

漳州老篤誠民記

第一參人行

人參健腎丸

男子宜常服

人參調經丸

女子宜常服

人參真補丸

男女宜常服

天生

人參

土本

參鬚

白泡

參節

三百餘載
起死回生
譽滿中外
惟我足賴
南洋星嘉坡總經理周蘭記大藥行

各處均有代理



(正人參) (頂人參)



大會與論擷華

Peking



CAMEL RUG

司公興順德

號一十八街諧洲星

行發總

號一十街威雲港香

廠總

號一十二乙條九廠華外門前平北

黃女士我
萬分的佩服
你用這駝標
的地毯美觀
耐用而且是
國貨



THE PEKING CO.,
41, HIGH STREET,
SINGAPORE

天津 香港

永利威酒行

自製中國美酒

雙鶴老牌露酒



蘭花老牌藥酒



● 牌 老 年 餘 十 八 ●

對振興國貨之意見

林慶年 查吾國每年入超，總在數萬萬元以上，此種漏卮，至足驚人，荷國人不暇設法挽救，外人祇以經濟亡我已有餘，奚待以飛機大砲以臨我國門，此希望我僑商樂於經營國貨，國人喜用國貨者一。

數年來因不景氣之影響。市民之購買力日趨低落，故往往節省器用之費，以充食住之需，物質之良窳在所不計，貨品之來源，未嘗過問，所有纏繞一般消費者之心目中，厥維貨物價值之廉宜，顧國貨價值較昂，為一般人所公認之事實，商家既不可賠錢以經營國貨，又不甘坐視他人之獲利，於是除極少數專營國貨之商店，不願變節外，以外貨充國貨者有之，訂外貨而用中國商標以冒充國產者亦有之，故欲打出

新嘉坡中華總商會第二屆國貨展覽推銷大會特刊

大會輿論擷華

P 1



大會輿論擷華

國貨之生路，非從減輕成本，以適合羣衆購買力入手，其道未由，此希吾國政府，從關稅與運輸等方面，力謀減輕廠家之負擔，以期減少國貨成本之價者又其一。

國人經濟力之平均與外人較，實在水平線下，諒非妄測，近世因物質文明，日甚一日，吾國工業雖云幼稚，而出品則力求與舶來品競美，此種用遠大之目標，求物質精良，以替舶來品，吾人實不能妄加非議，唯在國人經濟力薄弱之期，農村經濟總崩潰之日，物質縱萬分精良，然究于農人不發生若何影響，故希望吾國企業家計劃設廠之際，應不忘農人之用品，在計劃製造品之際，應認清農人之購買力，庶於精美之方面一點，足以抵禦舶來品，而耐用廉價之貨品，足以普及農人之購買力，此希望于廠家不忘農人或與農人同其購買力者又其一。

吾國之危在乎民力貧困，民氣渙散，故敵人得以垂手而佔我數千里之國土、唯散，故一般抱自固吾圉，以求利己，上自官僚，下及土豪劣紳地主，何一非剝削他人，以造就個人之福利，馴至土匪遍地。爲今之計，醫貧莫若振興國貨，治散則亦莫若振興國貨，蓋國貨能振興，則漏卮可塞，經濟自可提至水準，經濟果能充裕，即渙散問題自可迎刃而解焉，此吾所希望于我國之企業家，力圖製造業之擴充，與同胞樂用國貨者又其一。

陳延謙 予前應中國工業考察團諸君之邀，參觀中華總商會國貨陳列所，乃知國貨優良，突飛猛進，堪與外國操奇計贏，然以裝飾品及家常用品居多，又恐其原料，多半取諸外國，獲利無多，敢就鄙見所及，提出商榷，竊以國內商業諸領袖，眼光遠大，人才衆多，資本雄厚，欲塞漏卮，宜從根本着想，謀生貨之國貨，冀銷售于外國，生貨維何，農產是也，取農產物品，重以機器之製造，則出數自較大宗，銷售于外獲利必鉅，茲特提出數項而論，如麵粉，桐油，花生油，黃豆，高粱米，茶葉，煙葉，樟腦，絲，露藤，「毒藥可製毒煙炮殺虫」又如罐頭黃梨，查星洲一隅出品每年八百萬元，雞卵乾，火腿等件，最合外國用途，以上諸物，大概農家固有原料，若再經科學指導，即出產豐富，機器製造可成

大宗物品，其獲利豈可勝言哉，其次如金，銀。銅，鐵鋼，鉛，鋼煤，諸礦物，雖我國有出產，然仍須藉機器以調和，方得成物，而易出售。

其三爲魚類，魚類我國亦最多，有臨淵羨魚，不如退而結網之諺語，今若以電網羅捕，全國用之而有餘，以機器製造罐頭，經年逾月而不壞，自可運輸海外，而博無窮之利益，否則魚躍于淵，民窮于市，不亦可惜哉，以上三類，吾人果能注意，須請我國實業部，及化學師，出而協助與指導，地質肥瘠，耕種方法，根據科學原理而實施利益之大，非我可知，甚望國內多智之士，殷富商家，起而圖之。

南洋商報記者 惟吾人以爲今海外華僑尤其是南洋羣島華僑，如能倡用國貨，更可使祖國工商業有早日復興之望，良以南洋各島，土地廣漠肥饒，人口約有一億二千萬，當地出產雖豐富，但類多爲農產品及供給工業國之原料，至於日常所用之製造品均須靠外國運入，此正爲我國寤寐所欲求之良好市場，蓋今日需用工業品而不能自爲生產之大陸各地。在各國工業品競爭之下，已無我國貨立足之地，惟南洋各島，則因我有爲數幾達千萬，而在經濟上又握有相當勢力之僑胞，乃國貨南銷之推動力，可謂尙且有與外貨競爭之優好條件，因南洋僑胞如人人喜用國貨，每年消費之總數已甚可觀

，若能進而介紹土人採用，使土人有樂用中華國貨之好尚，則一萬萬人市場之新獲得，殊足以助我國經濟之發展，數年來我國朝野及海外有識華僑所以在國內百業蕭條之時，亟力注意國貨在南洋之出路及倡用國貨者則以此。

戊女 商人之對於國展會，不可率爾從事，至低限度應注意下列數點：

(一)勿推銷霉爛之存貨，以「提倡國貨」及「廉價」等字樣相號召，舉行國貨展覽會，而其舉行地點，又在遊戲場中，同僑除可購國貨外，又可享受視聽之娛。因是場中人數必極擁擠，各國貨商店，當有應接不暇之勢；有一部分商人，或乘此機會，將已經霉爛之存貨，盡量推銷；其結果，商人一時固可獲厚利，國貨前途蒙其影響，遂不得暢銷。

(二)貨物應有一定價格，貨價無一定之價格，實爲我國商人莫大之缺點，而在南洋各地爲尤甚，同一貨也，精明者可以廉價得之，謹愿者須出較高之價，蓋商夥因人而施，初無定值；甚至有同業間競賣不顧血本，結果影響批發方面，貨物爲之滯銷；參加國展會之商人。應力戒以上二弊。

(三)招待顧客應有準則，考我國商人之對待顧客與招徠營業，往往有不足與過甚之弊；即規模較大之商店。夥友對待顧客，悉憑衣履之豐賤，如顧客衣服麗都。或爲摩登之女

性，則笑容滿面，格外殷勤，倘衣服平常。或帶三分鄉氣。即態度冷落，顧客偶一詢價，即報以惡聲，國展會商人應力矯此弊。

其次，規模較小之商店，其招徠顧客。或在門首高叫，我在人叢兜售，此種方法，徒取厭於人。與國展會之「展」字。相去太遠。國展舉行時亦應留意及此。

何 空傳振興國貨收效最偉最速之法，厥爲智識階級及有產階級之起而倡導，以身作則，在每日動靜之中，均以服用國貨爲論調，務求國貨兩字，永遠繫於我人身心頭腦之間，尤其是一般時代仕女，均能有此習慣，因而有好事者好者，下必有甚焉，則國貨之興隆，可指日而待也，苟各界人士，於對此次經營數月，耗盡無限心思，方促成之，展覽會閉幕之後，仍能本充份之精神對於國貨運動，不懈提倡，則請一閉目，試作遐想，利民興國運動影響之所及能養成國人節儉醇厚之習慣，良以我國出品，未如舶來品之窮奢極艷，故用者驕奢之心日淡，而淳厚之心乃興，國貨工廠以銷場漸發達，自可容多量工人，以決解此失業問題，及容納國內農村失業份子，人民既有職業，必能安份，不至爲患閭閻，同時工廠亦續漸可能將貨價減低，以就社會購買力量，進一步言，以內地生活費低，工資亦低，出品成本亦必低，可以增加國外

市，場由是資源不向外流，國家因之富強，而一切目前所受之壓逼，亦將銷於無何有之鄉矣。

王仲廣 (一)宣傳國貨的人，他們本身就是舶來品的忠實信徒，國貨的仇視者，尤其是現下的所謂「摩登」人物，以用洋貨為光榮，用國貨為羞耻，生活習慣。日趨於奢靡浮華，衣非洋貨不着，食非洋貨不甘，器亦非洋貨不使，國貨反無人過問，駸成奄奄一息之勢。

要挽救這種頹風，惟有矯正都市奢靡風氣，養成儉樸習慣和愛用國貨心理，尤其須從青年做起，教育當局應嚴令全國學校，不論什麼用品，除非萬不得已，而必須求之於洋貨外，應先求之於國產品，為入師的，應以身作則，學生如有不遵行的，不妨拒絕其入學，同時行政當局，亦應勒令公務人員，養成愛用國貨的習慣。打破歷來一紙空文式的提倡，而認真執法以行，如此，始能期收大效。

(二)廠家本身不知自振，也是個最大原因，所出產的用品，外表既不堂皇，而質地又極其粗劣，使銷費者一再上當之後，對於這種國貨，就不敢再存問津之心，於是貨物愈積滯，出品愈加粗製濫造，這簡直是自殺政策，深望今後的廠商，以科學的生產方法，以進步的思想，時刻用研究的功夫，一旦信仰樹立後，雖有外界的壓迫，然而消滅不了國人愛用

(一)僑商和國內家沒有相當的聯絡：有些僑商，雖想要推銷國貨，但因爲平日和國內廠家不相往來，隔膜重重，要辦國貨，也不知從那兒着手。

(二)僑界對於國貨缺乏明確的認識：這可分爲兩方面來說：商家方面因爲對於國貨還缺少明確認識，這未便抱着一種懷疑的態度，恐怕把國貨辦來，銷不出去，不但無利可獲，反要因此虧了本對於國貨便裹足不前了。至於顧客方面呢？許多人平常都不知國貨爲何物，他們的心目中祇有覺得洋貨好。一跑進店裏，開口就要洋貨，有時同樣一件貨品，洋貨的品質並不見得怎樣好過了國貨，價錢還比國貨貴，但他却偏偏喜歡把洋貨買去。

(三)國內廠商放鬆了南洋市場推銷的工作：却不能說他們對於南洋的市場都不注意，而是說他們在南洋的推銷力量還是很弛慢薄弱的，因此以致不能和南洋僑胞發生了密切的聯系，且對於南洋貨物的銷路沒有相當的明瞭，所以出產的貨物，不適合南洋的市情，缺乏了吸引顧客的力量。

王聲世 我國卅年來對外貿易雖略有增進，但性質却無甚變更，依然顯着農業國之貿易形態，輸出多工業品原料，輸入多機器製造品；年來舉國上下對於振興工商業，不遺餘力，如風起雲湧，奈因國家多故，世界經濟恐慌，外則貿

精良國貨的心！

(三)國貨界一向既少宣傳，又缺乏研，各自爲政，甚至抱着那腐敗不堪的「同行是冤家」成見，作無謂競爭，投向自殺的途徑而不知，所以一遇外力的襲擊，就被逐個打碎，而相繼趨於滅亡之途，所以今後的國貨商，應大覺大悟，共同組織個強有力的研究機關，集中人力財力，既省時間和金都，更能收集思廣益的大効，

(四)提倡國貨，不僅乎是實業家本身的事，金融家也似乎不能袖手旁觀，值此商戰劇烈的時代，尤其是我國實業家十之九是資本薄弱者，僅靠實業家單人獨馬去苦鬥，絕不能當外人資本的鋒鏑，所以，須要實業家和金融家的攜手，這兩者的合作，絕不是利於單方面的，同時金融家徒擁死資，既不能獲得偉大的發展，而投機事業，又復危險，假如能斥其過剩的資金，以與實業家合作，直接有益於實業家，而間接是造福於民族工業，最後還是裨益於本身，一舉數得，又何樂而不爲呢？

川 今我僑商大多成爲日貨洋貨良好的推銷者，店中所陳列的貨品真屬國貨者十無一二，這却也不能說是華僑願意放棄國貨，喜歡去替日貨洋貨的推銷，這般現象，考究起來，有幾個原因，現在就我個人所見到的大概來談一談吧。

易不振，內則工商業疲憊；今則世界經濟略有轉機，吾國亦臻於統一，兼以外匯穩定，對外貿易，實一良好機會，深望國人打破過去喜用外貨厭用國貨之觀念，非萬不得已不用外貨之決心，共同負起國貨運動與推銷之責任。

胡西園 我想：提倡國貨是民衆普遍應該知道的，不必引着高深的理論。我便講一些淺近的譬喻，可以明白了。譬如有一個李家村，居戶數十家，種田幾百畝，很能自食其力，不用仰仗他村的幫助；可是李家村裏，雖然每年的收穫很好，却沒有一種春米的機器，所以每年所出的稻子，不是化了春費，請鄰近的張家村代春，便是先把穀子，以很低的代價售賣給張家村，再用高貴的米價，向張家村買米來度日，這樣，李家村雖然年年收穫不錯，可是他的利益，都給張家村剝削去了！諸位，試想一想，這樣地過下去，李家村不要天天鬧窮了嗎？

後來，李家村裏有一個某甲，想法買到了幾部春米的機器，也便以很低的代價，替本村的代春穀子，免得把花花綠綠的紙幣，都給張家村拿了去。

誰知李家村裏，沒有見識的人，却佔居着大多數。雖然某甲買來了那幾部機器，而他們却並不信任他，仍舊把穀子低賤的賣去，又出高貴的米價，買米回來，這不是使某甲要

感到大大地失望，和灰心了嗎？

廖南

本來，服用本國貨是國民應盡的義務，而且是出於自動的行爲，用不着人家的鼓吹勸導，曠觀世界各強國的人民，無不以服用外貨爲可耻，而以服用國貨爲榮。獨在我們中國則不然，一般醉心洋化，崇拜外人者，不特競用舶來品，且鄙視人家的服用土貨，不但金錢外溢，增加漏卮，且這成奢侈的風習，自卑的意識。

至於中國實業的幼稚，亦爲無庸諱飾的事實，重工業如鍊鋼，造船等的遠落人後，固無論已，即輕工業如日用必需之品，亦大都供不應求，或則因生產未合科學化，以致成本極重，不能與外貨抗衡，以致一般人民雖欲服用本國貨而限於購買力而不得不求諸舶來，所以，提倡國貨，根本上還要發展實業，振興工廠，使工業品的產生，能够應本國的需求，同時更宜精益求精，務求達到物美價廉的條件，適合國民的購買力。

其次，我國海關權的不能自主，坐使經濟侵略主義者，得肆其『傾銷』的政策，這亦是我國工業不發展的一個莫大的障礙，而我國政府過去對於工商業的忽視，未能稍盡扶掖獎勵之責，地方政府甚且加以摧殘，內地關卡，層層剝削，統稅疊出，本國出產，在國內銷行，尚須備受種種統稅之苛剝

，何能對外輸出與人爭國外的市場呢？馴至同樣貨品，質量相同，而本國貨的價格反高於舶來品，這也是我國工業遲遲進展的一大原因。所以國貨運動，尤須靠着政治的力量，纔能够收事半功倍之效。

克曼

(一)我國政府銀行，航業界保險業界，均應給予極大助力，使國貨的製造，出口，運輸，銷行種種便利，以期減低成本，才可與外貨競爭。

(二)我國工商業團體需組織商業考察團，從事向外考察，事實求是，以在彼此溝通意見，互相合作。

(三)國內工商業團體，需聯合設立大規模國貨推銷處，或國貨陳列所于各地大商埠，并印行『國貨特刊』或『國貨漫畫』藉資宣傳文學要淺白，『贈閱性質』

(四)學校社團所用器具，宜用中華國貨；以資模範（學生師長日用所需品亦如是）

(五)同胞之間宜相勸導，如有用外貨者，則誠摯婉勸之。

(六)組織國貨運動宣傳隊，不論十字街頭，遊戲場中，如發覺用外貨者，則以誠摯的態度勸解之，以上六條有效方法，如努力不停地幹去，相信能够有好的收穫：在此國難嚴重民族生死存亡的關頭，願舉國上下一致努力挽回已倒之狂瀾。

潘仰堯

就我個人見解，今日國人在國民經濟的立場，對於國貨的努力，應有四種辦法。

(一)團結同業力量 國貨工業之求生工作，莫要於同業之間團結同業力量，爲國貨界自救之要着，自來國貨之失敗最大的致命傷，不在外敵，而在內敵，不在外商，而在同業，明明一種極有希望之工業，經過許多的艱難創造或辛苦發明，不多時而人人繼起仿效，不問供求是否相應，需要是否增加，惑于大利所在，羣起競爭，粗製濫造，彼此跌價，結果便同感困難，同歸於盡，卒使某種工業，全軍覆沒，適予外貨以暢銷之機會，事後思量，實堪痛心，故今日同業間之合作，即爲各個自救之方法，個個應加入同業公會，尊重同業公會的規章與議決案，再進一步者更應謀原料的合作購取，出品的合作銷售，以及一切出品方面，同業間應處處各就所長，爲分工之發展，以收切實合作的效果，則國貨之生命或可維持不敝。

(二)注意改良出品 我國國貨，較前固已日見進步，可是未滿人意的還是不少，機器設備，是否優良，工場管理，是否合度，人事方面，是否密切，所有出品，是否已達標準化之目的，銷在外洋的貨物，是否受人歡迎，從事國貨事業的。時時應有日新月異的精神，不斷的研究改良，使出品的

新嘉坡中華總商會第二屆國貨展覽推銷大會特刊

大會輿論擷華

P 七

質量，都能超過人家，國貨的前途，自感光明，

(三)設法減低成本，吾認爲今日國貨界的自救，同業間只有互助互救，而沒有相殺競爭，各個間所有競爭的力量，不在價值上推銷上，而在品質上成本上，果能在成本方面力求精美，便可操勝算，佔優勢，而不愁虧折，不愁失敗，故今日國貨界應實行科學管理，試辦成本會計，革除無謂的浪費，排除不急要的設備人員，則對於外貨之傾銷，或可與之抗衡。

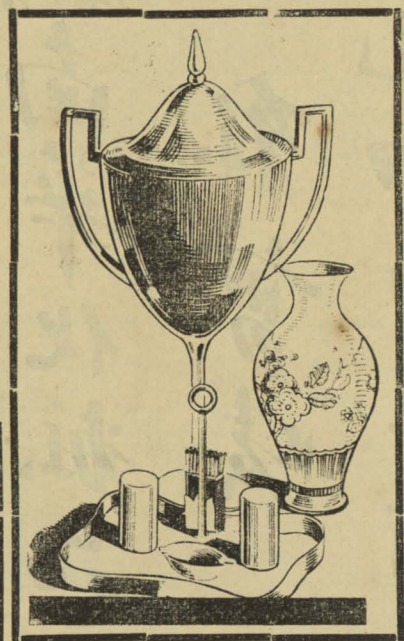
(四)研究買主心理，我國國貨之大病，在閉門造車，在師心自用，不迎合一般用戶之心理，以致所有出品，或銷於甲地，而不能銷於乙地，廠中之出品，容易積滯，而資金呆攔，周轉欠靈，亦爲今日國貨界之缺點，誠使辦廠者研究買主心理，針對各地用戶之好尚，力求出品之時代化，簡單化，以求製造品之推行盡利，則已往之困難，或可減少。

仰堯

吾常說提倡國貨，與其靠人，不如靠自己，與其勸國貨界以外的人，不如靠國貨界以內的人，尤其是從我服務國貨界的人，一致躬行實踐的做起，比較爲有效，而容易推行，茲就管見所及，謹列如下：

第一種辦法，由國貨界組織一個大集團，凡是服務國貨界的人，個個必須購用本國貨，個個都須購用這個集團工廠

上海老雙盛賽銀禮廠出品



新嘉坡 大馬路
天南公司
總代理

商務印書館

出版新書每日數種 敝局
為該館英荷兩屬代理分莊
凡該館所有出品均由 敝局
獨家分發其出品種類繁多
不能備載另印有各種目錄
承索即奉

商務印書館 南洋書局有限公司啓
英荷屬代理分莊

星洲大坡大馬路一四七號

電話四四七七號

NANYANG BOOK CO., LTD.
No. 147, SOUTH BRIDGE ROAD,
SINGAPORE.

新嘉坡中華總商會第二屆國貨展覽推銷大會特刊
生產的國貨，凡是購用集團工廠所生產的國貨，個個都有享
受優待廉價或折扣的權利。

第二種辦法，凡是服務國貨界的同志，個個都須宣誓服
用國貨，全家老少男女，一律服用國貨，如查出購用非國貨
廠店領袖應有最嚴重之處罰，或辭退或解僱。

第三種辦法，服務國貨界的人，所有人情往來，慶吊禮
金，一律用國貨禮券，凡持國貨禮券至國貨公司或工廠購物
的，應予以特別之優待。

第四種辦法，凡國貨工廠間彼此相應互介紹出品，使各
同人都有購用本國貨之習慣，同時各廠間訂立契約，各定優
待條件，俾彼此各得便宜之貨物。

第五種辦法，各工廠合作社，凡社員之衣食住行，
都以服用國貨為原則，以後視購用國貨額之多少，以定獎金
之厚薄。

此國貨界自身之工作，亦為提倡國貨之基本工作，實則
亦為服用國貨起碼工作，如此點能實行，國貨前途，尚有光
明希望，否則空口說話，無裨實際，提倡兩字，還是等於廢
話。

☆ ☆ ☆ ☆

大會輿論攝華

P 八

凡屬國民，應當愛用國貨。

國人不買國貨，國貨要賣給誰。

不用國貨，自問能稱愛國嗎。

國民愛用國貨，國家就會富強。

愛用國貨就是表示不忘國家。

提倡國貨，有體面又有代價，願大家一體
實行。

國貨暢銷之日，就是中華富強之日，也就
是民族平安之日。

說什麼愛國救國，請盡購國貨歸去。

國人應當認識真正國貨，庶免被冒牌劣品
所欺。

經濟是國家命脉，愛用國貨就是愛護國家
。大家到這展覽場來，不但參觀還有購用。