

100

商業叢書

天津貨棧業

薛不器著



MG
F729.6
179

商 業 叢 書

天 津 貨 棧 業

校 對 者 張 新 甫

著 者 薛 不 器



3 1796 7890 3

天津貨棧業

薛不器著

一 貨棧業簡史

貨棧業不僅在天津市場爲重要商業。凡華北各地俱視貨棧業爲最高尙商業之一。然天津貨棧業究竟創始於何人。著者以手中無相當之冊籍可以稽攷。詢諸貨棧業亦多不明其底蘊。惟就前輩同業語著者。天津貨棧業之創設。約在天津開爲通商市場前後。爲期在四五十年左右。當其創設之頃。極爲簡陋。且無貨棧一名詞。爰天津爲華北重鎮。人烟稠密。交通便利。商賈雲集。華北內地出產之土產。在產區及其附近各地不能大宗宣洩。剩餘之大宗貨品。因而無從銷售。不惜跋涉數百里至一二千里之遙。將其運津銷售。內地客商將貨運津。以無相當居住之處。貨品又無銷路。遂多紛投在津營商之同鄉。彼時。凡有相當商業地位者。對於同鄉雖有鄉誼。應盡扶助責任。然俱不欲直接代爲經營一切。乃介紹於其他同鄉或與客商營業相同之商店。由內地運津之貨。即委託其代爲銷售。銷售後酌量

給予相當之金錢以爲酬勞。以後客商自內地運貨來津。由會運貨至津銷售之客商。輾轉互相介紹。代理客商銷售貨品之同鄉或商店。業務漸次發展。利潤日增。凡客商所需要者。以其所有力量而代爲之辦理。雖力圖便利客商。而所有營業工具。大多僅屋宇數間。較大之院落及度量衡數具而已矣。並無所謂信用放款及負責保管貨物等重要事件。嗣以國際貿易日臻發達。土產出口額倍增。由內地運津銷售之貨年有增加。獲利更厚。貨棧業始具雛形。降及民國成立後。華北土產在國際市場銷路最廣者。如棉花。皮張。毛絨。豬鬃以及乾果等俱是。然經營者猶無豐厚之資金。最多亦僅一二萬元而已。且多兼營轉運。及至民國十年後。始被市場所注視。經營者有如雨後春筍。至民國十五六年之頃。規模漸備。資力稍爲增多。然最多亦不逾四五萬元。民國二十年後。更爲繁榮。在市場上之地位。日益重要。近四五年来。竟成爲天津市場中之重要商業。資金由三五萬元至一二十萬元不等。一二萬元之資金。即無從週轉。年來斯業之演進。更爲狂烈。今後究將演至何種程度。是否不入歧途。仍似曩日之循規蹈矩。須視從業者之活動情形。何以爲轉移也。

二 貨棧業之分析

貨棧業在天津市場上佔有最重要之地位。若按其營業而言。代客商買賣貨品。屬於經紀人。代客商保管貨品。則屬於倉庫性質。抵押貨品及信用放款。則又屬於金融業。故貨棧業係代客商買賣貨品。保管貨品。抵押貨品及經營信用放款爲業。上述數種營業。苟不能圓滿進行。殊不能謂爲完璧之貨棧。若按其種類而言。計有棉花。皮毛。鮮果。乾果。食糧等多種。近年棉花皮毛兩業貨棧。已成有名無實之局面。惟皮毛貨棧則以小皮張及豬鬃等爲業。此兩業貨棧兼營副業者日衆。對於本業漸不甚注意。乾果食糧等業貨棧則呈日趨欣榮景象。天津貨棧業所兼營之副業。例如乾果貨棧兼營食糧。又如糧業貨棧則兼營皮毛。卽其例也。近年以貨棧名義而營投機業務者。比比皆是。其他所營之副業。如雜貨。布疋。以及運輸等俱是。故今日之貨棧業。演變頗烈。有漸次陷於凌亂光景。純潔無疵。實事求是者。爲數固多。而以貨棧名義以營不良業務者。當亦有人。天津貨棧業將來之演變。殊值注視也。著者執筆至此。深盼當局在斯業尙未進入歧途之今日。嚴爲加以整理。俾華北土產業視爲宣洩貨品之天津貨棧業。不致發生動搖。

此不僅棧業之幸。亦整個市場之福也。同時。並希同業對於以投機爲業者。加以嚴厲之監視。使其步入正軌。以維棧業同業攸久之信用也。

三 貨棧業與倉庫業之異點

天津以係華北商業樞紐。無論何種產品由國內外輸往華北內地銷售。或由華北內地運銷國內外之商品。亦俱係以津市爲承轉中心區域。故津市爲華北與國內外貿易之總集散地。由是可以窺知津市市場組織之繁雜。漸次演進。致有若干特殊商業上之組織。如貨棧業卽其一例也。天津之貨棧業。普通商民大多誤解。認爲與金融業經營之倉庫相似。且亦有認爲係商店堆存貨品之貨房。近年以來。社會對於貨棧俱已漸次認識。知係商業中之一種營業。並非商店堆存貨品之貨房。但以爲貨棧卽倉庫者。仍比比皆是。其實倉庫與貨棧性質頗爲不同。蓋以倉庫係專代客商貯存貨品及抵押放款爲業。凡屬貨品。倘不違背國家法律及商業道德。雖有危險性。倉庫亦可代爲貯存。且可抵押放款。惟不代爲銷售。貨棧則不然。係以代客買賣貨品。經營信用與抵押放款及保管貨物。並須寄宿客商。對於代客

商保管之貨品。買賣之貨品。俱有一定之限制。所有信用與抵押放款，亦僅限於其所營業之範圍。不似倉庫凡屬貨品俱可代客商貯存與抵押放款。例如經營糧棧者。僅放款糧商及代糧商買賣食糧。又如經營乾果貨棧者。僅放款於乾果商及代乾果商買賣乾果。其他業務則不經營。至於乾果貨棧而兼營糧棧。或糧棧而兼營皮毛者。然其營業則以乾果或糧食為主。其他則視為副業。所營之副業固然如主業之放款。保管貨品及代客買賣等。惟不如主業之重視。此為倉庫業與貨棧業相異之處也。

四 貨棧業之特殊界限

貨棧業在天津市場上既屬於重要商業之一。就其整個棧業而言。悉操於華北商人之手。故天津經營貨棧者。以河北商人為主。其次則為山東山西商人所組設。貨棧所有職工。由經理人以至工役。俱係由華北人士担任。華北境域以外之商人。在曩昔曾有一日商組設棉花貨棧。未幾。即告失敗。自此以後。外商在津組設貨棧者。已無一人矣。近二三年來。南省籍貫之商人曾先後組設乾果貨棧。旋

亦失敗。天津貨棧業除華北商人能有經營能力外。其他國內外商人即無此毅力經營。不然。何以竟而先後失敗。究其原因。不外籍貫境域之成見過於深刻。凡係華北商人所組設之貨棧。從業之職工。對於業務上較為勤慎。營私舞弊稍具分寸。華北以外籍貫商人組設之貨棧。所有職工。不僅於業務上加以懈怠。且多營私舞弊。如勾接客商之侵佔棧中款項。私立戶頭經營業務等俱是。此種情況。並非華北以外籍貫商人組設之貨棧如是。華北商人所組設者。亦迭有發現。惟其中有多寡之分而已。此為華北以外籍貫商人組設貨棧失敗之重要因素。以往日商組設棉花貨棧失敗之原因。據棧業中所傳佈於市場者。即係如此。蓋以天津貨棧業雖係重要商業之一。但其業務上之手續。不似普通商業之簡單。由客商運貨來津至銷售清楚時。所經過之手續。極為複雜。且其所用之職工。亦不似普通商業之整齊。管理業務及人事方面。須按其所負之責任而加以適當管理。但管理方法。既不能嚴厲。亦不能鬆弛。且不能適於中庸。惟有就事處事一途。對管理業務及人事方面。若無就事處事之技能。決不能將業務整理完善。貨棧業之職員。較之普通商業職員之控制稍為維艱。亦即營私舞弊較易之因素。貨棧業之不易經營者

在此。凡經營貨棧。上下職工能一心一德。無一軌外行動。業務前途較易有所把握。否則。決難持之以久也。

五 貨棧業地址之選擇

天津幅員遼闊。且有各國租界。在國家而言。行政機構不得統一。在商業而言。顯示此疆彼界局面。各國商人在津經營商業。無形中有一種地域界限之分。天津貨棧業既以經營土產爲主要業務。而土產之銷路。又以國外爲其中心。貨棧業所需要之棧址。自須接近買主集中之各區域。並須在交通便利之處。因而無形有地域界限之分。往昔天津貨棧業多集中於河東及英法租界。嗣以頻年內亂。貨棧業漸次移於英法租界內矣。凡經營皮張。毛絨。豬鬃之各貨棧。悉以英法租界爲集中區域。棉花貨棧則在英法租界與河東特別二區特別三區及義租界一帶。糧業貨棧以河東爲中心區域。英法兩租界微有遜色。乾果貨棧則分配於特別二區特別三區義租界及河北大街一帶。尤以特別二區特別三區與義租界三區域爲樞紐。河東特別二區特別三區義租界而能爲貨棧業集中區域者。蓋以交通較爲便利。陸

路接近東車站。水路則接隣海河。且與英法租界僅一水之隔。出口商與貨棧交易頗爲相宜。此爲天津貨棧業以河東特別二區特別三區義租界爲中心之主要因素。往昔國內苟無內亂。貨棧業決不能有大量移於英法租界之現象。河東三區域既與英法租界俱爲貨棧業營業適宜之地址。貨棧商在組設業務之際。對於棧址之選擇。乃爲最重要之一事。例如經營皮毛貨棧必須以英法租界爲宜。乾果貨棧則以河東三區域爲最佳。若皮毛貨棧移於河東三區域。或將乾果貨棧移往英法租界。不僅不接近於同業。同業中之一切消息則不易偵詢。即交易上亦感甚深之不便。故棧址之選擇最爲緊要。年來以英法租界交易上之不甚便利。貨棧業有漸次集中於河東三區域之景象。今後天津貨棧業勢將以河東三區域爲樞紐。河北一帶之各乾果貨棧。亦有步趨淘汰途徑之勢。其他各地如河北大馬路。雖有新車站之便利。然以距離市中心稍遠。終難期望爲貨棧業之中心區域。

六 貨棧業之組織

貨棧業在天津市場上之地位。無異於土產業銷售貨品於國內外之承轉機關。

所有華北土產之宣洩。無不由貨棧業所經營。近十餘年來。雖在市場土佔有最重要之地位。但其初創之際。並不為市場所重視。凡有相當之資金及有地位之商人。多不欲經營之。故其初創時期。資金極為單簿。所有組織俱屬於獨資制度。經營棧業者。尚能營內地客商運津之貨銷售。即可經營。殊無需要鉅額資力之處。且不貸款客商。雖有資力。亦無應用之地。惟代理客商運輸貨品及報關納稅之戶。需要資力較大。故初期之貨棧業。多無合資營業。他如按照公司法組設者。更無一棧。及至土產出口日增。同業間競爭漸烈。若以最少數之資力而經營之。已感週轉不靈。但厚集資金又非一人之力所能担負。自是有合資之組設。繼而公司之組設。亦漸興起。近年獨資經營者日漸減少。合資制度較為發達。按照公司法組設者。仍甚稀少。凡獨資之戶。資力多在三五萬元以內。最少僅一二萬元。以資力單薄。營業範圍因而甚為窄狹。業務上之發展。倍覺困難。每易陷於進退維谷之境。合資者。資力固稍寬裕。惟以出資人俱欲參加業務上之活動。每易發生意見之差異。互相牽制。因而演成事權不統一之局面。按公司制度組設貨棧。棧業中對於公司法每不重視。致按公司法組設貨棧者。寥寥無幾。大多傾向於合資

制度一途。此爲天津貨棧業組織大要情況之一。

七 貨棧業設備上之缺點

貨棧業在天津市場上既佔有重要地位。其組織上之健全與否。於業務上之進展。頗有甚大之關係。天津貨棧業組織情形。按其經過言之。殊甚幼稚。但就其實質而言。則有相當之進步。惟同業間之思想猶多頑固之輩。對於業務與事務雙方俱無顯著之進步。此爲美中不足之點。天津貨棧業。倘就貨棧二字解釋。殊有名實不能相符之處殊多。蓋以天津貨棧商。以資力不厚者甚多。內地客商由產區運津之貨。貨棧無實際之倉庫貯存客貨。又無廣闊之屋舍以供客商之住宿。雖具有倉庫及宿舍者。其設備頗爲簡陋。各業貨棧除少數備有倉庫者外。凡無倉庫之戶。則轉存於其他倉庫。或有剩餘棧址之貨棧內。例如棉花貨棧實際設有倉庫者寥寥無幾。客商運津之貨。每每轉存於金融倉庫內。如大陸。金城。上海等均是。又如糧業貨棧由各地運津之雜糧。大多轉存於貯載啟泰等倉庫。糧業貨棧自行設備倉庫代客商貯存糧食者。則十無二三。自行設置倉庫貯存客商貨品者。厥爲

乾果貨棧。乾果貨棧雖無倉庫。亦須有相當之院落以資存貨。若無倉庫又無院落之戶。似有不能稱爲貨棧之意。此爲斯業之習慣。近年僅備窄狹之院落即認爲可以貯存貨品。簡陋之破屋數椽即可寄宿客商多人。在天時寒涼季節。尙無大關係。苟在夏令。則於衛生有甚大之障礙。尤以近二三年來所組設者。更爲缺少倉庫及客商宿舍。不過。此僅屬於資力短絀之戶。稍具基礎者當無此種現象也。「註」此處所謂之倉庫。係指貨棧存儲貨品之貨房而言。並非指倉庫業而言。

八 貨棧業人事之分配

天津貨棧業之組織。除上述二項外。人事方面之組織。更爲重要。茲就著者所知之點略爲一言。天津貨棧業人事方面之組織。與其他各業大同小異。當其組織之初。首須決定業務方針與資金。業務方針決定及資金籌妥後。若係獨資者。手續自甚簡便。若係合資或公司之組織。則手續自然繁複。凡係獨資組織者。經理人又由出資人担任。則一切責任悉由彼一人担负。全棧權力亦操諸彼一人。所有業務及事務上之進退。俱由彼一人指導。其他職員僅對指導人負責。並不負其

他責任。若出資人不能自行經理。另行聘用經理人處理業務與事務。雙方須訂一契約以資遵守。合資或公司之組織。大多由出資人中選擇一經理人負責。合資業務。若出資人俱屬於棧業人材。倘由甲負責任經理。則由乙負責任副理。若合資人俱屬於外行。則聘用內行人擔任經理副理等職務。合資人中則任監理職務。俾其立於監督業務地位。若為酬庸其他出資人計。則有協理襄理等職務之產生。凡屬於高級職員。而又與棧中有密切關係者。在簽訂合同之際。俱須一一註明。若按公司法組織者。一切俱應遵照公司法辦理。天津貨棧業按公司法組織者甚少。凡按公司法組織者。其手續是否與公司法相符。著者因無機會參加其組織。故不明瞭。貨棧業人事方面組織。除經副監協襄理等外。所有人員。須視業務之繁簡以為轉移。更須視其有無副業。其中重要職員。則為會計員營業員外莊等數職。其下則有管秤上站等職務。此俱為貨棧業不可或缺者。餘如管理倉庫者。職務俱極重要。若兼營其他副業者。則另行設置一部或數部。每一部設一主任。其下則置相當之職員數人。貨棧另行設立之副業。僅業務獨立。對於會計與事務仍置於總賬房之內。如是既可節省鉅額之費用。且不致有此疆彼界之局勢。並可獲得另

一業務之利潤。惟兼營副業者。不僅須有相當之人材。且須有較寬裕之資力。始克循序發展。不然。未見其利。先被其害。近年天津貨棧每以有限之資力。而任意兼營副業。以致副業不能發展。本業亦隨之失敗。故貨棧對於副業之兼營。更須倍加謹慎。不可輕舉妄動。應以往昔失敗者爲一般鑑。至於各級職員之中。亦有一首領。例如會計員之下有一二幫帳。營業員之下則有副手。凡業務較繁之戶。營業員所負之責任。僅一二項而已。如皮毛貨棧。則分小皮張。大皮張。毛絨及豬鬃等類營業員。又如乾果貨棧。則分花生米核桃仁杏仁等多類。決無一營業員而任全部營業職務者。其他如工友。則有一工頭以爲首領。以資管理全部工友。

九 貨棧業職工之待遇

天津貨棧業若係獨資組織。而又係自行負責經理者。全棧之權利義務俱由其一入享受與担負。所有職員。則義務較重而權利較輕。悉視一人之喜怒如何以爲轉移。若係合資者。則權利義務較爲平衡。若係獨資而由出資人聘用經理人者。職員之待遇。固須視經理人之喜怒而稍有厚薄之分。惟以有資東居於一旁。經理

人無相當顧忌之處。不得不略示公允。藉以敷衍職員。貨棧業之資東。無論獨資或合資。其權利即每年年終之純益。純益之分配。有按百分之六十分或百分之七十分以分配者。往昔大多係資東得百分之七十。職員得百分之三十。近年以百分之六十分配資東。百分之四十分配職員。經理人之純益。普通約得總額百分之十至十二左右。但亦有稍為增減者。情形不一。其他職員如副監協襄理等。純益之分配更為不定。餘如會計員營業員外莊等。其分配之多寡。須視自身環境以為轉移。殊難有一定之準繩。若其組織係獨資而經理人又係出資人担任者。純益之分配更無標準。凡自東自夥之業務。職員待遇之不甚優良。不僅貨棧業一業如是。乃係普通商業習慣。不足以責貨棧業也。貨棧業之薪金。亦係一薪一酬制度。即薪金十元者。每月可另支十元。至年終餽送或分紅利時再行扣抵。在業務繁榮。盈利甚鉅。經理人稍為寬厚者。亦可不再扣抵。其薪額。各貨棧業不一。即同業間亦有若干之軒輊。往昔。經理人之薪金。每月以五六十元為最多。近年竟有增至一百元左右者。副經理及監協襄理等。由二三十元至三四十元。近年則增至六七十元不等。會計員營業員。大多在十餘元至二十餘元。年來已增至三四十元

至四五十元不等。外莊約在二三十元。年來亦漸次提高。其餘職工。近年所得之數亦較往年爲大。此係就大要情形而言。較上述數額有相當增減者。當亦不在少數。須視自身環境如何以爲準繩。殊不能以此例彼也。近年貨棧業之職員薪金雖提高甚大。然以生活程度倍漲於昔。增加之薪額。尙不足以贍養家室。而全體職工之欣然從業者。所希冀業務一旦繁榮。年終可獲得較豐厚之餽送或花紅耳。

十 貨棧應具之手續與設備

貨棧商在欲組設貨棧之初。首須釐訂營業方針。以何者爲主業。何者爲副業。應有詳密之計劃。例如營業以乾果爲主。棉花爲輔。然乾果種類至繁。乾果中究以何種爲主業。須先決定。例如以核桃及核桃仁爲主要業務。對於此兩種貨品之進展。應加以適宜之活動是也。在營業方針決定後。不可見異思遷。必須努力奮鬥。次爲籌集資金。資金籌妥後。卽應訂立契約。不可以親友間之關係過於密切。視契約不如信用及交誼之可靠。以契約爲廢紙。徒費手續耳。在營業穩定。無甚榮枯之際。各方交誼又甚密切。固無其他問題。倘不幸而發生事故。有利則

相爭。有害則力避。權利義務則無從證明。黑白不分。其害至大。故在資金籌妥後。營業未開始前。訂立契約爲最要手續。在有權利時。自可享受權利。不致被人侵佔。迨有義務時。應負其義務責任。藉免互相推諉。再次則爲選擇棧址。貨棧棧址之選擇。至爲重要。貨棧選擇棧址。表面似乎無一定之區域。實際言之。有一定之範圍。決不能隨意設置。例如乾果貨棧俱以河東特別二區特別三區義租界及河北大街一帶爲集中區域。尤以河東三區域爲最適宜。其他各地如英法日各租界。並非不能爲乾果貨棧之棧址。惟不如河東三區域之便利耳。又如皮毛貨棧俱以英法租界爲中心區域。設於河東三區域則不如英法租界之便利。貨棧棧址不僅須在本業一定之集中區域。更須有寬闊之倉庫及多量之住室。則客商至津時可有相當之宿舍住宿。運津之貨可以自行貯存保管。不致轉存其他倉庫內。有多量住室。即可寄宿多量之客商。寄宿之客商多。則客商委託代售之貨隨之亦多。且可隨時接近客商。互相聯絡感情。復易獲得內地市況之活動情形。以資增進營業。若貨棧無寬闊之倉庫。又無多量之住室。客商運津之貨。自必分存於其他倉庫業。如是。則自身之利益必然減少。分存於其他倉庫時。對於貨品之安全。不免

加一番之顧忌。而客商亦感相當之不安。貨棧與客商間互有不便。若無大量住室。客商來津即無處寄宿。自須另行尋覓其他貨棧以爲寄宿。客商既投宿於其他貨棧。則運津之貨。勢須略爲分撥若干交其貯存之。決不能悉數貯存本棧。藉以酬勞其給予居住之便。且營業上之接洽。亦感相當困難。友誼上之感情。因不能朝夕接近。自然不免欠週之處。故經營貨棧。棧址之適宜與否。倉庫之有無及宿舍之多寡。於業務前途。有極重大之關係。經營貨棧者。殊不能漠然視之。

十一 貨棧業雇用職員之條件

中國商人在市場上之活動。係以信用爲主。近十餘年來。商人之商德漸次低落。其低落原因。以係受生活程度提高及社會虛浮日烈所促成。一切不顧商道及名譽之事。漸有日益猖獗之景象。天津貨棧業又係特殊商業。營業動態較其他商業複雜。職員營私舞弊較其他商業爲便利。故貨棧業之遴選職員。更應謹慎。倘有不慎。則整個業務小則感受相當之威脅。大則一蹶而不振。由經理人至於工役。俱須謹慎遴選。貨棧經理人若循規蹈矩。業務可不致發生重大危險。否則整個

業務。勢將無從整理。凡經理人欲營私舞弊。則隨處俱可營私舞弊。姑不贅述。經理人以下最易營私舞弊者。則爲營業員會計員及外莊。其他職員雖亦有營私舞弊之可能。惟不甚洶烈。蓋以其監視者頗多。不容其一一發生。決非較低職員之不悉營私舞弊也。並以所經手之事務不大。亦爲其營私舞弊不大之一因。近年天津貨棧業營業已至極度繁榮。竟有停業倒閉之事故一再發生。其主要因素。係受職員不忠實之累者甚多。故貨棧業對於雇用職員。須以忠實可靠爲上。若專注視其商業技能而雇用之。仍不能促進業務之發展。貨棧業之職員。尤其營業員會計員及外莊三類。稍具虛浮觀念者。業務即受其影響。貨棧荷遇此類虛浮職員。無論其營私舞弊與否。應早日剷除。萬不可稍有姑息。凡具有虛浮觀念者。表面視之。並無不忠實之處。實際業已營私舞弊。惟尙未將其洩露耳。或欲營私舞弊。因無機會。以致未能營私舞弊也。故經理人雖具有良好之商德及優秀之商業技能。職員稍不忠實即難振作營業。此爲著者所經歷。殊非妄言。甚盼今後同業。對於不忠實之職員。應用嚴厲之手段以剷除之。不僅免蹈著者之覆轍。且可促進不忠實之從業員。痛改前非。則未來之從業員亦有所戒心。此不僅貨棧業之幸。亦

土產業之福。國家與社會亦間接受其利也。故貨棧業之遴選職員。不僅須具有商業上之優良技能。對於職務上之忠實更為重要。若有商業技能因不忠實職務。雖忠實職務而無商業技能。終不能視為良好之職員。尤以不忠實之職員較無技能之職員。於業務上之所得較其所失為大。著者對於職員之錄用。主以忠實為先決條件。不能專錄用其技能而漠視其忠實也。

十一 貨棧業會計之重要

貨棧業中之重要職員。除經副理以外。會計員亦為其主要分子。業中稱為管帳先生。凡一切金錢之進出及事務上之管理。俱屬於帳房先生。故會計在棧業中之職務極為重要。會計不僅須明瞭一切帳目。凡斯業之各種行規。客商平日信用行為等。俱須知其大要。蓋以全棧之經濟命脈。悉操諸於會計一人之手。若業務較繁之戶。則另用助手以輔佐之。斯業賬目。較普通商業為複雜。担任斯職者。須忍苦耐勞。年壯力強。精神健旺。經驗宏富者始能勝任愉快。且須無虛浮之氣以及各種不良嗜好。不然。與客商往來。在信用優良者。對於賬目不幸有一二錯

誤之點。或不致被客商之侵佔。素日信用不良之客商。每欲藉故生非。希圖稍獲便宜。倘帳目發生錯誤。有便宜之處則據爲己有。以後雖然檢查明白。亦不另行清算。雖然允許另行清算。亦多設法推諉。在數額不多時。尙無大關係。若數額鉅大。棧中不負其損失。會計又無力賠償。小則會計不能安於職。大則發生不幸事故。此係就忠實之會計而言。若遇不忠實職務者。多方勾接。則業務前途。將受嚴重之威脅。故會計之遴選。須倍加謹慎。決不可以有親密關係而冒昧錄用之。不過。貨棧業之會計營私無弊。歷年以來。雖有發生。究不如營業員與外莊之嚴厲也。

十二 貨棧業應慎選營業員

營業員。俗稱爲賣貨手。貨棧業之營業員。若就表面而言。其地位次於會計。倘按實際論之。其重要則在會計之上。蓋以業務之榮枯悉在營業員之活動力如何。故貨棧有技能優良之營業員。不僅可以號召客商之投止。買主方面亦樂爲接近。貨棧之營業員。每有由經副理自行担任者。其原因厥在於斯。貨棧營業員。

天津貨棧業

若嚴格言之。殊不易爲。何以言之。凡一營業員。既須明瞭客商平日售貨之個性。且須了解買主需要貨品之情形。貨品之良窳。亦須一一明晰。更須具有隨機應變之技能。例如有客商某將貨運津時。正值行市漲落不定。在客商方面即不欲銷售。靜待時會。而買主方面已獲見其貨樣。亟欲購進。而客商則以不欲銷售。買主既思購進。因而持價特大。但買主雖欲購買。又不願增值。營業員在此時間。必須將此業務促成。並須使買賣雙方獲得滿意。倘市價繼續上漲。客商雖受相當之損失。對於營業員亦無少許怨恨之態。此悉視營業員之售貨技能及平日與客商之交誼如何耳。又如某客商將運津之貨分存數棧。貨物品質俱相同。運存甲棧之貨售出。所得之貨價又高。運存乙棧之貨迄無法銷售。雖能銷售。而所售之市價則稍低。此不僅爲客商所不滿。且有影響於業務之進展。他如物價將落而不售。待其大落後而始售。或物價將漲時而售。漲至最高峯而又不售。所售市價之高低。固與貨棧無甚利害。然貨棧名譽將受其重大損失。名譽之損失較市價之損失尤大。故營業員之售貨。不僅關係於客商之利害也。客商既受損失。以後來津之貨必將轉存於他棧。對於本棧則望望然而去之。此係就有商德之客商而言。若遇不

良善之客商。凡遇他人來津售貨。卽向其宣布所受之損失。並增枝添葉作惡劣之宣傳。如是宣傳。貨棧業務卽蒙其重大打擊也。營業員對於市場動態。尤應瞭瞭。對於同業間亦須互相聯絡。藉以增進感情。復可獲得市場一切情況。更須與客商時相往還。以免雙方感情有所隔閡。至於各有關係之經紀人亦應隨時加以週旋。則業務上當可獲得相當之助力。總之。營業員須具有八面玲瓏之手段。始可應付裕如。然應有相當之分寸。適可而止。但稍有技能之營業員。又多不易羈御。每有不少軌外行動。其顯著者。如勾接客商私自營業。假藉客商名義擅支棧中款項。及支用客商之貨款。將私有之次貨機於客商之好貨內。用低價收買客商之貨品等。俱爲營業員營私舞弊之途徑。此種弊端。並非貨棧業之營業員悉是如此。其中亦有甚多潔身自愛之士。惟著者所述之弊端。凡同業中當不以爲稍有虛僞。同時。尙盼同業中再將其他弊端揭示。則不啻之輩或將有所戒心。貨棧錄用營業員時。對於平日行爲不良者。亦知有所謹慎。以免業務受其重大損失也。

十四 貨棧業應慎選外莊人員

貨棧業中之職員。除會計員及營業員外。外莊則爲重要職員之一。普通稱爲

某地駐莊。例如派往北京駐莊者。則稱之爲京莊。選派駐莊之職員。更須謹慎。蓋以會計員營業員係任職於棧內。一舉一動較易窺知。且以其上有經副理之監視。不無相當之顧忌。對於職務上稍須謹慎。舞弊亦有其最大限度。派駐外莊之職員。既無人可以監視。凡稍知自愛者。尙不致有甚大之軌外行動。在不知自愛者。則認爲千載一時之致富良機。決不輕輕放棄。任意胡爲。例如私侵公款。或假藉公款私行營業。前者較易發覺。故多不敢嘗試。後者則較穩妥。俱欲一試。凡假借公款自營業務而獲利。則將私借之款項如數子母歸還。不幸而失敗。則轉賬於客商。其中營私最爲普通者。則傾向於勾接客商一途。貸棧棧係代客商買賣貨品爲業。駐莊員之在外地。係招攬客商。招攬客商則有信用放款。客商欲在內地獲得信用借款。則須向駐莊員商洽。若客商欲借得鉅數款項。必須餌誘駐莊。駐莊則藉客商之力舞弊。客商若不利用駐莊。則難獲得鉅額借款。駐莊無客商之借款。則無從舞弊。一般不肖客商與不肖駐莊。互相勾接。雙方俱感覺便利。且可獲得意外之利益。故貸棧對於外莊放款。應有一相當限度。如是。既可減低棧中放款之危險。且可稍戢客商與外莊之勾接。若客商與外莊之交誼密切時。在平日

貨棧即感受相當之威脅。若遇特殊事故發生。如外莊之離職。或貨棧之停業。外莊若有虧折。則委託其有交誼之客商暫時承認外莊之虧欸爲其所借貸。而外莊對貨棧僅表面允其代爲追索客商之欠欸。實際並不負責追索。若係自行虧折之數。更無從追索。所謂追索者。乃一推諉之緩兵計。倘係客商所短欠者。又與客商勾接朋分欠欸。而客商既可減付債額。外莊又可獲得意外之現金。貨棧遇如是之外莊。亦惟有承認其損失一途。雖欲另行派人向客商追索。但路途遙遠。危險殊多。另行派員前往索賬。恐亦不能得其圓滿結果。猶須慮其意外事故之發生。故貨棧之選派外莊。最爲困難。貨棧雖知外莊派遣之困難。而此一職務又不能空缺。蓋以無外莊。客商與貨棧在產區中有失其聯絡。貨棧固知外莊人選之不易。亦須力爲遴選派遣。至於外莊之地位。原係貨棧中職員之一。若就性質而言。無異客商與貨棧間之居間人。貨棧無外莊。運津之貨必然銳減。客商運交貨棧之貨。多係由外莊所招攬而來。客商之運貨交存貨棧。貨棧之信用客商。每每以外莊之動態爲轉移。貨棧所遴選之外莊。大多係與某一土產區域之客商有相當關係。決不能係貨棧中之職員即可充任外莊一職。由是可以窺知外莊在貨棧業中地位之重要

也。貨棧若獲得一優良之外莊。業務上固受其益。對於客商之放款。亦不致有甚大之危險。近年以社會虛浮日盛。內地市場雖不似天津之浮華。而外莊之勤慎已不似往年景象。頗有漸趨下流之勢。惟一般愛惜名譽者。猶不致過於越軌也。

十五 貨棧業職工之責任

貨棧職員。除上述數類以外。其下則有管秤。庶務。上站。招待。學徒及工役等。庶務在貨棧業爲一重要職員之一。惟實際有專理庶務者。尙不多觀。每由會計自行兼任。在購買或分配各種用品時。由會計臨時派人購買或分配之。故庶務一職似有似無。招待一職。在貨棧業爲必需之一員。凡任斯職者。既須誠實可靠。又須有八面玲瓏之手腕。能將客商招待妥當爲其職志。貨棧業對於此職。雖知其重要。然又不甚重視之。每以營業員或職務較爲輕鬆者兼任之。管秤一職。係專任衡量貨物而設。此一職務。表面視之。似認識度量衡者俱能担任。其實內中有若干複雜手續。非有相當經驗者。不易處理裕如。貨棧對於管秤一職。每由較低級之營業員担任。昔年貨棧業所用之度量衡。種類繁多。稍有錯誤。即有相

當之損失。近年貨棧業已改用新度量衡。制度統一。故管秤一職較以往爲容易多矣。上站。若按其職務言之。僅係至車站將客商運到之貨品領出運入貨棧而已。此一職務。頗難勝任愉快。倘任職者無相當之精明強幹。貨物由車站領到後。每有不翼而飛之情事發生。其損失即須由貨棧負責。將貨領到後。一面雇用腳行將貨運棧。一面又須報繳捐稅。同時又須偵詢同業各家在車站上之情形。以備回棧時報告經理人。往年車站進出極爲容易。一般狗竊鼠偷之輩。不僅竊盜旅客。即笨重之貨品。時有整件或零星遺失之事。但貨棧上站人若係精明強幹者。即不致遺失。雖遺失亦可尋回。年來車站秩序完整。狗竊鼠偷之輩。固不易混跡其間。然庸碌之輩仍不能担任斯職。由是足以窺知上站人之重要也。學徒。初入棧者。僅負零碎雜務責任。一年後之學徒。則視其能担任者給予担任。工役。則專任整理管理及進出貨品等。內中置一工頭以管理之。工役之外。尚有廚房管理膳食。此爲天津貨棧業職工方面所負之責任。雖有相異或其他增減之處。則視自身環境以爲轉移也。

十六 貨棧開業前應先登記

貨棧組織成功。行將開幕之頃。須先向主管官廳登記。請求發給營業執照。待營業執照領到後。始能正式開業。請求營業執照。若在各特別區域者可具文呈請特別區域之警察分局發給臨時營業執照。並按照其所規定之捐額繳納營業捐。棧商不必直接將營業捐繳解財政局。若按正式手續請求營業執照。須向社會局領取商號開業聲請書。此聲請書係四聯式。一聯呈市公署。二聯呈警察局。三聯呈財政局。四聯呈財政局營業稅征收處。聲請書內應將鋪東鋪掌姓名籍貫年歲等一一填註。商號名稱營業種類。資本額。開設地址。開業日期。夥友人數俱應註明。且須有鋪保三家爲之保證。聲請書填清後即早交社會局。由社會局請求市公署發給營業執照。待照發下。即可營業矣。若有營業稅者。則按營業稅納稅。若無營業稅者。則按主管機關規定之營業捐額納捐。若有牙稅之貨棧業。在貨棧組織成功之後。須向財政局領取牙帖。牙帖領到後。始能自由營業。牙帖之領取。各業微有相異之點。茲就乾果貨棧而言。在領取牙帖之先。須請同業三家保証介紹

加入同業公會。公會允許入會後。另行請求同業五家具保呈公會。由公會轉請財政局發給牙帖。財政局之牙帖發下。即可自行營業矣。在財政局牙帖尚未領到。社會局之營業執照。已由市公署發下。雖可營業。然以無牙帖。所有貨品不能自由進出市內。各地運津之貨。牙稅局亦不允其繳納牙稅。其補救之方法。惟有借用同業間之報稅單向牙稅征收處報捐。運輸貨品亦用同業間之發貨單。舊同業爲顧全新同業之業務及維持同業間友誼計。對於牙帖尚未領到之新貨棧。俱樂部援助。貨棧將牙帖領到後。營業手續始稱完備。則其業務由此可以循序進展也。

十七 土產運津須經貨棧銷售原因

天津貨棧業係以代客買賣貨品爲主。凡內地客商將貨運津。俱須交付貨棧保管及銷售。不得行自交易。蓋以貨棧業經營之土產。如棉花。皮毛。乾果等俱有牙稅。若客商將貨運津後。以無牙帖即不能向牙稅征收處報繳牙稅。既無牙稅單據。即不能在市內運輸。倘有偷稅偷運情事。一旦被牙稅征收處在市內所設置之檢查所查獲。自須受相當處罰。此爲客商不能在市內自行運銷貨品之主要因素。

內地運津之土產。大多以銷售國內外爲主。凡在津銷售者。俱屬於零星數量。係零售商購進而銷售於市民消耗者。客商由內地將貨運津。欲圖自行銷售。不易獲得買主之門徑。即可獲得買主之門徑。其所運津之貨品與數量。是否適於買主之需要。客商自難即時調查清楚。此爲客商不能將貨自行銷售之又一因。客商將貨運津後。對於交易手續多不明瞭。運津之貨且乏相當貯存地點。在貨品未銷售以前。金融上之需要。亦無從週轉。更無人可以接濟。他如行市之偵詢。俱無處可以獲得。欲將一切困難解消。僅有仰賴貨棧爲之解決。此又爲客商不能自行銷售之又一因。有此數因。客商運津之貨。不得不委託貨棧爲之代行銷售也。

十八 貨棧業之利益

貨棧業以代客買賣貨品爲主要業務。其利益究在何處。厥在於棧租。火險費。佣金及利息而已。棧租火險費及佣金之計算。互有軒輊。各業不一。而各業之同業間則係一致。尙無參差之處。惟利息各棧間微有升縮。須視客商與貨棧之友誼如何以爲轉移。但相差數量亦甚有限。棧租與火險費大多按件計算。每一件貨

量雖有相當之差額。仍按件計而不按量算。其計算期間又各不同。有以一星期爲一期者。有以一個月爲一期者。有以一季爲一期者。有以半年爲一期者。例如以一個月爲一期者。由貨進棧日起計算。滿三十日期間即爲一期。若逾三十日則爲兩期。以此類推。倘朝進棧而暮出棧。仍按一期計算。總之。由進棧至離棧。雖不滿一期亦照一期計算。近年以物價提高。生活程度增漲甚大。各業貨棧之棧租火險費相率提高。貨棧收入除棧租火險費而外。則爲佣金。佣金之多寡各業貨棧不一。但同業俱有一定之規訂。決無此多彼少之虞。佣金之計算俱係按值。按件計算者則甚少。例如佣金按二分計算。則一件貨值一百元。則抽佣金二元。若一件貨值八十元。則抽佣金一元六角。又如某種貨品。售價有高低之差別。但其佣金亦不按售價之高低。仍按所得價款之多少以抽佣。決無以貨值之變動而稍有差別。不過。貨價大者則佣金隨之增多。貨價低減者。佣金自亦隨之減少。故明無高低之差。實際則有高低之別。貨棧所得之佣金。若有經紀人者。須將其所得金額提出若干分配於經紀人。若無經紀人者。則悉歸貨棧。例如乾果貨棧之佣金爲二分。此二分中須提八釐分配於經紀人。亦有僅提六七厘者。但提六七厘者。並

不普遍。僅最少數有基礎之貨棧也。其他利益則爲利息。貨棧貸款客商之利息。往昔約爲一分五厘。年來已增至二分。最低亦在一分八厘。貨棧貸款所得之利息。若係棧中之流動資金。固屬合適。倘係由銀錢業所週轉而來者。除付給銀錢業之利息外。所得者至輕微。然所負之責任則至重。殊有利微而害大之感也。

十九 貨棧買賣土產方法與其利害

貨棧所應得之利益。以上述數種爲主。此數種利益。較諸數年前增加頗大。若按其社會生活程度而言。除佣金追隨物價漲落而漲落。較爲適宜外。其他利益雖已增加。實不能與社會生活程度增高額爲比例。貨棧以此數種利益爲開支。殊有不足之感。爰天津各貨棧業之營業。每年僅半年左右之時間。一年間之開支。須由此半年間之營業而來。卽一年間之純利。亦須由此半年間之營業而來。其營業額最低亦須在一百萬元以上。在有基礎之貨棧。固年有一百萬元以上之營業。較小之貨棧。則有不易之感。雖各業貨棧之營業俱能達到一百萬元以上。但一百萬元以上所得之棧租。火險費。佣金等究有若干。除經紀人之佣金外。最多不逾

二萬元之數。近二三年來。一年可營業二三百萬元以上者。其所獲之利潤由十餘萬至六七十萬元以上。若專賴棧租火險費佣金等。即可獲得如是之鉅利。雖三尺孩童亦知其不可誦也。然其所獲之鉅利。究係由何處而來。大多係自行買賣土產或兼營其他副業而來。否則決無如是之鉅利。其自行買賣土產之方法。有由貨棧自行派人前往產區收買者。有委託同業在各產區代行收買者。其次則係在津收買客商之貨。再行轉售他人者。由貨棧直接派人前往產區收買者。固有相當繁雜及費用之增加。惟不致發生意外事故。故較大之貨棧欲自行買賣土產。俱自行派人前往各產區設莊收買運津。委託妥實同業代為在產區收買運津。有時可靠之同業。見利忘義。亦多不可靠矣。貨棧每每易被其欺騙。最顯著之事實。則為以低值報高價。例如去年著者委託邯鄲某棧代購核桃仁。原價為七十五元。其報告著者之價則係九十五元。相差達二十元之鉅。去年同業間受此欺騙者已有數戶。不僅著者被其欺騙也。被欺騙之各家。幾乎「全金」覆沒。交貨時在行市步漲之頃。則延期交割。待市價回低後再行購買運津交割。並且在貨未購妥前。即行將貨款支去。此為委託內地同業購貨不便之點。數年前。亦曾有同樣事故發生。即為其良

好例証。至於在津收買客商之貨再行轉售一途。此種辦法係在行市將上漲之際。即向客商或同業間買進。待行市已漲至相當時再行銷售。凡自行買賣貨品之貨棧。在貨價將跌之際。即行將自身之貨售出。在貨價上漲時。則先將客商之貨品銷售。蓋以自行買賣貨品。不僅交易時可得相當之便宜。且可節省棧租火險費及佣金等。若資金豐厚者。猶可節省利息。故其所售之市價。雖較客商所售者為低。亦不致蒙受損失。此為貨棧獲得大利之主因。若專仰賴棧租火險費佣金等。而能於一年間獲利多至數十萬元以上者。著者決不相信也。

二一〇 貨棧買賣土產與客商之關係

貨棧既係代客買賣。其地位屬於經紀人性質。對於買賣雙方俱應公平待遇。決不可有所厚薄之分。蓋以雙方俱屬於顧客。待遇決不能有所軒輊。貨棧若自行買賣貨品。對於其他買賣雙方不免稍有差異之待遇。雖欲持之以公允。亦有無從公允之勢。故貨棧之自行買賣。為客商所怨惡。在一般同業間視之。似乎有背業務信條。凡公開自行買賣貨品者。其對於客貨之招攬。稍有淡然視之之模樣。而

客商亦因其無甚資力接濟。雖欲將其貨品委託代爲銷售。但多有所戒心。一般欲自行買賣貨品之貨棧。每每暗中進行。其原因即在於斯。近年來。各業貨棧不自行買賣者。爲數甚少。同業與客商間之非難程度。已不如往昔之烈。貨棧自行買賣貨品之風氣漸次熾烈。對於專代客商買賣貨品者。俱認爲不合時宜。殊非前進之棧商。貨棧之自行買賣貨品及專代客商交易。此三者究以何者爲宜。何者爲不宜。聚訟紛紜。莫衷一是。今後天津貨棧業之演變。將不知至於何種地步。惟貨棧之自行買賣貨品。於客商有相當不利之處。此係就平日不規矩之貨棧而言。素日信用優良者。於客商並無不利。不規矩之貨棧。其不利於客商之處。一。客商之好貨。遇不規矩之貨棧則以其次貨攙入之。二。行市變動劇烈時期。貨棧爲圖自身利益計。對於銷售客商之貨不免有因循之處。或將時機錯過。致客商蒙受相當之損失。三。以較低之市價收買客商之貨品。四。將接濟客商之款移作自行買賣之資金。無力源源接濟客商。五。自行買賣貨品。一旦不幸而失敗。客商必受其池魚之殃。此數點俱係有實際事實可證明者。決非著者之妄言也。

二二 貨棧吃盤與吃秤

凡係信用優良。基礎鞏固之貨棧。其所得之利益。俱屬於光明正大。決無其他鬼祟之處。在不規矩之貨棧。無一處不欲獲取非法利益。所謂非法利益。最為顯著者。則爲「吃盤」。所謂「吃盤」者。即俗稱爲吃行市。吃行市者。即係將所售之市價報低耳。例如某客商之貨品。實價售爲五十元。貨棧對客商僅報告爲四十九元。低報之市價。互有多寡。並不一定。須視當時市場行市及客商之動態如何以爲轉移耳。貨棧之吃行市。不僅專爲獲得非法利益。亦有爲吃此客商之行市而抵補彼客商之損失者。情形不一。例如有某買主欲購進某貨一批。內中計甲商五十件。乙商三十件。丙商二十件。甲商之貨最佳。每件索價一百元。乙商之貨微次。索價八十元。丙商之貨最次。索價六十元。甲乙丙三商之貨。若按平均市價言之。應售八十六元。但甲商所索之市價決不稍有讓步。而買主對於此一批貨。若無甲商之貨即不購買。且其所給予之市價又不能達到甲商所索之市價。倘此筆交易不能成功。在買賣雙方俱對貨棧不滿。貨棧爲使買主與客商之滿意起見。

無論用何種手腕。俱須將此筆交易促進成功。而貨棧雖欲將交易促進成功。但其所應得之利益仍須如數獲得。決不能無利而返受損失之理。若至不得已時。亦須設法成交。其方法。惟有吃乙丙二客商之行市以資津貼甲商。其津貼甲商行市而吃乙丙二客商行市之手續。係對甲商所索之價值一百元如數支付。不稍減低。藉以滿足其希望。買主少付之行市。則由乙丙二客商所得市價中減付若干。例如乙商之貨係按八十元售出。對乙商報告則為七十五元。丙商之貨係按五十八元售出。對丙商報告則為五十三元。以吃乙丙二商之所得而津貼甲商。則甲商之目的已達到。交易即可成功。甲乙丙三商之貨價。若按平均價言之。應為八十五元六角。惟以乙商貨係按七十八元作價。丙商貨係按五十三元作價。貨棧對甲乙丙三商之平均價。僅能按八十三元一角計算矣。若貨棧除此之外。尚欲另吃行市。對甲商者已不能吃。仍僅取之乙丙二客商。但乙丙二客商應得之市價。貨棧為津貼甲商會減低甚多。茲欲再吃行市。雖乙丙二客商對於貨棧不稍疑心。亦無其他怨惡之處。而貨棧亦須有其分寸。不能作過量之越軌行爲。若客商在產區運津之貨委託貨棧全權處理。貨棧吃行市。似較容易。然所吃之行市應與當日市場所開盤

天津貨棧業

之行市相接近。不可距離過遠。以啓客商之疑心。一旦被客商發覺。不僅無從下咽。且有碍於業務前途頗鉅。故善於吃行市者。不易有其痕跡。即棧中之職員。亦不應使其知覺。近一二年來。規模較小之戶。偶有吃行市而被客商發覺者。每將其所吃之數額假藉其他事故而歸還客商。雖將其所吃之數額退還客商。業務上之名譽無形受其打擊矣。吃行市之外。尚有吃秤一途。此爲貨棧業中之非法舉動。例如某客商之貨。某件重量約爲一百八十五斤。貨棧則謂爲一百八十斤。剩餘五斤之數。則歸貨棧所得。有時。客商仍不滿貨棧所售之市價。貨棧即以吃秤方法而抵補行市。藉以滿足客商之希望。凡有經驗之客商。對於貨品數量之減少。即明瞭係貨棧之吃秤所損失。貨棧之吃行市與吃秤。除以少數備作抵補客商行市或秤量之不足外。其餘之數則爲貨棧之收入。在規矩之貨棧。對於吃行市與吃秤俱小心翼翼。深慮有損其棧譽。故除抵補客商行市或秤量之不足外。實際所餘有限。在不顧商德之貨棧。則以此爲正式之收益。若經理人與高級職員互相勾接。貨棧所得不及彼等十分之三四。不規矩之貨棧每年所吃行市及吃秤所得。最低亦可得數千元以上。總之。此種不道德之收入。數量之多寡。須視業務之榮枯及經

理人平日行爲之卑劣程度如何以爲轉移。並非各業貨棧商俱如是也。

一二一 貨棧小賬來源與其分配

貨棧代客買賣貨品。係居於中間人之地位。對於買賣雙方之待遇。並無所軒輊。若重視客商而輕視買主。則買主去而之他。倘重視買主而客商受其損失。客商即將另投他棧。對於買賣雙方均應持其平衡。若平情而論。客商與貨棧之關係較爲緊密。蓋以客商與貨棧間時有金融上之往還。客商受其損失。貨棧每每被其連累。故對客商之維護應須週密。其中最爲顯明者。客商之低次貨品。貨棧亦必設法代爲按照好貨銷售。買主在交易時。深慮受貨棧之愚弄。因是必須索取貨樣。然後就其貨樣論值。貨棧交付買主之貨樣。爲數當不甚多。若買主不須貨樣。貨棧亦必先取出少許貯存於旁。每一客商之每一批貨品。俱取出少許貯存於旁。日積月累。爲數至多。貯存至相當數量即隨銷售客貨時銷售之。此項貨樣售得之貨款。大多歸於「小賬」一類。存至舊曆三節始行分配於職工。其分配方法。頗有不同之處。有按職工薪金之多寡以爲比例者。有由經理人自由酌量分配者。貨樣

天津貨棧業

最多時期。就普通情形而論。當爲秋後至舊歷年關。蓋以土產交易以秋冬兩季爲最暢。在貨樣有限季節。所得之貨樣價款。俱悉數分配於職工。在款額最多季節。由經理人先行提出若干爲貨棧正項收益。爲數約在十分之三四。其餘十分之六七則歸職工所得。其中以經理人所得爲多。在普通應酬之際。有不由棧中支付而由此款內撥支者。凡有規模之貨棧。仍多由棧款中支付。貨樣得價之方配。並不一定。各業貨棧又不一致。同業間亦有若干差異之點。殊不能以此例彼。須視經理人與其組織情形以爲轉移。凡有基礎及信用之貨棧。對於貨樣價款之所得。認爲有碍棧譽及業務之進展。因而力除此弊。不欲多有損失於客商也。總之。以著者之觀察。此係貨棧業中之一種不良制度。雖於職工經濟不無相當之助力。究非高尚商業職工所應爲者也。故盼貨棧業中有志之士。早日提倡取消此種不良制度。不僅維護商德。且可剷除職工素具不良之希望。至於以「小賬」爲職工正式收益者。亦應稍加限制。平日無貨樣之棧商。更應力爲剷除不良積弊。以作同業中之模範。則貨棧業在天津市場上之地位。當必較今日爲光明也。貨棧職工之「小賬」不僅此也。他如客商盛貨剩餘之蘆袋。木箱。柳條筐。客商賞給之賞金等多種

。惟爲數不多。不爲職工所注意。由是可以窺知貨棧業之「小賬」名目繁多。數額之衆也。小賬最多者。當推鮮果貨棧。蓋以鮮果貨棧職工之薪金。較任何棧業爲低。故職工悉仰賴小賬爲主要收入。對於薪金之多寡。并不甚重視。此爲鮮果貨棧與其他棧業相異之點。

一二三 貨棧業放款之危險

貨棧業在二三十年以前。對於客商運津之貨。僅代爲銷售而已。並不作信用放款或抵押貨品。待其貨品銷售後。客商對於貨棧態度頗爲謙恭。在民國八九年前後。貨棧將客商之貨銷售。貨款又已收回。客商若欲提取貨款。亦須婉言與貨棧商議。貨棧若金融稍感週轉維艱之際。尙可推延時日。或先提若干。剩餘之數。容期再行支付。客商亦多原諒。迄無怨言。自民十以後。雖有少數放款。亦極謹慎。若與貨棧無甚友誼之客商。將貨運津後。零星款項。自可與貨棧通融。大宗數目殊非易事。有時貨棧已將客商之貨售出。客商即將貨款存於貨棧。決不即時提取。不似後來貨棧放款之無限制。及客商急迫提取貨款之情形也。彼時棧業

天津貨棧業

之不大量放款。蓋以貨棧之資力有限。又以同業間不甚競爭。客商自不能借貸。其欲向貨棧借貸者。貨棧亦必婉言拒絕。厥後以資金較為充足。同業間競爭日烈。對於客商不大量放款。即有來貨短絀之虞。十餘年前。以某棧業同業間之競爭營業。無論何人。凡有一二客商介紹。即可向貨棧借款。同時。各貨棧并在產區放款。互相競爭。放出之款。至秋收新貨上市後。客商竟無來貨。不數月之間。即先後倒閉數戶。此為天津貨棧業放款客商之一大打擊。貨棧業經某棧業受此大損失後。遂有相當戒心。對於放款客商不似往日之之鬆動。同業間之競爭亦微戢止。近年貨棧業之放款。極為謹慎。但仍時有甚大之損失。其原因有二。一。係受行市大落。客商虧折過多。所借貨棧之款。實無力償還。二。有少數客商平日即具不良意志。隨時尋覓棧會。雖業務獲得有鉅大利潤。若遇機會。貸借貨棧之款。亦不欲歸還。故貨棧放款。應澈底明瞭客商平日之信用。更須了解客商之個性。不可冒昧放款。決不可為少許之營業而受重大之損失。貨棧之放款。最可憂慮者。則為棧中經理人及高級職員勾接客商。棧中職員勾接客商。其目的欲為假借客商名義借款。客商則利用貨棧職員勾接之弱點以為大量借款之工具。內外

勾接。以圖非法利益。著者即遇見貨棧職員與客商勾接情事。此種違背法律及商德之事。彼輩俱不稍顧忌。由是足以窺知貨棧放款之不易也。惟有倍加謹慎。或可減少損失耳。

二四 貨棧委託客商之招攬貨品

貨棧業既係代客買賣貨品。而客商之貨品係由何處而來。悉知由內地各產區所運津。客商運津之貨何以不運存甲棧而必須運存乙棧。此雖由於乙棧業務之殷實。而銷售貨品之較有把握。當亦為客商運貨來津貯存乙棧而不貯存甲棧之原因。但無外莊之招攬。亦不易將客商招攬來棧。然華北地域遼闊。隨處俱有大宗土產生產。土產集中之地亦極衆多。貨棧派遣外莊至全華北各土產集中區域。不惟人材難得。即資力亦有所不許。故各地派遣外莊至為不易之事。既無外莊招攬客商。客商運津之貨。在對某貨棧未有堅固信仰心之前。決不將貨運存某棧。此為最顯著之事實。其較捷徑之方法。惟有委託各地轉運貨棧及有信用之商人代為介紹一途。蓋以內地轉運貨棧與有信用之商人。俱與本地之客商有相當關係。一經

其介紹。客商雖有拒絕之意。亦必略爲敷衍其面子。必將運津之貨分配若干貯存於其所介紹之貨棧。倘貨棧信用良好。經內地轉運貨棧及商人之介紹後。以後所有運津之貨必然運存於某貨棧。並可轉爲介紹其他客商。貨棧爲節省人力與財力計。在內地招攬客商除有外莊之地外。俱可委託轉運貨棧與本地有信用之商人爲之介紹。凡代貨棧介紹客商之轉運貨棧或商人。由貨棧付給相當之費用以爲酬勞。轉運貨棧在津稍有困難之事務。貨棧當可代爲助理。貨棧在內地招攬客貨而無外莊時。則利用轉運貨棧與本地有信用之商人代爲介紹。有時。關於客商金蠟上之責任。彼等亦可代爲負責。故派遣外莊若不得良好人材之頃。委託轉運貨棧及有信用之商人代爲辦理。最爲妥實。但委託時。須倍加謹慎。以免意外事故之發生也。所謂意外事故者。卽係貨棧委託在內地招攬客貨之轉運貨棧或客商。假藉其他客商之名義或另立戶頭借貸。或佔用貨棧款項以作營業。凡貨棧委託內地轉運貨棧或客商之代爲招攬客貨。大多係屬有相當友誼者。貨棧既委託其代爲招攬客貨。而客商欲須週轉金融之際。貨棧委託代爲招攬客貨之轉運貨棧或客商。應須設法接濟之。故代貨棧招攬客貨之轉運貨棧或客商。在與貨棧商議代爲招攬客

天津貨棧業

貨之際。即須要求貨棧接濟款項。俾其得以轉貸客商。而便招攬客貨。貨棧爲招攬客貨計。自必允許接濟相當款項以資轉貸客商。倘代貨棧招攬客貨之轉運貨棧或客商。將貨棧交其貸予客商之款。假藉其他客商之名義或另立戶頭。自行借貸或佔用。貨棧距離內地。遠在數百里至一二千里之遙。自然無從窺知。自行借貸或佔用期間。若無其他阻碍。而又獲有利潤。自可如數歸還。不幸而蒙受損失。則設法搪塞。藉詞支吾。貨棧倘發現其佔用款項之時。最後亦僅允其徐徐歸還一途。苟遇不愛惜名譽者。則推諉於客商之未克歸還。決不承認其自行借貸或佔用也。故委託轉運貨棧或客商在內地招攬客貨。稍有不慎。則其所得之利益至輕微。所受之損失則重且大也。

一二五 貨棧業經營土產述畧

華北地域遼闊。土產生產甚多。種類亦繁。姑舉一二例言之。例如乾果。其種類約可分爲核桃。核桃仁。苦杏。甜杏。花生。花生米。紅棗。黑棗。花棗。花菜。花椒。瓜子。葵花子。杏乾等多種。核桃則有昌平。完縣。平谷。石門。鐵廠等

天律貨棧業

地生產之別。平谷貨又有原貨與手揀之分。內中以石門所產者爲最佳。完縣者最次。核桃仁則有西山。北山。齋堂。陽邑。水冶。彰德。灤關。遼州。汾州及濟南等地之分。品質以汾州。西山。北山。齋堂等地者爲最佳。灤關。濟南者最次。但濟南貨上市最早。宜於上海滿洲等地之銷售。苦杏則有普通苦杏及大扁之別。甜杏種類頗繁。其生產區域以西北山一帶爲最衆。品質有北山大扁。白玉扁。中杏。龍王帽。韋甸扁。曠杏。套扁及九道眉多種。內中以白玉扁及北山大扁爲最佳。中杏最次。花生。就普通者而言。有東路北路等之分。花生米則以產區爲標準。計有東路。北路。山東及徐州等地生產之別。其中以東北路者爲最佳。花菜即金針菜。產於大同。順德。徐州。陳留等地。以陳留大同者爲佳品。花椒則有涉縣。順德。平山等地之分。以涉縣者爲佳良。其他各貨以在乾果市場上無甚地位。不再贅述。

又如棉花爲華北主要產品。冀。魯。晉等省俱有大宗生產。尤以冀省產量最爲豐富。按其品質分析。有粗絨與細絨之別。粗絨即土種。細絨即美種。粗絨則稱西河花。細絨則有西河美種。御河美種。東北河長絨。山西花等之別。西河美

種較御河美種爲佳。往年陝西花。靈寶花。吐魯番花俱有不少運津。近十年以來。天津市場所運到者。僅西河花。西河美種。御河美種。東北河長絨等。山西花則寥寥無幾。西御河各地所產之棉花。若以產區而分析者。例如霸州花。連鎮花。彰德花俱是。餘如海河一帶所產者稱爲海河花。南苑產者稱爲南苑花。

茲再就皮毛而言。皮毛種類更爲繁複。姑以豬鬃言之。此種產品須用人工加以整理。將同等尺寸之豬鬃束成一小綑。以二寸二五爲起碼。每加二五爲一級。在五寸五以下者稱爲雜尺。五寸五以上者則謂爲花尺。其餘又有所謂套貨。最普通之套貨。計有五十五箱。改良五十五箱。六十六箱及二百六十箱等多種。每一套貨各有長短尺碼之貨若干箱。每箱約重八十三磅半(?)所謂五十五箱者。即長短尺碼之貨各若干箱集成五十五箱。其他套貨情形大約如是。茲不再述。

其餘皮毛。種數殊多。茲就皮張言之。其中最重要者。有牛皮。馬皮。驢皮。山羊皮等。此數種皮張。不僅作普通皮革用品。在軍用上亦佔有最重要之地位。其他小皮張則可分爲生皮與熟皮。例如羔叉皮。犴子皮。狗皮。狼皮。兔皮。罐皮。狐皮。掃雪皮。羔皮褥等俱是。各種皮張之良莠。固以品質而論。且須視

天津貨棧業

生產區域爲轉移。毛絨。若按畜類而言。僅有羊毛駝毛等之別而已。若詳爲分析。羊毛大別之。有山羊毛及綿羊毛。但山羊毛中又有白山羊毛及黑山羊毛之分。綿羊毛則種類更繁。悉以產區爲分別。例如西寧生產者稱爲西寧毛。肅州產者稱爲肅字毛。歸化城產者則稱城子毛。餘如廟字毛。錦州毛。榆次毛等俱是。其他又有散抓毛。抓毛且等之分別。山羊毛中之裏毛稱爲山羊絨。山羊絨則有白山羊絨與紫山羊絨之分。其產品每以產區分優劣。例如包頭產者稱包字絨。喇嘛廟產者稱廟字絨。駝毛則有東口西口之分。以上所述。係就其大要言之。倘一一分述。則非短言所可罄。容後當另詳。

貨棧所經營之貨品。除上述數種外。鮮果亦爲大宗之一。每年津市鮮果貨棧所經營之鮮果。爲數至鉅。按其產區言之。有南鮮北鮮之分。所謂南鮮者。即係華中華南產品。北鮮即係華北各地產品。例如香蕉。橙子。橘子。柚子等即屬於南鮮。鴨梨。葡萄。蘋果。鮮棗。栗子。桃。李。杏。榛等俱屬於北鮮。亦有來自國外者。如椰子。檸檬等俱是。各種鮮果。亦有甚大之分別。何處產者有何特徵。非內行中人不見辨別。每年由津南銷之北鮮。及由華中華南北運之南鮮。爲

數不僅價值千萬元。近年由日本台灣運津之數。倍增於昔。其種類以西瓜。蘋果。香蕉等爲最多也。

食糧在貨棧業中佔有最重要之地位。糧棧所經營之貨品。除麵粉大米來自國外及上海外。其餘俱係產於華北與滿蒙一帶。華北產品若按水道而言。以西御兩河流域爲最多。東北河亦產不少。若就陸路而論。則分爲京奉。京漢。京綏。及津浦等路。凡產於華北及滿蒙一帶者。多屬於雜糧。雜糧種類至繁。大略言之。有小麥。玉米。小米。大麥。紅糧。吉豆（即綠豆）。元豆（即黃豆）。大豆。豌豆。合豆。芝蔴等多種。每一產品。互有良惡。大多以產區定其優劣。姑以元豆言之。徐州產品即不如通州之佳良。即其一例。故經營糧棧。對於貨品之分析。苟無相當之經驗。殊非易事也。

二一六 貨棧之兼營副業

天津所有土產。俱係由華北各地所運來。貨品運津後。貨棧即派人前往車站領取。一面報納捐稅。一面雇用脚行將貨運棧。貨棧將貨運棧後。即行分別貯存於倉庫內。同時。營業員即取出少許數量以爲貨樣。藉以鑑定品質之良惡。以

備銷售時有所主張。客商在運貨至津前。須對素日交往之貨棧。先作一相當檢討。然後決定運貨存至何棧。凡經營皮毛者。運津之貨即交付皮毛貨棧貯存銷售。若係乾果。即交付乾果貨棧貯存銷售。餘如棉花。則貯存於棉花貨棧。若平日專營棉花者。茲鑑於經營乾果有利。去棉花而營乾果。但不能將所經營之乾果交付棉花貨棧代售。倘素日與乾果貨棧無相當聯絡。自是不得不交付棉花貨棧代售。如是。不僅難獲善價。銷售時且多困難之點。在此種情形之下。棉花貨棧殊不願代售乾果。惟以客商既將貨運津。自不能拒絕。棉花貨棧之代售乾果。乃係一時之權宜。至於兼營乾果爲業者。又當別論也。近十年來。各業貨棧之兼營副業者。乃爲擴充業務。並可便利客商也。各業貨棧專營一業而不兼營其他業務者。殊不多觀。其專營一業者。大多係受資力單薄之限制耳。凡貨棧兼營之副業。須視其平日環境如何以爲轉移。並不能將本業以外之商業。俱可視爲副業也。故兼營副業。應擇其與本業相近者。蓋因與本業相近之副業。不僅業務上之處理較爲便利。即事務上之進行亦可減少若干困難。至於各業貨棧所兼營之副業。僅業務係採用獨立制度。其他如會計人事等。俱置於本業以內。決不能獨樹一幟也。若

佈置週密。則利大而害小也。

二二七 貨棧運進客貨之前後

內地客商將運貨至津之頃。大多請求外莊貸款若干。其數量普通當在貨值四成。亦有多至七八成以上者。此種貸款。危險性稍大。但貨棧爲爭客貨計。不得不多貸款項。若貨棧或外莊不貸款客商。客商必然拒絕將貨運往貯存代售。此爲貨棧與客商間互相牽制之一點。何以言之。客商貸借貨棧款項。有爲週轉業務者。亦有爲圖保障者。雖不須向貨棧貸借款項。亦必藉詞貸借。貨棧不得客商之貨而不放款者。亦係圖有所保障耳。有時。客商無分文之貨運津。向貨棧亦可借款。但須視其平日之信用如何也。客商既已借得貨棧款項。則其貨品自應發交貸款之貨棧。貨棧接到客商由內地發寄來津之提貨單。貨到津時。即持提單前往車站提貨。若無提單。即不能將貨提出。若客商在津市有駐莊者。客商運貨單提大多直接寄交駐津人員。則不寄交貨棧矣。凡客商將提單直寄駐津人員者。運津之貨究交給何棧代售。其全權則在駐津人員。故貨棧對於內地客商派遣駐津之人

天津貨棧業

員。應須隨時聯絡。俾不致將運津之貨分配於他棧。客商將貨分配於他棧之客。固不致於業務有甚大之利害。但在信譽上不無少許之阻碍。例如某客商駐津人員。平日與某棧之友誼頗佳。某客商又甚信用某棧。待貨運津而轉存他棧。則某棧業務並不因某客商之貨品轉存他棧而失重大之利益。惟同業間則不免藉此發生不利之宣傳。客商之運津貨品而分存於他棧而不悉存於某棧。某棧所受之損失在此而不在彼也。貨棧接到客商提單將貨運入棧後。貨品數量之有無短絀。應迅速通知客商。客商即可執貨棧之通知與有責任關係者交涉賠償。倘不將收到貨品情形通知客商。則未來所有短缺貨量。雖與貨棧無關。亦應由貨棧負責。近年內地轉運棧代運之客貨。每有遺失。除有限之數額外。大多不照章賠償。若客商必須追索賠償。則其他貨品亦不能即時銷售。須待一切調查手續及責任分別清楚後始能銷售。客商為減少一切手續與早日銷售未失之貨品計。俱不欲追索轉運棧賠償矣。客商由內地運貨至津。除由火車外。尚有水路及汽車兩途。由水路運津之貨。即由船戶負責運輸。若途中有所損失。船戶須負賠償責任。貨品運至津市碼頭。船戶即刻通知貨棧提貨。貨棧接到船戶通知後。遂雇用脚行前往碼頭將貨運棧

。貨棧將貨運棧後。應將運貨入棧時之情況報告客商。凡客商由水路運津之貨。俱係距離車站較遠。接近河道之區域。並可節省若干費用。始由水路運津。以往東北河及西御兩河之棉花。由水路運津者。即因此。至於用汽車由內地運津之貨。多係距津較近之地。用汽車運輸較火車爲便。例如平谷縣之核桃。即係由汽車運津。倘路途遙遠。用汽車運貨來津。則殊不合宜耳。若由汽車運津者。則由汽車直接運棧點交。貨棧自可減少若干手續矣。

二八 貨棧銷售現貨步驟

客商將貨品卸進貨棧後。貨棧即按照客商之宗旨進行銷售。倘客商不欲即時銷售。貨棧當不得銷售。惟有暫行貯存於倉庫內。靜待客商之通知後再行銷售。其欲即時銷售者。貨棧即設法代爲銷售。貨棧代客銷售貨品之方法約如左述。

天津貨棧業代客商買賣貨品。有現貨與期貨之別。買賣現貨方法。貨棧於每日上下午由棧派營業員前往各買主處偵詢買主活動情形。再行接續會談交易。若由經紀人代爲辦理者。則悉交付經紀人代爲進行。其交易步驟並無甚差異之處。

若買主欲購買某種貨品時。貨棧營業員或經紀人即將貨品數量。生產區域。客商字號及市價等一一告知買主。貨棧營業員或經紀人即由貨棧持少許貨品交呈買主檢驗。此之謂看小樣。買主將貨樣檢驗認為適合其需要。遂展續談判市價。市價議妥後當由貨棧開一批貨單交付買主收存。單內須註明貨品名稱。件數。市價。客商字號等。他如買主需要扣佣。則須註明扣佣數目。若係按貨量計值者。對於所用之度量衡亦須註明。若由經紀人代為銷售者。經紀人之姓名亦須註明。往昔以度量衡不統一。有三釐稱。五厘稱等多種度量衡。倘不註明。若按普通交易習慣之手續者。尚無大關係。若某一種貨品所用之度量衡。並不一定。端在交易時言定。言定後即須註於批單內。不然。若有糾紛。即無從解決。貨棧必將蒙受損失也。買主接到批單後。即須規訂交割日期。買主急於需貨時。交割時期當可提前。若買主不急於需要或金融上週轉稍欠圓滿。交割期不滿延遲。至交割期。買主即派員前往貨棧「過秤」。在「過秤」之先。必須再度檢驗貨品是否與「小樣」相符。倘有不符之處。則另置之於旁。由貨棧再用好貨抵補之。或少交割若干。此之謂「看大樣」。大小樣相符後。即行「過秤」。貨棧代表客商。由一管秤「過秤」。另

派一人抄錄貨品數量。買主亦派二人前往貨棧「過秤」。一人專視「過秤」。一人抄錄貨品數量。「過秤」完畢。貨棧抄錄貨品數量人與買主派來抄錄貨品數量人相互核對所抄之數量。若有錯誤。當時更正。核對數量畢。貨棧即雇腳行將貨運交買主。同時。又開一清單交付買主。另開一貨款條請求買主付款。買主將貨收訖及一切手續辦齊。乃按照平日買貨付款之習慣支付貨棧。買主支付之貨款。大多係屬短期之撥碼。其期限有現期及三。五。七等日期之別。自是。交易乃告一段落矣。

二二九 貨棧銷售期貨情況

無論何種交易。現貨較期貨易為經營。土產亦然。而土產期貨交易較任何貨品現貨更難以經營。故土產期貨交易終歸失敗者。即因於此。土產交易季節。多以秋後為最暢旺。例如食糧棉花乾果皮張等。無不以秋後為旺月。其最盛期間。就天津市場而言。約在舊曆九十兩月左右。無論遠近貨品。在舊曆九月內俱可源源運到矣。至舊曆十二月以後。漸次入於閒散境域。每年自暮春至仲夏。土產市場形同陷於停頓局面。其原因以內地來源缺乏。新貨尚未上市。市場存底益為

天津貨棧業

單薄。兼以天時炎熱。土產多不易貯存。除有特別銷路外。買主俱不欲購進。此爲土產市場自暮春至仲夏陷於停頓之主要原因。貨棧業在此期間。能有少數營業而不致蒙受重大之損失。卽屬不易。欲其獲利。殊不多覩。降及新土產行將上市之際。出口商深慮未來市價之上漲。收買之不易。欲在新貨未上市前先行購進批水。客商則畏新貨上市後市價墜跌。銷售困難。不易獲得大利。亦欲經營批水交易。所謂批水者。卽普通所謂之期貨是也。經營批水交易。亦有其季節。平日雖有批水交易。但不普通。僅少數產品。如豬鬃卽在任何時期俱有批水交易是也。其有季節性之土產批水交易。如苦杏批水時期約在舊曆六月左右。交割期約在舊曆八九月間。又如核桃仁則在舊曆七八月間。棉花約在八月前後。批水行市之大小。每有不易推測之勢。大多係按當時現貨市價。本年收成大概情形及金匯之漲落如何以爲轉移。經營批水之貨棧。若係自行交易。須先對於交割時之貨品有所把握。以免交割時不致有無貨交割之虞。若係代客經營。更應注意。平日客商之信用如何。始能代爲交易。其交易手續。對於貨品之標準須有一輪廓。繼而將價值。交割期。數量一一議定。仍開一批水貨單交給買主。若有經紀人者。亦須將

經紀人之姓名填註於批單內。倘買主付給保證金。則將其金額註明。貨棧收得買主付給之保證金。若係貨棧自行售與買主之批水。自應歸貨棧保存。若係代客商銷售之批水。有主張由買主交貨棧。再由貨棧轉交客商者。有主張由貨棧代為保存者。若就交易方式言之。客商銷售之批水。應歸客商。不應由貨棧代為保存。蓋以客商之銷售批水。雖有為畏懼將來行市之下落而蒙受損失。乘市場銷路暢旺。行市合宜之際。先行銷售批水者。然為圖週轉一時之金融者則較多。其目的既為週轉金融。買主付給之保證金自應付給客商為宜。貨棧為謹慎計。對於保證金之交付客商。頗有顧忌。不欲支付。故批水交易保證金之支付與否。究與何者為宜。每每視環境為轉移。近數年來買主對於批水保證金之交付。曾有不主付給者。惟以各業貨棧及各棧間之情形不同。致未能一致辦到。實際言之。買主俱有保證金付給貨棧。貨棧代客商經營之批水交易。所收得之保證金。因而大多如數交付客商。由貨棧代為保存者。則寥寥無幾。批水交易交割時間。最短需時一個月。多時約在二三個月左右。在此長期時間。行市不免有相當變動。倘有不利一方時。或將發生糾紛。竟而有鉅額之虧折。各業貨棧為業務之安定計。對於代客或

賣批水。俱漸視爲畏途。除不得已情形之外。大多停止批水交易。僅經營現貨交易。由是足以窺知天津商人之謹慎。又足以證明以往經營批水交易失敗之慘烈。不然。當此投機風氣猖獗之今日。批水交易決無日趨於蕭索之景象也。

三〇 貨棧售貨時應具之態度

貨棧銷售客商貨品。雖以客商之主張爲進繩。但貨棧應有相當之主張。有時客商意欲將貨品暫行貯存。貨棧則力主銷售。客商爲尊重貨棧之主張。亦不得不任其銷售。貨棧既欲主張客商售貨。自應具有銷售較貯存爲有利之把握。能有此把握者。端視營業員平日之經驗如何耳。營業員雖對交易確有相當把握。不致失敗。仍以尊重客商之主張爲較妥當。爰客商之運貨來津。由在內地購貨而至將貨運津。其間消耗若干之精神與時間。其目的係圖較大利潤。故其運津之貨品雖已獲得最大價。但仍不能滿足其期望。猶認爲售價不大。貨棧一旦強爲其主張將貨銷售後。行市仍續昂不已。在性情和平之客商。僅具不滿之態度及嗣後減少往來而已。在性情不良之輩。無事尙欲生非。而今既有機會。豈能輕輕任其失去。

不免有若干糾紛之處。在行市由漲而跌之頃。貨棧不能將貨銷出。則又認爲貨棧無能。或有意使其蒙受損失。故貨棧在銷售某客商之貨前。須將當時市場動態詳爲解釋。一面須示以忠實。一面須稍示以騎牆態度。獲得其確實同意後。然後將其貨品銷售。以免發生糾紛。而有損於雙方之感情。若行市步步上漲之際。客商必高索市價。售價達到客商當時所索之目的。固無問題。一旦所售之價不如他棧之大。客商自不滿意。若行市已漲至最高峯。客商猶圖更大之高價。益不欲銷售。不幸。不僅行市未能續漲至最大價。竟而轉向下落。此與貨棧無關。客商應無怨言。有時。客商則又責貨棧不加以相當之主張。促其銷售。以致減低其利潤或使其蒙受相當之損失。若行市將由低落而轉上漲之頃。貨棧更須倍加注意。總之。貨棧之代理客商售貨。一面須維護客商之利益。一面須保持自身之地位。在售貨時。應具相當之毅力。不可見異思遷。在能有把握時。更不可輕易使其失去。以免有誤客商之利益及業務之進展。欲獲得如是之成績。須視營業員之技能如何耳。營業員在貨棧業中。有如戲班之大樑。關係業務前途極鉅。故貨棧對於營業員之遴選。應加以謹慎。須以事擇人。不可以人擇事。近年天津貨棧業甚爲發達

。各業貨棧之營業員固有甚多之優良份子。然平庸之輩更爲不少。凡技能益平庸者。則其不法行爲返而進步。貨棧業營業員之缺乏優良者。係以生活程度日高。無力維持生計。因而改行或轉入經紀人一途。其欲充任貨棧營業員者。大多無甚技能。意圖充數而已。此爲營業員缺乏優良之因素。苟有優良之營業員。不僅可以多爲招攬客商。業務之發展亦較爲容易。最低之成績。不致受買主之愚弄。且可堅固客商對貨棧之信任心。所有不必要之瑣碎糾紛。當可減免不少。在貨品擁擠。行市不定。銷路缺乏之頃。有優良之營業員。則一切困難俱可迎刃而解。所有市場未來市況。亦可窺知一二。不致使客商蒙受意外之損失。買主不易獲得意外之便宜。並可使其有信仰敬畏之心。方詭謂爲有技能之營業員。當此國際政局複雜。金融變幻迷離之今日。貨棧業之營業員。應具有相當國際政治知識及經濟眼光。對於營業時或不致感受重大之困難。欲貨棧營業員俱有相當國際政治知識及經濟眼光。須由練習生之知力提高爲始。在有技能之營業員尙未造成之際。惟有對於平庸之營業員。加以適當之再教育。以爲過渡時期之用。不悉天津貨棧業以拙意爲如何也。總之。貨棧貨品之來源。悉由內地客商所運來。若無客商來貨

則不能謂爲貨棧。貨棧所有一切開支及其純利。俱係取之於客商。故貨棧與客商之關係。較買主爲密切。在交易時。應維護客商之利益。凡維護客商之利益。卽係維護自身之業務。從事棧業者。對於維護客商之利益。倘能加以注意。則其業務前途。必然有所助益也。

三二 貨棧經營期貨之弊害

土產交易。現貨較批水稍爲容易。現貨交易。苟有困難之處。當時卽可解決。批水交易最易發生糾紛。其中係以品質之不符及行市漲落甚大爲主因。例如經營批水交易之際。現貨市價較高。批水交易開盤價因而略大。至交割時期。行市無甚大漲落。買賣雙方俱無甚利害之處。交割自較容易。當無困難。不幸屆交割時期。行市較交易成妥時發生劇烈之漲落。行市既有劇烈之漲落。買賣雙方必有一方不利。倘行市大漲。買方卽獲盈利。至交割期。卽行督促貨棧交割。而貨棧若係自行經營者。自應如數交割。若係代客商所售者。勢必催促客商交割。客商若有現貨或愛惜名譽。當無所推諉之處。若客商既無現貨。屆交割時再行收買而

天津貨棧業

交割。則所受之損失甚大。雖欲受損失而顧全信用。然以無此力量。但又不能不交割。其唯一方法。則用次貨以搪塞。在買方自不能承認。應按照批水批貨單交涉收貨。而客商又不按照交易時所規訂者交割。雙方不免發生糾紛。惟買主處此時會。僅有忍痛吃虧一途。少獲利潤而已。返之。交割時之行市較交易時低落甚大。買主則又藉詞拒絕收貨。拒絕收貨。固不能辦到。而客商則惟有稍受損失。委屈求全。能將所售之貨交對清楚為上策。在買方或客商以行市發生劇烈漲落而不欲順利交割。藉以減輕損失之頃。貨棧須負折衝責任。在必要時。亦須微受損失。若在交易成功。買方將保證金交貨棧支付客商後。不幸。發生意外損失。應由貨棧負責。蓋以買主交易係以貨棧為對象。所交之保證金係交付貨棧。與客商無直接關係。故買主蒙受損失。自應以貨棧為對象。決不與客商交涉也。批水交易。在貨棧方面所得者。仍僅棧租火險費及佣金等而已。所負之責任則較現貨交易為大。近年天津貨棧業對於批水交易視為畏途者。良有以也。著者茲試舉一例以證明之。津市猪鬃交易。素以批水為主。其時期最遠約三四個月。最近亦須一個月。交易成功後。買主應支付貨棧保證金十分之三。貨棧將保證金收到後。即

行如數轉交售貨之藥商。備作藥商購貨之資金。藥商收到保證金後。如資金不敷時。尙可向貨棧借款若干。屆交割後。結算貨價時再行扣抵。猪鬃交易。多年來均係採用批水制度。歷年雖不免有若干糾紛。但一經同業調解。買賣雙方互相讓步。即可解決。本年自七月二十六日後。出口商所批進之批水。無論時間之遠近。悉向貨棧聲明。因今後不能宣洩。一致拒絕屆期收貨。而貨棧代客商所銷售之貨。屆期客商則又催促貨棧履行契約。貨棧既不能強迫出口商如數收貨。又不能拒絕客商交貨。貨棧透支銀錢業之款項。銀錢業又一再追索如數償還。而客商所貸進貨棧之款項。復以出口商之拒絕收貨。亦均拒絕歸還。欲其如數歸還。須將其代售出口商之貨交割。否則。所有貸款決無力償還。後雖經同業及各方之調解。終未能解決。致經營猪鬃之棧商與客商。均陷於奄奄一息景象。此爲經營批水交易所得之惡果。棧商與藥商受此重大損失後。今後各業貨棧對於批水交易。當必有所謹慎也。

三三一 貨棧收付貨款及其責任

貨棧代客商銷售貨品。無論現貨或批水。在貨品交付買主後。客商即可要求

天津貨棧業

貨棧開一清單。結算賬目。貨棧代客商所支付之一切款項。如運費。脚力。捐稅。棧租。火險費。佣金。利息。儲費及各種墊款。俱須與售貨款項同時列單一一開明呈交客商。貨棧將清單開出後。即將所墊付各種款項扣抵清楚。再將剩餘之貨款支付客商。客商所得之貨棧。若不需時。仍存於貨棧內。但貨棧並不付給利息。近年各業市場繁盛。客商所得之貨款。俱不欲儲存貨棧內。既免發生意外損失。且可將此貨款購買其他貨品運往內地銷售。從中猶可獲得相當利潤。此為客商不欲再將貨款存於貨棧之原因。有時。貨棧甫將貨品銷售尚未將貨款收回。客商即欲用款。貨棧亦須先行支付。貨棧代理客商銷售貨品。雖有棧租。火險費。佣金等之可得。但其所負之責任則頗重大。其所負之責任。除鉅額信用放款不計外。其中則為貨款之收回責任。蓋以貨棧所代客商銷售之貨品。係貨棧與買主直接所辦理。客商與買主並無直接關係。客商收回貨款係與貨棧為對象。買主之交付貨款亦係直接交付貨棧。不與客商有關。客商應得之貨款。應由貨棧支付。倘買主將貨買進後。不幸而發生意外事故。貨棧須負全部責任。不能稍有推諉。他如市價計算稍有錯誤。貨品數量之短少。貨棧亦應負責。以及此客商之貨款而

被彼客商藉詞提去。客商所受之損失。貨棧亦不能辭其責。其餘如因意外事故而客商感受損失。係經貨棧之手而未經客商之手。貨棧俱應負責。由此可以窺見貨棧所得之利益不如責任之鉅大也。

三三 貨棧應對客商負責報告市場動態

貨棧對於客商所負之責任。不僅經濟而已。天津市場中一切動態。如金融之鬆緊。國際政局及經濟之變幻。同業間之進退。行市之漲落及其原因。買主需要貨品狀況。各地來貨情形。以及與本業有關之事務。俱須一向客商忠實報告。尤其與本業有關之事務與行市。更須偵詢清楚。隨時報告客商。以備客商作業務上之參攷。苟有不明瞭之處。勢應多方探詢。否則。有碍業務之進展。且不為客商所信用。故貨棧每日應將市場經過及現在演變情形報告在津之客商。遠在內地之客商。亦須隨時去函通知。如是。可以聯絡感情。且可藉此以為宣傳業務工具。若辦理得宜。業務上自可獲得相當之助力。貨棧向客商報告市場動態及行市之演變。就表面言之。殊無甚大關係。若按其利害而論。頗為重大。一紙報告。每

每足以左右客商業務之興替。故貨棧對內地客商之一切報告。其責任極重。不可等閒視之。例如某地客商現有游資甚多。意欲在本地購買大量棉花來津銷售。藉以佔用游資。復可從中獲取利潤。嗣以接到貨棧之報告。謂天津棉花銷路不振。行市下落。存底甚豐。凡運津之棉花俱無利可獲。猶有賠累之虞。內地客商意欲購運棉花之動機即行解消。又如。客商原不欲運貨來津銷售。旋以接到天津貨棧報告。略謂某貨前途可期順利。將有無限之進展。客商以得天津貨棧一紙報告。竟由內地運來大量貨品。客商運津之貨。倘能順利銷售。固屬有利。一旦銷售維艱。市價低落。客商即將蒙受損失。其損失固在客商。客商若無貨棧之報告。決不購貨運津。故其責任。貨棧應間接負之。由此可以窺知貨棧。對於客商之一舉一動。俱有相當之責任。在不規則之貨棧。每欲爲招攬客商運貨來津。迭用不負責任之報告。將各地客商之貨品誑騙運津。內地客商以遠離天津。對於天津市場動態並不明瞭。貨棧爲圖自身微利而將客商貨品誑騙運津。其所得者既有限。其有害於客商者則頗大。况於未來業務上之損失較其所得者。豈僅十百倍而已哉。故貨棧對於客商之不忠實報告。損人而不利於己。智者不爲也。

三四 貨棧對貨品須有鑑定力

工業品有一定之標準。品質良窳。一經鑑定。視其商標即知其品質。無須逐一檢驗。故經營工業品。雖不識其品質之良窳。識其商標即可知其品質。土產則不然。雖同一區域之產品。尙有若干軒輊。即一人之產品。此件貨與彼件貨亦有若干之差異。苟非有多年之經驗。不易將產品之良窳分析清楚。並有少數不良商人善於作偽。貨品之優劣。益不易分析。例如羊毛羊絨駝毛等品之攪加泥土脂肪等。若經驗宏富者。一經檢視。即可知其攪加泥土脂肪等之成份。雖不能檢定確實。大致相差不遠。又如乾果中之甜杏攪入苦杏。在有經驗者。當可分析七八成左右。若無經驗者。則須投諸口中嘗試。始能分析。他如棉花之攪水加籽。有經驗之棉商。當可估計其攪偽量數。至於貨品生產區域。普通係就客商籍貫或運來之區域以爲分別。對於實際產區生產之貨品。其特徵與劣點之所在。大多無從分析。其餘如某地區所產之某種貨品。其攪偽之多寡。淨貨之數量。俱不能檢定。此雖由於土產情形之複雜。而貨棧營業員缺乏經驗。當不能辭其咎。近年來。貨棧營業員之知識。無論就何方面而言。較往昔殊爲進步。惟以大多不求甚解。以

致對於貨品之分析。尙未獲得優良之技詭。每在代客商銷售貨品時。對於貨品無中心之主張。人云亦云。茲舉例言之。例如某客商有核桃仁多件售於某出口商。此一批核桃仁究竟內中有頭路淨貨若干。二路淨貨若干。在客商則謂有頭路七成。二路三成。而某出口商則謂頭二路各佔五成。雙方以立場不同。對於貨之品質亦各具其主觀。在有經驗之營業員。自能分析。客商與出口商之主張何者爲是。腦筋中必有一印象。決不能以買賣雙方之主張爲主張。在無經驗之營業員。則有無從主張之勢。交易時不免有相當之困難。故貨棧對於營業員分析貨品之技詭。應加以有力之訓練。而營業員爲自身之技詭計。更須勤爲探討。決不可有一知半解卽以爲滿足也。

三五 貨棧往來客商類別

貨棧業既係代客商買賣貨品爲業。對於客商應有深刻之認識。不能以有土產之運津委託代爲銷售者。卽一律視爲客商。雖一律視爲客商。勢須有相當之分析。就著者曆年之經驗而言。貨棧業往來之客商。約可別爲內行。外行及農民三種。內行客商係永久經營某種土產者。凡土產上市至交易結束時期。俱營某種土產

。但其中又有字號與個人之別。所謂有字號者。在產區有一定之資金地址及商號名稱者是也。所謂個人者。雖係內行。但無相當之資金。屆交易時再行集資。臨時規定字號名稱。且其字號名稱。今日稱爲甲號。明日又改爲乙記。彼輩所在之地。卽係其字號所在之地。並隨時與人合夥營業。又可隨時與合夥人分散營業。此卽所謂個人內行。所謂外行者。係臨時鑑於某種土產之有利。意欲乘機買賣。希圖獲得意外利潤。外行中可分爲商人外行與非商人外行二種。凡非商人外行。大多係普通市民。受內行之指導而活動者。其活動情形。以囤貨爲主。至於農民式之客商。係以其自身所生產之土產運津銷售。在有利時。尙可略爲增集資金再自產區購進相當數量。隨其自身所生產之數量一併運津銷售。待其所生產及增購運津之數量銷售後。卽不繼續營業。凡將自身所產之土產直接運津銷售者。俱係具有相當商業知識或生產數量較多者。不願受內地客商之剝削。因而直接運津銷售。此類客商若與其他客商有相當關係。卽行委託其他客商運津銷售。藉以減低費用。其欲直接運津銷售者。大多有人與之介紹貨棧。否則。決不敢冒昧運貨來津也。以上三種客商。以內行之個人者爲最不易與之接近。業務上且易受其威

天津貨棧業

脅。有時。彼輩營業受其損失。卽不歸還貨棧貸款。或將款貸去後。遂逃匿不見。各貨棧對於此輩客商俱有戒心。漸有不易受其欺騙之勢。故貨棧業接待客商須將客商之個性認識。然後與之往還。決不可因圖業務之擴展而不選擇客商。一旦蒙受其害。則頗嚴重也。

三六 貨棧對客商之應酬

天津貨棧業所招徠之客商。良莠不一。客商來津。其目的固係銷售貨品。然藉此機會。亦可觀光天津。客商既至津後。貨棧應盡居停責任。所有住食俱須充分供給。需要用款。貨棧在可能範圍內亦須隨時支付。待貨品銷售後再行扣抵。貨棧對於客商應隨處加以相當之優待。凡客商所希望者。須使其達到目的。在業務上自易接近。凡屬於娛樂方面。俱爲客商所欣喜。貨棧亦必加以週旋。不使其稍有失望。蓋以內地客商來津售貨。在業餘之頃。寄居逆旅。頗感寂寞。勢必有相當之消遣。而天津之娛樂。不外吃喝嫖賭抽等數種。內中以嫖賭抽最適合客商之求口。內地客商來津。無論資力大小。來貨多寡。業務盈虧。亦不計年歲之老

幼。俱必有一二消遣。其間固有一定之限度者。而放浪不拘者。當亦有人在。客商嗜賭。貨棧即派人與之賭博。喜嫖者。貨棧則隨之捧場。貨棧之應酬客商。並非引導客商浪費。故多有一定之限度。且須視客商與貨棧間平日之友誼關係如何也。貨棧對於客商亦有不加以應酬者。但須視貨棧在市場上之地位以爲轉移。有時。貨棧之高級職員。原爲圖自身之娛樂。假藉應酬客商名義而自行放浪者。當亦有人在。凡屬此類職員。每多有鉅大之虧累及長支。其不良者。竟與客商勾接詐欺貨棧。以供其揮霍。其他營私舞弊之事。俱係由是而來。故貨棧之應酬客商。雖屬必要。若在基礎鞏固。資力雄厚。對於銷售客貨又俱佔上風。殊無應酬之必要。近年一般規模狹小之貨棧。以高級職員之任意藉故浪費。業務受其嚴重打擊者殊多。貨棧業對於應酬客商。須有嚴格之限制。雖高級職員亦應加以取締。況且客商來津目的係在售貨。對於消遣並非其來津使命。貨棧對客商稍有點綴。卽已盡居停責任。殊無長期應酬之必要。倘專仰賴應酬而不能代客商銷售貨品及週轉金融。雖有緊密友誼。於客商之招徠。仍殊不易耳。故貨棧應酬客商有節省之必要。復可將有用之時光而作業務上之改進。於業務前途及客商之利益更大也。

三七 貨棧收回放款之困難

信用放款爲貨棧重要業務。客商之活動金融。亦以貨棧爲主。貨棧若不對客商作信用放款。營業上當必感受相當之打擊。客商無貨棧信用放款。業務亦不易期其圓滑。客商對於貨棧貸借款項。雖有若干之方式。其中除信用放款外。尚有抵押放款一途。抵押放款有在天津經營者。有由外莊辦理者。客商將運貨至津時。按其貨品所值可向外莊借款。在天津借款者。係貨運到天津後。客商按其貨值向貨棧借款。其借款數量。由四五成至七八成不等。須視客商平日信用及當時物價之漲落以爲轉移。並無一定之標準。例如某客商有資金一萬元。卽有二萬元以上之營業能力。蓋以自內地將一萬元之貨品運至天津。卽可向貨棧借款四五千元至七八千元左右。設定可借七千元。客商再以借得之七千元在內地購貨運津。又以之向貨棧抵押三四千元。復以三千元或四千元再至內地購貨運津。繼以之抵押一二千元繼續在內地購貨運津。如是輾轉抵押。則一萬元之資金卽可作二萬元以上之營業矣。此係謹慎之客商。若稍冒險者。則其活動力更大也。貨棧放款若稍鬆動。則其放款額更大。若行市順利之頃。客商多告獲利。貨棧在貨品銷出後卽

將借款扣抵清楚。再以其剩餘款項支付客商。不幸行市按步大落。客商所損失者超越其借款額。勢必無力歸還。有信用者則徐徐償還貨棧。倘損失過大。又不願信用。則其所貯存貨棧之貨即不銷售。任其低落。貨棧雖欲銷售。又不敢代爲銷售。所有放款將受較大之損失。故貨棧放款客商。利小而害烈。設遇行市低落不已之頃。惟有採用快刀斬亂麻之手腕。即時截止放款。其所欠之款。當應力爲追索。難最少數之款亦不可再行借給。寧可斷其往來。不可稍顧情面。否則。即受其大害。亦有將其所借之款項匯回鄉里經營其他業務。對於所欠貨棧款項。應如數歸還之念早已消失矣。苟遇此種客商。貨棧雖有顧全彼等在市場上之地位。或略示寬大爲懷之念。則其所受之害益大。或欲促其醒悟往者之非是。有如椽木而求魚。以後倘有貨來津。勢必轉存他棧。且亦勸導其他客商與他棧往來。隨處設法詆毀。其來貨轉存他棧而不續存此棧者。蓋爲畏懼貨棧將其貨品扣留而抵補其貸款。至於詆毀貨棧者。係用先發制人之計。藉以隱飾其不道德行爲耳。貨棧之緊縮放款。當時。似乎有碍業務之發展。若持之以恒。緊縮放款者較放款鬆動之戶爲有利。客商既畏懼貨棧扣留其貨品以爲抵補放款損失之工具。欲將以後貨品

售價如數收回。必以其違津貨品寄存平日無金融關係之貨棧。此爲勢所必至。理有固然者也。所謂賒賬斷主顧。此亦良例也。抵押放款尙有如是之不良現象。信用放款之結果。更可知其大概矣。客商洞知貨棧有信用放款。當其初期。即以本字號或本人名義向貨棧借款。待其所借之款項過鉅。或將被貨棧拒絕。略爲狡猾之客商。自知再行借款已不可能。但爲獲得信用借款計。又以代人借貸爲辭。並允負責担保歸還。拉東指西。總須達到其目的。貨棧對於客商之信用放款。似乎在柄當把握。究其實際而言。能如數收回者固甚多。蒙受損失之數當亦不少。十年前。天津貨棧業對於客商借貸。無不辦理信用放款。其最後結果。俱不圓滿。卽爲其良好證明。近年以還。貨棧以受往昔損失之教訓。凡基礎鞏固者。悉以信用放款爲畏途。卽抵押放款亦有相當戒心。嗣後天津貨棧業之放款。當必較今日爲嚴密也。

二三八 貨棧經營投機之失敗

。資本業極業除代客買賣貨品外。對於外行營業迄不敢經營。惟業務發達之戶

。資金頗爲充足。在業務閒散季節。又每感無業可營。不僅無利可得。且時感虧折。因而利用時機。代理客商貯存其他貨品。收取棧租火險費等。藉以補助閒散季節時不敷之支出。凡代存其他客貨。僅負保管責任。並不作放款及代客銷貨業務。每年收益頗鉅。一般資力較爲雄厚而信用較著之戶。俱擴充倉庫。以資吸收各業貯存貨品。同時。擴充客房以利客商之寄宿。貨棧業之營業無形擴充。一般經營投棧者。乃利用多數客商之集中。試行投棧。詎料一經試辦。獲得意外成績。自是投棧性之營業漸以貨棧爲樞紐矣。近年貨棧經營投棧業務者。不可勝數。其發源卽在於貯存外行貨品及擴充客房。當初經營投棧業務之貨棧。以糧業爲多。漸次推及於其他棧業。一般正式經營投棧業務者。遂亦以貨棧名義爲之。所有投棧貨棧。俱不經營其他業務。專開行市。但其資金且極雄厚。最少俱在三五萬元以上。一二萬元以內者。殊不多觀。素日不營投棧業務者。因鑑於投棧貨棧致富之便宜。由是加入投棧或代客商投棧矣。凡代客商投棧者。俱不自行開做行市。僅從中提取少許佣金及吃行市而已。自行加入投棧業者。多不用原有字號名稱。另取名義。藉免正式營業蒙受威脅。貨棧之經營投棧業務者。表面視之。最短

天津貨棧業

期中即可盈利鉅萬。頗爲同業及外行所羨慕。每欲藉一機會以經營之。待其實際經營後。無不垂頭喪氣。凡經營投棧之貨棧。對於著者所言。當有同感。爰貨棧所往來之客商。俱須有相當友誼者。否則即不來投止。若與無友誼之客商往來。亦必有友誼之客商加以介紹。故客商既欲經營投棧業務。貨棧自必加以優待。例如不收保證金或代爲墊付賠款等俱是。不幸而賠累甚鉅。無力歸還。貨棧亦無從要求如數支付。惟有自行負責而已。客商一旦獲利。則又即時提取盈餘。近一年來。有一二不顧名譽之輩。投棧手腕極爲毒辣。貨棧頗有防不勝防之勢。致市場上時有投棧貨棧獲利數十萬元而返虧折鉅萬之消息。其主要原因即在於此。同時。棧中之高級職員亦假藉客商名義。私立戶頭加入投棧。凡棧中高級職員之投棧。其害更大。此係以貨棧名義而營投棧者所得之結果。至於代理客商前往投棧市場投棧者。其害雖不大。然客商虧折過鉅而逃匿。貨棧應負責賠償投棧市場。若投棧市場倒閉。則客商所獲之利潤。悉向貨棧支取。在虧折之客商。又以投棧市場之倒閉而不承認其虧折。決不支付賠款。或要求減低賠款額。此爲天津貨棧經營投棧業務所得之惡劣結果。故自本年春季而後。貨棧之投棧。已不似前昨兩年

之繁榮景象者。此當爲其重要原因也。

三九 貨棧交易與經紀人之關係

天津貨棧業之銷售貨品。除由貨棧派遣營業員逐日向買主自行銷售外。其餘俱仰賴經紀人爲之銷售。亦有不由貨棧派遣營業員自行銷售。悉委託經紀人負責辦理者有之。買主自行前往貨棧購貨者。殊不多觀。雖買主自行前往貨棧購貨。亦須有經紀人追隨左右。蓋以經紀人爲買賣雙方之居間人。對於交易發生困難時。有居間人從中折衝。較諸買賣雙方自行接洽爲便宜。故各種土產無不有經紀人介紹買賣。經紀人在天津市場上佔有極重要之地位。不僅須與買賣雙方有相當之聯絡。對於市場上之一切動態。俱應隨時留心。更須熟習市場上各種習慣。貨品之良惡。尤須認識。並須有良好之信用。決非具有圓顛方趾者。即可充任經紀人之職務。天津各種土產市場上之經紀人。優良人材頗爲不少。卑劣之輩亦不乏人。更有不明經紀人在市場上之地位及責任者。致市場對於經紀人不甚重視。其實經紀人之高尚地位。不能以有卑劣之輩而將整個經紀人之地位降低。此爲吾人應

分析清楚之點。殊不能將卑劣之經紀人與優良之經紀人相比擬。凡任經紀人職務者。必須有妥實之靠家。所謂靠家者。即係買主。若靠家妥實。則經紀人之地位立見提高。否則。雖係優良之經紀人。亦難得市場之重視。經紀人有妥實靠家。則隨處得心應手。同時。在貨棧方面亦須有相當之聯絡。貨棧苟有出售之貨品。必委託其代為銷售。不然。即將可售之貨委託他人而不委託自己。買主若係妥實靠家。當欲購貨時。必然委託其代為購買。雖有其他經紀人前來代為購貨。買主亦必拒絕。靜待所委託之經紀人辦理。故任經紀人者。在買賣雙方俱能接洽交易。尤其在買主方面為更重要。若買主欲購貨而經紀人不能至貨棧携出貨樣。此不僅不能充任經紀人。且有礙於買主之購貨。買主在欲購買何種貨品。即行告知經紀人。經紀人乃前往各貨棧偵詢市況。並由貨棧取出相當貨樣交付買主檢驗。是否適於需要。所有價值數量均須一一告知買主。買主認為貨樣適於需要。由買主給予價值。復將其購貨大要情況告知經紀人。經紀人即按買主之宗旨前往貨棧接洽。倘行市議妥。由貨棧出一批貨單交付經紀人轉交買主收執。買主再約定相當時期至貨棧「過秤」。在「過秤」之際。買主尚須檢驗貨品是否與貨樣相符。倘無相

異之處。乃實行「過秤」。在「過秤」之時間。經紀人應隨諸左右。以便遇事接洽。「過秤」完畢。貨棧即雇脚行將貨運交買主。買主將貨收畢。即按照行規開付款項。貨棧收清貨款。即將經紀人應得之佣金記載於其戶頭。經紀人隨時俱可請求貨棧支付佣金。每一經紀人每年介紹之業務。成績最佳者。可達數千元至一二萬元以上之數額。最少亦可得數百元至千元左右之數。

四〇 經紀人在貨棧業之地位

天津市場中之經紀人。俗稱「跑合」。凡任斯職者。大多係商號中之失業職員。當其失業後。一時未能獲得職業。遂往來向同業間担任經紀人。經紀人職務雖不為市場所重視。但其地位之重要。自為市場所公認。任斯職者。一旦獲有成績後。即不欲任職商號。蓋以其行動自由。無所拘束。且其所得報酬。每較商號高級職員為多。以往任經紀人職務者。悉為華人。其中雖有外人担任者。但買賣雙方俱係外商。始有外籍經紀人。近年以來。土產交易中亦漸有外籍經紀人矣。惟土產中之外籍經紀人。所介紹之業務。多屬於淨貨。毛貨則仍告缺乏。經紀人在

土產市場中。約可別爲出口商。客幫及本街三種。內中以任出口商之經紀人者爲最有地位。客幫次之。本街（即天津市）者又次之。著者之所謂地位。係就其營業情形而言。并非以其技能及其經濟狀況論之。任出口商之經紀人。每年營業數額較客幫不僅增加倍蓰。而任客幫經紀人之營業數額又較本街爲多。每一經紀人僅能任職二三月。雖能有多戶買主委託代爲購貨。然以其精神有限與時間之不敷分配。故不能担任多戶之經紀人。出口商之經紀人。有東洋行與西洋行之分。客幫之經紀人。種類更繁。其中較有地位者。計有港幫。申幫。廣幫。建幫。潮幫等之別。其他尚有東客之經紀人。本街之經紀人。所有靠家多屬於零售商。其營業額則寥寥無幾。故其在市場上之活動力不大。而其地位因而不甚被人重視。

四一 經紀人在業務上之責任

經紀人僅賴居間折衝力量。每年即可獲得鉅額佣金。頗爲不明商業情況者所欣羨。然其責任之重大。又爲社會所不注意。凡任經紀人者。買賣貨品時偶有少許錯誤。每不被買賣雙方所原諒。竟而無從卸其責任。經紀人雖介紹交易而獲取佣金。有時竟將交易介紹成功而無佣金可得。此爲局外人所不知者。但此種情形

。係偶然所遭遇者。並非時有如此之景象。例如買主欲購買某種貨品。品質適宜。買賣雙方對於市價俱不稍讓步。僵持不決。經紀人不欲因少許市價之差率而將交易功敗垂成。經紀人惟有將其應得之佣金以爲抵補買賣雙方市價之損失。藉免交易發生破裂。此爲經紀人所受之損失。經紀人以佣金而抵補買賣雙方市之損失。俗稱爲「包價」。在行市漲落不定之頃。經紀人代客商所購之貨品。市價稍昂或品質微有不符。同時。其他買主所買之貨品若市價較爲低落或品質略佳。則爲買主所不滿。且易被同業所譏笑。此經紀人之易爲而不易爲之點也。凡經紀人每日上下午應須向市場偵詢市況。并須時與買賣雙方接洽。以免有誤機會。對於交易時不可稍存虛僞之念。一切俱須遵照軌道邁進。隨時具有坦白誠實之心。使買賣雙方加以信任。倘在市場不妄定期間。凡與自身有關係之事務。務應隨時了結。不可稍有疏忽。藉以卸却責任。對買賣雙方更須一律待遇。不可稍有歧異之處。在交易期間。若買主對貨棧有不忠實之動態。或貨棧對買主有欺騙行爲。一旦賅露。經紀人卽不能卸其責任。雖願負責處理。但又以力量有限。不能勝任。然爲乘來在市場上之地位計。亦不得不力爲負責。故爲自身前途計。惟有避免一途

。在不能避免之頃。應秉良知以處理之。不可稍有不同之待遇。如是。則未來前途。不致無光明之一日也。

四二 經紀人須有妥實靠家

天津大小商業俱有經紀人居間介紹業務。貨棧業爲天津市場中之重要商業。經紀人更不可一日或缺者也。惜乎。不肖之輩將固有之信用破壞。致不爲市場所重視。近數年來。天津市場對於經紀人倍加重視。待遇亦漸優良。貨棧業之經紀人亦如其他各業之經紀人。多係各業貨棧失業職員。一時尙無相當職業。受經濟之壓迫。遂邁進於經紀人一途。亦有因任職貨棧時。所得薪酬不敷贍養家室。遂而去職。轉任經紀人職務者。凡任經紀人者。對於貨棧方面較易接近。蓋以係自貨棧業出身耳。惟欲獲得一妥實之靠家爲最難。倘有妥實之靠家時。則經紀人之資格無形獲得矣。經紀人在買賣雙方俱無薪酬。悉在交易成功後之佣金。經紀人雖無薪金。又非買主之職員。然在買主方面之地位。無異於無薪給之臨時職員。買主凡有關係購貨之事務。隨時俱可委託其辦理。但無購貨之全權。買主購貨之

數量及市價之商議。經紀人僅可從側面進言。不能自行決定。雖買主授予購貨全權。最後決定。亦須以買主之決定以爲準繩。倘有越俎代庖之事。一旦發生意外。小則受買主之申斥。大則失其買主之信用。經紀人之地位無形喪失。經紀人之地位雖與買賣雙方有關。若按實際而言。須在買主之雇用與否爲轉移。貨棧方面係屬於被動地位。買賣雙方有時以特殊關係而自身接洽交易。經紀人之佣金仍須由貨棧支付。並不以買賣雙方之直接交易而失去其權利。買主在特殊環境之際。對於經紀人之錄用。雖屬同一業務。亦可錄用二三人。惟實際負責交易者。仍僅一人而已。其餘則坐享利益。不負任何責任。然所得之利益較負責者爲低。凡錄用二三個經紀人者。俱因買主與此二三個經紀人之私誼過深。未便錄用一人。至於錄用一人或多人。其利益之多寡與買主無所關係。不過以友誼更爲深密者負其責任。卽無異使其獲得較多佣金耳。著者由是得一結論。經紀人在商業上之關係。有無良好之商業技誼。尙屬次焉。最有關係者。須與買主方面有最深切之友誼。如是。雖非本業商人。竟而無少許商業之經驗者。亦可充任經紀人。故任經紀人者。俱與買主有較密切之友誼。更須與買貨手有深切之關係。否則卽不易獲得

經紀人之地位。近十餘年來。每有此業失業之職員而任彼業之經紀人者。比比皆是。雖其無担任經紀人之能力。以致不能分析貨品。倘買主欲錄用其爲經紀人。卽一切困難均可迎刃而解。不然。雖本業之優良人材。亦不能任本業之經紀人。由是可以明瞭經紀人能否對其職務勝任愉快。須視買主方面錄用與否。及買主在市場上地位如何以爲轉移。現時貨棧業中之經紀人。猶有不少之外行涉足其間。其原因卽在於此。著者之謂錄用經紀人不在貨棧而在買主者當亦在於此。苟按實際言之。經紀人須熟習本業市場情形。更須有優良之商業技能及其最佳之信用。始能勝任愉快。買賣雙方始可獲得相當便利。非然者。經紀人之地位不易提高。雖有良好技能者。亦有英雄無用武之地之感也。

四三 買貨手之利用經紀人

經紀人在買賣雙方間就上節所述。當與買主方面爲最密切。尤其與買方之買貨手之關係更爲緊密。經紀人在買主方面之地位。無異買貨手之副手。所有買貨之全權。經紀人須秉承買貨手之意志爲意志。若經紀人不受買貨手之支配。則其

經紀人之地位。殊不易安定。故經紀人對買貨手。在平日或買貨時。必須言聽計從。買貨手既能支配經紀人。當亦能利用經紀人。買主若錄用不肖之買貨手。在有機會時勢必勾接經紀人吃行市。經紀人爲取悅於買貨手計。自應受其支配。有此機會。尙可獲得意外之利益。焉有不互相勾接之理。如是。既可增強雙方之友誼。又可獲得意外之利益。且可藉此挾制買貨手以鞏固其地位。貨棧對於買貨手與經紀人之勾接。決不過問。以免有損害於買貨手與經紀人。故而返代爲保守秘密。蓋以損失者係買主。於貨棧並無關係。由此猶可取得買貨手及經紀人雙方之感情。日後對於業務尙可獲得若干便利。有時。貨棧方面之賣貨手（營業員）尙圖勾接經紀人舞弊者。在商業知識稍爲豐富之經紀人。認爲得不償失。不欲將此舞弊所得者分給賣貨手。而經紀人雖不欲將此舞弊所得分給賣貨手。但爲聯絡感情及日後交易之便利計。亦須稍予點綴。不然。在以後交易有可報復之機會。必然給予相當困難。例如在貨物缺乏而買主需要最多之頃。必然受其報復。若經紀人在市場有相當地位。買方在市場上又有優良之信用。賣貨手自不易加以困難。有時猶須給予相當便利。故賣貨手之欲勾接經紀人舞弊。須有相當之標準。不能

隨意勾接。否則。徒損名譽。並無利益可得。此係就業務方面而言。在私人友誼方面。經紀人對於買主方面上下職工。俱應一一週旋。業務上有重要關係者。尤應倍加聯絡。對於貨棧方面則較買主方面稍有遜色。總之。經紀人對買賣雙方之應酬。雖有相當真誠之處。而假面具亦須有若干成份。惟有多少之分別而已。近十年來。各業買貨手。凡愛惜名譽者。對於勾接經紀人舞弊情事。俱不敢爲矣。經紀人之商業道德。亦較往日提高甚多。不似曩昔之不良動態也。

四四 貨棧業與銀錢業之關係

貨棧業以放款爲重要業務之一。天津貨棧業之資金。十年以前。大多僅一二萬元。有三五萬元者。卽屬殷實之戶。有以十萬元以上而組設貨棧者。著者尙少見聞。而今超越十萬元以上資金者。亦不多觀。雖有十萬元之資金。每年在業務繁榮季節。週轉數額普通俱在三五十萬元。最多時則達一二百萬元以上。最低之數。當亦在一二十萬左右。以十萬元之資金而供給客商大量借款。平日週轉已感困難。在業務繁榮季節。更爲不易活動。姑以積貨一百萬元而言。放款額按五成計算。卽須五十萬元之週轉力。除資本十萬元外。剩餘之數究由何處籌劃而來。

惟有仰賴銀錢業爲之活動。其中以銀號之關係爲較密切。銀行對於貨棧雖亦有相當關係。究不如銀號之密切。故經營貨棧者。必有數家銀號爲之接濟款項。銀號接濟貨棧之款項。悉屬於信用放款。放款之多寡。須視雙方之友誼及貨棧之殷實程度如何以爲轉移。往昔銀號對於貨棧內幕多未能了解。視貨棧業並不重要。故其交往不多。自貨棧業發達以來。銀號無有不與貨棧相往還者。且其放款額有日漸增多之勢。不過。貨棧與銀號往還。僅能以之爲臨時週轉則可。若視之爲唯一之接濟者。則殊危險。在市場閒散之際。銀號吸收之游資甚多。無處貸放時。則逐日派遣營業員請求用款。倘貨棧積壓貨品過多。一時週轉不靈之際。則又派人前往貨棧追回放款。竟有朝放出而暮卽須收回者。亦有不按其規定之數額貸放者。以致將支票撥回。客商若不稍檢查。則認爲銀號之不如數支付款項。係貨棧之無款可撥。遂被銀號撥回。若在銀根吃緊之頃。貨棧需要銀號接濟。銀號既不能接濟。且復追索已放之款。藉以週轉本身業務。而貨棧或以一時撥付不及。再稍有不能應付之事故發生。則謠言四起。原可不致發生問題之貨棧。因銀號之追索放款轉烈。以致弄假成真。竟告無法週轉。雖不欲清理亦不可得矣。故貨棧之於

銀號放款。僅可賴之爲臨時週轉。若恃之以發展營業。則以不能積壓。殊爲不易。凡營貨棧者。對於與銀號之往還。悉感覺有相當困難。但又不能撥棄之。蓋以與銀號往來較銀行爲便。不致如銀行之不稍通融。限制之嚴厲。在殷實之貨棧。若與銀號有相當友誼。一旦稍有緊急之處。猶可略爲通融。並以其營業時間較長。於業務上不無相當便利之處。此貨棧業不能不以銀號爲主要川換金融之機構者。厥以於此。銀號放款貨棧。係按拆息計息。貨棧存款銀號則無利息。若在舊歷年關。貨棧應將欠款如數付清。並須有若干富裕之款存於銀號內。藉以表示雙方之友誼及貨棧業務之成績良好。若貨棧至舊曆年終。僅留歸還欠款。面無剩餘款項儲存時。則可與友誼較深之家作摺後借款以資敷衍。此爲銀號與貨棧業之大略關係。

四五 貨棧與銀錢商之合作

銀號放款貨棧。按近年情形而言。當以三五千元爲最低數額。最多者可達四五萬元。銀號放款之多寡。須視其資力如何。更須視貨棧情形以爲準繩。銀號在放款之外。若有寬裕之資金。又因與貨棧之友誼較深。在必要時。貨棧尙可請求

抵押借款。貨棧之用貨品向銀號抵押借款。於業務前途。不無相當之滯碍。故貨棧之用貨品抵押借款。殊非得已之舉動。貨棧將貨品向銀號抵押借款。不僅有碍業務之進展。且於應得之利潤。自必減少甚多。若貨棧無力週轉之頃。陷於進退維谷境域。業務活動維艱。支持自不容易。惟有與友誼較深之銀號相商。請求大量接濟款項。由銀號委派一可靠之職員至貨棧內。隨時監視貨棧一切業務及金蠟之進出。舉凡貨品之進棧或出棧。以及銀錢之支付。俱須經銀號派來之監視人之允許。否則不得運貨出棧或支付款項。貨棧所有金蠟機構悉受銀號派來之監視人所支配。不過。業務上所得之權利與義務。俱由貨棧享受與負擔。於銀號仍無關係。銀號所得者。一如普通之利息而已。但銀號派來之監視人。貨棧應給予相當薪金。且其數額較棧中職員爲優厚。此係圖雙方感情之密切及週轉金融之稍爲便利耳。銀號與貨棧有此種合作方法。須雙方平日友誼良好。且須貨棧營業可期發展。銀號始能與之合作。如是。銀號之放款較普通之信用放款爲有把握。惟銀號專接濟一戶而減少與他人之往來。如業務上不免稍感影響。貨棧與銀號若能永久合作。雙方均可獲得相當便利。天津銀號業與貨棧有此種合作者。極爲有限。凡

貨棧欲請求銀號監視業務以爲大量放款之條件。則其業務已屆窮途末路。苟有活動金融能力者。決不與銀號作如是之合作也。銀號之與貨棧合作。雙方俱互有其利。有時。雙方以感情過於密切。自不免有若干通融之處。稍有不慎。一旦貨棧發生不幸事故。亦將隨之受其打擊。著者在十年前即目睹某銀行之與某貨棧合作。大量貸放款項。嗣以某貨棧營業無法維持。宣告停業後。某銀行所受之損失。據市場宣傳。約在二三十萬元之間。卽其一例矣。故銀錢業之與貨棧合作時。須有相當之把握。不可專恃雙方交誼密切或圖未來之大利而不加以詳慎之考慮也。

四六 貨棧之吸收游資

天津貨棧業之週轉金。除與銀行號往還外。則在吸收客商之貨款與社會之游資。吸收客商之游資。多在閒散零節。客商以資金無所需要。暫時存放貨棧內。需要時自可隨時提出。凡吸收客商之游資。大多無利息。少數棧商爲獎勵客商儲款計。亦有計算利息者。客商提款。多在業務繁盛之際。在業務繁盛期間。則

無款可存。且須向貨棧透支。故貨棧吸收客商之貨款。除在閒散季節經營副業者外。殊無大用途。徒耗利息而已。惟有吸收社會游資較為可靠。貨棧吸收之社會游資。俱係與貨棧職員或貨棧股東有相當關係者。其他人士雖有游資。素日大多不明瞭貨棧內幕。自不欲直接前往儲存。貨棧吸收之社會游資。俗稱堂名存款。此種存款之利息。按近年而言。普通約在一分左右。貨棧對於此種存款。較為歡迎。不僅利息較銀行號為低。且可作長期之使用。不致有朝存暮提之虞。各業貨棧吸收之堂名存款。最多可達三五十萬元以上。雖無規模之貨棧。亦有一二萬元。天津貨棧業之活動金融。以吸收社會游資為最有利。而社會對於儲款貨棧。亦較信用。蓋以年來貨棧業之有鉅利。基礎日益鞏固。不致發生意外也。

四七 貨棧之重視囤戶

藝年客業外行及內行家，在土產市價上漲之頃。俱欲貯存若干貨品。靜待市價大昂時銷售。彼時。貨棧業對於貯存貨品之內外行。每不甚重視。蓋為無力墊款。且以貯存現貨不普遍於市場。且其貯存數量又寥寥無幾。因而不欲經營也。

天津貨棧業

近四五年以來。各種土產倍漲。銷路又暢。社會游資復多。一經購貨貯存。即可獲得大利。凡有游資者。無論內外行俱欲購存現貨。致市場存儲現貨之風氣突然熾烈。且其所存之貨。較諸昔年不僅增多數十百倍。貨棧業以往不重視存貨者。茲亦倍加注意。在市價變動最烈時間。貨棧對於存貨之內外行。更爲重視。爰以往存貨者。所存之貨量無論多寡。以及市價之漲落。俱不欲銷售。近數年來。以存貨者日衆。貨棧所獲得之棧租。火險費以及佣金等。爲數甚多。貸款存戶之利息。亦較客商爲大。存戶售貨所得之價款。一時多無用途。不致即時提取。且可活動其金融。在行市變動較烈之際。每有晨間甫將存貨售出。午後又復如數購進。每一筆貨品時有數次之進出。進出之次數益多。則所得之利潤益衆。竟有一筆貨而經五六次之進出而不運離貨棧倉庫者。則此一筆貨無異五六筆貨。在市價變動較大時。尚可吃行市。較諸正式客貨爲有利。以往經營存貨之外行家。雖對於所存之貨係屬於外行。但於商業情況則仍明瞭。吃行市等不規則之舉動。或較困難。而今普通市民亦傾向於大量存貨。故其所得利益較往昔爲多。此爲貨棧業漸次重視存戶之一因。不過。此種情形多係營業閒散。平日不甚規矩之戶所重視

。凡有相當基礎及信用之貨棧。爲維護名譽計。代內外行存貨之舉。自然不免。然其不顧商德之舉動。俱有顧忌。殊不敢爲。故對於內外行之存貨。尙未臻於十分重視之局面也。

四八 貨棧抵押客商之貨品

天津貨棧業之資金。近數年來。較往昔增加殊多。營業上之週轉應較往昔容易。其實不然。例如昔年有一萬元之資金。可抵押甜杏仁三百件。而今雖增加資金至二萬元。尙不能抵押二百件。今日之資金雖較往年增高一倍。而其活動力返較往昔爲低。故其資力雖增。仍不能週轉。且較往昔更爲維艱。所以不能不仰賴金融業爲之接濟。而金融業中之能接濟者。厥爲銀號。但銀號之接濟。僅可作臨時之通融。而不能作業務上之積壓。雖有可靠之銀號接濟。但接濟數量亦有相當限制。不能任意超越其所限制之數量。然貨棧之信用放款及抵押放款。則有無限制之勢。凡業務繁榮及信用良好之貨棧。在交易季節。其所需要之款額。最多可達一二百萬元以上。區區數萬至十數萬元之資力。自難應付裕如。銀號之通融接

濟。亦難達一二百萬元。試問如此鉅額之金融活動力。又將何所依恃。其唯一方法。則有向金融倉庫業抵押放款。貨棧以貨品請求倉庫業抵押。每多秘密。不願向外宣布。蓋慮客商及同業家知曉。有影響於業務之進展。尤其願慮客商之知曉。倘被客商知曉後。凡所有關係之客商。以後運貨來津。即不敢再將貨品請求代為銷售。乃畏懼在貨品未銷售前將其抵押耳。當時存有貨品之客商。又必紛紛前往提存他棧。以免發生意外事故而蒙受重大之損失。且其所抵押之款額。每每不足以抵補放予客商之貨款。有時。不僅不能獲得棧租火險費。猶有少許之損失。其能獲得者。佣金一項而已。貨棧對於向倉庫業之請求抵押借款。雖似飲鴆止渴。然金融之不能週轉。又不得不如此也。貨棧之請求倉庫業抵押借款者。以棉花。皮毛。豬鬃。蛋品等為多。其他各貨則較少。

四九 貨棧與買主間缺乏聯絡

華北土產之銷路。除產區與華北各地佔最小部份外。其餘悉以華中華南及國外為主。例如銷往上海廣東者。有乾果中之核桃甜杏。食糧中之元豆吉豆等品。

銷往日本者有棉花及牛馬皮等品。銷往美國者有各種小皮張羊毛豬鬃甜杏等品。銷往德國者。則有生山羊皮苦杏等品。由是可以窺知華北土產係以國外爲主要宣洩區域。華中華南則仍有限。其他如法。義。比。荷等各國。頗爲稀少。不足以左右土產市場。華北土產既以國外爲主要銷場。天津貨棧業自然與出口商有密切關係。然一般土產商與貨棧業雖知土產之銷路爲國外。每多不甚重視之。頗有任其自然發展之勢。其重要原因。蓋受交易之不直接接洽而仰賴於經紀人之從中爲媒介也。因之。貨棧與經紀人接近。即可不必與出口商發生直接關係。出口商亦因有經紀人爲之奔馳交易。與貨棧雖無直接關係。亦無碍於業務也。出口商對貨棧情形如是。各地客幫之與貨棧。其情形亦如是。各方面之情形俱由經紀人傳遞。貨棧與買主雖有密切關係。惟因交易時有經紀人折衝。雙方間之重要關係。自是趨於漠視一途。買主雖不與貨棧直接折衝。然以俱居於天津。對於貨棧情形苟有必須偵詢之處。無論由何方面均可偵知其大概。而貨棧之對於出口商與客幫。亦內之不發生直接關係。在平日交易固無甚不便之可言。一旦發生意外事故。則不易獲得真確情況。倘仍仰賴經紀人爲之傳遞。而經紀人與買主關係較爲密切

。當時決不詭將真確情形告之。貨棧一時即無從偵知。業務上不免因是而蒙受重大打擊。或交易時被經紀人所愚弄。故貨棧應與各買主發生直接關係。不可專賴經紀人之從中傳遞消息也。近十年來。棉花皮毛等貨棧。雖仍有經紀人從中介紹營業。而貨棧每日上下午直接派遣重要職員或營業員前往各買主處交易。因此買賣雙方之感情較往昔為佳良。買主方面一切動態亦可隨時偵知。而今仍專賴經紀人代為交易者。厥為乾果貨棧業。致乾果貨棧業之售貨。仍悉操於經紀人之手。現在買賣雙方能互相聯絡者。僅買貨手與賣貨手間而已。其他高級職員則鮮有聯絡。買賣雙方每年交易。每一戶頭由數萬元至數百萬元不等。利害不可謂不大。雙方高級職員竟無少許聯絡。洵屬不當也。

五〇 出口商購運土產情形

出口商與國內客幫欲運銷華北土產。除其直接在土產生產區域各地收買運津後再行輸往國內外者外。俱須由天津貨棧業手中購買。往昔出口商以為直接在產區收買現貨運津整理出口。較在津收買為有利。終以出口商派往產區收買土產者

天津貨棧業

。既以人地不熟。且不明瞭內地商業習慣。苟遇不良職員。稍不謹慎。則其所得成績。猶不如在天津各業貨棧手中收買之爲便宜。出口商在產區直接收買土產之目的。自是未能達到。雖有欲直接與客商收買者。亦爲勢所不許。此爲出口商在產區收買土產之不易。不詎不放棄其所期望矣。國內各地客幫之不能在產區直接收買土產之原因。大致亦如是。天津所有出口商與客幫欲購運華北土產。若不由貨棧業之手中購進。並無其他途徑。出口商在天津市場上。約可分爲外籍商人洋行及貿易公司二類。貿易公司之資力及活動力。俱不如外籍商人所設之洋行爲有力。外籍商人所設之洋行。凡收買土產。俱委託於華賬房。當欲收買土產之時。外籍商人即向華賬房偵詢市場情況。旋以電報探訊國外總行或委託之商行。是否需要購買華北某種土產。當其去電探詢之際。須將貨品名稱品質市價及交割時期等一一報告。若國外無回電。即係不需要或價值不符之表示。若國外需要。遂將貨品之需要量品質市價及交割期一一回電。天津出口商行之外籍商人乃將其需要數量品質市價及裝船時期告之華賬房。華賬房即委派買貨手或轉告經紀人前往各貨棧收買。若市價稍有不符之處。華賬房須徵求外籍商人之同意而後決定。收買

天津棧業

成功後。將貨運至其棧房內貯存。隨時派員雇工整理包裝之。整理包裝畢。須請求商品檢驗局檢驗品質是否合格。若品質合格則由商品檢驗局發給檢驗合格證明書。待船期到時。乃按照固定手續向津海關報關納稅。將貨卸入輪船內。輪船給予提單一紙以爲憑證。由出口商持輪船公司發給之提單。隨時可向外商匯兌銀行舉行押匯矣。其交易手續由是完畢。若貨品運至國外目的地而無人領取。輪船公司仍將貨品運回。則其責任應由出口商負之。若品質腐敗。其損失亦應由出口商負責。一般穩健之出口商。在與國外交易成功之際。即須將貨匯結價。以免受意外損失。欲獲得外匯行市之差金者。則須視外匯行市合宜時始行結價。出口商華賬房之代出口商購買貨品。當其成功後。貨棧方面應付給相當扣佣以爲酬金。至於國內各地客商在天津購買土產。其手續不如出口商之繁雜。凡購貨時。俱由其總號指示辦理。駐莊員對於總號交易上之進退。亦可加以進言。惟不得自行任意交易。若華北商人在華中華南各地設有分莊。以天津爲總號者。其交易大權因在天津總號之手。分莊人員僅負在分莊地域交易責任。若分莊需要貨品時。則可請求天津總號購買運往銷售。其他有關分莊之事務。分莊自可加以相當主張。總號亦

應酌量採納。故分莊在外。在業務上頗有地位也。

五一 出口商購買土產應有之技能

華北土產品質極爲複雜。出口商之華賬房在購買貨品之際。對於貨品之分析。須具相當技能。始不致蒙受損失。蓋以華北土產有時雖產於同一地區。以致同一客商之貨品。卽有若干之軒輊。例如羊毛羊絨等品。一般農民爲圖貨量之增多。每於貨品中增加泥土或脂肪。其所增加之泥土或脂肪。則互有不同。甲農民增爲十分之三。乙農民則又增爲十分之五。客商將甲乙兩農民之貨品一同收買運津。其貨品雖係一客商之所有。而邊僞則係兩農民。故其品質自有其不同之處。同一地區而又同一客商之貨尙且如此。若客商之不同。產區又不同之貨。則其品質之軒輊更大矣。又如貨品中之分級。頭路貨約佔全額十分之四。二三路貨各約佔全額十分之三。若華賬房之買貨手一旦估計錯誤。認爲貨品所攙之泥土脂肪最多不逾十分之四。路份之分析。頭路誤估爲佔全額十分之五。二路貨誤估爲佔全額十分之三。三路貨誤估爲佔全額十分之二。其值應在九十元。茲因估計錯誤增值

爲一百元。每一百斤貨無形高昂十元。若在外售價稍大。尙不致蒙受損失。否則。必感少許之賠累。故華賬房之買貨手。對於貨品之撓僞及分級。應具相當之把握。不可冒昧購貨。近數年來。出口商購買土產。爲避免貨品之認識不清及一切繁瑣手續計。漸次傾向購買淨貨。倘有淨貨即不欲購買原貨矣。所謂淨貨者。係將貨品中所撓雜之僞品提出。並將貨品品級分析清楚。互不相混。原貨者。係未整理之貨。故一般稍爲進步之土產商。每將原貨購進後加以整理始行銷售。就一二年來經過情形視察。將來銷售淨貨者。必然有增無減矣。

五二 貨棧對於火險之重視

貨棧業在業務繁榮季節。其由內地所運來之貨品。異常衆多。客商將貨運津交付貨棧後。貨棧不僅須代其銷售。即貨品之安全。亦須由貨棧代爲負責。當此人事最爲複雜之今日。天津市場又係五方雜處之地。人事尤爲複雜。吾人雖倍加謹慎。猶不免受其間接災害之處。故貨棧將客商之貨品運津後。無論能否銷售。亦無論貨品之多寡。貯存時間之久暫。俱須將貨品投保火險。故貨棧業與保險業

有相當關係。每一貨棧俱須與數戶保險商相往還。貨棧之投保火險而不專投一保險商而必須投保數家者。蓋為預防不測之虞。保險商賠償損失時。負擔稍輕。不致發生糾紛。每一貨棧之存貨。最多時可達一二百萬元以上。最少者亦有五六萬元。保險商雖有賠償能力。貨棧亦應當加以謹慎。不能將全部貨品委託一保險商保險。貨棧投保火險。有由自行投保者。亦有由保險商所用之經紀人介紹。無論自行投保或經紀人之介紹。俱有一定之扣例。有時以保險商在市場上之地位不同。扣例亦稍有軒輊。惟貨棧業進出之貨品較普通商家為衆。故其扣例較大。藉示優待。並可隨時增加或減少保險額。天津貨棧業所投保之火險額。大多超越其存貨數額。迄少在存貨數額以下。貨棧雖對貨品加以投保火險。然守護亦極謹慎。蓋以一旦發生意外。營業即無從經營。客商所有損失須由貨棧負責。與保險商無直接關係。故不能向保險商追索賠償。同時。貨棧所受之損失。在保險商未支付賠償前無從補償。放予客商之款項亦無從向客商收取。此貨棧對於貨品之必然投保火險而不稍為猶豫者。厥在於是也。

五三 貨棧與脚行之關係

天津貨棧業由內地運津之貨。十分之九係由火車裝運而來。由民船及汽車運津者。則寥寥無幾。無論由火車民船或汽車運津之貨。運至車站或河沿碼頭之頃。貨棧並不得直接派遣員工運至棧內。俱須委託市中脚行爲之裝運。天津各脚行俱有堅固之組織。且重信義。並非凡有載重大車或具負苦力量之輩。即可代理貨棧裝卸貨品。貨棧亦不得自由雇用負苦者將貨裝卸其欲運達之目的地。必須雇用本區域內之脚行爲之裝運。例如特別三區之貨而不能雇用法租界內之脚行裝運。應雇用特別三區內之脚行。貨棧雖欲雇用法租界內之脚行而不雇用特別三區內之脚行。法租界內之脚行亦不受其雇用也。蓋以天津市場之脚行。互有一定之營業區域。彼此不能侵越。否則。雖演流血慘劇。在所不惜。故貨棧之雇用脚行。須按照脚行之行規雇用之。脚行以互相不侵越其營業範圍。營業上無形有相當之保障。貨棧雇用時。不能按照普通之苦工相待遇。但脚行之代貨棧裝運貨品。亦俱有相當之殷實信用。貨棧雇用時。將其貨品點交後。即可如數運棧。決不致稍有

短缺。倘有短缺。則必如數賠償之。市中脚行代貨棧運貨。迄少聞見短缺貨品之事故發生。由是可以窺知脚行平日信用之良好也。脚行代貨棧裝運貨品。有一定之代價。全市同業俱須遵守之。決無隨時自由增加之事發生。惟在無一定規章之際。貨棧欲雇用其運貨。須將運費議定。不可稍有含混。以免雙方發生爭執。若貨棧與脚行發生爭執而至破裂。貨棧裝運貨品必將感受不便。雖欲增僱另雇其他脚行。其他脚行因限於營業地域。亦不能代為裝運貨品。故貨棧對於脚行不可過於刻薄。應稍加寬厚。如是。既可獲得裝運貨品之便利。且可減免若干不必要之爭執。並以脚行係屬於出售血汗者。更須加以寬厚待遇。雙方一旦發生密切之感情。無論有何種煩難之事。脚行必能代為之助。天津貨棧與脚行之關係甚為密切。在貨棧方面無脚行則裝運貨品不致如現在之圓滑。脚行無貨棧則營業決無今日之繁盛。雙方有須臾不可或離之勢矣。

五四 貨棧清理與倒兌

貨棧既以放款為業務之一。凡平日有所往來之客商。俱有向貨棧貸借款項之

天津貨棧業

權利。在貨棧營業發達之際。客商所貸借貨棧之款項。悉以運貨來津銷售後始行歸還。若客商將貨款貸去以後。貨棧不幸發生意外事故。或以業務不振。無法繼續營業。不得不宣告停業。停業後勢必清理一切賬目。而貨棧賬目之清理。較其他商業爲繁雜。蓋以貨棧所有金融上之往來。大多屬於銀錢商。其次則爲吸收社會之游資。其所貸放之款項。悉屬於內地客商。一旦業務宣告清理。素日所透支銀錢商之款項。及其所吸收之游資。俱應如數歸還。但貸放客商之款項。則以客商遠在內地。短期中決難收回。客商貸借之款項既不能收回。貨棧自無力歸還銀錢商之透支與吸收之社會游資。且有少數不良客商平日即欲尋覓機會侵蝕貨棧貸款。貨棧既宣告清理。更無意歸還矣。平日信用優良之輩。得此機會。尙亦有要求貨棧減低歸還款額之舉動。故貨棧之清理賬目。竟有五六年而不能畢事者。倘貨棧不良職員再與客商勾接。則其清理更感困難矣。凡棧內職員之勾接客商。其目的係圖不法之收益或圖客商在異日加以扶助。其勾接方法。如洩露清理期中之一切秘密。或慫恿客商拒絕支付貸款等俱是。故貨棧在不能維持營業必須清理時。在清理之先。須將不良職員淘汰。各方佈置週密。始行宣佈。否則。即將感受

意外之痛苦也。貨棧在無力營業時。除清理賬目結束外。亦可如其他商業倒兌他人營業。倒兌他人營業較結束爲有利。蓋以倒兌他人營業。債權債務或可移轉。客商所貸借之款項。較易清理。欠外款額。亦易爲歸還。其他如生財上之損失。當可減輕甚多。故貨棧在不能營業時。以倒兌他人營業較自行結束爲有利。惟倒兌他人營業時。一切手續俱應辦理清楚。尤其債權債務之移轉。更爲重要。稍有疏失。則其原有責任。仍不能卸脫。至於承兌棧底者。亦須有詳密之調查。其最要者。則爲客商所貸借舊業主之款項。收回數額。究有若干把握。能否償還債權人。其次則爲舊業主之過去營業情況及其失原敗因。所有必需調查之處。俱應詳細調查。以免營業時發生意外事故。若就著者之觀察。若無較優厚之條件。承兌他人舊底不如新創設之有利也。

五五 貨棧業應充實資力

華北各種土產。凡屬重要者。俱操於貨棧業之手中。例如食糧有糧業貨棧。各種大小皮張。毛絨。豬鬃等品。有皮毛貨棧。棉花有棉業貨棧。乾果藥材有乾果

天津貨棧業

貨棧。鮮果則有鮮果貨棧。其他不屬於貨棧而由貨棧代爲兼營者。如植物油。蘇類。蛋品等俱是。故天津貨棧業之營業。悉以華北土產爲其對象。華北所產之土產。除小皮張爲奢侈品。乾鮮果品爲消耗品外。其餘俱與人生有重要關係。至於銷路。遠達歐美及非洲各國。每年由華北各地運津而銷往國內外之數量。曷僅億萬元。吾人欲明瞭每年輸往國內外之數量與價值。試閱海關貿易報告冊。即可得其概況矣。華北土產既有鉅額之生產。其於內地農民之生計。津市之繁榮及國家之稅收自有其重大關係。天津貨棧業既爲華北土產總集散樞紐。其所負之責任既有關於內地農民之生計。津市之繁榮及國家之稅收。然天津貨棧業現時一切動態。能否負此重大責任。就著者之觀察。殊無此力量。蓋以組織之不健全耳。故欲期望天津貨棧業負此偉大責任。須健全其組織。組織之健全。首須整理現存之各業貨棧。如資金之增加。倉庫之建設。俱爲重要者。爰天津各業貨棧。當其初創之頃。例如資金僅三萬元。但向市場宣傳時。最低亦須報告爲五萬元。其目的爲使市場加以信用。俾業務上之進行較易圓滿。在業務閒散期間。固無問題。倘在營業繁盛季節。即將感受金融週轉不便之痛苦。對於客商之貸借款項。亦不易有

圓滿結果。雖其將資金數額以少報多。終有一日必被同業或有關係之銀錢業調查清楚。故爲業務上之發展及堅固客商之信仰計。凡資力單薄者。俱應力爲增厚。並且貨棧業係屬於土產業活動金融之機構。更須充實資力。不然。其業務僅能維持現狀。殊難有甚大之發展。此爲貨棧業必須增厚其資力之點。尤其資力單薄之戶。尤應積極設法增加之。貨棧業既係代理客商保存貨品。其責任異常重大。貨棧爲圓滿其使命計。對於倉庫之建設。亦屬必要。否則將客商之貨品轉存於他處。不僅有若干之不便。尚有相當之弊害。如貯存之不妥善。意外事故之發生。以及收益上之損失俱是。故各業貨棧。應須自建倉庫。自建倉庫必備之條件。則爲空氣流通及建築之堅固。此係就現存之各業貨棧而言。至於未來之新同業。對於其資力應有一適宜之標準。若其資力不足以經營貨棧者。不允其加入同業公會。拒絕與之合作。否認其爲同業。他如增添客房等亦須促其一一實行。以免同業及客商受其直接或間接之影響。如是。不惟自身蒙其利。同業間亦受其益。客商之貨品。且可獲得可靠之保障。若然。則天津貨棧業必能肩負發展華北土產之重大使命矣。

五六 貨棧業須嚴禁職員長支

天津無論何種商業。當其初步組織之頃。東夥雙方必須訂一契約。以資遵守。貨棧業雖係天津特種商業。故其成立之際。東夥雙方亦有一契約。其條款與其他商業所載者大同小異。契約中最為重要者。則為業務之規定。資金之數額。純利之分配。以及禁止東夥之長支短欠與假藉棧中圖章應聲作保等。契約對於東夥之長支短欠與假藉圖章應聲作保兩條款。其能遵守勿渝者。固有其人。但違反而不遵守者。亦必甚多。凡詎長支短欠與假藉棧中圖章應聲作保者。決非中下級職工。悉屬於高級職員。蓋以中下級職工苟欲長支或請求棧中作保証人。不必由經副理拒絕。會計員即先為之阻止。故貨棧業之職員其詎長支短欠及應聲作保者。除經副理會計員營業員及其他高級職員外。俱無長支短欠應聲作保之資格。其中最無限制者則為經理人。會計員與營業員為數較少。每年經副理長支二三千元。會計員與營業員各長支五六百元。大都視為平常。並不以為數目鉅大。且有認為長支係屬高級職員應享之權利。同業中俱不以長支為違法。棧中既許長支。訂立

契約之際。又何必加以禁止。或謂所得薪金不敷贍養家室。不得不稍有長支。然則較高級職員薪金低微之中下階級職工。其所得者即足以贍養家室乎。何以僅許高級職員長支而不許中下階級職工長支。此所謂「准許官家放火。不許百姓點燈」也。或曰。高級職員之長支。在業務繁榮。年終獲有純利時。即可以其應得之紅以爲抵補。然則中下階級職工之平日長支。又未嘗不可至年終時將應得之餽送以爲之抵補歟。此爲職工待遇不平之點。高級職員之長支既須以年終應得之紅利以爲抵補。倘年終結算而無利潤。則長支之數又將由何處以爲抵補。其不能抵補之數又由誰人負責。其最後蒙受損失者。當屬於貨棧也。而貨棧之損失又由何人担負。勢必爲資東也。故爲資東者。對於棧中職員之長支。應按照契約嚴厲禁止。藉以維護自身之權利。同時。並盼貨棧負責者應深深體貼資東之血汗資金與所負責任之重大。能可節省之處自須節省。不可放縱浪費。大量長支。更須了然創業之維艱。盈利之不易也。總之。天津各業高級職員俱有長支。非貨棧業一業而已。殊不能專責於貨棧業。不過。天津貨棧業爲華北土產之總集散機構。其於內地農民之生計。天津市場之繁榮及國家稅收之多寡均有重大關係。使命至大。責任

甚重。著者且曾一度服務棧業。愛護殷切。因而深望各貨棧業自強不息。努力奮鬥。將所有不良商業習慣一一剷除。豈僅長支而已哉。

五七 貨棧業應改革賬冊

中國商人經營商業。以信用爲主。數千年來。卽係如此。商人與商人交易。或商人與社會人士交易。一經口頭允諾。卽等於契約。雙方俱必一一履行。決無稍違。不似歐美商人之重視契約。輕視然諾。此爲中國商人之美德。天津貨棧業以受商業習慣所薰陶。代理客商交易。因而悉以信用爲主。在交易時亦無所謂契約。故代客商保管貨品。抵押貨品及信用放款等。俱憑雙方之信用。並無契約。例如內地客商運貨來津委託貨棧保管。客商必然信用貨棧。並不向貨棧索要棧單。貨棧亦無優佔客商貨品之動機。貨棧對於客商貨放款項。亦不要求客商簽訂契約。僅憑一頁賬目之記載而已。四五十年以來。貨棧與客商間之往還。迄未聞貨棧將客貨委託保管之貨品據爲己有。更未見客商借貨棧之款項而不承認等情事。由是足以窺知中國商人之重視信用也。惟近十年來。少數不良客商與貨棧卑劣

職員互相勾接。內外合作。侵佔或詐欺棧款等情事發生。對於信用已不重視。棧商雖欲力除此種弊端。終以棧業事務繁瑣。每有防不勝防之感。且其弊端有層出不窮之勢。究其原因。不外會計制度之不健全耳。爰天津貨棧業爲一種最複雜之商業。所有往來之主顧。良莠至爲不齊。僅賴信用以處理業務。殊有不能裕如之感。須將會計制度加以改革。始克應付今日之環境。改革會計制度。端在採用新式簿記。蓋以新式簿記。記載既甚清楚。且重視憑證。手續頗爲完備。稽核亦較容易。職員之舞弊自易發現。不良客商之不法行爲。當不致日趨猖獗。所有責任更無從推諉。貨棧業之採用新式簿記。爲勢所必然之舉。近年貨棧業改用新式簿記者已有數戶。所得成績俱頗優良。各業貨棧殊應早日效法。惜乎人材缺乏。致抱有改革會計制度者。未能即時實行。且以頑固之輩視改革會計制度無補於業務。認爲新式簿記徒具美觀格式。不及舊式賬冊之方便。不欲改革。總之。舊式賬冊僅能應付簡單之商業。對於業務複雜之貨棧。仍以新式簿記爲較適宜。故著者深盼各業貨棧早日改用新式簿記。則以往之一切弊害。不致再發生於未來也。

五八 貨棧業須謹慎放款

天津貨棧業在初創之際。專代理客商銷售土產。及至民國八九年以前。仍係如此。若貨棧代理客商銷售貨品。售價略為稍昂。客商當即稱謝不已。偶有代墊款項。亦屬於零星費用。並無所謂信用放款及抵押放款等名辭。直至民國十五年以後。某棧業同業間漸次競爭。對於客商始有信用放款。嗣以互相競爭過於猛烈。遂啓一二不良客商之野心。將貨棧款項借去即行逃匿。某棧業受此打擊後。對於信用放款始稍戢止。近數年來。土產市場發達。各地客商俱有利潤。貨棧對於客商之貸款。又微鬆動。但有一二不良客商認爲騙用貨棧之時機又至。再度藉機騙用貨棧款項。此爲天津貨棧業受不良客商之弊害大致情況。著者對於貨棧之信用放款。素所反對。蓋以客商遠在內地。或居於深山僻壤之間。其在原籍中之一切情形。貨棧無從調查。僅憑其爲客商。卽禮遇如上賓。將鉅額之款項貸放彼輩。殊屬非是。被彼輩之欺騙。乃咎由自召。爰客商之運貨來津交付貨棧銷售。係圖其自身之利益。對於貨棧並無所愛惡。貨棧雖不貸款客商。彼輩爲圖利益計。

亦必設法將內地土產運津委託貨棧銷售。決不放棄其利益。倘津市銷路不振。物價低落。客商因無利潤可得。貨棧雖源源供給其鉅額款項。彼輩亦不將貨運津。故貨棧之放款客商。在市場停滯之際。殊無助益。在大利當前之頃。貨棧雖不放款。客商亦必運貨至津。而貨棧之放款客商。係屬於同業間之競爭。對於客商亦未具有愛護之念。貨棧業歷年既一再受不良客商之欺騙。殊應加以謹慎。凡屬信用放款。同業間當應一致拒絕。對於抵押放款自須廣續辦理。但須有相當之限制。不應甲棧按四成放款。而乙棧又按八成放款。同業間必須一致。不可互有多寡。或由同業間組設一放款機構。將各同業所欲放款之數額交付同業組設之放款機構。由放款機構將同業間之放款額集中。日後客商運津之貨品。由同業組織之放款機構代為放出。凡款額多者。則分配之貨品亦多。反之則少。此種放款方式。固過於機械。資金雄厚者較為便宜。然同業間之血本。不致被不良客商詐騙以去。總之。著者對於過去不良客商之詐騙棧業款項。深感痛恨。甚盼各棧業同業整齊步伐。對於不良客商。應加以適宜之制裁。則棧業之發展。不致被其阻害也。

五九 貨棧業應培育人材

天津貨棧業。由初創迄於今日。爲期僅四五十年而已。在此短期歲月中。而能獲得天津市場上之最優越地位。不能不歸功於前輩同業之辛勤苦鬥。及近年同業之自強不息。其間若無阻碍。一帆風順。則今日之貨棧業。當必繁榮倍蓰。惟著者對於棧業今日之繁榮。猶感未能臻於猛進境域。卽同業間對於國際經濟知識之不充足耳。當此國際經濟日趨複雜。明爭暗鬥最爲猛烈之今日。苟無豐富之國際經濟知識。僅賴平日之少許商業經驗。熟識少數客商及能分析一二貨品。以之應付今複日雜之國際經濟。終難操必勝之券。故著者對於同業間以往之辛勤苦鬥。自強不息。固甚敬佩。但對於未來之國際經濟。則又深感同業無此知力與之搏戰。茲就著者之觀察。今日之國際經濟戰爭。已至十分複雜境域。倘國際戰爭一旦平息。則國際間之經濟戰爭。更必較今日爲猛烈。此可能預言者也。此時正爲我同業間增強實力及豐富經濟知識之最好機會。以備異日搏鬪於國際經濟戰場。增強實力。茲姑不論。端就豐富經濟知識言之。豐富同業間之經濟知識。厥爲提

高同業間之教育程度。著者之所謂提高教育程度。不在於多識之乎也者。而在於實際之經濟知力。例如國際貨幣之改進狀態及其匯兌計算方法。又如國際間之貿易情形與及需供之多寡。俱爲同業間應具之知識。無論同業間之任何一職員。俱應了然於胸中。待與外商交易時。方不致爲其所愚弄。著者茲就同業間之國際經濟知識而論。例如英國貨幣。一鎊合先令若干。一先令又合便士若干。又如某出口商接紐約來電。對天津某種土產市價限爲美金一角五分。此一角五分之美金。究竟可合華幣若干。外商在津購買某種土產。究竟須華幣若干。購進後之整理。包裝。關稅。運費等。又須費用若干。由天津運貨至紐約需時若干。沿途經過何地。貨品運至紐約之最低價又爲若干。如是之經濟知識。同業固有不少明達之士。自能一一計算。其間不能計算者。當亦有人在。凡有國際經濟知識者自可不論。其無國際經濟知識者。在與出口商交易時。目睹出口商購貨踴躍。內地來源稍爲短缺。市中存底微絀。則可隨時增值。反之。則又貶值。若消息靈通者。紐約來電。昨日價爲美金一角五分。今日增爲一角七分。持價自必增高。然今日之紐約來價較昨日之來價增加二分。究竟此二分之美金差率。可合華幣若干。貨價

究應增至若干爲相宜。勢必不能計算矣。其他直接或間接有關係於棧業之經濟或政治問題。更不易獲得結論矣。故著者對於棧業同業間之豐富經濟知識。認爲較諸任何問題爲重要。欲將此種重要問題得以適宜解決。初步爲提高練習生之教育程度。繼之以養育棧業人材。如是。則十年之後。津市之棧業必有一蓬勃之景象。決不似今日人材之缺乏也。

六〇 貨棧業經紀人應組設公會

經紀人爲商業中之居間人。東西各國無不重視之。卽我國上海市場之掮客。其地位亦甚優越。凡任經紀人者。須有豐富之學力。充實之經濟知識。在市場上。有良好之信用。並須具有某一種商業上之技能。始得担任經紀人一職務。蓋以經紀人有操縱商業之鉅大力量。不能不謹慎擇用。天津爲華北商業之樞紐。各業俱有經紀人從中奔馳。天津市場上之經紀人。其所負之職責。一如東西各國。但不爲社會所重視。卽同業間亦多漠然視之。認爲經紀人之地位。無異市場中之一蠹蟲。實際言之。無論大小商業俱不能須臾脫離經紀人。然各業市場何以不重視經

紀人。此無他。人品之不齊耳。凡任經紀人者。固有不少具有豐富之學力與經濟知識。亦有良好之信用及商業技能者。惟以卑劣之輩攪雜其間。各業市場又不分涇渭。致將具有優越地位之經紀人。亦視爲無足輕重。當此市場複雜之今日。經紀人在市場上之地位。就著者觀察所得。有日益重要之勢。然吾人既知經紀人之重要。應加以優渥待遇。而經紀人欲獲得市場上之優渥待遇。須先自肅自劾。其自肅自劾之方。則在於淘汰不良之經紀人。同時。仍須各業商家爲之扶助。繼而由有資當局嚴爲取締。審察其資格。有無充任經紀人之知力。然後始允充任經紀人職務。如是。不僅提高經紀人之地位。且可扶助商業之進展。天津貨棧業之經紀人。雖有不少卑劣之輩攪雜其間。但知識充足及技能優良者。當亦衆多。惟著者爲圖棧業經紀人之整齊化。對於經紀人之整理。尤爲關心。整理棧業之經紀人。就著者意見。由優良之經紀人組織各棧業之經紀人公會。凡欲担任某棧業之經紀人。須由某棧業經紀人公會許可。否則。某棧業經紀人公會應加以相當制裁。同時。各業棧商亦應加以道義之扶助。則濫竽充數者。即可漸次絕跡。著者此種主張。當有不少之棧商及棧業經紀人之反對。認爲係一種不合天津商業習慣及職

天津貨棧業

業自由之怪論。然吾人試一觀察。天津出口商所錄用之毛絨淨貨及核桃仁淨貨經紀人。是否有所限制。即可明瞭其概要也。

六一 貨棧業交易時應力圖合作

天津各業貨棧。其所經營之業務。雖有正副業之別。而正業之中則另有主要貨品之分。例如糧棧之主要貨品爲麵粉雜糧。乾果貨棧之主要貨品爲核桃仁花生米。皮毛貨棧之主要貨品爲豬鬃羊毛及各種重要皮張。各業貨棧對於所經營之重要貨品。在交易時期。不僅對於買主不稍讓步。即同業間之競爭。亦甚洶湧。其不較重要之貨品。同業間之競爭固甚極烈。但不無緩和之處。各業貨棧在交易時。對買主既不讓步。對同業間又力爲競爭。其目的不在於朋金。亦非悉爲維護客商。其重要原因係營業員之爭強鬪勝。各圖顏面也。五六年以前。天津各業貨棧之營業員。在交易時均各不稍讓步。例如某客商之某一種貨品。分存甲乙兩貨棧。若甲棧開盤價爲五十元。乙棧開盤必須衝出五十元關外。有時。客商對於甲棧所售市價已感滿足。亦欲乙棧追隨甲棧銷售。而乙棧之營業員爲圖顏面計。苟不

獲得較甲棧爲高之市價決不開盤。若買主至丙棧購貨。而丙棧之營業員所開市價。又須較乙棧爲高。始認爲滿足其顏面。但甲棧所售之市價不僅低於丙棧。且不如乙棧之大。自覺交易失敗。因是必須挽回其前次開價之失敗。倘有交易時。其索價更較丙棧爲軒昂。物價原無上漲可能。惟以同業間之營業員互相競爭。各圖顏面。竟將市價提高。物價雖被提高。客商與貨棧所得者至微。但未來之客商所受之損失則頗鉅。例如客商在內地購貨出價原僅爲四十元。嗣以天津市價上漲。買貨時必然增值。但天津之市價上漲係棧商之爭強鬥勝所造成。並非自然之漲價。而客商遠在內地。僅知市價之上漲。漲價原因則不明瞭。待客商將貨運津。貨棧之售貨競爭戢止。則市價必然大落。客商自是受其損失矣。故貨棧售貨時之競爭市價。於客商之害處頗大。客商既受其害。貨棧間接亦蒙其不利。近年各業貨棧漸感已往售貨競爭之失策。在售貨時互相暗中聯絡。開價日趨齊一。以免直接有害於客商。間接有損於自身也。此點爲同業間步伐協調。和衷共濟之表現。深望各棧業同業再作進一步之合作。則天津貨棧業之光明前途。指日可待也。

六一 內地客商不宜於投機

天津之有投機市場。已有二十餘年之歷史。但投機物品俱屬於國外貨幣。國內債券及黃金等數種而已。其他貨品而為投機之目的物。迄少聞見。彼時。經營國外貨幣國內債券及黃金等之投機商。十分之六七屬於銀號。其他普通商業對於投機。悉視為畏途。不敢嘗試。偶而投機。亦多屬於一時之興趣。雖有盈虧。大都漠然視之。且不願向外宣布。深慮同業及社會之怨惡。有害於本業之發展。至於內地客商之加入投機。著者自不敢肯定並無一人。但凡稍有地位之客商。俱認為風險甚大。亦多力持謹慎。不欲冒此危險。及至天津麵粉交易所開幕後。內地客商始漸注意。然投機數額亦不多。近二三年來。天津市場之投機業突然猖獗。其投機者雖仍以銀號為主。然銀號之直接投機返而減少。大多係代客經營。內中投機較為踴躍者。則為內地客商。內地客商之投機呈示活潑狀態者。蓋受一二投機貨棧之影響為最烈。且以前昨兩年物價之大漲。凡經營投機者俱獲少數利潤。自是互相宣傳與介紹。一般謹慎之客商。亦以為經營投機為致富之捷徑。遂欣然加入。竟以為經營土產不如投機盈利之鉅大與方便。對於土產營業漸不重視。不

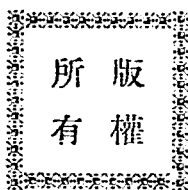
惜將所有之資力與精神而投機矣。經營投機之客商。固有獲得利潤者。否則。不足以推動謹慎客商之堅強意志。不幸而蒙受重大損失。仍前仆後繼。不稍畏懼。猶圖最後之一逞。若以今日之投機猖獗情況而與十年前之謹慎局面相比較。殊有不能使人相信之勢。而今內地客商在天津之投機。頗有與日俱增之景象。但經營投機之貨棧。返而畏縮不前。竟視投機爲毒蛇猛獸。究其原因。極爲複雜。若按大體言之。凡經營投機之貨棧。所得者爲賬冊上所記之盈餘。並未獲得實際之利潤。且將其正業之資金損失。正當業務返受重大之打擊。此爲貨棧攢棄投機業務之重要因素。天津投機貨棧之經營投機。猶感不易經營。內地客商之在天津投機。自難獲得良好成績。并以投機市場所有投機物品之漲落。每每關乎國內外政治及經濟之處甚多。內地客商對於國內外政治及經濟雖有不少明瞭者。但不了解之輩自亦不少。且以消息之獲得較爲遲慢。投機時自難順利。兼以投機在乎敏捷。而內地客商投機大多猶豫不決。缺乏靈活手腕。有此數因。內地客商之投機。失敗者較多。成功者較少。故投機不宜於客商之經營也。若客商行將投機之頃。貨棧應加以相當勸阻。直接藉以維護客商之利益。間接無形促進自身之業務。其於雙方之業務前途俱有甚大之裨益也。

(完)

商業叢書

天津貨棧業

每冊售價國幣壹元



校對者 古泉 張新甫

著作者 貴陽 薛不器

印刷者 時代印刷所

總經售處 新聯合出版社
天津東馬路獅子胡同

代售處 天津各書局

北京新華書局
北京陽梅竹斜街

中華民國三十年十月初版

一 一 二 五 〇 〇

55

447416

