，以爲前書伴侶，區區愚忱，無非在欲喚起邦人之注意，並供實地經營

物品販賣合作社者之參考資料。如於鄉村之改良，農工業之發達，果有涓埃之助，芻蕘之獻，則著者握管之勞，誠值得矣！是爲序

童玉民識於浙大農學院十八，三，二十九。

# 目 錄

第一章 販賣合作社之意義

第二章 販賣合作社之效用

第三章 販賣合作社經營之目的

第四章 販賣合作社之原理

第五章 事業之經營

第一節 生產物之意義

第二節 生產物之調查

第三節 價格上之有利



第一項 商品之條件

第二項 商品造成之方法

第三項 資本

第四節 妥善之販賣

第一項 進貨之妥善

第二項 販賣之妥善

第三項 販賣代價之妥善

第五節 交易

第一項 交易之形式

第二項 輸送之方法

第三項 損害之賠償

第四項 代價之收集

第五項 其他交易上當注意之事項

第六章 業務之分担

第七章 成績審定

第八章 販賣合作社之發達與其社員

# 錄 目

---

# 販賣合作提要

餘姚童玉民編著

## 第一章 販賣合作社之意義

販賣合作社，一名運銷合作社，日名販賣組合，英名

Co-operative Selling 又有 Co-operative Marketing,

Selling Co-operation; Associative Marketing 等名稱。

何謂販賣合作社？即為聚集多數農民之生產物，以為共同銷售之合作的機關也。或買入合作社社員之生產物，或受合作社社員之委託，或經加工而始出售，或不經加工，而即出售，則不可概言，當隨因地而酌定之。

販賣合作社，根據於不賒不盈之原則，以謀各個農人之利益爲目的。語其實際性質，有二種利益，一爲單獨生產之利益，一爲共同販賣之利益。我國農民，素無合羣公德等觀念，一盤散砂，不可黏合；近自西風東漸，工業上以應用機械集中資本之故，發達進步，一日千里，農民以無組織之故，卽爲時代之犧牲者，亦爲潮流之落後者；當其購入物品時，須依照有組織的工業者所規定之價格，當其銷售農貨時，須聽從奸商之命令，故當其購入物品時，依零買之價格，當其售出農貨時，則照躉賣之價格，其吃虧爲何如哉！爲補救計，非農民互相聯結，以組織一販賣

合作社不可。農民有販賣合作社，然後可享受左述三種權利，上記二種利益，隱隱然存其間焉。

1. 消費者所出金錢之大部分，歸於生產者之手。
2. 保證繼續供給及有規則的貿易。
3. 改進生產者論價之地位。

『販賣合作之目的，乃對於社員所生產之物品，以公共販賣之，而得最大之互益者也。農人之所以組織販賣合作社者，乃有感於販賣方法改良之必要，而以私人組織之分配機關，未能完善，或商人坐享利益，剝削農民之剩餘，於是以聯合之力量，使分等別級，有所標準，研究市

場情形，以定販賣之方法，實行經濟運輸制度，調節物價性質，使社會之安甯，得以穩固。但欲符農產品販賣合作社之意義，則合作社之社員，必需全屬農人，而以農人管理之，因其所得之利益，將依其營業量而分配之於各社員者也。販賣合作社所需之資本，乃為便利販賣事業之一種方法，而非欲得超於官判以外之股息；而販賣合作社既組成後，即為一法人，有充分之權力以辦理貿易事項，以融通資金，以負擔責任，與尋常合股公司經營貿易相固侔也。

〔唐啓宇博士著農業政策一九六一—一九七頁，定價二元，江蘇政省府消費有限合作社發售〕

販賣合作社，可謂小生產經營者之一致團結之力，團結以後，其力能與大生產經營者之力相等；蓋一人之生產品，原屬有限，合十人之生產品，斯得十倍之力，合百人之生產品，斯得百倍之力，合千人之生產品，斯得千倍之力，夫然後可與大生產經營者相抗衡也。（大宗生產亦稱大批生產或大量生產，英語 Mass production,）最初創設農村販賣合作社者為英國 North Males 氏，時在一八七一年。

## 第二章 販賣合作社之效用



昔日之農民 自耕自給，以衣以食，與界外市場，關係甚少，其動作爲獨立的動作 (Individual action) 其事業爲個體的事業； (Individual business.) 今則不然，農民須聯絡同志，團結一氣，以圖生產上及分配上之改良，藉期多博最後的潤利，所謂農業爲貨殖業 (生產業) 之一種，當帶商業色彩也。此等農業，即爲企業的農業 (Business agriculture)，亦稱商業的農業 (commercial farming)。

販賣合作社者，即應時勢之需要，爲救濟農民之最良組織，而以達到農業之商業化爲目的者也。

Cooperative marketing to-day is sincerely an eco-