

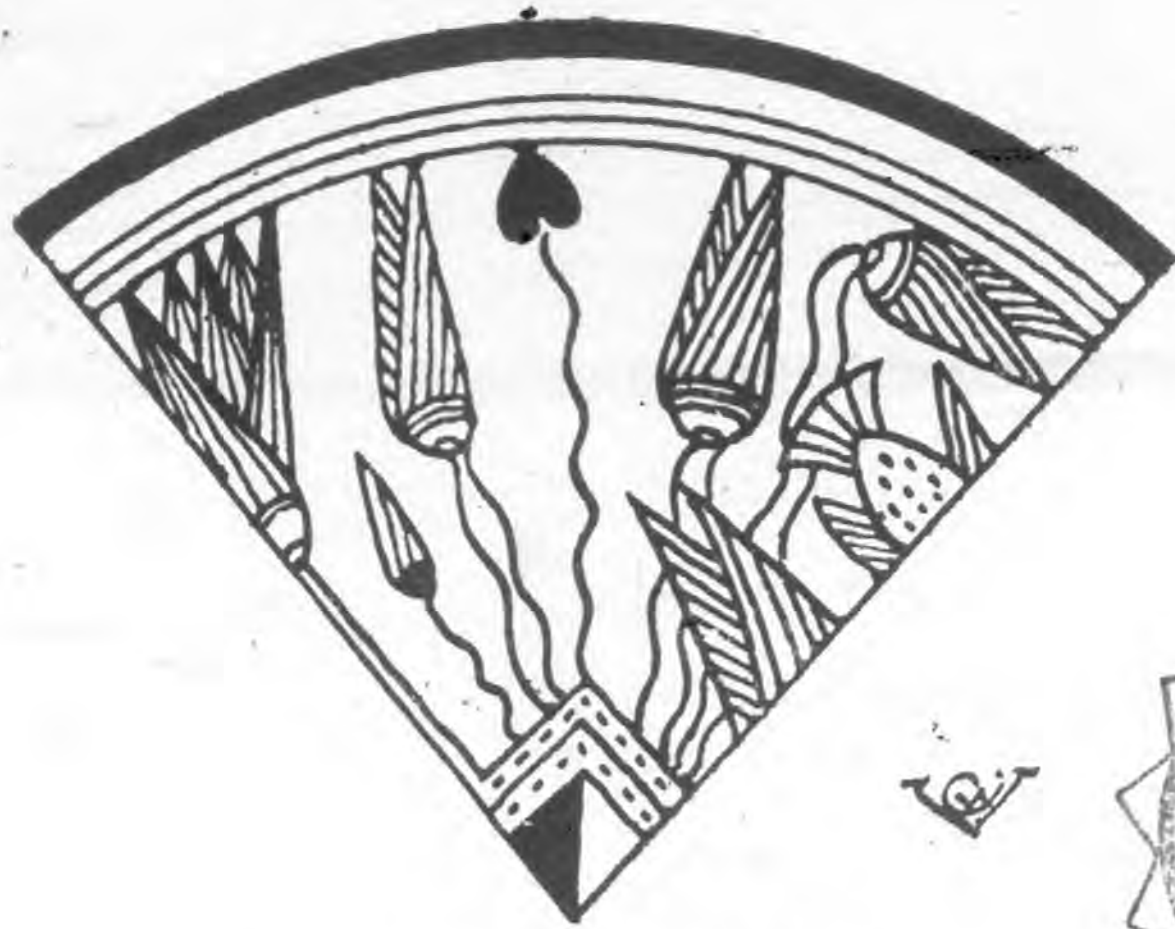
637

# 周行月刊

Bookseller and Stationer

〔期二第 卷三第〕

版出所行發海上館書印務商 (品 賣 非) 日五十二月二年四十二國民華中



## 目錄

- 櫃員的四到
- 本館新消息
- 文具講話
- 新書簡評一束
- 同行消息
- 二月份本館出版之新書
- 編輯室

## 本期

- 對於批評者的話
- 法律常識——商人適用
- 書價的決定
- 陳錫三先生論辦事之效率
- 德國書業分配組織(上)
- 如何招致新顧客
- 國難期間不可不讀之好書——與登堡自傳



廣州分館店面

## 對於批評者的話

同

行

月

刊

對於「評教學法未出齊者」申述 我們爲幫助教師教學便利計，對於教科教法同時出齊這一點，也特別注意。一部教科編好了，同時即進行編著教學法。教科經幾次修正，直至出版後作爲正稿，教學法也同時加以修訂，務使教科教法，互相符合，出版期也相差不遠。大多數已出版各書，都能照此計畫進行，僅有少數的書，未能如願，這是有一個重大的原因，不能不向用書者說明的：我們編輯各科教學法，至少要具備四大條件：（一）編者必須爲現任著名學校教員而有充分修養的；（二）編者必須對於該科富有教學經驗爲國內所知名的；（三）編者必須文筆流利而有編輯經驗的；（四）編者對於城市鄉村教學能明白實況的。一個人能備此四種條件，所編的教學法，無疑地必適於一般教師應用。但同時便感到一種困難，因爲能備此四條件的人，爲數不多，并且這種人必

爲校中重要分子，事務必較他人爲忙，因此，好不容易能請他擔任了，往往又被校務所牽，未能如期繳稿，出版延期，實出於萬不得已，應請用書者原諒。

對於評「教科教法不符者」申述 我們爲顧及教科教法同時出版這一原則，勢不能待教科書一切修正後，再進行編著教學法，因此發生以下幾種情形：（一）第一步教科書初稿完成，即進行編輯教學法，此時教科教法，完全相同，（二）第二步教科書經校訂修改至出版時爲止，教學法編成後，亦照已出教科書逐一修正然後付印。此時教科教法，亦得完全相同，（三）第三步教科書送部審查經修正後，准予審定，此時審定書與初版教學法即發生不符情形。（四）第四步教學法再根據審定的教科書，逐一修正，此時教科教法，又完全相同。明白了這種編輯與出書情形，才可以了解不符的情形，只

有第三步一個時期，這個時期的缺點，實在無法避免的，惟有請用書者原諒。

對於評「教科書內容不適用於各地者」申述 教科書的編著，含有普遍性與統一性兩個原則。凡全國各地都有的材料，應編入書中；凡一地特殊材料，而無代表價值的，即不錄入，以備各地編鄉土材料作爲補充之用。例如牛羊等牲畜，各地都有，關於民生問題很大，應該採爲教材。如北方的蝟子，南方所無，又非代表材料，即可缺略。此種應取應舍的材料，課程標準中已有規定，編輯教科書者，亦應具的常識。如果有人不明白這一條原則，將一地特殊材料，檢查教科書中所無，便認爲此書不合應用，這未免錯認了教科書的價值了。

再根據第二個原則說：凡一種材料，本地所沒有而有特殊價值的，雖不合各地環境，也應該採爲教材。例如北方人不知木棉爲何物，南方人不知雪爲何物，但雪和木棉都屬重要材料，凡屬我國國民，都該知道。如果一切教材，都限於本鄉本土，將來離開鄉

士，便成一個不識不知的人了。現在時代，交通既極便利，各地往來，視為常事，那能單以一地的材料，圍禁他的知識領域呢！並且做一個中國國民，不知全國有些甚麼重大的事物，便不能算為一個健全國民，更那裏可以希望他們有世界知識呢？

其次再談談無價值的批評。

1、折扣不大 在全國不景氣的現況中，貨物賣價便宜，也是個重要條件。現在各家教科，均以六折出售，便宜可算便宜了，可是折扣的競爭。我館教科書的售價，願以價廉自負，不願僅以折扣巨大為號召。因為我館對於選購編輯專家，羅致繕繪人才，採取印刷紙張，延攬製版印刷技師，在在都求上乘，成本當然昂貴；更以各書盡量加多彩圖添加頁數，處處以適合兒童教育為前提，不願粗製濫造，偷工減料，定價昂貴，折扣提高，博得一些假便宜的虛名。

2、用價難改 一部書有一部書的特點，各有一貫的主張，用了某部書，除改編學

級更換學制課程等不得已外，不宜多所更調。但亦不能用慣一部，固定不改。凡在各家新出書後，應仔細研究一下，決定採用何書，既經決定，必須用完全部，如有新書出版，內容確有進步的，應從新一年級起，設法試用，不能呆用一部，絕不改良。

3、各地審查 近來有一種風氣，各縣自行審查用書，這於教育法令有礙，諒能不久即息。茲附教育部訓令一條於下：

教育部訓令（第七九七六號）

各省 教育廳

令 北平 南京 青島 上海市教育局

威海衛管理公署

案查教科圖書之審查，應歸本部統一辦理，迭經前大學院及本部先後通令知照各在案。近查各省市縣教育行政機關仍有組織教科用書審查會，限令各校一律採用某種教科圖書者，殊與

前令及小學規程第廿九條「由學校選定採用」之規定大相抵觸。嗣後各省市縣教育行政機關不得再組織審查會，審查本部已審定之教科圖書。至教科書之採用，應由各校任課教師憑其教學上之實際經驗，自由選擇，慎重辦理，亦不得加以任何限制。否則，往往有假借名義，暗中操縱者，其流弊所及，曷可勝言。除分令外，合亟

廳

令仰該局 如有省市縣內教科圖書

公署

審查會之組織者，應即一律裁撤。仰即知照。此令

中華民國二十二年八月十四日

4、會考困難 小學不需會考，已有教部命令昭示。或許仍有會考，只要主持會考的人，能够依据課程標準，參酌各家教科書出題，絕無妨礙。如果不查課程標準，單依一家教科書出題，使兒童落選

，那是出題者之過，非教科書之罪。  
5、升學困難 現在中小學課程標準，雖經教育部注意聯絡，但細節小目未能銜接之處，尚屬不少。更以中學考試，為多中取精計，往往要提高程度，或者出些

瑣屑問題，有意為難，因此升學上就發生許多困難。我們平心而論，中學招考，應以小學課程為準，不能自作主張，令小學遷就他們。

### 法律常識——商人適用(上)

徐百齊先生講  
劉瑞泉君筆記

▲經理人之意義 經理人即代為商號管理事務及代其簽名之權利之人。

▲經理人之聘任 由商號所有人聘任，不以訂立書面之契約為必要。

▲經理人之權限 經理人之權限，對外可以代表簽字負責，對內管理一切之事務，但同時有相當之限制，經理人對於商號之不動產，如土地房屋等，未經商號所有人書面授權者，不能買賣典押及為其他處分之行動，又經理人經商號所有人指定，或商號之一分號或數分號歸其特定事務管理時，祇能限於指定範圍內，有其經理之權。  
▲經理人之義務 凡契約所訂定章程及通告

所規定之事權，經理人皆應切實遵守，其在法律上明文規定者亦有二端：

(1) 代理禁止：經理職務未得商業主人同意時，不得私自與人代理。

(2) 競業禁止：經理人未得商號同意，無論替別人或自己，概不能經營同類事業，亦不能為同類事業公司無限責任之股東，否則商號所有人即取得介入權，可以與之解約，並請求將其所為所得之利益，作為損害賠償，本館以前之同人規約及現行章程，關於此項均有明文規定。  
▲夥友之雇用 夥友為商號所有人或其經理人雇用，亦不以訂立書面契約為必要。

▲夥友之權利 依照法律，夥友應有左列二種權利：

(1) 辦事權能：受委託事項，有辦理權能即應辦之事項，他人不得妨害。

(2) 各種報酬：即(甲)金錢如薪水，花紅，津貼，等項，除薪水以外，其他須視契約及習慣而定。(乙)非金錢：如膳宿疾病扶助金，長期儲蓄等是，然亦須視商店之情形而定。

▲夥友之義務 夥友除忠於服務及代理禁止競業禁止等等與經理人應負之義務相同而外，依照法律，尚有左列二項之義務：

(1) 須有善良管理人之注意。  
(2) 夥友明示或默示其有特種技能者，須有此種技能。

▲學生之錄用 年齡未滿二十者，為未成年人，未成年人法律認為限制行為能力人，學生年齡，大都未滿二十歲，故收用時最好與其法定代理人訂立書面契約，在未正式收用前，得定一試用期間，但不得超過三月，商號所有人應注意學生之修業及技

能。

▲保證之意義 是一種契約，其當事人之一方，（即保證人）約定於他方，（即債權人）之債務人（即主債務人）不履行契約時，由其代負履行之責任。（民法第七三九條）

▲保證之性質 保證契約非要式契約，但多訂定書據。

▲保證能力 凡未成年人及禁治產人，依法無行為能力，故不能締結保證契約，縱使締結其契約，在法律上亦屬無效。

▲保證範圍 保證人之負擔，或與主債務人之負擔相同，或輕於主債務人之負擔，概以契約所定為準，如較主債務人之負擔為重，則應減縮至債務之限度，又保證債務包括主債務之利息，損害賠償等，但契約另有訂定，從其契約。

▲檢索抗辯權 保證人於債權人未就主債務人之財產強制執行而無效果前，對於債權人得拒絕清償，此為保證人之檢索抗辯權，但有左列情事之一者，即不得主張此

權：

（1）保證人自願拋棄此權者。  
（2）主債務人之住所營業所或居所有變更，致向其請求清償有困難者。

（3）主債務人受破產宣告者。

（4）主債務人之財產，不足清償其債務者。

▲共同保證 保證人數，不只一人，同時或先後具保者，除契約訂定各人分保一定數目者外，各保證人應對債權人負連帶責任，債權人得向各該保證人中之一人，或數人，或全體，或同時，或先後求償債務之一部或全部。

▲連帶保證 即保證人與債權人約定與主債務人連帶履行債務之責任，債權人得單向保證人或單向主債務人求償債務，亦得同時向保證人及主債務人同時要求清償債務。

▲保證責任之免除 有左列情事之一者，保證責任得免除或中止：

（1）担保物權之拋棄：除保證人外，

乃債權另有物權為之担保，則債權人將此物權拋棄時，保證人就債權人拋棄權利之限度內，免其責任。

（2）保證期間之屆滿：保證人約定僅於一定期間內負保證責任者，如債權人不於此期間內對保證人為審判上之請求，保證人即免其責任。

（3）清償期間之屆滿：保證未定期間者，保證人於主債務之清償期屆滿後，得定一個月以上之期間催告債權人，向主債務人作審判上之請求，逾期即免除保證責任。

（4）保證未定期間而就連續發生之債務為保證者，保證人可隨時向債權人通知終止保證契約，但對以前債務仍負保證責任。

（5）主債務之清償期屆滿，如債權人允許主債務人延期清償而未得保證人同意者，保證人即不再負其責任。

▲買賣之意義 買賣者謂當事人約定一方移轉財產權於他方，而由他方支付價金之契約，此一方稱出賣人，他方稱買受人。

▲買賣標的物之交付 財產權與價金為雙方

交付之標的物，通常兩者同時交付。

▲買賣標的物之危險 財產權交付以後，遇有天災事變，其損失概由買受人負擔。

▲價金之清償 買受人之清償價金，或與出賣人交付財產權同時為之，或在出賣人交付財產權之前，或在其後為之，概視雙方約定為準。

▲價金請求權之消滅 如價金為商人，製造人，及工業人所供給之商品及產物之代價，則價金請求之權利，自此項權利可行使之日起算，二年間不行使而消滅，此即價金請求權之消滅時效，但有下列情形之一者，時效中斷仍得請求價金：

(1) 請求 例如出賣人在期向買受人催索價金，但請求無效果，而不在請求後六個月內，向法院起訴，時效即視為不中斷。  
(2) 承認 例如買賣人向出賣人明示的或默示的承認欠有價金，有此情形，時效即中斷。

(3) 起訴 向法院起訴，亦可為時效中斷之原因，但如撤回其訴訟，或因其訴訟

不合而致法院駁回者，時效視為不中斷。

▲租賃之意義 租賃契約的當事人有兩方，一為出租人，一為承租人，內出租人以物租與承租人，使用收益，而由承租人支付租金。

### 書價的決定

(The Price of Books)

(雋)

任何人要是提議現行書價應當減低的話，他一定會受到拒絕或是一種懷疑的冷笑，事實上我們在平心靜氣想一想之後，覺得在這工價與原料變重漲價的時期，書價自應和其它商品一樣地增加它的價格。

通常一般人對於原來定價低的書漲價時，其反感一定比原來定價高的書厲害，譬如說大戰前賣一先令一本的大眾文庫 *Dover's man Library*，戰後賣到兩先令，在一般人看來，這本書的本身價格已貴了一倍，可是事實上僅加價一先令，另外一個例子，戰前賣十先令六辨士的書，戰後賣到十二先令

▲租賃之性質 租賃為不要式契約，故不以訂立書據為必要，雖不動產之租賃定期在一年以上者，須訂立書據，亦非契約，根本無效，不過依法應作為不定期租賃而已。  
(未完)

六辨士，雖則價格上增加了兩先令，但在百分比上它祇增加了二成，一般人決不會嫌它貴。這種漲價的結果，出版家的利益，並未必未漲價前增加了多少，最大的原因，却是書商所要求的回佣放到一個極大的數目之故。

凡是讀書的人，總對於書價發生興味，同時一切形成書價的因子，也應當充分地認識，下面所講的，便是形成書價的各因子，和這許多因子形成的步驟。

普通一本書在初版是的印數，是一千本至二千五百本，(翻印古書，大部書，或者



教科用書應當例外）其出版的費用分析起來，可得下列三部份：

（一）印製費：包括紙張，排印，和裝訂。

（二）分配費：書商的回佣和推銷員的折扣。

（三）其他費：廣告費，著作人酬勞，（買稿費或版稅）管理費，營業費，純利。

### （一）印製費

以上三種費用差不多是出版一本書所必需的，很少有例外，先就紙張方面說，戰後紙張所漲的價，約為戰前的一倍又三分之二，換句話說，在戰前賣兩辨士半一磅的古色布紋紙，現在要賣到四辨士一磅，但它在一九一八年時，竟賣到一先令七辨士一磅過的一！

其次討論到印製費：這比戰前約貴了三倍，在一九一四年時一本書所化的全部費用，恐怕還抵不上現在單獨一項製版費，這印製費飛漲的原因，一方面固由於工資的暴增，但一種畸形的工值制度的介紹，也占了一

部份的因素，在這種新制度之下，工人把持了工廠，他們認為津貼之短少，乃由於工人的過額所致，所以進用人員的決定，必須由他們通過。

裝訂的工價漲落，比較不容易確定，因為數量的多少，和工價有絕大的關係，這是成反比例的，譬如說從五十本到二百五十本間所加的單位價格，和二百五十本到一千本間所增的單位價格大不相同，在大體上說來，大量的裝訂，約比戰前增加了一倍，小量的恐怕還不止此數，這種價格，已經被新式的機器和最新的隔離堆棧所減輕，否則就布和工價算來，其增加都在兩倍以上。再如最近包在封面上的護封，也是新的消耗之一，尤其是小說等一類書，不得不用漂亮一點的紙張和印刷，來做一個易於動人的封套。

就紙張、印製、裝訂、三種費用平均起來，印成一本書所需要的費用，大約在戰前的兩倍以上，而還不到三倍，總之一般的原則：一本書所化的費高，排製版費占了極大

的成分，假是要它低，則必須在印數增多上着想。

### （二）銷行費

其次講到銷行費，以前在一本淨價的書出版時，書商是照例可以得到百分之十六又三分之二的回佣，約值該書全價格的六分之一，有的時候，也有再如百分之伍的可能，這個數目，當時已是最大的，可是現在呢？一本新書出版後，書商用定單來定貨時，他們不負任何責任，但他們却無論如何要百分之三十三又三分之一的回佣，這數目恰巧等於書價的三分之一，這樁事情的功過問題，我們固不要去討論它，現在祇要明瞭這是定價成分中一個重要因子。

假定將來以百分之三十三又三分之一的回佣為通常的要求，則出版家的定價不得不再行抬高，以補償其損失，因為批發商和出口商要把這百分之三十三又三分之一的數目去付給零售商，他們便不得不把整數批發的回佣放長，以期獲得利益，所以在美國已有這樣一個趨勢，凡是回佣低的出版家，已很

少有書商去過問，這現象是未許樂觀的。

出版家本可直接和流動圖書館發生往來，但有兩點必須先注意到：

一、少量的書可以供給需要，但是出版得少，價格必須提高。

二、在一定限度以內，流動圖書館是並不十分關心到一本書所定的價格，他們一定極力想法子弄折扣把書價殺得極小。

就我（原著者）的經驗上說，最近有一個很好的例子，有一次一位有名的游歷家康錫來先生（Privy Councillor）想把它游記出版，便拿了原稿去光顧某一出版家，那出版家表示可以發行，但出版後的定價必須十二先令六辨士，著者立刻表示反對，認為這定價太高，於這書的流行有礙，經過幾度磋商，那書店主人總咬定了非十先令六辨士不能出版，於是原稿便被著者收回，而送到我們店裏，（指出版本文之書店）在精密估計之後，七先令六辨士總可以出版，這是一筆苦生意，我們心裏却很高興，因為可以造福於一般讀者，和便利於流通圖書館的購

置。

這樣許多人總以為那流通圖書館可以十分歡迎了吧！就理論上說，他們本來要用十先令六辨士去買這本書的，現在祇要七先令六辨士，那末他們應該如何去歌頌出版家賜予他這一低廉的價呢？可是事實完全不是這樣，流動圖書館一來是背着流通的旗幟，可在普通批發折扣外得到種種的額外（Extra）回佣，所以十二先令六辨士的書，他們或者祇要五先令就可以購得，假如另一家以七先令六辨士為淨價號召的話，其去取便很明顯了！

還有一層，流通圖書為了要使一切統計的數字增加，他們是歡迎定價高而折扣大的書的，否則他們統計表上的定價和取得折扣兩次的目的顯示線，便不會長起來了！

職是之故，英國有許多出版家，把準備賣給流通圖書館的書造成一個比較高的定價，以抵制他們貪得無厭的要求折扣，可是這種事並不是普遍的，因為大部份的出版家不願意把流通圖書館作為書籍的唯一尾閥，故

通常總是定下較低的價格，以應一般的購買。

這種「流通圖書館化的書」，——假使可以這樣說的話，常常是被人認為昂貴的，更有許多是被人認為是不需要的書，那是基於一班借書者的眼光和頭腦，總不及買書者來得嚴正和清楚的原故。

### （二）其他費

（a）廣告費：多數作者，在自己著作出版時，總不會滿意老闆代為宣傳所登的廣告已經足夠，總希望再登一兩次，使銷路更廣大些。

在英國因為日報廣告費的昂貴，普通一本書宣傳費用，假使連日報廣告在內，很少有不超過一先令的，假定初版書一千冊，在每日郵報（Daily Mail）上的重要地位上登六行廣告，每行通常是八磅，則六行便須四十八磅，再加一點零星費用，豈有不超過五十磅之理，以一千冊除之，每冊必需一先令了！所以現代廣告費用的驟增，也是形成書價昂貴原因之一。



(b) 著作費：著作人所要的費用，現在往往用計定價抽版稅的方法出之，版稅制度是很合理的，利益也固然很大，但是也有一個缺點，譬如說一本書在印刷後比原來預定的價格超出了一些，這些超出的數目，著作人仍然要抽版稅，於是出版家必須在這原來預定的書價外，另外加上一筆成數，否則他就不足以應付同行折扣，何況還有那計值繳價的版稅呢？我（原著者自稱）並不是反對出版家這樣做，不過要使人明瞭，這「版稅」也是書價形成的重要因子之一吧了！

舉例來說：在歐戰時紙張比常價貴了八倍，如一本書原來的定價是一元，照例的版稅是一角，其中紙張的成本是兩角，（假定的話）則紙漲價後的成本要二元四角，如版稅仍為一成，那就要兩角四分，出版家豈不是要蒙到損失，要是不在定價方面漲一些，如何能彌補呢？再舉一例，一本版稅一成的布面書，定價七先令六辨士，如改成沖皮面，則定價須增至十先令四辨士，試問這時候著作人的版稅是要求拿一先令呢？還是願意

拿九辨士呢？（七先令六辨士的十分之一）

這種增加是不合理，在華爾脫不奇所著的出版業自剖(The publisher's Confession)中曾說起過，他是美國出版業中比較開明的一位，曾代表美國到歐洲去出席會議，他就贊成版稅的付給，應分做印製費用和純利兩部份分別計算，以昭公允。

總之，出版家因負擔太大，所以下流些的，便從偷偷減料上來節省，嚴厲些的便從扣緊回佣上下手，舍此二端，要多賺錢，便祇有從加價上想了！

(c) 管理費：出版業的開銷，是非常之大，這並不是表示出版業都儘着在浪費，事實上這還是比較經濟的一種事業，但是因為各種計劃在在都很費錢，所以每一出版業的管理費用，很少有在營業總額的百分之十八以下的，每有超過百分之二十五，就英國的出版業來看他們的管理費在營業總額中所佔的成數是：

- (一) 工資，酬勞 百分之十
- (二) 回佣，同行酬金 百分之三、七五

(三) 車費，打包費 百分之二、二五

(四) 水，電，熱 百分之〇、三五

(五) 租金，捐稅 百分之二、一五

(六) 參考書費用 百分之〇、八〇

(七) 郵費電話費電報費 百分之二、八五

(八) 保險費 百分之〇、二〇

(九) 文具消耗 百分之〇、七〇

(十) 堆棧費 百分之〇、三五

(十一) 各種消耗及查帳費 百分之〇、六〇

共計百分之二十二

另加廣告費約百分之六共計百分之廿六。

(d) 純利：最後我們該談一談出版家的純利了，一般說起來，一本書初版的利益已經很大，再版的利益當然更大，以致很多的人會批評出版業是自私自利，而是爲了他自己的私益才幹的，不過經過盤籌劃之後，下面三點也必須注意到：

- (一) 每一本書的銷路是不是全好？有過剩的書怎麼辦？
- (二) 印少量的書時，其利益又爲如

何？  
(三) 開銷的費用能不能減省？

(譯自 The Truth About Publishing)

### 陳錫三先生論辦事與效率

要是上列三事可以順利地解決，那末現代書價高昂這層意思，便有承認的可能了！

- (1) 辦事有效率者，早晨起床，必有一定時刻，譬如九時至辦公室，七時即當起身，從容料理。無效率者，九時辦公，八點三刻起床，穿衣梳洗，草草了事，遺東漏西，所謂一日之計在於晨者，全說不到。
- (2) 辦事有效率者，終日精神飽滿，平時對於運動，如柔軟操等，持之有恆；無效率者，對人生輒些覺其無聊，每利用刺激品如煙酒等物，以興奮其精神。
- (3) 辦事有效率者，對於本身事務，小如衣履之微，亦必安置一定地方，用時取攜甚便；無效率者，隨處亂拋，賴其妻室或家人為之整理，養成一依賴習慣。
- (4) 做事有效率者，平日經手之事，有條不紊，當日之事，當天了之，無效率者，須人監督，譬如老牛拉車，非趕不可。
- (5) 做事有效率者，能利用其工作，發展其個人特長，遇事好學深思；無效率者，對分內之事，每感無味，遇事搪塞。
- (6) 做事有效率者，對辦公時間，不肯浪費，一心治事；無效率者，在辦公時間辦私事，或互相閒談，以求消磨時間。
- (7) 辦事無效率者，在辦事時間，每分心於他處，腦中時時盤算，如何倖發財。
- (8) 辦事無效率者，每至深夜不睡，預支第二日之辦公時間。歷來用人者對於預支薪水，必不允許，而對於預支時間，尚無限制辦法，實則看其辦事精神效率如何，則日久不難發現也。
- (9) 辦事無效率者，即使提早安眠，而在床上胡思亂想，日久成癖，亦養成失眠習慣。
- (10) 辦事無效率者，每遇過失，必多方掩飾，其掩飾不住者，必推身體某部有病，甚或嫁禍於人，既無承認已過之勇氣，又無改過之精神，分心於規避取巧之下，其辦事無效率，不問可知。
- (11) 辦事有效率者，行動坐立，必有健美姿勢，無效率者，坐無坐相，行無行相，一望可知。
- (12) 辦事有效率者，雖遇星期或放假，亦必利用時間，以求有益心身之正當娛樂；無效率者，每藉口一週辛苦，乘機以求賭博一類之不正當娛樂，事後復迴思得失，以浪費其時間。
- (13) 辦事無效率者，祇求自己快樂，不顧義務，不負責任，例如現在社交公開，男女朋友，儘可納交，如已有配偶者，其交情應以友誼為止，不應再進一步，但一般有配偶之青年，何會顧及義務與責任？以此辦公，自無效力可言。

(14) 辦事無效率者，對於做事，每思規避，對於應付顧客，缺乏熱心，例如至國人商店中購物，選擇稍嚴，輒對以貨物已無，而予顧客以下台之機會。外人商店，大不相同，進門之後，總不讓顧客空手而去也。

(15) 辦事無效率者，對於公民義務，每易忽略放棄，例如本市民登記，舉辦已久，實行登記者，每區不過四五十人，無常識如此，豈非可笑。

(16) 辦事無效率者，對於處事接物，遇不順手之時，從不回頭埋怨自己工夫不到，而輒怨恨他人，遇事與人為無理由之事辯。

(17) 辦事無效率者，不能合義，無直諒之友，平時不以熱心待人，以致見聞寡陋，孤僻成性。

(18) 辦事無效率者，平時專留意他人舉動，處處挑剔，每疑他人不以善意相待，如此存心，當然無好臉向人，而欲他人以好臉對已，豈不大謬。

(19) 辦事無效率者，做事不求實際，做一行，怨一行，經商者，不治商業上之學問，而欲嘗試政界風味。及入政界，又以政界為無味。不集中精神於自己工作之上，非但辦事無效率，即事業亦難望成就。

(20) 辦事無效率者，對自己工作，無創造思想，甚有知其然而不知所以然，完全忘却思想乃事業之母一話。

(21) 辦事無效率者，對自己學識不足，不肯用功專修，又不肯虛心請教他人，以致永遠守其低能，不能隨潮流而演進。

(22) 辦事無效率者，對自己無信仰心，對他人無信任心，故遇疑難之事，既不與人商量，亦無當機立斷精神，因循苟安，貽誤非淺。

(23) 辦事無效率者，輕諾先約，凡人家委託之事，不答應則已，既然答應，則答應時必先考慮自己力量，必能為人辦到。與人訂約，如果記憶力不佳，應備一記事冊，隨時翻閱。

(24) 辦事無效率者，對本身事業有關係之

知識，不知何處尋求，平時既毫無準備，即使予以獨當一面之事，亦難收效。

幾本名人愛讀的本版書

在第十九期人間世有一篇「一九三四年我所愛讀的書籍」裏載有三十九位名人在一九三四年所愛讀書，本館出版的佔有五種。當然本館出版書籍中有價值者不至這幾種；而且此文所載限於一部份人的意見。但是這幾種書至少是為人所愛讀的好書。

書名	著者或譯者	愛讀者
蕭伯納傳	黃嘉德譯	葉聖陶
清代通史	蕭一山著	唐弢
鄧肯女士自傳	于熙儉譯	曹聚仁
意義學	李安宅編	謝冰瑩
養雞學(農學小叢書)	王言論	全增嘏
	劉大紳	徐訐

此外林語堂君還提及「歷代名人生卒表」是一部「有用的工具書」。

(25) 辦事無效率者，對社會有益之事，漠不關心，須知人在社會上，不備為衣食而

生存。對人類有益之事，應供給一部份之精神與財力，人人能有此觀念，則社會自然安定。換言之，對社會公益，倘能熱心，對自己工作，決無不認真之理。

(26) 做事無效率者，遇事避難就易，須知

事體愈難愈有趣味，愈能顯出才能，人人皆做容易之事體，則難事付之誰人乎？故養成不怕難之精神，實為現在青年最急之一事也。」

(轉載七卷一期海光)

### 德國書業分配的組織(上)

新民

(Book Distribution in Germany)

#### (一) 組織之來源

近世世界各國，對於書業的分配，都已有了完善的組織，這種組織，是發源於一百年前的萊比錫城。(Leipzig) 發起人僅有三位，就是 Horath of Potsdam, Campe from Nuremberg, 和 Voigt of Immenau。他們都是書商，對於書業具有極大興味，辦事敏捷，早就計劃着設立一個書業的聯合機關，以增進各同業間感情，和交易的進步，解決一切疑難和爭執的問題，凡關於書的買賣各組織，都應當參加，這事最先在李却特咖啡館。(Richler's Coffee House) 籌

備，最後在神學會演講室成立，此後便每逢萊比錫的書商趕集時開會，討論一切，在開會期間，這幾位發起人殷勤招待，供給膳宿和幾種必要的器具，來開始這一個書業交易所。(Die Borse) 謀改進全書業之福利。(在西元一八三六年前這分配機關便自己蓋了房子，現在該城的完美設備和廣大的房屋，是一八八八年建立的。)

全體書商的利益而着想的。會所建築成功之後，一切書商業務上的困難問題和爭執，都在此地解決，例如出版界和書商所認為最麻煩的文學書的版權問題等，便是在此提出討論而加以否決的。從距今五十年的時候起，萊比錫便成爲德國書業中心，其原因半亦由於不贊成無版權的翻印之故，於是那從西元一七七三年，便流行於萊比錫書集上，直到十九世紀末年的剽竊版權之風，才告消滅。而出版界遂得欣欣向榮，出版新書的店家，自信到萊比錫出版的書籍，較之到牠的競爭者——法蘭克福(Frankfurt) 爲穩妥，雖說現在北德的書業也已經轉變了方針，實行了同樣政策，更如今日在柏林出版的新書，已比萊比錫來得多，可是萊比錫仍不失其爲中心。這機關的開始，既如上述的簡單，就是會員人數，也祇有一百〇八人，可是經過不斷的努力和進步，現在已擁有會員五千以上了。充分的發展沒有休止，凡外埠會員攜帶出版物到萊比錫來發行的，書業交易所都爲



他安排得非常就緒，漸漸地，這中間人的機關與書舖發生關係，所以本來祇是出版家才需要這一個分配機關和中間人的，現在連書店也要了，書店的顧客，也會將一切交與這一個中間人，一直到現在，凡不住在萊比錫的會員，固必須要借重這機關，就是許多萊比錫的店舖，也在該機關中請定了中間人。這樣一來，使萊比錫不但成爲書籍分配業的中心，同時也成爲書籍出版的中心了！

在這非常發達的書業交易所，覺得有出版一種刊物的必要，所以在一八三五年發行了德國書業交易雜誌，( Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel )，到一八六七年，遂改爲日刊，其中包括了各種通告，新書彙誌，及新書出版廣告，定單式樣，使書業交易所和出版家每日與書商接觸，而效力增加，定單可以不受任何阻礙，用極快的速率配發。

另有一種兩週發行一次的刊物，名叫 ( Literarisches Zentralblatt )，形式上頗像泰晤士文學補遺半月刊，( The Times Liter-

ary Supplement ) 內容係載半月來出版之新書。

### 服務週到



女顧客：「我把我所要買的书名忘記了，請你把你店裏所有的書一本一本拿出來吧，一直等到我發現了我所要的爲止！」

凡德國有關於書業之行名，印發一種簡單的行名錄，內包括行商一萬二千家，以便

稽考，查時一索即得，其所操何業，股東何人，委託何人推銷經理，均有詳細記載，如係出版家，則註明是否將其出版書籍完全攤至萊比錫。更有敘述德國書業史之專冊，及書業之組織等書。

此外附屬於書業交易所的，還有各種專門技術的學校，專門的圖書館等，都是對於文化上很有意義的，關於這些現在不擬詳述。

以上種種，都是書業交易所，造福於書業和出版業的，其於國家，也有相當的義務，最顯著的，便是從一九一三年起，凡出版一本新書，各出版業必須繳呈一本，正像英國的大英博物院圖書館，和美國國會圖書館的搜集出版物一樣，不過德國是自動的吧！這種收集的結果，現在德國圖書館 ( Die Deutsche Bucherei ) 已有存書五十萬冊，這的確是一個完善的國有機關，但對於各邦的圖書收集，仍是不衝突的，譬如說巴伐利亞 ( Bavaria ) 邦對於境內新出版的書，就有一種繳呈的條文。

要詳細解釋書業交易所的組織，似乎是一件很困難的，這組織中，每一個機構，好像瑪拿鐸字機 (Monotype Machine) 一樣

，看起來一看就明白，不必費唇舌，但要單靠紙上解說，那就很困難了，總之牠是主持書籍分配的，這種組織，法國和荷蘭已有一部採取，美國採取了書籍交割制度 (Clearing House) 在紐約施行，而英國還祇靠個人的努

力，來負起這分配的重大責任。同德國這種可以團結全同業的書業組織比較起來，是顯出多麼的落後？

(譯者按：原書是英國出版的，所以處處把英國做主觀，在英國，書業聯絡的組織，雖說是比較落後，但僅是及不及德國完密而已，比起中國，那還是有霄壤之別！故特譯此，以見外國書業分配發達之一斑。)

### 如何招致新顧客

(How To Get New Customers)

俊譯

為發展營業計，無論製造商，批發商，或零售商，都是希望源源不絕地有新顧客上它的門，不過如何去招致它們，倒也是一樁值得研究的事情。

許多商人的通病，以為只要價錢巧，貨色好，總不怕沒有顧客上門，要用盡方法去領導它們來，實在是多事，殊不知這是一個大大的錯誤，每每有許多自信過甚的商人，是會因此而營業清淡，瀕於破產的，固然說

貨真價實是必須的，這樣才可以使人稱贊你做生意公平，但做生意的技巧，並不是到貨真價實就算終結，因為這些只有老主顧才能知道，他們雖能代你宣傳，力量終是很小，大部份的顧客，無從知道這一片貨真價實的好店。

又有許多商人說只要顧客肯上門來我可以把一宗一宗的貨色拿給它看，這一宗的價錢公道，那一宗的貨色堅固，使顧客深為感

動解囊購置，而經過他試用之後自然而然地成為很好的老主顧。

不過困難就發生在是不是會走近你的店舖或走進你的店舖，使你有機會向他服務而得到它的信仰，假如不能，則你仍舊是無所施其技，在這種情況之下，萬萬不能就此放手，不再另想計較，因利用郵政，也不失為一個巧妙的方法，你可以把各種宣傳品郵遞給顧客寓目，在他吃早餐的時候，可以看到，而能午後他會自動地跑進你的店舖，來觀察那傳單上所載的貨品是否確實可靠。

照普通情形說，郵寄宣傳品的行名或人名錄，應該一個都不遺漏，但事實上也有困難，因為有許多需要你供給的人或行商太多了，假定說一個農具製造商要發宣傳品，他的對象是農夫，但農夫的數目是何等地大，你決不能一一把它列舉出來。所以選擇仍是必須的。選擇的方法，可以預先假定一個對象的表格，原則上決定將宣傳品投寄至那幾類商家，然後再去檢查這類商家的實際行名，譬如說一家熟皮革製造商，那末他的對象



是：

- (一) 鞋靴製造廠
- (二) 磨礮工業
- (三) 皮業商
- (四) 手套製造廠
- (五) 旅行囊製造商
- (六) 鞍具製造商

按照這種步驟，寫信或寄宣傳品出去，可以直接的簡接的得到不少利益，最顯著的如增進令譽，增進與顧客接觸的機會，同時更增進了使別人滿意的服務機會，這三種良好的結果，能夠助長營業，而造成有聲有色的繁榮。

現在再要提起的，便是該宣傳品內容的問題了，這種宣傳品應當集中趣味，使接到的人不肯釋手，措詞更應活潑而宛轉，最好以用信的格式印在一張信紙上，同時加一張摺疊的宣傳品則效力愈加明顯。

就格式說，信和傳單比較起來，機會是均等的但信的效力是比傳單大得多，這些和被投者的心理有關係，分析起來，第一是容

易引起注意，通常一個人同時接到一封信和一張傳單時，即使信也是印刷的，但他的手不期然會伸到信的一方面去，取未先看，另一方面信的效力可使讀者感到親熱而樂於接近凡此種種都是傳單所不能做到的。

可是信也有牠們不方便的地方，最顯著的，就是牠祇能述出眼前所要做到的事，用頂簡單的語氣，述明期望的目的，接到的人，如對於該公司內容和業務一些也不明瞭，很不容易產生同情心，則豈不是白費心機？補救之道，便是把要講的事實印成摺頁或小冊，和信同時寄出，這樣一來，無論如何總不至於全功盡棄了！

其次應當注意到外表，儘管有許多人是對於你的貨物是有相當的知道，或有相當的好感，但應當極力修飾該宣傳品的外表，以吸引其注意。這條原則，對於發給本身是商業中人如批發商或製造商的，尤應力事注意。因為這種商人，每天早上會收到成堆的宣傳品，這種宣傳品大都是來兜攬生意，因為數量太多，那商人也許祇會報以一瞥，然後

揀其外表動人的取來先看，假如你的宣傳品，外表不很漂亮，那也許會淪入後看之列或甚至於不去看它。

要引人注意，有種種方法，現在略舉數例以見一斑：

(1) 使用令人「驚異」的字句，以前美國有一家冰箱公司，在寄傳單時所用的題目是「結冰的火焰」，這題目似乎太離奇，火焰怎麼會結冰呢？自然一般人便急於要看一看內容究竟講些什麼？看到完，才知道他是在解釋如何可以在頂熱的天結冰，但因他說得入情入理，所以一般人很感到興趣而發生同情，有許多報紙，常把最驚人的標題用紅色印出來，結果銷路增加了不少。

(2) 用對比的方法：譬如發明了一件新的機器，這新機器的好處是比舊的東西省地，省時，省手續，省費用，或其他種種優點，在宣傳此項機器時，可在宣傳品上各印圖樣，各加說明，互相比較，使顧客從形式上，或數字上領悟到新機器之可取，這種廣告便可發生效力了！

(3) 代顧客着想的方法：發宣傳品的时候，應當常常代顧客着想，供給顧客以若干常識，得到了他的好感，然後再談生意經，這種方法，尤適合於一種必須估計的行業，譬如說建築行家或裝璜公司，因為競爭的同業比較多，所以必須在代顧客着想的一點上做去，方可獲得成功，在這種郵寄的宣傳品上，可用「建築的（或裝璜的）公正估價標準」做標題，裝訂成美麗的小冊子，內容供給顧客以建築上的（或裝璜上的）各種經驗，材料，估價標準，本公司已往的成績，榮譽等等，讓顧客自己先有了一種相當的門檻，這筆生意便容易做得成！

(4) 用引起動機的方法：有許多生意，很不容易引起顧客的注視和需要，那末在發宣傳品的时候，可以先造成一種引起動機的空氣，譬如一家傢具商店的樣本，用一種美麗の木紋花紙做封面，這種木紋花紙，必須是屬於傢具原料之一種，如此設計，既新奇又奪目，一定可以使顧客對它發生興趣的。

(5) 代顧客設計佈置：在宣傳品上，說明何種顧客，應用何種貨物，以最經濟的方法為顧客設計佈置，自能引起顧客購買之欲望，例如一供應文儀之商店，宣傳本店之文具，式樣新穎，極合辦公室之用，且能就顧客範圍之大小，應用之多寡，代為設計成套備配，這種事情，假使能在接得第一張定單後便好好做去，一定能夠得到極大的成功。

(6) 以公司内部刊物贈與顧客：有許多顧客，很願意看到某一公司的内部刊物，藉以知道該公司的内部情形，美國有某著名印刷公司，會利用此内部刊物，而獲得不少

新顧客，這種顧客，大半對於這公司是毫無認識的，可是讀了這種内部刊物之後，似乎對於這公司的内部情形是熟悉了，明瞭了一切工作的情形和其他，很願同它發關係，於是成了老顧客之一，這種刊物，在宣傳的字句之外，內容應力求有趣，印刷應力求精美，然後可以達到廣告的目的。

綜上面所述，可以找出兩條原則：

(一) 一切設計，都集中於「趣味」的一點。

(二) 處處就顧客地位着想。

(譯自 25 ways to make the Post pay)

### 國難期間不可不讀之好書

(五年)

——與登堡自傳——

Von Hindenburg 著 魏以新譯

中華教育文化基金董事會

編譯委員會編輯

二十三年四月 商務印書館發行

定價一元六角

去年八月二日「德國大總統與登堡逝世。全球震驚，而其本國人民，尤為哀悼。及是月十日國喪期滿，而筵宴不舉，尚有餘痛，蓋其功德及人，淪入骨髓也。考與氏幼習

軍事，長成名將，舉國欽仰，靡伊朝夕。方歐戰之初起也，興氏正休養山林，德皇威廉二世，素與意見不合，知戰局擴大，非得名將不易制勝。乃命使敦請興氏出山，興氏亦以國難方殷，存亡一舉，乃奮身報國，不計成敗。初擔任東線軍務，一戰而俘獲俄軍無數，東普魯士遂以鞏固，俄軍不敢越雷池一步。德皇乃授以東線總司令之職，俾竟全功。越一年，復授以東西兩線總司令之任。以一身而仔肩全國興亡之重責，支持四年長期之戰爭；雖數國聯軍，竭力進攻，終未使敵騎侵入德土，非興氏之韜鈴超衆，禦敵有方，曷克臻此。卒因處於四面楚歌之中，經濟乾枯；加以猶太人之掣肘，未能逞威廉二世之雄心。然興氏之功烈，固與歷史同垂不朽矣。厥後歐戰告終，威廉遜位；革命已成，政變迭起。一九二五年，德人思興氏之功勳，復舉爲大總統。在職數年，全國翕然。一九三二年改選，希特勒與之競爭，所差僅六百餘萬票，卒得連任。消弭內禍，抵抗外侮。最難者，國社黨初起，宗旨本不相合，乃

默察國情，昇希特勒全權，迨至薨逝後，有遺囑以告國人，雖「金膝」之命，真偽另一問題；而當此危疑絕續之處，終能叱咤不驚，船楫穩渡，未始非興氏之餘烈也。

嘗慕興氏之爲人，而苦不識德文，不能詳考其事蹟。今興登堡自傳譯成，不覺大喜，詳讀一過。觀其書，乃興氏手著一生事蹟。共分五卷：第一卷，爲「一九一四年以前之戰爭，及和平年代。」乃記其少年學軍之事實，及初次戰征之狀況。第二：爲「東方作戰」即松山，馬蘇爾湖等處之戰爭。第三卷：爲「自接收最高統帥部至俄國之崩潰。」即一九一六年，至一九一七年之戰事，外交內政之事蹟。第四卷：爲「西線的決戰」即與法國之慶戰。第五卷：爲「超過了我們的力量，」即大戰之終，以訖歸隱。附錄：詳敘其閒居生活，別饒風趣，綜其平生環境，日在槍林彈雨中，幾令讀者驚心動魄。及閱至攜其幼孫，徜徉園圃，頗具蕭然出塵之概，又令人心目一蘇。至八年總統任內政績；全未一提，則以是書爲一九一九年所

脫稿，故譯者自東方雜誌轉載此文以補不及，非自傳原文也。

考此書之內容，皆以軍事爲主要。附以政治變遷，德國歐特曼博士序有云：

興登堡在他的自傳中……把一九一四至一九一八年全部軍事和政治事變，加以提綱挈領的說明。因此這本書在長期時間內，還是將來歷史家的一種重要的參考資料，對於德國民族，可令他們想到俾斯麥時代德國之興感，想到歐戰期間，德國民族，與世爲敵的英勇的奮鬥，……

當我國外侮日逼，軍事旁午之時，讀此書者，固有莫大之助，軍事家可爲圭臬，政治引作攻玉，復可爲歷史家之資料，都人士之於式，故願廣爲紹介云。

(轉載二十四年一月十日大公報圖書副刊)

本刊廣告價目

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

## 櫃員的四到

商務印書館  
福州經理處 黃仙巖

我是一個書店裏的年輕學徒，失學多年，幸屢讀同行月刊，得誦諸位鴻篇，增我許多智慧和學識，真是感激萬分，昨閱本刊徵稿啓事，早想草率一編，聊作東施效顰，但自忖，不學無術的我，從未學過投稿，那有這等才能呢，可是人非生而知之，總要學習後方能知道，所以不妨學寫一段，作我初次的投稿。

我從前看過，商務印書館幼童文庫的廣告，做來真是四面顧到，因想到我們零售商店裏的交易，除少數函購外，多賴櫃面員的力量去推銷，櫃面員必須訓練一種應付顧客的技能和學識，有許多重要的訓練法，已有專書敘述或見諸同行月刊，恕我也不再贅述，就我所知，應有四到，譬如顧客光顧，必須甜言招待，引起顧客注意，徵求顧客意思，為顧客解釋疑義，說明定價，婉言促之成交，此口到也，顧客取貨時，將貨品羅列顧

客目前，指示貨品優劣，應接周旋，成交後交收貨銀，包裹貨物，此手到也，善觀顧客氣色，選擇介紹貨物的顏色，視察貨物的損壞和優劣，巡閱貨物，毋被歹徒盜竊，此眼到也，各方面為顧客着想，溫和忍耐，使顧客樂於購買，毋稍存有欺詐之心，以全信用之譽等，此為心到也。有此四到，庶幾可稱一個能幹的櫃友。

一九三五，一，二五，

### 本館新消息

#### 發售各種鉛字

##### (一) 緣起

本館經營出版事業，近四十年，為應國內及南洋各地印刷同業之需要，供給各項鉛字，鉛件，體式工整，資料精美，非特美觀，且耐用，復業之初，暫行停止發售，近

因生產能力較一二八後增加一倍有半，故自本年二月十六日起，續為同業服務發售各式鉛字鉛件。

(一) 銅模原料與鑄字機  
鉛字以銅模範鑄，故首言銅模之製造，本館特聘上等技師，雕刻字體，然後用電力鑄成銅版，由名手精製銅模，不惜工本，但求精良，故澆出鉛字，點畫清晰，絕無模糊粗細之病。

至其原料，尤須配合得宜，本館選用上等青鉛，並多和點錫與錒，(俗名硬鉛即安的母尼 Antimony) 故澆出鉛字，體質堅固，歷久不壞。鉛字由機器澆出，機器亦不可不精，本館特向美國名廠定造新式澆字機器二十餘座，在國內堪稱獨步，澆出之字，不須再加琢磨鉋銼，故格外光亮結實，而於高低大小，絕無絲毫之參差，出貨多而且快，故能交貨迅速。

##### (二) 發售項目

此次發售項目計有：  
各號鉛字 (通用字體)

仿古鉛字 二號方體 二號長體 三號方體 三號長體 四號方體

標點符號 舊式 新式

空鉛襯鉛 及其他附件

各式西字 機鑄鉛條 各式花邊

上列第一項各號鉛印，為通用各種宋體字用，以印書籍報章均甚適宜，惟好古者既憾其不精，審美家尤習而生厭，本館經營印刷事業，力圖改進，夙蒙社會稱許，近更延聘專家，創製仿古活字，以宋元精槧為範，益求整齊，俗書訛字，一一改正，數經寒暑，今始告成，用以植印新書舊籍，名片東帖，古色古香，妍妙無比，當為博雅君子所樂取也。

### (四) 發售特價時期及優待辦法

敝館為優待同業起見自本年二月二十日起，至五月十九日止，發售特價三個月。(南洋各地得展期至七月十九日止)凡在特價期內

惠款配購鉛字鉛件，概照定價八折減售。

### (五) 舊鉛字掉換新鉛字

#### 辦法

凡同業所存置之敝館舊鉛字及各項附件(鉛條除外)均得作價掉換新鉛字。如以他家舊鉛字掉換者，亦可通融。但須先請各同業寄示該種舊鉛字樣子數枚，再行估定作價辦法。俾向用本館鉛字者，固可除舊更新，即前未盡用本館鉛字者，亦可全部換用本館新鉛字，藉收勻整劃一之效。

### 新國音鋼針留聲機器片之

#### 優點

#### (一) 緣起

自教育部頒定國語均以北平音為標準後，舊有國語唱片，已失時效，本館特請趙元任博士重行灌製新國音鋼針留聲機片一套，現在全片業已製成，定於三月一日發售，敬希 諸同行多多推銷以為策進國語運動之一助。

#### (二) 內容優點

一、全片發音清晰，音調自然，絕無裝腔作

勢之弊，故學者不致學成演說式之會話。

二、本片有唱歌，有故事，更有家庭會話，并由趙博士子女參加灌音，較之一般一人發音之單調機片，其價值不可同日而語；

三、本片由上海收音設備最完美之百代公司製造，全片不特清晰，且絕無雜音攪入，蓋音片一有雜聲，則學之者即不能得音之正軌，故百代唱片較普通發售者為貴，本館為求普及起見，雖成本甚重，實價仍力求低減，與市上所售者，相差無幾；

四、本館為求教室教學發音特別宏亮計，特備百代公司之歌林優等唱機及最高音鋼針，用此項機及鋼針發音，較普通價廉之機，更為清晰，但本片用之於普通唱機，亦極適合，故本館另備普通唱機，任憑顧客選購；

#### (三) 發售辦法

甲、全片八張定價十八元，零售每張二元五

角，門市十足，同行九折無回用。

乙、歌林唱機定價三十元，普通唱機定價二十元，均門市八五折，同行八折無回用。

丙、附有課本（甲）（乙）兩種，（甲）種為註音符號本，（乙）種為國語羅馬字本，購片一套，任送一種，單購課本，每種定價二角五分，門市十足，同行十足加回用；

### 文具講話

#### 彈珠算盤

算盤不知始於何時，亦不詳其為何人所創造。惟考陶南村輟耕錄，有走盤珠算盤珠之喻，則可推知元代已有此物矣。其構簡，其用繁，千百年來，曾無稍改，嘗見舊時塾師店主課其生徒，必曰字，筆，算盤。而其課算一法，惟令其熟讀固定之口訣，俟其成，即以爲可矣。迨乎今日，學校興，算術精，課算之法，日有進展；算盤之製，亦經改

良，若毛算盤，弦線算盤，則爲今日算法上之利器矣。

諺有謂人之麻木蠢鈍者，日算盤珠。蓋其意謂撥一撥動一動，非經指撥，不能自動者也。然而算盤珠亦有一撥而二動者，亦有一撥而不動；必強拉而後可者。前者如普通算盤，豎而撥之，隨手起，隨手落，故曰一撥二動，實則仍未移動；後者如弦線算盤，弦張過緊，非用力強拉，曾不足以稍動，故曰強拉而後可。使用不靈，諸多費事。毛算盤則介乎其間，無上述兩者之弊，然毛易脫落，頗不經用，用者苦之。嘉定普通教具社

### 新書簡訊 一 東

#### 莫斯科十年記

楊懿照譯 商務印書館發行 二十三年出版一七八頁

在這個年頭，俄聯的一切，似乎都是我們想了解的，左也罷，右也罷，我們總得應該知道，而且希望能夠知道的更多些，正確些。我們曾經到那邊去過回來作有報告的，

凌君平先生，有鑒於此，因發明彈簧算盤一種，珠有彈簧，易於黏附，柱易方形，易於着力，一經指撥，則上下自如，輕鬆靈活，一撥一動，誠可以爲喻矣。至其美觀耐用，猶其餘事。大小計分兩種，裝璜亦稍有差別。大者廿一檔，長一〇五公分，寬三二公分，可掛可立，定價每具大洋八元五角；小者十七檔，長八六公分，寬三二公分，定價每具大洋七元。現經國民政府特許專利，歸本館獨家經售，凡學校教室，均宜備置一具，而更望廣爲推銷，以揚國萃。

如胡愈之的莫斯科印象記（新生命書店）曹谷冰的蘇俄視察記（大公報社），都銷行一時。譯外國文的有樊仲雲蘇俄訪問記（鶴見祐輔著，新生命書店），邵宗漢的蘇聯印象記（S. World 著生活書店）。不管各人的印象如何，我們總想多讀些，能夠多明白一



點。這本莫斯科十年記的著者是 A. Wikst-ed，他在莫斯科做了十年的寓公，曾經寫過別的關於蘇聯的書。他自己說，他在那兒的生活是非常平凡的，又說，這書中關於一切的行爲和事實的記載，都力求真確，毫不臆造。不管如何，我們讀讀看。（齡）

### 古書虛字集釋

斐學海著 二十三年商務印書館出版 定價一元八角

訓詁文法之學，有清一代爲最盛，劉淇開之於先，俞樾殿之於後，中間以高郵王氏父子造其極，後之來者，蔑以加焉。自歐西以詞品分八大類（或作九類）之法傳入東地，於是丹徒馬氏始著文通一書，而生澀牽強，時有未嫌，學者病之，然畢路藍縷之功，固不可沒也。爾後章士釗胡以魯諸人繼有述作，益以習英文法者日衆，於是譯名始漸成熟，向之生澀牽強者，亦漸名正言順矣。近年長沙楊樹達氏始進而據劉王俞諸家之舊跡，循馬氏之新軌，從而折衷之，所著高等國文法最爲傑出，然後古書文法詞品，始具明晰之觀念，其他述作，蓋無論矣。

斐氏此書共分十卷，以章炳麟古韻二十部爲次，蓋做經傳釋詞之例，釋詞所收之字及所有之訓，皆完全錄入，並採助字辨略，古書疑義舉例，詞詮，高等國文法，新方言，經傳釋詞補諸書，其舉例則極多。

### 蕭伯納傳

黃嘉德譯 商務印書館發行 二十三年出版

定價二元 四八八頁

最近有兩種蕭伯納的傳記出版，一是亨德生（A. Henderson）所作，亨德生是蕭的老友，他的書是得到蕭的許可而作的。這本黃譯蕭伯納傳是一個愛爾蘭的大作家赫里斯（P. Harris）所作。赫里斯作這傳時，蕭很不贊成的樣子，後來由完全不贊成的態度轉到有條件的合作，我們看了書中蕭寫給赫里斯的幾封信，「很像維多利亞時代的蕩婦含羞拒絕的意味」，然而赫里斯寫的傳終於出版了。我們讀了赫氏這本書，確如林語堂說的，津津有味，有骨氣，有風格，有諸諒，有深思，有警語，有觀感；而亨德生的卻只會作發皆中節的濫調，說不偏不倚的公道話而已。這譯本也還能夠相當的表現原文的好處，我說相當的，是因原翻譯文學名著不是一樁容易的事，只能說相當的而止。（齡）

### 今日之歐洲

鄧公玄編 商務印書館發行 二十三年出版定價八角

歐戰以還，全世界均重入熔爐，另成一新局面，而受歐戰影響最深，變革最劇者，則無過於首當其衝之歐洲，而予吾人之教訓，亦以歐洲爲最富。本書之目的，即在將歐洲各國過去現在未來之三方面。全書列爲三編，第一編歐洲之歷史背景，敘西羅馬覆亡以來，政治經濟之演進，政治區域之形成，帝國主義之發展，歐洲大戰之因果。第二編論歐洲各國之現狀及歐戰以來政治區域之分化，制度之興革，經濟之轉變，國際之形勢，以明歐洲三十六個政治單位之內幕。第三編概論歐洲之經濟與政治，及世界經濟衰落對於歐洲之影響，各國應付之策略；共產主義之試驗與法西斯蒂之勃興，及今後政治經濟國際關係之趨勢，俱有論列，行文亦流暢

可讀。全書二百六十五頁。 (虛)

### 中國法制史

陳顧遠著 二十三年商務印書館出版 大學叢書本  
定價二元三角

近治中國法制史之學者，約分兩種主張，一以爲中國法制史之範圍，不僅限於法律一端，舉凡典章文物，刑政教化，莫不爲其對象，蓋以制統法言也，此爲廣義之說。一則以爲法當統制，或認法制即刑罰之謂，故對於法制史之範圍，只以法律上之制度爲限，舉凡制之無關訟獄律例者，皆除於外，此爲狹義之說。然此不過編著上體例之不同而已。吾人所見如丁元普中國法制史，程樹德中國法制史等諸書，殆取狹義之意，但其爲書簡略之極，不能認爲宏編鉅製，至程氏之九朝律考，固當別論耳。至於郁嶽之中國法制史，雖取廣義之例，而取材零亂，以斷代成章，本爲講義，猶非訂本也。其他則多爲譯自東瀛之作。

陳氏此書，蓋取廣義之例，不以斷代爲歸，陳氏雖斥斷代，然斷代固未可厚非也。

此書共分四編，一，總論，二，政治制度，三，獄訟制度，四，經濟制度。每編分章，而各以子目系之，條理明晰。取材則本於原史料，附之以注，洋洋二十餘萬言，實爲晚近斯學中之傑作，吾人亟願爲之介紹者也。

(萱)  
各篇轉載一月份大公報圖書副刊

### 同行消息

〔溫州〕同益公司，成立已歷十餘年，營業逐年發達，爲溫處兩州最大書局，現因溫州市政建設日新，該局又適在最繁盛之府前街，原有房屋，已欠莊麗，特於去冬另建新式房屋，行將落成，去年本館唐文光君蒞溫時，正在建築，據云規模極爲宏大，美輪美奐，將爲浙東同業之冠，本館已準備致送禮物，藉誌慶賀云。

〔蘇州〕小說林書社營業，爲京滬路同業第一，然交易既廣，放賬亦巨，去年農村都市，俱呈衰頹氣象，尤以大結束時最爲緊急，往年該社帳款，每於大結束前清訖，去年因受上述影響，致帳款難收，未能先期解付，該社爲保守信用計，所有帳款，於二月三日午夜十一時，即廢曆除夕，由經理濮蘊石君親自來滬解付，車抵北站，已一時餘，時館中已無人留守，濮君乃將款攜至唐君寓所，守信不渝，殊爲難得。

〔清江浦〕江北圖書公司，自王石浦先生作古後，該公司事務悉由哲嗣君琢君主持，一切均照舊觀，君琢君隨乃翁經理庶務有年，幹練敏捷，莫不稱道，故能於慘遭變故之際，布置井然，殊堪欽佩。

〔煙台〕福裕東書局代表唐佑臣君，於去年廢曆十二月下旬公畢，乘通州船回煙，不意船中先有盜在船，出吳淞口未久，即將船中重要部份占據，駛往香港海面，肆意搜括，淹留海面約四五日，該船爲英商太古公司所有，後經英國兵艦派飛機尋獲，羣盜始改船逃逸，原船駛回上海，唐君到滬後，即至本館，時適廢曆新年，羣相慶賀，未爲架去，真是恭喜，唐君之此次損失尙小，僅失

去大衣一襲，及零星小件數種，惟驚悸殊甚，幸飛機偵察，適當其時，若早來則盜一無所得，預備將全船縱火焚毀，若後來則未滿其欲，或將有架乘客勒贖之事，乃不先不後，適當羣盜搬運贓物之際，乘客得慶無恙，尚是不幸中之大幸也。言時猶有餘驚，本館同人，勸其改乘火車回里，據云因行李太多不便，即於次日乘順天船首途，頃接煙台福裕東來信，稱唐君已於日前安抵煙台矣。

〔本埠〕東新書局為鄒仁濟君所開設，營業甚佳，惟鄒君自前年在蘇州通商銀行任事後兼管，殊感不便決意專心銀行業務，將東新書局盤與南新書局嚴廣隆君，已於去年底正式交卸，另加福記字樣，以資識別，嚴君經營書業，已二十餘年，在同業中卓著聲望，該局今由嚴君經營，益臻發達，堪為預卜。

〔天台〕新文化書店開幕以來，已歷三載，當地教育界咸稱便利，經理凌逸君，少年英俊，亦樂為文化服務，前兩年成績甚佳，去年因台屬荒歉，放出賬款，多未能收回，

各股東皆無意經營，將有清理賬目之訊，良為惋惜。

〔雲南〕騰越新文化書局，向與上海總館交易，上月間該局股東龔純璋君到滬添配書籍文具多種，并稱滬滇交通太覺不便，郵寄書籍，約次二月始達，龔君此來原為趕配春銷書情，到滬稍遲，已不及，現已改向雲南分館購配，總館方面賬目先行結束，以後專與雲館往來，龔君此後擬長住昆明，以資策應云。

〔南京〕各院部各機關，幾均設有圖書館，每年需要西文參考書籍，為數甚鉅，此項書籍一部份原由本館代辦，間亦有由洋商供給者，本館去年特請鄧夢樓君前往首都各機關接洽，願為効勞，頗承嘉許，本年起各機關需用之西書，已多數改委本館辦理矣。

〔鹽城〕上岡文化書局，多年老店，交易雖不甚鉅，而信用特著，經理吳益良君，每年年底必來滬一次結束賬款，添購貨物，十餘年來，未嘗失期，惟去年未到亦無來信，

深以為異，乃致函詢問，日前接吳君復函，稱本擬照往年程序進行，嗣以家鄉有事，不得不為之破例云。

〔清江浦〕江北圖書公司創辦人王石浦先生於二月一日夜間逝世，同業聞訊，均甚悼惜，王君原籍江都，畢生事業，盡在清江，開設江北圖書公司，遠在遜清光緒年間，與本館往來最早，其後營業發達，遂為本館特約發行所，上海申報新聞報亦由該公司派發，有助文化，厥功甚偉，年來以年逾耳順，息影優游，店務悉委哲嗣君琢君經理，王君天性慈祥，對於地方公益及各種慈善事業，無不極力贊助，聞此次致病之原，由去冬親往淮北一帶放賑，感受風寒所致，竟以不起，可謂徇身公益者矣。

## 廿四年度二月份日出新書

(二月一日至廿八日)

### 生命之科學

H. G. Wells 等著

石沱譯 第一冊 四元

本書於博物學，生理學，生態學，古生物學，優生學，衛生學，心理學，醫學，人種學等等，均提要鉤玄，冶匯于一爐，而生動，平明，有系統之文筆出之。插圖與彩色圖版計千餘種，尤足助人與會。譯本分訂三冊，茲先出第一冊。

### 方志學

李泰棻著 一元五角

著者本其廿年治史心得，及總纂綏遠省志之經驗，著為此書。內容十之二係採章實齋之長，十之八則係著者依時代及史學潮流之要求，發為新義。計十三章，前五章論方志之性質及與其他科學之關係以及舊志之短長；第六章以下論著者對於今日修志之主張，及述修志之方法。

漢譯世界名著 利維坦 T. Hobbes 著

朱敏章譯 一元八角

著者為十七世紀英國大哲學家。本書為「民約論」之先河，謂國家之發生，由於人民為自衛起見，互相立約，共戴一統治者，奉以絕對不可侵犯之權。書中於羅馬教皇之干政及教士之專權，攻擊不遺餘力，而立論仍本乎新舊約之經訓。

### 幼稚園故事

一百六十篇

沈百英編 六角

本書收集優良故事一百六十篇，各篇均與幼稚園讀本中各課相聯絡。各故事後，均附黑板略圖一幅，以備教者上課時且講且畫之用。並附講述要點及表演指導兩項，藉供指導參考。

### 元明散曲小史

梁乙真著 一元六角

書分十章：前四章述元賢，後六章述明

人。所論凡四百餘年，作家八十餘人。卷首導論，詳述散曲的起源，體製等。卷末附論散曲的支派及研究參考書目。

行政院農村復興委員會農書 農業金融制度論

吳敬敷 孫淵若著 九角

本書研究各國農業金融制度，首注意其歷史背景及發展程序；次考察其組織系統，資金來源及業務經營之現況；末綜合各國制度之演化而觀其趨勢。

### 中國政府與政治(英文)

吳芷芳著 四元五角

本書計分十六章，以比較的方法，敘述中國政治制度之基本原則；中央與地方政府之組織，功能與關係；預算及審計制度；政黨政治；法律與法庭等。

百科書 李太白傳 汪炳焜著 一角五分

內容計分十章，敘述李太白的家世及其少年時代，政治生活，豪俠尚武的生活，醉歌行吟的生活，以至不平凡的死。以王琦註的「李白集」為根據，以李太白自己的詩篇

來證明。

### 愛國合唱歌集

國立音樂專科學校叢書 黃 自作曲 六 角

本集含混合四部合唱用愛國歌四首，男聲四部合唱用軍歌一首，或雄沉豪發，或慷慨悲壯，皆可激發民衆愛國心。其中「抗敵歌」及「旗正飄飄」兩歌，已經勝利公司製片灌音。

### 鄉村教育叢書 二部教學法

姚虛谷編 四 角

內容十章，除解釋二部教學的真義，小史外，對於編制，課程，課表，設備諸點，均以現時小學的立場，而以實例證述之。關於「自動方法」一項，尤特別注意。

### 社會學原理

孫本文著 精裝四元五角

本書第一編論社會學之目的範圍及方法，第二編論各種社會要素與社會生活之關係，第三編論社會生活之各種歷程，第四編論社會組織及其與社會改組之關係，第五編論社會變遷之因果與社會進步之標準。全書理

論與事實並重，對於我國社會建設及文化發展之途徑，尤致意探究。

### 清代圖書館史

譚卓垣著 英文本 一元二角

本書共分五章：首述明代文獻的遺留和清代學術復興的因果，次述帝室圖書館的成績，對於編纂四庫全書的敘述，尤為詳盡；第三四章列舉清代私人藏書的派別，好尚，及其對於清代學術之貢獻。末章略述書院藏書起源及批評清代藏書的優點和劣點。最後提出中國近代文獻界的三大事實。

### 財政學

尹文敬著 精裝本四元五角

本書係由著者歷年講稿幾經修改而成，以義儒里第 F. N. H. 法儒蔡司 G. J. J. 之著作為藍本，內容分總論支出，收入，公債，預算，非常時財政論等六篇，不僅注意學理之探討，且對各國財政立法及臨時應變手段，均詳為介紹。支出論中之「支出的技術程序」一章，及公債論之全部，為著者精心之作。

### 山東問題始末

譚天凱著 六 角

本書將我國設防青島，德人強佔，日人豪取之經過，及吾國收回運動，慘敗於巴黎和會，續爭於華府會議，終至合浦珠還，詳述無餘。可為談收復失土者之借鏡。五、六兩章詳述華府會議中日兩方激辯情形，堪稱特色。

### 兒童健康之路

任一碧編譯 九 角

本書係由岡田道一博士之「兒童之保健與衛生」及其他日本書籍雜誌論文選譯編纂而成，分前後二卷，前卷為學校方面，後卷大體屬於家庭方面。全書於孩童心身衛生，運動榮養，皆有詳盡之討論。

### 法學通論

劉子崧 李景禧編著 五 角

本書站在社會法學派之立場，以研究法律。內容分為三大部分：一、法學；即法學之定義，法學之史的發展，及法學之方法論

等；二、法：即法之何由產生，法之存在條件，法之如何行使，及各種法律之內容概述；三、權利及義務：即權利義務之定義及其種類，與權利行使之諸問題等是。

### 近代中國外交史資料輯要

卷中

蔣廷黻編 一冊 三元五角

讀史貴讀史料。本書擇同光時代外交史之史料精華，俾讀者於中法戰爭及中日戰爭諸大問題之背景及經過，皆能知其底蘊。

### 玉石谷載竹圖卷

肥遜廬收藏 一冊 一元五角

石谷畫法，規矩嚴密，為有清一代之宗匠。此卷為晴雲主人寫載竹圖，妙手獨到，尤不數見；同時名流題跋十數家，誠為流傳有緒之作。是圖為李氏肥遜廬所珍藏，用珂羅版宣紙精印。研究畫學者不可不以此為門徑也。

### 侯官陳恭甫說文經字考

宋文蔚疏證 一冊 一元

說文據形繁聲字數不多，而能通六藝羣

書之註者，賴轉注假借二門。轉注假借之字，布滿經傳，錢大昕曾臚列若干字，以字證經，以經證字。嗣陳恭甫續有補輯，俞曲園又續輯之，三書本屬一貫。錢書有薛氏疏證，俞書有宋文蔚氏疏證，茲宋氏又為陳書作疏證，於是三書之疏證乃全。

### 師範教育哲學大綱

吳俊升著 一冊 七角

本書內容計分兩篇。首篇論教育哲學之

意義。次篇論教育哲學之根本問題，以心靈論，知識論，道德哲學及社會哲學各項問題為綱，以各派哲學之解答為目。書中關於各派學說之分析，深入顯出，絕無晦澀難解之弊。

### 國學基 尚書今古文注疏

孫星衍注 一冊 八角

清人注尚書者甚多，惟孫氏獨盛行。因其包孕弘廣，今古文皆取，不沾沾於一家之

**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



說，最便學者研讀。此書雖今古文兼採，然所輯多漢魏人佚說，別擇甚嚴，絕無漢宋混淆之弊。其徵引逸文，極為矜慎，非確有信據者，不敢闖入。考證精詳，解釋明白。

英文世界名人傳記 俾斯麥

陳宗熙編 一冊 三角五分

俾斯麥為近世一大政治家，其奠定德意志統一基礎，造成普魯士領袖地位等功績，在在與現代歷史有關。本書以客觀態度，詳述其一生事蹟，分為外交家之俾斯麥，政治家之俾斯麥等九章。

諾貝爾傳

H. Schuck 等著 閔 任譯 一冊 一元八角

諾貝爾為瑞典大化學家，生平發明極多，而以猛炸藥一物影響於現代文明者為最大。其身後遺產捐為學術獎勵之基金，該項獎金至今猶代表國際學術界之最高榮譽。本書除歷述諾貝爾之生平及其成就外，并旁及其父兄之事蹟。附錄極多，有諾貝爾獲金人名表等十五種。

英文世界名人傳記 馬丁路德

Famous Folk Series: Martin Luther

K. R. Green 編 一冊 四角

馬丁路德為宗教改造運動中之主要人物，同時亦為解放全歐人民宗教上束縛之第一人。本書凡十四章，首述其所處環境，繼述其童年生活，僧侶生活，而尤詳於其與教庭鬭爭之經過，後者幾佔全書三分之一。

毛詩說

莊有可著 六冊 一元八角

詩本孔子所刪定，傳詩者有四家，毛最晚出，而其家獨傳者，蓋其說視三家為近。是編不專主一家之言，庶可使全詩之脈絡貫通，而一篇一章一句之意，分而按之，亦無不各成其解。其大指與春秋不必求合，而自不相背，乃正相與徵也。

政法叢書 英吉利法研究

宮本英雄著 駱 通譯 七角

書凡九章，首二章論判例法及其發展過程，三四兩章探究英吉利法之淵源，五至八章討論民法商法上各重要事項，如契約之成

立，賣主之停止引授權等等，第九章為災禍條例。

日本滿蒙侵略外交(英文本)

Manchuria: A Second Korea?

方樂天著 四元

本書以審慎犀利之筆，警闢客觀之論，闡發卅餘年日本侵略滿蒙之策略，列國對日外交之錯誤，九一八事變以來我國與國際對日政策之轉變，及今後遠東局勢之趨向。全書十數萬言。自首至尾，一氣呵成，而條理井然。洵為注意國際問題者不可不讀之書。

工業小叢書 電石工業

姚文林 宋廣弼著 二角五分

全書計分十章：(一)引言，(二)電石生成之理論，(三)原料，(四)製造之手續，(五)能力，(六)器械，(七)電石製造之成本，(八)電石成品規定之討論，(九)電石之用途，(十)電石及原料之分析。每章列舉參考材料。全書言簡意賅。

立信會計學

潘序倫著 一册 四元八角

本册凡六編：第五第六兩編分別敘述公司會計與工業會計之大意；第七編論各項財產之估價方法，及其適當之紀錄，理論精確，頗多著者心得，約十五萬言，第八編討論決算表之各種分析方法；第九編根據我國法律敘述企業之解散清算與破產；第十編略論關於遺產與信託之實務及其會計處理，亦皆精賅恰當。

麻姑仙壇記

二册 二元四角

祖安先生一生專致力於顏書，用筆維渾適勁，深得平原神髓，尤喜臨麻姑仙壇記，至一百餘通之多。此册係閒居滬濱時得意之作，其功力有獨到處，非尋常習顏者所可同日語也。初學者若由此入手，可收事半功倍之效，誠無上妙品之習字帖也。

國際貿易統計上之

貨物名目及分類

肥遜盧收藏 一元二角

胡紀常 樊明茂合著 六角五分  
本書根據統計方法研究貨物名目及分類所予國際貿易統計準確上之影響，旨在求得一改進我國國際貿易貨物名目及分類之方案，以為整理我國國際貿易統計之一助。

陰謀與愛情

Sehler著 張富歲譯 七角

德國公爵結識了一個英國女人米日浮爾。後來公爵須同一個公主結婚；又不得不替米日浮爾找個名譽丈夫。公爵的總理就令他的兒子費爾定奈去同米日浮爾結婚。但是費爾定奈正熱戀着一個平民女子綠易斯。因為他父親逼迫太甚，乃堅決的要同綠易斯逃遁。女以愛父心切不允，總理的秘書吳爾木：綠易斯的未婚夫：為達到總理的目的，替總理出主意離開了他們。結果：米日浮爾出亡。費爾定奈同綠易斯因誤會服毒而死。劇情描寫政府的貪污及愛情的神聖。

高南阜左手書畫合璧

高南阜畫專以氣韻勝，無纖巧嫵媚之態。是册為南阜得意最精之品，每畫不厭題之至再，畫法書法，均臻其妙，皆以左手出之。題字間參以篆隸，尤覺奇趣橫生，洵畫中妙品也。

右軍父子法帖

一册 一元八角

宋太平興國時，有詔搜訪圖書，諸州各有所獻，而昇州則獻王右軍父子及桓溫等十八家石版書迹，即昇元帖之祖石也，南唐李後主以自製澄心堂紙拓之，精神乃愈完足。此本全屬右軍父子四人法書，紙墨之佳，鐫揚之美，迥非北宋各刻所能及。取淳化帖初拓祖本與之相較，已遜一籌，他無論矣。特向壽春孫氏借印，以公同好。

中國民眾文藝論

陳光堯著 一册 一角五分

本書除解釋民眾文藝之定義，歷史，性質，功能外，將各類民眾文藝，如歌謠，諺語，民曲，童話，方言等等，分別述其起源

，論其性質，并闡明其相互間之關係。

### 史地小叢書 南洋華僑史

李長傳著 一册 三角五分

本書將南洋華僑史實，分東印度羣島，馬來半島，婆羅洲，菲律賓羣島，暹羅，緬甸，越南等數章，分別敘述各該地與中國發生關係之始末及歷代移殖經過。

### 中華學藝社 學藝叢書 近代幾何學

王邦珍編 一册 八角

本書凡十一編，前十編為近代幾何學之主體，論平均中心，三角形，共點性，共線性，共軸圓，直交圓等，末一編為近世幾何學之大意。每編之末附有幾何名題，足為解題模範。

### 師範小叢書 小學自然科學教學法

胡顏立著 一册 三角五分

本書分五章，敘述各國自然科學教學概況，教學原理，教學課程問題，教學方法和實施狀況，及成績考查法。

### 商學小叢書 中國之匯兌

吳宗憲 童蒙正著 一册 三角

本書將我國外匯之平價，現金現銀之滙送點，外匯市價計算等等，皆詳為說明。此外於國內匯兌亦有簡短之說明。附錄世界各國貨幣表等五種。

### 重洋怪傑

Lowell Thomas 著 容復初譯 一册 六角

本書以小說體裁，寫歐戰中德國巡洋帆艦海鷹號出沒重洋，襲擊敵船之經過，并其艦長之生平事蹟大要，全書文筆生動，極饒興趣。

### 經濟叢書 農倉經營論

井上龜五郎著 歐陽瀚存譯 一册 三元六角

本書計分五編。首述國家與農業之關係，農倉之起因及其利弊；次述農倉之各項法律關係；第三編網羅各種經營方法，如倉庫之建築，物品之保管，運送販賣之承攬及農倉證券之運用等，闡述靡遺；第四編臚列農倉各種資料，如米穀乾燥及貯藏售賣等方法，均足資實地應用；第五編為關於農倉之實

務，如農倉簿記及各項賬式書類等，均應有盡有。譯者復將朱子社倉事目及我國農倉法草案，一併附入，尤足供考證。

### 中國史劉知幾年譜

傅振倫著 一册 六角

本書分爲七編：編一引言，略論劉氏在學術上之地位及本書之旨趣；編二劉氏世系，附以表譜；編三劉氏家世，述自初唐，訖於晚唐；編四編五學術略述，述劉氏邑里生卒學行著述及交游；編六年譜，對於劉氏治學方法，歷史精神及其時代背景，闡明尤詳；編七年譜綴言，概分劉氏平生爲四期，括述其重要思想，尤爲明達。

### 科學的南洋

黃素封著 一册 三元二角

本書爲研究南洋羣島自然界現象之論文集，共十五篇，包括氣象，地質，動植物及人種，人口及食物等問題。全書二十餘萬言，插圖共計數十張，並附彩色生物圖多幅，尤爲珍貴。

漢譯世界名著 **政治論**

Aristotle 著

吳頌皋 吳旭初 譯 二 元

此係根據 Benjamin Jowett 英譯本重譯，計分八篇，論述國之界說與構成，國憲之種類與體制以及革命之原因，理想之國家等。本書為歐洲古代政治名著，同時於教育，社會，經濟等亦有討論。卷首附有全書綱要，極便讀者省覽。

商學小叢書 **中國之幣制** 張家驥 著 二 角

本書計分硬幣，紙幣，本位及單位問題與造幣機關四章，將中國幣制之重要事實，撮要敘述，俾閱者能了解其全部真相，而於吾國幣制本位單位問題及廢兩改元之經過，論列尤詳。

大叢書 **西洋教育通史**

雷通羣 著 精裝三元 平裝二元二角

本書用夾敘夾議體，將西洋古代以迄最近的教育作系統整嚴的敘述與批評。每一期有一期之綱領與結束，使讀者成竹在胸，讀竟能將上下數千年之教育事實與思想，溝成

一道。至於取材之新穎精審，且又豐備，更為從來教育史書所弗及。

立信會計叢書 **銀行會計習題詳解**

顧準 編 三 元

本書係根據顧準所編之「銀行會計」內習題作成，專備教師應用。凡書內所有習題，均按照最適當之方法，逐一加以解答，俾教師批改學生課卷時，有所依據。

漢譯世界名著 **屠格涅夫**

Andre Maurois 著

吳且岡 譯 八 角

是書首三章敘述屠氏之身世與作品，着墨不多，而作家從何處來，往何處去，於文豪生活之複雜的過程，得一比較可尋的線索。末兩章用歸納的方法，研究屠氏之手法與心理，新穎絕倫，不拾前人牙慧，尤為難得。讀之對於屠氏可得一極真切之印象。譯筆忠實明確。

體育小叢書 **網球術淺說**

H. F. Vines 著

陳岳州 譯 四 角

著者為美國網球名將，一九三二年，挾

其新技，橫掃羣雄，在各國戰地上縱橫馳騁，所向披靡。譯者在美研究網球有年，對於最新技術，得專家之指導，故能將書中精細之點，分別解釋清楚。

**東北地球誌論**

王華隆 著 二元六角

本書廣搜博采，參考中外名家著作百數十種。立意措詞，均極審慎。編者生長東北，本書材料出自親自調查者，居十分之三，函各縣就地切實調查者約居十分之五。篇章題目，錯綜有序，文字結構，變化無窮。有時采風間俗，涉及歌謠俚語，期為大地人羣活動之寫真，並可藉增讀者之興味。所附一覽表，比較表，統計表，及各種地圖勝蹟寫真，計百二十餘種，系統清晰，一目瞭然，皆他書所未曾有。

**現代政治概論**

楊玉清 著 一元四角

本書博採衆長，網羅宏富，舉凡現代政治之諸重要問題，莫不悉心精研，窮原委委。全書共十章，分政治學，政治，國家，政黨，階級，制度，政策，革命等篇，而最後

殿以政治之基礎，政治之要件兩篇。著者積其歷年之心血，與實際之體驗，始得完成斯作。不落前人窠臼，不拾他人牙慧，別開生面，獨具規模。而文字之暢達，結構之嚴整，尤其餘事。

### 編輯室

以下期起，本刊擬登載一些關於書林的史實，現在正在搜集材料中，凡是近數十年來書業間所發生的大大小小事情，祇要是有記載價值的，或是有趣味的，個人的或是社會的，都在記錄之列，每期登載一二段，但編者個人精力有限時間又非常迫促，當然不會有什麼詳盡的搜求，希望諸同行前輩熟悉於書林掌故的，提深掣領地供給一些材料，免得編者盲人瞎馬似的去亂撞。

以前本刊會載過許多同行的創業小史，從這裏面很得到不少可貴的創業資料，那些都是以店為單位的，從個人的筆底下寫出一孔店的歷史，終不及從個人筆底下寫出個人奮鬥的歷史來得有趣，所以至誠地向各同行

先生進一言，希望諸位抽一些空功夫，把自己從事於書業的經過情形，詳細地記錄出來，給先進的同行先生們一些參考，給後進的同行先生們一些借鏡。

本館所出版的小學教科書教學法，內容可說是盡善盡美，無論那一冊一頁一句一字，都經過幾次的修正，才告出版，辦法不可謂不嚴謹，可是終有極小一部份人會感到不大滿意，而有所批評，這些批評，本來可以用不到解釋，祇要他們一試用本館所出版的書之後，便會自然地會消滅的，但為免除羣疑，便利銷行起見，特由原編纂中一位——沈百英先生，將外界種種批評，逐一解答申述，請諸同行詳細讀後，再參閱本刊二卷八期中所載「為小學教科書答客問」一文中的種種事實，然後去應對顧客，那就可以毫無問題了！

本期所登載的法律常識，係法律專家徐百齊先生所演講，其內容完全將商人通用之條文逐一解釋，凡屬商人，都應當有這一點基本法律常識，以為必要時之參考。

「書價」這東西，每每是橫梗在出版業和書業之間的，出版業認為一切「書價」都是十二分的公允了，而書業仍以爲定價是過於高，出版業的利益太大，並不顧到出版業的種種苦衷，極力要求高的折扣，本刊所載「書價的決定」譯文，係英國印刷業的情形，把種種必要的費用開銷和困難解釋無遺，推而及於中國的出版業，也大致是相同的。

現在世界出版業和書業，以德英美三國鼎足而三，其中德國印刷之精美，組織之嚴密，計劃之周詳，尤爲英美所不及，（原文著者係英人亦曾自言）其書籍分配之制度，頗足爲我國所參考和效法，特彙譯出之。

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



商務印書館紀念

總廠被燬三週年

一月二十八日起至四月月底截止 各地分館一律舉辦

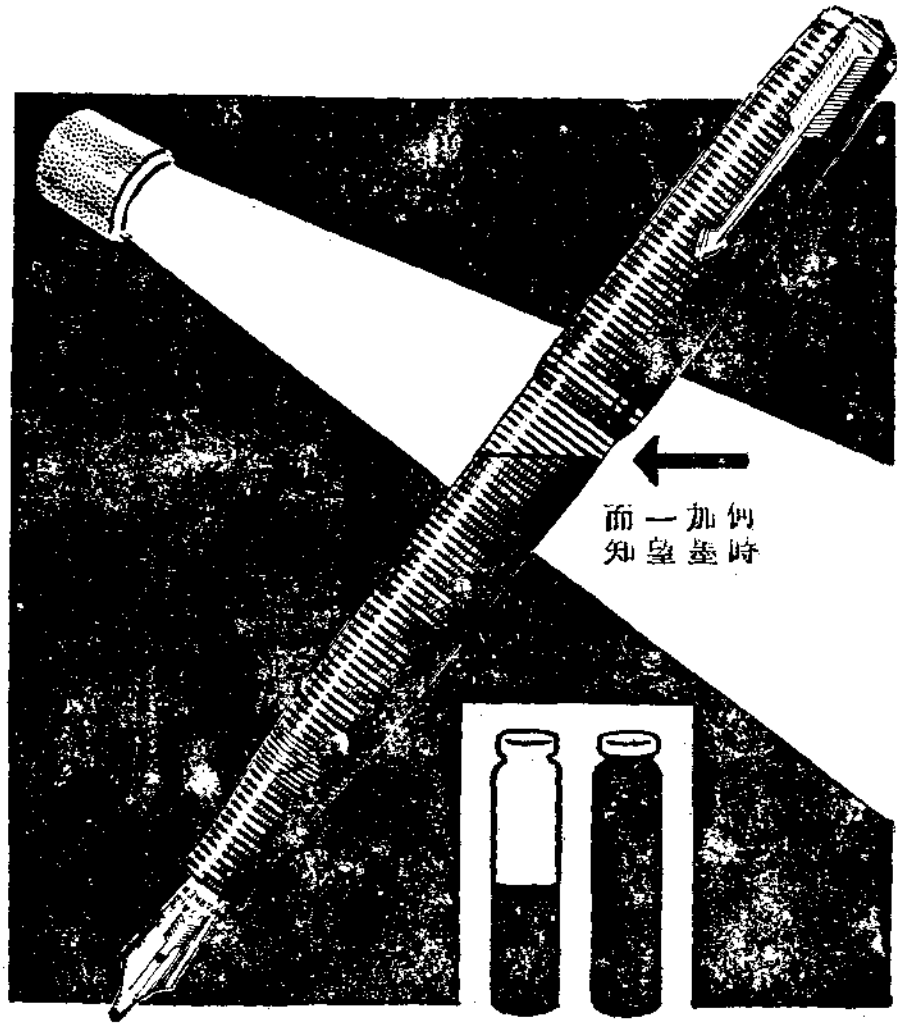
付少數定洋 享廉價利益 全年新書 任意選購

# 二十四年 對折或六折預約辦法

- 一、本館在廿四年度內，除星期日及放假日外，規定每日至少出版新書一種，多則二三種。預計全年約出新書五百種，總定價約計四百元。
- 二、凡在廿四年四月底以前，按左列各項預付定洋者，無論選購前條何種新書，均享有左列優待之權利：
  - 甲、圖書館一次預付定洋一百元，選購新書，按定價對折計算。
  - 乙、圖書館一次預付定洋五十元，選購新書，按定價六折計算。
  - 丙、個人一次預付定洋三十元，選購新書，按定價六折計算。
  - 丁、學生經肄業學校證明，一次預付定洋十五元，選購新書，按定價六折計算。
- 三、定戶交款購書辦法，分下列兩種：
  - (1) 憑條購書 此種辦法祇適用於 通信購書定戶，於收到定洋後，當即寄奉定洋收據，並附上空白取書憑條一本（用定可續領）但定戶須預留印鑑，嗣後開條取書，即以該印鑑為憑。
  - (2) 憑摺購書 此種辦法，祇適用於門市購書定戶，於收到定洋後，當即交奉取書憑摺，嗣後定戶購書，本館發書均以該摺為憑。
- 四、定戶一次或分次購書，其折實書價，未超過定洋時，所有書價及郵費即在定洋內抵算。如已超過，須續繳原存定洋之半數，得繼續享受對折或六折之權利。無論取書憑條，或取書憑摺，至廿四年十二月底，一律結束。由本館開具結單，送交各該定戶。如定洋尚有餘款時，憑摺購書之定戶，可持取書憑摺，憑條購書之定戶，可在結單上加蓋印鑑，向原定書處領取餘款；但未屆年終，定戶不得中途收回定洋或定洋餘款。結束後如不來領回餘款，由本館代為保存。
- 五、定戶須向原定書處選購新書，如欲變更選購地點，須取得原定書處之同意，並辦妥移轉手續。
- 六、本館憑取書憑條，或取書憑摺，發送各書，概不退換。
- 七、取書憑摺如有遺失，須覓原書舖保，向原定書處掛失，並登報聲明，滿一個月後，方可註銷補給。
- 八、欲預定廿四年度本館新書者，請將定洋面交或交郵局掛號，寄交本館上海發行所或各地分館。
- 九、凡外埠向本館上海發行所繳款，按照憑條取書辦法者，得將該款交中國銀行、上海銀行、金城銀行、浙江興業銀行，按免收費辦法代匯，並須另函將印鑑寄交本館存記。
- 十、定戶各贈本館廿四年發行之出版週刊全年一份。圖書館按照本預約簡章選購新書，不再適用本館所發之圖書館優待券。



# 革命化之派克筆 可免墨水滲漏



此係縮影

儲墨量增多百分之二〇二一。今者作書之時。可以不虞墨水告竭矣。須加墨水。非別種透光之筆可比。試持至光亮處。從其烏光環而透視之。新式派克儲墨量增多百分之二〇二一。而體積並未加大。注墨以後。即可不必關心。正反面均可寫字。此於書如持錶滑滾。兩面均可作字。此於書記員起草員等。殊屬一大便利。此於書真空注墨。為派克筆所獨有。注墨時應用真空壓力。其舊有之十四個部分。例如橡皮袋。活塞唧筒。及種種陳腐之設計。則一律廢棄不用。及種種陳腐之設計。則一律廢棄不用。請即往附近高等文具店參觀派克新筆。並要求為君解釋真空注墨原理。及指示作書如何流利滑順。君必嘆為賞心樂事之至。

## 新式派克自來水筆

力足以備者請即購之  
怡昌洋行獨家經理

上海廣東路五十一號

派克快乾墨水

隨寫隨乾  
，含有特  
種溶質，  
不致滯墨  
，各種自  
來水筆均  
可適用，

**Parker**  
VACUMATIC



# 君 之 記 憶 佳 乎

倘若不佳君須一服韋廉士醫生紅色補丸矣因為記憶不佳往往祇因腦部血液不足而韋廉士醫生紅色補丸補血健腦馳名環宇五十有年治療各種血虧歷試不爽無論其病象只有健忘一症或兼其他血虧症候如面色蒼白肌膚瘦削未老先衰消化不良夜眠不安諸虛百損等等此丸無不咸宜以上所述證者甚多下錄最近一例即廣東汕頭星華日報無線電部主任陳君曜全是也陳君書云『鄙人大抵係因操勞過度用腦太繁遂致記憶力甚衰雖數小時前之事或亦忘却兼之面黃肌瘦胃口惡劣眠睡不安各藥無效乃決試韋廉士醫生紅色補丸一瓶之後記憶力稍有進步爰即繼續吞服精神體力逐漸復原自是操作不覺易疲鄙人對此完全歸功於韋廉士醫生紅色補丸也』



陳君全曜玉照

過度用腦 太繁遂致 記憶力甚 衰雖數小 時前之事 或亦忘却 兼之面黃 肌瘦胃口 惡劣眠睡 不安各藥



無效乃決試韋廉士醫生紅色補丸一瓶之後記憶力稍有進步爰即繼續吞服精神體力逐漸復原自是操作不覺易疲鄙人對此完全歸功於韋廉士醫生紅色補丸也』

韋廉士醫生紅色補丸去病健身男女老少一例神效

各藥房皆有出售或向上海江西路四五一號韋廉士醫生藥局購備

每瓶一元五角六瓶八元郵費不取

## 閣下小孩如患咳嗽傷風或喉痛



韋廉士醫生紅色補丸之治療氣體乃能到起原於呼吸器而惟以各該症之吞入胃能勿用僅能此片治之片者請用吸入止咳而含韋廉士而又能口

達也請一試而證實之亦猶廣東恩平郵局崔君來書云『三小兒會蘇近感風寒日夜咳嗽入止痰消諸症悉愈矣』

廉士醫生紅色補丸之治療氣管疾係由眠翌晨咳入止咳片數枚含之當晚即得安

韋廉士醫生紅色補丸之治療氣管疾係由氣管管支炎以及其氣管管疾係由其芬芳爽適滅菌乃此片在口中溶化時器官全部此氣體乃此片在口中溶化時所揮發者也各

大藥房均有出售

或向上海江西路

四一號韋廉士

醫生藥局購備

小瓶每瓶六角郵力不

取

