

抗戰小叢書第二十集

湘潭一商人

歐陽山 著

國立北平圖書館藏



軍事委員會政治部編印



MG
I246.8
27



3 1774 3040 6

1

湘潭一商人

民國二十七年十一月，那時候我住在湖南的湘潭，因為朋友介紹，認識了一個叫做李尚穎的朋友。這位李尚穎是榮利百貨公司的經理，年紀在四十上下，是一個有點新頭腦的商人。他為人誠實，又勤力又溫和。普通商人那種惟利是圖的俗氣，在他身上一點都沒有，真是一千個商人當中，一個也難找得出來的哩。

自從抗戰以來，他對慰勞前方將士，後方傷兵和救濟難民，前後捐款一共達到一萬四千二百元的總數。這些錢有一半是他自己捐出的，有一半是用公司名義捐出的。除此之外，他還很熱心的參加各種徵募隊，對政府幫助不少，因此在社會上，很有急公好義的名聲。

我們認識不久之後的一天，他的公司舉行創業五週年紀念，請



MG
I246.8
27



3 1774 3040 6

1

湘潭一商人

民國二十七年十一月，那時候我住在湖南的湘潭，因為朋友介紹，認識了一個叫做李尚穎的朋友。這位李尚穎是榮利百貨公司的經理，年紀在四十上下，是一個有點新頭腦的商人。他為人誠實，又勤力又溫和。普通商人那種惟利是圖的俗氣，在他身上一點都沒有，真是一千個商人當中，一個也難找得出來的哩。

自從抗戰以來，他對慰勞前方將士，後方傷兵和救濟難民，前後捐款一共達到一萬四千二百元的總數。這些錢有一半是他自己捐出的，有一半是用公司名義捐出的。除此之外，他還很熱心的參加各種徵募隊，對政府幫助不少，因此在社會上，很有急公好義的名聲。

我們認識不久之後的一天，他的公司舉行創業五週年紀念，請



他一半是在說老實話，一半也是在鼓勵在座的商人。我既佩服他的坦白大方，也佩服他的說話高妙。

長沙大火以後，湘潭也受了很大的影響。許多逃難的人跑到湘潭來，住滿了湘潭的旅館和民房，買光了湘潭的柴米油鹽和種種日用品。同時謠言百出，不是說今天敵人到了長沙，便是說明天敵人要到湘潭，人心惶惶，不可終日，幸虧當地的政府措置得宜，才比較定一點，可是什麼東西都昂貴起來了。這樣漲價一倍，那樣漲價兩三倍，甚至毫無道理地漲到四倍五倍的都有，當地政府於是乎又設立了平定物價委員會，防止奸商高抬貨價，但是也沒有什麼效力，物價還是一天一天的上漲。

我因為要買一頂呢帽，有一天在大街上行走。不知不覺走到了最熱鬧的所在，那里行人擁擠，大商店一間接連一間，百貨商店分兩邊排立，也一連有六七家之多，最大的百貨商店就是我的朋友李

尚穎所開設的榮利百貨公司了。我順步走進榮利百貨公司了，選擇了一頂深棕色的廣東製造的呢帽。

一個穿青布大褂的夥計走過來了，我問他價錢，他說五塊，這價錢使我奇怪起來。他一面替我包那頂呢帽，我一面問他道：

——是五塊錢麼？你沒有記錯麼？

他答道：——不錯的，是五塊。一個不多也一個不少。

我說道：——那就很好。不過現在市面上你也漲價，我也漲價，這樣的帽子家家總要七塊半到九塊，怎麼你還賣老價錢呢？

他笑了一笑，隨即低聲附和我道：

——怎麼不是呢？我們大家都覺得別人的貨物漲價了，我們的貨物也該漲價才是。就使不漲到別人那麼利害，也該稍爲提高些。我們那經理可是頭腦頑固，與衆不同，他堅決主張，一文錢價都不許抬高。你看奇怪不奇怪！

——那麼，東西不漲價可有錢賺？

他答道：——賺是還可以賺的，不過少賺得多了。

——難道你們的經理不怕同行的來把你們的貨物搶買掉麼？

他堅決的搖一搖頭說道，——那到不怕。我們賣東西是有限制的。比方你一個客人祇能買一頂帽子，你想買三頂兩頂，我們就不答應。而且同行的我們都認得臉孔，絕不讓他搶買。……不過無論如何，不漲價的話，老板也沒有好處，我們也沒有好處，他們利錢少，我們又忙到不得了。有好處的祇是顧客。

我見再沒有什麼好說的，逕自走了。

往後，我每逢走過大街，總要站立在榮利百貨公司附近觀看幾分鐘。那夥計雖然說李尚穎的主張是「頭腦頑固，與衆不同」，可是在我看來，他的主張可說是十分高超，十分正當。不是麼？你看隔壁的幾家百貨商店都是生意冷淡，正所謂「門可羅雀」，即使有

顧客走進去，也不過望一望就走出來。可是榮利百貨公司呢，生意真是大忙特忙，擁擠不堪，我看見增加了幾個生面的夥計。然而仍是忙不過來。顧客們買鍋買盆，買手巾買襯衫，買布料買文具，站着等着催促着，烘烘熱熱，十分高興。——這不是他的主張勝利是什麼？可惜別的商店沒有李尚穎這樣明白通達的人，否則無論那一行買賣，祇要你一存貪念，把價錢提高，就沒人光顧了。

可是榮利百貨公司生意這樣好，目前湖南的交通又這麼梗阻，他們的貨物一下子就會賣完的，他們不會發生缺貨的恐慌麼？我心裏不明白，有一天我特別去拜訪李尚穎。他跟平常一樣，又快樂又自信的跟我說道：

照我看來，做買賣跟愛國是並行不悖的。做買賣要賺錢，愛國要謀大家的福利，來安定後方。沒頭腦的人以為一定是彼此不相容，其實不然的。比方，你先生看見，許多難民逃到我們湘潭來

，他們衣履不週，吃住都難，你還能忍心把貨物囤積不放，去抬高價錢麼？就是一般人士，在抗戰期中，經濟也要受影響，購買力也要減低，你又能把貨物囤積不放，去抬高價錢麼？人家說奸商可殺，這句話在我們商人看來，真是一點都不錯。

他一面說，我一面自己思想起來。我知道廣州有一個大糧米商人，他甯願把幾萬担穀子存在大小各個倉裏，企圖來囤積居奇，抬高米價。一不顧市內有人餓死，有人爲買不着米上吊；二不顧那些存穀腐臭敗壞，後來那些存穀果然霉爛了，只好拿去肥田和喂豬。還有一個西藥商人，他囤積了大量的甘油和酒精在市外的倉庫裏，怕被政府發覺，就連保險都不敢買。結果誰也想不到，他希望靠着發財的這批商品，在一次敵機空襲的時候，給一枚並不很大的燒夷彈燒得精精光，我把這兩件事告訴他，他一面嘆息，一面說道：

——唉，罪過，罪過！可殺，可殺！那些貨物拿利市面上來，

就是不賺錢，也樂得便利人家呵……我們榮利百貨公司就有這點好處。你說做買賣賺利錢吧，我們也比他們強。他們的頭腦又死又笨，祇曉得價錢高就賺得多，——客人或者嫌貴，到別家去了，或者嫌貴索性不買了。這政策叫「厚利少賣」。我們却剛剛相反，我們的價錢比在街邊擺賣的小攤子還來得便宜……大家都來了。這政策叫「薄利多賣」。不必談愛國利民，就專談做買賣，我們的貨銷流得快，錢也就賺得多。這本是一番最淺顯不過的道理。

我聽了很覺佩服，便點頭說道：

——不錯，大家都看得到這層就好了。……不過，你們沒有缺貨的恐慌麼？

這句話好像問得很恰當，他興致大發的談起來了。他說道：

——怎麼沒有缺貨的恐慌？有的！你這一問問得很內行。本來論湖南的運輸，現在是很不通暢的。這種混亂和停頓，不知道什麼

時候才整頓得好。一般的店家不是借口這個理由，才把貨物漲價的麼？不過我們仍然敢說：「我們有辦法！」人的力量是用不完的，祇要肯去想肯去做，什麼都有辦法。我舉一個例子給你聽吧，大概在前一星期，我們的手電筒和乾電池都賣完了。對面那些店子得意起來說道：「怎麼樣？不怕你榮利怎麼有本領，這回可不行了，管我賣得多麼貴，人家也祇好跟我買。」可是事實上怎樣呢？說也奇怪，顧客甯願等候我們的貨來到才買，先交錢都可以。費了三天的力量，我們又進手一大批，……結果我們又勝利了！

停了一停，他又說道：——我們的辦法是很多的：我們設法租用車輛和船隻，我們派人到各出產地和製造地去詳細調查，我們和銀行聯絡，放出小量的股本，我們更注意從長沙疏散出來，暫時在四鄉的廠家和店家的存貨。這樣，我們是有辦法的。他們爲什麼沒有辦法呢？他們懶得用頭腦去想，懶得用手去做，懶得用腳去跑，

——他們，總而言之，是懶惰。

我怕耽擱這個忙人的時間，便辭別出來了。但是十天之後，我忽然接到他一封信，請我去談談，我在榮利百貨公司後進的賬房裏找着他，他可全不像十天前的那麼快樂和自信了。好像有什麼大不了的麻煩困住了他，他雙眉急鎖的坐在寫字拾後面。

他頭一句話就對我說道：

——你看這世界有什麼辦法？我們的貨物也要漲價了。

我看見他那樣子，真猜不出是什麼道理。便仔細的問他道：

——這是什麼原故呢？是缺貨，還是你們公司改變了營業方針呢？

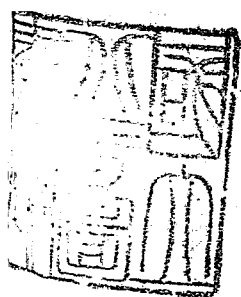
他苦笑着說道：

——既不缺貨，也沒有改變方針。祇是我們對面那幾家同行拚命壓迫我們的原故。他們因為生意不好，便遷怒於我們。到處散放

謠言，說我們的貨物是走私貨，是底貨，是次貨，——這我們都不怕。最近他們又利用同業公會的勢力訂立了新行規，規定貨物公價，要大家遵守。說是一以免同業競爭，自相摧殘」，其實是要我們漲價。誰要是「破壞行規」，他們就要「共同對付」，你看怎麼辦呢？

我想不到在抗戰期中，竟有這種見利忘義，恃勢欺人的商家，於是敎李尚穎一個辦法，敎他直接向平定物價委員會，各級黨部，各級政府，和報館，救亡團體聲訴。後來他依了我的辦法，不僅同行不能再來阻擾他，他本人和他的公司還得了政府的榮譽獎狀呢。

六月十九、一九三九，南溫泉。



82

777872

SKBC

IG

[246.8

27