

中國合作事業協會叢書
羅虛戴爾公平先驅社概史

G. Holyoake 原著

Mme, Vve. Godin 法譯

彭 師 勤 譯

君特

中國合作事業協會編輯
中國合作圖書用品生產合作社印行

G. Hojyake 著

彭師勤 譯

羅虛戴爾公平先驅社概史

中國合作事業協會編輯

中國合作圖書用品生產合作社印行

中華民國三十三年十二月初版
中華民國三十六年二月增訂再版（1——2000）

中國合作事業協會叢書

羅虛戴爾公平先驅社概史

定價國幣二千五百圓整

印刷地點外另加運費

原著者

G. Holyoake

法譯者

Mme. Vve. Godin

漢譯者 彭

師

勤

編輯者

中國合作事業協會

南京太平巷十四號

發行者

中國合作圖書用品生產合作社

發行人 林

嶸

社址：南京中央路四百號
發行所：南京太平路太平巷口

羅虛戴爾諸先驅的偉業（代序之一） 彭師勤

在羅虛戴爾公平先驅社百週年的今日，我們緬懷先賢，重溫遺教不禁倍增景仰！謹略表我先驅偉業，聊誌慶祝之忱。

我想在追述這廿八位紡織工人的偉業之前，把他們的姓名恭錄於下藉致崇敬。

詹姆斯·史密斯 (James Smithies)

查理·霍華爾 (Charles Howarth)

維廉·柯貝 (William Cooper)

達維·布洛克斯 (David Brooks)

約翰·哥利爾 (John Collier)

薩米·阿史窩慈 (Samual Ashworth)

米爾·阿史窩慈 (Miles Ashworth)

威廉·馬拉留 (William Malalieu)

喬治·黑利 (George Healey)

詹姆斯·德勒 (James Daly)

詹姆斯·特爾 (James Tweedale)

薩姆士·特爾 (Samuel Tweedle)

約翰·克蕭 (John Kershaw)

詹姆士·馬登 (James Maden)

約翰·士柯洛克勞夫特 (John Scrowcroft)

約翰·希爾 (John Hill)

約翰·霍爾 (John Holt)

詹姆士·史的杜林 (James Standing)

詹姆士·馬諾克 (James manock)

約瑟夫·斯密士 (Joseph Smith)

威廉·泰婁 (William Taylor)

羅拔·泰婁 (Robert Taylor)

本家敏·呂德曼 (Benjamin Rudman)

詹姆士·維爾金生 (James Wilkinson)

約翰·賈賽德 (John Garbide)

約翰·本特 (John Bent)

安·土特爾 (Ann Tweedale)

詹姆士·班夫 (James Barnford)

這二十八位先驅者的偉業，可以歸納為兩點：即為合作運動生根，為心理學派奠基是。

為什麼說諸先驅有為合作運動生根的功績呢？

這是略涉合作運動史的人所共知的事實：羅虛戴爾之前，即是說先驅社成立之前，合作運動雖已存

在，都是曇花一現，而且這些初期合作組織的內容，幾全和現實社會隔離，只是一種懸在半空的理想新村，具有一種共同生產共同消費的信念，在我們今日看來，這種信念，只是一種模糊的意識，沒有生根。一般的理想社會主義者和他們的初期信徒，莫不如此，不獨歐文爲然。特出的金威廉雖已是能够落腳在現實的地基之上，並且在這基地上找了一個立着點，即是說在資本主義的社會中找着了商業作爲這社會之新細胞的營養物，楔入商業的地基上，求能生根。可是因爲缺乏工具，只能着地，不能入土，不入土亦無從生根。金威廉所以一年中所播下的兩百多顆種子，都沒有萌芽。二十八位紡織工人在再過二十幾年之後，重新楔入這個金威廉曾經使，「聯合店」駐足的基地之上，利用了所謂羅虛戴爾原則作掘土的工具，灌以心血之泉，覆以自助之土根生而愈深入而愈旁展，漸由羅虛戴爾而北英，而全歐而散佈於世界：抽消費業務之條，生批發業務，工業生產，農業生產以及金融，保險等之枝葉，開合作運動之花，結合作運動之果。合作運動能有今日之莖、幹、枝、葉、花、菓、追源溯流，羅虛戴爾諸先驅爲合作運動生根的豐功偉業不朽。

羅虛戴爾諸先驅用爲掘土的工具——羅虛戴爾原則——不料不僅只有掘土的物質作用，而且有開拓新思潮的精神作用。心理學派的邊際效用價值學說，認爲一物之價值，決於該物的邊際效用。而邊際效用則由我們消費者的慾望表現出來。是則消費者實是價值的創造人。一物的剩餘價值，應該歸還給創造此價值的人。先驅者之一的霍華爾有意以照購買額分配盈餘使合作業務生根，可是無意中奠定了經濟思想史上一個學派的基礎。門格諸經濟學家雖然沒有以消費合作社的照社員消費量將盈餘分給消費者爲他們心理學派價值學說的一種有力的解釋，可是經濟學家如季特等，却因羅虛戴爾的這一個原則之有效的實際的利用，而增加了他們的對於心理價值學說的信心，并強調經濟學的研究，應該一反過去的作風，

要由消費出發。這樣看來，先驅者的貢獻，不僅是革新價值理論的實行家，而且是轉變研究經濟學方向的一重要推動者。這真是一個奇蹟：住在癩蝦蟆巷的一個失學的紡織工人，竟能為經濟思想史上心理學派奠定一個堅固的基礎，并進而影響經濟學界，掀起經濟學界的一個新潮流。

先驅者的這一個驚人的大成就，連他們自己也夢想不到；但我們却無從否認，這是他們不朽的偉業之一部。

我於譯完「羅虛戴爾公平先驅社概史」之後，再要寫這樣的「篇短文，實以百年大典，能躬逢其會；興奮之餘不禁形於楮墨。

羅虛戴爾與莫斯科（代序之二）

李特 講
彭師勤 譯

諸位先生，親愛的合作者，承塞爾維同志過獎，實不敢當，我希望諸位隨即把這種介紹詞忘記，否則我下面所講的話，一定要使你們大失所望。

我今日所選的講題，是因為着了這次社會事業合作國際的一覽會所散發的一本小冊子之後，才聯想得到的。這本小冊子，我覺親愛的塞爾維，或者就是出自你的手筆也未可知。這本書中的使我聯想而得到題目的句子是：「展覽會將是一面誠實無欺的鏡子，可以把各國的合作運動之彼此不同的特性，充分地反映出來。」

是的；這種說法真好。不過我以為這個現在在根特城舉行的，只是一種物質的東西展覽；要由這些物質的東西上面，把各種不同的合作社之不同的內容反映出來，是很困難的。或者你們要在舉行展覽會的期間內，同時舉行演講會，意即在此。因為這樣一來，可以在物品的展覽之中，加上一種活的批評。而這批評，不啻就是一種思想的展覽。

今天既承不棄，叫我來作第一次的演講，我就根據上面引用的這句話的意思，來做一次誠實無欺的鏡子，把各種不同的合作類型不加歪曲地反映給諸位看了。而且事實上我也只得這樣辦，因為我今日的演講，已經被規定為若干連帶的演講之第一次，而這一次的演講，當然討論合作方面諸派別的各種不同的主張。

然而這樣一個題目，未免太廣泛了，還得先把範圍縮小一點。我們對於生產、信用、農業等類型的

合作，只好略而不談，而專以消費合作爲對象，以免拉得太長。可是即以消費合作而論，問題也並不簡單，特別是這種合作運動抱有很大的野心，希望有一天能够把各種各類的合作方式都予以吸收，使成爲本身之一部門。加之消費合作運動的型態繁多，而各型態的彼此相異之點，又非常微妙，不易捉摸，有如合作者所採用的虹織上的七色，在太陽分光器上顯示出來的時候，相接兩色間的區別，幾不可辨。所以我們談消費合作，也只能在衆多的問題中加以選擇。

我想今天還是在七色中選定兩極端的顏色，這是大家都會猜得着的，即紅色和紫色。

紅色的合作，那是不容易找出例子來的。不久以前，講到紅色的合作，同聲地提出根特的合作社。但是時至今日，專從顏色的觀點言，根特不能不讓位給莫斯科了——紅色的莫斯科，什麼都是紅的，不僅旗幟是紅的，克林姆宮和四千一百六十個教堂也塗上了紅色，甚至於警察手中的棍棍，也是紅的。那末莫斯科合作的顏色，當然也只有變爲紅色的份兒了。

但是紫色的合作，在什麼地方可以找出例子來呢？這倒有點把我難住了。假如把極右派的合作組織稱爲紫色的，那末應該輪到舊教的合作社了，而且紫色事實上正是舊教的代表色，因爲神父的服裝和他的紫雲的真戒指都是紫色的。次之，我們都知道舊教的合作社聯合機構設在羅馬，那是三年前在羅馬成立的舊教國際合作社協會，而這個協會是和倫敦的國際合作聯盟對立的。假如因爲拿舊教合作社來作紫色合作社的代表，并以「羅馬與莫斯科」當作今天的演講題，這题目的確很醒目，可是我并不想用這個題目，因爲舊教合作社雖是在波蘭、意大利、比利時、西班牙等國的數目不少，却不便把這一連串的演講的地位給牠佔住。

所以我們的演講題目，不以羅馬和莫斯科相對，而以羅虛戴爾去代替羅馬。羅虛戴爾所代表的顏色

，不是真正的極端的顏色，可以說是接近藍色的一種顏色；總之，今日還沒有一種可以和羅虛戴爾式合作社一樣發展得快的合作組織。七十五年來，這種羅虛戴爾式的合作社，照耀着全世界：

×

×

×

我們現在先來研究一下，到底莫斯科式是一種什麼內容？

老實說，要找出一種很正確地代表莫斯科式的內容是很難的，因為俄國的合作社，可以分爲三個不同的時期，而這三時期的內容并不一致。

第一個時期是十月革命以前，這種一九一七年以前的俄國合作運動，我們是不能夠忽視的，因為那時的合作運動已經具有若干的特性。我在這裏得順便一提的，是現在莫斯科的合作運動，對於當日那一班勇敢的合作者，太不敬重了，他們當日在沙皇專制時代的努力，實在值得讚美。十月革命之前不久，因為這一種的努力，俄國的合作運動會有長足的進步，令人抱着無限的希望不過這一期合作運動，和羅虛戴爾式的合作社，并無甚大的出入，假如說是有的話，那就是一方面俄國的合作組織，是採取一種包括各種業務在內的兼營方式；使城市的合作運動和農村的合作運動彼此得到聯繫，同時另一方面并較其他各國的合作運動具有更大的神祕性。

第二個時期，才是我想說中的所謂「莫斯科式」的合作時期，莫斯科式的合作，確有一種獨異的特徵，第一是強迫入社的特徵，換言之，全國人民都得加入消費合作社。我們這裏且把一九一九年三月二十日法令的原文念出來以供參考。

「爲統一所有已存之分配機構起見，應以所謂合作組織爲中心機構，此種合作組織，實是資本主義制度下經過長久試驗而有特殊效能之組織，絕非該種制度下任何機構所能幾及，吾人今日對於此種組織

不能棄置不用，亟應使成爲新社會之基石。因此，在任何一城市或任何一村莊中，此後將僅有一分配機構，而名之爲「消費者公社」。此消費者公社應包括全體人民，蘇聯公民有一律加入之義務。

「消費者公社應管理各該社所在地之一切生產企業；而社與社更應互相結合，共組區聯合社，區聯合社再結合爲「全國聯合社，社址設在莫斯科」。

這裏我們得附帶說明的，是這個「消費者公社」一名，用得沒有多久，隨即改稱「農工消費合作社」，因爲消費者公社的名字，在農人的腦筋中變成了一種農業共產主義一樣的東西，對之表示害怕。

除了這裏的強迫性以外，我很可以坦白地說，這樣一種不把合作當作經濟活動之旁的一種運動而直接使之成爲經濟生活中心機構的偉大計劃，真使我非常感動。這使我感動的，是不料我在很多年以前所預言的合作共同國，竟於這種情形之下在蘇聯的經濟範疇中實現。

這裏的合作運動，實在是一種全盤化的合作運動，同時包括商業與生產，包括城市與農村；即是國際商業也非例外，因爲蘇聯政府在取國際商業爲國營的國際商業之時，不管是進口的國際貿易還是出口的國際貿易，都多了一部份給合作社來經營。

是的，這裏已經把合作運動的偉大理想充分表示出來，使我們不能不把牠看成是合作運動的一個新的型態。

至於他的強迫一切人參加的辦法，是我所不贊成的。而且這種強迫的意義是雙重的，一方面全國人民同都應加入，另一面卻規定有一部份人不能加入。因而蘇聯的消費合作社，是在門口掛着兩個很奇怪互相矛盾的牌子的：「全民參加」，「禁止入社」。

這種規定，還在一九一八年三月法令之前，一九一八年四月十二日的法令這樣說：

「凡有下列情形之一者，不僅不能担任消費合作社之職員，且不准加入消費合作社為社員：

(一) 僱用工錢工人，從中牟利者（查與蘇維埃組織之規定一致，因僱用工錢工人從中牟利之人亦不准參加蘇維埃的選舉）。

(二) 不以本人勞力獲取個人所得者（換言之，一切以貸放資金以取利息為活之人）。

(三) 三年以內曾以販賣之方式從事商業活動者。

(四) 一切傳教修道之僧侶。——可是這班人對於合作運動並沒有什麼大的妨礙。

從這種規定我們可以看見蘇聯的消費合作社如何具有兩個相反的面目，即是一方面希望他是全民的，另一面又想保為無產階級所獨有。

X

X

X

我在前面已經說過，蘇聯的合作是可以分為三個時期的，那末這第三個時期的內容又是怎樣的呢？這一個時期的消費合作，也即是現行的消費合作的辦法，事實上這一個時期和第二個時期只有一點區別，那就是強迫入社的辦法已經取消了。

實際上強迫入社的辦法，以一九一八年已經不通，不過正式取消，却是最近的事。從此以後，蘇聯的合作社也和其他各國的一樣，變成了自由結社，人民有願意入社與否之自由。

考蘇聯之所以有這一種變化，主要的原因，是本國的合作社有此要求，另一方面，其他各國的合作組織，在國際合作聯盟中的表示不願意或乾脆反對不自由的政府機構化的蘇聯合作加入為社員，也有多少促成這種變化的力量。

我們不要以為這一變化在實質方面沒有什麼很重大的影響，因為自從入社與否可以自由決定後，社

員人數由一千二百萬至一千五百萬人減到六百萬至七百萬，換言之，社員人數因為這一變化而減少了一半。可是人數雖然減少了一半，只要這一半留下來的都是忠於合作的社員，而離去的都是合作社的敵人，合作社并不會因而發生壞的影響，反將日進於繁榮之途。

可是莫斯科式的合作運動雖是有了自由入社的改變，然而不幸那種使合作社成為無產階級專利品的辦法，仍然保存着。在開始推行合作之時，還沒有普遍地使合作社的社員都是無產階級，有的合作社還包含不少的非無產階級的人。但是在最近的蘇聯全國合作會議中，決定了凡是消費合作社都應採取蘇維埃的制度，即是說，非嚴格的無產階級不能加入合作社為社員。

這個第二個時期的蘇聯的合作，還保留着都是一種我在前面曾經加以讚美的特性，即城市與鄉村之連鎖的特性。蘇聯的合作運動，以搜集農產品交入城市工人之手，同時以搜集製造品運入農村為其主要任務之一。

除此以外，這一時期的合作運動還保留着另一特性，都是為任何一國所沒有的經營國際貿易的特性。我們曾經參觀蘇聯在過里加所建築的堆置藏、向日葵等等貨物的偉大倉庫，大個的運輸船隻可以由這裏裝載整船的出口貨物。可惜的，是這種交易并非合作社的交易，因為這裏的出口貨品，不是由合作社或其聯合社向社員或社員社購入，是在蘇聯國內以國際貿易企業家之資格從事購銷。總之，蘇聯的合作是從外國購買者身上獲取利潤。

這即是所謂莫斯科式的合作，這種方式的合作組織，我在下面還要提到，我現在只想提醒各位注意展覽會中蘇聯的展覽部份在這一部份中，我今早曾經看見有一張抄了列甯讀合作的演講的大紙貼在那裏。還有一張列甯肖像。我們知道列甯是馬克思的信徒，而馬克思對於合作運動是從沒有表示深切的同情

的。今列甯竟與乃師相反，認為蘇聯的前途，完全寄託在合作組織之上。列甯的主張，只有一點和我們的不同，那就是列甯以為蘇聯所追求的這種合作共和國；非經過一次把資本主義制度整個以革命方式推翻之後，將無從實現，無從存在。關於這一點，我們在下面再談。

X

X

X

現在我們可以講到羅虛戴爾了。在對於合作運動有深切了解的諸位之前，似乎用不着把什麼是羅虛戴爾特性逐一加以分析，有如我剛才對於蘇聯的合作運動所用的辦法一樣。諸位都是對於羅虛戴爾原則辦法等等有研究的人，而羅虛戴爾的章程，已經變成了全世界合作社的章程，以他的章程為藍本的合作社章程不下五萬個，而所定的，都不外乎這幾點原則，照市價交易，每人一票和最能表示羅虛戴爾特徵的按交易額分配個人盈餘。

我們都知道，羅虛戴爾的二十八位先驅者的姓名，很少人知道，可是他們中間有一位的名字，都為人所共知，那就是查理·霍華爾。這其中的原因是霍華爾在盈餘分配方面發明了一種新的原則。這種原則的內容是：合作社照市價交易，而所有盈餘照購買者，換言之照社員的購買額比例分配給那些同時是購買者的社員。

這種辦法，當然不見得一定是一種較新的發明。在思想史上，我們常見一種理想同時有兩人以上的發明者的先例；不過照購買額分配盈餘的辦法，確是由霍華爾見之實施。事實上我們得承認這一種的分配盈餘的方法，有它的許多長處。第一它是保留社員最具有刺激性的東西，他們在合作社購買的貨物額愈大，所以分得盈餘也愈多。次之，還能使人更容易了解這一種正義的原則，那就是使合作社得以日進繁榮之境地，并非社員因認繳股金為合作社而帶來的金錢，却是社員因向合作社購買為合作社而來的金

錢。

此外這一種理想還有更新經濟學的功績（這當然不是羅華爾和先驅者當日所想像得到的，那是後來才被發見）。這種理想在經濟學說上實在是一種革命性的理想：在此以前，經濟學家所傳授的是資本乃生產的頂重要的要素，自今以後，我們不能不承認真正的價值以至於財富實係需要的創造物，因為錢有價值還有什麼財富可言呢？而價值正來自需要。在先驅者實行了這種學說之五十年後，經濟學說中一個新的學派崛起了，名稱叫做「邊際效用學說」，就是羅華爾原則的正式學說化。

然而，在合作運動中，羅虛戴爾的這種最具特性的原則，最近竟有點搖動！這本來是一切理論所同具的命運，普通一個理論於保有相當長久期間的盟主資格之後，終之地位發生動搖。歐几里德的幾何原則，牛頓的地心吸引力法則，到了今日也有人對之發生懷疑。

比利時的合作社，是第一個拋棄個人盈餘的現金分配，而代以盈餘實物分配的組織，即是說這裏將盈餘數目登記在一張票上，社員拿了這張票照面值去購換貨物，這樣一來，社員雖是想拿這種盈餘作別種用途，也因受了限制，無法達到目的。

後來更進一步，實行社會主義的辦法，根本取消個人盈餘分配。這不僅在比利時如此，就是在法國，我們也常在歷次的全國合作會議中，聽到社會黨的合作同志提出同樣的口號：我們不再要有個人盈餘分配。

那末這種盈餘應該怎樣處置呢？

他們的答覆是：應該儘可能地廉價出售。而且要分配盈餘，才能達到充分廉價出售的目的。售價愈低，愈能吸收大量社員的加入，這是羅虛戴爾的合作所不能辦到的。

我對於這些共產黨的合作同志的主張，可以說是相當地表示同意。不過我以為個人盈餘可以不分配，但是不一定廉價出售，廉價出售是要不得的。因為在我看來，從原則上言，個人盈餘分配，頗有點反乎常理，甚至於可以說和一向以反對利潤為目的的合作社的態度大相逕背。我們合作者平日口口聲聲說是要取消利潤，今竟於每年每六個月分給自己的社員以若干的盈餘，從而顯明地使社員養成一種資本主義者的心理，確是大不應該。

假如要我當合作社的司庫。担任分配個人盈餘責任的話，我是知道怎樣對社員一說的：你自己很清楚合作社給你的好處已經不少，假如合作社再因為你們是股友，加上一種別的利益，那末這利益就是所謂「利潤」，五十佛朗的股金，可以有機會分到五百佛朗的利潤，這真是一個很可觀的數目，計為百分之一千！這麼高的利潤，確是駭人聽聞？合作社今天把這種情形告訴你，並且叫你如何消滅這種利潤。我們現在不因為你是股友，把這種利潤分給你，只是當作一種在舊貨時向你多收的以「長收」的名義退給你，即是說當你向合作社購貨為合作社中偷來的，如今該應歸還這一種贖物。

但是我也承認，假如我向社員們這樣說時，一定使他們覺得好笑，而要這樣答覆我；你的話非常好聽，非常有道理；但是我不管是以股友的名義也好，還是以社員的名義也好，我只要有錢分就得了。

因為這種原因，所以我剛才說是個人盈餘分配制度實在可以使社員養成一種完全和資本主義企業中的股東所具有的一樣的心理。我們合作社的社員，也要問合作社，他們到底可以分到多少盈利。假如利大，那末我們可以相信他們能够忠於合作社，反之盈餘一經消滅，合作者就要大批地離開合作社。

所以我主張在合作者的教育達到相當的程度時，應該採取社會主義者的辦法，把個人盈餘分配的辦法取消。到了有一天，當合作社社員大會開會時，提出「誰願意把個人盈餘取消的」議案，而得到社員全

體——尤其女社員——一致舉手通過，那才是合作運動有了很大的進步的日子，但是，在目前的情形下，個人盈餘分配時取消，是會發生壞的結果的，霍華爾和先驅者爲合作社運動所安上的馬達一經喪失，我們合作社的大部份社員將掉頭而去——我們如果因爲堅持維護原則而犧牲合作運動，實在得不償失。

而且，我們應該說，事實上大家對於這問題的認識，已有漸趨一致之勢。我在上面曾經說過，太陽分光盤上的顏色，由紅到紫之間有種種差別很微的顏色。世界各國合作社對於盈餘的分配，也有不少出入甚小的不同的方法，這些方法的一個極端，是社會主義者的方法，毫無個人盈餘分配；另一極端是個人主義者的方法，把全部盈餘都用在個人分配；把全部盈餘都用在個人分配上面，就中有一個我所知道的法國的合作社，每年分給社員的盈餘，不管業務的好壞，不管實際盈餘的多少，都爲每人購買額的百分之十五。至於其餘的合作社，盈餘分配，高低不一，由不分配到百分之十五之間，各種百分率的分配方法都有。這些合作社一般的趨勢，是用於所謂社會事業方面的百分比一天一天地增大，而用於分配與個人的百分比一天一天地降低，假如這種趨勢能够繼續下去，定會有一天使個人分配普遍地變爲零；不過現在還非其時，這得待瓜熟蒂落，用不着勉強。

我在上面談到莫斯科式的合作社時，忘記了提及他的另一個特徵：那正是沒有個人的盈餘分配。但是雖然無個人盈餘的分配，可是因爲採取社員購貨照九折計算的辦法，而有和分配個人盈餘所發生的一樣的效果。照九折計算，對於社員實在是一種可觀的利潤，分發個人盈餘的合作社，不是都能够達到這個百分率的。我恐怕蘇聯的合作社繼續給會員九折的回扣；是一件不容易支持的事。要想能够支持非把貨物的售價提至相當高的程度不可，而且還得合作社在零售業方面擁有專利，私人商業不存在才有可能。但是私人商業因「新經濟政策」而重又抬頭之今日，私人商業已經把售價壓低，與合作社競爭。這樣