

民國文獻資料叢編

民國金融史料彙編

殷夢霞 李強 選編

國家圖書館出版社



殷夢霞 李強 選編

民國金融史料彙編

第八十六冊

國家圖書館出版社

第八十六冊目錄

中農月刊

第三卷第六期	運銷專號	一九四二年六月	一
第三卷第七期		一九四二年七月	一〇一
第三卷第八期		一九四二年八月	二一七
第三卷第九期		一九四二年九月	三五一
第三卷第十期		一九四二年十月	四七五

中農月刊

孔祥熙題

第三卷 第一號 第六期

—— 運銷專號 ——

目 要

論

著

如何推進農產運銷.....

王伯天

運銷之發展及運銷費.....

蔣國炎

物產的研究.....

柏夢非

物產運銷調查問題.....

古耀庭

查

重慶市之指幣運銷概況.....

錢英男

我國紗花之生產及市場.....

楊潤祥

世界棉花市場.....

楊潤祥

德國以貿易貨制與日匪集團.....

華一光譯

史達利：轉變中之世界經濟.....

殷錫琪

卸木塞：貿易統制論.....

李崇仲

農業經濟金融文摘

地政署組織法

財政部銀行監理官辦公處組織規程

民國三十一年同盟勝利公債條例

民國三十一年糧食庫券條例

妨害國家總動員懲罰暫行條例

農業經濟金融大事日誌 卅一年五月份

統計資料 中國農民所得所付物價指數

編輯後記

中 國 農 民 銀 行 經 濟 研 究 處 編 印

民國三十一年六月三十日出版

中農月刊第三卷第六期目次

運銷專號

論著

- 如何推進農產運銷.....王伯天(一)
- 運銷之發展及運銷費.....蔣國炎(九)
- 物產的研究.....柏夢非(一六)
- 物產運銷調查問題.....古耀庭(二四)

調查

- 重慶市之豬鬃運銷概況.....錢英男(二九)
- 我國紗花之生產及市場.....湯國祥(三八)

譯述

- 世界棉花市場.....概然編譯(四六)
- 德國以貿易貨制與日圓集團.....華丁夷譯(六四)

書評

- 史達利：轉變中之世界經濟.....殷錫琪(六八)
- Eugene Staley: World Economy in Transition.....

農業經濟金融文摘

論金融必須統制與設施方針我見

章榮正 (七二)

財政金融與物價問題

寧嘉風 (七五)

我們對於當前物價問題的意見

伍啓元等 (七六)

論地方動員

陳正謨 (七七)

農業經濟金融法規

地政署組織法

(七八)

財政部銀行監理官辦公處組織規程

(七九)

民國三十一年同盟勝利公債條例

(八〇)

民國三十一年糧食庫券條例

(八一)

妨害國家總動員懲罰暫行條例

(八二)

農業經濟金融大事日誌

三十一年五月份

(八三)

統計資料

中國農民所得所付物價指數 (二十二年至三十一年三月)

(八五)

編輯後記

(九三)

論

著

如何推進農產運銷

王伯天

農產控制產品不如工業易，故生產者在運銷方面競爭大，應以合作組織補救之。一、合作之理論及目的：生產者與消費者之福利互相依賴，合作對此二者兼善並顧；並以經濟民主化為目的。二、推進農產運銷之方案：原則有二，即與農村以現實利益，及使其以服從換取助力。步驟亦有二：(1) 賦農村社會以物產交易權。(2) 以政府力量輔導此交易權之應用與發展。我國農產運銷基層機構為牙行，應將其交易媒介權轉移於農村社會組織，而以農村合作社為最適宜。實行時應由政府以法令規定。其業務除負媒介責任外，應營農倉及供給業。如欲完成整個運銷體系，更須設農產運銷公司為上層組織，其任務有輔導合作社牙行部，推進農倉等五項。

如果一個有相當生產能力的工廠，要想推銷他的產品於市場，並且要自己控制這個機構，他一定很容易的自己設立一個販賣組織，或者專營批發或者兼營零售，再進一步，他還可以派出許多旅行推銷員，或者利用郵賣部與消費者直接往來。這樣一個計劃實施時的困難，只有他自己組織的聯繫和人事的效率問題。但這些問題是他自己可以掌握可以進行解決的。至於產品的供給是可以絕無問題的。除非他有那種組織及效率的問題，如怠工或生產費過高之類。這就是說工業品的推銷有賴於自身者多。即使自己不願意掌握運銷機構，他還可以利用其他既有的批發和零售的組織而以特約方式使之代理推銷。是以工業品只要在品質價格方面能夠戰勝他的競爭者，隨時都可以掌握其產品的出路。

農產則不然，最重要的就是農產無法控制自己的產量與產品。工業不僅可以依照預定的計劃使生產的數量可多可少，並可隨心所欲或觀察消費者的心理與嗜好，改變其生產的形態式樣與質地。農產則僅能以耕地面積，氣候情形按時推測其總量。但不測的風雲可於收穫前之俄頃毀盡一切生產企圖，而推測可能的預測。至於物質雖可藉畜種工作選擇品種，然絕無力可以抵抗自然之操縱。再如成熟季節之有一定與夫生產單位之限於經濟原則，均非現時的科學之所能加以改革者。生產者既不能掌握生產的成果則運銷自不免仰他人之鼻息，因為每單位產量既少而且不同，即無力運用一定的運銷機構，再加品質之與年俱異，自更無法可以利用消費者之心理與嗜好而掌握之。因此農產生產者在運銷方面乃不能不立於可憐的競爭的地位。合作組織之所以適宜於農村的需要原因即為補救這種產業組織上的缺點。故講到農產運銷我們即不能離開合作組織，這在理論上似乎已盡人皆知，似乎更不必多說。然正以其盡人皆知，乃

不無畫屬誤解，結果入於迷途而不返，實有加以引申之必要。

一、合作的理論及目的

一般人均認為消費合作社在為消費者謀利益，這雖合作社則為生產人謀福利而忽略了這種組織的社會整個性。這是一個矛盾的發展，也可以說是合作運動發展過程中不可避免的歷史。

何以是矛盾的發展呢？我們知道社會只有兩種人即消費者與生產者。也可以說祇是一種人即一方面生產同時又為消費者。我們可以說有不消費的人嗎？再除了極少的社會寄生者外，我們能說若一種職業不生產的嗎？顯然的，生產者與消費者利益應該是相互的，而不應該是背馳的。譬如說棉花售價高，因而消費者所付之紗與布的價亦高。表面上看，好像是棉農的利益益增多了，而消費者受了損失。實際上棉農自己固是消費者，即非棉農消費者，因生活費用的增加即不難反映而成為其他物價的提高。是則棉農得之於花價，而失之於其他消費品。其他消費者失之於紗與布而得之於其他生產品。得失之間或不免有數字之差，但其福利之相依相輔則於此可見。即在我們現在的畸形經濟組織之下，生產者為尋求價差而生產，但也不能不注意到消費者的尋求。消費者負擔的減輕，固為消費者的利益；但同時因購買力之提高亦即為生產者之利益。是以離開消費者，生產者即無可為利。離開生產者消費者實亦無法獲其福。如果生產者與消費者的福利是對立的，則生產者將固積以求待價，消費者亦將與求而與取。後者雖尚未有事實的證明，而前者控制產量以求抬高市價，則已成爲合作運銷的重要政策，且已見諸實行，其極終必至殺鵝以求卵。

是的，所謂生產與消費的利益是對於中間商人而言的，是要把中間商人所不應獲得之利益這這與消費者及生產者。然而我們要曉得這正是我們經濟脫節的結果。我們要糾正這種組織上的脫節，就不應該再事社會的分化，而引起更大的脫節。消費合作社的成功，已半正式地踏上了生產組織的途徑，且已認為必然的結果，則未來的趨勢當可想見。故欲謀消費者的利益，應有生產者始。同時欲謀生產者的利益亦應有消費者始。這是一個整個經濟圈子，也祇應整個的看。一方面求合作，一方面又各自分化，均謂之為矛盾的發展。

何以又是合作運動發展的過程不可免的歷史呢？這我們得看看合作組織是怎樣生長起來的。

合作運動發端之初，並沒有消費者與生產者的分野。合作之父的奧文就是想藉合作以改造整個社會的。他曾作種種的勞力，企求全社會的合作。然而在資本主義及其政府的嫉視之下，終於失敗了。此後經過短期的沉默，乃有羅盧戴爾式的組織形式出現，放棄了以全社會為目標的理想，而專注力於毫無組織的消費者。這不僅是發展合作運動的一個實際戰略，同時並可避免與已入於資本主義掌握中的生產組織衝突，而逃避了它的壓力，這是當時成功的重要因素。所以我們可以說合作運動是偷偷的在人家不注意之下生長的；也可以說這是資本主義壓迫之下的罅隙中產物。這種乘虛伺隙的方策，我們自不應該反對。然而罅隙到底是罅隙。在幸的方面說，我們固已在這種偷襲的環境下長成了，而說不幸的方面說，則我們已完全忘記了正面的努力而以偷襲為正常的，當然的生活了。時間的因素將使我們見到非彼即此的結果：一、全面的壓力也許要把罅隙擠滿而

使轉陳中的產物歸於滅亡；二、轉陳中的產物立即開始以全力向其最初的目的——改造整個的社會——進攻，推翻當前的壓力。就目前說，合作者的環境，比任何企圖改造社會的運動者為順遂。他已取得一切政府的承認和援助。在過去的奮鬥中，除了最初的，勝利往往是屬於合作者，這大概可以使合作免除第一種結果的憂慮。但不進則退，合作組織的變質，不是沒有事實。如果我們沒有更遠的目標，可能的要受社會的淘汰了。所以在戰略方面，我們或可以因襲過去的和平進行，但目標則應移注於此種運動的社會整個性。我們應發從現在起，恢復此運動最初改造社會的理想。這就是說，我們應該有一個全體社會的合作運動的計劃。這個計劃，沒有消費者與生產者之分，沒有農業與工業之分，再進一步也許可以做到沒有國家與民族之分。這樣就是我們的大同世界。

大同世界何以須有合作運動始？這裏我們須進一步向合作運動所貢獻於經濟方面的是什麼？是生產技術嗎？是運銷的效率嗎？就生產方面言，前面已經說過，合作者祇是半正式的路上子生產之途。在技術方面只不過追隨，絕未見迎頭趕上。就運銷方面言，不錯的，合作運銷的發展，曾促進了運銷效率的提高，有些改進差不多合作組織是發動的中心。然而我們也不能否認這些改進太渺小，太零星瑣碎了。並且非合作組織的運銷機構也同樣地有進步。所以這一切是不值得合作者驕傲的。值得合作者驕傲的就只有一點：那就是經濟組織的民主化——「人本位」原則的實現。在現代的經濟組織中我們看不見人，只嗅着銅，恰當的或許要說金和銀和法幣。他們是主人，人類是他們的奴隸。合作組織就是針對這種嚴重倒置的現象而欲加以糾

正的，我們這裏所想的不是有和無的爭執，而是主奴的異位。反奴為主的前提，就要較任何其他貢獻為高。生產技術的改進是人，運銷效率的提高是人，人才是一切的動力。然則合作的「人本位」原則不是至高最上的貢獻嗎？只有這一點是現代的經濟組織中所不能具備的，也只有這一點的社會化才是合作理想的最後成功。大同世界在政治上是民權主義，在經濟上民生主義。民生主義要是沒有民主的組織，那最多不過是聖君賢相的民生主義。即使成功，也不啻沙漠上的巨廈，隨時有崩潰傾圮的可能。是以經濟民主化是實現民生主義的坦途，也就是大同世界的基石。

納全社會的經濟活動於合作組織之下，是為經濟組織化。將合作運銷的「人本位」原則應用於一切經濟組織中，是為經濟民主化。這應該是合作運動的理想，也就是合作的目的。

話未免說得太遠了。然沒有這個大目標的設定，也許就不能理解推進方法的用意。現在在後面提出一個方案。這得聲明的，後面雖說是農產運銷的合作，實際上當視為鄉村經濟組織的先導。農村的生產組織化後，其他自不難藉此種組織的力量，予以推進而完成最後的目標。

二、推進農產運銷方案

在說到實際的方案之前，應該先說說農村社會的情形。瞭解了這種情形，或可更顯示方案的必要。

前面曾說到農業生產的情形，那是零星散漫，大多是操之於大自然之手。農人雖說利用科學智識與自身的工作以與自然抗衡，然終免不了「靠天吃飯」的心理。生產是這樣，社會環

境是否有利呢？這回答又是否定的，農業因為生產須使用較多的土地，就是一個極小單位的空間的延伸，也要較其他產業所占者為大。並且是限於平面的利用。這樣就無法聚集而居。因而社會的接觸就比較的少而且困難。這一方面養成了孤獨不合羣及強盛的排他心理，另一方面則開塞住理解農村以外的事物和智識之門。對於他們就祇有現實的觀念和事實證明的理想。沒有事實的證明是無法可以打動他們的心弦的。

其次因農村自身的貧困，迫得他們沒有自力更生的信仰和力量。這當然是前面所說的現實觀念的結果。實在也是他們朝不謀夕的生產痛苦。故一切農村建設，十之九來自外方，而很少有自動的。外來的力量，確是需要的。然而這種農村以外來的建設力，如果不能注意農村自動力的培植，則一切由經濟的意義看來，即不啻一種大規模的社會施捨。這種施捨或可收一時的繁榮之效，使農村呈現活潑的氣息。然另一方面更深的養成靠天和靠人的依賴心理。我國歷史上，農田水利每為聖君賢相最努力的工作，很少見農村自動的建設。凡政府的施設每多

隨聖君賢相而消滅。如果我們再看而發自民間的事業，則往往可垂之久遠，至少也比政府的施設來得長久。這就是一是自動，一是施捨的原故，所以我們固仍要用各方面的力量來建設農村，但我們絕不應該以施捨的方式出之。我們用一分的外力，應該同時要收得他們服務的代價，使他們在服務中生長自動的意志，使他們在服務中養成「靠人不如靠己」的社會意志。這兩點：即與農村以現實的利益，和同時要他們以服務來換取外來的助力，就是後面所提出的方案的原則。這個方案有兩個步驟：即（一）賦農村社會以物產交易權（二）以政府力量

輔導這種交易權的應用與發展。這看來是兩個步驟實際上是密切聯繫的，現在按着次序在下面說明。

物產交易權，字面上就很明白，詳細一點可解作物產交易的媒介權，這裏的物產二字暫限於農業生產的物產。

我們曉得，現在一切農產運銷操之於商人、行販、山客、水客之手。但這些商人，除了最小的販子外，很少是與農業生產直接往來的，他們中間還有一種居間人，那就是牙行。商人之收買農產十之八九是假手於牙行。而賣方也不僅是農民，即坐商或一地之大地主之有農產出售者，也必假手於他們。如果買賣雙方有互相尋求之必要，則藉牙行的媒介以完成，交易自然是必須的，這是以服役換取報酬的經濟行為。但也有僅賴一紙護身符，即牙帖，毫無服役可言，而在鄉村市集或城鎮要道，以收取行銀的牙行，這根本不是交易的媒介，而是寄生蟲了。這種組織，除了極少數地方外，差不多是全國一律的。運銷是商人做的，而農商間之媒介則屬於牙行。故謂牙行為我國農產運銷之基層機構，實非虛語。

牙行因係交易媒介，而非交易之主體者，即物產所有者，故所需之設備與資金均極有限。自然目前各地牙行很多自行經營的，但此不能舉以為例，除了大城市外，農村牙行主可以一錢莫名，（牙帖另外）一人一秤或一斗而營牙行的業務。這有幾個原因：一、鄉村市集露天即為交易場所，天井院落亦即貯存之倉庫。且商人於成交後，往往即推人送至指定處所，很少就地存儲者。如為大宗交易，則可暫存於賣方。二、牙行之營業區，往往是非常狹小的，有時甚至僅限於市集內，因之牙行對於這區內之農家情形，非常熟悉，即須尋求買賣兩方，

所費時間實亦有限，故不必多有入手。且其妻兒子女均可供使喚也。除了就地的坐商如大地主或小店主之類，再不然就是他自己，他們很少為農家尋求買方。他們的報酬自然是行佣。如果我們能把全國牙行的營業額，和行佣以數字表示出來，一定是一個很可觀的數目。

由前面所說的看法，鄉村牙行業務是非常簡單而容易的，是一種不要資金而有收入的事業。收入之多寡，當然要看他的活動能力。如果再說其不須服役而收取佣金的事實看來，簡直是不勞而獲。這種收益是很容易由私人所得移轉為社會所得的移轉的方法就是將交易媒介推由私人之手移轉於農村的社會組織。最適宜於作這種移轉的對象的，當然是農村合作社。

我國農村合作運動，最近數年的提倡，在數字上已相當可觀；在種類上則應有盡有。惟質與力則顯弱，最普遍的現象為找不着業務對象。要解救這種現象，最重要的在能替合作社找到正確的業務對象。所謂正確的，就是不須乎多的資金，多的人力，並合于他們的現實觀念。這樣的業務就祇有交易媒介業務了。這不須多的資金，不須多的人力，包括商業技術在內，而又有實際的收益，和經常不斷的業務。有了實際的收益以提起來合作與興趣，有了繼續不斷的業務以增加接觸的機會，則這種組織就不啻一個自動的合作訓練所。業務發展的結果，可以自然而然的成為農村的經濟核心。一切農村事業即不藉藉此推

進。

但如何實行呢？這很容易，祇要政府立刻頒佈法令，規定農村中也可以擴及於小城鎮，一切牙行經紀業務由農村合作社共同經營之。所有農村的物產交易均由其任媒介之責。私人

牙行經紀業務即退出農村。所有營業收入的行佣，除規定其相當的開支外，概作為農村合作社之事業資金，絕不得分配。這不啻即為參加牙行組織的區域中之社會產業。

在組織方面，除了合作社外，還可以包括其他的農村法人團體，如農會之類。這些團體就是牙行的股東。在一定區域內，祇能由這些團體共同組織一個牙行，任該區內之一切物產交易的媒介責任。這個區域不必過大，最好是現在最普遍的鄉區市集區域，不過也不能太小，所以在市集太多的地方，應由地方政府加以規定。一則避免經濟組織的零碎，再則可以集中力量。

他的業務，除了媒介的責任外，較重要的為農村倉庫業的改善，以進行農產集中存儲及減少損害。這本也可以說是牙行當的必要設備。另外一項則為農村供給業務，如各種消費品及生產用品之類。這應該等到他的力量長成後，用漸進的方法去掌握一切農村的供給業，而使農村的經濟事業完全集團化。

在組織上這好像是合作社的聯合會，但這不應該擔任聯合會的工作，他祇是聯合會的事業機關之一。這種組織：

第一、適合農村的現實觀念，有經濟的收益而無論如何不致有虧損之虞。

第二、不須豐富的商業經驗，一般的農民對於產品都具有相當的鑑別力，對於牙行業務勝任有餘。同時因與商人接觸之故，不啻給他們一個學習市場情形及傳播市場消息的機會，這或許比任何的文字的報道來得有效。因為他們多數是文盲，雖有文字，仍須有賴於口傳。同時因為合作社即為其股東，業務的接觸常可以透過這種組織以及社員，即可以引起社員的合作興趣，使得他們因現實觀念的作用，而注意到合作社及其事業

機關，即牙行的事業發展。這是實際的經濟教育，比任何合作訓練要來得切實。

第三、這是以農村養農村。牙行的收益本屬諸私人，現在化為農村的社會收益，是為農村社會開一永遠不斷的財源。而這種財源並不是捐稅，並沒有增加農民的負擔，也不是農村以外的捐助。維持一種事業的永久基礎，這是最好不過的。以農村養農村沒有比這種收益更好的財源。

第四、培植農民的自動建設力。牙行的收益算說近於不勞而獲，然其收益之增加是與其服役成正比例的，服役愈週到，愈勤慎，則交易額愈多，佣金收入亦高。這就可以糾正他們「坐以靠天」的習氣，而知道服役之可貴，與欲謀收益，必須增多服役的精神。

第五、由於經常的牙行業與商人接觸而明悉市場情況的結果，即不難利用此種經濟及組織促進合作運銷的動機。然在初期仍大有待於政府之輔導。

再就政府方面說：

第六、農村既有此種固定收益，不啻增加地方自治的財力，而莫定自治財政的基礎。除鉅額的地方建設費外，政府不必再糜費款項於農村的建設事業。

第七、這種組織的完備，可將一切農產交易置於政府管理之下，如糧食政策之推進，即可以此為最下層機構。雖窮村僻壤，亦無所逃避，而倉庫政策的完成則整個農產運銷的體系即不難具備矣。

這種政策的推行，毫無若何困難，甚或極容易。因立於不利地位，無僅農村之小牙行經紀業及農村市集之場主而已。就

是他們，也不至有太大的阻力。因為這並不是他們的專業，祇不過一種額外收入而已。最近政府公佈之牙行紀業管理辦法，曾規定同業公會可設牙行部，經營牙行經紀事業。就個人看來，這是牙行經紀業社會化的先聲。如能擴而大之，規定一切牙行經紀業為社會法人專業，私人可受俸於此種社會法人為牙紀而不得而自營牙行業，即不難完成立法之重大意義矣。

不過牙行業之移轉於農村合作社，祇不過推進農產運銷之第一步。如欲完成整個的運銷體系，則尤有待於上層組織的設立以輔導之，扶助之而後可。這就要設立農產運銷公司。

就前面各節看來，我們知道牙行業祇是一地的，極小的區域組織，而他的目的最重要的是掌握農村的一切物產交易權，在他的經費力量未長成之前，是不能有所作為的。故政府為促成他的力量長成起見，應另設立農產運銷公司為其上層組織。這個公司完全是一種商業組織，以經營一切農產運銷為目的，對於各地合作社所設之牙行之關係與一般商人同，即藉牙行為在農村收購農產之媒介人，而以佣金為其報酬，然後逐漸地由各地合作社加入股金，以至最後完全合作化為止。這樣運銷公司即成為一定區域合作社之另一運銷機構，而以牙行為其最下層組織。現在我們將此公司的組織及營業宗旨述之。

農產運銷公司暫以省為單位，省區過大者可劃分為二或三個區域，以經營該區內一切農產運銷為宗旨。他的資金，最初應由政府撥借，而在可能範圍內儘量容納私人，農產團體，各地現有之牙行經紀業，及各地已設或待設之合作社為其股東。私人農產團體及牙行經紀業視為贊成股東，其股利及紅利由政府加以保證，合作股東則依合作原則除最低之股利外，紅利

則依賴主制分配之。

運銷公司最初的營業，一如一般商人，自農村收購農產而運銷之。在這時期以內，他與一般商人立於競爭地位。所不同者運銷盈餘依規定撥提股息紅利公積金等外，應再依願主制，通過農村牙行轉運生產人或合作社。惟合作社社員所應得之比例，須高於各合作社社員之生產人，以示提倡合作組織之意。這就要求保證農產品在農村的價格，而同時仍不失合作社的意義。

前面說過農村中祇有現實的利害觀念，凡不是可以印行把握的利害，對於他們是沒有什麼作用的。合作運銷的辦法，是由社員將產品交社，或預付當時市價之若干成，待出管後結算。這使得農民不能立刻知道他究竟可得若干，而最重要的如過交社後而市價下跌，即不免影響合作社的未來。再一點是合作社既未買進，則一切處理的手續即不能不顧到個別的所有權，及其等級的優劣。於是在處理上發生不少的困難和多數的費用。故不如最初即用收買式，依市價買進。既可以避農民不再就心價格的下跌，而同時可以混合處理。售出後如有盈餘，再依購進價攤還農民。自然不是盈餘的全部。適有虧損，則公司自行負擔。如是則農民可以享受高價的利益而不至受跌價的影響。

或謂如是則公司必至有虧無盈，而不免於最後的破產。這亦不然，因盈餘的攤還既已由公司截留一部，則盈虧相抵之餘，決不至損及公司的財產，而農民在最初即已獲所滿意的市場價格，對於發達盈利已感滿意外，故決不至再計較其多寡。特不運銷此以引起農民自行參加運銷之興趣而已。再利府合作社

社員與非社員之差，求合作組織之擴大，即不難使全體農村入於合作旗幟之下矣。

至運銷公司的任務，約有下列五項：

(一) 輔導牙行部亦即合作社之事業機關，推進農村倉庫，以完成農村儲藏制度，其一切計劃應由運銷公司設計，而由牙行執行之。

(二) 藉牙行部掌握農村的供給商業。

(三) 透過牙行部或供給商店調劑農村的金融。

(四) 輔導合作社或其聯合社改進農業生產方法及一切有關農業之農村建設事業。

關農業之農村建設事業。

(五) 樹立有組織之農產市場。

倉庫本應視為牙行事業之一，代理買賣即須有妥善之儲藏，惟此尚有農村中儲藏之意義在焉。如能就農村集中地點設立模範倉庫，藉嚴密的管理減少質量的損失而使農民注意於零星儲藏之不合乎經濟，則不難逐漸地將零星儲藏的習慣，移轉為集中儲藏。因而藉此以掌握各地的供給量。

牙行部既掌握了各地的農產交易權，則藉這種接觸可以進一步為農村之供給商店。即一方面受運銷公司之委託，購進農產，而同時則為運銷公司經營一切農業生產及日用必需品於農民。也可以受合作社或農民個人之委託代購各項物品。

至於調劑生產者的金融，在目前購備金證界直接的任務，但不可諱言的，這種力量所能到達的祇是極淺薄的外層，而農村的深處則為高利貸者，或為農村小商店所經營。這不是資力雄厚與否的問題，而是割剝方式的有或與否。一千一度的信與運，不用說不能透過真正的需要處所，即使透過了，他們也

建設研究

第七卷第四期要目

專著

- 鄉鎮保長民選問題..... 宣樸心
- 國父關於省制問題的遺教..... 錢實甫
- 蘇等劃分問題之研究..... 陳柏心
- 廣西國民中學之現狀與改進..... 蘇希洵

時 評

- 糧政的前途..... 論食鹽專賣
- 淪陷區進口貨物解禁
- 戰後世界和平問題
- 蘇德大戰再起以後 中美加緊合作

隨筆

- 國民中學教育之目的理想及設施..... 雷沛鳴
- 今日中國道德標準問題..... 謝扶雅
- 論青年精神..... 宣潤之
- 現階段之廣西銀行..... 黃鍾岳
- 目前推行公共遺產的幾個問題..... 王明輝
- 粵西民主人物散記..... 梁峙嶺
- 海國遙遊..... 戚 成

元一十年半定預	二 每册	零售
元十二年全定預	元	

桂林 東路 八桂 總社 編印
 廣西 建設 研究 會 總經 售

要感到極大的不便。農行放款最好是物資，種類既多，數量方面最好又是零零碎碎。這是金融業所絕對不能辦理的。所以最好是透過運銷公司，以達於各地合作社之牙行部以最近經濟的方式履行金融調劑的任務，則現時農業貸款之效率或不難大增。農業生產方法之改進以及農村建設事業應仍由政府負責，但可以運銷公司為輔助推進之機構。較之現時之推廣制度或更有效。

最後是樹立有組織的市場制度。所謂有組織的市場即在於供求狀況的變遷可以價格漲落的方式反映於市場。據言之亦即

價格的漲落隨時可隨供求的狀況而調整。運銷公司藉各地牙行部為其下層機構，隨時可以明悉各地市場之盛虛，乃不難預測市場需要之旺淡，而使每一市場價格之漲落立刻反映於各地市場，使之依經濟條件之調整而趨於一律。自然這須有待於交通及運輸工具之增進，及人為的各種阻力之廢除而後可。

這個計劃的實現，並不是怎樣困難的事，而最要的則在於使農村能控制一切物產的交易權，則不僅農產運銷，即農村合作事業亦不難進入於一新階段也。

運銷之發展及運銷費

蔣國炎

一、過去之運銷：始為有無相易，繼則「日中而市」，至漢唐時有孫弘羊及劉晏之平準與均輸制度，為國營運銷之首創。在自給自足時，運銷業發展有限。二、產業革命後之運銷：因大量生產，須爭取市場，故減低運費，以輕成本，至為重要。三、運銷業之範疇：以全社會為對象，謀減低費用，使接近一般之購買力。四、運銷費：減少運銷浪費，可降低物價。浪費之原因：(一)運銷中貨與量之損失過多；(二)機構繁冗，妨害物產流暢。減少浪費，須徹底一切服務是否需要而調節之。此外，多用機械力及採取合作方式均可減輕運銷費。

(一) 過去的運銷

運銷之成為學者研究的對象，祇是最近二十餘年來的事實。這是產業革命和交通工具改進後產業經濟發展的另一方面。所謂產業經濟，為自生產原料始，以至製成品到達消費者手中為止的一切經濟問題。這可以分為兩部門：前一部門即原料的生產過程，重要的為技術經濟或製造經濟 Production Process。舉凡農、礦、漁、牧、森林及製造工業各業屬之。後一部門即使製成品送達於消費者之手的過程，為運銷經濟。這包括商業、運輸業、倉庫業，及與運銷有密切關係的各業。自然我們不能有明顯的劃分，不僅業與業間不能明顯劃分，如金融業即為整個產業經濟的樞紐，即單純的一業內亦無法劃分，如

製造工業，即為技術經濟與運銷經濟相互連貫而先後迭乘的。我們說運銷是產業經濟發展的另一面，並不是說在這以前沒有這種事實。實際上，最初雖有無相易，以滿足個人的慾望的行為，即是運銷的發軔。由最初有無相易的私人經濟，演進為「日中而市」的社會現象，就已完成了某一個區域內的社會產業經濟了。由個人的有無相易，演進到民族部落間的有無相易，遂形成集體經濟的胚胎。此種事實，在社會經濟進化的過程中，並不限於一地或一時，而是隨時隨地都可以考證的。在我們的歷史上，國境內及國際間的有無相易，并曾發展為重要的政治及財政上的政策，如漢唐之孫弘羊和劉晏，他們的平準與均輸制度，即為人類歷史上，至最近以前為止最早的也就是最完備的國營運銷制度。他們藉這種制度，不僅使當時的社會生產無匱乏之虞，且無滯貨與剩產，使當時社會經濟無屯積與居奇，使當時的民生不流離，不帶飢。他們並藉此解決了擴張國力與平定內亂所需的重大的財政負擔和困難。以當時的社會條件，程度此偉大的政績，實不啻為人類經濟史上之奇跡。此外如邊境之茶馬互易，雖則重要的在藉有無相易，以懷柔邊人，而國際貿易的管理則於此已聲揚絕。此固不僅我國如是也。是以運銷為社會經濟之一部門。已具有悠久的歷史。至其所以至近二十年始成為研究的對象之故，則以此為產業經濟之最後一個部門，必待此階段以前之各部門完成其發展後始能以次及之也。

在交通僅恃人力，畜力，及自然力（水運）的時候，貨品

的運送，除了沿水道的港埠可招致較大的運費外，較遠的運程即為價值量輕而質約的物品所佔。因之每一市場所能運伸的區域乃非常狹小。在這狹小的區域內，土壤氣候以及製造技術的差別比較的少而統一；產品的類別也比較單純。因此前無異議的需要遂不甚多。換言之，即在這種狹小的區域內，自足自給的經濟。也就是說運銷業的發展極為有限。在這種的有限市場及物產的情況之下，一方面生產單位的生產力小，很少有感覺到剩餘物產的處置困難問題。另一方面更因為運銷過程的簡短單純，無論在時間上與價值上所給與產業經濟的價值上的比例有極微少。這樣，運銷經濟乃被忽視為不足輕重了。這是事實的必然性。

(二) 產業革命後的運銷

雖然如是，運銷經濟也并未完全被抹殺。我們常常聽見說「生意經」三個字。這就是說如何做「生意」的方法。實際上這就是運銷經濟的範疇。不過生意經到底是在生意經。這是商店中師被問所耳提面示的傳家寶；是未經記載和研究的未成熟的運銷經濟。以此應付那種簡短單純的運銷業務自然可以左右逢源了。但至產業革命以後，工業上有限的手工製造業，空擴為大規模的機器生產了。農業上，也由自給自足的家庭職業，跳躍而為企業經濟了。這樣生產者於製造或收穫程序完畢的俄頃間，首先即遭遇到如何使自己的產品由商品的形態轉換為貨幣，以便使他們的企業能週轉循環而不斷。於是市場競爭以起。相互爭取消費者的結果，促進了推銷術的改進和貨品的質與量的改良，以及類別和花樣的翻新。這樣把以前占生產成本極少

比例約運銷業加重了。減少運銷費用，不至造成虧損的降低。運銷經濟的研究，乃不可或後矣。

早是生產的增加，如沒有交通工具的革命，則市場的擴充即無從完成。過去市場之所以限於產地附近者，完全為地理的運伸所限。自交通工具入於新的時代後，向之坎河險阻漸漸為大道，雖已屈服於鐵軌碎石之下而成為坦坦的大道了。向之風濤險阻，遂無遠慮的洋海，雖已成為平安而廣經濟的運道了。向之視為險遠而不可達的天涯海角，今則潮發而夕至矣。異地的距離的縮短相及的為運銷過程的增長。過去的產品，除了最值貴量極的外，很少有運往生產區若干里以外者。今則不翼而飛，不阻而矣矣。值貴量輕者如絲或他工業品，固不用說可由有限的產地運往全球各地，以供全人類之消費。即笨重如林木，鐵路亦可越洋跨海，翻山渡關以達於消費者之手。吾人身居地球之另一面，而能食其產之小麥，衣其產棉所紡之紗，與所織之布。為滿口腹之慾，吾人可嘗其產之柑棗與葡萄之咖啡可也。凡此皆皆為交通革命之所賜。在舊時於製造或耕種程序完畢後，即絕不能知其產品之將消費於何時何地，更不知享其生產品者竟為何人。較之向者之限於村隣閭里者，其過程豈可以道里計其長短耶。此其所加於產品之運銷保管經營等等費用，自不免有時或且必然的高於最初之生產成本。運銷經濟之重要，遂亦或更甚於技術經濟，而具備其發展的必然趨勢矣。

是以運銷雖早已形成為產業經濟之一部門，但必有待於社會經濟組織之若干條件完成後，乃得有所發展。整個產業經濟學的完成，亦必有待於運銷經濟的探討有無疑義。