

入,综核清数,按四个月为一结,钞呈各大宪备查,庶昭慎重。

51 唐廷枢、徐润致盛宣怀函

光绪四年六月初一日(1878.6.30) 上海

杏荪仁兄大人阁下:

日内行麾当已抵省,谒见幼帅若何情形,尚乞示慰。兹因太古、怡和相轧,恐于局务亦不相宜。是以密致各分局一函,预为地步,抄稿寄呈察核。惟念今年生意稍好,如明年再好更妙。若两家洋行争斗,生意尚难把握,则明岁既须筹旗昌之款,而公款又从何出?再四思维,非盐票允行不足济事,务祈阁下俯念大局攸关,于幼帅前力为陈说利病源由,庶邀宪鉴洞明,得能定夺,诚有裨不浅。专此驰布,敬请勋安。惟照不宣。

愚弟制唐廷枢、徐润顿首。六月初一日。

附上致各分局信稿一道。

52 [附件] 唐廷枢、徐润致各分局密启

光绪四年六月初一日(1878.6.30) 上海

敬密启者:近日谣言四出,有云旗昌不日复走长江;有云外国有新轮船公司来华与我争衡。究其谣言来因,皆由怡和在上海祥生厂定造小江船二号,其所定江船之因,果系出在怡和与太古两相争衡。在初时,太古放宜昌轮船走广东省河,一为该船载货不多,食水太深,不利于长江;二以省港澳公司必肯交渠代办,以免两造相残,置自己无用之船于有用之地,又得省港澳公司船归其经理,多赚用钱,诚属一举两得。奈该公司头目乃系渣甸,即该行来华最久,资本最雄,不甘受太古掣肘,一手把住不肯交太古经理,由此两家抢价相争。四年以来,仍未见分胜负,此其起祸之根苗也。旋太古见怡和天津轮船生意颇盛,间亦有放船往来津河,由此怡和之恨更切,去冬遂有放船走江之议。现在怡和新船尚未告竣,太古已分

船长走津河。闻怡和又想将向走广东省河之“保安”轮船放来长江，向走津河之“怡便”走宁波。果如是，则恨更深。

查天津生意去年怡和轮船只有官利一分，即长江生意，除官利之外，所余无多。可见怡和添船走长江，太古分船走津河，无非赌气而成。在怡和添船走长江，应必计及太古添船走津河；在太古分船走津河，亦应计及怡和可添船走长江：正系得一失一，狂作妄想。弟等虽有排解两行之法，无奈洋人性情好胜，尚恐不甚容易调处。若由其两家相持，保无累及局船。用是不得不先行□□，且以待机缘。查本局江船八号，“江宽”、“江永”、“江孚”、“江天”、“江靖”、“江表”、“江通”、“江平”是也。除“江天”走宁波、“江平”往来宜汉，其往来沪汉者即“江宽”、“江永”、“江孚”、“江表”四船。其停轮即“江靖”、“江通”二船。如果“保安”来走长江，本局亦乐得拨一、二船走广东省河，以补“保安”之缺。务使省港澳公司得一失一，以挫其锐志。本局一退一进，踏实自己之地步。上半年往来津河之船，有“保大”、“丰顺”、“汉广”、“海定”、“镇东”、“海琛”、“永清”、“利运”、“日新”九船。现在漕米运竣，若市面货不涌塞，即留“保大”、“丰顺”、“汉广”、“海定”四船足矣。若货涌塞，即添“镇东”一船亦可敷衍。是“海琛”、“永清”、“利运”、“日新”四船必须先为布置无疑矣。查南洋各口，只有“永宁”走温州，“海晏”走福州、“和众”走汕头，“富有”、“怀远”走香港省城，“洞庭”走省澳、“美利”走海防，共七船。但想南洋各口子最多，生意最广，或现走之口子再可添放一船，如海防是也。或向来局船不常到之口子，如台湾、东洋、吕宋、西贡、暹罗、新加坡、檳榔屿、呀吡、三马兰、般乌、雪汲、檀香山、金山等处是也。贵处与各该处如何进出，有船之口可否再添，无船之口可否另派？敝处未得其详，全凭贵处满盘筹算，如承设法招徕，使各船有一定之生路，将来获利有余，固于大局有益，即贵分局亦未尝无裨也。

总而言之，洋人所恃者本雄也，本局所恃者人心也。缘各口生意全在华商之手，轮船生意亦全靠华商局船与洋商船一样水脚，而

华商不装局船反装洋商船，恐未必有也。即间或有之，必是经手司事有欠和平联络。若承各局办事认真，专心联络，本国商人务使我船满载，洋商船半载；或我船半载而洋商船空载。再加漕米多拨轮船，经费撙节，未有洋商渐渐而进、局船渐渐而退之理。是本局之兴与否，全在得华商之心；得华商之心，全在各局经手和平联络，果能一气贯通联络，洋人虽有千百万之本钱，亦无足畏也。阁下精明详细，想必不以弟等之言为荒唐。惟自知才疏识浅，恐有顾此失彼之虞。应如何调度，使生意胜人一筹，轮船如何拨派，方于局务有益，祈为教我是荷。专此，敬请勋安，不一。

愚弟制唐廷枢稽首，徐润顿首。六月初一日。

敬再启者：正封发间，太古来局，欲我截止怡和之好。想我局长江、宁波生意，系与太古合办，立有合同。天津、福州生意与怡和合办。若因怡和放船走长江，可以截止天津、福州之合同，即太古现在放船走天津，怡和亦可请我截止长江、宁波之合同。是今日之形势，只可试将两行拉合，若拉合不来，亦惟有置身事外，庶免扶一抑一。况我局轮船最多，若反区区求和，又于体面有关。回思再四，惟有踏定脚步做去。先存忠厚以待人，宁可人不与我合，我不可先拒他人。居心虽属如此，但生意权衡，亦不得不变通。若必等待别人出了题目，然后作文章，难保不受其亏。况查得太古揽装广东至汉口糖包水脚，怡和揽装福州至天津茶箱水脚，均已放价招揽，保无已先存失约之心，若不时刻留神，保无彼辈私行与客商订有装载合同，及知到时跟价挽回，亦不知要费多少工夫。特此奉托，望密嘱经手诸君明查暗访各洋行之动静，如遇有私行减价立约情契，务宜捷足先登，毋庸候此间商量，转致生意旁落其未失和好之前。若有中外商人来局探价，虽不可立即允减，亦防入其圈套。但准可答应来人，洋商不拘何价，局船亦可揽装，一面探听实在情形酌办可也。专此，再请勋安，不一。

愚弟制唐廷枢稽首，徐润顿首。六月初一日。