

556

經商實習研究

編者 吳雲高

上海世界書局印行



上海图书馆藏书



A541 212 0011 62588



~~1533225~~



例言

一 吾國商人，知識甚形缺乏，欲圖補救，非謀自修不可。故本書之著，意在首示提倡。

二 本書取材，皆就編者平日之感想，及自修時之筆錄，溶以所得經驗，分類撮集，而成是編。

三 本書立論，粗具普通之商識耳。若欲進求高深，則有專門之學可講，非本編所能進到，應向讀者抱歉。

四 編者未能多讀羣籍，故學識容有不逮，加以職務煩瑣，常少暇晷，是書之編，全在破曉及深夜，時間匆促，不及細索，貽譏之點，在所難免，尙希讀者加以指正！是幸。



目錄

緒論

第一章 修養之要素

- (一) 進取
- (二) 勤勞
- (三) 儉樸
- (四) 信用
- (五) 守分
- (六) 忍耐
- (七) 習藝
- (八) 常識
- (九) 儀容
- (十) 體育

第二章 經營之研究

- (一) 商業之定義
- (二) 商業之區別
- (三) 商業之起源與沿革
- (四) 營業之分類
- (五) 商法之撮要
- (六) 事業之基礎
- (七) 營業之舉措
- (八) 店鋪之研究
- (九) 進貨之注意
- (十) 招待顧客之方法
- (十一) 廣告之利用
- (十二) 店員之訓練



第三章 貿易之大勢

(一) 中國貿易談 (二) 世界貿易觀 (三) 貿易之比較 (四) 商業政策說略

第四章 商事之商權

(一) 店員待遇問題(一) (二) 店員待遇問題(二) (三) 經營之道 (四) 用人問題 (五) 討論人才 (六) 論資格之重要 (七) 商人與政治 (八) 抵制仇貨之意見 (九) 勗勉練習生 (十) 自修之方法 (十一) 中國經營失敗之原因

第五章 珠算學習法

(一) 算盤各部之名稱 (二) 計數法 (三) 運指法 (四) 加法 (五) 減法 (六) 乘法 (七) 除法 (八) 九歸歌訣 (九) 利息法 (十) 中外度量衡幣簡明比較表

第六章 簿記撮要



緒言 (一) 銀錢流水簿 (二) 進貨流水簿 (三) 批發草流簿 (四) 批發總清

簿 (五) 門市流水簿 (六) 進貨總清簿 (七) 銀錢總清簿 (八) 暫記簿 (九)

九) 零用簿 (十) 貨總簿 (十一) 收銀簿 (十二) 回單簿 (十三) 股東名簿

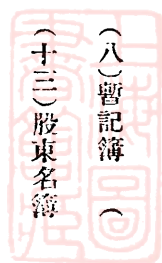
(一) (十四) 股東名簿 (二) (十五) 銀行日記賬

第七章 書信樣範

(一) 略論 (二) 寫信應注意之各點 (三) 各類信式

▲餘論

▲附錄



經商實習研究

緒論

時至今日，人皆謂商業競爭之勝衰，關係國家之存敗；環觀世界商場之角逐，誠有日益激烈之趨勢，苟非有至健全之動員，欲操進戰退守之勝算，其勢必有所不能；或曰：健全之動員，何所具也？曰：有遠大之知識，有高尙之道德，有雄壯之體力；三者備具，出以應敵，始可冀獲勝利。

故彼歐美諸國之商人，大都受過商業教育，卽有未受者，亦自能利用餘暇，補習研究，然後各以其所得之特別知識，從事所業



，未有不措之裕如者也。

試一廻視吾國目前之商人，曾受商業教育者，固屬寥寥無幾，而能利用業餘，從事研究學問者，更不一覩。大都甘自暴棄，不求進取，無事則呆坐櫃頭，目繫車馬往還，藉供消遣；或徒費可貴光陰，用作無聊之閒談，我商員之不進也如是；又安望有特出之人才，與外商相周旋，則將來一蹶不振之危險，正多爲國前途累歟！

以是而欲挽救斯弊，唯在我一般商人，翻然覺悟，一洗往日遊惰之惡習，須知商人今後之地位，已非往昔可比，不特運輸賴以調劑，卽地方事業，亦多仗力發展，洵惟商人可盡經濟上之力也。且也，民主國之政事，我商人與有同等參預之機會，亦當同盡

國民之職分，萬不可自菲薄也。

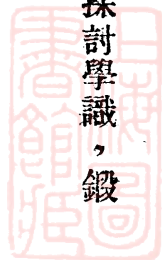
既論所處地位之重要，則利用餘晷，修養道德，探討學識，鍛練體力，以求資格之健全，爲不容緩者矣。

抑觀乎，世界實業大家，當其未發達時，類多身服苦役，一有餘暇，則勤學好問，卒底成功，古語云：有爲者，亦若是，吾商人曷其勉之！

第一章 修養之要素

一 進取

成功者，進取之結果也。未有故步自封，而不落人後者也。蓋



世界進化無窮，吾人之進取亦無窮，故無論爲農、爲工、爲士商。皆必有銳意進取之精神，始可獲得事業最後之美滿，不幸吾國國民，於進取精神，獨形缺乏，即以商人而論，鬩闔操算，恆守故策，絕不肯用其腦力，作新事業之研究。因之理智不足，常識不具，不特發展無望，即現有之地位，恐亦難保，人謂世界商場，將無吾人立足地，不綦可危哉。唯其可危也，惟願我商人今後努力進取也。進取之道，曰：具希望、銳勇氣、立恆心、是也。希望具，則操守有興趣。勇氣銳，則臨事可立斷。恆心立，則失敗不能撓。持是三者，濟之以鎮靜之態度，相時而動，取捷足先得之勢，勿因循以落人後，則不論操何業，遲早終必成功矣。

雖然，事業固貴乘機進取，然亦宜定方向，細加審度，若過事

冒險，則是以輕舟而涉巨川，時時有傾覆之虞！此於進取中又不能不謹慎者也。

二 勤勞

諺云：戶樞不蠹，流水不腐，以其動也。故人不可不習勞操作，以益其心志。否則，日事偷惰，則腦力弛鈍，神志疏散，事業不能成，艱鉅無力任也。

吾人不欲竟成事功則已，如欲竟成事功，則勤勞爲不易之理。若美之銀行大王摩爾根，日事萬幾，操作不懈，晤客至多不逾五分鐘，其勞苦爲可知已。况爲人作傭者，更當如何勤勞，庶使主人青睞有加，以增其歲入，以鞏固其位置也。



青年諸君，慎勿忘於勤勞也。

三 儉樸

儉樸，美德也。亦致富之要道也。節儉生計裕，奢侈生計窘，彼使入不敷出者，終不免凍餒死亡之憂也。

常見某君喜事華服浪用，主人見其所費，超其所得，疑其別有進項，因之猜忌日甚，遂致辭退，而失所業，不綦可痛哉。故營業家最戒奢靡之習，舉凡衣食之資，交際之費，皆當有所限制，勿以寶貴之金錢，擲之虛牝，須知勞力獲資有限，惟儲蓄孳息無窮，彼大資本家發軔之始，赤手空拳，何莫非藉勞力所獲，積銖累寸以致也。



儉樸美德也，又何樂而不爲歟？

四 信用

信用者，誠實之一種也。國無信用則亡。家無信用則傾。人無信用則無以自立。信用之於人，關係固有如是之鉅，而尤見重於商界。貿易之往來，貨物之懋遷，必出之以誠，守之以信，而其營業乃可以發達。乃可以持久。否則，不務正當之手續，純趨於機械變詐之途，即能僥倖於一時，鮮有不遭蹉跌者；即如吾國棉絲出口，本佔世界大宗，乃因作弊而不見信於外人，今則意日之絲，美印之棉，早奪我席矣；此少數人之作偽，而全國實業受其累，其可痛矣。



從是可知營業家之一言一行，皆當實事求是，力祛虛僞之弊，交易之際，貨物務求真確，價值勿過昂貴，各種物品，稍含缺點，或略見窳敗者，寧減價以示不欺，雖當時稍受損失，而誠信增孚，益於營業永久矣。信用誠重矣哉。

五 守分

守分者，謹守分內事之謂也。苟非我所有，雖一毫而莫取，我惟謹慎安分，以保我地位，以求我發展，己所當爲之事，竭盡心力爲之，不妄計非分之報酬，不佯作勤勉以求人知。人事如己事，人物如己物，不敢存漫視漫耗之心；苟若是，未有不得主人之重視者，未有不得社會之欽敬者，名譽恃以隆，生計恃以裕，而

大實業家之基礎，立於是矣。

否則，目守分爲無用，而不盡其職守，望上進或不求諸己，而怨人之不我用，此等人終必求得反失，求榮反辱，亦何其愚也。

維爾赫爾母之言曰：汝勿以己之幸不幸，置汝念中，唯一心盡汝之職分，則雖不求幸福，而幸福自來矣。

六 忍耐

孔子曰：「人而無恆，不可以作巫醫，」夫巫醫小技也；無恆猶不可爲，何況成大事，舉大業乎？

雖然，恆非易處也；惟有忍耐性者易處之，顧天下事決不能一舉而就，波折險阻，勢所不免，有志者，持忍耐以赴之，卒可以

底於成，若彼志行薄弱之人，遇挫則頽然喪氣，終必一事無可爲已。

唯我商界青年，逆事煩多，因無忍耐，怠於上進，而不克盡其職守，以致失業者，數見不鮮。雖然，逆境固極難堪，然孟子有言曰：「天之將降大任於是人也，必先苦其心志，勞其筋骨，餓其體膚，空乏其身，行拂亂其所爲，所以動心忍性，增益其所不能。」是則逆境，不特不爲我憂，且正天之玉我以成也。吾又何必怕苦喪志哉。

七 習藝

吾人所恃爲謀生之工具者，藝能是也。凡百人民，各有一藝，

以資生產，則社會以甯。國家以富。惜乎，今日之中國也。生產者少，消費者多。故民貧國困，而隱憂不已；試觀千百人中，具有藝能者，能有幾人。別界姑且勿論，即以商人而審察，恐以濫竽充數者，為大多數耳。

或曰：商人之藝能為何？曰：了解商業知識也。精通寫算簿記也。有此本領，始可稱為商業人材，而亦不愁無噉飯之地。否則，一藝之不具，即使勞勞一生，殆亦無所短長以逝耳。

商界諸君，其速利用晨昏暇時，努力習藝，以鞏固爾謀生之基礎，幸勿以粗知粗能，為已知已能。須知學無止境，業以精為貴也。

八 常識

常識爲國民所宜具有。蓋惟有常識，始足以應付社會上一切之環境。今我商人，於此最形缺乏，故觀察有不足，技術有不精。雖久經驗所業，而進步却不及人之速且深也。

雖則，常識包含至廣，然商人至少應具商業上之技能外。又須了解商業地理，外國語言，普通法規之粗義。他若社會之現象，政治之得失，世界之大勢，以及種種事物之概括。皆當一一明瞭。前者爲商業所必須，後者爲國民所必具，固至不容忽視。

抑猶吾人於交際之中，非有常識，不足以資談助，甚且不能了解人之言論，如是者；固難得人之助，而亦甚可恥也。然欲補救斯弊，惟有多讀關於研究學術之書報，久而久之，便可於無形中得到不少常識。而於人生觀中，亦可得充分之補助，願我同志速

起力求之。

九 儀容

凡人必求身體端正，衣冠整潔，以適合於禮儀。則與人交接，庶免流於粗暴，致人厭惡之誚。又若飲食，不可匙箸縱橫，米粒狼藉，痰必吐於盂，涕必承以巾，不可作無禮之舉動，野鄙之言行。蓋不能以一己之便利，而不顧他人之妨害也。

在吾商人招待顧客，尤宜注意儀容，常能以和悅之顏色，流露於舉動，整潔之衣飾，表現於禮貌。則人樂與親近，故整儀容，為應接之良法。商店之隆替，恆可以此為斷的。豈可目為細故，而忽之哉。



十 體育

西諺有云：有健全之身體，始有健全之事業，故對於體育一道，不可不力講究之。

講究體育，即善於衛生也。食必求其養生，衣必求其適體，居必求其空氣清鮮。然不可趨向奢侈，以免過度之弊，他若常存快樂，亦為衛生之大益。然樂有有益之樂，有無益之樂，有有害之樂；習藝術、弄音樂、練拳術、遊歷山水、此有益者也。吸鴉片、蓄外婦、酒食徵逐、狹邪賭博、此無益而有害之樂也。不可不知審別，避害而求益也。

總之，吾人不欲發展大事業則已，如欲發展事業，舍培養強壯



之精力，無望成功也。

第二章 經營之研究

一 商業之定義

商業之定義。大別之，曰：固有商業。曰：補助商業。前者，則以營商品買賣之事業者屬之。後者，凡如運輸、保管、金融、之類是也。

二 商業之區別

由商業本質及作用上分類之，又可分爲固有商業、仲介商業、



補助商業、三者。

固有商業，即以貨物買賣爲目的之商業；然其中又可分爲批發商、零賣商二者。批發商者；由生產者，或貨物多量所有者，買入貨物，而轉賣諸零賣商是也。零賣商者；則以所入貨物，供諸一般消費者是也。

仲介商業，又名手行業，手行業者；乃以媒介交易，或代理爲業務之商業，而自己酌收用錢者，即世俗所呼之爲中人是也。在我國曩例，手行必向官廳領帖，分級納費，始可充當之。

補助商業者，又可別爲銀行業、保險業、運送業、倉庫業，之類。質言之；爲圖經濟行爲之安全敏捷，而得報酬爲目的者。名之曰商業機關，亦可也。

三 商業之起源與沿革

商業自始迄今，可分爲三期；第一期爲發生時代，第二期爲衰落時代，第三期爲剝復時代；神農民日中爲市，以其所有，易其所無，卽若漁者，以其所捕獲之鱗介，以與獵者之鳥獸交換，漁者更以易而得之鳥羽獸皮，以與農夫所穫之米麥交換是也。

自後黃帝作物，生事漸繁，逮於有周，司市諸職，載於春官，於是商政始脩明矣。東周以降，重商講學，管子有輕重之說，計然有知物之論，其他如范蠡子貢白圭猗頓郭縱之屬，各精貨殖之術，而商制益明矣。

迄於秦漢，賤商說倡，貨殖傳之斥班固崇勢利，羞貧賤，已造



成商業衰退之因，繼隋唐更認商人之身分地位，不能與齊民齒，於是操其業者，大都爲生活上之末計使然，因之流品愈趨愈雜，而商業之勢，所以日見衰落也。

迨明末而返，歐風東漸，外國商業，始有萌芽，一至鴉片戰後，我國閉關自守之主義既破，門戶乃大開放，外人挾其武器，以保護經濟侵略之肆行，我國經此失敗，生活上、政治上、日見無限之刺激與痛苦，方知經濟政略，殘酷無比，有識之士，始憬然覺知振興商業，爲救亡所不可緩者，更益以時勢之趨迫，學說之變遷，近十餘年，始有剝極將復之現象，夫以我國之地大物博，將來發展，正可抱無限樂觀也。

四 營業之分類

商業，有單獨營業，合併營業二種。以個人之名，而經營商業，無論屬於普通商業，仲介商業，補助商業，但商業上有禁止個人營業者，則不得經營之。若合併營業者，乃集合二人以上之團體，出其勞力與資本，以營業目的而設立者也，是名爲公司。公司中有無限公司、兩合公司、股分有限公司、股分兩合公司、四種之區別。凡出股設立公司之人，皆謂之股東，至股東之責任關係，可以參閱政府所頒布之公司條例，及商法等書，得詳知之。

五 商法之撮要

商人法規，政府訂有專章，茲爲補充商業人普通常識起見，特取最普通之三事，一列論之。

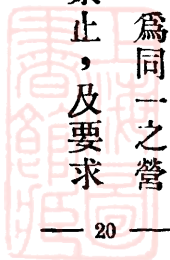
(一) 商號名稱，得有專用權，於同一市一村內，爲同一之營業，不得以同一之商號使用。否則，得加以禁止，及要求賠償損害之權利。

(二) 商標由註冊，而得有專用權，以爲表彰自己之商品，及與他人商品之區別，如有影戲冒用者，得嚴禁之。

(三) 商人使用之賬簿，及關於貿易上之往來信件，可爲法律上之證據物，故有十年保存之規定，不可不知之。

六 事業之基礎

吾人創一事業，如欲冀其有所成功，則必立定基礎，研究商略，然後與人競爭於商場，自可操奇計贏也，總其要素，可分別爲



三；

(一)有確實之審察 凡發起一事業，必審察此業之品質，是否確當，社會是否需要，以及種種進行之事宜，皆必精思熟考。然後毅然持以決心，加以實力，則無論如何事業，未有不可期而成功者。

(二)有充足之資本 事業目的既定，於是研究所需之資本，其所投資之數，却須與事業相符。多少之間，最宜決定數目，若其初規模過大，而資本不足以濟之，則事未告成，而資已耗盡，坐是失敗者，不知凡幾，此弊在初興者無經驗，有經驗者，不致如是也。

(三)有得法之經營 經營之道有二：一曰、擇人必取才幹之

熟手，不妨多出報酬，使之一試身力，其必有良好成績也。二曰、設店位置，必佔優勝之區，以圖顧客之便利，再以華美之佈置，引人之廣告，而使社會之注意，有此良善之工具，未有不得良善之成功者。故事業不可不先固其基礎也。

七 營業之舉措

亞丹斯原曰：營業家之舉措，宜遵依程序，確合常度，庶能周規折矩，有條不紊。約而言之，如治事之時間、書函之答復、定貨之交付、簿籍之記錄、以及凡百貨物資財之稽核、皆當井然有一定之秩序。始克操縱裕如，無所廢弛。非然者，綱領莫具，棼

若亂絲，而欲求營業之發達，又何異南轅而北其轍哉。吾人讀亞氏斯言，營業家之舉措，思過半矣，良規美意，寧有不遵依之者乎。

八 店鋪之研究

店鋪之設，第一、要講求店址之位置、卜地當若何，此固視其商業之種類，而各異其標準。然最當注意之點，爲往來頻繁之要道，行人駐足之處所，始稱上選也。第二、店屋之構造，爲觀瞻所繫，在大公司，建築高大洋樓，固屬華麗，然普通店所，亦宜求其店堂寬敞，光線充足，以便多數顧客之選擇也。第三、陳設之注意，窗中陳設，務求精美動人，時時變換花樣，內部陳設，

貴能分別種類，而分部位，使顧客易於觀覽，倘能獨出心裁，爲尤妙也。

凡茲三者，關乎事業之永久，貿易之繁榮，實非淺焉。

九 進貨之注意

商店進貨，有宜鄭重注意之點凡三：（一）批購貨物，向有名之大行家，最爲穩妥。對於廉價之行，須詳審其貨物品質之優劣，以免受欺詐也。（二）商品花色甚夥，最初宜各種略備，迨後宜察其銷路之良否，而緩急其添購。惟銷售速者，進貨宜多，彼無閱歷者，常有進貨過多之弊，因之資本周轉不靈，經濟受困，則不免失敗之虞也。（三）進貨必投人所好，始可易於銷售，故對於商



品之花紋顏色，價格種種，不可不加抉擇，抉擇既精，銷路自佳。蓋己所好者，諒人亦能好之，能深悟斯理，將來進貨，必無不合風尚之弊矣。

十 招待顧客之方法

商店欲多銷其貨物，必盡其研究顧客之方法，始足以吸引來賓，使其店肆有發達之生氣，究之此法，不外使買客滿足而已；然人心不同，有如其面，則性質之研究，固不可輕忽視之。茲述最普通之方法數者，一作商權之資料。

(一) 招待顧客，不問其購物多少，一律待以敬意。

(二) 一言一動，必有親切和悅之表現，以使顧客滿意。

(三) 勸客購買貨物，其中心必先可以自信，而後能得他人之信心。

(四) 宜具敏銳之觀察，以默識顧客之爲人，假如爲農人，則談農事，而彼自樂聞，卽所以籠絡之也。

(五) 服裝宜整潔，交際宜活潑，言語宜清晰，常識宜廣博，皆招待顧客中，所當時時研究者也。

(六) 如同業競爭之際，亦不可對客絮語，誇己之長，揚人之短，而至爲顧客所鄙視。

吾謂商店不欲多銷貨物則已，苟欲之，舍改良招待，寧有他法，何以吾國肆夥店員，尙多態度傲慢，冷遇待人者耶？此所謂庸庸碌碌之經營，而不冀其發達者也。

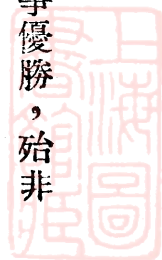


十一 廣告之利用

廣告者，爲商戰中之一種科學利器也。欲於商場爭優勝，殆非廣告不爲功。故泰西各國，研究斯學，不遺餘力。我國商人，近今始漸知其價值，然廣告之種類至夥，用法亦多，非茲篇所能詳盡，茲分述其梗概，得尋常者八類：

(一) 門面玻璃窗，可作廣告之利用，其中陳設，務求翻陳出新，裝璜精美，以引路人之注意。

(二) 刊登日報雜誌廣告時，不可不再三審慎，故事先必察其銷路多少，性質如何，銷路多則效力大，性質適合，則閱者始注意也。



(三) 散發傳單，印刷既須精美，文字尤要清淺有趣，使人樂於竣讀，方稱上選。

(四) 張貼街衢之招貼，以顯明精美為最要。如能多用圖畫，則功效更鉅。

(五) 車站碼頭，為旅客往來之地，凡自異地來者，每易為該處廣告所動，其利可知焉。

(六) 信箋及月份牌，皆有廣告之作用，而月份牌之作用，尤為經久。如欲製之，務求勝人，則其款式大小，紙料印刷，皆宜十分講究。

(七) 告白所用文字、及圖畫，皆以簡明切題為貴。否則，雖詭異可以引人注意，然不能使人知其所注意者之為何物，



則屬徒然之舉矣。

(八)廣告鼓吹之力，固足以引來顧客，苟以不正直之廣告，吸引正直之顧客，此等舉動，究與盜賊無異，故應知廣告，必以正直爲基本的觀念。蓋正直爲最良之商略也。

十二 店員之訓練

店員與商業之關係，盡人知其至重且大。爲其與事業直接接觸而生效果也。至效果之良否，則視接觸者，是否熟練明達之才，以是店主之於店員，不能不有適當之訓練，以使全體職工，受其統御，聽其指揮也。訓練之法，果何如乎？一曰：求用善良之店員，不可不加選擇，選擇之，視其資格、才能、以定之，若其

材可大用，不妨加以逾格之超遷。若其才不勝任，不能濫與重要之位置。所謂賞罰必出以公平，進退必衡其功過爲是也。二曰：勞力與報酬，必成一比例，報酬多而勞力少，雇人必多內疚、勞力多而報酬少，雇主雅非大公。苟能調劑其平，則事業上可必獲益。更於年終之時，取其贏餘之幾，作獎勵金，使成績良好者，益加奮勉，劣等之人，使之有回復力，而其效果，則更善矣。三曰：欲使商店組織有條不紊，對於各種規則，皆當一一制定。如訂定店員辦事時間、規定例假、限定店員私用賣物之時間、及其記賬之手續、店員之責任、店員服裝如何、上列諸章，乃至要之條例，不可不具也。四曰：關於店員衛生之講究，知識之補充，亦爲必要之圖。若店中空氣之流通、寢室之整潔，以及設立圖書

室，以增其讀書嗜好。或設球場，或組音樂、或練拳術、或究學問、俾於休息時間，以生愉快之感。此雖個人娛樂，而於精勤增進，實至有關係也。五曰：店主一己，亦宜自修素行，以良善作人模範，始足引起店員之信仰，與敬畏之觀念。其本善者，固可益加勤勉，即不善者，亦可潛移默化，而改善行。故店主欲得店員之服從，必得己德足以服人也。

第三章 貿易之大勢

一 中國貿易談

吾國貿易之起源，遠在漢中葉以前，已與東夷、北狄、南蠻、

通商。武帝以後，更通西域、魏晉則遠及阿拉伯、暨波斯印度南洋等地。皆遵海互市，而尤以西域南洋，爲最發達。迄於明代，通商範圍之擴張，爲曠古所未有。正德以後，直接與西洋諸國開始交通，而貿易日益增盛，海路除廣州寧波泉州三商埠外，又增澳門一埠。而陸路通商者，則有大同宣化延綏甘肅寧夏等處。有清初葉，沿海之地，商輪來者漸多，而以國防關係，對於出入貿易，常加抑制，道光以後，迫於世界大勢，開關商埠，互訂條約，而門戶從是洞開，貿易之額，逐加增進，雖近年政象紛擾，有足阻礙工商業之進步，然以吾國幅員遼闊，而仍留有廣袤區域，從事於經濟之發展，據近年海關貿易冊之報告，可知甚着成績也。稽之進出口貨之最重要者，在進口方面，曰：棉貨、（指布疋

及紗）曰：糖、曰：五金及礦石、曰：煤油、曰：米穀、居前四者，爲我國所產不足以自供給，乃不得不仰給於人。惟米穀一項，尙爲我國出產，祇以水旱之偏災，奸商之輸運，以致民食騰貴，求過於供，因之常藉印度安南等處運來，以資接濟，而是成爲進口貨中一大宗矣，豈不可痛也乎。

至若出口之貨，則以荳產、絲類、茶、植物、油、皮貨、子仁、（即芝麻棉子菜子胡麻等）爲大宗。然以經營之不善，致有逐漸退步之象。若絲茶之等一位置，已被日本及錫蘭奪去矣。所幸近年因受外交之刺激，漸知貿易競爭之不可緩，力圖奮發，前途固甚有希望也。

二 世界貿易觀

世界上在商業史上首放光彩邦國者，遠在三千年前之菲尼基加塞其希臘羅馬諸國。其國運之勝衰，常以商業爲隆替，當一千年前，菲尼基商民，已有航行地中海，而冒險以達印度洋及印度內地者，迄紀元前七百年，加塞其以菲尼基商人移住，驟成一大商業國、復至西班牙埃及各地通商，大有征服意大利及地中海諸島之勢。紀元前一四九年，乃以戰敗而亡。當時與加塞其平分商權者，爲希臘、希臘滅後，於是代興者，即羅馬、其商業交通，曾遠達遠東諸國、竟以特等蠻族之侵入，致商業頹廢。於是有東北之俄、南之意大利、西之英國等，皆盛行其通商，貿易汲汲發達，有平分歐洲商業社會之概。迨後世界通商，漸趨競爭之途。葡萄牙人，獲得東印度之富源，西班牙發見美洲之資財，而富

於冒險之英人，特作戰爲通商之目的，故卒折西、葡、法、荷蘭等國，而獨展驥足，大張其貿易之權。及乎十九世紀而後，英國利用各種機械之發明，完成商業機關之設備，而其商權，更雄飛世界商場矣。次則爲美德二國，浸浸有與英爭長之勢，進步之速，漸次伸展於東洋諸國矣。至若法國荷蘭又居其次，亦可頡頏美德，而並稱爲五大貿易國也。此外比俄奧意瑞西班牙等，僅爲歐洲主要國耳。再而戰後之日本，乘機發展，貿易亦有長足之進步，而稱雄亞洲焉。

三 貿易之比較

我國通商口岸，重要者，計四十五處。而其最重要者，可據（

民國十四年）最近海關貿易冊，分列出入，貨物之價值，及徵收之稅鈔，以比較其盈絀、當以上海居第一、天津次之、漢口大連廣州膠州又次之、由是觀之，此六大商埠，堪稱吾國內外貿易之集中點也。

至若外國對我貿易之主要者；首推英國、次爲日本、又次爲美德二國、法國則有所不及，其餘各國，更不足稱也。

惟是總其出入之數，我國近年貿易，往往輸出不敵輸入，每年相差，甚至二三億萬之鉅，足徵經濟侵略日益激烈，漏卮更形重大，我國民不可不亟起直追，力謀抵制，庶免影響及於國計民生也。

中國最近十年進出口貨淨數比較表

(以海關銀兩為本位)

(以萬兩為單位)

年次	民國四年	五年	六年	七年	八年	九年	十年	十一年	十二年	十三年
洋貨進口淨數	45400	51600	54900	55400	64600	76200	90600	94500	92300	101800
土貨出口總數	41800	48100	46200	48500	63000	54100	60100	65400	75300	77100
共計價值	87300	99700	101100	103900	127600	130300	150700	159900	167600	178900

四十五個重要商埠之名稱

- | | | | | | | | |
|-------|----|----|----|----|----|----|----|
| 哈爾濱屬關 | 廈門 | 甯波 | 蘇州 | 鎮江 | 蕪湖 | 漢口 | 杭州 |
| 拱北澳門 | 重慶 | 烟臺 | 天津 | 牛莊 | 安東 | 瑋春 | 瓊瑋 |
| 三都澳 | 北海 | 南甯 | 三水 | 廣州 | 汕頭 | 福州 | 溫州 |

秦皇島	上海	南京	九江	岳州	沙市	萬縣	膠州
龍井村	大連	騰越	九龍	江門	梧州	瓊州	龍州
思茅	龍口	蒙自	長沙	宜昌			

四 商業政策說略

商業政策者；即統一國家的生產政策也。有曰，保護政策、又有自由貿易政策。在保護者，以爲國際貿易之盛衰，爲國民存亡之關鍵，若輸入品源源而來，而內國無輸出品應之，則徒令本國現金流出國外，甚且永陷於債務之困境，故以防止外國製品之輸入，即所以保護國內同一產品之發達爲主旨也。主張自由論者，則反對之，以爲保護政策行，則保護關稅起，事實上徒使國民生活



活費增加，故其主張國際貿易自由，舉凡各處需要品，與其本國生產，不若打破國界，以經濟的使用勞資，爲國際間互利之法。二者根本相反，攻擊激烈；究之一國商業政策，專恃理論上立論，皆危險之甚，適於何者，對於國家基礎事情上，有詳查熟計之必要，譬若我國目下之情勢，受國外經濟之侵略，已將瀕於衰弱之狀態，苟不急於採用保護政策，則無以挽此危機。所以吾人尤不以協定關稅爲然，而必關稅自主也。

第四章 商事之商權

平日與人以書牘討論商事，恆喜就所見發揮，茲選摘重要論題若干則，以供研究之資料，於經商不無小補云。

一 店員待遇問題（一）

來書謂今日之店員，類多不明主義之真面目，往往妄與店主爭過分之苛求，此誠非理，應事制止者。然吾以爲舊式店員生活，亦有改良之必要，蓋以生活程度，繼漲增高，苟其薪資，仍限舊數，則事實上又安能維持耶？不甯唯是，舊時店員工作十數小時以上之時間，尤覺不合吾人生活原則，殊宜斟酌，從新規訂。實因操作過度，有損精神，精神損，於業務上亦甚蒙影響，明者莫不知之。故即不爲潮流所趨，店主亦當自行改良店員待遇，俾使汝之職員，安守商戰之場，而不懈也。則惟有店主在可能範圍內，儘量的顧到店員生活上之愉快，使之不出要求，而已計及之，



不特可免糾紛，而且得其安心服務，所謂一舉兩得，何樂不爲也哉。

二 店員待遇問題 (二)

自革命後，店員爲時勢所趨，每每發現對於待遇之要求，果使出於合理之範圍，亦猶可說，惟每有出於一時欲念，亦不問事實是否可能，而徒作苛求之想，以致賓主之情，瀕於破裂者，曾數數觀焉。殊不知情誼破裂，勢必難以共事，則所爭獲之結果，又不知爲誰享也。不特此也，即使強其接受條件矣，而其力不能逮，或因是而致影響歇業，則所要求者，立時成爲畫餅，原有噉飯地，且因之失落，寢假而致失業，吾恐流浪之痛苦，更有不堪之



甚者。此非吾好過言，事實確如是也；况今日中國之窮狀，亟須勞資切實合作，始可維持生存，而進於富強，吾店員又安可忽乎哉。

三 經營之道

僕商業經驗學識均淺，祇平時頗好關心大小商店之隆替耳。某店資本有限，而鋪張場面過大，以致周轉不靈。某號碼頭雖居次等，而其門市售價常較公允，以故門庭熙鬧異常。某公司牌子雖有相當歷史，但近年來似欠於進取精神，以故衰落千丈。某組合範圍雖較小，但其主事者能乘機取勢，以是常得操奇計贏之左券。總斯以觀，經營之道有萬端，一店之隆替，全在主事得當、調

度有方，惟茲亦匪易言；對內要組織得法、對外要應付靈敏、而眼光又須銳利，能見人所不見，始可操捷足先得之奇，慎毋謂經營小道，可不精心，然處商戰劇烈之今世，欲守百戰不敗之地位，真亦不是容易矣。

四 用人問題

凡舉一業，既不能單力擎起，則必有賴乎助力，而用人是尙矣。用人之最大目的；在助成業務之獲得美滿效果。惟目的是否不負所期，則又以所用之人爲轉移，常見某店用得其人，營業日見起色，又見有某店被夥友捲鉅款潛逃，而致營業損傷，一則受助力之利，一則受用人之害，利害相差，不語同日，用人一事，安

可不審慎哉。雖然，用人亦誠不易言也，人心不同，有其面，有奸詐之人，有誠實之人、有愚庸之人、亦有智慧之人。惟善相者能相之，（茲所謂相，非相命之相，乃相人之相。）吾度相人之法；不外從人之品貌、行動、語言、性情、之中，下觀察。而可斷定其人可用與否，與夫能堪輕重之責任，惟此須有閱世極深之程度，普通淺見之徒，不足與語此也。

五 討論人才

今日之辦大事業者，常有人才缺乏之感，實則今日人浮於事，非人才之缺，乃適於實用之真才缺也。真才維何？外表美而中敗絮，非真才也、略具薄才，便傲不可馴，亦非真才也。唯真才對

於事業有相當之修養工夫，尤其遇事肯負責任，雖一微末小事，亦不肯少事苟且，故其服務成績，恆有可觀。至才能上之分別；有具經驗者，有具學識者，兩者相比，各有所長，各有所短，有經驗而無學識，多守固陋，不知改進。有學識而無經驗，又多不審環境，而致措置失宜。惟有學識經驗兼具者、乃稱上乘、爲今日社會最需要之才也。

六 論資格之重要

青年人每患居人下，抑抑不自得，時以不獲擢升爲懷，而已之資格是否具備，則全不關念、此所謂不度德量力，而徒逞妄想者，可笑亦復可憐。或曰：資格何若也？曰、吾人生活之規矩也。

未有不立規矩，而能度方圓者。亦未有不具資格，而能成事業者也。我之受用於人，亦以我之資格為界事之標準，故青年不必以位卑為恥，祇須求資格之健全，終不患不增高地位，至於資格之深淺，有種種表現之不同，近頃世界書局為招考所立之資格表，對於商員應具資格，頗稱概括無遺，茲附錄於后，願我商界青年一自審察，則是自己檢視力量，而作再進一步的鍛鍊也。

▲投考者應具資格——世界書局——

經協理資格 1 書業經驗 2 明白商情 3 頭腦清楚 4 身體健全

5 品行廉潔 6 善於用人 7 善能調度 8 有指揮力 9 有組織力 10 有

決斷力

重要職員資格 1 理路明白 2 能分緩急 3 善於支配 4 規劃一

切 5 早到遲退 6 調度指揮 7 不畏艱難 8 能負責任

會計員資格 1 熟悉賬情 2 能造表格 3 精通珠算 4 文字俱佳

5 明白事理 6 性情靜默 7 能耐勞苦 8 毫無嗜好

稽核員資格 1 熟悉新舊賬務 2 能造各項表冊 3 規劃各種賬

單 4 能籌防弊方法

辦事員資格 1 一技之長 2 書算皆能 3 事理明白 4 辦事認真

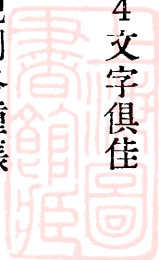
5 能聽指揮 6 勇於工作

文牘員資格 1 頭腦清楚 2 措詞適當 3 書法清秀 4 手續敏捷

5 有整理才

校對員資格 1 檢閱仔細 2 曾任校對 3 國學具有根底 4 英文

初淺程度



收賬員資格 1 信用可靠 2 身體強健 3 明白商情 4 稍知賬務

5 熟悉路徑 6 善於辭令 7 能耐勞苦

印刷職員資格 1 熟悉工場上一切佈置 2 管理印刷工人一切

事務 3 能計算成本 4 會核定售價 5 能招攬印件

印刷工人資格 1 服從首領指揮 2 已能使用機械 3 已能檢字

排版

練習生資格 1 身體強健 2 家境清白 3 腦力靈敏 4 有服從性

5 字體端正 6 珠算已懂 7 誠實勤儉 8 廿歲以下

七 商人與政治

往昔商人，對於政事，往往抱一種不管閒事之態度，一任軍閥

之壓榨，只是馴馴服從，帖耳唯謹，曾不敢少示憾意，此實由於商民，大都不解民主國民之權限也。今革命後，已昭示民衆組織團體，以保障自己利益矣，則今後之商人，應該如何團結堅固，以爲商業上之壁壘，若有病商害民之秕政，正不妨秉公反對之。不寧唯是，卽以國民職分論，亦絕不容放棄責任，而事緘默，須知家國之利害、爲人切膚之關係，若使切膚有痛，安可漠視也乎？以是亦願我商人不能漠視政治。故宜抽暇多讀三民主義，及一切書報，以求政治常識之增進也。

八 抵制仇貨之意見

今之青年，談及愛國問題，輒疾首蹙額，痛恨商人販賣仇貨、

訾商人爲奸商，以致衝突時起，貽笑大方，平心論之，此項錯誤，出自檢查仇貨人之涇渭難辨者半；出自貪利之商，頻頻犯禁者亦半、雖然，吾以爲商人究不應蒙此不名譽之毀謗，則惟有遇必要抵制仇貨時，我商人能自起相互監督，彼此誠勉，嚴禁貪利忘義之徒，偷運潛販，庶可杜青年士子之口舌，而正直之商，亦不致再受連類之罪名，況且愛國運動，爲國民應盡之天職，苟非喪心病狂，大義所在，我商人又豈可落人後乎。

九 勗勉練習生

某君年少充練習生，便鬱鬱苦不得志，因是服務怠惰。自以爲以我之才器志向，豈堪任此卑下職務，賺此些小薪資、以故其氣

色常充不平然；此真年少識淺之錯誤，苟使長此錯誤下去，勢必至於墮落不止，殊不知初入社會服務，不在權利之獲得，乃在諳練世故，獲人信用，徐圖後日事業之張本，若不此根本之務，而遽以位卑爲恥，而懈意是尙、則是自棄行爲，欲高反趨於低矣。况其初出應世，學識既不可靠，經驗又無把握，即使以崇高之位予之，彼又能勝任得了耶？吾謂成功之青年，決不作如此想，惟自克苦砥礪，孜孜惟事業之是務，殷殷惟學識之是獲，一旦學功成就，卽不克見用於一時，然金鋼鑽藏沙粒中，遲早必有發現之一日。亦惟青年其勉旃。

十 自修之方法

吾人既已因境遇，不能受最高學校教育，則亦惟有出於自修之一策，自修得法，亦可進學識於高深之境地，如國內外曾有不少大學問家，賴自修獲得功成，何況商業一道，尤不難自修而致之。惟自修必須養成習慣，早夜砥礪，寒暑無間，始有功效可觀。或謂初作自修，每苦不知抉擇讀物，吾謂商人自修，祇要以報章雜誌爲要科。蓋商人最須知識充足，眼光遠大也。又有價值之小說，於工餘讀之，可以調劑興味，且能助長文字溝通，亦甚有益。至關於商學研究書報，尤當時時揣摩，偉大成功之前途，深有需乎是也。予生平殊尠嗜好，惟愛書似具宿癖，一編合意，雖拮据亦必設法購置之，至今案頭所積，儼然一小小圖書館矣。

十一 中國經營失敗之原因

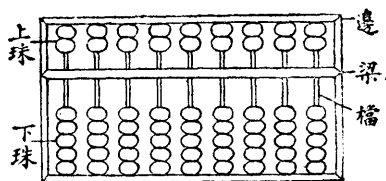
尋常以吾國經營多失敗，而外國經營多成功之原因；疑難交攻於腦際，莫能決理之究竟；一日，世界書局總經理沈知方先生偶爾與予語及此事，竟使蓄心莫釋之問題，獲得冰釋於俄頃；沈先生之言曰：「中國經營之所以失敗，與夫外國經營之所以成功；其焦點乃在彼能利用科學方法，而我猶套陳迹也。」又曰：「我國商人之經營術，祇知步人後塵逐微末，不知尋新途徑關利源，縱不失敗，所獲又有幾何耶？」言括意賅，洵中肯綮之論斷。吾人常見某甲經營某項生意，方稱順利，便有某乙繼踵倣效之，某丙見而生羨而爲之，於是丁戊更若無疑起而追逐矣。卒以限於社會之需要，立現過剩之現象，不特獲利無望，且以同業競爭之影響，或以時境遷易之關係，而致耗虧血本之事，已是常見常聞矣。

。殊不知向一涯涘有限之池沼而網利，決不能容過量人之欲求，若猶鬻集而爭軋之，則惟有同歸於盡耳。此以前上海交易所事業之失敗，卽一例也。乃我商人又不知引爲殷鑑，至今尙時見有步人後塵經營者；此等人所謂至死不悟，自害且害人也。究之此弊之由來，實爲我國商人之不肯用腦力，凡事守其舊套，跟人學樣，絕不知科學方法之是用。持斯而居商戰之今世，結果失敗，亦理必然。惟吾人鑒於失敗者尙多昧於失敗之理，爰乃鄭重語我商人曰：今日之經營，貴乎採用科學方法，開闢經營之新途徑也。所謂科學方法者；卽有步驟、有條理、而又最經濟之方法也。吾人耳常習聞之經營學、廣告學、販賣學、窗飾學、簿記學、以及一切商學等等之名目，是皆外人應用於商業上科學方法也。蓋致

用科學方法，可使事業有條不紊，理路精深，所得效率、譬猶以一握種籽，而可收盈筐之穫，故亦謂之最經濟之方法，外人近且致用心理學於用人方面，亦無非欲收事半功倍之效益，於此看其究心精進，真爲不可及也。然迴視吾國之經營；做法既陳舊、秩序更凌亂、推廣之術，除知千家一律之大書大廉價一事外，更無其他門徑可尋，令人不禁嘆其失敗之命運，無或已時也。然吾聞沈先生之言，經營之道，思過半矣。

第五章 珠算學習法

一 算盤各部之名稱



珠算爲商人操奇計贏之工具，固不可須臾或離者。故未有不善珠算之商人，亦未有不學習算法而能經商者。此初入商界，所以以學習珠算爲先務也。珠算之器械，曰算盤、算盤有九檔、十三檔、十五檔、之別。每檔七珠、上二粒，下五粒，其貫檔之柱、曰梁。四圍曰邊。

二 計數法

梁下一珠、以一抵一、梁上一珠、以一抵五、其單、十、百、千萬等位數。自右而左，餘依次類推。

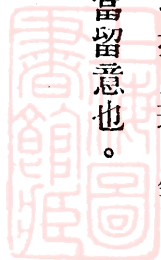
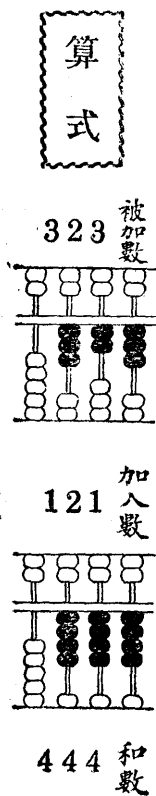
三 運指法

凡運動算珠，當以食指、拇指、撥下珠。而以中指撥上珠、無名指及小指宜常屈向掌心，以免帶動算珠，初學者當留意也。

四 加法

以二個以上之數、將併成一總數、爲之加法。其原有之數。曰被加數，併入之數曰加數、相加之總數曰和數、或曰總數。

運算之先，須以被加數列之於盤，然後以加數按位併入。例如三百二十三、加一百二十一、即得和數等於四百四十四。



【加法歌訣】

一上一 二上二 三上三 四上四 五上五 六一

上六 七上七 八上八 九上九

一下五去四 二下五去三 三下五去二 四下五去一 五下五

一去九進一 二去八進一 三去七進一 四去六進一 五去五

進一 六去四進一 七去三進一 八去二進一 九去一進一

六上一去五進一 七上二去五進一 八上三去五進一 九上四

去五進一

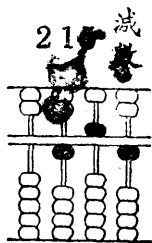
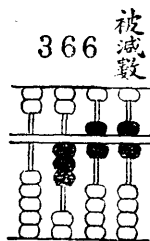
五 減法

從大數中減去小數。而求其餘數之法曰減法。其大數曰被減數。小數曰減數。餘數曰較數。或曰餘數。



運算之先，須將被減數列之於盤，然後自左而右依法減去，例如三百六十六，減去二百十五，即餘一百五十一，是為較數也。

算式



151 較數

【減法歌訣】

一去一 (一去一者謂於某中減去一也餘類推。)

二去二 三去三 四去四 五去五 六去六 七去七 八去八

九去九

一上四去五 (以一減五則加上四而減去五也) 二上三去五

三上二去五 四上一去五

一退一還九 (此因本位無珠可減，故從上位退十借以減一，



而所餘九則還於本位也，餘類推。(一)二退一還八 三退一還七
 四退一還六 五退一還五 六退一還四 七退一還三 八退一還
 二 九退一還一
 六退一還五去一 七退一還五去二 八退一去五還三 九退一
 去五還四

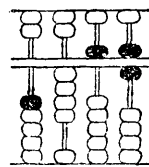
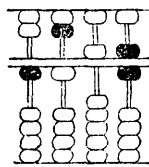
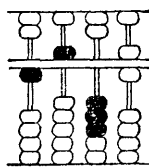
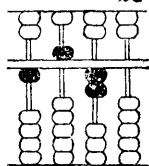
六 乘法

以一數依某數迭次加之，其所得之總數即爲本數之若干倍。設使(即某數)倍數過多，累加不易，另有他法以馭之。其法名曰乘法。其原有數曰被乘數，又稱實數。倍數曰乘數，又稱法數。求得之總數曰積數，或合數。

運算之先，須將被乘數（實數）布於盤，然後以乘數（法數）自實數之單位起，由右而左呼歌訣乘之。乘時撥去已乘之數，而易以呼得之數、遞次乘去，即得積數。例如三乘一百五十二得四百五十六。

算式

152 實數



456 積數

乘數 3

【乘法歌訣】

一一得一

（以一乘一、仍爲一、以一乘二則爲

二、餘類推。）

一二得二

二二得四

一三得三

二三得六

三三得九

一四得四

二四得八

三四十二

四四十六

一五得

五 二五得十

三五十五

四五得二十

五五廿五

一六得六

二六十二	三六十八	四六二十四	五六得三十	六六三十六
一七得七	二七十四	三七二十一	四七二十八	五七三十五
六七四十二	七七四十九	一八得八	二八十六	三八二十四
四八三十二	五八四十	六八四十八	七八五十六	八八六十四
一九得九	二九十八	三九二十七	四九三十六	五九四十五
六九五十四	七九六十三	八九七十二	九九八十一	

七 除法

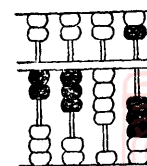
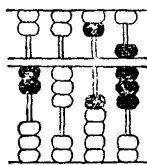
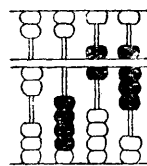
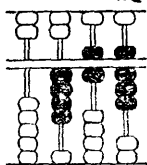
除法者，卽以此數迭次減去彼數之簡便法也。此數曰被除數、亦稱實數。彼數曰除數、亦稱法數。其求得之數曰商數。

運算之先，須以實數布於盤，然後以法數自實之首位起，由左

而右呼歌訣依位而除之。例如四百六十八以二除之。其商數得二百三十四。

算 式

468 實數



234 商數

【除法歌訣】

逢一進一 (以一除任何數其商仍與原數同，惟

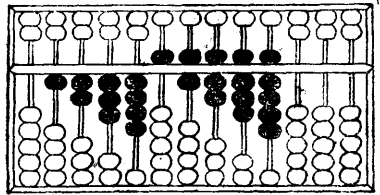
實數上須減去相當之數，而以呼得者置於左檔。) 逢二進二

逢三進三 逢四進四 逢五進五 逢六進六 逢七進七 逢八進

八 逢九進九

八九歸歌訣

九 歸 始 式



一歸不須歸（一爲原數，不必歸也，其法故不立。）

【二歸算法】 二一添作五 逢二進一 逢

二進一十 二一添作五 逢四進二十 逢四進

二十 二一添作五 逢六進三十 逢六進三十

二一添作 逢八進四十 逢八進四十 二一

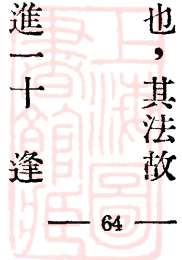
添作五

▲還原 二五得十 二四去身下得八 二九改作十八 二三去

身下得六 二八改作十六 二二去身下得四 二七改作十四 一

二去身下得二 二六改作十二

【三歸算法】 三一三十一 逢三進一十 逢三進一十 逢三進



一十 三一三十一 逢六進二十 逢六進二十 逢六進二十

一三十一 逢九進三十 逢九進三十

▲還原 三三去身下得九 三六改作十八 二三去身下得六

二三去身下得六 三五改作十五 一三去身下得三 一三去身下

得三 三四改作十二

【四歸算法】 四一改作二十二 逢四進一十 四三改作七十二

逢四進一十 四二添作五 逢四進一十 四一改作二十二 逢

八進二十 逢四進一十 四三改作七十二 逢八進二十 四二添

作五 逢八進二十 四一改作二十二 四二添作五

▲還原 四五得二十 二四去身下得八 四七改作二十八 四

九改作三十六 一四去身下得四 四四改作十六 四六改作二十



四 四八改作三十二 三四改作一十二

【五歸算法】

五一倍作二 五二倍作四 五三倍作六 五四倍

作八 逢五進一十 逢五進一十 五一倍作二 逢五進一十五

二倍作四 逢五進一十 五三倍作六 逢五進一十 五四倍作

八

▲還原 五八得四十 五七改作三十五 五五改作二十五 三

五改作十五 一五去身下得五 五九改作四十五 五六得三十

四五得二十 二五得一十

【六歸算法】

六一下加四 逢六進一十 六三添作五 六四改

作六十四 逢六進一十 六三添作五 逢六進一十 逢六進一十

六一下加四 逢十二進二十 逢六進一十 六三添作五



▲還原 五六得三十 一六去身下得六 三六改作十八 一六
去身下得六 六六改作三十六 六七改作四十二 五六得三十
二六改作十二

【七歸算法】 七一下加三 七五改作七十一 七四改作五十五
逢七進一十 七二下加六 逢七進一十 七四改作五十五 逢
七進一十 七四改作五十五 逢七進一十 七五改作七十一 逢
七進一十 七二下加六 逢十四進二十

▲還原 四七改作二十八 七八改作五十六 六七改作四十二
六七改作四十二 三七改作二十一 六七改作四十二 七七改
作四十九 一七去身下得七

【八歸算法】 八一下加二 八四添作五 八三下加六 逢八進

一十 八二下加四 逢八進一十 八一下加二 逢八進一十八
 七改作八十六 逢八進一十 八六改作七十四 逢八進一十八
 五改作六十二 八二下加四 八四添作五

▲還原

五八改作四十 二八改作十六 六八改作四十八 八

八改作六十四 八九改作七十二 二八改作十六 三八改作二十
 四 四八改作三十二 五八得四十 一八去身下得八

【九歸算法】

九一下加一 九三下加三 九六下加六 逢九進

一十 九一下加一 九六下加六 逢九進一十 九三下加三 逢
 九進一十 九一下加一 逢九進一十 逢九進一十

▲還原

一九去身下得九 二九改作十八 四九改作三十六

七九改作六十三 一九去身下得九 七九改作六十三 三九改作



二十七 一九去身下得九

【一歸一除口訣】 逢一進一 一一下除一 逢一進一 一一下

除一 逢二進二 一一下除二 逢二進二 一一下除二 逢二進二 逢二進

三 一三下除三 逢三進三 一三下除三 逢四進四 一四下除

四 逢四進四 一四下除四 逢四進四 一四下除四

▲還原 一四下得四 一四去身下得四 一四下得四 一四去

身下得四 一四下得四 一四去身下得四 一三下得三 一三去

身下得三 一三下得三 一三去身下得三 一二下得二 一二去

身下得二 一二下得二 一二去身下得二 一一下得一 一一下去

身下得一 一一下得一 一一下去身下得一

【一歸二除口訣】 逢一進一 一一下除一 逢二進二 一二下



除四 見一無除作九一 無除去一下還一 二八除十六 逢八進

八 二八除十六 逢六進六 二六除十二 逢五進五 二五除一

十 逢七進七 二七除十四 逢五進五 二五除一十

▲還原 二五得十 一五去身下得五 二七得十四 一七去身

下得七 二五得一十 一五去身下得五 二六得十二 一六去身

下得六 二八得十六 一八去身下得八 二八得十六 一八去身

下得八 二二下得四 一二去身下得二 一二下得二 一一去身

下得一

【一歸三除口訣】 見一無除作九一 三九除二十七 逢四進四

三四除十二 見一無除作九一 三九除二十七 逢六進六 三

六除十八 逢六進六 三六除十八 逢七進七 三七除二十一



逢六進六 三六除十八 見一無除作九一 無除去二下還二 三

七除二十一

▲還原

三七二十一 一七去身下得七 三六一十八 一六去

身下得六 三七二十一 一七去身下得七 三六一十八 一六去

身下得六 三六一十八 一六去身下得六 三九二十七 一九去

身下得九 三四一十二 一四去身下得四 三九二十七 一九去

身下得九

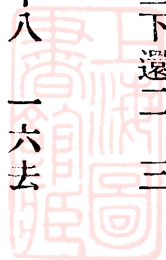
【一歸四除口訣】

見一無除作九一 無除去一下還一 四八除

三十二 見一無除作九一 無除去一下還一 四八除三十二 逢

一進一 一四下除四 見一無除作九一 無除去一下還一 四八

除三十二 逢三進三 三四除十二 逢四進四 四四除十六 逢



二進二 二四下除八 見一無除作九一 無除去二下還二 四七

除二十八

▲還原 四七二十八 一七去身下得七 二四下得八 一二去

身下得二 四四十六 一四去身下得四 三四十二 一三去身下

得三 四八三十二 一八去身下得八 一四下得四 一一去身下

得一 四八三十二 一八去身下得八 四八三十二 一八去身下

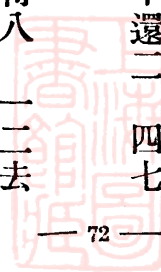
得八

【一歸五除口訣】 見一無除作九一 無除去一下還一 五八除

四十 逢二進二 二五除一十 逢三進三 三五除十五 逢四進

四 四五除二十 逢五進五 五五除二十五 逢二進二 二五除

一十 逢六進六 五六除三十



▲還原

五六得三十

一六去身下得六

二五得一十

一二去

身下得二

五五二十五

一五去身下得五

四五得二十

一四去

身下得四

三五一十五

一三去身下得三

二五得一十

一二去

身下得二

五八得四十

一八去身下得八

【一歸六除口訣】

見一無除作九一

無除去二下還二

六七除

四十二 見一無除作九一

無除去二下還二

六七除四十二

逢

一進一 一六下除六

逢六進六

六六除三十六

逢四進四

四

六除二十四 見一無除作九一

六九除五十四

逢三進三

三六

除十八

逢一進一

一六下除六

▲還原

一六下得六

一一去身下得一

三六一十八

一三去

身下得三

六九五十四

一九去身下得九

四六二十四

一四去

身下得四 六六三十六 一六去身下得六 一六下得六 一一去

身下得一 六七四十二 一七去身下得七 六七四十二 一七去

身下得七

【一歸七除口訣】 見一無除作九一 無除去二下還二 七七除

四十九 逢二進二 二七除十四 見一無除作九一 無除去三下

還三 六七除四十二 逢二進二 二七除十四 逢一進一 一七

下除七 見一無除作九一 無除去三下還三 六七除四十二 逢

四進四 四七除二十八 見一無除作九一 無除去四下還四 五

七除三十五

▲還原 五七三十五 一五去身下得五 四七二十八 一四去

身下得四 六七四十二 一六去身下得六 一七下得七 一一去



身下得一 二七一十四 一二去身下得二 六七四十二 一六去
 身下得六 二七一十四 一二去身下得二 七七四十九 一七去
 身下得七

【一歸八除口訣】 見一無除作九一 無除去三下還三 六八除

四十八 見一無除作九一 無除去一下還一 八八除六十四 見

一無除作九一 無除去四下還四 五八除四十 見一無除作九一

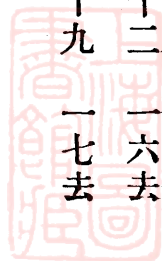
無除去一下還一 八八除六十四 見一無除作九一 無除去二

下還二 七八除五十六 逢一進一 一八下除八 逢五進五 五

八除四十

▲還原 五八得四十 一五去身下得五 一八下得八 一一去

身下得一 七八五十六 一七去身下得七 八八六十四 一八去



身下得八 五八得四十 一五去身下得五 八八六十四 一八去

身下得八 六八四十八 一六去身下得六

【二歸九除口訣】 見一無除作九一 無除去三下還三 六九除

五十四 逢四進四 四九除三十六 見一無除作九一 九九除八

十一 見一無除作九一 無除去二下還二 七九除六十三 見一

無除作九一 無除去二下還二 七九除六十三 逢二進二 二九

除十八 見一無除作九一 無除去四下還四 五九除四十五 見

一無除作九一 無除去二下還二 七九除六十三 逢三進三 三

九除二十七

▲還原 三九二十七 一三去身下得三 七九六十三 一七去

身下得七 五九四十五 一五去身下得五 二九一十八 一二去



身下得二 七九六十三 一七去身下得七 七九六十三 一七去
身下得七 九九八十一 一九去身下得九 四九三十六 一四去
身下得四 六九五十四 一六去身下得六

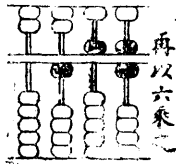
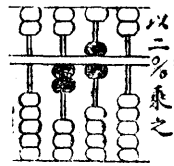
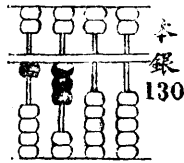
九 利息法

貸銀與人，經過若干時日後，所得之報酬，名曰利息。借出之銀，曰本銀，酬報之多少曰利率。如以一月爲一期者，曰月利率。以一年爲期者，曰年利率。或取何種，在借貸者雙方議定也。利息之計算法，分有二種：一單利法。一複利法。

單利法在一定之期限，照本銀計利，而不利上加利者，則其利曰單利。單利之求法，以本銀乘利率，再以期數乘即得。例如本

銀一百三十圓，月利二%（即二厘）借出六個月，則得利息一十一元六角。

算 式



得利息

即得。
如由利息利率及時期求本銀，以利率除利息，再以期數除之，

由利息利率及本銀求時期，以利率除利息，再以本銀除之，即得。



由利息本銀及時期求利率，以本銀除利息，再以期數求之，即得。

由本銀利率及時期求本利和，以本銀爲實，期數乘利率，而加整數一，爲法乘之，即得。

複利法 將每期利息，併入次期之本銀內，復作本銀，重複生利，其利曰複利。

複利之求法，以一利期之利率加一，爲一利期之本利合計率，以本利合計率，連乘本利合計率，依期數爲次數。（如爲三期卽連乘三次）再與本銀相乘，即得最後之本利和。例如以本銀三十元，一期利率二%。問三期後，本利合計若干？答三十一元八角三分六厘。



日一尺

九寸四分六九七

俄一尺(呼多)

九寸五分二五

法一里(一千邁當)

華里一里七三六

英一里(邁爾)

二里八

英一海里

三里二一五

日一里

六里八二

俄一里(阜斯得)

一里八五

法一畝(愛爾)

華畝一分六厘二七

英一愛克

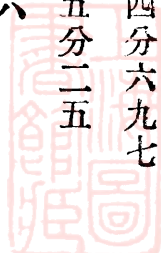
六畝五分八厘七

日一畝(三十六坪)

一分六厘一四

俄一頃(台削頃)

一百七十七畝八分二厘



量表

外國

|法一升(利脫爾)

|英一加倫

|英一斗(即二加倫)

|日一升

|俄一升(加爾南)

|美一加倫

衡表

外國

|法一克(格蘭姆)

中國

|華量九合六勺五七五

四升三合八勺八

八升七合七勺六

一升七合四勺二

三升一合六勺七

三升六合五勺六五

中國

庫平二分六厘八〇九



法一斤(一千克)

一斤十兩八錢

法一噸(即一千斤)

一千六百五十四斤

英一厘

一厘七三五

英一磅(十六溫司
七千英厘)

十二兩

英金藥磅(每磅五千七百六十英厘)

十兩強

英一噸

一千七百〇二斤

英一輕噸

一千五百二十斤

幣表

外國

法金幣二十佛郎

純金一錢五分五厘

法銀幣一佛郎

純銀一錢一分二厘

中國



英金幣一鎊(卽二十先令)

純金一錢九分六厘二八

英銀幣一先令(值十二辨士)

純銀一錢四分〇二

美以金標準(每百仙值一元)

純金四錢〇三厘三三

美金幣十弗

純銀六錢四分四厘六八

美銀幣一弗

德金幣二〇馬克

純金一錢九分二厘一

德銀幣一馬克

純銀一錢三分二厘六八

俄一五留盧布(金幣)

純金三錢一分一厘二

俄銀幣一留

純銀四錢八分二厘二七

日金幣五圓(每十厘爲一錢百錢爲一元)

純金一錢〇〇五

日銀幣一元

純銀一元



日五錢

純銀二錢八分八厘九七


第六章 簿記撮要

簿記者。乃記錄會計之原委也。凡屬財產之增減變化，均入簿記計理之範圍，近世經濟社會，日臻發達，因之簿記應用範圍，亦日見廣大，我國對於斯學，向少研究，一般商店所用之賬簿，凌亂錯雜，混淆不清，財產上所受之損失，不知凡幾也，自海通以來，吾國大公司，銀行等，漸有採用西式簿記者。西式簿記大別有二：曰複式簿記。曰單式簿記。複式簿記之原理法則，極爲巧妙正確。凡大規模之營業，無論如何複雜之會計，皆可依法整理，必不至發生脫漏遺誤之弊，單式簿記記入之形式，甚爲簡單



，凡事業之規模較小，而賬項科目不甚繁雜者，應用之頗形適當。故其採用何者，當視其設置之原因，隨時隨地以爲區別，若以吾國日下之情形而論，單式散漫既不可用，而採用複式者，稍覺繁難，且改移成法，非朝夕所能爲功，則求其適中於用者，惟有取吾國固有之簿記，加以改良也，茲篇所述，略具普通簿記之概略。以示初學者之門徑焉耳。

簿面式

	年 第 冊
名 號	
銀 錢 流 水	

各簿面式皆同，惟所列之文字，視簿名而異耳。

(一頁陰面)

		月	日		
收某號	銀	五十兩	付某號	大洋	二千元
收某客	小洋	一百角	付運費	大洋	六十元
收門市	大洋	一百五十二元	付某莊	銀	五十兩
收門市	錢	三十二千	付雜費	錢	二十二千
收兌換	大洋	八元	付兌換	錢	十千六百
查存					
	大洋	銀			
	小洋	錢			

(二)進貨流水簿，又稱進貨簿，乃為收入貨物之詳細賬簿，他人寄售之貨物，亦可記入。



(一頁陰面)

月	某號	收	收	收	收	收
日	來貨	水脚洋	關捐洋	公司來貨	運費洋	運費洋
	五件 (價) 二元	十元	六角	三箱 (價) 十元	三十元	四元

(一頁陽面)

某廠	來貨	八包 (價) 一元
----	----	-----------



					收 洋	八 元
				月 日		
			某 行	來 貨	六 袋	(價) 五 元
		收 洋			三十元	
		收 脚 力 洋			八 角	
	某 莊	來 貨			二 捆	(價) 八 元
	收 洋				十六元	

(三)批發草流簿，乃記錄每日銷貨之賬簿。批戶該款，過入批發總清。現批銀款過入銀錢流水。或現交與賒欠，分別立簿亦可。

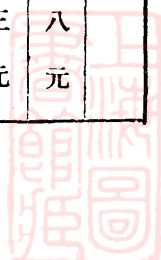
(一頁陰面)



(二頁陽面)

某號 (某貨)	某號 (某貨)
十捆 一元	六合 五角
入十元	入三元

月 日	計 洋	現批 (某貨)	該 洋	某號 (某貨)	某號 (某貨)	某號 (某貨)	月 日
	六元	十件 六角	十一元八角	一打	一件	二包 四元	
		入六元		入八角	入三元	入八元	

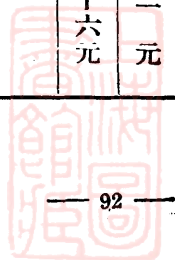


某貨 (某貨)	五斤	四角	入	二 元
某貨 (某貨)	念包	八角	入	十六元
該洋	三十一元			
現批 (某貨)	八件	六角	入	四元八角
現批 (某貨)	十包	五角	入	五元
計洋	九元八角			

(四)批發總清簿，又稱各戶謄清簿，來款從銀錢流水過入，付貨從批發流水過入。爲對外至有關係之簿記。

(一頁陰面)

(某戶)	
上結該洋	二百三十八元五角



(五)門市流水簿，又稱現售簿，售款由銀錢流水收入，各貨從貨房躉數付出，可用回單簿爲憑。

(二頁陰面)

		月	日
付	(某貨)	一丈	一角
付	(某貨)	三疋	二元
付	(某貨)	一箱	三元
入	(某貨)	大洋	七元
入	(某貨)	小洋	二元 (讓訖)
入	(某貨)	大洋	一元一角
入	(某貨)	錢	一元
入	(某貨)	打	二百五十文
入	(某貨)	打	一角二五化
入	(某貨)	打	八角

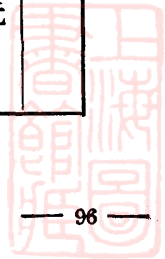


(一頁陰面)

(某行)		日 月	收(某貨)二百石	四角八	計 洋	九十六元
		日 月	付		洋	八十元
日 月	收(某貨)八十打	六元	計 洋	四十八元		
日 月	收(某貨)百捆	八角	計 洋	八十元		
日 月	收(某貨)五包	六元	計 洋	三十元		
日 月	付		洋	一百二十元		
某月底結存洋			若干			

(二頁陽面)

某莊



								上結存洋	二百六十五元八角
								日 月 付 退	(某貨)一百石 四元八角
								月底結存洋	四百八十元
									若干

(七) 銀錢總清簿，乃承銀錢流水簿過入，專司銀錢出入之賬簿也。

(二頁陰面)

萬利(即資本)



月 日	收 (某記)	洋 一萬元	月 日	收 (某記)	洋 一萬元	月 日	收 (某記)	洋 一萬元	月 日	收 (某記)	洋 一萬元

(二頁陽面)

(某行)	
月 日	收 洋 六千元
月 日	付 洋 四千五百元
本月結存洋 一千五百元	



(八) 暫記簿。乃專司各項暫存暫該銀錢貨物之賬目簿。

(一頁陰面)

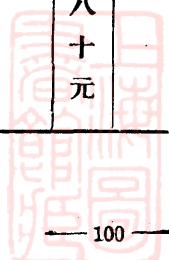
(某戶)						
					日月	收洋 三百元
		日月	日月	日月	日月	日月
	清	付洋 六十元	付洋 一百元	付洋 四十元	付洋 五十元	付洋 一百元
	訖					

(二頁陽面)



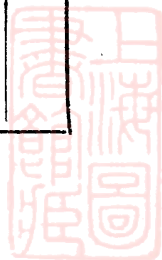
		(某戶)	
	日 月	收 洋	四 十 元
		月 底 結 該 洋	四 十 元
	日 月	付 洋	八 十 元

(九) 零用簿，乃記錄零星雜用之賬簿也，此簿用款，由賬房整數取出，歸學生繕寫，每日晚間，結算一次，繳送賬房出賬。



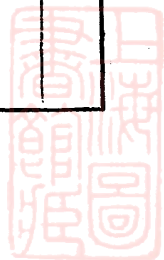
(二頁陽面)

		月	日
入錢二千文			
付黃烟	錢	二百文	
付紙煤	錢	一百文	
付草紙	錢	八十文	
付車力	錢	一百二十文	
付筆	錢	一百四十文	
付茶葉	錢	二百二十文	
付卷烟	錢	八十文	
付掃帚	錢	一百文	
付點心	錢	五十文	



(二頁陽面)

(某貨)	
上月盤存 一百六十包	
日月收 (某莊) 二百包	日月付現批 三十包
	日月付某號批 五十包
	日月付某號批 二十包
	日月付現批 三十包
	日月付門市 二十包
	日月付門市 十包



(一一)收銀簿，乃記錄對外付款之賬簿也，付銀時，須一併交下，由銀行在簿根內蓋印簽字帶回，以爲憑據者。

此 簿 單 片 如 聯 票 式

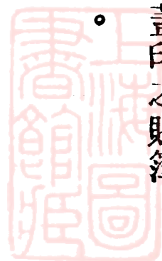
簿據收行銀(某處某)			行銀(某處某)		
年 月 日	共計	某號來往賬	今收到	年 月 日	共計
		某號來往賬			
	元正				元正



某號	某君	月	某君	郵局	某號	門市
貨	信	日	物	信	貨	貨
八包	一件		一捆	五封	十擔	二十包

(一) 二) 回單簿又稱送貨簿，乃記錄對外發貨求人蓋印之賬簿，其用極便，其效極大，亦簿記中必要之一種。

(一頁陽面)



年 月 日 收 股 銀 兩元	姓	名	籍	貫	年	歲	職	業	住	址	股	數	股	票	號	數

(一四)股東名簿(二)此兩式皆有限公司發行股票之辦法也。
如他項公司無發行股票者，可將股票號數一欄取銷。

項 事 改 更	第 三 次 股 銀	第 二 次 股 銀
	年 月 日 收	年 月 日 收



項事改更	姓				項事改更
	名		年		
	籍		月		
	貫		日		
	年		收		
	歲		股		
	職業住址		銀		
	股				
	數				
	股票號數				
			兩		
			元		

(一五) 銀行日記賬，該賬式從借貸兩方記載之，借方所以表示現金之收入，貸方則表示付出也，凡轉賬則書入轉賬欄中，以示區別。

日 記 賬



年 月 日

借 方

貸 方

摘要	轉賬	摘要	總賬號	轉賬記賬	現金	合計	摘要	轉賬	摘要	總賬號	轉賬記賬	現金	合計



第七章 書信樣範

一 略論

書信者，兩地特定之人，傳遞思想之一種工具也。譬之乙方之人，欲與甲方之人，連絡感情，或探詢事物，則以限於空間，不能遠行，勢必利用書信，以代達一切，是其效力，至為重要，試觀近今商業發達上，書信往返，日見加多，舉凡添貨匯款，全以書信為信物。招徠調查，亦可以書信為代表。故各大商店，及大公司，大都專設文書部，以利本業之發展，可知書信與商業，誠有莫大之關係；所以投身商業者，不可不備此技能，以資應用也。



。惟書信之範圍甚廣，文體各異，吾商人以忙於職務，限於時間，自不能一一研究，其所應用者，爲普通而適於商界者耳。近人提倡不用儷句典故之章，恭維客套之俗，確是直捷了當，易於通曉，商人爲惜寶貴光陰，自以簡便爲佳，着者贊成是說，故後列之信式。即實行斯旨也。

二 寫信應注意之各點

(一) 書信語句字筆，最貴明白清晰，使人一望即能了然。

(二) 語趣以和婉動人爲好，故當發怒及心情不寧時，不宜寫信。

(三) 信中所敘之事太多，可以分條陳述，以醒眉目。

(二) 托人帶信，可不封口，以示坦白，但有封閉之必要時，不在此例。

(一) 自稱宜略謙抑，稱人宜略尊敬，於其輩行交際之間，略加注意焉。

(二) 寫信人之具名於家庭宗族，不必書姓，可即書名。

(一) 凡有三年之喪者，百日之後，須於自己名上之旁，寫（制）字，既過二十四月，所餘三月，則寫禫字。

(二) 收發書信之月日，須極注意，不可遺漏。

(一) 簽字認定一名一式，簽法不可常改，庶使收信人，不致互相猜度，而疑真假也。

(二) 繕寫信封，人名地名，當略大，地址須加詳，書法宜端

正，不但使送信者易於投遞，即或受信者遷移不能遞交，亦可設法退回也。

三 各類信式

茲篇所列之信，不過聊備式樣而已，讀者宜多購閱尺牘，時時揣摩，則文筆精進，可以有得心應手之樂焉。

招徠

某某寶號大鑒：敬啓者敝公司開創以來，歷有年所，推銷國貨，引爲責任，故對於本國各地之出產，搜羅至爲豐富，近又新與某廠訂立總經售處，所到大宗某貨，花色齊備，式樣新巧，可必易於行銷，倘蒙



寶號前來批購，價格無不克己，以示竭誠優待也。望速覆音，是荷！專此，即頌 財安。

某某謹啓 某月日

延請

某某先生惠鑒：弟現欲着手組織某項商店，須設經理一席，代任營業上一切事宜，素稔吾

兄經驗歷練，學識優宏，足以擔當斯職，以圖發展，故特請任經理，每月送辛俸若干元，花紅酬勞，照生意上落，臨時酌定，忝列至好，諒不推諉！專此奉聘，并請 大安。

弟某某謹啓 某月日

報告

某某經理先生尊鑒：弟承派往外埠調查商情後，已於某日安抵

某地，比至各舊交行家，探詢一切，略謂該處連年因受天災兵燹之影響，生意極形冷淡，凡屬貴重商品，多半滯銷，惟我廠所出某種之貨，在此銷數，較佔優勝。弟又請各號力為推廣，均得允諾，一俟調查事竣，即當過返報命，不誤，肅此，順請 公安。

弟某某上言 某月日

詢問

某某工廠
執事先生

台鑒：鄙人契友多輩，近感外人經濟侵略有加無已，

頗思提倡國貨，以資抵制，故集資若干，創一國貨商店，對於貴廠出產，略有所詢，請將出品種類，及分銷辦法，逐一詳查見示，俾好準備款項，前來訂立往來，想 貴廠必能克已歡迎也。專此。即請 籌安。

某某謹啓

懇託

某某先生台鑒：日前 晉謁，適逢公幹外出，不晤而返，悵悵！弟近蒙某君介紹，到某某公司充當司賬，惟其店例，夥友均須具有確實保證，始可進去辦事，因思

先生既深悉我之爲人，且又與該公司感情甚好，故特請作擔保，成全猥事，則不勝感激之至矣！立候

示覆，敬請 大安。

弟某某鞠躬 某月日

荐引

某某先生執事：未 聆教益，時深馳思，想 財祺均吉爲頌！茲有懇者；鄙親某某年屆若干，今秋畢業於高小學校，因家貧無力升學，故願棄儒就賈，囑爲轉荐，務乞推烏屋之愛！ 俯允收

錄，一俟奉有示復，即當命其束裝前來，俾聆訓誨，專肅，即請 籌安。

辭歇

弟某某謹啓
某月日

某某先生大鑒：久擬修箋致候，祇以店務忙碌，握管輒輟，歉甚！歉甚！前承推荐某君，到敝號辦事，尚覺其人，才堪任用，但近來喜交損友，嫖賭惡習，均漸染上，故常有曠廢店事，及透支之弊。似此以往，於他個人本身既無所益，且敝號將累影響，爰請 先生即行關照，請某另覓高就，區區苦衷，并希 諒察。是幸！敬請 大安。

某某謹啓

借貸

某某先生大鑒：年關伊邇，結束期屆，敝號來往各家。亟於清

理，祇因存貨過多，周轉欠靈，以致有現金缺乏之困，故擬向先生處借洋若干元，備資應付，俟來春生意發動，即當本利如數奉還，決無食言！忝居交末，諒能濟其急也。專上，順請 台安。

弟某某謹啓 某月日

催討

某某先生大鑒：駒光如駛，又屆年關，正是吾商界總結束之期也，揭 尊賬自某月起至年底止，尙蒂欠洋若干元，務祈 賜下，以清賬目，區區下情，諸希 曲宥。不勝禱切！此頌 公安。

某某號謹啓

慶賀

某某先生台鑒：頃奉大函，敬知 寶號已訂期開張，曷勝忻忭。

！從此 生意雲蒸，財源湧進，定卜預祝，祇以山川遙阻，莫遂
摳衣親賀之願，抱歉殊甚！寄上緞幃一軸，箋對兩聯，聊表微悃
，敬希哂收是幸。專肅，敬頌 新祺。
弟某某謹賀 某月日

辭謝

某某先生惠鑒：頃承 召飲，本應趨往，惟日昨少受感冒，神
疲痿軟，縱使強咽，胃亦不受，不獲已惟有說聲「心領敬謝」耳
。改日痊可，當往暢談，特此奉覆，即希曲恕是禱，此請 台安

弟某某鞠躬 即日

警告

某某先生大鑒：際茲舉國一致抵制劣貨之秋，竟有謂寶號仍在
續進劣貨者，事實確否，局外人莫從明白，第吾商人，亦為國家

一份子，存亡皆有責任，豈可爲一己私利，而置國家於不顧，問諸良心，抑何可忍？果使國亡，家莫能保，財不吾用矣，况事一經發覺，貨物燒毀而外，名譽亦太損失，豈不後悔乎？願吾商人「有則改之，無則加勉。」保守道德，是乃要事，耿耿諍言，幸勿見罪，爲幸！此請 台安。

弟某某謹言

勸戒

某某仁兄台鑒：日前與 貴同事某君閑談，謂足下近來舉動闊綽，衣服華麗，每月消耗，出款超人，以弟視此，殊非吾人所宜，蓋從事奢侈，勢必無所積蓄，則手中拮据，不免舉債，窮蹙之患，其可慮矣。且諺有云：「先儉後奢易，先奢後儉難」，欲除將來不足之煩惱，則不可不從儉約也，吾們誼同骨肉，故出肝膽

之勸言，願力改之，爲禱！此請 近安。

弟某某謹言 某月日

討論

某某先生大鑒：弟近來默察商界學徒，受過完全義務教育者，實屬寥寥，蓋其父兄，祇顧減輕眼前負擔，便率爾送入商界，實在誤事非淺，然彼等既出習業，再使之讀書，勢有所不能，只有設法創立商業夜校，以圖補助，不但造福一般青年學徒，且於商業上可收甚大效果也。茲擬於商會開議會之日，提出討論夜校辦法，想 執事亦必首先贊成也，先此奉告，改日面敘，即頌 日祉。

弟某某上言

邀約



某某執事先生大鑒：邇來提倡國貨之聲浪，有如潮湧，然環顧市面，所售之國貨種類，爲數甚少，欲制外貨，實有不及，近聞滬杭本國名廠，時有最新出品，弟擬前往考察一番，如有此地可以暢銷之貨，隨即批購幾件回來，以應愛買國貨者之需要，亦屬挽回利益也。足下如有此意，可請訂定日期，一併同行如何？特約，即請 籌安。

某某謹啓 某月日

通告

某某先生大鑒 敝號開設以來。迄今十載，茲定於某月某日起，舉行十週念紀，各貨大減價一個月，以酬惠顧諸君之雅意，而廣招徠也。寶號倘需何貨，希即開單添配，自應特別優待，以副盛情。惟期有限，購請從速！特此佈達：順頌 財祺。

預定

某某先生大鑒：昨奉手書，并貨樣一件，均照閱悉。查此貨成色及價格，敝號認爲適合銷路，特由某莊匯上規元若干兩，預定某貨三百件。乞照數裝好，撥交某棧運來可也。此覆，卽請台安。

某號謹啓 某月日

雜項

某某報館大鑒：敝號新到大宗國貨出品，擬在貴報論前欄，刊登告白一個月，茲將底稿一紙，呈送台閱，請於明日起卽行刊出，需費幾何？當照貴館刊例結算，屆期繳納不誤，專此。卽請公安。

某號謹啓 某月日

某號謹啓

家書（一）

母父親大人膝下敬稟者，男自離家後，倏忽匝月矣；惟初離慈懷，孺慕不已！幸店中一切情形，漸次熟悉，同事待遇，亦頗溫和，每日操習生意，自知留意，早晚學習寫算，從不少輟，總欲學就本領，出人頭地，以求不負大人期望之心，故在外一切，均知自愛，請勿錦念也，邇來天氣寒燠不齊，伏乞大人善自珍攝，弟妹想均安好，請復一音，免兒望懷！專稟，敬請 金安。

男某某上 某月日

家書（二）

某兒知悉：予自某日在家起程後，已於某日抵店，途次平安，望告闔家勿念，惟爾在家，宜遵母訓，專心讀書，勿徒嬉戲，早

起應事洒掃，以勞筋骨，晚間對於門戶，尤宜小心，以防盜賊，汝能助汝母整理家政，則吾在外，可不著絲毫內顧憂也。現在店中生意甚形發達，今年贏餘，可較往年加多，茲由某君帶歸家用洋若干元，食物若干件，望照數點收，即復一信，爲要，予在外身體甚好，汝自保重，是囑！

父字某月日

餘論

我國地大物博，人稠物豐，世界各國，罕與倫比，然以崇向精神文明，致物質進步，稍遜於人；近八十年以來，彌受海通之影響，彼物質國應用帝國主義之手腕，妄欲佔據此世界第一大商場及大原料場，節節進攻，不遺餘力，我國抵抗力弱，卒被繫以不

平等條約，卽如關稅協定一項，已足阻我商業發展。况其他乎。

蓋彼列強之對華商業政策，在本國則實行保護工商政策，而在中國，則力主自由貿易，以遂其經濟侵略之野心，而吾國民生計，遂日以蹙矣！

自「五七」「五卅」事件之後，國人漸次覺悟，不平等條約之禍害，與經濟侵略之狠毒，故力爭關稅自主，及廢除不平等條約，以脫絆羈，以求我中華民族之自由平等。

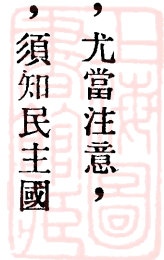
雖然，救國之責任，本全民所應負，惟處商戰決勢之今日，吾商人既首當其衝，應如何不負國家之願望，不負一己之責任，以挽回已失之權利，以稱雄於世界商場，則吾商人所應先行致力者，曰提倡國貨，曰輔助工業，曰發展交通。三者爲根本問題，不

可不力圖完成也。

抑吾猶有言者，卽此後之商人，對於政治之得失，尤當注意，萬不可再抱不管閒事主義，置一切政治廢弛而不問，須知民主國民政權平等，人人皆有主政之希望，美之大總統林肯氏，亦一普通商人出身者，吾人又何苦自甘菲薄耶，又不觀乎弦高犒師，且救鄭國，何今日而無一弦高也耶？嗚呼！吾感國勢陵靡不已，吾欲弦高之復生，而尤願我商人自勉也！

附錄

▲成功人和失敗人的比較



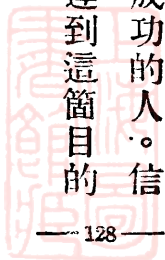
失敗的人。不想想他將來的時間。有什麼價值。成功的人。信他將來的時間。價值。要比現在大兩倍。並且預備達到這箇目的。

失敗的人做事。照他老祖宗的笨法。不想改良。成功的人。總想試用最新的科學方法。

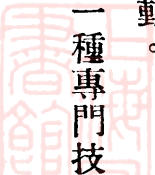
失敗的人。不曉得休息的方法。所以精神不好。成功的人。能夠利用閒暇的時候。休養他的精神。所以活潑健康。

失敗的人。見了難題目。就想躲避。成功的人。非但不返縮。而且喜歡解決難事。

失敗的人。祇要有飯吃。就不想再求智識。成功的人。不論怎樣。一定要求更加高深的智識。



失敗的人。懶惰不運動。成功的人每天有適宜的運動。
失敗的人。不曉得學一種專門技能。成功的人總有一種專門技能。



失敗的人出入款項沒有預算。成功的人有精密的預算。

失敗的人以節省爲羞恥。成功的人一點不肯浪費。

失敗的人總說沒有好機會。成功的人不望僥倖。自己製造自己的命運。

失敗的人信心薄弱。沒有意志。成功的人信心堅固。有不可奪的意志。

失敗的人不注意他工作地方的一切佈置。成功的人把做事的地方弄得清潔整齊。

* 失敗的人用沒用的人。成功的人訓練他的部下。使他們心地忠實。技藝精良。

失敗的人不和他的同事商量。成功的人非但請教地位較高的同事。就是地位較低的。也同樣去請教他。

失敗的人工作沒有記錄查攷。成功的人把他工作質量最好的成績登錄起來。

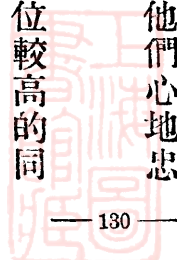
失敗的人只想薪水加多，成功的人願意責任加重。

失敗的人妒忌別人的勝利。成功的人慶賀別人成功。

(節錄成功百訣)

▲商店練習生之八寶

(慰之)

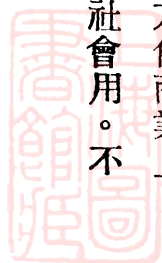


二十世紀一商戰之世界也。而商店中之練習生。尤佔商業上重要之地位。爲練習生者。宜如何自勉。以期他日爲社會用。不佞忝列商界。爰就鄙見所及。略述如下。

(一) 社會上各種事業。均屬由簡而繁。商業亦然。故練習生宜力求商業上之各種智識。如書算簿記。鑒別商品等。尤當注意於商情之變遷。

(二) 經理副理。居店中領袖地位。學識經驗。自屬豐富。爲練習生者。宜忠誠接受其指揮。

(三) 練習生正值青年時代。首當勞其筋骨。堅其心志。不可因薪水微小。或其他不滿意。遂對於職務。抱敷衍苟且之心理。



(四)嘗見規模較大之商號。練習生多有仇視傾軋者。不特有礙店務。抑且失其互助美德矣。

(五)營業之發達與否。全視顧客之多寡。而顧客之多寡。端賴招待之殷勤。故練習生之對於顧客。宜和靄招待。切忌傲慢。

(六)一切不良嗜好。絕對摒除。

(七)公餘看有益之書籍。

(八)養成節儉之習慣。

(轉錄常識)

▲職業修養語

(瑾崗)

對於職業。須有堅固之信仰心。

既嘗其苦。而以鎮靜快樂處之。乃得真樂。

須養成精明之思想。幹練之才能。不成功名利祿之觀念。

須養成健全之身心。良好之習慣。不存僥倖希冀之心。

小事成功。優於大事而失敗。

有充分職業訓練者。職業機關之鑰匙也。

智力可因懶放而溶耗。亦可因磨練而增進。

職業無貴賤。無職業者乃是真賤。

職業成功之祕訣。為研究。為力行。

有恆心。不避苦。不辭艱。不見異思遷。即是成功之母。

(錄常識)



▲服務之一得(一)

(耐)

吾人服務於任何機關中。應守一己之本分。盡個人之責任。努力從事於所事。成績優美。上下無間言。此我之責任也。故我之忠於所事。乃盡我之責任。卽有良好之成績。亦勿需人之贊美。人卽贊美我。我亦汗顏。蓋我作我分內之事。此理所當然耳。我苟有謬誤之處。他人舉以相告。我應感謝之不遑。蓋我初作此事時。未嘗知其謬誤也。積久不知。終成大錯。今既有人相告。則我可有改過之機會。又烏得不謝。

惟今之人。則往往異乎吾之所言。今人作事。苟有一二善處。惟懼人之不知。每宣揚於衆曰。某事我所爲也。某事我所爲也。

人既知之。更須得一相當之讚語。否則。終蘊怒於心。鬱鬱不樂者。久之。苟不幸而有謬誤之事。又往往文過飾非。加以曲恕。以爲我之成績。本極優美。今不幸而有此劣點。人之知我者。必羣將原諒我也。其實旁觀者清。在他人果能加以曲恕。而已則不能。能有原諒之心也。果一朝獲人之諒解。則他日凡有謬誤之事。均將乞人之原諒耶。揆之情理。竊有此事。

常人習慣。每喜揚人之惡。而隱匿其善。故凡一事之所謂惡者。一朝宣揚。舉凡往日之善。均爲惡所蒙蔽。於是平素之不滿意於我者。均將有隙可乘。加以攻擊。而我乃體無完膚。可知爲善不易。爲惡乃至易也。吾人鑒於以上種種情況。應努力爲善之不遑。奚暇以作惡。此一事也。又常人於得意之際。每不喜他人肆

言其過。苟卽言之。亦必反唇相譏。不得相下。以爲我乃完人。殊弗容子之稱長道短。其實於我得意之際。其人乃能道我之短。此諍友也。又安可不加以容納。總之處世極難。我應時時克苦努力於爲善。平心靜氣忠於職守。日久信用自孚。而地位亦將不需強求。而增高。此一定之理也。

▲服務之一得(二)

(耐)

今之青年。不患在治事無精神。乃在治事無恆心。所謂無恆心者。卽無一定之宗旨也。青年既出學校以後。惟恐其不得一事。及既得一事以後。服務亦勤勉逾恆。但未及匝月。又不期而頓生懷疑之心。以爲人壽幾何。我今者困於此。碌碌居人下。數年以

後。馴至數十年以後。我仍爲我耳。我之前途。不幾爲其所斷送耶。於是惶惶終日。謀所以遷地爲良之道。終日居辦事室中。雙眉深鎖。身雖在而心猿意馬。亦不自知其所爲何事也。卒之新事未得。而舊事已無成績之可言。人壽幾何。以是因循。仍居原位。無調升之希望。其甚焉者。每失其固有之職業。過後思量。追悔奚及。

吾嘗研究青年之心理。其所以如此者。不外兩因。一爲家用浩繁。擔負甚重。不得不求較多之收入。一爲血氣方剛。不欲久居人下。不得不求較優之地位。此兩種人物。吾時時見之。其實此輩進取之心。未嘗謬誤。不過失之太急耳。須知吾人固定宗旨以後。卽應終身認定其事。爲吾之職務。外界如何引誘。吾均置之

弗理。譬之入山學道。此心澄然如古井。青年果以此種心理執一業。將來未有不成功之理也。須知一機關中人數甚多。有先我而至者。有後我而至者。我之視後。亦猶前之視我。人孰無疾病死亡。故無論何人。決不能久佔其職而不去。一朝要職需人。則繼之者必爲諳練其事之人。苟平時而不加以努力。又焉有入選之望。故青年宜時時以此爲念。應努力於所事。不必急急於升遷。又如經濟不寬。則宜努力撙節。且作事果有相當之成績。管理者必能洞燭一切增加汝薪也。

(轉錄常識)

中華民國二十八年十二月再版

經商實習研究 (全一册)

〔每册定價銀四角〕

外埠酌加郵費匯費

不 准 翻 印

編者 吳 雲 高

出版者 世 界 書 局

印刷者 世 界 書 局

發行所 上海各省 世界書局





A541 212 0011 62588

工業製造 成功百法

洗榮熙編著 一厚冊八角

是實驗的法門

是工廠的常識

本書為各種工場中實際工作的紀錄。以愈精愈好為目標。故敘述時不憚煩碎，雖一分一釐之微，亦要引而申述之，以便讀者有手到成功之樂。全書內容共二十類。凡技術法門二百餘段。皆為工場上及工作上之要訣，實從事工業諸君不可缺少之新知識。文字亦極淺顯，易於明瞭。

是
是
是
是
是

中學校理化科參考書！
工業專科的實驗教本！
工廠技師職工的顧問！

世界書局最新出版



