

陈伯琴	1	
青岛支行从筹备到开幕		
陈光甫	5	
聚餐谈话录		
霍宝树	32	
谈话录		
金润泉	40	
浙属战后复员计划草案		
金宗城	49	
上总经理函		
居逸鸿	52	
谈话录		
康心如	57	
几家商业银行资金的运用		
李 铭	61	
筹设海外分行之建言		
李桐村	66	
聚餐谈话录		
林凤苞	76	
中国银行战后复员计划条陈		
83 吕苍岩		津银号倒闭之研究
86 潘仰尧		从银行业务上观察信用调查部之重要
91 宋汉章		我的经营“保险事业”之生活
95 孙瑞璜		银行之经营
103 谈荔孙		1923 年营业方针
106 唐庆永		吾国银行应采取之放款政策
110 唐寿民		视察北部各行行务谈话录
119 吴鼎昌		致周作民、谈荔孙、王孟鍾、岳乾斋、朱虞生、吴言钦函
122 项叔翔		本行设计处之过去与现况
137 杨介眉		谈话录

杨荫溥	154	
铁槛里面的冷气		
叶景葵	160	
在股东大会中报告		
张嘉璈	168	
银行员的本职——做生意		
章乃器	174	
银行之检查工作		
赵棣华	179	
统一会计支出计算书格式之研究		
赵汉生	184	
聚餐谈话录		
周苍柏	193	
谈话录		
周作民	198	
为规定近期存放款措施致津行函		
朱汝谦	202	
进展与联络		
资耀华	208	
商业银行与商人之关系		
邹秉文	218	
农业合作贷款部进展情形报告		

陈伯琴(1894~ 1942)

名仁懋,1921年2月进入浙江兴业银行,曾任河坝分理处主任、青岛支行经理、总行信托部兼储蓄部襄理、天津分行副经理等。



山东是华北最富饶的区域，我们在津浦路上，看见火车经过的地方，大半部是一片荒野；等到一换了胶济车，青翠的颜色，马上就可以叫眼睛里觉着非常的舒适。我们知道，华北的港口，天津因为海河的淤塞，连云港因为设备的尚未完整，都万万比不上青岛。虽然青岛近两年来，也受着土产落价，农村破产，不景气的影响；但是一天比一天进步的成绩，将来终究是华北唯一的港口。

我行明知山东地方的富饶，青岛港口的地位优越，但是时局不定，为慎重起见，从来没有设计发展。廿二年的夏天，经过津行襄理朱耀如君的详细调查，九月里又由董事会通过，决定在青岛添设支行，归津行管辖，就请朱君兼任青支行经理，着手筹备。朱君到青以后，积极进行，租定德县路十号的房屋为筹备处，一面又由中国银行王经理、上海银行黄经理、明华银行韩副理的帮忙，租定银行业同业公会新屋的一层为营业处，四层为宿舍。又承中国银行王经理、交通银行姚经理的介绍，加入青岛银行业同业公会为会员银行。

银行公会建筑新屋，五月间方始动工。我们在四月二十日，在筹备处已经起头办理国内汇兑的业务。平行在铁道展览会的时候，完全为我们着想，竭力兜揽汇款，同津行汇青数目的巨大，无形中增高我们在青岛的地位不少。今年七月间，朱耀如君因为在津行职务的重要，不便常驻青岛，乃改派愔升任。愔于七月十一日抵青，觉着人地生疏，学识粗浅，担负这种重大责任，简直有点手足无措。幸亏内部的事情，印刷品的预备，一切器具的购置，新屋内的布置及计划，完全是会计主任张千里君极细心极妥贴的一手包办。

对外方面，朱耀如君曾费了大半年的心力，竭力宣传我行的信誉；加以两年来，青岛商号，受土产落价的逼迫，稍为经不起风波的，都相继歇业，以后的买卖，或者可以比较的放心一点。张千里君常常说起，他刚到的时候，连椅子、桌子都没有，写信同办事，总是叠起两支箱子做桌子，一支箱子做椅子。这种草创时代的艰苦，真叫我觉得“坐享其成”的福分不浅。

青支行是拿放款做主要业务。放款的里面，当然又拿抵押放款做根本，要做抵押放款，当然货栈非有不可。偕到青以后，就转请津行陈准总处，约请任少强君为货栈主任。任君对于本市市面情形，非常的熟悉；又觅妥广州路廿八号为货栈，地点离车站同小港极近，容积又很大，预算大约至少可以存储一百多万块钱的货物。

银行公会新屋，一次二次的延期，一直到九月六七号，还不知道几时可以完工，所以等到十二号的早晨，方才敢决定十五号开幕。仅仅乎只有三天工夫，布置当然十分的匆促。开幕的当天，早起七点半钟，我们问银行公会借做来宾起坐地方的二层楼，还是乱七八糟，亏得许多同事，一起动手，才算布置的粗粗就绪。我们非常感谢明华银行副理韩强士先生，替我们一天两三趟的催促房屋工程，预备二层楼上应用的木器；同中国实业银行副理胡子谦先生，借给我们许多现成的家具。

开幕的那天，来宾从沈市长起，以及地方上的领袖，商业界的巨子，约有五百余人。存款收入约三十五万元，同业堆花约七十万元，这里头钞票同现洋有十二三万元之多。当时情形，十分热闹。可惜我们人手太少，实在觉得执行应付不容易周到。多亏津行经理朱振之先生，在九月十二号的中午，就赶到青岛，主持一切。

青岛的习惯，银行占金融界最重要的地位，钱庄及土产商号，均拿银行做票据交换的机构，每日转账收付，非常热闹。青行开幕仅四日，每日传票均在二百张左右，将来尚能努力发展，当然更可逐渐发达。好在现在离棉花同土产兴旺的时候，还有一个多月，我

们正可利用这个短时期，闷头做去。

（《兴业邮乘》二十六期，1934年）

编后絮语

青岛的地理位置非常优越，也是银行开展业务的好地方；但当年银行要设立一个支行，却也是一件不容易的事情。项目的论证，租借和装修营业用房和宿舍，加入当地银行同业公会，开设抵押贷款业务所必需的货栈等等，每一项都需耗费大量的精力。一切都准备停当后，开幕式更是需要特别关注，有多少位当地重要人物到场，有多少存款而其中又有多少同业的堆花等等，都是关乎银行形象的大事。陈伯琴先生的这篇文章细节生动，文笔流畅，读来饶有趣味，从中亦可窥见当年各地筹备和开设银行之一斑。

陈光甫(1881~1976)

原名辉祖,后改辉德,江苏镇江人,清光绪七年十月二十六日(1881年12月17日)生。美国圣路易商业学校肄业,1906年后转入宾夕法尼亚大学沃顿财经商业学校就读,毕业后在美国银行实习。1911年任江苏都督府财政司副司长,同年12月任江苏省银行总经理。1913年辞职后一度任中国银行顾问。1915年6月与庄得之创办上海商业储蓄银行,任总经理。1918年任上海银行公会副会长。1920年任银行公会联合会议上海代表。1927年3月任“江苏和上海财政委员会”主任委员,主持发行“江海关二五赋税库券”。1933年10月任全国经济委员会棉业统制委员会主任委员。另曾任淮海实业银行董事,常州商业银行董事,中央银行理事,中国银行常务董事,以及交通银行、上海女子商业储蓄银行、浙江实业银行、江苏银行、上海通和商业储蓄银行董事,中国国货银行常务董事,江苏省农民银行监理委员,徐州国民银行董事长、总经理等职。1936年3月代表国民政府财政部赴美谈判并签订《中美白银协定》。全面抗战爆发后,一度任国民政府军事委员会下属贸易调整委员会主任委员。1941年4月任中英美平准基金委员会主任委员。1945年10月,以国民政府首席代表身份参加国际通商会议,呼吁对中国投资。在美国时,与李铭及美国人合资成立“中国投资公司”,又设立“上海银行纽约通讯处”。后曾任宝丰保险公司董事等职。1949年3月赴曼谷参加联合国远东经济会议,会后定居香港。改上海商业储蓄银行香港分行为上海商业银行,不久在台北成立上海银行总管理处,晚年迁居台北。1976年7月1日去世。



一九三〇年九月十八日

本行创始至今，十五年间，孜孜不怠，奋勉图功，所以得有今日之地位者，实全赖社会所赠予。所以能信用普遍，存款已达八千万元，中外各界，均见赞许者，亦为社会所栽培。因此本行同人更应感念社会赐予本行之厚，愈加奋勉服务。须知本行所恃为命脉者，即为服务二字，此外既无发行钞票之权，亦无其他特种权利，可谓一无所恃，惟有以服务社会为根本立场。

服务社会，第一不可自满，本行虽蒙社会信用，然仍须时时警惕，不存丝毫骄傲之心，于进步中再求发展，量发挥其服务社会之能力，方能博得社会之好评，营业发展之基础即在于是。倘以为我行信用已甚坚固，现有存款甚多，即存志得意满之心，因此对于服务上不免敷衍，则非但不能进步，且恐有退步之虞，此同人应加以深切之注意者。

本行所恃，既全在服务二字，则应以平等眼光，招待社会人士，不可以贫富贵贱，而显示招待上之区别。譬如有一破衣赤足之农夫，欲与鄙人谈话，鄙人即当引至经理室，和蔼招待，遇有询问，尤当诚恳答覆，全行同人均应如是。当知社会无论何人，愿与本行接近，即为本行之光荣，亦即服务社会之真精神也。

凡一银行初开办时，如人在青年时代，有勇猛精进之心，迨开办多年，金融界已有相当之基础，社会上已有稳固之信用，即如人到中年，经验较深，眼光较确，对于进展事务，能权衡利害，稳健进行，不复如青年时代之一往直前，倘在此不存勉励之心，转抱骄矜之意，则如老年人之精神颓敝，只求敷衍，不尚事功，此之谓血枯

症，是银行之大忌。

银行对于社会，无论顾客与非顾客，最不可缺同情心。在此世界之中，即遇漠不相识者，亦应发生同情心而互相扶助。况社会对银行之信任，即为社会所表示之同情心，吾人更应以同情心表示服务社会之态度。而同人相互间之感情，亦当以同情心表示其亲爱团结之精神。若同人间不相亲爱，则彼此隔膜，缓急不相助，利害不相关，同舟共济之人，诟宜如此，此亦同人应加注意者。

一九三〇年十二月二十六日

一、总行最近有三项措施：（甲）增加资本已经十一月董事会议决再增二百五十万元，连原股共五百万元，所增新股，半由股东认购，半由行员认购。此项用意是欲行员与银行关系益为亲密，办事更能勇往直前，即本行标语所谓“银行是我，我是银行”之意。再本行股票因数目不多，证券交易所并无定价，有时值一百二十元，有时值八十元，由售方购方需要而定，吾人不必因其上涨而喜，亦不必因其下落而失望，本行能深入社会，得社会之信用，行务自然发达，行基因此巩固。（乙）本行在沪建筑新屋之用意。总行新屋在宁波路江西路北京路之中央，两月后即可完工，占地八亩余，建筑费一百十万两，每年尚须付广肇公所租费八万两，约计五十五年之后，方可将建筑费打除。惟本行用意非因工程大而睥睨同行，亦非指望由此多收存款，实因现在顾客，平时每日总数在千人以上，偶遇放假之第二日，即有二千人以上，屋小人多，对于顾客时间上极不经济，办公室内亦座位挤满不能再添，故有新屋之需要。并恐设计不能周到，特聘在美国 Wells Fargo Bank and Union Trust 服务十五年之 Mr. Wallace 代为布置，此君对于银行设计，极负盛誉，将必满意而予吾人以最新之方法。（丙）本行因具有送银行深入社会，不愿使社会走到银行之旨，故在沪市设分行七处。所堪告慰者，分行所到地均受社会人士欢迎，现在静安寺路分行创办信用小

借款，订额五百元，有二人担保即可放给，利息一分，自创办以来，放至十万元，仅一笔未清，余均按期收回，细查借款用途，大半因婚丧暂时借用，或因早借重利印子钱，向我借款还清，在借到时已十分感激，故轻易不肯丧失其信用，本行尚以未能普遍，拟再进一步，即杂货店小水果铺亦愿为之服务。尚有新分行之设立在筹备中。

二、此次经过南京及第二区所属各行情形：（甲）南京分行自李桐村君接办以来，抱服务志愿，上下一心，最近举办两种业务，其一即淮盐商人在银行或钱庄用款，不办手续，全恃信用，我宁行已办到改用押汇方式，即盐从十二圩装民船时，向宁行押汇，到汉口进仓，改归汉行押款，以数百年只凭信用之盐商而能依照手续办理，非有服务决心不能感动。又其一知中国最要立场，现时不在工业，不在商业，而在农业，愿进一步为农民服务，曾与金陵大学农学院商妥，供给款项，转贷农民，该院在乡村有农民信用合作社之组织，由此入手将来必有直接为农村服务之机会。（乙）芜湖支行月前存款十五万元，放款约一百万元，因水路交通便利，内地出产汇集于此，将来尚可发展。（丙）临淮蚌埠为津浦路通过要点，亦有一部分出产，对于仓库尚可尽力进行，蚌埠经已购地，如时局就此平定，即拟动工。（丁）徐州有津浦陇海两路交叉其间，所有江苏山东河南腹部货物之转移，集中于此，并有海州为之吞吐，发达未可限量，该地国民银行，我行已加入资本，如时局平定，亦可尽力进行。

三、济南青岛两地情形：在报告之先，有句话说，即本行向来于稳健中取干净态度，为社会服务，不为军阀政客服务，故遇当地法律不能保障，发生横征勒索之时，本行随时可以收市，机会一到再重张旗鼓，如济南常州前次停业及此次复业即其证明，北平支行亦着手恢复。济南复业来业务大增，当地设有仓库，认为将来有希望之地。青岛因有胶济路线，为海口吞吐口岸，每年棉花面粉及土产，其数不亚于天津，对于押汇生意可望无限制发展。

四、余对天津分行之推想与上半年在津观察之比较：当在沪