

637

4 - JAN 1935

周行月刊

Bookseller and Stationer

[期二十第卷二第]

版出所行發海上館書印務商 (品 賣 非) 日五十二月二十年三十二國民華中



面店館支台那

錄 目

- 書業統一售價發展之經過
- 幼童智力測驗紀實(下)
- 書籍推銷法
- 談談橡皮圈的效用和利益
- 新書座談——「十通的特點」
- 推銷員之造就法
- 文具講話——翠鳥牌鉛筆
- 同行消息
- 書評轉載
- 回憶
- 補白
- 編輯室



書業統一售價發展的經過

(雋)

(譯自 'The Publishers' Weekly')

在印刷業和出版業發達的歐洲，劃一售價的問題是非常需要而迫切的，當時德國第一個有這機關，繼之成立者有法、荷、瑞典、挪威、西班牙等國，即如國基方定的芬蘭、波蘭、捷克斯拉夫等，也莫不有同樣的組織。

有許多國家，不但對本國書有這樣的限制，即外國書之銷售於本國境內者，亦莫不受同樣限制，此種規則，並不需政府來干涉，在書業內部，自有它完善的制裁機關，在形式上，出版家有一種團結，而書業有另一種團結，但事實上，在數種團體裏，這兩個機關是結合在一起的。所以假使一個書店私自減價出售，破壞行規之後，他所受到的處分，是停給回佣。這樣一來，所受到的打擊，足以使它停止營業。

捷克斯拉夫雖是一個新興的國家，但她

却有一個完善的規約，其中內容，正如上面所說的一樣，這規則中有一部份條文是值得美國來摘取的，因為美國本身，在書業方面，抱的是放任主義，有些組織很不健全，該國書業規約上說：

「書業在各種立場上，必須有統一的計劃，不能和其他各業一樣散漫，譬如說：各業是可以由商人自己定出售價格的，但書業就不能夠，書業必須在出版家指導之下，來進行貿易，出版家應堅強地訂定一統的價格，這種價格，祇有出版家本身才能變動它，各商家必須遵循，任何一種相違的事實，都不能存在，經過幾個實驗，知道祇要這一點就能包括一切，因為假如書商有一家違反這條文，私自定價出售，正當商家均蒙其害，結果受到痛苦的，決不是單獨違法的一商家，而是書商的全體。」

在捷克斯拉夫施行這規約之後，尙未發現過違反的份子，出版家和書商都是很和平地攜手在正當的軌道上走着，互相獲得利益。」

「書業十誡」是捷克斯拉夫的書業規約中之一部份，其主要之點如下：

- 一、你是一個書商，當然是一個正當的商人。
- 二、你所出售的商品——書，是國家的寶貴財產之一。
- 三、你是著作家和人民的之間的媒介。
- 四、你應當自驕，你能選到一出售書籍的職業，因為書籍的愛好，是職業中最上等的。
- 五、你所掙得的錢，也許比別業爲少，但是這是和文化接近的事業，負有重大的使命，能予人民以極好的形象。
- 六、各書的價格，必須維持，因為這是經過慎重的攷慮和計算之後，才定下的。你必須贊助它。
- 七、你是一個商人，當然，每天在「競

爭」之下求生活，可是你應當時常記起「公平交易，」絕對地保持忠實。

這許多條文，就是我們的法律，有誰反對條文的，就不是忠實同志，希望各自奮勉着。」

英國書商，也和大陸各國一樣，在一八五二年左右，爭執得很厲害，當時書業和出版業的聯合會，對於給小同行的回佣，限制得很嚴厲。通常祇有一成。可是其中有一個 Bickers & Bush 公司，為推廣營業計，回佣放長到二成，這樁事引起了許多同業的反感，它們認為這足以破壞他們整個的團體，所以很有主張開除它們的，在這一強烈的辯爭裏，牽涉到著名的文學家，如迭更司 Charles Dickens. 却潑包爾 Lord Chubbell 格蘭斯頓 William Gladstone 等。直到一八九〇年才發生了一種不二價的運動，(a net Price Agreement) 首創其議的，是麥美倫圖書公司，(Mumillan) 她看當時書業跌價之風大盛，實在太不像話，對於出版界的利益，一些保障也沒有，於是她提

出數種新出的書，舉行一種淨的價格，換句話說，就是這本書的忠實價格，一些也不能減少的。過了數年之後，差不多凡是她所出的新書都有了一個，「淨價」，而購買的人，仍未衰落，這風氣既得了顯著的成功，便慢慢地廣播起來，直到各公司採用為止。

一八九五年英愛書業聯合會 (The Associated Booksellers of Great Britain & Ireland) 成立後，第一條議決案便是批准淨的定價，這議決案引起了出版界的注意，以為既然各書沒有折扣，則回佣亦應有更緊的調節，此時出版界尚無組織，但在這年十月間開過聯席會議後，覺得也有組織的必要，於是成立了一個英愛出版聯合會，(The Publishers Association of Great Britain and Ireland) 裏面的會員，都是出版界的重要份子。

在一八九七年春間，這聯席會議開始辦公，而接受一切原則，一八九八年，出版業又召集會議，接受書業的提案而發揚光大之，書業也接受了統一的回佣，就是每先令中

取兩辨士。同時允許維持這個數目。在這個當兒，著作人協會 (Society of Authors) 出來反對，表示不接受這個議案，因為這議案一經實行，必定會剝奪書籍的銷路，於著作人很有不利。此時出版業明白表示他們是以著作人為源泉的，他們不能放棄和著作人間的協調，一八九八年冬，書商也祇得屈服，放棄了原議。明年春，出版界接受了一切新書都賣淨價的提議，經過了一年的討論，在一八九九年正月，這計劃正式實現，從此英國書業便一律售實價，而出版界和書業方面，也因此有了正式的團結和制裁，不需要政府予以任何助力。

「實價的協定」至今稱好「書業的大憲章」(The Magna Charta of the Book Trade) 奉為書業的圭臬。可是在一九〇六——一九〇八之間，又起了厲害的競爭。當時倫敦泰晤士報組織了一個書籍俱樂部，是一個美國人河伯 Horace B. Hooper 所發起，其編纂由 Mudie 等任之，主持者為大英百科全書派的傑克遜 (Walker Jackson) 及

泰晤士報的股東。這個團體，因有其特殊的背景與流動的資金，可以大量生產，故能以低的價格賣出（Reduced price）不多時，這種低價的書籍，在市面上巨量的流通起來，震怒了「實價協定」的會員，而惹起一場很大的混戰，在兩年中，不會休止，可是結果仍舊是折入「實價協定」之路。此後數年，什麼書都沒有回佣，直至最近，方才對於某種顧客有法定的半成至一成的回佣。

美國早年的書業史上，也曾一度鬧着統一售價運動。當時在書業聯合會的控制之下，書價有一個標準的規定。可是黃金時代不久過去，當一八九三年捲起了經濟恐慌的怒潮之後，書業也現出山窮水盡的境界。非把售價改變，不足以維持，所以在此時書業的混沌，可以說是空前未有的現象。當時文學書的通常定價，是一元五角。但事實上沒有一個顧客是肯付出這個數目的。他們總希望打一個折扣，在東部，打七五折是常見的事，甚至於每本只付一元〇八分。在西部比較好一點，但普通也有八折的回佣給與顧客。

各書的進價，有時是八角一分，有時要八角五分。處於這種情形下，書商如單靠出賣新書，則非但掙不到錢，或者還會虧本，補救之道，只有兼營一些舊書，殘書，或文具等事業了。同時各百貨公司的售書部份也早因為書籍的無利可圖而放棄了，有許多僅賣一些低廉的版本來應景，書業的衰落，可說到了極點。

一八九九年，英國實價運動成功的消息，傳到美國，使美國人受了極大的刺激，覺得也有推行實價運動的必要，一九〇〇年初，全國書業組成了美利堅書業聯合會，（American Booksellers Association）繼之出版界也成立了美利堅出版業聯合會。（American Publishers Association）兩個團體的領袖，攜着手在一條戰線上進行統一售價的計劃。但在數年中，並未得到顯著的成功，因為書業中贊成這計劃的固很多，而取反對態度的同行也不少，雙方以紐約城為論爭的中心，在各不相讓地大門其法。此時出版家用獨家經售的方式來處理這

事情，凡受理者可以經售所有該出版公司版權的書，利用這權利，在版權律之下受到保護，在出版者的招貼紙上寫着下列的條文。

「凡一九〇二年二月以後出版的文學書，和五月以後出版的實價書，須一律遵守美利堅出版聯合會所定的統一價格。」

此時紐約的麥賽百貨公司（R. H. Macy & Company）標起主持正義維護權利旗幟而起來反對，一九〇二年，和美利堅出版聯合會正面衝突，出而阻止該條文的進行，結果雙方訴之法庭，第一審在紐約州法庭上，出版者獲得勝利，維持他們原來的權利，第二審在聯邦法庭，接受了休門提案，（Sherman Act）第三審在最高法院判決，以為出版家聯合起來是類乎一種束縛商業的結黨，所以勝利屬於麥賽公司，而獲得十四萬元的償金。

在這一個長期的鬥爭裏，書業仍有很大的進步，麥賽公司的主張，雖得法律的承認，但一般商店，已頗傾向於統一售價，而厭惡那顧客可以還價的老法，紐約的書商，雖

因麥賽公司之勝利而仍得實行跌價，但書業聯合會行政委員會主席克拉克（William R. Clarke）會同了出版業聯合會，來指導同業在正當軌道上進行。

最高法院判決以後出版聯合會即行解散直至一九二〇年，應時勢之需要再成立為國民書籍出版聯合會（National Association of Book Publishers）

自此以後，這基礎站不穩固的跌價之風吹遍了全紐約州，更伸張至各部，首當其衝的，是非拉特爾菲亞城，會引起菲城許多書店緊時的情緒，但因有華納梅格商店的中流砥柱，這風氣尚不能很快地進展。當時紐約的跌價戰愈鬧愈兇，甚至於拿一角一分錢便可以買到一本現代文庫，（Modern Library）各書店都弄得筋疲力盡，方纔慢一慢的休息。可是當一般零售公約（General Retail Code）公佈後，又引起一場更大的混戰，因此在書業公約（Booksellers Code）公布時，不得不加入「維持定價」這一條，一九〇〇年出版業和書業攜手以來的第一個果

實，至此方正式宣告成熟。

幼童智力競賽紀實

（下）

灌音之嘗試

在準備時，我們想做到每次測驗時，指導員每次所說的話，無一字增減，發音高低，說話快慢長短，每次絕無差別起見，就想到灌音的辦法，用留聲機片來代替說話。這個意念是很科學的。於是就請富於兒童教育經驗的沈百英先生灌音，承沈先生在百忙中答允我們，並且費了許多準備功夫，兩次前往中國灌音公司：一次灌的是國語片，一次灌的是上海話片。在灌音公司聽試片時發音非常清晰明朗。取回後並向大上海無線電公司借用擴音機，使發音更加宏大。可惜因為顧慮到（1）店堂環境與教室稍有不同；（2）恐有一部份小學生尚無靜聽播音的經驗與訓練，不能全神貫注的一面靜聽，一面照做；（3）每次測驗有一位教師講解，指示比較親切。所以這一次嘗試沒有實現。結

果就請了兩位富於幼稚教育經驗的女教師來擔任指導：——一位是陳雲煥女士，一位是宋澹如女士。但我們仍然相信，利用留聲音片的方法對於廣大團體的測驗，是有許多長處。這是一項值得繼續嘗試的工具。

會場佈置

會場周圍利用短櫃，上面用黃綉紙圍了起來。綉紙上綴貼幼童文庫樣張。場內小桌小椅，佈成雙套馬蹄形式，所有桌椅圍沿均用黑布，上面加覆藍色之布，極為雅美。中央繪一天真活潑之幼童，手持彩帶十二，每帶表示幼童文庫類目之一項，如公民，勞作等是。每一類目均繪鮮明之圖，內襯跑馬電燈，時暗時明，仿佛循環活動，極其生動。背景配以青蔥之樹，色彩諧和。萬竹學生來參加時，顧校長稱為學校中無此好環境也。

幕 開

十月二十日上午十一時，第一班受測驗的是本館近鄰天安堂的峻德小學，計到一年

級生三十八人，二年級十六人，共四十六人。由二位女教員，一位男教員率領，該校學生年齡雖幼，但均整齊有序，可見該校平日管理有方。測驗峻德小學學生時，同來之女教員在旁助本所指導員向小學生傳達說明，極為清晰，於是想到若請富有教育經驗的女教員來為指導，一定是勝任愉快的。

測驗時的一節記載

天真活潑的小朋友們，便挨着圍着「U」字坐下，面前每人一本考卷上還黏一張

入場證，那入場證上寫着姓名，年齡等等。考試開始的時候，在每個小朋友的面前放上一枝紅鉛筆，以後，便由一位女教員婉和地清晰地向各位小朋友解釋怎樣考法。

她舉起了那册考卷，說：「小朋友，把眼睛看在此地，看見嗎？看啥人看得最好，阿有哈人勿看啦此地哉？看好，上面一條有三個小朋友在吃飯，小朋友看見嗎？」

天真活潑的小朋友們齊聲的說：看見！有的，還舉起他們的小手來。

「旁邊有許許多多東西，現在，把吃飯用得到的東西，用紅鉛筆圈了出來，譬如，吃飯的時候，鉛筆要哦？」（小朋友們回答：「不要！」）面盆要哦？」（小朋友們回答：「不要！」）筷要哦？」（小朋友們回答：「要的！」）那麼，筷就用紅鉛筆圈了出來，不過，圈的時候圓圈不要畫得太大，因為辰光祇有「一眼眼（一會兒）畫得太大了，別的許多東西就要來不及圈了。現在，諸位小朋友懂了嗎？」

小朋友們回答：「懂了！」
「吃飯用得到的東西，怎樣？」
「畫一個圓圈。」
「用不到的呢？」
「不要畫！」
「還有，「晏些點」（等會兒）鈴響了，你們便要把筆放下來，曉得哦？」
「曉得了。」
「現在，把書翻開來。」

於是，便把考卷翻了開來，接着，便用小手在考卷上畫上圓圈。

時事新報 一〇，二九。

參 加 學 校

上海市立私立及工部局所立各小學共為一百二十七校。（下面所載，以來臨先後為

- 序）
- 峻德 滬南 新亞 守真 明惠 鶴業 邨
- 光 清如 金榮 振新 廣東中小校及幼稚
- 園 道中 萬竹 華龍 唐灣 中國女體師
- 附小 江海 林蔭 中振 東海 引北 類
- 思 市西 懷恩 精誠 西區 華東 上海
- 女中附小 大光 澄賢 養正 浚德 旦華
- 中國女中附小 廣明 飛虹 光明 勤德
- 澄中 光夏附小 齊魯 崇新 典業 清
- 心 儉德 扶輪 成化 浦陽 人和 福慈
- 競立 滬東公社 競存 靜安 育德 倉
- 基 民華 惠中女學附小 聖保羅 培文
- 立德 錢蕩 振德 上海中學幼稚園 務本
- 士毅 徽甯一二校 啓秀 培初 工部局
- 西區 存德 毓德 參業 青青 海光 青

華 三民 絲工 競雄 儀昭 惠羣 勞工
 第十三校 新寰 東明 大亞 雨化 博惠
 匯師附小 市中 上公 其美 敦仁 類
 思師範附小 務實 時化 民智 糖業 巽
 與 工部局華德路小學 西成 斯盛 飛花
 業 世恩 正華 上海初級小學 廣肇 西
 摩 尙文 三育 思惠 持志中學附小 同
 義中學附小 貞元 大公職業附小 華成工
 人義小 太和中學附小 銘德 愛國女校附
 小 工部局北區小學 光華大學附小 脩德
 眉州 友德 民光中學附小 國本
 共計一百二十六校

逐日受
試人數

日期	星期	人數
10/20	六	118
21	日	118
22	一	16
23	二	359
24	三	405
25	四	642
26	五	679
27	六	678
28	日	150
29	一	529
30	二	503
31	三	541
共 計		4,738

各報
之
記
載

茲謹將本埠各報紙之記載與
評語，節錄於次：

〔申報〕

本埠河南路商務印書館，自本年兒童節
發起舉行兒童體力競賽後，獲得社會不少稱
譽，咸認對於兒童教育方面，有重大意義。

該館為測驗兒童智力起見，自本月二十日起
至廿八日止，在該館店堂舉行幼童智力競賽
，俾對兒童心智發達，和體格健全，能够同
時得到適當的發展，業於昨日起，在該館內
舉行首次測驗。測驗方法，係以印就之各種
圖畫，命兒童於若干秒鐘內，如吃飯用什麼
東西，某種東西會飛，某物與某物連帶有關

係，某一幅畫得好，等圖，用紅鉛筆畫上
一圈，測驗完畢，每兒童贈給畫報一本。一
俟競賽截止，然後品評成績優劣，分別給獎
，計最優等二十名，每名贈獎五元至二十元
的書券。

〔新聞報〕

商務印書館，於本月二十日發起舉行之
兒童智力競賽，原定二十八日截止，但各方
兒童前往參加者，仍紛至沓來，且有愈見增
多之勢；蓋因此舉不獨為全國之創舉，並亟
能引起兒童之興趣。該館為求普及起見，特
將會期延長至本月底止，并派交際家黃警頑
君雇定特備汽車，親往各校接送，以保兒童
安全，至到達該館後，由其負責職員招待，
按照次序，先後入場。測驗畢，每童皆贈以
幼童文庫或兒童畫報一本，與賽兒童莫不笑
逐顏開。

〔時事新報〕

現在這測驗已經很引一般人的注意了。
譬如市教育局第二科陳科長便在今天去參觀
過，認為很滿意。參加的人數，到今天（二

十七)爲止，已三千左右，以後的時間，也大部份經各學校接洽排定了次序。

〔民報〕

商務印書館發起舉行之兒童智力競賽，其辦法，已詳誌本報，昨日午後爲比賽之第二日，適爲各校例假之期，故參加者倍形踴躍，大有應接不暇之勢。該館店堂四周兒童家長及各界惠臨參觀者，幾人山人海。與賽兒童，皆由其家長陪同前往，到達後乃由該館負責職員懇懇招待，按照先後來到次序，入場應試，並隨時以留聲機播音報告，故秩序井然。測驗畢，每兒童皆各贈即將出版之幼童文庫及兒童畫報一本。其最堪稱道者，此次該館測驗圖畫，悉由專家設計，極合於幼童訓練心腦之用，我國各小學從來未經採用，咸認爲此次競賽與上次兒童節該館舉行之兒童體力競賽尤有價值。由此可見該館平日對於兒童之期望及訓練之苦心，蓋每一兒童欲其將來在社會上成爲一個良善公民，全視此種基礎訓練是否正當而定，今該館一再創舉，可謂極盡教育國民之職責云。

〔晶報〕

昨往商務印書館，值陳雲煥女士來館擔任測驗，適小明星黎鏗亦在場，爲旁聽片刻而記之如后。

受驗兒童，咸由館中發一份印製之畫冊及紅鉛筆一支環坐受驗，鬚鬚應考。畫冊都若干葉，葉繪此次測驗之各種圖畫，先由測驗員逐項說明之，使受驗兒童盡皆瞭解，然後施行測驗。其第一葉上半畫三人據桌，坐而待餐狀，座后臚列鞋，筆，匙，箸等件，受驗兒童須以紅筆圈於食時所需之匙，箸，碗等應用物上，繼測驗該葉下半之馬，羊，蜂，蝶等，以翼之有無爲準則。陳女士熱心教育，循循善誘，和藹可親，操上海語，(分國語，粵語，上海語各班)極流利清澈，誠一好兒童教師也。受驗兒童亦皆極整齊活潑，環坐受驗，若所素習。並由館中延男女教師多人，在場照料，使各兒童咸極自在，盡如平日在校受課，無絲毫不舒之感，洵良法也。

教育界之注意

上海培明女子中學，於十月廿四日來信，謂：「貴所有幼童智力競賽之舉，熱心兒童教育，至所欽佩。茲有請者，敝校師範科三年級學生，擬於本星期六上午由教務主任劉英舜先生領導前來參觀測驗，不知能蒙許可否？」當由本館覆函，約定十月廿七日上午爲參觀時間。是日來館參觀者，有師範科學生十六人，由該校教務主任劉英舜先生領導，參觀之後，甚爲滿意。

太倉師範教導部吳攸之先生來信：「貴館舉行之幼童智力測驗，敝校學生有志研究者，閱報之餘，頗有興趣，本屆測驗完竣以後，懇檢寄數份，以備參考。」

胡敦復先生曾來參觀全測驗一次，甚感興趣，特囑本館於本屆測驗結束後，將結果及材料寄去，以備參考。

測驗成績之計算

測驗題七則，爲圖四十二幅，凡受試兒童在測驗卷上，所寫符號正確者計分，錯誤者減分，全卷最高分數爲五十八分，計分標準如次：

計 分 標 準

測 驗	部 分	要 劃 的 東 西	分 數	算 法	實 得 最 高 分 數
一、	1、	桌子,匙,筷,碗,	4		84
	2、	鳥,母雞,公雞,蜂,蝶,鴨,	6	$\frac{\text{對}-\text{錯}}{2}$	
	3、	蜻蜓,鳥,飛機,蝶,蜂,紙燕,扁蝠,	7		
二、	頁三	中女,左象,右房,	3		6
	頁四	中花,石線,左女,	3	對的	
三、	頁五	衣與帽,表與鍊,匙與鎖,	3		6
	頁六	鐘與釘,杯與碟,月與日,	3	對的	
四、	頁七	衣中,帽左,鞋右,手套中,	4	對的	4
	1、	女與狗	2		
五、	2、	車,兒童,籃	3		15
	3、	倒娃娃,鼓,跳舞女,鼓槌,最右兒童,	5	$\frac{\text{對}-\text{錯}}{2}$	
	4、	象,底下箱裏兒童,包裹,鼓,中圓底樹,坐着兒童,四輪車,右兵士,	8		
	5、	左頂三級架,中三級架,下小架,花下小架,碗,木圓氣○,男童吹管,狗花盆,右花,下帽,	12		
	頁11	頭,大手上之臂,右圓頂腿	3		
六	頁12	右腳,手杖下半,壘,旗竿,	4	對的	11
	頁13	左線,底右角,中平線左角,	4		

七	頁14	全國第一分	4	4	對的	8
	頁15	全國第一分	4			

(如總分數有半分者，應之為一分，如50.5算51)

計分時注意下列各條

- 1 對的減錯的分數，如錯的超於對的數目算為零。
 - 2 校閱時最好用色筆將對的做個△號，將劃錯的做個×號，不做的不要作任何記號。
 - 3 校閱者先取一卷照標準校核認為毫無錯誤後，即以該卷為標準較為便利。
 - 4 每測驗校完時，均須將其分數錄在該測驗最後一頁的分數行上，都校完後，再將各測驗的分數抄在封面合計起來。
 - 5 無論兒童在卷上所作任何記號，只要落在圖形上，都要算為對的或錯的。(第七測驗除外)
 - 6 在第二測驗中，如劃兩個東西的，算為錯。
 - 7 在第三測驗中，如劃三個東西的，算為錯。
 - 8 在第四測驗中，如劃兩件衣裳的，算為錯。
 - 9 在第六測驗中，如劃兩個東西的，算為錯。
 - 10 在第七測驗中，所劃的線必須落在各點上，必須不少一線。如多劃一線算為對；如圖形畫對了而所畫之線，不落在與模型同點之上，也算為對。
- 再以每卷所得分數，核算智年分數，智年以月計算，另造對照表，如次：

智年及分數對照表

分數	智年以月計算
1	46
2	47
3	48
4	49
5	51
6	52
7	53
8	54
9	55
10	57
11	58
12	59
13	60
14	61
15	63
6	64
17	65
18	65
19	67
20	68
21	69
22	70
23	72
24	73
25	74
26	75
27	76
28	78
29	79
30	81
31	82
32	83
33	85
34	86
35	87
36	89
37	90
38	91
39	93
40	94
41	95
42	96
43	98
44	99
45	101
46	102
47	103
48	105
49	106
50	107
51	108
52	110
23	111
54	112
55	113
56	115

所得智年分數，再以實在年齡，共若干月除之爲實得總成績分數。

實得總成績分數滿一百分之，已達水平，超過一百分之者，智力優越。

測驗結果

十月二十至卅一日止，參加幼童共四千七百三十八人，除與年齡限度不合者三百十

二人作廢外，成績低於水平者，（即智力在成人以下）共九百三十二人，占全數百分之廿一強，智力達於水平及超過者，共三四九四人，占全數百分之七九弱，其中智力優越者，二千四百八十四人，占全數百分之五十六強，（已分函向各家長道賀並請其加意栽培）最高成績分數爲一百九十五分，（即是本屆競賽第一名之沈福三君，）最低成績分數爲六十七分。九，本公司原定辦法，錄取最優者二十名，薄贈獎品，嗣因薛慧傑，黃報青，黃少彥，吳承泰，岑延仁，成績分數相同，故擴充至二十四名。

除原定贈獎辦法外，復就同月，（此次計算成績，年齡以月爲標準，）比較成績最

優者，（其已得競賽獎金者以次名遞補，）共五十名，略送本館出版之兒童世界，兒童畫，報以助興趣。

新聞報時事新報，於十一月十五日登載

成績揭曉

成績最優者二十四名。

姓名 (肄業學校)	獎品
沈福三 (日華)	本館禮券 二十元
劉荃 (西成)	本館禮券 十六元
朱守己 (紫金)	本館禮券 十四元
鮑賢亮 (守真)	每人本館禮券十二元
高建文 (工部局西區)	
馬迪章 (私立上海)	
王思梅 (新寰)	
張天賢 (敦仁)	以上每人
葛蔚之 (北區)	本館禮券十元
邱嶼 (道中女小)	
金輝玉 (聖保羅)	
薛金禮 (萬竹)	

蔣傑強 (懷恩)	以上每人 本館禮券八元
夏梯 (民智)	
居惠琪 (進德)	以上每人 本館禮券五元
趙英弟 (錢蕩)	
陳瑞玉 (競立)	
傅唯全 (萬竹)	
時其康 (三育)	
薛慧傑 (民智)	
黃報青 (三民)	
黃少彥 (覺民)	
吳承泰	
岑延仁 (夢旦)	

再在各受驗者之同月（年齡以月爲標準）中選取比較成績最優者，（其已得競賽獎金者以次名遞補）在原定贈獎辦法外，略送雜誌，以助興趣。

（以下二十一名各贈 兒童世界全年一份）

李紹澗（知行） 黃錦汝（光夏） 毛履成（其美） 趙蕊芳（其美） 李漢雲（澄衷） 吳行（眉州） 吳承倫（協進） 周筠（西區） 楊元美（參業） 朱葆榮（上海初級） 陳美雲（江海） 陳鈞南

- (民智) 周麗雲(參業) 陳光融(民智)
- 馬倫(旦華) 朱根法(眉州)
- 夏思禹(工部局西區) 朱祖燮(時化)
- 蔣錫夔(新開路小學) 李世傑(海光)
- 沈若玉(海光)
- (以下二十九名各贈 兒童畫報全年一份)
- 沈承弼(光明) 居惠麗(進德) 陳開榮
- (民智) 楊如珍(西區) 譚寶貞(江海)
- 黃時煦(民智) 錢皋韻(西區)
- 楊美楣(華龍) 陳開泰(海堃) 丁鎮勝
- (三民) 王樹霖(荊州路小學) 陳孟如
- (工部局西區) 唐茂椿(民智) 陳其元
- (西成) 白濟仁(民國) 徐德培(西成)
- 洪興華(競立) 朱莉娟(萬竹)
- 侯旅寧(新開路小學) 呂蜀蓉(私立上海)
- 李鄂生(修德) 丁日正(萬竹)
- 沈鎮國(上海初級) 顧永康(時化) 周念曾(競立)
- 汪世德(養正) 湯德孚(修德) 陳級秋(新開小學) 周建生(大來)

以上於十一月十五日，登載新聞報時事新報，十六日申報揭曉。

邀請參加
給獎典禮
的信

弟弟：
妹妹：

恭喜恭喜！你這一次參加「幼童智力競賽」的成績，非常的好。我們特備一份微薄的獎品，為你致賀。請你於十一月二十四日（星期六）上午十時半，隨同 貴家長到北四川路天潼路口新亞大酒店七樓禮廳，（走天潼路大門乘電梯上去）領取，來時並請隨帶本信。

給獎的時候，我們請邵爽秋，董任堅二位先生到會致詞，同時齊集本屆各優勝員在屋頂花園合攝一影，以留紀念。

親愛小朋友，這樣的盛會，是多麼高興，多麼光榮啊！務請你準時惠臨。順祝前程無量！

商務印書館上海發行所謹啓十一月廿一日
貴家長均此致賀并代邀請同時惠臨又及

致賀小
朋
友的信

弟弟：
妹妹：

敝所這次舉行「幼童智力競賽」，與賽兒童成績都很好，我們非常高興。

我們除了照原定名額，錄取最優越的二十四名外，更就同月份總分較多的加選五十名，略備獎品，以助興趣，錄取名單已於十一月五日在新聞報發表。

你的總分計 分（照敝所測驗標準總分百分之達水平）成績非常的好，所以特地寫信向你道賀，並按期寄奉兒童世界兒童畫報全年一份，聊表微意。

隨信附上定單一張，假如單上的通信地址錯誤或欠詳細，請速來信更正，并請說明你的定單號碼。敬祝前程無量！

致賀學
校當局
及長家
的信

商務印書館上海發行所謹啓十一月廿一日
謹啓者，敝所於十月二十日至三十一日舉行幼童智力競賽，蒙 貴校陪同學生惠臨

參加，無任感荷。所有與試各卷，業經評核竣事，除已將成績最優之七十四名登報披露并略致薄獎外，查得 君總分計

分，（照敝所測驗標準，總分一百分之達水平。）智力優越，前程未可限量，合應具函報告，敬請

貴校特別注意，並懇轉告其家長，加意栽培，以期深造，不勝企禱之至！肅肅道賀，順頌
台祉！

商務印書館上海發行所謹啓十一月十六日

信內附幼童文庫優待券一紙，憑券於十一月底以前訂購仍照預約價計算。

給獎典禮

十一月廿四日上午，假座北四川路天瀉路，新亞大酒店七樓，舉行給獎典禮。特請

大夏大學學院院長邵爽秋先生，中華兒童教育社理事董任堅先生給獎。是日到競賽優勝幼童二十三名，（尙有高季文君，因事未到，於十月廿六日在靜安寺支店補領。）家長

三十餘人，又時事新報館等記者三人。十一時開會，孔士諤先生主席，報告舉辦幼童智力競賽經過，及本屆測驗結果。（詞略）繼由

邵爽秋先生訓詞 略謂：此次商務印書館舉辦幼童智力競賽，極有意義。本人從教育的立場，對於各幼童的家長有三點希望：（1）諸位的子女智力優越，今天能够得獎，自然非常快樂，但因此寵愛過甚，使小孩驕慢，漸漸放縱，耽誤了進修的學業，反爲聰明所誤。（2）對於子女期望不要太高，教育應循序漸進，不可偃苗助長，更須注意鍛鍊良好之體格。昔人所謂小時了了大未必佳者，即坐死讀書之病，不注意身體健康，致無所作為。（3）如何發展在座各幼童之個性，與獨特的天才，使成爲各個適當的專門人材，或爲大政治家，或爲大科學家，或爲大教育家。譬如在座某童，可造就爲孫中山第二。某童可造就爲中國的愛迪生。某女孩子造就爲中國的蒙台梭利，此是本屆測驗所尙未能指示給我們的，須得繼續隨時

注意，這是應由學校與家庭方面合作注意的，同時希望商務印書館方面對此問題仍秉現有服務文化事業的精神，共同合作繼續進行。

董任堅先生演說 諸位小朋友，你們有人認識我嗎？昨天我遇見好幾位小朋友，他們告訴我，商務印書館有獎品給他，非常高興。我現在問你們，小朋友你爲什麼能够得獎，有人能告訴我嗎？當然因爲你們比別人聰明，所以你們得獎。可是這一次不能得獎的別的孩子，也是有聰明的，因爲各人有各種的聰明，有的做算學很聰明，有的做遊戲很聰明。你想是嗎？我再問你們商務印書館爲什麼要給獎品給你們？有人能告訴我嗎？這個我倒知道的，我先講一個故事給你們聽。從前有一位老師，他已經很聰明，可是他還要想學。他聽某處地方有一位本領更好的老師，不但學問好，還有許多許多獎品。於是這位老師去拜他做太老師。那位太老師交給他一條魚，叫他看。那位老師覺得沒有什麼興趣，就去還給他的太老師。那位太老

師大怒，說你沒有看：所以沒有興趣。於是叫他再去看。這位老師只好再看。呵！這條魚固然好看極了，牠有許多細密密的鱗，而且每個都是同樣的，排列得又多麼整齊，而且……於是他去報告他的太老師，太老師說好！你能够用你的眼睛。把獎品給他，小朋友，商務印書館所以送獎品給你們，因為你們能用你的耳朵聽，用你的眼睛看，用你們的手做。小朋友，我們應該用我們的耳目口鼻手足，是不是？第三個問題，商務印書館的獎品爲什麼用禮券？小朋友也許不知道，我先來問問小朋友，人有沒有尾巴？是人沒有尾巴。假如有尾巴，一定很討厭，穿起衣服來也不好看，馬有尾巴，牛有尾巴，松鼠——你們小朋友見過嗎？——有一個很大的尾巴。牠們的尾巴都各有用處，在夏天牛馬用牠的尾巴驅打蒼蠅。冬天很冷松鼠把尾巴繞在身上當皮大衣用。還有猴子也有尾巴，牠把尾巴勾繞在樹枝上，可以跳到別的樹上去。這許許多多有趣的事情，書本子上都有。商務印書館送給你們的禮，可以去掉

書看。

何柏丞先生代表公司致詞（略謂）我今天代表商務印書館向各位家長道賀，向各位有天才的小朋友道賀。敝公司感覺到兒童教育的重要，對於兒童讀物非常注意，去年出的小學生文庫，今年又有幼童文庫的供獻。這都是有益於兒童的精神上的食糧。編輯時非常慎重，非常認真。我們不願意出粗製濫造的東西，我們不出無聊書籍。幼童文庫今天陳列在這裏，各位看了，如覺得滿意，而尚未預定，可以向敝公司採購，特爲介紹。

得獎幼童代表答謝 由邵董二先生接名發獎後。

首先跑上講台的是沈福三，必躬必正地向着主席一鞠躬，回轉身來向着台下一鞠躬，「先生，諸位小朋友，今天我們覺得十分快樂到這裏來，同時得到商務印書館這樣好的招待我們，我們特地謝謝」語簡意賅，一致鼓掌。

「我們今天覺得非常的榮幸，能够參加

這盛典，又給我們這許多好禮物，我們要謝謝商務印書館的諸位先生」，這是劉荃的謝詞。

家長致詞 家長先後致詞者，爲沈福三君之家長沈逸士先生。王思梅君之家長王效文先生。吳承泰君之家長吳興業夫人。沈君略謂中國之不能脫於帝國主義者侵略之羈絆者，尚非財力物力不如人，而是智力不如人。如何提高國民的智力，是很迫切的問題。商務印書館這一次的提示，我們非常同情。

王君略謂今天的集會，是很有意思的，今天特來參加，極爲高興。吳夫人略謂商務印書館一切的服務很周到，真實地爲社會文化服務。這一次幼童智力測驗，原是我們家長應該注意的，商務印書館代我們想得很周到，並且很審慎地舉辦了，非常感謝。

前二名
的介紹

下面是一位時事新報訪員的
記載：

電梯裏吐出來的人，是逐漸地多起來了，孩子們的爸爸，媽媽，先生，帶領着他

她們，來參加這榮耀的盛典，從心中浮泛出一種喜悅，在每個人的面上流露着。

那位小弟弟就是獲得第一獎的。由顧君指示着介紹給我。

在五千多人中而獲得第一二名，這到不是一回容易的事啊！我想，兩隻脚不由自主地向着顧君指示着給我的地方走去。

「小弟弟，恭賀你，得第一獎哪，你覺得快活嗎？」

穿着深咖啡色西裝大衣，頸間打着火黃色領結，神氣十足地站着，聽見我向他這樣問，對着我微微地一笑，而同他站在一起，帶領他的那個大人，這時也扭轉過頭來，向我招呼着。

「這位就是先生的公子？」我問。

「是的，叫聲伯伯」當他這樣吩咐着的時候，「伯伯」的尖銳的聲音已刺進了我底耳膜，

「你叫什麼名字？」

「沈福三」

「今年幾歲了？」

「五歲」

「在什麼學校讀書，現在幾年級？」

「日華小學校，今年一年級」

「你沒有進學校去讀書以前，讀過書嗎？」

「是爸爸教我讀過的」

「第一天是讀的什麼書？」

「百家姓」

「那末你每天除了讀百家姓以外，還認些字嗎？」

「每天認四個字」

「你怎樣認識鳥，蝴蝶，蜻蜓，這些東西呢？」

「我不曉得的時候。爸爸時常告訴我的」

「你為什麼要讀書呢？和弟弟妹妹玩玩不好嗎？」

「不讀書，不好的」

「讀書覺得討厭嗎？」

「不討厭」

「他的爸爸是在汽油公司裏辦事的，他」

母親生他的時候已是第三胎，他的哥哥和姊姊不滿十個月就去世了，他是在十二月初一生落地的，所以取名「福三」是吉利的意思

貨品包裝的包裝

貨品的包裝、向不為我國廠商所注意其實貨品的包裝、除了保護貨品之外、更具有廣告價值、使人記憶而留很深的印象、能給予貨品以一種顯着的個性、更能因為包裝的優美而產生「貨品質料也一定高尚」的一種推測、因此歐美各國的廠商、對於貨品的包裝、非常注意、英國的廣告界大多認為改變貨品的包裝、是有利於推銷的、不過須慎重考慮耳、美國的席夢思墊的廣告竟稱床為「一種供睡眠的包裝物」、更有一包裝計劃專家稱「汽車不過為引擎的包裝」、那末包裝之為彼邦人士所重視、可見一斑、卡德墨水自從更換了現在的新式包裝以後、費用並不增多、而銷路較前增加六倍以上、這尤其是包裝有改良必要、俾能迎合潮流的一個明證、我國的國貨、要求與外貨相頡頏、對於包裝、自必須加一番工夫、大致包裝的必要條件有

- 式樣玲瓏便於攜帶、
- 彩色鮮明奪目富能表現貨品的個性、
- 字句簡單、使人一目了然、

(摘自時事新報)

他時常歡喜多問，看見什麼不懂就要問，「他母親有時見他以為很討厭」，這是我

他爸爸談話後所曉得的，

得第二獎的是個小妹妹叫劉荃，穿着紅色西式羊毛絨衫，外套，頭上戴的也是白日紅底的毛絨帽，活潑潑地更顯出她的天真，她是由她讀書的學校裏的校長帶她來的，據她告訴我，「今年六歲，起初在幼稚園讀書

，今年升到一年級，有二個哥哥和兩個姊姊，一個出嫁了，生了兒子啦，哥哥和姊姊住在學校裏讀書的，爸爸有五十多歲了，現在開明中學教書，媽媽因為路不認識，所以先生陪我來的」，口齒是那麼伶俐，語音是那樣清晰。

書籍推銷法

(俊譯)

(譯自 Bookseller & Stationer)

以前一般人的見解，以為「書」的商品意義，和運動器具，玩具，音樂器具，無線電收音機等不同，它祇配躺在書架上，來等候喜歡研究的人或書的愛好者來光顧它。不過近年來經營書業的人逐漸增多，以銷售書籍為生活的人也不少，書業為一種買賣，是不容飾掩的事，假如不把書籍像無線電收音機，汽車，或電影明星照片一樣陳列起來，常常會因別人注意不到，而生意清淡。

(一) 吸引顧客購買的基 本原則

一般商人肯把無線電收音機或汽車等一類商品陳列出來的原因，不外乎引起顧客購買的慾望，使該貨品的銷路擴大，但假如書商肯把「書」也流通地陳列出來的話，也會得到同樣的效果。凡某一本書能迎合一般顧客的基本需要，我們就可以把這需要發揚光大起來，使它的銷數激增，其方法也很簡單，一點也不神祕，唯一的原則，便是不要把「書」當做「書」看待，不要把書的意義看得太狹，以為它僅是讀書人的專用品，應該當它是大眾的必需品。不要墨守成法地讓它

安靜地儘躺在書架子上，一直到買客問到它時才去翻動它，應該讓它是活潑的，富於流動性的東西。使顧客感到這本書是「新的」是「流行的」，如此才会有暢銷的希望。

(二) 廉價的選本

使書和其它商品一樣有生氣的方法很多，在一類書揀出頂好的作為「選本」而以較低的價格出售，也是方法之一，揀出之後，可以省却顧客不少翻動。這種方法在各種店舖，如雜貨店藥房內衣店等，都會沿用。最大優點，是能在短時期內激起顧客的注意，而引動他的愛好，完成購買行為。

這種方法也非常簡單，設備祇要幾張小桌子就行，可是選擇却要非常留心，合時，使顧客感到在當時非要買這本書不可。這種廉價的「選本」在同類書中必須是精選的，價格方面，當然要以普通人都買得起為原則，書的數目也不要太多，弄得顧客購不勝購。

「選本」的主要意義，是使顧客的心理

轉變，使顧客感到書店裏已爲他完成一部份選擇工作，買賣手續容易完成。換句話說，好像店裏已經把顧客所不要的書剔去，而專等顧客來館作一最後的選擇。一剎那間顧客便可以滿意而去了。

(二) 引起購買動機

使各書活動而易引起注目的法子，最好是把各書的名字製成極大的廣告版，懸掛在店堂裏，每塊版上約寫十幾本書名，用有顏色的箭頭指示目標，這樣一來，顧客在走進店堂時，便注意到出售書的目錄，發生極大的興味，當這一霎那的注視，便可以引起他需要的共鳴，這時交易的第一步已經因引起動機而成功，然後顧客便會自動地向店員要求找尋這本書，完成購買的行爲。

有時在推銷一種物品時，應置此項物品於一環境中，以顯示此物品對此環境中之必需，譬如說一架無線電收音機，可以陳列在一間舒適的起居室裏，使人一看見，就覺得在這樣一間起居室裏，非有這樣一架無線電收音機不可。推銷一輛汽車，可在它旁邊佈

置一個幽美的鄉村道路佈景，引起參觀者的大自然愛好。再如一種真空式洗濯器旁邊，應當配以一位主婦，使人覺得一個新家庭有需備此一具的必要。這些都是引起動機的最好辦法。

「書」也可以用這種辦法，在一間幽靜的讀書室裏，用恬靜的燈光，配置成一幅優美的佈置，再安置一位讀書者，穿了舒適的寢衣，一隻手拿了烟管，一隻手拿了書，坐在沙發裏安閑地讀着，這是多麼好的一幅圖畫啊！假使顧客看見了，沒有一個人不陶醉，而願意買一點書回家去試一試的。這廣告便顯示了極大的魅力。

(四) 窗飾

動人的窗飾，每可吸住偶然走過者的眼光，引起它們購買的慾望。沃泰利注有一家書舖，在櫥窗裏陳列出一冊本地人的著作，心思非常巧妙。這陳列中間包括著者的照片，和這本書成功的種種階段，例如原稿，鉛版，校樣，印版，散頁，封面，以及幾本印成的書，用聖誕禮品的封套套好，該且署上

作者的名字，另一方面還有關於報章的，私人的，對於這冊書的好評。結果因了這動人的窗飾關係，這本書賣出了一個很大的數目。

普通的書店，在事實上或者不允許這樣鋪張，那末他也可以搜集一點書報，評論，或者一張著者的照相（最好是寫作時所攝成的，但最好要名人或本地人這樣才容易吸引觀衆的注意力）等，來放在書的周圍。亦會得到較好的結果的。

(五) 缺貨時應取的态度

當一顧客，指定要買某一本書，而這本書沒有備貨或適逢售缺時，那末，店夥應當放過這筆生意呢？或是介紹他買別一種內容相同的書呢？這會有兩種不同的意見，而引起論爭，在別種商店裏的店夥，處於這種情況時，往往介紹別種物品以滿足顧客的要求，而且總說所介紹的比原來顧客所指購的來得好，決不會輕易地讓一個顧客未成交便失望而去的。

但是有許多買書的人，對於某一本書的需

要很強烈，他不願意別一本書來代替他所需要的，甚至於同一著者所寫的相似題目，或別一著者所寫相同的題目，它也是不願意變更他的意志。遇到這種情形，最好努力去介紹別一本書，否則便祇有聲明立刻去定購，而且担保在短期間內，可以寄到。

(一八) 利用電影院

最後還有一種重要的方法，就是到電影院中，推銷有關係的書，在這個方法實行之後，其效力往往會出乎意外地大。

談談橡皮圈的效用和利益

(雋)

橡皮圈是最近市面上很時髦的流行品，其經售的店舖，雖不限定是書店或文具商，但是它的確是一種優良而不可少的文具。它的好處，是使用時的方便與經濟，能够大小自如，不論包裝書籍或其它貨物，都很相宜，所以東西雖小，却能獲得多數顧客的歡迎。

電影的推廣力量很大，動人很深，假如把書利用這個地方和讀者相見，銷數一定很大，要是不利用它，無異是自己放手，失去許多金錢，這方法處理得好的時候，會使觀眾發生很大好感，我們可以看見有許多樂器商，在戲院應接室裏出賣曲譜，生意很好，因為此時觀眾剛乘優美的氛圍裏出來，耳朵裏留存着音樂的餘味，當然會不由自主地去買他的曲譜。同樣地，我們可以把新的書去和電影院發生關係。達到交易和推廣兩重目的。

照現代商業上的基本原理說：一家店舖，要獲得顧客的信仰，一方面固然要靠自己不斷的進步，一方面也要能隨時隨地使顧客留下不可磨滅的好印象才行，橡皮圈的使用，對於後者有不少的助力。
店舖方面，在使用橡皮圈之後，不但可以使顧客樂意，同時本身也可以減省一筆買

繩子的費用，且利用橡皮的有伸縮性，包裝的時間既減少，手續又方便。顧客把它帶回去之後，也能免除解繩的麻煩，解下的橡皮圈，又可留作別用，雙方都得到利益。但有一點必須注意，就是不要用劣等的貨色，一定要選上等的堅韌的質料，假使顧客買了東西繫上橡皮圈回去時，忽然在半路上散了，他一定要埋怨到店夥的粗心，這小小的不快，也許會影響到那店舖將來營業的。

橡皮圈的應用是多方面的，家庭中備了，可以減省主婦不少麻煩，花店用來紮花，比繩子好得多。水果店把它綁在水果籃上，也是絕好的方法。其他如藥店，玩具店，照相館，都應當以橡皮圈為恩物。就是銀行裏細鈔票或支票，也非用到它不可。

挽近各種工業製造品都趨向於色彩的競爭，所以市面上更有各種五彩橡皮圈發現，具有紅、黃、藍、綠各種鮮艷的顏色，用玻璃紙包着，或用美術紙匣盛着，非常好看，正合宜配置於各種有顏色的貨品，尤其為富有審美觀念的婦女心理所歡迎，假使把這種

橡皮圈使用於禮物或玩具的包裹上，一定會引起她們的愛好，而來作第二次光顧的。

橡皮圈的儲藏必須十分當心，牠最大的仇敵是光和熱，因為光和熱的力量，都可以使橡皮圈失去水分而成爲脆弱的東西，決不能把這一類貨品儲藏在窗口或火爐旁邊，頂好把它藏在一個冷而暗的倉庫裏，最低限度

也應使它不見陽光和熱力。

橡皮圈差不多有五十種大小不同的形式，普通總用厚紙匣盛裝，每匣二兩或四兩，質料大有好壞，好的能用到五年以上，壞的却祇能用五六個月，當然，度藏的地方，也足以影響它的壽命的。

新書座談——「十通」

的特點

李鏡池

近來保存國粹的呼聲很高，所以古籍的翻印和排印，也盛極一時。但其中有價值的固然很多，粗製濫造的也就不少，本篇是從晨報的國學研究附刊轉載的，該附刊爲近年來國學界的權威青鶴社所主編，取材精深，立論公正，故特地把它摘下來，爲同行推銷的參考。

(一) 翻印舊書

翻印古書，在中國現在似已成爲一種風氣，這是一種文化事業，我們是贊成的，雖則我們的希望，在有新的有價值的著作產生

，但鑑於現在中國出版界的濫劣，許多東抄西襲，改頭換面，粗製濫造的刊物充斥市面，我們覺得還是翻印幾本舊籍爲有意義。

翻印舊書也有好幾類翻法，商務印書館的四部叢刊正續編，百納本廿四史與四庫珍本等，是以版本爲貴的，這是保存文化上的大貢獻，商務的萬有文庫中的國學基本叢書，以鉛字排印有價值的古籍，校對雖間有小疵，大致是很簡便的，這是普及教育推廣文化上有大益處，亞東圖書館的標點舊小說，也是這一類，中華書局的四部備要，是介乎

這兩類的中間的，新近預約的幾種書中，商務萬有文庫第二集的兩種參考書，開明書局的二十五史，是第三類，是將大部頭的書，普通人想讀而價昂不易買的，根據善本，縮小影印，另加索引，便於檢查，這一類最好，既能保存文獻，又可補助教育，是兼上面兩類之長的，中華的古今圖書集成，也是這一類，惜其於影印原書外，不附索引，開明書店有程長源編的圖書集成索引刊行，足補此缺，又中華影印圖書集成，雖比舊版縮小，然分釘八百冊，預約一次繳款四百元，定價不賤，非普通讀書人購買力所及。

以上三種翻印舊書的方法，是有價值的，我們所贊成的，此外坊間所流行翻刻舊書，如羣學社，新化書社，達圖書供應社，等所刊，都是錯誤百出的，比舊時的掃葉山房，文瑞樓，等石印書惡劣十百倍，其影響所及，壞多於好，因爲所翻印的，都是下乘小說，這便是我們民衆教育的課本了，可歎。

(二) 幾種史書的翻印

別的書撇開不說，我們單談新近預約的幾種史書。

①商務萬有文庫第二集參考書十通。

②開明二十五史。

③書報合作社二十六史。

中國歷史，是凡中國人應讀的講中國歷史，自然要取材於舊有的廿四史與九通，這兩書是現在所有新編的歷史書的泉源，例如商務大學叢書中鄧之誠先生的中華二千年史，就是將正史與九通的材料，編纂排比而成，其他的新編史書，學校課本，我們講授學習，都以這些正史九通為參考，可見這是最重要的那一類書，教師學生都值得置備的，近來頗有人提倡讀經，依我想，倒不如提倡讀史好，因為讀經讀到頂點，不過是明白了古時做人的大道理，雖說於正心誠意方面，頗有功效，但於民族意識方面，究無多大裨益，讀史的效果，就不同了，數千年來民族光榮的時期，固可以使我們自覺民族的偉大，刺激起愛我華胄的情緒，就是在幾個衰落的朝代，如晉如宋，其士大夫之氣節，亦可以

供給目前的參考，而使我们奮發起來，所以處於現在的情況下，讀史比較讀經有益，況且讀經而無史學的眼光，則經有時讀不通，經古文學家說得好。「六經皆史也」，六經不過是較古的史書而已。

但二十四史與九通，舊版的却不易買，一則冊數多，二則取價昂，廿四史與圖書集成本最少需價數百元，九通如浙江版也需二百元，冊數呢，共一千四百冊，幾個大書櫃也裝不下，不特皮藏不易，翻檢亦難，舊書無索引，更是麻煩，現在這廿四史與九通都翻印出來，而且加多了幾種好書上去，又

附加索引，冊數大減，取價低廉，這真是讀書界一大幸事。

這三家的翻印，論價值，以商務的十通為最好，次為開明的二十五史，又次是書報社的廿六史，商務十通之所以好，①影印舊版，準確無誤，②字體約與五號字相當，清楚可讀，③用上等道林紙印，堅固耐用，④精裝二十冊，索引一冊，皮藏檢查都方便，以上這四種特點，第二第三兩點，為開明版二十五史所不及，第一二三點，為書報合作社廿六史所不及，所以說這是最好的一種。

推銷員之造就法

△零售商店之推銷

△請主顧購買

有若干零售商店，反對其店員請主顧購買貨品，亦有若干商店，規定必須先得主顧發言，裨主顧能不受任何束縛，而得隨意參觀，蓋每有主顧，一入店中，其店員即堅請

購買，而主顧實無購買慾望，反覺討厭，然亦不能一概而論，亦有吳干不能成就之交易，其原因為立於櫃檯內之店員，於主顧入門後，若無其事，並不表示有意接待者，故能幹之推銷員，多能察貌辨色，知主顧參觀至如何程度時，即有購買之慾望，斯時起而接

待，並以各色貨品示之，供其選擇，每能成交，而與主顧招呼之時，若以貨品置於其前，並謂「此為另一美麗之顏色」，不必有勸其購買之言詞，庶幾主顧能感到絕對自由。

△指引主顧

主顧步入店門，對於購買何物，尙無成見，斯時凡幹練之推銷員，可表示歡迎熱忱，並願繼續將各貨取出，以供參看，並借此而逐步引起主顧購買之慾望，而觀察主顧之需要及性情，乃以最合適斯種需要之貨品出示，加以說明，諸如「敝店適有合於君之需要之貨」等，此種說明，必能取悅於主顧。

△開端之交談

若主顧似有購貨之表示時，則可起而與之接談，如主顧在參觀手套時，則可謂之曰「余得以適君手寸之手套示君乎，此種手套，殊為經穿，原價四元，目下祇售三元，購白手套最緊要者，厥為易於洗淨，此項手套，一洗即白，君須長指者，抑半指者乎，君喜手背上之闊花紋乎。」

若不善應對之推銷員，每呆若木雞，不能引起主顧之興趣，或竟詢主顧以「君需何物」，「余能示君以敝店之貨物乎，或表示輕視形貌，如以為主顧無力購買其貨物者然，此等情形，我國商店最易發見，不特犧牲可能之營業，且足使主顧留一不良之印象。

△將貨出示

昔有某商人謂其推銷員曰，「毋提問題，但示貨品，如主顧欲購絲織物時，勿詢其欲何種絲織物，何種價目，但以各式絲織物取出示之，注意其需要及愛好，若主顧喜藍色者，則勿問其何種藍色，但示以各種藍色」，此實一良好之規律也。

(轉錄十二月十七日時事新報)

文具講話

翠鳥牌鉛筆

——德國名廠新品——

本館經售之翠鳥牌鉛筆，係由德國愛達潑勃(A. W. Faber)筆廠特製，筆船細膩

、優良出衆、硬度有 HB, 2B, 3B, 4B, 6B, 等多種、寫字繪圖、皆可適用、筆桿木質軟硬適中、不論用機鉋刀捲手削、鉛心無虞斷折、裝璜美麗、售價特廉、誠經濟鉛筆中之無上佳品也、

上海及各埠商務印書館經售

吾國古代文具，祇文房四寶而已，自五洲互市以來，種類漸增。國人自製者亦復不少，且能日新而月異。迨至今日，不可以數計矣。如聚中西各種各類於一堂，五光十色，必極可觀。鉛筆一物，為文具中之一類，具體雖小而效用實大。無論各界，日用均不可少。

學商兩界，用者最多，鉛心有軟硬之分，木質有高下之別，長短短，大大小小，種類甚多，選擇頗難。欲求一價廉物美，為一般人所都能適用者，尙有待於研究改良功夫，德國名廠 A. W. Faber 者，專製鉛筆，名馳全球，新近製造翠鳥牌 Kingfisher 鉛筆一種，鉛心分硬軟六種，木壳

用上等仙木，捲削易而光滑，并用銀色精印中西文字，光彩奪目。一管在手，揮寫自如，而價格之廉，出乎一般人之意外，較同等之貨，約廉三分之一而有餘。該廠以久耳商務印書館如文具界之巨子，特委託如中國獨家經理，已開始發售。本外埠文具店及商學各界，以該新出品確乎價廉物美，名不虛傳，紛來購取，一經試用，無不滿意，誠文具界之好消息也。

同行消息

〔貴州黃平〕益羣書社經理張坤一君，來滬辦貨，已將兩月，刻已完全辦妥，擬於月內離滬，聞此次取道洪江入貴，預計路程，須一月方可到達，明春應備各書，已囑本館加快寄去，以應當地學校開學之用。張君前任該地黃平中學校會計多年，對於教育界頗多熟人，此次出而組織書店，營業前途，殊有把握，並兼辦一印刷所，因當地印刷機關，尙付缺如，張君為服務桑梓文化起見

，不辭勞瘁；兩度來滬辦貨，熟忱毅力，殊足欽佩。

〔烟台〕誠文與書局經理郭子文君，來滬已有月餘，採辦貨物，結算帳目，極為忙碌，該局與滬上往來同業，共有百餘家之多，業已將各家帳款完全結算清楚，應辦之貨，亦已分別接洽就緒，已於日前乘海輪返烟，進行春季推銷事宜，船過青島時，擬登陸訪問本館青島支館經理王少峯君，對於膠青

接壤區域推銷方法，加以商討云。

〔烟台〕福裕東書局唐佑臣君，於日前來滬，本館文儀櫃吳華楨君，適與唐君同船，途中互談，頗不寂寞，故唐君抵埠之日，本館聞訊獨早，當即派人前往拜訪，晚間假同興樓為之洗塵，談及一年來推銷情形，彌覺快慰，唐君在滬，擬作二月勾留，以便處理各項事務云。

〔餘姚〕普文明書局經理姜枝先君之尊



金星牌
自來水筆
精良國貨 美觀耐用

各大大書局及文具店均售
上海多亞路浦東大廠
電話 一〇一九一
上海金星自來水筆廠出品
法租界格羅路一〇八五號

翁，本年適逢六秩大慶，姜君特為之設筵稱觴，姜君交友廣博，聞聲前往慶祝者，想極擁擠，本館同人，因時近陽歷年底，事務紛繁，未克前往慶祝，殊覺歉然。

〔清江浦〕江北圖書公司為推銷本館書籍起見，特派傅澤民君親赴江北各縣宣傳本館復興書之優點，并與當地同行接洽推銷方針，日前接傅君自新浦來信，知已接洽就緒，日內即可取道宿遷回浦，風塵僕僕，良深感荷。

〔清江浦〕弘道書館經理金漢三君，與本館交誼頗厚，平時推銷本館書籍，向不後人，此次本館推廣科朱慕周君赴淮北各縣調查用書，成績均甚出色，聞得力於金君推銷三處殊多云。

〔無錫〕大同書局經理沈仲安君，教育書局經理黃星棠君，先後來滬採辦萬有文庫第一集，聞此項大部書籍，各校均願購置，惟限於資力，殊感困難，同行為聯絡感情兼謀增高營業數量，大都墊款代辦，扶助文化，功殊不淺。

〔崑山〕國民書局為畢天石君所組織，請其令兄畢公天先生為經理，定於本月十五日先行佈置，籌備春銷推廣事宜，畢君為國民快覽之創著者，在藝林間素負聲望，國民書局得甚主持，營業前途，頗有希望。

〔成都〕善華書局經理傅壽民君，前患足疾來滬醫治，內愈後時及秋涼，乃作東南勝地遊，盤恆多時，於十月間溯江西上，月初接傅君來函云，別後沿途殊少停留，僅渝城阻雨，少住數日，刻已支抵蓉城，傅君與本館甚敦睦誼，所有該局，文具儀器之進貨，大都委托本館辦理，書籍則就近向成都分

書評轉載

國際公法之新發展

周顯生著 商務印書館發行 廿三年十月初版 每册定價大洋三元二角。

本書乃彙集著者自二十年以來在武漢大學社會科學季刊上陸續發表之論文而成，共十九章。自第一章至第八章介紹國際公法之

館採辦。

〔寧夏〕銀川書局於本年夏間由馬主席撥款，委托寧夏師範校長徐教之先生創辦，藉以提倡教育，用意深遠，足為西北民衆慶賀，當由徐校長來滬與本館接洽，配去大宗貨物，預期秋間開幕，嗣因平綏水災，致運貨淹滯，於上月始行到達，即於上月廿四日開幕，營業甚盛，各界參觀者，亦頗擁擠，近接該局來函，稱馬主席對於教育極為注意，明年起一律改為秋季始業，并就鹽稅項下酌撥教育經費，該局亦以宣傳文化自任，行見人才蔚起，營業之日臻發達，猶其餘事。

「新發展」：自十四章至十九章敘述國際對於日本侵略東北事件處理之經過並討論相關的各項法律問題；中間各章則陳述零碎問題：如「憲法中之國際趨勢」（第九章）「外交的民主化」（第十章）「第一次國際法典編纂會議」（第十一章）「常設國際裁

判院組織法的修正」(第十二章)及「國際裁軍會議」(第十三章)。

外交與軍縮等問題，吾人無論對於國際公法採何種觀念，均不在此種法律範圍之內。本書著者所編之國際公法大綱中亦認國際公法為「規律國家與國家的關係之法」，而外交與軍縮皆為政治問題，非法律問題，本書乃搜集許多論文而成，並非一貫之作，或因廣為收納，至忽嚴格區別，然將此種問題同列本書標題之下，實足以發生或助長對於國際公法不正確的觀念。

關於國聯處理日本侵略東北事件之問題，本書對於事實既有系統之敘述，對於各項有關係問題之討論，亦非常透徹；惟此種事件根本為政治問題，故著者於其結論中亦謂：「國聯只是五十餘個會員國的聯合機關，它自身並無組織的實力，全靠會員國，尤其是強國如英法者之實力以行動。如果國聯解決中日爭議無效，則其咎不在國聯機關本身的無用，而應由支配國聯機關的那些強國的政策負責任。」(五五三頁) 又謂：

「只要中國對日抵抗能持久，在將來有利的國際環境之下，國聯判決的嚴厲執行，亦非終不可能。」(五五四頁) 可知日本侵略行為在國際公法上發生之問題非常簡單，足供「國際公法之新發展」的根據更為微小。此種行為之嚴重性，乃在如何於日本侵略政策下維持中國之生存及世界之和平，如何造成「有利的國際環境」給侵略者以制裁。

本書價值最大之處，當推第一部份第一章內列舉之問題如國際法的根基、主權觀念、國家平等原則、個人在國際法上之地位、國際法與國內法之關係、戰爭及戰爭法的觀念、中立的觀念等，誠為最近國際事實所引起各國學者討論之焦點。著者對於上述各問題，大致介紹各派學說並加以相當批評，甚值對於國際法有興趣者之研究。

著者以為促成國際法的新趨勢之原因有二：一、一般公法學的革新與國際生活的變遷；而於本書序文中又鄭重聲明「公法的新趨勢」，究竟仍只是一種新趨勢，研究公法學者固然應注意此種趨勢的發展，但亦不可徒

眩於新趨勢的表現，而遂以為既存的國際法完全變更，傳統的公法學說不值一顧。戰後十餘年來，國際法誠有極大的進步；然其進步的程度尚未至於完全推翻舊規則與舊學說的情境。此種見地，吾人深以為然。惟更欲補充者，即吾人若知國內法發達之歷史，然後觀察國際生活變遷之陳跡，庶可明瞭現在新趨勢的動向為何，即國際法似循國內法所經之路徑而發達，苟知此理，則不但可以解釋本書所討論之各項問題，並可推測新規則之內容矣。(孫浩煊)

(轉載三卷五十期華年)

財政學新論

譯者時 F. Shiras 原著——許炳漢譯——商務印

書館出版——定價三元二角

印儒辭資時 F. Shiras 所著之財政學

新論 The Science of Public Finance 為此

學中之鉅著由許炳漢君譯成，在商務印書館出版，許君譯述，經驗甚豐富，自能勝任愉快。

全書有下述二種長處，一曰文筆之流利，簡潔明瞭，而不失原義，達出主旨，而無拖泥帶水之病，是能達到雅字者，較之一般非中非西之濫調，高明奚啻百倍，譯本必須達到如此地步，方能稱為有用。

二曰圖表之完備，原著統計及圖表極多，皆各有其重要性，而許君一一為之譯出毫無減少及遺漏之處，具見工作之認真與忠實也。

——轉載三卷四十一期華年——

（唐慶增）

回 憶

（殘枝）

那是我最不會忘記的一回故事；在一所坐北朝南又狹又淺的側廳裏，晨曦剛剛照到屋檐的龍舌瓦上的當兒，恰還點着短芒勃勃的紅燭，中央焚燒了一股長而細的貢檀香，香端時時吐出淡灰色的薄雲，一陣一陣地在滿屋子裏旋轉，壁上依舊懸掛着葉儒蕃的篆文條幅，左右貼了一副粗而健的顏體八言聯，

靛青外套，頭上紅纓帽，脚下藍緞靴，全身的衣服，冠，靴，襪，「新」是不必說，連背後拖着紅辮線也是新換的，煞是像個傀儡小宣統在北京城登基般的威風，莊嚴，其實却是不折不扣的奴隸裝，不過那時人和我都沒有覺到。

，桌面上陳列了二盅亮晶晶的冰糖，還有二盅黑漆漆的黑棗，下首擺着一盈盤磚瓦堆疊似的狀元糕，既不像祀祖，又不似供神，是一回平時所未曾見過的儀式。

那天，母親給我穿上前襟後襟都開叉的

門外有幾個在平時玩戲慣了的伴夥們，鬼頭鬼腦似的窺視我，有的伸一伸小舌頭，有的做一回兔兒臉。忽爾跑去，忽爾復跑來，他們的目的都想引起我一笑！我呢，硬扮着臉兒偏偏不笑，而且竭力壓制笑的萌芽，心裏似乎孔老夫子剛剛從雲端裏降落，坐在

我們按排好的座上，設若笑一聲是多麼不恭，事關終身學業，未可忽略，拿定主意，裝着聖模賢型，端端正正地靠着牆壁一動也不動的站着。

祖父也更了半新半舊的長袍，又披上一襲袖管裏可容一個小孩子大的馬褂，在一隻倒斜勢的拜凳上「卜篤卜篤」地拜，他行禮完畢，回頭便對我說說「枝！今天要行個一起一跪的八拜禮，」當然，唯命是聽，況且

餘姚普文明書局姜枝先先生及其公子合影



我對於拜的「拜藝」又工，行起拜來，不急不緩，慎重雅致，要非是經過了相當的訓練，是不會學得到的。

我在那時候的心情怎樣？家裏的人對我的期望心又是怎樣？現在時過境遷了，不能一一地實說出來，總之這樣隆重典禮而開學的我，當然第一句唸的是「人之初」，第二

句唸的是「性本善」，雖然後來也轉到學校裏去唸了幾年教科書，可是仍不獲離開「之乎者也」這類東西，所謂「白話文」簡直不知牠在天邊抑是在地角？

社會的變遷，人事的推移，「白話文」竟會影響到我的身上來了；來因是有的，那時，小兒越才，不過祇七歲吧，在學校裏唸了一年光景書，二個字，三個字，四個字的綴句三不像地已會作幾句了，據他說說「就叫做日記」，時時把這些小冊子拿給我，還要求我給他批改，我看了——裏面恰有什麼「的了麼呢」等字樣嵌着，內容說得不通順，雖然是可以恕宥他的，然而縱其這樣下去，未免有失職之嫌，可是要替他修改呢，實在我自己也是懂得「語體文法」，那好隨便可以下手的麼？於是去學「白話文」的動機便由此而生。

「學然後知不足，教然後知困。」並非故意地要把這些禮語提出來，徵諸過去「白話文」未經影響到我而不知學的時候，聽信了那輩「老學究」們說：「『白話文』是容

易學得的，不過不值得學牠罷了，」那知事實並非這樣，「白話文」說得出，容易懂，是不會錯的，要是學得通，寫得好，恐怕比學「古語文」尤難，寫「古語文」的，只單讀「古文書」便够了，寫「白話文」的，就不然，不但「白話文」該盡力地研讀，而「古語文」也不得不看，相傳學「文法」的謂有常讀，常看，常作的三要義，的確是不能缺其一的！愈學而愈知不足，愈教而愈知困，於是催促我們去努力，勗勉我們去奮鬥的，也都是在這「知不足」，「知困」的一顆赤心。

上面所謂老學究們，因其不學那能知得自己的不足，不教那能知自己的困，他們身軀老矣，然而智識和學問還是幼稚得很！翻轉來問問自己吧；雖然已感覺到不足而知學了，可是在學着已有兩年，這兩年中，總算看過幾本「語體文書」，試作過幾篇「牛頭不對馬臉」的文章，不但想寫得好是空望，簡直要寫得通，這「通」字還和我離得很遠，很遠！

不過，我藉可自慰而足以對諸君聲訴的是：

一，我究竟是個在孔老先生底面前而開學的我，關於「白話文」在求學時代既沒有讀着，現在，也沒有人來教導過我。

二，目今，我雖似「八十老翁學跌打」般的起勁地學着，可是時間和環境還是不許可我，要是想做些看，讀，作的自修工課，祇好偷偷地在下午九點鐘以後，十一點鐘以前這短迫而寶貴的時間中。

就是成本文時，已在黑幕籠罩四寂無音底深夜孤燈之下哩，悲乎！

啓者 敝館發行所現增闢服務股職掌之一
即代 敝館往來同行設計推廣營業凡關於
推銷陳列廣告等事如荷 垂詢謹當竭誠
貢獻意見藉供
參考倘蒙
不棄下問尤深感幸此請
公鑒

推銷員

振華書局

日前有一個中等人才，手攜皮箱，形似推銷員，光臨敝書處，鄙人以爲是主顧，例應上前招待。此人即詢問：『貴局經理先生在此麼？敝人有幾種教育應用文具，不識貴局需要否？』彼即將皮箱啓開，將各種文具一一取出，並口稱：『此項鋼筆杆價極便宜，此項自來水筆每打祇需八元，此項玻璃墨水缸每只亦祇需一元餘，（視其箱內尚

有其他貨物多種）此項文具諒貴局定能合銷。』細看之下無一不是某國之貨。鄙人即答以『先生之文具好極，價格又是便宜，奈因敝局理事先生公出，故不能擅作主張。』彼即將貨物置好說一聲『再會吧！』珊珊而去。

傳聞此類人皆是某國人所雇用，在外埠推銷彼國貨物，月薪有數十元之多，貨物售出再另有回佣，故近來內地時有此類人蹤跡。

在此國難聲中，稍有智識者，都知拒絕外貨侵入，而免金錢外溢，豈可再爲代銷某國貨哉。希望內地同業嗣後見此類推銷員，敬而遠之。

十二，十四，

編輯室

本期因需提早出版，集稿時間較短，又以年底工作忙碌，故篇幅不長，希望三卷一期，能搜集比較豐富的材料，完成更新的陣容。

互相跌價是諸同行感到最頭痛的事，但這不僅中國如此外國也會經過這階段，有過很利害的競爭，可是他們終是先進，相互的約束和健全的公會早經成立，以後恐怕不大會有這種風潮了，本期有一篇關於書業先進，英美捷克斯拉夫，三國統一售價發展的經

過，可作我同行借鏡。

商務影印的「十通」，是一部值得介紹的好書，版本既好，印刷又精，售價更是便宜，做這篇文章的李鏡池先生，是當今研究中國文學權威，——青鶴社的巨子。

上期登了一篇徵稿啓事，同行中的大文，仍未能源源而來，使本刊的園地非常枯澀，還希望諸同行加意扶植，明年第一砲便能打得很響。

最後謹以至誠恭賀

新年多禧，並祝

營業鼎盛。

本刊廣告價目

特等	底封面	全	十四元
		半	七元五角
		三分之一	五元五角
普通	正文前後	全	九元
		半	五元五角
		三分之一	三元五角
		六分之一	二元



Kingfisher
AW FABER

埠各及海上
館書印務商
售經



翠鳥牌鉛筆

德國名廠新出品

本館經營之翠鳥牌鉛筆，係由德國愛達潑勃(A. W. Faber)筆廠特製，筆鉛細膩，優良出眾，硬度有HB, 2B, 3B, 4B, 6B等各種，寫字繪圖，皆可適用，筆桿木質軟硬適中，不論用機鎚刀捲手削，鉛心無虞斷折，裝璜美觀，售價特廉，誠經濟鉛筆中之無上佳品也。

貢獻四種名品



壯品

魚肝油為保肺益氣生血壯身之佳品，因其味腥難服，人多忌之。本藥房最新出品五洲乳白魚肝油，含維他命，富足壯補效力極優，並用高壓乳化機嚴密精製，甘香適口，雖弱力者亦易調服。

每瓶洋一元七角五分

精神萬能

自來血

精神萬能，能不及精神，故其精神活潑，則事業必能成功。因自來血能補血，故常服自來血，則精神百倍，體力強，精神飽滿。

大瓶洋二元 小瓶洋一元二角



體育與衛生

人們講究體育，必連帶注重衛生。因衛生不獨關於清潔而已，固亦為強身之階級。中華衛生藥皂，內含荷爾蒙 CARBOLIC 日常洗擦皮膚，能去垢潔膚，並有殺菌消菌，治癒皮膚諸症之效力。愛國愛身，請試用。



婦女健康問題

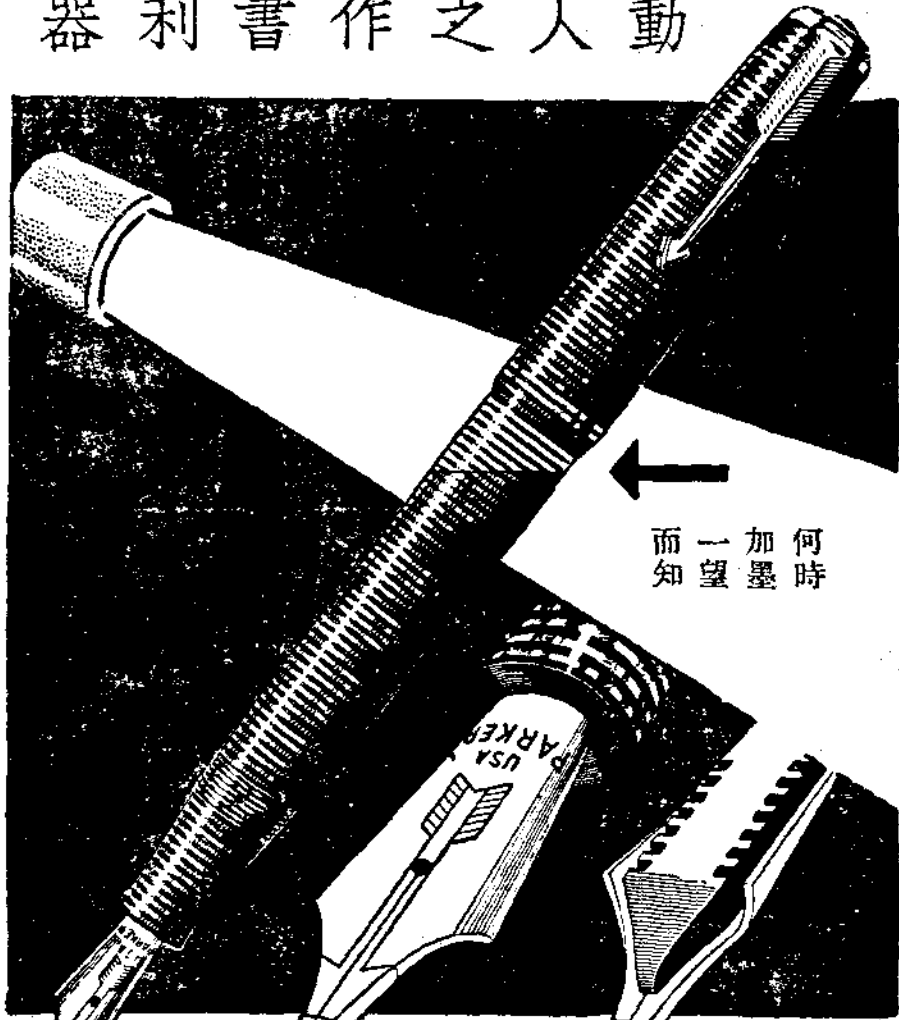
現時提倡女界體育，已為社會多數人所注意。如參加各種運動，都是對於她的體育上很有關係的。但體育除運動以外，滋補確亦要。女界寶，為補救身弱血虧，婦女們的專品。因調順月經，健壯子宮的效力。



上海四馬路 五洲大藥房 各埠分行 均售

年四三九一
器利書作之人動

怡昌洋行獨家經理
上海廣東路
五十一號



新式派克自來水筆力足以備者請即購之

Reversible Fine Medium Hairline
point writes or Broad or Extra fine

革命化之新式派克自來水筆。幸勿與普通透光筆混而為一。試持此筆至光亮處。則其鳥光環而觀之。則何須加墨水。一緊要關頭。亦不致再望。其透明之筆管。且其量較前確多。分。未加。二。而體積。並未。大。而。製。精。絕。正。反。可。寫。流。利。滑。順。得。未。會。有。真。空。注。墨。之。派。克。自。來。水。筆。有。之。四。個。部。分。一。律。廢。棄。不。用。故。凡。因。橡。皮。袋。而。起。之。麻。煩。均。可。不。再。發。生。蓋。此。種。設。計。其。所。有。者。完。全。廢。止。其。派。克。已。完。祇。為。新。穎。玲。瓏。真。空。注。墨。之。法。而。已。其。發。明。請。便。至。附。近。高。等。文。具。店。參。觀。自。來。水。筆。發。明。以。來。最。大。之。改。良。之。作。書。利。器。用。為。禮。品。而。贈。友。好。及。門。內。無。不。佳。妙。之。購。備。自。用。無。不。佳。妙。

水 墨 乾 快 克 派

Parker
VACUMATIC



隨寫隨乾，含有特種溶質，不致滯墨，各種自來水筆均適用。

註冊



商標

商務印書館

股份有限公司

出版家,印刷家,教育用品製造家,鉛字鑄造家

創立於民國紀元前 15 年

資本金國幣 3,500,000 圓

發行所及分支館 42 處 印刷廠 5 所

出版物總數 9,700 種 22,000 冊

總廠被燬(一二八事件)後之最近兩年內印出初版新書
1,200 種 7,500 冊;重版書 4,000 種 6,000 冊。初版新書
中有新課程標準適用之中小學教科書 150 種 400 冊。

生產能力較總廠被燬前增加 150%

最近兩年內新出版之鉅著

四庫全書珍本初集 ... 2,000 冊	大學叢書 160
四部叢刊續編第一期書 500 冊	萬有文庫第二集 2,028 冊
嘉慶重修一統志 216 冊	小學生文庫第一集 500 冊
各省通志第一期書 30 冊	幼童文庫第一集 200 冊

總管理處及發行所上海河南路 211 號

電報掛號(中文)5364 (西文) Compress

家庭幸福之創造者

韋廉士醫生家用良藥

大凡家庭選用世界馳名韋廉士家用良藥者莫不常享健康幸福此種家庭為數甚多業經發表者亦已不少茲再發表一例於次即廣東中山縣鄺君煥初之家庭是也

鄺君來書云『家嚴向在古巴經商一切家事悉由家慈處理因操勞過度以致體質漸弱疾病時侵初尚不以爲意乃歷時既久胃納劇減精神萎靡夜不安眠步行稍遠即覺腰疼氣喘咳嗽頻頻六年以來所服中西補藥無一對症後姑試韋廉士醫生紅色補丸詎料兩瓶未罄而精神已略振續服不久諸症悉愈自是家慈康強如昔矣』



鄺君煥初先生之家庭

『二年前僕因思慮過繁致患腦痛之症亦爲韋廉士醫生紅色補丸所治愈迄今從未復發僕且常服紅色清導丸以清腸胃使病邪無潛伏之機是以雖當盛夏而身體亦鮮不適也』

『平時小兒女三人偶有不適如患出牙發熱積食等疾但用嬰孩自己藥片治之無不應手而愈』

『至於如意膏一藥亦爲舍下常備之品凡家人有皮膚症或蟲螫刀傷湯火燙傷等症一搽即能止痛迅速告痊觀此可知貴局所出藥品真不愧爲唯一之家庭聖藥也』

韋廉士家用良藥價廉物美用便效大常備家中以便應用實良策也各埠大藥房均有出售或逕向上海江西路四五一號韋廉士醫生藥局函購
定價韋廉士醫生紅色補丸每瓶大洋一元五角六瓶八元紅色清導丸嬰孩自己藥片如意膏每瓶或每盒大洋七角六瓶或六盒三元五角郵力一律不取

