

年

卷

期

7

1

—

2

第

第

商主

會辦

本報發行所
北京東城煤渣胡同二號

10.29
西安街

茶

本期目錄

專論 增產運動與指導農民
爲何採用新賬簿
怎樣做一個善於買賣的人
經濟常識 承兌信用
商業算術 利息
經濟新聞
會議錄 北京市商會議事錄
文藝短篇 後悔

大眼眼鏡

全副眼鏡 定價最廉

同胡廠菜

中原公司

庫貨萬一唯北華

集 全國名廠出品
新 東廣 茶點室
設 男女 理髮室
女 理髮室
街大井府王

本公司運到大批通用牌電
滾子以及大小馬力水泵各
種電料均有現貨 請顧客
駕臨 東單西裱胡同土
地廟下坡九號電話東局五
七八七

北京宏昌電氣公司謹啓

福昌號

代客買賣現油 糧價值公道消息 靈通

天津法租界六號路一〇七號
電話三局 一七七三
三五〇九號

天津市場第十六號市場員

公易木器行
崇售硬木傢具。西式木器。
各式沙發。
代客拍賣。簡便克己。

億兆百貨商店

特選華洋名廠貨品 毛絨織品 家庭用品 婚嫁用品 無一不備 新品添
前外大街第一家 錦泰祥億記
崇外東曉市大街 億兆批發部
崇外第一支店
崇外第二支店
各界針線線絨線花邊顏色齊全請
各洋針洋線絨線花邊顏色齊全請
各界駕臨參觀保管滿意

義盛成百貨店

馳名中外 貨真價實 辦理精誠 服務周到
精製眼鏡 驗光師 驗光師
本公司特聘美國沙司明大 學畢業周雲章君擔任驗光
地址 西單北大前門甲三二一號
電話 西局三四二八

本刊的特色
本刊是北京市商會公報的亦係
各行的超然商報
論商界各家的商
號自己的刊物商
他的立場是無黨
無偏不倚的言論
是宗益爲商
謀利在權輸商
命是在他商
智識廣他商
最廣凡我商
同人應人我商
人人登訂人商
人人刊登訂人商
定可使我們
業發達也

處世哲學與成功秘訣

余天休博士著
有志創業者不可不看
分銷處 津京各書店 本市批發處 東四四
條甲十三號 正風社

本刊第七卷第一期民國三十一年十月十五日
出版定價 正風經濟合訂全年廿四期六元
本刊地址 北京前外西珠市口五十四號商業旬刊社
電話 南局 五四一七二九
分發行所 電話 北局 二四五〇
本刊發行人 張世儀
本刊印刷所 北京東城煤渣胡同二號
英文 北京時事日報社

府臨政 所得稅章則彙集
每册實售洋五角
北京東四四條甲十三號

正風經濟社代收房租
手續簡便收費低廉
北京東四四條甲十三號
電話北局二四五〇

宗旨總 支店不 論批發 門市一 律長期 誠實賤 賣特備 禮盒禮 券精美 便利

南東圖書館

小廣告

本刊小廣告
每期收費八角
不折不扣

公會類

- 五金公會**
崇外大街路東分局(七)一四〇
- 木業公會**
虎坊橋大同木廠內
- 布業公會**
大蔣家胡同分局(七)一九〇四
- 米莊公會**
宣外大街南局(三)九一七八
- 印刷公會**
燈市口東亞印書局借東局(五)八九〇
- 估衣公會**
大市北土坡甲十七號分局(七)一四〇二
- 芝蔴油業公會**
東柳樹井分局(七)一〇九四
- 油業公會**
崇外大街大順油坊分局(七)二二四
- 油酒醋醬公會**
東曉市四首一三八號分局(七)二九四
- 金店公會**
前外西河沿路南一八九號
- 金銀首飾公會**
前外甘井胡同二八號南一二〇六
- 長途汽車公會**
煤市街南局(三)一三〇
- 紡織染公會**
崇外櫻杆市三號分局(七)二〇〇
- 服莊公會**
宣外黑窩廠三號開

北東四永

牌樓 拐角 安藥店
注意時防 四時
特效 解毒丸
藥效 翹
歷史藥店

五百餘年
感冒 陰二氣丹
紅白痢疾，裏急後重，水瀉腹痛，肚疼，小兒受寒，肚腹疼痛，瀉肚痢疾，裏急後重，七

自運各省米麪零整批發
福生局大米莊
和平門外驢馬市東頭十一號電南〇六一九

三井保險

火災，海上，保險(賜一電話立即)
傷害，汽車，運送(派員前往接洽)
三井洋行
電話：(中繼線) 二二三二
自備中繼線 東局(五) 二二三三
請要保險課 三五三三
三五三三
三五三三
三五三三

北開源呢絨廠
純粹國貨出品各式花呢消毒呢絨俄式毛毯美麗地毯純毛制服呢各式床毯廠址北京宣外爛漫胡同電話南局一八七〇

西單飯店
京北
房室清潔，衛生適宜，招待週到，交通便利，價目低廉
設北京西單報子街八號
電話：西局一三三九號

自運各省米麪零整批發
公義米局
和平門外驢馬市一五四電話南局一五八二

森隆番菜館

本館開設北京東安市場北門內中菜部三樓電話東局三四四〇，番菜部二樓電話東局二八四五號。地方雅潔，食品精良，承辦外會，定期不悞。宴客小酌，價格相宜。歡迎光顧。
天津啓泰銀號
專營定期存款，活期存款，抵押放款，往來放款，手續簡便，利率從優。
號址：北京取燈胡同
營業室：電話南局二二八七 二三二一 二三二二

民生工廠
本廠自製真正芝蔴香油細白蒜醬零整批發地安門內黃化門十七號電話北局一五〇六

華通銀號
一切業務，手續簡便，利率從優
號址：北京前外珠寶市 電話南局四一六五 一八五六

聚義銀號
歷史悠久 資本雄厚
提款便利 利息優厚
地址：北京前外珠寶市三十號
電話：一五二六 八三四 三八六二 三八六五

嶺南春食堂
特聘名廚精製西餐歡迎顧客並定有經濟飯餐藉酬各界之德茲將價目列後：特別餐四元(一湯三菜一點心小吃麵包咖啡)二)普通餐二元六角(一湯兩菜一點心小吃麵包咖啡)三)公司餐二元(一湯兩菜麵包咖啡)四)經濟飯九角五分(一湯一菜帶飯)七角(一菜帶飯)經濟飯不收小賬每日自上午十時至午後四時為應客時間
地址：西單報子街路北 電話：西一四四四
並備有優待券九折發售

北京施家胡同電南局一四六一 一五六一 一八七

同德銀號
存款放款 匯兌保險 各種信託 抵押放款
天津法租界二十六號路電話三局〇二六五號

北京工商指南

余天休 博士編
每冊實價售洋一元北京東四四條甲十三號發行

余天休 博士編
經濟學原理 每冊實價售洋一元四角

專論

增產運動與指導農民

「國以民為本，民以食為天」，歷代治國者都以此奉為圭臬，所以近來華北增產之聲浪，甚囂塵上矣！我國數千年來，以農立國，工商各業罔不落後，以欲求增產，則不得以農業著手。農產豐富，則物價自然減低，這是很顯明的一個道理！現在吾人每日映入眼簾的「我們要確保農產減低物價」的標語，也就是這個意思！但是吾人既知增產之要在於農，那末宜如何入手呢？曰應詳策群力共謀農村之復興！

發展有以致之，是欲求今後之增產，必須加以指導之方能收到預期之效也。

我國農民之傳統思想，即「靠天吃飯」，此種不可憑藉之理想，倘遇風調雨順之年即認為老天加護，一遇災害，則束手無策宜乎所謂哀鴻遍野也！今華北地區治安已完全確保，為求增產計，最低限度必須指導農民下列種種：

1. 選擇仔種：農作物之籽種極關重要蓋品質不良不但可影響收護量，且對於病蟲之侵害無自保之力。
2. 籽種消毒：籽種之病害蟲害多有遺傳性者均能破壞其健康甚至中途殘枯而亡，為增加食糧收護量應予籽種適當之消毒。
3. 利用葯劑防病防蟲：自來蟲害之禍田苗，已為一種不可避免之現象，但此種災害，小之可減

收量，大之則可造成嚴重之飢饉，其禍因不下於旱澇也，故宜提倡農民利用葯劑殺除之以上所談不過多為治標之法耳，至於疏河防澇鑿井防旱轉變土壤施肥等等，尤宜因地致宜，分別進行之，如此則將來因產量之增加而物價低減，可計時而待也。

為何採用新賬

欲澈底瞭解改用新賬之目的安在，則必先求知記賬之意義。所謂簿記者，係將經商過程中之種種事實，舉凡資產之增減，現金之收支，商品之進銷，債權債務之消長，以及營業上之計劃與結果，皆用有系統有組織之方法，詳明確實而記載之，以使吾人一目瞭然營業之目的與狀況。偶生弊端，立即設法補救，為之改良。尤其立於今日競爭商業之市場上。商業簿記占營業中之額要地

位，猶神經中樞之於人體，吾輩為商者偶一疏忽。則影響商業之前途甚巨，圖謀商業之改進，其惟一步驟，當首先改良賬簿。

吾國商業上所採用之舊式賬簿，缺點莫計，其仍屬於單式不完全之記賬法，各賬戶與各賬戶之間，散漫無組，鮮有聯絡，例舉：民國三十一年十月六日由順利公司除入砂糖一百二十包，價洋一萬五千元，而於記賬之際，僅記民國三十一年十月六日欠順利公司一萬五千元，至所收入之砂糖一百二十包，則多為之從略，此種簡單之記賬法，日積月累，事務遂繁苟有錯誤，僅憑記憶為之攷察，殊難達到，更時有記賬員每存有更改私塗之惡習，復以簿記組織不精，雜亂無章，且營業之內容以及資產負債之增減變化，不能清晰表明，舞弊詐偽事件之發現，是所難免，輕者合夥人內起糾紛，重則閉門休業，影響商業事實非

屬淺鮮，如此則將吾人記賬之意義竟完全喪失。

晚近諸國商業日新月異，邁進不已，而為商業之先驅者，成世界往來貿易之樞紐，富有左右全世金融之腕力，究其所以然者。係因其發現舊式賬簿之流弊，即施以科學之新式記賬法為之防止，新賬之內部組織精確，對營業之詳情，皆有詳細之記載，每成一交易，即將收支相關之金額記入賬簿中，如民國二十九年六月六日，有股東王明投資二萬元，收訖現金。記賬時，不但對所收之現金額記入現金收方，抑將股東王明同時列入賬簿之支方，以表示商店對資本主負有相當金額之債務，以致過入總賬後，依然兩兩相關，利用試算表攷核過賬有無遺漏與錯誤，其賬戶與賬戶之間，彼此聯絡嚴密可想而知。每日於營業終了有日計表，以表示本日營業情況及攷查本日賬目之記載有無錯誤。月之末期亦有月計表

，表現本月經營詳情，及查核本月賬目之記載有遺漏與錯誤。至年底，有更詳明正確之損益計算書與資詳負債表，為之清算本年營業之虧損，全年營業成績，吾人僅視此數表，則瞭如指掌。劃出昔日商業簿記中之自弊，鞏固社會經濟之基礎發達國際貿易，故如採用此種新式賬簿商業則必蒸蒸日上前途無量。

怎樣做一個善於賣貨的人

善於賣貨的人總有一種比別人能夠多賣錢的才幹。凡有這種才幹的人是不怕沒有飯吃的。

差不多每一個夥友在舖子裡都可以管理貨物，可是不能每人都會賣貨，所以那會賣貨的夥友，他的薪金自然就比較優越的了。

做一個好的賣貨人務須要有幾樣的特質，即毅力或堅心，機智熱心，外表，以及對於所賣的東西有充分的知識。我們絕對不要以為自己的

聰明不及人，就不能夠當一個好的賣貨人。能多賣東西的人，不一定常是聰明的，大半成功的人都是靠毅力為之。

貨物的銷售多半也是靠你所認識的人的多少而定，所以堅忍的交際比智慧尤強。凡有百折不悔的決心，總可以成功的。

許多有聰明的賣貨人常因缺乏這種堅忍的心而成不了大的功。他們常做下一點成功的事就不欲再前進了，好比今日辦了件得意的事，明日就許整天的去打牌或聽戲了。

有堅忍心的人絕對不是這樣辦的，他今天賣得多，明天還想賣得更多，所以他比那些有聰明而無堅忍心的人容易成功。

所謂堅忍心，不是說叫你對於任何顧客都犧牲許多的時間去接談。我們對於一個顧客，自然不要讓他輕易過去，可是也不能完全和他談話而誤了其餘的買主。有經驗的賣貨人

，見了一個人就知道他買東西與不買，如果他沒有心思買，那就不要和他再多談了。若果一個賣貨的人見了一位客人就常常割不斷的談話，這亦未免太糊塗了。若果你和他談幾句有理由的話，見他仍無心思買你的東西，你就可以讓他過去，而再與別人接談了。堅忍心固然是很要緊的，可是也須有判斷力去支配他才行。

對於你所賣的東西要有相當的知識，這是一件很要緊的事，若果一個賣貨的人不明白這番道理，他是沒有好結果的。

明白自己的東西以外，同時亦要知道別人的東西；這不是要說別人的東西不好，乃是要叫你注意把你的東西和別人的比較一下，以便對顧客說究竟是誰家的東西好些。

如果你對於你的貨物有極大的知識，你必能得到顧客的歡心。因為若果你的講話有相當的理由，那末你就可愈說愈有勁，顧客的信任也自然就會

得到了。

在未開始交易時，你應當有充分的預備。最要緊的是你先要預備對於那類的人要說什麼樣的話。其次還要能夠認識那一類的人喜歡買你的貨物，再你必須記下十幾個這樣常買你的東西的人，以便常使他們滿意，那末他們就常是你的顧主了。

在未見一個顧客以前，你總要預想一下怎樣可以使他購買你的東西，所以若果你能夠知道他的習慣和嗜好，那末，自然就有把握了。

自己沒有存貨在手，不可預做交易，一個誠實的賣貨人總是要有充分的貨物然後才叫賣，以免恐慌之虞。他要接見一個顧主時，總要先預備怎樣應付顧主所問的話，再者並且他的身上總是常帶着貨單子鉛筆等類的東西，一旦顧主有意買東西時，他便立刻把貨單和鉛筆遞給顧主，請他寫下要買什麼樣的貨，和共買多少等務

使處處得到顧主的滿意。

有預備之後還要知道一套「交易的談話」。在另一章裡我們已經討論這個題目了。

交易的成功也還要靠你用合適的手續去拜訪顧主而斷定的。最好是用朋友的介紹比較好些。

當你到了顧主的家裡，或在一個交易的地方，你的態度總要自然，可是亦不要太隨便；要自己自重，但不可固執；要柔順，但不可畏縮。

當你要和一個人拉手時，總要現出親密和誠懇的樣子，以示友好。

當和一個顧主談話的時候，你亦要表現一種自然不拘束的態度，對他講一點奉承的話，也不算是一件不好的事，因為人人都是喜歡受人奉承的；並且無論談到什麼地方，自己總不要有極端的主張。

拜訪人這種事情也需些練習。每去見一個人時，總要叫他知道你來的目的；但切不可

手舞足蹈的表現放肆的態度，或說些無用的費話；總是要現出自己是一個忙碌的商人，好像沒有多大的工夫似的。

要去拜訪一個顧主時還要考慮一下時間和地點的問題，說是要選擇什麼時候顧主是有工夫和與他無妨礙的才可以去見他。有了合適的時間，還要想到當他在什麼地方是比較上好一點的才可以去。

當顧主有事的時候，你不要去見他，因為他不能同時留神到兩樣的事情。當有人和他談話時，你也不可去找他；若遇着太熱或太冷的天氣以及他有病或遇着不順適的時候，你也不要去找，因為當他身心不快或有事時，他那裡能夠與你多講話呢。

見了人的時候，總要想法子引起他的注意，好叫他聽你所講的話。有時你可從一種特別的或普通的事上說起一段驚奇的話，以招他的注意；比方你說，「張先生，你知道現在

上海有樓房或地皮的人，比有金礦銀礦還發財。」或者你可以說：「張先生，我知道前十年有人在上海以十塊錢買下的地皮現在差不多就能賣出一千塊了……」

如果你藉着這類的話引起顧主的注意時，那末你就有機會開始談話了。

如果他沒有工夫聽你的話，你就不必對他多說了，他忙的時候，你可以離開；若果你有貨單，可以給他留下，並和他約定什麼時間可以再來找他。若果他在公事房裏不能給你一定的時間，你可想法子到他的家裏去見他。

在家裏的約會大半是有成功的希望，因為沒有別的公事繞着他，並且這種指定的約會可以使他注意你，因為他覺得負有一種責任來聽你的話。

經濟常識

承兌信用

銀行承兌票據，僅須係用

於自國外貿易所生之各種自了交易，即能保持其流動性，並能竭盡一種甚為有用之職責，惟承兌信用，屢被誤用，易辭言之，即於取得是項信用後，不用於資助自了性質之交易，而用為理宜藉發行有價證券而得之運轉資本是也。是種承兌

票據，誤用之例，曾見於一九三〇年至一九三一年之德國，當時該國因不能取得長期借款之故，嘗以承兌信用供運轉資本之用，承兌信用之誤用，對於貸款人與借款人，同為極危險之舉，貸款人方面，因原為流動之資金，一旦忽而凍結，於是，遂收不能輕易收還之損失，對於各債務者承兌信用之誤用，亦形成為一種危險，且足危及其國家之幣制，債務銀行曰處於其所取得之信用行將被收還之威脅下，欲圖應付此項信用之收還，銀行唯有向其債務者收還放款之一途，惟因該信用已非用於自了之交易，故顯然已不能償還矣。將外國

每期信用，用以資助長期交易，乃一九三一年德國達姆斯泰國民銀行發生破綻之主要原因。當各外國銀行開始向其收還資金時，達姆斯泰國民銀行因不能收還其本身之若干放款，於是遂無法取得現款，以購買外匯。

由外國承兌信用或外國短期信用之誤用而生之對債務回通貨之危險，就一般論，尤發生於予以信用之該交易，並不造成外匯供給之際，在外國之債權者開始收還其放款時，債務銀行因欲取得所需之外匯，不得不告貸於中央銀行，結果則不獨招致本國信用之緊迫，及利率之上升，且又減少中央銀行之現金與外匯準備，通貨基礎之趨於薄弱轉或又引起其他外資之收還，甚至引起國內資本之逃避，苟使外資之收還，其數額短至不能為一國所應付，則其結果，即為付現之停止，或外匯限制之實施。在正常情勢之下，各國國外貿易可藉國際金融市場中心

地之倫敦，紐約，以及沮利克，阿姆斯特丹等其中之任何一地，獲得其所需之資金。私人或公司對於此點之取舍從違，大部分係根據於（一）各該市場上之承兌票據利率，（二）與各該市場中某一市場上金融業之關係，及該市場所予輸出商或輸入商——不問何者負金融之重任——之信用便利，設出票人及付款人與此等中心地之金融業俱有密切之關係，則其取舍從違，將完全以當時之銀行票據利率，或所予彼之信用便利為準。

例如有一巴西輸出商，已將咖啡輸往德國，在通常情形之下，彼當要求此項貨款付以向紐約或倫敦一家銀行取款之銀行匯票，因該輸出商可立即將該匯票向其巴西之有關係銀行出售或貼現，故此際市場之取舍，將以當時紐約與倫敦之利率為準，九十日期美元匯價與電匯匯價間之差額，將視當時紐約之銀行承兌票據利率而

定，同理，苟使該輸出商售出一九十日期之英鎊匯票，則九十日期英鎊匯票與電匯間之差額，將視當時倫敦上等銀行之承兌票據利率而定，職是之故，苟使紐約之利率低於倫敦，即向紐約取款之九十日期匯票與電匯間之差額，即小於向倫敦取款之九十日期匯票與電匯間之差額，意義即為該輸出商以其美元匯票所取得之美元數額，係較其他英鎊匯票所取得之英鎊數額為多，由是，可知每當紐約之利率低於倫敦時，紐約之自各國貿易而生之銀行承兌票據額，即告增加，反之，值紐約之銀行承兌票據利率較高時，則紐約之是種承兌票據額即告減少，雖然，使無其他之種種因素影響利率，供需之交相作用，足以使承兌票據之利率，保持相對之穩定焉。

一國銀行承兌票據額之多寡，其大部分係視當時該國之票據利率（通稱市場利率）而定，故中央銀行得於通常情形

下，左右匯價之變動，例如設因英格蘭銀行之銀行利率增高之故，致倫敦之票據利率高出於紐約，斯時，英鎊承兌票據即趨減少，而美元承兌票據則趨增加，是種情勢，繼即引起英匯供給之減少，及美元匯票之增加，結果，則消滅英鎊匯票供給之重要來源，而足以增高英鎊對外幣之價值。

商業算術

三利息

利息 借人銀錢，償還時照原借金額，加上若干以作報

(1) 利息 = 本金 × 利率 × 期間。
 (2) 本利和 = 本金 + 利息。

= 本金 + 本金 × 利率 × 期間。

(3) 本金 = 利息 ÷ (利率 × 期間)。

(4) 利率 = 利息 ÷ (本金 × 期間)。

(5) 期間 = 利息 ÷ (本金 × 利率)。

(6) 本金 = 本利和 ÷ (1 + 利率 × 期間)。

(7) 利息 = (利率 × 期間 × 本利和) ÷ (1 + 利率 × 期間)。

(8) 期間 = (本利和 ÷ 本金 - 1) ÷ 利率。

(9) 利率 = (本利和 ÷ 本金 - 1) ÷ 期間。

例一：本金 525 元，利率 6%，求三年後之利息。

(解) 應用前公式 (1)

利息 = $525 \times 0.06 \times 3 = 94.50$ 元。

利率有年利率，月利率與日利率之別。以一年為單位時期而計算利息時所用之利率，

謂之年利率。以一月為單位時期而計算利息時所用之利率，謂之月利率。以一日為單位時

酬，即謂之利息。凡經營商業者，均有金錢來往，故咸須計算利息。

金 即原借之金額。

期間 即本銀借貸之時間。

利率 即一定期間內利息對於本金之百分數。

利和 即本銀與利息之和。

甲 單利

單利 計算利息，每期之本金不變，即前期之利息，不併入本金而生利者，謂之單利。

單利公式：

期而計算利息時所用之利率，謂之日利率。年利率通常用幾分幾釐幾毫表之，年利率一厘二釐意即謂 1.2%，年利率七釐五毫五，意即謂 7.12%。月利率通常亦用幾分幾釐幾毫表示，但此之所謂分釐毫，與前迥異。

例二：本金 360 元，年利率四釐五毫，求六月後之本利和。
 (解) 本利和 = $360 \times (1 + 0.045 \times 6/12) = 360 \times 1.0225 = 368.10$ 元。

例三：本金 300 元，日利率四毫五絲，求 40 日後之利息。
 (解) 利息 = $300 \times 0.00045 \times 40 = 5.40$ 元。

例四：某甲以若干元貸於某乙，言定年利率七釐，四年後，收到本利和 640 元，問本金若干元。
 (解) 本金 = $\frac{640}{1 + 14 \times 0.07} = \frac{640}{1.28} = 500$ 元。

若期間為日數而利率用年率，則一年有作為 360 日者，有作為 365 日，或 366 日（閏年）者。根據 360 日為一年，而計算之利息，謂之普通利息，根據 365 日或 366 日為一年，而計算之利息，謂之準確利息。

經濟新聞

九月三日，本市警局經濟室檢舉東單西單米麪奸商嚴加處分。

九月四日，警局經濟室周主任召集經濟分室主任訓話，

，月利率一分二釐，意即謂 1.2% 而非 12%。日利率通常用幾毫幾絲表示，所謂幾毫即指萬分之幾而言，故日利率三毫為 0.03%，日利率二毫五絲為 0.025%。

嚴飭檢舉米麪商帶端。

九月八日，洋酒罐頭業成立聯合辦事處。

九月八日，針織業公會，業已成立選舉薛錫臣為會長。

九月九日，市署自十三日起舉辦廉價售賣粉粉。

九月十日，磚瓦灰業公會已經改選，王恩鴻當選為會長。

九月十二日，社會局檢舉不良商店，隆和，百樂門，均被停業三日。

九月十三日，本市各米麪店每日出售粉粉，乃專為賣給

一般住戶食用，對於食品粉舖等，須向社會局申請許可，近有不法食品店竟雇用窮人購買

會議錄

北京市商會第一七零次

會議紀錄

時間三十一年九月九日午後三時
 出席董事：滕彤雲、崔耀庭、程子容、封心傳、楊繼先、包介臣、劉一峯、齊慶揚、傅佩卿
 列席監事：姚澤生、傅佩卿

民食，有數商舖被警局檢舉。九月十五日，物資對策委員會，於十八日舉行日華經懇會。
 九月十八日，京社會局局長潘講關於配給商號應有的認識與協力。
 九月十八日，京市磨房業聯合事務處，協力物價對策，實施增產計劃。
 九月二十日，北京統稅局令本市各商號申報所得稅限九月底辦齊。
 九月二十三日，上等澳粉六千袋配給各郊市民。
 九月二十四日，市商會項為強化組織機構擬定整理改進方案業已通函各同業公會查照。
 九月二十七日，華北中央物價協力會議，於二十六日召開創立總會當場通過緊急動議。
 九月二十八日，五次治運確保農產之先農警局今日召集各員警訓示，便利近郊農產輸運。

王爽峰 各公會會長 秘書長
 趙公謹 紀錄 陳仲英

- (甲) 報告事項
- (乙) 討論事項
- 一、鐵工廠業公會入會案
- 二、土布聯合辦事處函請入會案
- 三、議決先行調查
- 四、議決中央儲蓄會入會案
- 五、議決經濟懇談會華北本部函定于九月二十八日至三十日舉行中日蒙經濟懇談會提案及出席代表務于十二日以前寄部案
- 六、議決公推程董事董事出席提案由各區署令各商出入貨品每日造表具手續繁雜應如何辦理案
- 七、議決由會長負責交涉并推滕常董程董事先向經濟室聯絡
- 八、議決散會

文藝短篇

「後悔」

癡僧

李先生的面孔，看着好似很尊嚴的，雖然是一雙近視眼，總是板着面孔，但是用手拈着仁丹式的鬚子，叫人看着那末厭而思避！可是這幾天與往時不

一樣了，見了人總是笑嘻嘻的，新娶了一媳婦，近來桃花照命，又還作過什末長呢？彼時因為位尊的關係，會一度的工夫，就剩了若千萬，於是洗手不幹了，着安逸的生活，但是最使李先兒女，膝下還沒有一個拜孝男

單調的生活，太寂寞了，因為這李太太，不愧為鄉間出的標，準，然將來了，無多的人，所以又娶了個媳婦，太的媒婆，李太太是笑着，並且盛稱它的太是歡笑

姨太太的光不溜過去，新好天的隆起，這真使李先生盼望上早賜，給他們一個理想，便這兒！李如生，那時候豈不是一兒一女，那時候？它笑了，笑的那樣難看，眼睛成了，一道縫了！但是，老姨太太的十月滿足又產生了一

個姑娘！

命運的鞭策，驅使他們步入煩惱的懷抱裡，無情的都市風俗薰陶了它的兩位令愛，和它的小太太，它的姨太太正當如狼之年，當然對這位形將就墓的李先生本能的供給上不滿意，而它那二位千金呢，一個是雙十妙齡，正是思春的時期，一個是年方荳蔻，情竇初開，在道人慾橫流的社會裡，自然是要往時代裡追求了！

它的姨太太與拉包車的小王是每日陳倉暗渡着，大女兒每天捧戲子玩玩，已與唱旦那小夥混得如膠如膝，惟有它的二女兒年紀小點，雖然不怎麼開竅，但是她也知道交個男朋友是於精神是愉快的。

他們的家庭是這樣的，各人各求快樂的享受着，無情的時光拖走了它們無數的金錢，不生產而竟向外奔流的日子沒法過，所以李先生感覺着這個担負太發愁了，如果這樣的坐食山空，手中的積蓄，也就會因了來路不明，馬馬虎虎的順手而去，所以李先生近來很後悔，但是它不是後悔它為何不早設法整理家庭，而是後悔它在勢的時候為什麼不多撙幾個，免得現在有此匱乏之虞！



本社承辦印刷書報雜誌單據

工精價廉
定期不悞

北京東四四條甲十三號
正風社電話北局二四五〇



一筆抹煞

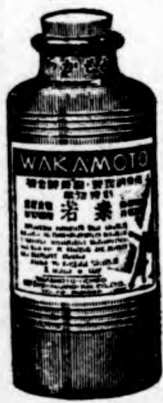
若素是五大營養素——蛋白質，脂肪，炭水
 化物，各種維他命，荷爾蒙——酵素，無機鹽類
 的複合劑，故治療萬病，有特別功效，其他雜
 牌藥品，直可一筆抹煞。
 若素原料，如此珍貴，故治療胃腸病，肺病
 力，虛弱症，貧血，營養不良，神經衰弱，四肢無
 力，疲乏，精神恍惚，血壓高，煙酒中毒，因吸
 鴉片，以致面無血色，腎虧氣短，面白慘白，老人
 虛弱，未老先衰，兒童畸形發戾，發育不全，小
 兒便秘，綠，婦女妊娠期嘔吐，食慾不振，產後
 血虧，乳汁缺乏，服用都有特別功效。

價目：大瓶五元五角，中瓶一元七角五分

總批發處：北京東單新開路

若素製藥公司

各大藥房
均有代售



胃腸營養 若素

