

2
083
1
91

商 業 經 營 A B C

王 澹 如 著

世 界 書 局 印 行

中華
民國
二十
一年
三
月
初
版
再
版

商業經營 A B C (全二冊)

〔平裝五角 精裝六角〕
(外埠酌加郵費滙費)

不 准 翻 印

著 者 王 澹 如
出 版 者 A B C 叢書社
印 刷 者 世 界 書 局
發 行 者 世 界 書 局

發
行
所

上海四馬路
暨各
世界書局

ABC叢書發刊旨趣

徐蔚南

西文ABC一語的解釋，就是各種學術的階梯和綱領。西洋一種學術都有一種ABC：例如相對論便有英國當代大哲學家羅素出來編輯一本相對論ABC；進化論便有進化論ABC；心理學便有心理學ABC。我們現在發刊這部ABC叢書有兩種目的：

第一 正如西洋ABC書籍一樣，就是我們要把各種學術通俗起來，普遍起來，使人人都有獲得各種學術的機會，使人人都能找到各種學術的門徑。我們要把各種學術從智識階級的掌握中解放出來，散遍給全體民衆。ABC叢書是通俗的大學教育，是新智識的泉源。

第二 我們要使中學生大學生得到一部有系統的優良的教科書

或參考書。我們知道近年來青年們對於一切學術都想去下一番工夫，可是沒有適宜的書籍來啓發他們的興趣，以致他們求智的勇氣都消失了。這部ABC叢書，每冊都寫得非常淺顯而且有味，青年們看時，絕不會感到一點疲倦，所以不特可以啓發他們的智識慾，并且可以使他們於極經濟的時間內收到很大的效果。ABC叢書是講堂裏實用的教本，是學生必辦的參考書。

我們爲要達到上述的兩重目的，特約海內當代聞名的科學家，文學家，藝術家以及力學的專門研究者來編這部叢書。

現在這部ABC叢書一本一本的出版了，我們就把發刊這部叢書的旨趣寫出來，海內明達之士幸進而教之！

例言

一 本書目的在供給經商者的常識，故取材淺顯，說明簡略。

二 本書係就在校的課程筆記，參酌其他書籍合編而成，掛漏之處，尙望閱者指正。

三 本書的重要參考書如下：

張士傑編：商人寶鑑

蔣裕泉編：實用廣告學

朱叔武譯：近世窗飾術

吳東初著：進貨學

吳東初著：零售學

華文祺編：新式販賣術

目次

第一章	導論	一
第二章	營業組織	四
第三章	店屋地址的選擇與建築	九
第四章	窗飾與店櫃的設備	一二
第五章	商號商標與市招的採用	一八
第一節	商號	一九
第二節	商標	二一
第三節	市招	二三
第六章	官廳註冊	二五
第一節	註冊的重要	二五

第二節 註冊的手續	二九
-----------	----

第七章 店員的選用與事務的分配	三七
-----------------	----

第八章 進貨	四二
--------	----

第一節 進貨須知	四二
----------	----

第二節 進貨程序	四七
----------	----

第三節 貨物的儲藏	五三
-----------	----

第九章 貨物的陳列	五五
-----------	----

第一節 貨物陳列的目的	五五
-------------	----

第二節 貨物陳列的器具	五七
-------------	----

第三節 貨物陳列的要件	五九
-------------	----

第四節 貨物陳列的方法	六一
-------------	----

第十章 定價……………六七

第一節 定價的重要……………六七

第二節 定價的標準……………七〇

第三節 定價標籤……………七三

第十一章 廣告……………七五

第一節 廣告的意義與功效……………七五

第二節 廣告的種類……………七六

第三節 廣告的要質……………八四

第四節 廣告的應用……………八七

第五節 廣告心理……………九〇

第六節 廣告畫與彩色廣告……………九三

第十二章 顧客的吸收法.....九六

第一節 概說.....九七

第二節 減價.....九七

第三節 贈品.....一〇〇

第四節 郵函聯絡.....一〇三

第十三章 顧客的接待法.....一〇七

第一節 招待.....一〇七

第二節 調查.....一一

第十四章 商業旅行人的利用.....一一五

第十五章 商人應留意的法規.....一二一

第十六章 閉業的善後.....一二四

商業經營ABC

第一章 導論

我國工商業幼稚極了，推究其根本原因，固然是由於財力的不足和科學的不發達，但經營工商業的人對於商業經營不加研究，卻也有重要的關係。我國商人經營工商業，向多墨守舊規，不知改良，以爲他們自有經營的祕訣，不須研究商業經營的方法。殊不知現代工商業發達，競爭很烈，優勝劣敗，已成一定不移的定理。要想圖營業的勝利，非力求經營得法不可。據富於統計經驗的美國勃來司脫 Bradstreet 商會及鄧斯 E. G. Duns 商會等研究的結果，美國各種事業失敗的原因，不外下列兩種：

(一) 由於經營法的拙劣，

(二)由於與事業經營無直接關係的外界事情。

統計倒閉各事業中，十分之八屬於第一原因，屬於第二原因者止有十分之二。並且基於第二原因者之中，如果經營者的技能卓越，那末也不難戰勝外界事情的惡劣環境而繼續經營。這樣失敗諸事業中的大部分，實可說完全是由於經營法的拙劣。

又據統計學者勃來司脫 Bradtrees 曾將種種商業失敗的原因，析為一表如下：

原因	因而失敗的百分比
主持者才幹不足	三八・二%
經驗不足	五・六%
資本短少	三〇・三%
濫放帳款	一・三%

欺詐舞弊

七・〇%

受業務外的連累

一・七%

管理疏忽

一・七%

競爭結果

一・一%

開支浩大

一・一%

特別原因

一一・三%

投機

〇・七%

合計

一〇〇・〇%

在上面種種原因中，商業的失敗，大部分是由於主持者才幹不足，換句話說，也就是商業的失敗，大部分是由於經營者不得其法。

根據上述兩種統計，可知在商業競爭劇烈的今日，商業經營的重要，實在不可漠視！

商業的種類有三：（一）貨物買賣商業，（二）仲介商業，（三）補助商業。銀行，鐵道，輪船等，屬於補助商業，平行等屬於仲介商業，餘皆屬於貨物買賣商業。商業經營就是研究各種貨物買賣商業經營的方法。因為貨物買賣商業的種類很多，自從籌備設立以至實行經營，各有其特殊的性質，經營的人須要悉心研究，詳加審察，然後才可獲利，而不致徒勞無益。本書的目的，在將商業經營的方法，作簡單的說明，以供國內有志經營商業者的參考。

第二章 營業組織

商人集資經營商業，目的在營利，但營業能否獲利，須要看營業的組織是否適宜。因為組織的適否，乃商店營業盛衰所由判定的標準。所以商人在集資營業以前，先要詳審地方的情形，和業務的性質範圍，決定採用何種組織。下面首將各種商業組織的性質，得失，分別說明。

(一)個人組織 個人組織就是獨立經營商業，營業結果的盈虧，由一人獨任的一種商業組織。從來我國商店，多屬此類。此種組織，商店的信用，全憑店東個人的信用和財產，店東得人，營業就容易發達，並且，既不是與他人協力經營的，就可以獨斷獨行，沒有掣肘的壞處。有時遇着新機會，就可立刻改變方針，不必徵求他人的同意，以致耽誤時間，坐失良機。營業的祕密，更因為是一人治理的關係，可以嚴守。故其成功，較為容易。不過一人的精力有限，決不能處處做到十全十美，代謝的時候，又必須靠定後起有人。況且，資本限於一人，為數恐怕不能過大，在需要大資本經營的商業，此種組織便不能適用。

(二)合夥組織 合夥組織，就是數人協同經營商業，營業結果的盈虧，由數人分認的一種商業組織。我國合夥組織商店，大都繕立合夥議據，又稱合同，訂明出資額，分利法，店東與經理人等的權限，以資遵守。如果中途有人出

夥時，也要繕立出推議據。此種組織與個人組織相較，在知識技能上，可以收集思廣益的效益，並且危險可以分擔，資本易於集合。但營業的活潑與熱心，終究不及個人組織。

(三)公司組織 公司組織就是遵照公司條例，由數人以上集合資本，分任營業的盈虧，繼續經營商業的一種商業組織。我國公司條例分公司為無限公司，兩合公司，股分有限公司，股分兩合公司四種。無限公司是純以無限責任股東所組織而成的公司，換言之，就是各股東以一定金額為出資，構成公司財產，如公司財產不足清償其債務時，各股東對於公司的債權者，都連帶負擔無限的清償責任。兩合公司是以無限責任股東與有限責任股東混合組織而成的公司，無限責任股東對於公司債務的清償，負連帶無限的責任，有限責任股東卻以一定的出資額對於公司負責，至對於公司以外的債務，便不負清償的責任。股分有限公司是純以有限責任股東組織而成的公司，詳細說，就是公司的資本金

平均分爲若干買賣轉讓自由的股份，而以持有股份的人所組成的公司，股東對於公司的責任，即以繳清所認有股份的金額爲限度。股分兩合公司是由無限責任股東與有限責任股東組織而成，一部分資本由無限責任股東認定，一部分資本則平均分爲若干轉讓自由的股份，而由有限責任股東分認繳款。四種公司組織，制度各有優劣，自其組織鞏固信用偉厚一點講，無限公司爲最優，兩合公司次之，股分有限公司最劣。自其組織容易，集資便利一點講，股分有限公司爲最優，兩合公司次之，無限公司最劣。股分兩合公司於諸點都得其中，但其所長卻都不完備。

(四)兼業 商店之中，有由本業以外兼營他業的，有以批發商業而兼營零售的，有以媒介商業而兼營批發的。兼業的風氣，爲中外古今所共有，因爲資本可以節約，盈利自然必定較厚。但治事的人，心有所分，不能全神專注，並且有時不免互相牽累，所以商人於兼業一事，不可不加審慎。

(五)規模大小 規模大的，成本較輕，獲利較厚，這是一定不易的理。但因業務的種類，也有不適用於大規模經營的，如工程精細的雕刻業，件件不同的裁縫業，以及以售賣銷路狹隘的商品爲業的都是。

(六)百貨商店 以大規模經營零賣日用一般商品爲業的，稱做百貨商店。此種商店，店內分部，部設主任，百貨具備在一處，便於顧客的購買。故其營業很容易發達，在近代很盛行，尤其是通商大埠。

以上六種組織，商人在經營以前，先須審慎考慮，詳密計劃，最後所宜注意的，就是限制營業，雖說營業自由爲近世各國所公認，但凡有礙於公安，風俗，衛生的，國家每都以法令限制。其限制方法，約分爲二種：一爲絕對限制，如禁止售賣鴉片之類是，一爲相對限制，如鹽商必須領票，權度制造必須官許是。我們實地經營商業，無論何種組織，均無不可，但須於公安，風俗，衛生等方面，稍加留意，才可不受限制。