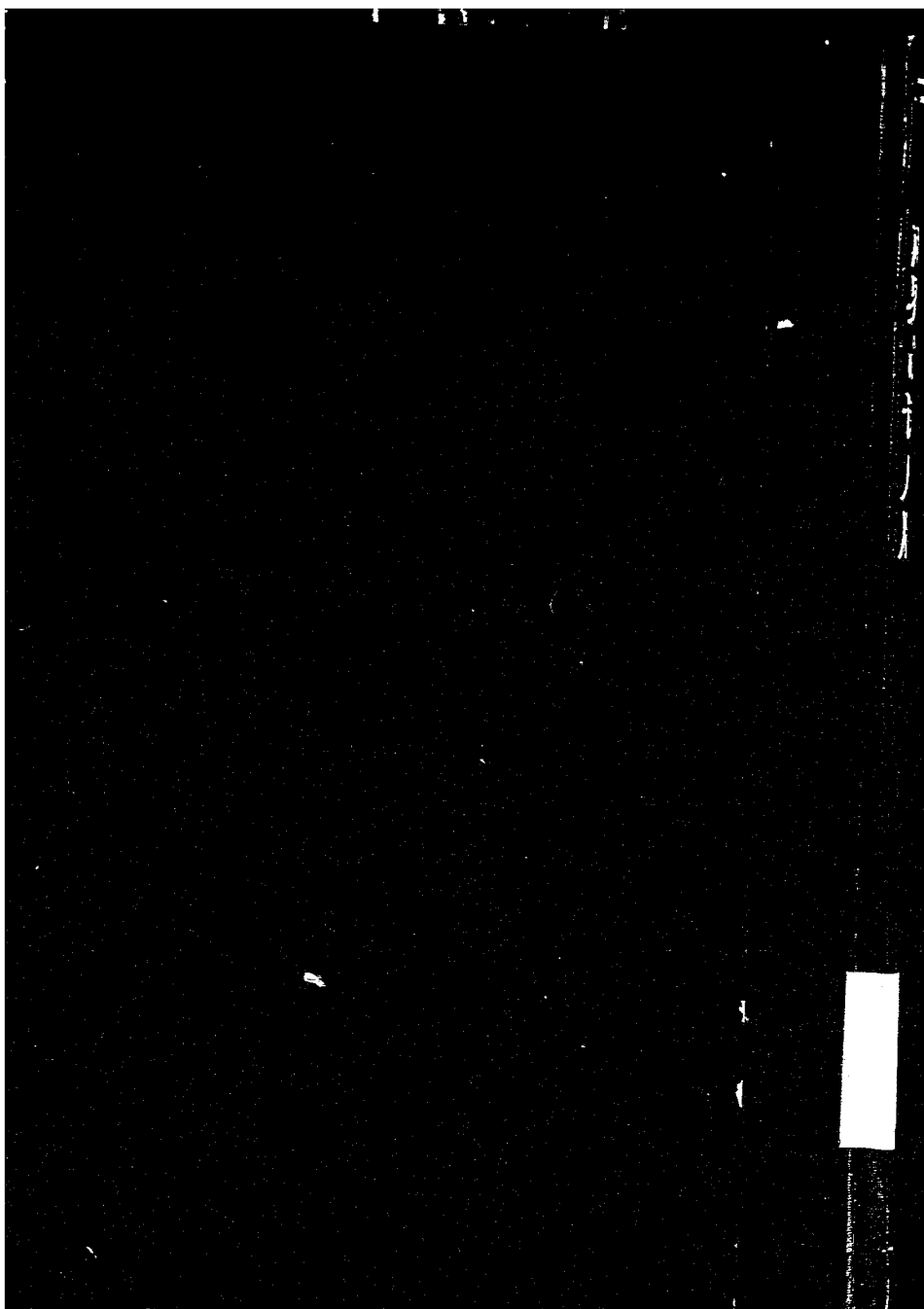




商界白話尺牘

上海文明書局印行

M6
H152.3
243
12

商界白話尺牘卷下目錄

介紹類

介紹報關行
請介紹轉運公司
託友介紹保險
介紹往來
介紹辦貨
介紹參觀船廠
介紹採辦軍裝
介紹摺客
商界白話尺牘 卷下 目錄

貿易類

新出貨品請代推銷
請配新貨暫記帳
復請先滙半數
請速發貨
催出定貨
覆允即日出貨
託友辦貨



3 2169 6972 9

D 391362



來貨不合請調換

聲明遺失圖章

答復貨已照換聲明錯誤

請寄貨樣

某貨請緩辦

聲明加記

聲明開設分店

詢問類

請減貨價

問友註冊手續

答復減讓一半

答復公司註冊辦法

請更正帳目

問友商標註冊處

寄貨樣請陳列

答商標註冊辦法

託友探問貨價

問某店是否殷實

答復市價已有起色

問當地市況

聲明推併店股

問派往分店夥計行如何

問分店虧折原因

問何貨可屯

招徠類

新張招徠生意

論招徠顧客方法

論窗飾爲招徠妙法

論多設商品陳列所

論接待買主

論廣告撰法

招堆客貨

論與外人交易

商界白話尺牘 卷下 目錄

借貸類

股本不敷請暫借

託人擔保借款

代人借貸

向友借貨物

向人借器具

向友借川資

答復允借

覆友不允照借

覆友允借一半

向本店借薪水

還借款

借款緩還先付利息

匯兌類

復友問匯銀至鄉鎮

請免振款滙費

告友郵局滙洋辦法

覆友滙款至外國辦法

貨款請用電滙

論滙劃之法

通運類

告夥友裝包宜慎

問友運禁品辦法

答復前函

告友運鈔票法

告友注射針請護照

託商會請還被扣小洋

答復前函

代運橋工物料請免稅

答復前函

論車運之便

問運鉀綠養辦法

答復前函

典押類

復友典當種類

復友問典當利息期限

復友珠鑽計息辦法

復典當被火賠償

託友用道契押款

答復前函

股票押款請作保

請代催押款

復友珠鑽押款爲難

告友願將招牌出租

商界白話尺牘 卷下 目錄

代友押款

歸還押款

懇託類

託友代庖

託帶家信

託覓店屋

託查冒牌

託搗銷出品

託友代售股票

莊票遺失請止付

託代運貨

託原薦說情

籌商類

籌設商聯會

商請派生赴廠練習

籌商代夥友請表揚

籌辦商業學校

籌復商團

籌議建設公所

籌議辦理認捐

籌議春盤增價

籌議商界文函改用白話

商界白話尺牘 卷下

▲介紹類

●介紹報關行

某某先生：

前天到寶號道賀，遇着來賓最多，你正忙於招待，沒有工夫暢談，當下略坐就回來了，近來想你生意一定很爲發達，所有進口出口報關納稅的事，自然是很多的，這裏面手續雖然不算煩難，但若生手辦起來，非但摸不著頭緒，有時反弄得吃虧，所以我打算介紹一家報關行給你，辦事是很靠得住的，他的招牌叫做慎興和，開設在某某路第幾號門牌，已經二十餘年，代客報關，公平穩妥，從來沒有誤過事，內中有一位張萊卿先生，乃是我多年至好，我們小號裏一向都是

託他，你若有委託的事，只要打第某某號的電話給他，他自會前來接洽，用費一定格外克己，請你放心就是了。

某某謹啟

● 請介紹轉運公司

某某先生：

前天到行裏奉訪，遲了一步，據說你已經公畢回府了，總算空跑了一趟。現在有一件奉求的事，就是我們廠裏新出的某某牌肥皂，目下頗得北方的信用，銷行甚廣，每月約有五六千箱左右，各處寫信來定貨的，還有不少，必須要裝運捷速，才能夠供給，我打算從火車裝去，必須有個妥當的轉運公司包辦，方不至於誤事，不知你那邊向來和那家交易，如有曉得底細的，請你介紹一家，先把牌號地址詳細指示，我好去當面接洽，免得茫無頭緒啊。

某某謹啟

● 託友介紹保險

某某仁兄：

今春在暢園聚談，十分快慰，一別之後，又是三個多月了；近來聽說貴友所辦的宏益紗廠已經開幕了，對於保險這一層，凡是廠屋棧貨以至水陸裝運，一定有大宗的生意，所以各行捐客都紛紛的前去招攬，但保險的利益，雖說人所共知，上海滑頭行家却也不少，倘若所託非人，勢必至於弄到一無結果。我這裏經理的某某公司，乃是我國最大的資本家所設，開設上海已經五十年了，資本的雄厚賠償的捷速，是你素來所曉得的，我也不必多說了，務必請你向貴友處介紹一聲，無論水險火險，保費必當格外克己，這是雙方都有利益的事，所以敢專函奉求，或者請你寫一封介紹的信，給我自己去投也可以的，請你自己斟酌罷。

某某謹啟

● 介紹往來

某某先生：

許久沒有見面，想你生意發達，定是和歲月一樣的增高上去，這是我所頌祝的。現有黃子蘇君，是我多年老友，向做洋貨生意，今秋自己獨出資本，在南京路中市，設了一家鼎盛呢絨號，很可以有些盈餘，近來天氣漸冷，正是生意上市的時候，不能不多進些新貨，打算和貴莊立摺往來，場面上可以活動些，所以轉託我來介紹。黃君爲人向來勤儉，做事又極謹慎，決不致於有什麼意外的事，這是我所深曉得的，至所往來的數目，請你斟酌就是了。

某某謹啟

● 介紹辦貨

某某仁兄：

前次路過上海，種種叨擾，我至今心裏還抱著不安呢，現在又有一事奉託，舍親龐子鴻君新近在鎮上盤進了一家洋廣貨店，改了字號，仍舊開張營業，因

爲店裏缺了的貨物不少，親到上海去採辦，不過他還是頭一次出門，一來人地生疏，二來生意上又不甚熟悉。所以我囑咐他徑投寶號，請你按着清單照批價配給他，其餘寶號所沒有的貨色，也請指點他到公道行家去，免得他吃虧，我們兩家都感激不盡了，倘若他所帶的資本不夠，缺少尾找，請你不妨暫時記帳，好在這回交易既成，將來可以永久往來，遇着他店裏配貨，你們可以直接通信，用不著我再轉折了，你可以爲然麼？

某某謹啟

● 介紹參觀船廠

某某先生：

屢次想到廠奉訪，爲著曉得你公忙，不敢來惹你的厭煩，又看見報上載著，貴廠的製造，馳名中外，這都是你調度的成績了，可喜可佩。我有個朋友某某君，在外洋學習機械科多年，現在畢業回國，打算考察中國工藝，素來仰慕貴廠的

規模完備，久要實地調查，苦於無門可入，曉得我們多年至好，特囑我寫信介紹，我也曉得你廠裏工作是很忙的，只有請你在星期日，犧牲兩小時的工夫，我們自當前來擴充眼界，得益不淺，倘蒙允許，就請指定時間，給我個回音，我們總還辦就是了。

某某謹啟

● 介紹採辦軍裝

某某先生：

昨天在席間晤談，曉得你這回是奉了某督軍的委任，到上海採辦大批軍火，想來這幾天工夫，各行裏派人來拉攏接洽的已經不少了。但是這宗生意，關係很大，倘若不曉得根柢的，輕易作成，非但是虛擲了鉅款，將來誤事不淺，現有某行乃是某國某名廠駐華經理，所出槍礮彈藥環球久有聲譽，我的朋友王玉春便是這行裏的華經理，前回某某等省所辦軍火，就是他經手的，價廉物美，人

所共知，我所以敢替他介紹，王君爲人素來誠實，你接見之後，一談就曉得我的話不是虛譽了。

某某謹啟

● 介紹搨客

某某先生：

近來看見報上，你所組織的某某公司，部署已經完全，指日就要開幕了。現在有搨客何少良，乃是寧波人，辦事極爲誠實，向做進口生意，無論五金正頭等貨，都可以代辦，小號裏與他交易多年，從來沒有誤過事，你那邊新張時候，用貨一定是多的，所以我叫何君帶了貨樣前來，請你斟酌揀選，如有用得着的，當面議價就是了。

某某謹啟

▲ 貿易類

● 新出貨品請代推銷

商界白話尺牘 卷下 貿易類

某某先生：

前天接到來信，因為我許久沒有通問，大有責備的意思，但我却並不是偷懶，我想現在中國的商業，若不是獨出心裁，專靠摹仿，斷乎不能興旺，近來我這廠裏，又發明了幾種化妝品，都是屢經試驗，很有成效的，初次上市，定價也很低廉，為推廣起見，代售的地方却是越多越好。寶號裏向以提倡國貨為主，現特寄奉化妝品五種，每種各一百瓶，共裝兩箱，請即查收，代為推銷，將來收款，可照價碼七折計算。其三成作為代銷的利益，倘若能夠設法多銷，還有特別酬勞，附去簡章一份，請你一看就明白了。

某某上言

● 請配新貨暫記帳

某某先生：

月前寄去一信，並由鼎和莊匯奉貨款一百六十元，想你已經收到登帳了。

現在正是新貨上市的時候，今年這邊鎮上收成還好，市面可望略有起色，小號目前缺貨甚多，不能應門市，開去清單一張，請你趕緊照數配好，即裝烏篷船運來，免得耽擱，至於貨款，請你暫時記帳，因為門市生意，都是零星收進，至遲年底總可清還，決不至於有誤。想彼此交易多年，總可以相信得過，沒有不能通融的。

某某謹啟

●復請先匯半數

某某先生：

前次匯到莊款，我已經收在你帳上，另有回信寄去，想早該接到了，今晨又遞到來信，附有配貨單一張，本來是應該照辦的，但檢查寶號舊帳，還有結欠二百數十元，沒有付清，這回照來單所開，貨價約在八百元左右，總算起來也不過千元，彼此交往多年，本來沒有什麼不放心的，不過小號定章，舊帳未清，不能再

欠，且所付上行都是現款，實在無法籌墊，現在寶號既請通融，我也不敢固執，請你照新帳數目，先付一半，款一匯到，我這裏立刻裝貨，決不致遲誤，其餘的數目，準待年底算清，想你也明白其中爲難情形，總可以原諒的。

某某謹復

● 請速發貨

某某先生：

敝處所定的貨物，前次接到你的回信，說是准定十天內運出，我們很是盼望，現在已經過了半個月了，還沒有消息，不知是什麼緣故？這回的貨物，我也是替別人辦的，定有限期，他們已經來催問過幾次，我實在無可回答，只有請你顧全信用，就近下次輪班裝到，先把提單掛號寄下，以便派夥在碼頭等候。倘若寶號實在不能承辦，也請你早些說明，我可以改託別家代辦，但因遲延所受的損失，仍要歸寶號賠償，這是商界的通例，請你注意就是了。

某某謹啟

● 催出定貨

某某先生：

彼此不見面，又是一個月了，前次承你看定的貨，只付過一百塊定洋，當時說明至遲月底，將貨款付清，即行出貨，豈知現在過期已是半個月了，不但是不來提貨，連信息也沒有，但近來貨價漲上不少，若再遲十天不來付清貨價，把貨出清，將來過期一天，有一天的棧租，除定銀充公之外，一概要歸你擔任，定章如此，不能原情減讓，不要怪我沒有預告就是了。

某某謹啟

● 覆允即日出貨

某某先生：

兩次來信我都收到了，所定貨物，過限已久，我沒有一天不想著的，實在因為家裏出了一件意外的事，到寧波去走了一趟，耽擱了一個多月，心裏十分抱

歉，現在已於某日回店，休息一天，就把貨價備齊，乘江輪前來出貨，大約幾天功夫，貨價還不致大有出進，承你指示一切，我很感激的，好在不久就要見面，再達謝意就是了。

某某謹啟

● 託友辦貨

某某先生：

春間一別之後，轉眼已經半年了，我因為俗務紛忙，不能多寫信，想你總可以原諒的，敝廠所用各種機器，本來是在英國辦的，現因年深日久，有幾部已經不能使用，非另換不可，茲寄上圖樣一張，請你就近在倫敦某某廠代定，並要講明在上海交貨，所有一切裝卸水腳保險關稅都包括在內，免得臨時結算煩瑣，該價多少，請你開出來寄給我，即交某某銀行匯去，決不至於誤事的，種種費神，叨在至好，等你回來再道謝罷。

某某頓首

●答復貨已辦齊

某某先生：

上前寄來一信，並匯到英金若干鎊，我前後都收到了，你所要用的機器，我前天親到某某廠裏去接洽，據說存有現貨，可以不必定製，只要等他把附帶的零件配齊了，就可以裝輪起運，大約到華的日子總在九月底邊，現在把定貨單先寄給你，請你派人照數點收，就可以直運進廠，免得再落棧房，又多一宗費用，承你見委，些須小事，應得効勞的，以後不要再客氣了。

某某謹啟

●來貨不合請調換

某某先生：

昨天某某輪船到埠，接著來信，並裝來某某貨十二箱，因為彼此交往多年，諒來不至於有差，當下就堆到棧房裏去了，今天將某物開看，才曉得盡是次等，

比對原來貨樣，非但身本相差甚遠，就論顏色也不相同，這種貨物，敝處難以脫售，忙把各箱開看，幸而尙有一半可用，其餘六箱，只好另裝某船退還，究竟不知是怎樣弄錯的，請你調查明白，另換上等貨運來，倘若一時缺貨，也請你回覆我，照六箱數目結算就是了。

某某謹啟

● 答覆貨已照換聲明錯誤

某某先生：

昨天某某輪船到埠，接到你的來信，並附退貨六箱，都收到了，我看了也很爲詫異，當下詳細調查，纔曉得是被裝貨人弄錯的，因爲這種貨，我們本分幾等，箱上都貼着標記，這回誤把甲種標記，貼在乙等箱子上面，臨時又沒有檢點，所以才有這回的錯誤，並不是有意朦混，現在我已將裝貨人大加申斥，另選頭等貨六箱，親自看過加封，就交原船帶奉，請你查收開看，包你一定滿意的，這件事

我實在抱歉，所有這回退貨的往來水腳，概由小號擔任，請你原諒才好。

某某謹啟

●請貨緩辦

某某仁兄：

月前寄去一信，並由某某銀行匯去銀幣一千元。諒你早經收到了，我託你辦的某貨，近來因爲大雨連綿，黃河水勢驟漲，道路不通，非但是北方客幫一時不能前來，就連本地銷場也很呆滯，只有請你暫緩買進之一法；所有前寄寶號款項，請你揀一家妥當銀行代存，等得市面稍有轉機，或是另辦別貨，我再打電報來奉託就是了；種種費神，只有心感，我也不說套話了。

某某謹啟

●聲明開設分店

某某先生：

不見面又是一個多月了，敝廠漢埠的批發，向來都是託某某號就近代辦，近來爲着生意漸多，展轉周折，未免有許多不便之處，所以特在某某街設立經理處，已於六月二十三日開幕，我們爲著酬答顧客起見，所有敝廠出品，隨時都有現貨，價碼也照本廠一樣，所有某號代辦的事，就從這天取消，倘有經手未完的事，凡是有敝廠定單的，概由本廠直接交貨，決不有誤，其餘帳目概歸該號自理；寶號每年交易最多，所以特函聲門，想你也一定贊成的。

某某謹啟

● 請減貨價

某某先生：

昨天接到來信，附某貨兩箱，又發單一張，檢看這回的貨色，和上次不相上下，近來又沒有天災人事的變動，照來帳所開價目，竟漲起四分之一，這是什麼緣故呢？近來市面清淡，我們零售若再漲價，一定無人過問，倘若仍照向來定價

售出，又怕無利可圖，有這兩種爲難，只有還是和你商量，請你把價碼減削，仍照上次的定價辦理，只要能夠多銷幾箱，在你通扯起來，也不至於吃虧，將來果然大市增漲，確有理由，敝處自然一律照付，決不敢再分外要求，想你總可以原諒的。

某某謹上

● 答復減讓一半

某某先生：

昨天接到你的回信，爲着這回貨價增漲，要想減讓一次，如果辦得到，我豈有不願遵命的，實在因這種貨物，近來來源稀少，盤子逐步看漲，敝處因與寶號交往多年，所開價目已經格外克己，若是別家出了一樣的價錢，還怕沒有這種貨物呢，請你就近一打聽就曉得了；但你所說的種種爲難，却也是實話，我要再固執，未免太不情了，只有照這回所增的數目，減去一半，彼此都不致過於吃虧，

不過這種通融辦法，只能一次，將來不能援例，這是我預先聲明的。

某某復上

●請更正帳目

某某先生：

前天接到你的來信，又抄帳一張，我這裏逐項核對起來，稍有不符的地方，照我的帳冊上，三月初五日，曾付過規元九十兩，當時蓋有寶號回單爲憑，現在帳單上沒有開列，又六月十五日取過鈕扣二十四打，現在帳單上誤寫六十四打，所以結總算起來，多了一百幾十塊錢，大約是年近歲逼，辦事人一時匆忙，沒有詳細檢點的緣故，這種筆誤大家都不能免的，現在我已將帳單上注了出來，仍舊寄回，請你覆查比對，把數目更正寄來就是了。

某某頓首

●寄貨樣請陳列

某某先生：

前天接到來信並章程一份，曉得貴會所辦的陳列所定於八月一日開幕，凡是各省出品，都可以送所陳列，這是貴會提倡實業，推廣國貨的美意，工商兩界沒有不欽佩的，我們廠裏研究棉絨織品多年，爲圖暢銷起見，所定的價目，都是很低廉的，還苦於不能推行別省；現在把所有的出品，每種備就若干件，共裝兩箱，另附目錄一本，所有用場價目，都詳細開在上面，請貴會准留一席之地。一陳列，還要請隨時吹噓介紹，將來倘得進步，都是貴會所賜了。

某某謹上

● 託友探問貨價

某某先生：

許久沒有見面，我那一天不想著你呢，我春天在上海所進某貨，當時爲了行情不對，一直堆在棧房裏，轉眼已經半年了。近來客幫採辦，是否比前踴躍，行

情可能略見活動麼？請你替我打聽明白，就寫信告訴我；因爲日子太久了，不但貨色容易霉壞，賠貼棧租愈多，更不合算，所以務要請你幫忙，只要不至於十分吃虧，我便想脫手，並不望多有盈餘，想你那邊消息靈通，總肯指教的。

某某謹啟

● 答復市價已有起色

某某先生：

昨接來信，彷彿面談，我很欣慰的，所問某物行情，我本來時常留意，自從得信之後，這幾天又與某幫接洽，曉得近來去路雖多，來源却也不少，所以市價總是平平，但據大市看起來，一到秋初定可看漲，可望加至二分錢上下，不過市情早晚不同，倘若寫信奉告，不免誤了事機，最好七月間，請你親自到上海來走一趟，或者還可有些把握；不但是我們可以借此聚談，就有別樣生意也可以見機

行事，豈不是一舉三得麼？

某某謹上

●聲明推併店股

某某先生：

自從上年秋間，在某處會面之後，別來又快一年了，現在我所鄭重聲明的，就是我從前和某君、某某君、某某合開的豫和祥皮貨號，當時議定託某君某某充當經理，已經五年多了，生意是很不錯的，因為我現有別事，要到香港去，隔離太遠，諸多不便，所以我自願退股，已經憑著中人，把我所有的股本，歸併與某君某某名下，立有歸併據等項，各人拿著一紙做了憑證，從此我便脫離了某某號的關係，無論他們賺錢蝕本，我一概不過問，就是他們和各莊號往來的帳目，或存或欠，也一概與我無干，請你注意就是了。

某某謹啟

●聲明遺失圖章

商界白話尺牘／卷下 貿易類

某某先生：

前天在某處一面，彼此有事，沒有來得及叙談，我心裏很覺不安的，現在有一件事要請你注意，昨天我到某處收帳，在路上遺失圖章兩個，一個是正方形，上面刻著篆文某某之章四字，另一個式樣畧小，乃是長方形，刻著篆文某某二字，雖派人尋覓幾次，毫無跡影，恐不免落在匪人手裏，現已登報聲明，從某月某日起，若是那兩塊圖章發現，作爲無效，另製了兩個腰圓式的圖章，名號之旁，都配有英文，爲的是使人容易分別，以後凡是銀錢貨物往來，都用這新章爲憑，請你留意就是了。

某某謹啟

● 請寄貨樣

某某先生：

前接來信，曉得貴廠新出某某貨品，純用本國原料，不但是樣式新奇，且又

經久耐用，真不愧價廉物美四字，足見貴廠財力雄厚，辦事進步，我們極爲佩服，一面又廣告同業，近來已有幾家來說，都願意代銷，不過他們的意思，須要先看了貨樣，纔能夠訂定推銷的數目，因爲近來同類的出品很多，非詳加比較，不能顯出優劣，而且全靠空談，亦不容易引起用戶注意，請你見信之後，把各種貨樣多寄幾分，我好替你分佈啊。

某某謹啟

● 聲明加記

某某先生：

前寄去某某貨若干種，諒你早經收到了；現在敝處股東因爲意見不合，已經拆股，另由某某等新股東承接，仍託某某爲經理，大加改良，重新組織，仍用原牌號，特加某記二字以示區別，現已登報宣布，所有以前往來，概與某記無涉，以後另歸某記交易，所出貨品自然格外道地，請你源源惠顧，一試就曉得了。

某某鞠躬

▲詢問類

●問友註冊手續

某某先生：

許久沒有到府奉候，我心裡又是紀念又是抱歉；現在有一件事要請教的，我們這公司已經收足股款，立刻就要開辦，照章須要在農商部註冊，才能夠得正式的保護，但不知應該用怎樣的手續，需備多少費用，由什麼機關核轉，請你詳細告訴我，我們好照着進行，如果有印就的章程，請你借給我看，那就更感激了。

某某謹啟

●答復公司註冊辦法

某某仁兄：

昨天接到來信，曉得你辦的某某公司，開辦有期，將來生意發達，這是可以預賀的；註冊的辦法，今年五月裏，農商部曾經頒布一種修正公司註冊規則，附有修正公司註冊施行細則，是最靠得住的，現在商會裡有刷印的，不妨取來一看，只要照著規則裡第一第三兩條，和施行細則裡面第三第十二兩條，一一備好，請本縣知事呈轉，不過內中的呈請書同各種文件，每樣都要繕寫五份，方能夠用，還有一件要曉得的，上縣署的呈文，要買官紙來騰寫，還要貼用一角的印花稅票，纔能有效，請你注意就是了。

某某謹復

● 問友商標註冊處

某某先生：

敝處所製學校用各種文具儀器，向用松塔商標，又因為設在內地，所以只在本地官廳立案，出示保護，近來工料一切更加講求，銷場已漸推廣，不料有些

貪利無恥的人，把劣貨來冒牌，魚目混珠，實在可恨，現在打算把松塔商標註冊，享受保護利益，不知政府會否定有章程，要用怎樣的手續，機關設在那裏？想你是商界前輩，如果能夠詳細指示，我們很感激的。

某某謹啟

● 答商標註冊辦法

某某先生：

昨接來信，曉得你所辦的工廠營業發達，這都是你平日研究的功效，我很欽佩的；商標註冊的事，農商部雖也幾次派員調查，參考各國現行辦法，因為與中國情形不合，至今還沒訂定良好的章程，所以還沒有正式註冊機關；有些洋商為著保護自己權利起見，都到海關去掛號，作為註冊的預備，他人自然不敢仿冒，這種辦法還是從前清定的，民國以來竟相沿成例，但只有上海天津兩處海關可以掛號，別處海關是沒有的；近來看見報紙上，農商部已派員在上海設

立商標登錄籌備處，但外人尚不肯承認，貴廠如有意註冊，似乎在海關掛號爲妥，請你斟酌就是了。

某某謹啟

● 問某店是否殷實

某某先生：

歷年諸事多承你的照顧，令我永久不忘，現在又有奉託的一件事，因有某陸陳行，開在貴縣東關，近來屢次託友人盧君介紹，要想和敝處往來，盧君雖在我這裏交易多年，但對於某某行却不能曉得底細，又不好拒絕，究竟他這行裏存貨現有多少，共有多少資本，經理某君有無名望，是獨家開的，還是集股開的，向來在貴縣可有些名譽麼？想你近在咫尺，總有些見聞，請你詳細覆我一信，我好打定注意啊。

某某上言

● 問當地市況

某某仁兄：

許久沒有會晤，據遼陽回來的友人傳述，近來營業日見發達，我很羨慕的。敝處近來生意還可敷衍，奉吉一帶寫信來辦貨的也不少，所以打算在那邊設個分店，但不知市面怎樣，金融情形如何，銷場可有把握，匯兌機關便當，請你詳細告訴我，我好定見，將來租賃店面一切，還有許多的事要奉託呢。

某某頓首

● 問派往分店夥友品行如何

某某仁兄：

月前你到店裏來，剛好我在安慶調查市面，沒有面談，心裏很為悵悵；上年友人薦來施某，我當時看他人還能幹，所以派他到你那邊去幫助寫帳，現在已經半年多了，不知他品行如何，操守可還信得過麼？可能沒有嗜好麼？因為現在

另有用他的地方。想和你共事多日，比我曉得的詳細些，務必據實寫封信來，還要暫守秘密，不必宣揚纔好。

某某手泐

● 問分店虧折原因

某某先生：

昨天你來的全年帳略，我仔細看了一遍，結算竟虧短到七百多元，可算出乎意料的事，計算起來，今年發去的新貨不少，並沒有見你來報告有什麼滯銷情形，而且同是一樣的分店，天津煙臺兩處，場面也不相上下，都還有些盈餘，就是你那邊，上年也還能夠扯直，比較起來，未免相差太遠，究竟有什麼特別原因，請你務必詳細覆我一信，如果有應該改良的，也可以從長商量，我並不是不信任你，請你不要誤會啊。

某某謹啟

● 問何貨可屯

某某仁兄：

彼此不見面，又是一年了，我自從做某貨失敗之後，縮手已久，近又住在鄉間，對於商情更多隔膜，但我們既進了商界，只有在本業裏求生活，所以寂寞久了，又想出來一試。我想生意這件事，不外乎懋遷有無，居積待時，兩個法門，我現在既不能遠出，只有囤貨謀利，不過也要靠著眼光看得準，不是可以任意嘗試的；想你見聞既廣，熟悉情形，現在何物價值最爲相宜，日後可以看漲，請你詳細指示，將來倘能收之桑榆，都是你的厚賜了。

某某謹啟

【註解】懋遷有無

運產地之物，至缺乏處售賣，

居積待時

賤時買進，待貴時賣出，

收之桑榆

桑榆晚景，言早

晨所受之損失，晚間收來補償，乃比喻之詞，

▲招徠類

●新張招徠生意

某某先生：

綢緞這樣東西，近來花樣顏色日見翻新，價值更是參差不一，連用戶也無所適從了；我們想要補救這種弊病，所以特備大宗股本，在某某地方，開設某某號綢緞局，所有的貨品，都是派了夥友，到各出產地方採辦來的，花色格外道地，質料異常堅緻，就貨定價，務使顧客一望而知，絕不至於受欺；寶號正在製辦新貨的時候，用料必然很多，請來選擇，我們非常歡迎，倘要定織各種新鮮花樣，我也可以向各機坊代辦，決不會誤事的，請你快來罷，某某謹啟

●論招徠顧客方法

某某先生：

昨接來信，爲了近來門市生意清淡，要想個招徠顧客的法子；據我的私意，寶號既是正當商店，總要從實際上下手，萬不可學那些欺騙行爲，近來許多滑

頭店家，有在窗上寫著（盤店在即，落得便宜）的，有寫著（幾週紀念照碼幾折）的，就算能夠欺騙一時，斷不能持久，況且稍有見識的，都能曉得他靠不住，徒惹人好笑罷了。所以我以為最好的招徠法子，不外乎貨真價實，櫃友待人和氣，多登廣告，這幾樣都辦到了，日久自見功效，想你也以為然的。

某某謹啟

● 論窗飾爲招徠妙法

某某先生：

前天聽了你的大教，令我茅塞頓開；我看不論什麼生意，都要能夠招徠主顧爲第一，至於招徠的法子，除了登廣告之外，還有窗內的陳飾也是要緊的；外國人把這件事當做一種專門學問，凡是大商店，都請著夥友，專管更換窗飾的事，每日花樣不同，務令行人注意，近來中國像上海某某等公司也有仿辦的，效力不在廣告之下；因爲你店裏有些什麼貨品，外人不能全知，看了窗飾，就是不

識字的人也曉得了，又有人要買這件東西，不見得時時記在心上，看了窗飾，便可以想起來了，更有人本不想買這件東西，看了窗飾，偶然可愛買去，便多出生意來了，其餘益處還有說不盡的，你可以爲然麼？

某某謹啟

● 論多設商品陳列所

某某先生：

外國商務的興旺，不是很可驚羨的麼？他們的法子雖然很多，就是多開賽會也是一種，我們雖一時仿辦不到，最好能多設商品陳列所，這利益也就不小，陳列所的性质，是把各省的出品，聚集攏來，互相比賽，大家存了競爭心，自然不肯退讓，而且既有了陳列所，人人都可以進去遊覽，直接可以令出品改良，間接更可以推廣出許多生意來，法子沒有再好的了，不過近來只有幾個通商大埠已經開辦，內地還沒有舉行，如果有人把借此可以招徠生意的話，詳細說明，大

約沒有不贊成的，你在商界頗有些勢力，何不提倡起來呢？ 某某頓首

● 論接待買主

某某仁兄：

昨接來信，承你問我選擇夥友的法子，我以為總要和氣爲第一，又要能夠和店主痛癢相關，生意自然沒有不發達的了；往往有些不懂事的櫃夥，見買主走上門來，彷彿怪他多事，總要推開纔好，不知他開店爲著何事，所以我以為對於買主，凡是老主顧，就該把向來買慣的東西給他，自然合意，若是新主顧，無論他所買多少，或是看了不買，總要平心靜氣，不厭不倦，使他下回再來，自然也做老主顧了，就是論價不成而去，也要把不能再賤的緣故詳細告知，使他打聽之後，仍舊可以再來。這都是招徠買主的法門，所以我說第一要和氣，就是這個道理了。

某某謹復

● 論廣告撰法

某某先生：

廣告在商界上佔著重要的位置，不是人人可以下筆的，中國近來雖然曉得注意，但若文字做得不好，仍舊和沒有廣告一樣，豈不是浪費金錢麼？我以為第一要式樣新奇，使人不能不看，第二文字要淺顯明白，使人容易懂，容易記得，最好能從用貨的人心理裏想出來，自然都要來購買，此外還有用畫的，更容易引人留意，這都是撰告白的人該曉得的，至於那些陳腐舊套，或是過於夸大的話，看了反使人生疑，這都是不能不避忌的。

某某謹啟

● 招堆客貨

某某先生：

許久沒有見面，想你生意越發發達了，我們前在某處新造的棧房，月前已

經完工了，統計上下共有五層，寬敞堅固，地方高燥，靠近江岸碼頭，進出極為便當，無論什麼貨都可以堆存，現在爲著剛纔開辦，棧租格外克己，以廣招徠；倘有要保火險，或是要做押款的，我們都可以代辦，這是爲著客商便當起見，請你降臨面談，我們很歡迎的。

某某謹啟

● 論與外人交易

某某先生：

中國商界對於外人，向來有兩種態度，實在都是錯誤的，一種見了外人，彷彿見了虎狼，嚇得不敢開口，一種曉得外人來從遠路，不明白中國行情，任意騙，任意討價出乎情理之外，所以弄得外人看不起華商，大半爲此，近來洋商到中國的更加多了，若是遇着交易，只有開誠布公，看定貨物，不可攙假，講定日期，不可失信，價錢按著大市行情，不可貪圖意外的厚利，能夠做到外人相信，不怕

沒有生意，這是我可以擔保的。

某某謹啟

▲借貸類

●股本不足請暫借

某某仁兄：

至好遠別，我每日總想著你，料來你也不會忘記我的；近來爲著謀事不易，打算在某處開一個南雜貨店，全家借以餬口，預算貨本和生財一切，至少也要五千光景，現在四出張羅，弄到四千元，已經是筋疲力盡，還有一千只有請你幫忙，作爲暫借，定期一年歸還，想你待友素來熱心，最喜成人之美，諒不至於推卻的，至於利息若干，請你回信示明，或是作爲股份，都可以遵辦，專等你的信到，我再寫就字據，親來領款，一切面談就是了。

某某上言

【註解】成人之美

見論語、成全人之美舉也、

● 託人擔保借款

某某先生：

許久不見，近來屢次遇著天津來的朋友，都說你生意興旺，更令人欽佩了；我因為上年某事失敗，損失有二千多的數目，現在弄得進退兩難，不能不重理故業，約計非有大宗現款，不能成事，現已託某人向某行商借國幣三千元，言定常年利息一分二厘，一年歸清，但照他行裏的章程，須有本地殷實舖戶擔保，纔能夠成事，我徧想就近別無熟人，祇有請你念著多年交好，在借據上簽字蓋章，使我不至於功虧一簣，將來無論營業盈虧，我總提前清還本利，決不令居間人受累，請你放心便了。

某某頓首

【註解】功虧一簣

論語、爲山九仞、功虧一簣、
乃差一點不能成功之意、

● 代人借貸

某某仁兄：

不見面又是半年了，想你近來居家納福，令人羨慕不止；同業某君某某爲人素來謹慎，大約你也有些曉得的，上年爲著進了一批大宗正頭，把資本都擱置起來，弄得一時周轉不靈，昨天來和我商量，託我替他通挪五百元現款，但我也正在自顧不暇的時候，想來想去，只有你素性慷慨，最肯濟人之急，所以敢轉來奉求暫爲如數挪借，等他貨物脫手，首先加利清償，一切當由我負完全責任，倘蒙允諾，不但某某君受惠無窮，就是我也感激不盡了。

某某頓首

● 向友借貨物

某某先生：

同在一埠，爲著俗務逼迫，竟有半年沒有奉候，心裏却萬分抱歉呢；敝廠所出麵粉，近來攬到一批爪哇定貨，數目共有二萬包，約定下月初間交貨，現正在

日夜開機工作，但所存的小麥怕不夠用，在這青黃不接的時候，就是派人下鄉收買，非但價錢太貴，貨色還恐不能合用；幸而聽說你那邊上年買存的不少，若是目前不急於需用，務必先請暫借數千擔，免得我這裏停工待料，多受損失，素承你的厚愛，若肯通融，我實在感激不盡了，至於將來奉還，或是折價，或是買還原物，候你吩咐，我沒有不遵命的。

某某謹上

● 向人借器具

某某仁兄：

許久不見，又是新秋了，想你營業日上，一定是跟著時序進步的；現有事要奉煩的，敝公司自民國某年開辦，屈指算起來，到現在已是若干年了，由董事會議決，定於本月十六日，開紀念大會，已另備柬奉邀，這天來賓必然不少，敝處原有桌椅等件，恐不夠用，聽說貴會館新製木器甚多，請借大方棹八張，單靠

椅三十六把，長櫈二十條，事後就送來奉還；如有掛燈，也請賞借兩堂，使我四壁生輝，更是感激不盡了，若是蒙你允諾，就請點交來人運回，不會錯誤的。

某某謹啟

● 向友借川資

某某仁兄：

上月一連寄過兩封信，想你都收到了，我這回賦閑，差不多有半年光景，家裏全靠借宕度日，昨天接到舍親某君來信，已承他薦在海甯某某醬園，說明下月初必須到店，但我計算起來，借款雖還可以畧緩，有兩處要緊店帳，必要還清纔能夠動身，還有這一去的路費，也非十元不可；素來仰慕你待朋友是最熱心的，務必請你暫時挪借三十元，濟我燃眉急用，等我到店之後，稍爲可以周轉，定必按月拔還，決不忘記你的厚意，如果答應了，還要請你就匯來，我好早些預備

啊。

某某頓首

【註解】燃眉

即蓋所謂、火燒眉毛、且顧眼前也、

●答復允借

某某仁兄：

上月兩次接到來信，剛好我到江陰去了，沒有立時答復，正在抱歉；昨天又從郵局寄來快信，曉得你已經有了高就，就要到海昌去，我心裏也很歡喜，所要的數目，彼此至好，自然應該通融，但我手頭也不從容，是你所曉得的，現在先從某項下，暫挪三十元，交郵局匯去，到了請你查收，但是年底務必歸清，不要令爲難，想你素重信義，也不用我多囑了。

某某拜復

●覆友不允照借

某某先生：

昨天接到來信，曉得你爲著盤進某店，還缺少五百金，要我替你設法，同在商界，彼此通融原是常有的事，況你又是正用，又願出利息，定期歸還，我有什麼不肯的呢？無奈我上年遇了股票失敗，今年家裏又遭某事，共用去數千金，所有從前稍有積蓄，已經一空，現在雖勉強支持場面，全靠各處騰挪，你所說的數目，實在難以應命，只有請你另向別處商量，想你素來曉得我的性格，決不怪我推却的。

某某謹復

● 覆友允借一半

某某先生：

昨天接到來信，曉得你目前非有百元不能成事，我也很爲焦急，況且你的景況，我也素所深知，只要能夠設法，又何必推辭呢？無奈我也是依人作嫁，家裏人口又多，在這米珠薪桂的時候，所得薪水僅夠敷衍，實在無可騰挪，現在轉向

友人處設法，纔弄到五十元，說明九月裏本利歸清，託某某君順便帶去，請你收到之後，先給我一封回信，免得懸念，一切請你原諒就是了。

某某鞠躬

【註解】依人作嫁

即代人辦事之意

米珠薪桂

米像珍珠、柴像桂樹、言物價昂貴也、

● 向本店借薪水

某某先生：

一別已經半個月了，我到家之後，母親病症仍舊是有增無減，現又改請某某醫生診治，一切醫藥費，所用不少，我帶回的錢，早已用完了，住在這鄉僻所在，別無可以設法的地方，心裏實在萬分焦急，再四思量，只有請你在賬上，替我預支兩個月的薪水，交郵政局匯來，濟我燃眉急用，倘若母親的病得有轉機，終身感激不盡了；至於我曠職已久，全仗諸同事幫忙，只好等我回店再面謝了，

某某謹上

●還借款

某某先生：

前天承你親自勞駕，我心裏甚覺不安，上年承你厚情，通融現款三百元，久已就應該奉還，實在因爲生意不順手，不能如願，直到目前纔得湊齊，計自上年陰歷三月初一日起，到今年五月底止，共是一年零三個月，利息按常年一分二厘算起來，應該四十五元，連本三百元，總共三百四十五元，開就某某莊卽期票一張，派人送上，請你照收覆算，所有前存的借據一紙，請你檢出來，交給原人帶回注銷就是了。

某某謹啟

●借款緩還先付利息

某某先生：

月初寄來的信，我已經收到了，寶號那筆借款，我本來想尅期清還的，無奈

近來市面蕭條，又發生了意外事故，實在不能如願，與其另向別處去籌商，不如請你始終成全了，現在先送去大洋六十元，作為一年的利息，請你收到之後，在字據上註明，所有本錢五百元，請你寬緩日期，我總竭力設法歸清，想你既然通融在先，總肯原諒的，至於利息一層，將來仍按日期多少，接續扣算就是了。

某某謹復

▲滙兌類

●復友問滙銀至鄉鎮

某某仁兄：

前次接到你的來信，說是有一百塊銀幣，要滙到某某鎮，還一箇朋友當時我因為這鎮太偏僻，路途又遠，不敢冒昧答應你，現在纔打聽著，某某鎮屬於某某縣該管，離城約有六十多里路，這縣裏有一家源利莊，和我們素有往來，只要

託他轉去，可以萬無一失，因為這鎮上雖然沒有錢莊，却有一家大南貨店辦理代付的，匯費可以不必另加，請你只要寫一封致貴友的信，連銀幣匯費一同交來，我總替你辦妥，取了收條來給你就是了。

某某頓首

● 請免振款匯費

某某先生：

許久沒有見面，想你營業越發進步了，今年某處水災，飢民遍地，甚為可慘，本埠慈善機關已經派人去放振，敝處趕緊勸募，也集了五百四十元，打算請貴莊滙去湊數，計算起滙費來却也不少，不過振款和平常貨款不同，能夠節省一分，就可以多救一個人的性命，請貴莊把滙費免去，功德必然不小，面子上盡了義務，暗中必蒙天佑，想你素來熱心公益，立盼你的回音，我再開支票送來就是了。

某某謹啟

● 告友郵局滙銀辦法

某某先生：

昨天看見報紙，曉得貴處新設郵局，甚爲欣喜，因爲以後我們的零星貨款，可以交郵局滙寄，又穩妥又快捷，非常便當的；不過先要熟悉他的章程，大約滙銀有兩種辦法，若是數目多的，可以買保險封袋，封面上可以寫出數目，局中照數收費，凡是鈔券在一千元以內，都可以遞寄，收銀須要親自到局領取；若是數目少的，可以買滙票，先取滙票單一張，把寄銀人和收銀人的住址門牌連同所寄數目，詳細寫在上面，隨着銀幣都交給局員，等他把滙票填好，由你自己封在信內，掛號寄去，大約滙費每元本省一分，外省二分，以五元起碼，倘若不到五元，也要照五元收費的，如果寄到銀色不同的地方，還要另加貼水費，好在爲數有限，寄慣之後很是便當的。

某某頓首

某某先生：

昨天接你來信，問起滙銀到外國的手續，我想起來自然應該和國內的辦法一樣，不過中國各銀行，在外國還沒有開設分行，若是滙到南洋各埠，中國銀行或者還有人代理，若是滙往柏林紐約這些地方，只怕就非請教外國銀行不可了，但是各國幣制名目不同，且有金本位銀本位的分別，每天的行市不同，必須有善於計算的人，纔不至於吃虧；我看如其數目不多，還是交郵局滙去最爲妥當，因爲中國已經入了萬國郵會，倒是沒有阻礙的，你可以爲然麼？

某某上言

● 貨款請用電滙

某某先生：

● 告友郵局滙銀辦法

某某先生：

昨天看見報紙，曉得貴處新設郵局，甚爲欣喜，因爲以後我們的零星貨款，可以交郵局滙寄，又穩妥又快捷，非常便當的；不過先要熟悉他的章程，大約滙銀有兩種辦法，若是數目多的，可以買保險封袋，封面上可以寫出數目，局中照數收費，凡是鈔券在一千元以內，都可以遞寄，收銀須要親自到局領取；若是數目少的，可以買滙票，先取滙票單一張，把寄銀人和收銀人的住址門牌連同所寄數目，詳細寫在上面，隨着銀幣都交給局員，等他把滙票填好，由你自己封在信內，掛號寄去，大約滙費每元本省一分，外省二分，以五元起碼，倘若不到五元，也要照五元收費的，如果寄到銀色不同的地方，還要另加貼水費，好在爲數有限，寄慣之後很是便當的。

某某頓首

● 覆友匯銀至外國辦法

某某先生：

昨天接你來信，問起匯銀到外國的手續，我想起來自然應該和國內的辦法一樣，不過中國各銀行，在外國還沒有開設分行，若是匯到南洋各埠，中國銀行或者還有人代理，若是匯往柏林紐約這些地方，只怕就非請教外國銀行不可了，但是各國幣制名目不同，且有金本位銀本位的分別，每天的行市不同，必須有善於計算的人，纔不至於吃虧；我看如其數目不多，還是交郵局匯去最爲妥當，因爲中國已經入了萬國郵會，倒是沒有阻礙的，你可以爲然麼？

某某上言

● 貨款請用電匯

某某先生：

前接來函，委辦各種機件，現已向某某洋行訂妥，必須付款方能交貨，而且這兩天的鎊價很廉，若是錯過機會，吃虧不小，所有貨價五千元，請交銀行用電滙付下，只要把我這裏的店號姓名詳細開明，連銀款交給他，他自然打電報給敝地的分行，一天就好收到了，不過滙費之外要加一筆電費，將來由我照算就是了；因為銀行裏發這種電報都是用密碼，或是另有特別的暗號，別人不能仿冒，是萬無一失的，我這裏銀款收到之後，一樣出具正式收條，由行裏送來給你，請放心就是了。

某某謹啟

● 論滙劃之法

某某先生：

昨接來信，論到近年錢莊營業日見發達，都是很有經驗的話，甚為佩服，但我以為錢莊最大的利益，全在滙劃，大約滬上錢莊雖多，可分為大小兩種，就是

通匯劃不通匯劃的分別了，凡是通匯劃的錢莊，無論盈千累萬的銀款，全憑一紙票據，只要是同行，都可以隨時拆兌，所以商號也願與往來，近來銀行雖多，各錢莊絕不受他的影響，就是這個道理了，但推究起本原來，仍不外乎信實兩個字，倘有違背定章的，大家必羣起而攻，所以能夠互相維持，歷久不敗，可見經一道，信用是最要緊的。

某某謹啟

▲通運類

●告夥友裝包宜慎

某某先生：

昨天接到來信，曉得某某貨已經辦妥了，但從開封運到此地，須要經過一次輪船三次火車，若是裝得稍不堅固，沿途或有破損，勢必大受虧折，請你務必把打包的人叫到店裏，親眼看着他包裝，先用麻包，再用篾紮，不可稍有草率，包

好之後，一一蓋上中英文印記，然後再點交轉運公司，路上若有磨擦破碎，隨時就要修補，若是疏忽大意，須要責成他賠償損失；想你辦事素來細心，用不着我多囑了。

某某謹啟

● 問友運禁品辦法

某某先生：

兩次奉候，都沒有見著，大約是你事忙的緣故；現在我有一件事要請教的，就是爲著硫酸硝酸這些東西，政府因爲他可以製造火藥，當做禁品，不許報運，但這兩件東西乃是化煉金銀，和一切製造工藝，萬不可少的材料，各國洋商年年運進不少，聽說都是由領事官出面寫信，向海關監督領照，本國商人反不能運進，似乎沒有這個情理，貴廠每年用的也不少，究竟有什麼手續最便當些，請你仔細見告，我好仿辦啊。

某某謹啟

● 答覆前函

某某先生：

前天兩次失迎，極爲抱歉，來信所問報運硫酸硝酸這件事，辦慣了却還不算煩難，這種材料列作禁品，本是從民國初年起的，近來已經寬鬆，若是數目在兩擔之內，儘管可以報關，不必請照，若是在兩擔以外，便聲說用場來，取了同行的保結，託總商會寫信給海關監督，再由監督打電報到稅務處，轉咨陸軍部核准了，纔能夠發給護照，一面還要由監督寫信給本關稅務司，就可以運行無阻了，不過經了這幾個轉折，至少也要半個多月，所以不要等第一批的貨用完，就要動手辦第二批的貨，自然不至於耽擱了，請你留意就是了。

某某復上

● 告友運鈔票法

某某先生：

昨天接到來信，曉得實行從美國運來的鈔票，被關上扣留，不肯放行；這是你自己手續不完全的緣故，還要怪那個呢。近來政府爲著恐防各銀行滙發鈔票，沒有限制，所以定立章程，凡是華商銀行轉運鈔票，必須要到幣制局去請領護照，海關驗過不錯，才能夠完稅放行；不過上年又有新章，華商銀行要出鈔票，都要到財政部印刷局去訂印，纔能夠有效，像你這從美國運來的，只好呈明是在沒有奉到新章之前訂印的，或者還可以通融，這却要看你的手面怎樣，我也不再細說了。

某某謹啟

● 告友注射針請護照

某某先生：

前月接到來信，又匯到日本銀幣六十元，都已收到了，你所要買的注射針，和各種注射藥品，我已經照著開來的清單，替你買齊，不過這幾種東西，照中國

海關章程，算是禁品，如果沒有護照，查出須要充公；聽說只要本省長官護照，便可有效，請你把所辦的東西，先開一張清單，聲明專買給曾經考驗過的西醫治病用的，託人到省長署裏去領照，連印花稅票在內所費無幾；等我這裏定了裝運船名，再把提單寄給你，連同所領的護照，都交給報關行，他就可以替你代，無論運到何處沒有阻礙了。

某某謹啓

● 託商會請還被扣小洋

某某會長先生：

昨天纔到上海，行色匆匆，不及走候，很是抱罪，我這回搭的是江新輪船，從南京到上海，行李中帶有小洋八千角，不料纔到碼頭，就被海關稽查手來查驗，看見角子，說是私運，一齊都抄去，臨走的時候，還給了我一張洋文收條爲憑；我向來再營正經商業，貴會也曉得的，所帶角子乃是平日門市收進，這回帶到上

海作爲還帳用的，都是商人血本，如果充公，實在吃虧不起；想貴會志在保商，定必不分畛域，請設法代向關上辯明，將原物發還，我就感激不盡了。某某謹啟

【註解】箝子手

即海門查驗洋員

不分畛域

即不分地界之意

● 答覆前函

某某先生：

昨天接到來信，同在商界，沒有不盡力的，當即派人到關上去探問，據說也是奉政府命令辦理，所禁的只有東三省角子，和廣東新鑄的雙角，所以凡是小洋，不能不一齊扣住，你所帶的八千角，現在須要逐一細驗，如果是通用舊角，舊可以發還，若是有新角在內，須要交銀匠鎔成銀子，在裏面提出二成來，作爲關員的獎賞，其餘的銀子，才能夠交你領回，這是定章如此，等我再有了信息，再寫信通知你罷。

某某謹啟

●代運橋工物料請免稅

某某先生：

前承訂購的建橋用各種材料，現在曉得日內就要開工，自然應該趕緊運，方不至誤事，但內中除了水泥等類的貨物可以向洋行代辦，其餘的木料、石料，都要到內地去採辦，沿路經過關卡不少，若是一概完捐納稅，不但是費用太多，而且盤驗抽查，耽擱時候；好在建造橋樑，是地方上的公事，照例可以免稅，請你呈報官廳，發出幾張免稅執照來，交給我隨時填用，豈不兩便麼？某某謹啓

●答復前函

某某先生：

昨天接到來信，所說請免稅執照的事，誠然可以辦得到的，不過我仔細算起來，便宜有限，還是少一事的好；因為照國務院議決的辦法，凡是洋貨進口，只

有已經造成的軍火，和與外人訂有合同的鐵路材料，可以免稅，其餘無論官廳公用，都要納稅，只有土貨是真正公用，可以免稅的，而且每一張執照，先要貼用一元五角的印花稅，所免的只是正稅，所有附帶的捐款，仍舊是要照繳的；我們這回辦的材料，洋土貨各有一半，而且請起執照來，既費手續，又耽誤日子，還是照商貨運來，我這裏照稅單給還稅款就是了。

某某謹啟

● 論車運之便

某某仁兄：

自從火車通行之後，商界所得的利益不少，因為火車運貨，章程簡單，容易記憶，定價又廉，而且路上耽擱時間既少，像那些冰鮮海貨，時新果品之類，向來所不能運的，現在早裝晚到，不至於臭爛損壞的事了，而且既有了火車，向來不出門的人，都要出來遊玩，不至於把旅行當做一件苦事，因此一班旅館飯店都

添出許多生意來；至於運費，除了金銀珠寶算是貴重，和那軍火洋油等類算是危險品，定價畧貴之外，其餘普通商貨都比船運賤些，可見商業與交通是有連帶關係的。

某某謹啟

● 問運鉀綠養辦法

某某先生：

許久沒有見面，近來想更納福了，敝廠所用鉀綠養，歷年都託貴行代辦，本來沒有什麼問題，近來看見報上登著本關稅務司的布告，說是奉了總稅務司的訓令，從今年六月十六日起，將鉀綠養作為禁品，商界購運，須要照確確一樣的辦法，先要由陸軍部核准，發給護照，纔能夠進口；我想鉀綠養名目很多，又叫做綠酸鉀，又叫做白藥粉，又叫做鹽酸加里，又叫做法司，其實就是英文（Chlorate of Potash）乃是製造火柴最要緊的料，除了做火柴，別樣用場極少，不知

爲什麼緊起來，請你打聽明白告訴我，我好早些預備啊。

某某頓首

● 答覆前函

某某先生：

昨接來信，問起運鉀綠養的事，小行在關棧裏存放的，原有幾千桶，前天忽然接到關上通知，說是要限六月十六日出清，以後就要作爲禁品了，仔細一打聽，纔曉得是某某洋行在漢口運進過多，被漢口公共化驗室化驗出來，說是鉀綠養的性質，比洋硝還要暴烈，報告省長轉咨稅務處，改訂新章，凡是中外商人報運，都要照硝磺辦法一律請照，手續上却還不算甚難，不過陸軍部又訂了運輸護照新章，每一張護照，要收照費五元，印花稅在外，而且每張護照又限填五千斤，像貴廠每年至少要用幾千擔的材料，這筆照費却也不少，既承你見問，我不能不一併奉告啊。

某某謹復

▲典押類

●復友典當種類

某某先生：

昨接來信，問起本埠典當的情形，據我所曉得的，大約有當、質、押三種，就面而論，自然是當最大，不但是稟准地方官廳發給帖照，而且還要接受生息的公欸；其次要算質了，因為他沒有典當的義務，却有典當的權利，比較起來最為便宜，但從前清時候已經由公堂批定，以後只准閉歇，不准新開，所以現在存在的沒有幾家；押店最小，租息既重，期限又短，不能算正當的營業，所以典業公所不認他是同行，他却偏要在門前寫上一個大當字，希冀朦混人的耳目；這就是典當大概的情形了。

某某頓首

●復友問典當利息期限

商界白話尺牘 卷下 典押類

某某仁兄：

昨接來信，又問起典當利息，與取贖的期限，這一層大約各處都照本地的習慣，不能一律的，就以上海而論，向來是按照陰歷計算，每月二分，自從上年改爲一分八厘，期限以十八個月爲滿，滿期之後，作爲斷絕，不能再贖；至於別處利息，有少到一分半的，有多到二分半三分的，大約利息越重，期限越長，這却是一定的，譬如北方利息有大到三分的，却要等過三年纔算斷絕，就是個比例了；至於平常取贖，過月五天，仍舊照一箇月的利息，若是第六天去，便要收兩箇月的利息，這大約是各處通行的。

某某頓首

● 復友珠鑽計息辦法

某某仁兄：

前信所說典當利息，是專指衣服和普通的東西，若是金剛鑽珠寶貴重物

品。當本既多了，利息也可以面議，倘在一二千元之外，利息不過一分四五厘，不過期限却要減短，因為這些東西，行情上落不定，不比衣裳沒有什麼大出進，雖然吃虧也有限，凡遇這種事，當裏帳簿上都有暗記，外人看了是不能明白的；還有上等木器，也算是特別品，要臨時面議，都是應該注意的。某某上言

● 復典當被火賠償

某某先生：

昨接來信，因寶典於日前失慎，各當戶紛紛要求賠償，問我解決的方法；我想這件事，向來辦法很不一律，只有就我的意見奉告，請你見機行事了。照從前的老例，先要看燒燬的情形，如果單燒去庫房，因為向來值十當五，須要照當本全賠；若是連櫃檯燒去，只要照當本賠三成便可了事，但各處習慣既有不同，而且還要看起火是否自不小心，或是力難施救，又要看典東的家產，還是殷實，還

是已經一敗塗地，所以也有賠一二成的，甚至於還有弄出意外事情的，我看最好請出公正紳商來會議，再定辦法，你看怎樣呢？

某某謹啟

● 託友用道契押款

某某先生：

前天寄去一信，諒你早就收到了，現在礦市已經開秤，敝居停照例派人到無錫去收買，我因為見獵心喜，也打算附一小股，須出洋五千元，奈手裏沒有現款，聽說某某行有現款出借，你和他是最熟悉的，特檢出本邑某圩道契一紙，計地一畝六分，連同權柄單一齊送上，請你替我抵押五千元，至多以三個月為期，本利歸清，將來如果能殉饒倖獲利，都是你的厚賜了；先此奉託，改天再到府面談。

某某頓首

【註解】見獵心喜

見他人打獵、自己也想打獵、乃比喻之詞、

● 答復前函

某某仁兄：

昨天你寄來的信，連那道契權柄單都收到了，我當下就走到那行裏去商量，豈知他所要的利錢太大，我想年年到了這繭汛時候，各處都要調現，銀根固然是緊的，但也要有個分寸，所以又到素識的某某莊去商量，現在言定按月一分四厘，總算是最公道的了；你如果贊成，請你明天就到我這裏來，一同去簽字取款就是了。

某某頓復

● 股票押款請作保

某某先生：

不見面又是兩個月了，我現在有一宗正用，把我從前買進的某某銀行股票十張，連同息摺，向某某股票公司抵押銀幣三百元，言明按月二分利息，准定

半年爲期，諸事都已籌妥；不過照他公司的，須要有個保證人，手續上纔算完全，所以務必請你替我成全這件事，只要三面眼同，在押據上蓋個圖章，好在這種保證人，並沒有銀錢的關繫，不過證明這股票是我自己的，沒有什麼來歷不明的事就是了，想你總可以允許的。

某某謹啓

● 請代催押款

某某先生：

昨天從長沙回來，纔曉得某某君上年用棧單抵押的那筆款子，過期已久，還沒有取贖，也不來照面，大有置之度外的意思；但敝號和某某君本不相熟，當時全憑你的介紹，纔做成的，現在我們姑且再寬限一月，倘若過期再不來贖，只有把棧貨提出來拍賣，如果所得的價錢還不夠抵還本利，仍舊要煩你照數追清，這是商界的通例，請你先關照一聲就是了。

某某謹啟

●復友珠鑽押款爲難

某某仁兄：

前天大駕到舍暢談，所得的教益不少，承你委託押款的事，當把你交來的珠花一對，鑽戒兩只，鑽圈一副，拿去給幾個放債的人家觀看，都不肯承受，據說內地不比上海，既沒有總會可以估價，又沒人識貨出價來買，所以押款如在一千元之內，還可以商量，再多就沒人過問了；你如果必須要用三千的數目，最好請你改換田單房契或是股票來做抵押品，就容易辦事了，請你斟酌見告，便中先把這些珍貴飾品取回，我好早卸責任啊。

某某謹啟

●告友願將招牌出租

某某先生：

彼此久不見面，你近來怎樣得意，可能告我麼？我所開的某某號，轉眼已經

五年，雖沒有大利益，遠近却有些名譽；現在有朋友招我到奉天去，另圖別事，店裏的事照顧不到，如果收歇了又未免可惜；所以打算把招牌出租，言定按年或是按季，淨收租價若干，餘事一概不問；素來曉得你交遊最廣，如果有要經營商業的，就請做個介紹人，因為小號已經有了基礎，比起新創來總容易些，還請你即日賜我好音纔好。

某某頓首

● 代友押款

某某先生：

昨天奉候，沒有遇着，我曾留下一張條子，諒你已經看見了；敝友某某君這回的押款，實在是爲了他閑居日久，打算自己開一個煙紙店，好謀餬口，近來四出張羅，還缺少五百元，所以把自己祖遺的田單三張，共田八畝幾分，託我向寶號抵借這個數目，準定一年爲限，本利歸清，這田地坐落在某某地方，照目前的

時價，足可值到一千，到期倘有延誤，我還可以負完全的責任；如果答應了，請你就把利息的數目示明，我好轉告敝友啊。

某某謹啟

● 歸還押款

某某先生：

昨天承你惠顧，雖然一小時的暢談，開我智慧不少，上年承你介紹的那注押款，使我成了全功，受惠不淺；現在計算就要到期了，這一年的生意，叨你的福庇，還算順利，已將本利備齊，共是五百七十五元，開就萬隆莊即期票一張送上，請你查收轉交某某號，所有抵押品和押據一張，就請你收了回來，完結這樁公案，費神的地方，見了面再道謝罷。

某某頓上

▲ 懇託類

● 託友代庖

某某仁兄：

前天因爲有事回舍，匆匆沒有到府告辭，極爲抱歉，到舍之後，纔曉得爲了祖墳的事，族中人無理取鬧，已經向審廳起訴，所有檢查契串，聽候勘丈，種種手續甚煩，不是幾天所能了的，但店中事忙，昨天已有信來催促，想來想去，只有請你替我暫代，好在你熟悉情形，總可以布置妥當，不過在這炎熱的時候，勞你費神，我心裏很不安的，等我事情有了眉目，決不敢再耽擱，到店之後，再圖酬報了，

某某上言

● 託帶家信

某某先生：

昨天面談，曉得你日內就要回里度歲，可羨可羨；我今年本也要回去的，無奈店裏正在結帳的時候，不好請假，只得等到來春再說；現在寫就家信一封，附

洋四十元，隨信送上請你替我帶回去，派人送交舍間，這款子是度歲用的，家中諒已盼望許久，請你趕緊送去，莫再耽誤，我就感激不盡了。

某某謹上

● 請覓店屋

某某先生：

一別之後，又是新秋了，敝處裝運出洋鮮蛋和鷄鴨毛等貨，數目很是不少，臨時派人到內地去採辦，諸多不便，現在打算在貴處設立採辦處，常年派人收買，請你代覓一處相當的房屋，或典或租都可以的，只要近水，出進便當，不必一定在熱鬧的地方，店屋却要寬綽，至少能堆積二百件貨物，方可合用，請你看妥之後，先寫信告我，再派人前來面求指示就是了。

某某謹上

● 託查冒牌

某某先生：

委辦某貨，已交某某輪船裝出，日內想已收到了，敝處所製的立象牌燭皂，曾在農商部註冊，久已遠近馳名，近來聽說江北一帶，用劣貨冒充立象商標的不少，不但有損敝處營業，而且礙及名譽，不知是那一家作俑的；想你近在咫尺，務請隨時留意，如果有了真憑實據，就請詳細告我，我好和他正式交涉啊。

某某拜啓

【註解】作俑

即起頭之意

咫尺

八寸曰咫，咫尺，言其近也。

● 託搨銷出品

某某先生：

許久沒有見面，想你身體更康健了，我這裏新出草帽一種，材料既佳，工作精細，各種式樣沒有不全備的，比起外國貨來，價錢還不到一半，不過爲著上市未久，各界人曉得的少，所以還不能十分行銷，想你名譽素著，向有提倡國貨的

熱心，請向各商號代爲推銷，敝處自當格外優待，佣金從豐，現已備有貨樣多種，請你隨時來取就是了。

某某謹啟

● 託友代售股票

某某先生：

昨天會見某某君，曉得你已經事畢從江陰回來了，我自從二月間，遭了某某號倒閉損失，經濟上總不能復元，近來又是年關逼迫，用款更多，在這時候，若是空口向人借貸，自然很不容易，幸而我從前所購某公司股票，近來因爲營業發達，行情增漲，比原來票面已多到十分之二，這是人所共知的，現在檢出十股，連息摺送上，請你在同業中代爲賣出，因爲急於得款，我也不求盈餘，只要不至於吃虧就是了，請你斟酌罷。

某某頓首

● 莊票遺失請止付

商界白話尺牘 卷下 懇託類

某某先生：

連日天氣炎熱，不能親自走談，很爲抱歉。昨由某號交來，貴莊第幾萬幾千零幾十幾號，八月初六日，支票一張，計規銀二千兩，當令小徒連同現洋二百元，送往某行劃帳，不料小徒不慎，在路上連回單簿一本，一併遺失。除登報聲明，告知各界切勿收用外，請貴莊在根上註明，無論何人持票來取銀，一概止付，等登報的日子滿了，再央出妥實保證人來，請貴莊照向來規章辦理就是了。

某某謹上

● 托代運貨

某某先生：

前有蕪湖元豐號向敝廠定製毛巾二百打，線襪四千雙，定七月中旬交貨，現在已經陸續製成了，共裝五木箱，請貴公司就交江輪運去，一切報關完稅的

事，都請代辦，好在我們的出品，是呈請稅務處批准，照機器仿造洋貨的章程辦理，只要在第一關納一道正稅，沿途都憑派司放行，沒有什麼嘈囂了，將來請你把運費開來，我們照算就是了。

某某拜啟

● 託原薦說情

某某先生：

前承薦在某某公司專司打字，處處謹慎小心，兩年以來，總算沒有錯誤，月前爲了一件小事，和同事口角，被某經理見了，將兩人一併辭退，我自悔年輕鹵莽，早已痛改前非；現在聽說公司裏人還沒有用定，某經理又和你是最要好的，務必請你吹噓一聲，把這件事的內容說明，必可得經理的涵容，倘若得以仍舊効勞，從此自當格外小心，終身感激不盡了，

某某上言

▲ 籌商類

● 籌設商聯會

某某先生：

近來凡是商店繁盛的地方，都設了商業聯合會，這是很好的法子，遇事可以互相維持，聯絡進行，不至於受外界的壓迫，足見商界知識大有進步了；大約我國向來不注意合羣的利益，所以人數雖衆，如同一盤散沙，商人更是不懂這個道理，故俗語有同行嫉妒的話，其實店多成市，只要能夠在實際上競爭，何慮生意不進步呢？本路的商號不算少了，組織聯合機關，萬不可緩，寶號在本路開張最早，同人久所信仰，務請做個發起人，我總盡力幫助就是了， 某某謹啟

● 商請派生赴廠學習

某某先生：

久仰大名，還沒有親承雅教，這是何等抱歉呢，敝處自從開辦以來，所收生

徒不少，但地處鄉僻，廠中所用大半仍照土法，所以學習數年，尚無何等進步；久慕貴廠出品精良，所用又都是外洋機器，規模濶大，真可算得同業的模範，我打算派生徒八人，到貴廠實地學習，作爲將來改良的預備，想你素抱提倡推廣主義，定必不吝指教的，至於每人每月應貼伙食若干，請你示知我總遵辦的。

某某謹啟

● 籌商代夥友請表揚

商會總理先生：

本月初三日，小號派出店趙恩良到某某莊去解款，手裏拿着籃布包一個，內有鈔票二千元，某某莊往來摺一扣，不料走到某處荒僻地方，遇見匪徒兩人，拔刀恐嚇，上前搶奪銀包，趙恩良大聲呼救，致被匪徒連戳幾刀，仍舊兩手緊握銀包，不肯放鬆，幸而有路人走過，匪徒才放手逃去，趙恩良身雖受重傷，銀錢竟

得保全，小號得信之後，趕緊送他到醫院去救治，但他流血過多，在路上就死了，除由小號從優棺殮撫卹外，像這樣忠誠辦事的人，很是難得，況且近來世風不古，報上載着捲逃的案子不知有多少，似乎應該請貴會轉達地方長官，酌量表揚，於世道人心很有關係的。

某某謹啟

● 籌辦商業學校

某某先生：

我國經商的人，大概都沒有受過高深的教育，這是大家所公認，不必隱瞞的；但在這商戰的時候，若是連普通生業知識都不曉得，去和外人往來，要想不吃虧，豈不很難麼？所以我近來和幾個同志商量，先辦一個初等商業學校，注重在英文算學簿記數科，使有志習商的人，先立個基礎，大約有二三千元就可以開辦了，想你是商界領袖，素來熱心教育，務必請你提倡起來，更容易成功了，詳

細章程等我隨後擬定，再當面請教，

某某謹啟

● 籌復商團

某某先生：

商團這件事，實在是很好的法子，各國商家沒有不注意這件事的，在沒事的時候，可以借此練習身體，愈加強壯，有起事來，又可以互相保護，不至於張皇失措；我記得民國初年的時候，內地各處發起商團的不少，大家都踴躍，有請官廳發給槍彈的，有捐款自己購辦的，很像個樣子，後來到了二次革命，遭了當道的忌諱，纔都無形解散，這是很可惜的；現在有幾個同志想規復本地商團，大概仿照體育會的樣子，借此聯絡團體，想你從前在商團的成績不少，請你快來指教，我們很盼望的。

某某上言

● 籌議建設公所

商界白話尺牘 卷下 籌商類

某某先生：

商業最要緊的是聲息靈便，遇事共謀進行，所以無論大小各業，均有公所之建設，我們同業在本埠的不下二三百家，散在城廂內外，還沒有集合的地方，遇着應該會商的事，召集既不容易，臨時覓定地點，更覺煩難，現在由某某等議建公所，募款購地等事，都已漸有頭緒，前日應行會議的事很多，已擇定本月某日，借座某某路某某地方，邀請同業共商進行，素仰你是先進領袖，務必早到指教一切，就是我們所盼望的了。

某某謹上

● 籌議辦理認捐

某某先生：

釐捐的弊端百出，凡在商界沒有不曉得的，現在雖說改了統稅，若仍舊派這班人去徵收，也不過換湯不換藥罷了，所以各業都有人出來包認，如果辦得

公正，自然是最好的法子，不過第一要有同業出面主持，不可由局外橫加包攬，反成了他們的利藪，現在最好先自己調查起來，究竟各地市面銷場何處最好，產地落地兩捐，那一樣便宜，應該把那一年作爲酌中比較，如有餘存公積，應該怎樣分配，對於私販白拉，應該怎樣罰辦，想你見多識廣，務必幫助進行，倘能有些把握，早日實行，豈不是同業的厚幸麼？

某某頓首

● 籌議春盤增價

某某先生：

春盤加價這件事，現在同業已經衆口一詞，大約是要實行了，他們所據的理由，一來爲著原料太貴，二來爲著工價日昂，確是實在實情，不過我却另有一事要商量的，向例每逢加價，必須演戲敬神，像是不如此大家便不肯承認，在這文明進步的時候，似乎不該再沿這種迷信的習氣，若是爲着取信衆人起見，何

不將這筆款子用在慈善或公益上面，豈不是一舉兩得，化無用爲有用麼？你想你熱心公益，一定贊成的。

某某上言

● 籌議商界文函改用白話

某某先生：

泰西各國文字和語言，本沒有什麼大分別，所以少去許多阻礙，近來中國很有些人主張文言一致的，實在是不可緩的事，況在商界本用不着艱深的文學，關於普通營業往來的信札，只要能夠說明事由，把我心裏的意思達出來，自然是越淺顯越好，要叫收信那個人看了同對面談話一樣，更非用白話不可；倘寫信的人但求寫得工穩，不但看信的人不懂，或者誤會了意，把事弄錯了，豈不是比不寫信還不好呢？想你是最有閱歷的，我這意見你可以爲然麼？

某某謹啟 (終)

中華民國十二年十二月出版
中華民國十二年十二月發行

商界白話尺牘(全二冊)

每部定價洋四角



編輯者

嘉興陸律西

印刷者

文明書局

發行所

上海南京路文明書局

發行所

上海棋盤街中華書局

分售處

中華書局

北京 天津 濟南 太原 開封
西安 成都 重慶 長沙 衡州 漢口 武昌
沙市 宜昌 九江 安慶 蕪湖 南京 杭州 福州
廈門 廣州 汕頭 潮州 雲南 奉天 吉林 新加坡

