

商學叢書之四

商業常識

施伯珩著

民國二十三年八月

上海商業算學出版社



普 01105

中國合作學社
仙舟先生紀念合作圖書館
(簡稱)
仙舟合作圖書館



書位號數 490
628
登記號碼 普1105

仙舟合作圖書館 惠存

編者敬贈



10 OCT 1934
01105

例言

一、本書供職業中學高商一或初商三及中學商科作為教本，最為適宜，足敷每週二小時一學期之用。

二、本書內容循序漸進，決無臃等之弊。至於文字之淺顯，材料之新穎，尤其餘事，凡有志商業或研究商業及已從事商業者，均可人手一編。

三、本書範圍廣泛，且各業習尚未必一致，僅擇其較有編列之價值者，列為十大編，都三十餘章，計七萬言，章節之支配極勻，俾便教學也。

四、本書材料，多係担任暨大附中商業常識時之講義修輯而成，內容尚稱完備。但遺漏之處，知所難免，希閱者諸君批評與指正，俾再版時，得以增訂焉。

編者識

中華民國二十三年八月十九日脫稿。

商業常識 例言

M9
F7
6



3 2285 9857 3

參攷書目

- | | | |
|-----------|-----|------------|
| 一、商業常識 | 王雨生 | 大東書局出版 |
| 二、商業通論 | 侯厚培 | 黎民書局出版 |
| 三、商業學概論 | 孔士諤 | 商務印書館出版 |
| 四、商業概論 | 周憲文 | 中華書局出版 |
| 五、錢莊學 | 施伯珩 | 上海商業珠算學社出版 |
| 六、商業月刊 | 施伯珩 | 上海商業月刊社出版 |
| 七、銀行週報 | | 上海銀行週報社 |
| 八、其他雜誌及日報 | | |

商業常識目次

第一編 緒論

第一章 商業之意義 二

第二章 商業之道德 四

一 商業道德之意義 四

二 商業道德之範圍 五

三 商業道德之研究 六

四 商業與道德之關係 七

五 道德與法律之區別 八

六 商人之國家觀念 九

商業常識 目次

七	商人之道德修養	一〇
八	商人之立身要素	一一
九	商人之持躬要訣	一二
十	關於書簡之道德	一四
十一	關於會談之道德	一六
十二	關於契約之道德	一七
第二章	商業之趨勢	一八
一	商業在經濟上之地位	一九
二	商業最近時代之趨勢	二〇
第二編	商人	
第一章	商人之才能	二二

一	本能	二二
二	修養	二三
第二章	商人之種類	二六
一	商人	二七
二	商業使用人	二九
第三章	商人之任務	三三

第三編 商業

第一章	商業之分類	三七
一	依商業之性質而分類	三七
二	依商品之種類而分類	三八
三	依營業之主體而分類	三九

四	依商人之地位而分類	三九
五	依經商之地域而分類	四〇
第二章	商業之組織	四一
一	個人商業	四一
二	合夥商業	四二
三	公司商業	四二
四	合作社	四六
五	連鎖商店	四九
第三章	商業之管理	五一
一	人員之管理	五二
二	事務之管理	五四
三	物品之管理	五六

第四編 商店

第一章 商店之設立 五

第二章 商店之經營 六

一 進貨上之步趨 六

二 銷進上之知識 七

第三章 商店之賬簿 七

一 中式賬簿 七

二 西式賬簿 九

第五編 商業機關

第一章 商業主管及徵稅機關 八

一 商業行政機關 八

一 商業徵稅機關 九〇

第二章 商業同業及商事機關 九五

第三章 商業茶會及交易場所 九六

第六編 錢莊業

第一章 錢莊之設立 一〇三

一 錢莊設立之步驟 一〇四

二 錢莊內部之組織 一〇七

第二章 錢莊之經營 一〇

一 錢莊之客戶往來 一一〇

二 錢莊之存放款項 一一二

第三章 錢莊之票據 一一四

一	錢莊同業票據之匯割.....	二四
二	錢莊票據之種類.....	二五

第七編 銀行業

第一章	銀行之效益及設立.....	一九
一	銀行之效益.....	一九
二	銀行之設立.....	二一
第二章	銀行之種類及業務.....	二三
一	銀行之類別.....	二三
二	銀行之業務.....	二五
第三章	銀行業之限制.....	二三

第八編 信託業

第一章 信託業之意義……………一三七

第二章 信託業之種類……………一三六

第三章 信託業之近狀……………一四一

第四章 信託業之展望……………一四二

第九編 運輸業

第一章 普通運輸……………一四五

一 運輸業之功能……………一四五

二 運輸業之轉運……………一四六

三 運輸業之提貨……………一四六

第二章 鐵道運輸……………一四九

一 負責運輸……………一四九

	一一	整個運輸.....	一五一
	三	有效運輸.....	一五二
第二章		聯運運輸	一五四
	一	陸路聯運.....	一五四
	二	水道聯運.....	一五五
	三	陸空聯運.....	一五六
第十編		保險業	
第一章		保險之效用及要件	一五七
	一	保險之效用.....	一五七
	一一	保險之要件.....	一六〇
第二章		保險業之種類	一六一

一	水險.....	一六二
二	火險.....	一六三
三	人壽險.....	一六四
第三章	保險業之經營.....	一六五
一	華商經營.....	一六五
二	銀行經營.....	一六六
三	西商經營.....	一六六
	「附錄」修正長江通商章程。	

商業常識

東台施伯珩著

第一編 緒論

中國向稱文化之邦，數千年來，莫不重士輕商，故有士農工商之別，商居四民之末，其輕商之原因，以其商人錙銖必較，或視爲經商者，勢必唯利是圖，時至今日，尙有同樣之口號，出之於近今士大夫之口，良可慨矣！須知今日爲商業競爭時代，人人應備具者，厥爲商業常識；備具商業常識，方能使國家臻至富強之境，蓋經商者，智識與經驗，或資本 若不能及人，則不克戰勝於商場，如一般人，苟不稍具商業常識，試問人人每日所消費者，是否均屬商品，果不具商業常識者，即無消費常識之人，無消費常識之人，未有不任人宰割者也！因爲人人均需消費，而消費物品，

又皆從商店中購來，當購入時，如不加以比較，鮮有不蒙暗虧者，此其小焉者耳，大之，如辨別貨色之真偽，研究貨品之來源，與夫成本及出產地，均非具有商業常識不可；是以商業常識者，實爲人人求生存，謀福利，興民族應有之知識也；當茲經濟國難之秋，欲避免外人經濟侵略，挽回利權，端賴提倡國產，欲提倡國產，更須人人有消費常識，及消費組織，方不致受生產者之支配，而能由消費者去支配生產者，是則國富民強，尤有賴於商業常識者，夥矣！茲本普遍商業常識起見，就力之所及，以供研討焉。

第一章 商業之意義

商業起於『有無懋遷』，貿易肇於『物物交換』。繼後，貨幣制立，交易稱便，均爲商業之起點；彼時鮮有研求商業之學術，然處於今日商業繁盛時期，商業之範圍日廣，商業之意義，焉能不加之注意焉！夫商業一

名詞之意義，近代有廣狹二義之分。

狹義之商業，乃專指某種以謀利得爲目的，直接或間接買入貨品，不
再加以人工或改造，而重行賣出之事業而言。

廣義之商業，依據我國商人通例，第一條規定，凡買賣業，借貸業，
製造業，或加工業，供給電氣煤氣或自來水業，出版業，印刷業，銀行業，
兌換金錢業，或貸金業，担承信託業，作業，或勞務之承攬業，設場屋
以集客之業，堆棧業，保險業，運送業，承攬運送業，牙行業，居間業，
代理業等，均爲商業；茲宗廣義，作下列之界說：

凡人類以謀利得爲目的之經濟行爲，不論直接買賣行爲，或輔助買賣
行爲，果出於合法的手段，以貨品或勞務供給他人之需求，而換取他人之
財物，以達其目的者，謂之商業；現代經濟學者，對於商業之定義，有如
下列：

商業，爲交換貨物或買賣貨物，使兩地生產者與消費者，需給得其均衡。

第二章 商業之道德

商業在今日資本主義之社會下，守道德者固多；而故犯道德者，亦在所不免，製造麻醉品，供人吸食者，如私造紅丸，及私販，私運，鴉片者，雖稱將本求利，而爲法律所不許，道德所不容，治以應有之罪，現已重加多端矣，（製造紅丸之主腦，彼獲後治以死罪）。深盼從事商業之人，本其資力，才力，及勞力，而謀正當之利得，未有不發達其事業者，吾不信也。茲分別列之如下：

一 商業道德之意義

人莫不能無道德，卽無論何業，不能不注重道德，所謂商業道德者，

即當從事，商業之際，必須遵守之約束也；此種約束，以屬於道德上者爲限，故稱商業道德。

二 商業道德之範圍

商業道德，凡經營商業者，必須研究之，則應行研究之範圍若何，簡單言之：與普通學校之公民課程，初無大異，但既表明商業，則其範圍，自不如普通公民之廣，祇須以關於商業上者研究之耳。茲節錄日本谷本富氏新教育十綱領於下：

- (一) 須使子弟所志遠大不可自卑。
- (二) 須貴自立，不可存安富之念。
- (三) 須盡力於實業，不可羨高官厚祿。
- (四) 不可戀鄉，須有遠遊之志。
- (五) 不可存避繁華，就幽靜之念。

(六) 高等以上學校之卒業者，不可視文憑過重，一生仍須力求進益，不可玩忽。

(七) 不可視理想過重，須注意實練。

(八) 戒早婚與隱居。

(九) 節情欲，敦品行，以謀身體之健全。

(十) 重信用，除虛偽。

此十綱領，雖為普通道德之原則，然切中我國商業家之通病，故特錄之以當圭臬。

三 商業道德之究研

商業道德，凡經營商業者，皆須研究，今日已為吾人經營商業之預備時代，故不能不研究及此。試述理由如左：

(一) 吾人以前或未嘗經營商業，於商業上之道德，素未諳習，此後立

身商界，地位不同，故不可不研究。

(二) 普通道德優良者，其經營商業，已可自信，惟研究何種道德，方爲商業道德，務須十分明瞭，故不可不研究。

(三) 今日商業之道德，日就衰微，吾人置身商業社會中，當以挽救頹風爲職志，故不可不研究。

(四) 有道德者，立於不敗之地，吾人初入商，棄他業而就商業，卽欲於社會上佔一永久地位，則道德爲第一問題，故不可不研究。

(五) 少年血氣未足，苟無道德以立之基，則職業前途，殊多危險，故不可不研究。

四 商業與道德之關係

或者謂商業以營利爲目的，旣欲營利，復何道德之可言，驟聞之，似絕有力之說也；不知商業固有道德在，商業之營利，亦自有道德在，商業

而無道德，則其所營之利，即爲不道德之利，間接害人，直接害己，決非正當之商業也！人欲營利，而營商業，苟出於正當，即於道德無損，是以商業與道德之關係，豈可忽視乎！

五 道德與法律之區別

法律，所以輔助道德，有道德而無法律，道德之力，有時而窮，有法律，而無道德，法律之效，亦無由見，明區別之點，則其間之關係，可恍然矣！其區別之點，如下：

- (一) 道德本也，——法律末也。
- (二) 道德經也，——法律權也。
- (三) 道德力也，——法律體也。
- (四) 道德乃全體的，——法律乃特殊的。
- (五) 道德乃具體的，法律乃抽象的。

(六)道德乃涵養的。——法律乃強制的。

六 商人之國家觀念

商業性質，本無國界之限制，及人種之區別，然而商法也，商稅也，與商人有直接之關係；國際條約也，外交政策也，與商人有——間接之關係；海通以來，別強擴張其勢力範圍，無不以商爲戰。商戰而勝，其國富強，商戰而敗，其國貧弱，故國家欲擴張領土，全賴軍人，國家欲擴張勢力範圍，全賴商人，商人之地位如此重要，則於國家有密切之關係，不言可喻；況今日之商業，莫不恃國家之保護爲後盾，故愛國者，實商業上主要之道德也。試列其要目如下：

(一)不抗稅。

(二)不圖法外之利益。

(三)提倡本國實業，不藉外貨，以妨國貨。

(四)不藉異國人之勢力，以欺政府，及本國人。

(五)鞏固團體，勿自相爭奪。

(六)目光勿限於一隅，當注意遠大之經營。

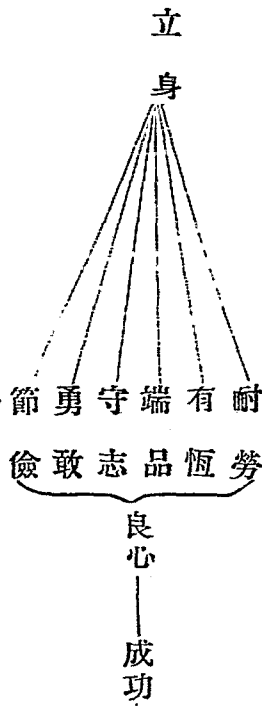
七 商人之道德修養

一國之富，本於商業，一人之富，亦源於商業；在昔閉關時代，小本經紀，足跡不出里巷，可以飽暖終身；倘有運輸貨品至外縣外省者，即爲大商家；海通以還，始有國際貿易，於是以一國之人，而與世界各國人相往來，勝敗贏虧，不能取巧，要以道德爲之樞紐，撓劣貨，造僞貨，固不足制勝於商場，高抬貨價，壟斷貨品，尤不能隱瞞輿論，故無論爲造貨商，販貨商，皆必於適當之時機，謀當之利益，始足存在於商界；歐戰結束後，自由貿易之呼聲日高，九一八之役，即日本帝國主義者，爲貿易而侵奪市場也，其事甚顯；今後之商人，不僅修養個人之道德，當更修養公共

之道德，不可拘泥一國習慣之道德，當知適應世界習慣之道德，誠不易言也。

八 商人之立身要素

人不能離社會而獨存，社會種類繁雜，吾人既有志於商界，則吾人職業之種類，由此而定；其始也，各就性之所近，謹慎選擇，不辭煩瑣，選擇既定之後，即當視為畢生之職業，昕夕孜孜，不厭不倦，非不得已，決不輕事改變，然欲達此決不改變之目的應有種種立身之要素，列表如左：

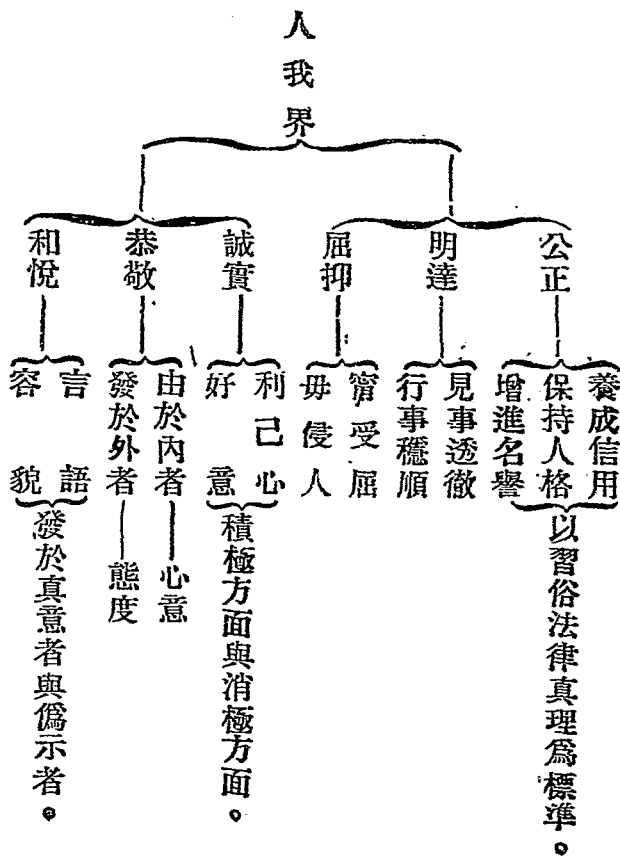


人既生矣，自幼而少，而壯，而老，孰能不求立身於社會，其立身之法如何？則前表所列，不可或缺，若別其次第，則守志爲先，端品爲重，有品有志，又當持之以恆，行之以勤，而濟之以勇敢節儉，凡此皆一本於良心，苟無良心，則一切美德，皆不得立，商人與普通人，固無二致也。

九 商人之持躬要訣

商人之持躬要素，與一般人無異，其處世待人則如何？又不可不知者，人皆抱一利己主義，商人亦然，商人欲貫徹此主義，必以利人爲前提，使我之營業，處處爲人所需要，事事爲人便利，時時爲人服務，刻刻爲人謀改良，圖進步，人人自然樂於就我，則我之營業，自然發達，而利己主義，遂得貫徹矣；稍有使人失望之處，即於我之主義頓生障礙，故舍己從人，非商業上當然之道德，損人利己，亦非商業上可能之道德，此其處世

待人，與一般人不同之點，試將要目，列表於下：



十 關於書簡之道德

書簡，所以代言語，而發生表情者也；道德上最宜注意者，惟誠與敬二字而已；誠與敬，爲交際上道德之本，而書簡往還，亦交際上之要務，苟不注意，則有時失信用，失禮儀，貽誤甚大，故一事之成敗，往往於書簡之良否決之，對於素未謀面之人，往往於書簡中辨其品格，才識，氣度焉。

書簡，或稱尺牘，大別之，有交際，業務，二種；交際書簡，格式可稍通融，業務書簡，常有一定之程式，所謂商業書簡，則屬於業務可知，然從事業商者，業務書簡，固爲重要，而交際書簡，亦所常有，均須注意，倘不注意，此項道德或書簡，則所述與本意不符，即致生誤會，失和好於業務前途有莫大之響影，其可忽乎！茲再將關於道德上者，條列如左：

甲。文體

- 一、首尾兩段須用最敬語。
- 二、稱謂務求適當。
- 三、名字不可誤寫。
- 四、典故或字句不可誤用。
- 五、措詞宜妥。

乙·寫體

- 一、款式必合習慣，抬頭，有雙抬，單抬，空格之分，不可錯誤。
- 二、單字不成行，單行不成頁。
- 三、信尾年月日或編號，不可遺漏。
- 四、寫畢必復閱，以免錯誤脫漏。

右述各節，皆關道德。更有進者，則身任書記之職，宜守秘密，不可將要情洩漏於外，一也；他人之書簡，非交閱者，萬不可偷閱，即屬明信

片，亦不闕之，二也；書簡中不宜著虛僞，嫉妬，之詞，三也；能知此，則得誠與敬二字之旨矣。

十一 關於會談之道德

商業最重交際，舊客新知，必須謹禮儀，慎言語，看似小節，實有推廣營業之關係，存乎其間，同一客也，能和悅者，人必樂就，同一言也，能和說者，人必動聽，所謂和悅與和說，尤必適當，過猶不及，不可不知也。茲再分別述之如下：

甲。關於會見時應注意者。

- 一、不可輕舉妄動。
- 二、不可有凶怒，及冷淡之形態。
- 三、不可高聲狂叫。
- 四、不可任意唾涕及吸煙。

五、主客座次均宜適當，會場有規定之秩序，不可違犯。
六、損友益友，宜隨時審辨。

乙。關於談話時應注意者

- 一、人言不可中途攔斷，即無關本題之語，亦祇可作相當之防止。
- 二、己之言語，須明白，須扼要，應守祕密者，不可輕出諸口。
- 三、不可多作無聊語，驕傲語，及自誇歷史。
- 四、須注意人言而加以體察，為適當之應付。
- 五、出之以誠懇。
- 六、不可偽造。
- 七、不可洩漏人之祕密。
- 八、為人傳語，不可任意增減。

十二 關於契約之道德

商業上之契約，有二：一爲書面之契約，如合同，承攬，條約，以及往來書函之可爲證據者；一爲口頭之契約；如成交一事，未立書面契約，僅當面以言語聲明者；書面契約類，必簽字簽名，一經簽字，簽名，則無論如何，必當遵守，倘在不能遵守之處，宜在未簽以前，多方商榷，說詞修改，不可於事後發生反悔也；口頭契約，與書面契約，同等尊貴，萬不可藉口說無憑之俗語，以爲規避，蓋誠信二字，爲商業道德之根本，卽爲信用之標準，信用失，而求商業之發達，未之有也！

第二章 商業之趨勢

近世商業，非往昔自給自足之時期，所能固守，必須順應潮流，日新月異；蓋今日之商業，已入於爭競極端時期，各國高張關稅壁壘，增加稅率，以阻外貨之流入，交易趨於服務化，商業人才趨重專門化，商業學識

已成爲專門學問，各國商業經濟勢力，靡不圖向外進展，冀得貿易之市場，並想爲其獨占，我國商業，向稱幼稚，我國商人，尙在懞懞懂懂，爲近利是求，爲些小之利得所矇蔽，且干作買辦階級，供外人之驅使，鮮有了解經濟侵略，爲亡國之預兆也。茲分述之：

一 商業在經濟上之地位

商業，在經濟上佔有重要地位，經濟學所探討者：不外（1）消費，（2）生產，（3）交易，（4）分配；所謂交易，即係商業上通有無之專業也，亦即生產與分配，消費，之居間業也，有生產，而無商業，則產品無從移轉於消費者之手，反之，有商業，而無生產，商業亦無由發揮其功能，可知商業與生產有密切之關係在焉！苟有消費，而無商業，則雖有產品，消費者，將無法獲得以消費之，有商業，而無消費，則產品視爲廢物，雖有商業，亦無從運用其技能，則商業與消費關係之重要可知矣！故吾人

對於生產消費以及商業，並重不偏，無分軒輊，蓋今日之生產者，其重視消費者之需要心理，比生產物品較重，消費者，對生產物品之優劣，及價格之高低，亦時時講求，易受比較，此商業繁盛後，商店櫛比，交易競爭，有以致之，故今日商業與生產消費有同等重要，豈容忽視者哉！

二 商業時代之趨勢

當此重商時代，成爲世界各國之新趨勢，各國無不以商業競爭，視爲優勝劣敗之關鍵；近世各國政治，亦莫不以商業經濟爲背景，影響所及，商業競爭方法及手段，更爲日新月異，是以招徠顧主之口號，以服務爲使命，不以利潤爲目的，以迎合社會羣衆之信心，是商業趨於社會化，合作化，可知矣！近世商人已大澈悟，對於顧客，則唯恭唯敬；對於商品，則精益求精；對於價格，則力求低廉；對於服務，則惟恐不週；業務銳意改進，俾能日趨發展，試與往昔商業之以盈利爲目的者，不可同日語矣。

第二編 商人

第一章 商人之才能

商人者，即經營商業之主體之人也；商人之才能者，亦即具有經營商業才能之人也；此項才能，可分爲下列數點：

一 本能

本能者，即商人經營某種事業，已具備某種事業應具之能力者也；商人中具有本能之人，亦不乏其人，此項本能，可分下列數端：

(一) 天才 何謂天才，是指天生才具之人；各種事業中，如創造家，發明家，是也；故某種事業中一經天才之人從中主持，或從事研究，該項事業定能蒸蒸日上，發達迅速，而易於出人頭地也；但天才之人，不易多見，千百人中，或許有一二可得也。

(二)勤習、天才以外，要算勤於習業之人，由勤習而來之商人，自易成功較大事業；如大商人，及實業家，是也；故能成爲大商人，及實業家，初非一蹴而成，須要經過若干時期，若干困難，若干艱辛，方能達到成功之目的，其所以能夠成功者，不外從事一種事業後，所謂業精於勤，即能從事奮鬥，更能逐步邁進，心無二用，志無二向，而達成功之路，試觀現在一般青年，就業之後，常不能安於位，勤於習，以致今年習一業，明年又換一業，終則一無所成，浪費寶貴之光陰，養成不良之習氣，非獨初業者，如此，即稍知商業門徑之商人，亦復如斯，終至一事無成，一業未就；推厥原因，不外缺乏天才，不事勤習，遂懋然而嘗試，故易遭失敗，咎由自取耳！如是，欲成爲商人者，難矣！

(三)遺傳 商人中有秉其祖先之固有事業，經之營之，察其能力，多由於不知不覺中而來；因未經過嚴格之訓練，每覺不甚鞏固，易於搖動，

不過，此種由遺傳而來之事業，能維持悠久者，亦常有之事，但偶一子孫不肖，竟將祖遺事業，廢棄而歇滅，根本取消者，亦復時有所聞，但亦不能歸咎其子孫經驗，或學識不充，實由於不知事業已往成功之艱難，遇事隨便，俗語所謂『創業容易守業難』，竟將良好事業，斷送於不知不覺之中者，比比皆是；故須欲做良好商人，正式商人，除具本能之外，亦須視其有無堅忍，克苦，耐勞，之守業志向，及其修養之功夫如何？以爲斷耳！

二 修養

商人應具之能力充實與否，當視其從事事業之大小而定，較大事業，要用較大力量，亦即要資本大，經驗富，意志堅，對事業可以措置裕如，間常見到某種事業成立不久，即歸失敗，損失甚巨，推其原因，非財力不足，或金融方面欠圓轉，即是主持人之經驗欠缺，故要成爲出人頭地之商

人，或普通商人，均應須有相當之修養；茲舉修養方面之要點，如下：

(一)身心 經營商業之人，對於身心修養，貴乎專一，身體要健全，心地要純潔，有健全純潔之身心，方能有作有爲，若使隨便花天酒地，則必傷害身體，待其覺悟，而欲變爲良好之商人，難矣！非有健全之體魄，則主持一種事業，經營一種交易，必歸失敗，至於內心之修養，雖然無形；而身體之好壞，容易見到，但一切行爲，均可表現得出，行爲表現之好壞，則經營之事業，未有不隨之而轉移，商人之中，間有良心較壞之人，專門做不應做之事業，一經發覺，大則身受死刑，小則徒刑有分，不可故犯，至於身體要健，除至健生房運動，祇須起居飲食，調節得當，可也；惟良心問題，除迷信者，燒香拜佛，祇要營業正當，謀分內之利得，可矣！

(二)品格 商人之品行不端，雖經營正當事業，遇事亦被他人拒却，

所有信用，既易喪失，經營之事業，焉能較有希望，故講到品行：卽是道德方面之事，前章已列，後述再詳，但係指交易方面接物待人而言，此處所云品格，亦是商人本身應有之修養；故商人之品格，固須端正，不爲踰矩之事，不想非分之財，而以信用爲第二生命；蓋商人之信用一失，則無法可以挽回，一身事業，等於壽終正寢，品行果好，人格自然高尚，有高尚之人格。方可担檔較大事業，試看現在商界中之領袖人物。誰莫不品格高尚，信用昭著，然則，高尚之品格，非偶然的成功，確從修養中來！

(二) 學識 學識一項，非但商人應具有商業常識，卽普通人，亦應同樣具備，已如前述；現代商人，大概可分爲：(1) 學而商，(2) 不學而商，兩種；前者，是由學校出身而從事經商，後者，卽未入學校而由練習生起始者，間有已從事商業，再入學校者，或一面經商，一面入校補習者，故此後商人之學識及經驗，均須兩種具備，方能立足於商界，戰勝於商場

然商業學識之獲得，可分兩說，一由書本而來，一由經驗所得，書本上之學識，又可分爲普通及專門，兩類，普通方面，如本國文，外國文，數學，理化，史地等，專門部分，如經濟學，商業學，商用文，商品學，售貨學，錢莊學，會計，簿記，商算，珠算，估幣等，以上各種學識，多從學校中訓練出來，至於經驗一層，則多爲無形，非從事體察及身心力行不爲功，更非經過相當實驗不可，卽或經驗已豐之商人，仍須時時留意事業上之新事實，及非常事態之發生，而謀新應付，故學識與經驗，均無止境，旣無止境，則爲商人者，豈可忽哉？

第二章 商人之種類

凡以商行爲業者，亦卽以營利爲目的之人，當可稱爲商人，以如前述；但依據商人通例第三條之規定，凡沿門或在道路買賣物品之商人，或

手工範圍內之製造人，或加工人，及其他營業資本不滿五百元者，不適用本條例，即不得稱之爲商人，俗所謂小販者，是也。茲就商人之種類，略述如下：

一 商人

商人者，簡言之，即經營商業主體之人也；就中仍有大小之分：大者，須具有(1)企業心，(2)企業力，(3)資本與信用，小者，除上述小販外，商人中包含自然人與法人兩種，自然人者，即適合商人通例第一條，所營各種事業主體之人也，法人者，又可分爲以商行爲爲業之私法人，與公法人，前者，如無限公司及兩合公司，後者，如國家及地方公共團體等，均得稱之爲商人，然而稱法人爲商人，未免欠妥，但因法人所營之商業，其執行業務者，向由法定代理人負責，如有有限公司之董事屬之，必直接執行其業務，然得聘請經理代爲執行之，是以受聘之經理人，不得稱之爲

商人，祇可稱之爲僱員，其經理以下可知矣。茲將種類，分列如下：

(一)製造商人 製造商者，以自己之資本設立工廠，僱用工人，購進原料製造熟貨，成爲完成商品，或半製品，出售市面，現在各廠間，多就鬧市中設立之發行部，自行兼辦零售及批發者，比比皆是。

(二)買賣商人 買賣商人者，以自己之經驗，向出產地以賤價買進商品，以待高時售出，從中取得利潤爲目的之商人也；此類商人，如批發商爲數不若以批進商品而零售者爲多，因其與消費者易於接近也。

(三)代理商 代理商者，不一定須用自己資本，僅爲他人代理推銷某種商品之人也，亦卽居間商人 專以抽取佣金爲其最大目的，並不負事業上之損害，因是此類商人，間有不知利源外溢之危及國本，任意爲外人報效，極爲可慮，士大夫輕視商人唯利是圖之原因，其在斯乎！

(四)輔助商人 輔助商人者，以自己之資力，助長商業之發展，而貸

資金與資本不敷週轉之商人爲目的者也；凡經營銀錢業者，最能輔助一般商人之需要，而盡調劑金融之功能，此類商人，如營保險，堆棧，運輸等業，亦均屬之。

二 商業使用人

商業規模，雖有大小，除家庭商店外，莫不均須使用他人助理業務，至少爲一二人，歐美各國，較大之百貨商店，多至論千人，事業愈大，用人愈多，蓋商業主體之人，決不能不賴熟練使用人爲之助理一切，如進貨銷貨均須記賬，現金出納，廣告宣傳，在在均需專門人才爲之處理不可；茲分列之於後：

(一) 經理人 經理人爲使用人中之最高級者，間有經理之上，設置總經理者，其下設副經理或襄理一二人者。當視事業之大小而定，經理以下之使用人，多由經理選任，而經理係受商業主體人之選任而來，在公司則

爲董事通濶聘任經理，代主體人經營一切，其代理權除特別契約規定外，無所限制，故店舖不論大小，爲經理者，應忠誠服務務使業營發達，蓋營業上之興衰，及管理上之得當與否，純挈於經理獨裁之一人，其責任之重大可知矣。

(二) 夥友 夥友，或稱店夥及職員，由商業主體人，或經理所選用，待遇如何。於用進時，大都用口頭說明，任期不一定，夥友如能勤於所司職務，亦有年終加薪希望，倘有故意違犯店規之處，輕則受經理人之面責，重則隨時有停職處分，或待至年終辭退另選，均爲尋常之慣例；大規模之商業，恆設專部，如人事部，或總務部，事務部，管理選用夥友之進出，夥友經派某部職務後，卽爲商業；某種事業某部之使用人，在營業部份，有代理主人之全權，執行其業務，惟一旦解其職務時，其權卽歸消滅，在未消滅前，營業上行爲所生之責任或權利，與商業主人或經理自身行爲

所生之責任或權利，有同樣效果，至委任代理權之大小，當視所經營事業之大小而不同，其職務亦因之而分高卑，俗例設有部長，科長，股長及主任等名稱，以資職守。

(三)勞務者 勞務者，或稱出店司務，專以體力供人使用，由商業主人，或經理人，及人事部用進，因職務較店友事務簡單，工資亦低，凡未經商業主人，或經理，特別委任時，不得有代理權之行爲，即或有所差委，亦多屬臨時性質。

(四)商業學徒 商業學徒，或稱練習生，乃修商業之學徒，均爲年青而有志習商者，學徒擇定某業之後，例須習練該業應具之學識技能，期能養成克苦耐勞經驗豐富之人才，普通三年期滿，可升爲初級夥友，間有平素服務勤勞者，有成績而越級升擢者，所在多有，惟修業期內，彼此如有不正當行爲，或不得已事故等，雖得隨時解約，但爲學徒者，名譽上不免

總受影響，再行擇業較爲困難也。

第三章 商人之任務

我國商業向稱故步，可謂自給之商業，以致經營區域甚狹，組織亦簡單粗陋，業務多趨重保守，卽思發展亦復無由，一期之盈虧，究從何來？自身尙多茫然，每以盈虧、誘之於命運，此國內多數商家顯明之事實，無可諱言；以貿易言，向在他人籬下，日處被動地位，素稱出口大宗之茶絲及土產，近年來國際市場之地位，甚覺危殆！茶爲錫蘭充銷，絲爲東鄰所奪，豆類則亦俄侵略。而國內所謂商業中心區之上海，今已受世界經濟不景氣之影響，商人之任務，更覺靡重，非兢兢業業於謀利，應如何作忠實之服務；先予人以購買之便利，方能謀自身之利益，卽先利人而後方能利己，蓋利已爲近利，利人則爲永久之計也，願我國商人共勉之！茲就感想所及

，分述如次：

(一)目光遠大 我國商人，目光素短，貪近利而不思遠圖，尤其著者，如上海標金市場之投機，貪心不足，羣希立富，天下事竟有如斯之易易者哉。

(二)思想新穎 思想新穎，非令人競相狡詐也，蓋國內商人，每多利令而志昏，取不應取之利，只知一己，忘却他人，更鮮注意近代商業之趨勢，仍以十九世紀之思想，而應付廿世紀之潮流，不歸失敗，亦不過僥倖以存而已。

(三)愛國熱忱 愛國愛國，多成口頭禪，真正愛國者，須富求實際，經營國貨，或投資國內生產，亦愛國之一道也，彼帝國主義者，恐國產精良，羣樂購用，外貨銷路自無，尤有奸商惟恐無外貨供其推銷，預爲定購，自金漲銀跌後，定外貨者，大嘗其異味，不知此輩商人有無以愛外國之

熱忱，而轉愛本國乎？

四、忠實服務 商人爲介於生產及消費者之間，故舉手之勞利潤隨之，其初故不遑以應取與否爲意也，然商人服務於社會，較任何者爲巨，自宜有相當之報酬，有資者儲棧以待賈，期得什一之利，亦不爲苛，不過奸狡者，每以僞亂真欺騙顧客，而圖厚利，以上海之大，忠實事業固較多，如銀行公司書店藥房醫院旅店等，無不有奸詐之徒，陰爲影射，故商業亦因之不易進展也；蓋信用難樹，仰望不符，故當力避害己之物，自身亦以忠實服務，得顧全其本來之令譽，實爲要圖。

(五) 固結團體 自商人有同業公會後，同業間有統一之組織，依法改組者，自必日趨鞏固，一業之團結既固，對內謀業務之發展，對外作商戰之競爭，均能齊其步驟，以應戰爭自能克敵，切勿內起牆禍，各宜團結內鄰，使商業幼稚之我國，亦得參與國際之競爭，市場之漏卮彌矣！

(六)增進學術 自來我國商人不學者爲多，爲商者僅爲自身解決飯碗問題，何嘗計及經商，夫經營商業之學術，其欲與國外學術具備之商人相抗衡，是不啻與虎謀皮，其可得乎？今茲先覺者已覺，非僅持術卽能勝人，尙須有學之必要，故學商學者雖日增，而國內商業情況，究爲如何？現在學者每多忽而不察，故商學仍在分途之際，未能溝通，甚望有志者起而圖之也。

(七)改良管理 國內商業向無所謂管理，僅商店中設一管事之人，稍管現款進出耳，察其事實，每多對店中員司事監視之職，故無所謂管理，對人無規章，對事無條例，凌亂之象，各商店中幾成千篇一律，今之所謂改良管理者，至少須由員司負責了解整理一切，逐漸改進其步驟，而達到管理科學化之實際，僅嚴加監視亦無裨益也。

(八)解放職工 我國職工，或商行員司學徒等，向爲賞給制度，日惟

勞動不息，或有休假，亦不得自由出入，故一遇有隙可乘，每多放蕩形骸，終至一蹶不振，可謂學徒三年，心無一得，縱有欲上進者，又格於店東規矩太嚴，書籍好壞不分，一概不許寓目，上級職員，自視甚高，不負指導之職，中級員司，亦復半通不通，且每月所入僅夠零用，補習費用，無由支出，故亟盼各該業團體，至少於相當時期內，設立商業補習學校，俾學徒有補習之機會，免除學書等費，並須每晚習讀，如是方不失為店東應盡之責，無誤青年寶貴之時光，而任意作牛馬供其驅使，為青白旗下所不能容忍者也。

綜上所述，祇不過學學大者，苟不欲國內商業之發展，或自身事業之發達則已，苟欲其事業發展，非從商人自身之覺悟，他無正軌，況今後我國市場之危機，雖有國家關稅政策為之保護，終莫若商人自身的覺悟之為愈也！

第三編 商業

第一章 商業之分類

自古物物交換時代，遞嬗至貨幣之制立，生產者與消費者，多爲一人，或係雙方直接交易，次後交易日繁，買遷有無，隨時代而演進，商業非專門，則不克臻致美之境，於是農工商逐漸分化，社會進步，各種職業，更無不愈分愈細，商業，卽其一也；商業一門，更可分爲若干不同之種類，茲分列之如下：

一 依商業之性質而分類

商業性質，可分爲固有商業；及輔助商業；固有商業，或曰，普通商業，卽買進商品之後，再行賣出，就中又可分爲零售商業，及批發商業；

零售商，是向批發商，或生產者賣進商品，而零星賣出者也；批發商，向生產者買進大量商品，而躉批售出於零星商也；至於輔助商業，是輔助於買主與賣主之間，如代為介紹運送，或調劑金融，保管商品等，以輔助交易之成就或發展，而取得相當之報酬佣金，或手續費，為其經營業務者，如銀錢業，堆棧業，交易所，及保險，信託，運輸，牙行，等均屬之。

二 依商品之種類而分類

商品，有動產與不動產之分，及有價證券之別，故經營商業，可依其營業商品之不同而分，所謂動產商業，除土地房產外之財產而言，不動產商業，如以土地，房產，交易，為目的之商業也；所謂有價證券，如公債票，股票等，本為動產之一種，惟普通均另立一類，以其性質與普通商品不同也。

三 依營業之主體而分類

營業之主體，可分爲私營商業，公營商業，或國營商業，兩種；近世除蘇維埃俄羅斯，因其國家經濟制度不同，國內商業大部爲國營外，其他各國，亦有國營之商業，如獨占性之鐵道，郵政，電報，電話，中央銀行等，全爲國家經營，凡與社會秩序及利益關係，較爲密切之事業，間多歸於公營；如上海現在之市輪渡，市公共汽車外，將來之電燈，自來水，亦均有改爲市營或公共投資經營之事業，誠意中事也；此外概爲私營商業。

四 依商人之地位而分類

商人經營商業，有因所處地位之不同，可分自營商業，與代營商業；自營商業商人乃爲一己經營之商業，卽自出資本，自己經營，損益均歸自負，代營商業，商人代他人經營之商業也；近世商業發達，經商地域之範圍日廣，交易之數量益增，經營之智識亦日繁，須欲親自執行一切，勢所不能，內部需熟練之店友，如其向外進展，必須託人代爲經營，受人委託

，皆謂之代營商業，代營商業之商人，多不負交易上之損益責任也。

五 依經商之地域而分類

因經商地域之不同，可分商業爲國內貿易，國外貿易，或國際貿易，及通過貿易，或經過貿易，三種；國內貿易，在一國境內經營商業之謂也；國外貿易，爲一國與他國間之經營商業；就中可分爲輸入貿易，及輸出貿易，更因方法之不同，又可分爲直接貿易，與間接貿易；直接貿易，卽本國商人與外國商人直接發生交易；間接貿易，卽本國商人與外國商人發生交易時，須經過第三者之居間，我國國外貿易，往昔多係間接交易，近今漸多趨於直接貿易耳；所謂通過貿易者，卽如甲國商品，輸向乙國貿易，經過丙國時而發生之交易，是也。此丙國，卽爲通過國，以其交易因通過時所發生，故曰：通過貿易。

第二章 商業之組織

商業之種類，日趨繁複，商業之組織，日新月異，實爲投資商業者，不可不知所取舍也；商業組織，卽表示從事商業者，投資集資之形態，與投資後應得之權利，及應盡之義務，是也；凡投資商業者，其目的在希望獲利，所謂利之所在，害亦隨之，蓋經營任何事業，莫不負有若干之危險者在，茲以商業集資之方式不同，而形成之組織，有如下列：

一 個人商業

個人商業者，卽以自己之資本，而經營某種商業者也；其營業上利害，均屬個人負擔，在今日吾國公司事業尙未發達之時，個人商業，仍復不少，其事業，大都有爲祖先之遺業，有爲謀生活而經營，有爲性之所近而設立。動機雖然不同，其目的均在謀利，則一也；此種個人商業，甚爲發

達，其原因：約有（一）資本不拘大小，易於營業，（二）組織和設備一切用人均可從簡，（三）費用開支因之節省，但交易勢難十分進展耳。

二 合夥商業

合夥商業者，二人以上之私人集資，共同經營某種商業者也；其利害，即由合夥者依出資之多寡，分別負擔與享受，合夥中尙有一種隱名合夥者，因其出資人不願對外人知悉，亦不執行業務，概由他方經營之，此項合夥商業，在我國商業中，約佔百分之九五，其發達之原因，約有：（一）組織簡單，（二）公共出資，公共營業，（三）職務分擔，盈虧共負，（四）財東出資，領東營業，負虧蝕之責，而財東只分利益，但交易往往因拆夥而不能維持久遠，其手續間，概先立有書面合同，載明權利義務，以資信守，

三 公司商業

公司商業，係新時代之產物，昔日個人或合夥所可營業者，今則已覺力量之不足；昔日未經見之事業，今則因科學發達，社會進步而需要，如自來水，電氣，鐵道，航空等，在在需要較大資本，非小組織所可辦到，動須十數萬至數千萬不等，苟非作大規模之組織，則事業不克進行，於是公司企業，應運而生，此項組織，非如合夥商業，乃爲人的集合，此爲資本的集合也，資本集合，則不論人數之多少，凡是國人有繳入所認股本者，卽爲公司股東，惟集資總額，當有定耳，出資人，雖遠在國外，公司有董事會，對全體股東負責進行，營業上不受阻碍，出資之股東，亦不受其牽累，歐美各國，爲商業之先進國，各種事業中集較大之資本，經營商業，較爲發達，實因公司之組織有以助長也，以與我國工商業比較，均覺瞠乎其後矣！茲列公司種類如後：

(一) 無限公司 無限公司者，以無限責任股東組織之公司也；無限責

任云者，謂股東對於公司債權者負擔連帶無限責任，即公司之財產，不足清償債務時，各股東須以自己全體財產，連帶負清償之責也。

(二)兩合公司 兩合公司者，以無限責任股東，與認定之有限責任股東組織之公司也；其一部無限責任股東，負擔連帶無限責任，與無限公司之股東同，另一部之有限責任股東，對於公司之債務，僅在出資額內，而負其責任也。

(三)股份有限公司 股份有限公司者，以有限責任股東組織之公司也；公司資本，一律均為若干股，各股東之責任，僅以繳清其所原認之股份金額為限，其所謂股份者，即以公司之資本，均分為一定之股數，所謂股份有限者，以各股東所負之責任，與兩合公司之有限責任股東相同也。

(四)股份兩合公司 股份兩合公司者，以無限責任股東，與認定股份之有限責任股東組織之公司也；其一部之股東，對於公司債權者，負擔無

限責任，另一部有限責任股東，則各就其所認股分，照數繳納於公司，其性質蓋合股分有限公司，與兩合公司，而爲一種獨立之公司，故曰：股分兩合公司。

右述公司之分類，係以股東對於公司之債務，所負責任如何，以爲區別者也；茲就股份有限公司之組織，分述之如後：

(一)股東會 股東會，爲全體股東所組織，凡認購股份者，不論股數之多寡，皆爲股東，股東會，爲決定公司行政之最高級機關，股東會，每年至少舉行一次，對於董事會之造報表冊，與監察人之報告，均有查核之權，餘如公司之營業方針，盈餘之分派，股息之議定，股東會均有決定之權，但股東會閉會後，概由董事會主持一切日常事務，蓋董事會由股東之舉出，而代表全體股東執行業務之責也。

(二)董事會 董事會。爲執行業務之經常機關，凡股東會決議之事項

，均由董事會負責施行，公司業務之進行，概受董事會之指揮，公司營業如何，董事會所負責任最爲綦重，董事執行業務，除於章程中另有訂定外，普通均取決於董事會，凡董事會不能取決之事件，待提交股東會議決，故董事會於必要時，依據章程，得由董事會召集臨時會議，董事會中，有普通常務董事之分，但至少須有五人，始能組織董事會。

(三) 監察人 監察人，爲監察董事執行業務之機關；監察人，亦由股東會所選出，監察人之權力，對於公司之財政狀況，及一切賬單，均得隨時查核，股東會開會時，須造成報告書，或意見書，供股東會之參閱或採擇，但股東中，有被選爲董事。及監察人之資格，亦均有所規定焉。

四 合作社

合作社，或稱合作商店，爲近時代社會化平民化之商業社團也；不以利潤爲目的，並不與商人處於競爭之地位，以社員共同需要，集合小資

本，作公同購入大量日用品而分配於社員，以減低消費負擔爲目的者也；合作事業之在各國，發展甚速，我國合作運動，雖有十數年之歷史，但尙在萌芽時代，間有大多數農工平民，尙未了解合作社究爲何物，當此農村破產，工商極度凋蔽之秋，旱荒水災，遍及全國，政府當局，金融機關，人民團體，認羣起救濟農村，爲目前之急務，實行組織合作社，確爲救濟農村，不二法門，亦卽民生主義實現之初步，茲將其重要各點。分列如下！

(一)組織 組織合作社，祇須集合需要或供給相同者，出少數之資本，遵照合作原則，呈由當地主管機關核准者，即可依法組織成立，但須至少有七人，每股至少須銀元二元，每社員至多認購五十股，以資普及，籍免操縱，至執行業務者，均由社員大會選出之，每人無論幾股，均以人爲單位。每人祇有一票權。

(二)種類 合作社之種類甚多，大別之有消費，生產，信用，利用等名稱；就中以其所在地之不同，有城市農村之分，如信用合作社，在農村規模甚小，而數量多，在城市則規模較大，而數量少，近因農村破產，各省除由公家對農村合作社接濟外，金融業亦多視爲一部份之貸放區域，蓋農村不設法救濟，城市的繁榮，未可持久耳。

(三)社員 合作社社員，大都爲了解合作主義而自動加入者，其信仰在「人人爲我」，「我爲人人」，格言下，謀羣衆之解放，但社員入社，須經過相當手續，如非本國人及無能力無職業之人，均不得加入，入社，以繳入社股爲取得社員之資格，既加入後，亦不得無故退出，更須注意者，必須與社中發生交易也。

(四)權益 社員集社之目的，既不在利得，其唯一之目標，則在互助；社員與社中交易次數愈多，則表現互助之力量愈大，如個個人是社員，

每個社員之力量，因而集中，則互助之力量更大，一切事業，均可趨入合作化，則社員所享福利則愈多，所以社中每期結算，派與社員之購買紅利，不過表示各個社員所表現互助之力量而與之酬勞，並提起其興趣耳。

五 連鎖商店

連鎖商店者，為經濟制度發達後，現代最新式之零售制度也；以集合多數同類經營之零售店，在同一中央機關管理之下受支配，凡一切關於會計，進貨，定貨等手續，均由其辦理，各分店稟承中央之意旨，專任售貨之責而已；茲略分述之如下：

(一)售貨之特點 考連鎖商店，起源於十九世紀中葉，而發達於廿世紀，尤以美國為最盛，如吾國北平之五一公司，上海之麗光公司是也；其特點，各連鎖分店與獨立零售支店不同之點：(1)各連鎖店，均隸屬於同一管理之下，其一切行動，皆不若零售支店之自由；(2)連鎖分同，所售

物品，以適合附近居民之習尚爲主要，故其價值之高下，胥視該人民之風俗，及生活程度爲標準；(3)連鎖分店，所售物品，有一定之價格，如某店祇售五分，至一角之物品，另一分店，專售一元或較高價格之物品。

(二)組織之不同 連鎖商店之組織，其規模之大小，雖有不同之處，惟其功用則一；其中中央組織頗爲善美，董事會之下，設正副經理，店內分爲進貨，契約，會計，店務，貨棧，廣告，發息，監察，廠務，裝飾等十部，分店之組織，趨向愈簡愈妙，蓋分店之職務，甚爲簡單，不過售貨收現等事耳；大概分店經理之下，設賬務員，營業員，及練習生，各一人，管理員之有無，視事務之繁簡而定。

(三)利弊之比較 連鎖商店之貨，多半適合消費者之需要，故顧客之選購，有相當之便利，價格亦較低廉，其利固多，弊亦隨之茲分列如下：

一、連鎖商店之利

1. 貨物流轉比較速。
2. 一切開支比較省。
3. 真正價廉而物美。
4. 職務劃分作弊少。
5. 有專門人才司理。

二、連鎖商店之弊

1. 需要巨額之資金。
2. 營業範圍受限制。
3. 進貨方面無彈性。
4. 不克與合作社敵。

第三章 商業之管理

商業管理，向多趨重對人，事與物不甚注意，各種事業，因之難有進展，用人偏袒，遇事模糊，對物隨便，決無條理，無方法，無秩序之可言，亦無所謂管理方法也，舊式商業中之經理，咸稱之爲管事者，總管一切事務之謂也；實際上不過重於管人，對事物未嘗加之注意焉；處今日商業繁盛時期，較大事業，非一二經理人所能顧及，所以科學管理法尙焉！科學管理者，最經濟，最合理，而適用於大規模工商事業之管理方法也；商業管理者，卽如何運用資本，分配人才，及管理業務之方法也；今言商業管理，卽參以科學管理方法，使商業管理之主要條件，「如何可得更大之利益」實現，故某種業務之發達與否，實繫於此，至其管理範圍，不外下列三種，茲略述於後：

一 人之管理

往昔之商業，大都規模狹小，主其事者，營業員卽係商業之主體人，

主體人，亦即營業員司，無須對人管理，即或僱一二夥友，非自親，即係戚友，此小規模商業，仍復隨處可見，故大規模之事業，非有管理不可，蓋人員衆多，主其事者爲人，人即管理之主體，事與物，均受人之支配，是以商事日繁之商店，莫不注重人之管理也；按人之管理，首重紀律，即組織有方，分配得當，賞罰嚴明，遇事不嫌繁難，詳細紀錄，並設立人事部，專管人之進出，調動，功過諸事，以受事半功倍之效，亦近世採取科學管理方法而重人事部之旨主也；其組織方法，有如下列：

(一)縱式組織 縱式組織，或稱軍隊式組織；此種組織，由上而下，自經理以至學徒，經理指導部長，而股長，而職員，而學徒，其管理權限，形同直線，其利便則在於辦事之敏捷，管理之集中，然主其事者，必須具有全才，方可收效，惟其人選不易得也。

(二)橫式組織 橫式組織，或稱分部組織；此種組織，係按商業全體

中事務性質，分爲若干部，每部祇管理某種事務，各部不相統屬；如人事部，專管人事；進貨部，專管進貨；會計部，專管會計；推廣部專管推廣；營業部，專管營業；但各部直接屬於總務處，或經理室，以總其成也；其分部之便利，使各部主管之人，各能展其天才，則其事業之結果，必得良好現象也；餘如縱橫混合式等，應何所採取，當視事業之性質，規模之大小，人才之適合而定焉。

二 事務之管理

事業繁複之今日，商業重管理，除人之管理外，當以事務管理，或業務管理爲重要，各種事業性質雖然不同，或同一事業，亦未必採同樣管理，即收同樣之效，但較大之事業，莫不採取分工合作制，分部管理，其主要之分部方法，有如下列：

(一) 總務部 總務部，或稱總務處，爲經理直接管理下之總機關，執

行經理之命令，及管轄各部之最有權力之部份，部長或主任，間有經理自兼者，其文書，庶務，會計，統計，等多附屬於該部焉。

(二)會計部 會計部，爲商業中最要之一部，金錢出納，營業盈虧，均在會計部職掌之中，部設會計員，及簿記員若干人，專司記載金錢上之進出，進貨，銷貨，客戶往來等。結算之期，即將營業上之資產負債，營業之損益，及財產目錄，編製表冊報告於股東，故事業無論大小，會計部，均有設立之必要也。

(三)進貨部 進貨部，爲貨物店中之重要部份，亦須專門人才掌理，如進貨不適當，成本加重，商品不認真，易致虧蝕，故進貨一部，○業之盈虧實所繫焉。

(四)營業部 營業部，或稱售貨部，或分門市部批發部者，專任銷售商品之職，接待客幫交易，應付門市銷售，批發配貨，招僱推銷人員爲之

推銷，在在需要相當人才，如廣告一層，多有另設專部，聘請專門人才爲之辦理宣傳，而推銷與廣告，時須聯絡進行也；餘如營業部份門市之陳設佈置，櫥窗之修飾陳列，以招徠顧客，爲增加營業爲目的者也。

(五)人事部 人事部之重要，已如前述，但如何組織，實應討論之問題，然人事部之對人管理，不僅憑主管者一己之見地爲判別優劣，當視辦理事業之實際成績如何？以及個人之品行如何？作詳細紀實之材料爲依據耳；雖經理不識某職員之優劣，紀錄簿可一覽無遺，按人事科名詞，不過十年內新自日本紗廠而來，即採用科學方法，以管理人之忠誠，勤惰，優劣，使趨於標準化之方法也。

三 物品之管理

貨物中有易於腐爛變化之不易管理者，如魚鮮，海味，玻璃器具之類，或受天時之變化，人力之打擊，或受空氣之化學作用，其氣味顏色，無

不因之改變，一經變化，勢必削碼出售，甚至拋棄，連本虧蝕盡淨，無形中受鉅大之損失，故商業中，無論對於任何商品，均有精密管理之必要；其管理，不外下列三點：

(一)貨物之運輸 貨物運輸，可分內部運輸，與外部運輸，內部運輸者，指貨物由倉庫提至店中發售，或由發售處運至倉庫；均為內部之事，非僅計數可矣；較大百貨商店，凡個人不便攜帶之物，遠近均可照送，並有可送到再付代價者，倘遇大宗交易，須將批出之貨物打包，打包後，交於管理外部運輸者，送請專管報關者報關，或自行報驗，再交承接轉運者，運送至他埠，其管理，概須敏捷不誤，節時省費，總使主顧滿意為旨歸。

(二)貨物之儲藏 凡貨物購進入倉之後，一時未能售完，堆積倉庫中，若不時加注意，易受損耗，更因各貨性質不同，堆藏之方法，亦不一律。

，如冬季應銷之皮毛，暑天須暴曬藏入皮箱中，方不致易受潮濕，夏季之食物，每多冷藏，以防腐化，苟或管理不得其法，貨物之價值，即遭意外之虧損，此貨物之儲藏，應隨時令而注意也。

(二)貨物之陳列 商業營業部分之管理，要不外櫥窗之陳列，架上之堆置得當；均於觀瞻上有關，並於營業上，直接吸引顧客有關，間接使貨物之檢點有關，且於整齊清潔亦有妨礙，大凡貨物凌亂欠整潔之商店，顧客無不望而却步，故較大商店之陳列，多聘專司陳列之專才爲之擔任，蓋一經陳列，每能引人入勝，是其吸引力直接影響於營業者至大！

第四編 商店

第一章 商店之設立

商業繁盛之區，即商肆集中之處；每個城市或鄉鎮，大小商店，咸多林立一處，除較大百貨商店外，一般商店，開設最多，祇須稍加籌備即可耳；茲分述之：

(一)籌備 設立商店，最初步在集資或招股，公司則有一定程序，(獨資除外)股本既定，即須擇定店基，在未擇定之前，當注意市口如何，與所開商店是否適宜，商店確定，即可按步進行，如係公司性质，須擬定招股簡章，載明權利義務，及繳股辦法 招足股款，收足之後，須呈報主管機關驗資，俟核准後，方可擇吉開張；如係銀行，更須呈請財政部核准

給照，實業部登記，但一般獨資或合夥商店，均無須上項手續矣，祇有合夥者訂立議單，（即合同）即爲合法手續，惟依照最近工商業登記規則，必須向主管機關登記，並實業部註冊也；茲將商店籌備手續及事項，略述如下：

（一）店基 商店之設立，首重店基之擇定，第一須交通便利，最好位於熱鬧市面之中心，或使相類同業聚在一個區域，有如上海衣莊，多設在福建路，銀錢兩業，多在北京路，甯波路，河南路，天津路一帶，蓋因交通稱便，交易自易發達，惟中心地帶之市房，其租金較偏僻市面相差數倍，或數十倍，平常時期，尚可維持開支，如遇市面不景氣，每覺租金不易擔負爲苦耳。

（二）用人 商店中用人，每與店內營業大有關係，事前不得不慎選耳，非僅有相當才能，體格，及學識，最要者，忠實勤勞，此於各商店招致

職員時，在廣告中時常見到，應招者須寫算俱佳，絕無嗜好等，方合投攷之條件，故用人除用攷選外，當由推薦而來，推薦之店員，固不無天才之輩，但因顧全情面，不免或有缺點，甚至影響營業，亦時有所聞，均應審慎；故現今各商店用進職員，多有試辦一兩三個月之期間者，正所以謹慎從事也，是以用人者，與被人用者，兩方面均覺苦矣。

至其攷選辦法多先用通信報名，須經過初步審查後方可，決定有無與攷之資格，如認為可與面試，方去函通知，否則概不置答；第二步，經過面試後，仍須待其來函通知，此次通知，僅不過有錄取希望，仍須作最後之面談，以資決定，但已較為接近多矣；惟有時雙方或因困難問題，仍不克成爲事實者有之，如雙方已認為滿意，或尙有問題者，不外信用保證或現金保證耳；上海虛設商號或公司，時有假借招攷職員，收取證金或報名費，藉以斂錢者，投攷之人，可不慎哉。

(四)設備 商店設備，當視規模之大小以爲定，過陋，則不足以引起顧客之注意，太奢，勢必佔全部資金支出成分較多，以致資金覺感不敷周轉之虞，故設備一層，以適中爲止，再有較設備重要者，約有數事：(一)貨真價實，(二)店中對同人待遇，要亦敷其生活上之需要，(三)金融活潑問題，須打通錢莊與之往來，而憑自身信用時能透支爲圓轉也。

第二章 商店之經營

近今新商業繁興，百業羣起競進，於是大規模商業之組織，應運而生，然非有全盤精密之計畫，與經營得法，則難言勝利，如百貨商店者，爲一經營日用商品，供吾人生活需要之商店也；其規模愈大，則組織愈繁，以極繁複之商店，而能參以科學的方法，逐步競進；發達之日可期，茲就進貨及銷貨方面，分述如下：

一 進貨上之步趨

商業經營，當以百貨商店較爲繁複，經營匪易，茲述其進貨之要點，於左：

(一)貨之供給與需要 人之需要無窮，百貨商店，爲供給人生之需要品而設，其需要，可分爲二：(1)本埠之需要，(2)他埠之需要；前者，通商大埠，以其需要品，認爲適當者，在他埠或視爲奢侈品，故在未供給之前，應研究何物適宜，前者或他埠之購買力，而擬定價格與分量，進貨方針既定，以後營業前途，將不致有何種困難矣。

(二)貨之來源與性質 貨之來源，可分直接間接兩路，百貨商店，以直接購自廠家者少，間接購自批發家或掬客兜銷者多，且商品多係熟貨，此項熟貨，同其形而異其價者，不一而足，是以要分優次，優者，須向何廠購配，次者，宜向何方爲合算，唯其對於廠家所在地，及商品來路之

調查，須時加徵集研究，如列表備查等等，亦爲進貨人之責任，某貨須預定，某品須運點幾天，皆在應知之列：如正頭一項，有須先期六個月前定貨之手續等等，如遇定貨遲到，而又急需應銷，臨時可向何家通融暫借，亦補救來路不濟之法也。

(二)貨之定價與流轉 貨品售價，固由成本，營業費，淨利，三要素而成；然標其價格，頗覺爲難，日須顧及行情，勿能高出於他店，所售之價，此貨品定價有須審察或調查市面之必要也，再者定價有因時勢上之關係，非各種貨品，既經訂定之後，而一成不變者，例如某種花緞當行團花時，則團花標價較過時者稍高其值，購者，以其時尚不計其值，過時之貨品，雖經定得高價，此時亦非削碼，則無人問津，此固自然之趨勢也，非此，則滯銷之貨品，成本爲之呆擱，消耗拆息，甚不合算，故貨品以流轉爲貴，所謂『貨不停流利自生』是也；蓋脫售陳貨，購進新品，受益良多。

，斯則大減價之競賣，市上各店互相做行矣；茲舉其定價之算例，如左：

設某貨品，進價成本爲一元二角，假定店中營業費，佔總銷數百分之二十三，今欲獲淨利百分之十二，試求其售價爲何？

(說明)上列已知成本，營業費，與淨利三項，而未知者，爲售價，是欲售價包括三要素在內，始能獲得淨利百分之十二也，其計算，應先求營業費，(百分之二十三)與淨利(百分之十二)，二項之和，得百分之三十五，再以此數與售價(百分之百)相減，乃得百分之六十五，此百分之六十五，表示進本也；查進本爲一元二角，即等於售價百分之六十五矣！其求得售價，如下式：

$$(\text{算式}) 100\% - (23\% + 12\%) = 100\% - 35\% = 65\%$$

$$\text{售價之} 65\% = \text{銀} 1.20 \text{元}$$

$$\text{售價銀}1.20 + 65\% = 0.01846 \text{強}$$

$$\text{售價之}109\% = 100 \times 0.01846 = \text{銀}1.346 \text{元}$$

由上式可知該貨售價，須一元八角四分六，始合一分二之淨利矣。

(四)貨之成本與算法 由上述三項要素，而求出售價，其三要素中之營業費，合成百分之幾，爲開店者，不可不知之算法，所謂營業費者，指店中一切開支而言；如房金，薪資，廣告，捐稅，保險，及器具折舊，修理，利息，電燈，郵電，紙張，茶水，應酬，車馬雜費等經常費用，是也；此項費用，在一期間結算後，當可知之，尙有無形暗耗，如走漏，腳貨，爛賬等，亦可酌量加入之，以上各項，結出總數後，是爲一期間之營業費之總數，若以一期間之銷數總額除之，即得營業費佔百分之幾。

$$\text{營業費假定}36000 \div \text{銷數總額}120000 = 30\%$$

右營業費百分之幾，可與任何貨品售價相減，所得之數，再與該貨進

本相減，即知盈虧矣。

例如呢帽一項，進本爲六元五角，而售價爲十元，今照上項營業費，佔百分之三十計算，其盈虧如何？

(說明) 十元之售價，減營業費三元 (百分之三十) 剩七元，再減去進本六元五角，則可盈五角，如該呢帽進本超過七元時，則爲虧本矣。

(算式) 銀10.00元 - 3.00元 = 6.50元 = 銀0.50元

以上所述，營業費項下，其應開支之名目甚多，細閱該帽一項，由進本六元五角，而售至十元，恐事實上未必盡屬如何訂定，即或如斯，其淨利亦僅佔百分之五，若上項營業費超過百分之二十者，事實上或不可免，蓋利薄而開銷大，開店而遭失敗者，多坐此弊，故成本計算，極關重要，吾人不可不注意焉，然則如何而可賺錢，必須開支額小，而交易額大，

貨品之定價，務審時度勢，當可稍高其價者，高定之，當削減其值者，削去之，總之，貨品以易於『流轉』爲上，若營業費能使省却一分錢，即是利益增加一分，糜費一分錢，務求發生相對之功效，是在各部主其事者，均當隨時注意及之也。

(五)貨之購進與計畫 百貨商店，進貨政策，應有預定計畫，得免於危，卽或有何變動，亦得預爲之備，且須爲有系統之研究，處處從顧客方面着想，處處爲進貨方面設法，蓋預定計畫，貨品必當逐步使其詳備，貨品詳備，於是堆積，欲去存貨堆積之弊，必求推廣銷路之法，此固進貨計畫中一部分可以努力達到也；其方法以適宜之貨品，備適宜之數量，在適宜之時期，售適宜之價格。茲分進貨預計之利及其方法於後：

甲。預備之益

一、賣貨之已往成績或統計。

二、市面上之事實與趨勢。

三、關於製造者或廠家之報告。

四、顧客需要之預測。

乙·計畫之利

一、無揣度想像之弊。

二、銷售大批貨品無滯積之患。

三、免折價出售之虞。

四、增多利益。

丙·方法之便

一、各類貨品中，擇一二最相當者，依照適宜方法，推廣銷路。

二、各種貨品，式樣大小均備。

三、規定銷售日歷，確定銷售時期，以節制存貨之多寡。

四、規定進貨最有利益之時期。

至若貨品盤存，應參用科學方法，務確實其總結數，去其積弊，何物宜應先出售，何物宜削碼廉賣，及一期間之盈虧如何？均宜有詳確之計載，是亦極關重要之一，此項手續，多有割歸存貨部辦理者。姑從略焉。

二 銷貨上之知識

(一) 客戶往來之成立 每一客戶之成立，必經過相當之手續，如介紹人，接洽往來合同之訂定，至其合同內容，如交易約數，付款手續，與賒賬之極度，結算期一年三節，或依大小月底歸賬。

(二) 配貨之替代品 客戶開單配貨，大都本人不常親到，批貨者，多憑單發貨，但花色中難免不有時告缺，或貨已在途，未能即將配出之類，凡可以以相當之貨品代替者，均不妨代配，免其失望，惟須注意者，價格及貨質以適度為妥，免藉詞有所退却，到反不美，設有新花式貨品或樣品

，正可趁時搭配若干，以資試銷。

(三)批價之一致 批價固宜一致，間有前次認爲適當者，此次或因價格變更及來路不同，或因金價（舶來品）劇變之種種關係，致今價碼前後懸殊，應詳加說明，免配貨者有所懷疑，致碍信實。

(四)優待之折扣 對於廠家之選擇，猶配貨者之向吾店配貨，擇其較爲優待者，與供往來相同，所謂優待折扣者，大概即視每期銷售總額之多寡，再予以一定之折扣也，（百分之五至百分之十之間）稱之爲回佣金亦可，蓋希下期繼續照顧，倘有未能按期清結者，則暫不與佣金，但凡以現金購貨，亦得享受上項優待之折扣，隨時折扣給之。

餘如代爲保險，報關，或逕交由轉運公司代辦等手續，亦多由商店代庖；再如，間有主顧遠道親來配貨應酬等，大都委由交際員招待，藉資連絡，以示周到也。

第二章 商店之賬簿

自西式簿記傳入中國後，中式賬簿，每多爲人鄙棄，蓋亦久矣；但三四十年来，除銀行，鐵路，及大企業外，中式賬簿之盛行如故，而其簡單不完備亦如故，近有提倡改良中式賬簿者，使其略爲改良，俾臻完備，切於實用，茲將中式之習用賬記載情形，及西式記賬原理，分列如下：

一 中式賬簿

中式賬簿，適用於一般商店，以其記載簡便，費用較省，其於賬理方面，以四柱爲原則，鮮有知西式簿記中之借貸原理，所謂四柱賬者，曰舊管，曰新收，曰開除，曰實在，是也；茲將其組織，略列如下：

一。原始簿 原始簿者，依交易發生之次序而記載之，日常賬簿也；

約如下列：

(一) 流水 流水即每筆銀錢收付發生後之記載，以備轉記於總賬者；蓋普通商店，對於錢總，視為非常重要，記載以日序，而以交易發生先後為次，不可稍稍紊亂也。

(二) 進貨流水 進貨流水，記載來貨進貨交易之原始簿，即進貨簿，是也；由此簿轉記於貨源，即進貨客戶總賬，每有商店不用此項進貨簿；遇有進貨交易，不經過原始記錄，直接記入貨源，即進貨客戶總賬者，即所謂純粹之單式簿記法，惟現進交易，無論另設專簿與否，每日彙總用現進科目，記入錢總之付方。並由此過入總賬。

(三) 銷貨流水 銷貨流水，記載銷貨交易之原始簿，即銷貨簿是也；由此簿轉記於客清，或銷貨客戶總賬，普通對於現售，另有現市或日市，每日彙總，用現市或日市或市併科目，記入錢總，銷貨流水遂不記此項現售交易，而現市或日市，亦遂為現金簿之分支矣；如營

業規模較大，兼營批發零售者，往往分設批發及門莊兩簿，一記批發客戶之銷貨，一記零售客戶銷貨。

二、總賬 原始簿，依交易發生之次序，順日期記入，必俟分類轉記後，方可以明各戶往來存欠之情形，並便於結算，此項以戶名，或項目分類轉記之賬簿，總名之曰總清賬，或分清賬，普通商店所用之總賬，多因戶名及項目之性質而分為多冊者，其所以用總賬之名稱，及冊數，約如下述：

(一)資本 專載資本主之投資，即正本，及附本，如為合夥，每一店東，設立一戶，公積盈餘等，亦記入此簿，此簿比較重要，往往另置慎密之處，不肯輕易示人。

(二)往來 記載對於銀行錢莊，及行號之往來，有時將銀行錢莊之往來劃出，另立專簿，則往來一賬，僅記普通行號之往來。

(三)存項 商店中往往收受許多存款，類皆爲親戚朋友之存項，營業愈發達者愈多，爲週轉資本之大宗，有時戶名衆多，專立一簿。

(四)各項 亦名錢清，記載各項不涉人名之資產，如房屋，機器，項首，押租，生財，裝修，以及年終盤存之各種存貨等。

(五)暫記 記載各夥友，或店外各戶暫存暫欠，及不涉人名尙未確定項目或數額之款項。

(六)雜項 亦名開銷，或曰各項開支，記載各項營業費用，如薪俸，房租，福食等項，有時每種開支，分立一戶，如各店夥友薪俸等，以上各項，皆涉於銀錢方面之往來賬項，其因貨物而發生存欠者，則有下列各項清簿。

(七)貨源 貨源亦名貨清，卽進貨客戶補助總帳，是也；記載各個進貨客戶之來貨，去款情形。

(八)客清 客清，即銷貨客戶補助總賬，是也；記載各個客戶之去貨來款情形，客戶衆多者，更以地域而分爲本埠客清，外埠客清。

再多者，更分爲南市，北市，及蘇清杭清等等。

三·結賬 中式賬簿之記賬，雖不甚完備，但年終亦必須結賬，(亦有三年一結者)將存欠及盈虧情形，報告於股東，其記賬手續較完備者，每月且有月結，但月結僅爲年結之縮本，茲僅說明年結之大概情形，其餘則從略焉。

(一)盤總 盤總，即年結也；此簿之名稱極多，如堆金積玉，日增月盛等等吉語，皆所以名此簿者，其內容則大概依據總分清賬各戶之結數，另加盤點之各種存貨編製而成，其編製方法如下：

甲、詳列各種人欠欠人，即資產負債之細數；如存貨，則詳列各種存貨之細目，數量，及其估價；往來客賬，則詳列戶名細數，將每

類資產即存項，及每類負債即欠項，結一總數，有時存項中之房屋，機器，生財，裝修，客賬等等，於總數之後，並列一折扣，及折實之數額，例如客賬銀一萬元，九折實洋九千元之類，此項折扣，初無一定，亦年各不同，每視盈虧之數額而定，此項人欠人細數，爲盤總之第一部份，亦即爲財產目錄之性質。

乙、依據第一部份各項人欠人之結數，編列存欠表，此項存欠表，即爲該期內之盈虧數額，書於存欠表之末行，此爲第二部份，亦即資產負債表之性質。

丙、除上項兩部份盤總手續外，其次，有如下列。

1. 有列入收付之四柱清冊者，即詳列一年來之現金，收付數額，首列舊管，次列新收，開除，未列實在，完全以現金爲主體。

2. 有列各項開支之細數者，

3. 有列一年內之現售，賬售，現進，進貨，四項總數，作為該期之營業者。

夫現售，現進，為期內一部份之銷貨，進貨，固無問題，但賬售者，乃期內收到記賬銷貨客戶之付款，其所謂進貨者，乃期內付與記賬進貨客戶之貨款，仍以現金為主體，而非正確之銷貨進貨數額，此為第三部份，或有，或無，有則，要皆備供參攷之附屬報告，並非損益計算，而不能與存欠表互相參證。

以上所述之三部份，常有將第二部份列於最前，第一部份，列於最後者，不以編製之次序，而以內容之輕重分也。

(二)紅賬 盤總，為決算報告之底冊，報告股東或資本主必另單抄錄，常用紅紙，因稱之曰紅賬，或曰結彩，此項紅賬，即將盤總中之第二，第三部份，完全加以照錄。

以上爲一般商店賬簿組織之大概情形。但不能完全一致，普通各商店所用者，與此固常有出入也。

二 西式賬簿

西式賬簿，又曰，新式簿記，或複式簿記，商業簿記等名稱，新式商業多採用之，以其大規模之組織，非有精密會計之制度，則不足以應用也。茲將其複式記賬原理，說明如下：

(一)借貸說明 凡爲交易，不必問其屬於何種；要之，簿記上之所謂交易，必其結果，已及於財產之增減變化，其有雖具是等之性質，而今猶未著者，非交易也；例如買屋一所，則此屋已爲自己財之一部，其影響已及於自己之財產，是曰交易，若非購買，而爲賃借者，雖一時爲我使用，要仍爲貸主之所有，其影響不及於我之財產，則非交易矣！蓋必至月底支付房租時，所付租金，足以減少財產，始得謂之交易耳。

判定交易之發生與否，當於有價值之授受，觀其所有權之得失如何以爲斷。如物品之貸貸賃借，保管物之存出存入，其所有權，曾無絲毫之變遷，僅物品之貸借出入而已，獨未成交易也，於此最可注意者，貸借金錢，即足以變遷其所有權之性質之發現，無論何時，均得謂之交易。

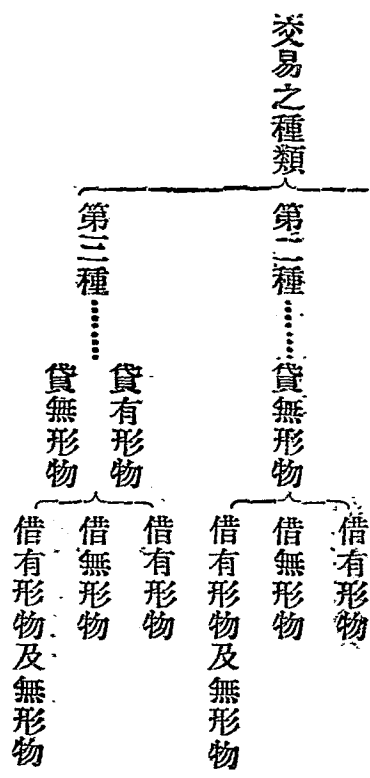
(二)交易種類 交易，必爲有價物之交換，而交換之目的物，亦不可不爲有價物，有價物交換之種類，雖極冗繁，而以有形無形分之，大要可別爲九類：

第一種……貨有形物

借有形物

借無形物

借有形物及無形物



(三)記載實例 交易之三種九類，既如上所列，今更舉例以說明之：

第一種：

一、自某甲買商品，價五百元，付現款。

(借)商品(有形)五〇〇、(貸)銀錢(有形)五〇〇、

二、乙某除去商品若干種，價銀一千元。

(借) 權利(無形) 一〇〇〇、(貸) 商品(有形) 一〇〇〇、

付掌櫃薪水銀五十元。

(借) 勤勞(無形) 五〇(貸) 銀錢(有形) 五〇、

三、某丙買去商品若干種，價銀三百元，現收一百元，餘除欠。

(借) 現金(有形) 一〇〇、

(貸) 商品(有形) 三〇〇、

權利(無形) 二〇〇、
原價銀五百元之屋一所，賣得現銀四百五十元。

現金(有形) 四五、

(借) 損失(無形) 五〇、(貸) 房屋(有形) 五〇〇、

第二種：

一、收丁某還來欠款銀二百元。

(借) 現金(有形) 二〇〇、(貸) 權利(無形) 二〇〇、

收戊某交來利息銀一百元。

(借)現金(有形)一〇〇、(貸)銀錢之使用(無形)一〇〇、

二、應付輪船公司之運費銀五十元，即以應得該公司之股息相抵銷。

(借)勞力(無形)五〇、(貸)利益(無形)五〇、

收甲某期票一紙，計銀一百元。

(借)期票(無形)一〇〇、(貸)權利(無形)一〇〇、

三、原價一千元之公債票，賣得銀九百元，即以此款買堆棧一所。

堆棧(有形)九〇〇、

(借)損失(無形)一〇〇、
(貸)公債(無形)一〇〇〇、

賣去專賣權，得現銀三百元，尚餘二百元，未收，作為欠款。

現金(有形)三〇〇、

(借)權利(無形)二〇〇、
(貸)專賣權(無形)五〇〇、

第三種。

一、原價一百元之商品，賣得銀一百二十元，現收訖。

(借)現洋(有形)一二〇、(貸) 商品(有形)一〇〇、

利益(無形)二〇、

買入商品若干種，價銀三百元，付現銀一百元，餘二百元，出與
期票。

(借)商品(有形)三〇〇、(貸) 現金(有形)一〇〇、

期票(無形)二〇〇、

二、原價二百元之商品，賣得銀二百二十元，款暫欠未收。

(借)權利(無形)二三〇、(貸) 商品(有形)二〇〇、

利益(無形)三〇、

買商店牌號價銀一百元，付現銀五十元，餘暫作欠款。

(借)商牌(無形)一〇〇、(貸)現金(有形)五〇、

義務(無形)五〇、

三、原價一千元之商品，賣得銀一千一百元，收現洋五百元，餘作爲欠款。

(借)現金(有形)五〇〇、(貸)商品(有形)一、〇〇〇、

權利(無形)六〇〇、(貸)利益(無形)一〇〇、

原價銀五百元之商品，賣與某甲，得現銀四百五十元時，並收甲前欠洋二百元。

(借)現金(有形)七五〇、(貸)商品(有形)五〇〇、

損失(無形)五〇、(貸)權利(無形)三〇〇、

今更考察以上之實例，而生左之原則。

第一 凡交易其貸借之價值，交換平均之理，必恆相等，故雖屢爲交

易，其利亦恆相等。

第二 因交易而貸借之有價物，此有價物，又為有形之時，僅變化財產之狀態，而無增減之影響。

第三 貸借之有價物，此有形而彼無形，或彼此均無形之時，則或變財產之狀態，或生財產之增減。

一、如其無形物為權利，或義務之時，則變財產之狀態。

二、如其無形物為報酬，或其他不測情事之時，則生財產之增減。

就無形物中，別其為權利，為義務，為損，為益，當於一次交換後，考其能否再為交換之目的物，能者即為權利義務，否則，為損益，譬之，前第一種第二例，所借乙之無形物，至收賬時，得以再為交換之目的物，則其為權利可知矣；又所付掌櫃之勤勞費，不得再為交換之目的物，當為應與之酬報，為義務，不難明曉。

第五編 商業機關

第一章 商業主管及徵稅機關

商業機關者，爲主管商業上核准設立等事項，以資保護商人法益，並促進商業之發展之行政機關也；如市社會局，及實業部，是也，徵稅機關者，爲國家徵收經常設立徵收貨品之通過稅，出廠稅，營業稅，烟酒牌照稅，牙稅等，爲目的之機關也；茲舉其重要者，略述如下：

一 商業行政機關

商業行政機關，縣屬縣政府第二科，市屬於社會局主管；而實業部，則爲管理全國實業行政最高級機關，部內分設林墾，農業，工業，商業，總務等七司，部外分設三局，茲略分述於下：

(一)實業部 實業部由民國二十年改稱。關於全國商業事務，則由商業司管理之，依據該部之組織法第四條，商業司掌理之事項凡十六：(1) 國營商業之設施及管理，(2) 民業商業之獎勵，保護，監督。改良，及推廣，(3) 商品之陳列展覽，其辦理之全部事項，有該部印行之實業公報，每半月發行一次，至部外辦理之行政事務如左。

(二)商品檢驗局 我國民政府保護國內工商業利益，提高國際貿易信用起見，於民國十八年三月，在上海，天津，漢口，廣州，青島等重要通商口岸，設立商品檢驗局，對於國產出口商品，及輸入商品，認為有檢驗必要者，檢驗之，出口商品中，如生牛皮，棉花，桐油，茶葉，生絲，等貨物，須先向各該局檢驗，取得合格證書後，方能報關出口，國外輸入商品中，如蠶種，赤糖，白糖等，糖品，及人造肥料，亦須先向檢驗局檢驗合格，始能進口。

(三)商標局 商標局，專管理商標註冊；所謂商標者，即商人所用之標識，以表彰其生產製造，或批售另售之商品，有商標專用制度，則可防他人之仿冒標竊，商標之專用期間，定為二十年，惟得呈請續展，或轉讓他人，該局刊行商標公報，專載註冊之商標，及商標爭執之判決為項。

(四)國際貿易局 國際貿易局，係前北京經濟討論處所改組，內分總務，指導，編纂，統計，等四處，其重要之工作，為國內工商業之實際調查，及供給外界詢問之資料，每月發行中英文月刊兩種，頗可資為參考。

(五)社會局 社會局，屬於市政府，如上海市計有教育、公安、衛生、土地、財政、公用，工務等局，除各應掌事務外，均屬社會局之職掌，局內第二科，即為上海市管理商業事務之主管機關，如工商業登記，公司之核准設立，餘如勞資糾紛調劑等，屬第三科，如農村救濟，提倡合作事業，辦理合作實驗區，建設平民住宅等，則屬第四科。

二 商業徵稅機關

商業徵稅機關，如海關，常關，統稅局，營業稅局，均屬財政部，爲國家每年之大宗稅收；茲略分述於下：

(一) 關稅 關稅，有海關，常關之分；前者，設於通商口岸，專徵輪船進出口稅；後者，設於距離通商口岸五十里之通商大埠，專徵帆船進出口稅，及國內貿易之稅，而海關徵收國外貿易之稅，簡稱關稅，關稅中，約分如後，其報關手續，有船舶出入口，貨物輸出入，及裝卸之手續等，須按章程辦理也。

一、進口稅 自民國十八年，關稅自立後，稅率不受束縛，民國二十三年七月一日，實行之新稅則，稅率較前提高，所謂進口稅者，即徵收由外洋進口貨之稅，大致此次修正之原則，對奢侈品稅率增高不少，如必需之原料品，則甚低，國內已能製造之製造品，收稅甚高。

，然平均稅率約爲一二。五，較之各國相差多端矣。

二、出口稅 凡輸出國外之商品稅，謂之出口稅，按出口商品，除絲茶桐油免稅外，年來機製國貨，受免稅之特許者，亦復不少；蓋所以提倡國產也，惟恐國產物輸出過多，免使國內供給減少計，大部份貨物，仍在徵收之列，但我國出口稅僅爲值百抽五耳。

三、子口稅 子口稅，乃通商後一種受條約束縛之稅，即洋貨輸入內地，祇須再納一道子口稅，可通行內地無阻也，按子口稅等於進口稅率之半數，不受釐卡之滋擾，故在未曾裁釐加稅實行關稅自主之前，本國貨品輸入內地，反時受釐卡層層剝削之苦，因之，舉辦營業稅，以謀抵補也。

(二)統捐稅 自關稅自主裁釐後，政府收入驟短八千餘萬，於是舉辦統捐稅，簡稱統稅，初以綿紗，火柴，水泥爲範圍，繼乃捲菸亦曾攔入，

統稅，均作中央稅收，至其稅率，摘錄如下：

一、棉紗統稅稅率

甲。本色棉紗，在二十三支以內者，每百斤徵收國幣二元七角五分。

乙。本色棉紗超過廿三支者，每百斤徵收國幣三元七角五分，其他各類棉紗照海關估價，徵收稅率百分之五

二、火柴統稅稅率

甲。長度不及四十二公釐，或每盒枝數不過七十五枝者，每大箱徵收國幣五元。

乙。長度在四十三公釐以上，五十二公釐以下，或每盒枝數不過一百枝者，每大箱徵收國幣七元五角，

三、水泥統稅稅率 水泥每桶重量三百八十磅者 徵收國幣六角。

但包裝或小桶之重量超過或不及三百八十磅，其差額在十分之一以上者，得按照其重量，比例征收之。

(三)營業稅：營業稅，為裁釐後，逐漸推行之抵補新稅，用為地方政
府之稅收，所謂營業稅者，以其所營事業，以營利為目的而徵收之稅，其
徵收稅率標準，有如下列：

一、徵稅標準 此項徵稅標準，依據民國二十年六月立法院修正通
過營業稅法，第四條規定：

甲·以營業總收入額為標準者，徵收其千分之二至千分之十，

乙·以營業資本額為標準者，徵收其千分之四至千分之二十。

丙·以營業純益為標準者，又分為：

(1)純收益額不滿百分之十五者。

(2)以純收益額合資本額，百分之十五至不滿百分之二十五

者，徵收純收益額百分之五，至不滿百分之七·五。

(3) 純收益額合資本額百分之二十五以上者，徵收純收益額百分之七·五至百分之十。

(註) 民國二十一年十一月，財政部修正江蘇省營業稅章程第十條，本省徵收營業稅稅率，按照營業總收入額或營業資本額，一律暫定千分之五，及千分之八及千分之十，三種所謂三級稅率，係根據浙省成案、

二、免稅範圍 上述標準，除向中央政府繳納出廠稅，工廠及繳納收益稅之銀行外，概須繳納營業稅，但有免稅之規定，列舉如下：

甲·以營業總收入額為課稅標準時，其營業總收入額年計不滿一千元者，免稅。

乙·以營業資本額為課稅標準時，其營業資本額不滿五百元者，免稅，

丙。以營業純收益額爲課稅標準時，其營業純收益額不滿一百元者，免稅。

丁。中央政府及地方政府所辦之公有營業免稅，（但官商合辦者不在此限）

戊。不以營利爲目的之合作社，及貧民工廠等，免稅。

第二章 商業同業及商事機關

商業種類繁多，凡同一種類之商業，爲謀本業共同利益起見，靡不有同業公會之織組，此項同業公會，或公所，或以堂爲名稱；如上海之錢業總公所，有二百餘年之歷史，嘉穀堂，爲米業之公所等，均爲同業公會之雛形，至其商事機關，指各地商會而言，蓋商會爲商人之合法團體，以店爲單位，店東或經理代表人；茲略分述如下：

(一)同業公會 同業公會者，應標名某某同業公會，如銅錫業，及衣莊業同業公會等，以資區別，其發起組織，須有同業七家，具名呈請所在主管機關核准，方得成立，所有同業會章及業規，亦須同樣手續，呈請備案並登報公告，乃為合法；其會章中應行載明者：(1)名稱及所在地。(2)辦理之事業。(3)組織及職員之選任。(4)關於會議之規定。(5)關於同業入會出會及會員除名之規定。(6)關於費用之籌措，及其收支方法。(7)關於違背會章者，除名外，及其他處分方法。(8)關於公會之成立期間等，依據同業公會法第五條之規定，同一區域以內同一類之工商業，不能設立兩個，以示統一；又不論公司行號同在一地，固然均得為同業公會會員。(間有不入會者)推派代表出席公會；但有：(1)褫奪公權者。(2)有反革命行為者。(3)受破產之宣告，尚未復權者。及(4)無形為能力者，不得為同業公會會員之代表；又如同業公會，有違背法令，逾越權

限，或妨害公益情事者，地方主管機關，得命令其解散。

(二)商會 商會者，應將所在地標明某某市或縣商會，爲各業商人謀工商業及對外貿易之發展，並增進其福利起見，故其商會之設立，商會爲法人，每市縣或較大之區鎮，得單獨或聯合設立，其設立手續，須由商業之法人，或商店五十家以上發起，依照商會法，同樣須呈請主管機關備案也，改選時亦同；其會員代表，以在本區域內經營商業之中華民國人民在二十五歲以上者，爲限。均有選舉及被選舉權，但凡，(1)褫奪公權者，(2)有反革命行爲者，(3)受破產之宣告，尙未復權者。及(4)無行爲能力者，不得爲商會會員代表；商會設有執行委員會，及監察委員會，均由大會選出之，會員大會，分定期臨時會議兩種；會務範圍，依據商會法第三條列舉如下：

(一)籌議工商業之改良，及發展事項。

(二)關於工商業之徵詢，及通報事項。

(三)關於國際貿易之介紹，及指導事項。

(四)關於工商業之調處，及公斷事項。

(五)關於工商業之證明，及鑑定事項。

(六)關於工商業之統計，調查，及編纂事項。

(七)得設辦商品陳列所，商業學校，或其關於工商業之公共事業。

(但須經主管機關之核准)

(八)遇有市面恐慌等事，有維持及請求地方政府維持之責任。

(九)辦理合於商會宗旨之其他事項。

第二章 商業茶會及交易場所

商業茶會，及交易場所，乃指商人每日接洽交易所在地為茶樓，或茶

館，或專業之交易所，及以交易爲目的之聚會場所也。茲以各業慣例，試述之如下：

(一)茶會 茶會者，某業聚會於某地段之某茶樓，如書畫業，書業，古董業，珠寶業，紅木業等，均有茶會爲交易買賣討論行市之場所，惟多係習慣，並無交易所之具體形式也，而確有交易所之作用，卽或同業中偶有糾紛情事發生，亦多聚於茶會，爲公斷商事之處，但無章則可以依據，祇有各業之習慣而已。

(二)交易所 交易所者，某種專門大宗交易之買賣論價之場所也；當民十信交風潮之驟起，半年之間，陡然成立百餘家之交易所，向聚集於數家之交易，忽而分在百餘家交易所中交易，試問有如許交易可供分配乎？交易所宜其不能持久也；上海交易所之勃然增多，起於日本人所辦之取引所誘惑所致，嗣後交易所能存在者，卽現有之華商證券，物品證券，麵粉

(一) 紗布、雜糧，六七家而已；近依交易所法，同一區域內，同類交易所，不能成立兩個，因之華商與物品現在已歸併矣！其交易方法，向分現貨，與期貨，兩種，其手段，因有期貨關係，有所謂拋多，拋空，套頭之別，而買賣者，並不直接參加市場交易，概須委託交易所內之經紀人爲之執行也；其詳情見拙著「上海金融市場論」，可資參閱，茲從略焉。

(二) 商業徵信所 商業徵信所者，以辦理工商業信用之調查，及受商行公司之委托調查商業事項，及報告商情爲業務也；上海中國徵信所，爲近年所創設，現爲私人所營業，銀錢業多所助長焉；所址位於圓明園路，規模雖稱初具，實爲一種必不可少之商業機關也；在歐美各國，早有設立，以臻發達之境矣。

(四) 票據交換所 票據交換所，或稱票據清算所，爲上海銀行聯合準備委員會所兼辦，成立於民國二十二年元月，猶如上海錢業公會兼辦之匯

劃總會，同一功用，在歐美各國，銀行事業發達較早，而票據交換所成立亦最先；如倫敦票據交換所，成立於一七七五年，紐約票據交換所，成立於一八五三年，是也；上海票據交換所，自成立後，業務甚為發達，每日交換之票據，日有增加，入所會員亦漸多，蓋商業上大量交易必賴票據為之交付，而交付之票據，非屬莊票或本票，或係支票無疑，而最終之交付，多集中於銀行，或錢莊之手，既免運現之勞，且可節約通貨，手續之間，人力時間，不無經濟，其交換手續，每日在一定時間內，各持當日期應收現之票據，赴所中互相交換抵數，如有差額，憑條劃付，多採轉賬制度，零星之數，亦無須互相找現，故加入交換所之會員與會員間，及錢業之匯劃莊之間，日常票據之收付，已完全不用現金矣；其交換之利益，有如下列：

(一)對於票據收付現金之勞費與危險，可以避免。

(二)對於票據應付現金之準備金，可以節約。

(三)由交換而造成之統計，可測知社會資金之供需形情，及其變動狀態。

(四)銀錢業，各個間，共同利益之事，相互間之關係，愈加密切，愈加團結，時相互助，謀本業間之基礎，使日趨鞏固也。

第六編 錢莊業

第一章 錢莊之設立

上海商業金融之權，操於洋商銀行，華商銀行，與錢業三者之手，頗有互爲犄角之勢，而錢業經營之業務，與一般商人關係最切，故就商業的運用上觀之，錢莊之地位，實不在銀行下也；上海錢莊繼票號之後，創設甚早，其最初業務，僅以兌換爲限，厥後漸事擴張，如握商業金融之牛耳，其間屢經摧折，如中法戰役，橡皮風潮，辛亥革命，錢業所受影響，既重且深，而卒能有今日之地位者，後彫之質，適者生存也。

今日上海金融之特權凡三，一曰拆息之議定，二曰票據之交換，三曰莊票之流通，無商業銀行之名，而有商業銀行之實，商人與錢業之關係，

蓋可見矣；錢莊往來，現已用銀元，錢業公單匯劃，月達數千萬，而交易，錢業偏重信用與國人商業習慣相符合，故其放款也易，莊票流通之廣，此其要因也；錢莊以緊湊之組織，簡單之手續，而從事複雜之營業，尙能應付裕如，洵爲企業中之不可多得者矣；

雖然，上海錢莊業之守舊積習，亦與他業無殊，故其維持現狀也易，前途發展也難，其服務效能之所及，祇於周轉國內貿易而止，所有國外貿易之調劑，仍操外商銀行之手，未有能取而代之者，不然，以莊票信用之卓著，能用以支付輸入貨價者，何轉不能用以支付輸出貨值耶？始能通力合作，共同組織分支機關，由國內而推及國際，與洋商以種種之便利，則以今日上海錢業之地位，成功豈能立見哉？茲分述其特點如下：

一 錢莊創立之步驟

錢莊創設甚早，相傳在清季乾隆間，距今約二百餘年，其歷史之久遠

，爲他業所不若也；茲略列於後：

(一)集資 上海錢莊資本之糾集，多由欲任經理者負責辦理，先至甲處，云將組織一莊，請求加入爲股東，由甲承認若干股，復至乙處，云甲已加入，向乙作同樣之請求，如是復至丙處丁處，以湊足十股或十二股爲止，或由經理自認一二股，以足定額，故一莊之創立，往往先有經理，而後產生股東也，正本之外，有所謂附本者，盈虧照派，與正本同。

(二)開市 股本齊集後，卽由大股東題取莊名或由經理提議，由股東認可之，定名後，卽備議據數份，由經理擇日，邀集各股東於酒樓，簽訂議據，並請錢業中有資望者二人充任見議，以昭信實，然後擇定日期，正式開市，對於同業及銀行，並無書面通知，僅於開市後，邀集同業，暨往來銀行聚餐一次，以資聯絡而已。

(三)入會 錢莊加入公會，曰上匯劃；曩時由各匯劃莊投黑白子以定

去留，今則入會之准駁，一以股本之大小與股東資望爲標準，入會請求由公會董事通過後，入會莊家，須遵章繳納上市費二百兩，懷安會銀二百兩，（此款限於北莊）并於每年廢歷歲首，繳納上市捐一百元，厥後如更換莊名，則須繳更字費二百兩，如或加記，則須繳加記費一百兩，以上各款，除懷安會銀免繳外，凡南市錢莊，均得減半繳納，此外每莊須向公會存儲規銀一萬兩，以充公單匯劃保證金之用，又凡加入公會之錢莊，須先加入南北市錢業會館，並繳杏林會費三十兩，該費須俟該莊清理後方得發還，南市各莊，一須照數繳納至於經理接任，亦須繳入會館費三十兩，協理升任經理者繳二十五兩，職員升任經理者，仍繳三十兩。

按上述之，上市費上市捐，更字費加記費，暨杏林會費等，均由司月莊家保管。每年歲首。同業例在南北市會館內，舉行抽籤，以定本年司月莊家之誰屬，所收北莊之費，則於存北市司月之錢莊，南莊之費，則存於

南市司月之錢莊，分別保管之，所有公會應支之經費，均由董事簽字，向司月莊家領取之，保管責任，以一月爲期，全年南北市各有十二家按月輪值，故名司月。

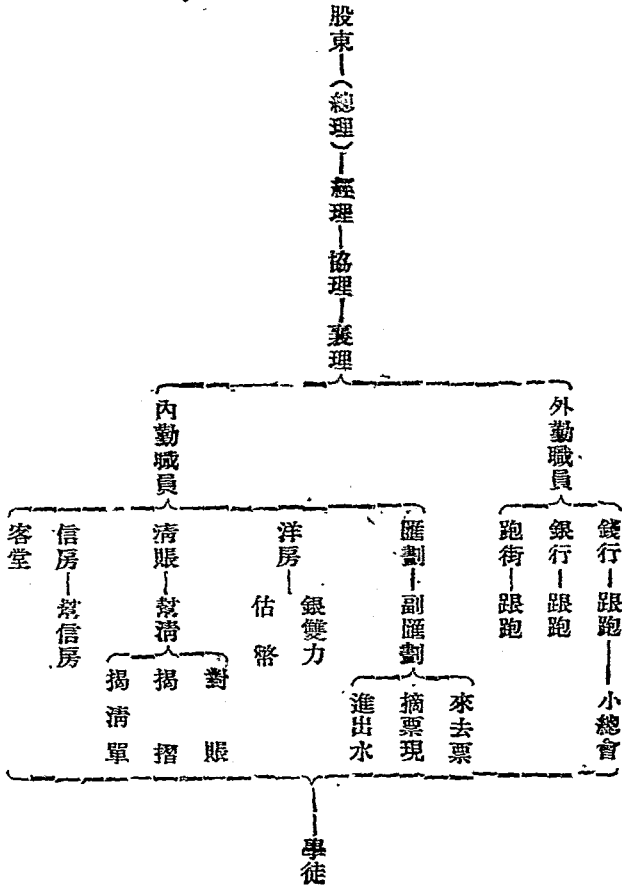
二 錢莊內部之組織

上海錢莊內部組織，向稱八把頭，其職員之分配，各視其莊內之事務繁簡而定，茲分列於後：

(一)各部之職掌 錢莊組織，素稱緊湊，自經理協理以下，至多約有職員三十餘人，分司對內對外各項職務，茲將上海錢莊內部組織之系統，表列如後：

所謂八把頭者，概指內部組織分爲八個部份也。其八個部份已如表列，但某部應列爲首，爲第二，如錢行或跑街爲第一，隨各莊之重視與否爲定也。

錢莊組織系統表



(二)職務之分配 上海錢莊之有總理者甚少，有之，祇願一莊大事務巨額放款而已；經理總攬一莊之事務，握全權而負全責，協理助經理之不足，或於必要時代行其職務，襄理負招待營業之責，各莊或有或無，其下職員，俗稱「八把頭」，錢行司到公會互拆銀款，買賣匯頭，與劃頭之職，或亦兼跑客戶，小總會司晚市之互拆銀款，及買賣劃頭之職，常由跟跑。及學徒兼任之，銀行及跑街司兜攬各客戶及華洋銀行往來之職，亦各有跟跑襄助之。匯劃之下，有副匯劃司客戶票據之登賬暨銀行票據之收解，有摘票現，司同業票據之收解，有進出水，司銀元現款之出納，有來去票，司客戶付來遠期票據之登錄暨助打莊票之職，以上三職，（摘票現進出水與來去票）有由一人兼任者，洋房之下有銀雙力，司支付雙力與零用之職，估幣亦由跟跑與學徒任之，清賬之下有幫清，司過賬及結息等職，對賬揭清單等事，則由跑街或跟跑兼之，信房之下有幫信房，司協助信房辦

理文書之職，客堂專司交際，酬應來客，故亦係內缺之一，學徒須就各項職務練習幫助一年至三年，始得升任職員，棧司專司收送票據及款項，其責任亦甚重大，非有介紹及保證，不能入莊服務，一莊伙食，亦由棧司輪流管理之。

第二章 錢莊之經營

一 錢莊之客戶往來

錢莊客戶之招徠，非經跑街之攬入，即係客戶之挽人向莊家接洽；茲分述之：

(一) 經摺之分送 錢莊營業之興替，全視客戶往來之大小，故招徠客戶，爲一莊主要職務之一，每年舊歷正月初四夜，接財神後，各莊均澈夜開寫各種簿摺，翌日初五，即由跑街及跟跑分送，每至客家，先致賀語，然後取出摺子，俗稱送元寶，收受後，即可送款入莊，開始往來矣。

(二) 客戶之介紹 跑街如欲招徠新戶，從事業務之發展，則往往挽人介紹，或由介紹人陪往接洽，接洽既妥，乃將摺子送去，新戶接受與否，一視介紹人之交情，及錢莊股東之資望而定，即在開戶之後，亦須視跑街之手腕，而得存款之多寡，故跑街之與客戶，猶櫃友之與買主，非面面俱到，不足收招徠之效也。

(三) 往來之保證 客戶欲向錢莊借用款項，而與莊家不熟識者，例須保證，保證分口信保兩種；口保者祇須保人，與該莊經協理，或跑街，口頭接洽，聲明保證某戶借用金額若干，隨由該莊將往來摺，送至保人處蓋印，客戶即可憑摺支款；信保者，須由保人出具保單一紙，交由莊家存證，（附保單式樣）該莊取得保單，即將往來摺送往，與口保無異，保證之款，年終必須歸還，如拖欠不還，保人須於舊曆除夕，代將本利如數扣償焉。

立保單

今保到

號與

寶莊往來以銀

圓爲限如至

，年終不清准憑

並全年利息照數歸還決無異言恐後

無憑立此保單存證

民國

年

月

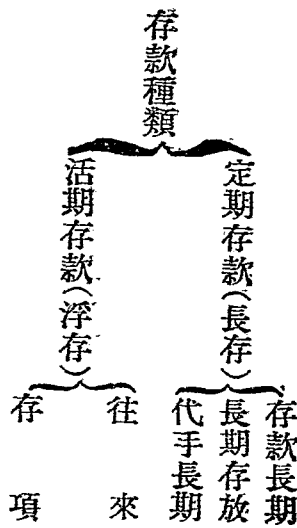
日立保單

二 錢莊之存放款項

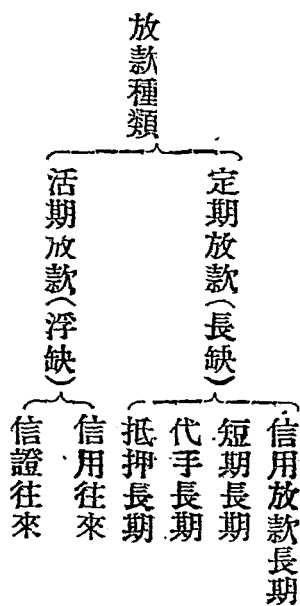
錢莊存放款項，均憑對人信用而成立，然信放固多危險，但亦自有其自身經驗與把握也；茲分述之：

(一) 存款之種類 錢莊之存款，大別爲二：一爲定期存款，一爲活期存款；定期存款，錢業術語曰長存，又曰存票，內分存款長期，長期存放代手長期三種；長期存款之憑證，名曰存票，分記名式與不記名式兩種，內載金額，期限，與利率，與銀行之存單，性質相同。活期存款，錢業

術語曰浮存，內分往來存款，與存項兩種；茲將錢業存款之分類表，列如次：



(二)放款之種類 錢莊之放款，亦分定期活期兩種；定期放款之術語，曰長缺，又曰票頭，內分信用放款長期，短期長期，代手長期，及抵押長期四種；活期放款之術語，曰往來，曰浮缺；內分信用往來，及保證往來兩種；茲將錢業放款之分類表，列如左：



第三章 錢莊之票據

錢莊之票據，上海以莊票最有勢力，向未失過信用，銀行本票不若也。其他各埠，多以版票較盛行，其票據之匯劃及種類，分述如下：

一 錢莊同業票據之匯劃

錢莊同業，每日匯劃莊所收到期之莊票，例須於匯劃總會互相匯劃，為每日例行手續也。

(一) 匯劃總會之組織 錢業票據之交換，曰匯劃，主管錢業匯劃之機關，曰匯劃總會，加入匯劃總會之錢莊，曰匯劃莊，皆上海錢業之巨擘也；匯劃總會，以匯劃莊之經理人爲會員，互選執行委員十五人組織委員會執行會務，任期二年，連選得連任，委員會按月輪推常務委員二人，主持常務，該會會議，約分三種，(一)年會，每年於舊歷一月十三日，在邑廟內園舉行；(二)常會，每月舉行二次，以舊歷初二十六爲會期；(三)特會，於必要時召集之。

(二) 銀元公單之匯劃 錢業收解款項，其數在五百元以上者，例打公單，以憑匯劃，故公單者，同業收款之憑單也；例如甲莊收得乙莊票據後，先將票據張寫入同業回單簿，送至乙莊蓋印，乙莊須打公單還給甲莊，晚間申莊，可將公單。送至公會，互軋抵數，其事卽了，但未滿五百元者，不上公單，須當日解現，實際仍多轉賬耳。

二 錢莊票據之種類

錢莊票據，凡八：曰莊票，曰劃條，曰坐根聯票，曰三聯票，四聯票，曰註期匯票，曰板期匯票，曰收條，其應用方法，應分別敘述之：

(一)莊票 莊票者，錢票之保付支票也；莊票由錢莊填發，而不由客戶自填，須經客戶請求，始得發給，其期限以十日為限，然發出之後，即可作現款行使，錢莊對於莊票，負儘先償付之責，故莊票對於錢莊資產，有優先取得之權，宜其信用卓著，為中外商人所樂用也；其掛失止付等辦法，則可於上海錢業營業規則中見之。

(二)支票 支票者，由錢莊發給客戶，由客戶自行填發者也；支票信用，自不及莊票之厚，然如有祈換莊票字樣，并加蓋印鑑者，則在未到期以前，亦得掉換莊票，而作現銀行使也；支票種類凡三，按票根之多寡而異；茲分述之：

甲、坐根聯票 坐根聯票，有票根二：一存客戶，一留錢莊，以備付款時之驗對，因其根留存不動，故以坐根名之。

乙、三聯票 此票亦有根二：但一爲行根，一爲坐根；坐根留存出票人處，而行根則須隨支票行使，莊家付款，憑行根驗付。

丙、四聯票 此票有根三，其中坐根二：一留錢莊，一交客戶，行根一，隨票行使，憑根付款，與三聯票同。

(二) 劃條 劃條者，由出票人自備，以補莊票之不足也；有銀行劃條，同業劃條，商號劃條，三種；式樣大同小異，兌付之前，須向出票人蓋取回單，以資證明，因劃條可自由填發，較支票尤爲便捷，故非著名商家，例不得出劃條也。

(四) 註期匯票 外埠寄來之匯票，有見票遲若干日者，則須先回解款，莊照驗註期日期，方得到期收款，註期之後，不得止付。

(五)板期匯票 匯票之有固定日期者，曰板期，其性質與支票同。

(六)收條 外埠同業，托解款項與本埠商家時，則用收條，收條係三聯式，一聯爲正收條，一聯爲副收條，又一聯爲通知書，解款莊家，須先將收條送交收款人，由收款人，在通知書上簽字蓋章，并將該通知書，交由原手帶回，錢莊卽據通知書上之簽字，及印鑑，憑條付款。(其他可參

閱拙著錢莊學)

第七編 銀行業

第一章 銀行之效益及設立

銀行者，乃藉貨幣及信用之授受，以調劑金融之機關也。銀行業者，即銀行之事業，詳言之，即藉存放資金以獲得利息差額及手續費之事業。商業銀行之主要目的，在疏通商業金融，故有商業銀行之稱也。

一 銀行之效益

銀行之效益，大體言之，有如下列；

(一) 對於利用銀行者之效益：

1. 資金過多時可存入銀行生利。
2. 可託銀行保管金銀，及其他貴重品，既免盜失等危險，又可省保

管之勞。

3. 對於存款可簽發支票，使銀行代爲付款。
4. 可以票據及各種有價證券等爲担保，向銀行融通資金。
5. 可委託銀行收款或匯款。

(二)對於一般社會之效益

1. 遊資集中資本可以增加。
2. 生產者得銀行之援助，產業易於發展。
3. 銀行係信用授受機關，貨幣之用途可以節省。
4. 獎勵儲蓄之美風。
5. 銀行援助確實之工商業，可免投機之弊害。
6. 使生產達於適度，以防物價之激變。
7. 工商業得利用貼現押匯等方法，使資本不致停滯，事業容易發

展。

二 銀行之設立

銀行之意義與效益已如上述，至創辦銀行與錢莊不同須先訂立章程，呈請財政部，或由當地主管機關轉請財政部核准，而在章程上必須載明下列各點：

- 一、銀行名稱。
- 二、組織。
- 三、總行所在地。
- 四、資本總額。
- 五、營業範圍。
- 六、創辦人姓名住所等。

創辦銀行時倘須招股，除遵照上列各點辦理外，並訂立招股章程，呈

請財政部核准後方能開始招募，資本已經財部核准登記之銀行，應俟資本金全數認足，並收足二分之一時，分別備具下列各件，呈請財政部派員驗明具證認為確實由財部發給銀行營業執照後，方得開始營業。所謂下列各件者；即

- 一、出資本人姓名住所清簿。
- 二、出資人已交未交資本數目清冊。
- 三、各職員姓名住所清冊。
- 四、所在地銀行公會或商會之保結。
- 五、證書費。

如係無限責任組織之銀行遵照上述辦法辦理外；並須添具出資人詳細經歷，及出資人財產證明書。如係股份有限公司組織之銀行，則須添設創立會決議錄，及監察人或檢查員報告書。

銀行成立之後，視營業範圍如何，除經理副經理外，必須酌量分課，使各負專責，以期敏捷，普通銀行概分下列各課：

- | | | | | | |
|---|-----|---|-----|---|-----|
| 1 | 收納課 | 2 | 存款課 | 3 | 出納課 |
| 4 | 貼現課 | 5 | 放款課 | 6 | 匯兌課 |
| 7 | 會計課 | 8 | 證券課 | 9 | 庶務課 |

第二章 銀行之種類及業務

銀行之類別，除中央銀行及儲蓄銀行，另有規定外，餘多相仿。因之業務亦復相類，中央銀行條例，及最近施行之儲蓄銀行法，均有明白規定焉。

一 銀行之類別

銀行之類別概分下列數種：

一、以主要借款者之職業爲標準者。

1. 商業銀行
2. 工業銀行
3. 農業銀行
4. 農商銀行
5. 工商銀行

二、以營業地域爲標準者。

1. 國內銀行
2. 國外銀行

三、以銀行之目的及信用爲標準者。

1. 中央銀行
2. 特種銀行

3. 普通銀行

4. 儲蓄銀行

中央銀行，除普通銀行之業務外，尚有種種特權及責任；例如發行紙幣，經理國庫，以及調劑國家金融等，特種銀行，即其設立乃有特殊之使命，例如中國銀行，負有經理國際匯兌之使命，交通銀行，負有發展國內實業之使命。（詳拙著錢莊學）

二 銀行之業務

普通銀行之業務，分主要業務與附屬業務兩種；前者，即存款，放款，貼現，匯兌，及押匯等，後者即（1）買賣生金銀，及有價證券，（2）代募公債及公司債，（3）堆棧業（4）信託業務（5）代理收付款項等。此外同一區域內之銀行，在財政部指導監督之下，並得辦理左列各類共同利益之事項；

1. 增進金融業之公共利益。
2. 矯正金融業上之弊害。
3. 辦理票據交換所及徵信所。
4. 協助預防或救濟市面之恐慌。
5. 其他關於金融業之公共事項。

茲就普通銀行之主要業務分述於后。

(一)存款

1. 活期存款 亦稱往來存款，或無定期存款，存戶可以隨時存取。(其計算利息之算法見拙著商業應用珠筆算合璧第二冊)

2. 定期存款，在存款之時，約定支取之日期，非到期不得任意支取之存款。此項存款之來源大多為團體，或個人以此生息，銀行對此，在未屆期前無須準備金，且可任意運用，故利息亦較高。

3. 通知存款 其出納無一定期限，存戶如欲支款，須於若干日前通知銀行，銀行得安心運用基金，故利息較活期存款爲高。

4. 存票存款 此卽銀行對於存款而付與同額之票據，此票據，可以當作現金授受，凡存戶以此票據向銀行兌款時，銀行卽如數加利支給。

(二)放款

1. 活期放款 如存與同行間之放款，及拆票款項均可隨時收回者也。

2. 定期放款 如存在錢莊間之定期存款，卽對錢莊放長期放款，或舖家有抵押之放款均屬之。

3. 通知放款 此卽銀行隨時可以通知借主償還之短期放款，專用於銀行間者。

4. 担保放款 卽借主以相當之物件爲担保之放款。

5. 保證放款 卽有證人担保償還之款。

6. 信用放款 即完全相信借主償還能力，而並無担保或保證之放款，但信用放款銀行不甚注重也。

(三) 貼現

所謂貼現者，乃銀行對於未到期之票據，由其票面金額扣除到期之利息，從其所有者，購買該票據之方法。此所扣除之息，即謂之貼現利息，俗稱拆息，所買之票據，謂之貼現之票據，故貼現雖為銀行放款之一，但不多做也。

(四) 匯兌

甲·國內匯兌 匯兌者，不用現金而用匯票，以消滅隔地間之債權債務之方法也。國內匯兌者，即債權債務者之所在地，為同一國內者，謂之國內匯兌。

銀行之匯兌業務，就其性質言可分下列兩種：

丁、順匯 係銀行應債務者之托，而匯款於債權者，又可分爲下列二種：

1. 普通匯兌 係欲由甲地寄款至乙地之人，向銀行購買其乙地總分行或其往來銀行之匯票，寄與乙地之收款者，乙地之收款者，即可憑此匯票向當地之銀行取款

2. 電匯 係甲地銀行受匯款者之委託，用電報通知乙地銀行付款之法。故電匯無匯票，而僅由匯兌銀行，用密碼電報通知，同時匯款人亦須電知取款人向銀行取款；至電費由匯款者負擔，又因時間短促，故匯水亦較高。

二、逆匯 係銀行應債權者之托，而索諸債務者，又可分爲下列兩種：

1. 普通逆匯 係債權者對於債務者發出匯票，轉讓其債權於當地之銀行，由銀行將此匯票寄債務者所在地之總分行或其往來銀行，向債務者索款；因其手續與普通匯兌完全相反，故曰逆匯。此種匯票，若無該債務者

之往來銀行担保品付款之證據，不肯輕易承受。

2. 押匯 實際上，乃匯兌與貼現之結合，其辦法有二：

a. 使買主在訂貨之時先交其往來銀行担保付款之證書，有此證書銀行方允先付全額，以免危險。

d. 貨主在向銀行押匯之時，提出約值票面二三成之担保品。

乙·國外匯兌 國外匯兌，又名國際匯兌，即債權債務者之所在地，

為不同之兩國間者，謂之國外匯兌，其原因效用及情形述之於右：

一、國外匯兌之原因：

子·常時之原因：

i. 國際貿易。

2. 國際動產之買賣。

3. 民間對於外國之貨價。

4. 利息及股息之收付。

5. 附屬國之進貢金或補助金。

6. 運費保險費及手續費等。

7. 在外公使館及駐在員費。

8. 造船費及駐外艦船費等。

9. 外國僑民及旅行者之費用，及所謂「祖國送還金」。

丑、不時之原因：

1. 外債及利息。

2. 債金及俘虜收容費。

3. 外國出征軍或在軍之費用等。

二、外國匯兌之效用；

1. 消滅國際間債權債務。

2. 增進國際間之交易。平均國際間之物價，圓滑國際間之金融。
3. 節省現金之需要，及輸送之勞費。
4. 增進商業之信用。

三、外國匯兌之情形：

子、匯價騰貴之結果：

1. 本國之通貨下落，外國之通貨騰貴。
2. 以外國通貨計算之，對於付款及取款額增加。
3. 債權者有利，債務者不利。
4. 輸出商有利，輸入商不利。
5. 輸出品在外國價格下落，輸入品在本國價格騰貴。
6. 輸入減少，輸出增加。
7. 現金流入反之。

丑、匯價下落之結果：

1. 本國之通貨騰貴外國之通貨下落。
2. 以外國之通貨計算之，對外付款額及取款額減少。
3. 債權者不利，債務者有利。
4. 輸出商不利，輸入商有利。
5. 輸出品在外國價格騰貴，輸入品在本國價格下落。
6. 輸出減少，輸入增加。
7. 現金流出。

第三章 銀行業之限制

致銀行係一種信用機關，倘銀行信用一旦掃地，則社會各方面必受可怖之影響。是以國家對於銀行業之經營，乃有嚴重之限制，其限制之條件

，茲擇要言之於下：

- 一、銀行須爲公司組織，非經財政部核准不能設立。
- 二、股份有限公司，兩合公司，或股份兩合公司組織之銀行：其資本至少須達五十萬元。無公司組織之銀行，其資本至少須達二十萬元（在商業簡單地方得呈請財部核減），次之，銀行之資本，不能以金錢以外之財產抵充，股份有限公司之股東，及兩合公司，股份兩合公司之有限責任股東，應負所認股額加倍之責任。

三、銀行不得爲商店，或其他銀行他公司之股東。

四、銀行不得收買本銀行股票，並以本銀行股票作借款之抵押品。

五、營業年度，（一月至六月及七月至十二月）銀行應具營業報告書，

呈報財部查核，並依財部所訂表式，造具資產負債表，及損益計算表等公告社會。

六、銀行休息日，以星期日，法定紀念日，營業地之例假日，及銀行結賬日，爲限。又每營業年度之結賬日，不得過三日。除以上規定外，如因不得已事故，須臨時休假者，應呈請所在地主管機關核准公告。

七、財政部，得隨時令銀行報告營業情形，及提出文書賬簿。

八、財政部得於必要時，派員或委託所在地主管機關檢查銀行之營業情形，及財產狀況，

九、非經財政部核准，不得兼營信託業務。

商業常識 第七編 銀行業 第三章 銀行業之限制

第八編 信託業

信託事業，在我國爲新企業之一，不過十餘年之歷史耳。考信託事業，濫觴於英國之寺院管財制度；而信用經濟時代，人事日繁，懋遷複雜，因之信託制度乃應時勢之需求，遂日益發達；時至今日，世界各國，幾無一國不有專營信託業務之信託公司之存在，此乃世界經濟環境使然，非偶然現象也。吾國雖稱經濟落後，但我國爲國際經濟之一環，故信託業於十餘年前，已經產生。惟信託事業，往往因各國之法制思想及社會背景不同，其制度也因之互異。世界上信託業最發達最完備者，當首推美，故世之研究信託制度者，多以美國爲宗焉。

第一章 信託業之義意

信託之意義，頗難加以概括說明，因為信託之意義，有採物權說者，有採債權說者，有專注商事，有兼顧民事，涵義紛紛故也。茲以美國之一般制度為依據，得以下之定義。所謂信託者，指當事人之一方（信託人）以本人或本人有權代表之第三人，所有之財產上之管理權，及處分權，移轉與他方；（受託人）以使本人或第三人（受益人）即受利益為目的；而他方允為接受之特種契約也。

第二章 信託業之種類

信託業務，種類繁多，有依委託人意向而分者，有依業務之性質而分者，要亦視社會之需求為定耳。茲就業務上授受之目的物之性質分列如下。

甲·動產信託：

- 一、收受信託存款。
- 二、辦理信託投資。
- 三、辦理有價證券之營運，保管，及買賣。
- 四、承募或受押公債，股票，公司債，及其他有價證券。
- 五、保管公債，公司債及其他債券之擔保品及基金。
- 六、露封或原封保管貴重物品。
- 七、出租保管箱。

乙·不動產信託：

- 一、土地之丈量；經營及收租。
- 二、承辦建造工程。
- 三、代理房屋之經租，保險及納稅。
- 四、介紹房地產之買賣。

五、房地產之鑑定及評價。

丙·保證信託：

丁·債權信託：

戊·財產權及民事信託：

一、動產及不動產物權之設定及代理。

二、法人財產之管理。

三、個人財產之管理。

四、特定用途之財產之管理。

五、遺產之管理。

六、遺囑之執行。

七、未成年人及禁治產人之監護。

八、公司法人之設立清算，合併，解散。

九、破產財團之管理。

右述各種信託之外，信託公司，並得兼營銀行儲蓄，保險，倉庫等業。即如吾國信託業之副業，計有以下四種；（一）銀行（二）證券（三）地產（四）保險。蓋信託公司，服務範圍，至為廣泛，各國並無不相同。誠以其事業之性質及其範圍，無具有一確定之標準，恆隨時代的變遷而變遷，而演進。與夫社會習慣分異而增蛻，隨意增減。總以適合所在地社會情形為止境耳。

第二章 信託業之近狀

吾國乃禮教之邦，素重信義，孟子云：『寄妻託子』此即以信託觀念為之基因也，奈因國人對於貨殖一道素不重視，以致工商業莫由發展。信託心理雖早已有之，而未能具體表彰，漸趨泯滅，殊堪歎息。迨民十以還，

信託一業，上海始有創設，今已十四年矣！目下全國信託公司之家數，雖缺乏正確統計，但以上海一隅論之，據最近調查已有十四家，資本最多者，有三百萬元，最少者，亦有念五萬元；此外國內銀行，如中國，交通，上海，浙江興業，浙江實業，大陸等幾家，無不設有信託部。新華銀行，及法商匯源銀行，且以『信託』冠於行名之上。

綜上以觀，吾國信託事業，近年以來，其發達情況，以表面觀之，大有雨後春筍之概。然按其實際，則仍如黃溯初先生所云『信託公司所經營之業務，多不為社會人士所明瞭，十數年來，信託業維持經營副業，如銀行證券，地產，保險以培養資本。』由此以觀，吾國信託事業，尚在幼稚時期，其有待於矯正及努力者，尙夥也。

第四章 信託業之展望

吾國信託事業，不發達之原因，盡人皆知，無可諱言。然考其不發達之原因，蓋一般人對信託事業尙欠充分之了解，一也。政府對信託事業，未加重視，二也。有此二因，關係於信託事業之盛衰至巨且大；茲僅約略言之，如下。

信託業之本業，因為過於幼稚，所以國人對信託二字之意義，及其經營之業務，並以何種爲基本，國人類皆不甚了解。以故國人與信託業，遂生隔膜焉。甚至某某信託公司，人多稱之曰某某公司，而不稱某某信託公司；又有謂信託公司與銀公司，係同一性質者；更有謂信託公司爲貿易公司之一種者；益以信託公司本身專營副業，得令人如墜五里霧中，不見其真面目，以故個人或法人，因事實需信託時，甯願委諸親友或律師會計師，鮮有付諸信託公司辦理者也。國人既如斯不明信託之機能，吾國信託事業，焉能繁榮滋長。

然則，人民既不信任信託公司於先，而政府復未加重視於後者，何在，即政府尙未加以立法，及提倡與保護耳。故信託公司，向財政部呈請設立允許時，所根據者，爲民國十八年一月三十日國民政府核准備案之銀行註冊章程。財政部核發之營業執照，亦爲銀行營業執照。此外，現行法規，涉及信託規定者，亦殊不多觀。今日吾國之信託事業。其內容很爲空泛幼稚，無可諱言。爲事業前途設想，應先從信託業本身加以努力，如對外宣傳信託之功用，對於經濟界及一般社會之特殊價值，一也。提高信託公司在金融界之地位，及信用，二也。聯絡信託同業，俾能厚其實力，在業務上，對社會作具體的，整個的，有力的推進工作，三也。至於對內，則爲（一）嚴密信託公司之組織，（二）精選從事信託業務之人才，並灌輸以處理信託業務之一般知能，（三）研究並推行信託業務，並希望政府立有專法以保障之，庶幾信託事業，才可漸趨繁榮之途，進而取得優越之地位焉。

第九編 運輸業

第一章 普通運輸

一 運輸業之功能

運輸業者，多以轉運公司爲名，而以貨物運輸爲目的之重要商業也。其於輔佐工商業之功能，有如下列：

- 一、所運貨物，倘不足數額，轉運公司可以將他人之貨物併湊裝運，運費仍可照數無須加多。
- 二、所運貨物，在裝運期中，如遇缺乏損壞或受潮濕霉爛等情，轉運公司可負賠償責任。

- 三、凡有信用之熟顧客，運費可以暫欠，或分期償還。

四、貨物裝卸之時，概由轉運公司派員料理，貨客不必過問。

五、貨物到埠，如果貨客不欲提取，轉運公司，可以代為堆存，如欲保險，可以代為辦理。

六、關於貨物應納各費，如卸裝之工資，車費，報關，捐稅，以及棧租，保險等費，轉運公司，均可以代墊。

七、貨物應逢轉口地方，轉運公司派員裝卸，即該鐵路不通，應改由水運者，亦可代為轉運。

八、在車輛缺乏之時，轉運公司，可以隨顧客信用及交情厚薄，而提早裝運，或設法通融。

二 運輸業之轉運

照我國轉運業之習慣，通常轉運手續，可以分為九種；

一、先由跑街預先向有連絡之客幫接貨。

二、貨客方面，須將貨物裝訂入箱，或打包，另行標明貨物之種類，價值，運至某處等。即將貨載赴承運之公司，領取提單，此提單，直接寄與目的地收貨人處，憑以取貨。此外，可不負任何職務。

三、在轉運公司方面，當接到客家貨物以後，即由收發部之司出口者，將貨搬入鐵路貨棧，經點件過磅打印等手續。

四、由轉運公司呈報車站，領有棧單，此後，即由鐵路所派之守棧者，代為經管。

五、公司一面即填寫提單交與貨客，並計算運費。

六、運費部份解決後，又須填寫裝貨報告單，為報告沿途各站之公司，以便照料之用。

七、此後月台經理，即上站與站長或管車接洽設法討車，貨物隨運至

貨站，依次裝車。

八、裝貨畢，月台經理即將貨物品類與重量填單呈報站長。

九、呈報後，隨納運費，領取鐵路提單，交與公司押車者帶往。押車者，即隨貨車出發沿途照料。

三 運輸業之提貨

運輸業之提貨手續，可分爲四；

一、到達站之公司代理人，接到鐵路提單後，即憑單向車站提貨，並由收發部之司入口者驗明水印，從事搬運。

二、繳納各種所需捐稅。

三、貨物暫存堆棧。

四、貨物堆置後，即待貨客領取，發運貨通知單通告，其有在車站交卸者，則不必存棧。貨客取貨時，即憑提單應收運費，即押匯者

須銀貨兩交，運費已收或記賬者，則須憑單提貨。

第二章 鐵道運輸

一 負責運輸

所謂負責運輸者，係根據京滬滬杭甬兩路局其已往設施經過，大致如

下：

一、京滬滬杭甬兩路，自二十一年九月一日起，照預定計劃開辦主要大站貨物負責運輸，至十一月一日全路各站完全實行。

二、津浦路，自二十一年九月一日起，先將浦口至徐州一段開辦貨物負責運輸，至十一月一日全路各站完全實行。

三、平漢路，自二十一年十一月一日起，先挑十五個大站，開辦貨物負責運輸，十一月十六日全路各站開辦零擔貨物負責運輸，二十

三年一月，連整車貨物一併實行。

四、南潯路，自二十一年十月二十日起，全路辦理貨物負責運輸。

五、隴海路，自二十一年十二月一日起，開辦主要各站貨物負責運輸，嗣即全路實行。

六、北甯路，事十九年先挑主要各站開辦貨物負責運輸，至二十一年九月一日，關內全段全路實行。

七、膠濟路，早在德國管理時期開辦負責運輸，我國收回以後，仍照此辦理。嗣後，照部定計劃，澈底實行。

八、平綏路，自二十三年六月一日起，全線各站一律實行整車貨物負責運輸，此乃辦理貨物負責運輸之一段史略。不但如此，在最近之將來，繼續辦理運輸保險，即是原來規定鐵路承運貨物，遇有意外損失，如火廢之內，不予賠償者，實行保險以後，亦照值賠

償。不僅貨物，繼續辦理者，有旅客保險。自最近各路實行負責運輸以來，成績尙稱可觀。

二 整個運輸

所謂整個運輸者，乃使負責運輸不僅局部負責，而求整個之聯絡，而負整個之責任之謂也。茲將其設施，分列如下：

- 一、舉辦全國鐵路貨物負責聯運，其經過情形可得而言者，二十一年十月一日起，京滬滬杭甬兩路與津浦路開辦貨物負責聯運，先辦整車貨物，自十一月一日起，併辦零擔貨物負責聯運，且不限貨物種類，二十二年七月一日起，京滬滬杭甬兩路與杭江路開辦貨物負責聯運，二十三年十一月一日起，全國各路一律辦理貨物負責聯運，先挑主要大站，嗣後陸續推廣，現已全部實行。
- 惟平綏路於二十三年六月二十日起，先挑十六站辦理貨物負責聯

運。

二、制定貨物聯運運價遞遠遞減辦法。

三、實行發售客運聯票及車輛過軌。

四、舉行全國鐵路時刻網，會議決定各站行車時刻，相互銜接，辦法業已實行。

五、與招商局辦水陸聯運，使客貨先走陸路，後走水路或先走水路，後走陸路，均可減省許多手續與時間。

六、施行貨物到付聯運辦法，使貨商於貨物到達目的地後，再行結算付費。

七、施行貨物押匯辦法，使貨商金融可資週轉。

八、頒布貨物裝卸辦法，使貨物得到裝卸上充分之便利與經濟。

三 有效運輸

所謂有效運輸者，是指貨運而言，鐵路對於貨運，實在不能以貨物由此地運到彼地，便算盡其職責。鐵路之股務，應該要使貨物一運轉間，增高其效用或價值，方算盡責。所謂有效運輸，照經濟學上講，各種貨品大概有四種效用；一是地方效用，即是一件東西在過剩地方價值便抵，立即運到缺乏地方，價值就立刻增高；一種是時間效用，即是一件東西在市場上過剩的時候價值便低，經過幾時市上缺乏時，其價值也就增高；一種是形式效用，就是一種生貨，如棉花價值並不甚高，等到製成了半製品，如紗製成布價值就不相同；（當然跟市場變化）還有一種是主有效用，例如一件東西在生產者手裏，價值並不甚高，移到銷售者手裏，價值即不同，各種菓品，往往如此，鐵路處於運輸者地位，對於這四種效用，都有深切關係，可以說運輸辦得好，貨物之四種效用，都可表顯出來。反之，或許竟把四種效用，被其埋沒。鐵路運輸之有效無效，亦即看其能否幫助貨物顯

出四種效用爲定耳。

第二章 聯運運輸

自京滬滬杭甬路辦理聯運以來，積極進行，與各鐵路銜接，業已全部辦理聯運。公路方面，先後辦理者，達七八線。此外，與內河大小輪船亦均訂立聯運合同，至陸空聯運，兩路車務處，早經去函歐亞中國兩航空公司商洽，已獲得歐亞公司復函，對辦理聯運，大致贊同，兩路之海陸空聯運計劃，不久即可完成，茲將其聯運設施情形列之如次：

一 陸路聯運

兩路與各鐵路辦理聯運者，計有津浦京滬之滬平通車，及與浙贛路之貨物及乘客聯運，成績均佳。二十三年年底，京蕪路通車，亦將與該路進行，與兩路沿線各公路之聯運者，京滬路方面；有蘇州至嘉興之蘇嘉公路

，無錫至江陰之錫陰公路，鎮江至揚州之揚鎮長途汽車，南京至蕪湖之京蕪公路，滬杭甬方面；有蕭山至紹興之蕭紹公路，杭州至安徽之杭徽公路，及紹興至曹娥江之紹娥公路等。行將完成之錫滬公路，不久亦可訂立聯運合同，實行聯運。

二 水道聯運

水道聯運，與內河各輪船公司業已全部辦理。京滬路，如崑山，蘇州，無錫等地，行駛各鄉村之內河輪船，滬杭路，如嘉興松江等地之內河輪船，均先後簽訂聯運合同，至與招商局辦理之水陸聯運，已擬具草案，現正付印，現路局不久即將由車務蕭處長，向招商局進行洽商，以期早日實現江海輪之聯運。

三 陸空聯運

陸空聯運路局，自進行以來，已二月有餘，前曾一度與歐亞中國二航

空公司接洽，並曾致函二公司詳商票價及時間等。昨已接歐亞公司復函對辦理聯運非常贊同，於票價時間等亦有所論及，現車務處正詳加研究，然後派員與該公司面洽，再行簽訂合同，俾完成陸空聯運。

第十編 保險業

第一章 保險之效用及要件

中國之保險事業，距今已有數十年之歷史，年來雖稍見發展，充其量，華商經營者，僅不過十分之一。上海爲東方保險業之中樞，人壽水火，運輸，汽車種種保險，佔上海所營保險事業之大宗，西商競爭之烈，華商實難與之抗衡。而西商交易之盛，咸多賴華人爲之攬攬，其經營保險業之現象爲何如，可知矣！茲分述之如下：

一 保險之效用

保險業者，爲一種社會事業，但有國營，公營，私營之分。其交易又係一種契約行爲，由甲方或稱保險者，與乙方又稱被保險者。訂立契約，

付給相當之保險費，如有危險發生，由甲方負賠償之責任也。既經保險之後，因危險發生之損害，已不由個人負擔，而由多數人共同分担矣！蓋保險之最大意義，並非在減輕災害之程度或竟消滅之，乃係將各種損失平均於多數人之間，以多數人之財力資助個人或一部份人之損失，則各人所負擔者，自屬輕而易舉。其於商業上之效用，可得而言者，約如下列：

(一)能使企業之安全 商人經營企業，投資所在，首重安全，惟危險之發生，無例外之倖免。如不加以預防，則所營之事業，可以毀於一旦。自保險事業起，商人付極少數之保險費，倘有不幸之災害發生，所受損失，可得相當之賠償。資本不致告絕，營業得以繼續，故保險對於企業之安全問題，實有莫大之助力也。

(二)增進商業之效率 凡商品之定價，恆根據成本及費用之多少，危險之程度如何，而定；換言之，商人在定價時，往往因危險發生之可能性

較多，而將價格稍稍增高，以防萬一。故此種危險，如能避免，不但商品價格可以低廉，而商業之效率，亦因以增加。例如投資出口業者，對於營業雖有相當把握，惟因海上之危險甚大，不免畏首畏尾，今有水險可保，則貨物航運，即受相當之保護，投資者可以高枕無憂。而商人之精力即可專心從事於營業之如何推廣，及其他事務方面之處置矣！苟無保險事業，則此出口商人，則不克從事經營，且其出口貿易隨時有失敗之危險。

(三) 提高商業之信用 近世保險事業之發達。蓋由商人對於保險漸有重視之故。例如銀錢業對於未經保險之商家，咸不願貸放款項，恐一朝發生火災，則借出之款，將全無着落也。又如輸出國外之貨物，例須附有三種單據，即匯票，提單，保單是也。此三種單據，占同等重要之地位，有匯票提單而無保險單，即不能向銀行或錢莊做押款。蓋航行中帶有危險，其損失即須由出口商負擔，而押款將無償還之力量！由此可知保險事業對

於提高商人之信用，實有莫大之幫助也。

二 保險之要件

保險專業，最重要者，契約。苟契約未經雙方簽訂，則不生效力也。既經簽訂之後，則雙方必須依約履行者也。其契約之成立，應具有下列五種之條件：

(一) 應具有真正之危險性 所謂真正危險者，係指財產被焚 或係生命死亡，而具有真正之危險性，是也。換言之，如係賭賽某種事件之將來是否發生，根本即無危險性之可言，契約自無由成立。

(二) 須多數人之共同結合 保險之最大意義，乃由多數人共同負擔一種或數種之損失，故各人之責任可以較輕。苟一種保險僅由兩人或數人負擔。一朝發生危險，其負擔之重，與一人完全損失，差別無幾，則失却保險之意義。故保險之第二必要條件，必須有多數人結合共同負擔發生之損

失，然後保險之目的可以達矣！

(三)危險程度可以計算者 各種危險發生之程度，應可以用算術方法分別計算之，此種計算，當然不能絕對準確。惟保險者，在規定保險費等級時，應預計各種危險發生之可能。例如一二十餘歲之青年，其人壽保險，決不應與一年已五十之老年人相等。

(四)保險之費用不應過大 保險愈普及，各人之負擔愈輕，此循環之理也。故保險之費用不應過大。過大，則投保者必不多，則範圍較狹，如有危險發生，各人之負擔即因之加重，與保險之原旨不相符合矣！

(五)所保之險須有相當價值 保險公司，大概對於危險發生之甚小者，例不負賠償之責，或契約明訂最小額限，蓋價值極小之保險，以其所費，往往不償所得，反使費用有增加之虞。

第二章 保險業之種類

保險事業愈進展，則西商保險公司，日必增多。在國際貿易上，中國實處於輸出地位，且爲一大漏卮之事業也。欲挽權利，非實行合作保險不爲功，上海爲東方保險事業之中心，保險業種類之繁多，大有日新月異之慨。茲以各保險公司營業方法而言，可分爲水險，火險，人壽險三種。略爲分述如下：

一 水險

水險者，水上保險也。或以船身付保，或以所載貨物付保，普通商人，多以貨物付保。在未保之前，先由貨主將貨之品名數量，裝載何船，運至何地，開具一單，交給保險公司，並指定保額，約定保期。但所保數額，不超過其貨物原價也。其保額以千元爲單位，例如值一千元之貨物，

而貨主素保二千元，照例不能應許，如遇危險發生，保險公司亦祇允許賠償一千元也。故保額常用整數，當議保之初，先須繳納保費，交由保險公司發結保單，及收條爲憑，航行期內，倘有損失，就憑保單及收條賠償，貨船抵目的地，保單卽行作廢，至保費之多少，根據危險程度而定。例如新船比較舊船賤，硝磺比較銅價貴，還有玻璃器具一類，極易損壞，保費當然稍高，惟在議保之前，應向保險公司預先聲明，同時並要求註明賠償方法，免以後另生枝節。

二 火險

火險者，因火災而生之危險之火險也。專保房屋傢具行李貨物等保險。其保費之多少，根據危險程度而定，例如西式房屋比較中式房屋賤，保險時期普通以一年爲限，滿期之後，可以繼續訂約。其中亦有短期保險，僅以數月或數週爲期者，如皮貨業商家暫時將貨物屯積堆棧，不久運至各

地推銷，其保險即用短期，當最初議保時，保險公司，往往派人到所保之地點視察房屋之建築如何，然後估計價值，並斷定所索之保額，是否和所保物價大致相符。議定以後，先須繳納保費，倘是多年舊戶，亦可以延期付款。保定之後，保險公司發給保單及收條各一紙，以資憑證。

三 人壽險

人壽保險者，以人之生命爲保險也。此種保險，與前兩種性質稍有不同，因爲包含儲蓄性質，其中可分爲終身保險，養老保險，等幾種。終身保險者，依照定章每年繳納保費，投保者亡故時，保險公司照投保者約定保額償付保金是也。養老保險者，通常定幾年爲限，如十年二十年三十年不等，分期繳納保費。期滿，照約付還，倘有未到年限而遭死亡，保險公司照約定保額賠償，是也。但在議保之前，保險公司，須先請醫生檢查投保者體格，約定所保金額，然後由保險公司發給保單。倘到期未遭死亡，

保險公司將其保金及利息一併歸還。至保險費率，應依照投保者之體質及年齡分別增減，如養老保險比終身保險稍貴，老人保險比壯年人較貴，弱者保險當比強者貴矣！

第三章 保險業之經營

一 華商經營

中國各埠，華商及洋商或西商所設之水火保險公司，其每年收入保險費總額究竟實數若干，向無統計可稽，無從確舉。惟據該業中極有經驗者推定，大約實收總額可達三千萬兩之譜，數目不爲不鉅，如許鉅額之保費，就中西商所得，約十分之九，而華商所得，至多不過十分之一而已。此項推定，頗與事實相近，今試舉一二八以後所有淞滬一帶戰爭區域內之火險保額，較爲保險業中人所易於估計者而論，大約保險總數有四千萬兩左

右，其中華商受保數目，較諸西商所受保險，約爲一與九之比，此乃事實，可無疑義。由此觀之，亦足以爲上述華商西商保險成數推定之佐證。華商公司全體所收之保費雖如是其微小，却因西商受保生意之中，有由華商公司經手而轉入於西商者。故華商於自保之部分以外，尙有回佣可以收入，並且中小階級之保戶，因與西商接觸機會較少，其愛國心亦較強，此類生意，每易爲華商公司所得。又華商公司之保戶，多數與金融界較有關係，即金融界本身，亦爲華商公司生意來源之一。

二 銀行兼營

銀行兼營者，指一般銀行而兼營保險之謂也。以上所述，乃今日以前華商保險公司所以尙能存在之理由。現在情形已經大變，其所起變化之最大者，莫過於有力之上海中國銀行家，忽然兼營保險事業，作爲其副業之一，間有一行獨辦或數行所合辦者，亦即用本行名稱或另用其他名稱者，

有純用華人資本，有兼收外人資本者，雖形式有種種不同，但皆爲銀行業之保險公司無疑，其實際辦法，幾與華商保險公司同。所謂實際相同者，卽指銀行業之保險公司，無一家不向西商保險公司開一個大大的後門，所謂大後門者，卽是銀行業之公司與西商公司聯合，定一分保成數，凡有生意，如銀行業之公司受保一成，或二成或三成者，西商公司卽當然受保十成或二十成或三十成以至於更多成數也。再者，受保之價格，雖然雙方已密定最低之價，但銀行業之公司，若爲競爭生意起見，可以放低保價以至於開一新記錄，亦無不可，祇須銀業行之公司肯照新低價受保一成，則其後門之西商公司，當然有受保十成，或二十成，以上之數字，無可諱言。以上兩種辦法，乃是開外國後門之不二法門，亦是其根本之所在。依此法門進行，自然發生影響，其首先受影響者，當然是不開外國後門之華商保險公司，因爲華商公司規模較小，胃口不大，凡有生意，如其保額稍大，

自己一家吃不進，即使由其同類之華商公司聯合分保，終是不過滿腹而已。結果，祇有奉讓與有後門之公司。至於低價或新低價之生意，更是應由有後門之公司受保，其不開後門之華商公司，當然不敢問津。但有後門之公司，何止一家，甲之胃口大，乙之胃口更大，丙之保價低，丁之保價更低，于是彼此競爭，從表面上言，固然是甲銀行業之公司與乙銀行業之公司相競爭，而其實際，確為甲公司之後門之甲西商公司與乙公司之後門之乙西商公司相競爭；是也。無論競爭是甲勝或乙勝，總之，不開後門之華商公司，終是分不到生意而已。

三 西商經營

上海西商經營之保險公司，大概仗其巨大之資本，較多之家數，競爭之方法，並利用華人為掙客。再由掙客，利用內地人民，比較富於愛國心者，故內地之掙客，常常頂着華商招牌，向當地保戶攬攬生意，頗收相當

效果。且今日銀行業之公司，尤其遍設於內地之有支行者，出面招徠保險，自然易於成功。因爲一般人民不知所謂後門不後門，祇知銀行與公司均是華商招牌，又何必捨低價不保，而投保較貴價格之公司乎？故西商保險公司，能坐受其相當利益者，不爲無因也。今後欲經營保險事業而圖挽救已失之權利者，惟合作保險之制度尙焉。

商業常識 第十編 保險業 第三章 保險業之經營

(附錄二)修正長江通商章程 (民國二十二年五月十五日公佈施行)

第一章 總則

第一條 舊章：自本章程暫行之日起，舊有長江通商章程，應即作廢。

第二條 船隻種類，在長江貿易之商船，分爲下列兩種：

(甲) 輪船；(包括所有用機器行駛之船，及其所拖帶之船隻在內。)

一、內港輪船，即按照內港行輪章程行駛者。

二、江輪即按期於長江各埠或上海與長江各埠間，往來行駛者。

三、海輪即航海輪船，越過吳淞向長江上駛者。

(乙) 民船及其他帆船：以上甲乙兩種船隻，對於海商法規，及各口關章，均應恪切遵守。

第三條 船隻經過吳淞：除華商航海民船外，無論何國商船，如入長

江上駛，越過吳淞，由江內下駛，越過吳淞者。均應按照本章程之規定，預先請由該處海關核准。違者，得將船貨一併充公。

第四條 通商口岸，及上下客貨處所：通商口岸，凡商船暫時准在下

列各通商口岸往來貿易。沿長江之鎮江，南京，（浦口）蕪湖，九江，漢口，沙市，宜昌，萬縣，重慶，及沿湘江之岳州，長沙上下客貨處所。凡商船准案照另訂專章。在下列上下客貨處所裝卸貨物。江蘇之南通縣，安徽之大通，安慶，江西之湖口，湖北之武穴，陸溪口。凡華商船隻，並准按照

另訂專章。在下列上下客貨處所裝卸貨物。安徽之劉家渡，宜昌萬縣間之巴東，巫山夔府，雲陽，萬縣，重慶間之忠州，鄆都，涪州，長壽。除華商民船外，無論任何船隻，不准在上列各處以外之長江沿岸地方裝卸貨物。違者，以走私論，按照關章罰辦。上下客貨處所，凡商船准在下列各處所，上下旅客並裝卸隨身所帶行李。江蘇之蘆溼港，（南通縣）江陰天星橋，（泰興縣）口岸，儀徵，安徽之荻港，華陽鎮，湖北之蘄州，黃之岡，黃州，新堤，荊河，（亦稱荊河腦）旅客行李內，不得夾帶漏稅貨物。違者，一經查出，得連同行李一併充公。中國政府，如因稅收上之需要，得將以下所列之任何通商口岸，或上下客貨處所，隨時酌予裁撤。或在上列各地點以外，另行添設通商口岸，或上下客貨處所。

第二章 輪船

第五條 內港輪船：凡內港輪船應遵照內港行輪章程辦理。若由江出海，或由海入江者。應將行程簿（華籍輪船）或內港輪船執照，及行程簿，（外籍輪船）呈由江海關或吳淞分卡查驗簽證。

第六條 江輪

（甲） 凡在長江常川貿易之華籍輪船，應將行程簿，呈交上海漢口或宜昌等處海關註冊，並由海關將簿內予以註明。此項註冊有效期間，以一年為限。每年應在江海江漢或宜昌關重新註冊一次。

（乙） 凡在長江常川貿易之外籍輪船，應將所執國籍證書，呈交該國駐滬領事公署。無領事者，應呈交江海關收存。海關於收

到該國籍證書，或接准該國領事公署書面聲請以後，即行填給江輪執照一紙，將船名國籍註冊噸數。及攜帶自衛槍械等項，詳細填註照內，俾資執據，該照有效期間，以當年爲限，嗣後應按年在江海關換領新照一次。但此項輪船，如在漢口或宜昌以上地方貿易，不返上海者。得在江漢關，或宜昌關，換領新照。以上持有江輪執照之江輪，所有呈報進口，呈請結關，起卸貨物，及完納稅鈔等項手續，應悉遵各口定章辦理。其船鈔項，如係華籍輪船，應在該船呈准註冊作爲江輪之口岸海關完納。如係外籍輪船，應在發給或換領江輪執照之口岸海關完納。

第七條 海輪

(甲) 凡華籍海輪，如入江上駛越過吳淞時，應向江海關或吳淞分

卡呈驗國籍證書及行程簿，俟由關填給。結關填單後，即可上駛貿易。此項海輪，在沿江任何通商口岸，所有呈報進口，呈請結關起卸貨物，及完納稅鈔等項手續，均與其他通商口岸一律辦理。迨該船駛回吳淞或上海時，仍應將行程簿呈由海關查明。該船應納稅鈔，業已完清，其他一切手續，亦均照章辦理完竣，方准出海。

(乙)

凡外籍海輪，如入江上駛越過吳淞時。其不往上海者，應將所執國籍證明書，呈交吳淞分卡收存。若往上海，應將所執國籍證明書，呈交該國駐滬領事署。無領事者，應呈交江海關或吳淞分卡收存。由關發給江輪專照一紙，將船名國籍註冊噸數，所裝貨物携帶自衛槍械，及駛往口岸，詳細填註照內，方可駛往上江貿易。此項海輪，在沿江任何通商口岸，

所有呈報進口，呈請海關起卸貨物。及完納稅鈔等項手續，均與在其他通商口岸一律辦理。至該船駛回上海或吳淞時，仍應將江輪專照，呈繳海關。由關查明該船應納稅項業已完清，其他一切手續，亦均照章辦理完竣，方由關函致該國領事，或逕將該船國籍證明書發還具領，俾便出海。

(丙)

凡華洋航海船隻，如未持有船鈔執照，應於駛行入江時，向江海關或吳淞分卡完納船鈔。如在沿江通商口岸，適值船鈔執照限期屆滿，應即在該口海關換領新照。

第八條

輪船貿易：凡在長江沿岸貿易之輪船，對於繳納稅項事宜，應與其他通商口岸一律辦理。除政府對於征稅地點，另有規定外，所有進口稅：應在卸貨口岸於貨物放行以前交清。出口稅及轉口稅，應在裝貨口岸，於貨物裝船以前交清。於裝

卸貨物或轉載等事，所有報關查驗；及請領准單各項手續，亦均與其他各通商口岸一律辦理。

第三章 民船及其他帆船

第九條 民船及其他帆船。

(甲) 帆船：凡華商航海民船，無論向上駛行，或向下駛行。經過江陰地方，應先將國籍證書，及掛號簿等，呈交江陰海關查驗。

(乙) 凡華商經營外洋貿易民船，自外洋駛來，或駛往外洋者。應在江陰地方，呈報海關，聽候查驗，並將應完納稅項，全數繳清。

(丙) 凡洋商租用華籍民船者，祇准裝運洋商所有貨物，往來通商

口岸，並應向海關出具保結，請領特別執照，該保結內，應担保所裝確係洋商所有貨物。俟運抵一通商口岸，起岸完稅。倘該貨並未運抵通商口岸清完稅項，處以照稅額五倍之罰金。嗣後海關對於該洋商所租用之民船，事不准予結關。所有此項民船之報關起卸貨物，及繳納稅項等事，應與划船一律辦理。

(丁) 凡外籍帆船及划船，應在上海呈由該國領事公署，或逕行呈由江海關或吳淞分卡，請領江輪專照，並應與外籍輪船互守同樣章程。

第四章 結關等項

第十條 結關：凡在長江貿易之輪船，外籍帆船，及洋商租用之民船

，應向出口海關請領結關單照。俟駛抵指運通商口岸時，應將該項單照呈交該口海關查驗，方准起卸貨物。如結關單內所載貨物，有未全數起岸情事，以走私論。

第十一條

雜項：凡在長江內行駛之商船，如遇江海關巡輪，令其呈驗單照，該船應即遵辦。倘未領有單照者，應依照海關法規內懲辦走私船隻條款辦理。凡在長江貿易之船只，或其所拖帶之船隻，無論駛往水上或下水，海關得將船艙加封，並得遣派關員隨時監視。凡商船中途經過沿江各通商口岸時，如不入貿易，可無須呈請結關。但各該口海關，如令其將江輪執照，行程簿，內港輪船執照掛號簿，或其他各項單照呈關查驗時，該船應即遵辦。

第十二條

附則：本章程係暫行規定，如有未盡事宜得隨時修改之。

外埠
寄費
加一

商學必備

合購
兩種
不加

上海市場論

再版

每冊
銀壹圓

商業
應用

珠筆算合璧

六版

每部
實價銀一元二角

估幣法

再版

每冊
銀壹角

錢莊學

再版

每冊
銀壹圓

中華民國二十三年八月初版
〇〇〇一—一〇〇〇

商業常識

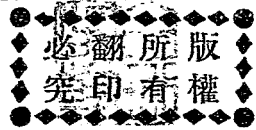
每冊實價銀五角

印者
行人兼

東台施伯珩
西門外安瀾路瑞慶里

總發行部

上海商業珠算學社



啓新書局
棋盤街

現代書局

作者書社

黎明書局
新亞書局
生活書局

代售處

上海

四馬路

